

## **Painel do 2º Seminário de Riscos e Oportunidades Emergentes destaca a necessidade de inovação na comunicação entre clientes jovens e setor**

Os chamados “influenciadores digitais” vêm ganhando cada vez mais espaço na produção de conteúdo e informação, voltados principalmente ao público jovem. Especialista em Psicologia Econômica, a jornalista e empresária Nathalia Arcuri criou em 2015 o blog “Me Poupe!”, a maior plataforma de entretenimento financeiro do mundo. Informar sobre educação financeira de forma rápida, divertida e com possibilidade de compartilhamento é o principal objetivo do veículo. Afirmou a digital influencer na palestra “O consumidor do presente: painel de jovens ‘influenciadores digitais’”, dentro do 2º Seminário de Riscos e Oportunidades Emergentes, que acontece em paralelo à 8ª CONSEGURO, com a participação do Superintendente Geral da Fundação CERTI e Conselheiro do Darwin Starter S.A., José Eduardo Fiates e do Diretor vice-presidente executivo da Unidade de Financiamentos e de Novos Negócios da B3, Roberto Dagnoni, além do moderador, Antonio Penteado Mendonça, advogado e jornalista.

Nathalia Arcuri explicou que a iniciativa surgiu a partir da carência de conteúdos informativos sobre finanças na mídia nacional. Culturalmente, a sociedade brasileira não possui o hábito de poupar ou investir, algo que se estende aos chamados millenials (jovens nascidos a partir de 1995). Em pesquisa recente do Serasa, 15,7% da população inadimplente têm entre 18 e 25 anos. Além disso, sete em cada 10 jovens dessa faixa etária estão com as contas atrasadas. Ou seja, é um público que consome bastante e não foi educado financeiramente. Com isso, é um desafio para o mercado segurador atrair e conquistar esse grupo de consumidores.

Com base nesses dados, a inovação na comunicação entre os clientes e o setor, principalmente entre os jovens adultos se faz cada vez mais necessária. “Eles querem que a gente fale cada vez mais a linguagem deles, ou seja, divertida, horizontal e presente nas redes sociais”, explica a jornalista. Para ela, os seguros compõem o planejamento financeiro e esse público quer aprender cada vez mais sobre o assunto, só não sabe onde encontrar informações que sejam transparentes e acessíveis. Ou seja, antes de oferecer os produtos do mercado securitário, é importante educar esses jovens.

Esse novo consumidor trouxe também profundas transformações aos negócios tradicionais. Roberto Dagnoni explicou que empresas como Netflix, Uber, Amazon e Airbnb conquistaram seus clientes por fatores como economia de tempo, experiência inovadora, mudanças comportamentais, qualidade do serviço e variedade de oferta em um só lugar. Esse novo panorama de venda e consumo trouxe grandes prejuízos a parte da indústria tradicional. Para ele, as seguradoras ainda não são ameaçadas significativas por startups do setor. Porém, se faz cada vez mais necessário o investimento em inovação e tecnologia para que mantenham seu espaço no mercado. Já para José Eduardo Fiates, o mercado segurador está em constante ameaça. No entanto, ele afirmou que onde há ameaça, há oportunidade de inovar. Além disso, as seguradoras são primordiais no incentivo ao empreendedorismo. Consequentemente, esses empreendedores digitais estão mudando a realidade do Brasil, pois distribuem riquezas.

**Fonte:** [CNseg](#), em 21.09.2017.