



INSURTECH

Brought to you by:



PIER.



ÍNDICE

INTRODUÇÃO E CENÁRIO GLOBAL	3
INSURTECH NO BRASIL	9
TENDÊNCIAS	13

Compartilhe esse report:



Te encaminharam esse report?
Se inscreva para receber os próximos em primeira mão!

QUERO ME INSCREVER!

INSURTECH
PELO **MUNDO**

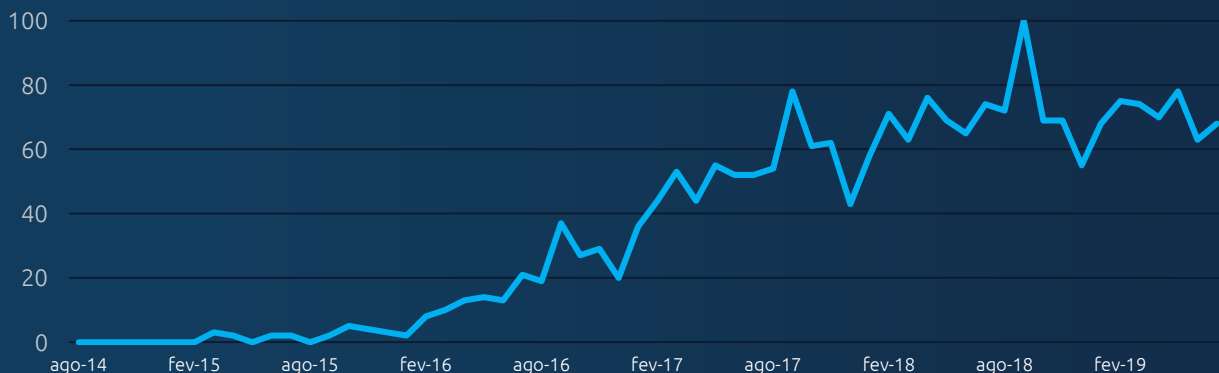


O termo Insurtech vem da união de **INSURANCE** (seguro em inglês) + **TECH** (tecnologia). Pode ser considerado um sub-grupo das Fintechs e engloba aquelas startups que atuam no setor de seguros.

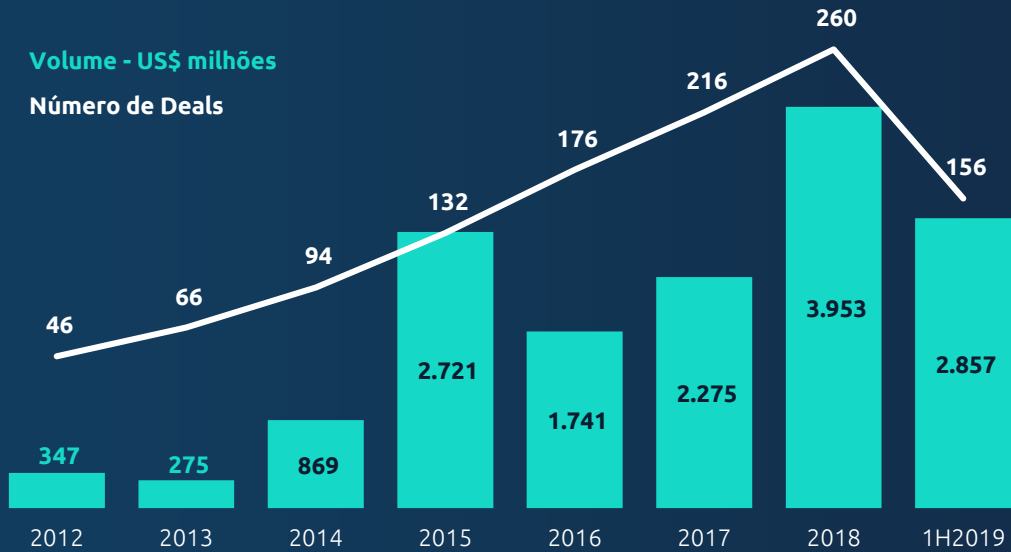
As **insurtechs** podem atuar em diversas etapas do ciclo de vida dos seguros:



GOOGLE TRENDS
(Insurtech termo de pesquisa – mundo)

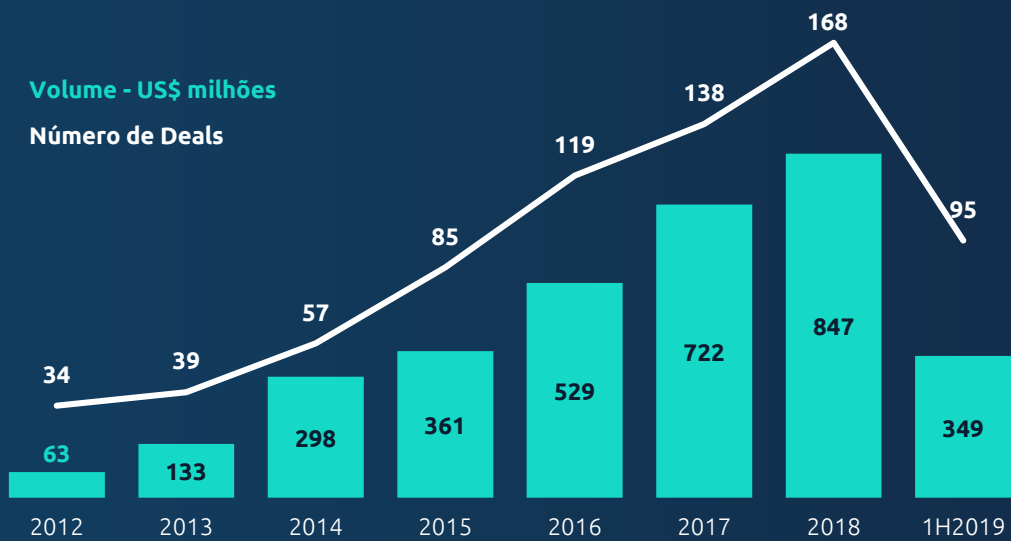


GLOBAL FUNDING VOLUME – ALL STAGES



Fonte: Quaterly InsurTech Briefing Q2 2019 - Willis Towers Watson, Willis Re, CB Insights

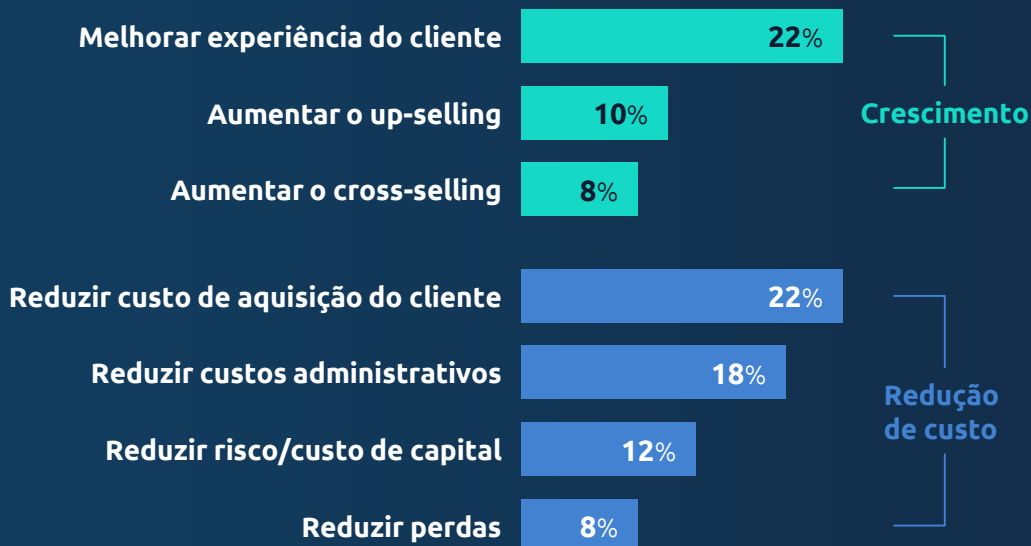
GLOBAL FUNDING VOLUME – EARLY STAGE



Fonte: Quaterly InsurTech Briefing Q2 2019 - Willis Towers Watson, Willis Re, CB Insights

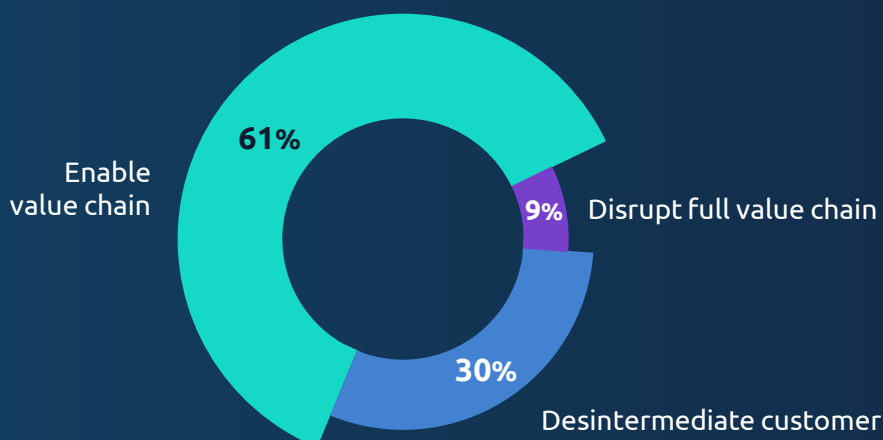
Estudo feito pela McKinsey & Company, analisando 500 cases de insurtechs, mostrou que os principais focos estão em melhorar a experiência do cliente e reduzir custos de aquisição de clientes.

INSURTECH VALUE DRIVERS



O mesmo estudo mostrou ainda que, a maior parte das insurtechs está focada em criar soluções para a cadeia de seguros, e não desintermediar ou causar disrupção na cadeia como um todo.

PAPEL NA CADEIA DE VALOR DO SEGURO (%)



Entre as insurtechs já temos alguns unicórnios “confirmados” e alguns prováveis. Só em 2018, foram 28 rodadas com US\$ 30 milhões ou mais captados. Sendo a maior de US\$ 500 milhões da Cambridge Mobile Telematics, seguido pela rodada de US\$ 375 milhões da Oscar Health.

DEALS GLOBAIS RELEVANTES

OSCAR

US\$ 1,3 bi
captados

US\$ 3,2 bi
valuation

GUSTO

US\$ 516 mi
captados

US\$ 3,8 bi
valuation

Lemonade

US\$ 480 mi
captados

US\$ +2 bi
valuation

bright
HEALTH

US\$ 440 mi
captados

US\$ 950 mi
valuation

DevotedHealth

US\$ 362 mi
captados

US\$ 1,8 bi
valuation

policybazaar
Compare. Buy. Save.

US\$ 347 mi
captados

US\$ +1 bi
valuation

Hippo

US\$ 209 mi
captados

US\$ 1 bi
valuation

ROOT

US\$ 178 mi
captados

US\$ 1 bi
valuation

Clover

US\$ 925 mi
captados

CAMBRIDGE
MOBILE TELEMATICS

US\$ 503 mi
captados

metromile

US\$ 295 mi
captados

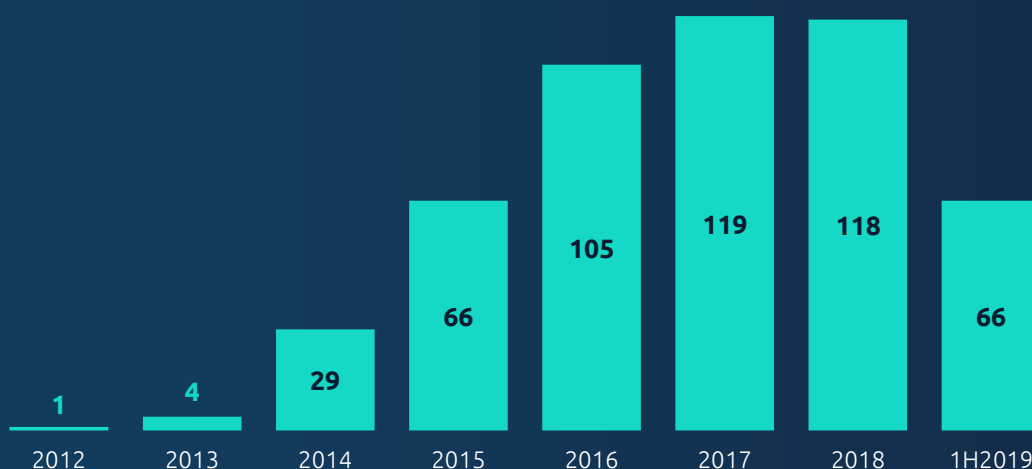
Goji

US\$ 104 mi
captados

As (re)seguradoras continuam bastante ativas em seus investimentos em insurtechs, os EUA continuam sendo o país com maior relevância. Porém as rodadas seed representaram apenas

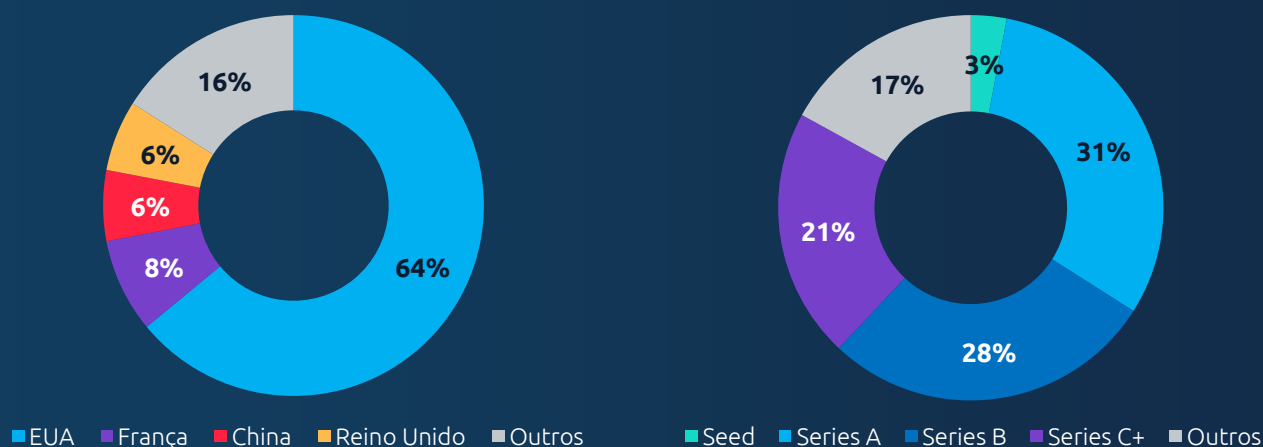
3% das transações do Q2 2019, contra 15% do período 2012-Q2019 como um todo. Os Series A e B, no entanto, continuam sendo os preferidos da (re)seguradoras.

INVESTIMENTOS EM INSURTECH POR (RE)SEGURADORAS



Fonte: Quaterly InsurTech Briefing Q2 2019 - Willis Towers Watson, Willis Re, CB Insights

INVESTIMENTOS (RE)SEGURADORAS (2Q2019 – POR NÚMERO DE TRANSAÇÕES)

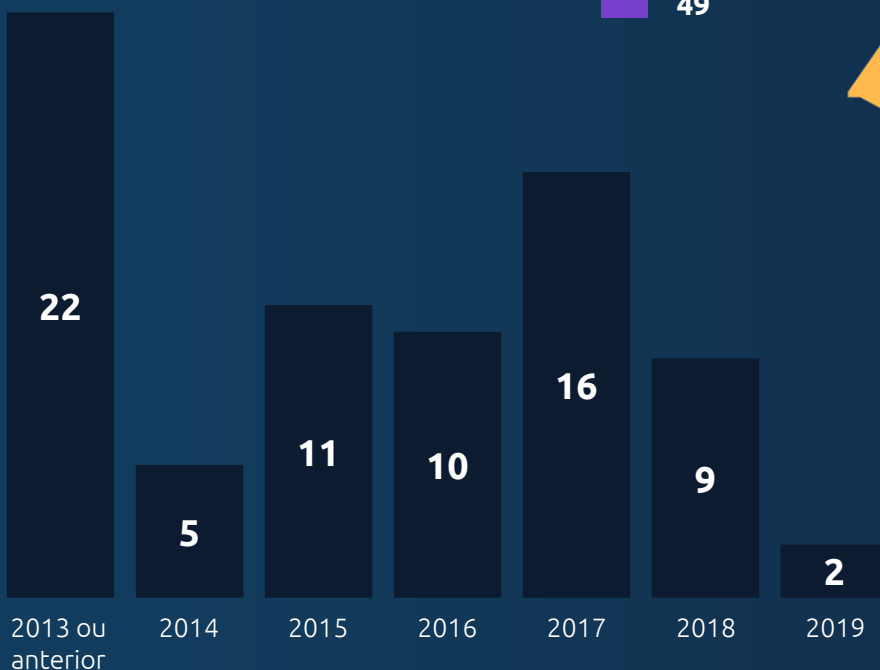
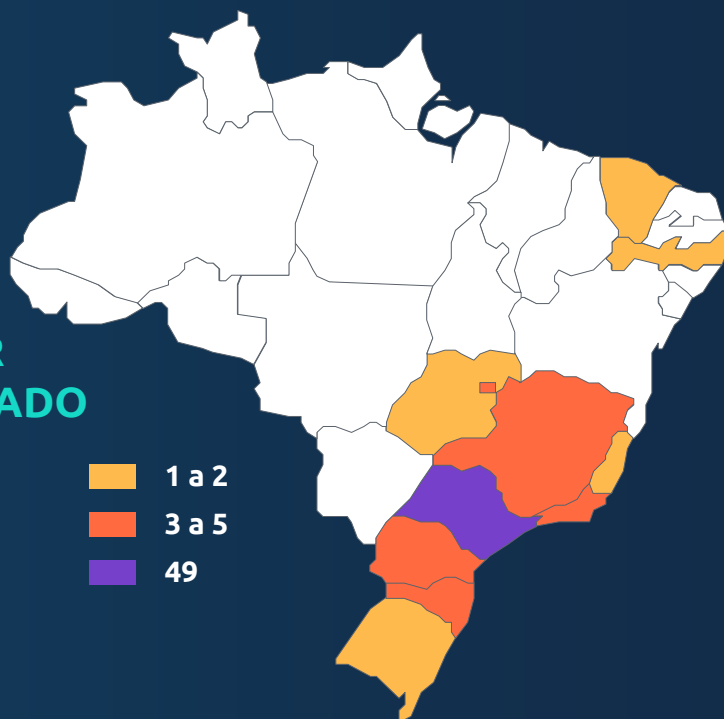


Fonte: Quaterly InsurTech Briefing Q2 2019 - Willis Towers Watson, Willis Re, CB Insights

INSURTECHS NO **BRASIL**



MAPEAMOS 75 INSURTECHS



POR ATUAÇÃO

DISTRIBUIÇÃO

Corretoras, comparadores, simuladores, geradores de lead



PRODUTO

Estipulantes, seguradoras, res-seguradoras, Administradoras, Proteção compartilhada, assistência

FERRAMENTAS

Plataformas e softwares de gestão, análise, controle ou melhora de eficiência...

FERRAMENTAS



OUTROS



PRODUTO



DISTRIBUIÇÃO

TRANSFORMANDO A RELAÇÃO DAS PESSOAS COM A INDÚSTRIA DE SEGUROS

PIER.



"Depois de tanto carinho trocado só tenho a recomendar para pessoas próximas a ótima experiência de fazer parte desse lindo projeto(...) Apesar de todo transtorno que é ficar incomunicável, aprendi que é possível ficar desconectado, e pode ser muito legal ter de volta outras percepções."

Você imaginaria que uma mensagem assim estaria relacionada à indústria de seguros?

Provavelmente não, certo? A mensagem, no entanto, vêm de uma **carta escrita à mão por um dos membros da Pier**, startup criada com o objetivo de transformar a relação das pessoas com a indústria de seguros. O autor da carta teve seu celular roubado e quis demonstrar a sua satisfação com o serviço prestado.



Contratar seguro celular só pro carnaval?



Reembolso em minutos?



Cancelamento com poucos cliques no app?

Que tal contratar um seguro para o smartphone só no carnaval, por exemplo? Ou cancelar o seguro pelo aplicativo, sem ter que ligar pra nenhum lugar? Ou ainda, caso tenha o aparelho furtado ou roubado, receber o valor combinado em até 5 dias ou, em alguns casos, em minutos?

Para fazer diferente, a Pier apostou em confiança e tecnologia. Confiança, pois para adquirir o seguro é preciso pedir convite para entrar na comunidade. E tecnologia porque muita análise de dados é utilizada na aceitação de cada novo membro.

A contratação acontece pelo aplicativo, e o valor da mensalidade é mostrado na hora. A startup protege contra furto simples, algo que o mercado não faz, e aceita aparelhos semi-novos, comprados no exterior ou sem nota fiscal.

O sentimento de confiança que prevalece fez, inclusive, com que **recebessem de volta um iphone novo depois que um dos membros reembolsados encontrou o antigo aparelho** pelo qual havia sido ressarcido.

No mercado desde janeiro de 2018, a Pier já conta com mais de **7.000 membros** e **creceu 300%** desde janeiro. Foram **R\$ 1,7 milhão em prêmios emitidos** no primeiro semestre de 2019.



Queremos alcançar todas as áreas que precisem de seguro na vida de alguém.

O celular foi apenas o começo.

Lucas Prado, co-fundador da Pier.

TENDÊNCIAS



Poderíamos focar em como cada tipo de tecnologia (IA, Big Data, Blockchain...) irá impactar o mercado de seguros, mas acreditamos que é a junção de todas elas, aplicadas a diferentes etapas do processo, que no final levarão a novos produtos e à melhora na experiência para o cliente.

Por isso, dividimos nossa visão para o futuro dos seguros em 6 pilares:

1 Experiência do cliente

O principal ponto, e que no final é o driver de toda startup, é a experiência do usuário. De forma geral, o setor de seguros ainda “trata mal” seu cliente. É um setor percebido como burocrático, moroso e manual, e a boa experiência digital conseguida por outros setores nos últimos anos piora ainda mais essa percepção.



Seja na contratação ou no momento do sinistro (ainda mais delicado) a experiência do cliente tem que ser não só digital, mas com o menor atrito possível, e o produto oferecido deve atender às demandas dos clientes, que estão cada vez mais exigentes.

Coletar os dados de forma automática para que o cliente não precise preenche-los de forma manual, cotações instantâneas, assinar contratos digitalmente com um clique e pagar o segurado de forma automática e instantânea em caso de sinistro são apenas algumas melhorias já possíveis com as tecnologias atuais.

Dados

2



Com cada vez mais dispositivos conectados, geramos diariamente uma quantidade massiva de dados de naturezas diversas. Esse dados são a melhor base para seguradoras precificarem de forma cada vez mais precisa tanto riscos externos quanto de comportamento de seus segurados, e as tecnologias de análise e interpretação permitem, ao mesmo tempo, automatizar esse processo.

3 Personalização e flexibilidade

Com um grande volume de dados e modelos automatizados de análise é possível ter escala e ao mesmo tempo oferecer produtos personalizados, que atendam de fato às necessidades específicas de cada cliente e o precifiquem de forma justa.



Com isso, tem se tornado cada vez mais comuns os seguros on-demand ou usage-based, que podem ser contratados por curtos períodos de tempo (um final de semana ou um dia, por exemplo) ou que variam conforme o uso do bem (por km rodado, por exemplo).

Canais de distribuição

4



Já está claro que cada vez mais prêmios serão emitidos de forma digital, mas o canal de distribuição, via corretora, também vai mudar. O conceito de marketplace tem se tornado cada vez mais comum, e oferecer seguro durante a aquisição de outros produtos e serviços gera facilidade e agilidade para o cliente.

Esse modelo tem sido visto por diversas plataformas como forma de aumentar a rentabilidade dos clientes já adquiridos. Assim, a venda de seguros passa a ser mais ativa e propositiva, e tende a ser cada vez mais rápida e fácil.

5

Regulação

Visando o desenvolvimento do mercado financeiro vimos na última década mudanças regulatórias relevantes, vindas principalmente do Banco Central. Com base nos recentes trabalhos da SUSEP, acreditamos que o mercado de seguro seguirá o mesmo caminho.



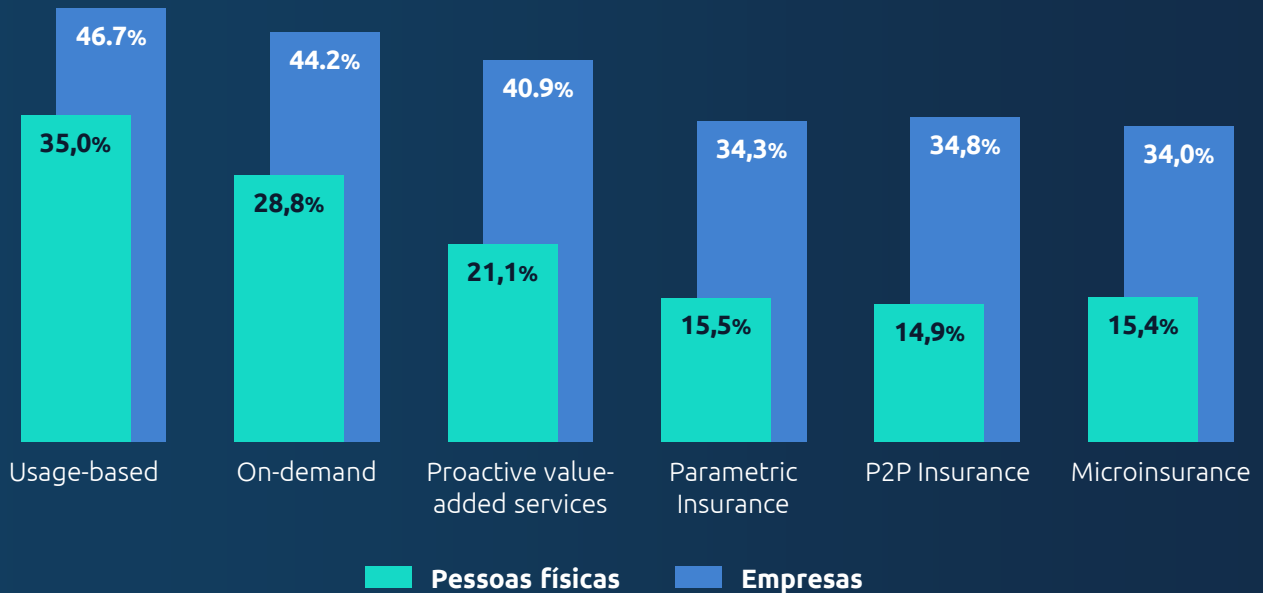
Novos risco e novos produtos

6



O avanço de novas tecnologias, novos dispositivos conectados, novos modelos de negócio e as mudanças de comportamento dos consumidores representam novos riscos e demandas, exigindo de seguradoras novos produtos para atenderem às necessidades de seus clientes e também incorporar esses novos riscos. Ataques cibernéticos, drones fazendo entregas, veículos autônomos, objetos e até edifícios feitos por impressoras 3D... são apenas alguns exemplos de variáveis que não existiam até pouco tempo.

INTERESSE EM NOVOS SEGUROS



Source: Capgemini Financial Services Anlysis, 2019



Vejo que conveniência, transparência, flexibilidade, efetividade e precificação justa são demandas cada vez mais fortes dos clientes, e vão determinar o futuro dos seguros.

Pietro Bonfigliol, co-founder Fisher VB

Conversamos recentemente com alguns dos fundadores da 51 Boas Ideias. Em um bate papo descontraído eles compartilham suas jornadas. [Confira suas histórias](#) - as vezes engraçadas, sempre cheia de desafios e com aprendizados valiosos.



FINTECHS



LAWTECHS



PROPTECHS



IT TECH



HR TECHS



INTELIGÊNCIA



HEALTHTECHS



LOGÍSTICA



EDTECHS



SPORTECHS



Gostaria de conhecer alguma startup pessoalmente?
A gente te apresenta: 51boasideias@fishervb.com

SPONSORS



APOIADORES



Pietro Bonfiglioli
pietro@fishervb.com

Roberta Figueiredo
roberta@fishervb.com

