

Evento apresentou os avanços obtidos com o uso de tecnologias e ciências de dados, o futuro e as tendências da subscrição de riscos pessoais

A subscrição de riscos evoluiu e já pode ser realizada de forma totalmente digital. Como funciona esse processo, os próximos passos e a experiência internacional, foram questões abordadas por dirigentes da Samplemed no webinar promovido pelo CVG-SP, no dia 31 de agosto, [transmitido ao vivo pelo YouTube](#).

Sob a mediação do presidente do CVG-SP, Marcos Kobayashi, participaram do evento o CEO da Samplemed e também ex-presidente do CVG-SP, Silas Kasahaya, o CTO Albert Costa e o diretor Comercial Mário Jorge Pereira. A Samplemed, de acordo com Kasahaya, tem 30 anos de experiência no setor, opera em cinco países e está expandindo no mercado internacional com a oferta de plataformas de tecnologia para a subscrição de riscos.

Um estudo da Accenture, nos Estados Unidos, citado por Kasahaya, mostra que os *underwriters* estão subscrevendo menos, porque perdem 70% tempo com outras tarefas. Segundo ele, a tecnologia permite ao subscritor usar seu tempo para desenvolver estudos de resultado da carteira e de sinistralidade e acompanhar as melhores práticas de mercado.

O futuro da subscrição

Tornar a jornada do cliente cada vez mais simples, intuitiva e transparente é também uma preocupação do mercado de seguros. “Se a experiência for a melhor possível, poderá garantir um diferencial competitivo à empresa, além de apoiar a construção de novos produtos”, disse Mário Jorge.

O diretor da Samplemed trouxe ao evento um estudo da McKinsey que projeta o futuro da

subscrição de riscos, começando pela subscrição automatizada. Mario Jorge explicou que a fase 2 se caracteriza pelo maior uso de inteligência de dados e redução do processo manual, resultando em maior agilidade.

A fase 3 é a da microsegmentação e personalização e a fase 4 a da subscrição contínua, que requer um mercado mais maduro. “A intenção é sugerir medidas preventivas que possam influenciar na melhoria da saúde dos proponentes”, disse.

Mario Jorge apresentou, ainda, quatro passos para modernizar a subscrição, começando pelo pensamento sistêmico. “Toda a análise deve ser ágil, por meio de *dashboard* e estatísticas”, disse.

O passo dois é destruir os silos organizacionais, ou seja, todas as áreas devem estar alinhadas. Em seguida, vem o comprometimento dos executivos e, depois, a aceleração do ritmo, com entregas constantes e programadas, em vez de iniciativas de longo prazo.

Uma subscrição para cada risco

Dividindo os riscos entre baixos, médios e altos, Mario Jorge indicou o tipo de subscrição correta. Para os riscos baixos ele sugeriu o modelo preditivo, que caracteriza os indivíduos de acordo com o perfil de risco. Para os médios, a análise automatizada e o aprofundamento do perfil de risco com o uso de questionários dinâmicos e até entrevistas remotas.

Já para os riscos altos, com capitais mais elevados, recomendou análises específicas, inclusive com o uso de exames laboratoriais. “Temos um ecossistema completo de soluções, que garante mais segurança e a análise mais profissional dos riscos. Viabiliza para que mais pessoas façam o seguro”, disse.

Na visão de Mario Jorge, a integração entre tecnologia, dados e segurança, em um mesmo ambiente, facilita a gestão de riscos e acompanhamento das carteiras, permitindo ajustes e correções com rapidez.

Cases internacionais

O CTO Albert Costa, que reside nos Estados Unidos, trouxe de lá exemplos de seguradoras novas, que cresceram rapidamente após o uso de subscrição automatizada. Duas delas, a Haven Life e a Ethos realizam aceitação 100% digital, sem a necessidade de exame médico, exceto para seguros acima de US\$ 1 milhão.

A Ethos aceita idade de até 75 anos e capital de até US\$ 10 milhões. Já na Haven Life o limite de idade é 64 anos e o capital de US\$ 3 milhões. “Ambas as seguradoras oferecem uma boa experiência para o usuário, que não precisa falar com ninguém, pois todo o processo é online”, disse.

Outra empresa, a Ladder, atua com foco na recomendação de produtos, a partir de uma série de perguntas. Com o uso de algoritmos, fazem a recomendação de produtos diferenciados.

Para o executivo, os exemplos mostram a tendência de automatização dos processos no mercado americano, cada vez mais com o uso de modelos matemáticos e preditivos para a rápida tomada de decisão. “A mensagem que fica é que as seguradoras devem atentar para os novos entrantes do mercado”, disse.

Questionado pelo presidente do CVG-SP sobre a melhor estratégia das seguradoras americanas, Albert Costa respondeu que é a inovação na experiência do usuário e o uso da ciência de dados. “A grande revolução é o uso de algoritmos matemáticos, inteligência artificial e *learning*”, disse.

No encerramento, Marcos Kobayashi observou que o tema abordado interessa a diversos profissionais e não apenas aos subscritores. “Por isso, vamos trazer mais informações nas nossas

redes sociais, porque um dos pilares do CVG-SP é a geração de conteúdo”, disse.

Fonte: Márcia Alves, em 06.09.2022