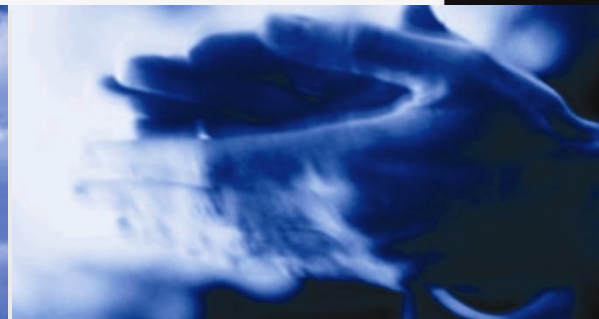


MicroSeguros

Elementos Chaves para o Sucesso

Conferência Seguro Popular & Microseguros 2011



Abril 26, 2011

Janus: As duas faces do Microseguro

**Um mercado novo
para as seguradoras**



**Proteção social para
os trabalhadores na
economia informal.**

Atingir a Base da Pirâmide (BDP)

1. Um novo entendimento da relação preço-desempenho
 - Mercado de baixa renda precisa de produtos de maior qualidade
 - Reputação de confiança
2. Combinando tecnologia moderna com a infraestrutura existente
 - Tendência em Microfinanças
 - Microseguros irão pelo mesmo caminho
3. Escala de Operações
 - Base para obter o retorno sobre o investimento será a escala do negócio
 - Lei dos Grandes Números

4. Respeito ao aspecto ambiental

- Minimização do uso de recursos naturais
- Consideração de riscos relacionados ao meio ambiente

5. Microseguro requer uma abordagem diferenciada

- Produtos de Microseguros não são uma simplificação de produtos tradicionais
- Diferenças fundamentais na forma de indenização

6. Inovações processuais

- É necessário adaptar não só o produto, mas também o processo
- O custo indireto de uso do produto pode ser mais alto que o uso direto

7. Descomplicando o trabalho

- Custo de mão de obra pode representar mais de metade do total dos custos operacionais
- Clientela também deseja produtos mais simples e fáceis de entender

8. Investindo na educação de clientes potenciais

- Mecanismos inovadores para atingir consumidores na “zona obscura da informação”
- Diferenças fundamentais na forma de indenização

9. Produtos formatados para condições precárias

- Medidas preventivas contra perdas
- Redução do risco através da educação

10. Utilizar interfaces humanas simplificadas e amigáveis

- Abordagem cautelosa para facilitar o uso pelas famílias de baixa renda
- Maior desafio: simplificar a reclamação de sinistros, mas garantir as seguradoras contra fraudes

11. Distribuição

- Interface com organizações de suporte
- Alavancar a estrutura de Microfinance

12. Desafiar a sabedoria tradicional

- Um novo modelo de negócios
- Aprender sobre o mercado e desenvolver novos paradigmas para servi-lo

Entendendo o desafio

- Micro Seguros é um tópico relativamente novo.
 - Ainda não há muito conhecimento e especialização no mercado.
 - Práticas de mercado devem ser aprendidas do mercado de Microfinanças.
- Microseguros significa alto volume de transações e baixo valor unitário
 - Produtos simples ou empacotados
 - Alta automação e processos industrializados
- Microseguros se utilizará intensivamente da estrutura de vendas de Microfinanças.
- Diferentes seguradoras, regras de mercado e legislações.

Características Principais

- Escalabilidade
- Alta configurabilidade (produtos)
- Rapidez de mudanças
- Baixa necessidade de customização
- Automação e flexibilidade de processos
- Processamento automatizado de subscrição e sinistro
- Paperless
- Facil integração com outras plataformas
- Atendimento a múltiplos requerimentos legais

- **Fundada no ano 2000**
- **Especialista em sistemas para o mercado segurador, com o objetivo de se tornar líder global e agente de transformação na indústria**
- **Sistemas para Vida, Previdência, Auto e Ramos Elementares**
- **900 empregados**
- **Escritórios:**
 - **Matriz: Xangai, China**
 - **Filiais - Asia: Beijing, Singapura, Kuala Lumpur, Tokyo, and Mumbai; Europe: Zurich, Rotterdam, Birmingham; Americas: New York , São Paulo**

- **O negócio de seguros deveria ser mais *simple, ágil e amigável para todos os envolvidos***
- **Tecnologia, especialmente aquelas *fundamentadas na internet*, pode ter um papel chave *na transformação da indústria de seguros***
- **Pretendemos ser parceiros nesta transformação e construir uma empresa líder e globalizada através deste processo**
- **A nossa estratégia é continuar inovando e construir produtos líderes e globais**
 - Com >80% de funcionalidades sendo atendidas no produto standard.
 - Altamente configurável e flexível, baseado em regras de negócios, gestão de cálculos e "workflow"
 - Atualizável e altamente padronizado através de toda a base de clientes
 - Atuação com parceiros para implementação e suporte a clientes globais e locais.

Oferta de Produtos

Solução Completa

**eBaoTech
LifeSystem**

**eBaoTech
GeneralSystem**

Outros Componentes

Portal - SalesPlatform

Resseguros

Sinistro

Definição de Produtos

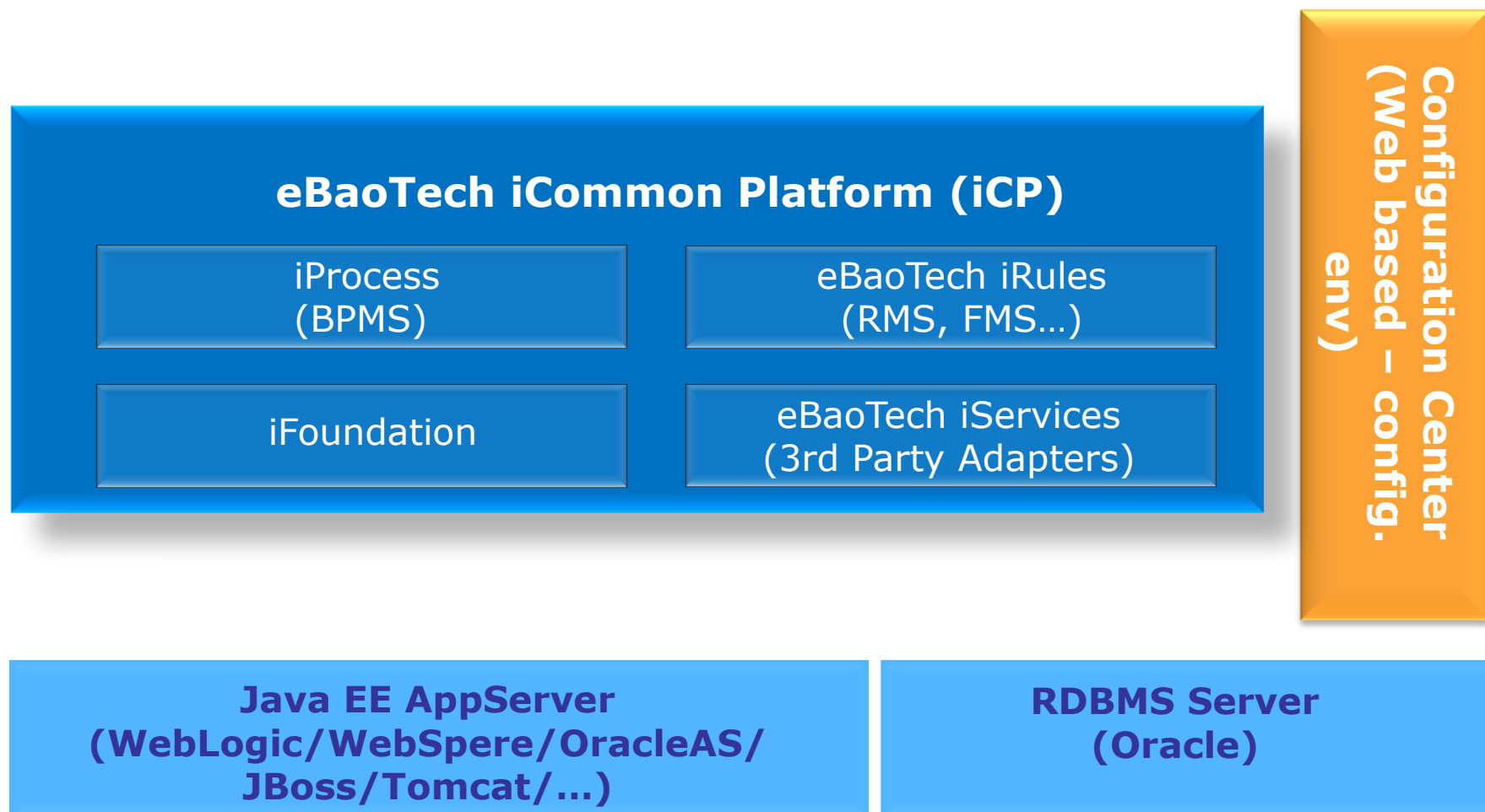
Mercado

- Seg.1: Multinacionais (Expansão Internacional)
- Seg.2: Modelos de Inovação
- Seg.3: Substituição de sistemas antigos

Modelos de Oferta

- Licença de software e customização
- Modelo de Receita x Desempenho
 1. Nuvem (SAAS)
 2. Híbrido
 3. Licenciamento Anual

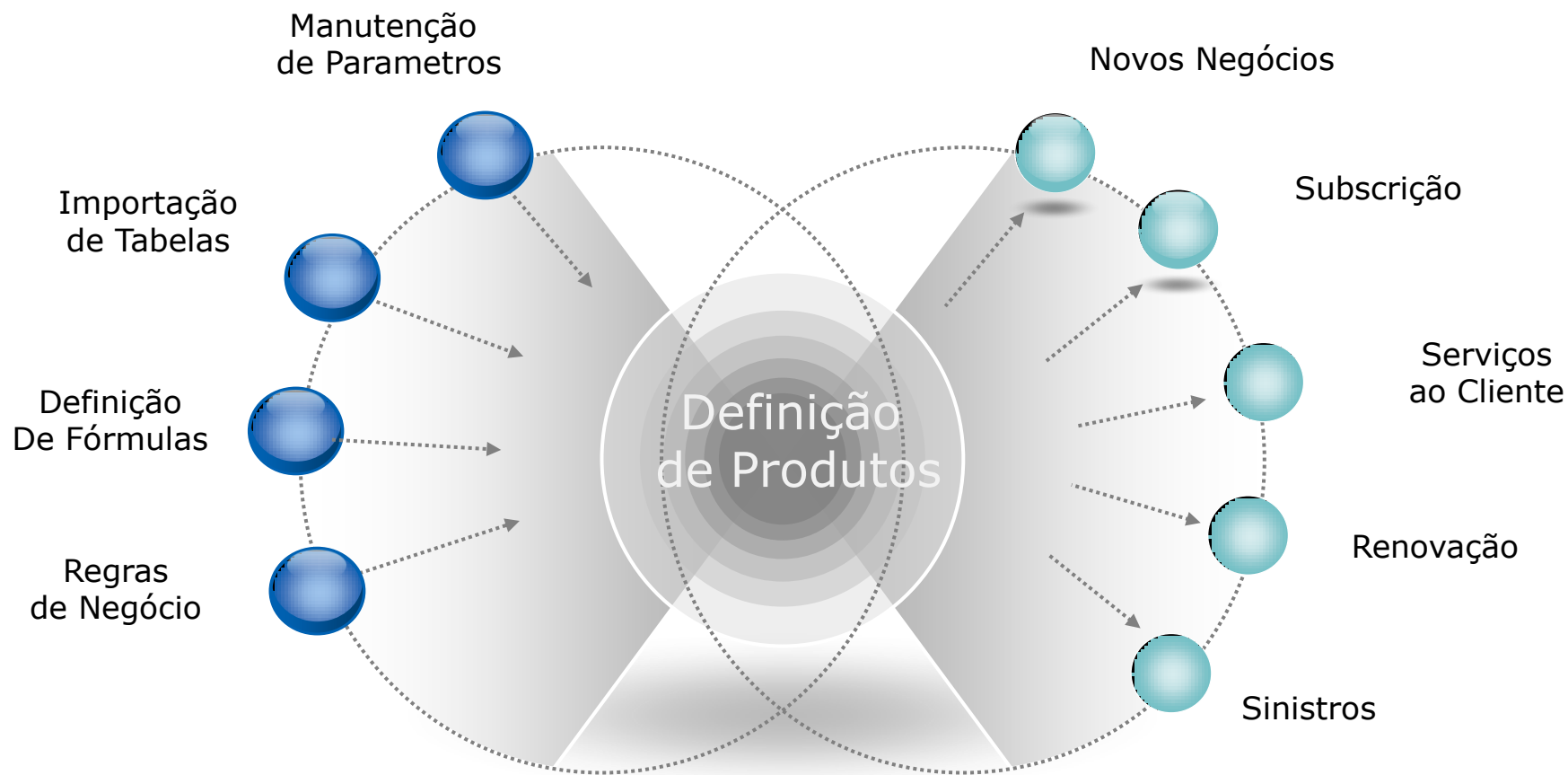
Plataforma Robusta e Arquitetura Orientada de Serviços (SOA)



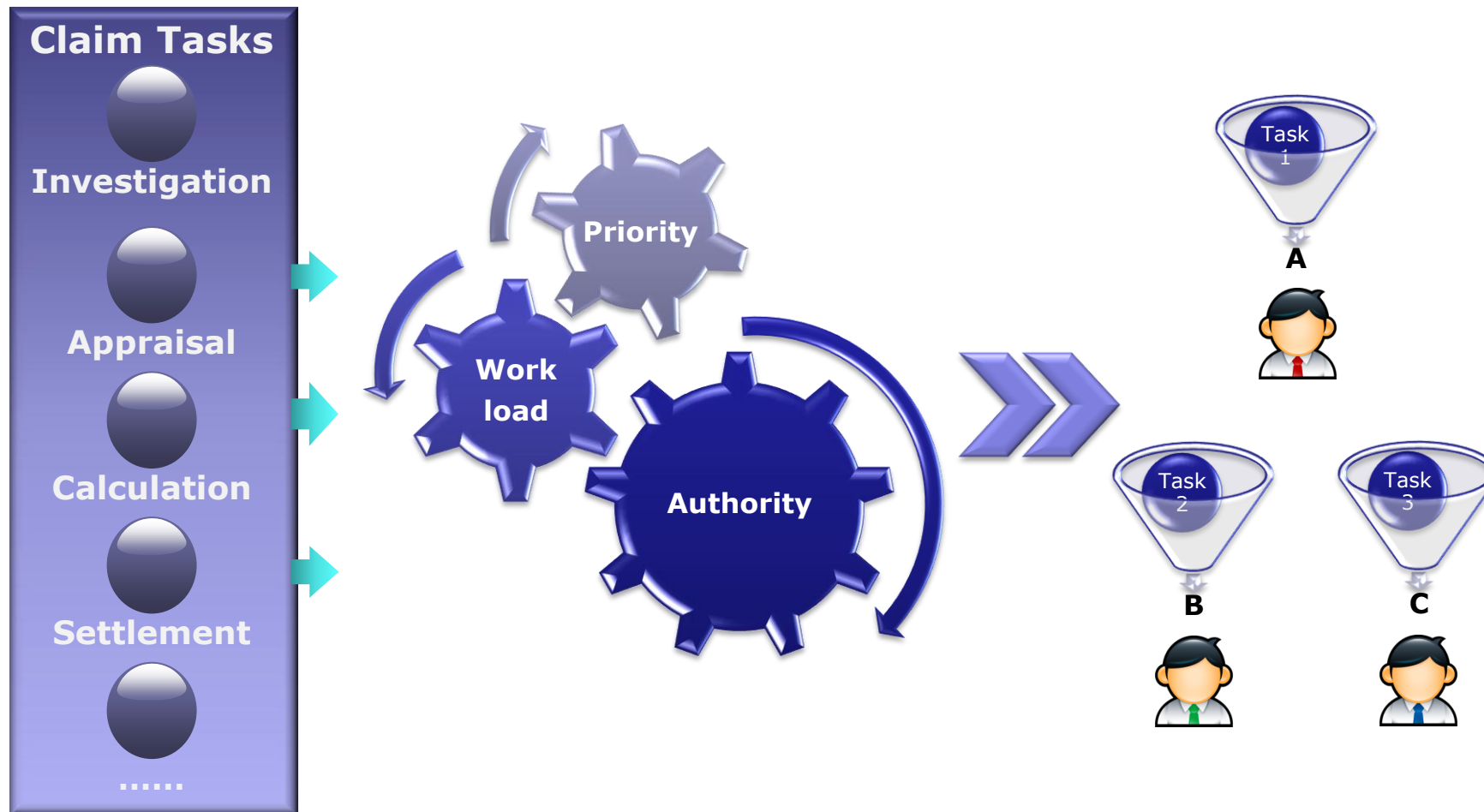
Reduz o lançamento de novos produtos de meses a horas !



Definição de Produto



Tarefas são automaticamente geradas e assinaladas ao usuários, baseadas em regras de autorida, conhecimento e task priority



Operações (Unidades de Negócios)

- Vendas
- Consultoria e Implementação

Latin
America

EMEA &
India

SEA

North Asia

Japan

Product Center

- Manutenção de Produtos
- Novas Versões
- Plataforma Robusta de Engenharia

Global
Delivery
Center

Product
Center

Research
Center

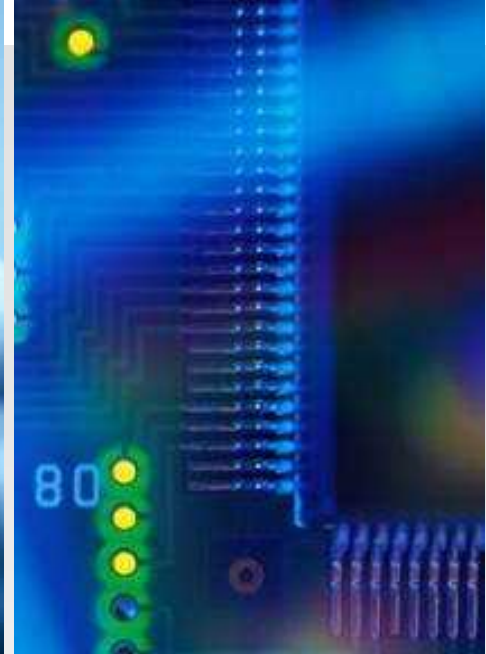
Global Delivery Center

- Implementação
- Gestão de Projetos e Alocação de Recurso
- QA - Qualidade
- Serviços ao Cliente

Research Center

- Inovação
- Tecnologia
- Novas Iniciativas
- Novos "releases" de produtos

Obrigado!



Viriato Leão

EVP - Americas

Cell: 5511 7776-7202

Viriato .leao@ebaotech.com

eBaoTech Brasil

Rua Samuel Morse nº 74 suite 142,
Berrini,

Sao Paulo, SP, CEP 04576-060

Tel: 5511 8339-8994

www.ebaotech.com

eBaoTech Global Headquarters

Building 3, KIC Plaza 270 Song Hu Road
Shanghai, 200433 China

Tel: +86 (21) 6140-7777

www.ebaotech.com