

Por Denise Bueno

Intitulado '[InsurTech Caught on the Radar. Hype or The Next Frontier?](#)', o relatório traz uma análise sistemática em profundidade do cenário global das InsurTechs. O relatório não só relata o status quo, mas fornece uma perspectiva de seus impactos futuros na indústria.

'As InsurTechs tornaram-se um tópico importante para fundadores, investidores e seguradoras', comenta Dietmar Kottmann, coautor do relatório e sócio da Oliver Wyman, líder global em consultoria estratégica de negócios, em comunicado enviado à imprensa. 'As InsurTechs já causaram impacto no setor de seguros a nível global e provocaram muitas mudanças - geralmente beneficiando o consumidor'.

No entanto, o InsurTech Radar mostra que as atuais atividades das startups ainda não estão explorando todas as oportunidades possíveis de inovação. 'Muito do investimento das InsurTechs hoje parece ser impulsionado pelo pensamento convencional de e-commerce aplicado aos seguros', disse Nikolai Dordrechter, diretor chefe da investidora Policen Direkt e coautor do relatório. 'Algumas áreas já estão superlotadas e vão assistir a um choque, mas há também alguns espaços vazios surpreendentes que oferecem grandes oportunidades para empresários e investidores'.

O InsurTech Radar identifica e examina modelos de negócio de startups em toda a cadeia de valor da indústria e determina prováveis vencedores em cada categoria - sejam InsurTechs, (res)seguradoras já estabelecidas, players focados apenas em tecnologia ou concorrentes vindos de áreas relacionadas.

O estudo divide a análise em cadeia de valor da indústria, como proposição, distribuição e operações. O segmento de proposição compreende empresas que desenvolvem produtos e serviços baseados em seguros. É o menor e mais problemático dos três segmentos porque há o maior desencontro entre o nível de atividade da InsurTech e suas chances de sucesso. Por outro lado, apresenta oportunidades de investimento inexploradas devido a áreas atraentes ainda com pouca atividade. Por exemplo, as empresas que estão posicionadas como Parceiros de Risco têm grandes chances de atrair o interesse de seguradoras estabelecidas. InsurTechs focadas em novos riscos digitais (cyber seguros ou seguros para 'empresas habilitadas digitalmente') ou empresas que prometem 'oferecer mais do que apenas cobertura de seguro' enfrentam forte concorrência das seguradoras já estabelecidas.

Quanto a distribuição, o estudo avalia que a ideia de inovar o processo de vendas de seguros atraiu o maior número de startups em todo o mundo. No entanto, o segmento de distribuição também sofre de uma incompatibilidade de atividade / atratividade em algumas áreas. Corretores B2C online enfrentam concorrência especialmente forte e têm pouca oportunidade de diferenciação. É evidente que nem todos sobreviverão. Mas há também promissoras categorias de modelos de negócio para startups. Estas incluem empresas de Plataformas Corporativas, projetadas para vender produtos de seguros em larga escala através do RH dos clientes, também incluem Parceiros Financeiros, InsurTechs focadas em ofertas de finanças pessoais.

Já o segmento de operações, que se concentra na habilitação e na execução de negócios de seguros, tem a maior consistência entre o nível de atividade e as chances de sucesso. Há muita atividade de InsurTechs nas Américas, seguida pela região que abrange Europa, Oriente Médio e África (EMEA). As Operações são também o segmento onde as InsurTechs são mais propensas a dominar. A área de reivindicações continua a ser uma categoria de modelo de negócio atraente para InsurTechs, combinando um alto potencial de mercado com altas chances de sucesso. A área de subscrições também é atraente - apesar da forte concorrência das resseguradoras tradicionais.

'Mesmo se as InsurTechs ganharem uma categoria específica, isso não significa necessariamente que as seguradoras estabelecidas sairão do negócio e tornar-se-ão obsoletas', afirma Dordrechter. 'Além disso, a maioria das InsurTechs se concentra na colaboração com a indústria de seguros já

estabelecida. Poucas startups se posicionaram como concorrentes diretos.'

'A primeira onda de InsurTechs trouxe muita atividade, mas pouca perturbação real', concluiu Kottmann. 'Haverá uma segunda onda de InsurTechs que será mais experiente, criativa e ambiciosa, com o potencial de mudar verdadeiramente a maneira com que as seguradoras trabalham. A questão é: como o setor de seguros responderá?'

O relatório InsurTech Radar foi desenvolvido a partir de uma base de dados proprietária de mais de 1 mil insurTechs e outros players relevantes, como FinTechs que migram para o mercado tradicional de seguros ou empresas de tecnologia que ajudam a resolver problemas de seguros globalmente.

O Grupo Policen Direkt, com sede em Frankfurt, na Alemanha, foi fundado há mais de dez anos como uma startup na indústria de seguros. Com um modelo de negócio inovador, o objetivo era agregar valor aos clientes finais ampliando a cadeia de valor: revenda de seguros de vida no mercado secundário em uma plataforma recém-criada de tecnologia proprietária. A Policen Direkt fundou com sucesso suas próprias InsurTechs nas áreas de negócios, anexos e P&C (propriedades e acidentes), investiu em empresas jovens e é parceira de fundadores e investidores. O Grupo também opera uma plataforma para consolidar e digitalizar o mercado já estabelecido de corretagem de seguros. Para obter mais informações, visite www.policendirekt.com. Siga Policen Direkt no Twitter @PolicenDirekt

Fonte: [SindSegSP](#), em 18.05.2017.