



**SEGURIDADE EM AÇÃO**

**COMO USAR A IA PARA SER O HERÓI  
DE VENDAS NA CAIXA**

**DARLENE V.**



# **Estratégias de Inteligência Artificial**

## **Estratégias de Ação com IA - Otimizando suas Vendas de Seguridade**

A Inteligência Artificial (IA) está revolucionando o setor financeiro, e os Gerentes de Carteira da Caixa Econômica Federal podem utilizá-la para melhorar as vendas e atender melhor seus clientes. Este e-book apresenta estratégias práticas para aproveitar a IA na comercialização de produtos de seguridade. Ao longo dos capítulos, você encontrará exemplos reais e sugestões específicas para aplicar no dia a dia, simplificando a implementação e aumentando os resultados. Prepare-se para explorar como a IA pode transformar a venda de seguros residenciais, seguros de vida, previdência privada, consórcios e seguros empresariais.

Vamos começar essa jornada de transformação!



# 01

## SEGURO RESIDENCIAL

---

Use a IA para segmentar clientes com base em perfil socioeconômico e histórico de consumo





# Proteção e Conforto

IA para segmentar clientes - perfil socioeconômico e histórico de consumo

**Exemplo Prático:** Você identifica, via IA, que clientes com financiamento habitacional ativo têm maior propensão a adquirir um seguro residencial. Antes de uma visita, utilize o histórico para personalizar sua abordagem: "Percebi que sua casa é um patrimônio importante. Que tal protegê-la com nosso Seguro Residencial? Ele cobre incêndios, roubo e danos elétricos, garantindo sua tranquilidade.

**Sugestão:** Durante as reuniões de renegociação de contratos habitacionais, insira um discurso sobre a importância da proteção patrimonial com o seguro.



# 02

## SEGURO DE VIDA

---

Utilize ferramentas de IA para identificar mudanças na renda ou na composição familiar dos clientes





# Segurança para a Família

IA para identificar mudanças na renda ou na composição familiar dos clientes

**Exemplo Prático:** A IA detecta que um cliente acabou de ter um filho. Em sua próxima conversa, personalize o atendimento: "Parabéns pela chegada do bebê! Já pensou em garantir a segurança financeira dele no futuro com nosso Seguro de Vida? Temos opções flexíveis para proteger sua família."

**Sugestão:** Crie campanhas sazonais, como "Cuidar de quem você ama", para promover o seguro de vida em datas comemorativas como Dia dos Pais ou das Mães.



# 03

## PREVIDÊNCIA PRIVADA

---

Analise o perfil de clientes que demonstram interesse em planejamento financeiro de longo prazo





# Tranquilidade no Futuro

Análise do perfil de clientes com interesse em planejamento financeiro de longo prazo

**Exemplo Prático:** Um cliente de 35 anos que começou a economizar para a aposentadoria aparece em um alerta da IA. Em uma conversa informal, introduza o tema: "Você sabia que investir cedo em previdência privada permite acumular mais no futuro? Posso simular um plano personalizado para você."

**Sugestão:** Ofereça workshops financeiros em parceria com a Caixa, usando a IA para convidar clientes mais engajados com planejamento financeiro.





# 04

## CONSÓRCIOS

---

Use a IA para identificar clientes que frequentemente acessam informações sobre compra de veículos ou imóveis



# Planejando Grandes Sonhos

IA para identificar com interesse sobre compra de veículos ou imóveis.

**Exemplo Prático:** Um cliente está interessado em adquirir um carro, mas enfrenta dificuldade com financiamentos. Proponha: "Que tal um consórcio? Ele permite planejar a compra do seu carro de forma econômica e sem juros.

**Sugestão:** Desenvolva e-mails automatizados com simulações personalizadas de consórcios para enviar a clientes potenciais.



# 05

## SEGUROS PARA EMPRESAS

---

A IA ajuda a identificar pequenos empresários na sua carteira que ainda não possuem seguros para suas operações





# Proteção para Negócios

IA para identificar pequenos empresários sem seguros para suas operações

**Exemplo Prático:** Um cliente é dono de uma lanchonete. Ao visitá-lo, sugira: "Seu negócio é seu sustento. Nosso seguro empresarial protege contra imprevistos como incêndios e roubos. Vamos simular uma opção que caiba no seu orçamento?"

**Sugestão:** Organize reuniões exclusivas para micro e pequenos empresários da sua região, apresentando soluções específicas de seguridade empresarial.



06

# AGRADECIMENTOS

---



# Obrigada por Ler até Aqui

Este ebook foi gerado por IA, e diagramado por uma humana.

O conteúdo foi gerado com fins educativos, sem a realização de validação cuidadosa pela humana, e pode conter erros gerados pela IA.

