tendências

Lançado o 3º ESECS

Durante o mês de outubro, no 20º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros em Goiânia, a Fenacor lançou o 3º ESECS-PJ (Estudo Socioeconômico das Empresas Corretoras de Seguros – Pessoa Jurídica), que avalia periodicamente o perfil dessas empresas. Esta é a terceira edição de tal estudo. Na primeira, em 2013, os resultados então obtidos serviram como subsídios teóricos na luta pelo regime tributário do Simples. O segundo, lançado em 2015, avaliou, entre outros aspectos, os efeitos dessa mudança fiscal. Agora, essa terceira edição teve como o objetivo principal apontar como essas empresas estão vivenciando seus negócios e clientes nesta "era digital".

As conclusões são diversas, já que o estudo tem, aproximadamente, 50 páginas. Assim, escolhemos somente cinco pontos para destacar:

1. O mercado de corretoras de seguros no Brasil continua a ser prioritariamente composto por microempresas, com concentração no ramo automóvel (em média, 60% dos prêmios de cada companhia vêm desse segmento). Porém, existem corretoras de maior porte, assim como também empresas especializadas na venda de outros produtos de seguros, além do tradicional automóvel;
2. Atualmente, aproximadamente 85% das corretoras de seguros já utilizam de forma assídua as redes sociais (Facebook, WhatsApp) na comunicação com seus clientes, percentual quase no mesmo nível do telefone, que continua a ser o meio mais comum. Como comparação, há dois anos, a utilização do Facebook estava em 55%. Um fato interessante é que esse comportamento independe do porte das empresas;
3. Como esperado, poucas corretoras veem a tecnologia como um elemento prejudicial na vida das empresas nas suas relações comerciais. Um fato a observar é que, para as empresas, essa tecnologia é mais útil quando o relacionamento já está estabelecido previamente com os clientes;
4. Nas ferramentas tecnológicas operacionais, a "digitalização" e o "multicálculo" são as mais utilizadas pelas corretoras de seguros. Por outro lado, outras ferramentas – CRM, por exemplo – têm taxas de utilização de 20% ou até menos. Porém, nesse caso, para as corretoras que usam, a avaliação é bastante positiva. Essa é uma conclusão relevante no texto, pois mostra que existe demanda para que novas oportunidades sejam oferecidas às corretoras que não têm acesso a tais instrumentos;
5. Segundo a opinião das corretoras de seguros, não existe dúvida sobre a afirmação de que esses profissionais são vistos como indispensáveis na venda de seguro. Ao todo, das 2.101 empresas entrevistadas, 94% das respostas concordam com essa informação.

O estudo completo pode ser visto através do http://bit.ly/2x6LZpH.

Esta coluna é elaborada pelo consultor de economia do Sincor-SP, Francisco Galiza

Com o **MBA Gestão de Seguros e Resseguro EaD** você estará preparado para assumir cargos de gestão em diferentes segmentos de seguro, resseguro, previdência privada aberta e saúde suplementar.

10% DE DESCONTO *para matrículas até 18/12/17*

VAGAS LIMITADAS!

Para mais informações, acesse:
funenseg.org.br/mbas

ESCOLA NACIONAL de SEGUROS