



# ciab FEBRABAN 2016

21 A 23 DE JUNHO  
TRANSAMERICA EXPO CENTER  
SÃO PAULO - SP

## Trilha de Seguros

**FEBRABAN**



# Trilha Seguros | Novas Aplicações em Dispositivos Móveis

Palestrante: Daniel Rocha | Capgemini

Debatedor: Ângela Beatriz de Assis | BB Seguridade

Moderador: Camilo Ciuffatelli | Tokio Marine

“As aplicações móveis estão **mudando rapidamente e de maneira radical** o mercado de seguros, criando oportunidade expressiva para **empresas inovadoras** que estão repensando a maneira como os seguros são **concebidos, vendidos e experienciados**.



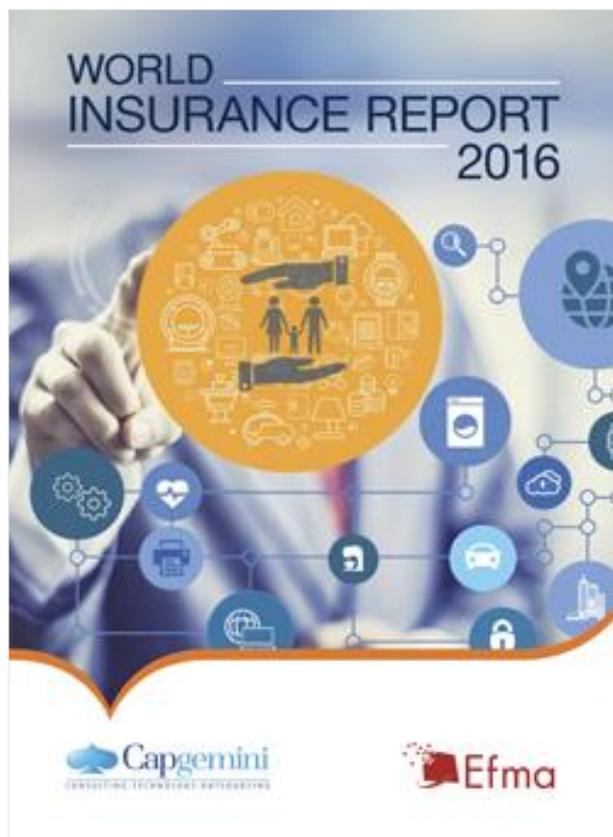
# Agenda\_

1. Desafios e tendências da indústria de seguros
2. Como o mercado está respondendo
3. O que as fintechs estão aprontando  
(no bom sentido :)
4. Insights finais



# 1. Desafios e Tendências da indústria de seguros\_

# Relatório Global de Seguros 2016



9

Anos de publicação

30

países

150+

Executivos de  
seguradoras  
entrevistados

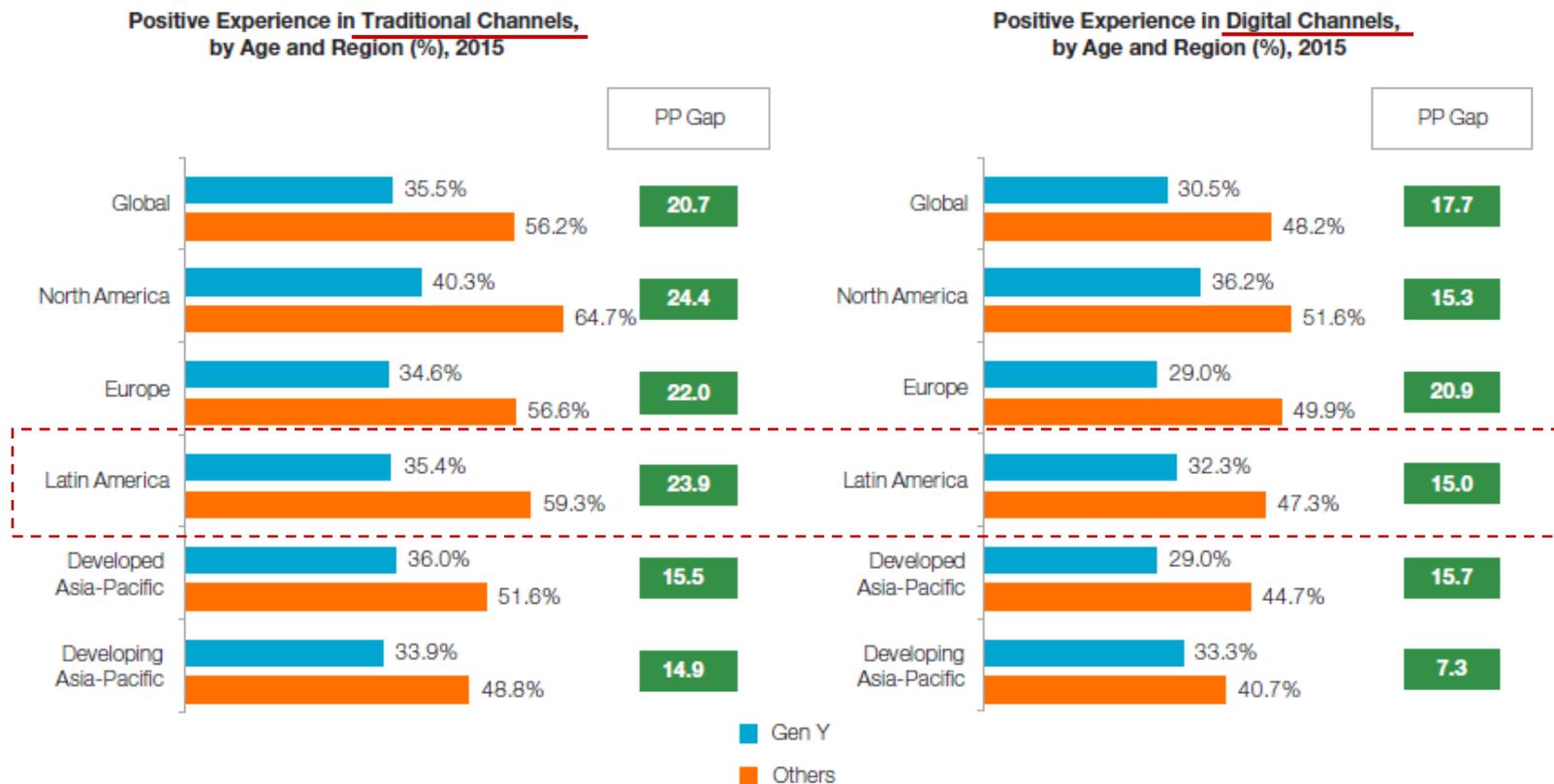
3 recursos

Customer  
experience index  
Insights sobre o  
futuro do mercado  
de seguros  
Análises por país

15.500+

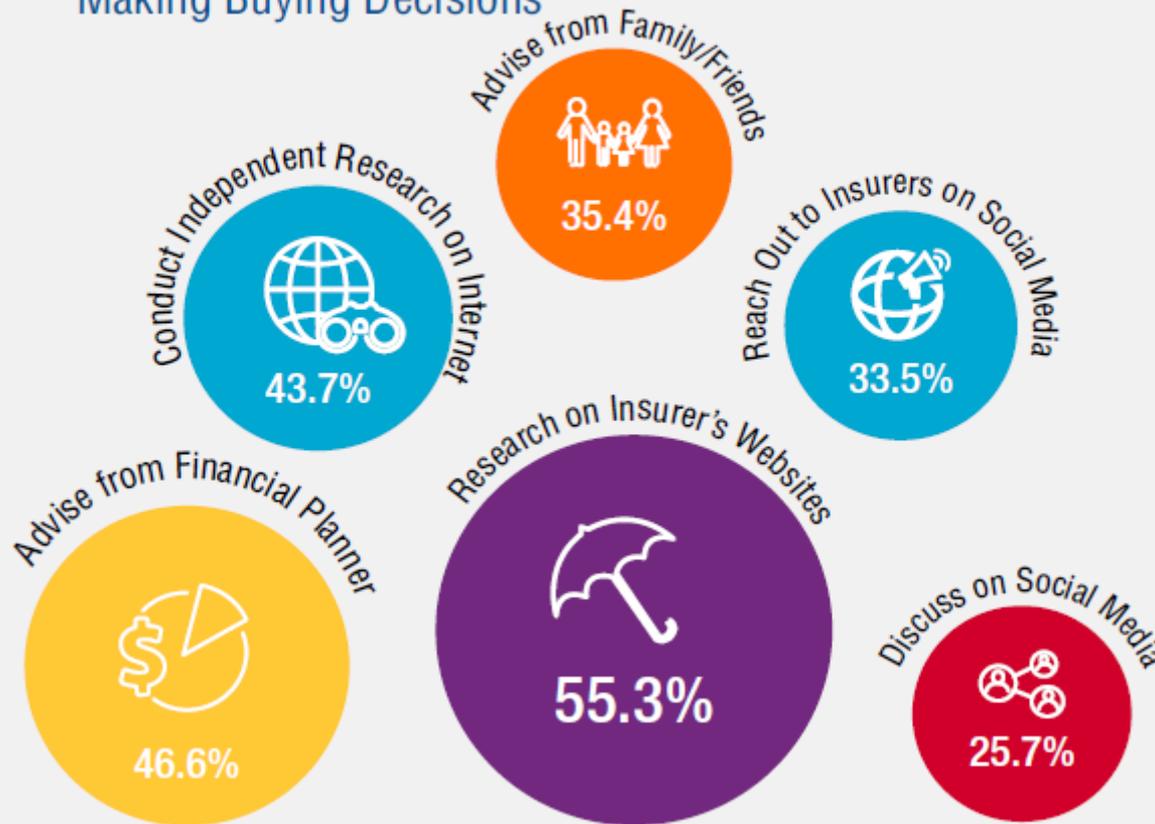
Responderam à  
pesquisa Customer  
Experience Index

Figure 1.6: Positive Experience in Channels, by Age and Region (%), 2015



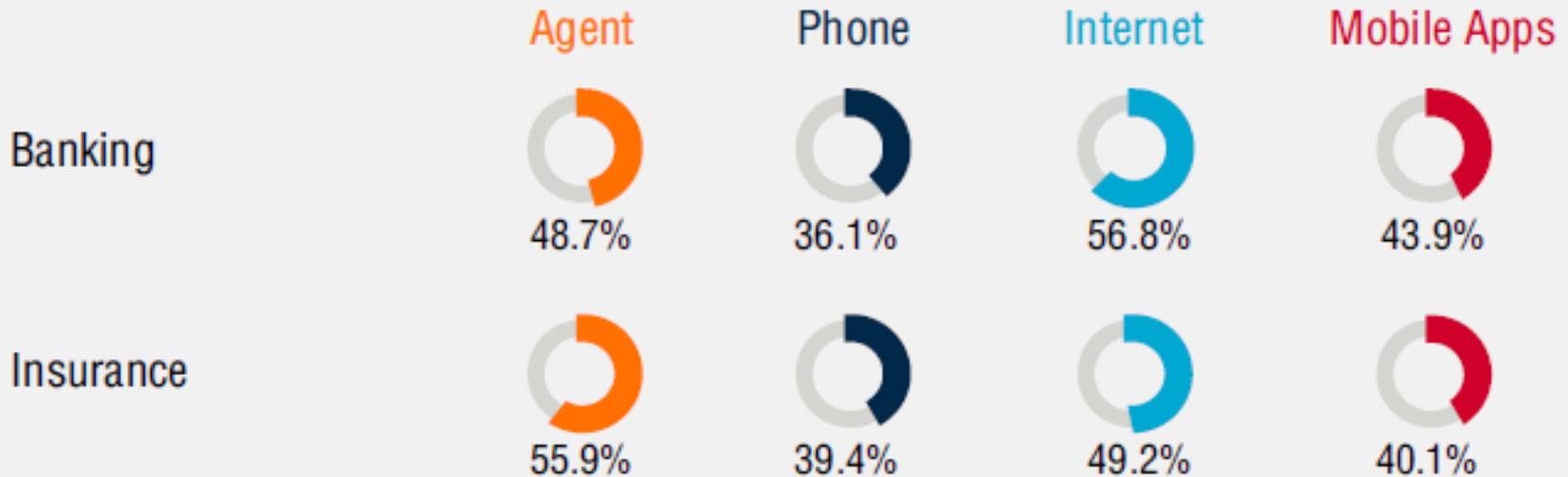
# World Insurance Report | Destaques Brasil

## Importance of Channels for Research while Making Buying Decisions



# World Insurance Report | Destaques Brasil

## Customer Channel Preferences for Following Transaction Types



# World Insurance Report | Destaques Brasil

## Customer Willingness to Share Information with Insurers in Exchange of Monetary Benefits

★ = 20 %



Driverless Cars



41.2%



Home Sensors



49.0%

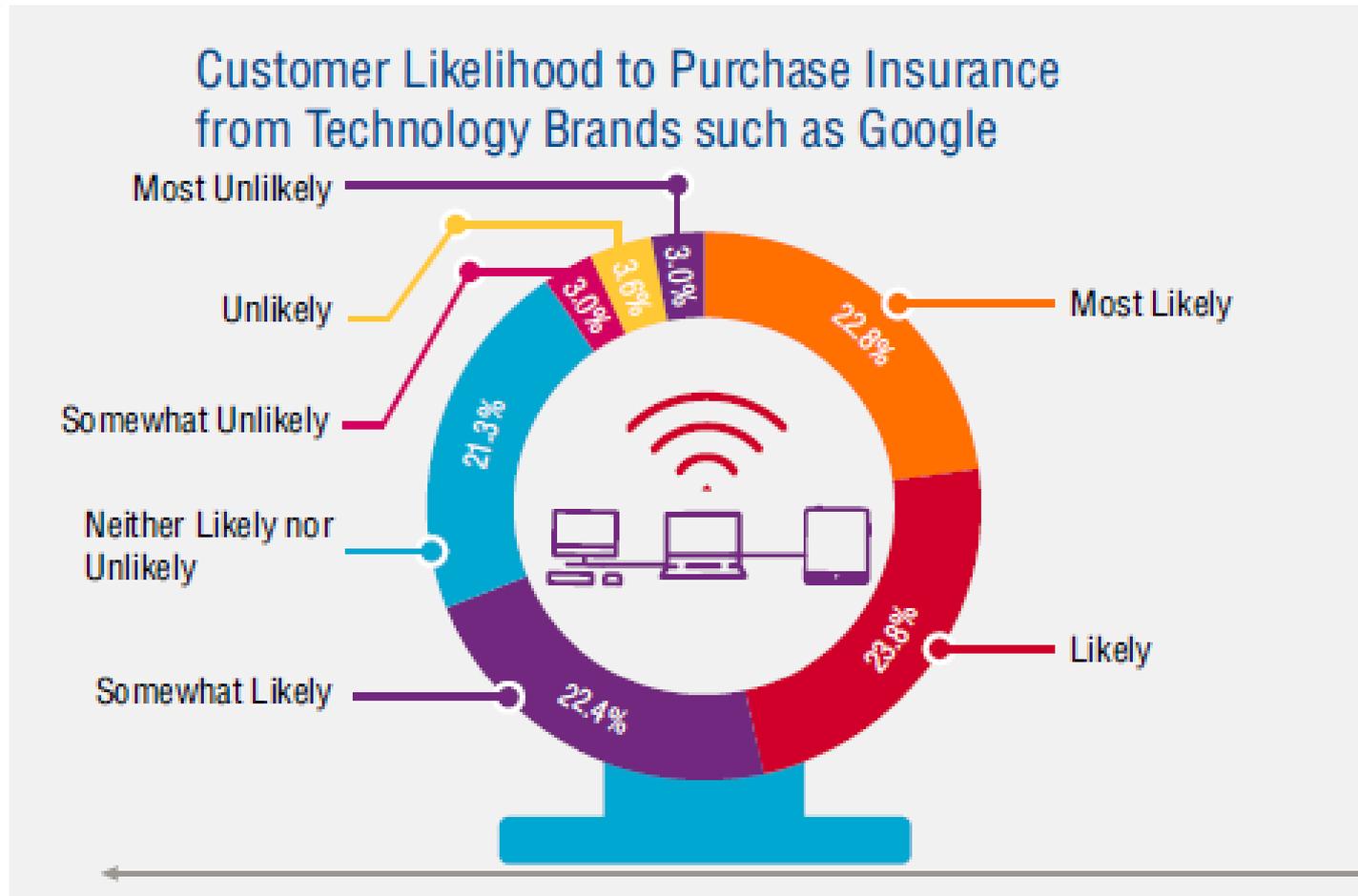


Wearable Technology

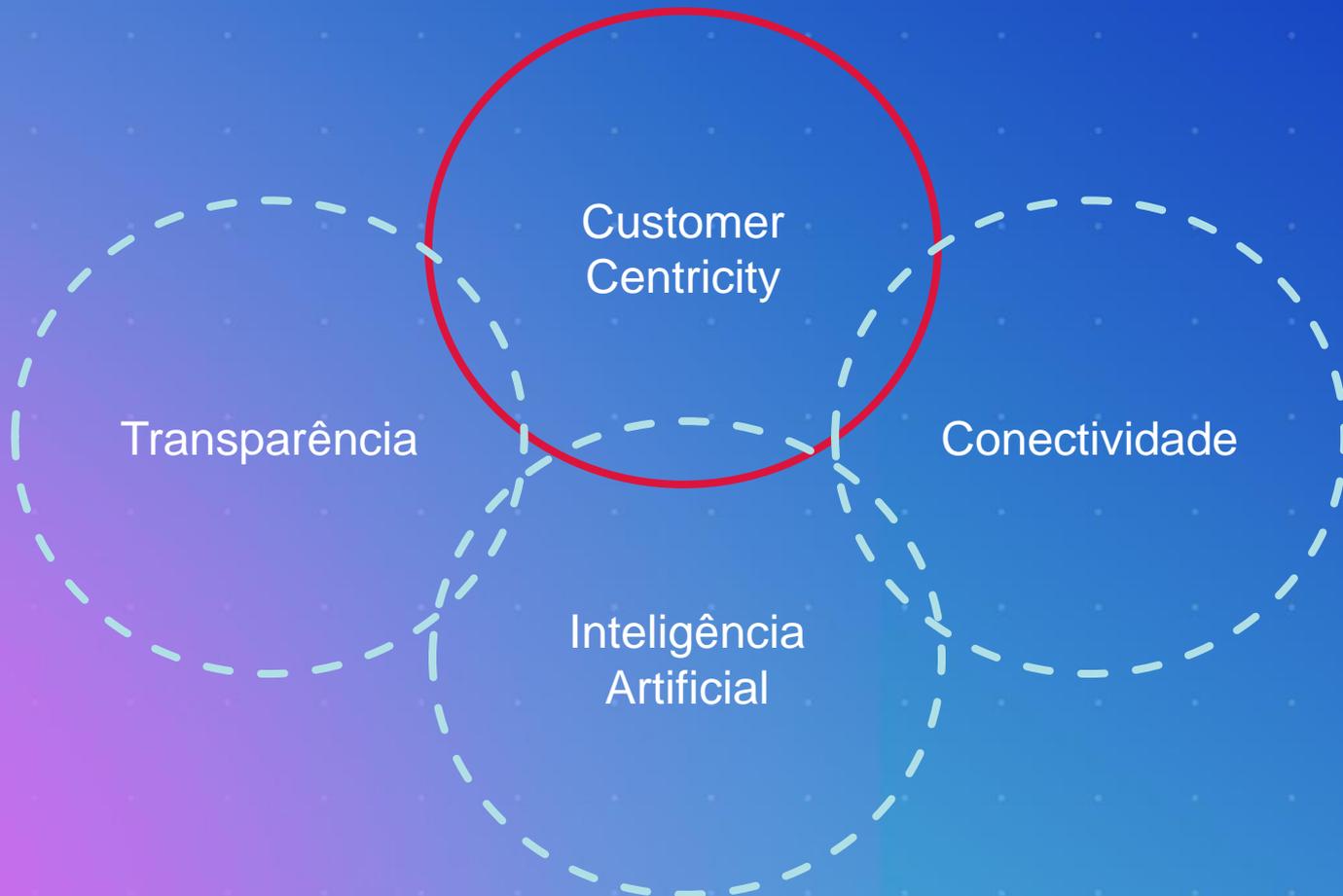


42.9%

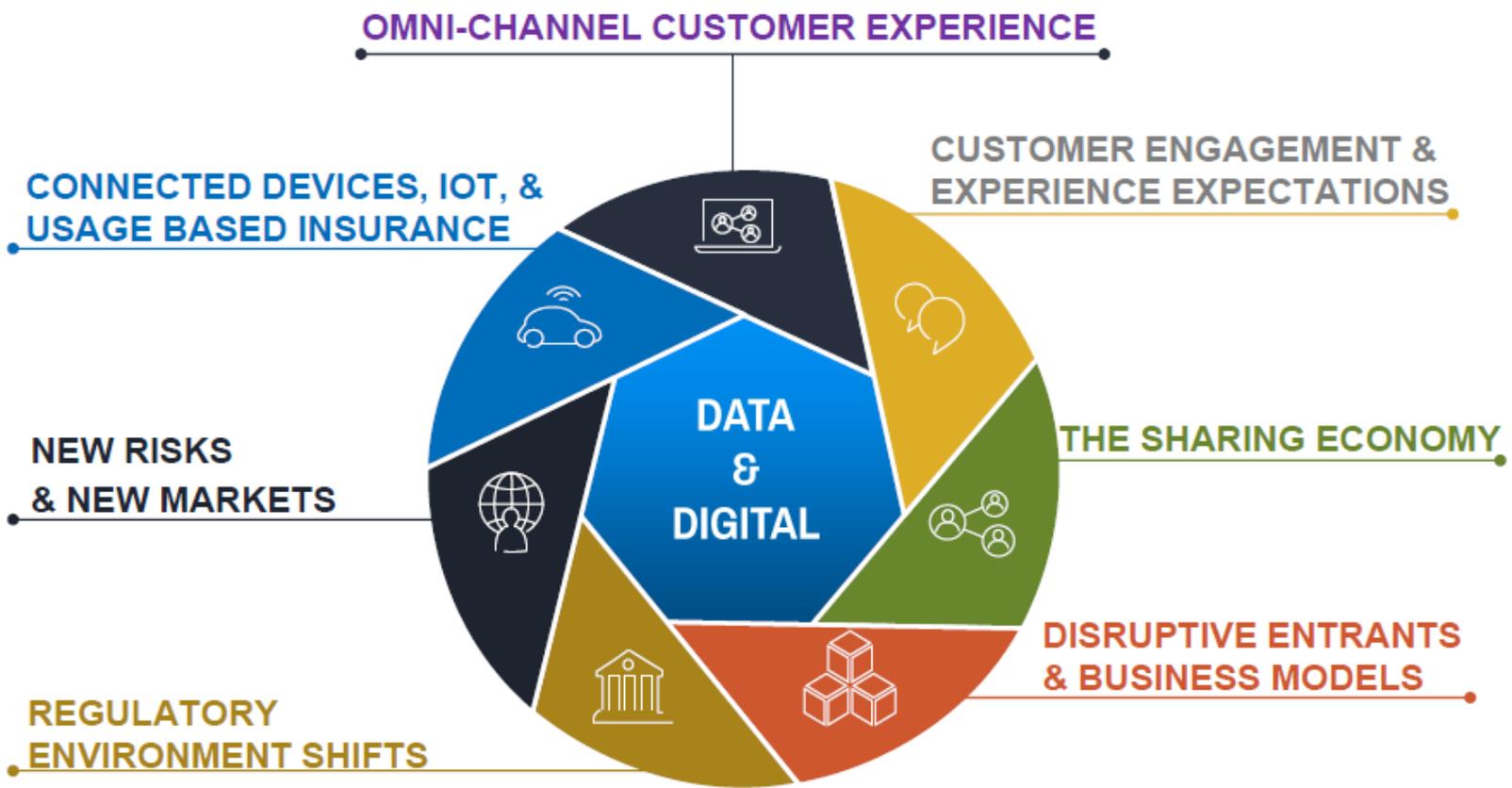
# World Insurance Report | Destaques Brasil

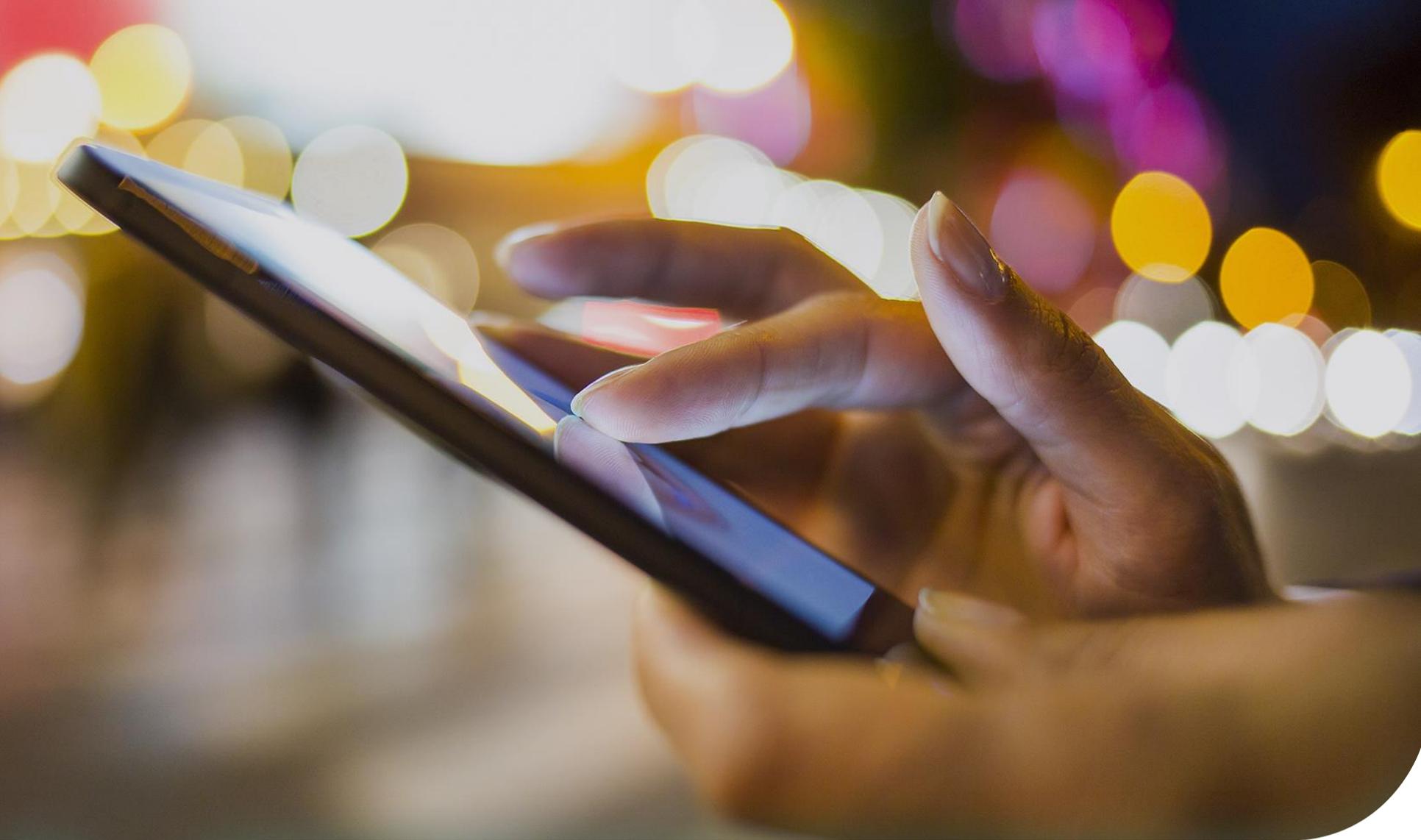


Qual a pauta de inovação que o mercado tem demandado para indústria de seguros?



# E como isso se manifesta





## 2. Como o mercado está respondendo\_

# Caso 1. Aperfeiçoando a experiência do corretor





0:04 / 2:17



# Caso 2. Aplicação Mobile + IoT

As iniciativas IOT da AXA incluem a visão de uma casa inteligente habilitada por meio de parcerias com o premiado fabricantes de dispositivos conectados para proteção em tempo real contra invasões, incêndios, inundações, fugas de gás, poluição e outras emergências.

A oferta futura da AXA será acoplada com assistência 24/7, a fim de enviar ajuda se uma emergência é detectada na casa de um cliente.



**MyFox**  
A sensor, camera and alarm to detect intrusion attempts [↗](#)



**Kiwatch**  
An entry-level Wi-Fi camera to monitor your home remotely [↗](#)



**Philips Hue**  
A connected LED light bulb that can be controlled remotely [↗](#)



**Orange My Plug**  
A smart plug with connected smoke & water leakage sensors [↗](#)



### 3. O que as fintechs estão aprontando\_

(no bom sentido :)



The insurtech universe – Based on a graphic by Venture Scanner 02/01/16

“

As pessoas estão saturadas com a ideia de "um tamanho único para todos" - ela não é mais aceitável para desenvolver um produto e oferecê-lo ao mercado.  
(Marnix Zwart - gobear)

# Caso 3. Bought by Many

- Atende a grupos que geralmente não têm suas demandas atendidas pelas seguradoras
- Através de grupos de afinidade a BBM constrói e negocia acordos com seguradoras
- Apesar de negociado em grupo é customizado para cada segurado
- A venda ocorre através de sociais redes
- Parceria com a Ping An na China

## Palavras-chave:

Sharing Economy

Social Media



# Caso 4. Metromile

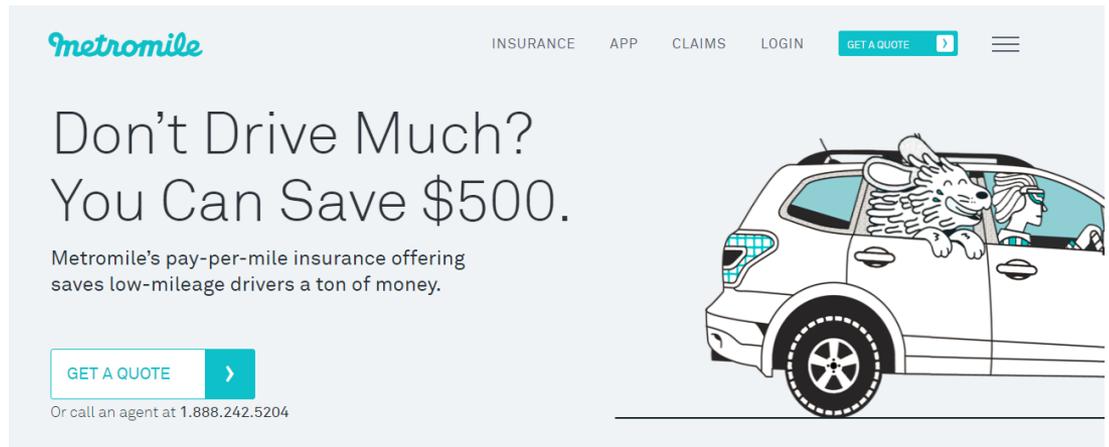
- Aplica o conceito de seguro “Pay as You Go”
- Calcula o valor mensal do prêmio conforme a quilometragem rodada
- Utiliza um dispositivo que o segurado conecta no carro para captura das informações
- Um app no celular informa ao usuário quantos quilômetros ele rodou e qual o valor da fatura do mês

## Palavras-chave:

Transparência

Pay as you go

IoT



Metromile

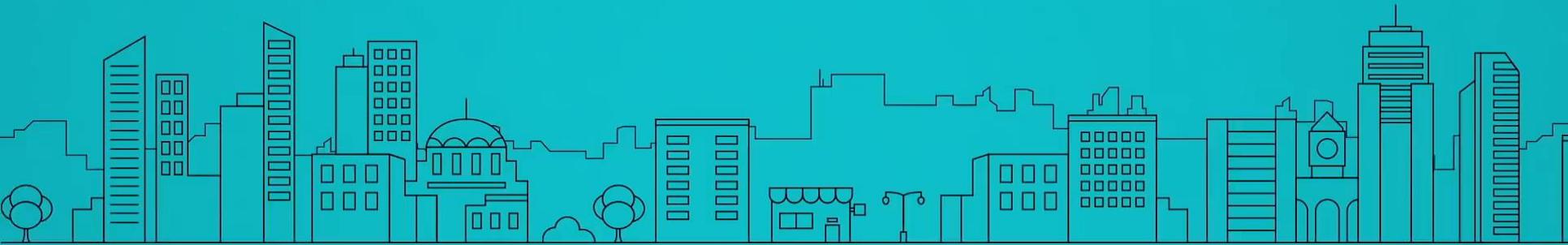
INSURANCE APP CLAIMS LOGIN GET A QUOTE

## Don't Drive Much? You Can Save \$500.

Metromile's pay-per-mile insurance offering saves low-mileage drivers a ton of money.

GET A QUOTE >

Or call an agent at 1.888.242.5204



*metromile*

# Caso 5. Bima

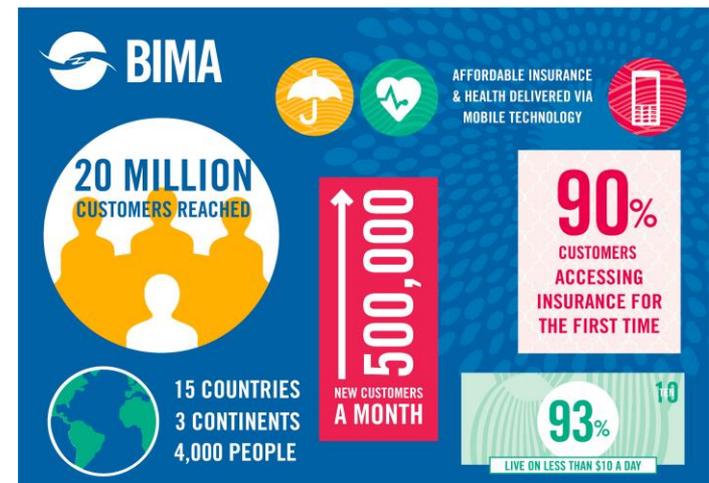
- Comercializa micro-seguros para clientes de baixa renda, especialmente da África e Ásia
- 97% dos seus clientes ganham menos de USD 10/dia
- 15 milhões de clientes
- Modelo de parceria: operadoras de celular, bancos/financeiras locais
- Modalidade de pagamento diária
- Forte foco em educação, criando uma “cultura do seguro”

## Palavras-chave:

Educação

B2B2C

Acessibilidade





# Caso 6. Oscar

- Uma das fintechs de maior evidência nos EUA
- Comercializa apenas online: planos simples e mais baratos
- Aplicativo intuitivo e simples para busca de médicos/clínicas e agendamento de consultas
- App integrado com monitor de atividade: programa de recompensas para usuários que se exercitam
- Modelo inovador de serviço: assistência 24x7; cuidado preventivo; etc.

## Palavras-chave:

Weareables

Gamification

Insights&Data

oscar

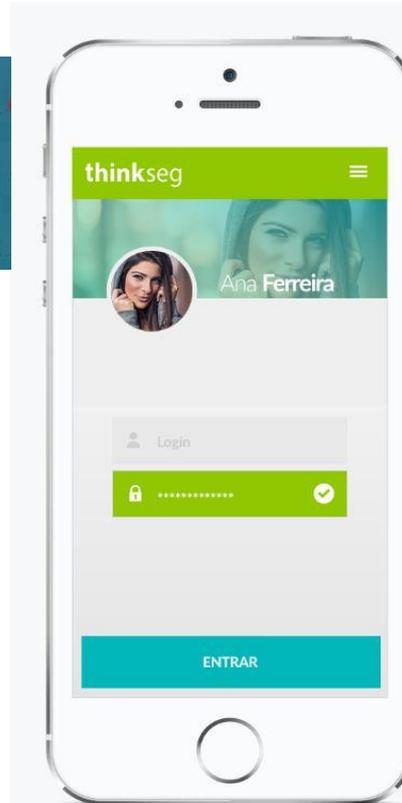
Hi, we're Oscar.  
Smart, simple  
health insurance.

Get Your Quote





# Startups Brasileiras



## Bem-vindo à **thinkseg**®

A Primeira comunidade de seguros do mundo integrada à uma plataforma **mobile**, seguradora e programas de pontos/fidelidade, onde o usuário terá a oportunidade de obter vantagens ao contratar o seu seguro.

✓ **Modelo exclusivo thinkseg®**

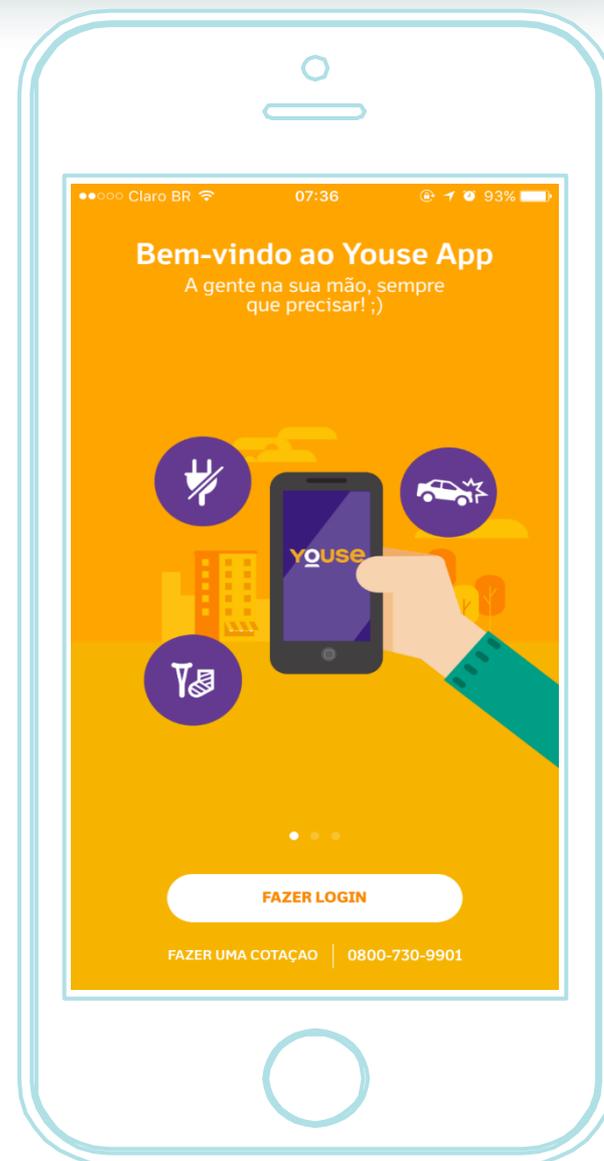
Pague apenas:

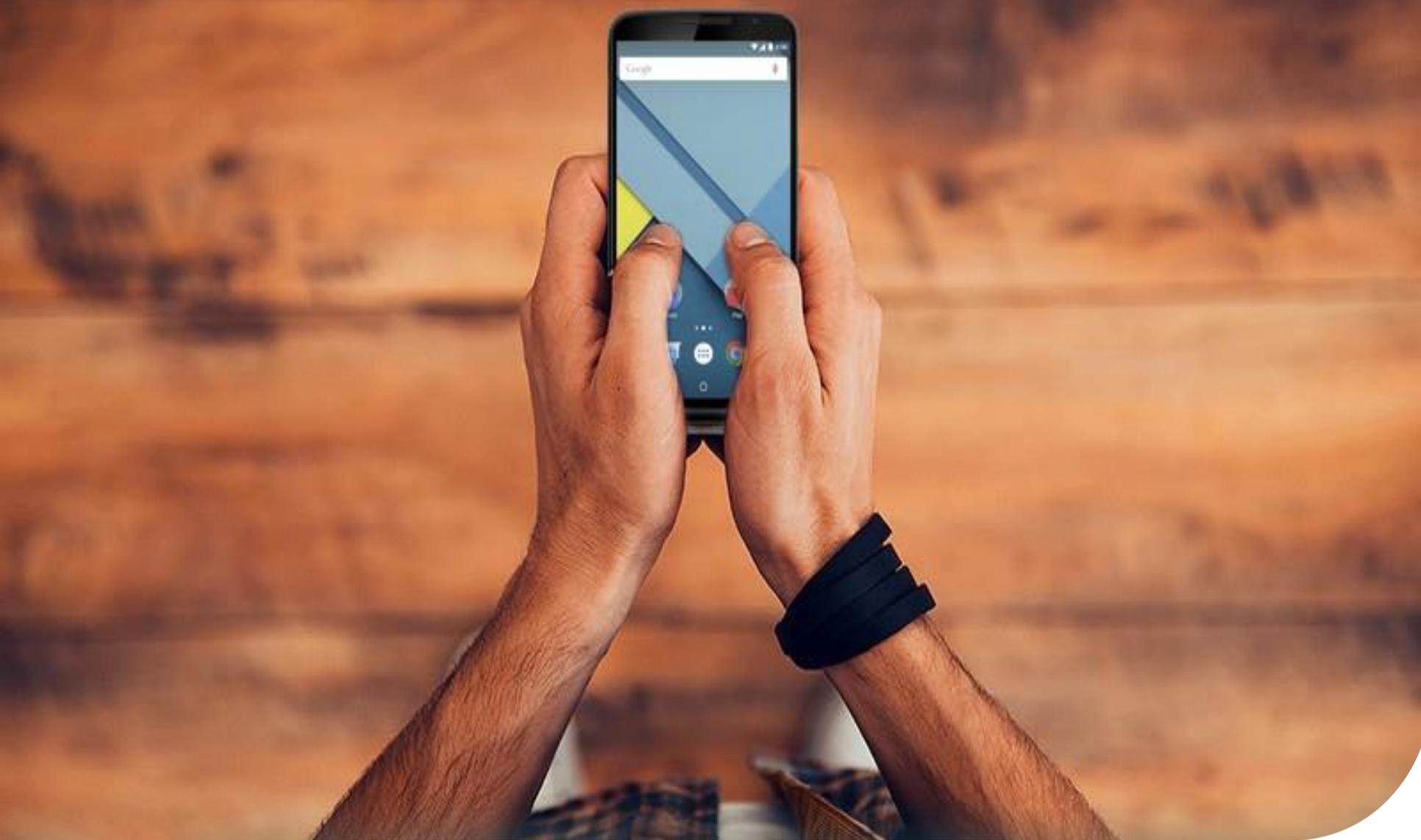
- **Pelo tempo que você usa;**
- **Como você usa;**
- **Quando você usa;**
- **Por quem está usando - multiusuário.**

✓ **Muito mais barato! Por que?**

A inteligência da thinkseg® permite que o valor a ser pago pelo seguro, seja calculado pelo perfil individual e não por um perfil genérico como as seguradoras convencionais. A nossa tecnologia elimina redundâncias de coberturas e o pagamento é feito apenas pelo o que é utilizado, pelas coberturas escolhidas e quando for utilizado. Fácil assim!

# Startups Brasileiras





## 4. Insights finais\_

# O que vem por aí

Fortes tendências para o mercado de seguros em aplicações mobile

#1 As fintechs devem ditar o ritmo da inovação

#2 Integração com Internet das Coisas

#3 Bigdata para incrementar a experiência e reduzir risco

# Se preparando para o inevitável

## Incremente o nível de experiência

Monitore e crie ações para melhorar o nível de experiência do usuário

## Entenda a geração Y

Fortes usuários tecnológicos, a geração Y demonstra também que se engaja com mais frequência e possui um potencial de compras incrível

## Dimensione o impacto dos novos entrantes

E avalie a opção de associar-se a eles para criar valor para seu cliente e para o seu negócio

## Atente-se às novas tecnologias

Monitore o quão rápido os clientes irão aderir às novas tecnologias, especialmente aos sensores e *wearables*



@danielrocha2100



br.linkedin.com/in/rochadaniel



daniel.rocha@capgemini.com

**Obrigado!**