



Dídia Coelho

Os benefícios dos planos de seguros para grupos de afinidade

A responsabilidade social define-se pela integração voluntária de preocupações sociais nas decisões e interações. Trata-se de um modo das organizações contribuírem para a sociedade de forma positiva, obtendo, em troca, reconhecimento da comunidade e, naturalmente, o reforço da sua competitividade. Tem sido notória a atenção das empresas e associações a esta área, nomeadamente com a procura de benefícios complementares para a comunidade específica dos seus colaboradores/membros e respetivos agregados familiares. O clima de recessão económica em que vivemos tem impossibilitado a implementação de compensações salariais diretas, pelo que a atribuição de benefícios de

outra natureza está agora cada vez mais valorizada como fator motivacional nas políticas de Recursos Humanos. Organizações de maior dimensão têm, inclusive, criado estruturas dedicadas à gestão de protocolos e parcerias que possam maximizar, nas mais diversas áreas, o bem-estar dos seus colaboradores, associados, membros, clientes, fornecedores...

Na área dos seguros é possível criar programas com condições exclusivas, permitindo o acesso a serviços personalizados, a preços mais competitivos e a coberturas de riscos alargadas face aos produtos standard do mercado. Cada programa, composto por variados seguros (automóvel, habitação, saúde, vida, poupança,

É possível criar programas exclusivos, permitindo o acesso a serviços personalizados e a preços competitivos

etc.), devidamente alinhado com os objetivos da organização no âmbito da responsabilidade social e com as políticas de recursos humanos, é construído tendo em conta as necessidades de cada grupo alvo com vista à melhoria da sua qualidade de vida. O sucesso reside essencialmente na

capacidade de personalização da oferta, na proximidade da comunicação, na qualidade do serviço pré e pós venda, na isenção e transparência das relações criadas entre as três partes envolvidas. A eficácia, proximidade e a qualidade do serviço são os requisitos para a construção relações "win-win-win" envolvendo o colaborador, a empresa e o corretor.

A experiência acumulada e a capacidade tecnológica dos corretores e agentes profissionais na gestão de serviços estruturados constitui uma mais-valia no apoio às estruturas que pretendam avançar com uma iniciativa nesta área, garantindo a disponibilidade de produtos que, de outra forma, seriam inacessíveis para o grupo alvo enquanto consumidor

comum. Trata-se de um serviço que não representa qualquer incremento de custo para as organizações, garantindo um retorno ao nível da produtividade, satisfação e retenção dos seus colaboradores / membros. E quanto maior o sucesso, leia-se quanto maior o número dos seus aderentes, maiores serão as probabilidades de introduzir sistematicamente vantagens adicionais. Os planos de benefícios exclusivos para comunidades específicas são muitas vezes desvalorizados mas potenciam o sentimento de pertença e contribuem ativamente para a melhoria da qualidade de vida dos seus membros. São uma efetiva ferramenta ao dispor de todas as organizações para contrariar o contexto atual de crise.