



Prezados Senhores,

Para conhecimento e para pensar...

Desculpem, mas não deixa de ser uma publicação! E, como o objetivo dessa seção “Comentários Econômicos” é analisar as relacionadas à área de seguros, não poderia ficar de fora.



O quadrinho em questão pertence à série “Níquel Náusea”, de Fernando Gonsales, que se caracteriza por colocar animais em situações cotidianas humanas, vindo daí o seu humor.

Parece estranho, mas, em termos estratégicos, podemos tirar conclusões interessantes desse material, pois, algumas vezes, essa é a imagem (de forma justa ou não) que a sociedade tem da área de seguros.

- 1) Sendo um produto intangível e de resultado futuro incerto (pode ocorrer o sinistro ou não), as estratégias dos agentes da área têm que ser naturalmente agressivas. O vínculo com os clientes deve ser estreitado. Assim, não é casual o fato de que, ao longo do tempo, muitas empresas passaram a oferecer serviços que originalmente nada tinham a ver com o seguro contratado. Ou também existir um grande número de eventos para clientes ou parceiros. Tudo para passar uma mensagem do tipo: “Lembre-se, nós estamos sempre aqui com você, para facilitar ou alegrar a sua vida, independente de haver sinistro ou não!”.
- 2) Por outro lado, essa agressividade tem que encontrar o seu ponto de equilíbrio. Uma insistência além de certo nível pode ser perda de tempo ou desagradável, tal como, em uma imagem engraçada, vemos acima.

Encontrar o “meio termo” é um desafio para as áreas comercial e de marketing das companhias envolvidas nesse mercado.

Cordialmente,

Francisco Galiza.

[www.ratingdeseguros.com.br](http://www.ratingdeseguros.com.br)

<http://twitter.com/ratingdeseguros>