

Por Alexandre Ponciano (*)



De acordo com o vice-presidente da Comissão de Automóveis da Fenseg, Federação Nacional de Seguros, o crescimento no mercado de automóveis reflete nas vendas de seguro auto. Em 2017 o seguro para carros teve um crescimento de 6,7%, seguindo os passos da economia que contribuiu

com o aumento nas vendas de veículos. Para esse ano, a expectativa é de que haja uma melhora nesse cenário, já que a economia nacional tem tudo para se recuperar. Especialistas do mercado estão otimistas e esperam que o setor feche com aumento nas vendas, mantendo o prêmio do seguro de veículos na casa de um dígito.

Quando observamos o mercado como um todo, percebemos que ainda existem entraves ao crescimento do setor, principalmente no que diz respeito a modernização e a aposta em tecnologias que possam otimizar alguns processos muitas vezes considerados burocráticos e exaustivos. Porém, com o crescimento expressivo na busca de produtividade, qualidade e eficiência, aos poucos as soluções tecnológicas vêm se tornando as grandes apostas para que as seguradoras e montadoras consigam expandir no mercado e entregar, de fato, o que o consumidor precisa.

Tais avanços de inovação puderam ser registrados na indústria ao longo dos últimos anos, a maior parte delas no modelo de produção, e agora podemos perceber uma grande evolução impulsionada também por fatores externos – demográficos, tecnológicos, ambientais e principalmente por conta da melhor experiência do usuário. As informações originadas desse mercado vão abastecer seguradoras, fabricantes e todo um novo ecossistema criado em torno da tecnologia. Esses dados nos mostram o potencial do crescimento e surgimento de novas empresas de tecnologias no mercado automotivo.

Com foco em conquistar novos clientes, podemos notar a forte aposta das seguradoras em tecnologias diferenciadas, principalmente em relação a forma de atendimento e serviços prestados, com foco na fidelização. É evidente que o setor automotivo está em profunda transformação e sistemas eficientes de Business Intelligence serão os pilares de sustentação para que esse movimento se consolide.

Por meio de soluções de Business Intelligence será possível reduzir gargalos de informações das empresas automotivas. Dessa forma, gestores de áreas estratégicas passaram a coletar, organizar, analisar, compartilhar e monitorar informações de forma mais fácil, gerando insights valiosos para os negócios. Isso porque tais ferramentas permitem ações mais eficientes, custos/benefícios mais vantajosos e resultados significativos que impactam na tomada de decisões e de visão de mercado.

Sendo muito otimista e levando em consideração toda a transformação que tenho visto no mercado automotivo, para os próximos 15 anos teremos um crescimento exponencial do volume de dados coletados e o BI será a palavra chave para o sucesso do setor. Cada vez mais seremos dependentes da tecnologia, mas sabendo usá-la a nosso favor, todos os envolvidos sairão ganhando, atuando de forma mais eficiente e oferecendo um leque de informações e oportunidades para o setor.

(* **Alexandre Ponciano** é diretor comercial da Solera Holding Inc., empresa que oferece tecnologias digitais para gerir riscos e ativos no ramo automotivo.

Sobre a Solera Holdings Inc.

Fundada por Tony Aquila, a [Solera](#) é um grupo norteamericano com sede em Dallas, no Texas (EUA), que desenvolve soluções em TI focadas no ramo automotivo e securitário. Atualmente, possui três unidades de negócios: Audatex, software que regulamenta o orçamento de veículos sinistrados (licença de uso); Inpart, plataforma para gerenciamento de compra de autopeças e AUTOonline, que atua no gerenciamento do processo de venda de veículos salvados (sucatas e veículos sinistrados que deram perda-total).

Fonte: Piar Comunicação, em 07.01.2019.