

"A maneira como se faz negócio hoje não existirá mais em pouco tempo", diz o especialista no Insurance Meeting

- Tenha um propósito claro. Se não tiver, não chegará a 2020.
- Venda um sonho. As pessoas compram sonhos. Ninguém reclama do preço da cápsula do café Nespresso, que equivale a um custo de R\$ 400 o quilo do café.
- Tenha Foco. O sucesso está mais ligado a renúncias do que a apostas, pois a maioria não tem dinheiro para tudo.
- Crie um ecossistema. Terceirize o que não interessa.
- Construa uma rede de inovação aberta, com reforço na inteligência coletiva e economia do compartilhamento.
- Interaja com o cliente. Escute e observe. Convide-o para entrar e evolua com as suas recomendações.
- Fail Fast. Ou seja, faça rápido o processo e a execução.
- Olhe para a frente. Antecipe movimentos. Crie mercados.

Essas foram as oito dicas dadas por Luis Rasquilha, professor da Fundação Instituto de Administração (FIA), no primeiro painel técnico "A mudança tecnológica chegando mais rápido", proferida na 10ª edição do Insurance Service Meeting, maior evento de tecnologia do mercado de seguros brasileiro promovido pela CNseg, que tem como tema "O futuro é agora - a inovação a favor do desempenho".

"A maneira como se faz negócio hoje não existirá mais em pouco tempo. Essa é uma da certeza. O futuro pertence a aqueles que acreditam na beleza dos seus sonhos. Adote a inovação estratégica. Inovar significa colocar as ideias novas em ação. Para isso, vocês devem ter ideias que sejam implementáveis", recomendou ele aos 400 participantes que lotaram o auditório do Hotel Royal Palms, em Campinas.

O especialista trouxe reflexões importantes para um setor formado por companhias tradicionais de seguros, que começam a ser provocadas por novos entrantes que trazem um jeito diferente de fazer a subscrição do risco, de criar produtos, de se comunicar e de abordar o cliente. "Hoje, todos nós somos dependentes de um mundo conectado. Em 2000, as estatísticas mostram que apenas 6% da população mundial era conectada. Em 2010, 23%. Em 2020 serão 66%. E me pergunto: será que as empresas estão preparadas para o novo modelo de negócios?".

Para estar, é preciso se reinventar para acompanhar as mudanças do mundo. Segundo dados do palestrante, em 1900 o conhecimento dobrava em 100 anos. Em 2020, dobrará a cada 12 horas. "Isso exige um questionamento constante sobre se a empresa é relevante, se a marca se diferencia ou se a empresa está apenas entendendo inovação como vender mais rápido e mais barato", frisa. Como exemplo, ele cita gigantes que foram engolidos por startups, como a rede de vídeos locadoras substituída pelo Netflix ou as cooperativas de táxi pelo Uber.

Segundo ele, a discussão hoje não é tecnologia, que está fácil e disponível. Depende da capacidade de ligar os pontos e transformar a informação em um diferencial competitivo. A pergunta inicial era: como se preparar para o que ele chama de quinta onda. Foi quando ele deu as oito dicas, que já citamos no inicio do texto para aquele leitor que prefere um resumo do que chegar ao final de um

texto com mais de dois parágrafos.

O moderador Alexandre Leal, superintendente executivo técnico da CNseg, indagou: o que é mais recomendável, internalizar a inovação dentro da empresa ou criar um ambiente externo?

Para Rasquilha, há dois tipos de inovação. A incremental, que pode ser feita dentro da própria empresa. E a disruptiva, que cria uma nova regra e que não pode ser feita dentro das empresas. "Tem de criar uma nova unidade de negócios para que a inovação não seja contaminada pela cultura tradicional", explicou. "A startup tem ideia e não tem arcabouço de gestão. E as empresas tradicionais tem arcabouço de gestão e não conseguem implementar a ideia de forma ágil".

CNspar - Exatamente por sentir que essa realidade é realmente o atual cenário do setor, Marco Barros, diretor presidente da CNseg PAR e diretor geral executivo da CNseg, apresentou aos presentes a estratégia da CNseg no mundo das startups. "Se é para incrementar, faz dentro. Se é para ter disruptão, faz fora e depois incorpora", concordou Barros.

A CNspar, o braço investidor da CNseg, optou por atuar com o um investidor anjo. "Nem incubadora nem aceleradora", explica. A escolhida como parceira no projeto de apoiar ideias inovadoras e quem podem ser transformadas de forma rápida foi a Darwin Starter, sediada em Florianópolis.

O processo foi aberto em agosto e atraiu 294 inscritos. Oito projetos foram selecionados na semana passada. Desses, seis serão selecionados e conhecidos no dia 2 de dezembro. O grupo vitorioso receberá aporte financeiro, estimado em R\$ 400 mil no total, mentores especializados, conexão com pessoas chaves no tema escolhido (seguros, fintech, big data e TI/ Telecom).

Fonte: [CNseg](#), em 04.11.2016.