

**Confira o artigo do presidente da CNseg publicado no Jornal O Estado de São Paulo**

A emergência das fintechs e insurtechs - startups dos setores financeiro e de seguros tem dominado o cenário de um novo empresariamento no Brasil. As incubadoras de jovens candidatos a empresários são uma realidade que despertou o interesse de investidores e já conta com a participação direta de companhias consolidadas. São várias as modalidades de incubadoras de fintechs e insurtechs, bem como os esquemas de desenvolvimento, financiamento e participação societária nesta onda de modernização e transformação produtiva.

No setor de seguros, em que consiste a transformação? Que oportunidades e ameaças traz? O que ganha o consumidor? Para além de apressadas projeções de um modo de produção disruptivo radical, parece que o atual estágio do tema trilha mais um formidável aumento de produtividade.

Há razões para deduzir que 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. Tais atributos já são uma brutal mudança de paradigma.

A emergência das insurtechs e fintechs atende a um desejo da sociedade, sobretudo dos jovens, que não toleram mais processos longos e ineficientes. Os "techs" contrapõem ao conservadorismo a vontade da população, que quer sua própria produtividade, numa era de comunicação, escolha e satisfação instantâneas.

No campo em que as insurtechs se colocam, o risco do negócio persiste nas seguradoras. O jovem empresário tem consciência da complementaridade de propósitos. Não é trivial pôr capital em risco, investir em complexas operacionalidades, num setor tão regulado. Nada disso, é óbvio, está no radar dos candidatos.

A desintermediação é irremediável e virtuosa, mas, no campo dos seguros, a transformação não deve alcançar o papel dos corretores, ao menos nos produtos em que a assimetria de informações e o nível de complexidade de escolha colocam o consumidor em círculo no processo de escolha.

No caso do Obamacare, nos EUA, por exemplo, o núcleo da desintermediação da oferta do novo produto de saúde foi uma insurtech fabricada e residente no governo. Uma plataforma tecnológica (exchanges), pela qual quem desejasse comprar ou trocar seu seguro individual podia fazer escolhas sem "cotovelos" com as operadoras de saúde. Na prática, milhões de pessoas recorreram a corretores e agentes de planos de saúde. Nada funcionou sem a boa e experiente intermediação especializada.

**Marcio Serôa de Araujo Coriolano é economista e presidente da CNseg**

**Fonte:** [CNSeg](#), em 08.12.2017.