

**O diretor Técnico da Confederação das Seguradoras, Alexandre Leal, participou da Trilha do Seguro, no 1º dia do evento**

De olho nos novos hábitos do consumidor, a CNseg e Federações associadas (FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde e FenaCap) estão comprometidas com diversas ações para estimular a inovação no mercado segurador, disse o diretor Técnico da CNseg, Alexandre Leal, na abertura da Trilha de Seguros, durante o CIAB Febraban, considerado um dos maiores eventos de tecnologia no mercado financeiro, que acontece nos dias 12, 13 e 14 de junho, em São Paulo.

No painel “Projeto de Inovação CNseg – Projeto MAR”, Leal detalhou aos presentes várias ações da CNseg que visam estimular a inovação do mercado segurador. “Tratamos do tema, por exemplo, dentro das Comissões de Inteligência de Mercado e de Sustentabilidade e Inovação, onde discussões interessantes são levantadas para que todos possam contribuir com estudos relevantes que apoiem o desenvolvimento da inovação entre nossas associadas”, disse. E essas discussões já resultaram em dois estudos elaborados pela Comissão de Inteligência de Mercado: “Insurtechs e regulamentação no Brasil – As barreiras de entrada de novos players no mercado brasileiro” e “Como as novas gerações se relacionam com os produtos de seguros?”. E, além disso, a CNseg também participa da Comissão de Inovação da Susep, com o intuito de debater como a regulação pode fomentar a inovação no mercado segurador.

Efetivamente, no mundo das insurtechs, a CNseg e as Federações constituíram a empresa de participações CNsegPar, que desenvolveu o Programa de Inovação MAR, nomeado em homenagem a Marco Antonio Rossi, ex-presidente da confederação, falecido em 2015. O objetivo do programa é apoiar empresas startups com projetos inovadores na área de seguros. No âmbito do programa, a aceleradora Darwin Starter, oferece o ambiente propício ao desenvolvimento dessas iniciativas. Além da CNsegPar, a Darwin Starter tem como parceiras a B3, Neoway, RTM e a Transunion.

Dois ciclos de investimentos já foram finalizados. Atualmente, o programa de aceleração está em seu terceiro ciclo e as inscrições para o quarto ciclo se encerram no próximo dia 17 de junho.

As startups selecionadas têm acesso a dois centros de inovação exclusivos. Um na cidade de Florianópolis e outro na cidade de São Paulo, onde contam com mentoria, assessoria jurídica e contábil, ciclos de capacitação e ferramentas para apoiar o desenvolvimento, além de um investimento financeiro inicial.

Mateus Xavier, diretor de operações da Darwin Startups, de Santa Catarina, conta que o interesse

dos empreendedores por seguros tem crescido na mesma velocidade que aumenta a demanda de seguradoras por startups com boas ideias para facilitar o dia a dia das companhias, principalmente no que diz respeito a agregar valor aos clientes.

“O mercado segurador tem duas características: é muito regulado, o que exige alto conhecimento técnico, e é pura tecnologia, um campo amplo para a atuação de insurtechs, uma vez que a tecnologia facilita cálculos de preço por perfis de consumo, bem como outras operações”, diz Xavier.

O executivo afirmou que a razão de ser da aceleradora é aproximar empreendedores da indústria tradicional. “Percebemos rápido que não bastava apenas descobrir talentos, sendo preciso, também, aproximá-los das empresas que detém o conhecimento do setor”, disse. Ele também enfatizou que ambos precisam andar juntos para construir o novo mercado demandado pelo consumidor. A resposta está em mudar o paradigma e não em parar o movimento que, segundo ele, não tem mais volta.

Na primeira rodada, o projeto MAR contou com 276 startups inscritas, 74 habilitadas e dez selecionadas. Já na segunda rodada, foram 227 inscritas, 75 habilitadas e 9 selecionadas. Na terceira, 375, 39 e sete respectivamente.

Entre as escolhidas nos dois primeiros ciclos ligados a seguros, Xavier citou a O2O Bots e a EPHealth. A O2O se propõem a apoiar as empresas no processo de venda. “Trata-se de um chatbot que permite seguradoras e corretores organizarem o processo do venda com mais eficiência com novos leads”, explicou.

Já a startup EPHealth não nasceu focada no mercado segurador, mas chamou a atenção das operadoras de planos de saúde ao criar um aplicativo para facilitar a vida dos agentes comunitários que vão a campo para entender as famílias brasileiras. “Eles registram no app as informações das famílias. O resultado é que a startup agora tem um banco de dados muito precioso, pois já contabilizou 2 milhões de visitas. Isso ajuda a precificar melhor o plano de saúde, uma vez que tem dados sobre os hábitos de alimentação e de prática de exercícios físicos das famílias visitadas”, contou.

Podem participar do processo de seleção as startups em fase inicial ou de crescimento, que já possuam algo passível de ser levado ou apresentado ao mercado. Para a escolha das empresas que serão aceleradas, os principais critérios são: equipe (qualificação e a complementariedade), mercado (tamanho da oportunidade) e negócio (produto ou serviço oferecido). Também são avaliados critérios como maturidade do projeto, sinergia da equipe e taxa de crescimento, entre outros.

“O relacionamento entre corporações e startups pode mudar o curso de um determinado mercado”, afirmou ele, após mostrar um vídeo sobre como a reintrodução dos lobos mudaram curso do rio e a paisagem no parque YelowStone, nos EUA. “Tenho convicção de que o relacionamento entre grupos consolidados no mercado e as startups, serão a nova forma de conduzir negócios. E isso vai mudar o mercado”, finalizou Xavier.

**Fonte:** [CNseg](#), em 13.06.2018.