**Toolkit de Co-Criação: Seguro Paramétrico Descentralizado**

**1. Persona**

**Carlos Mendes, 42 anos**

FOTO

**Perfil Demográfico:**

* Produtor rural (soja e milho);
* Propriedade de médio porte (200 hectares);
* Renda anual: R$500.000 - R$800.000 (variável conforme safra);
* Casado, dois filhos (14 e 10 anos);
* Mora em Luís Eduardo Magalhães, Bahia;
* Educação: Técnico Agrícola e cursando Agronomia EAD.

**Comportamento Tecnológico:**

* Smartphone intermediário, utiliza principalmente WhatsApp e aplicativos bancários;
* Adota tecnologias agrícolas como GPS em tratores e drones para monitoramento;
* Familiaridade moderada com tecnologia, mas aberto a inovações com benefício claro;
* Já fez algumas transações com PIX, mas nunca usou criptomoedas.

**Histórico com Seguros:**

* Contrata seguro agrícola anualmente (contra seca principalmente);
* Teve duas experiências negativas com seguro nos últimos 5 anos:
  + Em 2022: Perdeu 40% da safra por seca e recebeu apenas após 4 meses;
  + Em 2023: Teve sinistro negado por divergência na interpretação dos dados pluviométricos.
* Gasta aproximadamente R$30.000/ano em prêmios de seguro;
* Considera o seguro necessário, mas frustrante pelas burocracias.

**Problemas e Dores:**

* Fluxo de caixa comprometido durante espera pelo pagamento de sinistros;
* Desconfiança quanto à avaliação subjetiva das seguradoras;
* Estresse emocional causado pela incerteza durante períodos climáticos adversos;
* Tempo perdido com documentação e visitas de peritos;
* Dificuldade em planejar ações emergenciais sem liquidez garantida.

**Objetivos:**

* Proteger o investimento feito em cada safra;
* Obter pagamentos imediatos quando há eventos climáticos adversos;
* Reduzir burocracia e tempo para recebimento de indenizações;
* Ter previsibilidade sobre quando e quanto receberá em caso de sinistro;
* Garantir sustentabilidade financeira do negócio a longo prazo.

**Desafios:**

* Compreender novas tecnologias como blockchain e oráculos;
* Confiar em sistemas automatizados para decisões financeiras importantes;
* Gerenciar períodos de transição entre modelos tradicionais e inovadores;
* Adequar-se a interfaces digitais mais sofisticadas.

**Citação:**

"Quando perco uma safra por seca, já estou no prejuízo. Se ainda tenho que esperar meses para receber o seguro, fico com as mãos atadas para o próximo plantio. Preciso de algo que me pague rapidamente e sem questionamentos quando realmente precisar."

**2. Mapa de Empatia**

**O QUE PENSA E SENTE?**

* "Estou cansado de discutir com peritos sobre se choveu o suficiente ou não"
* "O seguro deveria me dar segurança, não mais preocupação"
* "Quando o dinheiro vai chegar? Preciso planejar o próximo plantio"
* "Será que a seguradora vai encontrar alguma cláusula para não pagar?"
* "Minha família depende da estabilidade da fazenda"
* "Estou pagando caro por uma proteção que não funciona quando preciso"
* "Como posso confiar em um sistema automatizado para decidir sobre meu sustento?"

**O QUE VÊ?**

* Vizinhos também frustrados com processos de sinistros lentos;
* Notícias sobre mudanças climáticas aumentando riscos agrícolas;
* Cooperativas buscando alternativas para proteção financeira dos associados;
* Tecnologias como estações meteorológicas e satélites tornando-se mais precisas;
* Eventos climáticos extremos ocorrendo com maior frequência;
* Grandes produtores com mais influência recebendo tratamento preferencial.

**O QUE OUVE?**

* Histórias de outros produtores sobre negativas de sinistros;
* Consultores agrícolas recomendando diversificação de riscos;
* Representantes de seguro prometendo melhorias que nunca se concretizam;
* Comentários sobre novas tecnologias que podem transformar o setor;
* Familiares preocupados com a estabilidade financeira do negócio;
* Bancos enfatizando a necessidade de seguros para aprovação de crédito.

**O QUE DIZ E FAZ?**

* Contrata seguros anualmente, mas sempre comparando opções;
* Mantém registros detalhados de clima e produtividade para disputar avaliações;
* Participa ativamente da cooperativa local buscando soluções coletivas;
* Pesquisa ativamente por alternativas de proteção financeira;
* Investe em tecnologias para mitigar riscos climáticos (irrigação, variedades resilientes);
* Transmite preocupação com atrasos de pagamento para família e funcionários.

**DORES**

* Angústia durante períodos de espera por pagamentos de sinistros;
* Frustração com processos burocráticos que exigem múltiplos documentos;
* Desconfiança das avaliações realizadas por peritos das seguradoras;
* Impotência frente a decisões arbitrárias sobre medições climáticas;
* Estresse financeiro ao precisar buscar empréstimos emergenciais;
* Incerteza sobre capacidade de cumprir compromissos financeiros.

**GANHOS**

* Tranquilidade ao saber exatamente quando e quanto receberá em caso de sinistro;
* Confiança em um sistema imparcial baseado em dados objetivos;
* Planejamento financeiro mais preciso com regras claras;
* Tempo economizado sem necessidade de disputas e documentação excessiva;
* Liquidez imediata para implementar medidas corretivas ou preparar nova safra;
* Sensação de controle sobre os parâmetros de cobertura.

**3. Canvas de Proposta de Valor**

**PERFIL DO CLIENTE**

**Tarefas do Cliente:**

* Proteger investimentos agrícolas contra riscos climáticos;
* Gerenciar fluxo de caixa em períodos de perdas de safra;
* Garantir recursos para iniciar novo ciclo de plantio após eventos adversos;
* Comprovar ocorrência de eventos climáticos para seguradoras;
* Acompanhar processos de avaliação de sinistros;
* Negociar com bancos e fornecedores durante períodos de crise.

**Dores:**

* Processos lentos (meses) para recebimento de indenizações;
* Avaliações subjetivas e potencialmente tendenciosas;
* Burocracia excessiva na documentação para sinistros;
* Incerteza sobre aprovação de pagamentos;
* Comprometimento do capital de giro durante espera;
* Falta de transparência nas decisões das seguradoras;
* Disputas sobre interpretação de dados climáticos.

**Ganhos:**

* Pagamento rápido para reinvestimento no negócio;
* Critérios objetivos e transparentes para pagamentos;
* Previsibilidade sobre valores e prazos de indenização;
* Redução de custos com documentação e consultoria;
* Autonomia para definir parâmetros de cobertura;
* Tranquilidade durante períodos de eventos climáticos adversos;
* Manutenção da capacidade de investimento após perdas.

**PROPOSTA DE VALOR**

**Produtos e Serviços:**

* Smart contracts paramétricos com pagamento automático;
* Plataforma para configuração personalizada de apólices;
* Integração com múltiplas fontes de dados climáticos (oráculos);
* Dashboard em tempo real de status das apólices e condições climáticas;
* Tokens representativos de apólices (NFTs) com transparência e rastreabilidade;
* API para integração com sistemas de gestão agrícola existentes;
* Liquidez imediata via stablecoins ou transferência para conta bancária.

**Aliviadores de Dores:**

* Eliminação de processos manuais de avaliação de sinistros;
* Pagamentos automáticos em horas, não semanas ou meses;
* Transparência total via blockchain de todos os termos da apólice;
* Critérios objetivos baseados em dados de múltiplas fontes confiáveis;
* Zero burocracia para comprovação de eventos climáticos;
* Ausência de interpretação subjetiva nas decisões de pagamento;
* Interfaces simples que não exigem conhecimento técnico de blockchain.

**Criadores de Ganhos:**

* Acesso imediato a capital para replantio ou compensação de perdas;
* Personalização de parâmetros de cobertura conforme necessidades específicas;
* Visibilidade em tempo real do status da apólice e proximidade de gatilhos;
* Possibilidade de compra parcial ou venda de apólices no mercado secundário;
* Integração com cooperativas para condições especiais e modelos coletivos;
* Histórico imutável de eventos e pagamentos para referência futura;
* Alertas preventivos quando condições se aproximam dos gatilhos definidos.

**PROPOSTA DE VALOR CENTRAL:**

**"Seguro agrícola que paga automaticamente em horas, não meses. Usando smart contracts e dados climáticos verificáveis, garantimos que você receba sua indenização no momento exato em que precisa, sem burocracia, sem peritos, sem discussão. Se o evento ocorreu e está registrado nos oráculos, o pagamento é realizado instantaneamente."**