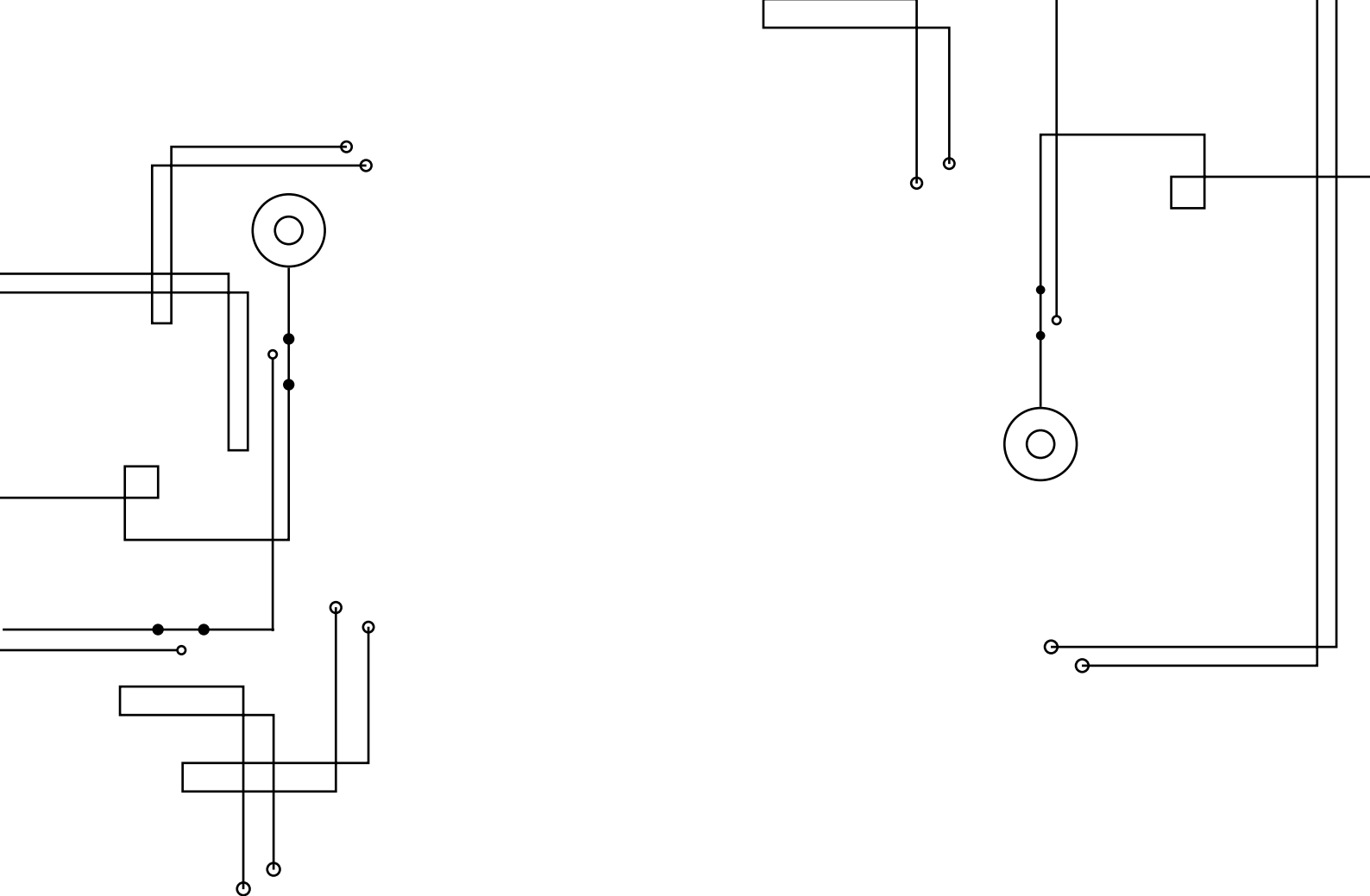


diretório de
INSURTECHS
ENS 2024



A sua Escola
de Negócios
e Seguros.



É proibida a duplicação ou reprodução deste volume, ou de partes dele,
sob quaisquer formas ou meios, sem permissão expressa da Escola.

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca da Escola de Negócios e Seguros – ENS

E73d Escola de Negócios e Seguros. Diretoria de Ensino.
Diretório Insurtechs / Supervisão e coordenação metodológica da Diretoria de Ensino;
assessoria técnica de Samy Hazan. -- 2. ed. -- Rio de Janeiro: ENS, 2024.
4,61 Mb; PDF

Mercado de seguros - Inovação. 2. Tecnologia. 3. Startups. I. Hazan, Samy. II. Título.

0024-2755

CDU 368



SUMÁRIO

DIRETÓRIO INSURTECHS

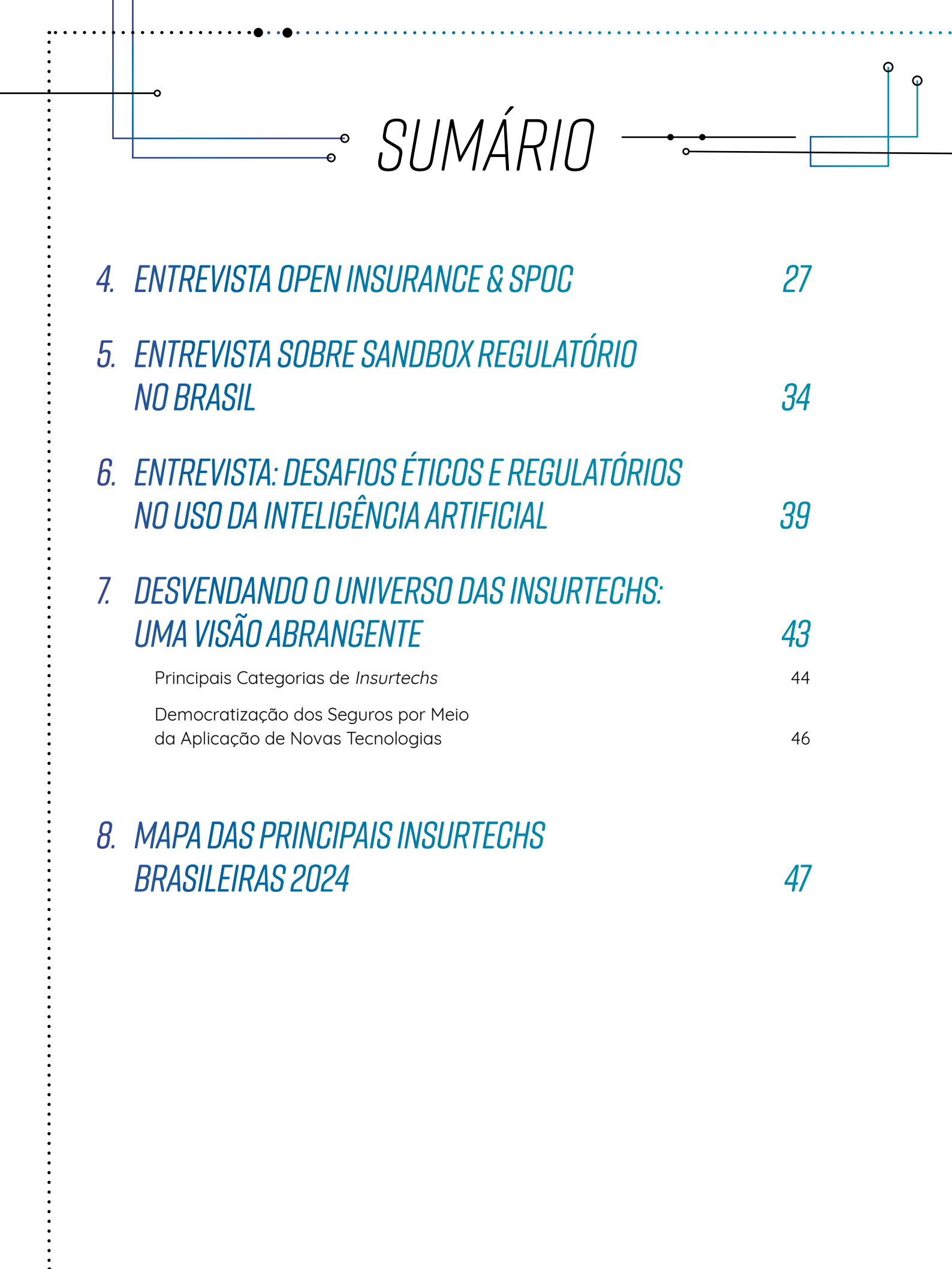
1. PREFÁCIO 12

2. SUMÁRIO EXECUTIVO 13

<i>Insurtechs</i> e Inovação no Mercado de Seguros Brasileiro	13
Panorama Atual do Mercado de Seguros Brasileiro	14
O Surgimento das <i>Insurtechs</i>	14
Tecnologias e Inovações Disruptivas	14
Oportunidades e Desafios Futuros	14
Conclusões e Recomendações	15

3. INSURTECHS NO BRASIL 17

Atividades das Principais <i>Insurtechs</i> Brasileiras	18
Distribuição das <i>Insurtechs</i> por Tipo de Atividade	19
O Papel do Órgão Regulador	19
Como o Mercado de Seguros no Brasil Está Inovando Através das <i>Insurtechs</i> e <i>Players</i> Tradicionais	20
Investimento em <i>Insurtechs</i> no Brasil	22
Desempenho das Seguradoras do <i>Sandbox</i>	23
<i>Insurtech</i> , Sustentabilidade e o Desafio Verde	25
Três Temas Dominantes: <i>Open Insurance</i> , <i>Sandbox</i> e Desafios Éticos da Inteligência Artificial	26



SUMÁRIO

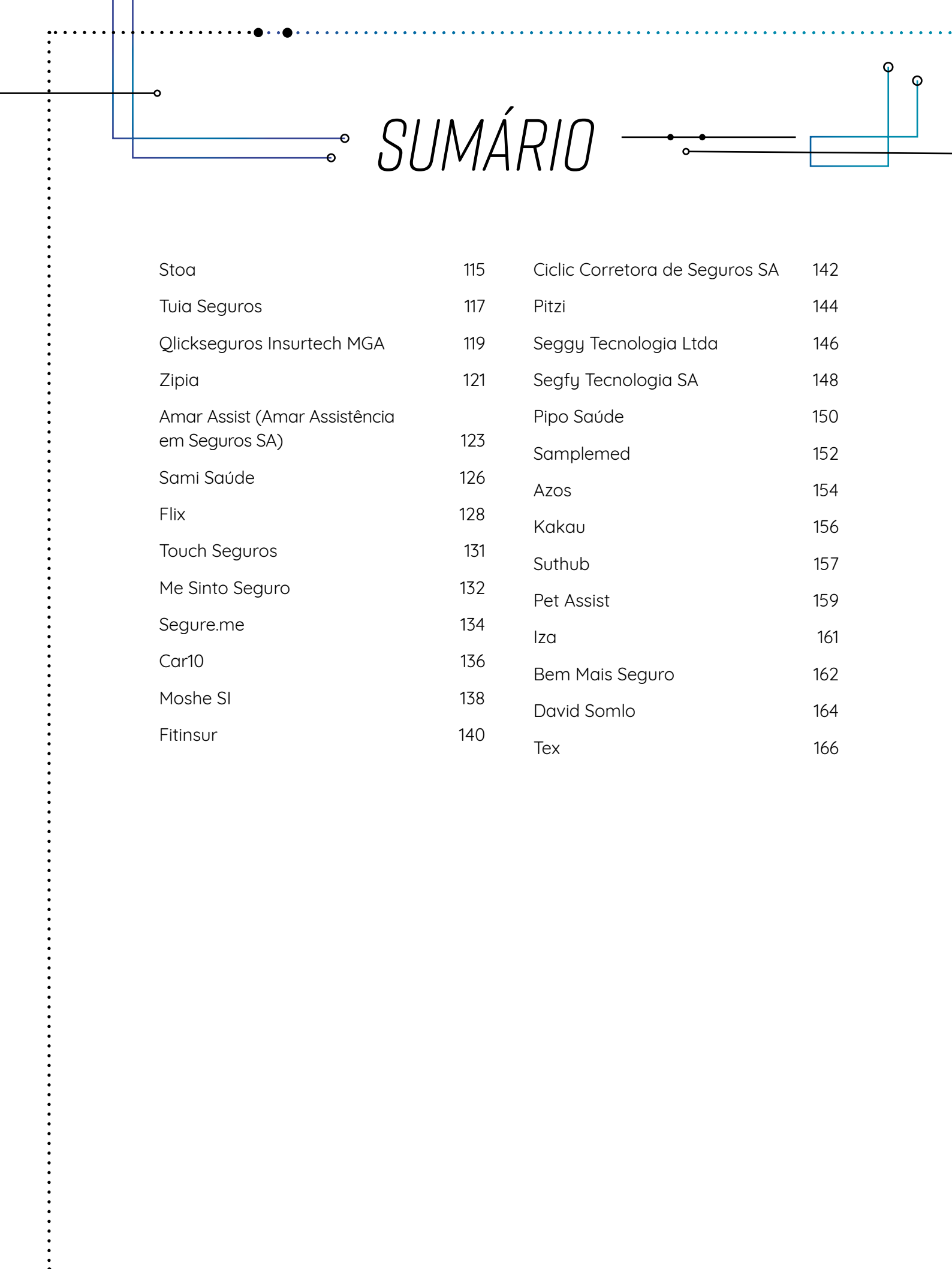
4. ENTREVISTA OPEN INSURANCE & SPOC	27
5. ENTREVISTA SOBRE SANDBOX REGULATÓRIO NO BRASIL	34
6. ENTREVISTA: DESAFIOS ÉTICOS E REGULATÓRIOS NO USO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL	39
7. DESVENDANDO O UNIVERSO DAS INSURTECHS: UMA VISÃO ABRANGENTE	43
Principais Categorias de <i>Insurtechs</i>	44
Democratização dos Seguros por Meio da Aplicação de Novas Tecnologias	46
8. MAPA DAS PRINCIPAIS INSURTECHS BRASILEIRAS 2024	47

SUMÁRIO

9. DIRETÓRIO INSURTECHS ENS & CQCS INNOVATION 2024

48

Abletech Soluções Tecnologia	49	GSDI Digital Insurance Solutions	84
Dealerseg	50	Carmonetize Inteligência de Dados para Seguros	85
Ô Insurance Group	52	APet Saude	86
Assegurou	54	Conversu	87
Picsel	56	ForRisk Soluções Empresariais Ltda.	88
Justos	58	Bluecyber	89
Sinicor Sinistros	60	Sherpa Digital	90
Safe 2 Go	62	Pier Seguros	91
EBS Empresa Brasileira Corretora de Seguros	65	Minuto Corretora de Seguros	93
Hubsegs Insurtech	67	180° Seguros	95
Novo Seguros S.A	69	Darwin Seguros	97
planium	71	88i Seguradora Digital	99
Izzidata	73	Youse	102
LSCQ	75	LT I - Loovi Tech Insurance	104
Bike Inspec	76	MigraSeguros	106
Oon Seguradora	77	Coinsure	108
Hubyparts	78	Cilia	110
NOTRO	79	Simple2u	112
Neo Seguradora	80	ThinkSeg	113
Corretou	82		



SUMÁRIO

Stoa	115	Ciclic Corretora de Seguros SA	142
Tuia Seguros	117	Pitzi	144
Qlickseguros Insurtech MGA	119	Seggy Tecnologia Ltda	146
Zipia	121	Segfy Tecnologia SA	148
Amar Assist (Amar Assistência em Seguros SA)	123	Pipo Saúde	150
Sami Saúde	126	Samplemed	152
Flix	128	Azos	154
Touch Seguros	131	Kakau	156
Me Sinto Seguro	132	Suthub	157
Secure.me	134	Pet Assist	159
Car10	136	Iza	161
Moshe SI	138	Bem Mais Seguro	162
Fitinsur	140	David Somlo	164
		Tex	166



SUMÁRIO

NOVAS TECNOLOGIAS E SUAS APLICAÇÕES NA INDÚSTRIA DE SEGUROS

1. INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO MERCADO DE SEGUROS	169
Vantagens e Aplicações da Inteligência Artificial no Mercado de Seguros	170
Técnicas de <i>Machine Learning</i> como Aliadas de Seguradoras	172
2. IMPACTO DO IOT (INTERNET DAS COISAS) NO MERCADO DE SEGUROS	173
Casos de Uso do IoT na Indústria de Seguros	174
Benefícios do IoT para Seguradoras	175
Aplicações do IoT em Seguros de Saúde, Automóveis e Residências	176
Implementação de Estratégias Baseadas no IoT	177
Conclusão	177
3. COMO O BLOCKCHAIN IMPACTA O MERCADO DE SEGUROS	178
Benefícios do <i>Blockchain</i> para o Setor de Seguros	180
Exemplos Práticos da <i>Blockchain</i> no Setor de Seguros	181



SUMÁRIO

4. HIPERPERSONALIZAÇÃO 183

O que é Hiperpersonalização?	183
Engajamento Oportuno e Relevante	183
Todos os Canais	184
Todas as Etapas do Ciclo de Vida do Cliente	184
Utilização de Dados	185
Análises e IA	185
Automação	186
Benefícios da Hiperpersonalização	186
O que é Seguro Hiperpersonalizado?	187
Impacto da Hiperpersonalização no Crescimento de Clientes	187
Desafios com Dados Desconectados	187
Necessidade Crítica de Melhorar a Tomada de Decisões	188
Benefícios da Inteligência de Decisão (DI) na Cadeia de Valor do Seguro	188

5. O MERCADO GLOBAL DE SEGUROS PEER-TO-PEER (P2P) 190

6. CHAT GPT 194

O que é e Como Pode Ser Utilizado no Mercado de Seguros	194
---	-----



SUMÁRIO

7. EMBEDDED INSURANCE 197

O que é o *Embedded Insurance* ou Seguro Embutido? 197

8. ESG MOLDANDO A INDÚSTRIA DE SEGUROS – IMPACTO TRANSFORMADOR 201

9. TRANSFORMANDO A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE (CX) 204

Insights e Análises Orientados por Dados 206

Implementando a Transformação da Experiência do Cliente 206

10. FINANÇAS DESCENTRALIZADAS (DEFI) 208

Finanças Descentralizadas (DeFi) Revolucionando o Setor de Seguros 209

11. SEGURO CIBERNÉTICO – NOVO HERÓI DA INDÚSTRIA DE SEGUROS? 211

A Cibersegurança Será Tão Importante Quanto ESG? 212

Seguro Cibernético & Serviços de Valor Agregado para PMEs 212



SUMÁRIO

12. COMO INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL GENERATIVA (GEN AI) ESTÁ REDEFININDO A INDÚSTRIA DE SEGUROS 214

Considerações na Implementação da IA Generativa nos Seguros 215

O Futuro da IA Generativa nos Seguros 216

13. METAVERSO E A INDÚSTRIA DE SEGUROS 217

Oportunidades que o Metaverso Traz para a Cadeia de Valor do Seguro 219

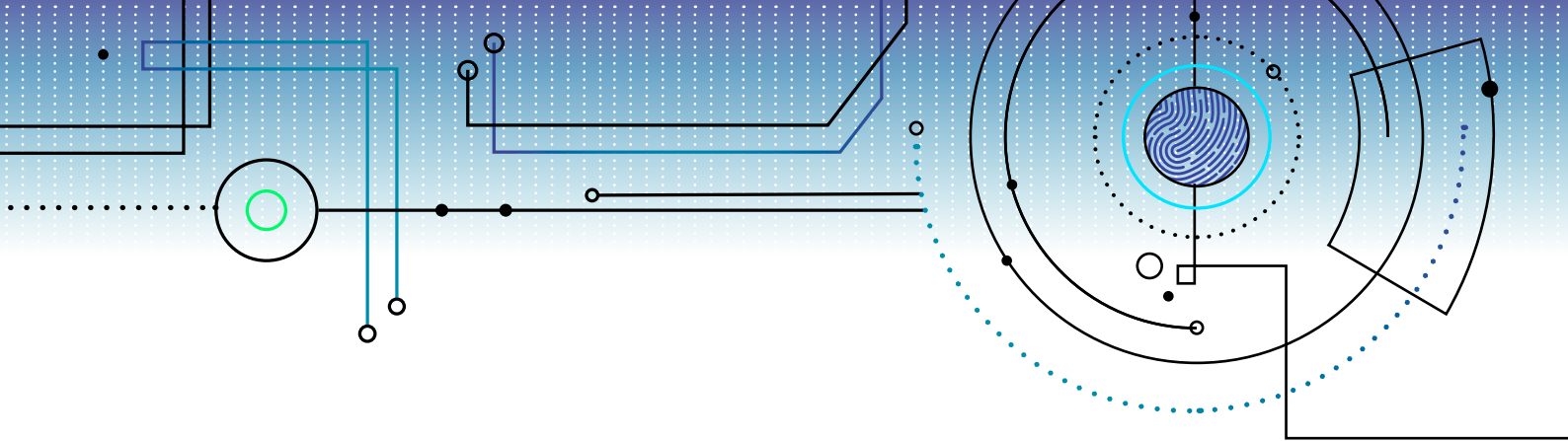
14. O IMPACTO DA VISÃO COMPUTACIONAL NO SEGURO DE AUTOMÓVEL 221

Integração de IA e Mobilidade Conectada 223

Veículos Elétricos – Exemplo da China na Moldando a Indústria de Seguros 224

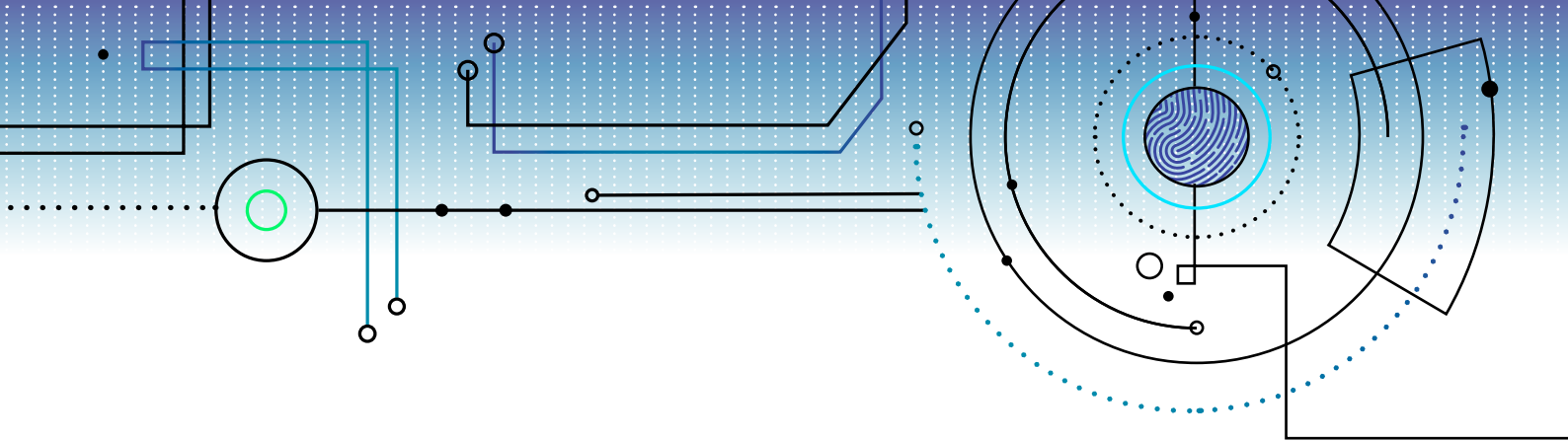
GLOSSÁRIO E JARGÕES DAS STARTUPS E BLOCKCHAIN 228

FONTES E REFERÊNCIAS 245



SAMY HAZAN

Formado em Administração de Empresas pela FGV-SP, especialista em Marketing & Distribuição pela Université Catholique de Louvain e MBA em Gestão Atuarial e Financeira pela FIPECAFI-USP. Membro do Conselho de Administração da Escola de Negócios e Seguros (ENS) e Professor dos cursos de Pós-Graduação e MBA em Seguros da FIA-USP e da FGV/SP e ENS. Foi consultor da LIMRA International e representante no Brasil da Million Dollar Round Table (MDRT). Já treinou mais de 4.000 corretores e executivos do setor. Consultor em inovação aberta na América Latina. Professor da ENS, advisor da SOSA Global Open Innovation Hub e da SAPIENS Corporation, curador do CQCS Insurtech Innovation. Palestrante e autor de diversos textos e artigos sobre inovação. Foi diretor da Sompo Japan do Brasil, responsável pela área de Vida, Afinidades e Desenvolvimento de Negócios na América Latina (2014 a 2018). Foi Superintendente de Planejamento Estratégico e Relações com Investidores da Porto Seguro. Hoje administra uma das maiores carteiras de seguro-viagem do Brasil, atendendo mais de 100.000 passageiros por mês.



1. PREFÁCIO

Prezados leitores,

É com grande entusiasmo que apresentamos a segunda edição do **“Diretório Nacional das Insurtechs”**, fruto da parceria entre a **Escola Nacional de Negócios e Seguros (ENS)** e o **CQCS Insurtech Innovation**. Nos últimos anos, testemunhamos uma transformação sem precedentes no setor de seguros, onde a inovação se tornou não apenas uma vantagem competitiva, mas uma necessidade para a sobrevivência e o crescimento das empresas.

Nesta nova edição, exploramos temas emergentes que estão moldando o futuro da indústria de seguros, como *Inteligência Artificial Generativa, Open Insurance, Sandbox, Metaverso, Finanças Descentralizadas, Blockchain, Cyber risks, ESG e a revolução contínua na experiência do cliente*. Estamos em um momento crucial em que a digitalização redefine processos, reduzindo a dependência de recursos físicos e ampliando a capacidade de resposta aos mercados.

A ENS, comprometida em fomentar uma cultura de inovação no setor de seguros, orgulha-se de apresentar este di-

retório, resultado de extensivas pesquisas e análises realizadas ao longo de meses. Este relatório não apenas destaca as principais *startups* e empresas inovadoras que estão impulsionando a mudança no Brasil, mas também oferece *insights* valiosos sobre as tendências e o impacto das tecnologias emergentes em nossa indústria.

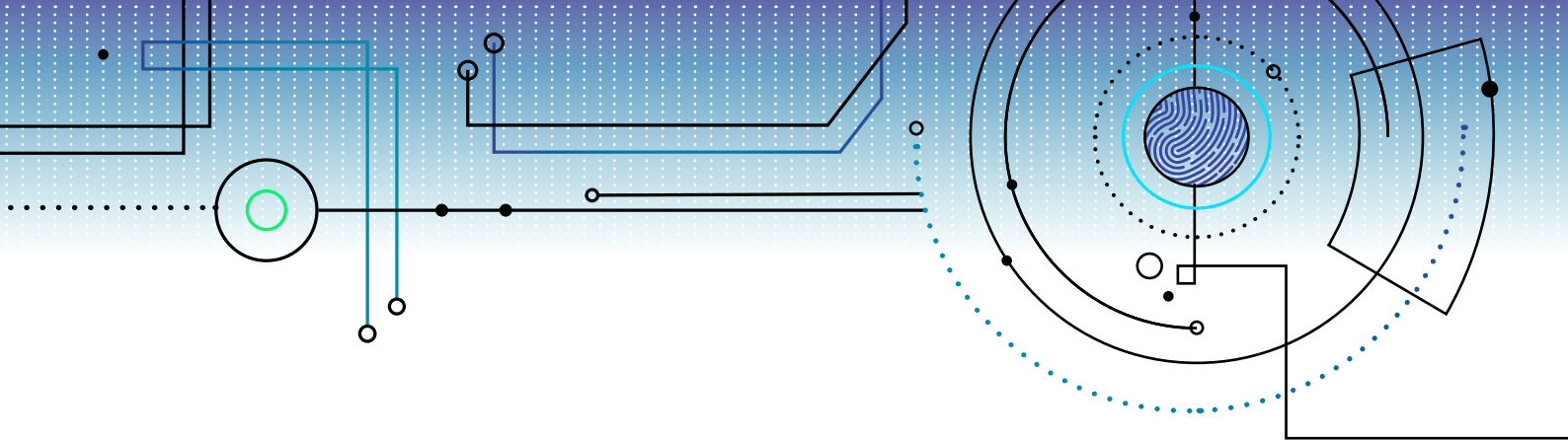
À medida que as *insurtechs* continuam a ganhar relevância, esta segunda edição do diretório não apenas cataloga um panorama atualizado das principais empresas do setor, mas também explora estudos de caso inspiradores e as últimas tendências globais. É um reflexo do dinamismo e da promessa que estas iniciativas trazem para o mercado de seguros.

Estamos confiantes de que este diretório será uma fonte indispensável de conhecimento para profissionais do setor, acadêmicos e todos os interessados na vanguarda da inovação em seguros. Esperamos que desfrutem da leitura tanto quanto nós desfrutamos ao compilá-lo.

Atenciosamente,

Paola Casado

Escola Nacional de Negócios e Seguros



2. *SUMÁRIO EXECUTIVO*

O seguro desempenha sem dúvida um papel fundamental na vida das pessoas, ao mitigar perdas por meio de serviços e/ou compensação financeira. À medida que a tecnologia transforma nossas vidas e há mudanças nos hábitos dos consumidores, como percepção de valor e modelos de distribuição, isso também altera a forma como as pessoas encaram e compram seguros.

Estamos, portanto, em um ponto crucial na indústria, e este diretório colaborativo identifica oportunidades e tendências futuras para o crescimento e inovação no mercado de seguros brasileiro.

Insurtechs e Inovação no Mercado de Seguros Brasileiro

Este relatório analisa o crescente impacto das *insurtechs* no mercado de seguros brasileiro, explorando suas origens, tecnologias disruptivas aplicadas e o panorama atual do setor. As *insurtechs* representam um ponto de inflexão significativo, introduzindo novos modelos de negócios que desafiam as práticas tradicionais das seguradoras estabelecidas.

Panorama Atual do Mercado de Seguros Brasileiro

O mercado de seguros no Brasil demonstra robustez, porém enfrenta desafios significativos, como a complexidade regulatória e a necessidade de modernização para atender às demandas de consumidores cada vez mais digitais e cada vez mais empoderados.

O Surgimento das *Insurtechs*

Definidas pelo seu uso inovador de tecnologias como inteligência artificial, *blockchain* e Internet das Coisas, as *insurtechs* têm surgido como agentes de transformação no setor de seguros em geral. Exemplos como plataformas de seguros sob demanda e soluções de precificação dinâmica ilustram seu impacto.

Tecnologias e Inovações Disruptivas

A adoção de tecnologias emergentes permite às *insurtechs* oferecerem serviços mais personalizados, eficientes e acessíveis. A implementação de dados massivos e análise preditiva estão revolucionando a subscrição de riscos e a gestão de sinistros, reduzindo custos operacionais e melhorando a experiência do cliente.

Oportunidades e Desafios Futuros

O futuro da inovação em seguros no Brasil é promissor, com oportunidades para expandir o acesso a serviços de seguros e melhorar a eficiência operacional. No entanto, desafios como a cibersegurança, a gestão ética de dados e a integração harmoniosa com o ecossistema regulatório serão críticos para seu sucesso contínuo.

Conclusões e Recomendações

A análise detalhada apresentada neste relatório destaca claramente que a inovação é fundamental para o futuro da indústria de seguros. O surgimento das *insurtechs* não apenas desafia os modelos de negócios tradicionais, mas também promove um ambiente mais dinâmico e orientado pelo consumidor.

Para assegurar uma transição suave para um futuro digital, é essencial que os *players* tradicionais adotem uma postura proativa na adoção de novas tecnologias e na promoção de uma cultura de inovação. Isso não apenas fortalecerá sua posição competitiva, mas também garantirá que possam atender às crescentes expectativas dos consumidores por conveniência, transparência e valor agregado.

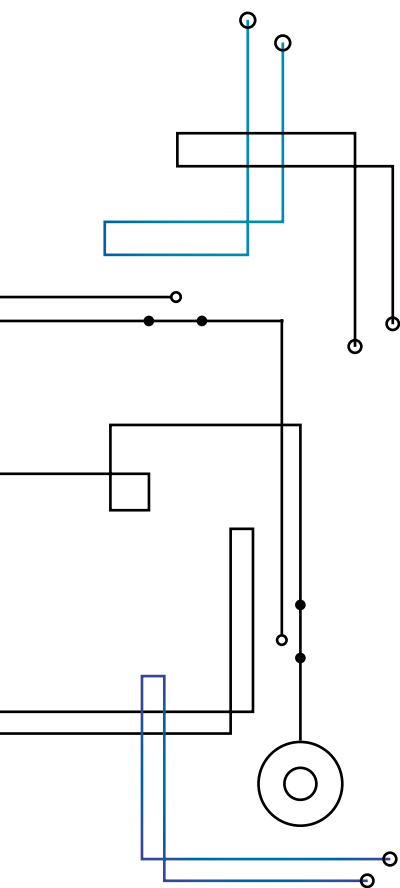
No contexto atual da indústria de seguros, o estabelecimento de parcerias estratégicas com *insurtechs* é essencial, priorizando soluções colaborativas que integrem expertise setorial com a flexibilidade característica das *startups* tecnológicas. Simultaneamente, é fundamental colaborar intimamente com os órgãos reguladores para promover um ambiente normativo propício à inovação responsável e à salvaguarda dos interesses dos consumidores.

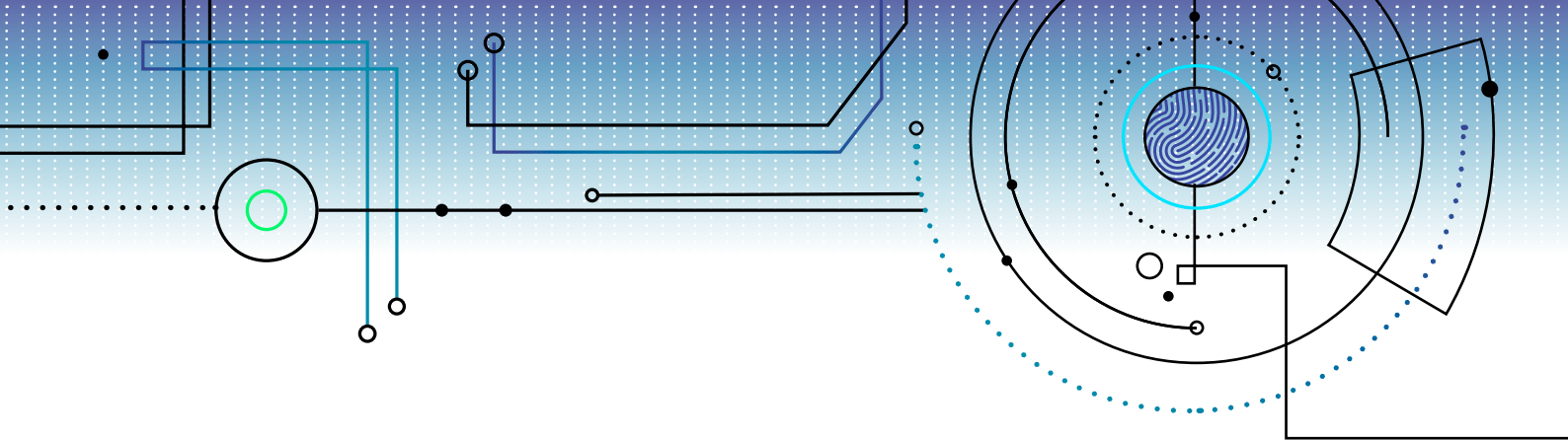
Em suma, a inovação na indústria de seguros não é apenas uma oportunidade, mas uma necessidade imperativa para garantir a sustentabilidade e o crescimento em longo prazo. Aqueles que compreendem a importância de experiências mais personalizadas de clientes, automação inteligente do ciclo de vida do seguro e adoção de tecnologias baseadas em ciência de dados avançada vão liderar o mercado.

Conforme a indústria de seguros avança, uma estratégia de digitalização poderá explorar mercados não explorados, democratizar os seguros e, principalmente, reduzir a lacuna de proteção. Em última análise, aproveitar as mais recentes tecnologias para redefinir a relação entre segurados, corretores de seguros e seguradoras.

É nossa responsabilidade coletiva abordar desafios sociais complexos, como educar sobre seguros e reduzir a lacuna de proteção. Como lidaremos com isso em um mundo que muda rapidamente, onde a sustentabilidade influencia cada vez mais a visão dos segurados sobre suas seguradoras, será crucial para o futuro do setor de seguros.

Este relatório oferece uma visão estratégica e holística das tendências atuais e futuras na inovação da indústria de seguros, servindo como um guia essencial para todas as partes interessadas comprometidas com a transformação digital e o progresso contínuo do setor.





3. *INSURTECHS NO BRASIL*

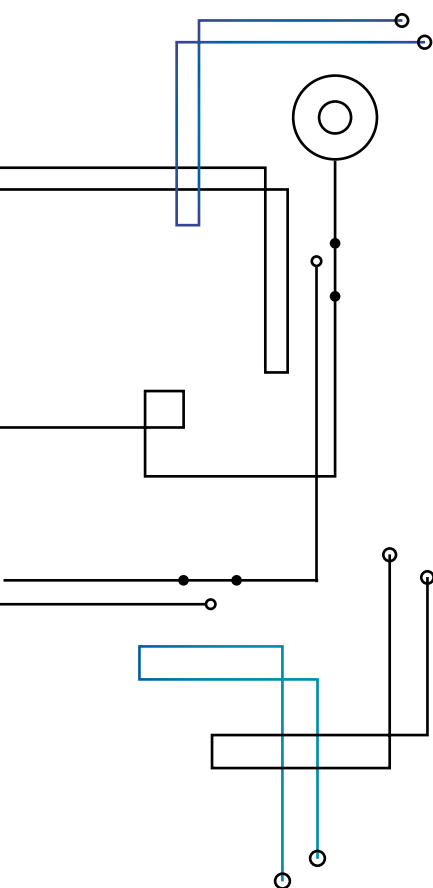
O segmento das *insurtechs* no Brasil demonstra um setor dinâmico e em evolução. Em linha com os desafios globais, o Brasil registrou um investimento total em torno de USD\$ 80 milhões nas *startups* de seguros em 2023, um aumento de quase 150% em relação a 2022. Esse crescimento contrasta com a queda geral nos investimentos observada em outras regiões como América do Norte e Europa.

Insurtech, termo que combina “seguro” e “tecnologia”, representa uma mudança significativa na indústria tradicional de seguros. Envolve a aplicação de inovações tecnológicas, como inteligência artificial, *big data* e Internet das Coisas para aprimorar e simplificar toda a cadeia de valor dos produtos de seguros.

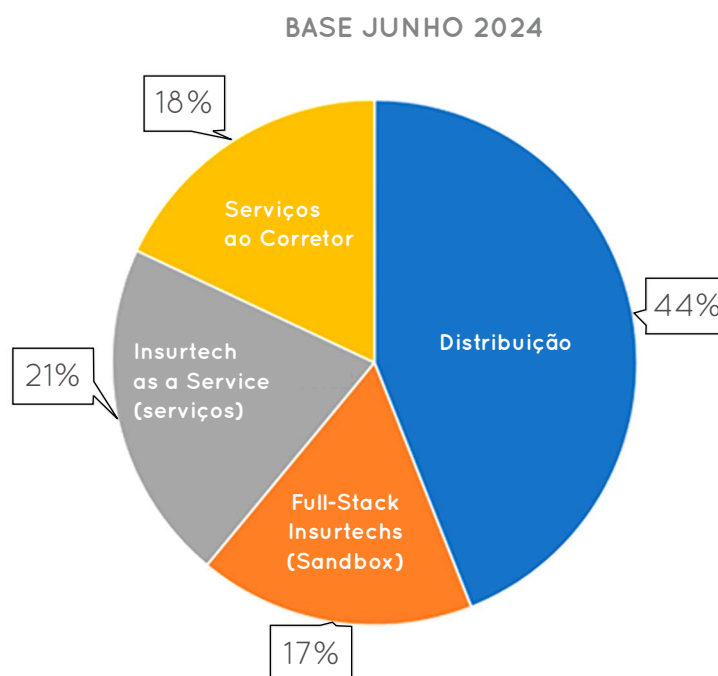
Devido ao seu tamanho de sua economia, o Brasil se destaca como o principal centro de investimentos em *insurtechs* na América Latina, contando com aproximadamente 193 *startups* no setor de seguros, com uma taxa de crescimento anual próxima a 20%.

Atividades das Principais *Insurtechs* Brasileiras

As principais *insurtechs* brasileiras estão distribuídas por diferentes tipos de atividades, conforme os dados mais recentes do mercado. Cerca de 44% dessas *startups* concentram seus esforços na distribuição de seguros, facilitando o acesso a produtos seguradores de forma inovadora e eficiente. Outros 18% estão focados em oferecer serviços de tecnologia para corretores de seguros, melhorando a eficiência operacional e a experiência do cliente neste segmento crucial. Além disso, 21% das *insurtechs* brasileiras atuam como prestadoras de serviços para a indústria de seguros, oferecendo soluções especializadas que abrangem desde análise de dados até gestão de sinistros. Por fim, 17% das *startups* são classificadas como *full-stack* seguradoras (a maioria no Sandbox), fornecendo uma gama completa de produtos de seguro diretamente aos através de plataformas digitais que simplificam o processo de compra e gestão de apólices. Essa distribuição reflete a diversidade de abordagens e especializações dentro do crescente ecossistema de *insurtechs* no Brasil.



Distribuição das *Insurtechs* por Tipo de Atividade



Fonte: análises interna equipe Diretório

O Papel do Órgão Regulador

A SUSEP, como órgão regulador de seguros no Brasil, vem desempenhando um papel crucial na promoção da inovação no mercado de seguros. Ao longo dos anos, a SUSEP tem implementado diversas iniciativas para incentivar a modernização e o desenvolvimento tecnológico no setor, como, por exemplo, o Sandbox regulatório. Isso inclui a criação de regulamentações mais flexíveis e adaptáveis às novas tecnologias, como seguros digitais e plataformas de distribuição online.

O aumento dos investimentos, a diversidade de atividades e os *frameworks* regulatórios progressistas apontam para um futuro promissor para o setor de *insurtech* no Brasil. Nosso ecossistema de *insurtech* não só está em expansão, mas também se ajustando aos desafios e oportunidades únicas apresentadas pelo mercado brasileiro.

Como o Mercado de Seguros no Brasil Está Inovando Através das *Insurtechs* e *Players* Tradicionais

As *insurtechs* e seguradoras tradicionais estão trazendo uma onda de inovação significativa para o mercado de seguros no Brasil. Com o uso de tecnologias avançadas e novos modelos de negócios, essas *startups* estão mudando a forma como os produtos de seguros são oferecidos, distribuídos e gerenciados no país. A seguir, destacamos as principais áreas de inovação trazidas pelas *insurtechs* nos últimos anos:

1. Transformação digital

As seguradoras tradicionais no Brasil estão adotando tecnologia digital para melhorar operações, serviço ao cliente e novos produtos.

2. Estratégias *Mobile-First*

Com a alta penetração de smartphones no Brasil, as empresas de *insurtech* estão focando em plataformas móveis para entrega de serviços.

3. Produtos de seguro personalizados

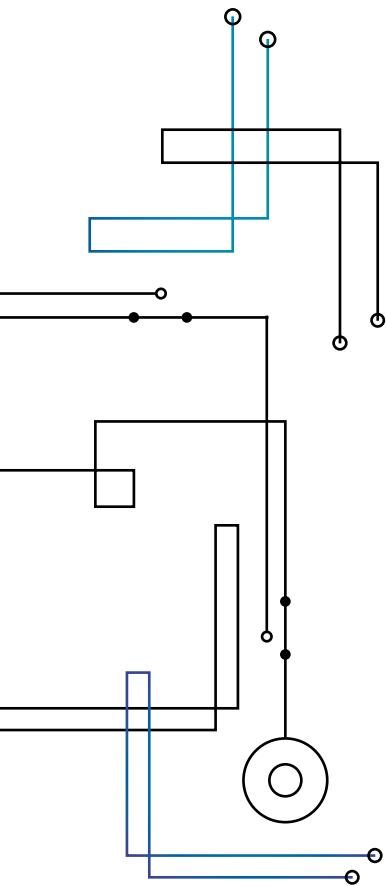
Há uma tendência crescente em direção a produtos de seguro personalizados, possibilitada por análises avançadas de dados.

4. Democratização dos seguros e redução da lacuna de proteção

Maior acessibilidade a produtos de proteção e seguros para consumidores emergentes, baixa renda e micro e pequenas empresas.

5. Uso crescente de IoT e telemática

A integração da Internet das Coisas (IoT) e telemática no seguro, especialmente em automóveis, vida e saúde, permitem a coleta de dados em tempo real e avaliação de riscos mais precisas.



6. Evolução regulatória

Os órgãos reguladores no Brasil estão se adaptando às rápidas mudanças no setor de *insurtech*, criando *frameworks* que permitem inovação enquanto protegem os consumidores (Sandbox regulatório e Open Insurance).

7. Colaboração entre seguradoras tradicionais e startups

Há uma tendência crescente de parcerias entre seguradoras tradicionais e *startups* de *insurtech*, combinando experiência do setor com tecnologia inovadora.

8. Open Finance & Open Insurance

Através do poder da nova economia das APIs, bancos, seguradoras, corretores de seguros, *fintechs* e *insurtechs* podem acessar, compartilhar e utilizar dados com consentimento prévio do cliente para criar serviços financeiros e de proteção personalizados e inovadores.

9. Foco em cibersegurança

Com o aumento das transações digitais, há um foco maior em cibersegurança para proteger dados sensíveis dos clientes e prevenir fraudes.

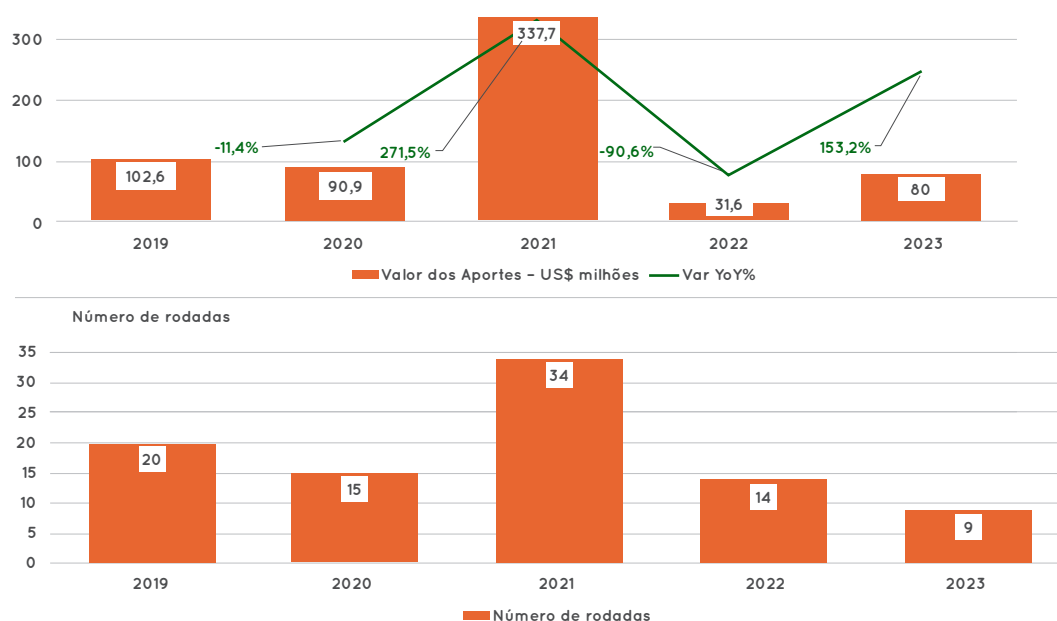
10. Seguros sustentáveis e socialmente responsáveis

Há uma demanda crescente por produtos de seguro ambientalmente amigáveis e socialmente responsáveis, incluindo cobertura para projetos de energia renovável e políticas que promovem práticas sustentáveis.

Investimento em *Insurtechs* no Brasil

As *insurtechs* no Brasil levantaram uma soma aproximada de USD\$ 80 milhões em investimentos no ano de 2023, incremento de quase 150% em relação a 2022, que foi marcado por um ano de baixa liquidez nos mercados de capitais do país e do exterior. O maior pico desses investimentos ocorreu em 2021, com uma captação em torno de USD\$ 337 milhões para as *startups* de seguros, conforme o relatório da Distrito.

INVESTIMENTO EM *INSURTECHS* ATINGIRAM O PICO EM 2021

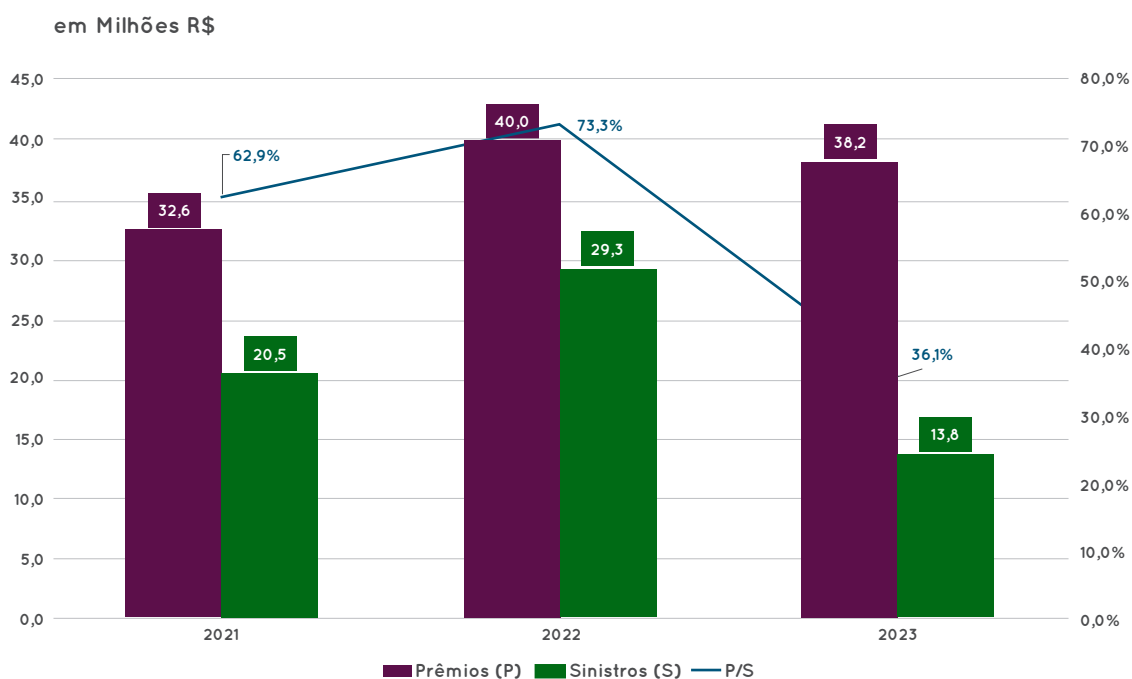


Fonte: Relatório *Insurtechs* DISTRITO 2024.

Desempenho das Seguradoras do *Sandbox*

O Sandbox é um ambiente regulatório instituído pela SUSEP com o propósito de fomentar a inovação no setor de seguros. As *insurtechs* participantes têm a oportunidade de testar suas soluções em um ambiente controlado, sob supervisão regulatória e com suporte técnico. Essa iniciativa tem demonstrado impacto significativo ao promover o desenvolvimento de novas soluções e aprimorar a experiência do consumidor no mercado de seguros.

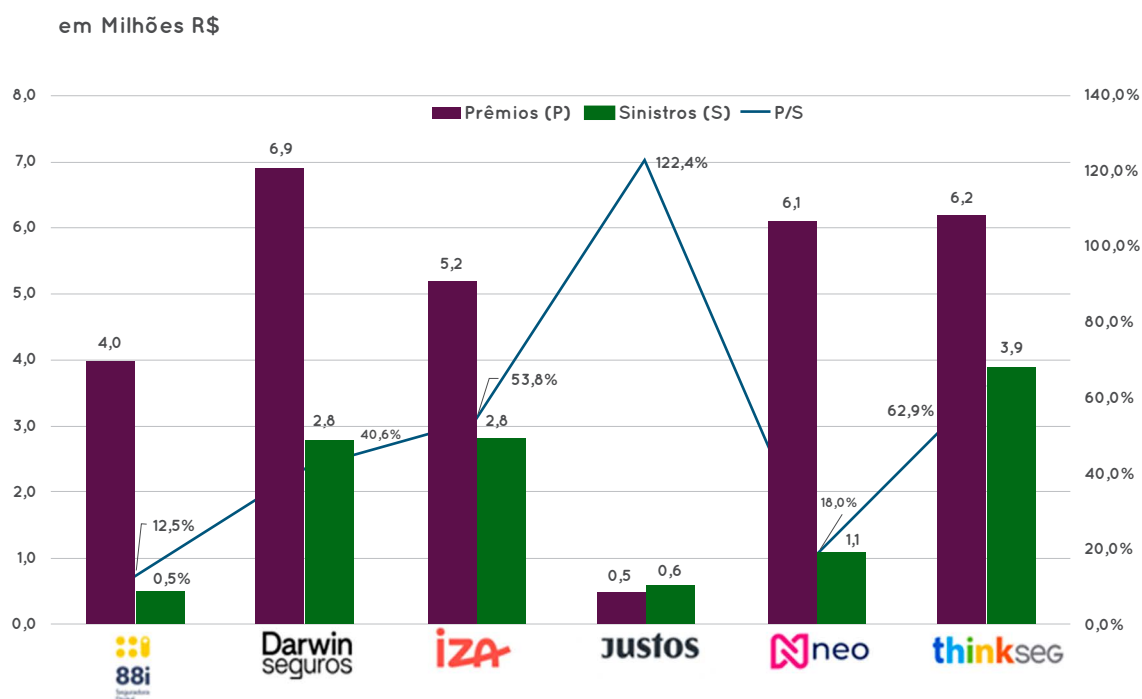
EVOLUÇÃO DA PERFORMANCE – SEGURADORAS DO SANDBOX



Fonte: SUSEP.

As seguradoras do Sandbox geraram, no ano de 2023, R\$ 38 milhões em prêmios de seguros, com um pagamento de indenizações (sinistros) em torno de R\$ 14 milhões. O gráfico abaixo mostra uma melhora na performance das principais seguradoras do Sandbox em termos da relação entre prêmios emitidos e sinistros pagos. Essa relação entre prêmios emitidos e sinistros pagos saiu de quase 63% em 2021 para cerca de 14% em 2023, indicando evolução dessas *startups* na gestão de seus riscos. A seguir, destacamos a *performance* das seguradoras mais notáveis do Sandbox:

PERFORMANCE DAS SEGURADORAS MAIS NOTÁVEIS DO SANDBOX EM 2023



Observação: A seguradora IZA anunciou em junho 2024 a saída do ambiente do *Sandbox* e migração para o segmento S4 definitivo da SUSEP.

Insurtech, Sustentabilidade e o Desafio Verde

As considerações ambientais, sociais e de governança (ESG) emergiram como preocupações centrais no cenário de seguros atual. Especialistas da indústria indicam que o desafio “verde” multifacetado do setor se tornará ainda mais importante neste ano.

Segundo a consultoria Deloitte, o ESG continuará sendo um tema proeminente para o setor de seguros em 2024, com questões climáticas e sociais recebendo cada vez mais atenção pública.

As *insurtechs* estão se concentrando em estratégias de ampliação amigáveis ao usuário e à sociedade, especialmente no Brasil, onde a distribuição da renda ainda é um gargalo para o crescimento do mercado de seguros. Modelos inteligentes baseados em uso e eventos estão surgindo para reduzir despesas desnecessárias para os usuários e reforçar a posição das seguradoras entre os clientes.

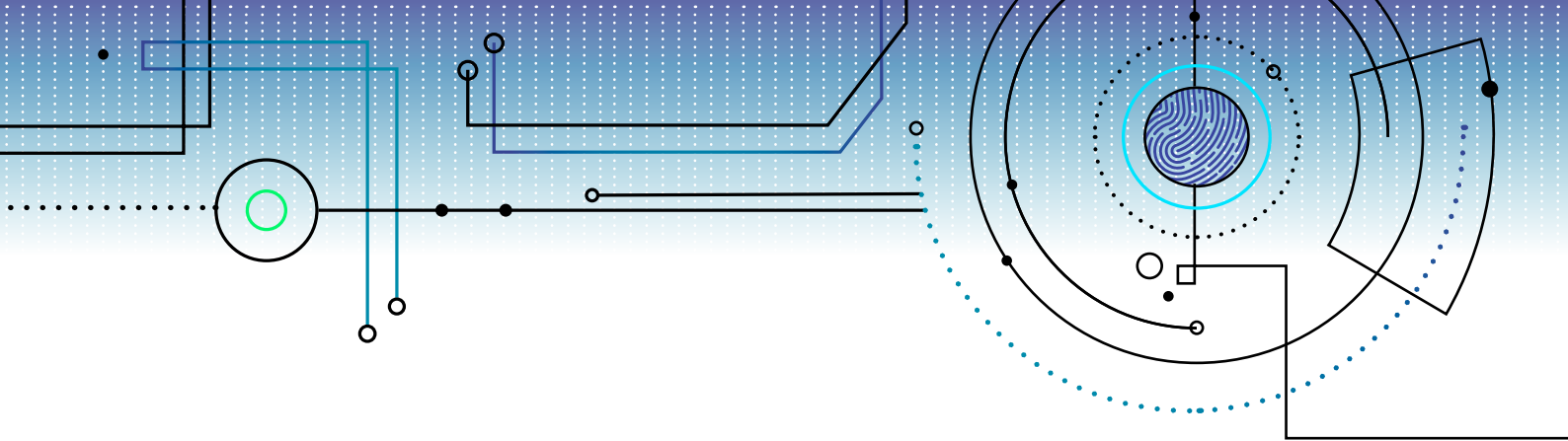
A tendência é confirmada por outras consultorias do setor, que enfatizam a crescente importância das regulamentações ESG e a necessidade de estratégias robustas de gerenciamento de riscos cibernéticos.

O segredo para se destacar neste setor é adaptar-se rapidamente às mudanças esperadas e às surpresas que podem surgir. Quem conseguir navegar bem nessa mistura de inovação e sustentabilidade terá sucesso no futuro da indústria de seguros.

Três Temas Dominantes: *Open Insurance*, *Sandbox* e Desafios Éticos da Inteligência Artificial

Opinião dos nossos especialistas

A seguir, exploramos três perspectivas essenciais no atual panorama tecnológico e regulatório. Começamos com uma entrevista com um especialista em *Open Insurance*, discutindo como essa abordagem está transformando o mercado segurador, ao promover a interoperabilidade e a inovação através de APIs abertas. Em seguida, mergulhamos no mundo do *Sandbox* regulatório, em que outra especialista compartilha insights sobre como esse ambiente controlado impulsiona a inovação, ao permitir que empresas de tecnologia testem novas soluções sob supervisão regulatória. Por fim, abordamos os desafios éticos da Inteligência Artificial, com uma terceira especialista explorando questões cruciais, como privacidade, viés algorítmico e responsabilidade ética na era da IA. Esse conjunto diversificado de entrevistas oferece uma visão abrangente das tendências e desafios atuais que moldam o futuro da nossa indústria de seguros.



4. ENTREVISTA OPEN INSURANCE & SPOC

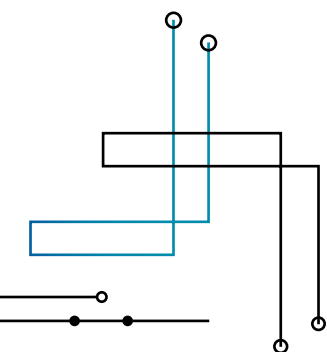
Manuel Matos – Vice-presidente da FENACOR e líder em *Open Insurance* pela Federação

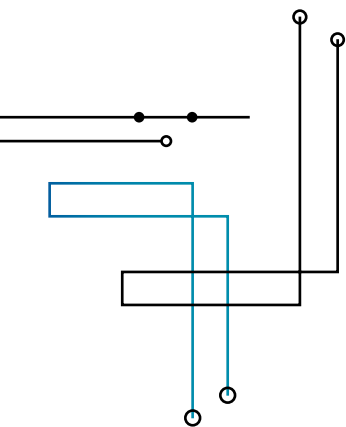
1) Sua trajetória profissional: Compartilhe conosco sua trajetória profissional e o que te levou a focar no segmento de inovação em seguros, em especial o Open Insurance.

Ao longo da minha carreira, sempre busquei oportunidades em que a tecnologia e a inovação pudessem transformar o setor de distribuição de seguros. Desde os primórdios da microcomputação, com o IBM-PC, o primeiro microcomputador voltado para uso em escritórios, até os dias de hoje, atuei para transformar a experiência do corretor de seguros com a utilização da tecnologia.

Do Premium-PC passamos ao primeiro *software* de gestão para corretoras de seguros, chegando à introdução da certificação digital, com centenas de corretoras de seguros atuando como Autoridades de Registro. Na atualidade, temos os corretores se credenciando como SPOC no âmbito do *Open Insurance*.

Minha jornada no setor de seguros começou com a compreensão das limitações e desafios enfrentados tanto por segurados quanto por corretores. Com o avanço das tecnologias digitais, ficou evidente que havia uma grande oportunidade de melhorar





a experiência do cliente e a eficiência operacional através do *Open Insurance*.

Minha paixão por inovação e o desejo de criar soluções acessíveis e consistentes me levaram a contribuir com a Fenacor para disseminar as oportunidades do *Open Insurance* para os corretores de seguros e a coordenar o Comitê de *Open Insurance* na Câmara Brasileira da Economia Digital.

2) O que é uma Sociedade Processadora de Ordem do Cliente – SPOC e como ela se aplica ao *Open Insurance*?

Uma Sociedade Processadora de Ordem do Cliente (SPOC) é uma licença para que corretores de seguros operem no *Open Insurance*, facilitando a execução de ordens de clientes em um ambiente digital, garantindo conformidade regulatória e eficiência operacional. No contexto do *Open Insurance*, uma corretora de seguros credenciada como SPOC atua na integração de diferentes sistemas de seguradoras, assegurando que os dados dos clientes sejam processados de forma segura, transparente e com total independência, em atendimento às leis que tratam da atividade do corretor de seguros. A SPOC facilita a comunicação entre as partes, automatiza processos e garante que todas as operações sejam realizadas em conformidade com os requisitos regulatórios.

3) Quais são os principais benefícios de se ter uma SPOC no contexto do *Open Insurance*?

Os principais benefícios da existência das SPOC no contexto do *Open Insurance* incluem:

- o **Atendimento à Legislação:** atendimento aos requisitos da legislação vigente que prevê cinco segmentos participantes do Sistema Nacional de Seguros Privado: CNSP, SUSEP, Resseguradoras, Seguradoras e Corretores de Seguros. A SPOC é o corretor de seguros no formato digital no ecossistema do *Open Insurance*.
- o **Automação e eficiência:** redução de tarefas manuais e aumento da velocidade de processamento de transações efetuadas pelos corretores de seguros, em um ambiente padronizado e regulado.

- o **Segurança e conformidade:** garantia de que todas as operações estão em linha com as regulamentações aplicáveis, aumentando a segurança dos dados dos clientes.
- o **Integração de sistemas:** facilitação da integração entre diferentes plataformas e sistemas de seguradoras e corretores de seguros, permitindo uma experiência mais coesa para todos os envolvidos, em especial para o cliente final, titular de seus próprios dados.
- o **Transparência:** melhoria na transparência das operações, o que aumenta a confiança dos clientes no sistema de seguros e percepção do valor do consentimento.

4) Como uma SPOC pode ajudar a melhorar a experiência do cliente no processo de contratação de seguros no *Open Insurance*?

Uma corretora de seguros credenciada como SPOC melhora a experiência do cliente ao proporcionar um processo de contratação de seguros mais rápido, eficiente e transparente. Ao automatizar tarefas e integrar diferentes sistemas, a Corretora-SPOC reduz o tempo necessário para a conclusão de transações e minimiza erros. Isso significa que os clientes podem obter cotações de seguros mais rapidamente, comparar opções com mais facilidade e finalizar a compra com menos obstáculos. Além disso, a transparência proporcionada por uma Corretora-SPOC aumenta a confiança dos clientes, sabendo que seus dados estão seguros e que todas as operações são realizadas de forma justa e conforme as normas. Esse é o papel do corretor de seguros. No *Open Insurance*, os corretores exercem esse papel se credenciando como SPOC ou aderindo a uma delas, como o fazem com as assessorias.

5) Qual é o papel da SPOC na resolução de problemas e no suporte ao cliente durante o processo de sinistros no *Open Insurance*?

A Lei 4.594/64, aprimorada pela Lei 1.4430/22, dispõe textualmente o seguinte:

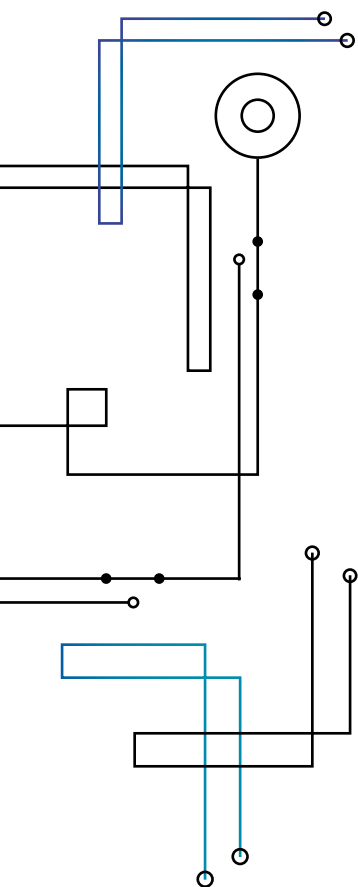
São atribuições do corretor de seguros:

- I – a identificação do risco e do interesse que se pretende garantir;
- II – a recomendação de providências que permitam a obtenção da garantia do seguro;
- III – a identificação e a recomendação da modalidade de seguro que melhor atenda às necessidades do segurado e do beneficiário;
- IV – a identificação e a recomendação da seguradora;
- V – a assistência ao segurado durante a execução e a vigência do contrato, bem como a ele e ao beneficiário por ocasião da regulação e da liquidação do sinistro;
- VI – a assistência ao segurado na renovação e na preservação da garantia de seu interesse.

Logo, o corretor de seguros que opera como SPOC pode automatizar a coleta de dados e documentos, agilizando a análise de sinistros e reduzindo o tempo de resposta, em atendimento ao preconizado no item V, citado acima. Além disso, ao integrar diferentes sistemas, a Corretora-SPOC permite uma comunicação mais eficiente entre as seguradoras, corretores e clientes, facilitando a resolução de problemas e fornecendo suporte contínuo ao cliente. Isso resulta em uma experiência mais satisfatória e menos estressante para o segurado, além do estrito cumprimento do que determina a Lei.

6) Quais são as perspectivas futuras do papel do SPOC no contexto do *Open Insurance*?

As perspectivas futuras para o papel dos corretores de seguros que operam como SPOC no âmbito do *Open Insurance* são promissoras. À medida que o setor de seguros continua a evoluir com a digitalização e a implementação de novas tecnologias, o



Open Insurance se tornará cada vez mais central na facilitação de processos eficientes e seguros. Além disso, acredito que a maioria das *Insurtechs* hoje em operação tem o desafio da distribuição. O custo de aquisição de clientes para operar fora do ecossistema da distribuição formada por corretores de seguros é altíssimo e termina inviabilizando a maioria das *Insurtechs* que operam sem o corretor de seguros. As Corretoras-SPOC neutralizam esse desafio e se tornam as principais parceiras das *Insurtechs* que aderirem ao *Open Insurance*.

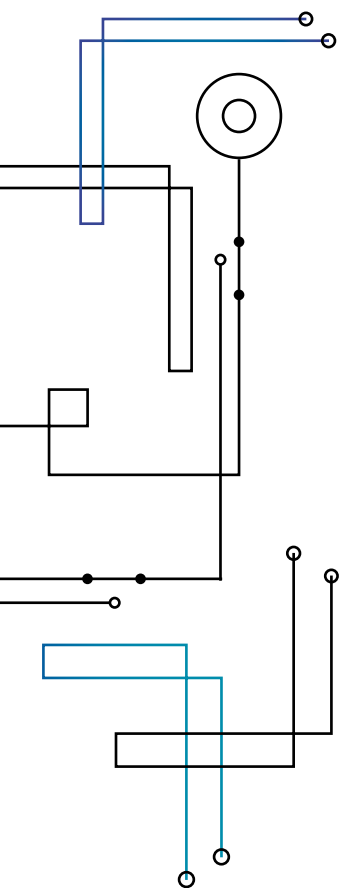
7) Como você descreveria o papel tradicional do corretor de seguros e como ele está evoluindo com a implementação do *Open Insurance*?

O papel tradicional do corretor de seguros sempre foi atuar como um consultor qualificado e representante do segurado perante as seguradoras, oferecendo aconselhamento técnico, cotações e suporte durante o processo de contratação e sinistros. Com a implementação do *Open Insurance*, esse papel está evoluindo significativamente, mas não muda a essência. Os corretores agora têm acesso a uma maior amplitude de dados e ferramentas digitais, algo que lhes permite oferecer serviços personalizados e eficientes. Atualmente, eles podem desenvolver suas plataformas integradas para comparar produtos de diferentes seguradoras em tempo real, proporcionar cotações instantâneas e gerenciar sinistros de forma mais eficaz, beneficiando-se dos padrões, normas e procedimentos do *Open Insurance*. Essa evolução permite que os corretores permaneçam insubstituíveis como consultores de confiança, focados na oferta de soluções sob medida para as necessidades específicas de seus clientes.

8) Quais são as oportunidades que o ambiente do *Open Insurance* oferece aos corretores de seguros para ampliar seu alcance de mercado e melhorar a experiência do cliente?

O *Open Insurance* oferece inúmeras oportunidades para os corretores de seguros de qualquer porte ou especialização, incluindo:

- **Acesso a dados: maior acesso a dados consentidos pelos seus clientes, permitindo uma análise mais aprofundada e personalizada.**



- o **Ferramentas digitais:** utilização de ferramentas digitais para automatizar processos e oferecer uma experiência de cliente mais fluida e eficiente.
- o **Integração de serviços:** capacidade de integrar diversos serviços financeiros e de seguros, criando opções mais adequadas e atraentes para os clientes.
- o **Expansão de mercado:** possibilidade de alcançar novos segmentos de mercado e oferecer produtos inovadores que atendam a necessidades específicas, compatíveis com a evolução dos hábitos de consumo das novas gerações.
- o **Melhoria na transparência:** aumento na transparência das operações, fortalecendo a confiança e a satisfação dos clientes.
- o **Redução de custos:** redução significativa de custos para as seguradoras que operarão sob processos e APIs padronizadas, concentrando-se na melhor qualificação e aceitação de riscos. Os seguradores reduzirão significativamente os custos de gestão de rede de corretores e de desenvolvimento de sistemas proprietários.

9) Quais são os principais desafios enfrentados pelos corretores de seguros no contexto do *Open Insurance*? Como podem se adaptar para se manterem relevantes e competitivos?

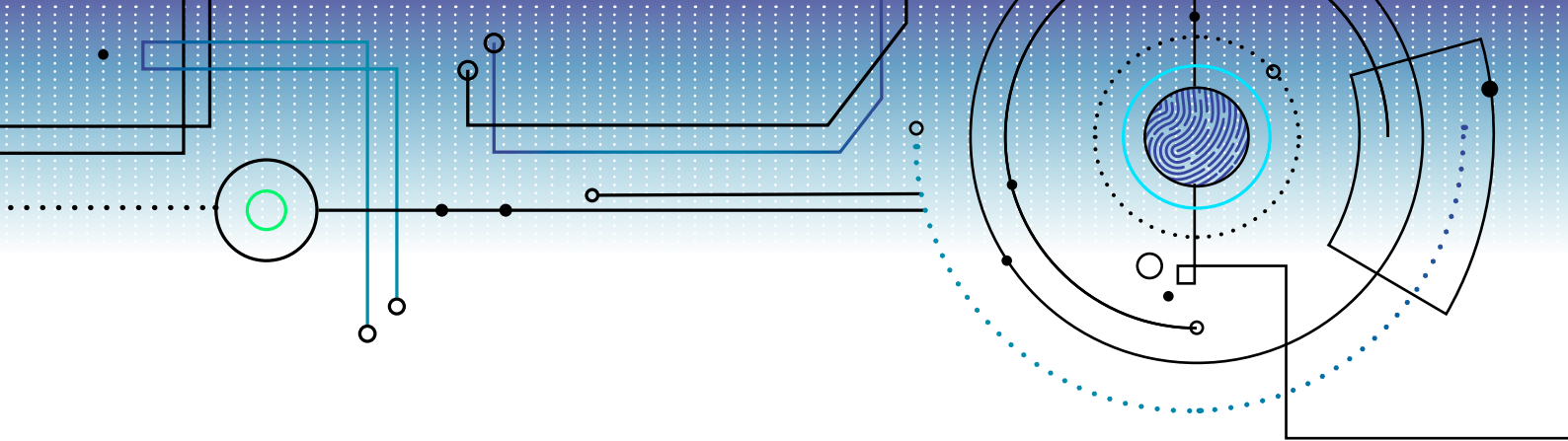
Os principais desafios enfrentados pelos corretores de seguros no contexto do *Open Insurance* são os mesmos vivenciados atualmente fora desse ambiente. Incluem a adaptação às novas tecnologias, a necessidade de compreender e utilizar grandes volumes de dados e a pressão para oferecer serviços mais personalizados e eficientes. Atualmente, isso já é tratado pelo setor de distribuição pelas assessorias e redes de corretores associados.

Também temos o desafio das jornadas regulatórias, que foram projetadas ainda com a visão da extinta SISS¹, que proibia a participação dos corretores de seguros, em total confronto com a legislação vigente. Com a chegada de mais corretoras de seguros se credenciando como SPOC, essas jornadas serão revistas e aprimoradas.

Para se manterem relevantes e competitivos, os corretores podem:

- o **Investir em capacitação:** participar de treinamentos e cursos da ENS para se familiarizar com as novas ferramentas e tecnologias do *Open Insurance*.
- o **Adotar ferramentas digitais:** dependendo do porte, se credenciar como SPOC ou utilizar plataformas e ferramentas digitais de outras corretoras já credenciadas como SPOC para automatizar processos e melhorar a eficiência.
- o **Focar na personalização:** aproveitar os dados disponíveis para oferecer serviços personalizados que atendam às necessidades específicas dos clientes.
- o **Fortalecer relacionamentos:** manter um foco contínuo no atendimento ao cliente e na construção de relacionamentos de confiança. Esse é o maior ativo de um corretor de seguros.
- o **Inovar continuamente:** estar aberto a inovações e melhorias contínuas, buscando sempre formas de oferecer serviços reconhecidos pelos seus clientes – e aqui reforço o papel inestimável da Escola de Negócios e Seguros e seus cursos de inovação, *Insurtechs* e *Open Insurance*.

¹ Sociedade Iniciadoras de Serviço de Seguro – substituída pela SPOC pela Resolução CNSP 450/22.

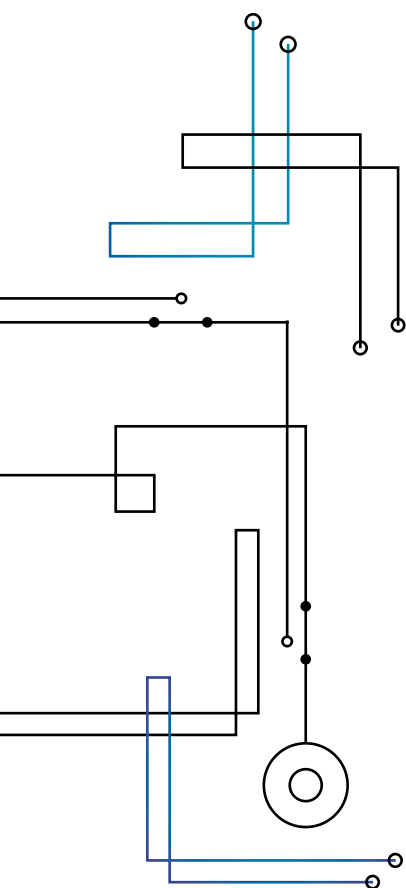


5. ENTREVISTA SOBRE SANDBOX REGULATÓRIO NO BRASIL

Camila Calais – Advogada e Sócia do Escritório Mattos Filho

1) Sua trajetória profissional: compartilhe conosco sua trajetória profissional e o que te levou a focar no segmento de inovação em seguros.

Desde muito jovem tenho paixão pelo conhecimento e pela novidade, sendo muito curiosa. Sempre busquei o aprendizado e continuo a expandir meus horizontes através de cursos e muito estudo e leitura. No âmbito profissional, tenho uma carreira na indústria de seguros que me permitiu e me permite ter acesso a pessoas e projetos incríveis, muitos dos quais tremendamente inovadores. Isso torna possível usar estratégias jurídicas para viabilizá-los. Atuar em projetos inovadores em seguros foi tanto uma consequência decorrente de curiosidade quanto do privilégio de trabalhar na indústria.



2) Como você descreveria o conceito de *Sandbox* regulatório na indústria de seguros? Quais são os principais objetivos e benefícios desse ambiente experimental?

O *Sandbox* regulatório na indústria de seguros é uma iniciativa que permite que seguradoras testem produtos, serviços e modelos de negócios inovadores em um ambiente controlado, sob a supervisão da SUSEP. O objetivo principal é fomentar a inovação e a modernização da indústria, mantendo a integridade do mercado e a proteção dos consumidores. Os benefícios incluem a possibilidade de identificar e resolver questões regulatórias antes do lançamento em larga escala, reduzindo o risco e o custo associados à inovação.

3) Quais são os critérios e requisitos para que uma empresa de seguros possa participar de um *Sandbox* regulatório? Quais são os principais desafios enfrentados pelas empresas durante o processo?

Para participar de um *Sandbox* regulatório, as empresas de seguros precisam atender a critérios específicos, como demonstrar a inovação e o potencial de seu produto ou serviço, além da capacidade de gerenciar e suportar financeiramente riscos. Os desafios durante o processo podem incluir a adaptação às exigências regulatórias e a limitação do escopo de testes ao ambiente do *Sandbox*.

4) Quais são os principais tipos de inovações e projetos que as empresas de seguros podem testar em um *Sandbox* regulatório? Existem restrições ou limitações específicas?

Empresas de seguros podem testar uma variedade de inovações em um *Sandbox* regulatório, como novos tipos de cobertura em determinados ramos de seguros, uso de tecnologias emergentes (como Inteligência Artificial), e modelos de negócios disruptivos. Restrições e limitações são impostas para garantir que os testes não prejudiquem os consumidores ou o mercado.

5) Como a participação em um *Sandbox* regulatório pode ajudar as empresas de seguros a superar as barreiras regulatórias e acelerar a introdução de novos produtos ou serviços no mercado?

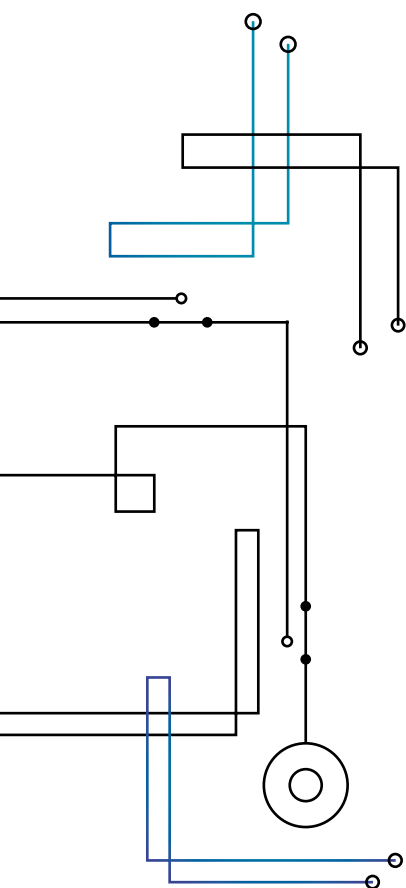
A participação em um *Sandbox* regulatório pode ajudar as empresas a superar barreiras regulatórias ao proporcionar um diálogo direto com os reguladores e a oportunidade de ajustar produtos e serviços conforme as normas vigentes. Isso pode acelerar a introdução de inovações no mercado.

6) Quais foram os principais aprendizados e insights decorrentes dessa primeira fase do *Sandbox* regulatório (experiências e lições aprendidas nas duas primeiras turmas)?

As experiências dos dois primeiros ciclos do *Sandbox* de seguros no Brasil trouxeram aprendizados e recomendações para todos os envolvidos. Para os participantes, destacam-se a importância de ter uma proposta de valor clara, um plano de negócios sólido, uma equipe diversificada, infraestrutura tecnológica eficiente e uma boa relação com o órgão regulador e investidores. O órgão regulador manteve processos de seleção transparentes, um regime regulatório adaptável e uma equipe de supervisão qualificada, além de preservar a comunicação com as seguradoras *Sandbox*. O setor de seguros deve adotar uma postura inovadora e centrada no cliente, buscando tecnologias e parcerias. Para os consumidores, é essencial o olhar informado e crítico, aproveitando os novos produtos de seguro e exercendo seus direitos e responsabilidades.

7) Quais são os principais desafios enfrentados pelos reguladores ao implementar e supervisionar um *Sandbox* regulatório na indústria de seguros? Como eles garantem a proteção dos consumidores durante esse processo?

Os reguladores enfrentam desafios como equilibrar a promoção da inovação com a proteção ao consumidor, adaptar-se a novas tecnologias e modelos de negócios e garantir a igualdade de condições para todos os participantes do mercado. A proteção dos consumidores é assegurada por meio de monitoramento constante e requisitos de transparência e responsabilidade para as empresas participantes.



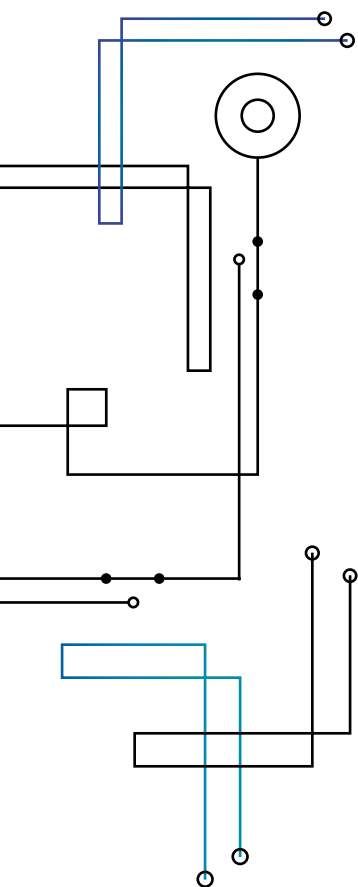
8) Você pode compartilhar exemplos de empresas de seguros que passaram pelo processo de *Sandbox* regulatório e tiveram sucesso em lançar inovações no mercado? Quais foram os principais resultados alcançados?

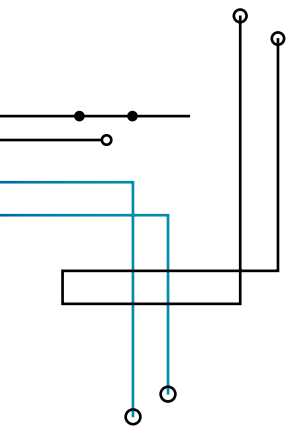
Existem exemplos de empresas de seguros que passaram pelo *Sandbox* regulatório e já estão atuando com licença permanente, ou seja, aprenderam no *Sandbox* e decidiram continuar atuando como seguradora com as regras regulares aplicadas: esse certamente é o maior exemplo de sucesso de uma empreitada no *Sandbox*.

9) Quais são os critérios usados pelos reguladores para avaliar o desempenho e o impacto das Startups que participam de um *Sandbox* regulatório? Como é feita a transição para a operação em larga escala e licença definitiva após o período experimental?

A autorização temporária, que é detalhada pela Resolução CNSP 381 e pela Circular SUSEP 598, tem duração máxima de 36 meses e a documentação necessária para obtê-la está especificada nos atos normativos mencionados. Após o término do prazo, a autorização é cancelada e a seguradora deve iniciar sua liquidação ordinária, a menos que opte por converter a autorização temporária em definitiva, o que já ocorreu com algumas companhias.

A conversão para autorização definitiva segue um processo simplificado, exigindo um plano de negócios e a comprovação de capacidade econômica e financeira, conforme a Resolução CNSP 422. A Circular SUSEP 700 especifica os procedimentos para a autorização prévia e a homologação dos pedidos de conversão, com uma lista de documentos necessários mais enxuta em comparação com as exigências para constituição de seguradoras regulares. Para a autorização prévia são necessários apenas o plano de negócios e as demonstrações financeiras auditadas dos dois últimos exercícios. Já para a homologação da conversão, é preciso apresentar uma série de documentos relacionados à governança e à legalidade dos atos societários.

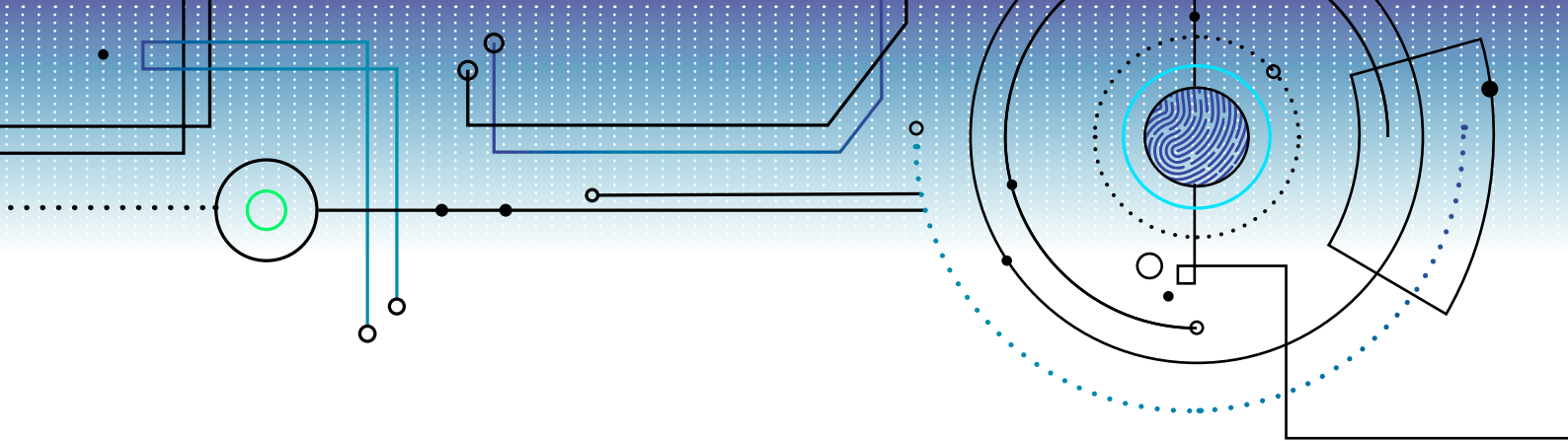




A Circular SUSEP 700 visa a facilitar o processo de conversão de autorizações temporárias em definitivas, incentivando a permanência das seguradoras *Sandbox* no mercado e fomentando a inovação e a concorrência no setor de seguros.

10) Como você vê o futuro dos *Sandboxes* regulatórios na indústria de seguros, especialmente no Brasil? Quais são as expectativas e tendências em relação a esse ambiente de inovação regulamentada?

O futuro dos *Sandboxes* regulatórios na indústria de seguros no Brasil deve ser visto como promissor, com expectativas de que continuem a impulsionar a inovação e a modernização do setor. As tendências apontam para uma maior adoção de tecnologias avançadas, colaboração entre Startups e seguradoras já estabelecidas, bem como um foco crescente na experiência e proteção do consumidor.

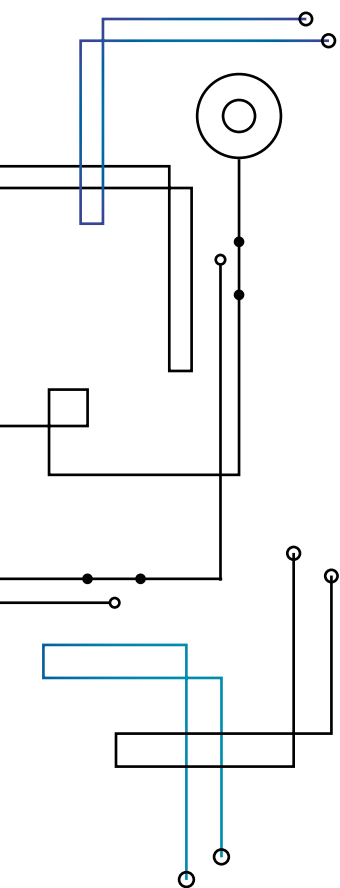


6. ENTREVISTA: DESAFIOS ÉTICOS E REGULATÓRIOS NO USO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Por Angelica Carlini – Advogada especialista em seguros e Professora ENS

1) Como a Inteligência Artificial está sendo aplicada atualmente na indústria de seguros e quais são os principais benefícios percebidos?

Já está sendo aplicada no Brasil e no mundo. Inicialmente, para substituir aspectos da gestão que eram de caráter repetitivo, depois, para prospecção, previsão, teste de viabilidade de novos produtos e detecção de fraude: enfim, já é utilizada em muitas atividades, e a cada dia novas perspectivas vão surgir para a IA no desenvolvimento, gestão e distribuição de seguros.



2) Quais são os principais desafios éticos que surgem ao utilizar Inteligência Artificial para tomada de decisões, como precificação e avaliação de riscos?

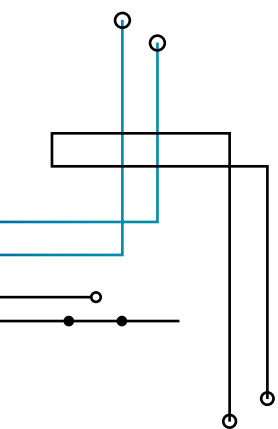
A ética tem que estar no centro do desenho do produto ou serviço que utiliza Inteligência Artificial. É lá, no primeiro momento, nos primeiros traços da concepção do produto ou do serviço, que a ética tem que começar a ser aplicada ao sistema computacional de Inteligência Artificial. É isso que as leis que estão sendo aprovadas na União Europeia e, em breve no Brasil, exigirão dos criadores de sistemas de IA: que respeitem a ética e os direitos humanos.

3) Como abordar questões de transparência e explicabilidade nas decisões tomadas por sistemas de IA em processos de seguros?

A produção econômica na atualidade se faz em rede, com várias empresas participando da cadeia de suprimentos que fornece o necessário para que produtos e serviços cheguem ao consumidor final. A indústria de seguros é e será cada vez mais contratante de sistemas de IA. Deverá estar atenta para adotar instrumentos de prevenção para riscos de danos a terceiros. Nessa perspectiva, aspectos como transparência e explicabilidade são fundamentais na relação da cadeia de fornecedores ou na rede de partes interessadas com conexão em torno das empresas de seguro.

4) Qual é o papel dos reguladores na supervisão do uso de inteligência artificial na indústria de seguros? Existem diretrizes específicas que as seguradoras devem seguir?

Os reguladores vão desempenhar um papel muito relevante, porque caberá a eles modularem as regras que virão do parlamento para as diferentes atividades reguladas. Os riscos do uso da IA em seguros são diferentes do uso da IA para concessionárias de saneamento básico, por exemplo, ou empresas de aviação. As especificidades de cada atividade econômica regulada terão que ser levadas em conta na aplicação da lei de IA. Para isso, o regulador que supostamente conhece bem o setor, e a quem cabe construir o sistema infralegal e monitorar sua aplicação, terá que dialogar com os diversos agentes de cada setor econômico. O intuito é adequar a lei federal às especificidades de sua área regulada.



5) Como a privacidade dos dados dos segurados é protegida quando se utiliza Inteligência Artificial para análise e processamento de informações pessoais?

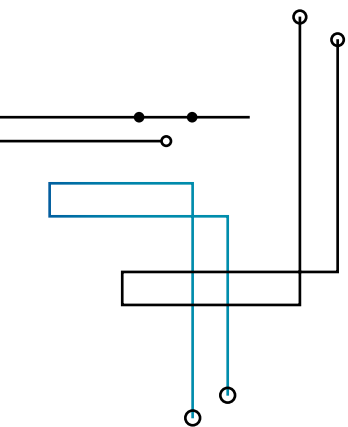
Os sistemas que utilizam Inteligência Artificial não se municiam somente de dados pessoais, por vezes, podem nem utilizar tais dados ou fazê-lo de forma anonimizada. O combustível primordial dos sistemas de IA são as “pegadas” ou “rastros digitais” que deixamos em nossas redes sociais, que compartilhamos nas transações online (compra de produtos ou contratação de serviços), nas preferências que deixamos expostas quando escolhemos o sabor da pizza, o filme ou música do *streaming*, a próxima viagem de férias, entre outros. É disso que vive a IA. Dados pessoais são um conjunto muito pequeno de informações, embora algumas delas, como gênero e idade, sejam sempre muito desejáveis.

6) Quais são os riscos de viés algorítmico no contexto de decisões de seguro baseadas em IA? Como mitigar esses riscos?

Os especialistas em IA nos garantem que ela não cria, ela emula ou imita o comportamento humano. Então, o que deve nos preocupar não é o poder da Inteligência Artificial, mas a força inabalável da intolerância humana que, nos últimos muitos séculos, evolui bem lentamente. Temos todos os tipos de preconceito na sociedade: etarismo, gordofobia, racismo, homofobia e o que mais quisermos acrescentar. Isso não foi criação da IA, ao contrário, ela se alimenta de dados que contêm tais vieses discriminatórios. O que importa mais, portanto, é continuar trabalhando para educar as pessoas (ou, letrar, como se diz agora), para que não sejam preconceituosas. E isso não é papel de IA, é papel de homens e mulheres de boa vontade!

7) Como você vê o futuro da regulamentação de IA na indústria de seguros? Quais são as áreas que você acredita que precisarão de maior atenção regulatória no futuro próximo?

O futuro da IA em todas as áreas da sociedade pode ser espetacular, contribuir para diminuir desigualdade social, aumentar as oportunidades de emprego e renda, gerar recursos para tornar as diferentes sociedades do planeta mais justas e menos desiguais. Para isso, contudo, teremos um longo e espinhoso



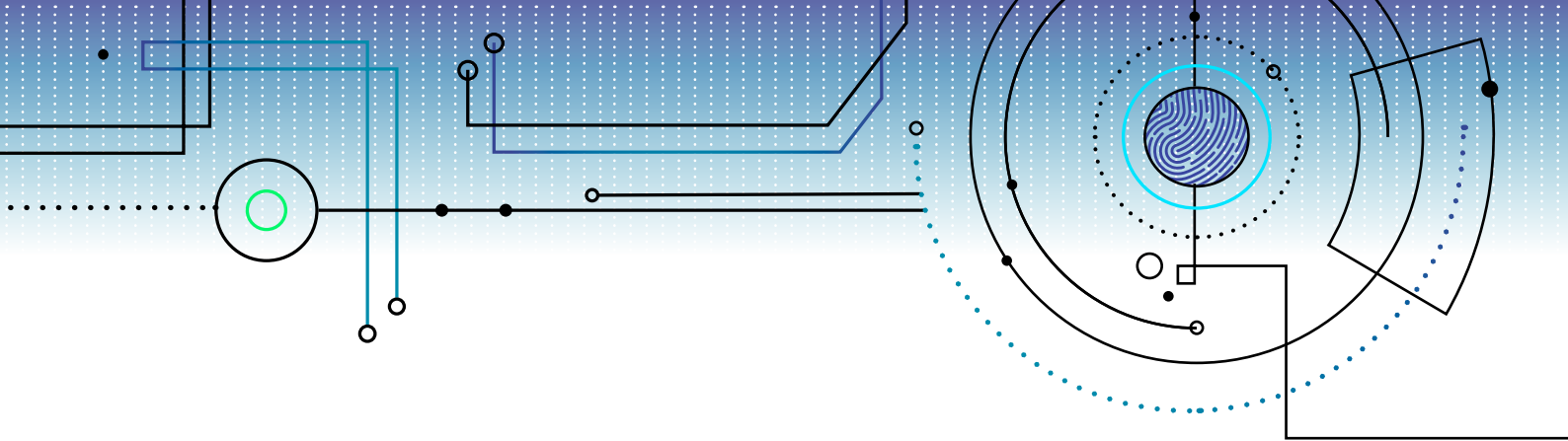
caminho, no qual a cada passo que avançarmos deveremos verificar se fizemos realmente o correto, se temos certeza disso, se podemos seguir ou se temos que retornar, para não prejudicar as pessoas e o planeta. As áreas da saúde, educação, finanças, logística, entre outras, no âmbito privado, são as que demandarão maiores cuidados com toda a certeza. No setor público, as áreas de segurança pública, infraestrutura e telecomunicações exigirão enorme cuidados porque são todas muito sensíveis para a vida de todos nós, cidadãos comuns.

8) Que princípios éticos fundamentais todas as seguradoras devem seguir ao implementar soluções baseadas em Inteligência Artificial?

A palavra-chave da IA é auditabilidade. É possível auditar esse sistema e saber como ele foi programado? Se isso for viável, claro que respeitados os segredos de propriedade industrial e de intelectual, a IA será confiável e poderá ser amplamente utilizada. Se não for possível identificar o sistema que agiu em desconformidade com a lei ou com a regulação, então quem for contratá-lo já sabe que virá a ter um enorme problema. Auditabilidade é parte da transparência que, por sua vez, é pressuposto fundamental do comportamento ético.

9) Suas considerações finais, por favor

Sou otimista em relação às novas tecnologias. Sempre existirão aqueles que vão utilizar qualquer tecnologia para fins negativos, mas o mesmo conhecimento sobre átomo que viabilizou a bomba atômica e a destruição de Hiroshima e Nagasaki é responsável por tratamentos de oncologia que salvam milhões de vidas todos os anos, em muitos lugares do planeta. A mesma eletricidade que mantém viva os bebês neonatais em incubadoras é a que gera curto-circuito que incendeia grandes prédios e mata muitas pessoas. Tudo tem ônus e bônus. A ganância pode tornar a IA uma experiência bastante árida para a Humanidade. A exigência de uma consciência ética pela sociedade poderá forçar as empresas a utilizarem esse instrumento com seriedade, compromisso e responsabilidade. Acredito muito nessa hipótese.



7. DESVENDANDO O UNIVERSO DAS INSURTECHS: UMA VISÃO ABRANGENTE

Insurtech é uma componente essencial do novo ecossistema de seguros, não apenas uma tendência passageira. Reconhecida há tempos como o futuro do setor, *insurtech* visa a melhorar a eficiência da cadeia de valor dos seguros por meio de inovações tecnológicas. Ela se integra ao ecossistema como potencial vetor de mudança. Em termos simples, engloba tecnologias que viabilizam a criação, distribuição e administração de seguros, como aplicativos móveis, Internet das Coisas, plataformas de APIs abertas, soluções inteligentes para processamento de sinistros, vendas de apólices online e automatização de processos.

Isso abrange desde a capacidade dos clientes reportarem sinistros via smartphone até o uso de Inteligência Artificial para análise de renovações de apólices. Além das *insurtechs* que operam como seguradoras *full-stack*, assumindo riscos e, em certos casos, as vendas, estas se destacam por sua natureza digital e forte ênfase em tecnologias emergentes e ciência de dados avançada desde sua fundação.

É importante ressaltar que *insurtech* não deve ser vista como uma ameaça ao setor de seguros, mas como uma oportunidade para colaboração. Existe grande sinergia a ser explorada entre elas, as seguradoras tradicionais e corretores de seguros. As razões para parcerias bem-sucedidas frequentemente giram em torno de objetivos comerciais comuns: redução de custos, aumento da produtividade, incremento de receitas e, principalmente, melhoria da experiência do cliente final.

A seguir, descrevemos as principais categorias de *insurtechs* avaliadas neste diretório.

Principais Categorias de *Insurtechs*

Uma maneira de dividir as *insurtechs* é observar como diferentes soluções atuam na cadeia de valor dos seguros e como suportam os vários tipos de segmentos da indústria, tais como:



Seguradoras no Sandbox regulatório

Nessa categoria estão as *insurtechs* que operam como seguradoras de ponta a ponta dentro do ambiente experimental da SUSEP.



Distribuição

São *insurtechs* que atuam diretamente na venda e distribuição de seguros para pessoas físicas ou jurídicas (não assumem o risco da subscrição, apenas realizam a intermediação da venda do seguro). Elas têm a natureza jurídica de uma corretora de seguros, mas com o DNA e a maturidade digital mais avançados. Exemplos de *insurtechs* na categoria de distribuidores: Minuto Seguros, Azos Seguros, Ciclic Seguros e Amar Assist, entre outras.



Serviços (*Insurtech as a service*)

São *insurtechs* que prestam algum tipo serviço na cadeia de valor dos seguros, resolvendo alguma dor ou problema do parceiro da indústria de seguros, ou mesmo acelerando sua maturidade digital ou de dados. Exemplos para essa categoria são: FitInsur, StutHub, Cilia e Planetum, entre outras.



Serviços ao corretor

São *insurtechs* focadas em apoiar o corretor de seguros nos seus desafios de vendas, marketing digital, geração de *leads*, eficiência operacional e experiência do segurado. Essas empresas podem acelerar a maturidade digital e de dados do corretor de seguros. Exemplos de *insurtechs* nessa categoria são SegFy, Teleport, Cliente Agente e Zipia, entre tantas outras.



Saúde

O seguro saúde representa uma área que demanda avanços tecnológicos significativos. Indivíduos segurados e empresas com planos de saúde enfrentam desafios na compreensão das coberturas e na gestão de suas apólices. Nesta categoria, destacam-se modelos de *startups* que assumem e gerenciam integralmente o risco do segurado, como Alice Saúde e Sami Saúde, além de outras que focam exclusivamente na distribuição e venda de planos e seguros saúde, como Pipo Saúde e Piwi.

Democratização dos Seguros por Meio da Aplicação de Novas Tecnologias

INSURTECH TIPOLOGIA	CONCEITO	PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES PARA O SETOR
DISTRIBUIÇÃO	Plataformas de vendas de seguros online (corretoras de seguros), na maioria dos casos, focam no cliente pessoa física em diversos ramos de seguros (auto, vida, viagem, residência, etc).	Inclusão social e democratização do seguro (algumas insurtechs relatam que cerca de 50% de seus clientes nunca haviam comprado seguro antes). Conveniência da jornada online, agilidade em múltiplas cotações, suporte humano na maioria dos casos.
FULL-STACK SEGURADORAS	São seguradoras que atendem o cliente de ponta a ponta através de uma jornada digital, assumem parte do risco da subscrição e têm forte orientação ao uso de novas tecnologias (na maioria dos casos atuam no ambiente experimental do Sandbox SUSEP).	Inclusão social e democratização dos seguros (da mesma forma, relatam que 60% de sua clientela atual nunca teve seguro antes). Aplicação de novas tecnologias no setor de seguros para agilizar processos e melhorar a experiência do usuário (vide detalhes na seção “tendências”).
SERVIÇOS	São empresas que prestam serviços e trazem novas tecnologias e inovação para a cadeia de valor dos seguros (foco em jornadas digitais, plataformas omni-canal e processos de sinistros).	A principal contribuição dessas insurtechs é a aceleração da maturidade digital e analítica do setor em geral, com foco nas seguradora Aplicação de novas tecnologias como plataformas de APIs abertas, telemetria, Internet das Coisas, ciência de dados avançada e diversas técnicas de Inteligência Artificial.
SERVIÇOS AO CORRETOR	São empresas que prestam serviços para o corretor de seguros com foco em aumento da eficiência operacional e melhoria da produtividade das vendas desse segmento.	Aceleração da transformação digital do corretor de seguros através de multicálculos, plataformas de APIs, integrações com canais e jornadas digitais, além de soluções de CRM, automação e gestão da corretora.

8. MAPA DAS PRINCIPAIS INSURTECHS BRASILEIRAS 2024

DISTRIBUIÇÃO



SERVIÇOS - INSURTECH AS A SERVICE



SERVIÇOS AO CORRETOR

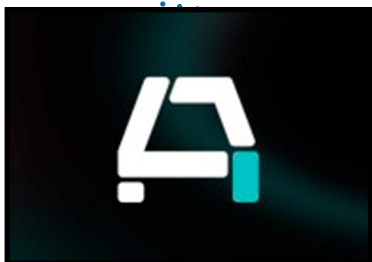


SAÚDE - OPERADORAS, SERVIÇOS E DISTRIBUIÇÃO



Base ENS, não considera InsurTechs do Sandbox regulatório. Mapa não exaustivo.

*9. DIRETÓRIO
INSURTECHS
ENS & CQCS
INNOVATION
2024*



NOME DA INSURTECH: ABLETECH SOLUÇÕES TECNOLOGIA

FUNDAÇÃO: 08/10/2020



<https://abletech.info/>



fabio@abletech.info

PRINCIPAIS FUNDADORES

Davi Daniel Barbosa (sócio administrador), Fábio Lopes Leite (sócio), Francisco Ícaro Cipriano Silva (sócio), Leila Maria de Freitas Souza (sócia), Marcos Antonio Barbosa Filho (sócio), Marlo Gomes Barbosa (sócio), Matheus Trajano Antonino (sócio), Tharcyla Cergoli Barbosa Vieira (sócio).

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Able Tech é uma *startup* fundada em 2019, com o objetivo de fornecer soluções inovadoras para o mercado de seguros e gestão de frota. Somos especializados em captura de imagem e registro de dados para detecção de fraudes, oferecendo tecnologias avançadas e soluções eficientes para auxiliar as empresas nesses setores.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Fornecer ferramentas e tecnologias de ponta para otimizar a captura de fotos e vídeos durante as vistorias.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Nossa qualidade de imagens e UX de todos os produtos.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Conseguimos evoluir no uso de IA para melhorar a qualidade dos produtos e fotos.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Davi Daniel Barbosa – Sócio Administrador.



NOME DA INSURTECH: DEALERSEG

FUNDAÇÃO: 01/02/2024



www.dealerseg.com.br



contato@dealerseg.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Richard Hessler Furck e Leandro de Almeida.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Dealerseg é uma plataforma digital desenvolvida especialmente para apoiar a distribuição de seguros em canais de distribuição de larga escala e pontos de vendas.

Nossa plataforma simplifica o processo de captação e tratamento de dados, cotação e comercialização de seguros, em um ambiente digital, porém consultivo, proporcionando ao mesmo tempo a geração de uma nova e importante fonte de receitas para os pontos de venda, além de mais ofertas com maior competitividade e menores custos de seguros ao consumidor, que passa a ter inúmeras opções para contratar seus seguros.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

A Dealerseg tem como seu *slogan* a expressão “seguro em qualquer lugar!”.

Isso significa que, através da Dealerseg, qualquer lugar poderá comercializar seguros de forma simples e segura.

Nesse processo, ganha também o consumidor de seguros, que passa a poder contratar seus produtos de forma segura e simplificada, nos locais de sua preferência e confiança. Por exemplo: centros automotivos, postos de combustível, lojas de pneus e acessórios, estacionamentos, autopeças, oficinas, lava-rápidos ou quaisquer outros pontos onde o cliente deseje contratar o seguro.

QUAIS SÃO OS **PRINCIPAIS DIFERENCIAIS** DA INSURTECH?

- Democratizar e facilitar o acesso do consumidor de seguros a mais opções de seguros em uma jornada de compra simples e inteligente.
- Proporcionar ao consumidor a oportunidade de fazer seus seguros nos pontos e estabelecimentos que já frequenta e confia.
- Num processo disruptivo, transformar qualquer ponto de vendas e atendimento a clientes em uma corretora de seguros completa, de forma simples e segura, sem necessidade de investimentos ou taxas de franquia.
- Proporcionar ao ponto de venda ou canal de distribuição uma nova fonte de geração de receitas e fidelização de clientes, sem aumento de carga de trabalho.

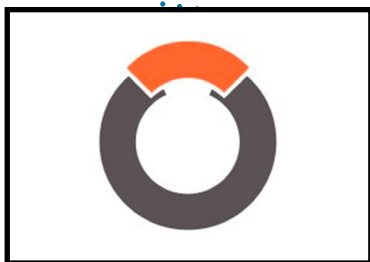
- Solucionar os potenciais entraves técnicos, comerciais e regulatórios para uma oferta de seguros responsável, consultiva.
- Impulsionar a captação de *leads* de seguros *off-line*, gerando um novo universo disruptivo de potenciais compradores de seguros até hoje inexplorado.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Impulsionamos as vendas de mais de 90 lojistas e pontos de vendas, e nos tornamos um canal diferenciado e expressivo para seguros de companhias importantes no Brasil.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Richard Hessler Furck.



NOME DA INSURTECH: Ô INSURANCE GROUP

FUNDAÇÃO: 03/06/2014



<https://oinsurance.com.br/>



mfridori@oinsurance.com

PRINCIPAIS FUNDADORES

Jose Carlos Macedo, Simone Macedo e BM Participações.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Ô Insurance é uma *insurtech* que busca facilitar o consumo de seguros e serviços no Brasil, utilizando tecnologia e conectando pessoas e empresas. Somos uma *insurtech* com vasta experiência de mercado, que valoriza a transformação digital e incentiva o crescimento da área de seguros e serviços no país. Somos um *hub* que conecta tecnologia, empresas e pessoas. Operação 100% em Open Insurance para todos os ramos de seguros, desenvolvemos estratégias desenhadas a partir das necessidades dos nossos clientes, agregamos valor e proteção nos ambientes B2C, B2B e B2B2C. Nosso público são empresas e pessoas que buscam inovação e segurança para os seus bens, patrimônio, funcionários e clientes. Atualmente, a Ô Insurance Group é a *holding* responsável pelas empresas: Assegurou, ÔnTech, Ô Riscos e Manga.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Mais que seguros, somos um ecossistema de inovação! Somos *insurtech* que incentiva o crescimento do mercado de seguros e serviços, conectando tecnologias, pessoas e empresas. Nosso principal objetivo é oferecer soluções inovadoras e seguras para empresas e pessoas que buscam proteger seus bens, patrimônios, funcionários e clientes. Acreditamos que a transformação digital é fundamental para a evolução do setor de seguros e serviços no Brasil e, por isso, trabalhamos incansavelmente para fornecer as melhores soluções para nossos clientes.

*QUAIS SÃO OS **PRINCIPAIS DIFERENCIAIS** DA INSURTECH?*

Como operamos em Open Insurance, geramos disrupção por meio de soluções customizadas e ferramentas de alta performance.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Fundação de nova empresa do grupo, participação e patrocínio de eventos de grande porte (ex: Fena-brave, VtexDay, Feira Virtual do Secovi-SP, Fórum Banking Anywhere etc.).

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Jose Carlos Macedo, Simone Macedo e BM Participações.

NOME DA INSURTECH: ASSEGUROU

FUNDAÇÃO: 26/10/2021



<https://asseguouro.com.br/>



smacedo@oinsurance.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Jose Carlos Macedo, Simone Macedo e BM Participações.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Nascemos com o propósito de revolucionar a experiência do consumo de seguros no Brasil. A ASSEGUROU foi criada para oferecer a melhor experiência de compra e venda de seguros. Reunimos os melhores talentos para fazer diferente em uma área tão importante para o desenvolvimento social e econômico do país. Nosso público-alvo são jovens de espírito digital, são pessoas precavidas nas suas escolhas e na forma como lidam com seus bens. Nossa plataforma 100% digital possibilita a contratação online de diversos seguros e é utilizada tanto pelo consumidor final (contratando diretamente o seguro conosco) como pelo corretor (que pode usar nossa plataforma como CRM e tecnologia). O time ASSEGUROU reúne experiência e dinamismo, para mudar o formato como hoje se negociam seguros no Brasil. Somando o conhecimento acumulado no ramo com o dinamismo que esta era de conectividade demanda, reunimos os melhores profissionais para oferecer ao consumidor final, outras empresas, corretores e parceiros uma nova perspectiva sobre o mercado de seguros. Nossos valores foram herdados da nossa *holding* e guiam nossos comportamentos e decisões.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Queremos facilitar o acesso ao seguro, disponibilizando todas as soluções de seguro em um único lugar, com praticidade, presença e inovação. Para nós e para nosso público, estar seguro deve ser simples e realmente seguro!

*QUAIS SÃO OS **PRINCIPAIS DIFERENCIAIS** DA INSURTECH?*

Queremos facilitar o acesso ao seguro, disponibilizando todas as soluções de seguro em um único lugar, com praticidade, presença e inovação. Para nós e para nosso público, estar seguro deve ser simples e realmente seguro!

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Premiação Top 5 *Insurtech* no Brasil pelo relatório Distrito, aumento significativo dos seguidores nas redes sociais, aumento de portfólio e parcerias com nossos produtos.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investidores Ô Insurance Group.



NOME DA INSURTECH: PICSEL

FUNDAÇÃO: 04/06/2020



www.picssel.com.br



daniel.miquelluti@picssel.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Vitor Augusto Ozaki, Daniel Lima Miquelluti, Luis Henrique Andia, Renan Andres Paloschi.

O QUE A INSURTECH FAZ? *MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES*

A PicSel é uma *insurtech* especializada em seguros agrícolas no Brasil. Seu modelo de negócio inclui o desenvolvimento e a oferta de uma plataforma de seguros agrícolas que utiliza *machine learning*, *deep learning* e *big data* para fornecer seguros agrícolas customizados para cada produtor. A empresa viabiliza seus serviços através de SaaS, APIs e consultoria. Seu público-alvo inclui seguradoras, resseguradoras, certificadoras, securitizadoras, agroindústrias e agências governamentais. As principais ofertas da PicSel incluem a plataforma completa de gestão de seguros rurais com aplicativos para o corretor, segurado e perito; APIs para consumo dos produtos de forma individual e serviços sob demanda. A empresa está comprometida em aumentar a eficiência e a transparência no setor de seguros agrícolas. A PicSel participa ativamente do programa Sandbox da SUSEP, que permite a experimentação de novos produtos e serviços em um ambiente regulatório controlado.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Apesar do crescente interesse do Governo no setor, o mercado privado de seguro rural enfrenta obstáculos que dificultam sua massificação. Um dos principais entraves é a ausência de dados estatísticos de produtividade agrícola em escala espacial intramunicipal. O mercado segurador necessita de dados em quantidade e qualidade suficientes para realizar a correta mensuração e classificação dos riscos (subscrição), sua precificação e desenvolvimento de produtos aderentes às necessidades dos produtores. Atualmente, a principal fonte de dados utilizada pelo mercado segurador são as estimativas de produtividade municipal do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). No entanto, esses dados possuem limitações significativas, muitas vezes levando a imprecisões, especialmente em regiões de fronteiras agrícolas no Centro-Oeste, Nordeste e Norte do país. Além disso, a escala espacial utilizada é municipal, enquanto o seguro rural é feito em nível de propriedade rural. Essa discrepância pode resultar em sub ou superestimação do risco local, gerando taxas inadequadas e coberturas imprecisas, que são frequentemente fonte de reclamação entre os produtores rurais.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Os principais diferenciais da Picsel são: uso avançado de Inteligência Artificial; *big data* e modelos atuariais para análise de dados agrícolas; integração de múltiplas fontes de dados, incluindo clima, solo, informações genéticas e imagens de satélite; plataforma completa que abrange desde a cotação do seguro até o ajuste de sinistros e processamento de indenizações. Capacidade de fornecer serviços personalizados através de SaaS, APIs e consultoria. Expertise dos fundadores no mercado de seguros agrícolas. Equipe especializada e de alto nível; selecionada como coexecutora do Piloto de Seguro Paramétrico da GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit).

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Selecionada para o programa de aceleração da Plug & Play Agtech nos EUA; finalista do Thrive LATAM Innovation Challenge; finalista na etapa brasileira do Zurich Innovation Challenge.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investidores-anjo: PoliAngels; financiadores *equity-free*: FAPESP – Programa Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas (PIPE).

The logo for Justos, featuring the word "JUSTOS" in a bold, black, sans-serif font. The letters are slightly irregular, giving it a hand-drawn or digital-art feel. The logo is contained within a black rectangular border.

NOME DA INSURTECH: JUSTOS

FUNDAÇÃO: 08/01/2021



<https://www.justos.com.br/>



ola@justos.com

PRINCIPAIS FUNDADORES

Dhaval Chadha, Jorge Soto Moreno e Antonio Molins.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Justos está presente em todo o território brasileiro e tem licença da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) para operar no ambiente de Sandbox. O programa de recompensas da Justos usa tecnologia de telemetria ativada nos sensores presentes no telefone celular dos clientes para avaliar como o motorista está dirigindo. Quem dirige bem ganha pontos que podem ser trocados por vouchers de iFood e Uber, além de pontos Livelo e Abastece-aí. Para isso, o sistema avalia cinco parâmetros de comportamento: aceleração, velocidade, curvas, frenagem e direção focada, que é quando o motorista não mexe no celular enquanto dirige. Dirigindo de forma segura, os clientes podem acumular até 700 pontos em um único dia. Além disso, a plataforma também disponibiliza desafios que valem pontos extras, como fazer uma viagem perfeita, que equivale a 500 pontos. Os prêmios podem ser resgatados a partir de 3.600 pontos, equivalente a um voucher de R\$5 no iFood ou Uber. Através da parceria com o programa Abastece-aí é possível trocar 40 mil pontos por R\$50 em combustíveis nos Postos Ipiranga. Também é possível migrar os pontos para a Livelo, plataforma de resgate de produtos e descontos em hotéis e passagens aéreas. Nessa modalidade, 25.700 pontos Justos equivalem a 1.000 pontos Livelo. Além disso, para se tornar um cliente da Justos, a pessoa interessada precisa passar por um teste de direção em que dirige pelo menos 80 km enquanto está conectada ao aplicativo da Justos. A partir dessa avaliação, a equipe faz a análise perfil do motorista e, assim, oferece uma mensalidade mais justa, baseada no desempenho de cada indivíduo ao volante. A combinação do desconto oferecido para quem dirige bem e os pontos acumulados

no programa de recompensa podem chegar a 50% de desconto na mensalidade para os segurados.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

O mercado de seguros possui regras complexas e nebulosas. Hoje, 70% da frota de veículos particulares no Brasil não contrata seguro auto. A Justos veio para simplificar o processo de contratação e oferecer preços mais acessíveis, tornando o seguro mais justo. Além disso, existe hoje uma dinâmica punitiva do trânsito, que precisa mudar. A Justos acredita que é necessário reforçar positivamente os bons comportamentos e por isso criou um programa de recompensas que valoriza o melhor lado dos motoristas. Com esse programa, a empresa quer mostrar que é possível ter ganhos individuais enquanto se promove uma conduta que gera um importante benefício coletivo: um trânsito mais seguro.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Toda pessoa que contrata um seguro de carro o faz torcendo para não precisar usar o serviço de fato. Isso pode explicar em parte por que 70% da frota

de veículos particulares no Brasil não contrata seguro auto. Com o programa de recompensas, a Justos quer se aproximar do cliente, mostrar compromisso na oferta de um serviço de qualidade e lembrar que há, sim, recompensa para quem dirige com responsabilidade e segurança. A Justos acredita na missão de tornar o mercado de seguro automotivo mais acessível e justo.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Lançamento do primeiro programa de recompensas de seguro auto no Brasil, com parcerias com iFood, Uber, Livelo, Abastece-aí e Vibra; conquista do prêmio RA1000 do Reclame Aqui como uma das três melhores empresas de seguro auto do Brasil; melhorias significativas na experiência de sinistro e assistência; lançamento do canal de corretores; implementação de diversas iniciativas de IA.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Os fundos Ribbit Capital, Kaszek, SoftBank Latin America, SCOR, GGV e big_bets, e também CEOs de grandes unicórnios, como David Vélez (Nubank), Carlos Garcia (Kavak), Fritz Lanman (Mindbody) e Assaf Wand (Hippo).



NOME DA INSURTECH: SINICOR SINISTROS

FUNDAÇÃO: 01/01/2024



sinicor.com.br



comercial@sinicor.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Maria Helena Coelho.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Gestão competente de sinistros em seguros – para corretores de seguros; terceirização do departamento de sinistro. Nossa abordagem única é centrada na simplicidade e na humanização. Operamos como o seu departamento de sinistros exclusivo (White Label), garantindo não apenas serviços, mas uma verdadeira extensão do seu compromisso com seus clientes. Cada interação é tratada com atenção pessoal, reconhecendo importância de uma gestão de sinistros eficiente e cuidadosa. público-alvo: corretores de seguros e assessorias de seguros. Departamento jurídico securitário parceiro para auxílio em demandas judiciais aos corretores. A Sinicor vem para auxiliar os corretores de seguros com o operacional de sinistro, sempre atuando em nome da corretora. O pequeno corretor fica livre para vendas. O grande corretor tem redução de custo da corretora. Programa de *Cashback* para corretores; parcerias consolidadas para assessorias; departamento jurídico parceiro para auxílio em demandas judiciais.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Ser o departamento operacional de sinistro do corretor de seguros. Para os corretores “pequenos”: eles ficam livres para as vendas. Para os corretores “médios e grandes”: conseguem reduzir seu custo operacional e administrativo, bem como passivo trabalhista.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Atuação sempre em nome da corretora; Programa de *Cashback*; sistema de lançamento de sinistro – SOL;

auxílio aos pequenos corretores, que com isso ficam livres para vendas, aumentando a margem de ganho para assessoria.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Expansão formalizada em 2024; Atendimento nível Brasil.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Sem investidores nesse momento.



NOME DA INSURTECH: SAFE 2 GO

FUNDAÇÃO: 16/08/2019



www.safe2go.com.br



contato@safe2go.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Mauro Santos e Carlos Fróes.

O QUE A INSURTECH FAZ? *MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES*

A Safe2Go oferece soluções inovadoras e personalizadas para o mercado de seguros. Nossa plataforma digital é um canal de vendas customizável que permite a comercialização de qualquer produto do ramo de seguros. Com a Safe2Go, seguradoras, corretoras e parceiros têm acesso a uma ferramenta poderosa que simplifica e agiliza a comercialização e o lançamento de novos produtos. Formada por profissionais com mais de 20 anos de experiência em seguros e tecnologia, a Safe2Go acredita que tecnologia e negócios são inseparáveis. Juntos, construímos um modelo mais atraente para o consumidor, mais rentável para as empresas e mais sustentável em longo prazo.

O que oferecemos para seguradoras:

- **Desenvolvimento de plataformas de seguros com baixo custo e rápida implantação:** criamos plataformas robustas e eficientes que podem ser implementadas rapidamente, permitindo que sua seguradora comece a operar e a atender seus clientes sem longos períodos de espera.
- **Plataforma White Label personalizável:** nossa plataforma White Label permite que você personalize completamente a interface com a marca e as cores da sua empresa, garantindo que a identidade visual da sua seguradora seja mantida em todos os pontos de contato com o cliente.

- **Canal de vendas digital e personalizado:** oferecemos um canal de vendas digital que pode ser adaptado às necessidades específicas da sua seguradora, facilitando a comercialização de seus produtos de seguro e melhorando a experiência do cliente.
- **Pagamento de seguros:** realizamos o processamento dos pagamentos de prêmios de maneira segura, rápida e eficiente, garantindo a continuidade do serviço para os segurados.
- **Emissão de certificados, apólices e endossos:** emitimos certificados, apólices e endossos de forma personalizada, rápida e segura, oferecendo a melhor jornada para o usuário.
- **Fluxo de comunicação com os clientes:** orquestramos o fluxo de comunicação com os clientes durante todo o processo de cotação, moderação e emissão de apólices de seguros. Garantimos que os clientes estejam sempre informados, proporcionando transparência e eficiência em cada etapa do processo. Isso inclui notificações sobre as atualizações durante a análise de subscrição e confirmação da emissão das apólices, assegurando uma experiência tranquila e satisfatória para todos os envolvidos.
- **Gestão de seguros:** nossas soluções incluem ferramentas para a gestão completa de seguros, desde a emissão de apólices até a gestão de sinistros, proporcionando uma administração eficiente e integrada de todas as operações de seguros.
- **Integração por API:** facilitamos a integração de nossa plataforma com outros sistemas através de APIs, garantindo que seus dados fluam de maneira eficiente e segura entre diferentes plataformas e aplicações.
- **Integração com ERPs:** nossas soluções são compatíveis com diversos sistemas ERP, permitindo uma gestão integrada de todas as operações da seguradora, desde o financeiro até o atendimento ao cliente.

- **Motor de cálculo próprio:** desenvolvemos um motor de cálculo próprio que permite a realização de cálculos precisos e rápidos, ajustando-se às especificidades de cada produto de seguro e às políticas da sua seguradora.
- **Criação de bancos de dados individualizados:** armazenamos as informações dos clientes de forma segura e organizada, permitindo uma gestão personalizada e eficiente.

O que oferecemos para corretores:

- **Desenvolvimento de plataformas de vendas digitais:** criamos plataformas de vendas digitais intuitivas e eficientes que permitem aos corretores gerenciar suas carteiras de clientes e vender seguros de maneira mais eficaz. Essas plataformas são personalizáveis e podem ser adaptadas para atender às necessidades específicas de cada corretor.
- **Desenvolvimento de novos canais digitais de vendas:** ajudamos corretores a expandirem seu alcance e a encontrarem novos clientes através do desenvolvimento de canais digitais de vendas. Esses canais podem estar disponíveis em redes sociais, websites, *landing pages* e em diversos outros canais que facilitam a venda de seguros de forma digital.
- **Redução de custos operacionais:** ao implementar nossas soluções tecnológicas, os corretores podem reduzir significativamente seus custos operacionais. A digitalização e a automação dos processos de vendas eliminam a necessidade de tarefas manuais repetitivas, permitindo uma operação mais enxuta e econômica.

O que oferecemos para parceiros:

- **Desenvolvimento de plataformas de seguros personalizadas:** crie uma plataforma de seguros sob medida para seus clientes, fornecedores, distribuidores, funcionários e associados, integrando-a perfeitamente ao seu portal ou site.

- **Conexão com múltiplas seguradoras e corretores:** nossa plataforma digital permite que você se conecte a quantas seguradoras e corretores desejar, ampliando as opções de seguros disponíveis e melhorando a competitividade do seu programa.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

A Safe2Go proporciona a oportunidade para que as seguradoras, corretoras e parceiros criem canais de venda de forma rápida e com baixo custo. Isso gera a agilidade necessária para o lançamento de novos produtos, aliado ao custo reduzido.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

A Safe2Go identificou uma grande lacuna no mercado de seguros: a falta de flexibilidade, agilidade, personalização e os altos custos enfrentados pelas seguradoras, corretoras e parceiros ao lançarem novos produtos ou plataformas digitais de venda. O principal problema que a Safe2Go procura resolver é simplifi-

car e modernizar o acesso ao seguro, com soluções digitais que são rápidas, flexíveis e personalizadas. Oferecemos plataformas digitais de venda intuitivas, de fácil configuração e totalmente integradas com os ERPs de seguradoras, corretoras e parceiros. Essas plataformas permitem o desenvolvimento eficiente de novos canais de vendas, reduzindo custos e acelerando o tempo de lançamento no mercado.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Comparação 2023 x 2022 – Safe2Go

- **Apólices emitidas nas plataformas Safe2Go:** crescimento de 212%.
- **Segurados únicos com emissões de apólices:** crescimento de 178%.
- **Corretores únicos com emissões de apólices:** crescimento de 103%.
- **Prêmios emitidos:** crescimento de 134%.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Mauro Santos e Carlos Fróes.



NOME DA INSURTECH: EBS EMPRESA BRASILEIRA CORRETORA DE SEGUROS

FUNDAÇÃO: 22/12/1992



www.seguros30horas.com.br



edgard@ebsseguros.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Edgard Von Villon Imbó e Bartimeu Vaz de Almeida Junior (*in memoriam*).

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Somos especialistas em seguros multirrisco e multisseguradoras; nosso objetivo é a penetração em novos negócios com microsseguros e expandir junto com o cliente em novas oportunidades e novos Seguros em Novos Seguradores. Dispomos de um *software* para cotações multicálculo e multiprodutos em automóvel, seguros residencial e empresarial, saúde e vida, com multiplataforma de orçamento e estudos, *backoffice* próprio e ampla estrutura de atendimento em escritórios compartilhados em diversas localizações estratégicas.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Buscamos cadastrar em todas as seguradoras e parceiros de negócios como assessorias e escalamos negócios em e aceitação em todas as lacunas de mercado.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Ampla conhecimento e relacionamento com seguradores e assessorias. Desenvolvimento de produtos sob encomenda e busca por novos nichos de mercado. Encontrar seguradores dispostos a empreender novas oportunidades de coberturas e satisfazer novos clientes.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Desenvolvimento de seguros RC Produtos para fabricantes; desenvolvimento de seguros de vida para nichos específicos; colaboração em projetos com corretores parceiros de grandes empresas nacionais e estrangeiras.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Fundo de investimento familiar.



NOME DA INSURTECH: HUBSEGS INSURTECH

FUNDAÇÃO: 07/06/2017



www.hubsegs.com.br



lucas.vargas@hubsegs.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Wesley Ferreira de Oliveira, Lucas Vargas Mendes Ferreira, Celmo Júnior Alves Vitória, Júlio César Corgozinho Murta

O QUE A INSURTECH FAZ? *MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES*

Corretores de mercado que buscam atuar em nichos consultivos de ramos elementares como E&O, D&O, aeronaves, embarcações, Property RN e RO, risco de engenharia, modalidade de garantia, carta fiança, fiança locatícia, dentre outros, e tendo como busca nossa missão: assessorar empreendedores do setor de seguros para rentabilizarem suas operações através de técnicas, ferramentas e conceitos de *coaching*, mentoria e consultoria.

AUTOMATIZAÇÃO DE PROCESSOS

Uma das grandes inovações da HUBSEGS é a automatização de processos, como a cotação de seguros. Isso permite respostas mais rápidas e precisas, facilitando a vida dos corretores e clientes.

PRODUTOS E SERVIÇOS

A empresa oferece uma ampla gama de produtos de seguros, incluindo seguro de responsabilidade civil profissional (E&O), seguro de transporte de cargas, seguro de automóveis e outros produtos personalizados, conforme a necessidade do cliente.

PARCERIAS E EXPANSÃO

A HUBSEGS firma parcerias com diversas seguradoras e outras empre-

sas do setor para ampliar seu portfólio de produtos e oferecer soluções mais abrangentes. Um exemplo recente é a parceria com Justos para oferecer seguros de automóveis que recompensam motoristas conscientes.

EDUCAÇÃO E CAPACITAÇÃO

A empresa também investe em educação e capacitação de corretores, oferecendo treinamentos e suporte para que possam vender os produtos com segurança e tranquilidade.

DESTAQUES RECENTES

Crescimento no mercado de E&O. A empresa atingiu a marca de R\$ 1 bilhão em limites segurados em apólices de E&O e continua a expandir sua atuação nesse segmento.

EXPANSÃO TECNOLÓGICA

Parcerias com empresas de tecnologia para automatizar processos e melhorar a eficiência operacional.

CAPACITAÇÃO DE CORRETORES

Investimento constante na capacitação de corretores, oferecendo ferramentas e suporte para que possam atender melhor seus clientes.

AUTOMATIZAÇÃO DE COTAÇÕES

Colaboração com Fitinsur para automatizar o processo de cotação de seguros de transporte.

RECONHECIMENTO NO SETOR

A HUBSEGS tem sido destacada em diversas publicações e eventos do setor de seguros, consolidando sua posição como uma das principais *insurtechs* do país.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Diminuição da área comercial das seguradoras e o conhecimento técnico de alguns nichos específicos de mercado, atendendo os corretores com treinamentos, reuniões com o cliente final e buscando mercado para a colocação dos riscos no formato de cosseguro e resseguro.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Para os corretores: treinamentos e capacitações técnicas, comerciais e operacionais; colocação de riscos; estruturação de painéis de cosseguro e resseguro; apoio nas negociações; *backoffice* para o corretor (cálculos e operacional); acesso às melhores condições técnicas e comerciais das seguradoras, sem nenhum custo para a corretora, haja vista que a remuneração da assessoria é paga 100% pela seguradora e a comissão é toda do corretor. Para as seguradoras: capilaridade nacional; inteligência de mercado; atendimento comercial à grade de corretores; subscrição de riscos; construção de *dashboards* específicos para operação; desenvolvimento orientado para atingimento de metas da grade de corretores; treinamentos e capacitações técnicas, comerciais e operacionais. Maior assessoria nacional da Chubb Seguradora, maior assessoria nacional de E&O da Akad Seguradora (líder de mercado em RC Profissional).

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Maior assessoria de E&O na Fairfax Seguradora e quarta maior assessoria na Fator Seguradora. Atendemos a mais de 15 bandeiras e mais de 4.620 corretores ativos no Brasil de forma online, com reuniões online e presenciais, sendo hoje uma das poucas assessorias cuja representatividade é nacional, atuando no Sul, SP interior, SP capital, Centro-Oeste e Norte e Minas Gerais.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Recursos próprios.



NOME DA INSURTECH: NOVO SEGUROS S.A

FUNDAÇÃO: 03/03/2023



<https://novoseguros.com.br/>



marketing@novoseguros.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Arthur Pessanha (CEO) e Rafael Mendonça (Sócio-Diretor).

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Arthur Pessanha (CEO)

Empresário com uma trajetória sólida no mercado de seguros desde 2003. Este profissional está à frente de um grupo dinâmico de empresas com uma atuação abrangente no setor automotivo. Sua ampla experiência e vivência no mercado o tornam um especialista em gestão de pessoas e gerenciamento de projetos.

Rafael Mendonça (Sócio-Diretor)

Possui 18 anos de experiência na área comercial, liderando equipes, construindo relacionamentos sólidos e superando metas de vendas de maneira consistente. Atualmente, empresário no segmento de seguros auto, personalizando soluções para atender às necessidades específicas dos clientes e gerenciando corretoras.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Sociedade seguradora de seguros de danos. A Novo Seguros se compromete a fornecer ao segurado ou aos seus beneficiários uma compensação financeira, mediante o pagamento do prêmio, sempre que houver prejuízos comprovadamente relacionados a riscos cobertos que ocorram durante o período de validade da apólice. Essa indenização será concedida de acordo com as coberturas e os limites máximos de indenização estabelecidos nas condições gerais e na própria apólice, com a ressalva de que eventuais riscos expressamente excluídos não serão contemplados. No que diz respeito à estratégia de negócios, a Novo Seguros optou

por uma abordagem eficaz por meio da distribuição de seguros pelo canal corretor, modelo que se mostrou mais eficiente e com melhor custo-benefício em comparação à venda direta. O estágio atual da Novo Seguros é de preparação para um crescimento exponencial. Com a recente autorização da SUSEP para operar com seguros de danos em todo o Brasil, a empresa está direcionando seus esforços para investir em tecnologia de ponta, análise de dados avançada e estabelecimento de parcerias estratégicas. Tudo isso é feito com o objetivo de garantir que seus processos estejam em constante evolução, permitindo que o seguro automotivo seja mais justo e adequado às necessidades individuais dos segurados. A empresa está pronta para expandir sua presença no mercado e continuar inovando no setor de seguros.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Resolvemos o problema da falta de opções de seguros auto personalizados e acessíveis no mercado, tornando mais fácil para os clientes encontrarem coberturas adequadas às suas necessidades específicas. A empresa está preparada para atender às necessidades de todos os tipos de motoristas, desde os que buscam cobertura básica até os que desejam proteção completa para seus automóveis. A Novo Seguros oferece coberturas, assistências e serviços em seu contrato de seguro auto para proteger os proprietários de veículos contra diversos tipos de riscos e proporcionar suporte em emergências.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

A Novo Seguros ingressa no mercado com uma abordagem inovadora, com o objetivo de simplificar o acesso ao seguro auto para todos. Enquanto muitas seguradoras tradicionais se baseiam principalmente em fatores demográficos, como endereço, estado civil e idade, a Novo Seguros se destaca ao não realizar uma análise do perfil do condutor. Isso significa que estamos atendendo a uma parcela do mercado, que muitas outras seguradoras não conseguem alcançar, oferecendo uma abordagem mais inclusiva e acessível para quem procura um seguro automotivo. Além disso, a Novo Seguros oferece ao segurado a flexibilidade de definir suas coberturas no momento da contratação e a possibilidade de alterá-las conforme necessário. Essa abordagem permite que os clientes adaptem suas apólices de seguro de forma diferenciada. Outro elemento crucial é a valorização dos corretores de seguros como parceiros essenciais. Isso não apenas fortalece a relação entre a empresa e seus intermediários, mas também garante que os clientes recebam um serviço personalizado e orientado para suas necessidades específicas.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Ser a primeira seguradora privada de veículos regulamentada no Espírito Santo e com autorização da operação pela SUSEP.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

No momento não temos investidores.



NOME DA INSURTECH: PLANIUM

FUNDAÇÃO: 08/08/2009

 planium.io

 danilo@planium.io

PRINCIPAIS FUNDADORES

Danilo Meth, Fernando Vieira e Marcio Cravo de Almeida.

O QUE A INSURTECH FAZ? *MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES*

Somos o maior ecossistema para venda de saúde privada do Brasil. Digitalizamos o processo de venda de planos de saúde de mais de 150 operadoras e contamos com mais de 50 mil corretores homologados na nossa plataforma. A Planium é uma *insurtech* que desenvolveu a primeira plataforma de venda online de planos de saúde do Brasil. Líder de mercado, a carteira de clientes já conta com mais de 150 provedores, incluindo medicinas de grupo como Amil, Hapvida e Sami; cooperativas médicas, como Seguros unimed, além de administradoras de benefícios como Qualicorp, Affix e Allcare. São mais de 50 mil corretores ativos que vendem cerca de 100 mil planos por mês através da plataforma. Em 2021 foi criado o Planium Bank, um banco digital que oferece serviços financeiros integrados à plataforma para provedores e canais de vendas.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

O acesso à saúde privada é complexo, necessita de suporte especializado e não oferece condições financeiras adequadas a maioria da população. Nossa solução combina software em nuvem para venda de planos de saúde com serviços financeiros integrados de forma a simplificar o acesso à saúde privada.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

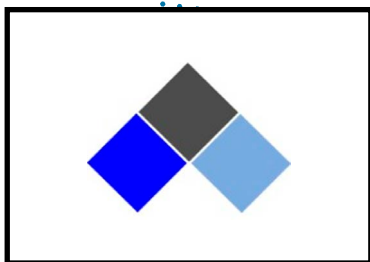
Somos a única plataforma que oferece comercialização de todos os tipos de planos (PF, PME, PJ e Adesão) integrada a serviços financeiros, como pagamento, cobrança, premiação, comissionamento etc.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Ultrapassamos a marca de 5 milhões de apólices vendidas através da plataforma.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Fomos acelerados na Darwin Startups e não recebemos nenhum outro investimento.



NOME DA INSURTECH: IZZIDATA

FUNDAÇÃO: 02/01/2024



www.izzidata.com



genildo.dantas@izzidata.com

PRINCIPAIS FUNDADORES

Genildo Fernandes Dantas.

O QUE A INSURTECH FAZ? *MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES*

Modelo de negócio: a Izzidata atua no modelo AAAS (Analytics as a Service), oferecendo plataforma de Analytics para tomada de decisões estratégicas e comerciais. Público-alvo: seguradoras, resseguradoras, grandes corretores e consultorias de gestão. Principais ofertas: Insurance360, que oferece uma visão inovadora do mercado de seguros através de indicadores, tais como: comissão adicional, sinistros judiciais, retenção de risco, tempo de emissão, estoque de sinistros etc. Também há o Broker360, que oferece uma análise completa do mercado de corretores de seguro no Brasil. Exemplo de algumas análises: porte das empresas, capital social, perfil dos sócios, número real de corretores etc.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LAGUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Atualmente, o mercado de seguros possui pouca ou nenhuma solução para análise de dados públicos. Apesar do alto volume de dados abertos divulgados pela SUSEP, não existem empresas que processem as informações e gerem indicadores que possam ajudar nas decisões estratégicas e comerciais do mercado.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Atuação no modelo de assinatura, AAAS (Analytics as a Service). Os clientes não precisam de investimento inicial na aquisição de ferramentas e isso reduz a necessidade de contratação de funcionários para organização e análise de dados públicos. A *insurtech* agrega conhecimentos de seguros, contabilidade e consultoria de gestão na análise dos dados.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Nesse momento, estamos trabalhando na fase piloto, com utilização por algumas seguradoras para os ajustes finais. O lançamento oficial dos produtos acontecerá em julho/24.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investimento *Bootstrapping*.



NOME DA INSURTECH: LSCQ

FUNDAÇÃO: 06/05/2016



www.lscq.com.br



contato@LSCQ.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Leonardo Sant'Ana Cavalcanti de Queiroz.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Corretora de seguros plena. Público-alvo: pessoas físicas ou jurídicas.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Política de *CashBack* com o uso de sistema gerencial. Corretora de seguros com foco em RC e Garantia, observou no mercado uma lacuna nos corretores de seguros que não possuem política de *Cashback* ou que têm dificuldades em ampliar o time para atuar como produtor.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

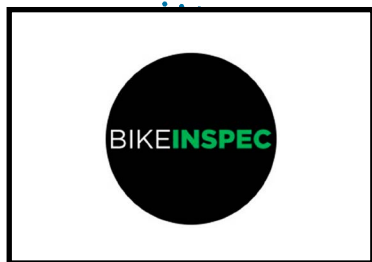
Observar e utilizar o sistema de Gestão Administrativo da Corretora de Seguros de forma a indicar políticas de *Cashback* (treinamento).

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Para o modelo aplicado sem apuração, pois a política está em fase de implementação. Contudo, em testes, objetiva a ampliação na manutenção de clientes e no crescimento de parcerias.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Sócio da Empresa, HEAD (profissionais de seguro que indicam agentes de contratação), clientes pessoas físicas.



NOME DA INSURTECH: BIKE INSPEC

FUNDAÇÃO: 01/08/2015



www.bikeinspec.com.br



henrique@bikeinspec.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Henrique Lahr Sacilotto.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Somos especializados em soluções para seguros de mobilidade.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Desenvolvimento de aplicações White Label para *players* do mercado de seguros de mobilidade (seguradoras, importadores, distribuidores, lojistas etc.), especialização em precificação, validação e sinistros. Primeira *insurtech* especializada em seguros de mobilidade, subscrição e gestão de sinistros e salvados.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

100% composta por ciclistas e apaixonados por equipamentos de mobilidade e que querem fazer a diferença dentro e fora do ecossistema de seguros.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Dois novos *players* (seguradoras).

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Sócios-fundadores.



NOME DA INSURTECH: OON SEGURADORA

FUNDAÇÃO: 21/08/2021



oonseguradora.com



reinaldo.aguimar@oonseguros.com

PRINCIPAIS FUNDADORES

Reinaldo Aguimar Gitano Gama, Wellington Almeida e Wellington Jones.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Fornecer seguro auto para veículos no ambiente Sandbox SUSEP, com foco principal em clientes da classe b, c e d, ofertando produtos no modelo risco total compreensivo e no modelo *pay per use*. Buscamos ainda em 2025 sair do ambiente regulatório Sandbox.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Buscamos trazer uma experiência simples e descomplicada para o cliente, com preços competitivos e totalmente personalizáveis.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Contamos com um *know how* de mais de 16 anos no ramo de automóveis, sabemos realizar venda para este público e toda a nossa operação digital foi desenvolvida internamente, permitindo que todas as *features* e ações sejam gerenciadas pelo próprio time.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Recebemos nossa autorização em novembro/23; estamos avançando para o mercado em junho/2024 com o objetivo de conquistar ainda este ano R\$1 milhão em faturamento mensal.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Wellington Almeida e Wellington Jones.



NOME DA INSURTECH: HUBYPARTS

FUNDAÇÃO: 01/01/2015

 <https://site.hubyparts.com.br/>

 jose.felix@infocar.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Jose Augusto Felix e Sergio Gabriel

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Fornecimento de peças. Modelo testado e disruptivo.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Gestão de fornecedores de peças.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Integrações.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Aporte.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Infocar.



notro

NOME DA INSURTECH: NOTRO

FUNDAÇÃO: 01/01/2023



www.notro.io



ricardo@notro.io

PRINCIPAIS FUNDADORES

Ricardo Alexandre dos Santos.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Plataforma de Assistência 24h Auto, Residencial, Funeral e Viagem para seguradoras. Crescimento em todas as verticais auto, RE, funeral e viagem. Alta tecnologia com baixo custo de internalização.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Ajuda todas as seguradoras a verticalizar, ou seja, internalizar o seu serviço de assistência 24h fazendo a gestão do seu *call center*, dos seus prestadores e acompanhando o processo do início ao fim.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Alta tecnologia que permite escalabilidade, segurança de dados, fluxo de atendimento 100% aderente de uma empresa de assistência e para os prestadores de serviço.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Em pouco tempo de vida, já temos cinco clientes, e crescendo rapidamente, entregando o que as seguradoras buscam: cuidar do seu próprio atendimento sem precisar contratar uma empresa terceirizada.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Recursos próprios.



NOME DA INSURTECH: NEO SEGURADORA

FUNDAÇÃO: 01/09/2021



neoseguradora.com.br



renan.alves@neoseguradora.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Renan Cardoso Alves e Bruno Cardoso Alves.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Seguro para quem não está seguro. Seguro auto focado em atender a parcela da sociedade que não tem acesso ao seguro tradicional. Através de um modelo disruptivo de monitoramento do comportamento de direção dos motoristas, a Neo Seguradora trouxe ao mercado um seguro mais acessível, flexível e personalizado em termos de precificação mais justa de acordo com o comportamento de direção dos motoristas. Somos uma das seguradoras de maior destaque, consideradas todas as edições do Sandbox regulatório da SUSEP, com um modelo disruptivo de seguro baseado em dados, que promove a democratização do produto no país.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LAGUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Democratização do seguro no país para quem não tem acesso as seguradoras tradicionais.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

- a. Flexibilidade em termos de escolha de coberturas.
- b. Seguro mais acessível.
- c. Precificação personalizada de acordo com o comportamento de direção do motorista.
- d. Notificação em tempo real para os clientes da base de possíveis perigos no comportamento de direção, auxiliando na prevenção de sinistros.
- e. Flexibilidade em termos de prazo de apólice com um seguro por assinatura.
- f. Mais de 20 dados diferentes captados pelo aplicativo e cruzados através de Inteligência Artificial para Identificação de comportamentos com maior probabilidade de geração de sinistros.
- g. Contratação 100% digital em poucas etapas.

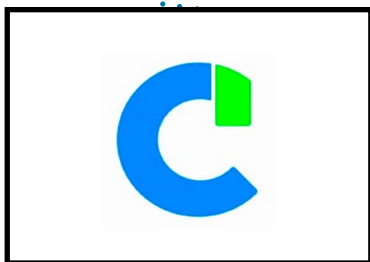
PRINCIPAIS CONQUISTAS

Aprovação da SUSEP para atuação no Sandbox com as linhas de auto, pet e celular. 2022.

Prêmio Reclame Aqui 2023 – Melhor *Insurtech* do Brasil.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

100% Founders.



NOME DA INSURTECH: CORRETOU

FUNDAÇÃO: 07/02/2021



corretou.com.br



marek@corretou.com

PRINCIPAIS FUNDADORES

Marek Michalak Junior e Luis Fernando dos Santos.

O QUE A INSURTECH FAZ? *MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES*

A CORRETOU é uma plataforma digital geradora de leads para corretores de seguros através de inteligência artificial, integrada a um sistema (SaaS) que distribui automaticamente as *leads* para os corretores de seguros e suas equipes de vendas. O sistema também possui a gestão de vendas e de equipes com CRM integrado, *dashboard* e métricas.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

A CORRETOU traz clientes para os corretores que têm dificuldade com as plataformas digitais e possuem altos custos com suas campanhas. A CORRETOU faz todo o processo de captação e entrega o cliente com todos os dados de veículo e perfil para o corretor negociar a venda de forma rápida e prática.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

A CORRETOU democratiza o acesso dos corretores às plataformas digitais, que hoje é dominado por grandes grupos do mercado segurador, aumentando a concorrência e dando oportunidade a todos os corretores que desejarem atuar com clientes digitais.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

A CORRETOU tem fechado e negociado boas parcerias, sendo convidada e participando de diversos eventos. Já é uma marca reconhecida pelos corretores de seguros.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investimento próprio dos sócios.

MAIS INFORMAÇÕES

A CORRETOU busca parcerias com plataformas, sistemas multicálculos e seguradora.



NOME DA INSURTECH: GSDI DIGITAL INSURANCE SOLUTIONS

FUNDAÇÃO: 31/01/1995



www.giorgiesantos.com.br/gsdi



carlos.giorgi@giorgiesantos.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Carlos Alberto Giorgi.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Integração entre as seguradoras e canais de vendas, front de vendas, simplificar o processo de vendas, fábrica de produtos.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Facilitar a integração entre seguradoras e canais de vendas, criando integração via API, mesmo para produtos que não tenham API nativa na seguradora.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Flexibilidade, agilidade e baixo custo de implantação.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Integração de corretores/canais com grandes seguradoras e criação de portal para corretores.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Não temos investidor: tudo com capital próprio.



NOME DA INSURTECH: CARMONETIZE INTELIGÊNCIA DE DADOS

PARA SEGUROS

FUNDAÇÃO: 25/03/2020



www.carmonetize.com.br



tiago@carmonetize.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Tiago Raulin e Cristian Vieira.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Somos agentes de transformação nos seguros para seguradoras aderirem à inteligência de dados por aplicativos móveis, sensores de dados que informam a qualidade do motorista (*Drive Behavior*), mapa de calor.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Seguradoras ignoram a falta de dados individuais e a personalização no perfil do cliente, falta de interação com o cliente, ignoram os CEPs que mais circulam, estilo de condução do veículo. Queremos ajudar: somos agentes de melhoria em seguros.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

O Centro de Desenvolvimento de Tecnologia Brasileira para Análise de Comportamento Individual e Inteligência de Mobilidade.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Participação SandBox 202, Aceleração em Banco Banrisul 2022, Projeto Piloto em Seguradora Tokio Marine 2023.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investidor-anjo (Marcelo).



NOME DA INSURTECH: APET SAUDE

FUNDAÇÃO: 14/09/2014



www.apetsaude.com.br



luiz.genova@apetsaude.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Luiz Genova e Jorge Oliveira.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Plano de saúde para cães e gatos. Com os pilares de pessoas, tecnologia e relações de confiança, estamos entre os três mais relevantes empresas do setor. Levamos experiência digital e humanizada para cuidar de todo ciclo de vida do Pet, para que eles aproveitem cada momento ao lado de suas famílias. Esse mercado que deve crescer exponencialmente nos próximos anos.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Não há sistemas voltados para gestão de planos de saúde Pet, assim, construímos soluções proprietárias para derrubar esta barreira.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

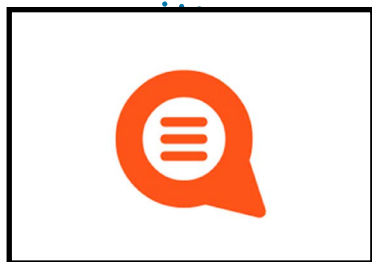
Produtos customizados para cada canal de distribuição; tecnologia e pessoas voltadas para entregar a melhor experiência aos tutores e seus Pets; qualidade no atendimento com elevados índices de NPS e RA; benefícios para o tutor e família, além da proteção Pet.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Parcerias com grandes canais de distribuição, como Itaú e Assai; crescimento de 200% de receitas; sinistralidade abaixo de 50%.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Luiz Gênova Jorge Oliveira, Ledu Participações e Produtus Participações.



NOME DA INSURTECH: *CONVERSU*

FUNDAÇÃO: *01/06/2024*



www.conversu.com.br



gabrielsares@conversu.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Gabriel Sares, Pablo Woinarovicz e Matheus Maia.

O QUE A INSURTECH FAZ? *MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES*

Automatizamos o atendimento de empresas criando eficiência para os times de CS E CX. Estamos buscando melhorar o atendimento das seguradoras, tornando os processos burocráticos mais ágeis.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Diminuir o TMA das empresas.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Armazenamento e tratamento de dados. Atendimentos sem árvore de decisão. Atendimentos reativos.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Captação de investimentos, cases com Sincor SP, Oxy Seguradora, Bvix.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investidores anônimos.



NOME DA INSURTECH: FORRISK SOLUÇÕES EMPRESARIAIS LTDA.

FUNDAÇÃO: 28/04/2017



www.forrisk.com.br



contato@forrisk.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Umile Ritacco.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

ForRisk é composto por empresas que nascem a partir de investimentos em produtos desenvolvidos pelo grupo e através da aquisição de empresas de soluções tecnológicas. Amamos o que fazemos!

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Para o mercado segurador, nossa busca está em solucionar problemas ligados à subscrição, aceitação, sinistros e desmobilização. Claro, sendo sempre o foco principal escalabilidade comercial!

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Todos os executivos da empresa possuem vasta experiência em seguros, amam seguros, utilizam os melhores profissionais. O investimento em nosso time tecnológico é constante, com foco total para as melhores soluções e crescimento dos clientes e parceiros e do mercado de seguros.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Foram dois anos de puro investimento! No mercado de seguros, participamos do CONEC, CQCS Insurtech, Insurtech Brasil, eventos com clientes e parceiros, tivemos a abertura para áreas como mercado financeiro, consórcios, locadoras, leilão, mobilidade e vários outros. Nossos resultados demonstram todas estas conquistas!

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investimento próprio!

BLUECYBER
TRANQUILIDADE PARA SUA VIDA DIGITAL

NOME DA INSURTECH: BLUECYBER

FUNDAÇÃO: 29/09/2021



www.bluecyber.com.br



er@bluecyber.insure

PRINCIPAIS FUNDADORES

Claudio Macedo Pinto e Eduardo Rocha.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Simplificar e massificar o seguro cyber para PMEs e famílias no Brasil e América Latina, através de planos de proteção da vida digital

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Desenvolver planos de proteção da vida digital englobando assistências, suporte, proteção, monitoramento de vulnerabilidades e coberturas a riscos cyber específicos, customizados para o perfil de cada cliente, desde famílias até empresas com 1.000 colaboradores.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

1. Contratação 100% digital através de jornadas customizadas para a rede de corretores CyberBroker da Bluecyber.
2. Processo de subscrição automatizada.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

4.400 certificados emitidos no 4Q23.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Invisto.com.vc, Bossa Invest e Anjos Mercado Segurador.



NOME DA INSURTECH: SHERPA DIGITAL

FUNDAÇÃO: 01/12/2017



www.sherpadigital.com.br



contato@sherpadigital.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Kleber de Paula.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Ajudar a escalar e posicionar corretoras de seguros no ambiente digital.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Experiência, vivência em ambiente de inovação. Nascemos a partir de uma *startup* chamada “Cliente Agente”, que criou a primeira e única plataforma de indicações do mercado de seguros.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Aprovado no quarto batch da Oxigênio Aceleradora.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Recursos próprios.

PIER.

NOME DA INSURTECH: PIER SEGUROS

FUNDAÇÃO: 15/01/2018



www.pier.digital



contato@pier.digital

PRINCIPAIS FUNDADORES

Igor Mascarenhas, Lucas Prado e Rafael Oliveira.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Pier atua com seguros de *smartphones* e automóveis, e alia tecnologia ao atendimento humanizado para substituir as ofertas complexas por um seguro descomplicado. Dessa forma, consegue trocar a burocracia por processos instantâneos de ponta a ponta, como o reembolso do Seguro Celular com aprovação em menos de 1 segundo por meio do Pier Bolt – Inteligência Artificial desenvolvida internamente.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

A Pier nasceu com o compromisso de descomplicar e oferecer serviços mais acessíveis com uma experiência incrível, desde o momento da contratação até a solicitação do reembolso. Com isso, é possível democratizar e atender à parcela da população que não tem seguro.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

A Pier é a primeira seguradora a usar Inteligência Artificial para tornar incrível a experiência com seguros. A tecnologia tem permitido inserir novos usuários no mundo de seguros pela facilidade na contratação e pela precificação, em média, 30% inferior ao mercado no Seguro Auto. Entre os clientes atuais, 75% não tinham seguro antes da Pier.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

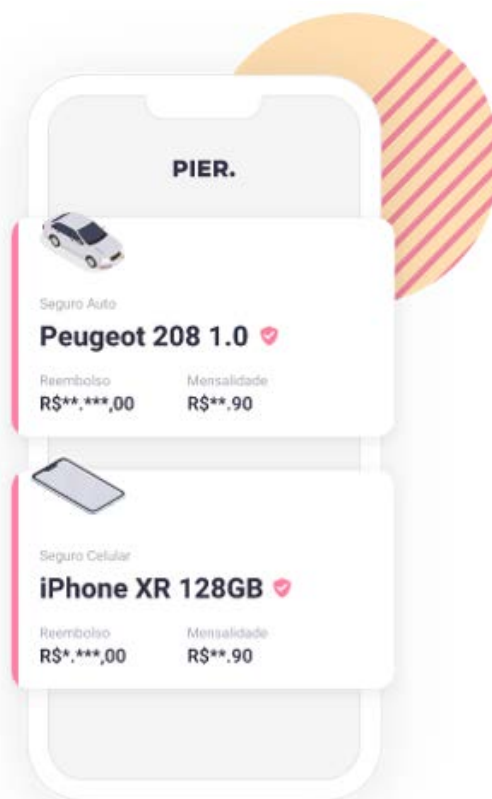
Monashees, Canary, Mercado Livre (por meio do MELI Fund), BTG Pactual (por meio do boostLAB) e Raiz Investimentos.

PIER SEGRADORA, PRINCIPAIS CONQUISTAS DOS ÚLTIMOS ANOS

A Pier foi a primeira seguradora do sandbox a receber autorização para sair do ambiente experimental e operar com licença definitiva em 2022. Com essa aprovação, a empresa se transformou em uma seguradora do segmento S3 da SUSEP, abrangendo danos e pessoas em todo o território nacional.

O crescimento rápido da empresa foi determinante para a obtenção da autorização definitiva, visto que operava próximo aos limites estabelecidos para quantidade de importância segurada e prêmios subscritos dentro do programa Sandbox.

No ano de 2023, a Pier gerou R\$ 125 milhões em prêmio de seguros, com um índice de sinistralidade (relação entre os prêmios ganhos da seguradora e suas contas de sinistros no período) em torno de 55%.





NOME DA INSURTECH: MINUTO CORRETORA DE SEGUROS

FUNDAÇÃO: 30/11/2010



www.minutoseguros.com.br



0800 773 3000



faleconosco@minutoseguros.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Marcelo Blay e Manes Erlichman Neto.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Executivos com 30 anos de experiência no mercado, tendo passado pela Porto Seguro e Itaú Seguros.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Corretora de seguros *on-line* com atendimento multicanal. Oferta de seguros para pessoa física – automóvel, residência, vida, viagem, equipamento eletrônicos, acidentes pessoais etc. – e para pessoa jurídica – saúde, vida, odontológico, patrimoniais.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Inclusão financeira por meio do seguro.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Venda *on-line* com suporte humano em todos os processos, desde contratação, sinistro, pós-venda até renovação. Conseguimos uma oferta ampla, por trabalhamos com mais de 20 seguradoras.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Creditas Soluções Financeiras.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Em julho de 2021, a Creditas, um unicórnio brasileiro reconhecido por suas soluções de crédito e consumo, concluiu a aquisição da Minuto Seguros. A Minuto Seguros, que possui um volume anual de prêmios

superior a R\$ 250 milhões e atende a mais de 160 mil clientes, realiza cotações em tempo real com mais de 15 seguradoras parceiras. Além disso, oferece serviços digitais para contratação e renovação de seguros, administração de sinistros e suporte pós-venda.



0800 773 3000
Indisponível

Fale conosco

Minha conta

Cote grátis

Por que a Minuto Seguros?



AGILIDADE

Cote online e seja atendido com rapidez



ATENDIMENTO HUMANO

Aqui você fala com gente de verdade



TENHA OPÇÕES

Escolha entre as 16 principais seguradoras



CUSTOMIZE

Seguro que atende as suas necessidades



Atendimento em todo o Brasil



Ligue de segunda a sexta



Fale por telefone ou e-mail



Auxílio durante a vigência do seguro



Corretora premiada



+25 anos de experiência

Saiba mais sobre a gente

Seguro auto e muito mais!

DIRETÓRIO INSURTECHS - ENS 2024

94



NOME DA INSURTECH: 180° SEGUROS

FUNDAÇÃO: 28/10/2020



www.180s.com.br



(11) 9 7174 -1507



lara.tristao@180s.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Mauro Levi D'Ancona, Alex Körner e Franco Lamping.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Mauro Levi D'Ancona

Formado em Economia, pela Brandeis University, com Mestrado em Administração, pela Harvard University nos EUA. Tem 14 anos de experiência no mercado financeiro, com passagem pelo Goldman Sachs e Societé Generale, em Nova Iorque, Pátria Investimentos e Nubank.

Alex Körner

Formado em Publicidade e Propaganda com MBA em Marketing pela ESPM. Tem 15 anos de experiência no mercado de seguros com passagem por MAPFRE, Zurich-Santander e Santander.

Franco Lamping

Formado em Ciência da Computação pela Universidade de São Paulo, foi pesquisador visitante da Universidade de Stanford. Tem 7 anos de experiência como engenheiro de *software* em indústrias diversas com passagem pela Raccoon e Nubank.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A 180° Seguros é uma *insurtech* que foi criada com o propósito de transformar o modelo de consumir e distribuir seguros e assistência no Brasil. Fundada por Mauro Levi D'Ancona, Alex Körner e Franco Lamping, a 180° atua em um modelo B2B2C com produtos de seguros e suportes, conectando seguradoras e empresas de assistência aos consumidores com muita tecnologia. Por repensar o modelo de distribuição de produ-

tos com inovação, comunicação simplificada, menos burocracia e atendimento humanizado, levantou investimentos da Canary, Dragoneer, Rainfall e 8VC, em volume maior registrado em rodada *Seed* no setor na América Latina.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Mudar a forma com que as pessoas enxergam e consomem seguros no Brasil. Os produtos de seguros e assistências vão passar por uma revolução na forma como são distribuídos, assim se tornando parte da jornada de compra dos clientes. O *embedded insurance* permite que uma oferta seja feita quando o cliente realmente necessita do seguro (por exemplo, ao comprar um apartamento) e, com isso, torna-se mais personalizado e acessível.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

A 180° atua por meio de um modelo B2B2C, provendo uma solução completa para que empresas consigam vender de forma inovadora e digital os produtos de seguros e assistências. Com uma metodologia própria, focada em alta tecnologia, a 180° estuda cada canal de distribuição identificando oportunidades de criar produtos únicos com a venda de seguros na jornada do cliente final, o *embedded insurance*.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Canary, Dragoneer, Rainfall e 8VC.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

A oportunidade no mercado e o momento atual de seguros no Brasil contribuíram, pois a 180° conseguiu implementar um modelo de negócios diferente, inovador, que irá mudar a forma de consumo de seguros no País. Além disso, o time que a 180° está formando, com os melhores profissionais do mercado, combinando *expertises* de *tech* e seguros em um só lugar. Acreditamos que nossa visão de mercado e a estratégia de empresa fez com que fundos tão importantes, e que nunca haviam investido em *startups* no Brasil no estágio de *Seed*, confiassem em nosso modelo de negócio, que trará um aumento na penetração de seguros no Brasil de forma simples, acessível e descomplicada.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Em maio de 2023, a *insurtech* 180° Seguros obteve autorização da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) para operar como seguradora, permitindo-lhe emitir qualquer tipo de seguro em todo o território nacional. Entre maio de 2023 e junho 2024, a *insurtech* emitiu cerca de R\$6 milhões em prêmios de seguros, com um índice de sinistralidade apurado de 31% (relação entre prêmios ganhos da seguradora e suas contas de sinistros incorridos).





Darwin
seguros

NOME DA INSURTECH: DARWIN SEGUROS

FUNDAÇÃO: FEVEREIRO/2021



www.darwinseguros.com



(11) 9 8208-0908



beto@darwinseguros.com; firmino@darwinseguros.com

NOME DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Carlos Alberto Barros e Firmino Freitas.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Darwin Seguros nasceu para ser uma seguradora focada em oferecer produtos de seguros customizados para atender às necessidades de cada usuário e, por meio de tecnologia e dados, oferecer preços acessíveis aos bons motoristas. A Darwin Seguros começará suas operações apenas com o produto de Seguro Auto.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

A Darwin Seguros possui dois principais objetivos: 1) trazer, em conjunto com uma menor burocracia, maior flexibilidade para um produto historicamente pouco flexível; 2) com base em tecnologia e dados, oferecer preços mais adequados ao risco de cada usuário. Na prática, pretendemos levar o produto de seguros (inicialmente, apenas o Seguro Auto) para milhões de brasileiros que nunca conseguiram arcar com os altos preços de entrada no mercado.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Em primeiro lugar, a Darwin Seguros nasce como uma seguradora – o que nos permite criar uma jornada de usuário, um processo de sinistro e um modelo de precificação 100% proprietário. Além disso, (i) o uso intensivo de tecnologia para a criação de produtos customizados e preços mais justos e (ii) o time de gestão, que conta com um conhecimento específico do mercado (ex-presidentes de uma das principais seguradoras

de Auto do Brasil e ex-executivos de sucesso do mercado segurador) e executivos de sucesso em grandes *cases* de tecnologia, como Stone, TIM e Loggi, são os principais diferenciais da Companhia.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Em 2023, a seguradora que operava dentro do Sandbox regulatório gerou aproximadamente R\$7 milhões em prêmios de seguros, apresentando um índice de sinistralidade de cerca de 40%. Em janeiro de 2024, a empresa concluiu sua participação no ambiente experimental do Sandbox regulatório, ao obter a aprovação da SUSEP para operar como seguradora definitiva.





NOME DA INSURTECH: 88i SEGURADORA DIGITAL

FUNDAÇÃO: 18/03/2018



www.88iseguradora.digital



(11) 9 7803-8881



ventura@88i.io

PRINCIPAIS FUNDADORES

Rodrigo Ventura (fundador), Fernando Moreira (cofundador), Rosi Sena (cofundador), Gustavo Figueiredo (cofundador), Rodrigo Valnisio (cofundador) e Geovano Batista (cofundador).

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Rodrigo Ventura

Executivo internacional com ampla experiência em todos os aspectos de desenvolvimento de negócios, *startups*, consultoria de produtos e serviços, fusões e aquisições na América Latina e Ásia, atuando em diversos segmentos: bancário, seguros, telecomunicações e tecnologia de *blockchain*.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A 88i é a primeira seguradora digital centrada nos clientes e prestadores de serviço dos ecossistemas de Mobilidade, *Delivery*, *Fintech*, *e-Commerce* e Canal Corretor Digital. A empresa está desenvolvendo o primeiro ecossistema aberto seguros do mercado com um portfólio completo de soluções de proteção, incluindo a Vida Digital dos Clientes (Seguro de Celular, *Tablets*, *Notebooks* e outros *gadgets*), Vida, Prestamista, Viagem, Auto e Residencial – tudo isso com as melhores assistências do mercado.

A 88i Seguradora Digital já tem alianças estratégicas com StarrSeguros, AssistCard e Mapfre Assistência, Hannover Re e Scoor Re para desenvolver soluções inovadoras 100% digital. A seguradora ainda tem a melhor capacidade de geração de inteligência de seguros, utilizando o que há de mais avançado em Analytics (Ai & ML).

A 88i é 100% digital, está na nuvem da AWS, o *uptime* é de 99.99% (ou seja, nunca para) e a promessa de serviço de sinistro é pagar na hora ou, no máximo, em 48 horas.

QUAL O **PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA** QUE A **INSURTECH** **PRETENDE RESOLVER** NO MERCADO?

Levar soluções de seguro para todas as pessoas, ajudando a cada uma delas a protegerem aquilo que elas amam e com o que se importam por um preço justo e em um ambiente no qual a velocidade serviço é a melhor do mercado, com a melhor experiência para o cliente.

QUAIS SÃO OS **PRINCIPAIS DIFERENCIAIS** DA **INSURTECH**?

1. **Distribuição Digital To Digital**, por meio da qual ajudamos o cliente transformar seu ecossistema digital em uma máquina de vendas, provendo a capacidade de digitalização dos produtos de seguros, gerando e gerenciando a distribuição de produtos, por meio de Laboratórios de Distribuição, em que a 88i paga todos os custos de campanha, além de pagar comissões superatrativas.
2. **Portfólio de produto completo** através de uma estrutura digital de *open insurance*.
3. **Pagamento de sinistros** na hora ou, no máximo, em 48 horas.
4. **Velocidade** de geração de novos produtos e novas jornadas digitais.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

- **Seed Investor:** Domo Invest e Dash 15%
- **Investidores Anjos:** 15%
- **Fundadores:** 68%

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

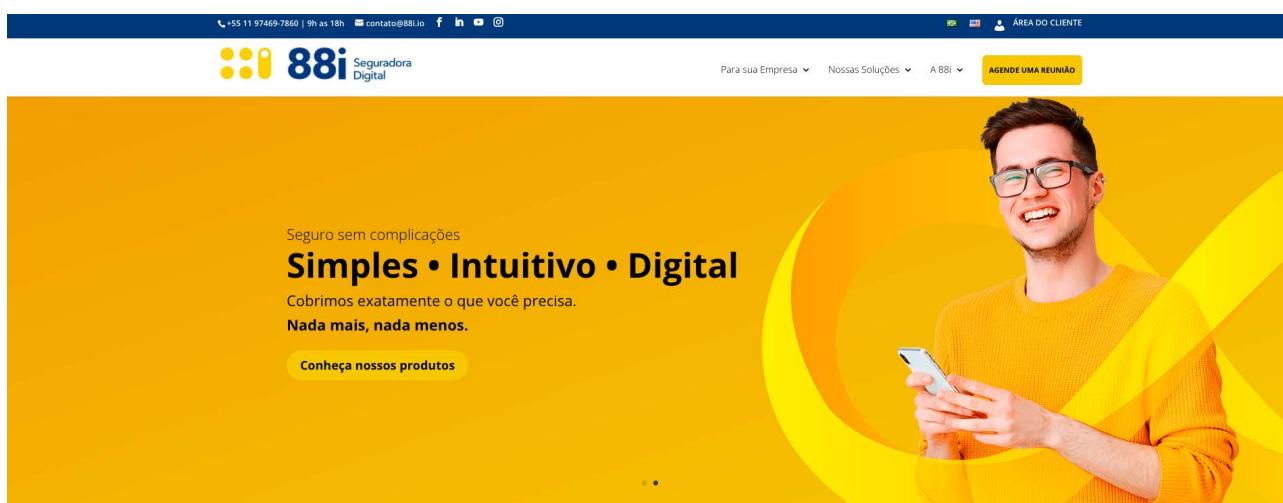
- A proposta de valor completa;
- O modelo de distribuição *Digital To Digital*;
- Os padrões de excelência do time com extenso conhecimento do mercado de seguros e de tecnologia.

PRINCIPAIS CONQUISTAS DA INSURTECH 88i SEGURADORA

A 88i Seguradora Digital fortaleceu parcerias estratégicas com empresas de *e-commerce*, *fintechs*, mobilidade e *delivery*, expandindo seu portfólio para incluir soluções de proteção especializadas. Recentemente, a empresa lançou produtos voltados para segurança de dispositivos digitais, cobertura para entregas e serviços de telemedicina, destacando-se como uma inovadora no setor de seguros digitais. A Seguradora do Sandbox fechou o ano de 2023 com cerca de R\$4 milhões em prêmios de seguros emitidos, e com uma relação sinistros vs. prêmios da ordem de 12%, o que demonstrou maturidade na gestão de riscos pela *insurtech*.

OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES SOBRE A INSURTECH QUE DESEJA PUBLICAR?

Somos uma empresa focada em inovação aberta para levar soluções de proteção para todas as pessoas, valorizamos o canal corretor como uma forma fantástica de levar valor aos clientes por meios digitais e queremos trabalhar com a Escola Nacional de Seguros para ajudar os corretores a entrarem neste fantástico mundo digital.





NOME DA INSURTECH: YOUSE

FUNDAÇÃO: ABRIL DE 2016



www.youse.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

CNP Brasil e Caixa Seguridade.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Criada em 2016, a Youse é pioneira entre as *insurtechs* no Brasil. Oferece seguros para carro, casa e vida, por meio de uma experiência 100% digital, em que o cliente pode personalizar o seguro com as coberturas e assistências que quiser, e ainda pagar como uma assinatura mês a mês, via cartão de crédito, ou à vista, com Pix, para contratos anuais.

Além da contratação, é possível alterar e acrescentar serviços, de forma rápida e descomplicada, pelo *app* ou *site*. A Youse também oferece um clube de vantagens exclusivas com programa de recompensas – como o Youse Friends e o Convide e Ganhe –, além de descontos em empresas e estabelecimentos parceiros.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

A Youse surgiu exatamente com a proposta de simplificar e oferecer ao cliente a flexibilidade de montar seu seguro como quiser. Desse modo, ele pode escolher cada cobertura e assistência do seu seguro e fazer isso com autonomia, direto pelo *app*. O cliente também pode contratar um seguro e pagar conforme a quilometragem percorrida ou adaptar serviços de sua apólice, caso faça uma viagem, ampliando a assistência guincho, por exemplo.

Com isso, acreditamos que o cliente é o ponto de partida. Essa mentalidade praticada diariamente por toda empresa faz com que pensemos no consumidor antes de qualquer coisa. Por isso, como empresa nativa digital, pensamos na experiência do usuário com um olhar para toda sua jornada e como ponto de contato com a marca.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

A Youse é uma empresa que tem a cultura do cliente como ponto de partida. Isso significa que nós ouvimos constantemente os nossos clientes – seja por meio de pesquisas, conversas e análises de indicadores de comportamento do consumidor – para executar iniciativas a partir das necessidades reais. Estamos sempre atentos às demandas dos nossos clientes, bem como antenados às movimentações que envolvem o setor e os hábitos de consumo em todo o mercado.

Um importante diferencial é que temos o pagamento mês a mês, o qual não compromete o limite do cartão de crédito do cliente, e pode ser cancelado a qualquer momento. Sem, necessariamente, adquirir um pacote padronizado, o usuário pode montar o seu seguro com as coberturas e assistências que ele quiser, segundo suas próprias necessidades, pelo aplicativo ou *site* da marca.

Outro fator preponderante são as assistências atreladas aos produtos, que representam uma importante economia e geração de valor ao cliente. Isso porque a parcela do seguro representa um valor baixo

em relação a todas as assistências que contempla. Se custeadas individualmente, tais assistências poderiam sair por um preço muito maior. No caso do Seguro Vida, por exemplo, são 21 assistências, que oferecem consultoria de acessibilidade, *check-up* médico, farmácia e medicamentos, cesta básica, entre outras, que visam minimizar impactos na vida dos clientes que venham a precisar de serviços, em especial, em emergências.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

CNP Brasil e a Caixa Seguridade.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

Nosso foco em crescimento do negócio está voltado para alguns pilares, como:

- Diferenciação do produto;
- Experiência do cliente cada vez mais positiva durante toda a sua jornada;
- Preços mais competitivos.
- Parcerias.

The Loovi logo consists of the word "LOOVI" in a blue, sans-serif font. The letter "O" is stylized with a circular arrow around it, suggesting a digital or tech theme. The logo is centered within a white rectangular box with a black border.

NOME DA INSURTECH: LTI - LOOVI TECH INSURANCE

FUNDAÇÃO: 02/01/2021



www.loovi.com.br



+55 31 9 8862-1074



cunha@loovi.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Quézide Salgado Cunha, William Naor dos Santos e Eudes Otaviano Meira Junior.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A LTI dispõe de uma solução tecnológica, ofertando um seguro Auto de assinatura recorrente com foco na experiência do cliente, voltadas aos públicos C, D e E. Ofertado como uma alternativa aos 73% do mercado desprotegido, a LTI conta com processos simplificados para quebra da barreira inicial. Como estratégia, foi desenvolvida uma estrutura tecnológica junto aos maiores *players* globais, consolidando uma plataforma preparada para a escalabilidade e totalmente integrada.

Venda 100% digital, processo de vitória remota, *onboarding* automatizado e regulações de sinistro digitais já são práticas dessa inovação. Com a aprovação para operar como seguradora (*Sandbox* Regulatório), a LTI Seguros contará com mais uma força para impulsionar suas vendas. Já no primeiro trimestre de 2022, contará com corretores parceiros e plataformas de distribuição.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

A LTI dará acesso a classes hoje não atingidas pelo mercado, por meio de uma comunicação aderente vinculada a soluções simplificadas e tecnológicas.

Como *insurtech*, possibilitará novas formas de trabalho e ganhos junto à parceiros já atuantes no mercado de corretagem de seguros.

QUAIS SÃO OS **PRINCIPAIS DIFERENCIAIS** DA INSURTECH?

Produto digital, simples e modular, que supre a necessidade do cliente de forma justa e eficiente, com uma experiência voltada ao cliente.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

No início de 2024, a Loovi recebeu um aporte de R\$ 45 milhões, capitaneado pela Marçal Holding e Oliveira Participações. Pronta para escalar, a LTI tem uma estratégia de crescimento exponencial já em 2024, por meio da qual busca consolidar sua marca como seguradora *tech* e estar entre as principais *insurtechs* do mercado, sendo reconhecida por seu atendimento, inovação e segurança. Com a nova estruturação, a expectativa é atingir R\$ 360 milhões em faturamento até 2025.



DISPOSITIVO

Tecnologia que resolve

Esse é o cérebro da Loovi
Todas as informações saem desse pequeno aparelho de fácil instalação. O dispositivo OBD é um aparelho telemétrico cuja função é transmitir as informações sobre o funcionamento e localização do veículo.

GARANTA O SEU



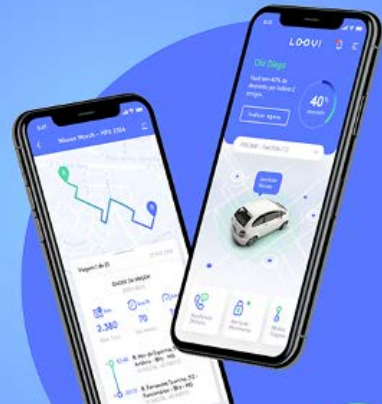
LOOVI

HOME PLANOS BLOG CONTATO  ÁREA DO CLIENTE [CONTRATE AGORA](#)

GARANTIA LOOVI

Achamos ou pagamos

Localizamos o seu carro roubado mas, se por algum motivo não encontramos, pode ficar tranquilo. A Loovi te dá outro de volta. ; -)





NOME DA INSURTECH: MIGRASEGUROS

FUNDAÇÃO: 01/01/2018



www.migraseguros.com.br



(51) 9 9935-8239



atendimento@migraseguros.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Eduardo Haute, Itamar Ávila e Roger Da Fré.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Itamar era gestor de um Sistema para Imobiliárias, e Eduardo era seu Corretor de Seguros. Em 2017, Itamar convidou Eduardo para cuidar de seguros de imobiliárias, tendo como desafio cuidar de uma grande carteira e buscar automatizar a gestão dos seguros. Para isso, convidou Roger, seu amigo, corretor de seguros de todos os ramos, que já tinha vasta experiência atendendo imobiliárias e administradoras de condomínios há mais de 15 anos. Atualmente, Eduardo cuida da parte de vendas, Itamar faz a gestão de TI e Roger cuida da gestão operacional da Migra.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Ajudamos Imobiliárias e Administradoras de Condomínios a automatizarem a contratação de seguros. Nossos principais produtos são: Seguro Incêndio (obrigatório nas locações), Seguro Fiança, Título de Capitalização, Seguro Conteúdo e Seguro de Condomínio. Trabalhamos integrados aos principais sistemas de gestão imobiliária do mercado brasileiro, facilitando ainda mais a gestão e o controle da carteira de seguros das Administradoras, fazemos *split* de comissionamento e temos sistema gratuito.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Transformar o modelo tradicional para o modelo digital, trazendo rapidez, agilidade, transparência e rentabilidade aos nossos parceiros.

QUAIS SÃO OS **PRINCIPAIS DIFERENCIAIS** DA INSURTECH?

Time de especialistas em cada área, atendimento personalizado ao cliente, time próprio de TI e repasse de comissionamento para os parceiros.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Nunca recebemos investimento.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

Estamos focados em evoluir nossos produtos, aprimorando nosso sistema, expandindo nossa equipe operacional e integrando outras seguradoras ao nosso sistema. Nossa estratégia está orientada para um crescimento orgânico sustentável a longo prazo, com o objetivo de fortalecer e consolidar nossa presença nas áreas onde já estamos presentes, com planos futuros de expansão para novas regiões.

Migra
seguros

Home Produtos Sistemas Blog Sobre Contato

Área Do Cliente

Descomplicamos
a comunicação
entre você e a
Seguradora.

Conheça nossas soluções em seguros

Fale Conosco >>



NOME DA INSURTECH: COINSURE

FUNDAÇÃO: AGOSTO/2021



www.coinsure.com.br



(11) 9 9904-3362



rodrigo@coinsure.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Rodrigo Pedroni

Empreende no mercado de seguros há 6 anos, desenvolvendo a corretora de sua família. Iniciou a carteira de seguros de Responsabilidade Civil, onde teve sucesso e, atualmente, atende empresas de capital aberto e seguradoras. Fundou uma *startup* de alimentação saudável, que teve *Exit* para a Unilever. A empresa já possui um *founding team* formado por um *tech lead* e por profissional técnico do segmento de Responsabilidade Civil (experiência de 10 anos em seguradoras).

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Coinsure é uma plataforma de seguros de Responsabilidade Civil para profissionais liberais – advogados, contadores, engenheiros etc. Por meio do corretor de seguros, pretendemos promover a comercialização desses seguros de forma mais rápida e educativa.

É importante dizer que não somos uma seguradora, e sim uma corretora/plataforma que conecta as seguradoras com os seus produtos.

O corretor paga uma assinatura mensal para a Coinsure, tornando-se um membro. Com essa assinatura, além de todo acesso na plataforma, ele recebe treinamentos, suporte na venda para os seus clientes e suporte na regulação de sinistros.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

O processo de contratação de Seguro de Responsabilidade Civil é muito técnico e moroso. Por esse motivo, os corretores deixam de explorar esse segmento. Com a plataforma, iremos dar todo o suporte para o corretor começar a distribuir esses seguros de forma mais rápida e educativa.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

O segmento de Responsabilidade Civil possui uma curva de aprendizado mais lenta, e isso é um dos motivos pelos quais não temos concorrentes diretos. Temos o *know how* em tecnologia (a plataforma

já opera) e o *know how* do produto/dinâmica do mercado. Muitos entrantes não terão esses dois diferenciais. Também contamos com um *founding team* extremamente competente, que mescla *Market Fit* com *Tech Fit*.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investidor anjo.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

Com novos investimentos, pretendemos expandir nossa base de corretores de seguros parceiros, gerando prêmios de seguros na ordem de R\$ 25M e receitas de comissões na ordem de R\$ 5,5M.





NOME DA INSURTECH: CILIA



www.cilia.com.br



0800 883 0672



contato@cilia.com.br

O Sistema Cilia é uma solução criada para simplificar o trabalho das oficinas, reguladoras ou seguradoras no processo da realização de orçamentos de sinistros.

PRINCIPAIS FUNDADORES

Daniel Barbosa

A Cilia Tecnologia, *insurtech* situada em Goiânia (GO), tem uma equipe com alunos de mestrado da Universidade Federal de Goiás (UFG) e apoio do laboratório Deep Learning Brasil, permitindo que a empresa seja um elo entre o mundo acadêmico e o corporativo no desenvolvimento de produtos.

O QUE A INSURTECH FAZ? *MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES*

O Sistema Cilia é a solução mais moderna de orçamentação automotiva disponível no mercado. Com o sistema, é possível orçar reparos por meio do compartilhamento de imagens e informações sobre os danos causados. Isso acontece sem a intervenção de peritos, oficinas ou reguladoras. Além disso, o sistema Cilia também fornece um painel estatístico, que exibe dados em tempo real sobre os sinistros documentados.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

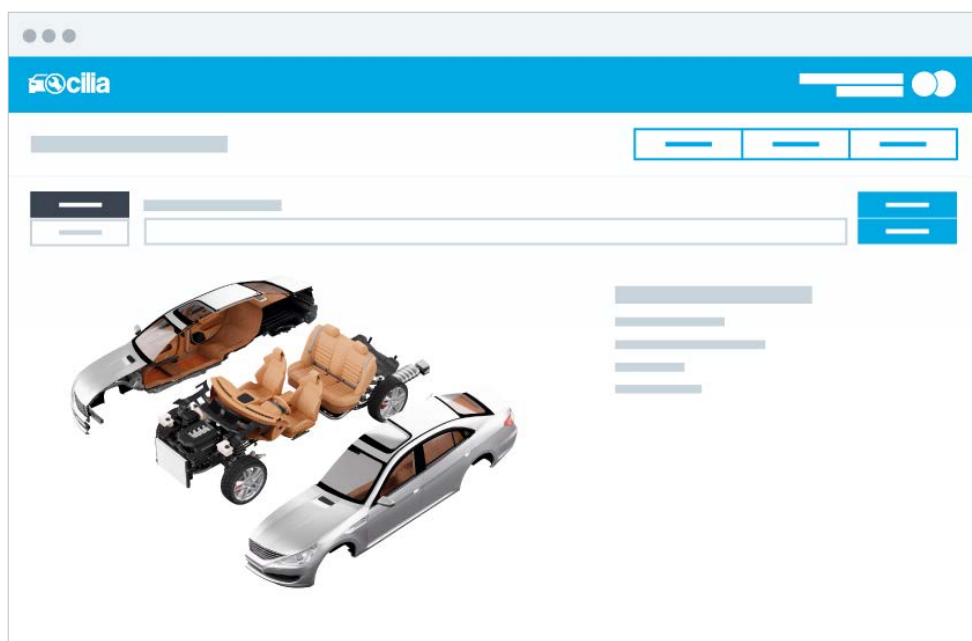
A solução foi criada para simplificar o trabalho das oficinas, reguladoras e seguradoras no processo da realização de orçamentos.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Contamos com 20 montadoras, mais de 5.000 modelos de veículos e mais de 2.8 milhões de peças atualizadas diariamente – totalmente nas nuvens, sem necessidade de instalação ou *download*.

Algumas funcionalidades do Sistema Cilia:

- **Cilia Pass** – Envio instantâneo de vistorias para oficinas que não possuem sistema de orçamentação. Por meio de um *token* de acesso, as oficinas poderão realizar as vistorias de forma rápida e fácil.
- **Agilidade** – Esqueça transmissões FTP, geração de arquivos grandes e filas de importação. Com a nova tela de fluxo, você acompanha em tempo real os trabalhos das reguladoras, dos peritos e das oficinas. Simplicidade e agilidade são possíveis, agora, com o CILIA.
- **Suporte** – Disponível pelos canais de atendimento, manuais *on-line*, vídeo aulas e portal para solução de dúvidas.
- **Banco de dados** – Sistema completo com 31 montadoras, 4 mil modelos de veículos e mais de 2.7 milhões de peças com atualizações diárias.
- **Velocidade** – Troca de informações automática. Da abertura do sinistro até a alocação dos processos ao perito, em minutos, reduzindo tempo de atendimento e distribuição.
- **Portabilidade** – Por meio de dispositivos móveis – como *tablet* com Android ou iOS –, você poderá realizar as vistorias de forma *on-line* ou *off-line*, mantendo a confiabilidade e velocidade de sincronização em seu primeiro acesso a internet.
- **Integração** – Workflow, XML e exportação de dados são conceitos do passado. Por meio de nossos *webservices*, a facilidade e praticidade se unem para otimizar resultados, baixo custo, agilidade e qualidade. Faça parte do novo.
- **Inovação** – Possibilidade de realização de orçamentos sem a necessidade de instalações. Início imediato, treinamento *on-line*, rápido e simples.





NOME DA INSURTECH: SIMPLE2U

FUNDAÇÃO: 2020



www.simple2u.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Empresa do Grupo MAG Aegon (constituída no *Sandbox* Regulatório Susep).

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Simple2u é a sua seguradora 100% digital de seguros *on demand* (sob demanda). O cliente só paga o quanto usar pela compra de créditos para pagar pelos seguros, do jeito que quiser.

O cliente também define onde e por qual período deseja estar coberto, com uma cobrança baseada em minutos, horas ou dias, debitada dos créditos contratados.

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Venda direta ao consumidor e parcerias com corretores de seguros.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Tudo é feito *on-line* na Simple2You, desde a contratação até a ativação do seguro. O cliente decide quando quer estar coberto com apenas um clique.

PRINCIPAIS PRODUTOS

Seguro de Acidentes Pessoais e Seguros Residenciais.





NOME DA INSURTECH: THINKSEG

FUNDAÇÃO: 2016



www.thinkseg.com



(11) 3004-9815.



www.thinkseg.com/fale-conosco

PRINCIPAIS FUNDADORES

Andre Gregory

Investidor e empreendedor serial, Gregory deu início a empresas como a Fator Seguradora, em 2005, adquiriu a seguradora Cigna, no Brasil, e entrou como sócio do BTG Pactual, em 2010, com o desafio de criar, do zero, a operação de seguros do banco, liderando e expandindo essa frente durante 5 anos. Antes disso, atuou no mercado financeiro, com passagens por Citibank e Bank Boston, ajudou na criação e venda da startup Apetick, investida do Citibank, e trouxe a marca Vaporetto para o Brasil. Hoje, além de ser fundador e CEO do Grupo Thinkseg, André também está à frente da GRG Venture Capital.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

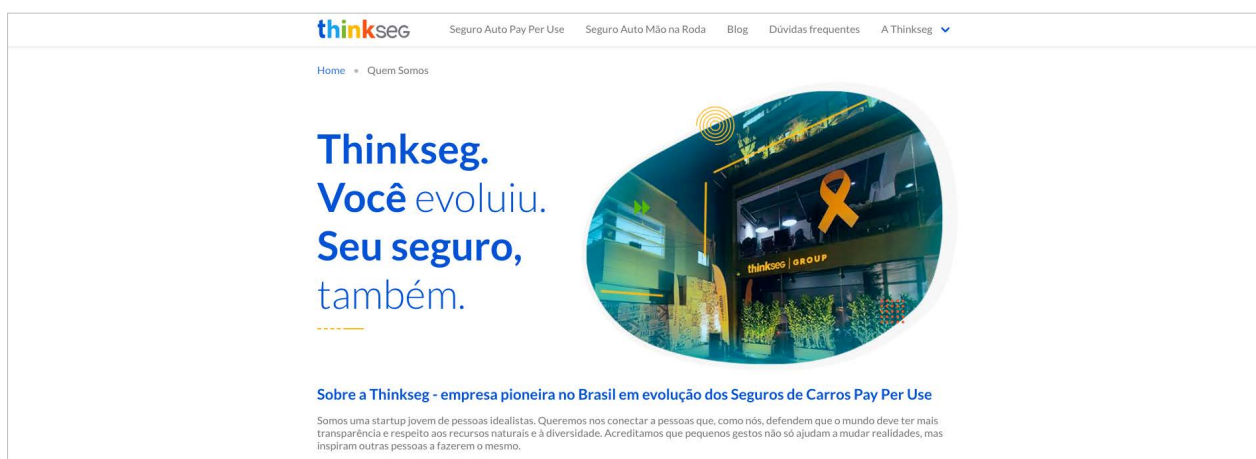
A **ThinkSeg** surgiu, em 2016, da união de profissionais da área de seguros impactados por revoluções digitais – como Uber, Netflix e Spotify – e que enxergavam a necessidade de mudanças nas grandes empresas de onde vieram. A indústria de seguros deve ser democratizada, com preços mais justos, ao mesmo tempo em que não deve haver letras miúdas e asteriscos.

- **Modelo de Negócio:** Pioneira no Brasil no modelo de seguro pago por utilização – o *Pay Per Use* –, totalmente digital. O cliente paga o quanto roda, dessa forma, quanto menos rodar, menos paga.
- **APP ThinkSeg:** Tecnologia de telemetria é capaz de saber se o cliente está dirigindo o carro ou se deslocando por outros meios, como bicicleta, patinete, ônibus ou por carro de aplicativo e taxi. O seguro só será cobrado se o cliente estiver dirigindo o seu carro. Além disso, com o intuito de educar motoristas para termos um

trânsito mais seguro, o *app* também analisa o comportamento do motorista na direção, com as seguintes variáveis: velocidade, aceleração e uso do celular, além de dar dicas de como melhorar a condução.

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

venda direta ao consumidor e parcerias com corretores de seguros.





NOME DA INSURTECH: STOA

FUNDAÇÃO: 12/11/2020



www.stoasolucoesfinanceiras.com.br



(31) 9 9184-0943



eduardo@grupostoa.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Eduardo Marcellini Carneiro de Mendonça, Amanda Fagundes Mourão, Renato Miligrana de Aguiar e Luiz Alberto de Faria Sampaio.

O QUE A INSURTECH FAZ? *MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES*

Plataforma digital de CRM, *backoffice* e treinamento para corretoras de seguros. Por meio de assinatura mensal, entregamos todo o serviço de *backoffice*, cotação, emissão e inadimplência de apólices de seguro de mais de 40 seguradoras, de forma centralizada e organizada, em nosso CRM. Além disso, provemos todo o conteúdo e material técnico e de vendas referentes aos produtos e seguradoras parceiras – tudo de forma isenta.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Gestão de carteira de clientes de múltiplas seguradoras de forma centralizada e eficiente, entregando ao corretor mais tempo para se dedicar às vendas e nenhum tempo gasto com processos operacionais.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Backoffice especializado integrado à plataforma digital de gestão de carteira de múltiplas seguradoras e ramos, além da plataforma de conteúdo técnico e comercial.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Sócios.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

- 1.000 corretoras parceiras (usuários);
- Integração via API com as mais de 40 seguradoras parceiras;
- Plataforma digital de venda direta para o cliente final (segurado).





NOME DA INSURTECH: TUIA SEGUROS

FUNDAÇÃO: 01/08/2018



www.tuiaseguros.com.br



(11) 9 7204-1140



adriano@tuiaseguros.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Adriano Fernandes, Jailson Meireles, Regina Shuller e Thaisa Ranieri.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Adriano Fernandes (CEO)

Atua no mercado de Seguros há quase 30 anos, em posições de liderança de produtos no Itaú e Sompó Seguros.

Jailson Meireles (CIO)

Atua com tecnologia para o mercado de seguros atendendo às principais seguradoras do País.

Regina Shuller (CPO)

Possui experiência em gestão de produtos e portfólio de Seguros de Pessoas, em empresas como Allianz, Itaú, Mapfre, Metlife e Real Seguros.

Thaisa Ranieri (CCO)

Possui anos de vivência no mercado financeiro e especialização em Inovação e Profissões do Futuro.

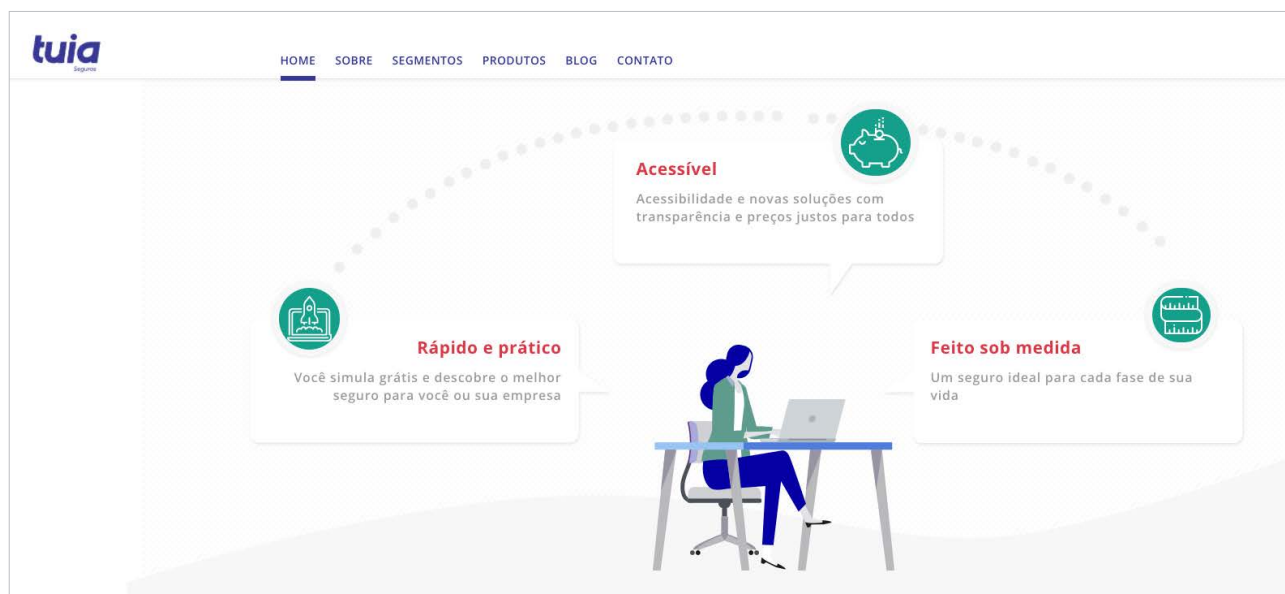
O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Tuia Seguros é focada em pequenas e médias empresas, bem como em profissionais liberais (B2B2C) para fornecer o seguro sob medida, conforme a atividade do cliente.

Somos orientados aos nichos de clientes, e não ao produto, por modelo de propensão de necessidade de cada segmento, tornando mais fácil aos clientes compreender, comprar e gerenciar riscos. Uma mudança de abordagem de “seguro de (...)” para “seguro para (...)”! Conceito *one stop shop*.

QUAL O **PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA** QUE A **INSURTECH** **PRETENDE RESOLVER** NO MERCADO?

Simplificar a jornada de compra de seguros, tornando mais fácil aos clientes compreender, comprar e gerenciar riscos.



The logo for Qlickseguros, featuring the company name in a bold, sans-serif font with a yellow swoosh underline.

NOME DA INSURTECH: QCLICKSEGUROS INSURTECH MGA

FUNDAÇÃO: 12/04/2021



www.qlickseguros.com.br



(11) 9 8138-2367



mauricio.coelho@qlickseguros.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Mauricio Pereira Coelho

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Chamado de MGA (Managing General Agent), esse modelo é uma espécie de *mix marketplace* e *full stack*. A *startup* desenha a estratégia de produto/canal/experiência e faz todo o gerenciamento, mas o risco é assumido pela seguradora, com uma boa margem de lucro para alinhar incentivos, claro.

Permite que as seguradoras desenvolvam e distribuam produtos de seguros por canais digitais, sem comprometer os recursos internos de TI ou ficar limitada por sistemas legados. Além disso, permite que as empresas digitais ofereçam novos produtos e serviços de seguros a seus clientes para aumentar a receita ou a retenção.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Permite que as seguradoras desenvolvam e distribuam produtos de seguros por canais digitais, sem comprometer os recursos internos de TI ou ficar limitada por sistemas legados.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Tecnologia própria, de 5ª geração, preparada para o *openinsurance*, flexibilização de contratação de coberturas e serviços, precificação por *telematics*, já integrados com 5 seguradoras em linhas de massificados.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Recursos próprios.

QLICKSEGUROS [Home](#) [A Qlickseguros](#) [Seguros para Você](#) [Diferenciais](#) [Planos](#) [Contato](#) [Telemetria](#) [Área do Cliente](#) [Portal do Cliente](#)

Protegemos você e seu patrimônio onde quer que esteja.

Uma nova maneira de se relacionar com seguros para você ou seus bens, de forma prática, rápida, digital com valores super acessíveis. Venha conferir!

[Saiba mais!](#)



QLICKSEGUROS [Home](#) [A Qlickseguros](#) [Seguros para Você](#) [Diferenciais](#) [Planos](#) [Contato](#) [Telemetria](#) [Área do Cliente](#) [Portal do Cliente](#)



Olá, Bem Vindo. Somos a Qlickseguros.

Somos uma plataforma de seguros 100% digital que quer reinventar a forma como as pessoas se relacionam com seguros.

Com total transparência e praticidade, oferecer em minutos, coberturas na medida que encaixam no seu estilo de vida!



NOME DA INSURTECH: ZIPIA

FUNDAÇÃO: 01/04/2020



www.zipia.com.br



(11) 9 7553-3165



pedro@zipia.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Pedro Yue, Simon Birrell e Daniel Possa.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Pedro Yue (CEO)

Strategy consultant (Bain) turned executive (QuinStreet) turned entrepreneur. Built QuinStreet's operations in Brazil and now spun-out the business as Zipia.

Simon Birrell (CTO)

Entrepreneur and coder who has worked in games, virtual reality, AI, robotics, corporate software and digital marketing, now entering his fourth startup.

Daniel Possa (VP of Operations)

Digital media specialist with a Social Communication and Semiotics studies background. Now starting his first startup as a co-founder.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Conecta corretores e seguradoras com consumidores pela internet em tempo real, abrindo o digital como canal de aquisição de clientes de forma eficiente e escalável. Nossa solução combina a geração de *leads* qualificados em uma rede proprietária de marketing digital com uma plataforma *web* que permite o gerenciamento dos times de vendas com transparência e eficiência.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Permitir aos corretores aumentarem suas vendas atendendo os clientes que estão na Internet, de forma simples, eficiente e escalável.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Tecnologia e experiência em marketing digital unidos em uma plataforma que possibilita ao corretor alcançar novos clientes em tempo real, já qualificados e segmentados.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

500 Startups, Canary, anjos.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Time experiente e solução comprovada em um mercado de grande oportunidade.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

Atualmente, com foco primário em seguro auto, consolidar a expansão para demais segmentos de seguros e incluir novos produtos, como consórcios e financiamentos, bem como expandir funcionalidades da plataforma para continuar facilitando o processo de vendas para os corretores.





NOME DA INSURTECH: AMAR ASSIST (AMAR ASSISTÊNCIA EM SEGUROS SA)

FUNDAÇÃO: 12/12 /2012



www.amarassist.com.br/



(11) 9 7073-8484



bgallo@amarassist.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Bruno Gallo

Fundador, ex-gerente de projetos URBIA Properties, ex-gerente de expansão Gazit Brasil, ex-gestor de novos negócios Grupo Memorial.

Rodrigo Guerra

Cofundador, investidor, ex-Diretor-Geral SPDL, ex-CEO Grupo Memorial, ex-CFO AGV Logística AS.

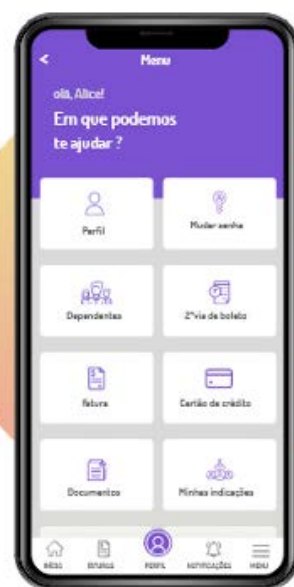
Philip Reade

Cofundador, investidor, ex-sócio Tarpon Investimentos e membro do board Cultura Inglesa.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Somos uma *insurtech* especializada na comercialização de serviços de proteção financeira de risco atuarial proprietário e de terceiros (seguros), e prestação de serviço pós-vida (assistência funerária), com abrangência em todos os municípios do Brasil.

Nosso público é composto majoritariamente por mulheres, de grandes capitais, com idades entre 45 e 55 anos, que possuem pais idosos ou já passaram pela perda de um ente querido e sabem o quão custoso é passar por essa situação sensível, tanto economicamente como emocionalmente. Nossos principais produtos são:



- Plano Funerário Familiar;
- Plano Anjo da Guarda;
- Jazigo Garantido (risco próprio);
- Cremação Garantida (risco próprio);
- Seguro Renda (risco de terceiros);
- Amar Mais (risco de terceiros);
- Amar PET (risco próprio).

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LAGUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Por meio de produtos inovadores e diferenciados com abrangência nacional, nossa empresa promove proteção, acolhimento e segurança familiar, patrimonial, emocional e de saúde para brasileiros das classes B, C e D.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Somos uma empresa 100% digital com muita tecnologia envolvida em todos os processos, desde a geração de oportunidades e vendas, até resoluções de solicitações e acionamento emergencial. Nosso sistema desenvolvido *in house* nos permite estar integrados com múltiplas plataformas e gerenciar conteúdo, relacionamento, oportunidades, contratos e cobrança.

Nossa tese está lastreada em risco atuarial, escalabilidade e recorrência, suportada por 5 pilares: tecnologia, marketing digital, *inside sales*, inteligência de dados e gestão de cobranças.

Nossa plataforma verticalizada nos garante muita autonomia para desenvolvimento de novas soluções, rápida adaptação e controle de custos.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Philip Reade

<https://www.linkedin.com/in/philip-reade-63193>

Rodrigo Guerra

<https://www.linkedin.com/in/rodrigo-guerra-025252>

Duxx Investimentos

<http://duxxinvestimentos.com.br>

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Validação do modelo de negócio já efetivada, potencial de crescimento exponencial, risco atuarial proprietário, recorrência, abrangência nacional, time de executivos e setor em início de transformação digital.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

- Lançamento de novos produtos, dentro e fora do segmento funerário;
- Desenvolvimento e evolução da nossa plataforma de *business intelligence*;
- Expansão regional para as regiões Sul e Nordeste;
- Fortalecimento da marca;
- Criação de novos ativos digitais.

Amar Assist em números:

- ARR de R\$ 18MM;
- de 12 mil assistências realizadas;
- 14 mil contratos ativos (85% SP + RJ);
- de 100 mil vidas protegidas;
- 6 a 7 mil leads mensais;
- + de 800 vendas mensais;
- Média de 50% de crescimento anual nos últimos anos, apenas de forma orgânica;
- Maior NPS do setor com 82 pontos;
- Fluxo de recebíveis com mais de 70% de concentração em cartão de crédito.

AS MELHORES ESCOLHAS SÃO AS QUE TE TRAZEM TRANQUILIDADE.



AMAR ASSIST: PREZANDO PELO BEM DA SUA FAMÍLIA

Nossa missão sempre será proteger quem você ama. Seja o anjo da guarda da sua família, com o Plano Funerário Familiar, você contará com a empresa do setor funerário que mais cresce no Brasil e fará parte dos mais de 100.000 brasileiros que confiam em nós para cuidar das pessoas que amam nos momentos mais difíceis. Além de abrangência nacional, atendimento 24 horas, não possuir limite de idade, com opções sem carência e com cremação inclusa, gratuitamente, também oferecemos proteção para sua casa, pet, carro e moto.



NOME DA INSURTECH: SAMI SAÚDE

FUNDAÇÃO: 19/06/2018



www.samisaude.com.br



(11) 9 9281-3555



vitor.asseituno@samisaude.com

PRINCIPAIS FUNDADORES

Vitor Asseituno

Médico formado pela Unifesp, com MBA em Finanças pela FGV.

Guilherme Berardo

Formado em *International Business* pela San Diego State University, com intercâmbio pela Universidade de Barcelona, CFA *charterholder*.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Planos de saúde para PMEs.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Altos reajustes pelos planos de saúde.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Médico de família, rede mais qualificada, telemedicina, preços menores, reajustes menores e Gympass incluso.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Redpoint, Canary, monashees, Valor Capital Group.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Potencial de mercado, time de fundadores.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

Atingir mais de 150 mil membros na cidade de São Paulo.

Saúde de verdade *a preço justo*



Saúde on demand

Telemedicina 24h e Time de Saúde com médico e enfermeiro na palma da mão.



Saúde integral e preventiva

Tratamento proativo, preventivo e coordenado. Cuidamos de você por inteiro.



Rede Médica de referência

Hospitais e laboratórios de nível internacional, recompensados pela qualidade do atendimento.



Praticidade e transparência

Tudo simples e fácil. Contrate direto com a Sami, online e sem intermediários. Sem letras miúdas ou sustos.

Conheça nossos planos



NOME DA INSURTECH: FLIX

FUNDAÇÃO: 20/05/2022



www.flix.com.vc



(11) 9 9283-8989



contato@flix.com.vc

PRINCIPAIS FUNDADORES

Luis Felipe Barranco

Antes de fundar a Flix, Felipe atuou por 10 anos como Diretor de MKT Latam na Aon.

Marcos Carneiro

É formado pela ESPM, em Comunicação Social e Marketing, e possui experiências como empreendedor em agências de publicidade, ações promocionais e *live marketing*.

Manoel Carlos Barranco

Formado em Administração, antes de fundar a Flix, era sócio-proprietário da Sicura Corretora de Seguros – empresa que está há 25 anos no mercado.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Flix é uma seguradora 100% digital focada na distribuição de produtos de seguros e assistências residenciais, de forma descomplicada, acessível e flexível. A empresa investe em soluções inovadoras para trazer o melhor do mercado sem burocracia ou qualquer tipo de multa contratual. Seu público-alvo são as classes B/C/D/E, tendo como enfoque principal os utilizadores dos serviços de assistência – por exemplo, mães solteiras e jovens que passaram a morar sozinhos.

A empresa disponibiliza o limite de cobertura financeira (securitária) que mais faz sentido para o segurado, com até 150 combinações entre coberturas financeiras e serviços de assistências.

Suas principais ofertas são:

- **Seguro Residencial:** cobertura contra queda de raio, incêndio e explosão, roubo e furto qualificado e danos elétricos.
- **Assistência Emergencial:** chaveiro, eletricista, encanador e vidraceiro.
- **Assistência Home Office:** suporte para reparos em *desktops*, *notebooks* e periféricos.
- **Assistência Pet:** plano assistencial com consultas veterinárias e informações sobre vacinas.
- **Assistência Eletroassist (linha marrom e branca):** cobertura de eletrodomésticos (televisão, geladeira etc.).

Seu modelo de negócio permite a arrecadação por meio dos prêmios de seguro com geração recorrente. Com o modelo de cobrança por assinatura, a taxa de perda é quase zero, o que dá um volume muito expressivo de receita à empresa.

Em fevereiro de 2021, a empresa recebeu autorização da licença para operar como seguradora 100% digital, participante do *Sandbox* Regulatório da Supesep, mudando o foco e afunilando os objetivos de disseminar essa nova proposta de mercado no maior número de pessoas possível.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Hoje, no Brasil, cerca de 86% dos domicílios não possuem seguro residencial. A empresa visa preencher essa lacuna do mercado, com o propósito de digitalizar, democratizar, escalar e simplificar um produto inovador. Oferece uma nova perspectiva sobre prote-

ção imobiliária, além de proporcionar aos segurados simplicidade, facilidade e flexibilização dos serviços, em um modelo de mensalidade recorrente e sem carência, gerando mais autonomia do cliente sobre o produto e menos burocracia nos processos.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

O principal diferencial da Flix está na facilidade e flexibilidade para a contratação do seguro residencial. A contratação é feita de forma totalmente descomplicada, prezando pela confiança no cliente. Por exemplo, o cliente não precisa enviar documentação para comprovar a localização do imóvel a ser segurado.

O modelo de cobrança por assinatura é outro diferencial importante, dando ao segurado a possibilidade de ser cancelado a qualquer momento. Os planos personalizados da Flix são vendidos a partir de R\$ 9,90 por mês, com a vantagem de as assistências serem utilizadas oito vezes ao mês, sem causar atualizações ou mudanças de preço na mensalidade.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Grupo ZANON (Grupo Zanon Holding de Franquias).

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Com a operação da Flix, o Grupo Zanon passa a oferecer uma distribuição de seguros através de canais digitais como fintechs, varejistas online, marketplaces, entre outros, e com baixo custo operacional.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

O Grupo Zanon anunciou, em agosto de 2023, a aquisição da Flix Seguros, marcando um importante avanço na ampliação de seu ecossistema de seguridade. Além de consolidar sua expertise em corretagem de seguros, o grupo agora expande suas operações com uma seguradora autorizada pela SUSEP. Essa iniciativa representa um marco significativo na estratégia de oferecer um espectro completo de serviços no setor de seguros.





NOME DA INSURTECH: TOUCH SEGUROS

FUNDAÇÃO: 01/01/2018



www.touchseguros.com.br



(44) 9 9101-7984



cristiano.vicentin@touchseguros.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Cristiano Felipe Vicentin

Com mais de 10 anos de experiência no mercado de seguros, mais focado em tecnologias e plataformas de seguros.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Touch Seguros aproxima o produto de seguros à nichos de negócios específicos, como Imobiliárias/Administradoras de Condomínio, Revendas Agrícolas/Auto, entre outros, gerando diferenciais de produtos e novos negócios.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Criamos alternativas mais simples para levar o seguro para o consumidor, já que, atualmente, o mercado é muito burocrático e engessado.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Somos 100% Digital, trabalhamos com modelo de parcerias, nossos parceiros fazem a venda do seguro.

Temos tecnologia própria, não dependemos de terceiro para desenhar e customizar nossos produtos. A plataforma é própria, o que gera velocidade e capacidade de adaptação ao mercado de forma ágil e eficiente.



NOME DA INSURTECH: ME SINTO SEGURO

FUNDAÇÃO: 08/01/2019



www.mesintoseguro.com.br



(46) 9 8409-1571



lucas.bandeira@mesintoseguro.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Lucas Bandeira e Odair Machado.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Lucas Bandeira

Foi corretor de seguros no agronegócio, tem formação em *design* e grande experiência com o mercado de inovação e tecnologia.

Odair Machado

É Engenheiro Agrônomo, com experiência no mercado de seguros e crédito, e vivência internacional. Atualmente, ministra treinamentos junto à CNA, Funenseg e outras entidades na área de perícia e gestão de riscos agrícolas.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Modelo de negócios B2B2C. Nossa plataforma permite que corretores de seguros agro façam análise de riscos, gestão de apólices e sinistros, e distribuam produtos de seguros dos agronegócios.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Gestão, análise e distribuição de Seguros Agro, conectando o produtor rural, o corretor de seguros, os distribuidores de insumos, as seguradoras e resseguradoras.

QUAIS SÃO OS **PRINCIPAIS** **DIFERENCIAIS DA INSURTECH?**

Equipe especializada no mercado de seguros agro e tecnologia.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

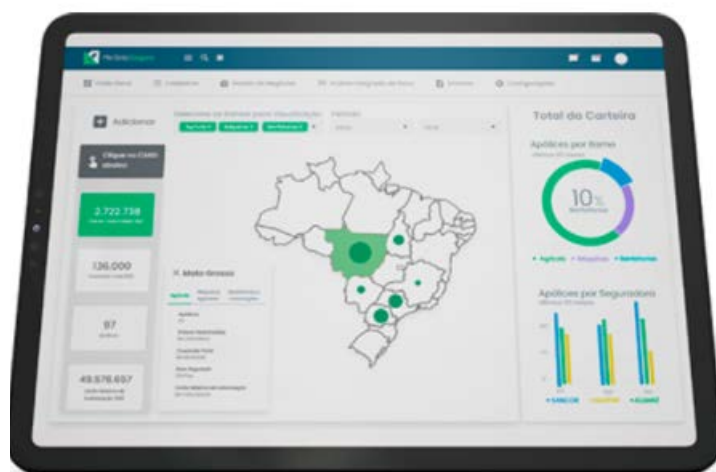
Investimentos Bootstrap.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES **A APOSTAR NA SUA EMPRESA?**

Equipe, proposta e tecnologia.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS **PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)**

Distribuidor Digital de Produtos de Seguros Agro.





NOME DA INSURTECH: *SEGURE.ME*

FUNDAÇÃO: *06/10/2016*



www.segure.me



(11) 3241-1400



contato@segure.me

PRINCIPAIS FUNDADORES

Luiz Bruzadin e Adam Leite.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Luiz Bruzadin

Executivo com mais de 35 anos de experiência profissional nos segmentos de serviços financeiros e seguros. Nos últimos 30 anos, ocupou posições de liderança nas áreas de vendas e desenvolvimento de novos negócios, por exemplo: Icatu Seguros, CCF, CIGNA, Canada Life e MetLife. Tem atuado como investidor anjo desde 2007, participa como membro do GV Angels e é sócio da Health Angels BR. É formado em Administração de empresas pela FAAP e possui um EMBA no programa OneMBA pela FGV-EAESP.

Adam Leite

Consultor em Tecnologia com mais de 20 anos de experiência profissional na área financeira. Atuou na liderança de projetos complexos de conectividade, migrações e transformação digital nos bancos Multiplic, BankBoston e Itaú. É formado em tecnologia pelo Mackenzie, pós-graduado em administração pelo CEAG-FGV-EAESP e MBA em Gestão e Engenharia de Produtos e Serviços pela POLI-USP. cursou Mestrado Profissional em Engenharia de Software no IPT-USP e Gestão Ambiental na FEI.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

O modelo de negócio da segure.me é de *fee for service*. Atuamos intermediando contratos de seguros, planos de previdência, consórcios e outros serviços, financeiros e não financeiros, como carros por assinatura e planos de saúde com foco voltado para atender clientes pessoas físicas

e pessoas jurídicas de forma consultiva e por meio de autosserviço, ofertando uma gama de opções de planos em seguradoras líderes em seus mercados que passam por uma curadoria. A captação de *leads* ocorre pelo uso de ferramentas de marketing digital e de jornadas de compra completas, ofertando aos nossos clientes conveniência, transparência e custos adequados.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Atender aos clientes de forma conveniente, rápida, segura e transparente, com ética e comparando condições de várias seguradoras.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Agilidade, transparência, conveniência e atendimento às necessidades de nossos clientes.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Os próprios fundadores.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Não temos investidores externos.



NOME DA INSURTECH: CAR10

FUNDAÇÃO: 10/09/2014



www.car10.com.br



(11) 2914-0019



contato@car10.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Fábio, Fernando e Renato Gimenez e José Luíz Tafner.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Família Gimenez atua a mais de 40 anos no mercado de seguros e reparação automotiva, com sólida presença no ecossistema securitário através da AutoReg e Car10.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Plataforma digital de serviços automotivos, conectando clientes B2B2C, por meio de benefícios exclusivos, a uma rede de mais de 8.000 oficinas por todo o País.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Atenuamos o estigma de insegurança nos serviços de reparação automotiva para os clientes usuários de carros segurados e não segurados, promovemos a digitalização das oficinas e propiciamos novos pontos de contatos entre seguradoras e segurados, aumentando a relevância e valor entregue na jornada de compra e utilização de seguros automotivos.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Grande abrangência e capilaridade, curadoria de rede e processos, jornadas altamente digitais e ampla capacidade de implementação, customização e operação.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Família Gimenez, família Tafner, família Passareli e Webmotors.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES

A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Histórico de sucesso e reputação da família Gimenez, ampla capacidade de implementação, operação e aceleração de negócios.



The logo for MOSHE, featuring the word "MOSHE" in a bold, sans-serif font. A small red vertical bar is positioned above the letter "O".

NOME DA INSURTECH: MOSHE SI

FUNDAÇÃO: 20/01/1984



www.moshe.com.br



(11) 5083-4326



suporte@moshe.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Mauricio Aniceto Marques

Mauricio começou sua carreira na área de seguros em uma corretora em 1984. Desde então, desenvolveu um sistema de cálculo e gestão para essa corretora, que serviu de base para o seu sistema. Ao abrir a MOSHE SI, colocou no mercado o seu sistema, que vem recebendo melhorias e inovações desde então.

Primeira gestão do mercado, primeiro multicálculo de Auto do mercado, primeiro sistema *web*, primeiro sistema em nuvem, pioneiro no Azure Brasil, primeiro APP para corretor e segurado do mercado, primeiro a comercializar API para seu ambiente e, agora, primeiro a integrar LGPD.

De nossas soluções, uma das que mais se destaca é a automação e baixa de comissões em todas as seguradoras com um processo que utiliza até conceitos de inteligência artificial e *machine learning* para ajudar o corretor.

A constante busca por inovação e customizações de soluções para corretoras são nossa marca registrada.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Gestão para corretores, multicálculo, LGPD, *app* para corretores, *app* para segurados, sistema para assessorias, baixa de PDF, baixa de comissão, IA e ML, EDI de documentos em nuvem e desenvolvimento customizado para corretoras.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LAGUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Automação de tarefas, integrações com segurados e seguradoras, integração com CRMs e API de parceiros.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Solução completa para um ERP Vertical de seguros em todos os ramos em formato SAAS com uso de computação em nuvem e *colocation* em *datacenter*.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Próprio.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

Continuação do desenvolvimento de soluções para corretores, assessorias e seguradoras. Produtos de entrada para ajuda de corretores e mais opções para o uso direto do segurado. *Continuous delivery* de soluções.

OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES SOBRE A INSURTECH QUE DESEJA PUBLICAR?

Somos a solução para Integração com ou sem API, automação, processos, *continuous delivery*, SAAS, *web*, PWA, *apps* com soluções prontas e customizadas.



QUEM SOMOS

Uma empresa flexível e disruptiva. Nosso principal objetivo é contribuir com soluções e serviços que ajudem as corretoras de seguros a terem sucesso em seu negócio.

SAIBA MAIS



NOME DA INSURTECH: FITINSUR

FUNDAÇÃO: 01/12/2019



www.fitinsur.com.br



(11) 9 9383-0096



denise.oliveira@fitinsur.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Denise Oliveira, Carlos Oliveira e Erika Chou.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Denise Oliveira (CEO & founder)

Vinte e três anos de experiência em TI, oito dos quais ocupando cargos de alta administração em bancos nacionais e multinacionais, instituições financeiras e seguradoras. Liderança de times locais e internacionais nos seguintes países: México, Colômbia, EUA, Reino Unido e China.

Carlos Wagner (CTO e cofundador)

Trinta anos de experiência com TI e desenvolvimento de *software*. Cerca de 20 anos de experiência específica com soluções de transformação digital. Conhecimento em diversos setores: bancário, seguros, telecomunicações, serviços, *factoring* etc.

Erika Chou (CMO & co-founder)

Formação em Administração de Empresas pela FAAP e pós-graduação em Marketing de Serviços pela ESPM. Inglês e mandarim fluentes. Profissional com mais de 20 anos de experiência em áreas comercial, marketing, digital e planejamento de canais de vendas em cargos de gestão, incluindo gerenciamento de equipes multidisciplinares e inclusive remotas, em empresas multinacionais no setor de serviços como HP, Chubb, Liberty e AIG.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Viabiliza o desenvolvimento de novos modelos de negócio, produtos e canais de distribuição em ecossistemas digitais por meio de uma plataforma tecnológica, facilmente integrável com empresas de quaisquer segmentos e as mais diversas tecnologias – tudo isso de forma fluída e totalmente em modelo de nuvem.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Democratização do acesso aos produtos de linhas comerciais e fácil acesso a digitalização por parte dos corretores, seguradoras e assessorias.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Inovação em oferta, modelo de negócio, inovação tecnológica e inovação em processos.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investimento próprio.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Além do aumento da base de clientes, houve o lançamento de dois produtos inovadores: IA Fitinsur, para subscrição, criada em parceria com o Google, e o Portal de APIs Fitinsur para desenvolvedores, projetado para proporcionar maior flexibilidade e autonomia às seguradoras e corretoras de seguros.





NOME DA INSURTECH: CICLIC CORRETORA DE SEGUROS SA

FUNDAÇÃO: 15/11/2017



www.ciclic.com.br



(11) 9 8926-1677



raphael@ciclic.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

BB Seguros e Principal Financial Group.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Corporate Venture

Lançada pelo executivo de mercado Raphael Swierczynski, com 27 anos de atuação em seguros, foi CEO da seguradora australiana QBE, sócio da Thinkseg e é CEO da Ciclic desde o seu início.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Desenvolvimento de produtos, em parcerias com seguradoras e empresas de serviços, e distribuição no mundo digital (B2C).

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Trazer produtos mais adequados aos clientes e aumentar a quantidade de consumidores de produtos de seguros. De fato, proteger as pessoas em todos os ciclos da vida.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Agilidade, conveniência e disponibilidade.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

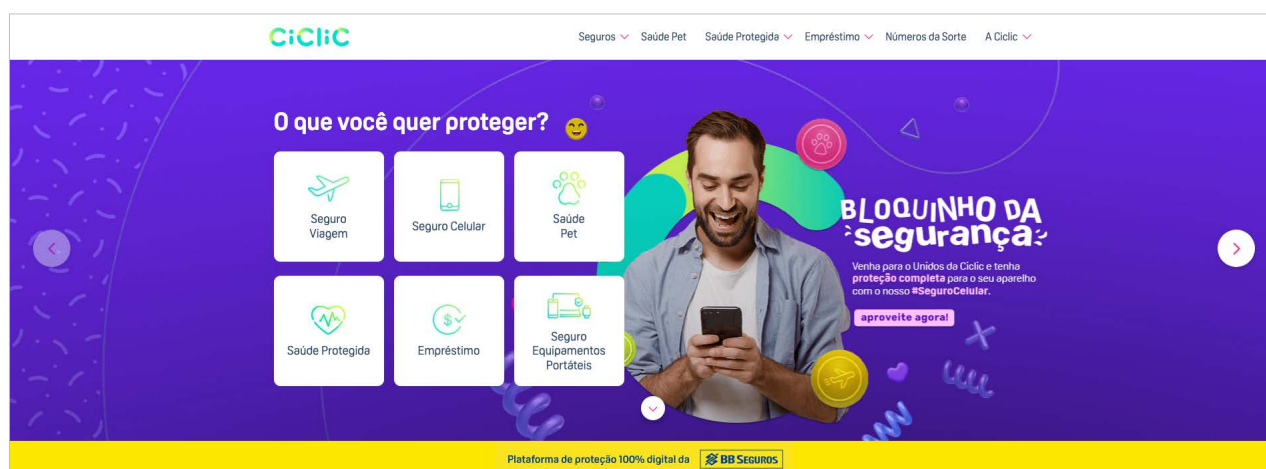
BB Seguros e PFG.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Entendimento de que o mercado iria se transformar e oportunidade de fazer isso por meio de uma empresa nova, ágil e independente.

OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES SOBRE A INSURTECH QUE DESEJA PUBLICAR?

Foco total no cliente, geração de valor e experiência.





NOME DA INSURTECH: PITZI

FUNDAÇÃO: 10/02/2012



www.pitzi.com.br



(11) 2579-0068



ajuda@pitzi.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Daniel Hatkoff

Daniel Hatkoff é empresário e fundador da Pitzi. Antes de se mudar dos Estados Unidos para o Brasil para fundar a *Insurtech*, atuou como analista financeiro na Warburg Pincus e na Morgan Stanley & Co., na cidade de Nova York. Daniel é natural da Califórnia, fluente em português e um músico talentoso, bacharel em artes pelo Oberlin College.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Utilizando tecnologia proprietária, integração com grandes seguradoras e domínio de toda a cadeia de suprimentos, a Pitzi permite que varejistas de todos os portes aumentem seu faturamento e fidelizem seus clientes oferecendo seguro de celular.

Presente em mais de 2.000 pontos de venda, a Pitzi é a plataforma por trás do seguro de celular oferecido por varejistas como Grupo Mateus, Schumann, Mercado Livre, Amazon, Motorola, entre muitos outros.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

A Pitzi faz a ponte entre seguradoras e varejistas, permitindo que lojas físicas e digitais ofereçam seguro de celular de forma simples e encantadora.

A *Insurtech* oferece um produto digital de fácil integração e cuida de toda a operação do seguro, desde a emissão até o sinistro, permitindo que o varejista foque naquilo que faz melhor: vender.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Focando nos pilares Velocidade, Tecnologia e Empatia, a Pitzi construiu uma cadeia de suprimentos inovadora centrada em logística reversa, fábricas de remanufatura e reparo, processamento digital de sinistros e conexão com grandes seguradoras, como Mapfre e Generali. Com isso, ajuda a popularizar o acesso ao seguro de celular, reduz burocracias, entrega experiências ágeis e encantadoras para parceiros e consumidores.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

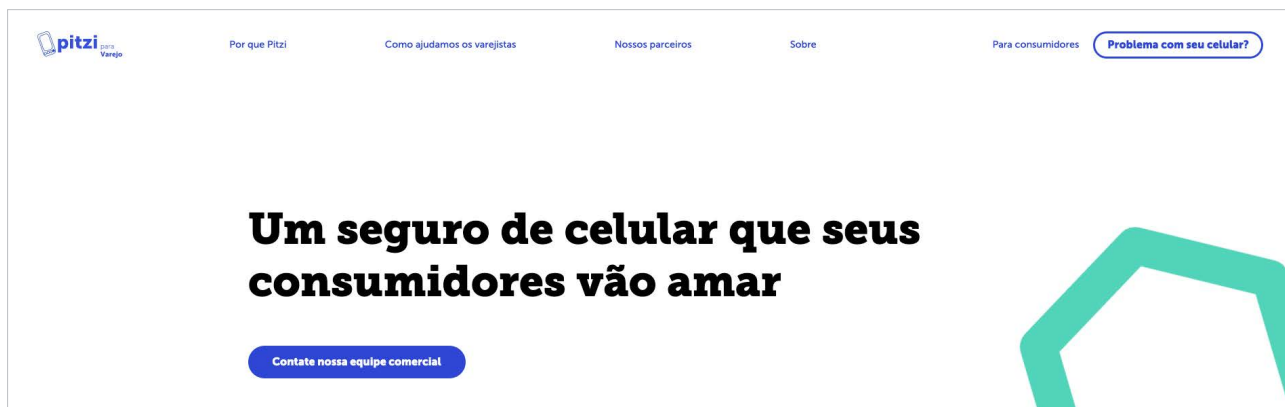
A Pitzi já levantou mais de R\$ 120 milhões em capital, tendo entre seus investidores alguns dos maiores fundos de venture capital do mundo, como DCM Ventures, Flybridge, Kaszek, QED Investors, Valiant Capital Partners, Thrive Capital e WTI. Trata-se dos mesmos investidores de *startups* como Nubank, GuiaBolso, Uber, Dropbox, entre outras.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Os investidores confiam na forma como a Pitzi transforma a relação dos consumidores brasileiros com a proteção para *smartphones* e acreditam no potencial da empresa de transformar esse segmento no Brasil.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

Elevar os 4% de penetração do segmento de seguro celular no Brasil para o patamar global de 30% por meio de uma experiência ágil, empoderada por tecnologias de *machine learning*, *real-time pricing*, empatia e domínio de toda a cadeia de suprimentos para celulares.



Um seguro de celular que seus consumidores vão amar

Contate nossa equipe comercial



NOME DA INSURTECH: SEGGY TECNOLOGIA LTDA

FUNDAÇÃO: 25/08/2017



www.seggy.app



(12) 9 9745-5958



roberto@seggy.app

PRINCIPAIS FUNDADORES

Jose Roberto de Sousa

Atuando na área de seguros há mais de 35 anos, foi um dos idealizadores da primeira *startup* de seguros do Brasil, em 2000 – o Projeto Polo 1. Também foi *co-founder* da Brasil Insurance, em 2010 – a primeira corretora de seguros a fazer o IPO na BOVESPA.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A SEGGY, além do propósito de evoluir a digitalização do mercado de seguros, oferece um *marketplace* estruturado para facilitar que o corretor de seguros venda mais, a partir da experiência do usuário.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Democratizar a distribuição e venda de seguros no Brasil.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Apresentar novos caminhos e possibilidades para o corretor de seguros aumentar sua receita e diminuir seus custos, bem como uma experiência inigualável para o cliente final, com produtos e serviços certos, na hora certa e que caibam no seu bolso.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

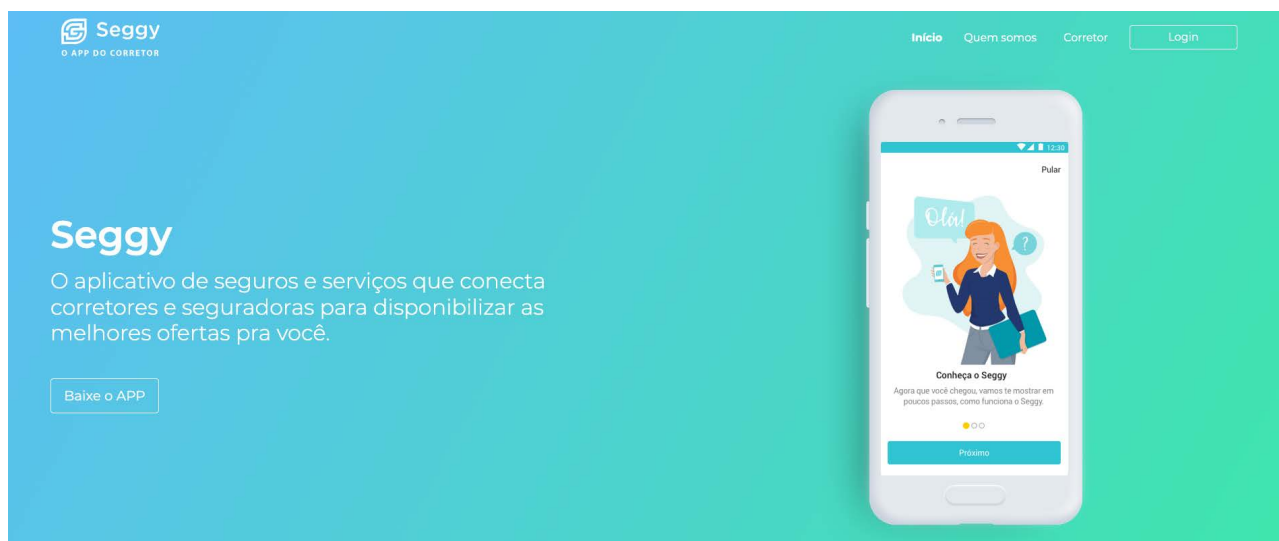
GREATEK/SERRA SUL – Investidores Anjos.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Nosso propósito e modelo de negócio.

OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES SOBRE A INSURTECH QUE DESEJA PUBLICAR?

Não somos corretores, não somos seguradoras, somos uma empresa de tecnologia que quer, por meio dos corretores e das corretoras de seguros, permitir que a população brasileira, independentemente de onde vivam ou de sua condição financeira, possam proteger seu presente para ter um futuro mais sólido, seguro e com qualidade.





NOME DA INSURTECH: SEGFY TECNOLOGIA SA

FUNDAÇÃO: 18/04/2018



www.segfy.com



(41) 9 9737-6494



financeiro@segfy.com

PRINCIPAIS FUNDADORES

Marcos Roque Villa

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

- **Modelo de negócio:** assinatura.
- **Público-alvo:** corretores de seguros, homens e mulheres de 20 a 40 anos; jovens recém-formados que buscam crescer na área de seguros e sonham em ter sua própria corretora de seguros, entre 40 e 60 anos; empreendedores consolidados no mercado, que já possuem sua própria corretora e buscam sempre aumentar sua carteira de clientes e expandir seus negócios.

O que todos têm em comum? Sabem da importância da tecnologia no dia a dia e na vida da sua profissão. Acreditam na modernização dos processos, na gestão de carteira, no fluxo de atividades, entre outros benefícios que a tecnologia proporciona.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Todo mundo merece ser protegido. No entanto, isso ainda não é uma realidade para a maioria quando falamos de seguros, seja por falta de acesso à informação ou preços inacessíveis. A Segfy está aqui para encurtar essa distância e evitar desencontros. Nossos serviços e produtos ajudam seguradoras, corretores e segurados a se conectarem com facilidade e segurança. Dessa forma, todo mundo ganha, e cada vez mais pessoas podem ter a certeza de que estão devidamente protegidas. Tudo isso porque a gente acredita que, sim, seu seguro pode ser muito importante quando você menos espera.

Com a Segfy, transformamos a democratização dessa sensação única de proteção em realidade, oferecendo uma ponte moderna, intuitiva e acessível entre quem oferece seguros e quem mais precisa deles.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Somos a plataforma mais completa para corretores de seguros. Desenvolvemos a Hfy, uma tecnologia híbrida que permite cotações com as principais seguradoras do País em até 15 segundos. Em algumas seguradoras, realizamos cotações em até 2 segundos. Somos a única do mercado com essa velocidade.

Somos a primeira empresa do mercado de seguros a desenvolver uma área exclusiva da LGPD na plataforma, para que nenhum cliente corra risco.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

FIP – Fundo de investimento da Porto Seguro.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

A proposta de inovação ao corretor de seguro.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

Conectar seguradoras, corretores e segurados: esse é o propósito da Segfy.

OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES SOBRE A INSURTECH QUE DESEJA PUBLICAR?

O propósito da Segfy é ser uma ponte moderna, intuitiva e acessível que tem a proteção no seu DNA e que vem para democratizar a sensação de segurança.

segfy

Sobre a Segfy ▾ Parceiras ▾ E-books ▾ Hub de conhecimento ▾ Blog ▾ Contato ▾ Teste Grátis ▾ Login

segfy
você + seguro

A plataforma completa
para o corretor
de seguros

Cotações Hfy + Gestão UpFy + CRM GoFy,
em uma única ferramenta.
Tudo 100% online.

Experimente grátis por 7 dias

COTAÇÕES HFY + GESTÃO UPFY + CRM GOFY = segfy



NOME DA INSURTECH: PIPO SAÚDE

FUNDAÇÃO: 01/07/2019



www.piposaude.com.br



(11) 9 9819-3504 (Manoela Mitchell)



manoela.mitchell@piposaude.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Manoela Mitchell

É, atualmente, CEO e *co-founder* da Pipo Saúde. Anteriormente, a executiva trabalhou como investidora de *private equity* em algumas empresas do mercado financeiro – como Actis, Temasek e Barclays Capital –, atuando sobretudo com foco nos setores de saúde, educação e serviços financeiros. Manoela é formada em Economia, pela Universidade de São Paulo (USP), e possui, no currículo, cursos de especialização em Negócios e Economia nas Universidades de Harvard (EUA), Stanford (EUA) e ESC Toulouse (França).

Thiago Torres

É *chief customer officer* e *co-founder* da Pipo Saúde. O executivo tem experiência na área de *private equity* e transações comerciais, tendo atuado em empresas como Gávea Investimentos e Warburg Pincus. Thiago é formado em Economia, pela Universidade de São Paulo (USP), e possui MBA pela INSEAD.

Vinicius Correa

É CTO e *co-founder* da Pipo Saúde. O executivo é formado em Engenharia da Computação, pela Universidade de São Paulo (USP), e trabalhou anteriormente no departamento de tecnologia de empresas como Nubank e Taqtile.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Pipo Saúde é uma corretora de benefícios de saúde. Unindo tecnologia e um time de especialistas, a *startup* apoia a área de Recursos Humanos na gestão da saúde das empresas, controlando custos, fornecendo dados estratégicos e ajudando a área a tomar melhores decisões. Um dos grandes pilares da Pipo é o cuidado com o beneficiário, por

isso, ela também conta com um serviço exclusivo para colaboradores, no qual um time especializado de saúde os ajuda a navegar melhor pelos benefícios e os acompanha durante a jornada, oferecendo uma experiência incrível.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

A saúde já é o segundo maior custo das empresas e cresce a 5 vezes a inflação. Ainda assim, a experiência dos RHs com a compra e gestão de saúde no dia a dia é péssima. A Pipo Saúde nasceu para mudar isso!

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

A maioria das corretoras do mercado é analógica, consequentemente, a recomendação de compra e a gestão de saúde é cheia de erros e desalinhamentos. A Pipo está na contramão desse mercado, alinhada à tecnologia para sempre entregar uma experiência incrível em saúde para as pessoas e empresas atendidas.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Em julho, a Pipo Saúde anunciou o recebimento de um aporte de R\$ 100 milhões, liderado pela Thrive Capital, com a participação do fundo Atlântico, de Julio Vasconcelos, fundador e ex-CEO do Peixe Urbano, e dos anjos Hans Tung (Managing Partner da GGV e membro da Midas List), Florian Otto (CEO da Cedar, unicórnio de saúde dos EUA e ex-CEO do Groupon Brazil) e Henrique Loyola (CEO da Avec e ex-sócio da XP). Além disso, a rodada contou com a participação de todos os investidores da rodada *seed*: Monashees, Kaszek, OneVC e David Velez.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

A Pipo foi criada com o objetivo de entregar uma experiência incrível em saúde para as pessoas e empresas. Hoje, o NPS da empresa é 6 vezes maior do que a média do setor, de modo que os investimentos recebidos são consequência do trabalho de qualidade que a companhia faz.

Diferentemente de outros segmentos nos quais quase tudo já foi digitalizado, ainda há muito trabalho a ser feito na saúde. Um absoluto foco no cliente, investimento em tecnologia e transparência serão capazes de mudar a trajetória de custo e o nível de serviço que existe hoje no setor. Atualmente, a Pipo está nesse caminho, entregando uma experiência radicalmente melhor do que a encontrada no mercado.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

Na lista de prioridades da Pipo, um dos principais objetivos é aprimorar o @MeAjuda, um serviço de concierge de saúde que coordena especialistas dedicados ao atendimento dos usuários dos benefícios. Este serviço desempenha também um papel crucial na análise dos dados de cada empresa cliente, desenvolvendo estratégias para controle de custos, prevenção e iniciativas educativas em saúde.



NOME DA INSURTECH: SAMPLEMED

FUNDAÇÃO: 17/12/2003



www.samplemed.com.br



(11) 3154-3314



info@samplemed.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Jairo Waitman

Médico, pioneiro em subscrição médica no Brasil, possui 30 anos de experiência nesse mercado.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Desenvolvemos soluções tecnológicas para subscrição de riscos de pessoas voltadas para seguradoras e resseguradoras.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Melhorar a jornada do cliente, possibilitar que mais pessoas tenham acessos à proteção dos seguros de vida e contribuir para uma gestão eficiente dos riscos.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Um terço do time com foco em *Tech*, *Data* e inteligência de subscrição, experiência em análises de riscos médicos, tecnologia de ponta, pioneirismo no desenvolvimento de soluções nesse segmento e operação com as principais seguradoras do Brasil.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Jairo Waitman, Silas Kasahaya, Albert Costa e Pedro Tomilow.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Potencial de inovação e adaptabilidade às necessidades do mercado de seguros de pessoas.

OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES SOBRE A INSURTECH QUE DESEJA PUBLICAR?

Nossas soluções estão presentes em seguradoras e resseguradoras em seis países e diversos idiomas.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

Investimento em novas tecnologias para desenvolver soluções que acompanhem a evolução dos processos de subscrição no Brasil e no mundo.





NOME DA INSURTECH: AZOS

FUNDAÇÃO: 01/01/2020



www.azos.com.br



(31) 9 7100-1910



rafa@azos.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Bernardo Ribeiro

É formado em engenharia pela UFMG e passou parte da sua graduação na Arizona State University, onde estudou engenharia de sustentabilidade. Antes de ser um dos cofundadores e CMO da Azos, já liderou times de logística, *pricing* e marketing em empresas de atuação multinacional, como Burger King e DHL.

“A gente quer revolucionar o mercado com o melhor produto para a família brasileira. Sem letra miúda, sem burocracia. Simples e digital.”

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/bernardo-correa-ribeiro-3620394/>

Rafael Cló

É formado em engenharia de produção na UFMG e obteve seu MBA pela universidade de Stanford, na Califórnia. Rafael trabalhou como consultor em projetos nacionais e internacionais em diversas áreas, como vendas, *supply chain* e manufatura. Depois disso, liderou times de análise de dados e inteligência comercial, e participou da iniciativa de *go to market* na Kraft Heinz US. Como CEO na Azos, atua direcionando a visão de produto e a cultura da empresa, liderando a frente de parcerias e a frente do relacionamento com investidores.

“A ideia foi criar um produto que pudéssemos oferecer para nossos familiares, gente que a gente ama. Algo confiável, sem pegadinhas”.

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/rafael-clo/>

Renato Farias

É formado em administração pela FGV-SP e possui um MBA em Stanford. Além de já ter tido sua própria *startup*, trabalhou com *venture capital* no DGF ventures, liderou as operações internacionais da DogHero, no México e Argentina, e hoje é *co-founder* e COO na Azos.

“Viemos para transformar o relacionamento do brasileiro com o seguro de vida, explicar o propósito e facilitar o acesso para os que têm a necessidade de contratar, não empurrar produtos desnecessários com regras escondidas”.

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/renatotfarias/>

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

- **Proposta de valor:** um produto de seguros muito bom, uma experiência de contratação encantadora, um atendimento ao cliente fenomenal e preços acessíveis.
- **Público-alvo:** brasileiros entre 30 e 45 anos de idade de diferentes classes sociais.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Dificuldade no acesso a bons produtos de seguro de vida.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Tecnologia, produto e *go to market*.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

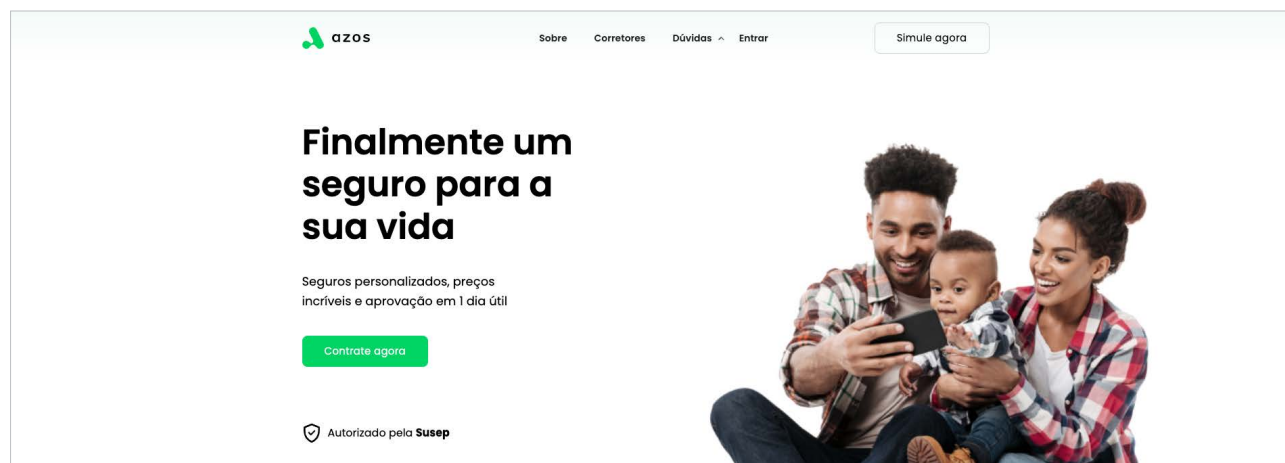
Kaszek, Maya e Propel.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Time, modelo de negócios e tamanho do mercado.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

Abordagem *omnichannel* em seguro de vida e previdência.





NOME DA INSURTECH: KAKAU

FUNDAÇÃO: 17/03/2017



www.kakau.co



(11) 9 9797-1916



volpi@kakau.com

PRINCIPAIS FUNDADORES

Marcelo Torres, Diogo Russo e Henrique Volpi.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Empreendedores com larga experiência em seguros, tecnologia e marketing.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Kakau atua no modelo de MGA.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Jornada do cliente fluída e facilidade de aquisição digital.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Utilização de IA para atendimento ao cliente (NLP) e na seleção de risco.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investidores individuais e sócios.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Alto crescimento com qualidade de subscrição.

The logo for SUTHUB, featuring the word "SUTHUB" in a bold, teal, sans-serif font, enclosed within a black rectangular border.

NOME DA INSURTECH: SUTHUB

FUNDAÇÃO: 15/03/2017



www.suthub.com



(11) 9 8483-1302



marketing@sutghub.com

PRINCIPAIS FUNDADORES

Renato José Ferreira e Marcos Watanabe.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Renato José Ferreira (CEO)

Engenheiro Químico; MBA em Business Administration and Management, pela Universidade Lisboa; MBA pela Fundação Getúlio Vargas; pós-graduação em Administração, pela Universidade Católica São Paulo. Desempenhou funções de CEO na Econocom Brasil; Diretor de Desenvolvimento na D&F Consulting Brasil e na D&F Consulting Portugal, onde coordenou processos de desenvolvimento do ERP “Seguros Allianz Portugal”, Petrogal e EDP, Diretor Geral na Siemens S.A (Portugal) e Gestor Arquitetura IT na Siemens S.A (Brasil). Desde 2017, é CEO na SUTHUB (Brasil).

Marcos Kenji Watanabe (CDS – chief data scientist)

Tecnólogo de Segurança da Informação; pós-graduado em *Data Science* pela Universidade Presbiteriana Mackenzie (Brasil); certificação profissional em *Data Science* e *Big Data* pelo MIT (EUA). Desempenhou funções de Arquiteto de Soluções em várias empresas de tecnologia brasileiras, tais como Imares, SONDA IT e Orbium Soluções Interativas. Desde 2018, é *chief data scientist* na SUTHUB.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Fundada em 2017, a SUTHUB é uma plataforma SaaS (*Software as a Service*) que acelera o *time-to-market* para a venda digital de seguros por meio de produtos preconnectados na mesma, além de ser altamente escalável, potencializando o uso de algoritmos de ofertas preditivas com intelligen-

cia artificial. Com investimento de R\$ 10 milhões, a plataforma construiu um Ecossistema B2B2C, que impacta mais de 35 milhões de pessoas e seguradoras, assistências, bancos, varejistas, plataformas *on-line*, *fintechs*, meios de pagamento, corretoras e canais. Pioneira no continente americano, já está presente nos principais canais do mercado brasileiro e iniciou sua internacionalização em 2021, com a abertura de uma filial na Europa.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LAGUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Viabilizamos a distribuição de seguros de forma digital de forma simples e rápida.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

- Ecossistema B2B2C, que impacta mais de 35 milhões de pessoas conectadas;
- Mais de 200 produtos na plataforma;
- Mais de 30 seguradoras conectadas;
- Mais de 20 meios de pagamento conectados.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investimento próprio.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Visão de oportunidade na digitalização global de seguros.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

- 2022** – lançamento de plataforma NO-CODE em 3 línguas, e internacionalização;
- 2023** – lançamento de plataforma de serviços financeiros;
- 2024** – lançamento de plataforma de automação de *backoffice*.

OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES SOBRE A INSURTECH QUE DESEJA PUBLICAR?

A SUTHUB foi premiada em 2021, em primeiro lugar, no programa StartOut Brasil da APEX, na Missão 2021 Lisboa, entre milhares de *startups*.

A SUTHUB também conquistou o terceiro lugar no TOP 10 Fintechs, uma das categorias do Ranking TOP 100 Open Startups 2021, premiação que selecionou e destaca *startups* e empresas líderes em Open Innovation no Brasil.



NOME DA INSURTECH: PET ASSIST

FUNDAÇÃO: 17/01/2014



www.petassistbrasil.com.br



(11) 9 9738-3337



dianabueno@petassistbrasil.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Diana Bueno e Aldo Macellaro Jr.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Diana Bueno

Executiva do mercado segurador há mais de 30 anos, com foco em desenvolvimento de novos negócios, sempre em busca de inovações. Trabalhou em grandes seguradoras desde o início de sua carreira – como Nacional Seguros, Unibanco, Santander, Zurich – e esteve em posições de liderança por mais de 17 anos. Fez o *startup* no Brasil da primeira corretora de seguros do grupo PSA, Peugeot Citroen, e conduziu a operação comercial da Serasa Experian para o mercado segurador. Criou a Pet Assist a partir da identificação de uma necessidade de mercado ainda não atendida e contou com toda a experiência adquirida ao longo de sua trajetória para implantar a operação.

Aldo Macellaro Jr.

Médico Veterinário, juntou-se à Pet Assist em 2020. É fundador e proprietário do Clube de Campo “Pet Resort”, base de cuidados para os Pets que vierem a perder seus tutores até o final de suas vidas.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A Pet Assist cuida, por toda a vida, de cães e gatos que venham a perder seus tutores por morte. O seguro de vida, parte da solução, é a proteção que irá garantir o sustento dos Pets na base da Pet Assist. Oferece como benefício assistências emergenciais e de conveniência para o tutor utilizar em vida com seu Pet. O público-alvo são mulheres de 27 a 45 anos, com renda acima de R\$ 4.000,00.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Ser uma tutora substituta para tutores que não possuem uma pessoa substituta para cuidar de seus Pets se vierem a faltar por morte.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

A solução por si é seu principal diferencial. Não há concorrentes no mercado.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

A própria fundadora.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Propósito de evitar maus-tratos e abandono de cães e gatos.

ROAD-MAP DA INSURTECH PARA OS PRÓXIMOS 3 ANOS (ROTA DE EVOLUÇÃO)

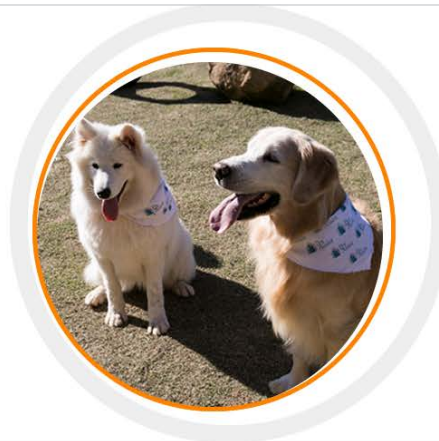
Buscar investidores para as áreas de Marketing, na divulgação e distribuição.

OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES SOBRE A INSURTECH QUE DESEJA PUBLICAR?

A Pet Assist originou a Pet Seguros, uma das empresas escolhidas na segunda edição do Sandbox Regulatório pela SUSEP. Está vinculada à operacionalização da nova seguradora.

Nós da Pet Assist, antes de tudo, amamos os animais e nos preocupamos com o futuro deles.

Foi pensando exatamente no bem-estar deles que criamos em 2014 a primeira empresa do mundo a pensar no futuro do pet, sem seu tutor.





NOME DA INSURTECH: IZA

FUNDAÇÃO: 01/12/2020



www.iza.com.vc



(11) 9 8264-7999



amanda@iza.com.vc

PRINCIPAIS FUNDADORES

Gabriel Charbonnieres, Amanda Nespatti e Amanda Senedesi.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

Seguradora digital, produto voltado à população desatendida pelas seguradoras tradicionais, com soluções de tecnologia para novos mercados.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Produto para população com risco não aceito pelas empresas tradicionais e tecnologia para atender empresas em novos mercados.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

Produto e tecnologia.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Investidores anjo.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

Propósito e time.

PRINCIPAIS CONQUISTAS

Em junho de 2024, a IZA Seguradora obteve sua licença definitiva como seguradora, saindo do ambiente experimental do Sandbox. Em 2023, gerou cerca de R\$5,2 milhões em prêmios de seguros, segundo a SUSEP.



NOME DA INSURTECH: BEM MAIS SEGURO

FUNDAÇÃO: 21/04/2014



www.bemmaisseguro.com



(11) 9 7090-3440



marcel.giacon@assurant.com

PRINCIPAIS FUNDADORES

Marcel Giacon

Marcel é *Head* responsável pela *Insurtech* BemMaisSeguro. Também faz parte do Comitê Executivo, é responsável por liderar 4 áreas no Brasil, sendo: Produtos, CX, Data Analytics e Clientes Digitais. Conduz a transformação Digital da Assurant Brasil, com foco em ganho de automização de processos, performance, régua de relacionamento e integração com clientes e parceiros. Champion Latam, responsável também promover a troca de conhecimento e contribuir com melhores práticas dos países Latam.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

BemMaisSeguro nasceu em 2014, com o objetivo de ajudar as pessoas a protegerem seus aparelhos eletrônicos de forma mais fácil, segura e totalmente digital.

Uma empresa digital do Grupo Assurant que comercializa seguros para aparelhos móveis (*smartphones* e *tablets*) e eletrônicos diretamente ao consumidor (D2C).

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

Trabalhamos para tornar o seguro cada vez menos burocrático, e garantir mais proteção e liberdade para todos.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

- Indenização com aparelho novo em caso de roubo;
- Proteção para aparelhos seminovos;
- Proteção completa contra quebra e danos líquidos;
- Realização do bloqueio do IMEI para o cliente;
- Pioneiros no segmento desde 2014;
- Contratação em até 3 minutos.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Assurant Seguradora.

O QUE LEVOU ESSES INVESTIDORES A APOSTAR NA SUA EMPRESA?

A BemMaisSeguro é o canal pelo qual podemos validar o nosso produto, testar diferentes comunicações com o nosso público final, realizar pesquisas e muito mais! É por meio da *Insurtech* que aprendemos muito com o mercado e conseguimos melhorar outros produtos e experiências na seguradora.



BemMaisSeguro

Ex: iPhone 12 [Ver preços](#)

Compre pelo telefone: 0800-728-0835

[Seguro Celular](#) [Seguro Eletrônico](#) [Acionar Seguro](#) [Quem Somos](#) [Login](#)

Proteja seu celular
com a **BemMaisSeguro**

**Fazemos seguros de um jeito
diferente: O seu jeito!**





NOME DA INSURTECH: DAVID SOMLO

FUNDAÇÃO: 26/12/2018



www.itsyseguros.com



(11) 9 8925-9523



david.somlo@itsyseguros.com

PRINCIPAIS FUNDADORES

David Beaty Somlo e Willyan Moreira.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

David Beaty Somlo

Foi *Head* e ECM (agro e Energia) da Swiss Re *corporate solutions* e um dos responsáveis pelo lançamento de Seguros Paramétricos no Brasil.

Willyan Moreira

É fundador da Sib, uma plataforma de BPM com foco em crédito para o mercado agrícola em grandes bancos.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A *insurtech* visa trazer inovações na precificação, customização e manutenção de seguros para o mercado agrícola por meio de uma esteira tecnológica que já é comprovada há mais de 14 anos.

QUAL O PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA QUE A INSURTECH PRETENDE RESOLVER NO MERCADO?

A *insurtech* visa simplificar a contratação e renovação de seguros voltados para o mercado agrícola, inovando em modelos de seguros proprietários bem como criando uma experiência única que traga praticidade para o cliente final, uma vez que ele poderá gerenciar todas as suas apólices de uma forma única.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DA INSURTECH?

A tecnologia, que será aplicada em 2022, realmente revolucionará a velocidade de lançamento de seguros no mercado. Os modelos proprietários de seguro paramétrico e seguros agrícola pretendem destravar a contratação de seguros especializados para um mercado de nicho.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

Bootstrap.



NOME DA INSURTECH: TEX

FUNDAÇÃO: 11/03/2009



www.textecnologia.com.br



(11) 2197-3626



zanatto@textecnologia.com.br

PRINCIPAIS FUNDADORES

Omar Ajame e Wagner Godoi.

BREVE APRESENTAÇÃO DOS PRINCIPAIS FUNDADORES

Omar Ajame

Presidente do Conselho e empreendedor desde os 23 anos de idade. Omar é formado em Comunicação Social, pela FAAP-SP, e pós-graduado em Administração de Empresas, pela FGV-SP. Possui mais de 15 anos de experiência no mercado segurador, tendo iniciado sua carreira na corretora de seguros de seu pai, onde também nasceu a TEx.

Wagner Godoi

Sócio e Líder de Desenvolvimento, formado em Processamento de Dados pela Escola Técnica Einstein. Trabalhou na Matra Corretora de Seguros por mais de 20 anos, na área de TI, onde adquiriu vasta experiência em desenvolvimentos para o segmento de seguros.

O QUE A INSURTECH FAZ? MODELO DE NEGÓCIO, PRINCIPAIS OFERTAS, PÚBLICO-ALVO, OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES

A TEx oferece soluções para o mercado de seguros, desenvolvendo produtos para corretores de todos os portes, bancos, seguradoras, montadoras e outras *Insurtechs*.

Somos posicionados como uma empresa SaaS e atuamos para B2B e B2B2C.

Atualmente, no modelo de SaaS, temos os seguintes produtos:

- **TELEPORT** (gestão e multicálculo de diversos ramos);
- **nimble** (geração de *leads* e venda *on-line* de ponta a ponta);
- **TEx Analytics** (inteligência de mercado para seguradoras, atualmente em 8 das 10 maiores do mercado).

QUAL O **PRINCIPAL PROBLEMA OU LACUNA** QUE A **INSURTECH** **PRETENDE RESOLVER** NO MERCADO?

Criar um ecossistema que gere valor para todos os *players* da cadeia e que permita a distribuição dos mais diversos produtos de seguro com maior eficiência e melhor experiência para segurados, corretores e seguradoras.

QUAIS SÃO OS **PRINCIPAIS** **DIFERENCIAIS DA INSURTECH?**

Capacidade e velocidade de inovação aliadas à escuta efetiva das necessidades dos clientes e do mercado.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

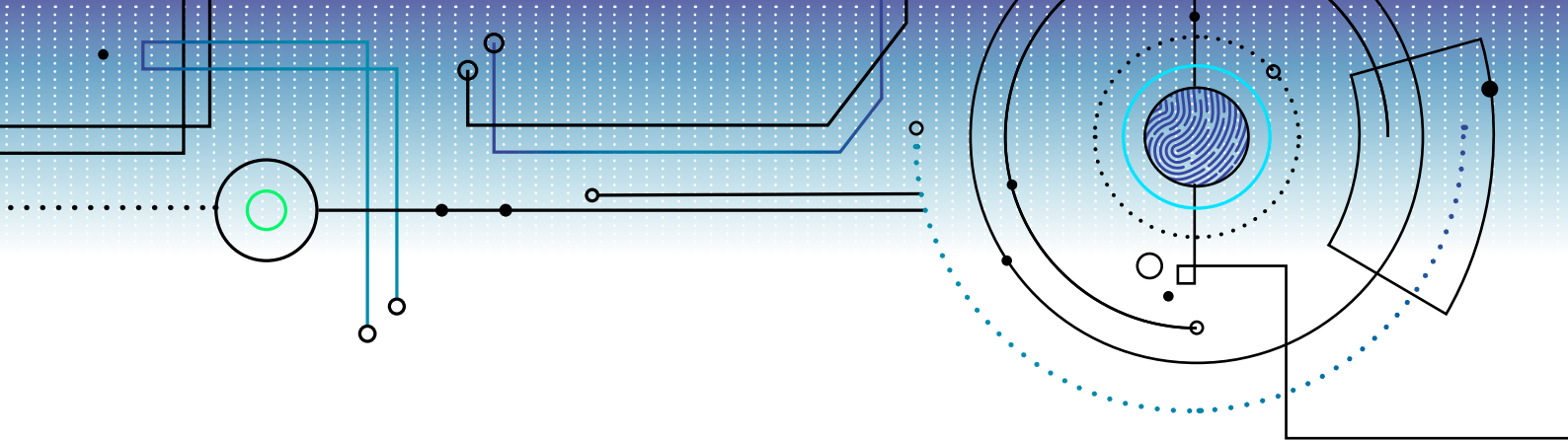
Bootstrap.

OUTRAS INFORMAÇÕES RELEVANTES SOBRE A INSURTECH QUE DESEJA PUBLICAR?

- 100% dos nossos clientes usam nossa infraestrutura;
- Aplicação 100% *web*;
- Todos os serviços já possuem API;
- Aplicação *multitenant*;
- *Case* global nesse sentido, com montadora japonesa e alemã;
- GPTW pelo segundo ano;
- Dobramos o nosso time nos últimos 12 meses.

***NOVAS
TECNOLOGIAS
E SUAS
APLICAÇÕES
NA INDÚSTRIA
DE SEGUROS***

© ens



1. *INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO MERCADO DE SEGUROS*

O mercado de seguros está passando por uma fase desafiadora, mas também estimulante, impulsionada pelo crescente uso da Inteligência Artificial. As empresas do setor estão cada vez mais focadas na aplicação dessa tecnologia para realizar previsões precisas e oferecer serviços de alta qualidade aos clientes.

Gerenciar, controlar e analisar grandes e complexos conjuntos de dados é essencial para a gestão e estratégia neste mercado. Com o uso adequado da Inteligência Artificial, essas tarefas se tornam mais fáceis e, principalmente, mais eficientes. A análise de dados impulsionada pela Inteligência Artificial capacita as seguradoras a serem mais competitivas, permitindo a avaliação precisa da lucratividade atual e a previsão de vendas, produtos e possibilidades de precificação futura.

Uma das estratégias emergentes no mercado de seguros é a adoção de equipamentos tecnológicos inovadores, que geram um melhor controle dos processos e dos dados de produção em uma era digital. Diante disso, é importante ressaltar que a Inteligência Artificial precisa ser complementada pelo uso de *hardware* de alto desempenho, capaz de armazenar dados de clientes, informações sobre vendas, demanda por coberturas e áreas es-

pecíficas mais lucrativas para a venda de seguros. A integração eficaz entre a tecnologia de ponta e a análise inteligente de dados é fundamental para impulsionar o crescimento e a competitividade no mercado de seguros.

Vantagens e Aplicações da Inteligência Artificial no Mercado de Seguros

Análise Realista dos Dados

- o **Permite determinar a lucratividade atual.**
- o **Previsão da demanda futura.**
- o **Indicadores comerciais importantes e estratégias relevantes.**

Exemplos: quantidade de apólices emitidas por ramo, possíveis renovações ou perda de clientes, cálculo de preços futuros, novos produtos demandados por clientes, expansão de área, entre outros.

Identificação Precisa dos Comportamentos de Clientes e Suas Causas

- o **Aplicação do Machine Learning.**
- o **Identificação precisa das causas e quantidades das reclamações.**
- o **Determinação do grau de risco para cada cliente.**
- o **Importante para manter alto nível de rentabilidade ao longo dos anos e fornecer um serviço personalizado.**



Visão Clara dos Níveis de Satisfação de Clientes e Suas Origens

- o **Determinação do grau de satisfação do cliente em um tipo específico de seguro, inclusive frente a uma reclamação.**
- o **Permite implementar estratégias eficientes para manter uma clientela fiel e mais satisfeita.**

No setor de seguros, a demanda por inovação tem impulsionado o uso crescente de modelos analíticos, tanto por seguradoras tradicionais quanto por *insurtechs*, que propõem novos modelos de negócio. Técnicas de Machine Learning têm sido aplicadas para aprimorar modelos de precificação, utilizando dados biométricos e comportamentais, como os obtidos de relógios digitais, aplicativos móveis e computadores de bordo de veículos.

Além disso, algumas *insurtechs* pelo mundo têm utilizado dados como ativos geradores de valor, destacando-se:

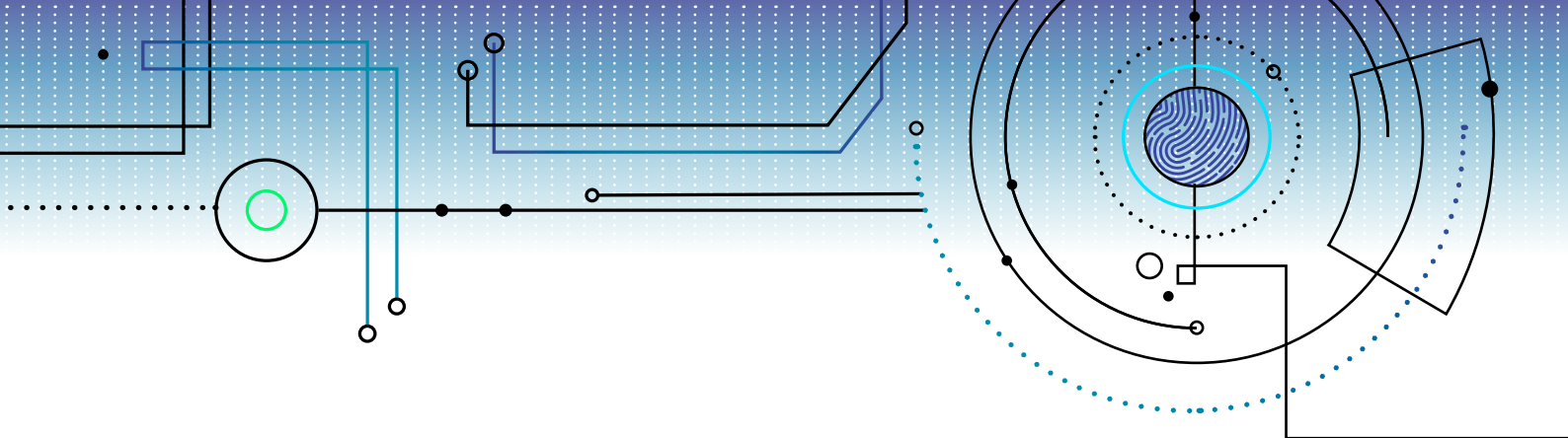
- o **Next Insurance, que oferece coberturas personalizadas para pequenas e médias empresas e promove uma experiência integrada de ponta a ponta em plataformas digitais.**
- o **Lemonade, que utiliza um modelo de negócios *mobile-first* para agilizar o processo de compra e oferecer experiências personalizadas orientadas por dados.**
- o **At-bay, que fornece proteção contra riscos cibernéticos e utiliza ciência de dados para gerar *insights* que alimentam um modelo de precificação automatizado.**
- o **Acko, que adota modelos baseados em aprendizado de máquina e telemetria para oferecer seguros personalizados e prêmios dinâmicos de acordo com a utilização.**

Wefox, que utiliza Inteligência Artificial e aprendizado de máquina para automatizar decisões e ampliar o alcance dos benefícios de consumir e analisar um maior volume de dados.

Técnicas de *Machine Learning* como Aliadas de Seguradoras

Nos EUA, não há um sistema de saúde universal que forneça automaticamente a todos acesso ao tratamento médico, fazendo com que a população precise encontrar seu próprio plano de saúde, o que costuma ser caro. Quase metade dos norte-americanos depende de seu local de trabalho para possuir um plano de saúde, o que é uma grande responsabilidade, tanto para funcionários quanto para empregadores.

Desta forma, a startup israelense Healthee busca simplificar o processo de aquisição e gerenciamento de planos de saúde, usando uma plataforma proprietária orientada por IA. A plataforma da Healthee analisa planos de saúde individuais e converte dados em *insights* operacionais, proporcionando experiências personalizadas, transparência de custos e soluções eficientes. Isso não apenas ajuda os funcionários a tomarem decisões informadas sobre seus cuidados de saúde, mas também auxilia os empregadores a otimizarem os gastos, oferecendo pacotes de benefícios personalizados. A empresa, fundada em 2021, já levantou US\$ 58 milhões em duas rodadas de captação de recursos, contando também com a TriNet, uma grande empresa de organização de funcionários dos EUA, como um dos investidores e parceiros estratégicos. Com escritórios em Tel Aviv, Nova York e Geórgia, a Healthee planeja revolucionar a saúde dos funcionários, uma experiência personalizada de cada vez, por meio de sua plataforma alimentada por IA.



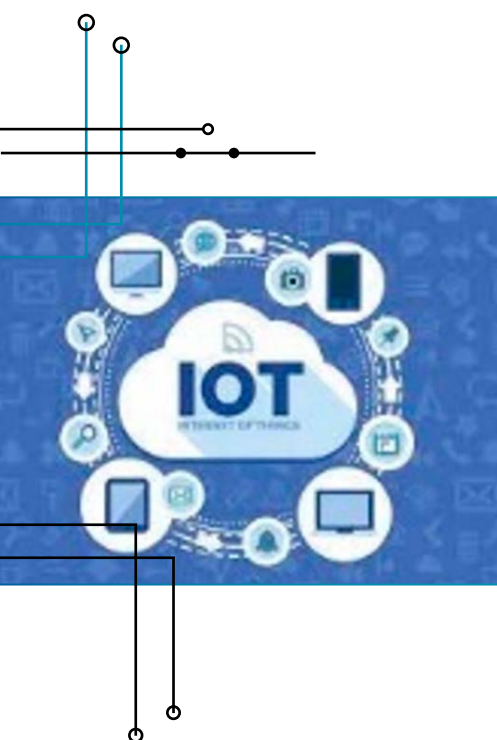
2. *IMPACTO DO IOT (INTERNET DAS COISAS) NO MERCADO DE SEGUROS*

Internet das Coisas (IoT):

- o Refere-se à conexão de itens físicos ou dispositivos (“coisas”) à internet, utilizando sensores, *software*, aplicativos, servidores, entre outros dispositivos.
- o Permite a troca de dados entre dispositivos, possibilitando que interajam e colaborem de forma semelhante aos humanos.

Crescimento do IoT:

- o Existem mais de 26 bilhões de dispositivos conectados atualmente, com previsão de atingir 75 bilhões até 2025.
- o Essa capacidade de comunicação em tempo real entre dispositivos permite aumentar drasticamente a eficiência e adicionar novas funcionalidades em diversos setores.



Casos de Uso do IoT na Indústria de Seguros

Casas Inteligentes:

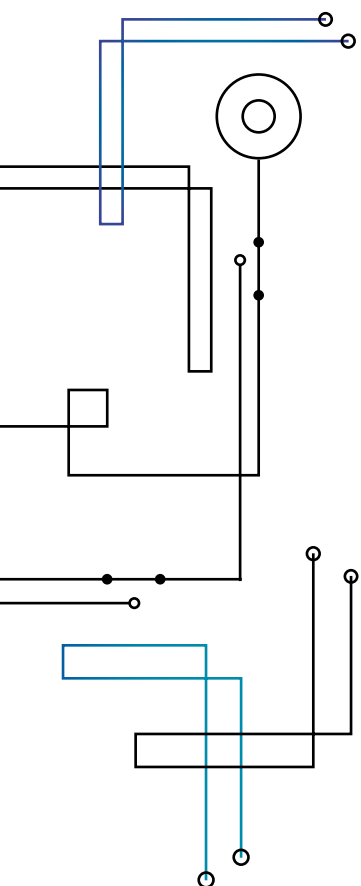
- o Dispositivos como campainhas inteligentes, alarmes de fumaça e sistemas de segurança são comuns.
- o Sensores de umidade ou câmeras térmicas podem detectar problemas como mofo e vazamentos de água antes que causem grandes danos, reduzindo custos com sinistros.
- o Sistemas inteligentes podem detectar incêndios e chamar bombeiros automaticamente, prevenindo grandes prejuízos.

Carros Conectados:

- o Uso de telemetria para monitorar comportamento do motorista em tempo real (rotas, velocidade, aceleração).
- o Dados sobre temperatura do motor, nível de óleo, freios etc., ajudam a prever necessidade de manutenção e prevenir acidentes.
- o Fraudes podem ser reduzidas analisando-se dados coletados para verificar a veracidade de sinistros.
- o Dispositivos são capazes de alertar sobre presença de pessoas ou animais esquecidos no carro, ativando planos de emergência.
- o Gamificação da condução para promover comportamentos defensivos e economizar combustível.

Seguros Comerciais:

- o Sensores em unidades industriais permitem criar modelos dinâmicos de tarifação baseada em risco, reduzindo perdas e controlando melhor os riscos.



Saúde Conectada:

- o Dispositivos de saúde inteligentes, como braceletes que monitoram batimentos cardíacos e qualidade do sono, ajudam a reduzir riscos em seguros de vida e saúde.
- o Dispositivos podem ativar planos de emergência automaticamente para idosos em caso de queda ou desmaio.
- o Monitoramento contínuo da saúde pode incentivar hábitos saudáveis, resultando em descontos e prêmios para os segurados.

Wearables Inteligentes (roupas inteligentes):

- o Dispositivos como Fitbit permitem monitorar a saúde e personalizar apólices, oferecendo descontos para estilos de vida saudáveis.
- o Redução significativa nas reivindicações de seguros de vida e aumento na atividade física dos segurados.

Construção Conectada/Imóveis Inteligentes:

- o Sensores em infraestruturas comerciais monitoram condições ambientais e ajustam automaticamente para prevenir eventos prejudiciais.
- o *Wearables* (roupas inteligentes) em trabalhadores ajudam a evitar acidentes e prevenir reivindicações fraudulentas.

Benefícios do IoT para Seguradoras

Novas Fontes de Receita:

- o Desenvolvimento de novos serviços e produtos com alta demanda de mercado, como análise preditiva e monitoramento em tempo real.
- o *Cross-selling* de produtos personalizados e recomendações de serviços baseados em dados do IoT.

Redução de Custos:

- o Melhoria nos modelos de detecção de fraudes, economizando bilhões em sinistros fraudulentos.
- o Políticas de seguros que incentivam comportamentos seguros e recompensam boas práticas.
- o Manutenção preditiva evita grandes sinistros ao corrigir problemas de baixa complexidade, antes que se tornem graves.

Melhora na Experiência e Relação com o Cliente:

- o Maior interação com os clientes através de novos serviços, como alertas e programas de fidelidade, reduzindo taxas de cancelamento.
- o Maior engajamento na comunicação com os clientes, promovendo uma relação mais próxima e competitiva.

Otimização da Avaliação e Prevenção de Riscos:

- o Abordagem proativa na prevenção de eventos, melhorando a segurança e fidelidade dos clientes.
- o Sensores e dispositivos podem notificar tanto seguradoras quanto clientes sobre anomalias, prevenindo danos e altos custos.

Aplicações do IoT em Seguros de Saúde, Automóveis e Residências



Seguros de Saúde

- o Dados de saúde dos clientes podem ser usados para oferecer descontos específicos e planos personalizados.



Seguros de Automóveis

- o Dados em tempo real ajudam a notificar e dar assistência a motoristas, reduzindo a probabilidade de sinistros injustificados.
- o Sensores notificam automaticamente seguradoras em caso de acidentes, acelerando o processamento de sinistros.



Seguros Residenciais

- o Aplicativos IoT coletam dados em tempo real e alertam sobre incidentes como vazamentos de gás, água, incêndios e roubos.
- o Relacionamento mais próximo com seguradoras.

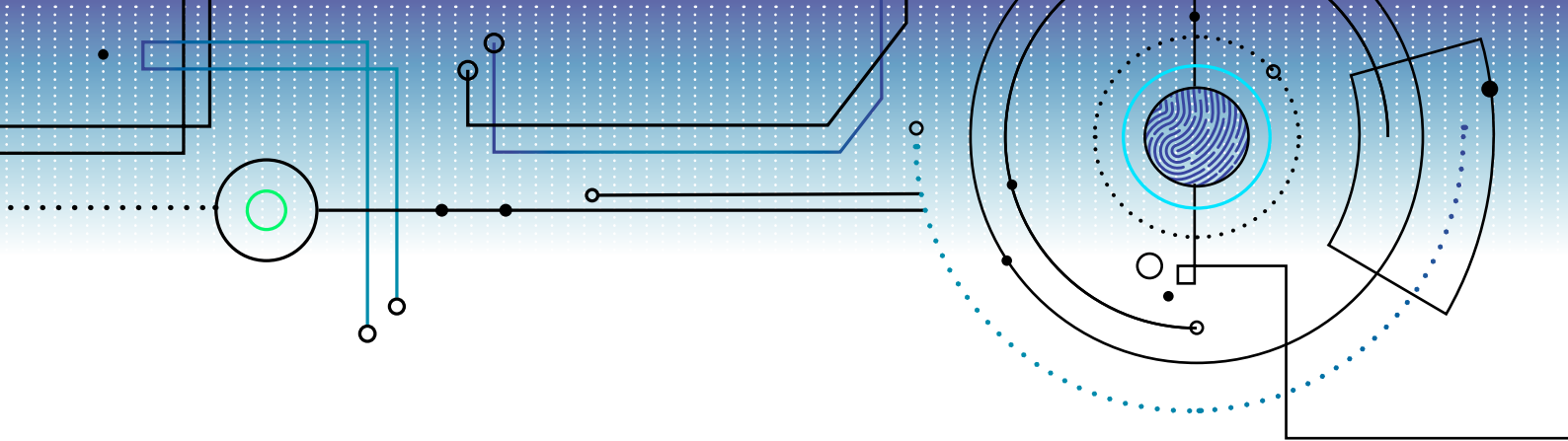
Implementação de Estratégias Baseadas no IoT

Passos para Implementação:

1. Desenvolver um plano e escolher uma direção focada nas necessidades dos clientes.
2. Estabelecer parcerias certas, como com fabricantes de dispositivos *wearables*.
3. Considerar leis de privacidade de dados e regulamentações.
4. Priorizar segurança para evitar violações de dados.
5. Realizar coleta de dados constante e integrá-los aos sistemas para a utilização de forma estratégica.

Conclusão

A IoT está conectando o mundo de maneiras inéditas, trazendo grandes benefícios para a indústria de seguros ao permitir uma melhor compreensão dos clientes e oferecendo serviços mais personalizados e eficientes.

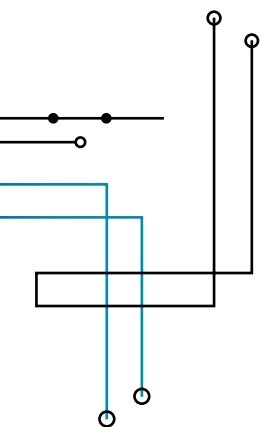


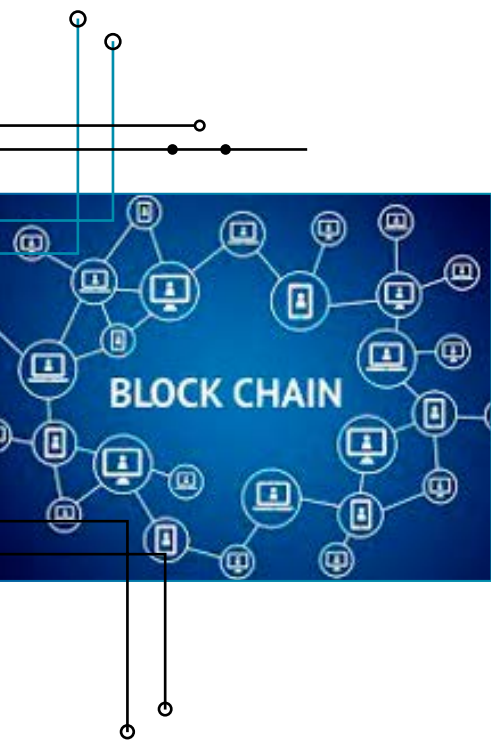
3. *COMO O BLOCKCHAIN IMPACTA O MERCADO DE SEGUROS*

O **blockchain** tem emergido como uma ferramenta crucial em meio à revolução digital e às mudanças rápidas no mercado contemporâneo. Sua adoção generalizada em diversas indústrias representa não apenas uma tendência, mas uma necessidade para empresas que buscam se manter competitivas e ágeis em um ambiente cada vez mais dinâmico e desafiador.

Este avanço tecnológico, muitas vezes comparado à magnitude da internet em sua inovação, está transformando profundamente setores-chave, como financeiro, saúde, agronegócio e, notavelmente, o mercado de seguros. Sua capacidade de fornecer registros seguros, imutáveis e descentralizados está revolucionando processos tradicionalmente lentos e suscetíveis a fraudes, como a transferência de propriedades e a concessão de empréstimos.

O **blockchain** não apenas simplifica tarefas complexas, mas também introduz uma camada adicional de segurança e transparência, tornando-se um ativo valioso para seguradoras e





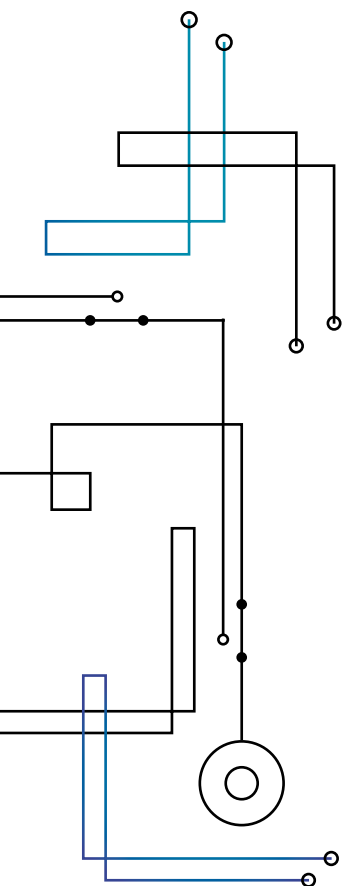
clientes em todo o mundo. Ao integrar contratos inteligentes (*smart contracts*), a tecnologia **blockchain** oferece uma eficiência sem precedentes, automatizando processos e reduzindo custos operacionais.

No âmbito do seguro, o **blockchain** está impulsionando uma revolução em vários aspectos, desde o processamento de sinistros até o desenvolvimento de produtos personalizados e a gestão de riscos. Por meio de parcerias estratégicas e adoção de plataformas inovadoras, as seguradoras estão aproveitando o potencial do **blockchain** para oferecer serviços mais ágeis, transparentes e adaptados às necessidades individuais dos clientes. Um exemplo notável é a implementação de sistemas de registro e seguro de bicicletas na Holanda, onde o **blockchain** é usado para rastrear e verificar o status de dispositivos de segurança conectados, oferecendo uma abordagem proativa na prevenção de roubos e agilizando os processos de indenização em caso de sinistros.

Além disso, o **blockchain** está desempenhando um papel crucial na economia compartilhada, oferecendo soluções inovadoras para seguradoras e usuários de serviços como o Uber. Através da análise precisa do uso de veículos compartilhados, as seguradoras podem ajustar as coberturas e os prêmios de acordo com o perfil de risco de cada usuário, proporcionando uma experiência personalizada e eficiente. Apesar de tal tecnologia oferecer uma gama impressionante de benefícios, é importante reconhecer seus limites e desafios. Em situações que exigem interpretações complexas ou assistência humana, a tecnologia pode não ser a solução ideal. Portanto, é essencial avaliar cuidadosamente a viabilidade e o impacto do **blockchain** em cada contexto específico, garantindo uma implementação eficaz e bem-sucedida.

Dito isso, o **blockchain** está redefinindo o cenário dos seguros, oferecendo oportunidades sem precedentes para inovação, eficiência e melhoria da experiência do cliente. Empresas que abraçam essa tecnologia emergente estão posicionadas para obter vantagens competitivas significativas, moldando o futuro dinâmico e transformador do setor de seguros.

Benefícios do *Blockchain* para o Setor de Seguros



1. Aumento da Confiabilidade dos Clientes

- o Integração do cliente em uma comunidade seleta através do *blockchain*.
- o Acesso a informações precisas e atualizadas apenas para membros autorizados.
- o Garantia de segurança e privacidade dos dados confidenciais armazenados por *blockchain*.

2. Simplificação nos canais de atendimento

- o Utilização de *smart contracts* para agilizar o processo de contratação.
- o Redução da intervenção manual e, consequentemente, da incidência de erros.
- o Acesso em tempo real às informações sobre apólices, melhorando a experiência do consumidor.

3. Detecção ampliada de fraudes

- o Registro de transações imutável, dificultando qualquer tentativa de alteração de dados.
- o Rastreamento de ações suspeitas e sinistros, tornando as atividades fraudulentas mais difíceis de serem realizadas.
- o Diminuição significativa das chances de fraudes devido à transparência e segurança proporcionadas pela *blockchain*.

Exemplos Práticos da Blockchain no Setor de Seguros

1. Seguro Saúde

o Gerenciamento de Dados Médicos:

- Criação de um registro médico seguro e compartilhável na *blockchain*.
- Controle do histórico médico pelos pacientes, com acesso concedido a médicos, hospitais e seguradoras quando necessário.

o Autenticação de Sinistros:

- Automatização da verificação de reivindicações de saúde para reduzir fraudes.
- Provedores de serviços médicos registram tratamentos por *blockchain*, facilitando a verificação pelas seguradoras.

2. Seguro Viagem

o Pagamento Instantâneo de Sinistros:

- Uso de contratos inteligentes para automatizar o pagamento de sinistros, como voos cancelados.
- Eliminação de atrasos e burocracia no processo de indenização.

o Verificação de Documentos de Viagem:

- Utilização de *blockchain* para verificar e autenticar documentos de viagem, como passaportes e vistos.
- Prevenção de fraudes relacionadas à identidade e documentação, melhorando a segurança para seguradoras e viajantes.

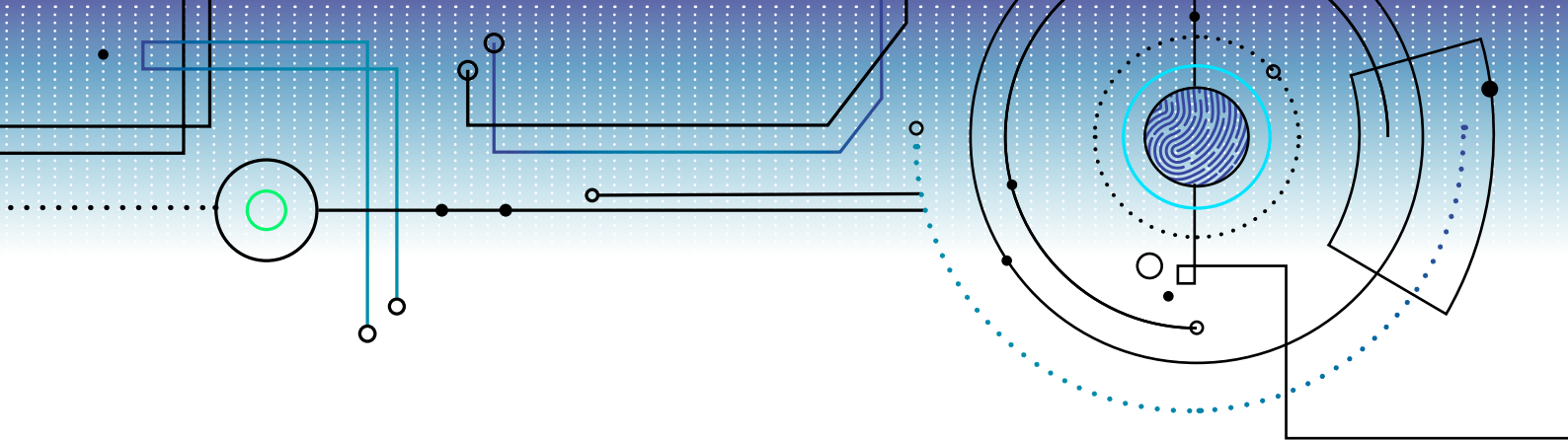
3. Seguro de Propriedade e Acidentes

o Registro de Propriedade:

- Manutenção de um registro transparente e à prova de adulterações de propriedades na *blockchain*.
- Facilitação da verificação da propriedade em caso de sinistros, evitando disputas e agilizando o processo de indenização.

o Contratos Inteligentes de Sinistros de Automóveis:

- Uso de contratos inteligentes para acelerar o processo de reivindicação em acidentes de trânsito.
- Sensores nos veículos relatam automaticamente informações sobre o acidente para a *blockchain*, agilizando o processo de sinistro e pagamento.



4. HIPERPERSONALIZAÇÃO

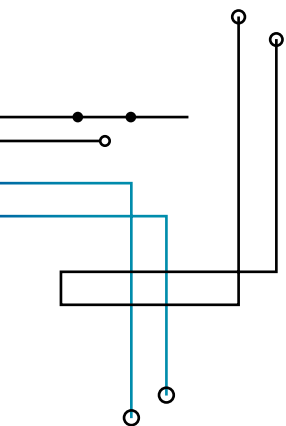
O que é Hiperpersonalização?

A hiperpersonalização é um conceito avançado de personalização que envolve o engajamento oportuno e relevante dos clientes em todos os canais e em todas as etapas do ciclo de vida do cliente. Esse processo é impulsionado pelo uso de dados, análises, Inteligência Artificial (IA) e automação para oferecer experiências de usuário dinâmicas, personalizadas e direcionadas. Vamos detalhar cada um desses componentes:

Engajamento Oportuno e Relevante

A hiperpersonalização busca interagir com os clientes no momento certo e de maneira relevante, o que significa que a comunicação e as ofertas são adaptadas ao contexto atual do cliente. Isso pode incluir:

- **Comunicação em Tempo Real:** Enviar mensagens ou notificações quando o cliente está mais propenso a interagir, como durante uma navegação no site ou logo após uma compra.



- o **Relevância do Conteúdo:** Adaptar o conteúdo para atender às necessidades e interesses específicos do cliente, com base em seu comportamento e histórico de interação.

Todos os Canais

A hiperpersonalização não se limita a um único canal de comunicação. Ela abrange todos os pontos de contato possíveis com o cliente, incluindo:

- o **Canais Digitais:** *E-mail*, SMS, aplicativos móveis, redes sociais e sites.
- o **Canais Físicos:** Atendimento em loja, chamadas telefônicas e interações face a face.
- o **Omnichannel:** Integração perfeita entre canais digitais e físicos para oferecer uma experiência coesa e contínua.

Todas as Etapas do Ciclo de Vida do Cliente

A hiperpersonalização acompanha o cliente desde o primeiro ponto de contato até a fidelização e possíveis renovações. As etapas incluem:

- o **Aquisição:** Atraindo novos clientes com mensagens e ofertas personalizadas.
- o **Engajamento:** Mantendo os clientes interessados e ativos através de interações contínuas e personalizadas.
- o **Conversão:** Incentivando os clientes a completarem ações desejadas, como compras ou assinaturas.



- o **Retenção:** Fidelizando os clientes com serviços e ofertas que atendam necessidades e preferências.
- o **Renovação:** Proativamente gerenciando renovações de serviços ou contratos com ofertas personalizadas.

Utilização de Dados

Dados são a base da hiperpersonalização. Isso inclui:

- o **Dados Demográficos:** Informações básicas, como idade, gênero, localização.
- o **Dados Comportamentais:** Histórico de compras, padrões de navegação, interações com a marca.
- o **Dados Contextuais:** Situação atual do cliente, como localização em tempo real, horário do dia e dispositivos usados.

Análises e IA

A análise de dados e a Inteligência Artificial desempenham papéis cruciais ao transformar dados brutos em *insights* acionáveis:

- o **Análise de Dados:** Identificação de padrões e tendências no comportamento do cliente.
- o **Modelos Preditivos:** Previsão de comportamentos futuros com base em dados históricos.
- o **IA e Machine Learning:** Algoritmos que aprendem e se adaptam continuamente para melhorar a personalização.

Automação

Automação permite a implementação eficiente e em escala de estratégias de hiperpersonalização:

- o **Motores de Recomendação:** Sistemas automatizados que sugerem produtos ou conteúdo baseados nos interesses e comportamentos do cliente.
- o **Automação de Marketing:** Envio automático de e-mails, mensagens de texto e notificações *push* no momento ideal.
- o **Chatbots e Assistentes Virtuais:** Atendimento ao cliente personalizado e em tempo real através de IA conversacional.

Benefícios da Hiperpersonalização

Os principais benefícios da hiperpersonalização incluem:

- o **Melhoria da Experiência do Cliente:** Clientes recebem comunicações e ofertas que são relevantes para suas necessidades e interesses.
- o **Aumento da Fidelização:** Clientes satisfeitos e bem atendidos são mais propensos a permanecer leais à marca.
- o **Maior Eficiência Operacional:** Processos automatizados e baseados em dados reduzem o esforço manual e aumentam a precisão.
- o **Aumento das Vendas e Conversões:** Ofertas personalizadas têm maior probabilidade de resultar em ações desejadas, como compras.

O que é Seguro Hiperpersonalizado?

As seguradoras sempre ofereceram um serviço personalizado, ajustando as políticas de seguro com base em uma avaliação de risco individual. A personalização também é usada no marketing para recomendar produtos específicos a certos clientes. A hiperpersonalização vai além, integrando um conjunto mais amplo de dados, incluindo dados externos e telemetria, para criar uma compreensão mais profunda e dinâmica do cliente. É dessa forma que esse conceito engloba as informações de todos os aspectos do engajamento do cliente, através de canais digitais e físicos.

Impacto da Hiperpersonalização no Crescimento de Clientes

A hiperpersonalização pode impactar o aumento do número de clientes de várias maneiras, não apenas nos primeiros pontos de contato, como a conscientização da marca e a geração de *leads*, mas também durante as interações com clientes existentes, ajustando a oferta de produtos para atender às suas necessidades e gerenciando proativamente as renovações.

Desafios com Dados Desconectados

As seguradoras ainda enfrentam limites para tratar a complexidade dos dados, para atender às necessidades evolutivas dos clientes, tudo dentro de condições de mercado desafiadoras e competitividade extrema, que muitas vezes as impedem de avançar. Mesmo com grandes investimentos em transformação de dados, ainda existem vários sistemas díspares e desconectados que armazenam informações dos clientes. Isso pode incluir dados de políticas ativas, cotações ou reclamações históricas, informações de contato, preferências de marketing, dados de engajamento e análises web, bem como insights derivados do engajamento digital e fontes externas.

Essa desconexão nos dados leva a uma visão fragmentada e não confiável dos clientes em toda a empresa. Isso significa que os agentes de *call center*, subscritores e reguladores de sinistros frequentemente têm visões analíticas diversas sobre o mesmo cliente. Esse desafio é ainda mais exacerbado pela necessidade de criar processos de baixo contato, como cotação e agregação, verificação de pagamento, pagamento de sinistros e atendimento ao cliente por *chatbot*.

Necessidade Crítica de Melhorar a Tomada de Decisões

As seguradoras precisam extrair mais interpretações úteis de seus dados e enriquecê-los com *insights* para melhorar a tomada de decisões centrada no cliente. Só assim as organizações podem oferecer maior valor ao cliente, aumentando a retenção e o valor vitalício desse cliente.

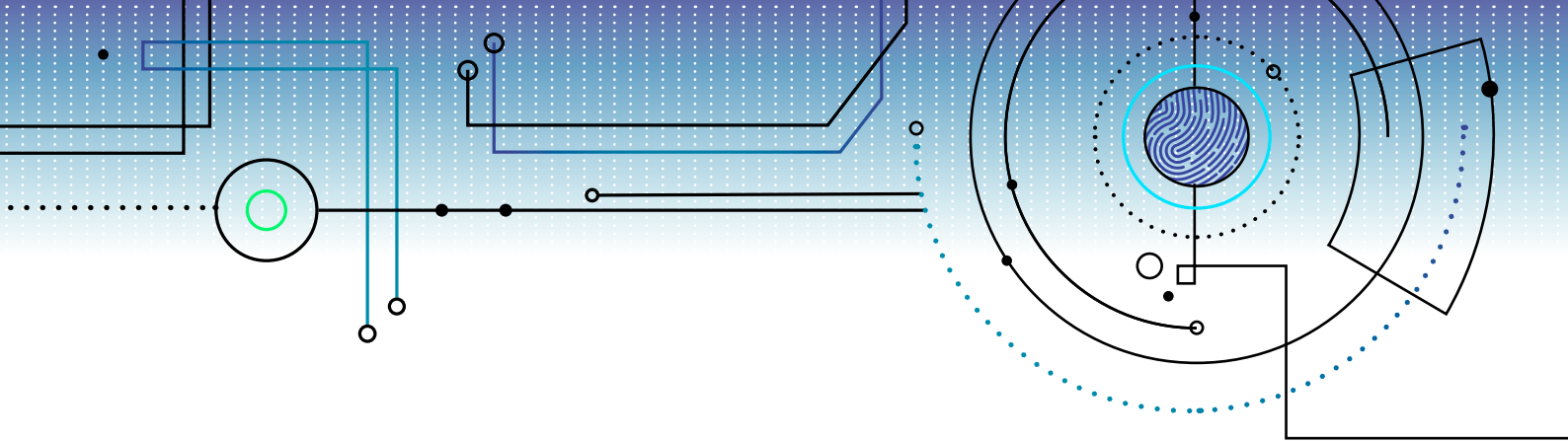
Benefícios da Inteligência de Decisão (DI) na Cadeia de Valor do Seguro

As organizações que conseguem desbloquear uma visão conectada e em escala empresarial dos clientes, verificar rapidamente o contexto e as informações de engajamento que estes fornecem, além de analisar dinamicamente as relações e interações com os mesmos podem informar os clientes sobre as melhores ações a serem tomadas.

A ativação desses *insights* pode ser aplicada em várias áreas da cadeia de valor:

- o **Atendimento ao Cliente:** serviço mais rápido, apropriado e personalizado, que capacita decisões automatizadas e interações *omnichannel* com o cliente.

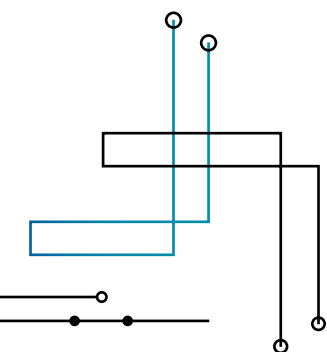
- o **Vendas Cruzadas:** fornecimento de leads quentes e relevantes para pacotes de múltiplos produtos ou múltiplos titulares de políticas.
- o **Hiperpersonalização Digital:** autoatendimento dinâmico e personalizado que reflete com precisão o engajamento e as necessidades do cliente.
- o **Subscrição Inteligente:** classificações, preços e distribuição automatizados e personalizados que selecionam melhor o risco e protegem melhor o portfólio.
- o **Reclamações:** capacidade de segmentar com mais precisão as reclamações para processamento, entendendo melhor o cliente, o reclamante e os comportamentos da cadeia de suprimentos.
- o **Desenvolvimento de Novos Produtos:** realização de testes analíticos de populações inteiras de clientes para testar os efeitos de rede de novas linhas de produtos em áreas como modelagem de *churn/retention* e previsão de propensão a perdas.

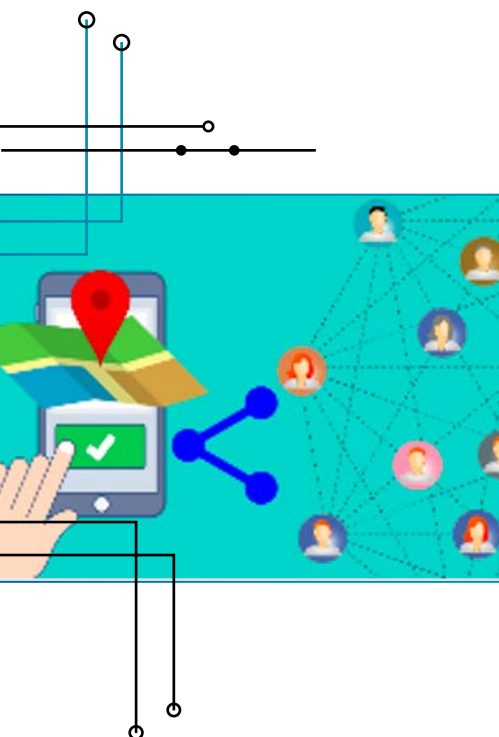


5. O MERCADO GLOBAL DE SEGUROS PEER-TO-PEER (P2P)

O modelo de seguro *peer-to-peer* (P2P) consiste em um grupo de indivíduos que se unem para formar um mútuo de recursos financeiros, com o objetivo de se protegerem mutuamente contra riscos. Alguns dos principais pontos que explicam esse modelo são:

- **Formação do Grupo:** O grupo geralmente é composto por membros da família, amigos ou indivíduos com interesses comuns. Esses membros combinam seus prêmios de seguro para criar um fundo coletivo.
- **Cobertura de Perdas:** Quando um dos membros do grupo sofre uma perda coberta pelo seguro, o dinheiro do pool é usado para garanti-la. Isso significa que os recursos são utilizados de forma colaborativa para ajudar qualquer membro que precise.
- **Motivação para Baixo Risco:** Cada membro do grupo é responsável pelo perfil de risco do grupo inteiro. Portanto, há um incentivo para que todos mantenham um comportamento de baixo risco, já que isso ajuda a conservar os custos reduzidos para todos os envolvidos.





- o **Retorno às Raízes do Seguro:** Embora o seguro P2P tenha ganhado destaque na era das *insurtech*, ele não é um conceito novo. Ele representa um retorno às origens do seguro, em que comunidades se uniam para se protegerem mutuamente. Esse modelo é agora aprimorado pelos avanços tecnológicos, como redes sociais e *blockchain*.
- o **Transparência e Controle:** O seguro P2P oferece maior grau de transparência e controle aos membros do grupo. Os membros têm uma visão clara de como os fundos são utilizados e podem confiar que os recursos estão sendo gerenciados de forma justa.
- o **Mitigação de Conflitos:** No seguro tradicional, os prêmios provisionados, mas não pagos consumido nos sinistros, geralmente são mantidos pelas seguradoras, o que pode causar conflitos de interesse. No modelo P2P, os prêmios excedentes são devolvidos ao grupo, minimizando esses conflitos. Se os sinistros forem menores do que o esperado, os fundos residuais retornam aos membros.
- o **Uso de Tecnologia *Blockchain*:** Algumas versões modernas do seguro P2P utilizam tecnologia *blockchain* para criar carteiras digitais em que os membros depositam seus prêmios. Os pagamentos são feitos usando criptomoedas como bitcoin, o que reduz os custos de transação e aumenta a transparência.
- o **Benefícios para a Comunidade:** O principal objetivo do seguro P2P é o bem-estar da comunidade como um todo. Todos os membros se beneficiam da proteção mútua e dos baixos custos resultantes de uma gestão eficiente e colaborativa dos riscos. Embora o seguro P2P tenha atraído atenção das *insurtechs*, não é um conceito inteiramente novo. O P2P representa tanto um retorno às raízes antigas do seguro quanto um avanço. Refletindo a natureza da economia compartilhada, o seguro P2P aproveita os avanços tecnológicos mais recentes em redes sociais para aplicar o modelo

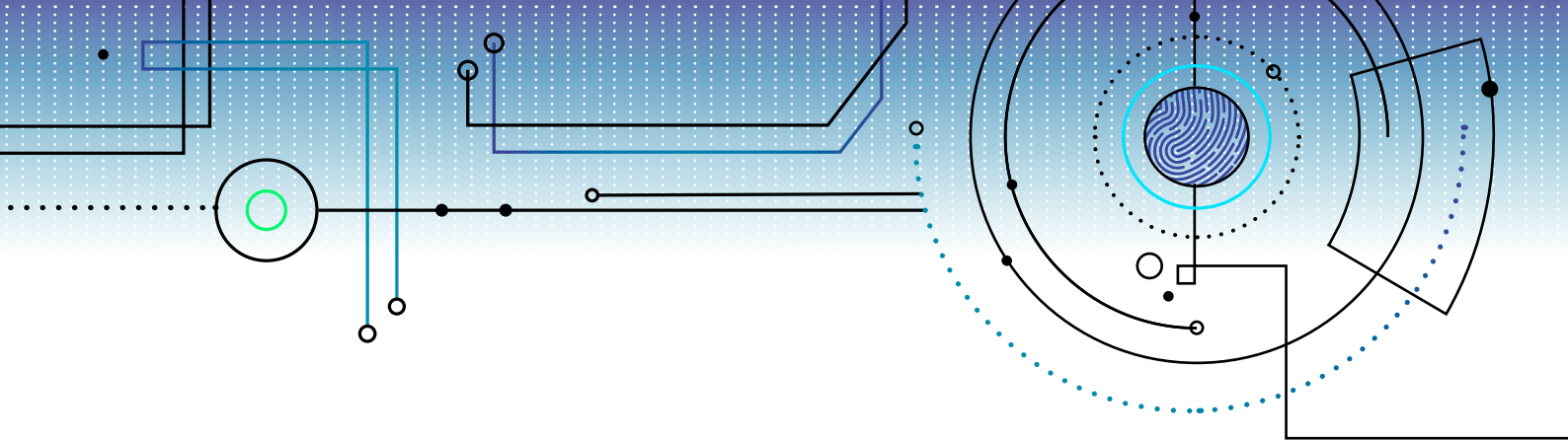
que as seguradoras mútuas têm usado desde os primórdios do seguro. Para permitir que o seguro cumpra sua missão original e faça o que fazia tão bem, a ideia central e a missão do seguro P2P são o bem-estar de toda a comunidade, com benefícios, acumulando para todos os membros participantes.

A Lemonade foi a primeira empresa P2P dos EUA a anunciar oficialmente planos para operar como seguradora. A empresa atualmente oferece seguros para locatários, condomínios e proprietários de casas em 26 estados e Washington D.C. e está trabalhando para adicionar mais estados. Enquanto o modelo P2P pode ser relativamente novo nos EUA, startups P2P como Friendsurance e Riovic surgiram em outros países, como Alemanha, Nova Zelândia, Reino Unido e França, desde 2010.

Alguns produtos de seguro P2P utilizando tecnologia *blockchain* também surgiram. Esse novo modelo de seguro usa uma carteira digital em que cada membro coloca seu prêmio em uma conta do tipo *escrow* para ser usada para pagamento de sinistros em vez de um pagamento de prêmio tradicional. Nesse modelo, nenhum dos membros carrega uma exposição maior do que o valor que colocou em suas carteiras digitais. Se nenhum sinistro for registrado, todas as carteiras digitais mantêm seu dinheiro. Todos os pagamentos nesse modelo são feitos usando bitcoin, reduzindo ainda mais os custos de transação.

À medida que as tecnologias digitais emergentes alteram a forma como as seguradoras interagem com as novas demandas, preferências e comportamentos dos clientes, pode haver alternativas à estrutura tradicional de seguro centralizado de 300 anos de mútuo de risco. A NAIC (Associação Nacional de Comissários de Seguros dos EUA) continua a monitorar de perto as novas inovações na indústria de seguros através do Comitê de Inovação, Cibersegurança e Tecnologia. O Comitê possui um fórum para discussão de desenvolvimentos em inovação e tecnologia no setor de seguros, com recursos e educação para reguladores de seguros estaduais sobre como esses desenvolvimentos impactam a proteção do consumidor e a supervisão de seguradoras e produtores.

O mercado global de seguros *peer-to-peer* (P2P) é projetado para crescer significativamente entre 2023 e 2030. Em 2022, cresceu de forma constante, e com a maior adoção de estratégias por parte dos principais *players*, espera-se que continue sua escalada durante o período projetado. A América do Norte, especialmente os Estados Unidos, desempenhará um papel importante que não pode ser ignorado. Qualquer mudança nos Estados Unidos pode afetar a tendência de desenvolvimento do mercado. A expectativa é de que o mercado na América do Norte aumente consideravelmente, devido à alta adoção de tecnologia avançada e à presença de grandes *players*, o que cria muitas oportunidades de desenvolvimento. A Europa também desempenha um papel importante no mercado global, com desempenho impressionante na taxa de crescimento anual composta (CAGR) durante o período de previsão de 2023 a 2030. Apesar da intensa competição, a tendência de recuperação global é clara, e os investidores continuam otimistas sobre essa área, indicando que haverá novos investimentos entrando no campo no futuro. A demanda crescente por determinadas aplicações em todo o mundo teve um impacto direto no crescimento do mercado de seguros P2P. As principais aplicações incluem consumidor, negócios e imóveis. Baseado nos tipos de produtos, o mercado é categorizado em: Broker, Carrier e Stealth, que detiveram a maior participação da área em 2023.

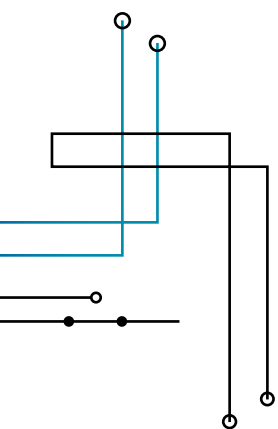


6. *CHAT GPT*

O que é e Como Pode Ser Utilizado no Mercado de Seguros

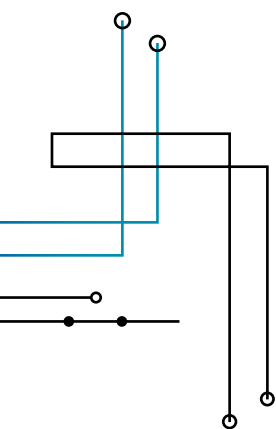
O ChatGPT é um sistema de Inteligência Artificial criado pela OpenAI, desenvolvido com base na arquitetura GPT (Generative Pre-trained Transformer). Foi lançado oficialmente em 2020 e tem sido uma ferramenta poderosa para uma ampla gama de aplicações, desde assistência virtual até geração de conteúdo e suporte ao cliente. Tal arquitetura de rede neural é projetada para entender e gerar texto, aprendendo com vastas quantidades de dados textuais disponíveis na internet, permitindo que compreenda e produza textos coerentes e contextualmente relevantes em resposta a uma ampla variedade de perguntas e solicitações. Esse sistema pode ser utilizado para uma série de finalidades de modo geral, seja servindo como um assistente virtual, respondendo a perguntas, fornecendo informações ou, até mesmo, realizando tarefas simples, como agendar compromissos ou fazer recomendações.

O ChatGPT oferece uma série de oportunidades empolgantes para inovação e eficiência no mercado de seguros. Ao integrar essa tecnologia de Inteligência Artificial nas operações e serviços das seguradoras, dos corretores, representantes e assessorias, dentre outros, é possível melhorar significativamente a expe-



riência do cliente, agilizar processos e aumentar a precisão na avaliação de riscos. Podemos citar algumas das maneiras pelas quais o ChatGPT pode ser utilizado neste setor:

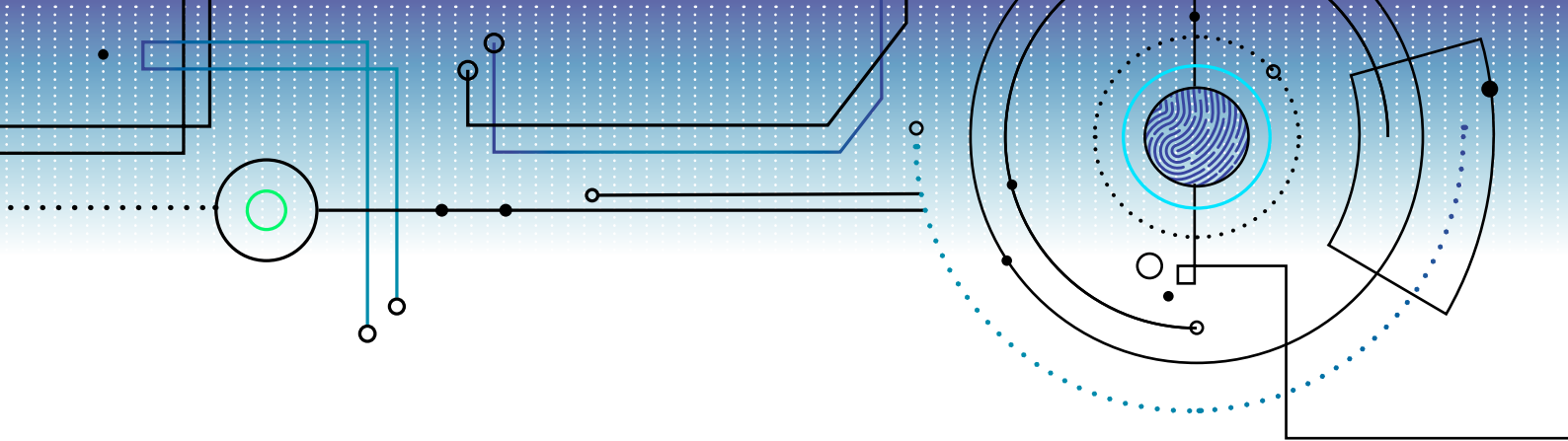
- 1. Atendimento ao Cliente Personalizado:** Com o ChatGPT pode haver atendimento ao cliente 24 horas por dia, sete dias por semana, respondendo instantaneamente a perguntas comuns sobre apólices, coberturas, reivindicações e procedimentos. Além disso, o ChatGPT é adaptável às necessidades individuais dos clientes, fornecendo recomendações personalizadas com base em seu histórico de seguros e perfil.
- 2. Cotações e Apólices Personalizadas:** O ChatGPT pode auxiliar na obtenção de cotações de seguros personalizadas, com base em informações fornecidas pelo cliente. Ele ajuda a esclarecer dúvidas sobre diferentes tipos de cobertura, níveis de franquia e opções de pagamento, facilitando o processo de seleção da melhor apólice para necessidades individuais.
- 3. Gestão de Sinistros:** O ChatGPT pode agilizar o processo de registro e gerenciamento de sinistros, fornecendo orientações passo a passo sobre como relatar um incidente, documentar danos e iniciar o procedimento em caso de sinistro. Além disso, gera atualizações em tempo real sobre o status dos procedimentos e responde a perguntas dos clientes sobre o processo de indenização.
- 4. Análise de Risco e Precificação:** O ChatGPT pode ser usado para analisar grandes volumes de dados e identificar padrões que ajudem na avaliação de riscos e na precificação de apólices de seguro. É capaz de fornecer *insights* valiosos sobre tendências de mercado, comportamento do cliente e histórico de sinistros, permitindo que as seguradoras ajustem suas estratégias de precificação para refletir com mais precisão os riscos envolvidos.



5. Educação e Prevenção de Riscos: O ChatGPT pode ser uma ferramenta eficaz para educar os clientes sobre os diferentes aspectos do seguro, incluindo os benefícios da cobertura, os termos e condições das apólices e as melhores práticas para prevenir sinistros. Fornece dicas úteis e orientações personalizadas para ajudar os clientes a reduzirem os riscos de enfrentar eventos indesejados e minimizar a probabilidade de reivindicações no futuro.

A Akad, que recebeu investimento da GP Investimentos, agora oferece suporte aos corretores com a Inteligência Artificial do ChatGPT, tornando-se a primeira seguradora da América Latina a adotar essa tecnologia. Isso significa que os corretores podem interagir em tempo real com um assistente virtual pelo WhatsApp, obtendo respostas para suas dúvidas, recebendo cotações e até mesmo registrando sinistros por comando de voz. O ChatGPT foi treinado com todas as informações dos produtos da empresa, o que resulta em um atendimento ágil e preciso. Essa novidade tem o potencial de transformar o setor de seguros, tornando o portfólio de produtos mais escalável e auxiliando os corretores a aumentarem suas vendas em até 50%.

A Akad investiu seis meses na alimentação de informações detalhadas sobre seus produtos e o mercado de seguros brasileiro para treinar seu assistente virtual, o ChatGPT. Esse sistema evoluiu para se tornar um “Super Atendente”, capaz de oferecer respostas rápidas e precisas aos corretores, ultrapassando as limitações dos *chatbots* convencionais. Foi ressaltado que quase 90% dos corretores usam o WhatsApp como sua principal ferramenta de comunicação com os clientes, e o ChatGPT está pronto para atender às suas necessidades, oferecendo agilidade, melhor atendimento e amplo conhecimento dos produtos. Além de melhorar o suporte aos corretores, o ChatGPT desempenhará um papel essencial na implementação de outros projetos da Akad, como o Corretor Digital, uma plataforma para vendas diretas aos segurados, e a otimização dos investimentos em marketing digital. O objetivo é ajudar os corretores a venderem seguros de maneira mais eficiente e rápida, tornando os produtos e serviços da empresa mais acessíveis para todos.

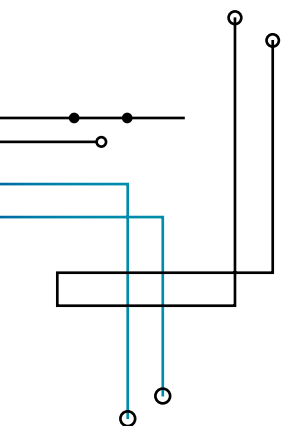


7. EMBEDDED INSURANCE

O que é o *Embedded Insurance* ou Seguro Embutido?

O seguro embutido não é um conceito novo, mas tem ganhado prevalência na indústria nos últimos anos. Existem várias definições para seguro embutido, mas, resumidamente, trata-se da inclusão de coberturas de seguro junto a compras online existentes. O objetivo é oferecer as coberturas necessárias a um preço razoável, especialmente quando são mais necessárias. Utilizando tecnologias emergentes para automatizar processos, proporciona uma experiência eficiente para o consumidor. Um relatório recente da consultoria McKinsey & Company estima que o mercado de seguro embutido poderá valer US\$ 720 bilhões até 2030, desde que a indústria aproveite as inovações tecnológicas para reinventar a jornada do cliente.

Quando implementado corretamente, o seguro embutido traz benefícios significativos para as empresas, como altas taxas de adesão, aumento nas taxas de conversão e clientes mais satisfeitos e leais. Além disso, atende às expectativas dos consumidores atuais; estudos mostram que mais de 60% dos compradores online afirmam ser mais propensos a fazer uma compra quando opções de seguro são oferecidas no momento do *checkout*. Provavelmente, você já se deparou com o seguro embutido várias vezes ao comprar *online*; exemplos comuns in-



cluem seguro de atraso de voo ao reservar passagens, cobertura de cancelamento junto a reservas de férias ou seguro de dispositivo ao adquirir novas tecnologias, com a gama de produtos crescendo constantemente.

Por que este é um momento oportuno para o seguro embutido?

Muitas pessoas têm uma relação conflituosa com seguros – sabem que é necessário, mas muitas vezes o veem como uma compra obrigatória, e não como algo prazeroso. No entanto, ao usar as informações que o consumidor já inseriu durante sua jornada de compra para apresentar opções de cobertura diretamente no momento da efetivação, o modelo embutido está ajudando as seguradoras a reposicionar o seguro como um complemento essencial às compras e a enfrentar os três principais desafios do setor:

- 1. Seguros padronizados não são adequados – os eventos recentes têm criado riscos para os quais as apólices tradicionais não são adequadas. A flexibilidade e adaptabilidade dos seguros embutidos permitem que sejam ajustados para atender a esses novos riscos.**
- 2. Altas expectativas dos consumidores – os consumidores modernos esperam experiências digitais rápidas, claras e sem complicações, em que possam obter o que precisam em um só lugar. O seguro embutido atende a essas expectativas ao utilizar os dados já fornecidos pelo consumidor para oferecer coberturas personalizadas e relevantes em tempo real, no momento da compra.**
- 3. Fechando a lacuna de proteção – a lacuna de proteção está aumentando constantemente. O seguro embutido ajuda a fechar essa lacuna, gerando coberturas altamente personalizadas, entregues no ponto de venda.**

Para quais indústrias o seguro embutido é adequado?

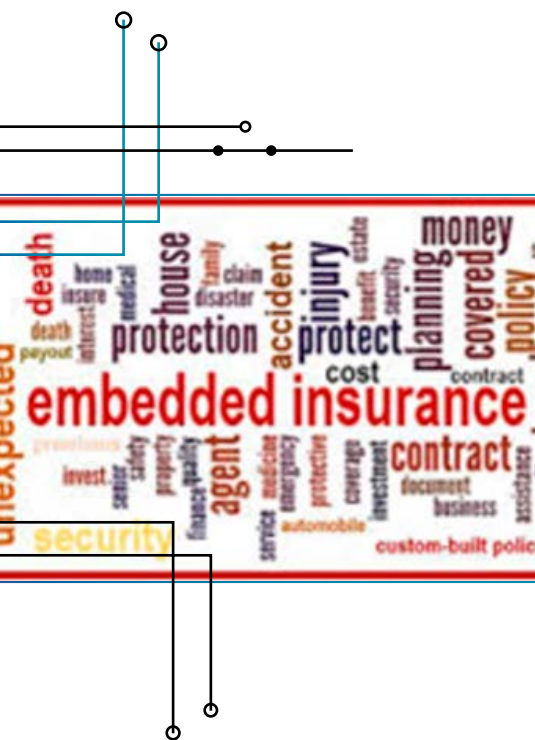
Embora o seguro embutido possa ser utilizado com sucesso em muitos setores diferentes, seu modelo altamente flexível e personalizado é especialmente adequado para a indústria de viagens. Mesmo antes da pandemia de Covid-19 transformar completamente a proteção de viagens, já existiam diversos riscos que poderiam afetar os planos de viagem. No entanto, apenas 23% dos viajantes relataram comprar seguro de viagem para proteger seus planos. Isso pode ser explicado pelo fato de muitas apólices existentes serem limitadas e desatualizadas, não trazendo cobertura adequada e exigindo que os clientes façam reclamações por meio de processos manuais complicados.

Com a preferência de 45% dos viajantes por reservar toda a viagem por um único site, há um forte argumento para integrar seguros nas reservas de viagens.

O futuro do seguro embutido e das proteções paramétricas

Ao lado do seguro embutido, uma área-chave de desenvolvimento são as proteções paramétricas. Estas são coberturas de seguro acionadas por um evento objetivo, medido por uma fonte de dados terceirizada que quantifica algo específico. O seguro é automaticamente acionado se o valor cruzar um limite predefinido. Cada vez mais populares entre os consumidores, esses produtos eliminam completamente a necessidade de registrar reclamações, já que a compensação é entregue automaticamente. Embora os produtos paramétricos sejam usados há anos no setor de resseguros, estamos apenas começando a perceber suas aplicações na indústria de seguros em geral.

Com o acesso crescente a dados detalhados e soluções tecnológicas, a variedade e a inovação das coberturas disponíveis estão sempre aumentando. Produtos paramétricos comuns incluem seguro de atraso ou cobertura garantida para condições meteorológicas adversas. À medida que mais produtos paramétricos se tornam disponíveis, é provável que deixem de ser vistos apenas como uma inovação recente e passem a ser algo procurado pe-



los consumidores. Com essa demanda, sua adoção se ampliará significativamente, abrangendo desde seguros pessoais até coberturas comerciais – e além.

O seguro embutido tem o potencial de transformar completamente a indústria nos próximos anos. Os benefícios são inegáveis: os clientes apreciam a conveniência de adquirir proteção em segundos, sem a necessidade de reenviar suas informações, enquanto os parceiros podem acessar novas fontes de receita ao oferecer proteção contra riscos junto com seus produtos ou serviços.

Além disso, observa-se uma melhoria na experiência do cliente, aumentando a fidelidade, além de economias de custo por meio de APIs que utilizam as mais recentes tecnologias. Por fim, o modelo de negócio de seguro embutido é especialmente atraente para seguradoras adeptas da tecnologia, pois traz distribuição de baixo custo para um número ilimitado de clientes em escala e em tempo real. A indústria de seguros há muito tempo está pronta para mudanças, e agora o seguro embutido está aqui para transformar as proteções para sempre.

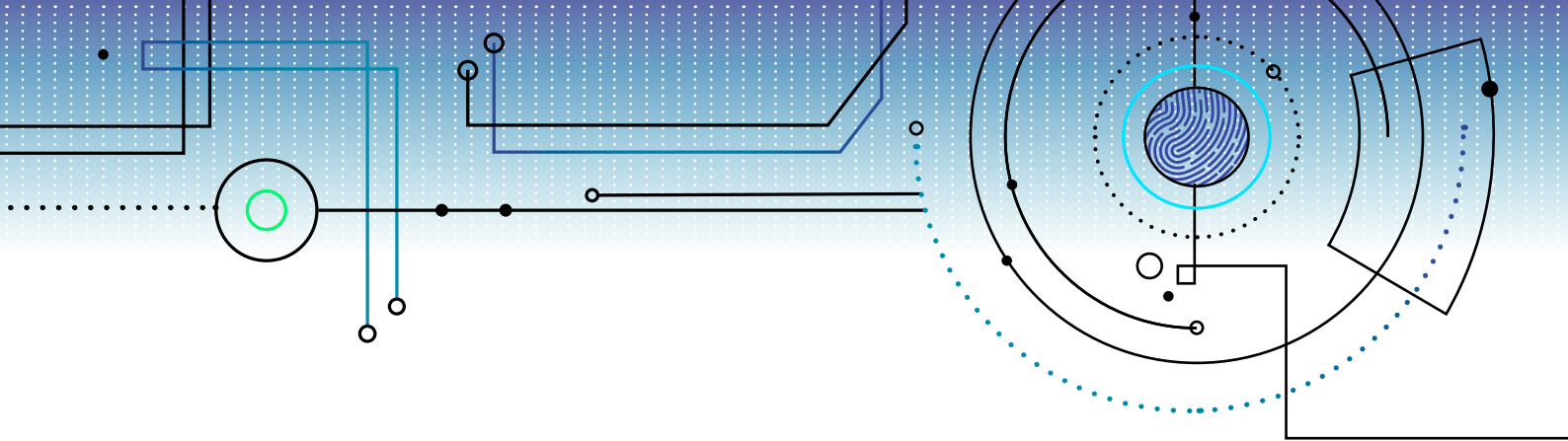
Conclusão

Os consumidores desejam novos produtos e serviços que atendam às suas necessidades, proporcionando conveniência ao interagir com suas seguradoras quando, como e onde desejarem.

Utilizar seguros embutidos e parcerias de afinidade é fundamental para aproveitar oportunidades de longo prazo, satisfazer as expectativas dos clientes, oferecer experiências fluidas e manter a competitividade em meio à diversidade de opções de cobertura no mercado.

As *insurtechs* continuarão desafiando a abordagem tradicional de mercado, incentivando as seguradoras a explorar e se engajar nas oportunidades dos seguros embutidos.

Parcerias com plataformas digitais através de integrações de APIs não apenas desbloquearão novas oportunidades de cobertura para clientes digitais nativos da nova geração, mas também oferecerão às seguradoras acesso direto a novos dados que podem proporcionar visibilidade de riscos no nível que algumas *insurtechs* e seguradoras inovadoras já utilizam.



8. *ESG MOLDANDO A INDÚSTRIA DE SEGUROS – IMPACTO TRANSFORMADOR*

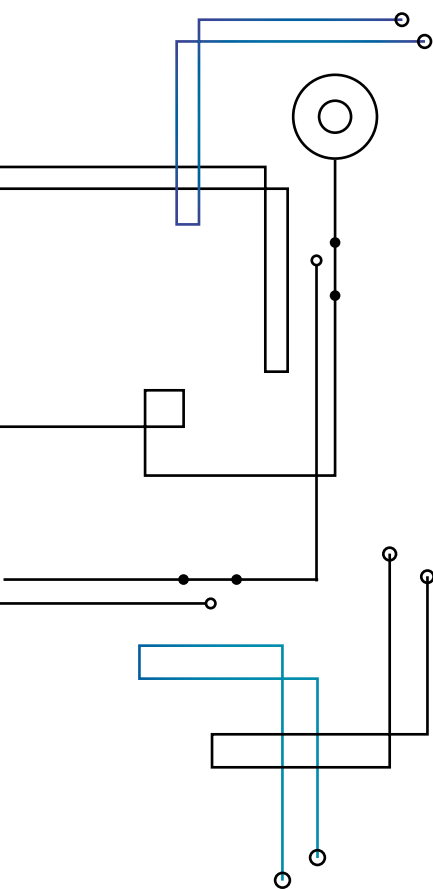
ESG tornou-se essencial para organizações, clientes, investidores e órgãos reguladores, deixando de ser uma escolha opcional. Seguradoras que genuinamente demonstram seus valores ESG não só conquistam a confiança dos clientes, mas também fortalecem a resiliência dos negócios, protegendo-os eficazmente contra danos à reputação.

Mas, afinal, o que é ESG?

ESG refere-se a três critérios usados para medir a sustentabilidade e o impacto social de uma empresa: **Ambiental, Social e de Governança**.

Ambiental

Avalia como uma empresa gere seus impactos ambientais, como emissões de carbono, gestão de recursos naturais e mudanças climáticas.



Social

Refere-se às práticas da empresa em relação às pessoas, incluindo questões de diversidade, direitos humanos, relações com funcionários e impactos na comunidade.

Governança

Avalia como a empresa é administrada, incluindo questões de ética, transparência, estrutura de remuneração dos executivos e independência do conselho.

A importância do ESG para as organizações modernas vem do aumento da conscientização sobre sustentabilidade e responsabilidade social. Clientes, investidores e reguladores estão cada vez mais valorizando empresas que demonstram compromisso genuíno com práticas ESG.

Isso não só melhora a reputação e a confiança no mercado, mas também pode reduzir riscos operacionais e financeiros, atrair investimentos sustentáveis e ajudar na gestão de crises. Portanto, adotar e integrar princípios ESG atende às expectativas atuais e também prepara as organizações para um futuro mais resiliente e responsável.

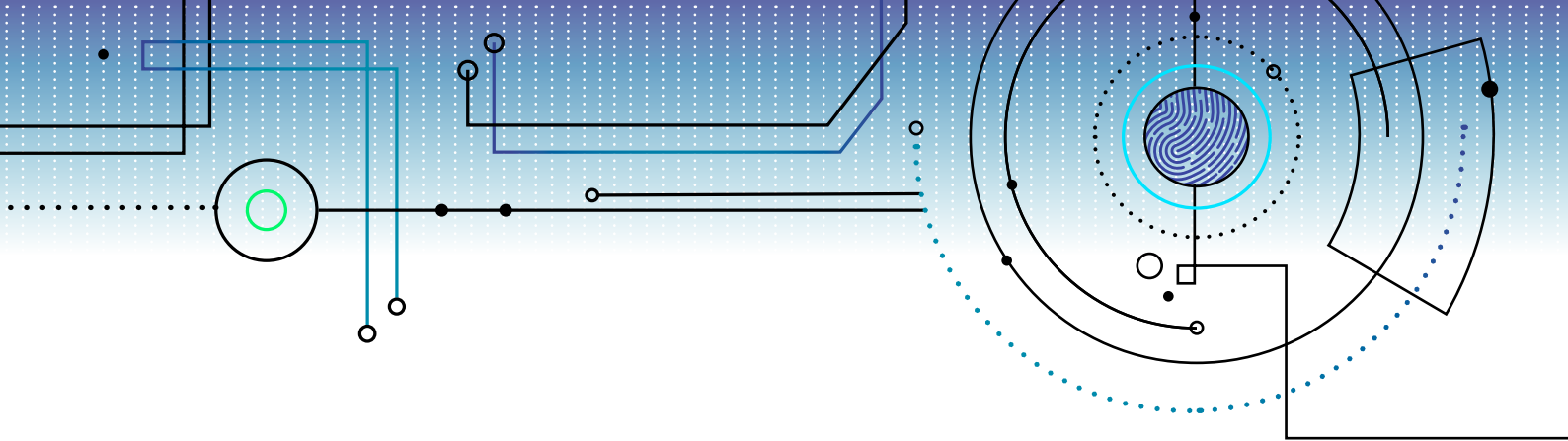
Um estudo recente da consultoria global PwC ressalta que a maioria dos clientes de seguros valoriza práticas ESG genuínas, sendo que muitos estão dispostos a mudar ou permanecer leais a seguradoras que demonstram compromisso com a sustentabilidade ambiental. A cibersegurança também emerge como um componente crítico do ESG, refletindo a necessidade crescente por medidas robustas e transparência na proteção de dados.

Diante de desafios regulatórios emergentes, como investimentos “verdes” e mudanças climáticas, as seguradoras precisam reavaliar suas estratégias de subscrição e portfólios. A integração de métricas de segurança cibernética nas avaliações ESG ajuda as seguradoras a gerenciar riscos de forma mais eficaz e adaptar-se às expectativas em constante evolução.

Olhando para o futuro, o ESG promete desempenhar um papel cada vez mais crucial no setor de seguros, influenciando critérios de subscrição, avaliação de riscos e impulsionando a inovação pelas *Insurtechs* para lidar com os desafios de gestão de riscos cibernéticos.

Em resumo, o setor de seguros pode desempenhar um papel crucial na compreensão e na ação sobre os pilares ESG, especialmente no que diz respeito ao risco climático, em que sua experiência é única. Devido ao seu papel econômico vital como seguradores e investidores, as seguradoras têm a capacidade de influenciar significativamente negócios e iniciativas de desenvolvimento que impactam o clima.

No entanto, integrar os princípios ESG é um desafio complexo para as seguradoras e corretoras de seguros. Elas não apenas estão aprendendo a ajudar outros a gerenciar esses riscos, mas também estão determinando como esses princípios afetam diretamente suas operações, especialmente no pilar social. Apesar dos desafios, muitas seguradoras estão ativamente envolvidas em iniciativas globais de ESG, promovendo sua importância e buscando compreender as melhores maneiras de atender aos requisitos ESG e suas implicações.



9. TRANSFORMANDO A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE (CX)

O Customer Experience (CX) é o impacto coletivo das interações de um cliente com uma marca. É crucial para os negócios na era digital, pois 86% dos compradores estão dispostos a pagar mais por uma experiência superior, segundo a PwC, e líderes em CX geram 5,7 vezes mais receita. A Transformação da experiência do cliente envolve redesenhar a jornada do cliente usando dados, tecnologia e feedback, essencial para superar expectativas e obter vantagem competitiva. Este texto oferece *insights* críticos sobre como entender e implementar estratégias eficazes de transformação de CX, superar desafios e acompanhar tendências futuras.

Entender as expectativas do cliente é fundamental para a transformação da experiência do cliente. Essas expectativas, influenciadas por experiências passadas e tendências de mercado, servem como referência para avaliar as interações com a marca. Para captar esses padrões dinâmicos, as empresas devem aproveitar canais de *feedback* e ferramentas analíticas para identificar lacunas e melhorar as experiências dos clientes.

Os componentes-chave da transformação da experiência do cliente incluem a criação de mapas de jornada do cliente, desenvolvimento de personas, identificação de pontos de dor e estabelecimento de um *framework* de CX. Identificar pontos de dor é crucial para eliminar obstáculos na jornada do cliente, facilitando interações mais fáceis e agradáveis. Estratégias centradas no cliente são empáticas, e colocar-se em seu lugar é essencial para promover tal fato.

Tecnologias digitais, como Inteligência Artificial (IA), Machine Learning (ML), *chatbots* e análise de dados podem revolucionar as experiências dos clientes. *Insights* impulsionados por IA permitem interações personalizadas, enquanto *chatbots* fornecem suporte contínuo. A análise de dados refina estratégias, melhorando o engajamento e a fidelidade dos clientes. Essas ferramentas capacitam empresas a transformar operações e impulsionar crescimento sustentável.

A Cultura de CX transcende fronteiras departamentais, sendo um *ethos* organizacional. Essa mudança cultural exige liderança firme, envolvimento entusiástico dos funcionários e colaboração interdepartamental contínua, muitas vezes demandando a criação ou adaptação de processos de negócios. Requer um compromisso coletivo em colocar o cliente no centro de todas as decisões e ações, criando um ambiente onde experiências excepcionais são não apenas um objetivo, mas a forma de conduzir os negócios para toda a organização.

Personalização, baseada na compreensão dos comportamentos e preferências individuais dos clientes, permite interações únicas, promovendo apreço e lealdade. A customização capacita os clientes a modificar produtos ou serviços conforme suas necessidades, adicionando valor único e elevando os níveis de satisfação. A tecnologia emergente da IA Generativa tem o potencial de revolucionar essa personalização não apenas em detalhes, mas na entrega de informações e experiências como um todo.

O engajamento *omnichannel* é um elemento vital na transformação da experiência do cliente. Ele se refere à oferta de uma experiência integrada e contínua em todos os canais – seja em plataformas online, lojas físicas ou serviços de atendimento

ao cliente. Integrando múltiplos pontos de contato, as empresas podem garantir consistência e continuidade nas interações com os clientes. Ao aproveitar tecnologias construídas com uma abordagem *omnichannel*, que permitem aos clientes pausar uma interação em um canal e retomá-la em outro, eleva-se a qualidade das experiências do cliente, especialmente nos canais digitais.

Insights e Análises Orientados por Dados

Insights e análises orientados por dados são essenciais para iniciativas de experiência do cliente. Eles proporcionam uma compreensão profunda dos comportamentos, preferências e tendências dos clientes em tempo real. Esses dados valiosos podem informar estratégias empresariais, impulsionar a personalização, aprimorar as interações com os clientes e prever comportamentos futuros, resultando em uma experiência elevada e crescimento de negócios aumentado.

Implementando a Transformação da Experiência do Cliente

A transformação da experiência do cliente é um processo contínuo que requer aprimoramento constante. Para executá-la efetivamente, as empresas devem seguir melhores práticas:

- 1. Abordagem Sistemática: Construir uma cultura centrada no cliente em toda a organização.**
- 2. Integração de Tecnologia Adequada: Utilizar tecnologia adequada que suporte uma abordagem *omnichannel*.**
- 3. Medidas de Sucesso Corretas: Estabelecer métricas apropriadas para medir o sucesso das iniciativas de CX.**

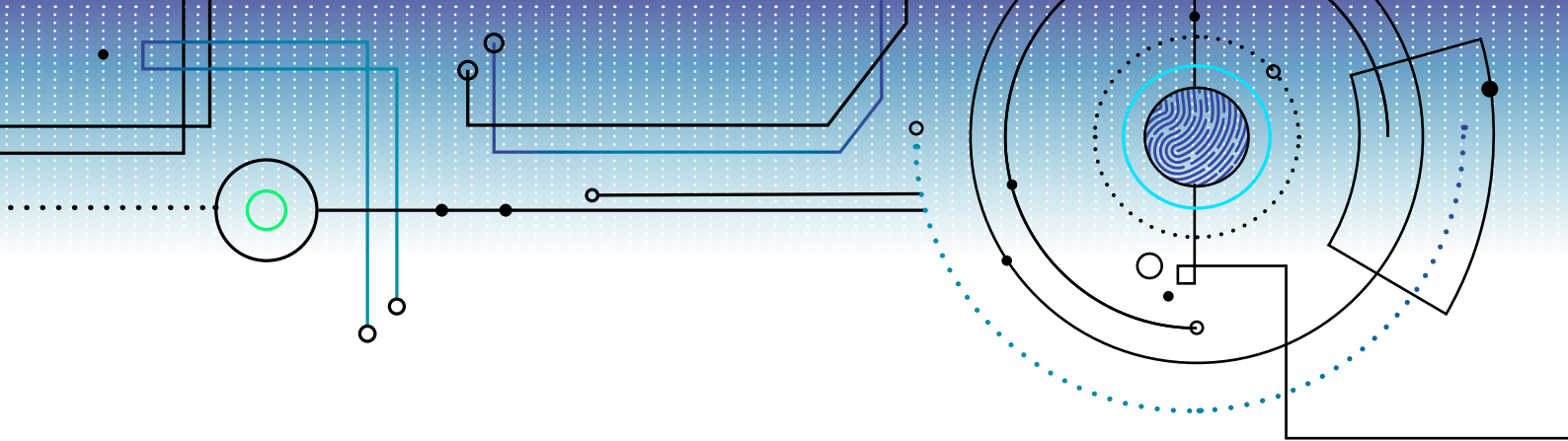
Ao implementar essas práticas, as empresas podem não apenas satisfazer as expectativas dos clientes, mas também superá-las, preparando-se para as tendências futuras nesse campo.

Os principais componentes da transformação da experiência do cliente são fundamentais para empresas que buscam melhorar suas interações com os consumidores. Isso inclui mapear precisamente a jornada do cliente, criar personas detalhadas, identificar pontos de dor e estabelecer um *framework* de CX. Identificar esses pontos críticos para diferentes personas é essencial para eliminar obstáculos na jornada do cliente e facilitar interações mais satisfatórias. Estratégias centradas no cliente não apenas antecipam necessidades, mas também são empáticas.

O ecossistema tecnológico desempenha um papel crucial, especialmente para empresas digitais, em que tecnologias como Inteligência Artificial (IA), automação de processos e análise de dados abrangente definem a qualidade das experiências do cliente. Essas ferramentas permitem a criação de *chatbots* mais eficientes, personalização de interações e suporte 24 horas. A análise de dados refinada impulsiona estratégias, aumentando o engajamento e a fidelidade. A automação integra todos esses esforços, acelerando processos centrados no cliente.

Uma cultura focalizada no cliente transcende os limites departamentais, sendo um princípio organizacional que exige liderança firme, envolvimento entusiástico dos funcionários e colaboração interdepartamental contínua. Essa abordagem coloca o cliente no centro de todas as decisões e ações, promovendo um ambiente em que experiências excepcionais não são apenas um objetivo, mas uma forma de fazer negócios para toda a organização.

A personalização, baseada na compreensão dos comportamentos e preferências individuais dos clientes, permite interações únicas, que promovem apreço e lealdade. Por outro lado, a customização capacita os clientes a adaptarem produtos ou serviços às suas necessidades específicas, elevando os níveis de satisfação. A tecnologia emergente de IA Generativa tem o potencial de revolucionar essa personalização, em detalhamento, informações e experiências.



10. FINANÇAS DESCENTRALIZADAS (DEFI)

Decentralized Finance (DeFi) utiliza criptomoedas e tecnologia *blockchain* para gerenciar transações financeiras sem depender de instituições centralizadas. Seu objetivo é democratizar as finanças, substituindo intermediários por relacionamentos diretos entre pares, oferecendo uma gama completa de serviços financeiros como bancos cotidianos, empréstimos, hipotecas e até mesmo negociações complexas e contratos.

No sistema financeiro centralizado atual, bancos e instituições reguladas controlam quase todos os aspectos das transações financeiras, exigindo que consumidores lidem com vários intermediários para acessar serviços bancários, empréstimos e investimentos.

Em contrapartida, o DeFi desafia esse modelo ao permitir que pessoas comuns emprestem diretamente seus recursos umas às outras, eliminando a necessidade de intermediários e potencialmente aumentando o retorno financeiro para os investidores. Essa abordagem é suportada pela tecnologia *blockchain*, uma espécie de livro-razão público e descentralizado, que registra todas as transações de forma segura e transparente.

Atualmente, o DeFi já está sendo utilizado em uma variedade de transações financeiras, incluindo pagamentos, negociação

de valores mobiliários, seguros, empréstimos e empreendimentos especulativos como *tokens* não fungíveis (NFTs). A adoção crescente do DeFi é impulsionada pelo valor total de ativos bloqueados em seus protocolos, que já soma quase US\$ 43 bilhões.

Dos aplicativos que se autodenominam “DeFi”, a maioria é construída sobre Ethereum, a segunda maior plataforma de criptomoeda do mundo. Ethereum se destaca por sua capacidade de suportar contratos inteligentes, que automatizam transações com base em condições predefinidas. Isso permite uma flexibilidade significativa na criação de diversos tipos de aplicativos descentralizados, além das transações simples de criptomoeda.

A próxima atualização, Ethereum 2.0, visa a resolver desafios de escalabilidade da rede, o que poderá impulsionar ainda mais o crescimento e a eficiência dos aplicativos DeFi na plataforma.

Embora promissor, o DeFi também apresenta riscos expressivos, como falta de proteções ao consumidor, vulnerabilidades a *hackers*, necessidade de garantias elevadas para empréstimos e a responsabilidade dos usuários em manter suas chaves privadas seguras.

O Brasil está experimentando um crescimento notável na adoção de criptomoedas, indicando um avanço rápido da tecnologia. O recente relatório da Receita Federal revela que mais de 3,2 milhões de brasileiros e mais de 89 mil organizações estão registrados para operações envolvendo criptografia. Isso destaca o Brasil como um dos líderes na adoção de criptomoedas na América Latina, sugerindo um futuro promissor nesse campo.

Finanças Descentralizadas (DeFi) Revolucionando o Setor de Seguros

Mas como será que as finanças descentralizadas (DeFi) poderão revolucionar o setor de seguros nos próximos anos?

A automação da subscrição, que utiliza Inteligência Artificial (IA), automação de processos robóticos (RPA), processamento de linguagem natural (NLP), reconhecimento óptico de caracteres

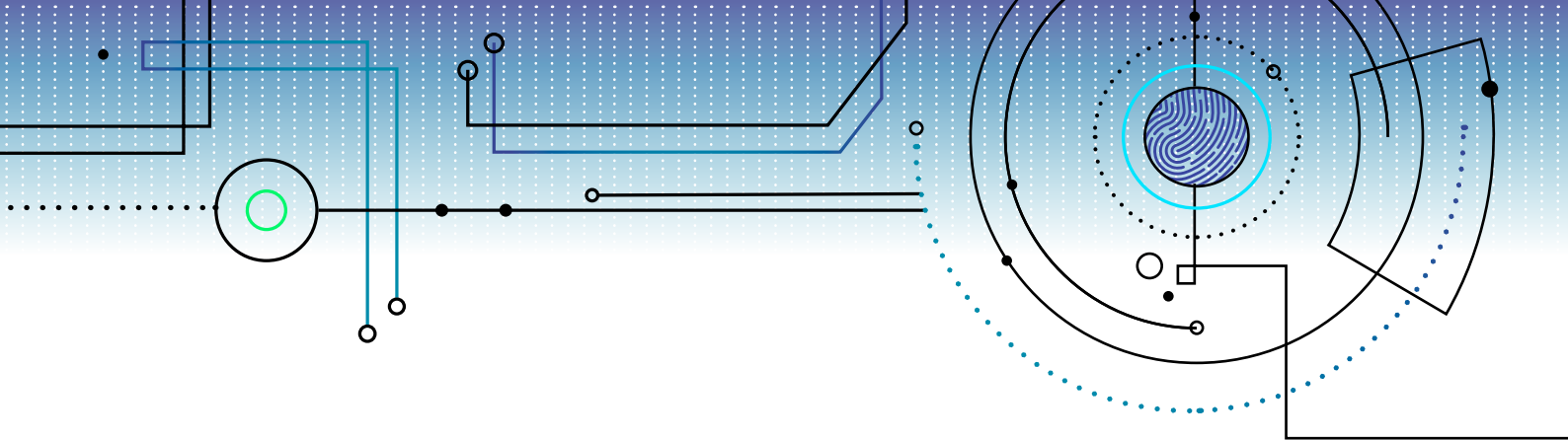
(OCR) e dados em tempo real de terceiros via APIs, promete reduzir custos operacionais, eliminar vieses e aumentar a precisão na avaliação de riscos. Essa automatização não se limita à subscrição, mas também está sendo aplicada nos sinistros, com previsões de que 50% dos avisos de sinistros serão automatizados até 2030.

A próxima etapa na automação e disruptura dos processos de sinistros envolve a oferta de apólices de seguro como contratos inteligentes em *blockchain*, a base do DeFi. Esses contratos são similares ao seguro paramétrico tradicional, com pagamentos ocorrendo somente após eventos que já se deram ou condições claramente definidas. Os termos do acordo entre comprador e vendedor são diretamente escritos em código, distribuído em uma rede *blockchain* descentralizada, controlando a execução das transações de forma rastreável e irreversível.

Aproximadamente 70% das seguradoras suíças já estão simplificando o processo contratual, enquanto mais de 40% das seguradoras na Alemanha e no Reino Unido investem em contratos inteligentes para facilitar o pagamento e prevenir fraudes.

Conforme mencionado anteriormente, **DeFi** representa uma nova perspectiva para os serviços bancários e financeiros, habilitando transações *peer-to-peer*¹ por meio de contratos inteligentes baseados em *blockchain*. Ao simplificar o processo de sinistros por um modelo mais refinado de seguro paramétrico, os segurados podem obter compensações de maneira mais ágil, ao passo que as seguradoras conseguem substancialmente diminuir seus custos operacionais.

¹ Transações "*peer-to-peer*" (P2P) são aquelas em que duas partes realizam negociações diretamente entre si, sem a necessidade de um intermediário, como um banco ou uma plataforma centralizada. Isso pode acontecer em diversos contextos, como transferências de dinheiro, compartilhamento de arquivos ou trocas comerciais, em que os envolvidos interagem para realizar uma transação de forma mais direta e geralmente mais rápida.



11. *SEGURO CIBERNÉTICO – NOVO HERÓI DA INDÚSTRIA DE SEGUROS?*

O mercado de seguros cibernéticos é destaque como uma área de grande crescimento e inovação no mercado de seguros. É identificado como um dos maiores riscos enfrentados pelo sistema financeiro, com uma demanda crescente por seguros contra esse tipo de risco. Sob pressão para demonstrar que o risco cibernético está sendo gerenciado ou mitigado, muitas organizações estão buscando cobertura pela primeira vez. Com ataques cada vez mais maliciosos e custosos, espera-se um aumento contínuo na demanda.

Ransomware e ataques à cadeia de suprimentos dominaram o espaço de risco cibernético nos últimos 12 meses. Futuros ataques cibernéticos serão impulsionados por tendências tecnológicas-chave, como Inteligência Artificial, o “metaverso” e a expansão dos mundos de TI, Internet das Coisas (IoT) e tecnologia operacional (OT), oferecendo oportunidades significativas, mas também aumentando as superfícies de ataque e vulnerabilidades.

A gestão de riscos cibernéticos é essencial em um mundo digitalizado, com o seguro cibernético desempenhando um papel

crucial nesse cenário. A guerra cibernética, no entanto, não é passível de transferência de risco, sendo excluída pelas seguradoras.

A sustentabilidade, capacidade suficiente, expertise e inovação são impulsionadores fundamentais para o mercado de seguros cibernéticos, com as resseguradoras globais liderando com investimentos expressivos e suporte para construir resiliência contra riscos cibernéticos.

A Cibersegurança Será Tão Importante Quanto ESG?

A digitalização não pode ser separada de nossas atividades privadas, profissionais e políticas – é uma característica constante do mundo moderno. Por isso, deve se tornar uma consideração-chave em todas as áreas. Como resultado, entidades como o Fórum Econômico Mundial já exigem que a proteção contra riscos cibernéticos se torne uma consideração essencial para organizações, semelhante aos fatores ambientais, sociais e de governança (ESG).

A prontidão e a resiliência cibernética já desempenham um papel fundamental para partes interessadas, como agências de classificação, investidores e analistas. Neste contexto, não se trata apenas de adicionar mais uma camada de conformidade e complexidade – o desenvolvimento segue logicamente a proteção das operações de negócios essenciais. Considerando que isso é claramente o retorno mais importante do investimento em cibersegurança, a Munich Re acolhe tais discussões.

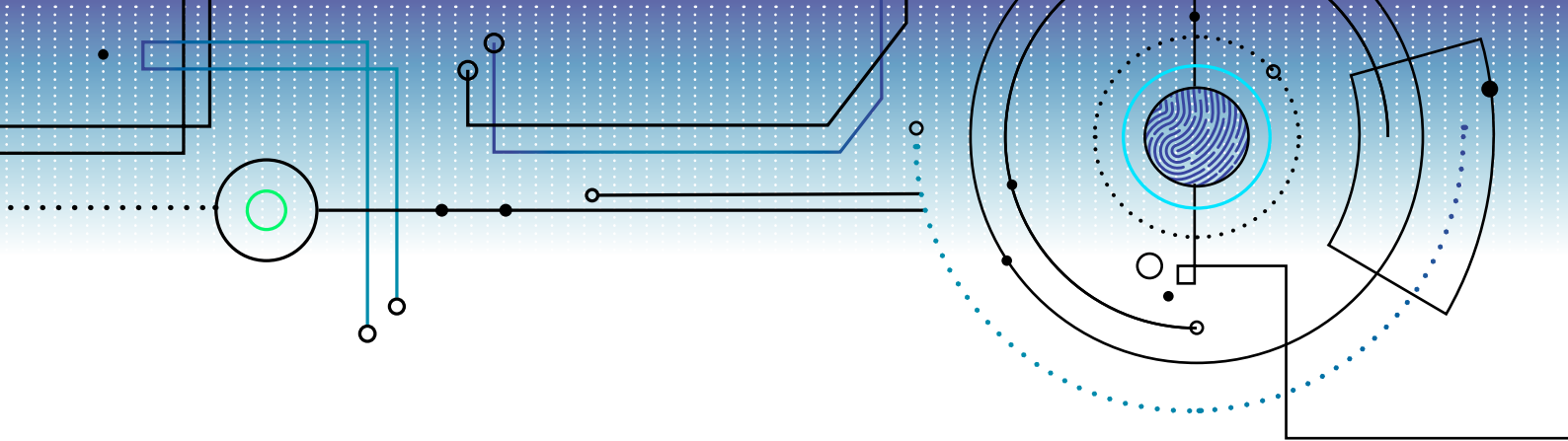
Seguro Cibernético & Serviços de Valor Agregado para PMEs

Construir resiliência e cibersegurança continua sendo fundamental para a digitalização bem-sucedida da economia. Embora a proteção total nunca seja possível, cada organização pode limitar o impacto dos ciberataques para aproveitar ao máximo os benefícios das tecnologias modernas.

Como mencionado acima, com o avanço da digitalização empresarial através de tecnologias como 5G, serviços em nuvem, Inteligência Artificial e análise de dados, aumenta também a vulnerabilidade a riscos cibernéticos. Segundo a Munich Re, 83% dos executivos de alto escalão não estão suficientemente protegidos contra ameaças cibernéticas.

Para apoiar o ciclo de vida completo de seguro cibernético dos clientes, seguradoras utilizam serviços de valor agregado desde a pontuação de risco (*score* de risco) até a mitigação da perda e resposta a incidentes. Elas buscam aumentar a resiliência cibernética em toda sua base de clientes, melhorando a experiência do cliente ao segurar contra riscos cibernéticos, especialmente para pequenas e médias empresas (PMEs).

Um estudo multinacional de 2022 da Munich Re mostrou que os prêmios globais de seguro cibernético estão aumentando constantemente, mas ainda existe uma grande lacuna de proteção, especialmente entre as PMEs. Dados recentes da Chubb indicam que as PMEs são tão vulneráveis a ataques cibernéticos quanto grandes organizações, respondendo por 34,3% das reclamações cibernéticas em 2021. Esses novos ataques destacam os limites da segurabilidade cibernética e a necessidade de melhor proteção.



12. *COMO INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL GENERATIVA (GEN AI) ESTÁ REDEFININDO A INDÚSTRIA DE SEGUROS*

A Inteligência Artificial Generativa (Gen AI) está revolucionando o setor de seguros ao oferecer uma experiência mais personalizada e eficiente para os clientes. Ao automatizar tarefas como avaliação de riscos, processamento de sinistros e atendimento ao cliente, a tecnologia Gen AI reduz significativamente os custos operacionais das seguradoras, além de melhorar a eficiência dos processos. Isso é possível pela capacidade da IA de analisar grandes volumes de dados para fornecer *insights* acionáveis, prever eventos futuros e desenvolver produtos personalizados, o que ajuda as seguradoras a entender melhor as necessidades dos clientes e a se manterem à frente das tendências de mercado.

As interações com clientes impulsionadas por IA oferecem suporte personalizado e em tempo real, aumentando a satisfação e a fidelização. Além disso, a automação de respostas a perguntas frequentes e a oferta de serviços personalizados criam uma experiência de atendimento ao cliente mais envolvente e eficiente.

A IA também acelera processos como aprovação de apólices e resolução de sinistros, resultando em entregas de serviços mais rápidas e melhorias nos fluxos operacionais.

Entre os casos de uso comuns da IA Generativa no seguro destacam-se o processamento de sinistros, que é simplificado pela IA na sumarização inicial e avaliação de documentos, e o atendimento ao cliente, que é aprimorado por soluções de serviço ao cliente baseadas em IA. Além disso, a IA é essencial na subscrição de apólices, acelerando significativamente o processo ao analisar grandes conjuntos de dados para avaliar riscos detalhadamente.

Apesar das vantagens, é crucial manter supervisão humana para garantir conformidade com regulamentações e uma abordagem equilibrada à automação. O futuro da IA Generativa no setor de seguros promete avanços contínuos, oferecendo serviços ainda mais personalizados, maior satisfação do cliente e melhor gestão de riscos. As seguradoras que adotarem essas tecnologias precocemente estarão bem-posicionadas para liderar o mercado e proporcionar valor superior aos seus públicos.

A implementação da Inteligência Artificial Generativa (Gen AI) requer considerações importantes para o sucesso nos seguros. A integração com sistemas legados representa um desafio significativo, pois muitas seguradoras dependem de tecnologias desatualizadas que podem não ser compatíveis com soluções avançadas de IA. Essa integração exige um entendimento profundo dos requisitos de infraestrutura e um plano de implementação faseado para evitar interrupções no ecossistema estabelecido.

Considerações na Implementação da IA Generativa nos Seguros

Com o aumento do uso de IA surgem preocupações intensificadas sobre privacidade de dados. As seguradoras devem garantir conformidade com regulamentos de proteção de dados e assegurar que os dados dos clientes estejam seguros. O uso de IA envolve o processamento de grandes volumes de dados sensí-

veis, que devem ser tratados com extremo cuidado para evitar violações e uso indevido.

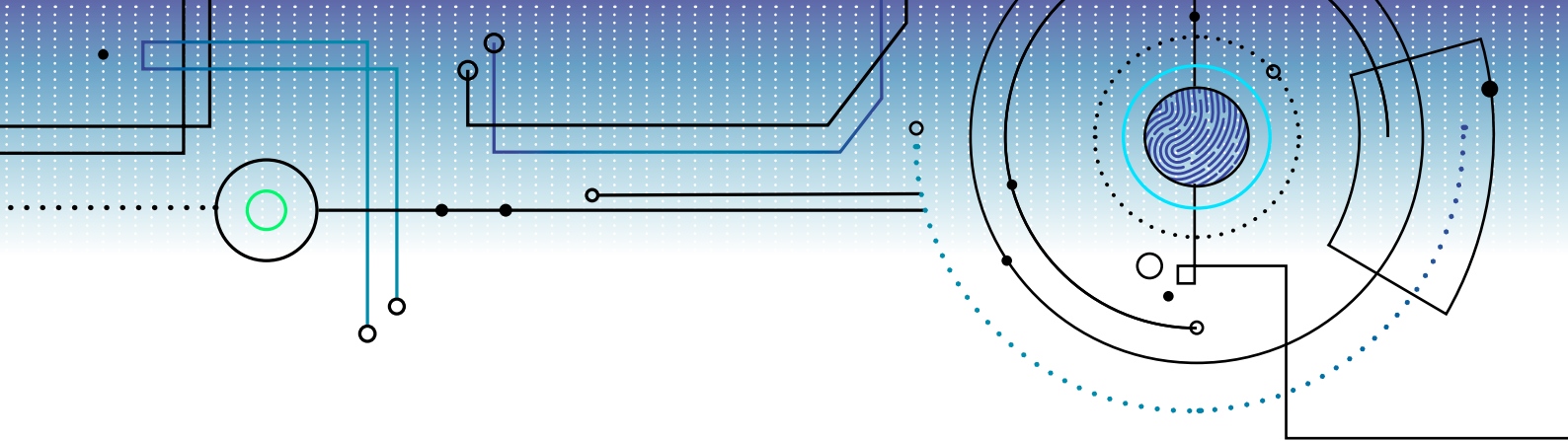
Apesar do potencial, a IA Generativa não está isenta de limitações tecnológicas. Modelos atuais de IA às vezes podem produzir resultados não confiáveis ou imprecisos, inadequados para aplicações críticas no seguro. Monitoramento contínuo, validação e refinamento dos modelos de IA são necessários para garantir sua credibilidade e precisão.

O Futuro da IA Generativa nos Seguros

O futuro da Inteligência Artificial Generativa no setor de seguros é promissor, com avanços contínuos esperados para transformar ainda mais a indústria. Inovações impulsionadas por IA provavelmente levarão a serviços de seguro mais personalizados e eficientes, maior satisfação do cliente e aprimoramento na gestão de riscos.

No entanto, as seguradoras precisam enfrentar os desafios e considerações éticas associadas à IA para aproveitar plenamente seu potencial. Conforme essa tecnologia evolui, espera-se ver aplicações mais sofisticadas em áreas como processamento de sinistros, subscrição de apólices e interação com o cliente, com tecnologias como o InsuranceGPT entrando no mercado.

As seguradoras que abraçarem essas tecnologias desde cedo estarão bem posicionadas para liderar o mercado e oferecer um valor superior aos seus públicos-alvo.



13. *METAVERSO E A INDÚSTRIA DE SEGUROS*

Os provedores de serviços estão aderindo ao mais recente fenômeno da indústria, o metaverso, que em breve se tornará amplamente adotado.

Grandes empresas de tecnologia, varejistas e empresas de telecomunicações já estão adentrando no metaverso, o espaço da realidade estendida, percebendo oportunidades em valor de negócios, reconhecimento de marca e monetização.

Segundo a empresa de Consultoria Mckinsey & Co, em 2021, o tamanho do mercado global do metaverso foi de US\$ 38,85 bilhões. Em 2022, aumentou para US\$ 47,48 bilhões, devendo chegar a US\$ 678,8 bilhões até 2030.

O metaverso é um conceito que descreve um espaço virtual tridimensional, onde pessoas podem se encontrar, interagir, criar e consumir conteúdo digital em tempo real. É uma extensão do mundo virtual que permite uma experiência imersiva e interativa, onde os usuários podem explorar ambientes digitais simulados.

Na indústria de seguros, o metaverso pode ser utilizado de várias maneiras inovadoras:

1. Criação de Novos Produtos de Seguro

Com o crescimento dos ativos digitais dentro do metaverso, como propriedades virtuais, arte digital e criptomoedas, há uma demanda emergente por seguros que protejam contra riscos específicos desse ambiente, como roubo de ativos digitais, fraudes digitais e perdas de investimentos em ativos virtuais.

2. Riscos de Saúde e Bem-Estar

O metaverso também pode impactar a saúde mental dos usuários devido à imersão prolongada e ao isolamento social. Seguradoras podem desenvolver produtos que ofereçam cobertura para questões de saúde mental relacionadas ao uso do metaverso, como terapias virtuais e suporte psicológico online.

3. Gestão de Riscos e Segurança Cibernética

Com a crescente interação no metaverso, surgem novos desafios de segurança cibernética. Seguradoras podem oferecer soluções que protejam empresas e usuários individuais contra ataques cibernéticos, roubo de dados pessoais e perda de informações sensíveis.

4. Educação e Conscientização

As seguradoras podem desempenhar um papel importante na educação dos usuários sobre os riscos associados ao metaverso e como mitigá-los. Isso inclui campanhas de conscientização sobre segurança digital, melhores práticas para proteção de dados e uso responsável de tecnologias emergentes, por exemplo.

5. Inovação e Parcerias

Para se manterem relevantes, as seguradoras podem explorar parcerias com empresas de tecnologia do metaverso para desenvolver soluções integradas que abordem os desafios específicos desse ambiente digital em constante evolução.

Em resumo, o metaverso representa não apenas uma nova fronteira para a interação digital, mas também um novo campo de oportunidades e desafios para a indústria de seguros. Ao buscar a adaptação e inovação neste espaço emergente, as seguradoras terão a oportunidade não apenas de expandir seu portfólio de produtos, mas também de fortalecer seu papel na proteção e segurança dos usuários do metaverso.

À medida que o metaverso se torna uma realidade alternativa, criaremos, possuiremos, armazenaremos, compraremos e venderemos ativos digitais, atraindo empresas para explorar este novo território. No entanto, há desafios, como riscos para a saúde física e mental, resolução de disputas online e perda de ativos digitais.

Oportunidades que o Metaverso Traz para a Cadeia de Valor do Seguro

(Fonte: Impacto do Metaverso na Indústria de Seguros, PwC, 2022)

Desenvolvimento de produtos

Desenvolver produtos de seguro para os riscos enfrentados pelos usuários no metaverso.

Vendas e distribuição

- Realizar atividades de vendas utilizando avatares.
- Utilizar experiências imersivas para conscientizar os usuários sobre a necessidade de seguro.

Subscrição e serviços ao cliente

- Permitir que prêmios sejam pagos em ativos de criptomoedas.
- Digitalizar e simplificar vários procedimentos introduzindo apólices de seguro baseadas em **NFT**¹.

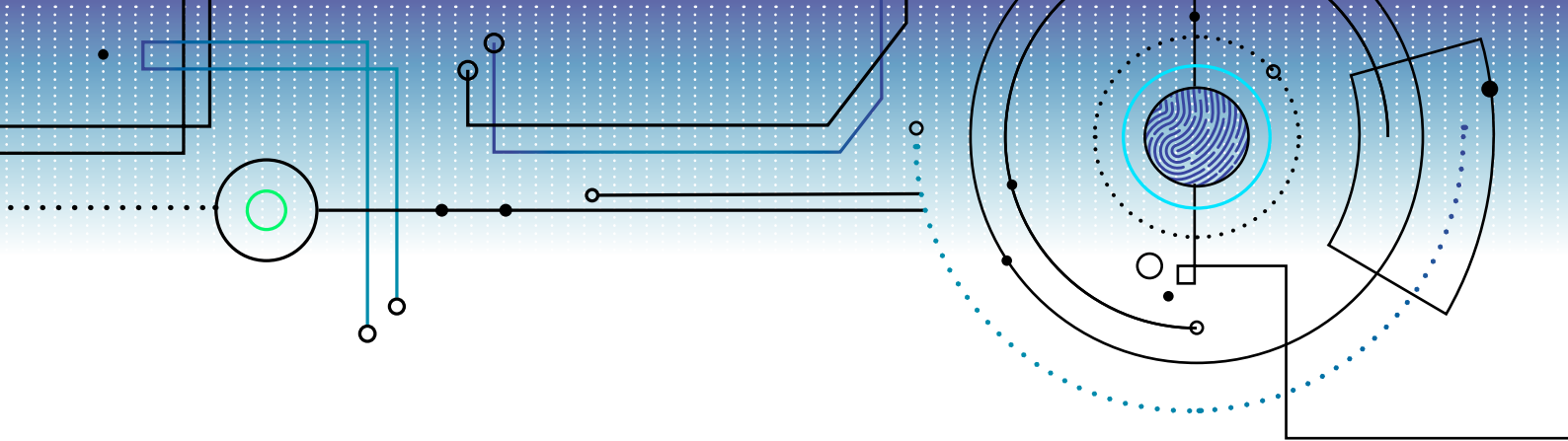
Processamento de sinistros

- Realizar pagamentos na forma de ativos criptomoedas.
- Realizar investigações de sinistros usando gêmeos digitais no metaverso.

Investir em ativos digitais e criptomoedas no metaverso

Desenvolver abordagens de gerenciamento de risco para novas classes de ativos digitais.

¹ **NFT** significa *Non-Fungible Token*, em inglês, ou “*Token não-fungível*”, em português. Simplificando, NFT é um tipo especial de *token* criptográfico que representa algo único e não pode ser substituído por outro igual, ao contrário das criptomoedas comuns, como o Bitcoin ou Ethereum, intercambiáveis entre si. Os NFT são usados principalmente para representar propriedade digital única, como obras de arte digitais, vídeos, músicas, entre outros itens digitais exclusivos. Cada NFT é único e possui um registro no *blockchain* que garante sua autenticidade e rastreia sua propriedade.



14. *O IMPACTO DA VISÃO COMPUTACIONAL NO SEGURO DE AUTOMÓVEL*

A visão computacional está pronta para revolucionar indústrias, de maneira similar ao impacto do computador pessoal e do smartphone. Essa tecnologia permite que *softwares* percebam e interpretem o mundo diretamente, de maneiras antes limitadas aos humanos. Ao processar e analisar imagens e vídeos, a visão computacional identifica padrões, detecta objetos e toma decisões com base em dados visuais, eliminando a necessidade de intermediários humanos na interpretação de dados estruturados e abrindo novas possibilidades.

No setor de seguros automotivos, a visão computacional está promovendo uma transformação significativa. Com o mercado global de seguros de automóveis avaliado em US\$ 978,12 bilhões em 2024, avanços em IA estão impulsionando essa mudança. Além de processar sinistros, a visão computacional também analisa comportamentos de direção, processa documentos e previne acidentes.

Um dos principais usos imediatos da visão computacional no seguro automóvel é justamente o processamento de sinistros. Ao analisar imagens e vídeos de acidentes, ela avalia danos,

determina responsabilidades e agiliza todo o processo de reclamações, resultando em liquidações mais rápidas e redução de fraudes, beneficiando seguradoras e segurados.

A visão computacional também está tornando as estradas mais seguras através de Sistemas Avançados de Assistência ao Motorista (ADAS), que monitoram condições de estrada e alertam motoristas em tempo real. Esses sistemas detectam riscos potenciais e podem tomar ações corretivas, como frenagem automática, reduzindo o número de acidentes e sua gravidade. Além disso, a integração de avisos de colisão frontal com frenagem automática demonstrou reduzir em mais de 50% as taxas de acidentes com lesões na Europa.

Outro impacto significativo da visão computacional está na automação do processamento de documentos. Seguradoras lidam com grandes volumes de papelada, desde aplicações de apólices até documentos de reclamações. Essa tecnologia pode automatizar a extração e análise de informações desses documentos, reduzindo a carga administrativa e melhorando a precisão.

A telemática, que usa *insights* baseados em dados para monitorar comportamentos de direção, também se beneficia da visão computacional. Ao analisar imagens de vídeo, seguradoras podem entender melhor hábitos de direção, identificar comportamentos arriscados e oferecer prêmios personalizados com base no desempenho real, promovendo uma condução mais segura e alinhando prêmios de seguros mais de perto com o risco real.

A visão computacional também se destaca como uma ferramenta poderosa contra fraudes. Ao analisar imagens de danos em veículos, sistemas de visão computacional podem detectar inconsistências que indicam atividades fraudulentas, como danos preexistentes ou fotos digitalmente manipuladas, permitindo que seguradoras identifiquem reclamações suspeitas para investigação adicional.

Integração de IA e Mobilidade Conectada

O mercado global de visão computacional, avaliado em US\$ 20,31 bilhões, em 2023, está previsto para alcançar US\$ 25,41 bilhões em 2024, e a US\$ 175,72 bilhões até 2032, com uma taxa de crescimento anual composta de 27,3%. Esse crescimento destaca o papel crucial que a visão computacional deve desempenhar em diversos setores. Para o seguro automotivo, isso significa um processamento de reclamações mais eficiente, recursos de segurança aprimorados, manejo simplificado de documentos e prevenção de fraudes.

No entanto, o futuro da visão computacional promete ser ainda mais transformador à medida que os veículos se tornam mais conectados e autônomos. O mercado global de veículos autônomos, avaliado em US\$ 60,3 bilhões em 2025, deve alcançar US\$ 448,6 bilhões até 2035. Já o mercado global de carros conectados deve crescer de US\$ 12,4 bilhões, em 2024, para US\$ 26,4 bilhões até 2030, impulsionado por avanços em visão computacional e IA.

Espera-se uma influência crescente e integração da visão computacional em veículos conectados e autônomos, tornando a condução mais segura, engenhosos e eficiente. A adoção de inovações em IA abrirá caminho para uma nova era de sistemas de transporte engenhosos e moldará ativamente o futuro da mobilidade.

Avanços em redes neurais e aprendizado profundo estão resultando em algoritmos de visão computacional mais sofisticados e precisos. Desenvolvimentos em computação de borda estão permitindo o processamento de dados em tempo real mais próximo da fonte, crucial para aplicações como direção autônoma. A maior largura de banda e menor latência fornecidas pelas redes 5G estão suportando transmissões de dados mais rápidas e confiáveis, melhorando o desempenho de dispositivos e sistemas conectados.

À medida que essas tecnologias amadurecem, os investimentos contínuos e a pesquisa em visão computacional devem seguir

resultando em aplicações mais confiáveis, eficientes e versáteis, diminuindo ainda mais a separação entre os mundos físico e digital. A jornada para realizar plenamente as capacidades da visão computacional na mobilidade conectada está em andamento, e as possibilidades são tão vastas quanto promissoras.

Veículos Elétricos – Exemplo da China na Moldando a Indústria de Seguros

A liderança incomparável da China no mercado de veículos elétricos está trazendo benefícios ambientais e transformando profundamente a indústria de seguros automotivos. Com políticas hiperpersonalizadas e *frameworks* de responsabilidade em evolução, a forma como seguramos veículos está passando por mudanças sem precedentes.

Transformação de Mercado

A rápida adoção de veículos elétricos na China é inegável. Em 2023, os motoristas chineses compraram mais de 9,5 milhões de novos veículos de energia (NEVs)¹, em comparação com apenas 1,2 milhão na América do Norte, e quase 80 mil no Brasil. Em abril de 2024, os NEVs capturaram mais de 50% do mercado de novos carros pela primeira vez. O entusiasmo dos consumidores, aliado ao suporte governamental através de cidades inteligentes e infraestrutura de carregamento, contribuiu significativamente para essa expansão (fato que ainda não ocorre no Brasil, dado que há “gargalos” na infraestrutura do nosso país).

Esse crescimento sem precedentes está remodelando o setor automotivo e desencadeando uma revolução paralela no seguro automotivo, impulsionada pelas quantidades e qualidade dos dados que esses veículos elétricos podem gerar.

¹ **NEVs:** *New Energy Vehicles*, em inglês. Traduzido para o português seria “veículos de nova energia”.

Tecnologia, Regulação, Transformação

Recentemente, Elon Musk comentou que a sua empresa Tesla seria capaz de entregar “robotáxis” capazes de condução completamente autônoma até agosto de 2024. Na China, testes beta de direção autônoma estão em andamento em cidades como Guangzhou, Shenzhen e Pequim. O advento de veículos cada vez mais autônomos suscita uma questão fundamental: quem é responsável primariamente pelo seguro quando algo dá errado?

Tradicionalmente, o ônus da responsabilidade recaía sobre o motorista. No entanto, à medida que os veículos elétricos transitam de assistência de motorista supervisionada de Nível 2 para operação totalmente autônoma de Nível 4 e 5, a responsabilidade por acidentes provavelmente se deslocará para os fabricantes, que devem garantir a segurança e confiabilidade dos sistemas autônomos. Com suas extensas redes de sensores e conectividade, os veículos elétricos fornecem *insights* sem precedentes que podem alterar fundamentalmente como as seguradoras avaliam o risco.

O ambiente regulatório adaptável da China está acelerando a implementação de modelos de seguro inovadores, especialmente em veículos autônomos (AVs). Programas piloto em cidades como Pequim e Xangai integram dados em tempo real sobre desempenho do veículo, localização e comportamento do motorista em produtos de seguro experimentais.

À medida que carros com mais autonomia se tornam populares, fabricantes com *software* ou *hardware* de Inteligência Artificial imperfeitos podem enfrentar muitas reclamações. Isso vai aumentar a importância da segurança dos carros. Será necessário criar novos tipos de seguros e trabalhar com governos e associações regulatórias para estabelecer padrões e processos legais adequados.

Inovações Colaborativas – Uma Nova Era no Seguro

Na China, empresas de veículos elétricos (NEV) como Xpeng, Nio, Xiaomi e Li Auto já integraram ofertas de seguros diretamente na compra de novos veículos. Provedores de tecnologia de seguros como Cheche Group fomentam um ambiente vibrante para desenvolver planos personalizados que ajustam prêmios dinamicamente com base em recursos de direção autônoma dos VE e oferecem uma seleção totalmente transparente de cotações.

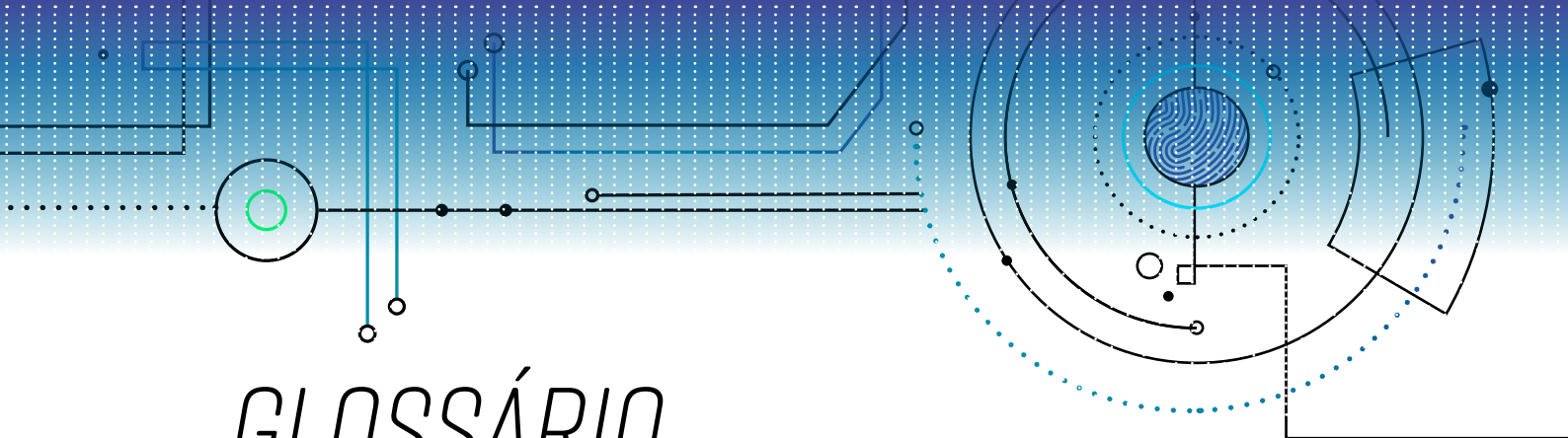
A abundância de dados em tempo real está inaugurando uma era de prêmios de seguro hiperpersonalizados. Apólices tradicionais estão sendo substituídas por ofertas inovadoras, como precificação dinâmica ou baseada em comportamentos de direção, promovendo uma condução mais segura com telemática que monitora o uso do veículo e ajusta os prêmios conforme necessário. O UBI (*Usage-Based Insurance*, ou seguro pago por utilização) é um exemplo: dispositivos de telemática monitoram o comportamento de direção, permitindo que seguradoras ofereçam apólices sob medida. Programas UBI podem recompensar motoristas seguros com descontos significativos – às vezes até 30% ou mais.

Com a riqueza de dados de sensores gerados por veículos elétricos (VE), a próxima fase da evolução é automatizar o gerenciamento dos sinistros, decisões de responsabilidade e prevenção de fraudes. Sensores dos carros capturam dados detalhados que podem rotear automaticamente os proprietários para oficinas de reparo autorizadas, eliminando processos intensivos de mão de obra para as seguradoras. Isso tem o potencial de criar eficiências na operação e melhorar a precificação para motoristas mais responsáveis.

Conclusão – O Futuro do Seguro dos Veículos Elétricos (VE)

Com o aumento da adoção de VE, seguradoras estão explorando novas fronteiras, como o seguro de vida útil da bateria, que protege contra degradação e custos de substituição, e o seguro cibernético, que mitiga os riscos associados a “*hackeamentos*” de veículos conectados. Produtos de seguro para bateria, como os oferecidos pela CATL em parceria com seguradoras, oferecem aos proprietários de VE uma proteção financeira valiosa.

A audaciosa incursão da China nos VE e as mudanças resultantes no seguro automotivo indicam uma tendência global mais ampla em direção a soluções impulsionadas pela tecnologia, conscientes ambientalmente e adaptadas às necessidades dos consumidores. Isso promete transformar a indústria automotiva e como entendemos e gerenciamos riscos na era digital.



GLOSSÁRIO E JARGÕES DAS STARTUPS E BLOCKCHAIN

A

Aceleradora

É um programa para acelerar o sucesso de uma *startup*. Uma aceleradora pode agregar valor nas seguintes áreas: financiamento, relacionamento, mentoria e espaço de trabalho.

Acquihire

Quando uma empresa é adquirida por seu talento, suas competências ou pelas pessoas.

Advisors (consultores)

Os *advisors* ou consultores fornecem orientação para empresas – em nosso caso, *startups* – em uma variedade de capacidades. Os consultores de negócios podem ser investidores, empreendedores em série ou especialistas experientes em um campo específico. São particularmente importantes nos estágios iniciais para aportar conhecimento e experiência de mercado em diversos segmentos.

Aquisição

Aquisição de mais de 50% da *startup*. Nesse caso, o novo sócio passa a ter o maior poder de decisão na empresa.

Um “peixe maior” aparece e se oferece para comprar a maior parte (mais de 50%) ou toda a empresa. Nesse ponto, eles começam a dar as cartas e a tomar as decisões.

Agile (“Metodologia Ágil”)

Metodologia ágil é um conjunto de práticas para entender as demandas de um projeto, agir e realizar tudo com eficiência. É uma ponte que tenta eliminar as lacunas no processo de desenvolvimento de *software* e entregar o produto final com mais rapidez e agilidade, sempre com qualidade.

Altcoin

É o termo utilizado para se referir a qualquer criptomoeda que não seja o Bitcoin. Exemplos incluem Ethereum, Ripple e Litecoin.

Angels (anjo, investidor)

Os investidores-anjo são indivíduos com um certo nível de riqueza pessoal, que auxiliam em empresas em estágio inicial. Geralmente, aparecem em um estágio inicial do negócio e, como seu risco é maior do que o de outros investidores, eles costumam investir quantias menores. Normalmente, são investidores credenciados.

APIs

Acrônimo para *Application Programming Interface* ou Interface de Programação de Aplicação. Trata-se de um conjunto de rotinas e padrões que facilitam a comunicação e a troca de informações entre sistemas. As APIs são importantes porque facilitam a integração entre dois sistemas, em que um deles fornece informações e serviços que podem ser utilizados pelo outro, sem a necessidade de que o sistema que consome a API conheça detalhes de implementação do *software*.



B2B (*Busines to Business*)

Uma empresa que vende para outras empresas. Em outras palavras, um relacionamento entre dois negócios, entre duas pessoas jurídicas.

B2C (*Business to Consumer*)

Uma empresa que vende diretamente para um cliente ou uma pessoa física sem um intermediário.

B2B2C (*Business to Business to Consumer*)

Venda de produtos de seguros para a carteira de clientes de parceiros ou grupos de afinidade, como plataformas de *e-commerce*, *fintechs*, bancos, financeiras, verejistas, *marketplaces*, entre outros.

Alguns exemplos do modelo B2B2C são: Cover Genius, 180º Seguros, 88i Seguradora Digital e algumas operações de vendas de seguros em bancos e *marketplaces* (Mercado Livre).

Bitcoin

É uma criptomoeda descentralizada ou um dinheiro eletrônico para transações ponto a ponto.

Blockchain

É um registro digital público e descentralizado de todas as transações realizadas em uma rede de criptomoedas. Ele é composto por blocos de informações que são encadeados sequencialmente e imutáveis.

Bridge-Loan (empréstimo-ponte)

Empréstimo-ponte é um tipo de empréstimo de curto prazo do investidor para a *startup* com intuito de suprir necessidades de caixa até que seja executada a próxima rodada de financiamento.

Burn-rate

A velocidade na qual a *startup* está usando o seu caixa disponível para financiar seu crescimento. Um crescimento exponencial pressupõe-se uma “queima” de caixa mais rápida.



CAC (Customer Acquisition Cost)

O custo total de aquisição de um cliente. Quanto precisa ser gasto em marketing e vendas para que o potencial cliente (*lead*) se transforme em cliente da empresa.

Churn rate

É a taxa que mede a rotatividade dos clientes de uma empresa. Quanto mais baixa essa taxa, melhor para a empresa, pois significa que um % baixo de clientes deixa de fazer negócios com a empresa em determinado período.

Cibersegurança

É o termo utilizado para descrever os procedimentos, as práticas e as tecnologias que estão envolvidos na segurança digital.

Consenso

É o processo pelo qual os participantes de uma rede *blockchain* concordam com o estado atual do sistema. Existem diferentes algoritmos de consenso, como Proof of Work (PoW) e Proof of Stake (PoS), que garantem a segurança e a validade das transações.

Convertible Note (nota ou dívida conversível)

Uma nota ou dívida conversível é um instrumento que permite ao investidor emprestar dinheiro para uma startup que está começando, com a possibilidade de converter essa dívida em participação na empresa futuramente.

Corporate VC (CVC)

Uma empresa já estabelecida faz um investimento em uma *startup* para que possa ter acesso à inovação. Trata-se de uma das estratégias de inovação aberta que mais vêm crescendo nos últimos anos.

Coworking

Cotrabalho, trabalho colaborativo ou trabalho cooperativo. É um modelo de trabalho que se baseia no compartilhamento de espaço e recursos de escritório. Além de dividir as despesas gerais – como luz, aluguel –, você e sua empresa podem compartilhar várias áreas em comum – como refeitório, auditório, recepção – e, o mais interessante, trocar experiências com outros profissionais e empresas, e ampliar a sua rede de relacionamento.

Cloud Computing

Cloud Computing ou computação em nuvem é a entrega da computação como um serviço em vez de um produto, em que recursos compartilhados, *software* e informações são fornecidos, permitindo o acesso por meio de qualquer computador, *tablet* ou celular conectado à Internet.

Criptomoeda

É uma forma de dinheiro digital que utiliza criptografia para garantir transações seguras e controlar a criação de novas unidades. Exemplos incluem Bitcoin, Ethereum e Litecoin.

Crowdfunding

É o financiamento coletivo de uma iniciativa a partir da colaboração de um grupo de pessoas que investem recursos financeiros nela. As plataformas de *crowdfunding* são responsáveis por unir investidores e empreendedores com interesses comuns em projetos de alto impacto na economia real. Exemplos no Brasil: Bloxs Investimentos, BRAAIM, Investweb, Platta, Benfeitoria.



Decacornio

Uma empresa de tecnologia avaliada em mais de US\$ 10 bilhões. Derivado da referência comum às empresas – antes raras – avaliadas em mais de um bilhão de dólares como unicórnios.

Devops

Trata-se de uma metodologia de desenvolvimento de *software* que busca maximizar os resultados das equipes de TI. A metodologia integra toda a equipe de colaboradores e torna mais eficiente a comunicação entre eles, elevando o desenvolvimento de *software* e as equipes de TI a um novo patamar.

DevSecOps

DevSecOps significa desenvolvimento, segurança e operações. É uma abordagem à cultura, automação e *design* da plataforma que integra segurança como uma responsabilidade compartilhada em todo o ciclo de vida da TI.



Ecossistema

Um ecossistema é um ambiente interconectado com diversos jogadores e sistemas que apoiam uns aos outros. Os ecossistemas digitais são formados por fornecedores, clientes, parceiros comerciais, aplicativos, provedores de serviços de dados terceirizados e todas as respectivas tecnologias.

Economias de escala

Economia de escala é aquela que organiza o processo produtivo de maneira que se alcance a máxima utilização dos fatores produtivos envolvidos no processo, procurando como resultado baixos custos de produção e o incremento de bens e serviços.



Fork

É uma bifurcação de *blockchain*, resultando em duas versões diferentes da mesma rede *blockchain*. Pode ser um *fork* duro (*hard fork*), onde há uma alteração significativa nas regras do protocolo, ou um *fork* suave (*soft fork*), em que as regras são atualizadas de forma compatível com versões anteriores.

Fusão

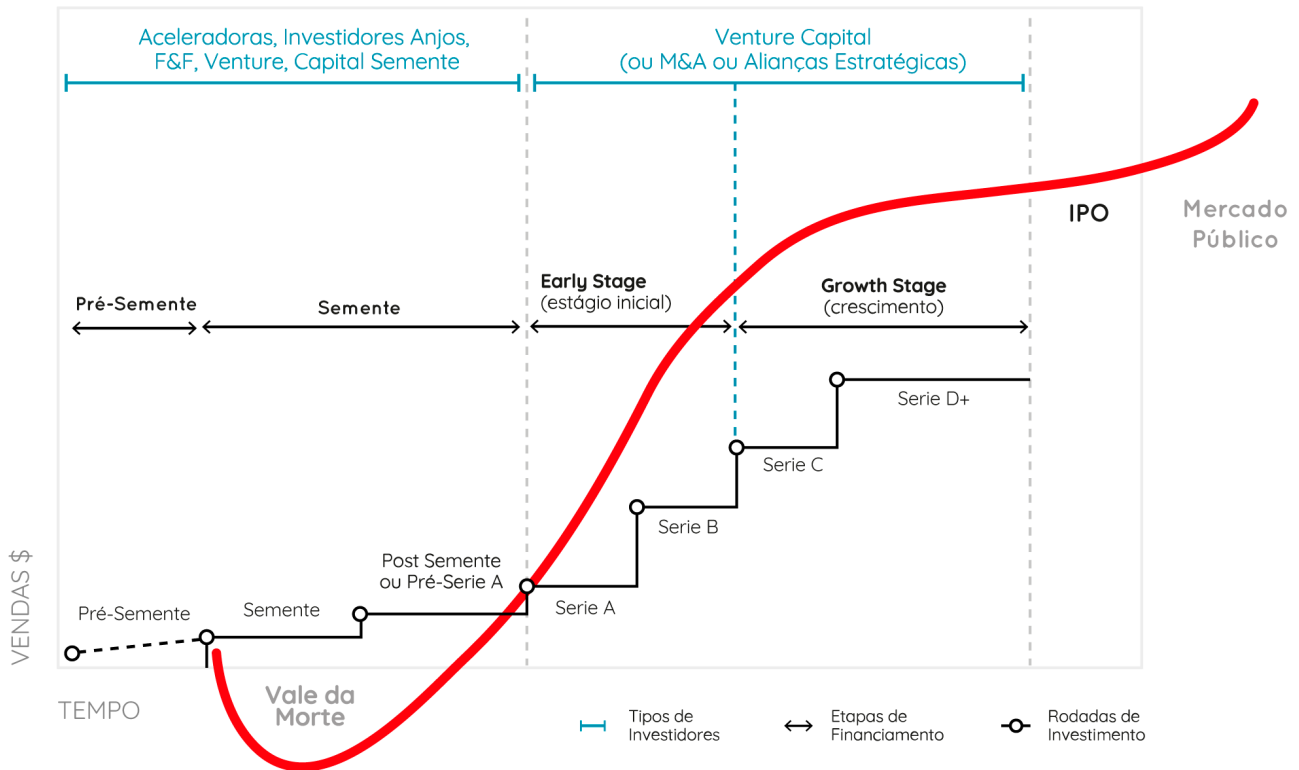
Duas empresas se combinam e se fundem para criar uma entidade que beneficia ambas as partes.

Full-Stack

O desenvolvedor *full-stack* é um profissional multitarefa que consegue transitar entre projetos de desenvolvimento de *front-end* e *back-end*. Esse termo também é utilizado para denominar *insurtechs* que atuam como seguradoras atuantes em toda a cadeia de valor do seguro.

Funding

CICLO DE FINANCIAMENTO DE UMA STARTUP



Semente (Seed Funding)

Capital-semente é um modelo de financiamento dirigido a projetos em estágio inicial ou estágio zero, antes da implementação do negócio e na fase pré-operacional.

Series A (série A)

O capital, nesta série, é utilizado para comercializar e melhorar a credibilidade da sua marca, otimizar a base de usuários, explorar novos mercados e ajudar o negócio a crescer. Nessa rodada, os investidores esperam que a *startup* tenha um plano concreto para desenvolver um modelo de negócio que gere lucro no longo prazo.

Series B (série B)

Quando a empresa recebe o aporte de série B, ela já está na fase em que desenvolveu uma base fiel de clientes e seu modelo de negócio é comprovado. Com os novos recursos, investidores se propõem a contribuir para escalar o negócio, ajudando a *startup* a expandir o alcance do mercado, no aprimoramento de processos, em novas contratações e, até mesmo, a adquirir outras empresas.

Series C (série C)

Na rodada de captação “Series C”, os investidores procuram *startups* com participação considerável no mercado e nas quais a injeção de recursos serve para acelerar a empresa em todos os aspectos, lançando-a no mercado internacional e adquirindo novas companhias. Altos retornos são esperados pelos investidores nesse momento. As rodadas seguintes (D, E, F...) buscam os mesmos objetivos e antecedem a abertura de capital da empresa (IPO).

Saída (*exit*)

Uma saída ocorre quando os investidores podem liquidar ou reduzir sua participação ou propriedade em seus negócios.



Growth Hacking

Growth Hacking não tem uma tradução literal, mas a ideia é a realização de marketing orientado a experimentos. As duas palavras explicam o conceito — crescimento (*growth*) e exploração (*hacking*). Desse modo, o objetivo principal do *Growth Hacking* é o crescimento acelerado. Para isso, utiliza-se uma metodologia focada em testes e otimização de conversões.



Hiperautomação

A aplicação combinada de tecnologias avançadas, como Inteligência Artificial, aprendizado de máquina e automação de processos robóticos (RPA) para automatizar tarefas repetitivas que antes eram concluídas por programadores humanos.

HODL

É um termo originado de um erro de digitação da palavra “hold” (segurar) que se popularizou nas criptomoedas. Significa manter suas criptomoedas em vez de vendê-las, independentemente das flutuações do mercado.



ICO (*Initial Coin Offering*)

É uma forma de captação de recursos em que uma empresa ou projeto emite tokens criptográficos em troca de investimento. Os investidores recebem tokens que podem ser utilizados no produto ou serviço oferecido pela empresa.

Incubadora

Assim como as aceleradoras de *startups*, uma incubadora é um programa com o objetivo de dar todo suporte necessário a um empreendimento em suas etapas iniciais. Algumas incubadoras podem fornecer financiamento e pedir em troca parte do capital (ou propriedade).

IPO (*oferta pública inicial de ações*)

Para uma *startup*, a oferta pública de ações, ou IPO, é um próximo passo natural para o seu crescimento. Além de viabilizar a evolução de fato da empresa, ela permite solidificar a marca em seu segmento e dar liquidez aos investidores.

“Abrir o capital” é quando uma empresa privada (o que acontece, normalmente, com as *startups*) torna-se uma entidade de capital aberto, permitindo-lhe obter acesso mais barato ao capital, expandir as operações e diversificar a propriedade. O IPO é a Oferta Pública Inicial ou o preço inicial de venda das ações. O IPO dá início a todo o processo.



Joint Venture

Duas empresas separadas se unem para administrar ou operar uma empresa ou negócio já existente.



Lean

Uma estratégia ou metodologia que se concentra na criação de maior valor, usando o mínimo de recursos possível. **Lean Startup** significa, em tradução livre, *startup* enxuta. Esse conceito, no universo da administração, envolve um trabalho de identificação e eliminação de desperdícios nos processos e está muito atrelado ao ambiente de *startups* de tecnologia.

A metodologia *Lean Startup* apresenta ao empreendedor alguns novos conceitos, como o MVP, a ideia de *pivot* e métodos mais ágeis de interação com clientes.

Lean Inception

A *Lean Inception* consiste em uma série de atividades, com sessões de *brainstorming* e discussões que costumam ter a duração de uma semana. É um workshop colaborativo para alinhar um grupo de pessoas sobre o produto mínimo viável (**MVP, vide a seguir**) a ser construído, ou seja, nessa semana, o objetivo é encontrar MVPs.

Uma *Lean Inception* é, portanto, um *workshop* coletivo, que visa a alinhar o entendimento das áreas de negócio e as técnicas sobre um produto em seus aspectos mais fundamentais.

LGPD

É a lei que dispõe sobre o tratamento de dados pessoais, a fim de proteger os direitos fundamentais de liberdade e privacidade.

Low Code/No Code

As plataformas *Low Code* ou *No Code* permitem, em teoria, que uma pessoa sem nenhum conhecimento de programação consiga desenvolver produtos, como um *website* ou aplicativo. Essas plataformas trazem muito mais simplicidade e agilidade no desenvolvimento de sistemas, pois não há necessidade de programação.

LTV (*Lifetime Value* ou valor do cliente no tempo)

LTV (*Life Time Value*) é o valor que um cliente retorna ao longo do tempo. Trata-se de uma métrica valiosa que estima o valor do resultado líquido da relação com o cliente ao longo do tempo.



Malware

É um código malicioso ou programa malicioso de computador destinado a infiltrar-se em um sistema de computador alheio de forma ilícita, com o intuito de causar alguns danos, alterações ou roubo de informações.

Mining (mineração)

É o processo de validação de transações e criação de novas unidades de criptomoedas. Os mineradores utilizam poder computacional para resolver problemas matemáticos complexos e são recompensados com *tokens* por seu trabalho.

MVP (*Minimum Viable Product* ou produto mínimo viável)

É a sigla que representa o mínimo produto viável – em inglês, *Minimum Viable Product*. Podemos definir o MVP como uma versão enxuta de uma solução, que contém apenas suas funcionalidades básicas. Pode ser um *software*, serviço, produto físico ou digital. O importante é que o MVP seja uma versão funcional, que permita que um pequeno grupo de clientes faça testes e dê sua opinião.

N

Net Present Value (NPV ou valor presente líquido)

O valor atual dos fluxos futuros de receita menos os fluxos futuros de saída de caixa (custos). Essa é uma boa maneira de calcular se um projeto futuro ou um grande gasto vale a pena (ou o ROI).

P

PAAS

É uma das principais formas de contratar a computação em nuvem, oferecendo as licenças de *software*, infraestrutura, manutenção, sistema de comunicação e tudo o que for necessário para a aplicação, disponibilizando flexibilidade e redução de custos.

Phygital

É a combinação das palavras *físico* e *digital*, referindo-se às experiências interativas híbridas para distribuição de seguros no mundo físico e digital.

Phishing

É a tentativa fraudulenta de obter informações confidenciais – como nomes de usuário, senhas e detalhes de cartão de crédito –, por meio de disfarce de entidade confiável em uma comunicação eletrônica.

Pitch

É a forma como você apresenta e vende sua ideia ou produto aos investidores. Uma boa aceleradora ou consultor de negócios o ajudará a aperfeiçoar isso incansavelmente, garantindo que você tenha um plano de negócios sólido para apoiá-lo. O *pitch* deve ser ensaiado exaustivamente antes de ser apresentado ao público.

Elevator Pitch

Uma versão muito mais curta e condensada da apresentação da sua empresa, no tempo de uma subida no elevador.

Pitch Deck

Uma apresentação para ajudá-lo a defender seu *case*. Idealmente, você deve mantê-lo com menos de dez *slides* e entre cinco a 10 minutos de duração.

Pre/Post Money Valuation

O valor de uma empresa antes dos investimentos externos ou da última rodada de financiamento/o valor da empresa após os investimentos externos ou da última rodada de financiamento.

Proof-of-Concept (PoC – Prova de Conceito)

Evidência que demonstra a viabilidade de um conceito. A PoC é utilizada para que se verifique se o produto funciona em um nível básico, sem ainda pensar em como vai performar no mercado. A ideia é remover erros da arquitetura do *software* e garantir que este vá “rodar” em boa forma.

R

Ransomware

É utilizado como vírus de resgate, e recebe esse nome porque criptografa os dados, que depois só podem ser acessados novamente com uma senha. Essa senha fica em posse de quem executou o vírus, e isso pode acontecer com a permissão ou não de quem está utilizando o computador em que estão contidas as informações.



SAAS

Software como serviço é uma forma de distribuição e comercialização de *software* no qual o fornecedor será o responsável total da estrutura necessária para utilização, e o cliente irá acessar os serviços pela internet, como Microsoft Office 365. O SaaS usa o acesso com página *web* para fornecer aplicativos e dados acessados ao cliente sem necessidade de *download* ou instalações de algum programa ou extensão.

Smart Contract (contrato inteligente)

É um programa de computador autoexecutável que executa automaticamente as condições acordadas entre as partes envolvidas em uma transação. É armazenado em *blockchain* e garante a transparência e a imutabilidade das transações.

SPAC

A empresa de aquisição de propósito específico – também conhecida como “empresa de cheque em branco” – é uma sociedade anônima listada em bolsa de valores com o objetivo de adquirir uma empresa privada, tornando-a pública sem passar pelo processo tradicional de oferta pública inicial. Ocorre quando um “cheque em branco” público ou uma empresa de fachada adquire uma empresa privada para torná-la pública. É um tipo específico de IPO que envolve a compra de uma empresa que já está listada, mas não tem um negócio em andamento.



Venture Capital ou VC

Investidores privados que criam fundos baseados em recursos de terceiros para financiar *startups*. Exemplos de VCs no Brasil: Astella Investimentos, Bossa Nova Investimentos, Canary, entre outros.



Wallet (carteira)

É um *software* ou dispositivo físico que permite aos usuários armazenar, enviar e receber criptomoedas. Cada carteira possui um endereço único para receber fundos.

FONTES E REFERÊNCIAS

ACCENTURE. **Future of Insurance**. [s.d.]. Disponível em: < <https://insuranceblog.accenture.com/tag/future-of-insurance>>. Acesso em: 10/06/24

ACCENTURE. **Innovation in insurance**. [s.d.]. Disponível em: <<https://insuranceblog.accenture.com/tag/innovation-in-insurance>>. Acesso em: 10/06/24

ACCENTURE. **Insurtech**. [s.d.]. Disponível em: <<https://insuranceblog.accenture.com/tag/insurtech>>. Acesso em: 10/06/24

BCG. **Insurance Transformation**. Disponível em: <<https://www.bcg.com/industries/insurance/insurance-transformation>>. Acesso em: 10/06/24

BCG. **Our Latest Thinking on Insurance**. Disponível em: <<https://www.bcg.com/industries/insurance/insights>>. Acesso em: 10/06/24

CAVALCANTI, Manuella. De startups a seguradoras: o crescimento das insurtechs no Brasil e na América Latina. **CQCS**. 03 jun. 2024. Disponível em: <<https://cqcs.com.br/noticia/de-startups-a-seguradoras-o-crescimento-das-insurtechs-no-brasil-e-na-america-latina/>>. Acesso em: 10/06/24

CELENT. **Industries**. [s.d.]. Disponível em: <<https://www.celent.com/industries/property-and-casualty>>. Acesso em: 10/06/24

CELENT. **Insights**. [s.d.]. Disponível em: <<https://www.celent.com/insights/>>. Acesso em: 10/06/24

DIGITAL INSURANCE. **Site**. [s.d.] Disponível em:<<https://www.digitalinsurance.lat/>>. Acesso em: 10/06/24

DISTRITO. **Insurtech Report 2024**. Disponível em:<<https://materiais.districto.me/report/insurtech-2024>>. Acesso em: 10/06/24

DISTRITO. **Insurtechs brasileiras**: o que são e quais as tendências dessas startups de seguro no Brasil?. 04 abr. 2024. Disponível em: <<https://distrito.me/blog/panorama-insurtechs-brasil/>>. Acesso em: 10/06/24

GUNNINK, Gillian; MOORE, Nadine; REBER, Christian; BELLIZIA, Nathalia; TROITZSCH, Raphael; PALMER, Jacob; DAVILA-GARCIA, Bruno; ZHOU, Angela. Insurance Innovation in the Eye of the Storm. **BCG**. Fev. 2023. Disponível em: <<https://media-publications.bcg.com/Insurance-Innovation-in-the-Eye-of-the-Storm-LinkedIn-Final-15.02.23.pdf>>. Acesso em: 10/06/24

SOA. **Research Topics**. [s.d.]. Disponível em: <<https://www.soa.org/research/research-topic-list/>>. Acesso em: 10/06/24

SOA. **Strategic Research Programs**. [s.d.]. Disponível em: <<https://www.soa.org/programs/strategic-research-program/>>. Acesso em: 10/06/24

SØNR. **Make smarter tech decisions with AI-driven insights**. 2024. Disponível em: <<https://sonr.global/>>. Acesso em: 10/06/24

SOSA. **Site**. [s.d.]. Disponível em: <<https://www.sosa.co/>>. Acesso em: 10/06/24

MCKINSEYANDCOMPANY. **Insights on Financial Services**. 15 jul. 2024. Disponível em: <<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights>>. Acesso em: 10/06/24

MCKINSEYANDCOMPANY. McKinsey insurance leadership on 2024 trends and innovations. **Podcast**. 16 fev. 2024. Disponível em: <<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/mckinsey-insurance-leadership-on-2024-trends-and-innovations>>. Acesso em: 10/06/24

