



INNOVATE WITH PURPOSE

2024 LIMRA ANNUAL CONFERENCE

Liderando o Caminho: Expectativas do Consumidor Atual em Produtos e Canais de Distribuição



Alison Salka, Ph.D.
Consultor Principal

LIMRA & LOMA



Héctor Gueler
Asociado

Milliman Argentina



Tendência de Produtos

Product Innovation as Competitive Edge

30%

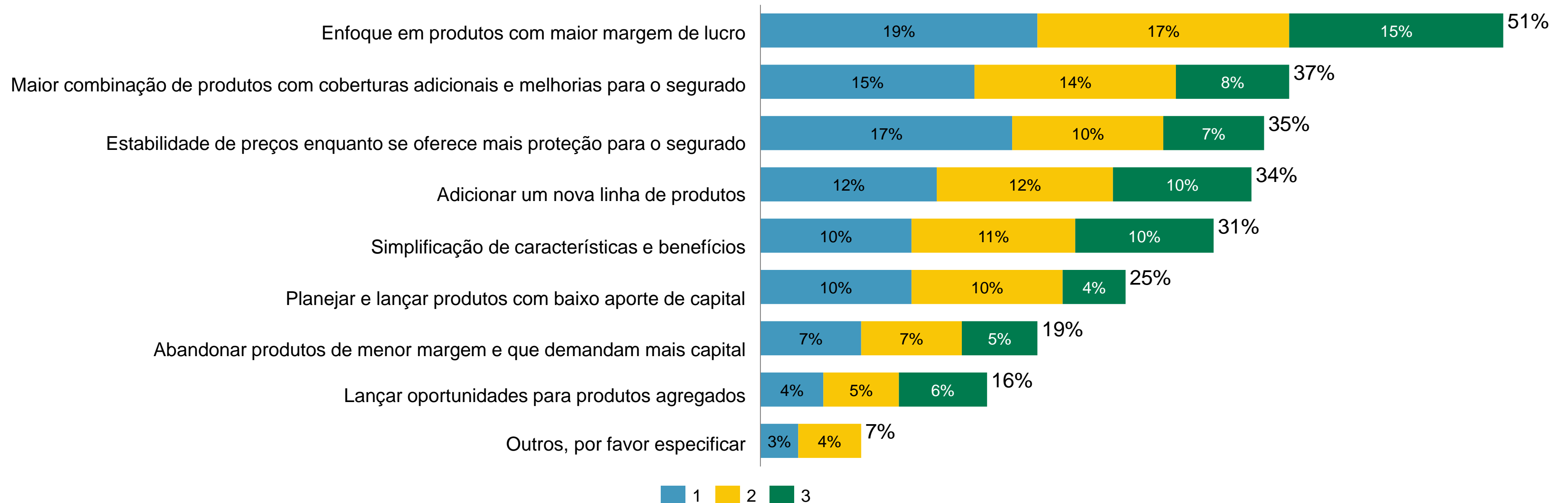
das seguradoras afirmaram que a inovação de produtos é sua principal vantagem competitiva.



Estratégia de Produto

Dado o entorno econômico/consumo real, como está evoluindo a sua Estratégia de produto?

Identifique até três dos próximos itens e classificações, onde '1' recebe a maior atenção da liderança



Tendências globais de produtos financeiros



- Transformação Digital e Adoção de Fintechs
- Personalização e produtos flexíveis
- Produtos e Processos Simplificados
- Integração de saúde e bem-estar
- Inclusão Financeira e Microseguros
- Produtos de aposentadoria e longevidade

Fintechs no desenvolvimento de produtos de seguros de vida

Vantagens

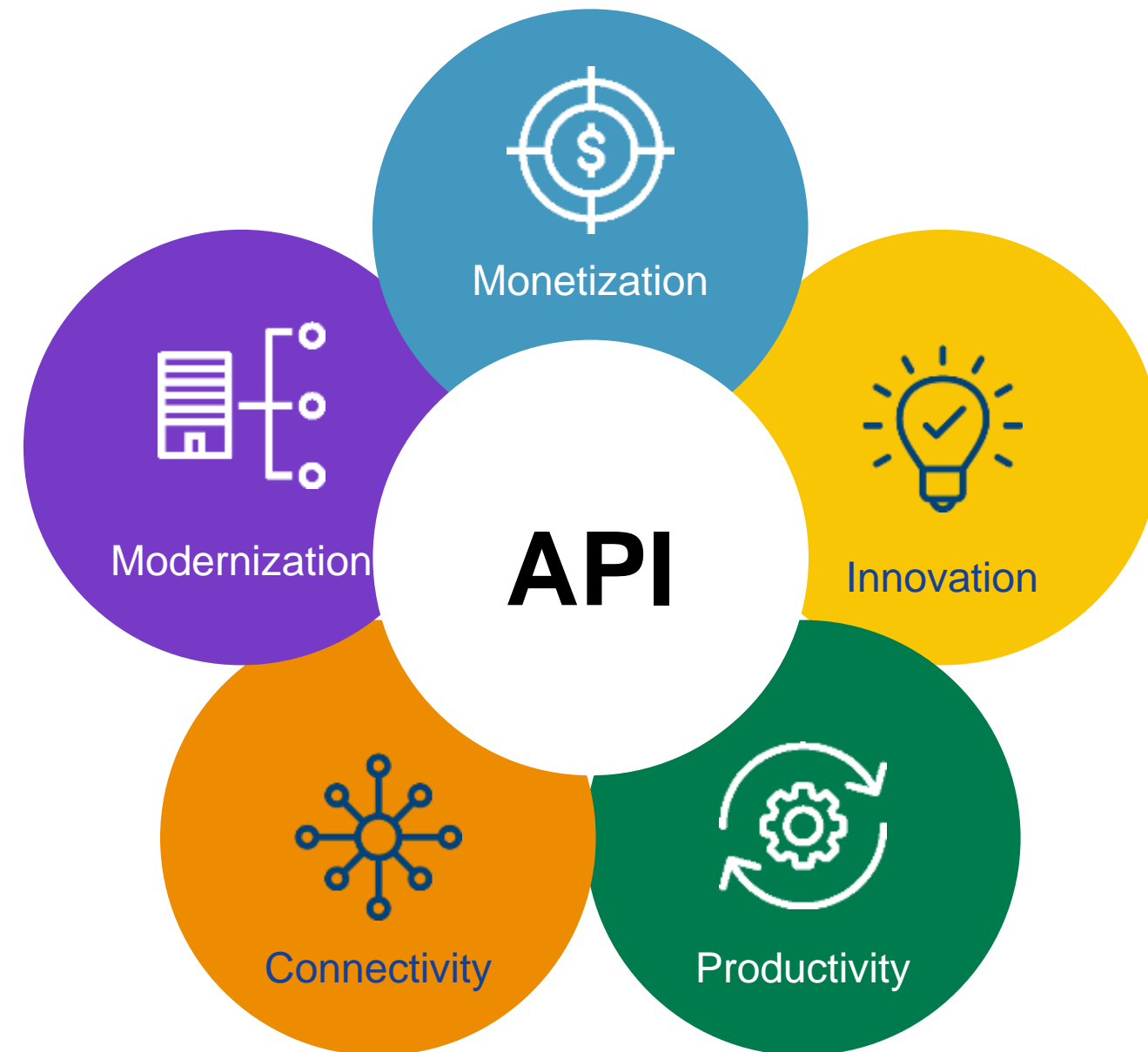
- Abordagem centrada no cliente
- Redução de custos
- Velocidade de entrada no mercado
- Inovação

Desafios

- Conformidade Regulatória
- Segurança de dados
- Sistemas Legados



A economia das APIs está impulsionando mudanças



APIs can be utilized to drive major functional benefits in an organization.

- Policygenius and CBIZ announce partnership to expand live insurance offerings and empower agents to place more term life coverage
- Quility is partnering with API Financial Advisors to offer advanced retirement and investment services.
- USAA Life Insurance has teamed with Human API to expand use of digital health data in the life insurance underwriting process
- Covr Financial partnered with Smart Choice to bring its insurance platform for independent agents, Covr Pro, to 9,5000 Smart Choice agents

Transformação Digital e Adoção de Fintech

The image displays three sequential screens from the Lemonade mobile application. The first screen, titled 'Lemonade', features the headline 'Vergiss alles, was du über Versicherungen weißt' (Forget everything you know about insurance) and a prominent pink button labeled 'VERSICHERE DICH' (INSURE YOURSELF). Below this, it specifies 'Hausrat- und Privathaftpflichtversicherung' (Home contents and private liability insurance) and includes a simple line-art illustration of a city skyline. The second screen, also titled 'Lemonade', is labeled 'Lemonade Angebot' (Lemonade Offer) and prominently displays a pink circle with '2€ PRO MONAT' (2€ PER MONTH). It lists six types of coverage with corresponding icons: Haftpflicht (Liability), Einbruch und Vandalismus (Burglary and Vandalism), Wasserschäden (Water Damage), Feuer und Rauch (Fire and Smoke), Anti-Diebstahl (Anti-Theft), and Extremwetter (Extreme Weather). The text 'Keine Vertreter' (No Agents) and 'Duft Preise' (Smell Prices) is positioned at the bottom. The third screen, titled 'Alles im Nu' (Everything in a Flash), shows a chat interface. The user asks 'Wie kann ich dir heute helfen?' (How can I help you today?). The assistant responds 'Ich möchte einen Schaden melden' (I want to report a claim). The user replies 'Kein Problem' (No problem). The assistant asks 'Was ist passiert?' (What happened?). The user reports 'Einige meiner Sachen wurden gestohlen' (Some of my things were stolen). The assistant responds 'Ok. Lass uns die gestohlenen Gegenstände auflisten, damit wir dich umgehend bezahlen können.' (Ok. Let's list the stolen items so we can pay you immediately). A pink button at the bottom is labeled 'GEGENSTAND HINZUFÜGEN' (ADD ITEM).



Tecnologia: fácil integração permite inovação

A tecnologia não está totalmente otimizada



- Abordar sistemas legados; evite criar “adicionais” desnecessários”
- Criar uma maneira simples de se conectar com insurtechs
- Garantir a transformação digital *em toda a cadeia de valor*
- Limpar dados

Personalização e produtos flexíveis

Allianz Life Pro+ Advantage : oferece opções personalizáveis para benefícios por morte e benefícios por sobrevivência, permitindo que os segurados ajustem sua cobertura conforme suas necessidades mudam ao longo do tempo.

Custom Whole Life do MassMutual: permite que os segurados ajustem seus pagamentos de prêmios e valores de cobertura ao longo da vida da apólice.

LINK da Prudential: Planejamento Financeiro Personalizado - plataforma combina seguro de vida com planejamento financeiro personalizado. Os clientes podem interagir com profissionais de vendas por meio da plataforma digital para receber conselhos e produtos personalizados.



Produtos e Processos Simplificados

BESTOW

ETHOS



Ladder



fabric by
Gerber Life



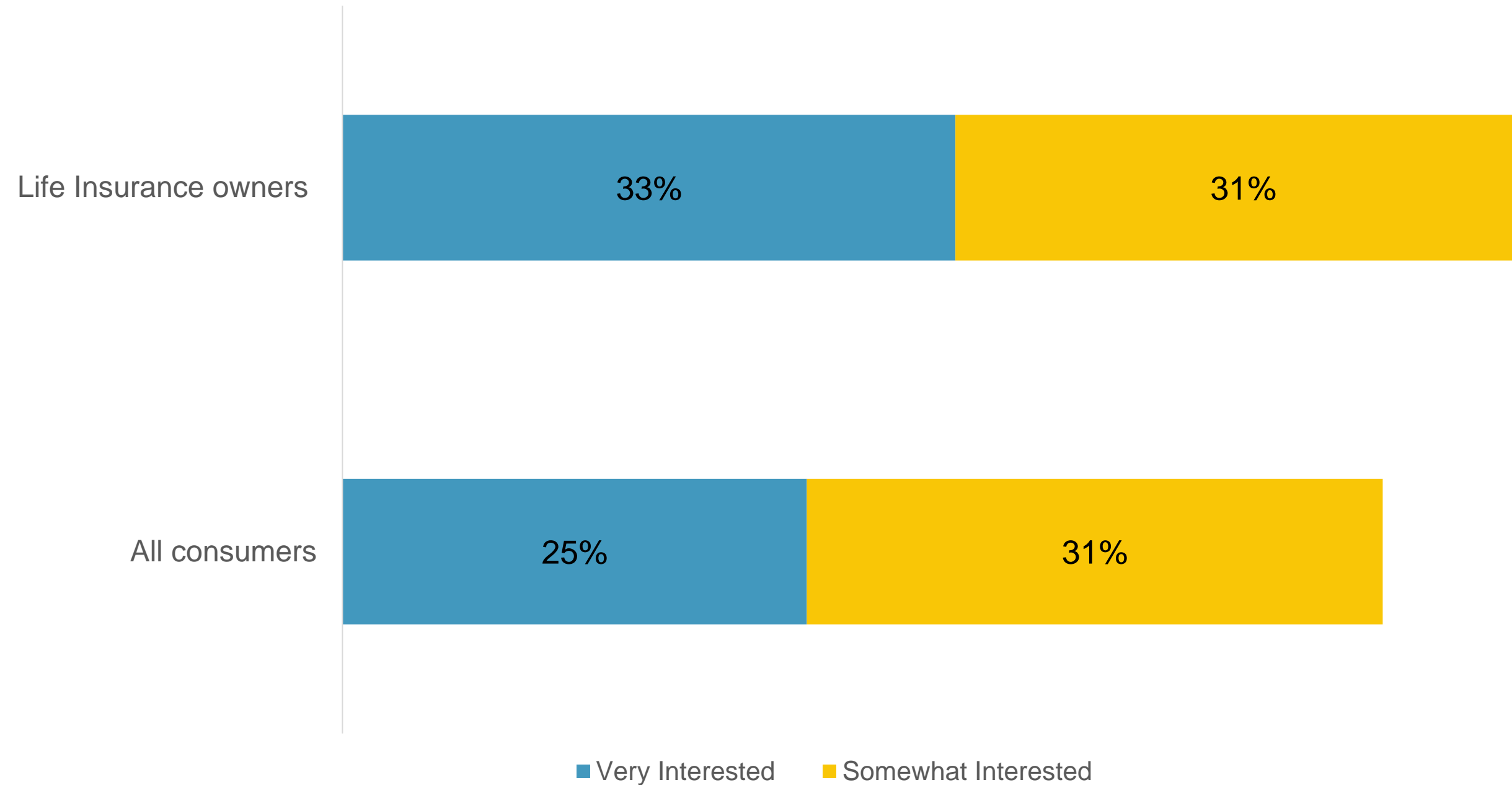
Health & Wellness



- Vitalidade
- Genômica
- MOVER
- GRAAL

Integração de saúde e bem-estar

Interesse em testes de detecção precoce



Fonte: Sentimento do consumidor dos EUA: julho e outubro de 2023, LIMRA. N = 5.006

Inclusão Financeira e Microseguros

<https://youtu.be/5p7B7i5gLxA>



Affordable plans starting from
GH¢ 10/month



Simple registration via SMS or
call

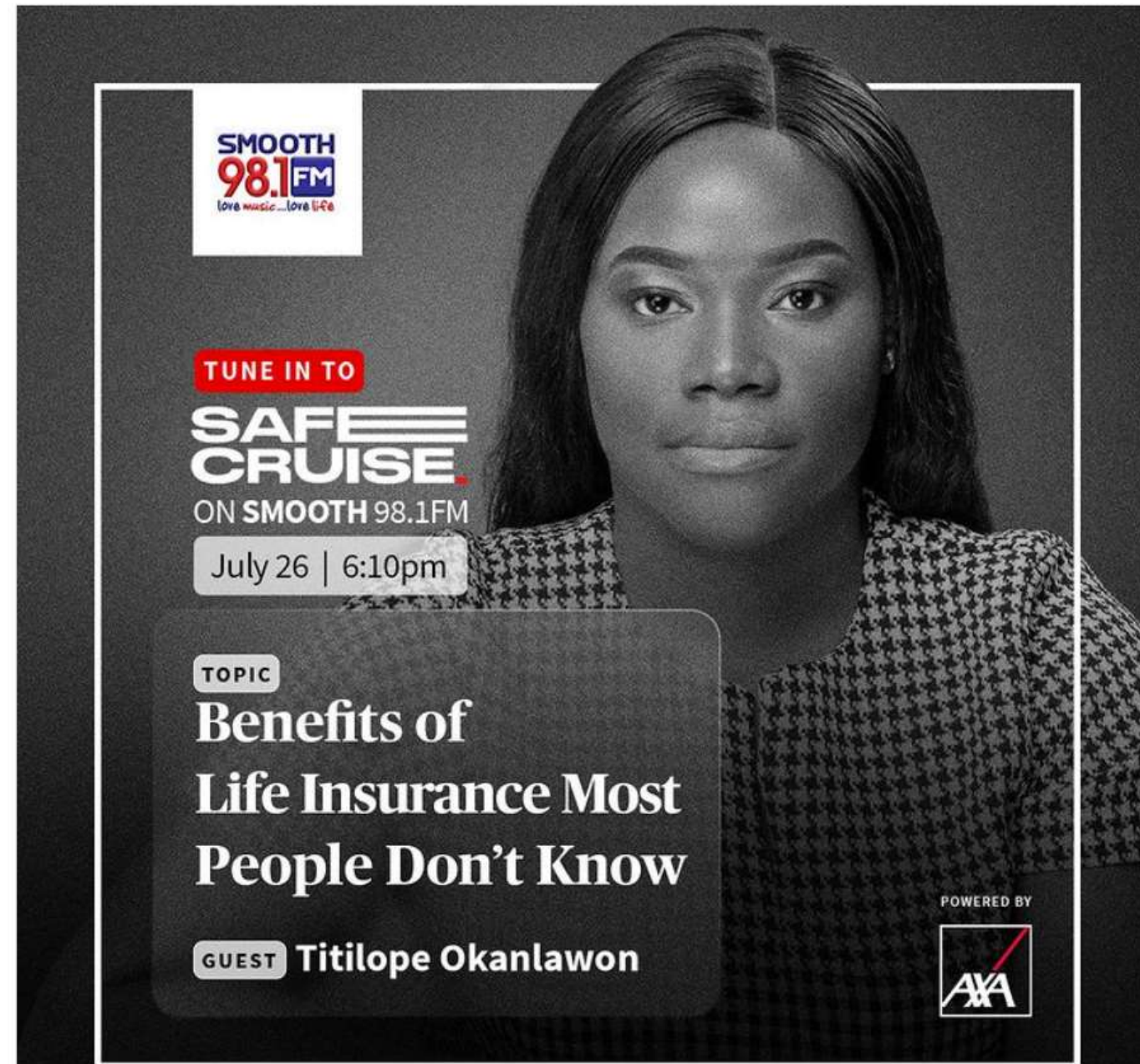


Paperless and no medical
check-up

Inclusão Financeira e Microseguros

Axa Mansarda

Na Nigéria, a AXA Mansard oferece produtos de microseguro adaptados às necessidades de indivíduos de baixa renda, proporcionando cobertura acessível para vida, saúde e propriedade.



axamansard_ • Follow

axamansard_ Don't miss today's Safe Cruise episode with Titi, where she'll be speaking extensively about how Life Insurance benefits you.

Tune in at 6:10pm!

#AXAMansard #KnowYouCan

1w

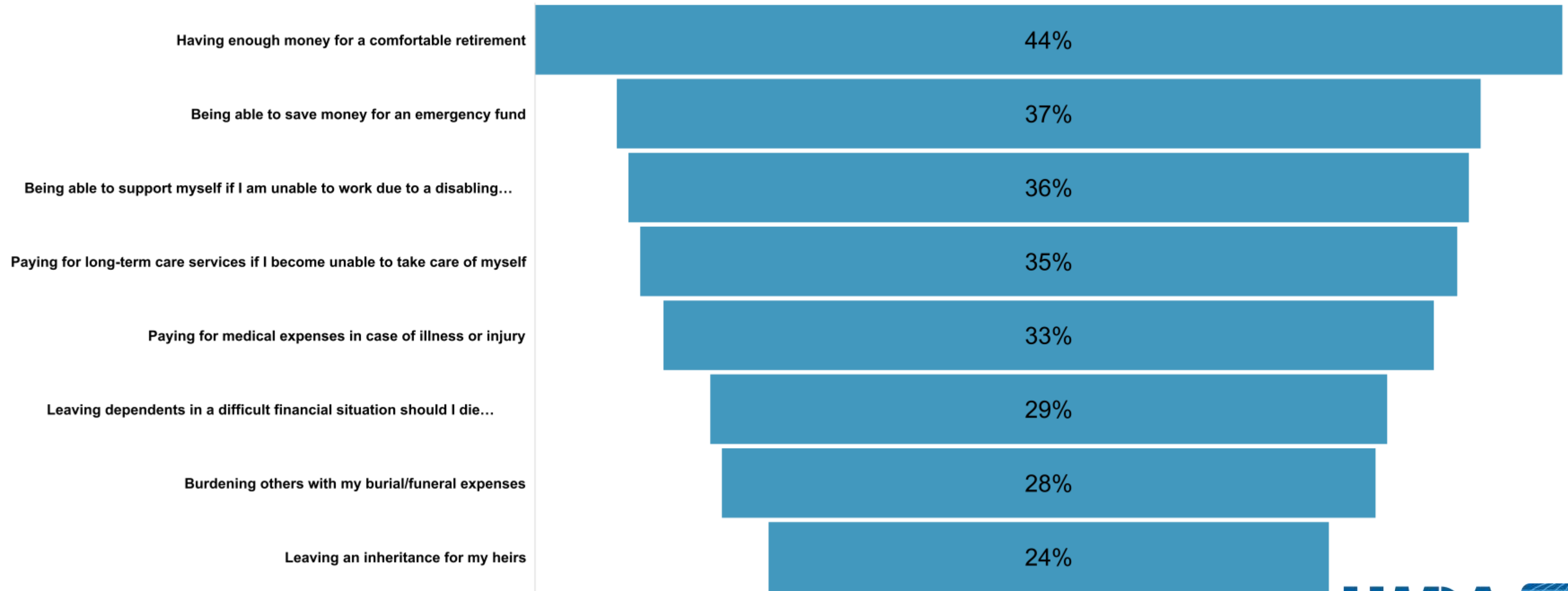


34 likes

July 26

Produtos de aposentadoria e longevidade

Preocupações financeiras do consumidor



Produtos que oferecem renda e flexibilidade



59% disseram:
“Estou/estaria
interessado em uma
apólice de seguro de
vida que me
proporcionasse renda
garantida na
aposentadoria”.

Fonte: Estudo do Barômetro 2023

Pontos de destaque

- A tecnologia é importante, mas os consultores vendem o produto
- A tecnologia deve permitir a experiência do cliente
- A experiência do cliente (consultor e consumidor) pode ser um diferencial
- A tecnologia está se expandindo e permitindo a distribuição mais ampla
- Serviços de valor agregado podem ser diferenciais



Liderando o Caminho: Expectativas de Produto e Distribuição do Consumidor Atual – Parte 2



Agenda

- Evolução do processo de consultoria atuarial e estratégica em seguros
- Caso de sucesso 1: Bancassurance tradicional
Como melhorar os índices de “conversões”
- Caso de sucesso 2: Integração ao canal
Produtos – rentabilidade
- Caso especial: “Car Dealer”
Importância da corretora.
- Casos de sucesso 3 e 4: Exclusividade e Feedback
Definição de metas. Áreas envolvidas. Resultados



Evolução do processo de consultoria atuarial e estratégica em seguros



Como evoluiu nosso suporte atuarial e estratégico?

1. Desenvolvimento de produtos



2. Análise “produto – cliente – canal”



3. Integração ao canal - distribuição



4. Feedback entre seguradoras e ecossistema de distribuição



Consultoria atuarial e estratégica

LIMRA **LOMA**
Navigate With Confidence

Milliman



Caso de sucesso 1: Bancassurance tradicional



Como melhorar os índices de conversão?

Companhia de seguros – Cartão de crédito



GOALS

- *Entrada no Mercado*
- *Associação de marcas*
- *Alta taxa de conversão*
- *Treinamento do canal e da clientela*



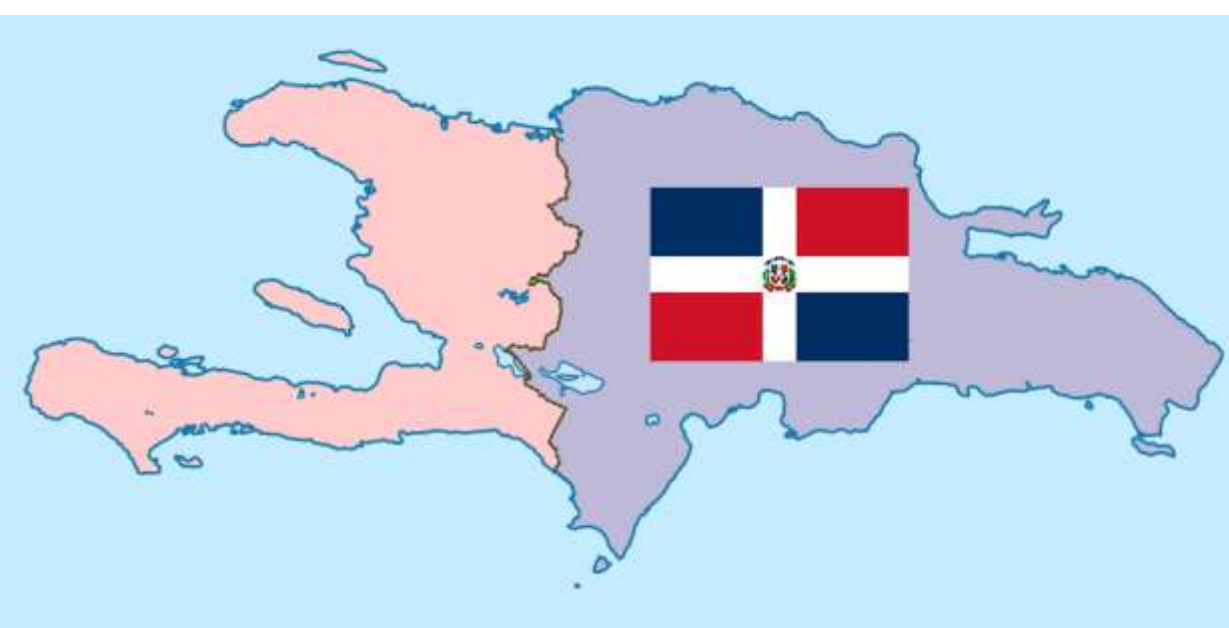
RESULTS

- *Taxas de conversão inesperadas*
- *Metodologias não planejadas*
- *Satisfação com o produto*



“Focus Group”
Informação
assimétrica

Conhecimento
do cliente



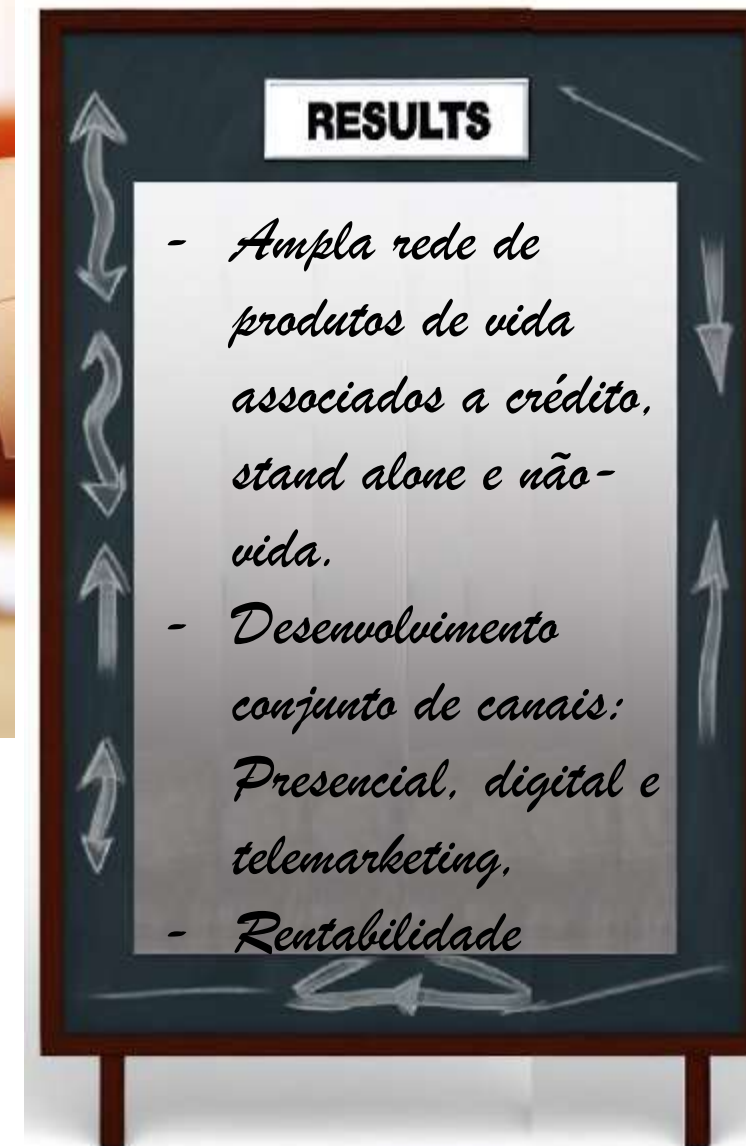
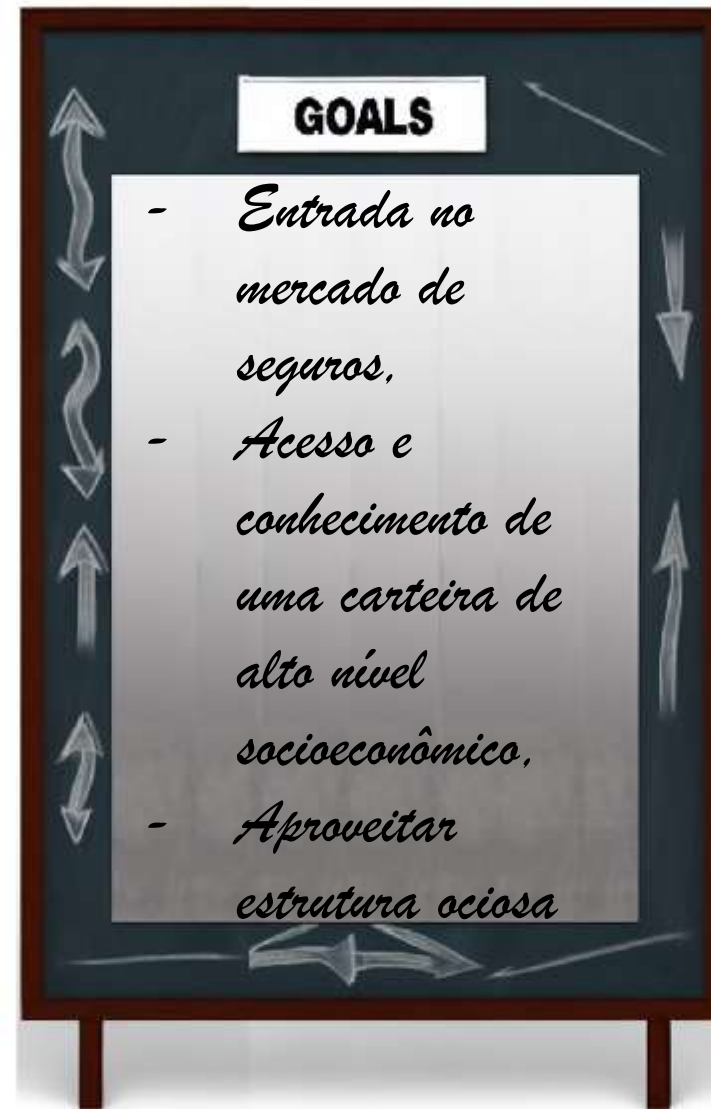
Caso de sucesso 2: Integração ao canal



Integração para o sucesso



– Banco internacional



Presença seguradora

Criação de canais: presencial, outbound e digital

Rentabilidade





Caso especial: “Car dealer”



Outras metas: Importância da corretora



Aseguradora Global –
Automóviles



GOALS

- Reduzir a participação do ex-monopólio estatal.
- Aproveitar a capacidade ociosa das oficinas próprias.
- Oferecer um serviço de excelência aos clientes



RESULTS

- Acordo de exclusividade
- Seguradora assume riscos totais. Corretora gerencia riscos e direciona 100% para a oficina própria.





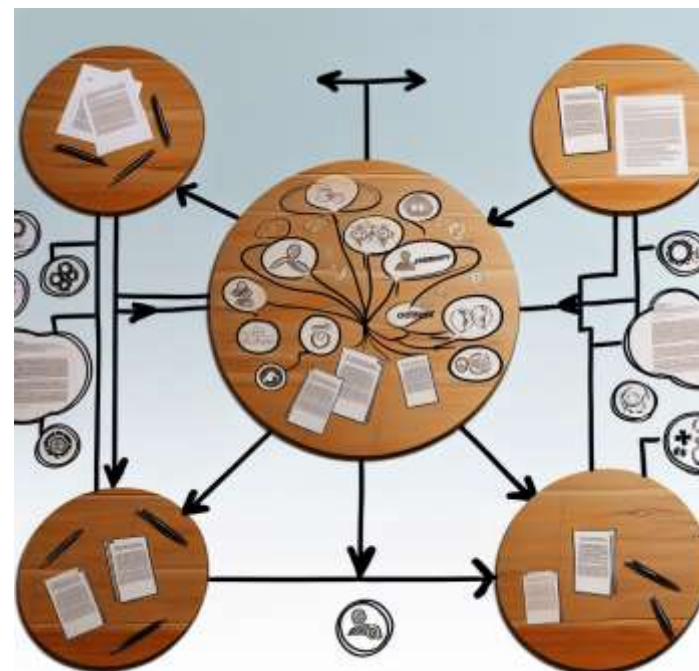
Casos de sucesso 3 e 4: Exclusividade e Feedback



Feedback seguros e ecossistema multicanais



Metas Qualitativas	Metas Quantitativas
Melhorar e ampliar a oferta de produtos de seguro	“Upfront” - Pagamento adiantado pela exclusividade.
Aumentar a fidelização dos clientes.	“Earnouts” – pagamentos variáveis vinculados a metas de crescimento, sinistralidade, etc.
Feedback que aumente as vendas de produtos do ecossistema.	Investimento em tecnologia, marketing, etc.



Retroalimentación seguros e ecosistema multicanal



Inicio > Mercados > Banca & FinTech **DF DIARIO FINANCIERO**
Banca & FinTech
BancoEstado y HDI Seguros concretan alianza comercial que involucra US\$ 46,5 millones
La idea es poder ofrecer productos de manera exclusiva a los casi 14 millones de clientes de la entidad estatal.
Por: Vicente Vera V. | Publicado: Jueves 12 de agosto de 2021 a las 19:03 hrs.

Envolve M&A, planejamento, jurídico, fiscal, etc.

Inicio > Empresas > Banca / Instituciones Financieras **DF DIARIO FINANCIERO**
Banca / Instituciones Financieras
Chubb suscribe acuerdo para ventas de seguros con Banco de Chile por US\$ 220 millones
El pago de la operación se concretará una vez que la Fiscalía Nacional Económica apruebe la alianza.
Por: Vicente Vera V. | Publicado: Lunes 28 de enero de 2019 a las 11:24 hrs.

Inicio > Mercados > Banca & FinTech **DF DIARIO FINANCIERO**
Banca & FinTech
BancoEstado adquiere participación de Metlife en corredora de seguros por US\$ 28 millones
Además, la compañía estatal cerró una alianza por la cual la aseguradora estadounidense va a desembolsar casi US\$ 46 millones.
Por: Vicente Vera | Publicado: Miércoles 6 de diciembre de 2023 a las

Métricas da transação: “valor de avaliação”

Outros elementos: Negócio em andamento, Benefícios, Riscos

PORTADA / NEGOCIOS
Falabella anuncia alianza con Metlife y BNP Paribas Cardif para ampliar propuesta de seguros en Chile
Forbes Staff | junio 26, 2024 @ 8:06:03 am

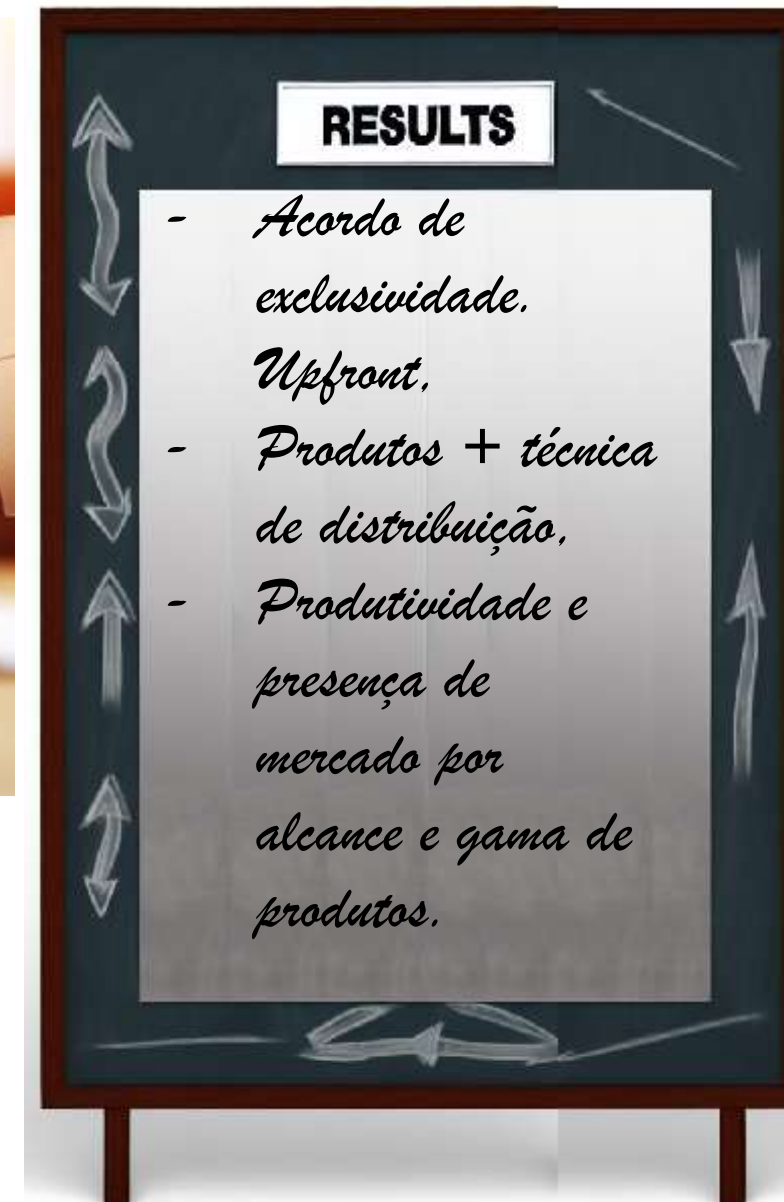
Perú21
Economía
Pacífico firma acuerdo por 15 años para comercializar seguros a los clientes de Falabella



Retroalimentação seguros e ecossistema multicanal

Banco privado Chile

CHUBB®



A cinco anos da assinatura do acordo:

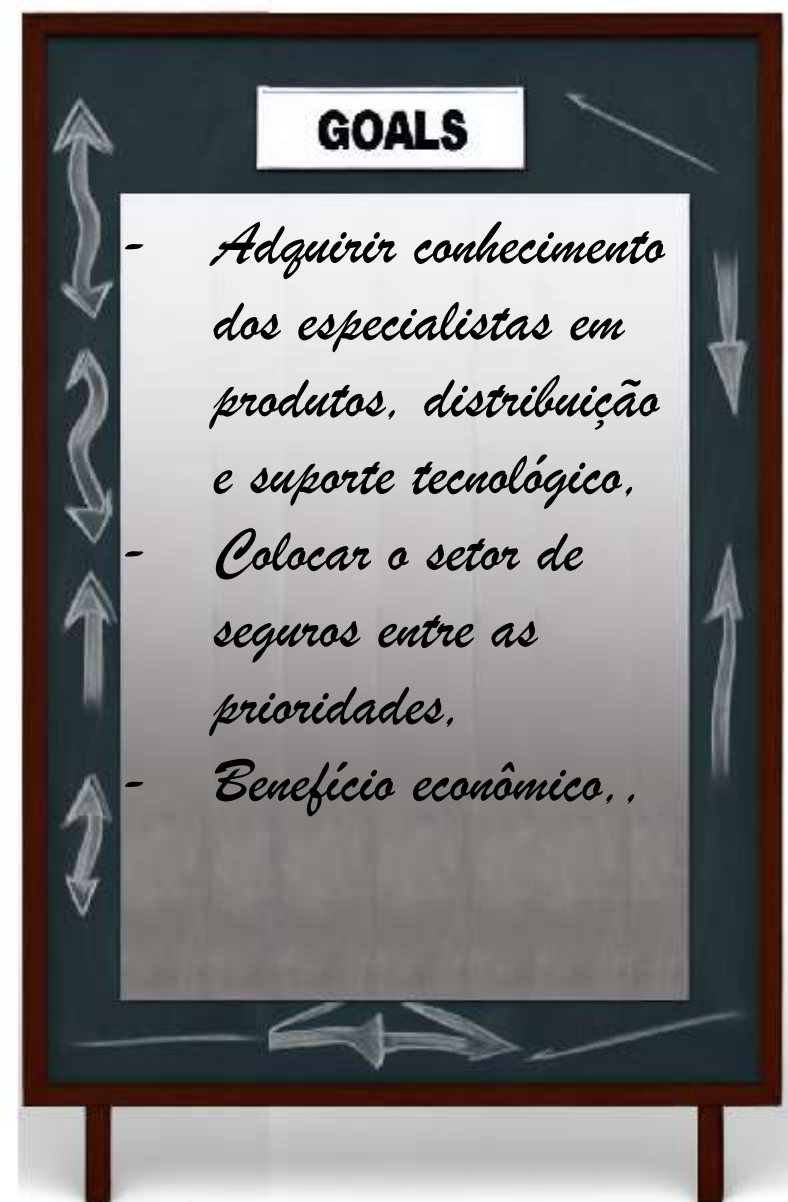
“Apesar de questões externas, como a pandemia e outras mudanças regulatórias que impediram o desenvolvimento normal, superou as expectativas de ambos os parceiros estratégicos sem dúvida...”



Retroalimentação seguros e ecossistema multicanal

Importante grupo de varejo e financeiro da Latam com operações no Chile, Peru e Colômbia

Diversas seguradoras de vida e não vida que operam nas diferentes geografias do acordo.



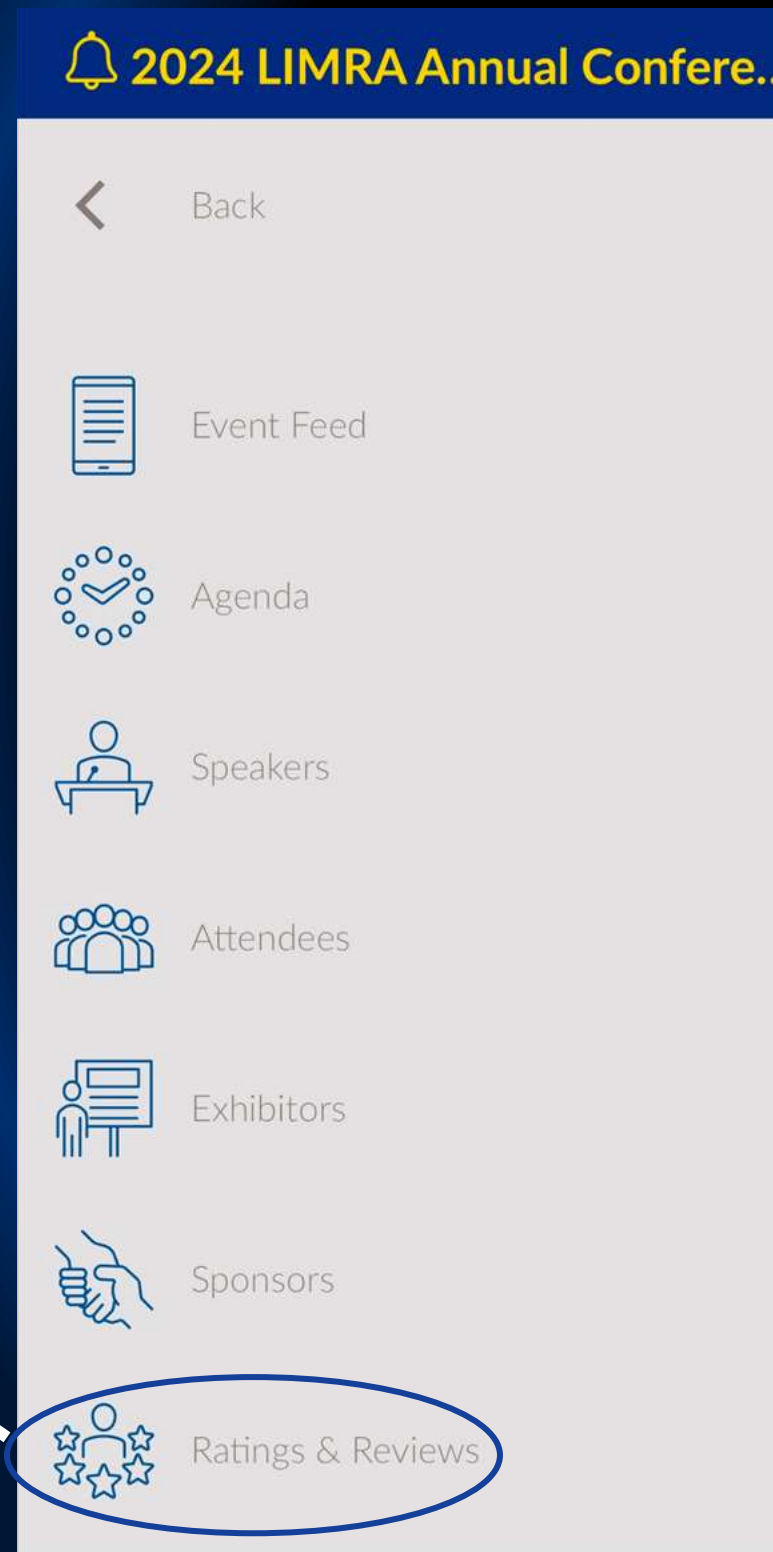
Quais são as etapas de um processo bem-sucedido?



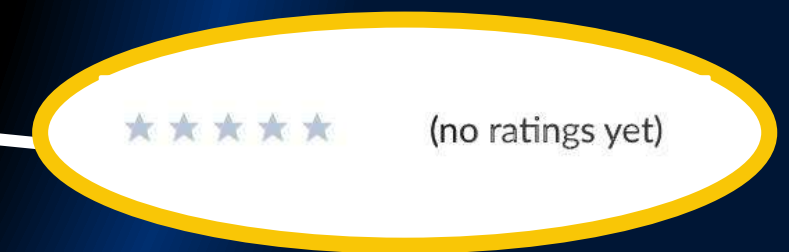
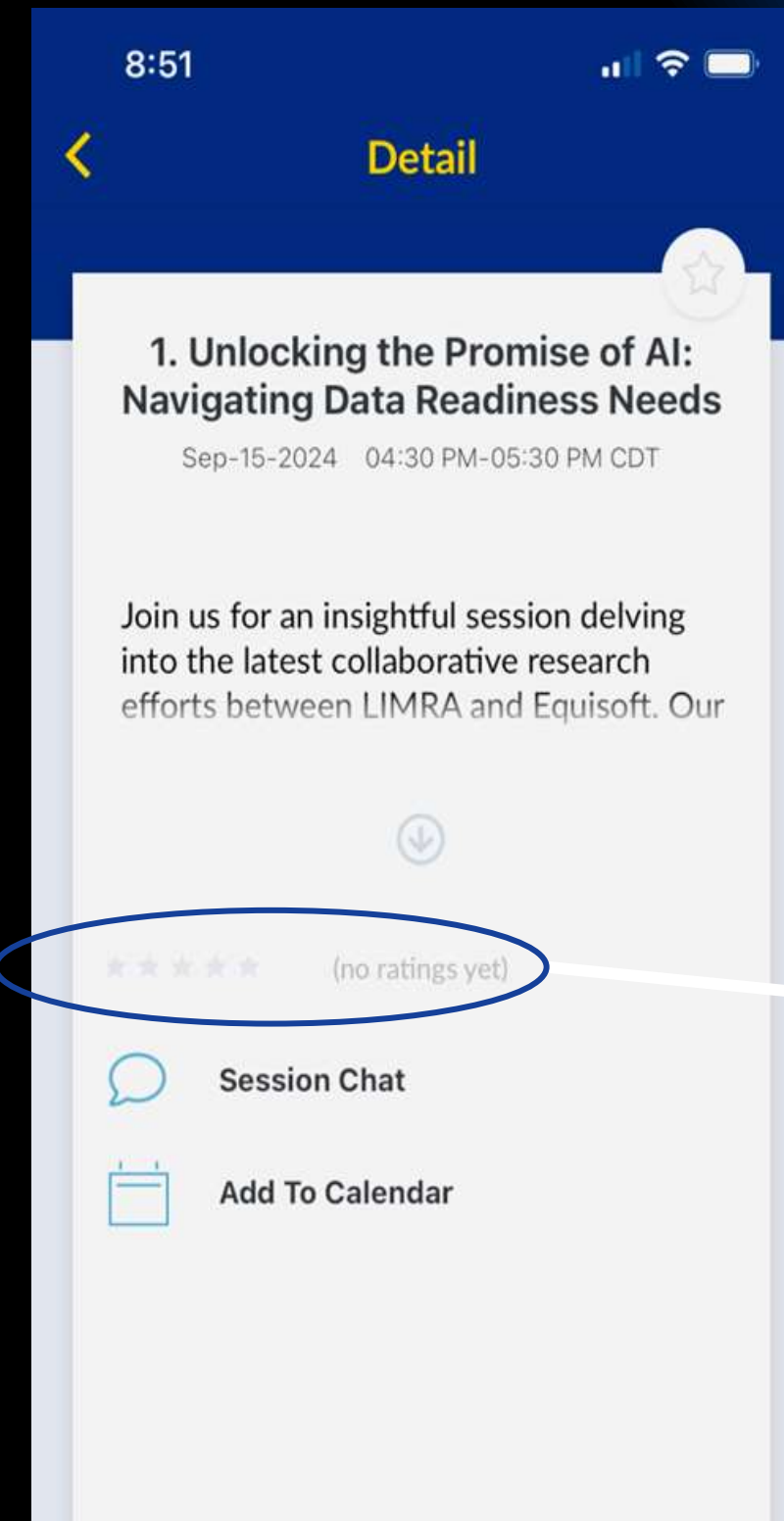
- *Definição de metas claras*
- *Seleção de assessores jurídicos, fiscais, "investment bankers", atuários*
- *Horizonte e "Perímetro" do acordo: Ramos, canais e coberturas*
- *Projeções de vendas, "Appraisal Value"*
- *Seleção de potenciais parceiros estratégicos*
- *Ofertas não vinculativas, apresentações para a gestão e ofertas vinculativas*
- *Discussão de contratos, Implantação*

Please Provide Your Feedback on the Conference App

OPTION 1



OPTION 2



Thank You

