

Por Jamille Niero

Especialistas explicam que o consumidor deve perceber primeiro a melhora na experiência antes de eventuais reduções de preço

Uma das maiores promessas da inteligência artificial para o mercado de seguros não está necessariamente no preço das apólices (contratos de seguros), mas na velocidade de atendimento quando o cliente mais precisa: o momento do sinistro. Ou seja, quando ocorre o risco previsto no contrato, como um acidente ou o roubo do carro, por exemplo.

Levantamento da consultoria Bain & Company mostra que seguradoras que promovem transformações de ponta a ponta na gestão de sinistros podem alcançar ganhos de produtividade de até 35%.

[Leia aqui na íntegra.](#)

Fonte: InfoMoney, em 03.07.2026