Webinar

Inteligência Artificial e os Seguros

20 de Maio / 2021

Atendimento e evolução

- **Não digital**: formulários impressos, dados armazenados em enormes arquivos e processamento manual
- **Digital iniciante**: implementação de sistemas básicos, que consultam cálculos de prêmios e diminuem a interferência humana;
- **Digital básico**: portais ou apps para realizar vendas de apólices com o uso das informações das mídias sociais. Aqui já existem dados consolidados de várias fontes, mas ainda se exige interferência humana;
- **Digital avançado:** recompensas baseadas no uso do seguro ou IOT, descontos por indicação (member get member), implementação de sistemas integrados com grande processamento de informações, reduzindo a interferência humana;
- **Digital extremo:** compra direta pelo cliente, totalmente sem papel. Sinistro na web, chat usando robôs (machine learning). Aqui a tarefa é preparar os algoritmos para serem processados sem a interferência humana;

Simulação e Venda

Todas as cotações podem ser feitas de forma automatizada, por meio de um software específico para esse fim, garantindo maior agilidade e precisão internamente em seu negócio;

Com isso há aumento de produtividade, já que há uma redução significativa do tempo de realização das cotações por meio de sistemas automatizados;

Diferencial no mercado, conseguindo oferecer as melhores respostas para seus clientes, com menor índice de papeladas e burocracias, colocando seu negócio a frente dos concorrentes;

Maior precisão no ato de cálculo e gestão de tempo. Possibilidade de incluir a renovação automática por meio do sistema;

Maior satisfação e conforto para o cliente, que pode realizar todo o processo em sua casa;

Fonte

Análise de dados e modelo de apoio decisão

Identificação precisa dos comportamentos de clientes e suas causas

Mais controle e base segura para tomada de decisões

Exemplos:

1. Seguro saúde, análise de dados, estudar comportamento futuro (doenças), atuar prevenção e comprar antecipadamente actos médicos junto de prestadores obtenho ganhos financeiro.

2. Seguro auto tarifas e coberturas ajustadas ao utilizador.

3. Vida, ajustar as tarifas ao risco e promover avisos de comportamentos de risco agravado.

4. Catástrofes: Prever, medidas de prevenção

FIDELIDADE

O valor da IA está na capacidade de aprender padrões, prever e classificar, projetando cenários que podem ser analisados para prevenir e medir riscos latentes.

Se complementarmos isso com tecnologias para automatizar a tomada de decisão, entraremos em um contexto limitado apenas por nossa própria criatividade para desenvolver casos de uso

Prevenção

- ✓ Regras são geradas a partir de análises de sinistros que já foram deflagrados como fraude, impedindo que novas fraudes ocorram com práticas já mapeadas anteriormente;

FIDELIDADE

SINISTROS

Por meio de experiência digital (foto e vídeo, reconhecimento de imagem e modelos de previsão de fraude), podemos reduzir o tempo médio de resolução de sinistros para poucos dias e reduzir o custo de verificação de danos e avaliação de sinistros em até 60% nas seguradoras, tanto no segmento automotivo e em outras áreas de risco. A inteligência artificial pode identificar peças danificadas de carros ou casas, pesquisá-las em um catálogo de nuvem e calcular o custo de reposição. Além de reduzir custos administrativos, o impacto na experiência do cliente, novamente, é inestimável.

INDICATIVOS DE FRAUDE

Em muitos casos, os fraudadores têm maneiras bem comuns de se portarem. Por isso, é importante estar atento a alguns indicativos de possíveis fraudes em apólices e sinistros, como:

- Documentação falsificada;
- Efeitos desproporcionais às causas do sinistro;
- Contradição e ausência de nexo nas ocorrências de sinistro;
- Contratação de um seguro quando a pessoa já possui doença preexistente;
- Designação de beneficiário que não tenha sido feita pelo segurado, entre outros.

A aplicação de modelos preditivos neste processo não só nos permitiria concentrar o esforço humano nos casos de fraude mais prováveis (reduzindo os casos de falsos positivos e aumentando o sucesso da gestão), mas também possibilitaria a mudança da abordagem de compensação. Combinando um profissional experiente com um bom modelo de tratamento de fraudes

OBRIGADO!

FIDELIDADE

SEGUROS DESDE 1808