

Vídeo: entrevista com Luis Moreno

O ex-presidente do BID conversa com Carla Simões, superintendente de Comunicação e Marketing da CNseg

No vídeo, Simões e Moreno discutem questões relacionadas ao desenvolvimento econômico na América Latina e abordam tópicos relevantes como:

- A importância da região olhar para o futuro
- A necessidade de evitar a polarização política que frequentemente impede o desenvolvimento na região
- O papel do setor de seguros no desenvolvimento econômico
- A importância da segurança jurídica e regulatória
- A agenda das mudanças climáticas
- A necessidade de liderar iniciativas sustentáveis na América Latina
- A importância da transição energética e da tecnologia, como a inteligência artificial

CNseg compartilha insights sobre o futuro digital do setor de seguros

Thiago Ayres, superintendente de estudos e projetos da CNseg, participou do evento 'O Futuro do Setor de Seguros: Conectado e Digitalizado' no Inovabra Hub, espaço de coworking e inovação localizado em São Paulo e integrante do programa de inovação e empreendedorismo desenvolvido pelo Banco Bradesco.

Ao longo do painel, Ayres conversou sobre:

- Iniciativas para dar visibilidade aos produtos e serviços das seguradoras
- Uso ativo de dados e tecnologias
- Compartilhamento de dados e interoperabilidade

Abaixo, você confere na íntegra as respostas de Thiago às perguntas feitas pela equipe do Inovabra durante o evento:

Quais iniciativas para dar mais visibilidade aos produtos e serviços oferecidos pelas seguradoras?

A CNseg, juntamente com as suas associadas e a FENACOR, desenvolveu o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização (PDMS) com objetivo de aumentar a parcela da população atendida em 20% pelos diversos produtos do mercado de seguros, previdência aberta, saúde suplementar e capitalização e elevar o pagamento de indenizações, benefícios, sorteios, resgates e despesas médicas e odontológicas dos atuais 4,6% do PIB para 6,5% do PIB em 2030.

O plano apresenta metas claras e propõe mudanças para o ecossistema do seguro que impactarão no desenvolvimento sustentável do setor e consequentemente na sociedade brasileira. Para alcançar o objetivo, o plano compreenderá ações (65) tanto do setor público quanto do privado divididas em quatro pilares. O primeiro são os Canais de Distribuição, cujo foco são a inteligência comercial (aperfeiçoamento da base de dados de corretores), qualificação dos corretores e OPIN. Outro pilar é Produtos, que pretende fortalecer o desenvolvimento de novos produtos, o aprimoramento de produtos já existentes e a melhor divulgação dos produtos uma vez que há grande desconhecimento pela sociedade. Há também Eficiência Regulatória, para ampliar o diálogo entre regulados e reguladores em cenário marcado por disrupção, inovação e efeitos de eventos de grandes dimensões como a pandemia, o câmbio climático, guerra e tensões sociais. O quarto pilar é a Imagem do Seguro, que coloca o consumidor com centro da estratégia e é centrado no fomento à cultura do seguro, para mostrar para a população a importância dos seguros e seus benefícios para uma vida com mais tranquilidade e segurança, e que também tem como objetivo desmitificar o "segurês", utilizando recursos como: linguagem iconográfica, Canal de vendas digital, Divulgação

de conteúdo com temas relevantes e úteis para criação de relacionamento com o atual e com o futuro cliente, além de fomentar a agenda ASG.

Como o mercado de seguros têm se preparado para se beneficiar do uso ativo de dados diante das novas tecnologias com destaque para Inteligência artificial?

As empresas têm estudado e investido em técnicas de Analytics ao longo do processo de digitalização de suas jornadas (dentro e fora da empresa). Estudo da CIM, que buscou identificar as técnicas Analytics utilizadas pelas empresas e entender como elas são empregadas em seus negócios, mostrou que, para o Setor, as grandes oportunidades dentro do desafio da transformação digital são: “Atrair e fidelizar clientes”, em 1º lugar, “Aumentar a produtividade”, em 2º lugar, e “Melhorar as ofertas atuais com soluções digitais”, em 3º lugar. Resultado muito positivo, evidenciando o cliente como ponto principal dos negócios do setor.

Ao serem questionadas quanto as tecnologias e funcionalidades especialmente importantes para a agenda digital do seu negócio, as empresas apontaram “Big Data & Analytics” em 1º lugar (necessidade de volume de dados para conhecer/entender os seus clientes e o seu negócio), “Inteligência artificial e machine learning” em 2º lugar e “Portais de autoatendimento aos segurados/corretores | Softwares, ferramentas e plataformas em nuvem”, em 3º lugar.

O caminhar na jornada de digitalização do setor foi extremamente acelerado pela Pandemia, quando o isolamento e o distanciamento social eram os maiores desafios para diversas áreas da economia, principalmente o setor de serviços (Setor de Seguros incluído). A rápida resposta do Setor a esse novo cenário mostra o quanto o setor já vinha estudando e se preparando para avançar na agenda digital nos próximos anos e a pandemia fez com que muitas “teorias” virassem “práticas” em tempo recorde. As empresas conseguiram regular seus sinistros de maneira remota através de machine learning, os atuários e estatísticos, utilizando dados, conseguiram adaptar rapidamente seus modelos de precificação para considerar um risco desconhecido: a pandemia, por exemplo.

Como o compartilhamento de dados entre as seguradoras e interoperabilidade dos processos tem afetado o mercado de seguros e quais suas apostas para os próximos anos?

Com o objetivo de disseminar, de maneira simplificada e padronizada, informações à sociedade a respeito dos produtos oferecidos por nossas associadas, além do atendimento às premissas do PDMS (de ampliar o alcance do setor e o aproximar do consumidor), a CNseg criou o “Encontre seu Seguro”.

O compartilhamento de dados, através das APIs do Open Insurance, permitiu que a Confederação elaborasse ferramenta que possibilita a consulta e comparação dos produtos e suas coberturas (ou modalidade de planos de previdência, ou periodicidade de sorteio dos títulos de capitalização) oferecidas por cada uma das participantes da plataforma do OPIN. Além disso, ela traz os principais canais de atendimentos dessas empresas para que o cliente/consumidor siga a jornada de seu interesse: seja tirar dúvidas sobre o produto, ou buscar canais que possam efetivar uma aquisição).

Fonte: CNseg – Notícias do Seguro, em 04.10.2023