

Por Gilmara Santos

***84% da população estão distribuídos nessas três fatias de renda e possuem renda familiar mensal de até R\$ 7,1 mil***

Representando mais de 50% da população, os brasileiros das classes C, D e E estão na mira das seguradoras, que buscam desenvolver produtos exclusivos para este público e, assim, aumentar sua participação no mercado. “É necessário esforços constantes de aproximação [com este público]”, considera Claudio Saba, professor da FIA Business School. O laço, porém, ainda esbarra em dois grandes desafios:

- **Comunicação:** divulgar qual o papel dos seguros na educação financeira, deixando claro que existem diversos tipos de proteção com limites que podem ser adequados às necessidades de cada tipo de cliente.

- **Meios de cobrança e adesão:** utilizar processos de cobrança mais baratos que não impactem no custo do seguro.

[Leia aqui na íntegra.](#)

**Fonte:** InfoMoney, em 09.11.2023