

O que é mais importante para uma seguradora? Aumentar o valor dos prêmios ou o índice de renovação dos contratos? Essa é uma escolha que pode variar de acordo com a estratégia de cada empresa, mas, independentemente disso, é muito importante conhecer bem seus clientes, segundo Ricardo Lachac, da consultoria Earnix, que apresentou a palestra “Inovação em Precificação” durante a mais recente reunião mensal da Comissão de Inteligência de Mercado da CNseg (CIM), realizada em 26 de janeiro de 2022.

Em seguida, Kleber Eustáquio de Souza, da consultoria UOTZ, que atua no desenvolvimento de projetos de células de inteligência de mercado para o segmento de serviços financeiros, fez uma apresentação sobre as soluções da empresa que prometem ajudar as organizações a entender as experiências dos clientes envolvendo os serviços financeiros e de seguros.

Após a apresentação das consultorias, o último assunto da pauta foi o debate sobre os possíveis temas de estudo dos grupos de trabalho da CIM em 2022. Entre as propostas apresentadas estão uma terceira fase do GT PME e do GT Covid, além da criação de um GT de Inovação, que mapearia como é feita a gestão de inovação das empresas associadas.

Fonte: CNseg, em 28.01.2022