



**UMA ANÁLISE DA REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA NO MERCADO ATUARIAL: O
CRESCIMENTO DAS *INSURTECHS* E *HEALTHTECHS***

**AN ANALYSIS OF THE TECHNOLOGICAL REVOLUTION IN THE ACTUARIAL
MARKET: THE GROWTH OF *INSURTECHS* AND *HEALTHTECHS***

📍 **Yarine Alves**

Laboratório de Risco Atuarial e Inovação
Universidade Federal de Alfenas. Varginha/MG/Brasil

📍 **Reinaldo Marques**

Laboratório de Risco Atuarial e Inovação
Universidade Federal de Alfenas. Varginha/MG/Brasil



RESUMO

O artigo tem como objetivo analisar mercados novos e crescentes no Brasil, o de *insurtechs* e o de *healthtechs*, tipos específicos de startups de seguro e saúde. Serão retratadas suas principais diferenças com os mercados tradicionais, o estabelecimento no Brasil, quando ganharam impulso, e como ficaram as diretrizes para esse setor. A metodologia adotada é a revisão de literatura a partir das plataformas Google Acadêmico e Scielo, além da pesquisa de matérias em revistas de seguros e também a observação de dados reunidos sobre o assunto pelos reguladores de seguros do estado. O texto principal do artigo está dividido em três seções. A primeira apresenta as principais diferenças entre o mercado tradicional e o de startups, evidenciando o impacto tecnológico. A seção seguinte analisa o crescimento no Brasil, mostrando como surgiram algumas dessas empresas, como ganharam espaço, e o mercado após a inserção dessa modalidade de negócio. A terceira seção analisa as medidas e diretrizes impostas pelo mercado segurador. Esse estudo mostra que a era digital tem influenciado vários campos, inclusive o de negócios. No Brasil, as *insurtechs* e as *healthtechs* são novidades na economia, pois o fenômeno começou em 2016 e cresce desde então. Há muitos investimentos nessa área, principalmente por empresas aceleradoras de startups. Portanto, apesar do temor dos corretores, essas empresas são vistas como uma chance de explorar ainda mais o mercado de seguros, conquistar clientes mais jovens e encontrar métodos que melhorem o cálculo de risco, evitem fraudes e agilizem o pagamento de indenizações por sinistros.

Palavras-chave: *Startup*. Inovação. Digital. Mercado disruptivo.

ABSTRACT

The article aims to analyze new and growing markets in Brazil, the *insurtechs* and the *healthtechs*, specific types of health and insurance startups. Its main differences with the traditional markets will be portrayed, the establishment in Brazil, when they gained momentum, and how the guidelines for this sector became. The methodology adopted is the literature review based on the Google Scholar and Scielo platforms, in addition to the search for articles in insurance magazines and also the observation of data gathered on the subject by the state insurance regulators. The main text of the article is divided into three sections. The first presents the main differences between the traditional market and that of startups, showing the technological



impact. The next section analyzes the growth in Brazil, showing how some of these companies emerged, how they gained space, and the market after the insertion of this business modality. The third section analyzes the measures and guidelines imposed by the insurance market. This study shows that the digital age has influenced several fields, including business. In Brazil, insurtechs and healthtechs are new to the economy, as the phenomenon started in 2016 and has been growing ever since. There are many investments in this area, mainly by startup accelerator companies. Therefore, despite the fear of brokers, these companies are seen as a chance to further explore the insurance market, win over younger clients and find methods that improve risk calculation, prevent fraud and streamline the payment of indemnities for insurance claims.

Keywords: Startup. Innovation. Digital. Disruptive market.



1 INTRODUÇÃO

O tema deste artigo é o recente crescimento das *insurtechs* e das *healthtechs* no mundo e no Brasil, acontecimento relevante para a economia, que retrata a revolução tecnológica no mercado atuarial, mostrando seus impactos e suas projeções para o futuro (BALASUBRAMANIAN et al. 2018). O setor tende a se expandir cada vez mais devido à era digital em que vivemos atualmente. O termo *insurtech* é a união das palavras *insurance* e *technology* (em português, seguro e tecnologia), que seriam *startups* na área de seguros. Enquanto o termo *healthtech* junta as palavras *health* e *technology* (em português, saúde e tecnologia) e se trata de *startups* na área da saúde (METTLER, 2016; MATHENY et al., 2020).

Esse crescimento vem acontecendo desde 2016, segundo análise dos anos em que foram inauguradas as principais *insurtechs* em atuação no mercado, como a Minuto Seguros e a Youse Seguros. Uma plataforma chamada *Mobisell* começou a alterar a realidade brasileira de contratação tradicional de planos de saúde também em 2016. Foi fundada por Danilo Meth, Marcio Nunes e Marcio Almeida, sendo uma das pioneiras na digitalização da venda de seguro saúde no país. Isso pode aumentar a adesão de saúde privada pela população (CONEXÃO FINTECH, 2018). Com isso, o mercado comum, começa a perder espaço.

Este artigo tem por finalidade expor como a crescente evolução da tecnologia que vem ocorrendo nos últimos anos afetou o mercado atuarial brasileiro, levando ao nascimento e difusão de *insurtechs* e *healthtechs*. Essa revolução digital começou antes em alguns países, e, com a globalização, vem chegando aos poucos no Brasil.

O tema é importante para relatar que até os campos mais tradicionais da economia, como o de seguro e o de saúde, podem ser impactados pela “era digital”, principalmente se unidos a deficiências nos setores. Por exemplo, as reclamações de clientes sobre a burocracia, a morosidade para se obter uma cotação com as corretoras de seguros convencionais e até mesmo, os altos preços.

O artigo está dividido em cinco seções, esta introdução, as considerações finais e outras três com temas específicos para o desenvolvimento. A primeira apresenta as principais diferenças entre o mercado tradicional e o moderno, evidenciando os impactos da tecnologia e como essa forma de fazer negócios, quebra paradigmas. A seção seguinte analisa o crescimento das *insurtechs* e *healthtechs* no Brasil, mostrando como ocorreu a abertura de algumas dessas empresas, como elas ganharam espaço e como ficou o mercado após a inserção dessa modalidade de negócio. A terceira seção analisa as medidas e diretrizes impostas pelo mercado



segurador, mostrando que há uma intenção de liberdade para o setor, mas que essa não seria ilimitada.

2 AS PRINCIPAIS DIFERENÇAS ENTRE O MERCADO TRADICIONAL E O DIGITAL

Para conceituar os termos *insurtech* e *healthtech*, é importante definir, primeiramente, o que é uma *startup*, pois eles são segmentos específicos dela. De acordo com Taborda (2006), uma *startup* é um empreendimento em fase embrionária, que está no início de seu funcionamento. Geralmente, também é caracterizada por funcionar com baixos custos através do uso da tecnologia, por ser constituída por uma equipe mais jovem e por ter como função central a pesquisa, a investigação e o desenvolvimento de novas ideias (BARROCA, 2012).

O termo *insurtech* vem da união das palavras seguros e tecnologia. São *startups* que unem o ramo dos seguros com os benefícios tecnológicos. Acompanhando as inovações no âmbito digital, surgiram para revolucionar o mercado de seguros, apresentando novas oportunidades para a relação com os clientes (INSIDSESEG, 2016). Também é uma oportunidade para a identificação de fraudes e para agilizar o pagamento de indenizações. Além de apresentar novos modelos de negócios para as seguradoras, que ainda utilizam muitos processos manuais, pelo menos no Brasil.

As chamadas *healtechs* são plataformas online de segmentos de saúde e estão crescendo cada vez mais para tentar acabar com os déficits que o setor apresenta, que estão ligados, principalmente, a insatisfação pelos usuários. Além disso, essa informatização na venda de seguros saúde traz autonomia para o próprio segurado que pode acessar várias modalidades e verificar qual é o que mais se adequa ao seu perfil ao invés de ter que procurar um corretor para o orientar sobre isso (CONEXÃO FINTECH, 2018).

Em uma redação da Conexão Fintech (2018) é afirmado que o processo de tornar tudo digital reduz a chance de erro de dados para os clientes e o custo da operação.

De acordo com Belli, Medeiros e Junior (2019), o setor de seguros é dominado por corretoras de médio e pequeno porte, que não têm estrutura para investir em inovação tecnológica. Dessa maneira a responsabilidade fica para as seguradoras, que geralmente são empresas multinacionais. Isso pode acarretar em uma crise para as corretoras locais que algumas vezes não conseguem acompanhar a evolução das seguradoras.



A princípio, as seguradoras, frente a essa era digital, têm investido em *chatbots* (programas de computador que tentam simular um ser humano na conversação com as pessoas) e *big data* (programas com soluções específicas que permitam a profissionais de TI trabalhar com informações não estruturadas a uma grande velocidade).

Algumas seguradoras estão avançando ainda mais com a disponibilização de algumas ferramentas para os próprios segurados em seus portais e o uso de aplicativos também tem se disseminado, assim como operações que podem ser feitas pelos respectivos clientes em seus aparelhos celulares.

As *insurtechs*, além de usar as ferramentas anteriores, usam outras tecnologias, como, por exemplo, para aplicar cálculos matemáticos complexos ao *big data* automaticamente, usam o *machine learning* (em português, aprendizado da máquina) que é um método de análise de dados que automatiza a construção de modelos analíticos, e é baseado na ideia de que sistemas podem aprender com dados, identificar padrões e tomar decisões com o mínimo de intervenção humana.

Algumas das outras ferramentas utilizadas nesse mercado tecnológico são, *data analytics*, um processo que envolve examinar dados para tirar conclusões úteis para os negócios feito por meio de softwares especializados; *blockchain*, que é apontado por muitos autores como um “livro-razão”, em outras palavras, são bases de dados e registros que têm a finalidade de criar um índice global para todas as transações que acontecem em um determinado mercado (TAINO; CUSCIANO, 2018); *digital health* (saúde digital, em português) é uma área que usa tecnologias da informação e comunicação para tratar pacientes, realizar pesquisas, promover aprendizagem e treinamento e também acompanhar doenças.

E para a proteção de sistemas conectados à internet, incluindo hardware, software e dados, de ataques cibernéticos, essas companhias usam *cyber security*, uma estrutura que se baseia tanto na vigilância dos dados e sistemas de uma determinada empresa quanto na implementação ou criação de ferramentas para evitar que, uma vez exposta a rede ou sistemas, dados não sejam comprometidos.

Na **figura 1** é possível verificar um esquema que traz algumas dessas principais ferramentas utilizadas por essas *startups*.



Figura 1: Principais tecnologias usadas pelas *Insurtechs* e pelas *Healthtechs*



Fonte: os autores.

No entanto, muitas transações ainda ocorrem de maneira muito indireta no mercado tradicional de seguros. Ainda é um corretor parceiro que conclui a maioria dos serviços disponibilizados. Além de existir termos pouco didáticos e situações que exigem uma resolução mais complicada, que fazem com que os clientes tenham que recorrer a seus corretores ou a centros de atendimentos da própria companhia para auxiliá-los. Isso acaba resultando no mesmo problema dos atendimentos físicos: a falta de agilidade para concluir a contratação de um seguro e resolver questões como sinistros.

Sobre as deficiências do ramo de seguro saúde, o índice de insatisfação do consumidor é altíssimo. E ainda, problemas de gestão significativos são enfrentados por essas empresas, pois, muitas vezes lidam com um intenso processo de regulação em que o custo aumenta a cada ano, e mais, apresentam sinistralidade cada vez maior (CONEXÃO FINTECH, 2018).

Outra estratégia que está sendo usada por esses novos mercados para enfrentar esse desafio é investir parte de seu capital em parcerias com *startups* com o objetivo de analisar e ampliar a linha de negócio do seguro tradicional. Com isso, observa-se um movimento de criação de oficinas digitais a fim de promover maior colaboração entre o mercado segurador e as aceleradoras de *insurtechs* (INSIDSESEG, 2016). Um exemplo disso é a Porto Seguro, que tem como estrutura de inovação a Oxigênio Aceleradora que, por dois ciclos anuais, seleciona e patrocina *startups* que tenham ligação com qualquer segmento funcional da corporação (NATAL et al., 2018).



Para auxiliar o mercado de *healthtechs* a crescer no Brasil, em 2015 surgiu a Berrini Ventures, uma aceleradora para startups de saúde. A aceleradora virou a Health Innova HUB, baseada em três pilares: Aceleração, Educação e Comunidade (STARTUPI, 2018).

Há um estudo que mostra a notoriedade da *insurtech* no contexto global de *Fintechs* (*startups* relacionadas ao ramo financeiro) ressaltando o crescimento em investimentos das grandes empresas da Ásia e da Europa, além do uso da tecnologia de *blockchain* utilizada no mercado de seguro (NATAL et al., 2018). Um relatório de 2017 do Instituto Internacional de Finanças (IFF), apresenta um alto crescimento de investimentos globais em *insurtechs*, alcançando ao final de 2015, 2,6 bilhões de dólares, com um total de 115 negócios totais no mesmo ano (NATAL et al., 2018).

Startups com foco em seguro saúde também têm recebido, pelo mundo todo, muitos investimentos, principalmente na Ásia, é o que aponta José Prado, idealizador do Insurtech Brasil (CONEXÃO FINTECH, 2018).

Grande parte desse apoio externo por meio de investimentos se deve à colaboração que os setores oferecem para suas áreas de atuação, por exemplo, de acordo com Amaral (2017), o desenvolvimento de tecnologias de inteligência artificial pode ampliar a previsibilidade de vários riscos, contribuindo para uma melhor precificação. O levantamento de informações dos clientes cada vez mais aprofundado também pode ajudar a acelerar a gestão de sinistros e a reduzir fraudes, além de trazer um preço mais justo de acordo com cada perfil.

Um ponto forte das *insurtechs* é que elas estão analisando situações que não costumam ser exploradas pelas maiores empresas do setor, por exemplo, determinar a melhor forma de precificar um seguro para roubos de automóveis em uma cidade totalmente conectada, com sensores nos quarteirões que pudessem demonstrar a localização de cada carro em tempo integral (NATAL et al., 2018). Ou seja, estão procurando olhar as especificidades de um determinado risco, para que a precificação seja mais racional e justa. Além disso, essa forma de negócio digital ajuda na sustentabilidade, pois a impressão de papéis se torna cada vez menos necessária e permite a diminuição de custos operacionais e comerciais.

Para o executivo John Drzik, presidente da *Marsh Global Risk e Digital*, no que diz respeito à inovação no mercado segurador, o Brasil possui grande potencial e estrutura adequada. Segundo ele, o país é conhecido como um polo de desenvolvimento de *fintechs*, o que promove um otimismo quanto ao futuro das *insurtechs* [e das *healthtechs*]. Ainda de acordo com Drzik, o Brasil está preparado para ser um líder desses esforços na região da América Latina (ALCOVA, 2019).



2.1 Surgimento e crescimento das *insurtechs* e *healthtechs* no Brasil e no mundo

Não haviam dados precisos sobre os investimentos em *insurtechs* no Brasil, mas José Prado, criador da Associação Brasileira de *Fintechs* e um dos responsáveis pelo evento *insurtech* Brasil 2018, revelou que desde meados de 2017 o número de *startups* em seguros mapeadas pelo seu site “Conexão Fintech” passou de 27 para 57. E a criação em 2017 pela SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) de uma comissão sobre o tema, mostra sua relevância para o país (TUDO SOBRE SEGUROS, 2018).

Dados mais atualizados, obtidos com um mapeamento qualitativo de *insurtechs* pela Câmara-e.net mostram um total de 79 (setenta e nove) empreendimentos do tipo no Brasil, ou seja, se comparados esses dados atuais com os do ano de 2017, é possível encontrar um aumento de 316% (CÂMARA BRASILEIRA DO COMÉRCIO ELETRÔNICO, 2019). Além disso, a associação revelou a distribuição geográfica das *insurtechs* no Brasil, que pode ser observada na **tabela 1**.

Tabela 1: Distribuição geográfica de *insurtechs* no Brasil

Estado	Proporção
São Paulo	62,1%
Paraná	10,3%
Rio de Janeiro	8,6%
Minas Gerais	6,9%
Outros	12,1%

Fonte: os autores.

O fundador da *Minuto Seguros*, Marcelo Blay, um dos herdeiros da *Porto Seguro*, em 2010, comprou de seu irmão Fernando uma corretora familiar que possuía, uma firma que, segundo ele, não reunia mais de 800 clientes. Depois de cerca de um ano investigando a melhor alternativa para colocar o seu negócio em funcionamento com a ajuda de *McKinsey*, consultoria global de estratégia, e o *Itaú*, Marcelo cria a primeira plataforma brasileira de venda de seguro online, que atualmente reúne mais de 100 mil clientes (CARVALHO, 2016). É importante ressaltar que a *Minuto* atua como corretora de seguros e não seguradora. A diferença entre os dois é que, a primeira vende o produto das seguradoras, podendo comparar preços e apresentar



o melhor para o segurado, já a segunda, é a entidade para a qual seu risco é transferido e não é muito comum a venda direta por ela.

Outra *insurtech* que se destaca é a *Youse Seguros*, criada pela *Caixa Seguradora* (que atuava, até então, apenas com o mercado físico de seguros). Segundo Mendonça (2017), a história da *startup* começa em meados de 2015 após uma decisão da *Caixa* de que era o momento de evoluir para o mundo das seguradoras online. A plataforma, em julho de 2016, foi ao ar permitindo, de forma totalmente online, a contratação de alguns tipos de seguros, pelo celular ou computador, de maneira personalizada e com muita praticidade. Um aspecto levantado por representantes do empreendimento é de que devido a essa mudança da forma de organização, foi necessário trabalhar fortemente a cultura do negócio com a equipe. Essa *insurtech* atua como seguradora, mas com uma diferença, ela vende diretamente aos clientes.

Os exemplos acima refletem que essa nova maneira de empreender está presente nos mais variados segmentos do seguro, incluindo tanto corretoras quanto seguradoras.

As *healthtechs* já se mostravam promissoras em outros países alguns anos mais cedo que no Brasil. Um exemplo a ser citado seria a *Boundlss*, uma *healthtech* australiana fundada em 2013, que utiliza análise de dados para fornecer seguros de saúde e de vida com ideias para o bem estar de seus segurados. Sua plataforma se integra a mais de 250 aplicativos de saúde, wearables e biosensores. *Boundlss* trabalhou com várias seguradoras de grande porte, como *AXA Hong Kong* e *Great Vida Oriental*. O empreendimento participou de vários projetos com aceleradoras de *startups*. Foi fundada por Mike Kruger (CEO) e Jonah Cacioppe (diretor não executivo). Outro exemplo é a *Bright Health*, uma empresa americana que vende seguros de saúde individuais, familiares e outros, oferecendo opções de assistência médica personalizadas para cada cliente. Foi fundada em 2015 por Bob Sheehy (ex-CEO da UnitedHealthcare), Kyle Rolfing (co-fundador e ex-CEO da Definity Health e RedBrick Saúde) e Tom Valdivia, MD, MS (ex-Chefe Consumidor de Saúde da Definity Health). E ainda, há a *Oscar*, fundada no Estados Unidos em 2012, é uma operadora de seguros de saúde que utiliza tecnologia, design e dados para humanizar os cuidados com a saúde. A empresa foi fundada pelo CEO Mario Schlosser, o empresário e investidor americano Joshua Kushner, e o ex-diretor de marketing da Microsoft Kevin Nazemi (INSURTECH 100, 2019, tradução nossa). A *Oscar* tem como principal produto um aplicativo que oferece médicos aos usuários 24 horas por dia, além de outras comodidades. Devido a sua importância, ela recebeu em 2018 US\$ 375 milhões da *Alphabet*, dona do Google (MENCONI; PASTORE, 2019).



Segundo um relatório da KPMG, existem hoje 288 startups no Brasil focadas no segmento de *healthtech*. Além disso, em 2017, o setor das *healthtechs* foi o segundo segmento da economia com o maior crescimento na América Latina, com um valor acumulado de 250% em relação ao ano anterior (PROTESTE, 2019). Mas vale ressaltar que o termo *healthtech* engloba mais de um tipo de empresa de saúde, ou seja, esses números não qualificam apenas segurados de saúde ou empresas de plano de saúde, mas também outros tipos como, identificação de diagnósticos por aplicativos.

A *Mobisell* é a plataforma de venda de planos de saúde da *Bitix*, *startup* especializada em melhorar a experiência de usuários por meio de tecnologia. Ela foi uma das primeiras a alterar a realidade brasileira de compra de seguros de maneira tradicional para a compra de forma digital. A empresa disponibiliza um aplicativo para acesso dos clientes. Para a versão do aplicativo 2.0 lançado em 2018, eles avaliaram e se inspiraram nos processos de venda digital de *insurtechs* como a *Lemonade* e a *SymplyInsured*, que estão inovando em outros países (MARCIO NUNES, 2018).

Uma outra empresa brasileira que é importante citar é a *Gesto*, que atua com corretagem de seguros de saúde. Apesar de fundada em 2002, ela começou como uma empresa física de gestão de seguros saúde, e se tornou digital apenas em 2010, sendo a pioneira na tecnologia com o lançamento da primeira plataforma de inteligência artificial para a gestão de saúde no Brasil. E em 2016 que se reposicionou como corretora de seguros saúde. A empresa propõe dar sustentabilidade para a saúde privada no país, promovendo tanto preços mais justos aos empregadores como mais qualidade aos funcionários, através de um levantamento de dados mais próximo da realidade.

2.2 Medidas e diretrizes impostas pelo mercado segurador às *insurtechs*

Com o surgimento de *insurtechs* no Brasil, notou-se a necessidade de uma regulação dos órgãos responsáveis pelos seguros, principalmente por conta dos riscos cibernéticos e a confiabilidade que essas plataformas exigem. Por isso, em 2017, a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) começou a promover reuniões denominadas “Comissão de Inovação e *insurtech*”, com os representantes de órgãos que a auxiliam com as diretrizes do segmento, como por exemplo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), consultores empresariais e representantes desses empreendimentos, como o Marcelo Blay, anteriormente citado, que participou de algumas delas.



Joaquim Medanha, superintendente da SUSEP, afirmou que “a disruptura irá acontecer, mas ela não pode atravessar um mercado no qual há regras” (MALDONATO, 2018).

Na primeira reunião da comissão, o representante da CNSeg mencionou o projeto intitulado “Mar” da entidade que visa uma aproximação com as *startups* do segmento por cerca de um ano (SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS - SUSEP, 2017). Esse contato dos integrantes da comissão com as *insurtechs* é importante, pois há muitas questões desconhecidas sobre seu funcionamento, por exemplo, e para aplicar as medidas cabíveis, isso seria um problema.

Na segunda reunião, houve debate sobre como obter a legitimidade da vontade do proponente em adquirir o seguro, mas César da Rocha Neves, representante da própria Susep, citou que a Resolução CNSP n.º 294/2013, já garante esse aspecto. Vários participantes reforçaram uma possível linguagem mais didática nas vendas e talvez nas condições contratuais (documento pós-venda), por exemplo, exibir uma nomenclatura mais acessível entre parênteses, ao lado da nomenclatura oficial. Outro ponto importante que foi levantado pelo senhor Wander Lopes, sócio da empresa de consultoria e auditoria KPMG, foi uma possível adoção de uma *sandbox* regulatória (em analogia às caixas de areia em parques infantis, o termo é usado em programação para se referir a um ambiente feito para realizar testes sem provocar danos ao restante do sistema). Dessa maneira, os seguros estariam em um ambiente mais “seguro” para suportar eventuais erros, já que é um novo setor e precisa de testes (SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS - SUSEP, 2017).

De acordo com o Ministério da Fazenda (2013), “a Resolução CNSP No 294, de 2013 dispõe sobre a utilização de meios remotos nas operações relacionadas a planos de seguro e de previdência complementar aberta.”

Uma *sandbox* regulatória seria semelhante a criar uma máquina virtual que protege o restante do sistema de danos potenciais causados por conta da execução de determinadas aplicações no ambiente do *sandbox*. Ou seja, é uma forma eficaz de testar sistemas considerados não seguros, mas sem que isso comprometa o sistema operacional de uma máquina (FEIGELSON, 2018). E por isso, ela tem sido especulada por muitos quando o assunto é *insurtech*, já que seria uma forma de flexibilizar o mercado para que sejam testadas inovações, mas tudo isso de uma maneira cuidadosa.

Há um projeto coordenado para implantação de *sandbox* regulatório nos mercados financeiro, securitário e de capitais brasileiros, no qual a Secretaria Especial de Fazenda do Ministério da Economia, o Banco Central do Brasil, a Comissão de Valores Mobiliários e a



Superintendência de Seguros Privados tornam pública a intenção de implantar esse modelo de regulação no Brasil (BUENO, 2019). Até agora, foram feitas oito reuniões da Comissão de inovação e *insurtech*, e os temas são basicamente, a existência de uma resolução para vendas remotas, o desejo em trazer termos mais acessíveis ao público e um possível uso de *sandbox* para dar espaço a inovação. Os temas estão sendo cada vez mais explorados e analisados para a implementação de uma regulamentação específica. Além da comissão, os representantes dos órgãos têm visitado vários eventos para conhecer a fundo o funcionamento das *insurtechs*, como por exemplo, o “*Insurtech Brasil*”, o maior evento de inovação em seguros da América Latina que ocorre todo ano desde 2017.

Denise Bueno (2019) mostra em sua matéria que a titular da Susep, Solange Vieira, em entrevista para a Globo News no mês de maio, afirmou que uma norma para as *insurtechs* será divulgada em até um mês e que nela será permitido um período de testes para que essas empresas entrem no mercado com regras diferenciadas e consigam se estabelecer, para depois atender às exigências oficiais.

Em geral, a imposição de diretrizes ao setor de *insurtechs* ainda está ocorrendo, pois esse mercado está sendo estudado da melhor maneira possível antes de mais nada e algumas resoluções e regras existentes estão ajudando para o funcionamento atual, de modo que esses empreendimentos, apesar de não estarem com toda a regulamentação em ordem, já seguem certas normas, trazendo confiança e legitimidade aos clientes.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo mostrou que a era digital tem sido palco de inovações em todos os campos, inclusive o de negócios e, mais especificamente, na área de seguros e de saúde. No Brasil, as *insurtechs* e as *healthtechs* são novidades para a economia, já que começaram a surgir, principalmente, em 2016 e têm crescido desde então. Há muitos investimentos nessa área, principalmente por empresas aceleradoras de *startups*, como a *Oxigênio Aceleradora* (criada pela *Porto Seguro*), o que mostra que, apesar do temor de muitos corretores, as *insurtechs* e as *healthtechs* na verdade dividem opiniões, sendo vistas por muitos como uma chance de explorar ainda mais o mercado atuarial, conquistar clientes mais jovens e encontrar métodos que melhoram o cálculo de risco, evitam fraudes e agilizam o pagamento de indenizações por sinistros, além de trazer um preço mais justo ao perfil de cada cliente.

Este artigo apresenta limitações no sentido de se tratar de um mercado novo no Brasil, que ainda está sendo observado e estudado para se implementar as devidas regulamentações.



Apesar de existir desde 2013 uma resolução para venda remota, ela não tangencia algumas particularidades de um mercado totalmente online característico das *insurtechs* e *healthtechs*. Além disso, é um tema com potencial para exploração futura, quando o mercado estiver consolidado, uma projeção que, segundo executivos do ramo, tende a ocorrer. Consequentemente, isso resultará em um maior número de pesquisas e levantamentos de dados mais precisos quanto a existência e o funcionamento dessas *startups*.

REFERÊNCIAS

- ALCOVA, Camila. Mercado segurador brasileiro é promissor para desenvolvimento de *insurtechs*. *Revista Cobertura Mercado de Seguros*, maio. 2019.
- AMARAL, Rodrigo. Conservador, seguro tenta adotar novas tecnologias. *Revista Risco Seguro Brasil*, 15 jun. 2017. Disponível em: <https://bit.ly/2Vwm3lo>. Acesso em: 11 jun. 2019.
- BARROCA, João Pedro Tomásia. *O sucesso das startups em tempos de crise*. Dissertação (Mestrado em economia portuguesa e integração internacional) - ISCTE *Business School*, Lisboa, 2012.
- BELLI, V.; MEDEIROS, L.; PRADO JUNIOR, T. Substituição de pessoas por máquinas e o uso de inteligência artificial pelo mercado segurador. *Revista Brasileira de Risco e Seguro*, v.14, n.24, out./dez. 2018.
- BUENO, Denise. *Sandbox: eis a iniciativa da Susep, CVM e BC*. *Sonho Seguro*, jun. 2019. Disponível em: <https://bit.ly/3dKbJfO>. Acesso em: 17 jun. 2019.
- BUENO, Denise. *Nova norma para insurtechs deve sair em 30 dias, diz Solange Vieira, da Susep*. *Sonho Seguro*, maio 2015. Disponível em: <https://bit.ly/2BlcBdU>. Acesso em 17 jun. 2019.
- CÂMARA brasileira do comércio eletrônico. Valor Econômico destaca mapeamento do Comitê de *Insurtechs* da *camara-e.net*. Câmara Brasileira do Comércio Eletrônico, abr. 2019. Disponível em: <https://bit.ly/2ZoYHPM>. Acesso em: 03 jun. 2019.
- CARVALHO, Pedro. *Como o herdeiro da Porto Seguro quer reinventar o setor*. *Época Negócios*, 10 abr. 2016. Disponível em: <https://glo.bo/2YGq0pN>. Acesso em: 29 maio 2019.
- CONEXÃO FINTECH. *Como startups usam dados para melhorar seguro de saúde*. *Conexão Fintech*, mar. 2018. Disponível em: <https://bit.ly/2BjvbD2>. Acesso em: 30 abr. 2020.
- CONEXÃO FINTECH. *Startup quer revolucionar a venda de seguro saúde no Brasil*. *Conexão Fintech*, mar. 2018 Disponível em: <https://bit.ly/2AeLGjj>. Acesso em: 30 abr. 2020.
- DATT, Felipe. *Insurtechs têm crescimento acelerado*. *Valor Econômico*, 29 março. 2019. Disponível em: <https://bit.ly/3g4yXyQ>. Acesso em: 11 jun. 2019.
- FEILGELSON, Bruno. *Sandbox: O futuro da regulação*. *Revista JOTA*, jan. 2018 Disponível em: <https://bit.ly/2VqTUvZ>. Acesso em: 16 jun. 2019.



INSIDSEEG. *Mas afinal, o que é Insurtech? Descubra a novidade do mercado.*s./d. Disponível em: <https://bit.ly/2BOurWE>. Acesso em: 10 jun. 2019.

MALDONATO, Rafael. *Comissão criada pela SUSEP acompanha inovações.* SINCOR MG, mar. 2019. Disponível em: <https://bit.ly/3ibL5Ab>. Acesso em: 03/06/2019.

MENDONÇA, Camila. *Como a Youse conseguiu inovar em um mercado tradicional?* Revista Consumidor Moderno, 2017. Disponível em: <https://bit.ly/2Vq9GHC>. Acesso em: 04 jun. 2019.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. *Resolução CNSP No 294, de 06 de setembro de 2013.* Distrito Federal: Brasília, 2013. Disponível em: <https://bit.ly/2NDnqdE>. Acesso em: 17 jun 2019.

NATAL, Rafael Constancio Godinho et al. *Perspectivas sobre a inovação em seguros no Brasil no contexto da transformação digital.* XXV SIMPEP (Simpósio de Engenharia de Produção) - Inovação e Sustentabilidade na Gestão de Ps, 2018, Bauru. *Anais...* Bauru, 2018.

NUNES, Marcio. *Plataforma MOBISELL de venda online de planos de saúde é finalista do CIAB Fintech day.* LinkedIn, abr. 2018. Disponível em: <https://bit.ly/2NHkWel>. Acesso em: 30 abr. 2020.

PROTESTE. *Health techs: o que são e quais são as perspectivas.* Proteste, abr. 2019. Disponível em: <https://bit.ly/2YLoxi5>. Acesso em 10 maio 2020.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP). *Comissão de inovação e insurtech.* Disponível em: <https://bit.ly/2NG02fH>. Acesso em: 17 jun. 2019.

TABORDA, Ana. *O que é uma start-up?* GETSE Entrepreneur, s./d. Disponível em: <https://bit.ly/2Vu4MJU>. Acesso em: 15 jun. 2019.

TAINO, Bruno Ferreira; CUSCIANO, Dalton Tria. *A utilização da inteligência artificial no mercado segurador: revisão da literatura* In: 29º ENANGRAD - Gestão de Aprendizagem, 2018, São Paulo. *Anais...* São Paulo, 2018.

TÄLLT VENTURES. *Insurtech 100.* Londres, Inglaterra, 2019. Disponível em: <https://bit.ly/2B17VVm>. Acesso em: 04 abr. 2020.

TUDO SOBRE SEGUROS. *O desafio das insurtechs.* s./d. Disponível em: <https://bit.ly/2BMRSiY>. Acesso em: 29 maio 2019.

VANDERLINDEN, S. L. B.; MILLIE, S. M.; ANDERSON, N.; CHISHTI, S. *The insurtech book: The insurance technology handbook for investors, entrepreneurs and fintech visionaries.* United Kingdom: Wiley, 2018.