

Tendo o conceito de “embedded insurance” atrelado ao seu modelo de negócio, Simple2u tem altos índices de elevação em novas contratações

A integração do mercado de seguros é um movimento que tem ganhado cada vez mais protagonismo. O conceito de seguros integrados permite a inclusão de um seguro na aquisição de serviços ou produtos. Como por exemplo, a aquisição de um novo celular com seguro embutido, a contratação de um seguro de vida ao começar um novo emprego, ou a obtenção de seguro residencial ao comprar ou alugar um imóvel.

Na Simple2u, esse cenário de inovação está refletido no desempenho da empresa, que registrou um crescimento de 20 mil apólices contratadas e um aumento de 195% no segundo trimestre de 2024, em comparação ao mesmo período do ano passado.

“Os seguros integrados estão promovendo uma mudança significativa no mercado, ao oferecer soluções que se integram diretamente às necessidades diárias dos consumidores, com comodidade, serviços personalizados e valores mais acessíveis. Essa tendência reflete uma adaptação importante às novas demandas e ao avanço tecnológico no setor,” afirma Leonardo Lourenço, Head da Simple2u.

Com o público cada vez mais engajado digitalmente, a procura por segurança de forma mais prática e autônoma está crescendo. De acordo com projeções da ITC Europe, os seguros integrados representarão de 15% a 20% do mercado até 2030. Esse crescimento reflete uma evolução nas preferências dos consumidores e na forma como os seguros são distribuídos.

Casos de sucesso

A Simple2u colhe resultados de parcerias estratégicas. Entre os casos de sucesso, destacam-se a Ciclic, que oferece o Seguro Bike em um ambiente de auto compra, proporcionando uma experiência prática e sem burocracia aos clientes. Outro exemplo é a Hero Seguros, que integra proteção sob demanda para celulares sob demanda. Com diversos parceiros operacionais, incluindo corretoras, representantes digitais, salões de venda e marketplaces, além de diversas integrações via API, a Simple2u está preparada para atender a diversos segmentos, como fintechs, bancassurance e plataformas de benefícios.

A transformação do setor de seguros integrados apresenta tanto desafios quanto oportunidades para os corretores. Apesar de muitos serviços estarem atrelados a processos digitais, o papel do corretor permanece crucial na orientação dos clientes, oferecendo informações valiosas e suporte no pós-venda. Aqueles que conseguirem aproveitar essa mudança podem expandir sua carteira de clientes e se destacar no mercado.

Fonte: MAG Seguros | Simple2u - Fala Criativa, em 14.10.2024.