

Jornada Conectada



Um ano de lições

O tempo de dizer adeus a 2023 é também o tempo de contemplar as lições que este ano pode nos proporcionar. Cada desafio, conquista e experiência contribuiu para que pudéssemos crescer. Logo, em vez de relegarmos estes 365 ao passado, encaremos o que aqui aprendemos e vivemos como um degrau

adicional (e essencial) na jornada que desejamos percorrer. Que tudo o que escutamos tenha valido para irmos além, que nossas conexões se provem cada dia mais fortes e que o que planejamos hoje, possa ser a realidade de amanhã. E assim os caminhos sigam conectados rumo ao melhor.

Em nosso último capítulo destes doze últimos meses, o convidamos a descobrir o valor do contato humano, do planejamento e, acima de tudo, do poder de escutar ao próximo.

Bem-vindos a nossa última Jornada Conectada de 2023.

Jornada Conectada

PARA FICAR DE OLHO Possibilidades de um futuro Seguro

SEGURO EM PAUTA Quando consumidores pensam em seguros, eles pensam em corretores

PALAVRA DO ESPECIALISTA Ouvir: uma palavra para o futuro

ACESSE:



CONHEÇA O NOSSO PODCAST

Aponte sua câmera para o código do Spotify

PARA FICAR DE OLHO

Possibilidades de um futuro Seguro

Produtos de proteção são aliados indispensáveis na hora de planejar os próximos anos

Na complexa teia de responsabilidades e aspirações que compõem o cotidiano, construir um planejamento vem se tornando cada vez mais vital para garantir estabilidade a longo prazo e tirar sonhos do papel.

E é dentro deste cenário onde produtos como Seguro de Vida, Previdência Privada, Seguro Viagem e Residencial se mostram ferramentas estratégicas, oferecendo coberturas fundamentais e

capazes de transcender o presente, antecipando imprevistos e proporcionando menor prejuízo ao bolso dos brasileiros.

Para isso, obviamente, é importante o investimento na disseminação e entendimento de todas as coberturas ofertadas dentro desses serviços: mais do que uma garantia em casos extremos, uma apólice de Seguro de Vida pode ser um aliado em situações surpresas da vida adulta;

comum por ser uma reserva para aposentadoria, a Previdência é um fundo seguro para novos investidores e pode ser usada para se preparar para uma viagem ou até mesmo criar uma poupança para a faculdade dos filhos.

No mapa abaixo, separamos todas as possibilidades e como diferentes produtos podem fazer a diferença na hora de alinhar seus planos e objetivos para 2024.

1. Antecipando mudanças de rota

O Seguro de Vida surge como o alicerce da proteção financeira familiar. Além de prover recursos em casos de falecimento, muitas apólices também incluem coberturas para invalidez permanente, desligamentos e doenças graves. Essa rede de amparo não apenas assegura a estabilidade financeira dos beneficiários, mas também minimiza o impacto econômico de eventos inesperados, permitindo que a família mantenha seu padrão de vida mesmo em momentos difíceis.

3. Evitando gastos extras

A vida adulta é cheia de surpresas e diversas delas acontecem dentro de casa, criando algumas dores de cabeça e gastos extras com manutenções não planejadas. Nesse quesito, o Seguro Residencial é o grande guardião da tranquilidade no lar – e no bolso. Para além das coberturas de danos estruturais, acidentes como incêndios e quebra de vidros, furtos e roubos, o produto pode ainda contar com reparos, assistências desde eletrodomésticos à pets, auxílio no descarte de bens em desuso e até mesmo limpeza.

2. Impedindo que imprevistos estraguem seus sonhos e conquistas

Mesmo não sendo obrigatório em todos os destinos, o Seguro Viagem é o melhor amigo de quem quer desbravar o mundo. Coberturas médicas, cancelamento de viagem e extravio de bagagem proporcionam a garantia necessária para cair na estrada e voltar seguro para casa.

4. Investindo para realizar sonhos

A Previdência Privada destaca-se como uma ferramenta de construção a longo prazo. Ao contribuir regularmente e a partir de diferentes planos, os indivíduos são capazes de criarem reservas para alcançar objetivos e sonhos que exigem maior investimento financeiro, como viagens para o exterior, educação dos filhos e uma aposentadoria estável. Além disso, o investimento também proporciona benefícios de vantagens fiscais, como na Declaração do Imposto de Renda.



SEGURO EM PAUTA

Quando consumidores pensam em seguros, eles pensam em corretores

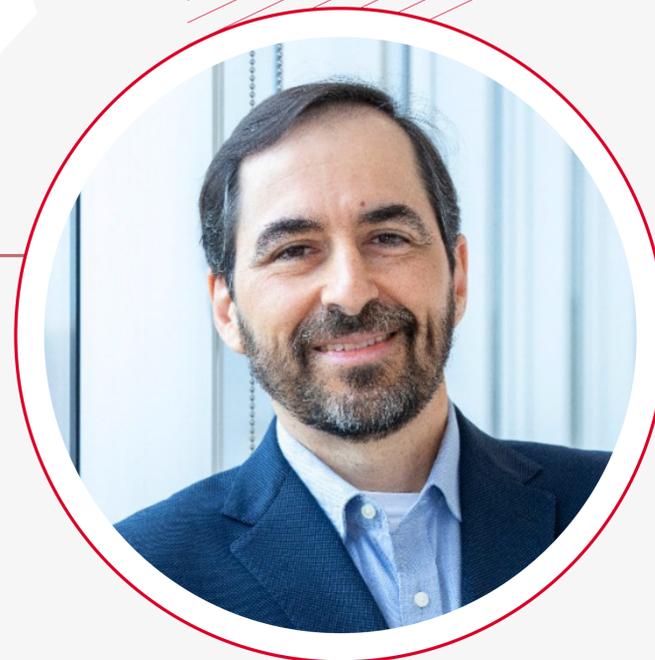
Brasileiros consideram os profissionais como a maior porta de entrada ao universo dos produtos de seguros, superando plataformas digitais como site e app, aponta pesquisa inédita.

A expectativa de vida do brasileiro está cada vez maior – atualmente atingindo os 77 anos, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) –, o que passa a exigir da população brasileira a adoção de medidas para um futuro com maior estabilidade financeira e qualidade de vida. Em pesquisa inédita, realizada entre o Grupo Bradesco Seguros e a agência Edelman, com foco na população já consciente deste cenário e interessada em Seguros, 60% dos brasileiros compreendem a importância de garantir proteção para seus automóveis, com grande potencial de expansão para os produtos de vida, saúde e previdência, com percentuais em torno de 40% e 20%. São estes três últimos, inclusive, os modelos de seguros essenciais

quando falamos em planejamento a longo prazo e antecipação de situações adversas. Um tema bem conhecido por aqueles que são casados e possuem filhos, perfil dominante entre os que possuem ou vão contratar algum tipo de proteção nos próximos 6 meses, somando, respectivamente, 57% e 64% dos respondentes, enquanto solteiros e sem filhos, respondem por 34% e 36% da amostra. Para ambos os perfis, contudo, destaca-se o importante papel do corretor na consulta de informações e contratações. Durante a pesquisa foi identificado que esses profissionais são a maior porta de entrada ao universo de produtos de seguros – 40% dos respondentes afirmam possuir um corretor, dando destaque ao seu importante papel na consulto-

ria de planos e pormenores envolvidos na jornada de tornar-se um segurado de grandes companhias. Quando falamos especificamente de efetivações, eles ainda representam grande parcela na maioria dos produtos, chegando a 73% das contratações em Auto. Sites e aplicativos, onde não há contato humano e direto com especialistas, ficam com a parcela mais baixa, em média 7% para todos os seguros disponíveis. Com isto, corretores se tornam parte fundamental da missão do mercado de atingir o objetivo de representar 10% de participação no PIB até 20230 e alcançar os mais variados perfis de consumidores preocupados com o futuro.





PALAVRA DO ESPECIALISTA

Ouvir: uma palavra para o futuro

Por **Alexandre Nogueira**, Diretor de Marketing do Grupo Bradesco Seguros

Estamos nos aproximando de mais um fechamento de ciclo e, logo, me vejo no momento de refletir sobre as conquistas e desafios que moldaram nosso caminho durante este ano. Para mim, como citei em diversos de meus textos e entrevistas, durante 2023, mais do que nunca, destacou-se a importância fundamental de ouvir atentamente, seja para entender as necessidades dos clientes, colaboradores, parceiros de negócios e, é claro, de nossos entes queridos. Como citei em meu artigo “Listening Brand: 360”, a arte de ouvir não é apenas um gesto de cortesia, mas uma ferramenta poderosa no impulsionamento da criatividade, inovação, compreensão mútua e, em última análise, em nosso sucesso compartilhado como empresa e setor. Vivendo em um mundo de constante estimulação, se tornou um desafio inegável conseguir reter a atenção das pessoas por mais de oito segundos – ou até menos! E foi dentro desse cenário que me vi perguntando como poderia entender o que era preciso para estabelecer uma comunicação verdadeira com os brasileiros. Então, paramos e ouvimos. Compreendemos e aprendemos com essas pessoas, seguindo a mudança de suas preferências, mas acima de tudo, nos adequando a linguagem que elas usam em seu cotidiano. A partir disso, adotamos algumas abordagens mais leves e descontraídas, como o “Xi, deu ruim”, trazendo a linguagem

coloquial para dentro das importantes mensagens que precisávamos distribuir para a população. Junto dessas estratégias, também pudemos construir e “colocar na rua” nossa campanha de marketing “Fala, Tadeuzinho”. Uma série bem-humorada estrelada pela dupla Tadeu (Schmidt) e Tadeuzinho, onde focamos em esclarecer as dúvidas envolvendo as diversas coberturas e uso do Bradesco Seguro Auro. Mais do que informações, passamos ali a disposição da empresa em se comunicar de maneira acessível e envolvente. A prova do sucesso dessa abordagem veio com o reconhecimento da Central de Atendimento do Grupo Bradesco Seguros no Prêmio Best Performance e no CONAREC 2023. Esses feitos não apenas destacam o resultado de nossos esforços e aprimoramentos constantes, mas também enfatizam como a escuta ativa é a chave para atender o público, principalmente em momentos de necessidade. Inclusive, foi esse mesmo insight, de escutar a população em seus momentos mais sensíveis, que nos colocou na vanguarda da responsabilidade social, patrocinando o projeto “Abrigo Amigo”. Iniciativa inovadora que fornece acompanhamento e atendimento eletrônico para mulheres em situações de vulnerabilidade em pontos de ônibus. Ao reconhecer a necessidade de tal projeto, pudemos demonstrar como as empresas podem ter um

impacto positivo na sociedade, utilizando sua influência para promover ações significativas. Foi o caso do retorno ao modelo presencial de nosso 16º Fórum da Longevidade. Este evento não apenas celebrou os anos ganhos nas últimas décadas, mas também possibilitou o compartilhamento de histórias incríveis e inspiradoras de pessoas tão únicas quanto suas jornadas longevas. Narrativas que não apenas inspiram, mas destacam a sabedoria, resiliência e vitalidade que todos nós podemos alcançar ao longo do tempo. À medida que relembro os marcos de 2023, fica claro que ouvir ativamente foi um fator determinante para o sucesso do Grupo Bradesco Seguros. Os casos apresentados não são apenas exemplos de estratégias bem-sucedidas, mas também evidenciam como a escuta ativa é essencial para moldar um futuro melhor para todos. Espero que não fiquemos apenas no “adeus, ano velho”, mas que esses últimos doze meses sirvam como um lembrete inspirador de que, ao ouvirmos uns aos outros, estamos construindo uma sociedade mais conectada, compreensiva e solidária. Que o próximo ano seja também permeado pelo ouvir.