

Por Andreia Silveira (*)

As insurtechs chegaram para revolucionar o mercado de seguros e estão cada vez mais oferecendo parceria de sucesso com seguradoras e corretores de seguros. Veja aqui as vantagens da união entre seguradoras e insurtechs para empresas e clientes!

Desde que as startups começaram uma revolução na forma pela qual costumávamos enxergar muitos negócios e áreas da economia, a percepção de novas necessidades paira no ar. O consumidor busca por acessibilidade, eficiência e credibilidade em produtos e serviços. Ou seja, o segredo para conquistar consumidores nesse novo panorama é mergulhar em conceitos como simplificar e agilizar.

Adotá-los para a reorganização e modernização de fluxos e processos significa transformar as atividades do negócio menos custosas, trabalhosas e burocráticas. Quem não ficaria contente com isso? Todo mundo sai ganhando.

Por isso, a tecnologia que permite essas melhorias está extrapolando as startups e conquistando até os mais tradicionais. Um exemplo são as fintechs, que impulsionaram uma revolução nos serviços e no relacionamento do consumidor com as instituições financeiras.

Agora é a vez das seguradoras passarem por um upgrade revolucionário em parceria com as insurtechs, que em tradução livre significa justamente a união de seguros e tecnologia.

Como a tecnologia impacta o setor de seguros

A tecnologia que está impulsionando as seguradoras a se tornarem mais rápidas e transparentes e, portanto, mais atrativas ao público, está baseada em muita ciência. Através de artifícios como análise de dados, inteligência artificial, blockchain, chatbots e tecnologia administrativa, por exemplo, uma insurtech consegue, a título de exemplo:

- Acelerar organização, pesquisa e revisão de documentos otimizando tempo e recursos e diminuindo erros e inconsistência de dados.
- Acelerar a análise e processamento de sinistros e procedência dos pedidos.
- Tornar o atendimento de respostas a dúvidas do cliente mais eficiente e rápido.
- Personalizar produtos de acordo com a análise do perfil do cliente.
- [Desenvolver aplicativos de smartphone](#) para uso rápido e facilitado pelos segurados.
- Aplicar plataformas para gerenciar coberturas e pagamentos.
- Criar dispositivos de monitoramento de carros ou rastreadores de atividades.
- Desenvolver métodos de precificação eficientes.

Benefícios para todos

Em resumo, a tecnologia desenvolvida por uma insurtech pode envolver toda a cadeia de gerenciamento, criação e distribuição de produtos e serviços de companhias de seguros, gerando mudanças que as tornem mais produtivas e transparentes. Além disso, ressalta-se ainda os reflexos na melhoria da capacidade de resolver desafios, incentivar a inovação constante e capturar aproveitar o poder dos dados para identificar e capturar novas oportunidades inexploradas.

Se por um lado as seguradoras estão buscando parcerias com insurtechs para tornar-se mais sustentáveis através da redução de custos, aumento das receitas e melhora da experiência do cliente, por outro as insurtechs se beneficiam do trabalho em equipe com as [melhores seguradoras](#) ao ganhar credibilidade, reconhecimento e abrangência.

Os consumidores não ficam atrás. Com grandes corretoras de seguros e insurtechs trabalhando juntas, as vantagens são inúmeras. Em primeiro lugar, ganha-se com a adaptação do setor ao fast

pace da sociedade, e isso conta muito hoje em dia. Confira outros benefícios abaixo!

Vantagens para o cliente final

Como tudo isso impacta o consumidor hora de contratar um seguro de vida, viagem ou carro? Entenda os benefícios que o trabalho em conjunto entre seguradoras e insurtechs tem o poder de trazer.

1. Mais rapidez e menos burocracia

Contratação de um seguro ou registro um sinistro através de poucos cliques e zero burocracia em um aplicativo de smartphone, além de análise e resposta ágil.

2. Soluções personalizadas

Análise de dados do perfil do cliente para oferecer o produto mais adequado possível, gerando mais possibilidade de conversão.

3. Transparência e melhor preço

Definição de critérios, análise imparcial e aplicação de metodologia de precificação definida, segura e competitiva.

4. Acessibilidade e inclusão

Competitividade, maior conhecimento e contato com a área aliados a produtos personalizados e novos métodos de precificação abrem possibilidades para que mais consumidores possam adquirir seguros, abrangendo e incluindo pessoas de baixa renda.

5. Confiabilidade e reputação

Com processos mais transparentes e seguros, todo o mercado relacionado ao setor torna-se mais confiável e bem-visto.

A união entre as seguradoras e insurtechs traz vantagens para ambos os lados, mas também para os clientes. Essa mudança estrutural visa atender cada vez mais as expectativas dos clientes, facilitando a venda e sanando dúvidas relacionadas ao setor.

E, por conta da crescente busca por processos baseados em tecnologias, oriundos da transformação digital, as seguradoras estão se aliando às insurtechs como meio de não ficar para trás. Essa mudança também mostra ao consumidor que ele pode contar com a contratação do seguro de forma mais ágil e conforme suas necessidades.

(*) **Andreia Silveira**, do site [Smartia.com.br](https://www.smartia.com.br)

13.07.2021