

Tecnologias para comercialização de seguros e previdência por Meios não Presenciais



Palestrante:
Marco Aurélio Damiani



Palestrante

- **Formação Acadêmica – Engenheiro de Produção Mecânica com Especialização em Qualidade Industrial**
- **Engenheiro da Qualidade em duas Multinacionais de Ramo Automobilístico e Alimentício;**
- **Há 12 anos trabalhando em Tecnologia da Informação para Mercado de Seguros e Previdência;**

Porque você mudou de ramo de trabalho?

CP 400 Color – 64k



	NOTA	CONCEITO
aluno 1	P(1,1,1) 94	P(1,1,2) 6
aluno 2	P(1,2,1) 20	P(1,2,2) 15
aluno 3	P(1,3,1) 10	P(1,3,2) 4

2º SEMESTRE		
	NOTA	CONCEITO
aluno 1	P(2,1,1) 50	P(2,1,2) 3
aluno 2	P(2,2,1) 81	P(2,2,2) 1
aluno 3	P(2,3,1) 75	P(2,3,2) 2

EXAME		
	NOTA	CONCEITO
aluno 1	P(3,1,1) 40	P(3,1,2) 1
aluno 2	P(3,2,1) 52	P(3,2,2) 3
aluno 3	P(3,3,1) 70	P(3,2,2) 4

Para ter tudo isso na memória de seu Computador, apague seu programa e digite:

```
5 DIM P(3,3,2)
10 DATA 94, 6, 20, 5, 10, 4
20 DATA 50, 5, 81, 1, 75, 2
30 DATA 40, 1, 52, 3, 70, 4
40 FOR S=1 TO 3
50 FOR A=1 TO 3
60 FOR P=1 TO 2
70 READ P (S,A,P)
80 NEXT P
90 NEXT A
100 NEXT S
110 INPUT "SEMESTRE <1>, SEMESTRE <2>, EXAME
<3>"; S
120 IF S<1 OR S>3 THEN 110
130 INPUT "SEMESTRE (1-3)"; A
```

145

Atribuições Profissionais

- **Analista de Sistema - Desenvolvimento de Cálculo e Regras de Negócios;**
- **Coordenador de Projetos – Sistema Web de Cotação e Proposta**
- **Atualmente - Diretor Comercial e Sócio da Broker Serviços e Representações**

Recursos Tecnológico para comercialização e operacionalização de seguros e previdência por Meios não Presenciais

- **Início de Operações Sites de compra de seguros pela Internet;**
- **Regulamentação Resolução 294/13 - Susep**
- **Marco Civil da Internet – PL 2126 / 2011**
- **Outras iniciativas – O Manual de Boas Práticas para Vendas de Seguro em Organização Varejista - CNseg**

Tópicos

- **Cronologia da Comunicação, Tecnologia e as Cotações de Seguros**
- **Conceitos e Características de Sistema de Cotação**
- **Recursos Tecnológicos**
- **Tendências e Perspectivas**

Cronologia - Brasil

Evolução da Comunicação, Tecnologia e Sistemas de Cálculo de Seguros

Década de 80

Década de 90

Década de 2000

Década Atual

Broker

Década de 80

Comunicação

- Telefonia Precária
- Telex
- Surgimento Fax
- Primeiros Modems



Figura 1 – Menu inicial do Videotexto.

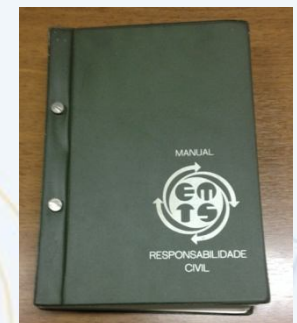
Tecnologia

- Computadores de Grande Porte
- Pequenos Softwares
- Primeiros PCs



Cotação de Seguros

- Calculadora e Tabelas de Taxas
- Propostas em Formul. Carbonados
- Protocolos / malote
- Livros Caixa
- Arquivos Físicos
- Primeiros Softwares



Década de 90

Comunicação

- Conexão Discada 56 Kpbs
- TVs a cabo
- Início Telefonia Móvel
- Privatização das Teles



Tecnologia

- PCs (CPDs)
- Linguagens de Programação
- Fax / Impressoras
- Disquetes / CDs
- Redes Dedicadas
- Primeiros Laptops
- Emails



Cotação de Seguros

- Kits de Cálculo
- Distribuição dos Kits de Disquetes a CDs
- Planilhas de Cálculo
- Proposta Impressas
- Transmissão Fax
- Sistema de Gestão para Corretoras
- Digitalização Doc.

Década de 2000

Comunicação

- Telefonia Fixa
- Telefonia Móvel
- Banda Larga
- Data Center
- Internet Móveis
- Início Fibra Ótica

Tecnologia

- Linguagens de programação Visual Gráfica
- Email
- USBs
- Note / Netbook
- Smartphones e Dispositivos Móveis
- Explosão de Sites e Portais
- Redes Sociais
- Cursos Formação Profissionais

Cotação de Seguros

- Kits Cálculo com transmissão eletrônica
- Distribuição eletrônicas de Kits
- Sistemas de Cotação Integralmente Web
- Integração eletrônica de Sistemas Seguradora / Corretores
- Primeiros Multicálculos (Auto)

Década Atual

Comunicação

- Expansão da Banda Larga
- Internet Móvel
- Banda larga em maiores velocidades

Tecnologia

- Mobile
- Evolução Gráfica das linguagens de programação
- Cloud Computing

Cotação de Seguros

- Consolidação de Sistema Web
- Webservices
- Ampliação de Serviços e funcional.
- E-commerce
- Microseguros
- Gestão de Corretoras Web

Conceitos e Características de Sistema de Cotação

➤ **Sistemas de Vendas Consultiva**

- Destinados a corretores / parcerias
- Fornecidos por Seguradoras

➤ **Sistema de Compra e Venda Consultiva**

- Destinados a Segurado e Corretores
- Fornecidos por Corretoras, integrado a Seguradoras

➤ **Sistema de Compra (e-commerce)**

- Destinados a Segurados
- Fornecidos por Corretoras e Seguradoras

Estrutura do Sistema Cotador



Características Importantes - Resolução 294/2013

➤ **Gestão de Acesso**

- Nível de Segurança e Recuperação de Acesso
- Hierarquia / Permissão de Acesso / Alçada

➤ **Documentos Contratuais**

- Impressão e Arquivo eletrônico

➤ **Comunicação**

- Emails(com ou sem certificado), SMS e Protocolos

➤ **Integração Sistema**

- Cooperativos / Centrais de atendimentos
- Suporte Sistemas de Compras / Vendas

➤ **Funcionalidade Pós Venda**

- Status da apólice / Aspectos Financeiros
- Restituições / Comunicações / Manuais / Assistência

➤ **Informações Segurados / Corretor**

- Utilização do Sistemas / Condições Gerais

➤ **Rastreabilidade (Logs)**

➤ **Aspecto Legais**

Recursos Tecnológicos

- **Sistemas direcionados a Parceiros e Corretores (Seguradoras)**
 - Baixa complexidade de Adequação
 - Responsabilidade de TI - Provedores e Soluções
- **Sites e Portais direcionados aos Segurados (Seguradoras e Corretoras)**
 - Incipiente no mercado
 - Média complexidade
 - Análise Técnica - Visual / Intuitividade / Velocidade
 - Integração sistemas Corporativos
 - Responsabilidade de TI e Marketing
- **Sites e-commerce e Outros Meios (Seguradoras e Corretoras)**
 - Maior complexidade
 - Auditoria de Conformidade aspectos legais

Tendências e Perspectivas

- Acesso a Banda fixa aumenta no Brasil, mas cresce também a desigualdade regional – Converge Comunicações – TI Inside Online (08/04/2014) - 22,59 milhões de assinantes / 34,6% Domicílios atendidos SCM - Anatel
- Internet Será responsável por um quarto dos gastos mundiais com publicidade deste ano – Converge Comunicações – TI Inside Online (08/0/2014) – Acréscimo de 6,4% Mundial / No Brasil na ordem US\$ 350 milhões a mais de investimento até 2016.
- Lei da Internet traz reflexos para o setor de Seguros. Mercado deverá se adequar as questões do Marco Civil da Internet; lei também proporcionará novos negócios – Revista Cobertura No 149 – Março 2014-04-09
- Canais digitais podem aumentar a Lucratividade da Seguradoras – Reportagem veiculada pelo Jornal do Comercio – RJ (06/04/2014) - Relatório Mundial sobre Seguros 2014 – Consultoria Capgemini e pela Efma
- O Sindseg SC, realizou uma enquete com o Tema “Em sua opinião, comprar seguros pela internet é seguro?” Obtendo como resultado que

Considerações Finais

- **Segurança e Credibilidade para o Consumidor;**
- **Fidelização do Segurado;**
- **Redução de custos operacionais a médio prazo;**
- **Aumento de lucratividade;**
- **Expansão e melhoria de Banda Larga;**
- **Perspectiva otimista em relação a Investimento em TI;**

A Broker possui soluções aderente e ou realiza projetos específicos para atender os aspecto técnicos legais.



Contato

MARCO AURÉLIO DAMIANI

marco.aurelio@brokeronline.com.br

TEL.: (11) 3665-1500 E CEL.: (11)99444-5968

AV. ANGELICA, 927 – 6º ANDAR - SÃO PAULO -SP

<http://www.brokeronline.com.br>

