

Por Jeniffer Elaina (*)



A tecnologia está cada vez mais avançada e, com isso, podemos utilizá-la de diversas formas. Porém, será que a Inteligência Artificial pode nos ajudar na venda de seguros online? É isto que você descobrirá neste texto.

A chegada da IA em diferentes setores têm, na maioria das vezes, agregado e traz algumas facilidades no dia a dia. Porém, algumas pessoas ainda acham que ela pode tomar o lugar de um corretor de seguros, por exemplo. Isso não é verdade. Precisamos ver as vantagens que esta tecnologia pode trazer na nossa rotina, simplificando alguns processos, para que tenhamos tempo de focar em outras coisas.

Em 2023, o ChatGPT foi um dos mais comentados, já que deixou diversas pessoas impactadas com a agilidade de raciocínio na formação de diferentes conteúdos. A automação de determinadas demandas é essencial para o bom funcionamento do negócio, trazendo mais agilidade.

Porém, a IA vai muito além do ChatGPT, já que ela tem diversos recursos que podem agregar muito em um negócio. Por isso, é importante entender como usar a ferramenta da forma certa.

Mas precisamos ficar atentos de como o mercado está usando a ferramenta. De acordo com um estudo realizado pela Boston Consulting Group (BCG) em conjunto com o Fórum Econômico Mundial (WEF), a maioria dos executivos tiveram problemas na utilização da IA em grande escala. Ainda neste levantamento, [16% dos entrevistados responderam que conseguem aplicar a Inteligência Artificial](#) na sua empresa de forma efetiva.

Com o passar dos anos, podemos dizer que será quase impossível não estar alinhado com os avanços tecnológicos, não é mesmo? E, por esta razão, no segmento de seguros, este assunto não é novidade. Por isso, é essencial você estar atento e entender se conseguirá utilizar a IA para ajudar (ou não) na hora de vender seguros online.

Entenda como utilizar a IA na hora de vender seguros online

Existem diversas formas de utilização da IA que o corretor de seguros pode trazer para o dia a dia, fazendo com que a [cotação de seguro online](#) traga mais retorno e as vendas sejam ainda mais eficazes.

Separamos alguns pontos que poderão te ajudar a entender qual deles será mais bem aplicado na sua corretora. Anote aí!

1 - Realização de análise de dados

Muitos corretores ainda não têm definido de forma exata qual é a sua persona. É aí que a Inteligência Artificial consegue auxiliar com base no seu público-alvo. Afinal de contas, como vamos vender seguros online sem entender quem vai consumir, não é mesmo?

Além disso, podemos encontrar ferramentas com a tecnologia que são capazes de realizar a análise dos dados dos seus consumidores para criar a persona exata da sua corretora.

2 - Facilidade no atendimento

A realização do atendimento é uma parte que toma bastante tempo do corretor, concorda? Então, que tal contar com a ajudinha da IA? Isso mesmo! Através de uma assistente virtual, por exemplo, o site de venda de seguros online pode fazer um pré-atendimento aos seus clientes, resolvendo, inclusive, as principais dúvidas.

Só tome um pouco de cuidado porque ainda existem [pessoas que preferem ser atendidas da maneira convencional](#), que é ligando para um telefone ou até mesmo utilizando um chat, mas a conversa precisa ser com um ser humano e não com um "robô". Então, se possível, tenha moderação e ofereça outras opções de atendimento.

A automatização do atendimento pode fazer com que você tenha um maior número de conversão de vendas. Afinal, a IA conseguirá atender diversos clientes ao mesmo tempo, e em um período mais curto. Além disso, ela está disponível 24 horas por dia, já o corretor tem o seu horário comercial.

3 - Prevenção contra fraudes

As fraudes, principalmente quando estamos falando de venda de seguros online, pode ser um problema para uma corretora de seguros. Por esta razão, a IA pode ser uma grande "ajudante" na personalização de algoritmos, por exemplo, que podem trazer mais aprimoramento nas ameaças tecnológicas e fraudes. Desta forma, a sua plataforma pode oferecer aos seus clientes mais segurança e credibilidade.

(*) **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.

(08.03.2024)