

## **A inovação não só eleva os padrões de serviço, mas também estabelece uma base sólida para a fidelização de clientes e parcerias no mercado competitivo atual**



foto: divulgação

Um dos meios simples e acessíveis de se ter uma reserva de emergência, sem necessidade de conhecimento aprofundado no mercado de investimentos, o mercado de capitalização segue em crescimento no Brasil. Conforme dados recentes da Superintendência de Seguros Privados (Susep), analisados pela Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), o setor obteve uma arrecadação de R\$15,07 bilhões nos primeiros seis meses deste ano, um crescimento de 4,5% em relação ao mesmo período de 2023.

Com o mercado prosperando, as inovações no atendimento ao segmento também podem ser notadas. Nos últimos anos, o setor brasileiro de capitalização passou por transformações significativas, impulsionadas por inovações tecnológicas e mudanças na interação entre instituições financeiras e consumidores.

Entre as inovações mais notáveis, destaca-se o Portal de APIs e parceiros, desenvolvido para integrar de forma eficiente o portal do parceiro em low-code, utilizando a plataforma OutSystems. A plataforma facilita a operação de parceiros sem infraestrutura tecnológica avançada e o investimento em plataformas digitais intuitivas que facilitam o acesso rápido e transparente a informações e serviços.

Leonardo Lourenço, head da MAG Capitalização\*, destaca que o uso de meios digitais não é apenas uma tendência, mas uma necessidade para oferecer soluções que realmente atendam às expectativas dos parceiros e clientes. "Os processos são desenvolvidos para integrar-se facilmente com futuros parceiros de distribuição, independentemente de sua maturidade tecnológica. Estar comprometido em oferecer uma jornada intuitiva e sem obstáculos, com investimentos significativos em plataformas digitais que garantem acesso simplificado e transparente a informações e serviços, são diferenciais para o sucesso."

Outras inovações importantes incluem a implementação de uma gestão completa dos processos, como consultas de arquivos, faturas e trâmites de pagamento de sorteios, permitindo que os parceiros acompanhem todas as etapas de forma detalhada. Além disso, a autonomia para clientes (B2C) terem acesso às informações sobre seus títulos, extratos, resultados de sorteios e realizar solicitações de resgates com total autonomia, garante clareza e transparência no processo.

Para o futuro, a MAG Capitalização planeja o lançamento de uma loja online e ferramentas avançadas de vendas e gestão de pós-venda para melhorar ainda mais a experiência do cliente e a expansão de seus canais de distribuição.

Para mais informações, acesse o [site da MAG Capitalização](#).

**Fonte:** MAG Seguros/Fala Criativa, em 16.09.2024.