

# TECNOLOGIA QUE VENDE:

O poder da IA no  
mercado de seguros.

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



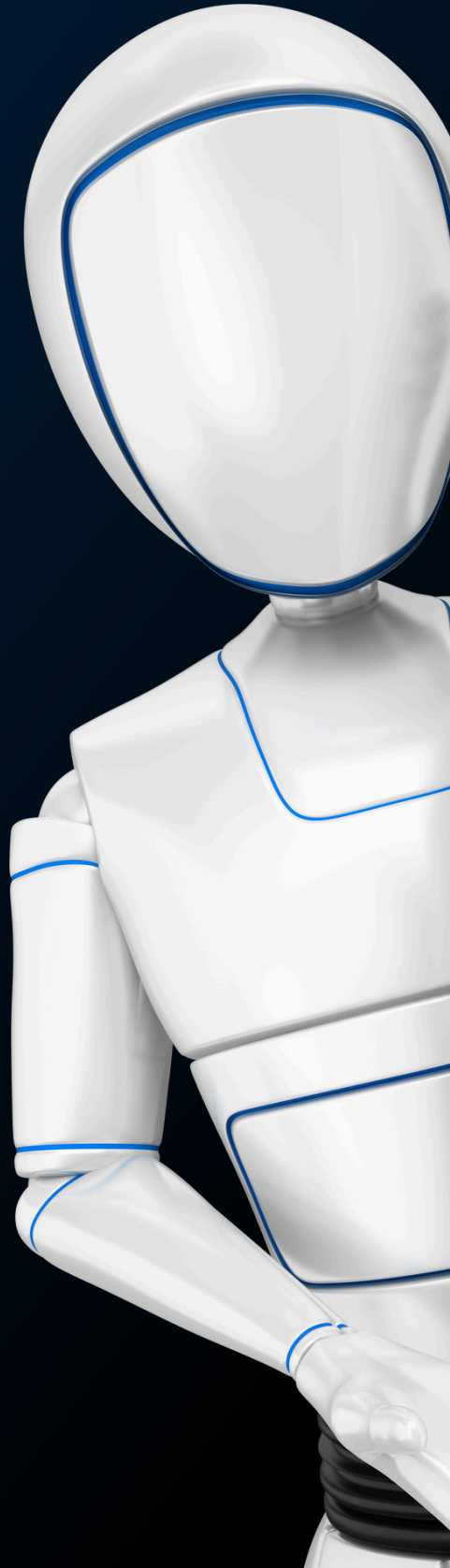


**A IA NÃO VAI  
ROUBAR O SEU LUGAR!**

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

# O QUE VOCÊ VAI LEVAR HOJE:

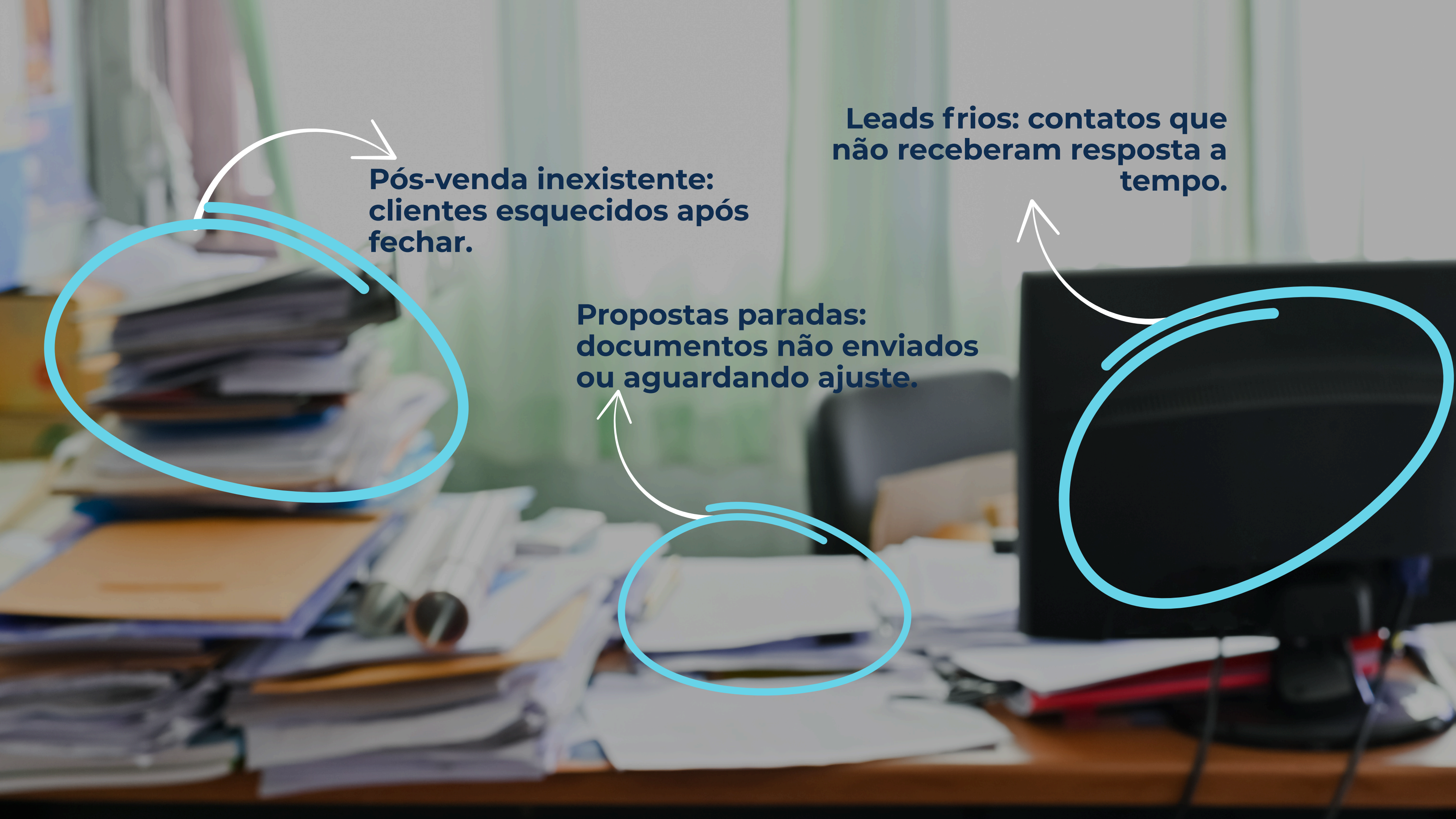
- ✓ 3 automações para aplicar em 7 dias
- ✓ 1 demonstração prática para você replicar
- ✓ Checklist de segurança na IA (LGPD e boas práticas)











**Pós-venda inexistente:  
clientes esquecidos após  
fechar.**

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

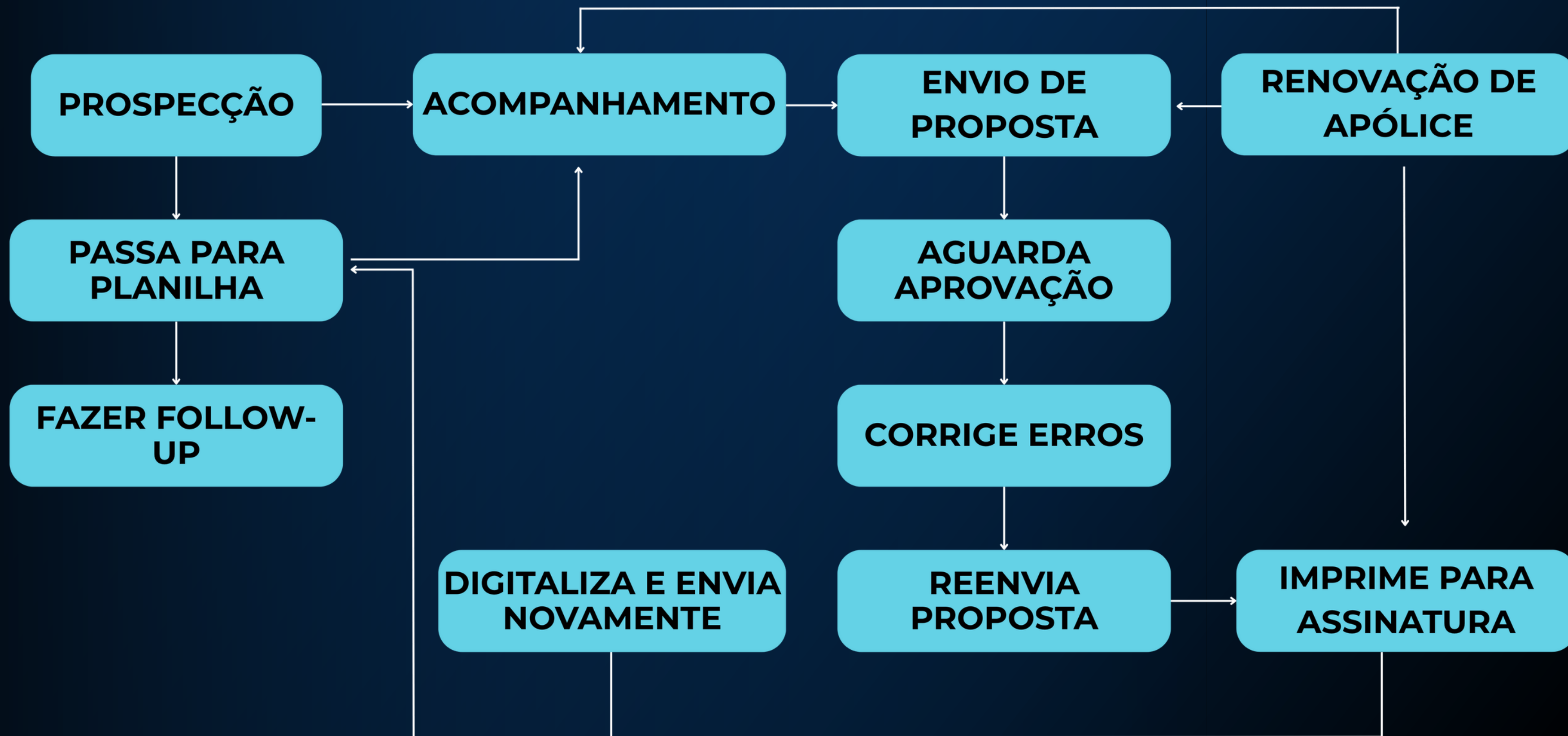
**Propostas paradas:  
documentos não enviados  
ou aguardando ajuste.**



**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:**

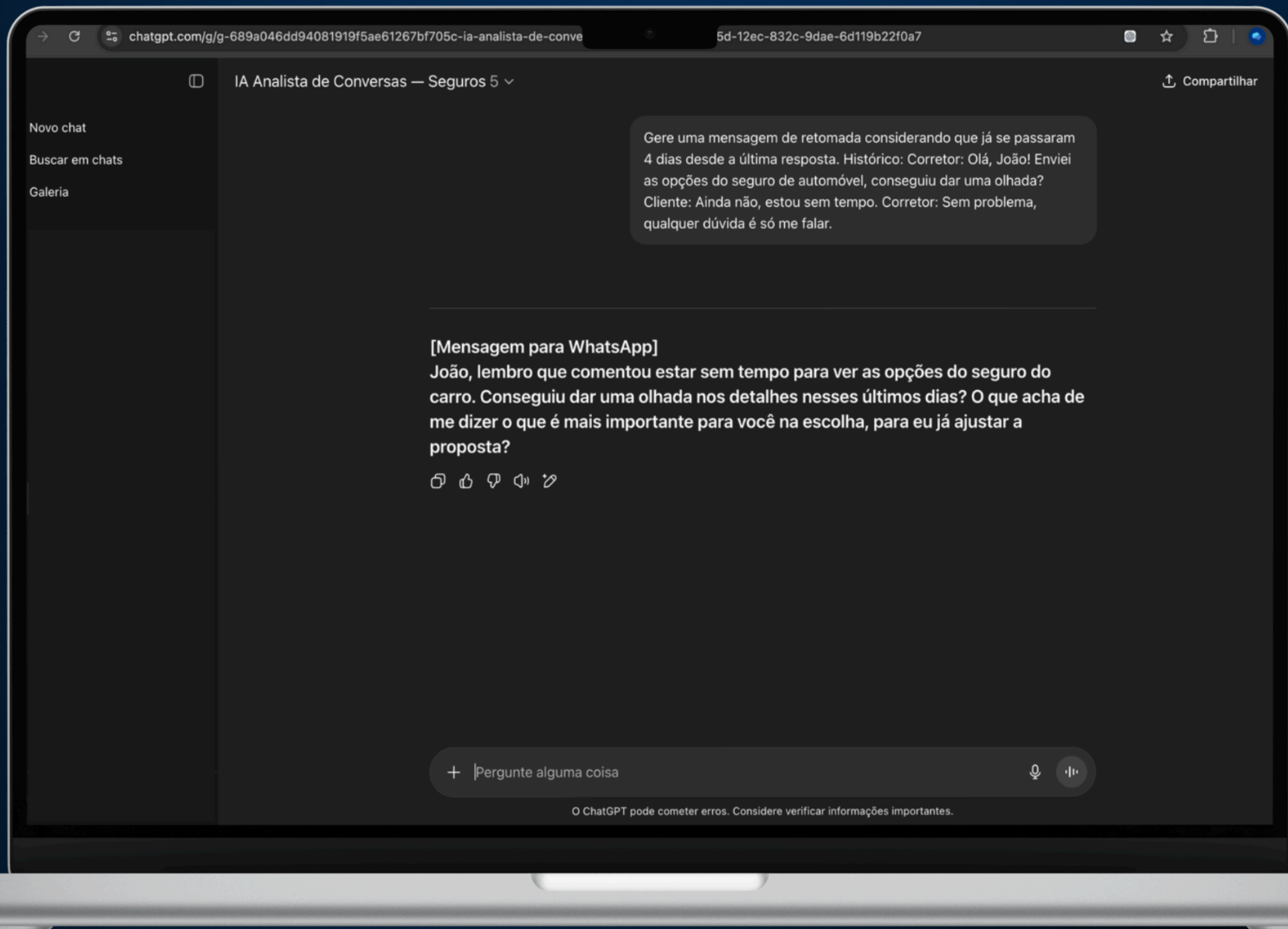
Use a IA para criar mensagens iniciais adaptadas ao perfil do prospect.



## **Preparar-se melhor:**

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





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



+ Pergunte alguma coisa





# 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.



- Apólice - 252659 (1).pdf PDF
- APOLICE PRISCILLA DE QUADROS ... PDF
- APOLICE ITAU VALTER EUSTAQUIO ... PDF

Apólices De Seguro De Automóvel				
	insurer	policy_number	endorsement_numbe	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	PORTO SEGURO CIA DE SEGUROS GERAIS	0531 14 11008521	0	VALTER EUSTAQUIO 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/b89a1a0d-e40-8321-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



		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



# IA + AUTOMAÇÃO = PILOTO AUTOMÁTICO



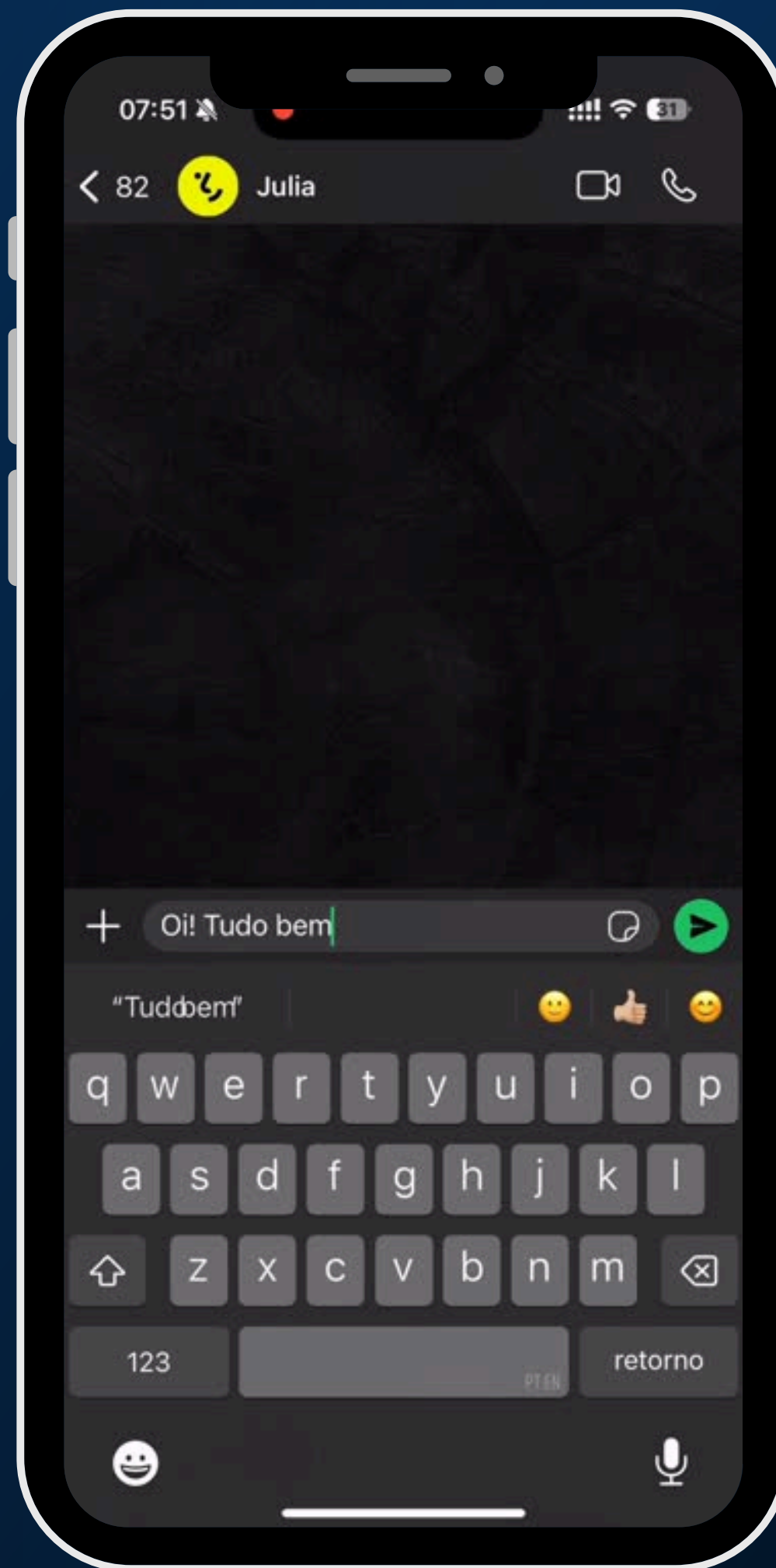
Cliente envia mensagem

IA responde

Registro no CRM

Automação de agenda  
follow-up





# 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.

**3.**

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

**2.**

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

**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 individuals in dark business suits shaking hands. The background is bright and out of focus, creating a high-contrast scene. The hands are the central focus, with fingers interlaced in a firm grip.

**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