

Por Jeniffer Elaina (*)



Independente do segmento em que você trabalha, estar atento às novidades é muito importante, ainda mais quando precisamos nos destacar entre os concorrentes. Por isso, vamos separar algumas tendências do mercado de seguros para 2024.

O mercado de seguros é um setor que está em crescimento. Só no primeiro semestre de 2023, o [aumento foi de 7.7%](#), de acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), chegando a uma arrecadação de mais de R\$181 bilhões no Brasil.

Por este motivo, é essencial os corretores de seguros estarem atentos às tendências do mercado de seguros para 2024 com o intuito de já se preparar para o próximo ano.

Claro que as projeções de 2024 é que esta curva continuará subindo e os profissionais que mais irão se destacar serão aqueles que incluam as inovações disponíveis para o setor no seu dia a dia.

Conheça algumas tendências do mercado de seguros para 2024

A projeção, segundo dados publicados pela CNseg, em 2024, o [crescimento do segmento de seguros deve chegar em 13%](#), tendo como principais os produtos para Responsabilidade Civil, Automóvel e serviços relacionados à proteção da vida.

Ah! Não se esqueça de estudar bem todas as oportunidades que estão à sua disposição para oferecer aos clientes. Afinal, mesmo estando alinhado com as tendências, é essencial estar passando a segurança ao consumidor de que você entende do produto que está comercializando.

Então, agora, fique de olho nas tendências do mercado de seguros para 2024:

1 - Tenha presença na internet

A facilidade e a conveniência que a internet proporciona para as pessoas que buscam por seguro é um dos grandes destaques. Afinal, poder realizar a [cotação seguro online](#) é uma oportunidade de se destacar entre as outras corretoras.

Por este motivo, se você ainda não oferece este tipo de facilidade, não deixe de colocar no planejamento para o próximo ano. Busque por ferramentas que poderão te ajudar com a implementação deste serviço.

2 - Ofereça serviços customizados

As pessoas gostam de comprar itens personalizados, já que, dependendo do caso, um seguro auto de um plano genérico, por exemplo, pode não ser o ideal para o que elas estão procurando. Então, que tal você começar a oferecer opções personalizadas, seguindo cada necessidade?

Ótima ideia, não é mesmo? Não podemos mais ser tão “engessados”. Afinal de contas, a forma de

utilização de diversos serviços e produtos também foi alterada. Tente oferecer o máximo de flexibilidade ao seu cliente.

Então, procure por informações para entender como você consegue fazer isso em 2024. Entre as principais personalizações estão a adequação dos valores seguindo o que o cliente tem condições de pagar, cobertura específica, dentre outras opções.

3 - Implementação de tecnologia

Uma coisa que o [corretor de seguros](#) não consegue mais fugir é a adequação do seu trabalho com a tecnologia. Por isso, você precisa conhecer as facilidades que a inteligência artificial pode trazer para o seu negócio.

Entre as mais utilizadas está o Chat GPT, que poderá ser implementado em seu site e ajudará no atendimento ao cliente. Grandes empresas já têm utilizado desta facilidade, principalmente, como forma de tirar as dúvidas mais comuns. Porém, esta tecnologia é capaz, por exemplo, de fazer toda a negociação com o consumidor, montar o melhor seguro seguindo as necessidades do cliente, dentre outras facilidades.

Outro ponto é que o ChatGPT o seu atendimento passa a ser 24 horas sem precisar que tenha diversas pessoas focadas nesta área da empresa.

4 - Segurança cibernética

Temos a tendência em pensar apenas nas opções básicas quando falamos de seguros que são: automóvel, vida e casa, não é mesmo? Afinal, estes são os mais comercializados. Porém, investir em oportunidade para melhorar a segurança cibernética pode trazer destaque para os corretores de seguros em 2024.

Se você não conhece este dado, o Brasil sofreu apenas no primeiro semestre de 2023 mais de 20 bilhões de ataques, ficando no topo dos países da América Latina que passam por este problema.

Por este motivo, esta é uma das tendências do mercado de seguros para o próximo. Estude sobre as oportunidades oferecidas pelas seguradoras, faça divulgação deste serviço e pense em outras estratégias para atrair a atenção dos clientes que precisam deste tipo de proteção.

(*) **Jeniffer Elaine** 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.

01.11.2023