

Insurtech criada no Sandbox regulatório atua com seguros acionados por quilômetro, entrega ou diária. 80% de sua base de clientes teve o primeiro contato com o mercado segurador pela plataforma

A 88i Seguradora Digital atingiu a marca de **40 milhões de apólices emitidas e 10,5 milhões de clientes** desde o início de sua operação no Sandbox regulatório da Superintendência de Seguros Privados (Susep). A companhia segue em uma nova etapa de expansão depois de ter recebido, em março deste ano, autorização definitiva para operar como seguradora no segmento S4 em todo o país, sem as restrições de volume de riscos e de importância segurada existentes no ambiente experimental.

Criada para atuar na economia digital, a 88i desenvolveu um modelo em que a proteção pode ser contratada de acordo com o uso por quilômetro rodado, entrega, rota, diária ou período de atividade, em vez de seguir o formato tradicional de contratos anuais ou mensais. A estratégia tem como foco segmentos como mobilidade, delivery, logística, e-commerce e fintechs. “Para quem tem uma renda variável, a proteção precisa acompanhar o fluxo de trabalho. Por isso, desenvolvemos produtos que podem ser dimensionados na menor unidade de valor possível, seja uma diária, uma entrega ou um quilômetro rodado”, afirma **Rodrigo Ventura, CEO da 88i**.

Segundo o executivo, cerca de **80% dos clientes da companhia nunca haviam contratado um seguro antes de chegar à 88i**. O dado, na avaliação da empresa, mostra que o modelo está democratizando o seguro, alcançando consumidores que ainda não tinham incorporado o seguro à sua vida financeira.

A mudança acompanha a expansão da chamada economia sob demanda. Cerca de 2 milhões de brasileiros, segundo o IBGE, trabalham por meio de aplicativos no país. Desse total, 1,8 milhão, ou 92,1% deles, recorrem às plataformas digitais como única forma de trabalho ou principal, enquanto 182 mil utilizam apps como bico ou segundo emprego. Motoristas, entregadores, prestadores de serviços domésticos e outros profissionais que trabalham por aplicativo podem ter renda variável e combinar diferentes fontes de receita ao longo do mês. Nesse contexto, a 88i aposta em produtos que permitam ativar e desativar a proteção conforme a atividade.

Na operação com trabalhadores de entrega, por exemplo, o seguro pode proteger a renda em caso de incapacidade temporária decorrente de acidente e, em modalidades mais amplas, incluir danos ao veículo por furto, roubo ou colisão. O cálculo da proteção pode considerar a média móvel do faturamento do último mês, com possibilidade de cobertura de até 30 dias de renda.

A companhia também oferece seguro de acidentes pessoais e proteção para mercadorias transportadas. Em um mesmo evento, como um acidente de trânsito envolvendo um entregador, diferentes coberturas podem ser acionadas: uma indenização pode proteger a renda do trabalhador e outra, a mercadoria transportada.

Modelo de negócio

A aposta da 88i vai além da criação de seguros de baixo tíquete. Pioneira no modelo de distribuição B2B e B2B2C de seguros embarcados, a empresa busca integrar a proteção à própria operação das plataformas digitais de delivery, logística, mobilidade e fintechs. Além das grandes plataformas as soluções da 88i também foram incorporadas aos aplicativos de pequenas e médias empresas prestadoras de serviços e intermediárias dessas plataformas. No modelo B2B2C, o seguro pode ser oferecido como benefício ao trabalhador ou ficar disponível para contratação individual dentro do aplicativo.

Para Ventura, o modelo da 88i altera o papel do seguro na relação entre plataformas e trabalhadores. Em um ambiente no qual profissionais podem receber ofertas simultâneas de diferentes aplicativos, benefícios associados à atividade passam a fazer parte da decisão sobre

onde trabalhar. “Em algumas operações a oferta de proteção apresentou potencial de elevar em até **15% a atividade dos trabalhadores**, podendo chegar a 20% em determinadas situações. A companhia relaciona esse efeito a indicadores como engajamento, retenção e permanência nas plataformas”, analisa.

A empresa também registra crescimento acelerado na utilização das coberturas e paga dezenas de milhares de sinistros por mês, com o volume crescendo próximo de 100% ao ano. A companhia consegue realizar pagamentos de sinistros em até 24 horas, utilizando dados de identidade, geolocalização e atividade para validar eventos e automatizar etapas da jornada. O uso de tecnologia é central nesse modelo: 80% das operações da empresa são realizadas usando inteligência artificial.

Crescimento

Em 2025, a 88i registrou faturamento de **R\$ 43 milhões**, quase o dobro do ano anterior. A empresa estabeleceu como meta chegar a **R\$ 1 bilhão** de faturamento em três anos e avalia novos investimentos para financiar a próxima etapa de expansão. “O próximo passo é ampliar a família de produtos voltados à chamada vida digital, com seguros de baixo tíquete, contratação sob demanda e maior automação. Também pretendemos avançar em modelos paramétricos, nos quais determinados eventos previamente definidos podem desencadear automaticamente a cobertura”, anuncia Rodrigo.

A estratégia da 88i ocorre em um mercado segurador que vem crescendo. Segundo a Susep, os seguros de danos e pessoas, excluindo o VGBL, movimentaram R\$ 74,8 bilhões nos quatro primeiros meses de 2026, alta nominal de 6,13% sobre o mesmo período de 2025.

Fonte: C3, em 15.10.2026