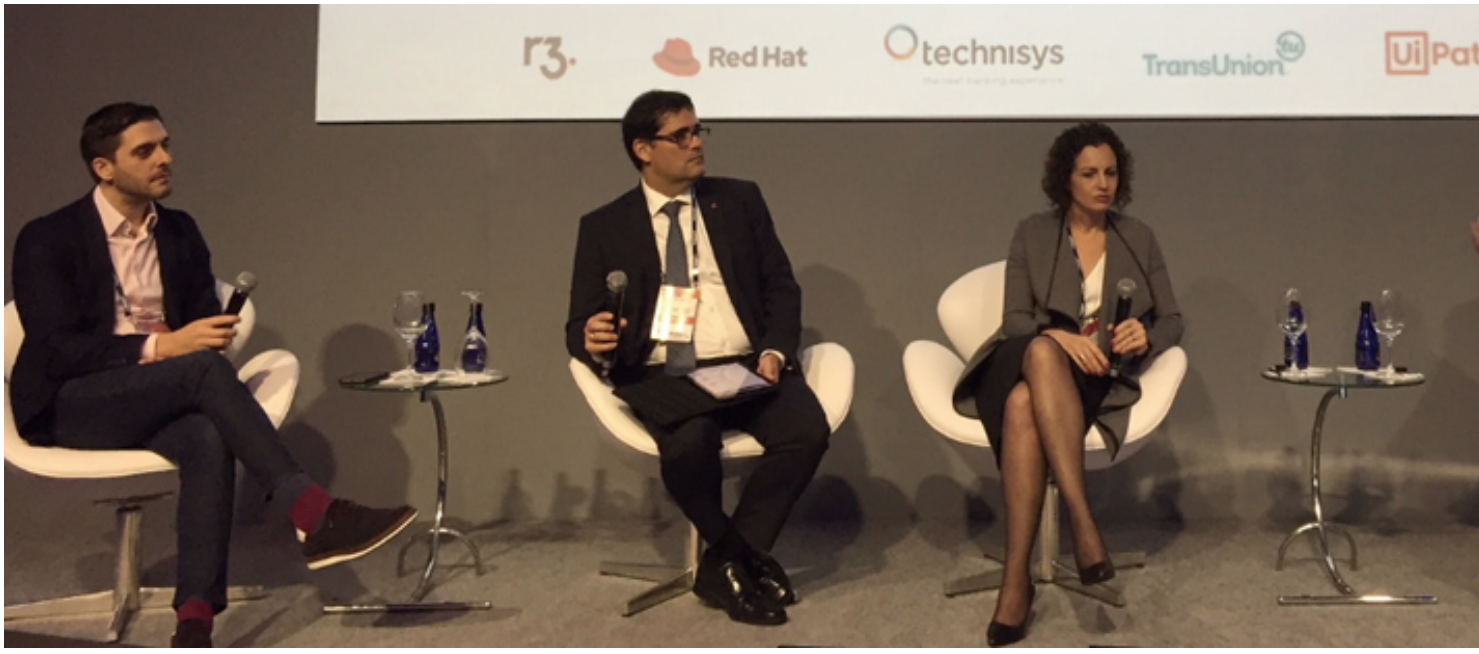
CIAB: mercado segurador vive o estágio de Reinvenção Digital

Executivos do setor discutem o fluxo de investimentos em insurtechs, a implementação da IFRS 17 e o papel da área de TI como aceleradora de negócios no segundo dia da Trilha de Seguros no CIAB Febraban



O presidente da Comissão de Inteligência de Mercado da CNseg, Alex Körner; o diretor Técnico e de Estudos da CNseg, Alexandre Leal; a diretora de Estratégia, Marketing e Governança, Zurich Santander Seguros e Previdência, Mariane Bottaro Berselli Marinho; e o sócio da consultoria Everis Roberto Ciccone

Os investimentos em startups de seguros (insurtechs) ao redor do mundo são direcionados majoritamente à América do Norte, com 60%; Europa, 24%; Ásia-Pacífico, 8%; Israel, 3%; e apenas 2% para a América Latina. Os dados, resultados de uma pesquisa realizada pela

consultoria Everis, foram apresentados por Roberto Ciccone, sócio da empresa, responsável pelo setor de Seguros na região das Américas, no painel Insurtechs Outlook – Inovação em Seguros, da Trilha de Seguros, em 12 de junho durante o CIAB Febraban 2019, que acontece de 11 a 13 de junho, em São Paulo e tem a CNseg como um parceiro estratégico.

Nos últimos anos, o Brasil vem registrando um crescimento das insurtechs, atualmente estimadas em mais de 80. “Temos inovação no Brasil, mas falta fluxo de capital para as empresas brasileiras, pois não temos fundos de investimento gigantes atuando no País”, apontou Ciccone.

Ainda segundo Ciccone, a pesquisa também apontou como as seguradoras percebem a atuação das gigantes de tecnologia em termos de distribuição, liderado pela Amazon e, em novas tecnologia, pela Google.

“O fato de as inovações trazidas pelas insurtechs serem incrementais, em um primeiro momento, leva a um alívio porque agregam valor ao negócio. Mas, por outro lado, o disruptivo não manda sinais. Quando ele vem, pode ser tarde para se adequar”, observou Alexandre Leal, diretor Técnico e de Estudos da CNseg e mediador do painel.

Com relação às demandas dos consumidores, Alex Körner, head de Seguros do Santander Brasil e presidente da Comissão de Inteligência de Mercado da CNseg, destacou que a forma como o cliente compra o plano de assinatura da Netflix é a mesma como ele vai querer comprar seguro. “Se não mudarmos, vamos ficar para trás. A minha preocupação não é com o avanço das bigtechs no mercado de seguros, mas sim com elas conseguirem oferecer um processo de compra de seguro mais atraente do que o nosso”, salientou.

O Insurtech Outlook ainda indica que o digital e a inovação têm de ser prioridade no foco estratégico das empresas, porém, o maior desafio é a mudança cultural e o engajamento de toda a organização no processo. “A cultura organizacional devora qualquer belíssima estratégia. Envolver a companhia como um todo em uma jornada de transformação é essencial”, ressaltou Mariane Bottaro Berselli Marinho, diretora de Estratégia, Marketing e Governança, Zurich Santander Seguros e Previdência.

IFRS 17: grau de complexidade difere em cada companhia

Prioridade na agenda das seguradoras, o IFRS 17, padrão internacional de contabilidade para as operações de seguros, publicado pela International Accounting Standards Board (IASB), organização responsável por estabelecer normas contábeis a nível internacional, foi discutida no painel “IFRS 17: grau de complexidade difere em cada companhia” da Trilha de Seguros.

Desafio para as seguradoras, a norma deverá ser implementada até 2022. Mediadora do painel, Karini Madeira, superintendente de Acompanhamento Técnico da CNseg, lembrou que desde maio de 2017, quando o padrão foi publicado, a Confederação formou um grupo multidisciplinar para discuti-la. O grupo produziu 13 memorandos técnicos e, em 2018, iniciou uma discussão junto à Susep.

Atualmente, as companhias têm desenvolvido estudos internos para entender os reflexos e quais áreas serão impactadas. Conforme Karini, o grau de complexidade é diferente para cada seguradora, pois varia de acordo com o segmento de atuação, os produtos oferecidos, exposição ao risco, grau de maturidade e o envolvimento com a convergência das normas. “Não temos uma ferramenta de prateleira ou uma solução mágica que faça com que a implementação aconteça”, disse Karini.

Alexandre Paraskevopoulos, da Deloitte, observou que, embora não tenha uma receita pronta, a implementação da norma possui uma sequência lógica e gira em torno de uma metodologia. “Mas ao mesmo tempo em que temos o IFRS 17, o IFRS 9, que versa sobre instrumentos financeiros, entra em conjunto. É importante entender que as duas normas conversam entre si”.

Ao compartilhar a experiência da companhia no painel sobre IFRS 17, a superintendente de Práticas Contábeis de Seguros da SulAmérica, Flávia Vieira, lembrou que a norma faz sentido para a operação de seguros, mas a definiu como de difícil implementação, dependendo da carteira. “Uma pessoa que não conhece a companhia não conseguirá implementar o IFRS 17 e o IFRS 9 em conjunto. É importante ter um grupo inicial formado pelas áreas financeira, contábil, TI e atuarial. O segundo passo é entender a norma”.

A visão de tecnologia da informação, transmitida também pelo gerente de Arquitetura Corporativa de TI da SulAmérica, Cristiano da Silva Bezerra, consiste no desafio da robustez de escabilidade. “É necessário também reconhecer, mapear e entender todas as origens de integração de dados que fazem parte do processo”, ressaltou, ao lembrar: “A norma é padrão,

porém a jornada é particular".

Data Center a serviço do negócio

A Trilha de Seguros foi encerrada com a apresentação do case "Data Center a serviço do negócio", da Tokio Marine, implantado pela Dell, que simboliza um rompimento da ideia tradicional de Data Center com a junção dos processos em hiperconvergência.

Para Camilo Ciuffatelli, gerente de Tecnologia da Tokio Marine e presidente da Comissão de Processos e Tecnologia da Informação da CNseg, o case da companhia indica para todo o mercado a necessidade de possuir uma estrutura capaz de suportar as inovações em termos de tecnologia, como telemetria, Internet das Coisas (IoT) e Analytics. "São processos novos que toda companhia vai ter que usar. Caso contrário, corre-se o risco de ficar totalmente defasada e até sair do mercado", afirmou.

Os investimentos em tecnologia na seguradora tiveram início em 2011 com o Insourcing do Datacenter com servidores Dell Blade e Storage DellEMC. "Uma das vantagens de utilizar a cloud de maneira híbrida é também desenvolver fora e trazer para dentro", destacou Erick Pascoalato, da Dell.

Os resultados foram muito expressivos. "Esse foi o gatilho do diferencial da companhia frente ao mercado. O alto investimento foi revertido em uma capacidade de processamento três vezes maior e na redução de custo de 64%. Isso permitiu que dobrássemos de tamanho em três anos", contou Wilson Leal, CIO da Tokio Marine.

Em sua visão, o mercado segurador já transcendeu a fase de transformação digital e agora está na etapa de Reinvenção Digital. "Não é só a tecnologia que faz parte do processo. Agora é o negócio, precisamos mudar o processo para que em dois cliques o cliente se resolva", definiu Wilson Leal.

Fonte: CNseg, em 13.06.2019.