

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALFENAS - UNIFAL-MG

NAOMI UMEHARA

SEGUROS EMBUTIDOS: TENDÊNCIAS, DISTRIBUIÇÃO E IMPACTOS

**VARGINHA-MG
2023**

NAOMI UMEHARA

SEGUROS EMBUTIDOS: TENDÊNCIAS, DISTRIBUIÇÕES E IMPACTOS

Trabalho de conclusão de PIEPEX apresentado ao Instituto de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Alfenas como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciência e Economia.

Orientador: Prof. Reinaldo Antonio Marques.

**VARGINHA-MG
2023**

RESUMO

Considerar o contexto é essencial para compreender as decisões dos clientes em adquirir seguros. A evolução digital, a aquisição de dados e a inteligência artificial gera oportunidades para atingir as gerações ativas economicamente e tornam-se aliadas às remodelagens dos seguros. Enquanto que compreender as mudanças climáticas é crucial para criar modelos de risco eficazes. Em resposta a essas tendências, surgem os "seguros embutidos", parcerias entre seguradoras e empresas que oferecem seguros integrados a produtos ou serviços. O artigo explora os seguros embutidos usando da pesquisa descritiva casos atuais de distribuição de ofertas dos seguros a partir dos sites e blogs das empresas envolvidas. Conclui-se que a adoção do seguro embutido é uma estratégia proativa para reconquistar a confiança dos clientes através de canais digitais emergentes. E que, a partir da utilização de dados e inteligência artificial, otimiza-se processos de subscrição, precificação e desenvolvimento de novos produtos, atendendo as demandas sem burocracia e tendências do mercado.

Palavras-chave: Seguro; Seguro embutido; Seguradora; Contexto.

ABSTRACT

Considering the context is essential to understand customers' decisions in acquiring insurance. The digital evolution, data acquisition, and artificial intelligence create opportunities to reach economically active generations and become allies in reshaping insurance. Understanding climate change is crucial for creating effective risk models. In response to these trends, "embedded insurance" emerges, partnerships between insurers and companies that offer insurance integrated into products or services. The article explores embedded insurance using descriptive research on current cases of offer distribution from the websites and blogs of the involved companies. It is concluded that the adoption of embedded insurance is a proactive strategy to regain customer trust through emerging digital channels. Through the use of data and artificial intelligence, processes of underwriting, pricing, and the development of new products are optimized, meeting market demands without bureaucracy and trends.

Keywords: Insurance; Embedded insurance; Insurance Company; Context.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Framework do Seguro Embutido	10
Figura 2 - Esquema de tendências que influenciam o mercado	13
Figura 3 - Interface Amazon UK	15
Figura 4 - Relação de parceiros e linha de seguro da Amazon	16
Figura 5 - Relação de parceiros e linha de seguros das plataformas financeiras	17
Figura 6 - Interface do Paypal para cotação do seguro	18
Figura 7 - Páginas do site que explicam sobre o seguro	19
Figura 8 - Relação de parceiro e linha de seguro da Apple	20
Figura 9 - Relação de parceiro e linha de seguro da Apple	21
Figura 10 - Páginas do site para cotação de seguro da Hodinkee	22
Figura 11 - Imagem Hodinkee no artigo Coverager	23

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	7
2. SEGUROS EMBUTIDOS	8
3. TENDÊNCIAS E MERCADO SEGURADOR	11
4. APLICAÇÕES DOS SEGUROS EMBUTIDOS	15
4.1. Amazon	15
4.2 Serviços financeiros Paypal x Nubank	16
4.3 AppleCare+	19
4.4 Aplicação do <i>integrated</i>	21
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	24
REFERÊNCIAS	25

1. INTRODUÇÃO

As transformações de mudanças demográficas e climáticas, expectativas dos clientes, evolução e análise digital e o desafio de manter-se antenado aos melhores meios de prevenção de risco são aspectos cruciais que afetam o setor de seguros no fornecimento de produtos adequados, e estão sendo bem mais aproveitados pelas insurtechs – pequenas instituições voltadas no âmbito de seguros que utilizam da tecnologia em suas soluções e possuem crescimento exponencial no mercado –, fator que gera competitividade e abre janelas de oportunidades para aproveitamento principalmente no que tange às estratégias e colaboração entre as organizações (SPINELLA; WANG, 2022).

Para realizar a ponte entre seguro e cliente e adaptar-se às diversas demandas e desafios do mercado, têm-se explorado o seguro embutido que se trata de uma maneira diferente de distribuição dos seguros, ou seja, o jeito em que o seguro chega ao cliente. Em que além de propor relação entre empresas, contribui com o mundo mais interligado e conectado virtualmente. Apresenta potencial de atender as questões situacionais inseridas atualmente, principalmente quando a coorte preocupada em assegurar seus bens é um grupo já com afinidade em experiências digitais contínuas e logo desapegados das instituições tradicionais.

Neste artigo, estuda-se o seguro embutido e as tendências que possuem influência sobre o mercado segurador, com o objetivo de expor suas aplicações no mercado por meio de uma pesquisa descritiva. O trabalho está estruturado em cinco seções. A priori, tem-se esta introdução como primeira seção. A segunda seção trata de forma breve a história de uma nova modalidade de distribuição de seguros denominada de seguros embutidos e suas composições. A terceira seção trará as tendências que devem ser levadas em consideração pelas seguradoras, visto que são situações que impactam diretamente e abrem brecha para que as mesmas repensem suas estratégias a longo e curto prazo. Em seguida, serão apresentadas aplicações dos seguros embutidos em diversos setores em diferentes modelos a partir dos casos presentes no mercado. Por fim, as considerações finais do estudo.

2. SEGUROS EMBUTIDOS

O setor de seguros desempenha o papel de aliviar as pressões no mundo dos negócios por meio da transferência de risco de perdas financeiras causadas por sinistros (SPINELLA; WANG, 2022). O mercado atualmente está enfrentando mudanças tanto no comportamento populacional que dirá as necessidades a respeito dos segurados e os possíveis segurados, quanto nos fatores de evolução digital, além das mudanças climáticas que ditarão diferentes modelagens de seguros, de forma a desafiar cada vez mais a prevenção de risco mantendo constantemente a inovação (SPINELLA; WANG, 2022). Sendo assim, a fim de suprir as tendências apresentadas vem sendo implantado a modalidade de “Seguros Embutidos”.

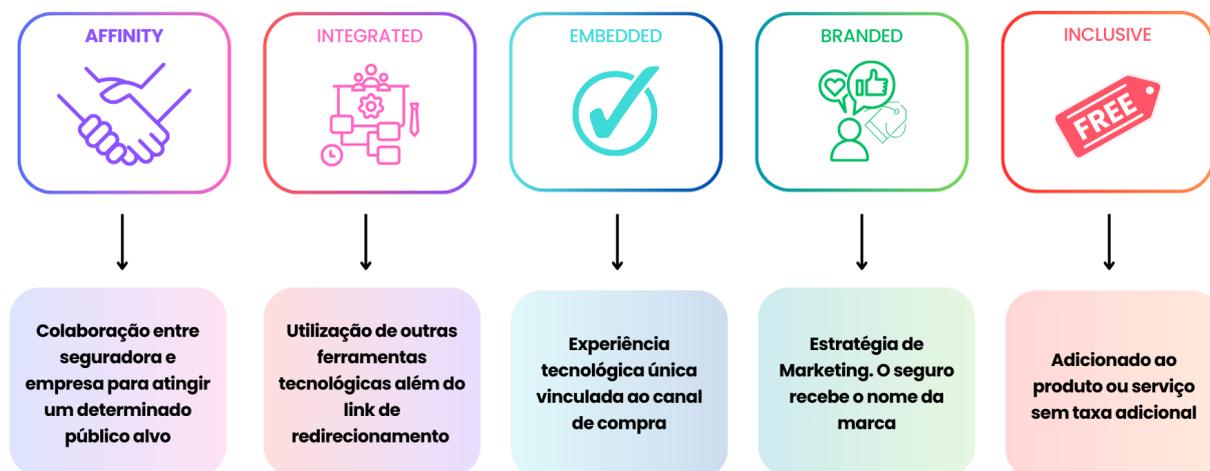
O conceito de seguro embutido é um meio de distribuição do seguro que ocorre através da colaboração com empresas terceiras não tradicionais, visando o desenvolvimento e crescimento de ambas as partes envolvidas, resultando em produtos mais atrativos e convenientes ao consumidor e reduzindo as brechas dos seguros oferecidos pelas seguradoras tradicionais, ou seja o seguro pode ser embutido/incorporado/integrado em um produto ou em um ecossistema de vendas de alguma plataforma (LEBLANC; TORRANCE, 2022).

Esta categoria de seguro possui conceito antigo, visto que sua compreensão se deu inicialmente por volta de 1920 nos Estados Unidos, por meio da parceria entre a Chrysler – Fabricante de Automóveis – e a Palmetto Insurance Fire Company – Seguradora. Neste caso, a união das empresas resultou no seguro embutido no veículo ofertado, ou seja, o custo do seguro estava incluído no preço do automóvel, proporcionando cobertura de incêndios e roubos. Devido a este evento, as concessionárias passaram a adotar o seguro como parte da oferta dos produtos automotivos, logo, este novo conceito ampliou o panorama de seguros “não vendidos diretamente”. Uma das grandes referências foi a General Motors, que tornou-se dominante no campo ao contar com uma estratégia de venda eficaz que aproveitava de um cenário de crime organizado que ocorria na época, uma vez que a mesma comercializava carros com diversas opções de financiamentos e coberturas, tornando seus produtos mais acessíveis aos clientes (BEN-HUTTA, 2022).

A abordagem “bancassurance” — “*banking*” (banco) e “*insurance*” (seguro) — é a junção das atividades bancárias e de seguradoras. Teve sua primeira menção em 15 de novembro de 1989, na França, pelo Jornal “*The Guardian Newspaper*”. Simplificadamente, a legislação Gramm-Leach-Bliley de 1999 revogou parcialmente a legislação Glass-Steagall de 1933, que anteriormente separava os bancos tradicionais de exercerem atividades mais arriscadas como de investimentos e seguros, dessa maneira houve a aproximação de ambas instituições empenhando-se em recuperar a confiança dos consumidores, trazendo ganhos significativos ao sistema financeiro e competitividade, após a crise de 1929 nos EUA (Estados Unidos, 1933). De acordo com Ben-Hutta (2022, p. 67) “*The essence of embedded insurance is being in the right place at the right time*”, ou seja, o seguro embutido surgiu “no momento e lugar certo” para auxiliar na superação de crise e conquista de confiabilidade.

Em suma, os seguros embutidos tem como característica sua incorporação em um produto ou sistema, a ampla personalização que permite adaptar as coberturas e prêmios de acordo com as necessidades do segurado e a atenção às demandas do mercado. A COVERAGER (BEN-HUTTA, 2022) expôs as modelagens que surgiram dos seguros embutidos conforme a consolidação no mercado, cada um diz respeito a uma característica podendo se mesclar entre elas, como pode ser visualizado na Figura 1. Primeiramente, tem-se o *Affinity*, composto pela união de uma seguradora a uma empresa para venda, atingindo a demanda de um grupo demográfico específico; em seguida o *Integrated* que é similar ao *Affinity*, contudo vão além do link de redirecionamento, buscando coletar dados mais significativos que atendem a necessidade do cliente de modo eficiente e eficaz; o *Embedded* faz o uso da experiência digital de forma única, o seguro está integrado ao canal de compra, no qual o cliente tem a opção de adquirir ou não a cobertura; o modelo de *Branded* é o seguro nomeado pelo próprio distribuidor, ou seja o nome da marca do produto comprado; e por fim, o *Inclusive* que é adicionado no produto ou serviço principal sem taxa de custo a ser cobrado (BEN-HUTTA, 2022).

Figura 1 - Framework do Seguro Embutido



Fonte: Elaboração própria

Entre os benefícios encontrados para os setores envolvidos, destaca-se o desenvolvimento de ambas marcas no mercado, devido ao fornecimento da gestão de riscos com custo reduzido, bem como as novas oportunidades para a utilização da criatividade e flexibilização das ferramentas digitais ajustadas e disponíveis. Para os consumidores finais, isso se traduz em facilidade em acesso e soluções de proteção convenientes e relevantes, como mencionado por Leblanc e Torrance (2022), especialmente sobre as gerações adultas majoritariamente ativa economicamente, como os Millennials e a Geração Z. Conforme afirma “*They will migrate to where the experience is easy, good value, and transparent, and will buy solutions from brands they interact with and trust most*” (LEBLANC; TORRANCE, 222, p.10). Por fim, para os investidores, resulta em maior confiança e melhores retornos para o perfil econômico pela inovação.

3. TENDÊNCIAS E MERCADO SEGURADOR

O contexto é a chave principal a ser observada (COVER GENIUS, 2022). A partir deste elemento será possível entender a decisão do cliente em adquirir um seguro, além de ser essencial para as seguradoras enfrentarem dificuldades e prever as demandas de mercado a fim de avaliar sua posição e encontrar novas formas de competição (COVER GENIUS, 2022; SPINELLA; WANG, 2022). Deste modo deve-se atentar ao cenário atual, os desafios, às tendências que afetam o rumo do futuro, as oportunidades, as experiências e os ganhos passados (COVER GENIUS, 2022; SPINELLA; WANG, 2022).

Um dos fatores que deve ser observado é o quadro que os consumidores estão incorporados, visto que define o público-alvo, assim como a pretensão de adquirir um produto para a seguradora. Como dito anteriormente, o contexto, seja o nascimento de um filho, financiamento de um imóvel ou uma aplicação financeira, possui um risco, conseqüentemente, uma oportunidade para a companhia de seguros aproveitar. (COVER GENIUS, 2022). A título de exemplo citado, a General Motors conseguiu identificar as demandas dos clientes na época, levando em consideração o contexto histórico que estavam inseridos.

“Customers today aren’t simply looking for financial protection. They want personalised solutions presented in the context of their day-to-day lives, be it while buying a car, planning for retirement or starting a business. Customers expect insurers to go beyond their risk-transfer obligations and offer end-to-end solutions, covering risk prediction, prevention and intervention, and to underpin those services with powerful digital and data capabilities.” (SPINELLA; WANG, 2022, p. 10).

A pandemia, por exemplo, teve influência nas disparidades entre classes sociais, junto ao decaimento da confiança social nas instituições, devido a um mundo de fatores macroeconômicos incertos, e a educação financeira deficiente, possivelmente acarretará na exposição de perdas econômicas dos indivíduos. Portanto, algumas seguradoras já adotam soluções que aliviam a injustiça social de forma a promover inclusão e o desenvolvimento empresarial, trabalhando com produtos mais acessíveis e a educação financeira de seus clientes como referência, os microsseguros (COVER GENIUS, 2022).

Diante da obrigatoriedade do confinamento, os indivíduos continuaram com seus objetivos de vida, financiaram casas, carros, constituíram famílias e até mesmo adotaram pets, contudo adaptando-se à realidade e ao engajamento digital, já que a

digitalização dos processos foi uma solução inevitável para manter a economia ativa durante a pandemia do COVID-19 (COVER GENIUS, 2022).

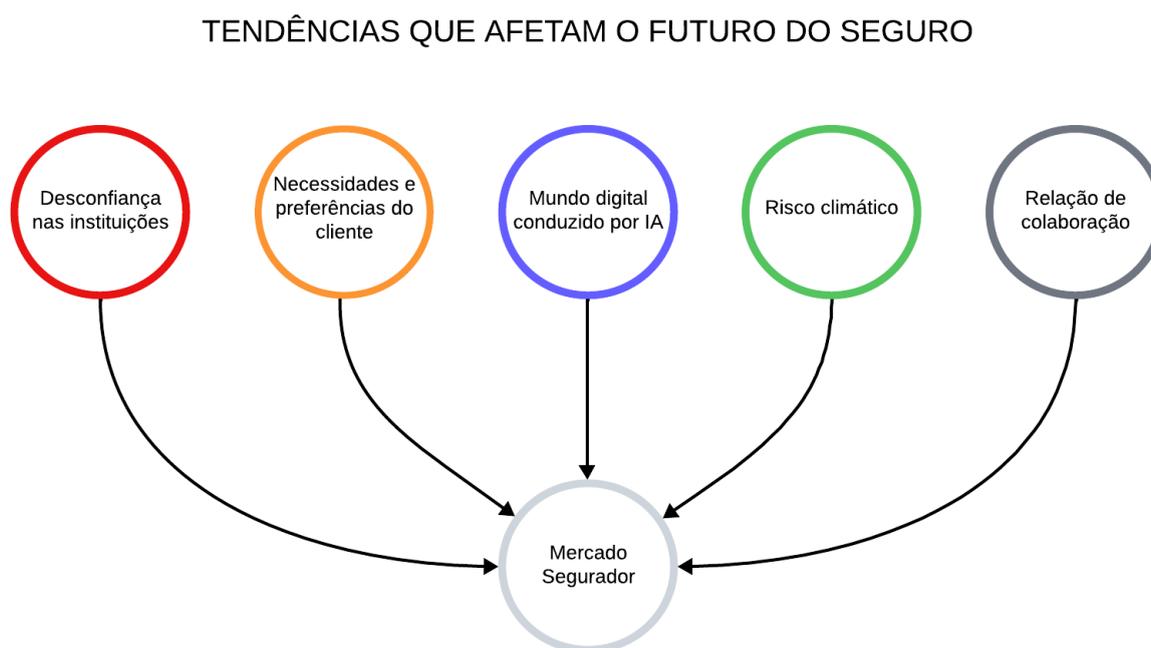
O fator da economia digital bem como sua aquisição está ampliando oportunidades de geração, compartilhamento de dados e parcerias em torno das plataformas digitais (SPINELLA; WANG, 2022). Ponto benéfico, já que abre uma janela de oportunidade para a operadora de seguros atingir as gerações Millenials e Z, que são nativas no mundo digital, visto que há possibilidade de criação de novos produtos e serviços que atendam as demandas e expectativas dos mesmos (LEBLANC; TORRANCE, 2022). Nesta conjuntura, os bancos virtuais presentes, como consequência do impulso da inserção tecnológica do confinamento da COVID-19, possuem vantagens em ocupar o espaço no ambiente segurador, devido não só ao vínculo de confiança construído, mas também pela visibilidade da situação financeira dos seus clientes que torna a conversão de dados como os valores e quantidades de transações feitas em informações exclusivas para maior personalização do seguro (COVER GENIUS, 2022). Vale ressaltar que a lacuna na oferta do seguro tradicional está associado a ampla gama de cobertura, enquanto que a dinâmica do seguro embutido se dá por sua simplicidade – especialmente pela experiência online, flexibilização e atenção a demanda e necessidades do segurado, sendo vantajoso optar pela ofertas dos “Neobanks” – Novos bancos ou bancos digitais (SPINELLA; WANG, 2022).

Ademais, a automação e o uso das Inteligências Artificiais (IA's) têm impacto em diversos aspectos das indústrias de seguros, os quais incluem processos de design, precificação, distribuição, subscrição e de sinistralidade. Além de alterarem as formas de interações entre o agente e o cliente, como na coleta e a análise de dados em ascensão e aprimoramento, para que as informações geradas sejam capazes de remodelar os seguros a partir de simulações para aproximação da realidade e serem aplicados no mercado, com base em eventos ou usos, experiências passadas ou em tempo real, precificação, processos ou consumos (SPINELLA; WANG, 2022).

Convém mencionar a importância de compreender as mudanças climáticas, tendo em vista à sua vinculação e às implicações imediatas nos riscos, e assim, nos sistemas das seguradoras (SPINELLA; WANG, 2022). Uma solução seria a realização de estudos em conjunto com outras instituições (privadas ou governamentais), a fim de resultar na capacidade em assumir modelos de riscos

eficientes e eficazes para catástrofes, em que a coleta e análise de dados possam ser uma ferramenta utilizada, com o propósito de mitigar, prevenir e proteger. Esses fatores exercem o papel de atribuir responsabilidades sociais, como políticas de cunho regulatório relacionados ao clima, além de promover outras iniciativas que influenciam as prioridades ambientais que devem ser honradas e cumpridas.

Figura 2 - Esquema de tendências que influenciam o mercado



Fonte: Elaboração própria

Conforme ilustrado na Figura 2, observam-se cinco tendências analisadas que implicam no mercado segurador. Inicialmente, retomando as discussões na seção anterior, destaca-se a desconfiança social nas instituições, agravada pelo cenário de incertezas globais (SPINELLA; WANG, 2022). Em seguida, realça o envolvimento com as preferências e necessidades do consumidor. Uma pesquisa censitária conduzida pela Cover Genius (2022) realizada com 3551 consumidores nos Estados Unidos, revela que as gerações Millennials e Z, que atualmente representam uma parte ativa economicamente significativa, demonstram um desapego às instituições tradicionais. Essas gerações são notavelmente mais suscetíveis a utilizar plataformas digitais para atender às suas necessidades, além de obterem preferências no que tange o seguro embutido nos bancos digitais, isto é

a aquisição do seguro por meio da plataforma do banco digital (COVER GENIUS, 2022).

A terceira tendência analisada é a ascensão do mundo digital conduzido por Inteligência Artificial. O aumento de interação social com plataformas digitais e o surgimento dos Neobanks surte oportunidades para a conversão, análise e compartilhamento de dados promovendo aos consumidores novas experiências personalizadas (COVER GENIUS, 2022; SPINELLA; WANG, 2022). Já para as seguradoras, a análise de dados junto aos mecanismos da IA são ferramentas de otimização dos processos de cunho segurador como subscrição, precificação e modelagem de sinistralidade (SPINELLA; WANG, 2022).

A quarta tendência explora os riscos climáticos, estes que por sua vez impactam na sinistralidade e assim na atualização dos modelos de riscos fortalecendo a capacidade das seguradoras de oferecer soluções adaptáveis e eficazes diante das mudanças nas condições ambientais (SPINELLA; WANG, 2022). Por fim, ressalta-se a relação de colaboração, focada no compartilhamento de dados para impulsionar eficiência e eficácia operacional e reavaliação estratégica das parcerias entre seguradora e empresas, de maneira a adquirir a fidelidade do cliente e garantir competitividade em um cenário dinâmico observado (SPINELLA; WANG, 2022).

4. APLICAÇÕES DOS SEGUROS EMBUTIDOS

Com a finalidade de expor as aplicações dos seguros embutidos no mercado atual e as circunstâncias que implicam em suas variedades, meios de ofertas e produtos no mercado, este artigo adota uma pesquisa descritiva. A pesquisa descritiva será apresentada por meio de casos atuais que utilizam dessa maneira de distribuição de seguros.

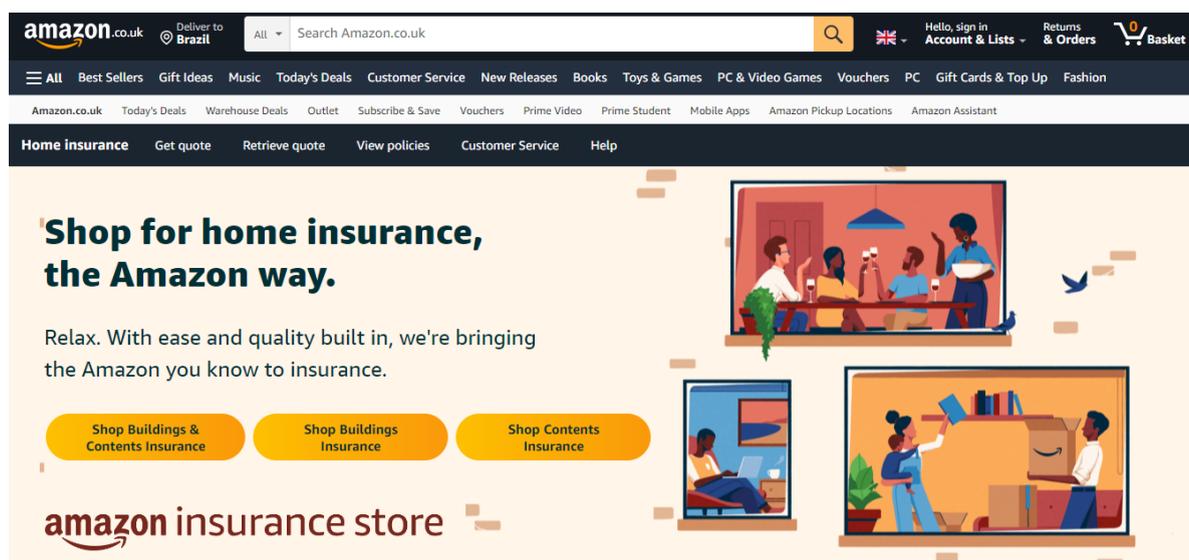
Para a visibilidade da estruturação do seguro embutido, este estudo se baseia além do referencial teórico acima, no trabalho do autor Ben-Hutta (2022) e na pesquisa em sites ou blogs referentes a cada colaboradora envolvida no processo com as seguradoras, devido a veracidade de informações.

Isso permitirá uma compreensão abrangente das práticas e estratégias relacionadas aos seguros embutidos.

4.1. Amazon

“Compre o seguro de residência do jeito Amazon” esta é a frase na interface do site da e-commerce Amazon UK que apresenta a Amazon Insurance Store no Reino Unido, observado na Figura 3.

Figura 3 - Interface Amazon UK



Fonte: Amazon Uk 2023

Na Figura 4, há a relação das seguradoras Ageas UK, Co-op, LV= General Insurance e a Policy Expert, que estão distribuindo seguros de residência por meio

da Amazon Insurance Store, que consiste na própria e-commerce Amazon. No site, observa-se que três tipos de coberturas são ofertadas, as quais as seguradoras parceiras conscientizaram e concordaram em iniciar com o mesmo nível de cobertura. Sendo possível encontrar o Buildings Insurance que é o seguro da infraestrutura da residência; o Contents Insurance que diz a respeito dos pertences da residência e, por fim, o Buildings & Contents Insurance que abrange ambos em uma única apólice. Cada apólice pode ser personalizada a critério do cliente por meio das coberturas opcionais. A Amazon promete em seu site que este jeito de distribuição do seguro permite que o possível segurado possa comparar as apólices com outras semelhantes, de modo rápido, simples e que ainda mantenha a qualidade sem ter que sair da plataforma (Amazon UK, 2023). Considera-se que esta proposta se enquadra no *affinity*, visto que as empresas envolvidas focam em um interesse específico de seu público, o seguro de residência.

Figura 4 - Relação de parceiros e linha de seguro da Amazon



Fonte: Elaboração própria

4.2 Serviços financeiros Paypal x Nubank

Em exemplo das aplicações dos seguros embutidos no setor financeiro, a Figura 5 trará a Paypal, que é uma empresa de pagamentos online, e a Nubank, neobank brasileira com suas respectivas parceiras e linha de seguro.

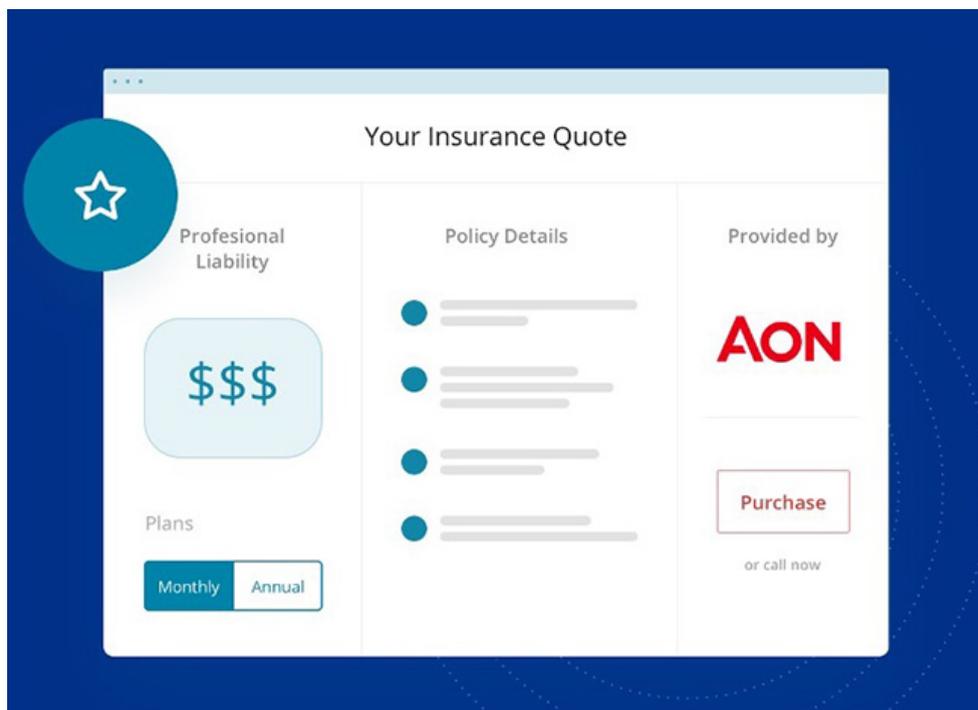
Figura 5 - Relação de parceiros e linha de seguros das plataformas financeiras



Fonte: Elaboração própria

A Paypal US, em parceria com a Aon, facilita o acesso de seguro empresarial para os pequenos empreendimentos clientes da plataforma, em que permite o gerenciamento da cobertura via CoverWallet-Aon e ficam sujeitos a orientações e conselhos dos consultores de seguros licenciados da Aon. Com a extensão da Coverwallet, é possível maior visibilidade das diversas coberturas e custos médios, assim como de cotações das demais seguradoras para melhor atendimento às suas necessidades (AON; Paypal, 2022). Tal prática se aplica no seguro embutido *Afinity*. A Figura 6 foi a imagem encontrada no blog da Aon para exemplificar a interface da Paypal.

Figura 6 - Interface do Paypal para cotação do seguro



Fonte: Newsroom Paypal 2022

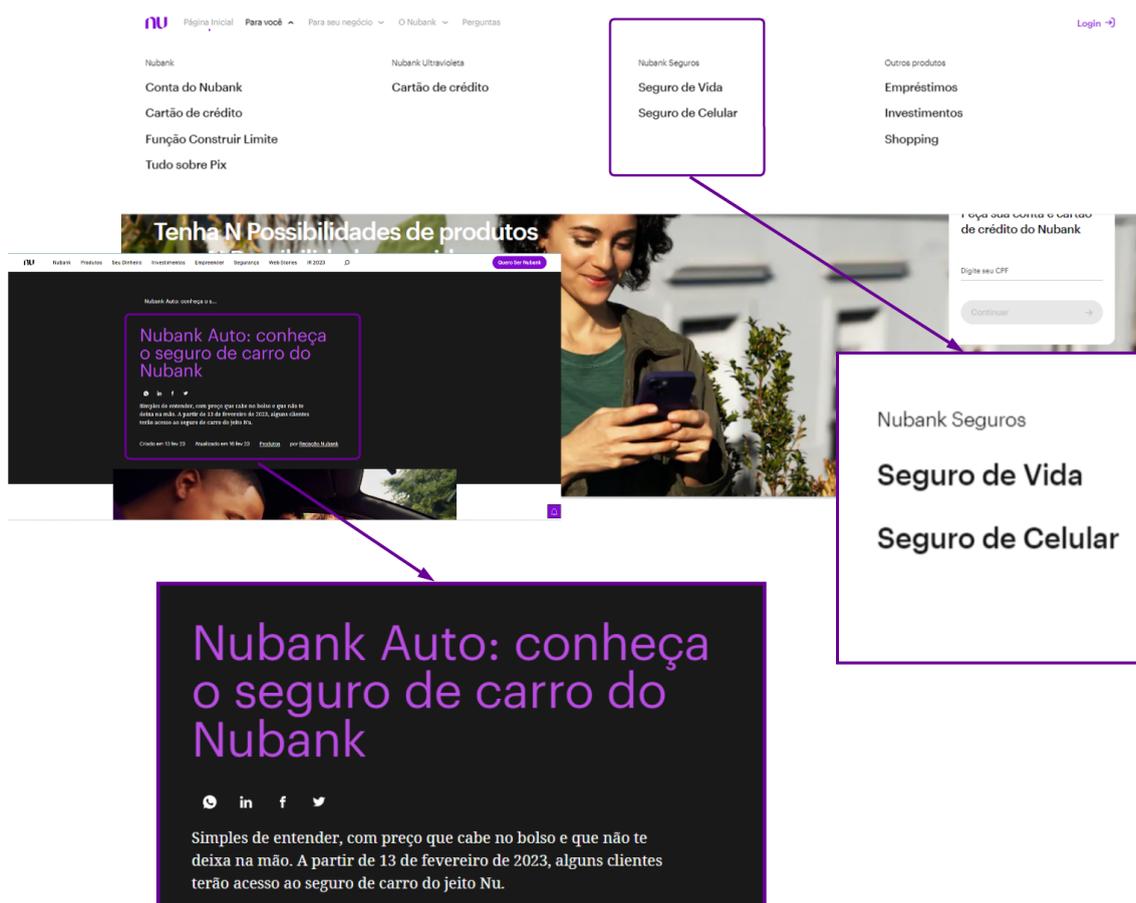
A Nubank, no Brasil, traz o uso do modelo *affinity* e *branded*. Unida a Chubb oferece seguro de vida e celular, e em colaboração com a Usebens seguradora, a oferta de seguros automotivos.

As informações de cotação e aquisição dos seguros encontram-se apenas de forma pública no site e blog, como segue a Figura 7, caso o contrário no app para o interessado que tenha uma conta no banco.

A empresa promete aquisição simplificada do seguro, sem burocracia, além de ser personalizado e com preço acessível sem reajuste durante 5 anos. A partir de R\$4,00 é possível obter um seguro de vida, em que as coberturas extras são a de assistência funeral para a família, a hospitalização e invalidez. O Nubank Celular Seguro tem a opção de proteção completa que inclui roubo, furto e dano acidental, mas fica a critério do cliente a escolha, o benefício cobre celulares comprados no exterior e quando ocorre um dos sinistros fora do país (Nubank, 2023). Em parceria com a Usebens, a contratação do seguro automotivo — NubankAuto, um dos mais recentes lançados, ocorre também pelo app do banco digital. Primeiramente liberado o acesso em Curitiba e sucessivamente nos demais estados do Brasil,

contendo o direito de roubos e furtos tal qual a assistência 24 horas, podendo ser acrescido de colisão e eventos naturais, proteção a terceiros e/ou proteção de vidros e faróis. Todavia, não estão incluídos nas coberturas carros com mais de 12 anos, carros que valem mais de R\$ 150.000,00 ou importados (Nubank, 2023).

Figura 7 - Páginas do site que explicam sobre o seguro



Fonte: Elaboração própria

4.3 AppleCare+

Inicialmente AppleCare é um dos serviços embutidos nos produtos da Apple, o qual originalmente era um suporte técnico que estendia também a garantia do hardware de um para três anos. Em 2011, foi apresentado a AppleCare+ que incluía o suporte de software e de hardware a um plano de danos acidentais da empresa, em que logo em 2018 houve a inserção da variante opcional restrita em 8 países — Estados Unidos, Reino Unido, Austrália, França, Alemanha, Itália, Espanha e Japão

— do seguro contra roubo e perdas, o qual atualmente é subscrita pela seguradora AIG, como pode ser observado na Figura 8 (BEN-HUTTA, 2022).

Figura 8 - Relação de parceiro e linha de seguro da Apple



Fonte: Elaboração própria

A AppleCare+ é uma aplicação que trata-se da característica do *embedded e branded*.

No Brasil, o site do suporte da Apple apenas informa que a cobertura adicional pode estar disponível até 60 dias após a compra do dispositivo, caso contrário deve-se verificar se o mesmo se encontra qualificado pelo link fornecido pelo próprio site, como a Figura 9 demonstra. Em contrapartida, as informações públicas são apenas sobre o AppleCare Protection Plan (APPLE BR, 2023).

Figura 9 - Relação de parceiro e linha de seguro da Apple

Comprar um plano AppleCare

A maioria dos dispositivos Apple vem com uma garantia limitada e suporte gratuito. Se o dispositivo estiver qualificado, você pode comprar um plano AppleCare+ ou o AppleCare Protection Plan para ter cobertura adicional.

Comprar um plano AppleCare online

Obtenha cobertura para o iPhone, iPad, Mac, Apple Watch, AirPods ou outros dispositivos Apple.

[Selecione um produto para ser incluído na cobertura](#)

Comprar um plano AppleCare usando um dispositivo

1. No iPhone ou iPad, abra os Ajustes. Ou, no Mac, selecione o menu Apple () > Ajustes do Sistema.*
2. Acesse Geral > Sobre.
3. No iPhone ou iPad, toque em Cobertura. Toque no dispositivo ou dispositivo emparelhado com Bluetooth para o qual você deseja comprar um plano AppleCare e, em seguida, toque em "Cobertura AppleCare+ Disponível". Ou, no Mac, toque em "Cobertura AppleCare+ Disponível".
4. Siga as instruções na tela para concluir a compra. Você pode seguir as etapas abaixo para ver o preço do plano AppleCare.

Se a opção "Cobertura do AppleCare+ Disponível" não for exibida, [verifique se o dispositivo está qualificado](#).

* Se você não encontrar a opção "Ajustes do Sistema", clique em Sobre Este Mac > Suporte e, depois, clique no botão Adicionar.

Se a opção "Cobertura do AppleCare+ Disponível" não for exibida, [verifique se o dispositivo está qualificado](#).

Verificar cobertura do dispositivo

Consulte o status da garantia Apple e a qualificação para obter cobertura adicional do AppleCare.

Inserir o número de série do dispositivo

Número de série

Como localizar o número de série

Novo código | Código por áudio

Digite os caracteres acima no campo abaixo

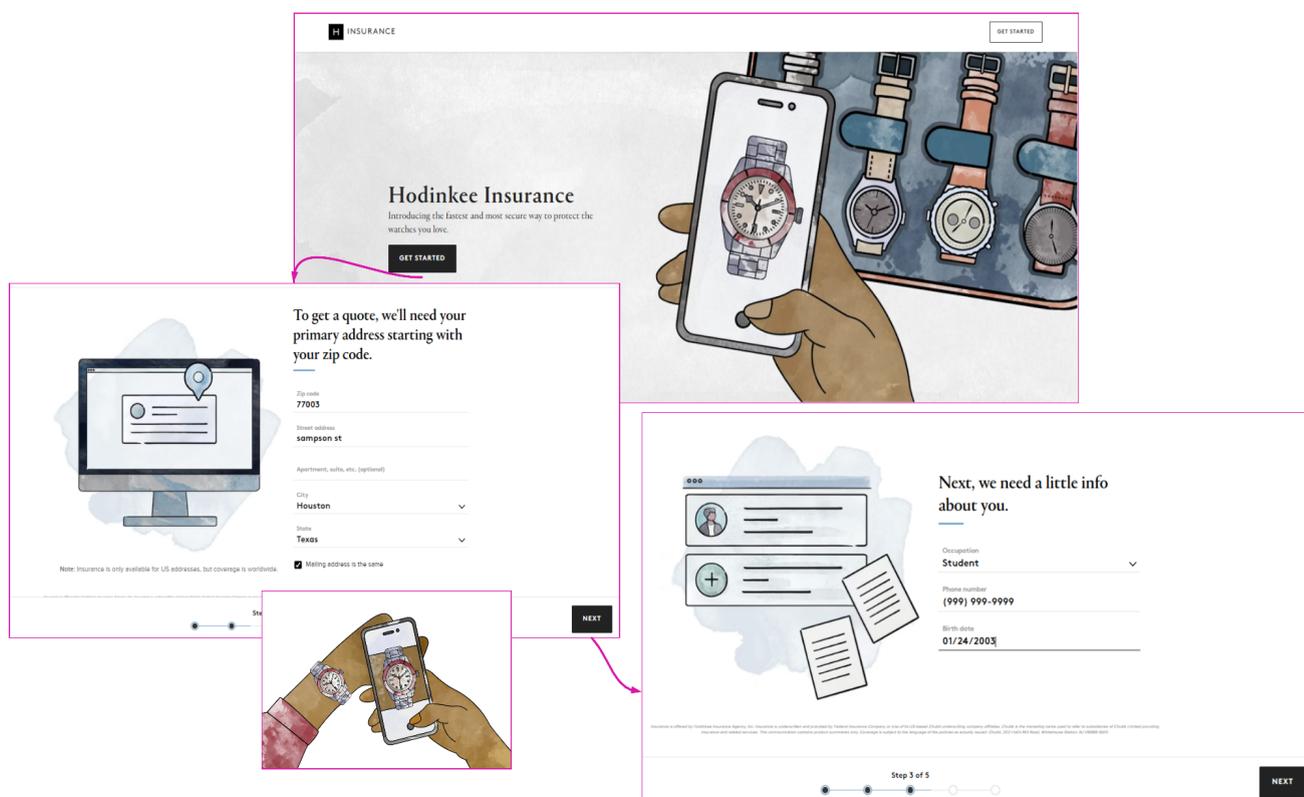
Fonte: Elaboração própria

4.4 Aplicação do *integrated*

Proposto como modelo *integrated* pela própria Coverager (BEN-HUTTA, 2022), a Hodinkee é um influente site de propagação ao público de informações históricas do mundo da relojoaria. Em 2012, foi lançado a Hodinkee Shop, plataforma de varejo de relógios e acessórios, tornando-se um dos revendedores autorizados no mercado. Após 8 anos, a Hodinkee anuncia a Hodinkee Insurance Agency com a proposta dos entusiastas conseguirem assegurar suas coleções de relógio de forma prática e digital com a Chubb, prometendo agilidade, menos burocracia, transparência e proteção com duas empresas de confiança em seus setores. A partir do aplicativo do site da loja, o processo de aquisição do seguro se conclui em poucas etapas observados na Figura 10 e 11, sendo: coleta informações básicas de contato, informações do relógio e foto do item. Dependendo do valor do prêmio é possível pagar o valor total antecipado ou parcelar em até duas vezes. Um

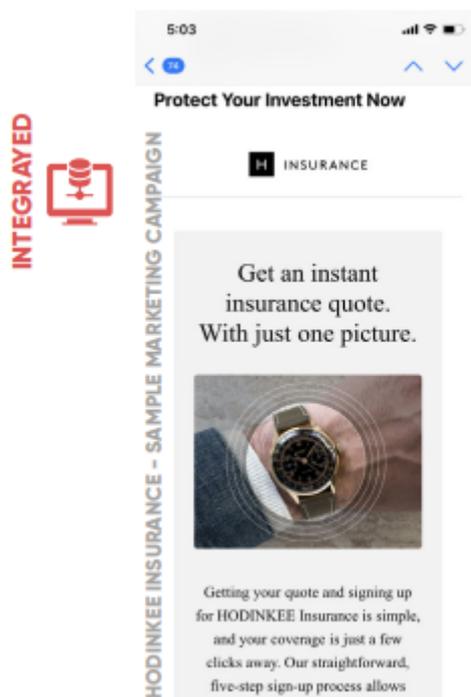
dos diferenciais é a cobertura contra inflação do produto, assim o cliente pode ser coberto até 150% do valor até o final da apólice caso houver a valorização do relógio. E para gerenciamento das apólices, é criado um perfil digital o qual contém as informações pertinentes de cada relógio, em que é possível adicionar ou excluir da apólice, baixar os documentos digitais e caso precise, deixar uma reclamação (CHUBB, 2020).

Figura 10 - Páginas do site para cotação de seguro da Hodinkee



Fonte: Elaboração própria

Figura 11 - Imagem Hodinkee no artigo Coverager



Fonte: (BEN-HUTTA, 2022)

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com a finalidade de expor a nova forma de distribuição de seguros no mercado e as tendências que influenciam o setor, é possível visualizar a partir das aplicações dos casos, o início de uma movimentação estratégica por parte das seguradoras acompanhando os diversos contextos atuais que estamos inseridos. Com o objetivo de atingir o público levando em consideração a retomada da confiança nas instituições, já que a perda da mesma foi acarretada devido às dificuldades enfrentadas em detrimento de crises, sejam elas financeiras ou sanitárias, a proximidade por meio dos canais em ascensão que já têm a segurança de seus clientes, tornará o seguro mais visível para ser adquirido. Vale ressaltar que as pontes que vem sendo requisitadas pelas seguradoras são aquelas que utilizam a internet como ferramenta principal e, com isso, atingem os Millennials e a geração Z, visto que estão suscetíveis a passarem por situações que necessitam de seguridade e possuem, em quase sua totalidade, a independência e idade o suficiente para possuírem bens, além de demonstrarem interesse em adquirir os seguros a partir dos bancos digitais de sua confiança, apontada pela pesquisa da Cover Genius (2022).

No mundo tecnológico, conduzido por análise de dados e inteligência artificial, será utilizado como ferramenta tanto para seguradora quanto para a 3ª parte envolvida (empresa colaboradora) para otimização de processos. A colaboração conjunta trata-se da tendência de uso e compartilhamento de dados de clientes, que por sua vez, torna-se utensílio de manutenção do aparelho segurador no que se refere à subscrição, preço e criação de novos produtos, além da pesquisa que envolve fatores climáticos que podem ser utilizados como parâmetros e são considerados aspectos que influenciam a sinistralidade. Portanto, é importante ressaltar que o seguro embutido, aquele que não é apenas ofertado pelas corretoras, mas também pelo e-commerce, banco digital e/ou produtos, mostra-se como uma resposta quando se aproveitam bem as tendências do mercado.

REFERÊNCIAS

AMAZON UK. Amazon Uk. AMAZON UK, 2023. Disponível em: <https://www.amazon.co.uk/insurance>. Acesso em: 5 de Junho de 2023

AON; Paypal. Aon and Paypal to Expand Access To Insurance For Small Business. **Paypal**, 2022. Disponível em: <https://newsroom.paypal-corp.com/2022-05-02-Aon-and-PayPal-to-expand-access-to-insurance-for-small-businesses>. Acesso em: 5 de junho de 2023.

Apple BR. Suporte oficial da Apple. Apple BR, 2023. Disponível em: <https://support.apple.com/pt-br/HT202702>. Acesso em: 5 de Junho de 2023

BEN-HUTTA, S. Embedded Insurance THE ART AND SCIENCE OF UNSELLING INSURANCE. **COVERAGER**, [s.l], 2022. Disponível mediante assinatura em: <https://coverager.com/embedded-insurance-the-art-science-of-unselling-insurance/>. Acesso em: 17 de Maio de 2023.

COVER GENIUS. The Embedded Insurance Report: Leveraging Transaction Data To Expand Coverage In A Digital-First Market. **COVER GENIUS**, 2021. Disponível em: <https://covergenius.com/wp-content/uploads/2021/06/CG-PYMNTS-Embedded-Insurance-Report-061121.pdf>. Acesso em: 17 de Maio de 2023.

CHUBB; HODINKEE. HODINKEE Insurance transforms the Way Enthusiasts Protect Their Timepieces, 2020. Disponível em: <https://news.na.chubb.com/2020-09-09-HODINKEE-Insurance-Transforms-the-Way-Enthusiasts-Protect-Their-Timepieces>. Acesso em: 30 de outubro de 2023.

Estados Unidos. **21st Century Glass-Steagall Act Fact Sheet, 1933**. Disponível em: <https://www.warren.senate.gov/files/documents/Fact%20Sheet%20-%2021st%20Century%20Glass-Steagall.pdf>. Acesso em: 5 de Junho de 2023

LEBLANC, D; TORRANCE, S. How and why insurers should increase investment in 'Embedded Insurance 2.0'. **Embedded Finance & Super App Strategies**, [s.l.], 2022. Disponível em: <https://www.swissre.com/dam/jcr:0a92d176-548a-4b2a-9b27-6f83548987b9/Embedded%20Insurance%202.0%20-%20Incumbent%20Strategy%20-%20International%20user%20Group%20Report%20-%20June%202022.pdf>. Acesso em: 17 de Maio de 2023.

Nubank. Nubank Auto: Conheça o seguro de carro do Nubank. Nubank, 2023. Disponível em: <https://blog.nubank.com.br/seguro-nubank-auto/>. Acesso em: 21 de Junho de 2023.

Nubank. Seguro de vida. Nubank, 2023. Disponível em: <https://nubank.com.br/seguros/>. Acesso em: 21 de Junho de 2023.

Nubank. Nubank Celular Seguro. Nubank, 2023. Disponível em: <https://nubank.com.br/seguros/celular/>. Acesso em: 21 de Junho de 2023.

SPINELLA, S; WANG J. Insurance reimaged: Spotlight on trust, convergence and transformation. **PWC**, 2022. Disponível em: <https://www.pwc.com/gx/en/financial-services/fs-2025/pwc-insurance2025.pdf> . Acesso em 17 de Maio de 2023.