

Companhia é a primeira do mercado segurador a disponibilizar essa modalidade por meio do sistema Open Finance

A Brasilprev, empresa de previdência privada do grupo BB Seguros, acaba de introduzir uma forma inédita de aquisição de seus planos: diretamente pelo WhatsApp (11 4004-7170), com a conveniência do pagamento recorrente via Pix. Essa iniciativa pioneira no setor de seguros alinha-se aos objetivos estratégicos da companhia de proporcionar uma experiência otimizada ao cliente e avançar na maturidade digital, impulsionada por tecnologia, dados e inovação.

A transação ocorre dentro do ambiente seguro do Open Finance, com o apoio de empresas parceiras, como Lina OpenX e CAF. "Apostamos na integração para simplificar a adesão e os aportes, utilizando qualquer conta bancária integrada ao Open Finance de forma prática e segura", explica Ângela Assis, presidente da Brasilprev.

A conexão com o Open Finance permite que os interessados compartilhem seus dados financeiros de maneira protegida e com consentimento, otimizando a análise de perfil e a recomendação do plano mais adequado às suas necessidades. "Essas inovações transformarão a jornada do consumidor, oferecendo mais clareza, personalização e segurança na contratação e gestão de planos de previdência", afirma a presidente.

Ângela destaca ainda o propósito da empresa em democratizar e tornar a previdência privada mais acessível à população brasileira. "Nosso objetivo é continuamente ofertar um serviço inovador, com novas formas de transação, que alcance todos aqueles que planejam seu futuro com um investimento de longo prazo."

Facilidade de contratação pelo WhatsApp

Para a venda direta via WhatsApp, estão disponíveis os planos Individual e Brasilprev Júnior, com aportes iniciais a partir de R\$ 100. Qualquer pessoa acima de 18 anos pode realizar o processo, feito inteiramente por mensagens de texto.

O cliente Diego Vieira, auxiliar de planejamento, exemplifica a praticidade da nova modalidade de contratação. "Eu estava buscando uma alternativa de investimento que me ajudasse a guardar dinheiro e que oferecesse um rendimento superior à poupança", revela. "Encontrei a Brasilprev por buscadores na internet e fiquei muito satisfeito com a experiência. Ter a oportunidade de contratar um plano de forma rápida, segura e diretamente pelo celular, algo que está literalmente na palma da mão, foi um grande diferencial".

Evolução digital nos canais de atendimento

A Brasilprev possui uma trajetória significativa na digitalização de seus serviços. No início dos anos 2000, a maior parte do atendimento era realizada presencialmente ou pela Central de Relacionamento com o Cliente (CRC). Atualmente, esse cenário se inverteu, com os canais digitais respondendo por 80% dos atendimentos.

Essa evolução reflete a adaptação da companhia às novas demandas dos consumidores, que buscam cada vez mais conveniência e autonomia na gestão de serviços financeiros. O WhatsApp, consolidado como um dos canais digitais preferidos pelos brasileiros, surge como uma solução natural para expandir o alcance e a eficiência das vendas da Brasilprev.

Acesse este [link](#) para mais informações.

Fonte: Brasilprev, em 03.04.2025.