

Por Aline Bronzati

Nova seguradora pretende explorar o e-commerce e o mobile commerce de seguros; para participar da plataforma, os segurados têm de ser convidados por um corretor

O ex-sócio do BTG Pactual André Gregori e um grupo de investidores estão investindo R\$ 100 milhões para estruturar uma seguradora do zero no Brasil, cujo foco será a venda online de apólices, conforme apurou o Broadcast - serviço de informação em tempo real da Agência Estado. A empresa está em fase de aprovações junto aos órgãos reguladores locais e, de acordo com fontes, planeja começar a operar no segundo semestre deste ano.

Com capital social de R\$ 70 milhões, acima dos R\$ 15 milhões exigidos pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), a seguradora pretende explorar um canal pouco desenvolvido no País: o e-commerce e o mobile commerce de seguros. De partida, vai ofertar apólices de automóvel para pessoas físicas e também contará com um portfólio para o meio corporativo. Para as empresas, o primeiro produto deve ser no ramo de garantia com foco em participantes de licitações.

A venda de seguros será feita em parceria com uma plataforma totalmente mobile que será integrada à seguradora, mas não exclusivamente da companhia. Fontes próximas à operação dizem que o sistema já teria consumido algo em torno de R\$ 30 milhões. Para participar, porém, os segurados têm de ser convidados por um corretor, profissional responsável por intermediar a venda de seguros no Brasil e que vai poder fazer negócios via plataforma, em um modelo semelhante ao do cartão de crédito Nubank.

O modelo promete oferecer preços 40% mais baixos que os praticados no mercado, conforme fonte, a partir de uma oferta customizada de seguros por meio da combinação de algoritmos qualitativos e programas de fidelidade. A primeira fase do projeto compreende os R\$ 100 milhões em investimentos, mas, segundo fontes, o plano de negócios prevê em torno de R\$ 400 milhões em desembolsos do grupo de investidores, ainda guardado sob sigilo.

Modelo. O mercado mais desenvolvido em termos de canais alternativos de seguros está baseado em Londres, onde, de acordo com especialistas, metade das apólices para automóveis são vendidas por canais online. Nos Estados Unidos, o segmento movimenta bilhões de dólares. A possibilidade de uma parceria entre o Google e a AIG, citada em um relatório de analistas do Citibank circulado no mercado nas últimas semanas, reforçou a tendência da venda online de seguros e ainda o peso deste mercado no setor de fintech, empresas startups que associam serviços à tecnologia.

No Brasil, a venda de seguros online engatinha. Algumas corretoras como a EscolherSeguro, Smartia, Minuto Seguros e Sossego exploram o canal, mas o processo ainda não é 100% digital. O Itaú Unibanco chegou a criar um portal intitulado "Loja Virtual de Seguros", mas descontinuou o site para a compra de produtos, conforme informa o banco em seu internet banking.

Gregori, um dos sócios da nova empresa, deixou o comando da seguradora e da resseguradora do BTG Pactual, em setembro do ano passado após cerca de quatro anos na instituição, antes da prisão de André Esteves, ex-controlador do banco. O empresário teria ficado por seis meses fora do Brasil, conforme fonte, por cláusulas de não competição acordadas junto ao BTG. Aproveitou o período sabático para pesquisar novas tecnologias em Londres, África do Sul, Coreia, Estados Unidos, Itália. Antes do BTG, Gregori montou do zero também a seguradora do banco Fator.

Fonte: [O Estado de S. Paulo](#), em 04.04.2016.