

SERVIÇOS À LA CARTE OU BUFFET

Breno Kor*

Existe público para os dois modelos. É possível traçar um comparativo entre dois setores, o setor de restaurantes e o de seguros. Existem restaurantes com serviços de buffet, mais populares, no caso do seguro corresponderiam ao segmento dos seguros feitos em escala, para uma maior abertura de público. Temos restaurantes com serviços à la carte, são mais diferenciados, correspondem no mercado segurador aos seguros mais consultivos, mais ao gosto do cliente, adequados a particularidades de cada risco. Para estes serviços você não pode abrir de um Garçon, o Corretor de seguros.

Esta é uma das etapas que o mercado de seguros vai atravessar. A oferta por canais alternativos, Bancos, Varejo, Insurtechs, traduz os serviços de buffet, porém carece do serviço de um garçon. Este importante profissional traduz o cardápio, os diferentes pratos, os temperos, ou no caso do seguro, explica as diferenças de cada produto, as garantias adicionais que trazem maior satisfação evitando dissabores.

Alimentos assim como Seguros, quando saudáveis nos protegem.

Diversos restaurantes que oferecem o serviço de buffet, quase sempre são os mais baratos, no caso do seguro, isto não se verifica. Os custos das seguradoras para a oferta através de um buffet, os investimentos necessários em marketing, os custos com a negociação de um balcão não transfere vantagens para os clientes, e as seguradoras tem nos seus Garçons, os corretores de seguros, os melhores e mais completos serviços. Eles servem aos Segurados e às Seguradoras. Prestam serviços aos dois e evitam a perda de clientes insatisfeitos.

Porém o crescimento dos buffets deve ser um sinal para que os corretores dirijam esforços complementares para a montagem dos seus próprios buffets, através da implantação das suas plataformas digitais. Isso pode ser feito se associando com parceiros tecnológicos, ou através da contratação dos serviços destes profissionais, para que a exemplo dos garçons não vejam seu campo de trabalho diminuído, ameaçando o futuro da sua profissão.

As coisas mais permanentes são as mudanças, e os corretores devem acompanhar estas transformações, para estar sempre a frente, enxergando o futuro e permanecendo ao lado do seu cliente.

Afinal, os clientes irão frequentar os buffets, mas não irão abrir mão de um bom serviço à la carte com os melhores garçons, e poderão ter tudo à disposição nos melhores restaurantes, os dos corretores de seguros.



*Breno Kor

É sócio diretor da Kor Corretora de Seguros, docente na Escola de Negócios e Seguros – ENS e diretor de marketing no Sincor RS e foi diretor de marketing do SINCOR nas gestões de 2007 e 2010. Acadêmico da Academia Nacional de seguros e Previdência – ANSP.

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



Expediente:

Presidente: João Marcelo dos Santos

Diretor de Comunicações: Rafael Ribeiro do Valle

Produção: Oficina do Texto | Jornalista responsável: Paulo Alexandre

Academia Nacional de Seguros e Previdência

Avenida Paulista, 1294 - 4º andar, conjunto 4B

Bela Vista - São Paulo - SP - CEP 01310-915

Telefone (11)3335-5665

www.anspnet.org.br