



## **OPEN INSURANCE PRECISA SER BEM DISCUTIDO PARA AGREGAR VANTAGENS AO CONSUMIDOR**

*Novas oportunidades para corretores, que são consultores financeiros dos clientes*

Rio de Janeiro, 1º de outubro de 2021 – O open insurance é visto com bons olhos pelos seguradores, uma vez que tem o objetivo de aumentar a inclusão securitária. No entanto, ainda precisa ser bem debatido, devido ao fato de o Brasil ser o primeiro país do mundo a criar a regulação desse mercado de seguros aberto. Esta foi a tônica da discussão do painel "Open Insurance – Desafios da implementação", realizado hoje na Conseguro 2021.

Participaram do painel, moderado por Alexandre Leal, diretor-executivo da CNseg, os palestrantes Chen Wei Chi, sócio de Transformação Digital e Inovação para Serviços Financeiros da EY; Leonardo Brasil, chefe de Departamento de Tecnologia da Informação da Superintendência de Seguros Privados (Susep); Thiago Barata, coordenador de Projetos do Open Insurance da Susep. Entre os debatedores, os conselheiros da estrutura inicial responsável pela governança de implementação do Open Insurance: Danilo Silveira, Diretor Executivo da FenSeg; João Batista Mendes Angelo, presidente da Comissão de Produto por Sobrevivência da FenaPrevi e diretor de Produtos da Zurich Santander; Marcio Coutinho Teixeira de Carvalho, diretor da Capemisa Capitalização; e Rodrigo Ventura, fundador e presidente do Conselho da 88i Seguradora Digital.

Alexandre Leal abriu o debate afirmando que a implementação do open insurance é um grande desafio e, por isso, requer muitas discussões e discernimento. Mas sua implementação também traz grandes oportunidades. Na opinião dele, a governança está entre as principais preocupações, assim como a proteção de dados dos clientes.

Outro ponto relevante do debate foi a participação do corretor nesse processo. Todos os participantes avaliaram que o corretor, que é uma figura central na distribuição dos produtos, por atuar como conselheiro financeiro do cliente, terá grandes oportunidades com o crescimento do mercado.

Thiago Barata, reforçou que o open insurance significa criar o ambiente para que consumidores e seguradoras acessem e compartilhem dados, de forma segura e conveniente. Estes dados serão usados para desenvolver produtos e serviços inovadores para o consumidor de seguro e de previdência, além de integrá-lo ao open banking. "Trata-se de um processo inevitável. Acontece no mundo todo e em todos os segmentos da

economia. Nos baseamos em experiências de outros países, como Inglaterra, China, Estados Unidos, México. Temos trabalhado próximo ao Banco Central, buscando alinhamento com o open banking, disse.

Leonardo Brasil lembrou que o open insurance é uma iniciativa inovadora, que apresenta grandes desafios. Um deles é a conectividade, uma vez que existem hoje diferentes ambientes tecnológicos nas empresas. "Como isso vai ser padronizado, para que as conexões sejam feitas de forma moderna, rápida e segura, certamente é um desafio, bem como construir as plataformas que criarão um ecossistema com outros players. Como fazer esta integração é um dos pontos que vai exigir mais atenção de todos.

Brasil afirmou que o open banking exige altos padrões de segurança do sistema bancário, o que deverá ocorrer também no setor de seguros. Outro desafio é como mostrar ao consumidor as vantagens deste sistema. Neste aspecto, completou, o corretor será um importante aliado, que pode atuar de forma consultiva. Assim, em vez de atropelados pela onda, poderemos surfá-la, afirmou.

Segundo Chen Wei Chi, o Brasil é pioneiro na implementação do open insurance. "Trata-se do primeiro modelo regulado em open insurance no mundo. O fato é que estamos todos olhando para open banking, o que significa que não precisamos recriar a roda", afirmou. Para ele, como o open banking já está acontecendo, será possível usar esta experiência para evitar problemas no open insurance.

Chen Wei Chi comparou o atual momento aos anos 1990, quando surgiu a internet. Segundo ele, ainda não sabemos as dificuldades, mas temos certeza de que em alguns anos teremos um novo mercado, com o cliente no centro da estratégia de todos, o que muda a forma de distribuição, os produtos e serviços, além do entendimento do cliente.

Para Danilo Silveira, o atual cenário exige humildade de todos. "Precisamos ter a grandeza de corrigir equívocos rapidamente. Avançar e recuar de forma competente e rápida", disse. Segundo ele, o cronograma é muito apertado, mas as seguradoras terão que atentar para diversos aspectos, como o da concorrência, por exemplo. "Temos que pensar em servir os que já consomem seguros e também em trazer novos consumidores para este modelo de negócios, que não tem regras definitivas, para podermos torná-lo mais adequado para todos os participantes desta cadeia", disse.

A expectativa de João Batista Mendes Angelo é de que os principais atores deste mercado sejam relevantes na construção da regulamentação. "Desejamos que toda esta inserção e criação de ambiente novo se faça somando atores e garantido a preservação daqueles que trouxeram as operações de seguros ao estágio que estão hoje", pontuou. Para ele, existe uma certa preocupação sobre como garantir a integração dos corretores a este processo de open insurance.

Como inserir pessoas de menor renda, pouco educadas financeiramente, é um dos principais desafios, na visão de Marcio Coutinho Teixeira de Carvalho. "Como o consumidor, num país tão diverso como o Brasil, vai aderir a esta estrutura? Todos nós queremos a

multiplicação do setor, mas temos outros desafios como colocar o produto na mão do consumidor. Temos condições de fazer um benchmarking com produtos e estrutura, mas não com o comportamento dos consumidores, que diferem de acordo com cada região do país”, disse.

Já Rodrigo Ventura afirmou que vislumbra um cenário de grande crescimento do setor de seguros nos próximos anos. "Temos uma oportunidade fabulosa, um oceano azul, em que pessoas das classes C e D, estão à margem do mercado segurador”, disse. Na opinião dele o Brasil tem muito para crescer.

De acordo com Ventura, na China, em 2006, o setor segurador equivalia a um terço do mercado brasileiro. Hoje, é três vezes o tamanho do setor no Brasil. Esse crescimento exponencial se deu através do digital. "A explosão aconteceu por meio de diversos ecossistemas, impulsionados pelo governo. Acredito que isso vai acontecer aqui no Brasil. Somamos sinergias e avançamos juntos. Estamos num momento de transformação”, disse.

Ventura lembrou que, com o surgimento da internet, todos diziam que os Correios iriam acabar, mas o negócio de entregas se transformou em e-commerce. “O corretor vai morrer? Claro que não. Há muitas oportunidades, como se transformar em influenciador digital”, disse. A internet também muda a experiência do cliente e torna o mercado muito mais inclusivo. “As fintechs criaram acesso a serviços financeiros para uma grande parcela da população. E o mesmo vai acontecer em seguros”, completou.

### **Serviço:**

Conseguero 2021

Quando: 27/09 a 01/10

Inscrições gratuitas: [conseguero.cnseg.org.br](http://conseguero.cnseg.org.br)

Horário: a partir das 10h em 27/09 e a partir das 11h nos demais dias

Contato: Mariza Louven

[Imprensa.cnseg@cdn.com.br](mailto:Imprensa.cnseg@cdn.com.br)

### **Sobre a CNseg**

A Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) congrega as empresas que compõem o setor, reunidas em suas quatro Federações (FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde e FenaCap). A missão primordial da CNseg é contribuir para o desenvolvimento do sistema de seguros privados, representar suas associadas e disseminar a cultura do seguro, concorrendo para o progresso do País.