

Tecnologia Aceleradoras buscam jovens que possam desenvolver novas áreas de atuação para seguradoras

Startups abrem opções para o mercado

Denise Bueno

Para o Valor, de São Paulo

Em comparação a outros países, o Brasil ainda está em fase embrionária em termos de aproveitamento do potencial que a tecnologia pode trazer ao mercado de seguros. Atualmente o setor conta basicamente com processos de cotação, transmissão e poucas outras operações on-line. "Se as seguradoras conseguissem integrar os sistemas de suporte à venda e o pós-venda, teríamos uma grande redução de custo operacional, tanto do lado das seguradoras como das corretoras", afirma Marcelo Blay, CEO da corretora Minuto Seguros. Essa diferença, diz, poderia ser revertida no preço, transferindo o benefício para os consumidores, ampliando o mercado e favorecendo ganhos de escala.

Muitos correm para acompanhar a revolução digital. Para se ter uma ideia, Marcos Eduardo Ferreira, CEO da BB e Mapfre para as áreas de auto, seguros gerais e afínities, contratou dois tutores. "Eles são bem jovens e me atualizam das novidades", conta. Como Ferreira, as seguradoras buscam ideias para tornar esse tradicional mercado um ícone em inovação.

Italo Flammia, diretor da Oxigênio, aceleradora de projetos da Porto Seguro, conta que ela começou a ser idealizada em maio de 2015 e em janeiro estava selecionando cinco startups de mais de mil ideias recebidas na chamada.

Depois de seis meses de trabalho, elas seguem neste mês para os EUA para aprender ainda mais, enquanto a Oxigênio seleciona outras sete de uma nova chamada, que atraiu mais de 1,2 mil empreendedores. As cinco escolhidas arrancaram elogios até mesmo do parceiro do Vale do Silício, a Plug and Play, que esteve no início de junho no Brasil para assistir a apresentação dos projetos para investidores.

As cinco fintechs — como são chamadas as startups do setor financeiro — têm grande sinergia com os produtos da Porto Seguro. Entre as escolhidas, o executivo cita a Bynd, que criou um aplicativo de caronas com mais de 15 mil usuários em quatro clientes corporativos. Quem utiliza ganha pontos que acumula no cartão para trocar por milhas ou outros produtos. "O app oferece experiência de uso simples e em tempo real para conectar pessoas e promover integração, economia e sustentabilidade nas empresas e tem grande sinergia com a Porto Cartões", diz Flammia.

A PDVend é um ponto de venda para loja física que permite que os varejistas efetuem as vendas e gerenciem a loja por intermédio de tablets e celulares, tornando-os mais eficientes e lucrativos. A sinergia com a Porto está no uso do sistema pelos prestadores de serviços que atendem clientes da seguradora. A Planejei descomplica o planejamento financeiro. Foi criado o robô Marvin, um consultor que acompanha os objetivos e metas do usuário. Ele é 100% automático, integrado com seus bancos e cartões e tem grande sinergia com a Porto Vida e Previdência.

Flammia também cita o Trackage. Milhões de bagagens são extraídas e violadas por ano no mundo, causando um prejuízo bilionário aos passageiros e companhias aéreas. "O Trackage tira a dor de cabeça dos viajantes monitorando suas bagagens, indicando sua localização exata e alertando sobre eventuais violações em tempo real. Um ótimo app para ser integrado ao seguro viagem", contou. E, por fim, o Telep, que tem sinergia com a Conecta, empresa de telecomunicações do grupo. O aplicativo móvel permite que as empresas economizem em suas contas telefônicas, monitorando e analisando os gastos de seus funcionários, identificando o mau uso, cobranças indevidas e sugerindo o plano mais adequado para as necessidades de cada empresa.

O caminho da Porto Seguro inspirou outras companhias e também a Confederação Nacional das Seguradoras, que criou a CNSPar, braço de investimento em inovação da CNSeg, que em agosto lança um programa de apoio a ideias

inovadoras trazidas por startups. O programa de inovação chamado MAR, nome escolhido em homenagem ao ex-presidente Marco Antonio Rossi, morto em acidente aéreo em 2015, visa apoiar startups que tenham ideias para abrir mercado para as companhias.

"Queremos colaborar com empreendedores e entender como o mercado é afetado pelas inovações que chegam ao setor, e assim ter uma visão clara de onde o mercado pode chegar", conta o idealiza-

dor do projeto, Marcos Barros, presidente da Federação Nacional das Empresas de Capitalização (Fena-Cap) e diretor executivo da CNSeg.

A aceleradora Darwin Starter, de Santa Catarina, foi escolhida para apoiar a CNSPar. A estimativa é ter dois ciclos de investimentos, sendo o primeiro em agosto. A primeira etapa aportará recursos entre R\$ 50 mil a R\$ 75 mil em cada um dos projetos aprovados. Barros estima ter uma demanda que deve girar em torno de 200 ideias no

primeiro lançamento, com a escolha de cinco a sete empresas, que terão ciclos de amadurecimento de seis meses. Serão consideradas ideias inovadoras de projetos que agregam valor ao desenvolvimento do mercado segurador, seja em produtos ou processos operacionais, de todos os ramos de atuação das seguradoras.

A Mongeral Aegon é uma companhia de quase 200 anos e a primeira seguradora a convidar e ajudar os corretores a vi-

rem para o mundo digital, modernizando o modelo de distribuição tradicional. A mais antiga seguradora de vida e previdência do Brasil já tem um embrião operacional de fintech. Há dois anos tem trabalhado de forma precursora para tornar a venda de seguro totalmente digital. O sucesso da iniciativa vem da construção de uma arquitetura tecnológica que traz para dentro da empresa o principal parceiro de negócio, o corretor

de seguros. "Hoje já temos mais de 320 lojas e o objetivo para 2016 é termos vendas superiores a meio bilhão de reais pela plataforma digital", orgulha-se Nuno David, diretor de marketing. Ainda no mês de junho, ele, acompanhado do presidente Helder Molina, farão uma apresentação da loja virtual para os principais executivos da Aegon, objetivando a implementação do modelo em outros países entre os 20 em que o grupo atua.

Seu conhecimento setorial + Nossas soluções paramétricas = Proteção de alto nível

 **Swiss Re**
Corporate Solutions

Na Swiss Re Corporate Solutions, nós experimentamos e testamos maneiras de afastar o risco climático dos seus investimentos. Por exemplo, quando um produtor rural está com baixa renda porque a natureza não proporciona chuva suficiente, nós suprimos a diferença. Quando combinamos a nossa força financeira com o seu conhecimento setorial, podemos transferir melhor o risco e proteger os seus ganhos. E agora, as empresas brasileiras do agronegócio e do setor de energia também podem contar com nossas soluções paramétricas de índices climáticos. Seja qual for o seu negócio. Seja qual for o clima. Procure nossos especialistas para criarmos juntos a melhor solução para a sua empresa. **We're smarter together.**

swissre.com/csb-indicesclimaticos

Swiss Re Corporate Solutions oferece capacidade de seguros inovadora e de alta qualidade para empresas de médio porte e grandes multinacionais ao redor do mundo. Nossa gama de produtos vai desde a transferência de riscos padronizados e programas multilinha, até soluções altamente customizadas às necessidades de nossos clientes. A Swiss Re Corporate Solutions atende a clientes em mais de 50 escritórios no mundo inteiro e tem o apoio de toda a força financeira do Grupo Swiss Re. Para obter mais informações sobre a Swiss Re Corporate Solutions, acesse: www.swissre.com/corporatesolutions.