

PMEs de tecnologia são que mais procuram oferecer os produtos aos colaboradores

Segundo dados do Mapa de Empresas do Ministério da Economia, o Brasil registrou, em agosto de 2023, 20.526.160 micro e pequenas empresas ativas, correspondendo a 93,8% do total de empreendimentos abertos. De acordo com levantamento da Minuto Seguros, uma das maiores corretoras do Brasil e uma empresa Creditas, as PMEs de tecnologia são as mais interessadas em oferecer seguros como benefício aos colaboradores, representando 35% das contratantes, seguidas de empresas de comércio (25%) e do setor de construção (10%).

Para a realização do estudo, a corretora analisou a sua demanda dos seguros de saúde, odontológico e de vida, em uma base de clientes que cresceu 29,2% em relação ao segundo semestre de 2022. Com isso, foi constatado que a procura por seus serviços ocorre principalmente pelas PMEs de tecnologia de São Paulo e do Rio de Janeiro, e que essa procura cresceu mais de 88% no segundo trimestre de 2023 em comparação com o mesmo período do ano anterior.

“Temos notado um maior interesse das empresas em oferecer os seguros para sua base de funcionários, reforçando a importância dos produtos na manutenção de uma boa qualidade de vida”, destaca Marcia Camacho, Diretora de Operações da Minuto Seguros. “O fato de sermos uma corretora, que integra uma empresa que tem além desse, outros tipos de benefícios corporativos, ajuda muito no apoio à empresa e no processo de encontrar o melhor produto para cada realidade”, completa.

De acordo com uma pesquisa da Creditas Benefícios, carteira de benefícios corporativos da fintech, realizada com 300 profissionais de Recursos Humanos de diferentes empresas e setores no país e que representam mais de 250 mil colaboradores, 92% dos colaboradores valorizam o seguro saúde de sua empresa, 78% o odontológico e 57% o seguro de vida. O levantamento ainda mostra que cada vez mais os trabalhadores estão atentos aos benefícios oferecidos pelas empresas e os utilizam como critério para escolha de novos locais de trabalho.

Por conta disso, é essencial que as empresas busquem um parceiro em seguros que possa dar o suporte tanto em produtos, quanto em inteligência para entender o mercado atual, as novas demandas dos profissionais e oferecer os pacotes mais interessantes para organizações de todos os tipos. “Procuramos entender as necessidades do cliente para atendermos da forma mais consultiva e personalizada possível. Contamos com um time especializado de consultores que atuam diretamente na venda e pós-venda dos produtos de saúde, garantindo apoio ao cliente em toda sua jornada.”, finaliza Marcia.

Fonte: Minuto Seguros, em 10.10.2023.