



Agregadores e sites de venda *on-line* de seguros nos países emergentes

O caso da Índia

MIRO CEQUINEL

Muito se fala na venda *on-line* e no crescimento e domínio de mercado experimentados pelos agregadores de preços de seguros em países desenvolvidos como a Inglaterra, ou mesmo onde os mesmos não foram tão bem-sucedidos, como os Estados Unidos. Porém, como estão se saindo em países ditos “emergentes” (que abrigam aproximadamente 86% da população mundial e possuem percentuais de penetração de seguros parecidos), como Brasil, China e Índia?

Na Índia, os seguros correspondem a cerca de 0,7% do PIB e são distribuídos através de agentes, bancos, corretores (apenas 343 profissionais) e venda direta, sendo que as seguradoras estão usando a internet como um dos modos para vender diretamente aos clientes. O país possui uma forte cultura e penetração em relação ao seguro de vida, todavia o mesmo não ocorre com os demais ramos.

A Índia tem se destacado há vários anos como fornecedora de serviços e de sistemas (*software*)

para os Estados Unidos, ponto favorecido em grande parte pela existência de centros de referência em tecnologia da informação e telecomunicações e pela facilidade com a língua inglesa – este último fato uma consequência da época colonial e do domínio britânico, que existiu até 1947.

Nessa era de *darwinismo digital*, na qual alguns acreditam que apenas as empresas que se adaptarem à Internet irão sobreviver, a Índia tem sido um importante fornecedor mundial de *software*.



Em um momento em que uma revolução silenciosa ocorre em muitas nações

com a distribuição digital de seguros, a Índia, na verdade, precisa de mais corretores de seguros.

Logo, com o domínio da tecnologia, era de se esperar que não demorasse a lançar iniciativas no campo dos agregadores e da venda *on-line* de seguros (ainda mais levando-se em conta a quantidade mínima de corretores existentes no país, os quais estão concentrados apenas em torno das metrópoles e grandes cidades). Contudo, o movimento dos agregadores teve início apenas em 2010, obtendo maior consistência já em 2012. Somente em 2013 surgiu uma legislação federal amparando a compra de apólices de forma desmaterializada ou eletrônica.

Atualmente, o IRDA (Insurance Regulatory and Development Authority), órgão fundado na Índia em 1999 e equivalente à nossa SUSEP (assim como no Brasil, naquele país a atividade é regulada pelo governo federal), registra a existência de nove sites agregadores de venda *on-line* de seguros:

Esse mercado tem demonstrado ser fortemente regulado pelo IRDA, o qual é responsável pela operação dessas empresas e define claramente o limite de como tais sites devem operar. Sua licença deve ser renovada de três em três anos, podendo até mesmo ser cancelada pelo órgão regulador mesmo antes desse período, se identificada alguma irregularidade.

Diferentemente do que ocorre em outras localidades, incluindo o Brasil, o investimento direto estrangeiro nesses sites está limitado a apenas 26% do capital social, mesma regra válida para as seguradoras que atuam nesse país. Também como se dá com as seguradoras, qualquer alteração de estrutura societária ou tomada de empréstimos deve ser comunicada e aprovada pelo IRDA. Os sites também não podem vender publicidade. Isso tudo está limitando seriamente a capacidade de essas “startups” angariarem fundos.

Lista de agregadores web aprovado por IRDA

S. Nº	Arquivo nº	Aprovação nº	Nome do requerente	Endereço Web
1	WBA 12/02	IRDA/WEB/AGG/MUM/001	Igear Finacial Services Pvt. Ltd.	www.myinsuranceclub.com
2	WBA 03/12	IRDA/WEB/AGG/UP/002	Accurex Marketing e Consultoria Unip Ltd.	www accuratquotes.in
3	WBA 05/12	IRDA/WEB/AGG/MND/003	Grande mercado indiano & Consulting Services Pvt. Ltd.	www.insuringindia.com
4	WBA 08/12	IRDA/WEB/AGG/MAH/004	Voila Consultancy Services India Private Limited	www.buysmartpolicy.com
5	WBA 10/12	IRDA/WEB/AGG/BAN/005	eMudhra Consumer Services Ltd.	www.emudhrainsurance.com
6	WBA 09/12	IRDA/WEB/AGG/HYD/006	I Call Macio (P) Ltd.	www.sastapolicy.com
7	WBA 07/12	IRDA/WEB/AGG/MUM/007	Política Mantra Insutrade Unip. Ltd.	www.policymantra.com
8	WBA 12/13	IRDA/WEB/AGG/MUM/008	Deztination Insurance Solutions Pvt. Ltd.	www.policybachat.com
9	WBA 16/13	IRDA/WEB/AGG/HR/009	Mangoldo Solutions Pvt. Ltd.	www.quickbima.com

O IRDA também decide desde como devem ser realizadas as comparações entre as seguradoras nos sites agregadores, as quais não podem conter *rankings*, avaliações ou avais, devendo ser o conteúdo imparcial e sem comentários das empresas, até como irá se desenvolver o modelo de negócios, pelo qual as seguradoras só podem pagar pelas conversões e não é permitida a venda de produtos financeiros adicionais (*upselling*).

Outra situação é a exigência de clareza em relação à escolha do nome. Este deve definir claramente a linha de atividade da empresa, como um “Insurance Web Agregator”, de maneira que ela não seja confundida com uma seguradora ou com outras entidades de seguros. Em todas as comunicações institucionais, é obrigatório constar o nome da empresa dessa forma, como um “web aggregator”.

O que vemos é que existe na Índia um contexto regulatório muito expressivo. Ainda que o mercado indiano já tenha passado por uma fase de pré-abertura (houve propostas recentes para que os índices de investimento estrangeiros fossem estendidos dos atuais 26% para 49%) e de ter vivenciado uma maior abertura desde o final da década de 90, nada indica que o regulador vá flexibilizar com relação aos sites agregadores de preços de seguros.

A questão é se o interesse no caso é a real defesa do consumidor (objetivo primordial de um órgão regulador) ou não. Por que os órgãos reguladores de lá estão tão interessados em alguns sites tão pequenos, se comparados às



companhias seguradoras já existentes no mercado (52 seguradoras, sendo 24 de seguros de vida e 27 de seguros em geral)? O receio do regulador é evitar uma reprodução do que ocorreu com o mercado segurador britânico?

A realidade é que a grande promessa de crescimento do mercado segurador indiano são as áreas rurais (áreas onde obviamente há uma menor penetração da internet), portanto, o maior desafio do país está atualmente em aumentar a sua base de corretores e flexibilizar regras para que os mesmos tenham filiais e o equivalente a prepostos ou “subcorretores”. Assim, um corretor não licenciado agiria em nome de um corretor licenciado, sendo nomeado por este, e passaria por um treinamento de cerca de 70 horas, mais simplificado do que o usual realizado na NIA, National Insurance Academy, a entidade similar à nossa Funenseg. O intuito seria desenvolver um sistema de varejo de corretagem de seguros como o já existente em vários países (Reino Unido, EUA e Cingapura), ainda

que seu emprego não se dê necessariamente da mesma maneira nesses locais e que esses intermediários sejam conhecidos por vários nomes diferentes.

A subcorretagem vem sendo adotada recentemente em países como a África do Sul (com um alto grau de penetração do mercado de seguros em relação à população) e a Tanzânia e pode ser a chave para a disseminação e o desenvolvimento do mercado segurador indiano.

Em um momento em que uma revolução silenciosa ocorre em muitas nações com a distribuição digital de seguros, a Índia, na verdade, precisa de mais corretores de seguros. ●

VALDEMIRO CEQUINEL BELLI

Corretor de seguros e sócio da Cequinel Corretora e Administradora de Seguros. Formado em Economia e em Processamento de Dados, possui especialização em Estratégias de Vendas (MBA). É professor da Escola Nacional de Seguros — Funenseg nas disciplinas de Informática e Seguro de Automóvel, nos estados do Paraná e Mato Grosso do Sul.

belli@cequinel.com.br