

TECNOLOGIA QUE VENDE: O poder da IA no mercado de seguros.

Rodrigo Victor | CEO da HUB2YOU e Founder da Autonom.ia



**A IA NÃO VAI
ROUBAR O SEU LUGAR!**

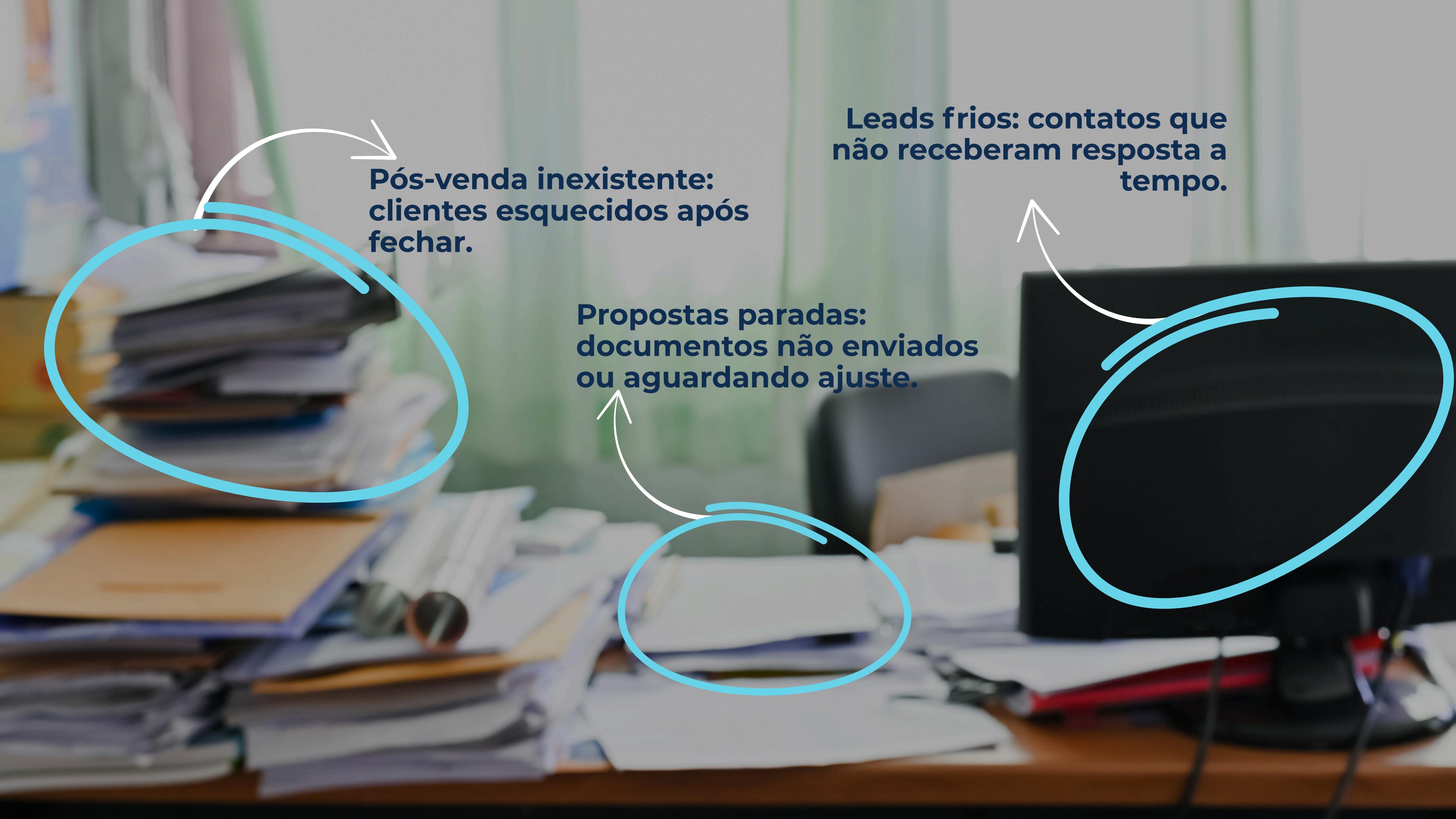
**Mas o corretor que
souber usá-la, vai!**

O QUE VOCÊ VAI LEVAR HOJE:

- ✓ 3 automações para aplicar em 7 dias
- ✓ 1 demonstração prática para você replicar
- ✓ Checklist de segurança na IA (LGPD e boas práticas)







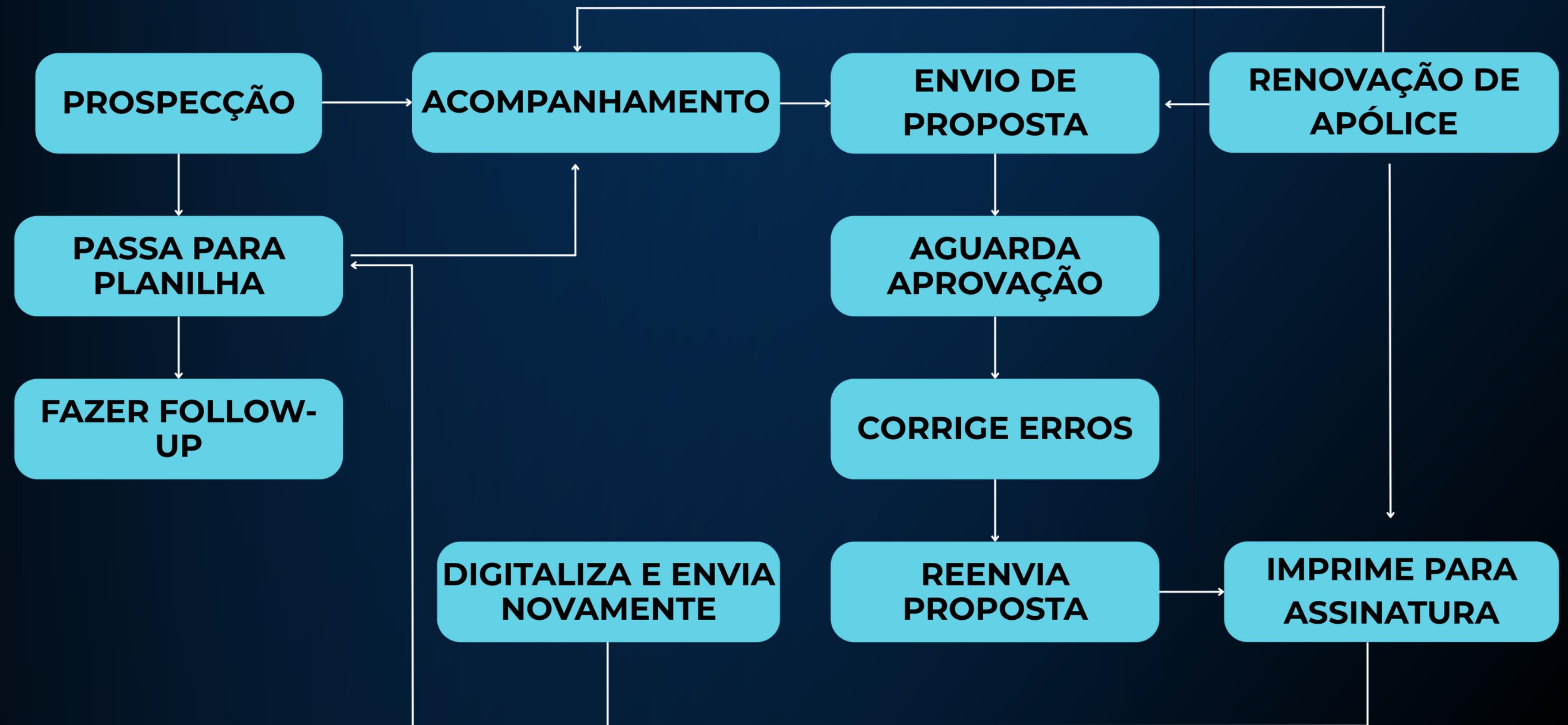
Pós-venda inexistente:
clientes esquecidos após
fechar.

Propostas paradas:
documentos não enviados
ou aguardando ajuste.

**Leads frios: contatos que
não receberam resposta a
tempo.**

**O SEU TEMPO ESTÁ
SENDO CONSUMIDO
por tarefas que não
VENDEM?**





OS PROBLEMAS DO TRABALHO MANUAL

**Resposta lenta
ao cliente**



**Informações
espalhadas em
diferentes lugares**



**Controle por
planilhas**



**Falta de
acompanhamento
após a venda**



O CLIENTE MUDOU! E OS NÚMEROS MOSTRAM ISSO.



Canal preferido:
92% dos brasileiros usam WhatsApp diariamente como principal canal de comunicação

(Fonte: Pesquisa TIC Domicílios 2024)



Velocidade de resposta:
Leads contatados nos primeiros **5 minutos têm até 9x mais chance de fechar**

(Fonte: Harvard Business Review)



Pós-venda e retenção:
Empresas que mantêm contato pós-venda **aumentam em média 25% a recompra**

(Fonte: Bain & Company)

IA: SEU NOVO BRAÇO DIREITO NO RELACIONAMENTO COM O CLIENTE



Lead



IA



Resposta



Cliente
satisfeito

IA: SEU NOVO BRAÇO DIREITO NO RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

**Responde rápido
e com contexto**



**Contato constante,
mesmo quando você
está ocupado**



**Personaliza cada
mensagem**



**Elimina tarefas
repetitivas do seu
dia.**



3 USOS SIMPLES DE IA PARA VENDER MAIS



Responder melhor:

Peça à IA para criar respostas personalizadas para cada cliente.



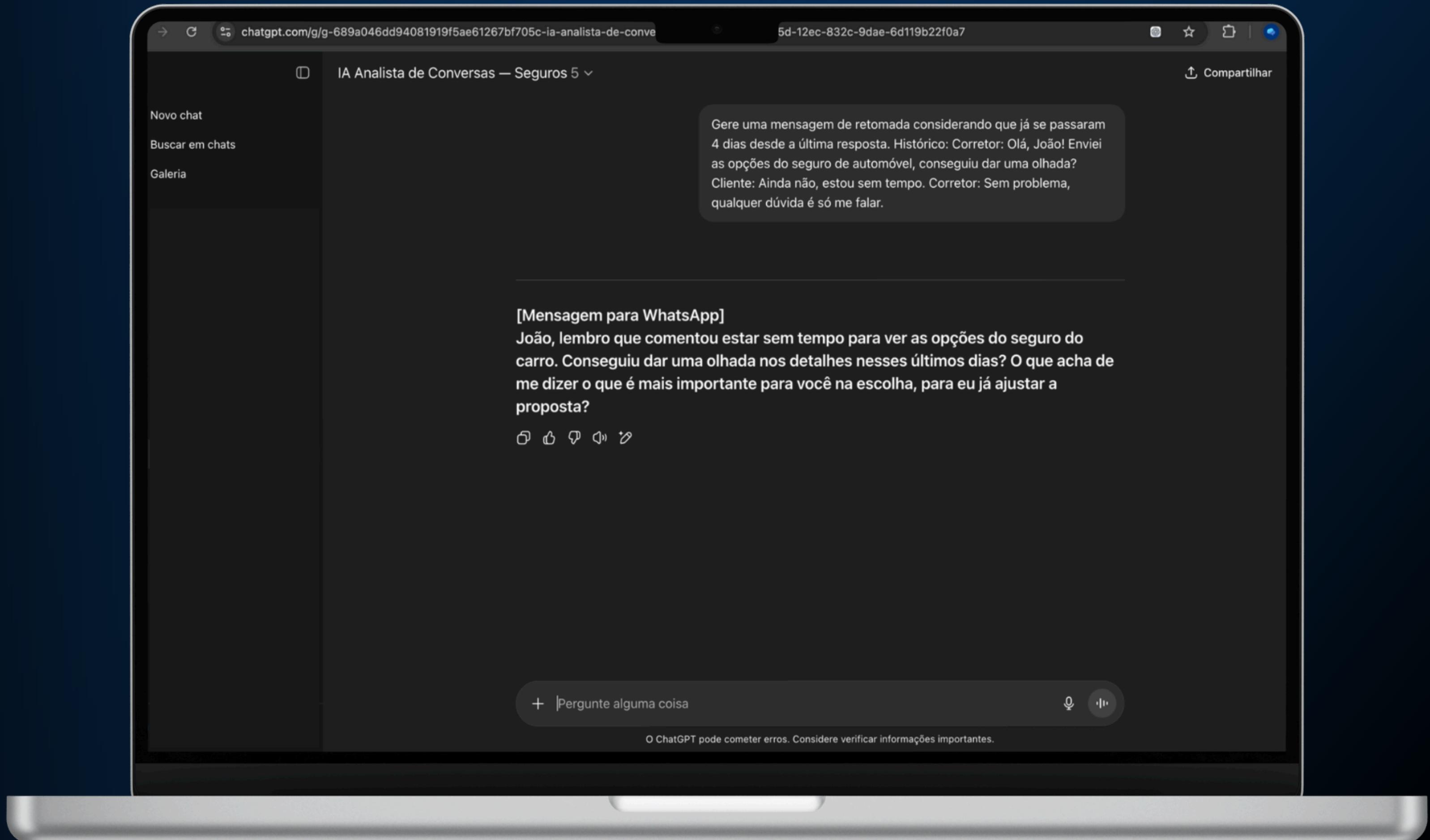
Prospectar com mais impacto:

Use a IA para criar mensagens iniciais adaptadas ao perfil do prospect.



Preparar-se melhor:

Peça à IA um roteiro ou lista de perguntas antes de ligar, ou enviar proposta.



chatgpt.com/g/g-689a0a540fdc8191a85f7c07d7d00209-ia-e-mail-estrategico-seguros-5

-8321-ad30-4e27a7a1aa42

IA E-mail Estratégico — Seguros 5

Compartilhar ...

Crie um e-mail comercial para envio da proposta de RC Profissional Médico para a Dra. Mariana. É o primeiro envio. Seja claro e curto (até 2 parágrafos), destaque valor para ela e finalize com uma pergunta aberta.

[E-mail Inicial]

Assunto: Proposta de RC Profissional Médico – Dra. Mariana

Dra. Mariana, conforme solicitado, encaminho a proposta de Seguro de Responsabilidade Civil Profissional Médico, que oferece proteção contra reclamações de pacientes relacionadas à sua atividade profissional, incluindo custas judiciais e honorários advocatícios, conforme condições apresentadas. O objetivo é garantir tranquilidade para que a senhora possa exercer sua profissão com segurança.

Podemos avançar com a análise dessa proposta ou prefere que eu apresente também uma variação para comparação?

[Agenda de Follow-ups]

Dia 2 - 10:00 - confirmação de recebimento - verificar se a Dra. Mariana recebeu a proposta e está conseguindo avaliar

Dia 4 - 15:00 - esclarecimento de dúvidas - oferecer explicação sobre coberturas e exclusões

Dia 7 - 09:30 - decisão - confirmar interesse ou ajustar proposta conforme necessidade

O ChatGPT pode cometer erros. Considere verificar informações importantes.

ANTES E DEPOIS DA IA

Antes

- Respostas demoradas
- Mensagens genéricas
- Esquecimento de follow-up
- Pós-venda inexistente

Depois

- Respostas rápidas e personalizadas
- Mensagens adaptadas ao cliente
- Follow-up consistente
- Pós-venda ativo

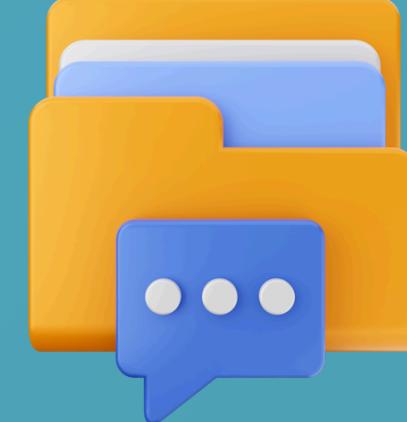
IA PARA PROCESSOS AVANÇADOS



Leitura e extração de dados:
Lê documento/apólice, extrai dados e organiza em tabela.



Propostas inteligentes:
Gera textos de proposta adaptados ao perfil do cliente.



Assistente especialista:
Responde tudo sobre as condições gerais de uma seguradora.

chatgpt.com/g-689a0f5b9ba88191b3bd131c9223b14a-extrator-de-apolice-auto/c/b89a1268-a3a4-8329-8a70-ef211a720226

Compartilhar

Extrator de Apólice (Auto) 5

Apólice - 252659 (1).pdf
PDF

APOLICE PRISCILLA DE QUADROS ...
PDF

APOLICE ITAU VALTER EUSTACIO ...
PDF

Apólices De Seguro De Automóvel				
	insurer	policy_number	endorsement_number	insured_name
1	BRADESCO AUTO/RE COMPANHIA DE SEGUROS	0624.990.0244.25 2659	000000	CRISTINA DOLABELA DOS SANTOS
2	ALLIANZ SEGUROS S.A.	517720247931065 1881	0	PRISCILLA DE QUADROS QUEIROZ FIOR
3	PORTE SEGURU CIA DE SEGUROS GERAIS	0531 14 11008521	0	VALTER EUSTACIO DA SILVA

Extraí os dados das três apólices e gerei o arquivo consolidado.
Você pode baixar aqui: [auto_apolices.xlsx](#)

Campos não encontrados:

+ Pergunte alguma coisa

chatgpt.com/g/g-6899ffab7e90819189ecae29074073d8-clara-seguradora-darwin/c/b89a1add-e40-832t-b5cf-6a4bd06a0d9e

Clara - Seguradora Darwin 5

Compartilhar ...

Como funciona a telemetria

Na Darwin Seguros, a telemetria está diretamente ligada ao funcionamento do **Seguro Automóvel Individual Mensal**.

Funciona assim:

- O seguro depende do **Aplicativo da Seguradora** instalado no **smartphone do segurado**, com as **Permissões Obrigatórias** sempre ativas — essas permissões são:
 1. Acesso à localização precisa (em tempo integral)
 2. Acesso aos sensores de movimento.
- O app coleta e processa **dados de uso e deslocamento do veículo**, que servem para:
 - Analisar o risco na contratação
 - Monitorar o uso ao longo da vigência
 - Auxiliar na **regulação de sinistros** (por exemplo, verificando se o principal condutor era mesmo quem dirigia e se o celular estava ativo no momento do evento).
- É obrigatório que o **segurado seja o principal condutor e rode pelo menos 60% dos quilômetros com o app ativo** e permissões habilitadas.
- Se as permissões forem desligadas, o app for removido ou houver inconsistências no uso, o **direito à indenização pode ser perdido**, especialmente se isso ocorrer no momento de um sinistro.

Em resumo, a telemetria no seguro mensal da Darwin é a coleta contínua de dados pelo aplicativo para validar o perfil de risco, confirmar o uso conforme contratado e garantir que, em caso de sinistro, as condições de cobertura tenham sido cumpridas.

Se quiser, posso te explicar **quais dados exatamente são coletados e como eles impactam o valor e a renovação do seguro**. Isso costuma ser uma dúvida comum.

+ Pergunte alguma coisa

0

Renovômetro 5 ▾

Compartilhar ...

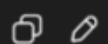
		cliente_nome	cliente_tipo	produto
1	19	Auto Peças Avenida ME	PJ	Frota Auto
2	0	Mariana Almeida	PF	Auto
3	18	Padaria Pão do Vale LTDA	PJ	Empresarial
4	22	Farmácia Bem-Estar LTDA	PJ	Saúde Empresarial

Já calculei a fila de ação com todas as métricas (dias para vencer, janela, valor, risco, prioridade e segmento).

Você pode agora me pedir para **GERAR PLANO** (top-20 por prioridade) ou já partir para **EXPORTAR XLSX** com todas as abas no formato do Renovômetro.



exportar



Arquivo gerado com sucesso: [Baixar Renovometro_2025-08-11.xlsx](#)



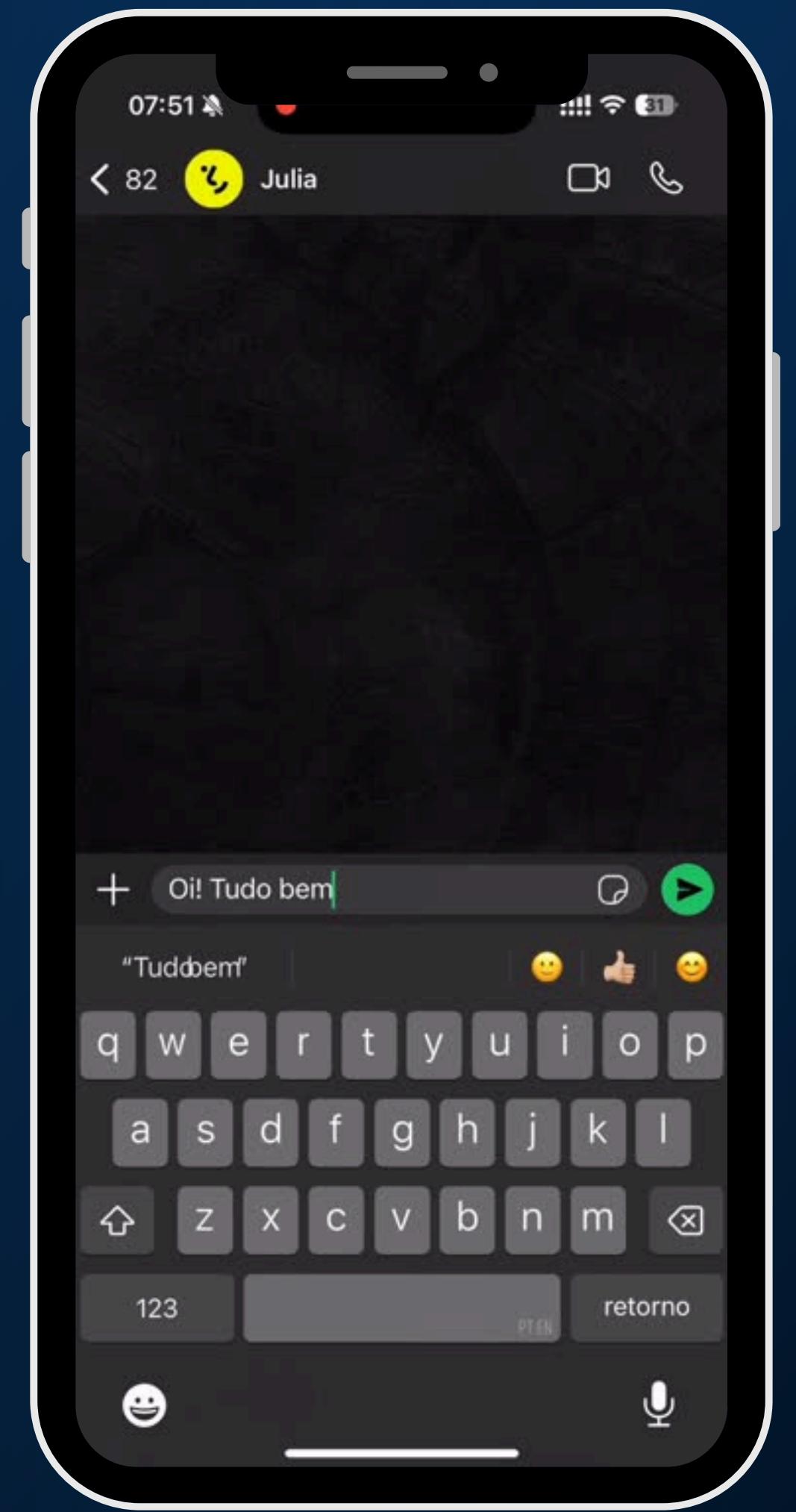
+ Pergunte alguma coisa

0



IA + AUTOMAÇÃO = PILOTO AUTOMÁTICO





IA COM RESPONSABILIDADE

Riscos

- Uso de dados sensíveis sem consentimento.
- Dependência total da ferramenta.
- Respostas erradas ou tendenciosas.

Boas práticas

- Consentimento claro do cliente.
- Limitar dados enviados para a IA.
- Conferir sempre informações críticas.
- Seguir diretrizes LGPD.

DADOS QUE NÃO PODEMOS IGNORAR



Multas e penalidades (Brasil):
R\$ 50 milhões por infração é o teto de multa da LGPD

(fonte: ANPD).



Percepção do consumidor:
71% dos brasileiros **deixariam de comprar** de empresas que não protegem dados

(fonte: Serasa Experian, 2024).



Riscos operacionais:
44% das empresas sofreram incidentes de **vazamento** de dados nos últimos 12 meses

(fonte: IBM Cost of Data Breach Report, 2024).



Impacto reputacional:
Vazamentos **reduzem em média 15% a base de clientes** em até 1 ano

(fonte: PwC Brasil, 2023).

VOCÊ SAI DAQUI SABENDO QUE:

1.

IA é realidade agora
e acessível a qualquer
corretor.

2.

Comece pelo básico,
respostas rápidas,
follow-up e pós-venda.

3.

Avance para o avançado,
propostas inteligentes,
assistente especialista,
automação.

4.

Faça com
responsabilidade,
segurança, LGPD e
confiança do cliente.

O corretor que começa hoje, lidera amanhã.

PERGUNTAS? VAMOS CONVERSAR!

A sua dúvida pode ser a de mais alguém aqui.



A close-up photograph of two people in dark suits shaking hands. The lighting is dramatic, with strong highlights on their hands and the white shirts underneath their jackets, while the rest of the scene is in deep shadow. This visual metaphor represents the core message of the text.

**RELACIONAMENTO É
INSUBSTITUÍVEL.**

A IA AINDA É UMA VANTAGEM COMPETITIVA PARA POUcos.

Tecnologia não vende sozinha.

Mas pode fazer você vender muito mais.



OBRIGADO!

Rodrigo Victor | CEO da HUB2YOU e Founder da Autonom.ia



@orodrigovictor_



Rodrigo Victor Silva