

Por Guilherme Gazzoni, Eder Silva e Antônio Fernando Gazzoni (\*)

Primeiro vieram as Fintechs, iniciativas tecnológicas que objetivam aprimorar atividades financeiras tornando-as mais eficientes. Na última década, essa indústria saiu de um canto escondido do Vale do Silício para se tornar um dos segmentos de tecnologia que mais cresce no mundo, atraindo bilhões de dólares por ano[1] em investimentos e gerando diversos empreendimentos com valor de mercado superior ao bilhão de dólares. O Paypal é um dos seus principais expoentes, mas outros nomes como Mint, Prosper, Indiegogo e SoFi estão se tornando cada vez mais conhecidos mundialmente.

Com inspiração no sucesso das Fintechs, em seguida surgiram as Insurtechs, corruptela das palavras em inglês “insurance” (seguros) e “technology” (tecnologia). O termo compreende toda iniciativa que utiliza tecnologia inovadora desenhada para extrair o máximo de eficiência dos modelos atualmente existentes de seguros.

Complicou? Vamos simplificar. Você já deve ter ouvido falar de dispositivos que mapeiam o uso de veículos através do emprego de GPS, resultando em apólices mais adequadas ao efetivo risco, certo? Insurtech. E da possibilidade de comprar seguro através diretamente através de smartphones, sem precisar falar com o corretor como tradicionalmente fazemos? Outro exemplo de Insurtech. Elas já chegaram e, cada vez mais, farão parte do nosso dia-a-dia.

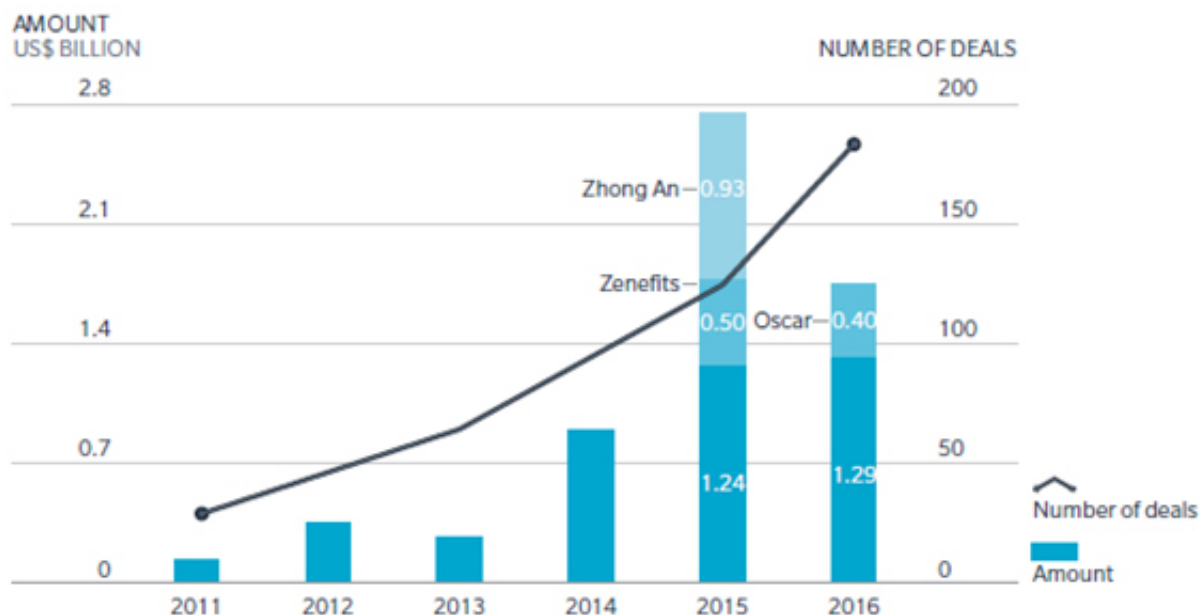
A Oliver Wyman, empresa irmã da Mercer focada em consultoria estratégica, foi responsável por recente [relatório](#) que analisa as principais iniciativas para o setor e qualifica seu potencial de mudança e chance de sucesso. A Guy Carpenter, outra empresa irmã especialista em seguros e resseguros, também desenvolveu em 2017 um [estudo](#) focado nas oportunidades existentes no segmento. Como se vê, o assunto tem atraído grande atenção e, sem demora, irá trazer mudanças significativas para o mercado segurador, inclusive para a previdência.

## Entendendo o mundo das Insurtechs

Ao analisar o setor, a Oliver Wyman classificou as Insurtechs em três divisões:

- **Proposição:** iniciativas responsáveis por gerar novos produtos ou serviços de seguros, em exemplo, soluções situacionais, colaborativas e de riscos digitais;
- **Distribuição:** empresas que buscam facilitar a venda de produtos e serviços a clientes, tais como plataformas B2C digitais (business to consumer / empresas para clientes) e PCW (price comparison websites / sites de comparação de preços);
- **Operação:** iniciativas ligadas ao aumento da eficiência das companhias de seguro, como gestão de sinistros, subscrição e administração de serviços.

No gráfico abaixo, vemos que, mundialmente, os últimos seis anos foram de franco crescimento para o setor de Insurtechs, com um pico de quase 200 vendas de empresas (number of deals) em 2016 e de US\$ 2.8 bi em valores desses negócios no ano de 2015.



Fonte: CBInsights / OW Global Insurtech Report 2017

### Possíveis soluções para a previdência

Agora que entendemos o conceito geral de Insurtechs, vamos realizar um exercício de futurologia e pensar nas possibilidades de inovação que podem impactar a previdência complementar nos próximos anos.

- Transformar cobertura em proteção personalizada, com uso de inteligência artificial:** o conceito por detrás deste segmento de Insurtechs é romper a fronteira da simples cobertura – no caso da previdência, a promessa ou a efetiva concessão de um benefício – para alcançar um novo patamar de proteção ao cliente. Ao incluir orientações personalizadas sobre como melhor usar o seguro e ao propor soluções de parceiros que estejam relacionadas às necessidades dos usuários, esta categoria de Insurtechs busca transformar riscos negativos em promessas positivas, elevando o bem-estar dos mesmos. Na prática, Entidades que oferecem programas de educação previdenciária já estão pavimentando o caminho para uma abordagem que vai além da concessão do benefício. Nesse sentido, próximos passos em potencial compreendem o uso de inteligência artificial para transformar a educação previdenciária generalista em instruções específicas para cada participante, bem como ampliar o leque de soluções oferecidas pelos planos de previdência através do oferecimento de seguros de invalidez, morte e sobrevivência, de acordo com o perfil de cada participante/assistido e seus respectivos hábitos;
- Aprofundar o conhecimento a respeito dos participantes através de Big Data:** em conexão ao item anterior, é cada vez mais importante conhecer intimamente os clientes cobertos pelos produtos oferecidos pelo mercado segurador. Mundialmente, a análise de perfis de risco já considera o CEP, os hábitos de utilização de produtos, o perfil familiar e outras variáveis além das tradicionais, como idade e gênero. Para os planos de previdência, a qualidade e profundidade da base cadastral é, sem dúvidas, passo chave para que os riscos sejam melhor dimensionados, agregando eficiência à gestão, e para que as soluções oferecidas sejam mais personalizadas e flexíveis;
- Ampliar o uso de canais eletrônicos para busca e relacionamento com “clientes”:** nos últimos anos, muitas seguradoras já lançaram mão de portais e aplicativos para atingir seus clientes, permitindo desde a contratação de produtos diretamente pela internet até a gestão de aspectos específicos da apólice. Por analogia, Entidades poderiam se aproveitar das tecnologias já existentes para facilitar o processo de prospecção de novos clientes

(adesão de participantes), gestão do plano, alteração de níveis de contribuição, de tipos de renda, de formatação de novos produtos, de contratação de coberturas adicionais, e muito mais. Apesar de algumas Entidades já contarem com portais que permitem a realização de algumas dessas tarefas e de outras inclusive já oferecem aplicativos móveis a seus participantes, há muito a se evoluir na automação dos processos e no leque de funcionalidades que podem ser executadas totalmente online. Aqui, também, devemos observar a pertinência e oportunidade de adequar a legislação vigente para contemplar essa nova oferta de ferramentas ao público.

- **Empregar sistemas automatizados de gestão operacional e de riscos:** com advento da tecnologia, já é possível monitorar em tempo real os principais processos operacionais e os fatores de exposição a riscos, permitindo tomada de ação tempestiva e a potencial economia de dinheiro a partir disso. Na previdência complementar, já é corriqueiro em outros países o uso de softwares avançados que permitem a visualização em tempo real do nível de solvência de planos, através do cruzamento de informações como o valor dos ativos no mercado e a posição do passivo através da última avaliação atuarial projetada. Tais ferramentas permitem, inclusive, simular o impacto de decisões estruturais como compra e venda de ativos e alteração de premissas, ou mesmo de variáveis externas como oscilações de mercado por nível possível de ocorrência. Como resultado, participantes e assistidos poderão ter acesso a planos melhor geridos, com custos mais baixos e/ou retornos financeiros maiores e mais previsíveis.
- **Uso da economia comportamental no desenho de planos e soluções de previdência complementar:** estudos indicam que pedir aos clientes que assinem uma declaração atestando ser verdadeira a informação que passarão a fornecer em um pedido de indenização de seguro aumenta dramaticamente a fidedignidade e veracidade das informações que fornecem, comparado a pedir que assinem essa declaração apenas no final do formulário. Pergunte a um casal qual a chance de se divorciarem e dirão que é zero. No entanto, a probabilidade no mundo real é de 40%. Seres humanos são péssimos com probabilidade e riscos, frequentemente ignorando a realidade. As pessoas são menos inclinadas a trapacear quando dizemos a elas que 75% acham desonesto agir de forma errada. Segundo Dan Ariely, especialista em Psicologia Social e estudo do Comportamento Humano, na *Duke University*, nós somos seres racionais que não raro decidimos de forma irracional. O contexto afeta a maneira que os seres humanos se comportam, então, é importante a forma como são desenhados os planos e produtos de previdência complementar. Um aplicativo chamado *Digit* liga a conta corrente do usuário diretamente a sua conta de poupança. Um algoritmo do aplicativo separa sobras de recursos na conta corrente e direciona automaticamente para a poupança, sem intervenção do usuário. Esse é um pequeno exemplo de nova tecnologia desenvolvida a partir do conhecimento de nosso comportamento humano (não poupamos espontaneamente). Cada vez mais veremos o uso dos conceitos de economia comportamental ser usado no desenvolvimento de aplicativos e soluções nessa área.

Estas são apenas algumas das possibilidades existentes. Nesta revolução tecnológica pela qual atravessamos, o céu e a criatividade humana parecem ser os limites.

Os investimentos em *insurtech*, de acordo com dados da CB Insights, somaram nos EUA algo em torno de US\$ 4,4 bilhões entre 2010 e 2016. Na região da Ásia-Pacífico os investimentos foram de US\$ 1,3 bilhões e na Europa de US\$ 400 milhões nesse mesmo período.

Muito mais do que buscar uma modificação dos produtos de seguro, o objetivo principal dos empreendedores por trás das *insurtech* é transformar a experiência do consumidor, tornando a compra de seguros e os pedidos de indenização, mais fáceis, rápidos e mais transparentes. Foi isso que transmitiu o ano passado a maioria dos palestrantes do maior evento mundial sobre o assunto, a *InsureTech Connect Conference*, patrocinado pela Oliver Wyman.

Quer saber mais? Converse conosco sobre o que já existe no Brasil e no mundo e assista à palestra

de Ana Carla Abrão, Sócia da Oliver Wyman, sobre este tema no 38º Congresso dos Fundos de Pensão[1].

[1] No dia 05/10/17, às 09 horas, no Auditório AZ Quest 1

[1] US\$ 12 bilhões em 2014, segundo a Accenture. "[The Boom in Global Fintech Investment](#)" (PDF). Accenture. 2014. Retrieved December 9, 2014.

(\*) **Guilherme Gazzoni** é Líder de Previdência - Mercer Rio de Janeiro.

(\*) **Eder Silva** é Principal Wealth – Expansion Leader – Mercer Brasil.

(\*) **Antônio Fernando Gazzoni** é Diretor Geral – Mercer Gama.

**Fonte:** [Mercer](#), em 03.10.2017.