

Inteligência artificial e atendimento são armas; regulação faz empresas atuarem ao lado de seguradoras tradicionais

Ao contrário do que acontece em áreas como a das fintechs, as insurtechs não querem concorrer com as grandes empresas – e sim ajudá-las a serem mais eficientes. Segundo pesquisa feita pela Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico (Câmara e-net), 62% das startups brasileiras da área têm como objetivo principal oferecer serviços para potencializar os negócios das seguradoras e 57% têm como missão principal desburocratizar o setor e/ou potencializar os negócios dos corretores.

“As seguradoras são grandes e estáveis, mas precisam da nossa agilidade para entregar um bom serviço. Agora, todo mundo está ganhando”, o americano Daniel Hatkoff, fundador e presidente da insurtech Pitzi.

Resistência

As startups viram uma oportunidade em usar a web para ajudar a quebrar a resistência que o brasileiro tem em comprar apólices. “Vencer essa barreira ainda é o principal desafio do setor como um todo”, diz Caetano Altieri, vice-coordenador do Câmara-e.net.

Foi com o objetivo de mudar esse pensamento que, depois de 29 anos, Marcelo Blay deixou o emprego em uma grande seguradora e decidiu criar sua startup. Aberta em 2011, a Minuto Seguros vende pacotes de 13 seguradoras diferentes em sua plataforma digital, com serviços variados tanto em público quanto em opções. Hoje, tem 450 mil apólices e pretende faturar R\$ 240 milhões este ano.

A Minuto Seguros tem hoje 400 funcionários – boa parte voltada à área de atendimento. “Parte dos nossos clientes são pessoas que não conheciam a importância de ter um seguro ou não sabiam onde comprar um pacote”, diz Blay. “A internet nos permitiu oferecer o serviço a quem não conhecia ou não gostava da burocracia”.

Outra companhia que tenta apresentar os produtos de forma diferente é a Pitzi, especializada em seguros de celular. A escolha não foi à toa: o smartphone está entre os bens favoritos dos brasileiros à medida que, para muitos, comprar um novo aparelho significa desembolsar um grande valor em suas parcelas. “Fiquei chocado com o fato de que os celulares aqui são muito caros” diz Hatkoff, da Pitzi. “Vi que planos de proteção para garantir que a pessoa conseguisse consertar rapidamente o celular ajudaria muita gente.”

A startup é a vitrine de pacotes, cujo valor da mensalidade muda de acordo com a marca e modelo do aparelho. A simulação de valores fica por conta da startup, que reúne ofertas de cinco seguradoras – Zurich, AXA, Mapfre, Sura e Generali. A Pitzi já levantou mais de R\$ 70 milhões em investimento e tem 97 funcionários.

Rapidez

Um dos alvos das startups é a redução da burocracia na aprovação de apólices. A Planetun, criada em 2014, a inteligência artificial e análise de dados para realizar o serviço de vistoria de carros. Se os planos da empresa derem certo, ela pretende acabar com os técnicos de vistoria – e, eventualmente, com os longos períodos de espera dos motoristas. A proposta é simples: ao reportar um sinistro, o usuário tira fotos de seu veículo para enviá-las à empresa. A empresa então vai compará-las fotos anteriores, tiradas pelo consumidor no momento da contratação da apólice.

A Planetun envia as imagens à seguradora para análise – informações como data e localização sobre onde as fotos foram feitas também são incluídas no relatório. Por meio da ferramenta, feita em parceria com o sistema de inteligência artificial da IBM, a startup garante que o tempo de vistoria cairá de dois dias para menos de 24 horas. Com as imagens verificadas pelo algoritmo, os

técnicos das seguradoras conseguem dar um parecer em até seis horas.

A Thinkseg, fundada pelo empresário André Grigori, ex-BTG, vai além: sua principal solução é um aplicativo que, ao ser instalado no celular do motorista, acompanha seu jeito de dirigir. Com o tempo, o sistema é capaz de entender se aquele usuário tem boa condução ou não. A partir disso, calcula as chances reais que ele tem de sofrer algum sinistro – independentemente de qualquer outra característica que o coloca como parte de um grupo de “risco” no mercado tradicional.

Em abril, a empresa investiu R\$ 50 milhões para criar um novo tipo de seguro, cujo pagamento mensal varia de acordo com a quilometragem rodada pelo usuário. O serviço é prestado em parceria com seguradoras.

Há um motivo para que a parceria entre as startups atendam empresas: trata-se de um setor altamente regulado, supervisionado pela Superintendência de Seguros Privados. Para especialistas, um novo impacto pode surgir se a regulamentação for flexibilizada. “Às vezes startup têm soluções muito legais, mas as seguradoras não podem adotar sem quebrar regras e isso trava o mercado”, diz Altieri, da Câmara e-net. “Abrindo a regulamentação, fatalmente o mercado vai crescer.”

Fonte: [O Estado de S.Paulo](#), em 15.05.2019.