

**13º Insurance Service Meeting e 4º Encontro de Inteligência de Mercado, organizados pela CNseg, têm início nesta quarta, dia 6, em São Paulo**



*O presidente da ANS, Leandro Fonseca; o presidente da CNseg, Marcio Coriolano; e o presidente da Comissão de Processos e Tecnologia da Informação da CNseg, Camilo Ciuffatelli*

“Há pouco tempo, achávamos que uma nova revolução tecnológica no nosso mercado era apenas um conceito. Entretanto, a prática recorrente de inovação de instrumentos como a digitalização, a inteligência artificial e ferramentas poderosas de análise de dados já é uma realidade e, cada vez mais, sabemos que os empresários que souberem se apropriar ou, pelo menos, adaptar-se a essa revolução tecnológica, terão melhores condições competitivas. Ou de sobrevivência.”

Assim, o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, deu início a dois importantes eventos do setor, organizado pela Confederação Nacional das Seguradoras: o 13º Insurance Service Meeting e o 4º Encontro de Inteligência de Mercado. Os debates acontecem nos dias 6 e 7 de novembro, no Transamerica Expo Center, em São Paulo, reunindo um time multidisciplinar de especialistas para discutir “a Jornada da Transformação no Setor de Seguros”, que é o tema desta edição.

Segundo Coriolano, em qualquer movimento inovador, seja disruptivo ou progressivo, há o “caldo verdadeiro e a espuma”. Como experiente gestor de seguros, disse sentir-se na obrigação de chamar a atenção das seguradoras associadas para as propostas e soluções que se encaixem nas necessidades de cada uma delas, citando o vídeo exibido anteriormente sobre o novo Portal da área de Serviços e Soluções da Confederação ([confira aqui](#)).

“Estamos vivendo hoje oportunidades e ameaças de propostas em, pelo menos, três direções”, enfatizou. A primeira direção, citou, são os incrementos tecnológicos, que chamou de “eliminação de cotovelos”, com o objetivo de encurtar processos. “Cabe escolher os melhores”, avisou.

A segunda oportunidade ou ameaça relacionam-se às inovações que agregam novos negócios e que precisam de escala, de volume e de competências específicas do negócio. São aquelas que necessitam de capital e sinergia, que apenas uma parceria com incumbentes – as estabelecidas – podem levar a efeito.

A terceira, citou, são as que podem mesmo ameaçar o “status quo” do negócio. Aquelas que estão implicando ou poderão implicar em um negócio que amplie a base de penetração dos seguros. Um produto ou serviço que poupe capital e, ao mesmo tempo, tenha viabilidade em escala ampliada.

Todas essas três vertentes merecem atenção, segundo ele. “Mas, intuo que não é nada fácil para as seguradoras e investidores navegarem no mercado de “insurtech” e terem uma avaliação precisa sobre qual das três direções oferecem mais perspectivas e factibilidade”, afirmou.

De um lado e do outro – das seguradoras e dos fornecedores de soluções –, os melhores resultados serão vencedores. De acordo com Coriolano, é preciso muito preparo para a escolha. Talvez, em algum momento, seja necessário um cardápio de critérios que ajude a identificar em qual vertente as insurtechs que disputam o mercado se situam. “Afinal, estamos saindo, mundialmente, da fase da prova de conceito da nova revolução tecnológica dos seguros para a fase da prova de viabilidade”, finalizou.

O presidente da Comissão de Processos e Tecnologia da Informação da CNseg, Camilo Ciuffatelli, afirmou que os desafios são muitos. “Já frequentei dezenas de eventos sobre inovação e tenho certeza de que ainda haverá outros, diante da grande demanda que temos e teremos daqui para frente. E saio de todos eles com propostas que me ajudam a tomar decisões importantes no meu dia a dia como executivo de seguradora”, citou ele, que é gerente de tecnologia da seguradora japonesa Tokio Marine. “Agradeço imensamente a toda a equipe da comissão da CNseg, que durante 4 meses conciliou o trabalho nas companhias para as quais trabalham, com a organização de evento”.

O presidente da Agência Nacional de Saúde (ANS), Leandro Fonseca, destacou a importância de participar de eventos que discutam melhorias para o setor. “Sabemos que o sentido de inovação é muito diferente entre o setor privado e o público. No setor público, se faz tudo o que a lei permite, enquanto, no setor privado, pode se fazer tudo que a lei não impede. E o debate com prestadores de serviços, junto com seguradoras, é um movimento que agrega a todos”, afirmou.

Concordando com Coriolano sobre as incertezas em relação ao futuro, Fonseca destacou um ponto positivo deste cenário que permeia diversos segmentos no mundo. “Todos acabam buscando soluções que necessitam de colaboração, parcerias e estratégias conjuntas. E esse é o principal benefício que eventos como esse trazem para todos nós”, concluiu.

**Fonte:** CNseg, em 06.11.2019