



# TENDÊNCIAS DOS DADOS DE SEGUROS

Como os dados e a análise de dados continuam a transformar o setor de seguros

EBOOK

# ÍNDICE

- 3 Um cenário de seguros em rápida evolução
- 4 Identificação dos maiores desafios externos para as seguradoras
- 6 Uso de uma plataforma de dados moderna para ganhar uma “vantagem informacional”
  - 6 Casos de uso práticos para uma plataforma de dados moderna
  - 8 Considerações técnicas para uma plataforma de dados moderna
- 9 Como as seguradoras podem tirar proveito dos dados
- 11 Segredos para o sucesso

# UM CENÁRIO DE SEGUROS EM RÁPIDA EVOLUÇÃO

Hoje mais do que nunca, as empresas de seguros que querem obter sucesso no competitivo cenário global de negócios precisam tirar proveito dos dados e da análise de dados. As seguradoras precisam conhecer o mercado melhor do que a concorrência, serem capazes de compartilhar e usar informações interna e externamente de forma simples e fácil, integrando insights de análise de dados a todas as etapas do processo de tomada de decisão.

A boa notícia é que as seguradoras não precisam fazer isso sozinhas. Hoje, existem plataformas de dados na nuvem que permitem a seguradoras de todos os portes gerar dados e recursos de análise de dados essenciais para que possam crescer de maneira confiante e lucrativa, preparando-se para qualquer desafio.

# IDENTIFICAÇÃO DOS MAIORES DESAFIOS EXTERNOS PARA AS SEGURADORAS

Nos últimos anos, todo o setor de seguros enfrentou enormes desafios ao redor do mundo: pandemia, inflação e dificuldades trabalhistas, sem contar a inquietação política e social. Esses fatores influenciam tudo, desde o custo de combustível às cadeias de suprimentos globais.

## MUDANÇA CLIMÁTICA

As questões climáticas trazem incertezas, especialmente, para as seguradoras. De acordo com estimativas da Swiss Re, o setor teve perdas de US\$ 35 bilhões relacionadas a catástrofes naturais no primeiro semestre de 2022, 22% acima da média da década.<sup>1</sup>

A pesquisa destaca uma maior frequência e severidade dos desastres naturais, especialmente dos perigos secundários como incêndios florestais, seca, granizo e inundações.

Considerando a escala da devastação causada por estes perigos secundários, fica claro que as seguradoras precisam aplicar a mesma avaliação disciplinada de riscos realizada quando se lida com perigos primários, como terremotos e furacões. Dada a natureza dinâmica destes riscos, os modelos baseados em dados com requisitos de análises de cenários a longo prazo, testes de estresse e geração de relatórios para o gerenciamento de riscos climáticos se tornarão ferramentas essenciais para a estimativa adequada da escala de perdas em potencial.

## INFLAÇÃO ECONÔMICA

O setor patrimonial e de acidentes continua sob forte restrição de desempenho, em grande parte, causada por fatores que influenciam os custos de perda.

A inflação econômica, em especial, continua influenciando de forma considerável os custos de substituição e reparos nas linhas de seguros automotivo e patrimonial.

Por exemplo, no caso do setor automotivo, o preço das peças para motores e equipamentos veiculares subiu 22,8% entre junho de 2021 e junho de 2022, já o custo de carros e caminhões usados aumentou 14%.<sup>2</sup>

Ao mesmo tempo, interrupções na cadeia de suprimentos levaram a atrasos na entrega de peças, tempo mais longo para realização de reparos, maior duração do período de aluguel de veículos, entre outros. No mesmo período, a duração média do aluguel de um veículo associado a um sinistro automotivo aumentou de cerca de 13,2 dias para aproximadamente 17,7 dias, devido a desafios no tempo de reparo, exacerbando ainda mais o impacto do custo de perda da inflação.<sup>3</sup>

## INFLAÇÃO SOCIAL

O termo *inflação social* refere-se aos aumentos causados por questões legislativas e litigiosas nos custos de responsabilidades legais e sinistros de seguradoras acima e além daqueles movidos pela inflação econômica. A inflação social continua tendo um impacto significativo nos custos das seguradoras, especialmente se tratando de linhas de produtos voltados a seguros automotivos e seguros de responsabilidade civil, já que a duração de processos e custos de liquidação aumentaram consideravelmente ao longo dos últimos 10 anos. A média do valor de liquidação de danos pessoais aumentou de US\$ 33.249 em 2010 para US\$ 125.366 em 2020, de acordo com dados do Insurance Information Institute.<sup>4</sup>

## COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR PÓS-PANDEMIA

Além dos impactos causados pelas inflações social e econômica, os seguros automotivos estão sob grande pressão do que parece ser uma mudança pós-pandêmica do comportamento ao volante, levando a aumentos na frequência e gravidade dos sinistros envolvendo colisões e danos corporais de passageiros particulares.

Ao passo em que a distância dirigida nas rodovias norte-americanas reduziu durante o auge da pandemia, o Insurance Institute of Highway Safety (IIHS) analisou dados de mais de 500 radares de velocidade do departamento de transportes da Virgínia e comparou a proporção de veículos excedendo o limite de velocidade em 16 km/h de março a junho de 2020 com o mesmo período de 2019.<sup>5</sup>

Notou-se uma probabilidade 50% maior de o motorista estar 16 quilômetros ou mais acima do limite de velocidade em 2020 quando comparado ao mesmo período em 2019.

Conforme os motoristas retomaram às estradas e o número de quilômetros percorridos se aproximou dos níveis pré-pandêmicos, aparentemente o comportamento do motorista NÃO retornou às normas pré-pandemia. Em relatório divulgado pela provedora de serviços de telemática Cambridge Mobile Telematics, notou-se que os comportamentos associados à distração ao dirigir aumentaram de forma alarmante nos últimos dois anos.<sup>6</sup>

O comportamento mais arriscado ao dirigir é percebido pela maior gravidade dos sinistros, com a gravidade de colisões envolvendo passageiros aumentando 36,5% em 2021 em comparação ao mesmo período de 2020. Já a média da gravidade de danos corporais subiu 24,2% no mesmo período.<sup>7</sup>

## PRESSÕES REGULATÓRIAS

As seguradoras também enfrentam restrições crescentes decorrentes da evolução contínua da regulamentação. Nos Estados Unidos, as seguradoras precisam cumprir as normas como o California Consumer Privacy Act (CCPA) e o California Privacy Rights Act (CPRA). Uma legislação semelhante está se espalhando por diversos estados norte-americanos, com algumas pequenas mudanças, o que dificulta a reação das seguradoras. O Regulamento Geral Sobre a Proteção de Dados (RGPD) da União Europeia define, de maneira semelhante, diversos direitos relacionados à privacidade de dados de consumidores.

Além disso, outros tipos de demandas de relatórios regulatórios logo deverão se tornar lei. Caso da International Financial Reporting Standards 17 (IFRS 17), que será posta em prática no próximo ano. A lei traz consigo um modelo único de contabilidade para contratos de seguro em diversas grandes jurisdições para promover acesso mais transparente à informação e aos dados relacionados à lucratividade do setor. Espera-se que a transição custe às seguradoras ao redor do mundo algo entre US\$ 15 e US\$ 20 bilhões.<sup>8</sup>

Nos EUA, a Financial Accounting Standards Board propôs uma atualização das normas de contabilidade criada para lidar com questões de transparência e exatidão das informações financeiras de vida e aposentadoria. Fornecedores de seguros de vida e anuidades precisarão atender à norma sugerida de Long Duration Targeted Improvements (LTDI), e todas as seguradoras precisarão cumprir tanto a LTDI quanto a IFRS. Cada uma destas normas traz novas complexidades para os relatórios e exigirá maior colaboração entre as equipes de finanças e atuariais entre diferentes processos e sistemas.

Preparar-se para estas novas regulamentações fará com que as seguradoras implementem novos mecanismos de controle e processos de negócios que aumentarão suas despesas gerais e administrativas.

## DESAFIOS COMPETITIVOS DE STARTUPS DE INSURTECH

Outro desafio significativo e de certa forma imprevisível que vem surgindo no setor de seguros é o das startups. Sem o peso de tecnologia e infraestrutura legadas, estas empresas podem oferecer aos clientes uma experiência aprimorada e inteiramente digital. Com a ajuda de tecnologias emergentes e de provedores de dados de terceiros, estas novas empresas são pioneiras na criação de uma experiência de cliente otimizada e diferenciada, bem como no estabelecimento de relações mais fluidas com uma base de clientes cada vez maior.

O investimento global no setor de tecnologia insurtech bateu diversos recordes em 2021 de acordo com a pesquisa inaugural da Gallagher Re, intitulada Global InsurTech Report. Os investimentos chegaram a US\$ 15,8 bilhões em 2,249 acordos firmados, o maior número de acordos e também de fundos investidos em 2019 e 2020 combinados.<sup>9</sup>

À medida que tais empresas ganham tração e participação no mercado, as estratégias de negócios para as empresas já estabelecidas devem incorporar as inovações que as insurtech trouxeram para o mercado.



# USO DE UMA PLATAFORMA DE DADOS MODERNA PARA GANHAR UMA “VANTAGEM INFORMACIONAL”

Todo esse conjunto de condições inéditas de mercado requer das seguradoras uma resposta rápida e informada. As empresas que conseguirem reagir com rapidez obterão vantagens fundamentais em relação à concorrência.

Um fator determinante para a capacidade de uma seguradora de lidar com estes desafios é o uso de uma plataforma moderna de dados na nuvem criada para atender às crescentes necessidades analíticas de uma empresa, de forma a criar uma “vantagem informacional” competitiva. Essa vantagem informacional deve ser usada para guiar as decisões estratégicas da empresa, avaliar oportunidades para expansão de mercado, promover aumentos na receita, aumentar a competitividade dos custos e influenciar, positivamente, a experiência do cliente.

As plataformas de dados legadas, muitas vezes armazenadas no local, apresentam muita dificuldade em cumprir o que foi prometido em seus casos de negócios originais, sem mencionar o crescente apetite por casos de uso adicionais orientados por análises. Conforme as seguradoras buscam solucionar “a questão dos dados”, elas devem levar em conta as seguintes características de uma plataforma de dados moderna feita para apoiar a vantagem informacional.

## CASOS DE USO PRÁTICOS PARA UMA PLATAFORMA DE DADOS MODERNA

### Relação de 360° entre o consumidor e a empresa

Apólices e produtos tendem a estar no centro do modelo de dados que sistemas de administração de apólices usam para realizar as funções essenciais da empresa, tais como classificação, cotação, contratação e renovação de uma apólice. O resultado disso é que muitas organizações criam ativos de dados analíticos em torno de políticas ou produtos às custas da criação de uma verdadeira visão corporativa dos negócios com o cliente. Uma visão corporativa integraria todos os produtos que um cliente possui na organização, independente do sistema de administração de apólices do qual fazem parte, e capturaria e integraria todas as interações de serviço com o cliente, independente do canal de interação. Isso seria a base para a criação de uma visão de 360° do consumidor ou da empresa com base em dados próprios.

Considerando a ampla disponibilidade de dados de terceiros, a representação dos dados próprios de um cliente seria aprimorada por uma vasta gama de dados demográficos (no caso de indivíduos) ou dados firmográficos (no caso de empresas). Essa visão ampla do consumidor ou da empresa seria aprimorada ainda mais por meio da integração de dados não estruturados, como imagens aéreas de propriedades ou anotações de sinistros.

Esta visão de 360° possibilita a obtenção de insights para fins de seleção de risco, prospecção, subscrição, integração, manutenção, triagem de sinistros, detecção de fraudes, construção da jornada do consumidor, entre outras aplicações.

### Domínios de dados empresariais

Muitas seguradoras criaram ativos e pipelines de dados que se sobrepõem ou competem no suporte à operação independente de segmentos de negócios e áreas funcionais de uma organização. Essa prática acaba criando ineficiências de custos, devido à necessidade de gerenciamento de ativos sobrepostos, bem como desafios relativos ao controle de versão dos dados associados a vários repositórios de dados, muitas vezes competindo entre si.

Isso levou as seguradoras a considerar o uso de uma arquitetura de dados centrada no domínio, onde a responsabilidade pela criação de domínios de negócios é descentralizada para uma equipe de especialistas em um domínio específico (por exemplo, contas, clientes, perdas, localização, entre outros). As modernas plataformas de dados na nuvem com suporte à separação entre computação e armazenagem facilitam a criação de domínios de negócios que podem ser criados uma única vez, mas que são consumidos por qualquer departamento funcional ou unidade de negócios para suas necessidades específicas.

Diversas seguradoras vêm adotando o conceito de data mesh, uma série de princípios de propriedade e arquitetura de dados descentralizados, voltados a domínios, em uma abordagem para criar domínios de dados empresariais.

### **Disponibilidade de dados de terceiros**

Uma plataforma de dados moderna oferece acesso a inúmeros conjuntos de dados de terceiros a vários usuários por toda a empresa e pode simplificar a conexão de dados próprios com o de terceiros. Isso permite que as organizações de ciência e análise de dados avaliem rapidamente novos atributos de dados de terceiros para determinar se realizam um “lift” para qualquer um de seus modelos. Esse método permite fazer uma avaliação econômica rápida do lift do modelo em relação ao custo de uma nova assinatura de terceiros, o que ajuda na manutenção da vantagem informacional.

As seguradoras que utilizam esse tipo de ecossistema de dados precisariam de metadados confiáveis para os dados de terceiros, que descrevessem as características do conjunto de dados para os consumidores das análises de dados. Esses metadados deveriam incluir certas características, tais como atributos, valores válidos e métricas de qualidade, bem como atributos únicos a respeito do conjunto de dados, tais como restrições de direito de uso, nomes de especialistas internos em relação a fonte de dados de terceiros, proprietários do negócio e assim por diante.

### **Serviços e aplicativos de dados**

Com o crescente acervo de dados de terceiros disponível em marketplaces de dados baseados na nuvem, serviços interessantes de dados de terceiros começarão a surgir e devem desempenhar um papel relevante no ecossistema de dados e na criação de uma vantagem informacional.

Por exemplo, uma pesquisa da Verisk englobando classificações de apólices comerciais pequenas durante um período cinco anos descobriu que a classificação incorreta da atividade econômica por meio código SIC/NAICS era de 52%, levando a uma estimativa de US\$ 6,5 bilhões de perda nos prêmios no primeiro ano.<sup>10</sup> O número de classificações incorretas no setor é alto por várias razões, incluindo fontes de dados duvidosas, erro humano na inserção dos dados e informação incompleta recebida de agentes, corretores ou proprietários, todos os quais são causas potenciais de perdas significativas de prêmios.

Dada a enormidade e a variedade de fontes de dados de terceiros em marketplaces, seria fácil imaginar um serviço desenvolvido para melhorar a classificação e reduzir os problemas com prêmios ou que poderia alertar uma seguradora sobre as mudanças na classificação de um negócio, alterando assim o perfil de risco da empresa ou identificando uma oportunidade para venda cruzada.

Serviços como esses surgirão cada vez mais com a crescente disponibilização de dados confiáveis de terceiros em marketplaces.

Com a proliferação gradual desses serviços, as empresas poderão usufruir deles e de seus modelos analíticos com dados próprios e de terceiros, para reunir aplicativos analíticos rápidos de criar e implantar, aumentando ainda mais a vantagem informacional.

### **Compartilhamento de dados fácil**

As empresas devem poder compartilhar dados por diversos segmentos e funções, interna e externamente, com facilidade, eficiência e segurança. Este processo não deveria exigir recursos para desenvolvimento e gerenciamento de grandes volumes de dados, muito menos transformações significativas, cargas de trabalho ou planejamento e manutenção onerosos. Além disso, o processo deveria ser habilitado sem cobranças significativas para o acesso ou a movimentação de dados entre seguradora e parceiros.

### **Capacidade de utilizar insights**

Empresas bem-sucedidas devem ser capazes de usar insights derivados de seus ecossistemas de dados e incorporá-los aos seus processos de negócios para ajudar subscritores de seguros, analista de sinistros, dentre outros a obter melhores resultados de negócios e a melhorar a experiência do cliente. Um ecossistema de dados eficaz precisa simplificar o processo de injeção de dados e informações em sistemas transacionais no ponto de interação.



## CONSIDERAÇÕES TÉCNICAS PARA UMA PLATAFORMA DE DADOS MODERNA

Além das características funcionais das quais já falamos, há ainda características técnicas de um sistema contemporâneo que o Chief Data Officer (CDO) e/ou a organização de TI devem considerar.

### Escalabilidade

O ecossistema de dados precisa ser dimensionável; deve acompanhar o crescimento exponencial da demanda por dados e análise de dados ao longo de todos os segmentos de negócios e as áreas funcionais de uma empresa. Também deve oferecer suporte ao isolamento de cargas de trabalho, para possibilitar que várias cargas de trabalho sejam realizadas simultaneamente sem competir pelo mesmo conjunto de recursos limitados de máquina.

### Relação custo-benefício

O ecossistema de dados também deve ter um bom custo-benefício. Em uma plataforma de dados baseada na nuvem que permite separar a computação e o armazenamento, é possível operar cargas de trabalho independentes usando o mesmo conjunto de dados de domínio. Dessa forma, com transparência total dos custos de cada carga de trabalho independente; uma organização pode avaliar o benefício econômico líquido real de cada atividade/carga de trabalho analítica dentro da empresa. Em um setor que vem observando crescimento exponencial na demanda por análise de dados, avaliar o custo e o valor de cada atividade analítica é essencial para controlar os custos e possibilitar o retorno do investimento (ROI) em atividades analíticas.

### Segurança de dados

Muitas empresas estão considerando estratégias de “minimização de dados” sob comando dos setores legal e de conformidade, para mitigar os riscos trazidos pelo rápido surgimento de regulamentações de privacidade de dados, que variam de um local para o outro. As seguradoras precisam caminhar em uma linha tênue entre a legislação e o atendimento às necessidades de suas comunidades de análise de dados a fim de maximizar o volume de dados que podem adquirir e utilizar. Um ecossistema de dados atual deve ser capaz de atender às amplas e profundas demandas de dados da comunidade de análise de dados, enquanto cumpre a legislação de privacidade em desenvolvimento.

### Resiliência

Por fim, plataformas de dados modernas devem oferecer um alto nível de resiliência de negócios. Os ecossistemas de dados são utilizados além das tradicionais cargas de trabalho de data warehouse, inteligência de mercado e relatórios, passando a integrar mais processos críticos de negócios.



# COMO AS SEGURADORAS PODEM TIRAR PROVEITO DOS DADOS

Há uma ideia crescente de que as seguradoras podem incorporar dados e análise de dados a praticamente todas as funções e os fluxos de trabalho relativos ao processo de seguros, incluindo desenvolvimento de produtos, precificação e seleção de risco, subscrição, gerenciamento de sinistros, otimização de central de contato, além da compreensão e definição da jornada de clientes.

A seguir, apresentamos algumas maneiras interessantes de como as seguradoras podem tirar o máximo proveito de seus dados.

## SUBSCRIÇÃO, PRECIFICAÇÃO E SELEÇÃO DE RISCO

Para seguros comerciais e pessoais menores, as melhores seguradoras estão conectando seus dados próprios, inclusive de Internet das Coisas (IoT), como dados telemáticos e de produtos de tecnologia pessoal, a uma coleção crescente de dados de terceiros e firmográficos para criar um perfil mais completo do indivíduo ou da empresa. Esses perfis amplos de consumidores são aplicados a modelos de aprendizado de máquina para informar melhor a precificação e a seleção de risco. Junto da automatização robótica de processos, as empresas estão rumando para um processo cada vez mais automatizado, padronizado e objetivo, enquanto aumentam a precisão dos preços e a proporção de perdas, reduzindo custos e o tempo da cotação à contratação.

Além disso, esses perfis também podem ser usados como dados de preenchimento prévio para simplificar o processo de cotação para uma empresa, reduzindo o número de perguntas que o agente ou o cliente precisa responder, criando uma experiência excepcional para o consumidor.



## Acompanhar o ritmo da demanda para a subscrição de análise de dados e insights

A CapSpecialty ajuda pequenas e grandes empresas no gerenciamento de riscos. Com o objetivo de melhorar o processo de subscrição e possibilitar uma tomada de decisões baseada em dados, a CapSpecialty se aliou à Snowflake para simplificar seu método de ingestão e análise de grandes volumes de dados relativos a prêmios, apólices e consumidores.

Antes disso, a equipe de subscrição da CapSpecialty empregava tempo e recursos desempenhando tarefas manuais e gerenciando dados em tabelas que traziam ineficiências para a empresa. Refazer a arquitetura no Snowflake gerou uma fonte única de verdade para alimentar os fluxos de trabalho de análise de dados e subscrição da CapSpecialty. As visualizações de prêmio de seguros oferecem insights atualizados aos usuários seis minutos após a disponibilização dos dados: uma melhoria de 20 vezes em relação ao ambiente anterior.

Saber mais

## TRIAGEM DE SINISTROS

Os avanços na inteligência artificial (IA), no aprendizado de máquina (machine learning, ML) e no processamento de linguagem natural (NLP) possibilitaram modelos de triagem de sinistros mais sofisticados. Esses modelos podem ser criados com informações obtidas da vasta disponibilidade de anotações em arquivos de sinistros. Quando criados, eles podem avaliar continuamente novas informações de sinistros, à medida que se tornam disponíveis após o primeiro aviso de perda. Esses modelos de triagem podem identificar sinistros de baixo custo para que sejam avaliados automaticamente para rápida resolução, permitindo à seguradora alocar seus recursos de forma mais eficiente e reduzir custos com sinistros.

## DETECÇÃO DE SINISTROS ATÍPICOS

Modelos preditivos podem tentar identificar sinistros de alto custo menos óbvios no início do processo, alertando os profissionais envolvidos sobre a possível necessidade de direcionar o sinistro para aqueles com habilidades adequadas ao caso. A identificação precoce destes sinistros de difícil detecção pode ajudar a reduzir a gravidade do sinistro por meio de intervenção antecipada.

## DETECÇÃO DE FRAUDES

A detecção de fraudes em seguros é um problema analítico desafiador, considerando a proporção relativamente pequena de casos de fraude conhecidos em amostras típicas de dados. As técnicas de ML podem melhorar a precisão preditiva, o que significa que unidades de controle de perdas podem ser muito eficientes na identificação de fraudes ao mesmo tempo em que reduzem o número de falsos positivos. Há vantagens para as unidades investigativas também: um ecossistema moderno que aproveita um processo em 360° de um marketplace para resolução de entidade e detecção de relacionamento pode ajudar a expor conexões entre as partes envolvidas.

## EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Muitas seguradoras consideram cada ponto de contato com o cliente, desde uma visita ao site à ligação para um agente, ou envio de uma cotação através da experiência de um requerente, como uma série de eventos dedicados. Mas os clientes vivem estas experiências como parte de uma jornada. Para melhorar a experiência do cliente, cabe às seguradoras a criação de um ecossistema de dados que possibilite a compreensão e a análise da jornada do cliente. Assim que os dados estiverem conectados de forma que ajude a ilustrar tais jornadas, as empresas podem modificar sistemas e processos para definir jornadas do cliente mais simples e excepcionais.



# SEGREDOS PARA O SUCESSO

Para seguradoras que querem permanecer competitivas e encarar o desafio, o gerenciamento de dados internos, o aproveitamento de dados externos e o desenvolvimento de análise avançada de dados, essas práticas de negócios são essenciais, mas não o suficiente para construir uma vantagem informacional. Futuramente, as seguradoras também devem:

- Saber mais sobre o mercado de seguros do que a concorrência.
- Conhecer melhor os seus clientes (pessoas físicas ou empresas) do que a concorrência.
- Ser capazes de compartilhar e usar informações dentro e fora dos limites organizacionais de forma simples e fácil.
- Gerenciar cargas de trabalho analíticas voláteis sob demanda crescente de todos os segmentos da empresa.
- Reagir rapidamente ao surgimento frequente de legislação restritiva de privacidade.
- Incorporar insights analíticos a cada etapa do ciclo de vida do processo de tomada de decisão da seguradora: tais como, precificação, seleção de risco, subscrição, interações com sinistros e a experiência do cliente de ponta a ponta.

A boa notícia é que as seguradoras não precisam fazer isso sozinhas. O produto certo pode ajudar você a construir os dados e os recursos de análises de dados fundamentais para enfrentar o futuro, com confiança e lucratividade.

Para saber mais sobre como o Snowflake pode ajudar, acesse [snowflake.com/financial-services](https://snowflake.com/financial-services).





## SOBRE O SNOWFLAKE

O Snowflake permite que todas as empresas impulsionem seus dados, graças ao Snowflake Data Cloud. Os clientes usam o Data Cloud para eliminar silos de dados, descobrir e compartilhar dados com segurança, capacitar aplicativos de dados e executar inúmeras cargas de trabalho analíticas e de IA/ML. Onde quer que os dados ou os usuários estejam, o Snowflake proporciona uma única experiência de dados em inúmeras nuvens e regiões. Milhares de clientes em diversos setores, incluindo 639 das empresas que aparecem na Forbes Global 2000 (G2K) de 2023 (dados de 31 de julho de 2023), usam o Snowflake Data Cloud para impulsionar seus negócios.

Saiba mais em [snowflake.com](https://www.snowflake.com)



© 2022 Snowflake. Todos os direitos reservados. Snowflake, o logotipo da Snowflake e todos os demais nomes de produtos, recursos e serviços da Snowflake mencionados neste documento são marcas registradas ou marcas comerciais da Snowflake Inc. nos Estados Unidos e em outros países. Todos os outros nomes de marcas ou logotipos mencionados ou usados neste documento são apenas para fins de identificação e podem ser marcas comerciais de seus respectivos detentores. A Snowflake não pode ser associada a tais detentores, nem patrocinada ou apoiada por eles.

### CITAÇÕES

<sup>1</sup> <https://bit.ly/3WpR2Ne>

<sup>3</sup> <https://bit.ly/3uZrmeK>

<sup>5</sup> <https://bit.ly/3W6tQUI>

<sup>7</sup> <https://bit.ly/3FZWeli>

<sup>9</sup> <https://bit.ly/3hAxE1i>

<sup>2</sup> <https://bit.ly/3YHoiBF>

<sup>4</sup> <https://bit.ly/3huDFMM>

<sup>6</sup> <https://bit.ly/3Yv43qv>

<sup>8</sup> <https://bit.ly/3FW6hb8>

<sup>10</sup> <https://bit.ly/3HJU5fa>