

O tema da emergência das fintechs e insurtechs tem dominado o cenário de um novo empresariamento no Brasil, seguindo tendência mundial. As incubadoras de jovens candidatos a empresários são uma realidade, que primeiro despertou interesse de investidores e, agora, conta com participação direta de companhias produtivas consolidadas. São várias as modalidades de incubadoras de fintechs e insurtechs, bem como os esquemas de desenvolvimento, financiamento e participação societária nessa onda de modernização e transformação produtiva que combina criatividade de negócios com tecnologias de ponta.

No setor de seguros, em que consiste a transformação? Que oportunidades e ameaças ela traz a estabelecimentos consolidados e a incumbentes? O que ganha o consumidor? Parece cedo para respostas precisas. De qualquer forma, o que se pretende aqui é lançar para reflexão que, para além de projeções de um modo de produção disruptivo radical, parece que o atual estágio do tema trilha mais um formidável aumento de produtividade, combinado a complementaridades com processos seculares da prestação de serviços.

Buscando ampliar o foco na natureza dos projetos insurtechs, há razões para deduzir que hoje o avanço reside mais no encurtamento de processos, via tecnologias de informação, e na oportunidade de desintermediar atividades que se transformaram em “cotovelos” entre a oferta de produtos e serviços e o consumidor final. Esses atributos já são uma brutal mudança de paradigma e uma formidável revolução criativa redutora de esforços e custos.

Diferente de rupturas industriais anteriores, a emergência das insurtechs e fintechs atende a um desejo direto da sociedade, sobretudo dos jovens, que não toleram mais processos longos, ineficientes e centrados na vontade do ofertante. Os “techs” são uma força transformadora de fora para dentro, contrapondo aos esquemas dominantes o desejo dos cidadãos, que querem sua própria produtividade, em uma era de comunicação, escolha e satisfação instantâneas.

No campo em que as insurtechs se colocam, o risco do negócio ainda reside nas seguradoras, agora também submetidas à prova da emergência de processos inéditos. O jovem empresariamento tem consciência da complementaridade de propósitos. Não é nada trivial pôr capital em risco, constituir reservas financeiras para garantir os negócios, investir em complexas operacionalidades, em um setor de atividades com tantas exigências regulatórias. Nada disso parece estar no radar das iniciativas dos candidatos.

A desintermediação é irremediável e virtuosa, embora, no campo dos seguros, a transformação esteja iniciando nas atividades e processos que aproximam, inclusive virtualmente, ofertantes e consumidores. Há um imenso iceberg de prestadores dos serviços que haviam sido terceirizados pelas seguradoras e que agora pode vir a derreter na esteira de uma articulação operativa eficaz, sem que seja necessário fazer a história retroagir e incorporar serviços que não sejam aqueles do “core business” da atividade seguradora. Por outro lado, a eliminação de intermediários não deve alcançar o papel do corretor de seguros, ao menos nos produtos em que a assimetria de informações e nível de complexidade de escolha colocam o consumidor em córner no processo de comercialização.

Recorro à experiência do Obamacare/Trumpcare nos EUA. O núcleo da desintermediação da oferta do novo produto de saúde é uma insurtech gestada e residente no governo. Uma plataforma tecnológica, a “Exchanges”, pela qual quem deseje comprar ou trocar seu seguro individual pode fazer escolhas sem “cotovelos” com as operadoras de saúde aderentes. Na prática, milhões de pessoas recorrem aos corretores e agentes de planos de saúde. Nada funciona sem a boa e experiente intermediação especializada.

Marcio Serôa de Araujo Coriolano - Economista e presidente da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização

(CNseg).

Fonte: [Monitor Mercantil](#), em 26.10.2017.