

Longevidade

O brasileiro viverá cada vez mais em um país em que os idosos serão a maioria. Quem pagará essa conta?

4



**Seguro
garantia: à
espera de
definições**

Projeto na
Câmara definirá
o futuro

6

**Resseguradoras
querem
mais espaço**

Projetos
expandem
os limites
do mercado

7

**Espaço
aberto
à inovação**

SindsegSP
cria grupo
para pensar
o futuro

3

EDIÇÃO COLOCA UM OLHAR SOBRE O SEGURO EM QUESTÕES SETORIAIS E EM TEMAS UNIVERSAIS

Esta edição do *Notícias SindsegSP* se divide entre as abordagens a temas amplos, presentes nas discussões de todos os segmentos da economia brasileira, e assuntos importantes de segmentos específicos da indústria seguradora que oferecem grande potencial de desenvolvimento.

Na matéria de capa, abordamos o aumento da longevidade no Brasil e seus impactos sociais, comportamentais e econômicos – o que abrange, logicamente, a indústria de seguros. A reportagem mostra que o país está cumprindo uma importante transição demográfica que resultará em uma população mais envelhecida, gerando desdobramentos importantes em todos os campos de nossa vida. Os seguros, como não poderia deixar de ser, terão papel preponderante nesse novo contexto.

Trazemos também o registro das discussões travadas no âmbito do Sindseg SP pelo grupo Espaço de Inovação e Tecnologia, que criamos justamente para debater, de forma organizada, a modernização da indústria seguradora nos

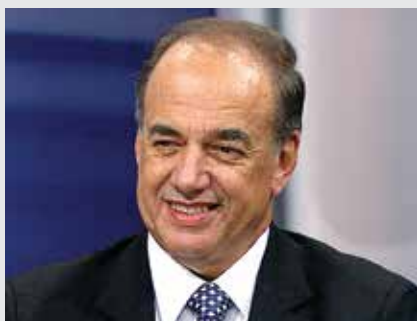
diferentes componentes desse mercado.

Promovemos também um mergulho nas conjunturas em que se encontram dois segmentos muito importantes e promissores da indústria seguradora. Mostramos discussões em curso no Congresso Nacional que poderão resultar em significativas transformações no segmento de seguro-garantia, que consiste em importante alternativa em um país tão carente de infraestrutura.

Também destacamos, em entrevista realizada com Paulo Botti, membro da diretoria do Sindseg SP e do conselho da Terra Brasis, os projetos em que as resseguradoras locais apostam com o objetivo de ampliar os seus negócios e fortalecer o segmento no país.

Essa edição também faz um registro da bela propaganda desenvolvida pelo Bradesco Seguros, que, ao mesmo tempo em que marcou a passagem do Dia dos Seguros, permitiu uma curta viagem na história do setor segurador no Brasil.

Boa leitura!



“Trazemos também o registro das discussões travadas no âmbito do Sindseg SP pelo grupo Espaço de Inovação e Tecnologia, que criamos para debater a modernização da indústria seguradora”

MAURO BATISTA
PRESIDENTE DO SINDSEG SP

EXPEDIENTE

Sindseg SP Notícias é uma publicação do Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização do Estado de São Paulo. **Presidente:** Mauro Batista. **Diretor Executivo:** Fernando Simões. **Produção:** Néctar Comunicação Corporativa. **Jornalista responsável:** Eugênio Melloni (MTB 19.590). **Redação e edição:** Eugênio Melloni. **Fotos:** Divulgação

VÍDEO DA BRADESCO SEGUROS FAZ HOMENAGEM AO DIA DO SEGURO

Para comemorar o Dia do Seguro, o Bradesco seguros produziu um comercial mostrando a trajetória desse setor no Brasil e sua importância para o país. Com a participação do ator Mateus Solano, a peça publicitária mostra que a indústria do seguro desembarcou no Brasil há 210 anos, em 1808, com a abertura dos portos brasileiros ao comércio internacional. O seguro contribuiu com a reposição de investimentos, o que contribuiu para o desenvolvimento do comércio marítimo no país.

Como mostra a propaganda, novas modalidades de seguro foram surgindo de acordo com as necessidades do país: casas, carros, empresas, saúde, vida, previdência privada. Entre os benefícios do seguro destacados está permitir um planejamento com segurança, amparando as pessoas nas suas casas, com suas famílias, nos seus negócios.

A propaganda também evidencia o papel dos seguros no desenvolvimento do país, por meio da criação de empregos. A peça publicitária destaca que o seguro responde por 6% do PIB, participação que, estima-se, deverá crescer significativamente.

Outro ponto mencionado é que em países como o Brasil as pessoas estão com expectativa de vida cada vez maior. E também nesse caso o seguro pode contribuir, oferecendo meios para que as pessoas vivam mais e melhor.

UM ESPAÇO PARA DISCUTIR O FUTURO DO SEGURO

Celso Paiva: tecnologia ainda é pouco aproveitada na aproximação com o consumidor

As discussões ambientadas pelo Espaço de Inovação e Tecnologia do Sindseg SP buscam a modernização do setor



Desde agosto de 2017, um grupo heterogêneo de profissionais da cadeia do seguro vem se reunindo com frequência para trocar experiências e ideias com o objetivo de se aprimorarem em uma área vital para o setor: a inovação. Eles integram o Espaço de Inovação e Tecnologia, grupo criado pelo Sindseg SP justamente para promover essas discussões de forma organizada, contribuindo para que a indústria seguradora se modernize e possa acompanhar o ritmo do desenvolvimento tecnológico, que provoca mudanças substanciais na demanda da sociedade.

“O setor segurador enfrenta uma defasagem em relação ao mercado financeiro, que já avançou bastante na sua modernização e aprimoramento tecnológico”, afirma Celso de Paiva, diretor da Alfa Seguradora e diretor 1º Tesoureiro do

Sindseg SP, que coordena esse grupo. Segundo Paiva, existe a percepção entre as seguradoras de que as novas tecnologias não estão sendo utilizadas em sua plenitude. “O consumidor não desfruta das facilidades que a tecnologia pode oferecer, tanto no relacionamento com a seguradora quanto com o corretor”, acrescenta. Paiva informa que se busca exemplos de tecnologias já testadas no mercado financeiro que possibilitem uma maior aproximação com o consumidor.

O movimento do setor em busca da inovação ocorre ao mesmo tempo em que a SUSEP, órgão regulador do setor de seguros, vem demonstrando preocupação em alterar alguns processos, de forma que a tecnologia possa ser utilizada como ferramenta facilitadora. “Como o seguro é um produto não tangível, o mercado está preso a mecanismos anti-

gos. No setor de seguros, são necessárias algumas comprovações físicas que precisam estar documentadas”, explica Paiva.

O grupo que participa do Espaço de Inovação e Tecnologia é bastante heterogêneo, abrangendo profissionais ligados às áreas de processos, de tecnologia e de produtos. Segundo Paiva, foram elencados alguns temas de interesse comum dessas áreas para apresentação e discussão. “Trouxemos para a reunião um especialista em blockchain, pois em qualquer das ações que o mercado vier a empreender necessitará de ambientes seguros para a troca de informações”, explica o diretor da Alfa Seguradora. Ele informa ainda que outros assuntos serão tratados da mesma forma com o objetivo de proporcionar esclarecimento e permitir a transformação de processos antigos em digitais.



Nilton Molina, do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon: "o Brasil é um ponto fora da curva"

JÁ NASCEU O HOMEM QUE VIVERÁ 120 ANOS. E AGORA?

A longevidade da população do país está aumentando, enquanto cai a taxa de natalidade. O envelhecimento do Brasil provocará mudanças sociais, econômicas e comportamentais importantes, o que inclui o seguro

“Já nasceu o homem que viverá 120 anos.” A frase virou lugar comum em discussões entre especialistas em longevidade e executivos das seguradoras com foco nessa questão. A julgar pelo avanço da curva de expectativa de vida no Brasil, a frase não parece ser simplesmente força de expressão. Contudo, a coincidência desse fenômeno com a queda das taxas de natalidade provocam uma mudança demográfica significativa: o Brasil, considerado um país jovem – “o país do futuro”, como se dizia nos anos 70 –, está envelhecendo, o que traz uma série de indagações em relação ao futuro. “Como vai ser a Previdência no futuro? E a saúde? Quem vai pagar a conta?”, questiona Nilton Molina, referência no assunto no Brasil e presidente do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon.

Molina explica que houve uma redução de 57,7% na taxa de fecundidade no Brasil entre 1980 e 2015 – de 4,1 filhos para 1,7 filhos nascidos vivos neste período –, o que determinará um crescimento menor da população no futuro. Ao mesmo tempo, vem ocorrendo um crescimento significativo da longevidade da população. Molina explica que, em 1980, a esperança de vida ao nascer era de 62,6 anos; em 2015, já havia aumentado para 75,4 anos. Para 2042, a previsão é a de que a esperança de vida ao nascer estará em 80,07 anos.

“A expectativa de vida está aumentando em todas as faixas etárias”, explica Molina. “Um indivíduo com 60 anos viverá mais 22 anos. E a curva vai crescendo”, diz. As projeções indicam que já em 2060 haverá menos pessoas em idade ativa que hoje - uma

queda de 6,7% -, enquanto que o número de idosos terá crescido 262,7%. “Isso é dramático”, resume Molina.

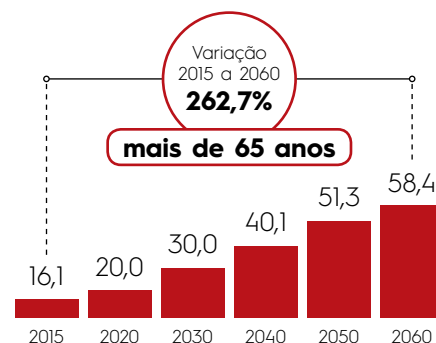
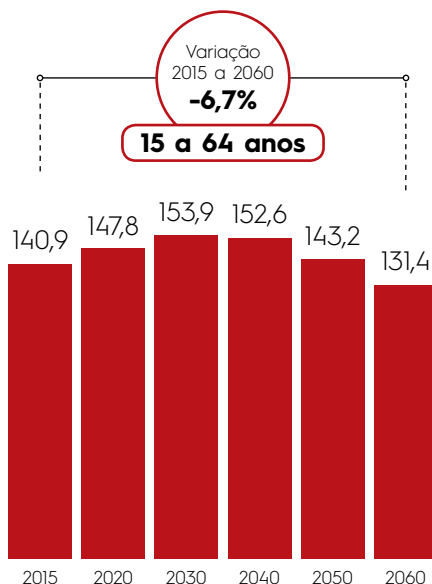
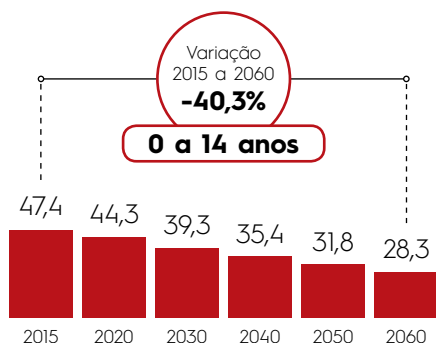
Segundo o coordenador de Estudos e Pesquisa em Seguridade Social do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), Rogério Nagamine Costanzi, a combinação de aumento da expectativa de vida com redução da taxa de fecundidade vem promovendo contínua piora da relação entre contribuintes e beneficiários no sistema previdenciário brasileiro. “Atualmente temos cerca de dois contribuintes para cada beneficiário”, diz ele. “Mas em um cenário sem reforma, essa relação deve cair rapidamente, podendo chegar em um contribuinte para cada beneficiário já na década de 2040 e podendo evoluir para uma situação em que haveriam mais beneficiários que contribuintes para o sistema”, diz ele.

“O que se espera é que o seguro de morte fique mais barato e o de vida, mais caro”

NILTON MOLINA

PROJEÇÕES DA POPULAÇÃO BRASILEIRA

EM MILHÕES DE PESSOAS



Comparativamente com outros países, a situação da Previdência no Brasil “é um ponto fora da curva”, como define Molina. Considerando dados de 2015, o Brasil contava, em sua população, com um total de 11% de pessoas com 65 anos. E gastava 12% do PIB com a Previdência. “Somos um país jovem que gasta muito”, diz ele. A Coreia do Sul, que tem o mesmo perfil demográfico do Brasil, com 11% de idosos, gasta apenas 2% com a Previdência. “Por isso é que a Coreia do Sul investe muito dinheiro”, acrescenta Molina. “O país mais velho do mundo, o Japão, tem 35% de sua população formada por pessoas com mais de 65 anos e gasta menos que o Brasil. Tem uma coisa errada nisso”.

Nagamine alerta para o fato de que essa situação deverá se tornar insustentável para as gerações futuras. Ele considera que uma reforma urgente é necessária para que se garanta a sustentabilidade da Previdência a médio e longo prazos, “além de evitar uma diminuição muito grande do espaço fiscal para gastos com investimento, educação e saúde”. O especialista destaca que, atualmente, mais de metade da despesa primária do governo federal é com Previdência, considerando INSS e o Regime de Previdência dos Servidores Públicos. “Cada vez mais, está diminuindo o espaço para outras despesas como, por exemplo, o investimento público em infraestrutura”, explica.

Para Nagamine, “uma das questões relevantes no atual debate previdenciário é não apenas o incremento da expectativa de vida e da longevidade, mas também a incerteza em relação ao quanto a longevidade irá aumentar no futuro”. Ele afirma que o crescimento da expectativa de vida tem ocorrido em ritmo acima do esperado, “o que traz incerteza em relação à evolução no futuro, pois envolve fatores de difícil previsão”. A evolução



FOTO: ASCOM/IPEA

“É importante que as seguradoras tenham estimativas precisas sobre o futuro”

ROGÉRIO NAGAMINE COSTANZI
COORDENADOR DE ESTUDOS
E PESQUISA EM SEGURANÇA
SOCIAL DO IPEA

da longevidade dependerá, por exemplo, dos avanços da medicina no futuro.

Considerando esse cenário, que papel terão as seguradoras? “Se é verdade que o homem viverá 120 anos, o que se espera é que o seguro de morte fique mais barato e o seguro de vida, mais caro”, prevê Molina. Segundo o presidente do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon, as mudanças na precificação dos seguros deverão envolver também efeitos da própria revolução tecnológica que ocorre em outros segmentos. É o caso, por exemplo, do impacto que o desenvolvimento de carros autônomos virá a proporcionar na mortalidade por acidentes automobilísticos – um importante fator de precificação.

“Neste cenário ganha importância o papel das seguradoras”, destaca Nagamine. “É importante que as empresas do setor segurador estejam atentas à obtenção de estimativas mais precisas do que pode acontecer no futuro ou pelo menos traçar diferentes cenários frente a um grau de incerteza que é relevante.”

É justamente esse um dos objetivos que levaram à criação do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon. “Precificar mal os produtos é mortal para qualquer companhia de seguro”, diz Molina. “Por isso, a Mongeral investiu em pesquisa para entender melhor para onde vamos”, diz Molina, referindo-se ao instituto. “Mas vimos que somente isso não faria sentido”, diz ele. Por isso, ao mesmo tempo, os estudos realizados sobre os impactos sociais, econômicos e comportamentais provocados pela maior longevidade têm contribuído para que o instituto venha desenvolvendo uma ativa militância no sentido de proporcionar melhores condições de renda e de vida aos idosos.

Entre os estudos que vêm sendo desenvolvidos pelo Instituto está a criação de um sistema único de Previdência Social para todos os brasileiros. Devido às incertezas políticas que vêm predominando nos últimos tempos e o fato de 2018 ser um ano eleitoral, Molina explica que o estudo deverá ser apresentado ao próximo presidente eleito.

À ESPERA DE DEFINIÇÕES NO CONGRESSO

Mercado segurador permanece atento às negociações envolvendo mudanças na Lei das Licitações

As seguradoras que trabalham com seguro-garantia permanecem com as suas atenções voltadas para as discussões travadas na Câmara dos Deputados em torno do projeto de lei (PL) 6.814/17. O texto que tramita na casa prevê a modernização da Lei 8.666/93, mais conhecida como Lei das Licitações, promovendo uma ampliação da cobertura de seguros-garantia. As discussões em torno do projeto, que envolvem o setor de seguros e outros segmentos da economia com atividades relacionadas com grandes projetos de infraestrutura, no entanto, ainda não chegaram a um consenso.

As seguradoras defendem que, para contratações mais simples, continuaria a valer o produto atual, com percentuais que variam de 5% a 20% do valor total do contrato. Para as obras maiores e mais complexas, envolvendo investimentos superiores a R\$ 100 milhões e que tenham a “cláusula de retomada de obra”, o percentual deverá ser elevado para 30%. “Com isso, as seguradoras poderão retomar as obras caso existam atrasos no cronograma. O percentual de 30% é justamente o que esperamos sobre custo médio para a implementação de projetos inacabados, contando que o valor orçado do poder público no contrato original continue a ser liberado para a finalização das obras, ou seja, o poder público não teria prejuízos para finalizar a respectiva obra”, diz João Di Girolamo Filho, diretor de Seguro Garantia da Swiss Re Corporate Solutions.

Em junho, alguns pontos do projeto ainda estavam em discussão. Em audiência pública, a FenSeg fez propostas com o objetivo de equilibrar direitos e obrigações entre as partes envolvidas. A entidade propõe, por exemplo, que, em relação à multa pela não retomada da obra, que se pondere situações em que a própria administração pública não tenha interesse em finalizar o projeto ou que a retomada seja impossibi-

litada por questões que fogem do controle das seguradoras. “Discute-se também a subrogação nos direitos e obrigações do contratado, a transferência da responsabilidade de fiscalização e auditoria dos contratos do poder público contratante à seguradora, a liberdade da seguradora de contratar o terceiro que deverá retomar a obra e a forma de cobertura de prejuízos de obrigações trabalhistas”, explica Di Girolamo.

SEGURANÇA JURÍDICA

Para o executivo da Swiss Re, caso o projeto de lei seja aprovado, as seguradoras terão de arcar com maiores responsabilidades. Em contrapartida, segundo ele, a indústria seguradora, “por princípio de equidade e equilíbrio, deverá contar com mais direitos, como uma maior segurança jurídica nas contratações”. Isso se traduzirá, segundo ele, em projetos mais bem-estruturados e transparentes, com mais informações sobre os contratantes, com segurança sobre o direito da seguradora em retomar a obra, readequação de prazos e entendimento favorável à não sucessão das dívidas trabalhistas passadas.

Na Câmara dos Deputados, o projeto de lei sofreu uma importante modificação. Sob pressão, o relator da matéria, deputado João Arruda (MDB-PR), mudou a obrigatoriedade de apólice de 30% da obra para valores acima de R\$ 200 milhões, e não mais R\$ 100 milhões, como havia sido aprovado no Senado, mantendo-se, entretanto, a cláusula de retomada da obra pela seguradora. Apesar das concessões, a votação do projeto foi transferida para o segundo semestre, com a retomada das negociações prevista para depois do recesso parlamentar de julho.

“A questão dos 30% é indispensável para obras de grande vulto”, destacou Roque Melo, membro da comissão de crédito da FenSeg. “Se a porcentagem for menor, as seguradoras querem se ver de-



ROQUE MELO
PRESIDENTE DA COMISSÃO DE
CRÉDITO E GARANTIA DA FENSEG



JOÃO DI GIROLAMO
DIRETOR DE SEGURO GARANTIA DA
SWISS RE CORPORATE SOLUTIONS.

sobrigadas de uma responsabilidade: a de contratar uma outra construtora que faça o trabalho até o fim”. A visão do mercado segurador é a de que a retomada das obras será inviabilizada caso o percentual de garantia para projetos de grande vulto venha a ser reduzido para percentuais inferiores a 30% do valor do contrato.

Ainda que permaneça por mais tempo um impasse em relação à aprovação das mudanças no seguro-garantia, como preveem alguns analistas, o produto deverá continuar a ser interessante para o setor segurador. “Acredito que, nos próximos anos, continuaremos tendo o seguro judicial como um produto importante, mas haverá espaço para explorar outras modalidades do garantia”, diz Di Girolamo. Segundo ele, o governo tem criado oportunidades para que seguradoras e corretores possam trabalhar com o seguro-garantia tradicional. Isso ocorre em iniciativas como o Programa Avançar de Parcerias, que conta com 101 projetos em andamento e prevê investimentos de R\$ 144,2 bilhões.

A META É EXPANDIR OS LIMITES DO MERCADO

Dentro e fora do país, as resseguradoras brasileiras vislumbram oportunidades de ampliação de seus negócios

Ampliar as suas frentes de atuação e buscar a equiparação tributária com concorrentes de outros países são alguns dos objetivos perseguidos pelas resseguradoras locais brasileiras. Seguem entre os objetivos do segmento os planos de transformar o país em um polo exportador de resseguros para a América Latina, abrindo as fronteiras para que as resseguradoras brasileiras possam explorar um filão de negócios bastante promissor, conforme lembra Paulo Botti, membro do Conselho de Administração da Terra Brasis e Diretor 2º Tesoureiro do Sindseg SP. Outro projeto, este voltado para a expansão no mercado doméstico, é buscar a abertura do acesso aos resseguros para operadoras de saúde. Paralelamente, as resseguradoras mantêm o pleito de obter a equiparação tarifária com as resseguradoras de outros países que atuam no Brasil, e, com isso, conquistar igualdade de condições na competição entre elas. Veja a entrevista a seguir:

NOTÍCIAS SINDSEG SP – O Brasil tem potencial para transformar-se em polo exportador de resseguros para a América Latina. O setor ressegurador avançou no sentido de explorar esse potencial? Quais são as oportunidades e desafios nessa empreitada?

PAULO BOTTI – O Brasil produz cerca de 50% dos prêmios de seguros da América Latina, mas o volume de resseguro gerado pelas seguradoras brasileiras representa somente 15% do volume de resseguro da região. Este número mostra o potencial que o restante da América Latina representa para o mercado ressegurador brasileiro, com suas 16 resseguradoras locais. Este mercado potencial, quase seis vezes maior que o mercado brasileiro, oferece ao Brasil uma grande oportunidade de se transformar em um Centro Exportador de Resseguro. Se as resseguradoras brasileiras conseguirem capturar 20% do mercado da América Latina, por exemplo, o tamanho do nosso



PAULO BOTTI
MEMBRO DO CONSELHO DE
ADMINISTRAÇÃO DA TERRA BRASIS

setor de resseguro mais que dobraria. Este é um objetivo factível e de grande valor para o Brasil. No fundo, estamos criando no país um novo mercado exportador de serviços, algo que muito necessitamos. São muitos os desafios. Este setor é bastante competitivo. Os riscos, principalmente os de natureza catastrófica, pouco frequentes no Brasil mas constantes em quase todo o restante da América Latina, precisam ser bem analisados. E as resseguradoras brasileiras terão que mostrar um alto nível de competência para disputar uma participação relevante na região.

NS – A Fenaber e a AN-Re solicitaram à SUSEP que operadoras de planos de saúde e fundos de pensão possam passar a comprar resseguro. Quais são os benefícios que essa medida proporcionará ao segmento de resseguros? Houve alguma resposta?

PAULO BOTTI – Por iniciativa da ANS e com o apoio da FenaSaúde, a Fenaber e a AN-Re (Associação Nacional das Resseguradoras Locais) participaram de Câmaras Técnicas e em vários seminários tentando entender as necessidades das operadoras de saúde e a colaboração que

as resseguradoras poderiam prover. A SUSEP, como responsável pela regulação do resseguro, já emitiu três pareceres sobre o assunto. O primeiro dizia que o resseguro é restrito somente a seguradoras. Portanto, somente as operadoras de saúde que são seguradoras poderiam se utilizar do resseguro. Um segundo parecer, posterior, admitia o uso do resseguro por qualquer operadora de saúde. Mas um terceiro parecer novamente voltou a restringir o resseguro somente às seguradoras. No momento, está em análise na SUSEP um novo questionamento feito pela Fenaber e pela AN-Re com o objetivo de obter uma posição definitiva sobre a possibilidade das operadoras contratarem resseguro, o que nos parece ser um desejo delas.

NS – Existem outras alternativas para atender a esse mercado?

PAULO BOTTI – As operadoras têm buscado soluções alternativas. Uma delas é a operação de triangulação, na qual é feito um seguro com uma seguradora que faz o fronting e transfere a totalidade do risco para as resseguradoras. Evidentemente é uma operação menos eficiente e menos produtiva para as operadoras.

NS – Qual é a importância desse novo mercado para os resseguradores?

PAULO BOTTI – Recentemente, o mercado ressegurador foi surpreendido por uma declaração do presidente da CNseg se posicionando contra a realização de resseguro pelas operadoras de saúde não seguradoras. O resseguro não tem possibilidade nem pretensão de ser uma solução para os inúmeros problemas enfrentados pela área de saúde no Brasil. Podemos, no máximo, colaborar para o fornecimento de capacidade e para a diminuição da volatilidade, principalmente das operadoras de pequeno ou médio porte, como esse segmento faz mundialmente. O que precisamos, e esta é a questão fundamental, é ter mais atenção tanto do mercado segurador como do ressegurador na questão de saúde e previdência.

TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

No princípio foi o fogo, depois a vela, a lâmpada, a válvula, o rádio, a TV, o computador, o transistor, o chip, os microprocessadores, os notebooks, os celulares e o futuro a Deus pertence...

Quem disser que sabe o final dessa história é louco ou mentiroso. Estamos no começo de uma nova era, um tempo em que o tempo passa mais rápido e que as pessoas não têm tempo. É impressionante como na época das máquinas de escrever as pessoas faziam quase a mesma coisa e no final das tardes iam para casa ou encontravam os amigos para um happy hour, um papo descontraído, sem maiores preocupações, porque a tarefa do dia estava cumprida e em horário razoável, com o auxílio de uma máquina de escrever IBM de esfera e, depois, uma “margarida”.

Nas décadas de 1970 e 1980, as grandes empresas tinham andares especialmente desenhados para receber os gigantescos computadores IBM, com ar refrigerado e piso falso para manter as condições necessárias para as máquinas trabalharem, rodando cada vez mais rapidamente as fitas com as informações e dados.

Os bancos e outras empresas que demandavam grande quantidade de informações e documentos tinham “Centros de Processamento de Dados”, edifícios onde centralizavam os computadores que faziam a organização girar.

Hoje, um telefone celular tem mais capacidade de armazenamento e processamento que essas estruturas inteiras. E esse é só o começo.

A revolução da tecnologia gerou a inovação que gera nova tecnologia, que gera nova inovação, num ciclo virtuoso que em algum momento forçará uma ruptura mais radical do que a que vem acontecendo até agora. Há quem fale em máquinas mais inteligentes do que o ser humano. Confesso que viver a ficção científica no mundo real é fascinante, mas assusta.

Enquanto a guerra entre homens e

“A pergunta é quem irá se adaptar e quem sairá do mercado. A única certeza é que não há mais espaço para quem não entrar no jogo”

ANTONIO PENTEADO MENDONÇA



máquinas não chega, o ser humano vai se valendo da tecnologia e da inovação para alterar a ordem vigente nos últimos 150 anos. E a mudança é muito mais séria e profunda do que o mero uso de um telefone celular. A ética, a moral, as regras sociais, as leis, as religiões estão sendo ultrapassadas e envelhecendo com enorme rapidez. Suas respostas não resolvem mais os problemas do dia a dia. E ainda não temos novas regras porque não sabemos que mundo vem aí.

De outro lado, o progresso tecnológico alterou profundamente a forma de fazer negócios, que diariamente passa por transformações inimagináveis dois anos atrás. As startups chegaram para ficar e tomar o lugar das grandes empresas tradicionais? Parece que sim, e a resposta está no crescimento de algumas delas, todas no campo da tecnologia, que poucos anos atrás eram um centavo a mais que nada e atualmente dominam o cenário, valendo centenas de bilhões de dólares.

Essas empresas estão sendo criadas para atuar em todos os setores. E o setor de seguros não é exceção. A discussão sobre as “insurtechs” ganha corpo e investimentos significativos estão sendo feitos para alavancar seu desenvolvimento.

Quais as áreas que podem ser transformadas? Todas. Com alta tecnologia e inovação sem precedentes, essas companhias oferecerão soluções para todos os setores da atividade, desde o gerenciamento das operações das seguradoras e corretoras até soluções interativas para segurados e seguradoras conversarem diretamente, no desenho das apólices, na contratação dos seguros, no pagamento, na regulação dos sinistros e na sua liquidação. Também oferecerão soluções revolucionárias para as relações com os prestadores de serviços e outras ainda não visíveis.

A pergunta que fica é quem vai se adaptar, quem vai crescer e quem vai sair do mercado. A única certeza é que não há mais espaço para quem não entrar no jogo.