

O que esperar do mercado de seguros? Confira tendências



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Camila Ribas

Chegamos à metade de 2024, um momento perfeito para refletir sobre nossos objetivos e estratégias. É uma fase de reavaliação tanto para os consumidores quanto para os corretores de seguros. Para os corretores, esse período é uma oportunidade de analisar o desempenho até agora e ajustar as estratégias para garantir um fim de ano promissor. Vamos explorar algumas tendências que estão moldando o mercado de seguros e como você pode aproveitá-las.

Figital: a integração do físico com o digital

Uma tendência que continua a ganhar força é o conceito de Figital, que combina o mundo físico e digital para criar uma experiência de compra fluida e integrada. Paolo Andrea Bonazzi, gerente comercial da Lojacorr, enfatiza a importância dessa abordagem. O Figital permite que os corretores ofereçam um atendimento mais ágil e personalizado, mantendo a proximidade com o cliente enquanto utilizam as vantagens da tecnologia.

Para os corretores, isso significa estar presente onde o

cliente está, seja online ou offline. É essencial usar ferramentas digitais para melhorar a eficiência, mas sem abrir mão do toque humano que é tão valorizado pelos clientes.

Seguros saúde e residencial em destaque

Os seguros de saúde e residencial estão em alta demanda. Rodrigo Leal Barros, da Ilumini Corretora de Seguros, aponta que o seguro saúde se tornou mais acessível devido a reajustes e novas opções mais econômicas. Isso faz com que mais pessoas considerem trocar seus planos caros por alternativas mais viáveis.

O seguro residencial também está crescendo. A maior conscientização sobre a importância de proteger o lar e a ampla oferta de serviços adicionais tornam esse produto cada vez mais atraente. Para os corretores, é uma excelente oportunidade de atender a uma demanda crescente e expandir seu portfólio de produtos.

Capacitação contínua: a chave do sucesso

No mercado dinâmico de hoje, a capacitação contínua é indispensável. Bonazzi ressalta que os corretores precisam estar sempre atualizados, compreendendo as últimas novidades e ferramentas de marketing. Não basta apenas saber vender; é preciso entender o mercado, os clientes e as tendências emergentes.

A Lojacorr oferece o curso gratuito "Máquina de Vendas 2.0", que ajuda os corretores a aprimorarem suas habilidades e estratégias de vendas. Esse treinamento intensivo abrange nove módulos e apresenta as mais recentes inovações do setor, capacitando os corretores a construir máquinas de vendas eficazes e personalizadas. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas por esse link.

Marketing Digital: a nova vitrine

Investir em marketing digital é essencial para os corretores que desejam se destacar. Barros destaca que as redes sociais e o tráfego pago são agora as principais vitrines para atrair clientes. Com mais pessoas passando tempo online, plataformas como Instagram, Facebook, YouTube e Google se tornaram importantes para a promoção de seguros.

Os corretores devem dominar o marketing digital, criando uma presença forte nas redes sociais e utilizando estratégias de tráfego pago para alcançar novos clientes. Isso aumenta a visibilidade e fortalece a marca e a reputação no mercado.

Consórcios: uma opção de investimento atraente

O mercado de consórcios está em crescimento, apresentando-se como uma opção interessante para quem busca diversificar investimentos ou adquirir bens de forma planejada. Dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (**ABAC**) mostram um aumento nas vendas de cotas nos primeiros cinco meses de 2024.

André Ogliari Duarte, Diretor Geral do Consórcio Lojacorr, destaca que os consórcios são uma alternativa atrativa e flexível, sem a incidência de juros. Para os corretores, oferecer consórcios pode ser uma excelente maneira de complementar seu portfólio e atender às necessidades diversificadas dos clientes.

Prepare-se para o futuro

Com essas tendências em mente, é hora de os corretores de seguros ajustarem suas estratégias para aproveitar ao máximo o restante do ano. Aqui estão algumas dicas práticas.

Adote o Digital

Invista em ferramentas que integrem suas operações físicas e digitais, proporcionando uma experiência de compra fluida para os clientes. Treine sua equipe para oferecer um atendimento eficiente e personalizado em

múltiplos canais.

Foque nos seguros saúde e residencial

Dê atenção especial a esses produtos que estão em alta demanda. Ofereça soluções acessíveis e personalizadas para atrair mais clientes.

Capacite-se continuamente

Participe de treinamentos e cursos como o “Máquina de Vendas 2.0” da Lojacorr para manter-se atualizado com as últimas tendências e inovações do setor.

Invista em Marketing Digital

Desenvolva uma presença sólida nas redes sociais e utilize estratégias de tráfego pago para alcançar novos clientes. Isso aumentará sua visibilidade e fortalecerá sua marca.

Explore o mercado de consórcios

Ofereça consórcios como uma opção complementar aos seguros, destacando os benefícios de investir em consórcios, como a ausência de juros e a flexibilidade.

O segundo semestre de 2024 traz muitas oportunidades para os corretores de seguros que estão prontos para inovar e se adaptar. A integração Digital, o foco em seguros de saúde e residencial, a capacitação contínua, o investimento em marketing digital e a exploração do mercado de consórcios são estratégias que podem levar ao sucesso.

Para os corretores de seguros, agora é o momento de agir, ajustar suas estratégias e aproveitar as oportunidades que surgem. Com as ferramentas certas e uma abordagem proativa, é possível transformar desafios em conquistas e garantir um crescimento sustentável no mercado de seguros.

O post **O que esperar do mercado de seguros? Confira tendências** apareceu primeiro em **Corretora do Futuro**.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC