

Por Jeniffer Elaina (*)



Cada vez mais é essencial que as empresas caminhem junto com a tecnologia. Afinal, muitas pessoas aproveitam as inovações para resolver diversos assuntos do seu dia a dia. Por este motivo, vamos falar um pouco neste texto sobre a importância de o corretor de seguros andar lado a lado com a tecnologia.

O mundo já era bem conectado, mas a pandemia veio fazer com que as pessoas aproveitassem ainda mais as vantagens que a tecnologia pode proporcionar, principalmente, quando o assunto é facilidade até mesmo na hora de contratar um seguro.

Para se ter uma ideia, de acordo com a pesquisa TIC Domicílios, feita pelo Centro Regional de Estudos para o Desenvolvimento da Sociedade da Informação, mais de 80% dos brasileiros possuem acesso à internet.

E quando o assunto é o tempo que ficamos na frente de telas, segundo um estudo da Electronics Hub, no Brasil as pessoas ficam cerca de 57% do seu dia conectada.

Por este motivo, se você é um corretor de seguros não pode deixar de andar lado a lado com a tecnologia. Desta forma, além de aumentar o seu alcance, poderá ter mais conversões.

Saiba por que a tecnologia deve andar lado a lado com o corretor de seguros

Se pensarmos um segundo sobre as ações que fazemos quando precisamos saber mais sobre uma empresa, com certeza, entre as primeiras atitudes que você pensou está uma pesquisa na internet, não é mesmo?

Atualmente, é muito comum quando queremos entender mais detalhes irmos imediatamente para os sites de buscas, afinal, na maioria das vezes, eles têm as respostas.

Quando vamos contratar um seguro de carro, por exemplo, é a mesma coisa. Geralmente, o primeiro contato é através da internet. Além da facilidade, temos a oportunidade de fazer cotações virtuais sem precisar ir presencialmente a uma corretora de seguros ou até mesmo ficarmos pendurados no telefone.

Esta facilidade ajuda porque as pessoas acabam utilizando tempo livre para resolver pendências pessoais, já que a internet proporciona facilidade e otimização.

Além disso, a tecnologia traz uma proximidade entre corretor e cliente, criando uma relação de confiança ainda maior. Se você é um corretor de seguros, mas não tem tanta tecnologia implementada no seu negócio, daremos algumas dicas. Anote aí!

1 - Redes sociais

Estar presente nas redes sociais é um dos primeiros passos que um corretor de seguros deve dar.

Então, caso ainda não tenha um perfil profissional, crie agora. As redes sociais, além de aproximar as pessoas, também são locais onde a população procura por serviços e são impactadas com anúncios de oportunidades.

Isso acontece porque elas passam muito tempo navegando em seus perfis sociais. Por este motivo, acabam “tentando” resolver tudo na mesma tela.

2 - Site

Quando falamos um pouco acima que as pessoas realizam buscas na internet para fazer cotações de seguro de carro, por exemplo, elas entram em sites de corretoras, não é mesmo? E, se a sua empresa não estiver presente neste ambiente, como será encontrada?

Por esta razão, é essencial que você crie uma página e pense no SEO, assim o cliente te achará e fará cotação com você.

Neste site, você poderá aproveitar para criar conteúdos para atrair ainda mais clientes de uma forma diferente chamada marketing de conteúdo.

A dica é se inspirar em sites já renomados do segmento. Por exemplo, se você verificar [as melhores insurtechs de seguro auto online](#), pode ver o que se encaixa melhor para você e seu site.

Para criar um site não precisa de muita especialização, afinal, existem plataformas na internet que oferecem este tipo de serviço com interfaces bem didáticas. Só vai ser importante você ter um domínio (URL) apenas seu, mas você também encontra sites que vendem este produto e o pagamento pode ser feito de maneira anual.

3 - Aplicativos de conversa

Você já deve ter escutado que as pessoas dificilmente ligam para as outras nos dias de hoje, não é mesmo? Então, se o seu atendimento também não tiver um número de WhatsApp, por exemplo, pode fazer diferença no momento da cotação do seguro do carro.

Geralmente, existe uma preferência por este tipo de comunicação porque traz uma facilidade, já que a pessoa consegue fazer outras coisas enquanto resolve o seguro com o seu corretor.

Você já implementou algumas destas dicas no seu negócio? Deixe aqui nos comentários a sua opinião.

(*) **Jeniffer Elaina** é especialista em seguros, trabalha com redação, revisão e otimização SEO desde 2012. É formada em Gestão de Seguros, Marketing e tem pós em Administração na FGV, possui curso técnico em Direito do Seguro. Possui mais de 3.000 textos e 5 e-books publicados na área de seguros.

31.05.2023