

Seguro pela web atrai investidores no Brasil

Foi assim com os sites de compras coletivas, que atraíram dezenas de empreendedores digitais e, muito antes deles, com os sites de leilão on-line. Uma das mais recentes "febres" da web brasileira é a dos sites de venda de seguros. Há, pelo menos, 12 negócios desse tipo no país atualmente, segundo executivos do setor ouvidos pelo Valor.

O surgimento de tantos negócios despertou o interesse de fundos de investimentos nacionais e estrangeiros. Em setembro do ano passado, o Redpoint e Ventures, do Vale do Silício, na Califórnia, fez um aporte na Minuto Seguro. Agora, foi a vez de a brasileira Warehouse Investimentos colocar dinheiro em uma companhia novata do segmento. A opção foi a Escolher Seguro, criada em 2010 pelos holandeses Marco Kemp e Pieter Lekkerkerk, que já moravam no Brasil há alguns anos.

O valor do investimento é mantido em sigilo pelas companhias, mas está na categoria A de investimentos de capital de risco, que varia entre R\$ 3 milhões e R\$ 10 milhões. Antes de firmar o acordo com a Escolher Seguro, a Warehouse analisou cerca de dez empresas com o mesmo perfil, disse Moises Herszenhorn, sócio da companhia.

O potencial de crescimento da demanda por seguros na internet tem sido o principal chamariz para investidores. Em mercados europeus, esse é um modelo bem-sucedido e a expectativa é que ele também prospere no Brasil. "Na Inglaterra, aproximadamente 80% dos seguros são feitos via internet", diz Lekkerkerk. Executivos do setor estimam que, no Brasil, esse percentual ainda esteja abaixo de 1%.

Do ponto de vista das empresas de seguros on-line, a necessidade de recursos para aportes em tecnologia da informação (TI) e pessoal tem feito com que as propostas de potenciais investidores tenham uma recepção calorosa.

Para comparar e oferecer as melhores opções de seguros em alguns minutos - ou até segundos -, as empresas de seguro na web tem de investir em ferramentas de TI sofisticadas, que consultam os bancos de dados das seguradoras com agilidade. Tudo isso, claro, exige injeção de capital.

Não por acaso, a área de TI vai abocanhar uma fatia importante dos recursos aportados pela Warehouse na Escolher Seguro, dizem os sócios da companhia, sem detalhar percentuais. Outra parte do capital será usada para contratar funcionários responsáveis pelo suporte telefônico a clientes - principalmente em caso de sinistros -, para investimentos em marketing e também como capital de giro.

Com o investimento, a expectativa da Escolher Seguro é elevar a receita anual dos atuais R\$ 500 mil para R\$ 1 milhão. "Nossa meta é atingir a marca de nove mil clientes até o fim de 2013", afirmou Kemp. Atualmente, a companhia tem aproximadamente três mil clientes.

Apesar de não faltarem interessados, receber aportes de investidores institucionais é uma escolha unânime entre as companhias novatas do segmento. A Sossego, comandada por Alexandre Jesus, tem planos de receber aportes de fundos nos próximos dois anos e meio. Segundo o empresário, a independência para condução dos negócios sem a cobrança de um investidor externo é o principal fator a motivar essa estratégia.

Com os irmãos Rodrigo e Marcelo, Alexandre Jesus investiu, com recursos próprios, cerca de R\$ 15 milhões na criação da Sossego. Está previsto o aporte de mais R\$ 10 milhões na companhia até meados de 2015.

Por atuarem como corretores, os sócios das empresas novatas do segmento tem de obter uma licença da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Acesse o site da Revista Cobertura, e fique por dentro de tudo sobre seguros no portal de seguros, com novas informações atualizadas de hora - em - hora.

Sobre o Autor

Agora você vai conhecer um pouco mais sobre a Cobertura Editora. Uma empresa que há 19 anos presta serviços editoriais e promove eventos voltados para o setor de seguros.