

Com integração da parceira HUBSEGS, tecnologia possibilitará emissões pelo aplicativo em até 4 minutos, automatizando tarefas repetitivas dos corretores

Rafael Fragnan
Divulgação



Celmo Vitória
Divulgação

A Akad será a primeira seguradora do Brasil a disponibilizar um serviço de emissão de apólices diretamente pelo Whatsapp. A novidade surge a partir de um acordo com a HUBSEGS, uma das maiores assessorias do país em soluções de proteção corporativa. Já a partir de abril, os corretores terão acesso às emissões para o seguro de Responsabilidade Civil Profissional para médicos. A expectativa é de que gradualmente outros produtos do portfólio da seguradora passem a contar com a emissão pelo aplicativo no modelo end to end, ou seja, do atendimento até a entrega da apólice ao segurado.

Líder no país em Responsabilidade Civil Profissional, com R\$ 180,3 milhões em prêmios e mais de 40 mil apólices emitidas no ano passado, a Akad espera impulsionar ainda mais o desempenho da carteira. A expectativa, com as vendas pelo Whatsapp, é de expandir pelo menos 25% do faturamento com o seguro até o final do ano.

A seguradora garante que os corretores poderão cotar até 20 seguros de uma só vez pelo aplicativo, levando pouco mais de quatro minutos para concluir a emissão de uma apólice. A ‘mágica’ acontece com uso de inteligência artificial generativa para automatizar tarefas repetitivas dos corretores.

“Usamos o melhor da tecnologia para criar soluções atuais, práticas, acessíveis e relevante para o fluxo de trabalho dos corretores”, afirma Rafael Fragnan, diretor de Subscrição da Akad. “Antes condicionados a tarefas repetitivas, os profissionais passam a ganhar tempo para encarar as oportunidades do mercado de forma mais estratégica”, explica o dirigente.

De acordo com Celmo Vitória, diretor comercial da HUBSEGS, programar o sistema só foi possível graças ao estágio de maturidade da Akad quando o assunto é inovação. Nos últimos anos, a companhia já vinha testando possibilidades de uso de inteligência artificial generativa no atendimento ao cliente. Em 2023, chegou a criar um assistente virtual treinado com todas as informações dos produtos da seguradora para interagir com os corretores pelo Whatsapp.

Em emissão, os corretores serão informados pelo agente virtual sobre todas as etapas e documentos necessários para concluir o procedimento. No caso do RC Médico, será possível fazer o upload do documento nacional de identificação do profissional, o CRM digital, o que agilizará ainda mais a jornada. Em caso de dúvidas envolvendo as coberturas, o corretor poderá ainda fazer perguntas por voz ou texto, sendo respondido na hora sobre, por exemplo, questões envolvendo procedimentos cirúrgicos seletivos ou retroatividade.

Fonte: Akad/DC Comunicação, em 29.04.2025.