

### **Condições meteorológicas estão mudando o comportamento do público, que passa a valorizar mais a segurança patrimonial**

A Youse, primeira insurtech brasileira, tem se consolidado como referência no mercado, oferecendo soluções digitais inovadoras e acessíveis para garantir a proteção de lares. Segundo dados da insurtech, houve um aumento de 10% na procura pelo seguro residencial com relação ao mesmo período do ano anterior.

A plataforma destaca que a procura pela cobertura Acidentes Naturais, voltada para eventos naturais, como vendavais, furacões, ciclones, tornados, chuva de granizo e até fumaça, apresentou um crescimento. O mês de maio, por exemplo, que contou com fortes chuvas na região Sul do país, teve um crescimento de 47% em relação ao mesmo período do ano anterior, reforçando a conscientização dos clientes sobre a importância da prevenção.



De acordo com Renato Scott, Gerente de Inteligência de Negócios da Youse, esse aumento na demanda pode ter como um dos fatores a percepção de que imprevistos com eventos extremos da natureza tem ocorrido com mais frequência e intensidade. "A população está mais consciente dos riscos que as mudanças climáticas trazem para o seu dia a dia. Com isso, cada vez mais pessoas estão buscando formas de proteger suas casas e bens de danos que, muitas vezes, são inevitáveis, mas podem ser mitigados com o seguro adequado", afirma Scott.

A Youse se destaca graças à sua abordagem inovadora e ao foco em oferecer uma experiência simplificada e acessível. Através de sua plataforma digital, os consumidores podem personalizar e contratar seguros de forma ágil, sem burocracia, atendendo às suas necessidades de maneira prática.

"Nosso objetivo é oferecer um seguro que atenda ao estilo de vida e a necessidade de cada brasileiro. Em nossa plataforma, cada consumidor consegue contratar o serviço que mais se adequa ao seu perfil. Ter um seguro residencial hoje em dia é sinônimo de tranquilidade e previsibilidade. Uma vez que o seguro ajuda a proteger o bem mais valioso de cada família e, inclusive, ter um planejamento financeiro", finaliza o executivo.

**Fonte:** Youse/Máquina Cohn & Wolfe, em 17.10.2024.