Opinião Acadêmica

Edição nº 20 - janeiro/2013

A cultura do microsseguro

*Breno Kor **

Atualmente discutimos muito sobre o funcionamento do microsseguro, sobre os produtos que integrarão este mercado, sua comercialização, os meios de cobrança, os limites de capitais e custos, mas, além disso, ou talvez antes mesmo, é fundamental educar este novo consumidor. Educação é tema que preocupa não só o setor de seguros, mas toda a sociedade.

O microsseguro será vendido ou comprado? Não se trata de sofisma, pois sabemos que para ser comprado, primeiro temos que disponibilizar a sua oferta. Mas este consumidor compreende a necessidade dos produtos que serão comercializados? Campanhas de esclarecimento fazem parte da estratégia de desenvolvimento do novo mercado?

O seguro de automóveis está na mente de todo o brasileiro, pois o sinistro é materializado diariamente nos periódicos, não carece de divulgação, a propaganda só estimula a concorrência entre os participantes deste mercado. No seguro de vida a realidade é outra, existe baixo índice de compra espontânea.

No segmento de baixa renda, foco do microsseguro, o que ocorre muitas vezes é o auto seguro, a comunidade se cotiza para as despesas daqueles que não tem condições de suportar um funeral. A transferência desta prática para as seguradoras tem de ser muito bem trabalhada.

Nos seguros residenciais ocorre o mesmo, sendo assim as indenizações obrigarão a reconstrução da moradia?

Na área de saúde, produtos podem beneficiar - e muito - este novo perfil de consumidores, com seguros a base de indenização, minimizando o sofrimento de uma grande parcela da nossa população.

Integrar esta nova categoria ao mercado de seguros, além de promover o crescimento da nossa economia, deve ajudar nossa sociedade a adquirir uma cultura previdenciária, encontrada em países mais desenvolvidos.

Enfim, a divulgação do microsseguro fará um bem não somente para os consumidores deste mercado, mas para todo o nosso setor.

Breno Kor é sócio diretor da Kor Corretora de Seguros, docente na Funenseg e diretor de marketing no Sincor RS e Acadêmico da Academia Nacional de seguros e Previdência - ANSP.

***Breno Kor**

É sócio diretor da Kor Corretora de Seguros, docente na Funenseg e diretor de marketing no Sincor RS e Acadêmico da Academia Nacional de seguros e Previdência - ANSP.

Voltar

Academia Nacional de Seguros e Previdência

Esta publicação online se destina a divulgação de textos e artigos de Acadêmicos que buscam o aperfeiçoamento institucional do seguro. Os artigos expressam exclusivamente a opinião do Acadêmico.

Expediente - **Diretor de comunicações**: Rafael Ribeiro do Valle | **Conselho editorial**: Paulo Miguel Marraccini (Coordenador) | Fernando Silveira | João Marcelo Máximo Ricardo dos Santos | Roberto da Rocha Azevedo | Voltaire Marensi | Dilmo Bantim Moreira | Flávio J. Portugal | Homero Stabeline Minhoto | Luiz Roberto Castiglione | Márcia Cicarelli Barbosa de Oliveira | **Produção**: Oficina do Texto | **Jornalista responsável**: Paulo Alexandre | **Endereço**: Av. São João, 313 – 6º andar - Centro - São Paulo, SP | **Contatos**: (11)3333-4067 ou 3661-4164| secretaria@anspnet.org.br | www.anspnet.org.br |