

- Mudança a vista na tão criticada circular 294 sobre meios remotos. A Susep já avalia em não mais exigir certificação digital nas apólices. Está em estudo o uso de apenas login e senha para autenticação, com alguns critérios a serem seguidos por entidades do setor.
- O Brasil tem hoje 26 insurtechs, enquanto o mundo já tem catalogado 1,6 mil.
- A Youse está em processo final de obter a sua tão esperada autorização da Susep para atuar.
- A Youse colocou no ar a tecnologia blockchain da Direct.One e outras estão a caminho, como BB Seguros, HDI, Via Varejo, Tokio Marine, AXA e Qualicorp.
- O Carrefour vive uma revolução digital na área de seguros e em breve apresentará muitas novidades em parceria com a Cardif.
- Pluvi.On, startup que estuda o clima, busca parceiros em seguradoras para alertar clientes sobre eventos relacionados ao clima, como inundações e enchentes. O Big data da startup pode ajudar os segmentos rural, residencial, saúde e auto. “Nosso produto faz alertas e isso pode ajudar a reduzir significativamente a sinistralidade relacionada ao clima”, disse o empreendedor Diogo Tolezano.
- Marcelo Blay, CEO da Minuto Seguros, contou que existe uma canal de comunicação entre seguradoras e corretores estabelecido no que convencionou-se chamar de Encontro Intersindical (Sindseg e Sincor-SP) para a busca de melhorias operacionais e de processos para redução de retrabalho e custos, buscando melhorar a experiência do segurado com a indústria.
- Frase dita por quase todos os palestrantes: A disrupção não vem do concorrente. Vem de fora. Acho que as seguradoras devem se preocupar com empresas como Facebook e Google.
- Ser digital não é só vender digitalmente. O consumidor tem de ser o centro de todo o processo. Todo mundo fala sobre isso, mas poucos praticam, diz Raphael Swieczynski, da thinkseg.
- Esperar que a Susep regule o mercado e todos se adaptam ao que foi criado é o mesmo que dizer para a Anac regular a aviação antes de Santos Dumont ter criado o avião.
- Os mesmos sócios da Buscaprev, marketplace de previdência, lançaram a Segurize. Trata-se de uma plataforma na qual corretores e pessoas comuns podem indicar a contratação de seguros e serem remuneradas por isso. Uma indicação de uma pessoa física comum, em média, pode render R\$ 50. Já o corretor mantém seu ganho. Um ganho extra e tanto.

**Brodna.** O mundo dos jovens. Esse é o logotipo da corretora fundada por Edward Lange, executivo que deixou a Argentina para ser presidente da Allianz no Brasil entre fevereiro de 2012 a novembro de 2013. Aceitou o desafio de arrumar a confusão acionária em que se encontrava a BR Insurance e de lá saiu para ser sócio da Brasil Jovem Corretora de Seguros. Ele é um daqueles estrangeiros apaixonados pelo Brasil. Quando deixou a Allianz, abriu um restaurante no Itaim, bairro nobre de São Paulo. Vendeu. Agora prepara uma startup prevista para ser lançada em setembro.

A Brodna nasce totalmente digital e voltada para os jovens, com um banco de dados de 3,5 milhões de estudantes que pagam meia entrada em eventos ligados ao setor de entretenimento. Segundo Lange, há muitos produtos que interessam aos jovens e que estão sendo desenhados por ele juntamente com seguradoras parceiras.

Entre os produtos em pauta, Lange cita o saúde por adesão, mochila protegida com cobertura para itens como carteira, cartões, celulares; acidente pessoal com renda diária em caso de hospitalização, e, obviamente, viagem e assistência 24 horas.

A estratégia, que será detalhada em breve no lançamento, promete que os jovens terão boas opções de seguros. E, conseqüentemente, a Brodda será uma daquelas startups que marcará um novo modelo de negócios dentro do mercado segurador. Vamos aguardar mais detalhes em breve.

**Fonte:** Sonho Seguro, em 18.08.2017.