

Fundada há cinco anos, empresa se consolida como a healthtech que mais cresce no mercado de saúde corporativa do país

Criada em 2019 com o objetivo de revolucionar o mercado de saúde corporativa, a healthtech Pipo Saúde recebe sua terceira rodada de investimentos para potencializar seu crescimento e continuar investindo na experiência de seus clientes. Anteriormente, a empresa já havia captado R\$120 milhões e teve a maior rodada serie A do mercado de saúde, que foi também a maior rodada feita por uma mulher no Brasil naquele momento. Além dos investidores que já eram acionistas da empresa (Thrive Capital, Monashees e Kaszek), a nova rodada contou também com participação da Enseada (family office que gere os recursos de parte da família Larragoiti, fundadora da SulAmérica), Scale Up Ventures (fundo de investimento focado em empresas de tecnologia da Endeavor) e FJ Labs (fundo americano focado em marketplaces que já investiu em nomes como Alibaba, Delivery Hero e Rappi na América Latina).

“A Pipo está em um momento único, tendo se consolidado como uma das principais corretoras de benefícios de saúde, oferecendo um serviço diferenciado, tanto para RHs na contratação de benefícios e gestão de saúde, quanto no atendimento de saúde para seus colaboradores e familiares. A ideia é usar este capital para acelerar ainda mais o crescimento, continuar investindo na experiência do cliente e no desenvolvimento de produtos”, explica Manoela Mitchell, CEO e cofundadora da Pipo Saúde.

Uma das estratégias de crescimento da empresa é disponibilizar sua tecnologia e serviços de saúde de forma seletiva para corretores especialistas em benefícios com alto potencial comercial criando uma proposta de valor única para atrair novos clientes. “Acabamos de fechar a primeira parceria nesse modelo com a corretora de benefícios Fidati e assim vamos somar mais 20 mil vidas sob gestão para a Pipo. Com isso, esses clientes passam a poder desfrutar da proposta de valor e produto da Pipo. Essas parcerias são um dos caminhos que acreditamos para continuar crescendo”, comenta Manoela. Em janeiro de 2023, a Pipo anunciou seu 1º M&A, com a aquisição da corretora de saúde da HRTech, Convenia, e assim somou mais 40 clientes e 11 mil vidas cobertas.

2024 tem sido um ótimo ano para a healthtech que até julho cresceu 60% em comparação com o ano passado. A Pipo Saúde conta hoje com 170 clientes corporativos, 150 mil vidas e mais de R\$600 milhões de benefícios sob gestão. Seus clientes têm uma taxa de sinistralidade 8 pontos percentuais abaixo do setor e com isso, entrega reajustes de planos de saúde 20% abaixo da média do mercado. Somente em 2024, a Pipo já gerou uma economia de 50 milhões de reais em custos evitados de saúde para os clientes. “Com nosso ritmo de crescimento e a parceria com a Fidati, devemos fechar o ano com 200 mil vidas sob gestão”, comemora a CEO.

Fonte: Pipo, em 15.08.2024.