

De acordo com a análise de Silas Kasahaya, se o seguro de vida individual continuar crescendo acima de 60%, em dois anos deverá ultrapassar o seguro de vida coletivo



Mesa de debates: Marcos Barros, Carlos Guerra, Silas Kasahaya, Luis Felipe Maciel e Marcio Batistuti

Convidado pelas seguradoras Prudential e Mongeral Aegon, organizadoras do evento “Seguro de Vida”, realizado no dia 29 de outubro, no auditório do Sindseg-SP, o presidente do CVG-SP, Silas Kasahaya, apresentou o tema “Overview do mercado segurador”. A partir da análise dos dados de desempenho do ramo de seguro de pessoas nos últimos três anos, Kasahaya observou que o melhor resultado foi registrado neste ano, de janeiro a agosto, quando o crescimento alcançou 14,5% em relação ao mesmo período de 2018.

Por outro lado, os sinistros também cresceram, atingindo 10,6%, e as despesas de comercialização, na mesma proporção, alcançaram 14,4%. “Isso significa que o mercado cresceu e está investindo mais em captação e comercialização”, disse. De acordo com os dados apresentados, o ramo vida representa 40% do volume de R\$ 28,5 bilhões arrecadados pelo mercado de seguro de pessoas neste ano. O seguro prestamista representa 32% e o ramo de acidentes pessoais, 14%.

Na avaliação de Kasahaya, o prestamista, que cresceu bastante no período de farta oferta de crédito, permanece com bom desempenho, tanto que neste ano cresceu 22,9%, superando o vida coletivo (3,7%). “Isso significa que o prestamista tomou a ponta do market share do ramo de pessoas”, disse.

Mas, o desempenho que mais chamou a atenção de Kasahaya foi o do seguro de vida individual, que cresceu 65,5% nos oito primeiros meses do ano. O seguro doenças graves vem em seguida no ranking, com 37%, à frente do funeral e do seguro viagem, que cresceram na casa dos 26%. Ele analisa que se o seguro de vida individual continuar crescendo na média de 60% ao ano, em dois

anos ultrapassará o seguro de vida coletivo. “É um cenário real, em que as seguradoras têm trabalhado para melhorar o desempenho do vida individual e o resultado está aparecendo”, disse.

Tendências

O presidente do CVG-SP dedicou parte de sua palestra à análise das tendências do mercado, destacando o uso de novas tecnologias. O Big Data, por exemplo, segundo ele, deverá ser utilizado na distribuição de seguros e também para identificar o comportamento do consumidor. O blockchain, em sua visão, trará mais segurança à comercialização de seguros. Já a Inteligência Artificial, a tendência é que também seja mais utilizada na distribuição de seguros.

Kasahaya acredita que as novas tecnologias deverão acelerar os processos subscrição. A gamificação, outra tendência, terá mais espaço, por exemplo, no monitoramento da qualidade de vida do segurado. Já o robot advisor será importante para o consumidor ao realizar simulações de produtos. “A principal tendência é que a tecnologia facilite o desenvolvimento de produtos exclusivos para o consumidor”, afirmou.

Tecnologia

Luis Felipe Maciel, diretor Corporate da Mongeral Aegon, comentou a trajetória da seguradora, que atua no mercado há mais de 180 anos, destacando os investimentos em inovação e tecnologia. Segundo ele, a empresa criou em 2018 um programa de inovação em parceria com a PUC-RJ e o IRB Brasil Re, batizado de “Insurtech Innovation Program”. Um dos projetos criados por universitários, o worksite marketing, foi aprovado e implantado na empresa.

Ainda no campo da inovação, a Mongeral criou uma plataforma de e-commerce e, posteriormente, uma plataforma digital voltada aos corretores. “Hoje, 85% das propostas de seguros são feitas online”, disse. De acordo com Maciel, a seguradora está avançando em novas tecnologias e já utiliza machine learning, que foi responsável pelo processamento de 5,5 mil sinistros. “A máquina analisa e o ser humano revisa. Pelo menos 50% do trabalho é feito apenas pela máquina. Em cinco anos, creio que será 90%”, disse.

Ele também revelou que a Mongeral se conecta com parceiros por meio de API (Application Programming Interface). “Os parceiros entram no ambiente de TI da Mongeral e desenvolvem eles mesmos”, disse.

Gerenciamento de riscos

Marcos Barros, Coach TPD da Prudential, discorreu sobre estratégia financeira, mostrando como os produtos de vida e previdência podem atender as necessidades do cliente em todas as fases da vida, culminando com a aposentadoria. Segundo ele, é preciso fazer um gerenciamento de risco na vida do cliente, “porque imprevistos existem”. Na Prudential, esse serviço foi batizado de Wize.

Considerando a linha da vida de pessoas que desejam se aposentar, Barros projetou diversos cenários, em que os recursos acumulados são suficientes ou insuficientes devido a algum imprevisto, como acidentes ou doenças ou até a longevidade. “O risco de viver mais é consumir os recursos guardados. Muitos brasileiros estão nessa situação”, disse. Segundo ele, o seguro de vida funciona como uma proteção para qualquer imprevisto ao longo da vida. “Ampara a família e dá estabilidade econômica”, disse.

O evento foi encerrado com um debate entre os palestrantes, com a participação de Carlos Guerra, vice-presidente de Vida em Grupo da Prudential, e de Marcio Batistuti, diretor de Varejo da Mongeral Aegon.

Fonte: Márcia Alves, em 30.10.2019