

NetVida prepara projeto de branding para 2020

---

---



“Tem sido muito gratificante a forma como os corretores têm reagido ao tomarem conhecimento do NetVida: aceitação entusiasmada!”, comemora o idealizador e fundador da plataforma, Aluizio Melo de Oliveira. Lançado este ano, o NetVida, contendo um sistema de cálculo e conteúdo educacional para seguro de Vida, proporciona aos profissionais que ainda não trabalham com este segmento a oportunidade de se capacitar para, nas palavras do empresário, correr na “esteira mais acelerada da indústria de seguros”.

De acordo com Oliveira, os corretores que ainda não comercializam esse tipo de produto ainda são maioria, e a sua ferramenta possibilita uma mudança nesse cenário, visto que os habilita a uma oferta qualificada. “O NetVida vem fazendo sucesso também entre lideranças do mercado, em especial junto aos Sindicatos de Corretores, Clubes e Associações do setor de seguros”, conta.

De uso gratuito, a plataforma online está à disposição das centenas de corretores já cadastrados. Para o próximo ano, Oliveira adianta que está sendo desenvolvido um material de marketing digital, com conteúdo de valor, para que os profissionais possam disponibilizar aos seus clientes. “As peças poderão ser divulgadas nas mídias sociais, nos sites das corretoras e em suas campanhas de venda”, exemplifica.

Mudança cultural necessária – Segundo Oliveira, existe uma grande resistência a ser rompida

quanto ao seguro de Vida: a sociedade brasileira não enxerga o produto como investimento, e os corretores estão ainda pouco preparados para derrubarem esses entraves culturais.

“No momento, estamos focados no desenvolvimento de um projeto de branding completo, que irá transmitir todos os valores e funcionalidades do sistema NetVida e promover confiança nos valores do seguro de Vida, para todos os públicos envolvidos, tanto o corretor que vai vender o produto, quanto o público final que vai adquiri-lo”, afirma o executivo.

Ele garante que 2020 será o início real do voo do NetVida, baseado nos seguintes valores: tecnologia para inovar, parceria para crescer, comprometimento com a vida, simplicidade e agilidade resolutivas, e atrair a confiança dos corretores e das famílias brasileiras.

“Simplicidade quer dizer ir direto ao ponto de um seguro de Vida essencial, com uma cobertura básica, uma acessória e um serviço Funeral. A confiança vem da venda feita por consultores de benefícios capacitados e bem informados sobre a ferramenta e sobre o produto da Icatu, seguradora líder do mercado de seguros de Vida no Brasil. Por fim, a agilidade é garantida por uma cotação feita em apenas dois cliques”, enumera Oliveira.

### **Sobre o NetVida**

Lançado este ano, é uma plataforma online, de uso gratuito pelos corretores, que permite fazer cálculos do seguro de Vida da Icatu Seguros de forma rápida e descomplicada. Propostas, DPS assinadas eletronicamente e Certificados são emitidos em tempo real. No site [www.netvida.net](http://www.netvida.net), os valores de capitais segurados e prêmios são gerados a partir de apenas duas perguntas.

Para o corretor de seguros, há ainda uma área exclusiva de cadastro com acesso a materiais de capacitação sobre o ramo, coberturas e técnicas de venda, incluindo vídeo-aulas e depoimentos de beneficiários, segurados e mestres no assunto. Trata-se de uma solução inédita, cujo objetivo é contribuir para o crescimento da produção nacional dos prêmios de seguros de Vida, por meio da ação facilitada e qualificada do corretor.

**Fonte:** VTN Comunicação, em 29.11.2019

---