Com investimento total de R$ 3,6 milhões, solução criada em parceria com a Kuint Insurtech promete acelerar cotações, ampliar território comercial e redefinir a experiência de venda de planos de saúde no Brasil

Pedro Rezende, sócio-fundador da Affix – Elton Carluci, CEO da Kuint

No maior mercado de saúde suplementar da América Latina, onde o tempo é decisivo e cada oportunidade de venda pode definir o resultado do mês, a Affix – Administradora de Benefícios apresenta uma inovação que promete reposicionar o papel do corretor no país. Chamada de Hannah, a primeira inteligência artificial especializada em cotações e propostas de planos de saúde diretamente pelo WhatsApp chega ao mercado no dia 12 de dezembro de 2025.

Construída em parceria com a Kuint, insurtech referência em tecnologias para seguros, a nova assistente virtual representa um avanço inédito: é a primeira IA do setor capaz de gerar cotações instantâneas e transmitir propostas completas em poucos minutos, sem apps adicionais, sem cadastros complexos e sem burocracias.

Com um investimento total de R$ 3,6 milhões, a iniciativa marca o maior aporte em tecnologia realizado pela Affix nos últimos anos. Desse montante, R$ 2 milhões foram destinados exclusivamente ao desenvolvimento de inteligência artificial aplicada ao processo comercial, reforçando a estratégia da companhia de acelerar a transformação digital no setor de saúde suplementar. O projeto foi estruturado para gerar impacto imediato em escala nacional e abrir caminho para novas camadas de automação previstas no roadmap conjunto com a Kuint.

O projeto nasceu após a Affix mapear um desafio recorrente: milhares de corretores ainda dependem de múltiplas plataformas, sistemas lentos ou times internos sobrecarregados para realizar cotações. Em muitos casos, a janela de oportunidade da venda se perdia.

“Passamos anos ouvindo as dores de quem está na ponta. A Hannah nasce dessa escuta ativa e do desejo de tornar o corretor verdadeiramente sem fronteiras”, explica Pedro Rezende, sócio-fundador da Affix. “Estamos levando ao mercado uma tecnologia que amplia território, reduz custo operacional e acelera o tempo de resposta – sem nunca substituir a atuação consultiva que é própria desses profissionais.”

Rezende reforça que o lançamento consolida o posicionamento da Affix como uma companhia que investe em inovação com impacto direto no campo. “Tecnologia só faz sentido se resolver problemas reais. A Hannah resolve.”

A Affix projeta que, nos primeiros 12 meses de operação, a Hannah seja responsável por um aumento de 100% no volume total de cotações e por um incremento direto de R$ 12 milhões em vendas adicionais. Com a automação do ciclo comercial, a companhia espera reduzir em até 30% os custos operacionais, acelerando o retorno do investimento, estimado para ocorrer em até 12 meses. A expectativa interna é que a solução se torne, já em 2026, uma das principais alavancas de crescimento da empresa.

Uma tecnologia construída a quatro mãos e em ritmo acelerado

A Kuint iniciou o desenvolvimento da tecnologia em fevereiro de 2025. Em outubro, a solução foi adaptada para atender exclusivamente às necessidades da Affix, incluindo a criação de uma cotadora white-label com envio de propostas pelo WhatsApp, recurso inédito no mercado de saúde suplementar.

O impacto foi imediato: em apenas 15 dias, a insurtech expandiu sua presença territorial de três para 22 estados, impulsionada pela parceria com a Affix.

“A Hannah não é um chatbot. Ela é uma assistente comercial completa, treinada no contexto do mercado de saúde, preparada para trabalhar lado a lado com o corretor”, afirma Elton Carluci, CEO da Kuint. “Criar tecnologia não é apenas programar: é compreender profundamente o negócio do parceiro. E isso fizemos junto com a Affix, construindo uma solução de alto valor agregado.”

A plataforma segue padrões rigorosos de segurança da informação, LGPD, compliance e diretrizes da ANS. Todos os dados são tratados dentro dos protocolos exigidos pelo setor.

Eficiência multiplicada: até 10 vezes mais rapidez e potencial de crescimento de vendas entre 40% e 50%

Os testes confirmam o salto operacional. A IA executa cotações em segundos e entrega propostas até 10 vezes mais rápido do que os processos tradicionais, eliminando retrabalhos, etapas manuais e gargalos operacionais. O ganho estimado: economia de 70% do tempo do corretor e potencial aumento de vendas entre 40% e 50%.

Para o corretor, a experiência é quase instantânea, basta enviar uma mensagem de texto ou áudio para que a Hannah processe dados de região, perfil, tipo de plano e gere uma proposta final em menos de dois minutos. Uma jornada que, até ontem, levava horas.

Inicialmente, a ferramenta trabalhará com planos Hapvida, nas modalidades empresarial e por adesão, com estrutura preparada para incorporar novas operadoras nos próximos ciclos.

Após a cotação, a própria Hannah gera um link seguro para finalização da venda, tudo dentro do WhatsApp.

Ação nacional e reforço ao corretor como protagonista

Para garantir adoção rápida, equipes comerciais da Affix iniciarão, a partir de 12 de dezembro, um circuito nacional de visitas a corretoras para demonstrações, treinamentos e esclarecimento de dúvidas.

A proposta é clara: fortalecer, e não substituir, o papel do corretor. “Estamos inaugurando uma nova fronteira da operação comercial no setor de saúde: uma operação inteligente, automatizada, mas essencialmente humana”, reforça Rezende. “A Hannah é uma ferramenta. O protagonista continua sendo o corretor.”

O impacto setorial e os próximos passos

A chegada da Hannah deve redefinir o relacionamento entre corretores, operadoras e consumidores, marcando o início de um modelo mais ágil, consultivo e eficiente. A Affix e a Kuint já trabalham em um roadmap que inclui novas funcionalidades, todas alimentadas por feedbacks diretos dos usuários.

A expectativa interna é que a novidade estabeleça um novo padrão tecnológico para o setor. “Estamos antecipando um movimento que, em pouco tempo, deve se tornar dominante no mercado”, afirma Carluci. “A Hannah inaugura um novo capítulo para a distribuição de planos de saúde no Brasil.”

Fonte: Affix/Patwork, em 12.12.2025.