

**Insurance Service Meeting é palco de debates sobre tecnologias disruptivas**

O mercado segurador sofre pressões transformadoras de inovação de dentro e de fora da indústria. A população aprende com outros setores como comprar tíquetes aéreos e reservar hotéis e exige tais facilidade também das seguradoras. Como resultado, o setor passa a registrar um boom de startups, já apelidado de *insurtechs*, que trazem ofertas consideradas impensáveis até um ano atrás. Quem poderia imaginar comprar um seguro no smartphone em 90 segundos e ter a indenização paga em 3 minutos? Essa já é uma realidade, oferecida pela Lemonade, startup concentrada na oferta de seguros para carros e residências compartilhadas em Nova York.

“As inovações fora do setor podem mudar radicalmente a forma como as seguradoras atuam no longo prazo”, apostou Mukul Ahuja, diretor da Deloitte, que proferiu a palestra “Aceleradores em Digital para o Novo Mercado de Seguros” na décima edição do Insurance Service Meeting, maior evento de tecnologia do mercado de seguros brasileiro, promovido pela CNseg, que tem como tema ‘O Futuro é Agora – A Inovação a Favor do Desempenho’.

Um pouco dessa nova realidade consta da pesquisa da Delloite resumida pelo palestrante. Seis fatos pressionam o setor: a economia compartilhada, os carros autônomos, a onternet das coisas, o big data, machine learning e analytics para previsões e a tecnologia contábil e financeira, mais conhecida por blockchain. Esses seis fatores de pressão já criaram um mundo novo para as seguradoras em algumas partes do mundo.

A primeira citada pelo executivo da Delloite é a expansão de intermediários digitais, como os agregadores e negociadores. Eles identificam nos meios digitais pessoas com necessidades comuns e negociam apólices de grupo, que custam bem menos do que se o seguro fosse negociado individualmente.

A segunda grande tendência é o ponto a ponto (*peer to peer*), no qual um grupo de pessoas com risco comum se junta e cria suas próprias regras de proteção, dentro do conceito de mutualidade. Pagam pela proteção e, se sobrar recursos, devolvem aos participantes ou investem de uma forma que faça sentido para todos. A startup Teambrella é a mais conhecida. A pessoa envia ao grupo um pedido para entrar. A decisão é tomada em conjunto, com todos definindo o risco e o preço que o entrante deve pagar. Se houver sinistro, todo o grupo faz a regulação e decide pelo pagamento da indenização.

Esse exemplo deixa evidente o avanço de modelos de desintermediação e de avanço do mundo dos negócios, dos quais os órgãos reguladores têm olhar para acompanhar as mudanças trazidas pela tecnologia. “Enquanto no Brasil se discute os riscos da desintermediação dos corretores, neste caso, podemos perceber claramente a desintermediação da própria seguradora”, comentou o debatedor Roberto Ciccone, sócio líder de Seguros Américas da Everis.

A terceira grande tendência é o seguro sob demanda ou “*on demand*”. O cliente faz o seguro de jornadas, comprando apólices “*just in time*”, como, por exemplo, quando vai viajar. A cobertura de vida começa quando o avião decola e termina após o pouso, explica Ahuja. Outro exemplo citado foi a startup Trov, que faz seguro dos pertences dos internautas pelo portal digital ou pelo smartphone. Neste caso, melhor do que tentar descrever como funciona, vale assistir o [vídeo](#).

Todos concordam que a indústria de seguros não muda no ano que vem. Mas são ideias que desafiam todos a buscarem melhorias no mundo todo. Afinal, hoje as seguradoras tradicionais enfrentam novos entrantes e é primordial pensar nos gaps de produtos, distribuição e atendimento.

Os participantes do painel acreditam que, nos próximos dez anos, as seguradoras terão de conviver com mundos paralelos, como os dos consumidores tradicionais e os dos consumidores digitais.

“Temos de pensar para onde o mercado irá e assim poder decidir quais as apostas estratégicas em produto e em investimentos”, comentou o moderador Augusto Kurovski, diretor de tecnologia da Brasilcap.

Algumas seguradoras decidiram por comprar startup, outras por desenvolver internamente as inovações e um terceiro grupo opta pelo uso de incubadoras como parceiras de novas tecnologias. “Como podemos perceber, até 2013, os investimentos em inovação eram tímidos. Mas entre 2014 e 2015 esse movimento explodiu com o surgimento das incubadoras e parcerias, bem como com as startups que agregam ao processo disruptivo. Merece a atenção de todos que atuam com seguros”, finalizou Kurovshi.

**Fonte:** [CNseg](#), em 07.11.2016.