

INSURTECH.

INNOVATION PROGRAM

PUC
RIO

MAG
SEGUROS

IRB Brasil RE

BIG IDEA

ESG (environmental, social and governance), ou ASG (ambiental, social e governança), são assuntos que vêm ganhando cada dia mais importância corporativa. Questões ligadas a esses três pilares precisam ser consideradas por empresas que querem se manter competitivas no mercado. Nesse ciclo do Insurtech, vamos refletir com IRB e MAG sobre como trazer inovação tecnológica para o mercado de seguros e resseguros pensando nos pilares do ESG.

Foco IRB

Lucrar com propósito, atuando com responsabilidade no conjunto de fatores ambientais, sociais e de governança corporativa é a postura que a sociedade espera que as empresas tenham atualmente e o IRB já assumiu esse compromisso. No entanto, a questão das mudanças climáticas demandam maior atenção principalmente na avaliação dos critérios e parâmetros de subscrição de riscos, já que estima-se ser o maior risco para a economia global no longo prazo. Os riscos climáticos são sistêmicos e, no Brasil, envolvem desafios que afetam o rendimento das colheitas, aumento das inundações e do nível do mar, escassez de água potável e até aumento na temperatura média do planeta podendo desencadear estiagens. Assim, a prioridade em relação aos fatores ASG é, além de adotar medidas capazes de prevenir, mitigar esses riscos e seus impactos na sociedade como um todo.

Foco MAG

No âmbito social, a pauta de Diversidade, Equidade & Inclusão (DE&I) está cada vez mais presente nas prioridades de negócio da MAG, que visa ser uma empresa cada vez mais inclusiva. Neste ciclo, vamos desenvolver soluções, produtos, serviços ou novos modelos de negócio com base em tecnologia com o foco no diálogo e atração de clientes que fazem parte de grupos minorizados, considerando os seguintes objetivos:

- Tornar o portfólio de produtos e serviços mais atrativos para grupos minorizados – podendo ser por meio de: novos benefícios e/ou novas assistências; criação, revisão ou nova roupagem de produtos;
- Renovar, desenvolver e/ou adaptar a abordagem de vendas atual para ser mais inclusiva e efetiva para públicos minorizados, com foco na força de vendas;
- Repensar, reavaliar o processo de venda sob viés da jornada do cliente, buscando um olhar de DE&I.