



Lily Vittayaruskul (foto acima) estudava engenharia aeroespacial quando sua tia foi diagnosticada com câncer de cólon terminal. Sua tia viveu sob o mesmo teto que Vittayaruskul enquanto ela crescia e ajudava a criá-la. “Fomos todos os cuidados dela”, lembrou ela.

Pós-quimioterapia, a tia de Vittayaruskul “se tornou muito frágil”, então sua família originalmente do Camboja navegou cerca de dois anos e meio de suas necessidades diárias de cuidados de longo prazo. “Isso nos limpou financeiramente”, disse ela ao TechCrunch.

O impacto emocional e financeiro foi tão traumático que levou Vittayaruskul a girar seus estudos para a ciência genética e de dados.

Em dezembro de 2021, ela fundou a Waterlily, uma startup de São Francisco que visa ajudar indivíduos e consultores a navegar nas opções de cuidados de longo prazo, modelando custos e estratégias de financiamento. Seu objetivo, de acordo com Vittayaruskul, é facilitar os consultores financeiros e os agentes de seguros “recomendar os produtos financeiros certos com base nas necessidades previstas de cuidados de longo prazo de uma família”.

Explicou Vittayaruskul: “geralmente os indivíduos começam a pensar em cuidados de longo prazo quando têm entre 65 e 70 anos, ou apenas quando precisam”. Mas em muitos casos, isso pode ser tarde demais.

Utiliza a inteligência artificial para prever as futuras necessidades e custos de cuidados de longo prazo de uma família e, em seguida, os guia “na construção de um plano de assistência e na descoberta da maneira certa de pagar por isso”, disse Vittayaruskul ao TechCrunch. “Isso pode significar comprar seguro de vida com um piloto de atendimento de longo prazo, comprar uma apólice de LTC dedicada, usar anuidades ou simplesmente autofinanciar”.

A [IA](#) preditiva da Waterlily pode ser usada para qualquer indivíduo com mais de 40 anos.

A empresa extrai de mais de 500 milhões de pontos de dados e algoritmos de aprendizado de máquina usando seu software de modelagem de IA em um esforço “para fazer previsões de cuidados e custos altamente personalizados” e prevê o “quando”, “como” e “quanto” de alguém de alguém necessidades potenciais de cuidados de longo prazo.

“Temos acordos formais de compartilhamento de dados com prestadores de cuidados de longo prazo, bancos de dados governamentais, estudos de pesquisa acadêmica e usuários individuais”-incluem os Centros de Serviços Medicare e Medicaid e o Programa Federal de Seguro de Atendimento de Longo Prazo-“e somos Finalizar contratos semelhantes com operadoras de seguros para ingerir com segurança seus dados anonimizados”, disse Vittayaruskul.

Vittayaruskul iniciou inicialmente o Waterlily como fundador solo até Evan Ehrenberg, um



pequeno investidor anjo, apareceu. Ehrenberg - que já havia fundado e vendido Clara Health - ajudou na pesquisa inicial e ficou impressionado com a resposta do setor. Curioso, ele se testou a plataforma e ficou chocado com suas previsões de cuidados de longo prazo - tanto que mudou sua dieta, contratou um personal trainer e atualizou seus planos financeiros.

Essa experiência o puxou mais fundo. Ele viu paralelos entre cuidados de longo prazo e problemas que encontrou em ensaios clínicos. Clara Health ajudou dezenas de milhares de pacientes a encontrar ensaios, mas também viu quantos se voltaram para eles não para tratamentos de ponta, mas para copiadores genéricos de medicamentos existentes porque o seguro não cobria os medicamentos para a marca de nome de que precisavam. Os cuidados de longo prazo trouxeram uma realização semelhante - o seguro de [saúde](#) não o cobre e muitos não estão preparados para a carga financeira, observou Vittayaruskul.

“Depois de seis meses trabalhando juntos, sabíamos que era um ótimo ajuste e fez dele um co-fundador”, disse ela.

A história de fundo de Ehrenberg é interessante: depois de se formar na UC Berkeley aos 16 anos, ele se tornou o mais jovem doutorado em neurociência do MIT. Hoje, ele também atua como diretor de operações da Waterlily.

## Se destacando em um espaço complicado

Existem outras ferramentas que ajudam no planejamento de longo prazo, mas a Vittayaruskul acredita que elas diferem da oferta mais personalizada da Waterlily. A calculadora de custo de atendimento de Genworth, por exemplo, mostra médias de código postal. Naviplan, Emoney, MoneyGuidePro e RightCapital são plataformas de planejamento financeiro mais amplas que incluem módulos básicos de cuidados de longo prazo ou calculadoras de custos como uma de suas múltiplas funções.

Segundo ela, “embora essas ferramentas ajudem os consultores a modelar cenários de aposentadoria e seguro, suas suposições de LTC são normalmente impulsionadas por médias nacionais ou simulações de Monte Carlo, a fim de o planejamento financeiro do teste de estresse, introduzindo ruído em uma simulação básica de inadimplência”. Waterlily, por outro lado, “combina uma modelagem preditiva profunda com uma plataforma fácil de usar”.

A água lançou apenas sua plataforma publicamente em março de 2024, para que ainda não tenha métricas ano a ano, mas Vittayaruskul disse ao TechCrunch a receita recorrente mensal da startup (MRR) hoje é maior que 22x o que foi depois de seu primeiro mês no mercado. E, ela disse, seu crescimento médio de MRR mês a mês desde o seu lançamento foi de 58%.

Atualmente, a empresa possui oito clientes empresariais “principais”, incluindo Prudential e



“várias outras operadoras de seguros da Fortune 100”. Existem também centenas de consultores financeiros independentes e agentes de seguros que usam aquáticos, de acordo com Vittayarukkul. Seu modelo de receita é baseado em SaaS, com a empresa cobrando US \$ 250 por consultor ou assento do agente por mês.

E agora a startup levantou US \$ 7 milhões em financiamento de sementes liderado por John Kim, parceiro fundador da Brewer Lane Ventures, com investimentos estratégicos de Genworth, nacional e Edward Jones. A startup levantou anteriormente uma rodada pré-semente de US \$ 2,2 milhões de investidores, incluindo Scott Barclay, diretor administrativo de assistência médica da Insight Partners.

A Waterlily planeja usar seu novo capital, que foi levantado por meio de um cofre, para construir suas equipes de ciência de dados de engenharia e gerenciamento corporativo, além de continuar fortalecendo seus modelos de IA e parcerias de dados. Ele também planeja aumentar seus esforços de vendas e marketing.

Atualmente, a startup possui nove funcionários em período integral, além dos contratados.

Olhando para o futuro, a água está analisando a deficiência, doenças críticas, indenização hospitalar e planejamento do Medicare, ou “realmente qualquer área em que a modelagem preditiva avançada ajudaria as famílias a tomar melhores decisões de cobertura de vida e saúde”, disse Vittayarukkul.

A empresa diz que também está recebendo juros de operadoras de seguros que desejam usar seus dados na subscrição. Potencialmente pode se expandir internacionalmente para o Canadá, o Reino Unido e partes da Ásia.

O investidor Kim, que também é ex-presidente da New York Life, disse ao TechCrunch que investiu dinheiro em água, porque acredita que é “a primeira ferramenta de orientação da IA-nativa a ajudar na maior necessidade, à medida que os americanos envelhecem”.

Ele acrescentou: “O seguro LTC é uma necessidade grande e crescente, e em grande parte [mal](#) atendida pelos consultores confiáveis ​​hoje. A ferramenta de orientação da Waterlily não possui oferta comparável. Ele fornece uma recomendação personalizada e personalizada para as necessidades do LTC. Eu acredito que será um divisor de águas para o mercado de seguros LTC. ”

*Quer mais notícias da FinTech em sua caixa de entrada? Inscreva -se no TechCrunch Fintech aqui.*

*Quer alcançar com uma dica? Envie -me um email para [maryann@techcrunch.com](mailto:maryann@techcrunch.com) ou envie -me uma mensagem no sinal em 408.204.3036. Você também pode enviar uma nota para toda a equipe do TechCrunch em [tips@techcrunch.com](mailto:tips@techcrunch.com). Para comunicações mais seguras, Clique aqui para entrar em contato conosco inclui o SecuredRop e os links para aplicativos de mensagens criptografadas.*



(Tagstotranslate) Ai (T) Brewer Lane Ventures (T) Evan Ehrenberg (T) Cuidados de longo prazo (T) Waterlily