

Por Jeniffer Elaina (*)



Estamos quase com o pé no ano novo e, por este motivo, é importante ficarmos de olho nas tendências e expectativas do mercado de seguros para o próximo ano. É isso que falaremos neste texto. Fique ligado!

A evolução de todos os setores e, principalmente, o mercado de seguros não para a cada ano. Por isso, é essencial para quem faz comercialização de seguros online, por exemplo, estar antenado em todas as tendências para se destacar e aumentar as suas conversões.

Além da tecnologia, existem outros pontos que podem ser aplicados no dia a dia de um corretor de seguros que fará toda a diferença no resultado.

Os brasileiros estão entendendo cada vez a importância de ter um seguro e a prova disso está no crescimento analisado no primeiro semestre de 2023. Além disso, temos uma elevação na diversificação dos produtos solicitados como, por exemplo, serviços relacionados à proteção da vida e até mesmo imóveis.

Mas mesmo com o mercado aquecido, é necessário estar de olho nas expectativas do setor de seguros para o próximo ano. Afinal de contas, além de reter os clientes que já fazem parte da sua carteira, é necessário fechar novos negócios.

Conheça as tendências setor de seguro para o começo do ano

O início do ano é um pouco desafiador para as pessoas devido à quantidade de coisas que precisam ser pagas como, por exemplo, IPTU, IPVA, matrícula escolar, dentre outros. E, muitas vezes, o seguro auto também tem o vencimento acontecendo ao mesmo tempo. E é aí que os diferenciais, muitas vezes, se sobressaem.

Então, fique de olho nas tendências deste segmento para o começo do ano:

1 - O digital é muito importante

Principalmente, porque estamos falando de consumo de seguros online, o corretor de seguros precisa ter uma presença significativa na internet, local onde as pessoas passam a maior parte do seu tempo.

É quase imensurável a visibilidade que a internet pode proporcionar para um negócio. Além disso, a compra de seguros, por exemplo, pode acontecer em todas as horas do dia sem precisar que alguém fique de madrugada esperando o ligar entrar em contato.

Portanto, é importante estarmos atentos a ferramentas que possam proporcionar ainda mais inovação ao negócio. Estes diferenciais podem fazer com que a corretora de seguros tenha ainda mais destaque.

2 - Personalização de serviços

A internet traz uma proximidade entre as pessoas de uma forma diferente, claro, porém, as empresas que oferecem serviços seguindo as necessidades dos clientes tem uma tendência a ter mais conversões.

Sabe por quê? Os consumidores buscam uma experiência mais próxima das empresas e a personalização de serviços no momento da [cotação de seguro online](#), por exemplo, é um diferencial.

É um sentimento de que a empresa “pensou em você quando estava montado este produto”, por exemplo.

Por isso, estude o perfil de cada cliente e caminhe de acordo com cada especificação.

3 - Preocupe-se com a sustentabilidade e causas sociais

Mais uma tendência que estará cada vez mais evidente nos próximos anos é a prática de [sustentabilidade](#). Com isso, produtos que ofereçam algo voltado para mobilidade, proteção ambiental e energia renovável podem ter grande destaque.

Além disso, a responsabilidade social também pode ser mais uma oportunidade de trazer mais engajamento ao negócio.

4 - Atendimento do começo ao fim

Uma pessoa que está em busca de um seguro, seja para qual for a finalidade, por ter milhares de dúvidas, não é mesmo? Afinal de contas, são diversas opções que aparecem, após fazer uma busca em uma plataforma de seguros online, por exemplo.

Por esta razão, os corretores de seguros que oferecem aos seus clientes um atendimento completo proporcionam ainda mais segurança.

Outro ponto importante, para dar esta segurança ao consumidor, o corretor deve estudar muito bem cada seguradora e os serviços oferecidos. Quando passamos insegurança, podemos fazer com que o cliente fique com dúvida.

Além disso, o atendimento não acaba depois que o cliente assina a apólice. O atendimento, principalmente, quando ele precisa acionar a seguradora pode destacar ainda mais o corretor de seguros.

E você, está de olho nas tendências para 2024?

(*) **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.

19.01.2024