

No evento Café CVG-SP, especialistas analisaram as transformações na subscrição trazidas pelo uso tecnologias e de novas práticas.

Em nova edição do Café CVG-SP, realizada no dia 8 de outubro, no auditório da ACSP, em São Paulo, o tema em pauta foi “O futuro da subscrição de vida”. O evento reuniu especialistas de diversos segmentos do setor para analisar as transformações na subscrição de riscos do seguro de vida, a partir do uso de tecnologia e de novas práticas, além de apontar tendências. A abertura foi realizada pelo presidente do CVG-SP, Anderson Mundim, superintendente Executivo da Bradesco Vida e Previdência, e a mediação pelo diretor de Relações com o Mercado, Marcos Salum, gerente Comercial da Swiss Re.

“O processo de subscrição está no coração da seguradora e o grande desafio é conseguir o equilíbrio com a jornada do cliente”, disse Marcos Salum. Para Mario Jorge Pereira, diretor Comercial & Partner da Samplemed, “o futuro da subscrição de vida já está acontecendo”. Ele apresentou um estudo da consultoria McKinsey que retrata mais de quatro fases de evolução da subscrição, desde a automatização até o processo contínuo, que, atualmente, incluem ações preventivas para influenciar a saúde dos proponentes.

Embora existam muitas fontes para a captação dados, como censo demográfico, health score, exames, questionários, modelos preditivos e análise facial, Mario Jorge observa que ainda faltam dados médicos estruturados para a análise em tempo real. Hoje, segundo ele, a análise de riscos inclui novas técnicas, como a taxonomia. Por isso, adverte que a DPS não pode ser mais a única fonte da subscrição. “O futuro da subscrição passa pelo trabalho conjunto da atuária e da ciência de dados com o apoio da tecnologia”, disse.

O consultor em Planejamento e Proteção Financeira da TGL Consultoria Financeira, Rogério Araújo, enxerga inúmeros benefícios na aplicação da inteligência artificial à subscrição. Ele cita a redução da burocracia na contratação, com menos documentos, a agilidade na emissão da apólice e até a expansão do mercado. “O seguro para motoboy, que antes era um palavrão, hoje, com dados, é possível precificar”, disse. Para Araújo, a subscrição bem-feita não apenas evita problemas na indenização, como também promove a democratização do seguro. “Com dados nas mãos e IA, podemos educar nosso público e levar o seguro para a baixa renda, que só não compra por falta de oferta”, disse.

Francesca Panzeri, senior UW Proposition Manager LatAm da Swiss Re, avalia que o underwriting passou por grandes transformações, provocadas, principalmente, pela tecnologia e pela pandemia. “No passado, o underwriting era severo e lento, mas, hoje, com a tecnologia, já não funciona mais ter uma DPS com 30 perguntas”, disse. Ela atribui ao uso da IA outra grande mudança, destacando que as ferramentas digitais reduzem o trabalho do subscritor, especialmente em casos complexos, como análise e resumo de documentações. O chatbot, inclusive, é capaz de analisar patologias. Na sua visão, o Brasil ainda não tem um mercado maduro de subscrição, mas é muito digital.

Antonio Carlos Pereira, gerente de Produto Vida e Subscrição da Porto, explicou que a análise na subscrição se baseia em três tipos de riscos: médico, financeiro e pessoal. No risco médico, a digitalização, impulsionada pela pandemia, agilizou o processo, com o uso de IA e machine learning. “Com isso, o subscritor deixou de ser binário, como no passado, em que apenas aceitava ou recusava”, disse.

No risco pessoal, ele afirmou que os dados sobre capacidades laborativas já não são suficientes para a análise, que, hoje, inclui também o estilo de vida. “Saímos do empírico, que é rico, mas limitando, e avançamos para o conhecimento estatístico, de dados”, disse. Já no risco financeiro, o valor salário, bem como o cálculo sobre os seus múltiplos, ficaram para trás. Hoje, ferramentas digitais definem a renda presumida e a saúde financeira do cliente. “O futuro da subscrição deixa de ser binário e passa para uma composição grande de variáveis”, disse.

Subscrição personalizada

Se, até pouco tempo, as resseguradoras se destacavam pela oferta de proteção, hoje, vão muito além ao compartilharem riscos, conhecimentos e experiências com o mercado. Alessandra Monteiro, diretora de Subscrição de Vida e Saúde da Austral Re, afirma que, atualmente, as resseguradoras preferidas são aquelas que agregam valor, ajudam a calibrar a subscrição e a melhorar os processos.

Entre os desafios da área, Alessandra cita a nova Lei de Seguros, que exigirá questionário de saúde mais objetivo e direcionado. Em relação às tendências, ela enxerga uma subscrição mais colaborativa. “O subscritor não pode ser binário, porque o mercado caminha para a personalização, com preços mais adequados”, disse. Para ela, a tecnologia fortalece o papel do subscritor. “O subscritor está no centro de tudo, seu conhecimento técnico, olhar atento e senso ético fazem a diferença”, disse.

Talk show

A segunda parte do evento foi reservada para o talk show com a participação dos especialistas, que responderam perguntas da plateia. Em uma das questões, Francesca comentou que alguns países já adotam o direito ao esquecimento para pessoas que tiveram câncer. Na sua visão, essa questão influi na subscrição. Já Alessandra observou que a subscrição pode avançar muito com o uso de ferramentas digitais. Antonio Carlos ponderou que a tecnologia não eliminará a telesubscrição, mas reduzirá o seu uso.

No encerramento, o presidente Anderson Mundim elogiou os especialistas convidados, destacando a importância do conteúdo apresentado. Ele também agradeceu aos patrocinadores do evento: Tokio (Diamante), MAG, Porto e SulAmérica (Platina) e MAPFRE e MAWDY (Ouro).



Palestrantes Café CVG-SP Subscrição de Vida



Anderson Mundim e Marcos Salum



Mario Jorge Pereira, Alessandra Monteiro e Francesca Panzeri



Rogério Araújo e Antonio Carlos Pereira



Plateia

Fonte: CVG-SP/Márcia Alves, em 13.10.2025.