

*Startup* que permite a indicação de potenciais clientes de seguro recebeu mais de 15 mil cadastros em apenas dois meses. Para dois anos, os empreendedores estimam o marco de 1 milhão de ‘segurizers’, como são batizados os usuários.

O termo *insurtechs* - empresas de tecnologia para seguros - não tem saído das manchetes do mercado segurador global. O modelo já é responsável por aproximadamente 10% das vendas de seguros nos países desenvolvidos e em constante crescimento, e estas empresas receberam quase US\$ 3 bilhões em investimentos em fundos de capital de risco no exterior no ano passado.

No Brasil, as startups que apostam na força da tecnologia para otimizar a contratação de seguros são novidades e as vendas online ainda não chegam a 1% no setor. Mas a Segurize, lançada oficialmente em novembro, pretende mudar esse cenário.

Os executivos Keyton Pedreira e Renato Cordeiro são os responsáveis pela criação desta *insurtech*, que visa à formação de uma rede de indicadores de potenciais clientes de seguros, além de outros produtos e serviços. “Qualquer pessoa que deseja uma renda complementar pode se tornar um segurizer. Para apoiá-los, disponibilizamos vídeos explicativos que ensinam como realizar as indicações”, informa Pedreira.

A ferramenta funciona da seguinte forma: após o cadastro no site e a aprovação como ‘segurizer’, os usuários poderão indicar os produtos disponíveis a familiares, amigos ou conhecidos. “Cada indicação que se converter em negócio pela Segurize, que é uma corretora de seguros, valerá pontos que poderão ser trocados por prêmios ou dinheiro”, explica.

Atendendo integralmente à legislação securitária e a todas as normas da Susep, Pedreira e Cordeiro acreditam ainda no potencial da iniciativa para despertar o interesse da sociedade para a importância dos produtos de seguros e também dos ‘segurizers’ pela profissão de corretor.

“O futuro já desembarcou no mercado segurador. Sem tecnologia, um contingente enorme de consumidores, como é o caso da população mais jovem, não seria atendida adequadamente. Além do site, já lançamos o aplicativo para Android e lançaremos para iOS em breve”, afirma Cordeiro. Em sua fase de pré-lançamento, que durou dois meses, a ferramenta recebeu mais de 15 mil inscritos.

“Começamos com três produtos, mas estamos negociando com as seguradoras para ampliarmos essa lista, além de incluir produtos financeiros, como empréstimos e consórcios. A meta é alcançar a marca de 1 milhão de ‘segurizers’ em menos de dois anos”, antecipam os sócios.

**Fonte:** VTN, em 06.12.2016.