



O CQCS Insurtech & Inovação reuniu os principais atores da área de seguros nesta quarta-feira, dia 1º de agosto, para discutir a experiência do consumidor. Sob o tema “Seguro de vida digital – o que vem por aí?”, Albert Florêncio da Costa, CPO da Samplemed; Bernardo Teixeira, COO da ONLi Seguros; e Dilmo Bantim Moreira, presidente do conselho consultivo da CVG/SP fizeram um amplo debate.

De acordo com Moreira, 99% das vendas de seguros não são realizadas de forma digital. Ainda segundo o executivo, com base em uma pesquisa do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), os compradores têm receio do comércio on-line nesta área. Essas afirmações demonstram um distanciamento do segmento no e-commerce. “No entanto, sms e call center têm participação crescente”, explica.

Sobre o 1% dos produtos comercializados digitalmente estão “pessoas, residência e aluguel”, completa o executivo da CVG/SP. Questionado sobre de que maneira a instituição onde atua contribui para modernização da experiência do consumidor, o palestrante foi enfático. “Nossa contribuição começa no mercado, quando distribuímos como conhecimento, levando cultura para que haja melhores compras”.

“O fato de o Brasil vender menos seguros que a média mundial é uma questão cultural. Temos necessidade de educação para ensinar os clientes que seguros não são caros e que é possível formatar o produto como o comprador desejar”, ratifica Bernardo Teixeira.

E como usar a tecnologia para educar? “A inteligência artificial é bastante conhecida e pouco discutido, mas já conseguimos usar chatboot com linguagem atual melhorando o processo de compra. Já na inteligência artificial é possível usar bonecos para explicar os produtos”, sugere Albert da Costa.

Se na pesquisa apresentada por Dilmo Moreira o avanço do digital parece distante, o COO da ONLi trouxe a experiência da empresa que representa com avanços no setor. Texeira diz que tem obtido sucesso, muito embora acredite que o “e-commerce não é simples, precisa de consultoria e regulamentação” explica. “Não tem como a máquina fazer sozinha”, completa.

Dentre os entraves para modernização de vendas, o executivo cita as papeladas na hora da contratação e a burocracia nas seguradoras. Em contrapartida, venda remota, consultoria on-line e o fato de não precisar de deslocamento são citados como vantagens, além da “venda eficaz, menor inadimplência e sem custo de impressão”, continua.

Um quesito comum entre os palestrantes é a necessidade de investimento na área de segurança. Uma pesquisa da SAS sobre fraude, trazida por Moreira, aponta que 71% das empresas têm sistemas baseadas em regras, 59% possuem alguma tecnologia contra fraude e 27% usam tecnologia de subscrição.

SOBRE O CQCS INSURTECH & INOVAÇÃO

O maior encontro em inovação de seguros da América Latina acontecerá na cidade de São Paulo, nos dias 1º e 2 de agosto. O CQCS Insurtech & Inovação reunirá as mais modernas seguradoras do mercado, insurtechs, aceleradoras, investidores e empreendedores do setor, além de representantes da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP); da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP); e da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF).

Entre os palestrantes confirmados estão nomes como Caribou Honig, Chairman da InsureTech Connect; Iván Ballón, Desenvolvedor de Negócios da América Latina e Ibéria da FRISS; Josep Celaya, diretor Corporativo Mundial de Inovação da MAPFRE; Ingo Weber, CEO da Digital Insurance Group; Marcelo Blay, fundador e CEO da Minuto Seguros; Andre Gregori, CEO & CET da Thinkseg; Heverton Peixoto, CEO do Zim; entre outros. Para saber mais, acesse <http://cqcsinsurtech.com.br/>

Fonte: Agência Pauta VIP, em 02.08.2018.