

A coordenadora do Comitê Técnico de Seguros, Previdência Aberta, Capitalização e Resseguro (CTSeg), Fernanda Chaves, representou o IBA em um debate ao vivo e transmitido pelo página de Facebook do jornal O Dia. O evento teve a duração de mais de uma hora, que atingiu mais de quatro mil visualizações.

Ela participou desta mesa redonda com outros representantes do mercado de seguro, que trataram do novo perfil deste segmento. Na oportunidade, Fernanda Chaves reforçou a relevância do profissional da atuária neste campo de atuação, além de tratar de outros temas, como a utilização de novas tecnologias (como o Big Data).

“Tivemos inovações que trouxeram novidades para o setor, mas, em contrapartida riscos novos, como os ligados à cibernética. Vivemos um momento muito interessante para a nossa profissão, agregando novos subsídios”, apontou a coordenadora.

Veja os vídeos desta mesa redonda nos links abaixo

[Vídeo 1](#)

[Vídeo 2](#)

### **Fator humano é preponderante**

A mesa redonda representou a fechamento da série de reportagens produzida pelo jornal O Dia, intitulada "O seguro nasceu de novo", publicada no caderno de Negócios do veículo de comunicação.

A presidente em exercício do IBA, Luciana Bastos, também foi fonte desta série e ressaltou que, mesmo com a ascensão das novas tecnologias, o fator humano (representado na figura do atuário) é imprescindível. Afinal, é ele quem estipula o preço da apólice combinando informações obtidas com o auxílio da tecnologia e dos dados estatísticos.

“Você pode ter a máquina facilitando a vida dos profissionais. Mas são dados desordenados. É preciso ter uma análise técnica para avaliar o risco. A inteligência para capturar a informação de forma efetiva e saber o que fazer com aquilo passa por um humano”, concluiu Luciana Bastos na reportagem .

Veja abaixo a reprodução da matéria

# Negócios & Carreiras

## O HOMEM E A MÁQUINA

Um caminho sem volta. O **DIA** encerra a série 'O seguro nasceu de novo' mostrando a **relação** entre profissionais e **novas tecnologias**. Atividades operacionais já podem ser feitas com o auxílio da inteligência **artificial** e de redes sociais para a captação de clientes em grande escala. Assim, **corretores e atuários** vão se concentrar nas avaliações técnicas dos dados coletados na internet. É a **revolução** digital em um ramo até então convencional

TEXTO **HERCULANO BARRETO FILHO**  
herculano.filho@odia.com.br

**BERNARDO COSTA**  
bernardocosta@odia.com.br

ILUSTRAÇÃO  
**LUIZA ERTHAL**

A experiência começa pelo Facebook. Ao escrever @segurobot no aplicativo de mensagens, o usuário passa a interagir com um robô. "Olá! Podemos te ajudar a economizar tempo e dinheiro com seguros. O que posso fazer por você agora?". A plataforma, desenvolvida com o apoio da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), coloca o homem e a máquina trabalhando lado a lado. As novas tecnologias que estão revolucionando o segmento não eliminam a atuação dos profissionais da área. Pelo contrário, complementam o seu trabalho.

Na Segurobot, o robô faz 99% das tarefas operacionais, explica Leonardo Rochadel, CEO e fundador da O2OBOTS, startup que criou a tecnologia. Ao optar pelo seguro viagem, por exemplo, o robô faz três perguntas rápidas para apre-

sentar as melhores cotações. Caso a compra não seja concluída pela internet, as informações são repassadas para os corretores cadastrados na plataforma. "O corretor só

precisa pegar o telefone e ligar para o cliente que a nossa plataforma capturou. Ele ficou apenas com a melhor parte", acrescenta Rochadel.

O tempo levado para ela-

borar uma proposta ao cliente também sofreu um impacto com o auxílio do mundo digital. Antes, o corretor levava a proposta à seguradora, onde era feita a conferência dos dados. Em seguida, o material era enviado por malote à matriz, as informações eram redigidas e só então entravam no sistema.

### DE DEZ DIAS A UM MINUTO

Esse processo, que levava até dez dias, já pode ser feito em apenas um minuto. Desde fevereiro deste ano, a corretora Mongeral Aegon opera com um aplicativo de venda digital. Os corretores utilizam tablets, onde todas as informações são preenchidas e o próprio cliente faz a validação, com conferência em tempo real e transmissão online.

"Profissional e máquina trabalham juntos. Com isso, o tempo de interação corretor-cliente cai significativamente. Antes, ele trabalhava com folheto e era preciso imprimir a apólice. Agora, esse processo está todo digitalizado", explica Rafael Rosas, superintendente de marketing digital da empresa.

O universo de corretores é significativo. São cerca de 101 mil, segundo dados da CNseg. Mas há um outro mercado de profissionais do ramo. São os atuários, encarregados de fazer os cálculos que definem os valores das apólices. Eles avaliam riscos e organizam as informações, agora coletadas com o auxílio da tecnologia.

No caso do seguro de veículos, são dados fornecidos com o uso da mesma tecnologia usada na Fórmula 1. A telemetria, suporte tecnológico em chip instalado no carro, permite traçar o perfil do condutor baseado em aceleração, velocidade em curvas, horários e locais de circulação. A tecnologia também já permi-

t e que sejam feitos exames de coração, diabetes, acompanhamento de peso, pressão, febre e até de câncer com o uso de aplicativos de celular para o seguro de saúde.

É aí que entra o atuário, que estipula o preço da apólice combinando informações obtidas com o auxílio da tecnologia e dos dados estatísticos. "Você pode ter a máquina facilitando a vida dos profissionais. Mas são dados desordenados. É preciso ter uma análise técnica para avaliar o risco. A inteligência para capturar a informação de forma efetiva e saber o que fazer com aquilo passa por um humano", explica Luciana Bastos, presidente do Instituto Brasileiro de Atuária (IBA).



**Negócios & Carreiras**



# PROFISSIONAIS QUE SE REINVENTAM

Especialistas em tecnologia se aliam ao ramo de seguros e apresentam soluções para alavancar vendas. O processo implica numa mudança do jeito de fazer negócios e até mesmo do vocabulário do segmento

Insurtechs, machine learning, inteligência artificial, startups, chatbot são expressões que passam a fazer parte da linguagem de corretores e atuários num processo sem volta de reinvenção online, onde a captação de clientes é feita pela internet. Em meio a esse contexto, cresce a importância de um outro perfil de profissional, formado em Tecnologia da Informação ou Ciências da Computação e especializados no desenvolvimento de softwares.

Esses profissionais se aproximaram do segmento desde 2016. Em setembro do ano passado, a Confederação Nacional de Seguradoras (Cnseg) passou a investir em inovação, numa parceria com a aceleradora Darwin Starter, de Florianópolis. A empresa, então, começou a estimular a criação de novas iniciativas tecnológicas voltadas para o ramo.

Marcos Mueller, CEO da Darwin Starter, diz que as novas funcionalidades surgem a partir das conversas entre os desenvolvedores de sistemas e representantes de seguradoras. "Há uma necessidade de o setor se reinventar. As soluções tecnológicas, especialmente no modelo de

precificação, surgem a partir da interação com os profissionais de seguros", explica.

Em São Paulo, a Oxigênio Aceleradora, da Porto Seguro, desenvolve uma iniciativa que conecta corretores e especialistas em tecnologia para gerar oportunidades

de negócio. Com informações de clientes inseridas na plataforma Clic Corretores, os profissionais recebem dicas para fechar contratos e estabelecer preços personalizados. O próximo passo é inserir os atuários no sistema. "Cruzamos dados

do perfil dos clientes com o perfil dos corretores e o tipo de produto procurado. A inteligência artificial identifica tendências, que são convertidas em oportunidades de vendas", explica Luis Felipe Evers, fundador da Clic Corretores.

**TECNOLOGIA E EXPERIÊNCIA**  
A parceria entre tecnologia e a experiência de mercado é fundamental no processo de renovação do segmento, segundo Evers. "O corretor é quem tem o cliente na mão. E as pessoas sentem maior confiança quando lidam com um corretor, especialmente os que já conhe-

cem. Os atuários, por sua vez, trazem o conhecimento estatístico do mercado", compara o especialista.

Robert Bittar, presidente da Escola Nacional de Seguros, diz que a tecnologia já faz parte de todas as etapas do setor. "Os processos hoje são online. Cálculo, formulação de proposta, entrega de serviços... A tecnologia se tornou mais uma ferramenta de vendas. Já há instrumentos que permitem o rastreamento do cliente durante as 24 horas do dia", analisa.

A Superintendência de Seguros Privados (Susep), que fiscaliza o setor de seguro no país, também procura

**NÚMEROS**

**2,5MIL**

Profissionais registrados pelo Instituto Brasileiro de Atuária (IBA). O registro só é feito após aprovação em prova da categoria

**60%**

Percentual de atuários que trabalham com seguro, resseguro ou saúde, segundo levantamento do IBA no ano passado

**101MIL**

É a quantidade de corretores em atividade registrados no país pelo Confederação Nacional das Seguradoras (Cnseg)

se atualizar. Em julho deste ano, o órgão criou a Comissão de Especial de Inovação e Insurtechs, que pretende discutir o impacto da tecnologia nos produtos e na regulação do mercado. Em outra frente, a Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico criou o Comitê de Insurtechs, para mapear todas as novas empresas no setor de seguros no país.



**As soluções tecnológicas, especialmente no modelo de precificação, surgem a partir da interação com os profissionais de seguros**

MARCOS MUELLER, CEO da Darwin Starter

## NO MERCADO COM ASSERJ

Fabio Queiroz, presidente da Asserj

e-mail: comunicacao@asserj.com.br



facebook: www.facebook.com/asserjsupermercados | twitter: twitter.com/@asserjsupermercados

**WORKSHOP.** Acordos individuais e coletivos, fim do imposto sindical obrigatório, novos tipos de jornadas, justiça gratuita, foram alguns dos assuntos abordados.

**MODERNIZAÇÃO TRABALHISTA**

### A NOVA LEI

A modernização trabalhista, que entrará em vigor a partir de 11 de novembro, foi pauta para o workshop gratuito que promovemos nessa última segunda-feira, em parceria com o Sebrae e o Espaço Intelectual, na Lapa. Com a temática 'Reforma Trabalhista — Novos Paradigmas do Direito do Trabalho', recebemos ministros, desembargadores e advogados, esclarecendo todos os pontos sobre as mudanças das relações trabalhistas.

**NECESSIDADES DO SÉCULO XXI**

A Asserj acredita que a modernização trabalhista vai contribuir para a geração de empregos, melhorando as condições no ambiente de trabalho, trazendo flexibilidade e mais segurança para os empregadores e colaboradores. Para o setor supermercadista, representa um grande avanço, já que, atualmente, estamos submetidos a uma legislação ultrapassada com as necessidades do século XXI. Entendemos



que essa medida irá diminuir a distância do Brasil em relação aos países desenvolvidos.

**O DESAFIO**

De acordo com a Confederação Nacional da Indústria (CNI), o desafio de fazer com que as relações de trabalho privilegiem o diálogo e confirmem seguran-

ça jurídica para os envolvidos é também o desafio de garantir sustentabilidade para as empresas, competitividade no mercado nacional e internacional e de estimular a geração de empregos.

**NOVOS MODELOS DE JORNADA DE TRABALHO**

Dentre os pontos positivos, destacamos a contribuição para uma maior produtividade e eficiência. É o caso da criação de novos modelos de jornada de trabalho, o que também irá tornar mais flexível a contratação de mão de obra. Alguns aspectos da modernização trabalhista poderão ter maior impacto no varejo, como horário de trabalho, afinal será possível às empresas negociar com os funcionários jornadas que atendam melhor suas necessidades, considerando movimento das lojas e as atividades diárias a serem desempenhadas (reposição, limpeza, etc).

Acordos individuais e coletivos, fim do imposto sindical obrigatório, novos tipos de jornadas, justiça gratuita, foram alguns dos assuntos abordados em nosso workshop. Se você deseja se aprofundar no tema e entender os impactos da modernização, pode encontrar no site do Sebrae cartilhas e estudos sobre o assunto.

Na próxima semana, o caderno publica a coluna de Tony Coelho, sobre Turismo. Fabio Queiroz volta a assinar este espaço a partir de 8 de novembro

**Fonte:** IBA, em 31.10.2017.