



Em parceria com a Sensedia, Pottencial cresce em produtos e canais para se tornar a maior insurtech do Brasil.

Projeto pioneiro estabelece modelo de “API first” e cria novas formas de comercialização de seguros.



Quando a Pottencial surgiu em 2010, o mercado de seguros ainda não tinha iniciado o processo acelerado de digitalização pelo qual muitas indústrias passaram nos últimos anos.

Essa década teve papel transformador na maneira como as empresas fazem negócios.



Para aqueles que trabalham no mercado de seguros ou mesmo para o consumidor que já procurou uma corretora, o processo de aquisição antes da era digital podia até parecer simples. O cliente entrava em contato com a empresa e explicava sua demanda. O corretor enviava e-mails às seguradoras nas quais estava credenciado para buscar a melhor oferta.

Uma outra forma bastante comum era ter sempre em mãos uma planilha com preços padrões mais ou menos combinados com as seguradoras. Essa prática evitava deixar o cliente na espera da informação e, assim, conseguir vender o seguro antes que ele buscasse um concorrente.

De uma forma ou de outra, por trás desse atendimento cordial entre cliente e corretor, havia uma série de trocas assíncronas de e-mails que nem sempre traziam informações atualizadas ou dentro do mesmo padrão. O corretor se deparava com um emaranhado de informações de diversos parceiros.



Diante dessa situação, como ter certeza de que o seguro contratado sempre trazia a melhor opção?

Foi pensando em solucionar esse problema comum entre seguradoras e corretores que surgiu a primeira onda da digitalização do mercado de seguros. Iniciou-se uma jornada para que cada produto viesse a ter sua própria API, ou seja, uma interface de tecnologia que conectava as informações em tempo real.

Do mesmo modo, cada corretora também passaria a ter uma API que se conectaria ao sistema das seguradoras. E assim, as informações poderiam ser transmitidas de maneira mais eficiente e rápida.

Com a ampliação do uso de APIs pela Pottencial, outro desafio surgiu. Se antes havia um emaranhado de e-mails que nem sempre estavam atualizados, agora havia um emaranhado de APIs que nem sempre estavam padronizadas. Com isso, a questão da agilidade foi parcialmente resolvida, mas não se resolveu a questão da governança, segurança de dados e da atualização das informações.

Além disso, o novo modelo onerava a equipe de TI tanto das seguradoras quanto das corretoras.

Para Fábio Rosato, Diretor Executivo de Soluções que lidera as frentes de Open Finance na Sensedia, o mercado de seguradoras possui uma predisposição para ganho de escala com a criação de ecossistemas, mas muitas empresas ainda não iniciaram essa jornada do tradicional para o digital, seguindo os passos da Pottencial.

“Investimentos em projetos corretos e no momento certo podem trazer ganhos na operação e alavancar negócios. Vemos com muito entusiasmo o pioneirismo da Pottencial”.



Fábio Rosato

Diretor Executivo de Soluções
Open Finance na Sensedia



Solução

Diante do desafio comum a todos que atuavam no mercado de seguradoras, em 2018 a Pottencial iniciou o maior projeto de transformação digital da sua história. A companhia desenvolveu uma plataforma tecnológica própria com o intuito de conectar todas as APIs que existiam dentro deste grande ecossistema conectado, abrangendo produtos e parceiros.

Nasceu assim, o “portal do desenvolvedor” e a empresa deu um salto de inovação pioneiro no mercado de seguros.

O portal do desenvolvedor nasceu com o objetivo de integrar os canais de vendas, unir múltiplos canais de atendimento, diminuir erros, atritos e retrabalho e facilitar a jornada de conhecimento e a expansão do portfólio de produtos de corretores, permitindo assim que o corretor possa aumentar a carteira de produtos de forma simplificada

“Nós nos tornamos uma empresa de tecnologia que vende seguros. Passamos a ser uma insurtech plugável para gerar novos negócios”.



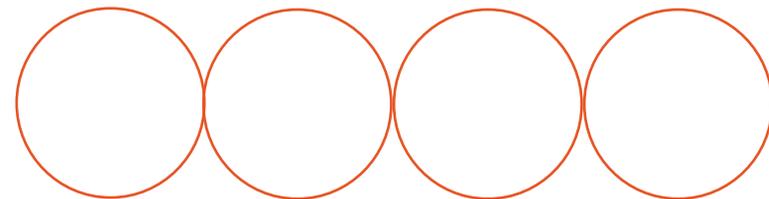
Gibran Silva

Head de Arquitetura
na Pottencial

Todas as informações do portal do desenvolvedor passam pelos serviços de gestão de API e de gateway da Sensedia, que garantem ganhos de governança, segurança, monitoramento de todas as informações e ganho de escalabilidade para atender novos mercados e lançar produtos.

O líder do projeto na Pottencial comenta que a iniciativa nasceu em um formato similar ao de co-criação.

“Desenhamos o nosso projeto e compartilhamos com as comunidades de desenvolvedores para que eles pudessem testar e sugerir pontos de melhorias. O sucesso foi tanto que, mesmo sem divulgação, já temos mais de 50 desenvolvedores cadastrados no ambiente de teste da plataforma, pessoas que também podem criar e desenvolver novas soluções que talvez não havíamos pensando”, diz Silva.





Resultados

Um dos objetivos do projeto era trazer facilidade nas integrações onde qualquer parceiro pudesse expor suas APIs na plataforma da Pottencial, de forma simples. Os resultados do projeto já aparecem três meses após o go-live, que ocorreu em setembro de 2021.

O volume de novos usuários que usam a plataforma aumentou exponencialmente, com mais de 3500 operações. O tempo de integração do parceiro, que antes era de três meses, passou para 20 dias.

No primeiro trimestre de operação, sete novos parceiros foram plugados na plataforma da Pottencial.

O projeto acabou gerando um novo canal de receita, chamado de parceiros estratégicos, composto por empresas que não têm a oferta de seguros como negócio principal de sua empresa.

Uma loja de materiais de construção, por exemplo, agora vende seguro de vida para o pedreiro que irá realizar a obra, na modalidade white label, tendo a Pottencial como plataforma. Esse novo canal já representa 2% da receita.

A diversificação da receita também foi outro ponto positivo. A Pottencial é líder em seguro garantia, segundo dados da Superintendência (Susep) de 2021, com uma fatia de 17,4% do mercado, porém a empresa já vê uma movimentação bem-vinda de diversificação da receita, trazida pelo portal do desenvolvedor e o uso das APIs. Com a integração de novas modalidades na plataforma, outras ofertas ganharam mais representatividade na receita da companhia. As modalidades fiança locatícia, máquinas e engenharia, por exemplo, tiveram um incremento de receita superior a 100%, no período.

Quatro produtos já estão plugados no portal: residencial, recursal, BID (garantia do licitante) e performance (garantia do executante), e seis novos produtos já estão no roadmap para 2022.

“O ambiente digital controlado e seguro que a solução da Sensedia assegura, permite que qualquer corretora parceira possa fazer a integração e conduzir o processo de cotação a emissão de uma apólice de forma descomplicada e rápida, bastando apenas alguns minutos no portal do desenvolvedor. Ao realizar a integração, a corretora consegue cotar um produto e emitir uma apólice em pouco tempo e com máxima segurança, ganhando agilidade e autonomia na condução do processo. Além, é claro, de já estarmos completamente prontos para o Open Insurance regulatório”.



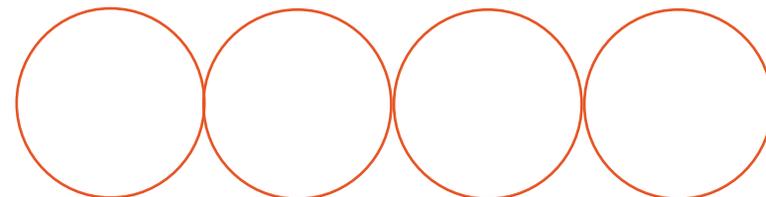
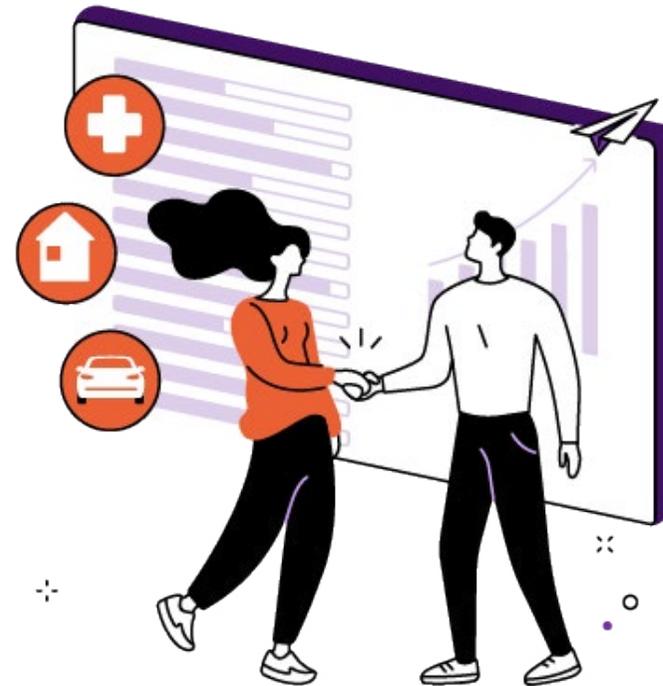
Gibran Silva

Head de Arquitetura
na Pottencial

Sobre a Pottencial

Consolidada como a maior insurtech do Brasil, a Pottencial tem a tecnologia como principal aliada no desenvolvimento de soluções para tornar a contratação de um seguro cada vez mais ágil e desburocratizada.

A empresa, fundada em 2010 em Belo Horizonte, é líder nacional do Garantia desde 2017 e a vice-líder do Fiança Locatícia. Além desses produtos, a Pottencial oferece ainda, em todo o país, os seguros Imobiliário, Residencial, Empresarial, Máquinas e Equipamentos, Riscos de Engenharia e Seguro Garantia Estendida de Máquinas e Equipamentos.

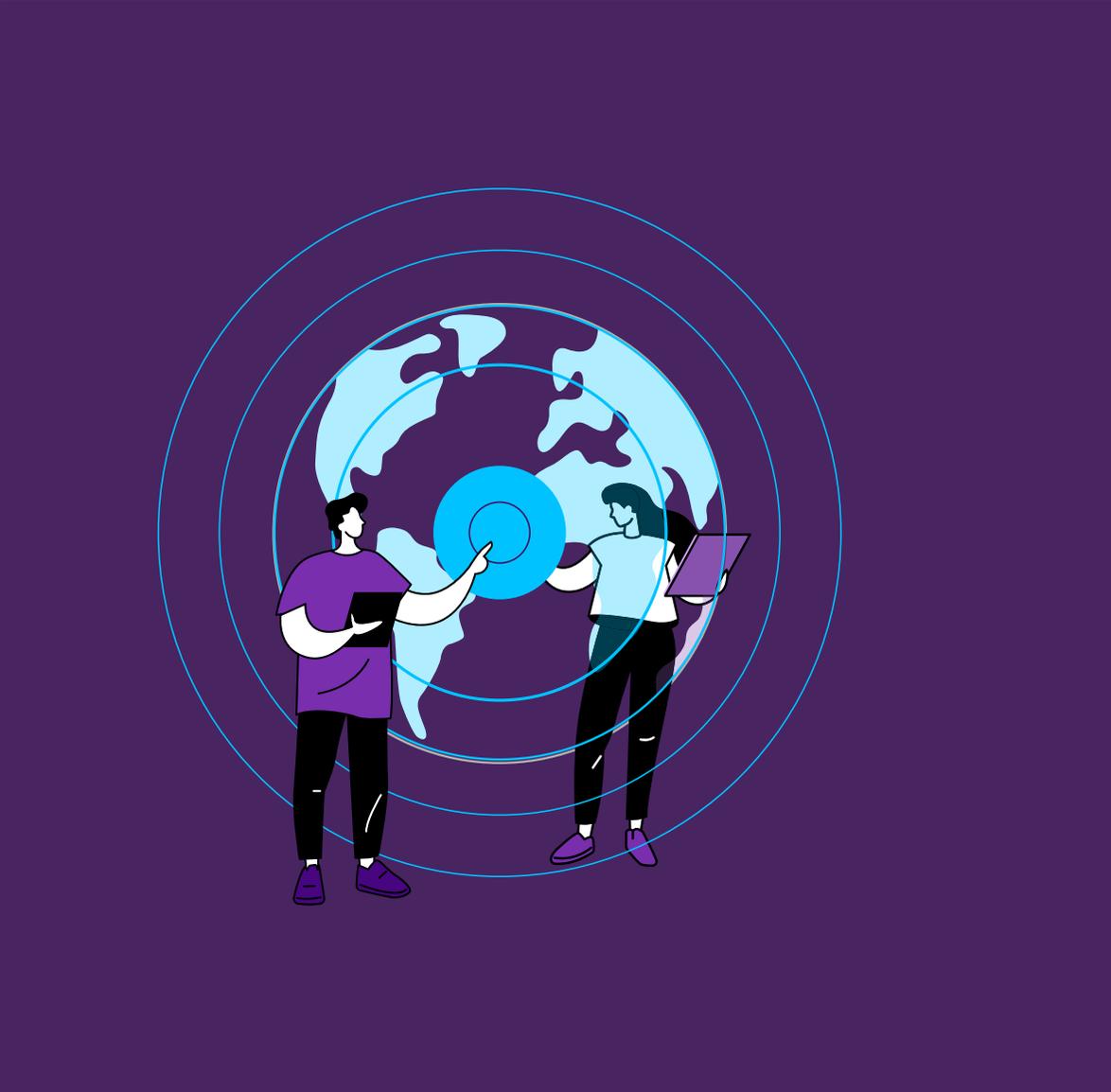


Sobre a Sensedia

A Sensedia apoia empresas a se tornarem mais digitais, conectadas e abertas.

Seja com o propósito de integrar canais, habilitar ecossistema de parceiros ou criar arquiteturas modernas multi-cloud/híbridas, empresas inovadoras confiam na Sensedia como parceiro em gestão de API e microsserviços, serviços especializados e na integração rápida com os seus sistemas legados.

Mais informações em www.sensedia.com.



Conectando ideias, pessoas e negócios.

Para mais conteúdos como este acesse: