

Análise de Mercado do Open Insurance

Desafios, Oportunidades e Estratégias

3ª Edição



Capgemini 

em colaboração com:

aws 

Sumário

Prefácio	3
Introdução	5
Uma breve visão das edições anteriores	6
Observatório do Mercado e o momento atual do Open Insurance	8
O cenário atual do Open Insurance no Brasil	8
Observatório do Mercado	10
Perguntas Estratégicas	12
Conclusões	35
Metodologia	37
Agradecimentos	38

Prefácio

Chegamos à 3ª edição do nosso estudo sobre o Open Insurance (OPIN) no Brasil e estamos bastante animados com a maneira como conduzimos esta versão. Ampliamos fortemente o número de respondentes por meio de um formulário de pesquisa, incluímos os Corretores entre os respondentes e realizamos entrevistas online e presenciais junto a altos executivos do mercado. Cada entrevista durou cerca de uma hora.



O resultado é que chegamos, em nossa visão, a algumas verdades sobre o Open Insurance no Brasil. E aqui estão elas:

- ▶ Um assunto que ainda divide o mercado;
- ▶ Inevitável;
- ▶ Pouco compreendido, principalmente, pelo Corretor e pela sociedade;
- ▶ O Open Finance impactará fortemente o mercado de Seguros.

Essas frases nunca representarão um consenso do mercado, dado que isso seria praticamente impossível. Mas de alguma maneira, representam a visão de uma maioria. Vamos a elas.

1 Um assunto que divide o mercado. Durante as entrevistas, tivemos situações em que, pela manhã, entrevistávamos um executivo altamente empolgado com o Open Insurance e que via, nessa abordagem, um mar de oportunidades. Horas mais tarde, em outra entrevista com outro executivo, captávamos uma visão completamente oposta. Quem está certo? Não importa. Não estávamos preocupados em filtrar conteúdo, mas queríamos ouvir o mercado. A conclusão a que chegamos é que o mercado ainda está dividido sobre o tema.

2 Inevitável. Ainda que alguns entrevistados tenham reportado que não conseguem ver nem benefício, nem escalabilidade, a realidade é que (quase) todos os entrevistados concordam que o Open Insurance é inevitável. Primeiramente porque os investimentos feitos pelo mercado já foram muito altos e “parar esse trem” seria ruim. O segundo ponto é que há um “irmão mais velho” chamado Open Banking/Finance que está dirigindo a locomotiva e, mesmo que o vagão do OPIN desacelere, ele vai continuar acelerando em seu trilho...

3 Pouco compreendido, principalmente, pelo Corretor e pela sociedade. Por mais que estejamos indo em direção ao 3º ano de Open Insurance, nossa conclusão é que o mercado ainda sofre para compreendê-lo em sua plenitude. Cremos que os dados das pesquisas deixarão isso claro, especialmente na figura do Corretor.

4 O Open Finance impactará fortemente o mercado de Seguros. Ainda que pairam dúvidas sobre a capacidade de transformação do OPIN, foi quase um consenso que o Open Finance, conforme estabelecido pela Resolução Conjunta nº5, impactará o mercado. Ou seja, permitir ao cliente fornecer seus dados bancários para uma seguradora; e/ou seus dados de seguros para o seu banco, irá, de fato, mudar o jogo! Mais dados, novos clientes, novos *players*, novas oportunidades e novos modelos de negócios: esses deverão ser os benefícios do que se está chamando de “interoperabilidade”.

Essas são quatro poderosas conclusões do estudo, mas elas não param por aí. Há muitos outros dados interessantes que pudemos captar depois desse extenso trabalho de pesquisa, entrevistas e análises em parceria com o consultor Francisco Galiza.

Há um ponto importante a ressaltar: o estudo não se propõe a ter uma representatividade estatística do mercado brasileiro, assim como as edições anteriores também não. Contudo, temos a segurança de que a nossa amostra é altamente qualificada. Na pesquisa realizada por formulário, quase uma centena de corretores responderam, bem como outra centena de representantes do mercado também contribuíram. Em nenhum momento, filtramos quem responderia, mas quisemos garantir que todos trabalhavam no mercado de seguros. Na entrevista qualitativa e individual, fizemos um trabalho de seleção a dedo. Falamos com altos executivos e obtivemos ótimos insumos. Isso nos conferiu tranquilidade para dizermos que nossas conclusões estão muito realistas.

Entretanto, o resultado de tudo isso não seria possível sem algumas ajudas. Aqui, seguem os nossos agradecimentos, primeiramente, à própria Capgemini, que acredita na geração de conhecimento como uma ferramenta estratégica: obrigado Adriano Contrera, Renata Ramos e time de Marketing. Depois, ao patrocinador desse estudo, com quem debatemos os temas tecnológicos sobre o assunto: obrigado AWS, sempre uma grande apoiadora. Finalmente, CNseg, a ENS, a FENACOR e o SINCOR-SP, que nos ajudaram divulgando a pesquisa eletrônica em seus sites e *newsletters*.

Temos muito orgulho de dizer que este estudo está evoluindo junto com o Open Insurance e que, conforme o *feedback* que recebemos do mercado, esse material tem desempenhado um papel fundamental em várias definições estratégicas de seguradoras e corretoras no Brasil.


Esperamos que a 3ª edição do estudo “Análise de mercado do Open Insurance: desafios, oportunidades e estratégias” continue atendendo a essa necessidade e que, principalmente, seja uma leitura agradável.



Renata Ramos
Vice-presidente para Seguros
na Capgemini Brasil



Gustavo Leança
Diretor de Soluções para
Seguros na Capgemini Brasil



Francisco Galiza
Mestre em Economia (FGV) e
Catedrático pela ANSP na cadeira
“Ciências Econômicas do Seguro”

A pesquisa “Análise de mercado do Open Insurance: desafios, oportunidades e estratégias” foi realizada com o apoio AWS.





Introdução

Na realização deste estudo, os seguintes tópicos foram desenvolvidos, além dessa introdução.

No capítulo 1, apresentamos um breve resumo das principais conclusões obtidas nos dois estudos anteriores. A ideia foi apenas relembrar seus principais desfechos, bem como seu contexto regulatório.

No capítulo 2, compartilhamos uma visão do momento atual do Open Insurance com foco nos movimentos ocorridos em 2023, período em que esse texto foi escrito. Trazemos, dentro deste contexto, uma seção que chamamos de “Observatório de Mercado” (também presente nas edições anteriores), que tem por função registrar os principais fatos públicos relevantes que ocorrem no mercado de seguros.

No capítulo 3, o principal desse texto, incluímos uma análise de algumas perguntas estratégicas que envolvem a implementação do OPIN no país. Para responder a esses questionamentos, foram tomadas algumas referências. Primeiro, o resultado de uma pesquisa (aqui denominada como pesquisa quantitativa) enviada por e-mail para ser respondida através de um formulário de múltipla escolha, com a participação de 204 profissionais ligados ao setor de seguros. Um segundo ponto é que, em complemento a esse levantamento, houve 19 entrevistas individuais (aqui, denominada como pesquisa qualitativa) com altos executivos dos mais diversos perfis e representando segmentos como Seguradoras, InsurTechs, Entidades, Resseguradoras e Corretores.

No capítulo 4, apresentamos um resumo com as principais conclusões obtidas de todo o material apresentado nos capítulos anteriores.

Finalmente, o capítulo Metodologia é onde explicamos como o estudo foi realizado.

204

profissionais do ecossistema de seguros participaram da pesquisa, 161% a mais do que na segunda edição

Uma breve visão das edições anteriores

Essa é a terceira vez que esse estudo é realizado pela Capgemini e, desde a primeira versão, seus objetivos permanecem os mesmos: acompanhar, analisar e projetar as transformações ocorridas (e a ocorrer) no mercado de Open Insurance no Brasil.

A 1ª Edição

O primeiro texto foi publicado em maio de 2022, denominado “Análise do Mercado de Open Insurance: Desafios, Oportunidades e Estratégias”¹. Além de análises pioneiras dos aspectos teóricos e práticos do assunto (com uma visão também dos cenários nacional e internacional e uma explicação detalhada de seus conceitos principais), foi realizada uma pesquisa com 61 altos executivos do mercado de seguros e de tecnologia no Brasil, especialistas no assunto em questão, que vivenciavam realmente tal desafio. É um material rico e que obteve ampla divulgação na mídia.²

Nessa primeira edição do estudo, algumas conclusões se destacaram, como a de que o OPIN seria realmente importante para o Mercado de Seguros Brasileiro, com 80,3% dos profissionais acreditando que ele traria mudanças e oportunidades no longo prazo, mas com os primeiros impactos a partir de 2024. Dentre as consequências, foram citados novos produtos no mercado, novas seguradoras, diversificação da distribuição e manutenção na rentabilidade.

Em termos de ramos, os de caráter mais massificado; em clientes pessoas físicas, foram apontados os mais prováveis de crescer.

A 2ª Edição

O segundo estudo³ foi divulgado em janeiro de 2023, nove meses após a primeira versão e, nesta edição, contou com 78 respondentes. Considerando que houve um espaço menor que um ano entre as versões, a configuração

do OPIN no Brasil já havia mudado bastante⁴, o que fez com que os relatórios expusessem resultados distintos para algumas perguntas, ao mesmo tempo que outras permaneceram com respostas bastante similares.

Principais desafios do Open Insurance

Nessa edição, outras perguntas avaliaram também os oito maiores desafios do Open Insurance, sendo eles:

1. O grau de preparação tecnológica do setor;
2. A comunicação do tema junto à sociedade e aos agentes do setor;
3. O entendimento do próprio setor de seguros sobre o assunto;
4. A necessidade de revisão nas estratégias de negócio;
5. A necessidade da adoção do tema pelos agentes e consumidores;
6. A interoperabilidade com o Open Finance;
7. Os desafios regulatórios;
8. O risco de mau uso dos dados.



De forma objetiva, podemos citar cinco conclusões básicas da segunda edição publicada em janeiro de 2023:

1

O avanço do Open Finance e a desaceleração do OPIN:

Os ajustes em cronograma promovidos pela SUSEP e a adequação do modelo do Open Insurance, fizeram com que a percepção fosse de desaceleração do assunto, enquanto o Open Finance acelerava.

2

Aumento na descrença sobre o tema:

A quantidade de executivos que acreditavam que o OPIN nunca traria impactos ao setor aumentou de 3% para 10%, claramente um reflexo das mudanças citadas no parágrafo acima.

3

Deslocamento da expectativa de 2024 para 2025:

Também como consequência dessas mudanças de cronograma, 50% dos respondentes passaram a apontar os primeiros impactos do OPIN para “a partir de 2025”, versus 30% da primeira versão.

4

Pouco conhecimento sobre o assunto:

Assim como na versão anterior, temas como SPOC (Sociedade Processadora de Ordem do Clientes) e o próprio OPIN permaneceram pouco claros, conforme foi captado pela pergunta sobre a escala de conhecimento e preparo. Em uma escala de 1 a 10, as SPOCs receberam nota 4,2 e o OPIN 5,2.

5

A integração com o Open Finance trazia dificuldades:

A Resolução n°5 apresentava importantes desafios tanto do ponto de vista tecnológico, como pela possibilidade das ITPs⁵ também se tornarem SPOC.

Observatório do Mercado e o momento atual do Open Insurance

O cenário atual do Open Insurance no Brasil

Do ponto de vista regulatório, 2023 foi um ano de estabilização do OPIN no Brasil. Enquanto o ano anterior foi marcado pela publicação de quatro resoluções e circulares⁶, 2023 teve somente uma, que, dentre outros pontos, garantiu um cronograma mais adequado para a expansão da fase 2.

Essa estabilidade é fruto de um importante trabalho de lapidação do tema, iniciado no ano anterior, que se deu com a inclusão explícita do canal Corretor nas circulares e a eliminação dos Grandes Riscos como produto obrigatório, além de ajustes de cronograma.

Vale ressaltar, contudo, que o tema de produtos ainda não está totalmente pacificado e nossas entrevistas mostraram que ainda há incômodos e questionamentos por parte de alguns executivos sobre os produtos disponíveis atualmente no escopo do OPIN. O próprio Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, o PDMS, lançado em março de 2023 (pós circular 450), ao mesmo tempo que abraça e cita o Open Insurance dentro de sua estratégia de ações, deixa sua ressalva em relação à importância de se analisar “os produtos de cada ramo que melhor ambiência terão no sistema Open Insurance”⁷.

No momento da escrita deste relatório, o cronograma atual de expansão aponta para as seguintes datas:

Tabela 1. Cronograma atual do Open Insurance

Período	Fatos
Fase 1, dezembro/2021 a junho/2022	• Abertura e padronização dos dados das seguradoras: canais de atendimento, produtos e serviços.
Fase 2, agosto/2023 a abril/2024	• Compartilhamento de dados do consumidor com base no consentimento.
Fase 3, junho/2024 a novembro/2024	• Serviços de seguros à escolha do consumidor: serviços de seguros sem a necessidade de acessar os canais das seguradoras com as quais o cliente tem relacionamento – início das SPOCs.

Ainda que já esteja rumando para o final da fase 2, conforme a tabela acima, o assunto ainda gera dúvidas e incertezas, mesmo para aqueles que trabalham na área. Isso tem sido muito bem captado nas perguntas realizadas desde a primeira edição do estudo. Quando perguntados sobre o “quanto você acredita

que o Open Insurance será importante e trará consequências estruturais para o mercado segurador brasileiro”, 15% dos respondentes ainda dizem “Não sei”, sendo que nos respondentes da categoria Corretores esse número chega a 24%.



Outra pergunta que ainda expõe os desafios do OPIN nessa etapa avançada de sua implantação é a importante quantidade de respondentes que se autoavaliam com baixo nível de conhecimento sobre o tema⁸. Esse número chega a atingir 24% entre os respondentes e 40% entre os Corretores.

As SPOCs, previstas para a fase 3, também suscitam dúvidas com 49% dos respondentes se autoavaliando com baixo conhecimento⁹.

O próprio preparo do mercado ainda é visto como um desafio. Depois de dois anos da primeira implementação da fase 1, 52% consideram que há um baixo nível de preparo tecnológico do mercado¹⁰.

Enfim, pode-se creditar parte dessas dúvidas ao pioneirismo do assunto e, com o tempo, tais ajustes serão contemplados.

Ao falar de Open Insurance no Brasil, não podemos deixar de falar também sobre Open Finance. Nesse setor, as discussões foram iniciadas antes, em 2018, e implantadas em 2020. A regulação previu, também, para o cliente, o controle total sobre as suas informações. Nesse caso, o processo foi dividido em quatro fases, conforme Tabela 2.

Tabela 2. Etapas do Open Finance no Brasil

Fase 1	Dados abertos padronizados das instituições financeiras;
Fase 2	Compartilhamento de dados do consumidor;
Fase 3	Serviços à escolha do consumidor;
Fase 4	Ampliação de dados, produtos e serviços. Neste momento, o Open Banking/Finance está em sua fase 4 e, recentemente, um importante passo foi dado com a integração dos dados de investimento, no que se tem chamado de Open Investment¹¹.

Desta maneira, pode-se dizer que o segmento bancário estaria cerca de dois anos à frente, quando comparado à área de seguros. Além de uma evolução contínua, o setor tem apresentado alguns resultados dignos de nota como um alto volume de consentimentos ativos, que alcançou cerca de 40 milhões¹², bem como a evolução regulatória que tem buscado tornar os processos mais fluidos como, por exemplo, a simplificação da renovação do consentimento entre instituições¹³.

Observatório do Mercado

Este subcapítulo, denominado “Observatório de Mercado”, já apareceu nos dois textos anteriores. A escolha desse título se deve ao fato de poder observar e analisar o que está acontecendo no mercado em relação ao tema em questão. Esse é um capítulo de caráter eminentemente prático, que cita fatos ou acontecimentos.

O mercado de seguros no Brasil está se movimentando de forma ativa em torno do Open Insurance, não apenas na esfera pública, mas também na esfera privada (empresas, entidades representativas, instituições de ensino, etc). A seguir, listamos sete iniciativas consideradas relevantes que, de forma direta ou indireta, auxiliarão na implantação do modelo OPIN e na sua integração com o Open Finance.

1

A CNseg lança o “Encontre seu Seguro”

A CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras), em parceria com a Capgemini¹⁴, lançou a primeira versão do “Encontre seu Seguro”¹⁵, uma plataforma que utiliza os dados da Fase 1 do Open Insurance e tem como objetivo comparar as coberturas de seguros (ou modalidade de planos de previdência, ou periodicidade de sorteio dos títulos de capitalização) que são oferecidas por cada uma das seguradoras (e sociedades de capitalização). Para isso, ela utiliza a leitura das APIs¹⁶ padronizadas e desenvolvidas pelas próprias empresas na fase 1 do OPIN. É importante ressaltar que o projeto não compara preços de produtos.

2

ENS desenvolve o primeiro curso de Open Insurance do Brasil

A ENS (Escola de Negócios e Seguros) lançou o curso “Certificação Avançada em Open Insurance/Finance”¹⁷. Dentre outros aspectos, o curso aborda os fundamentos e conceitos do mercado aberto no ambiente financeiro, em particular no mercado de seguros, e a sua regulação, apresentando também os desafios e as oportunidades concernentes a esse mercado.

3

A estrutura de governança expõe os indicadores do OPIN e facilita acesso aos dados

Outra iniciativa que merece ser citada é o portal oficial de informações¹⁸ sobre o Open Insurance desenvolvido pela estrutura de governança que tem conduzido o tema no Brasil. Nessa página da internet, há um conjunto extenso de informações que atendem ao cidadão, aos participantes, aos desenvolvedores e aos fornecedores que trabalham com o assunto. Em 2023, foram incluídas algumas funcionalidades interessantes como o acompanhamento das métricas do OPIN¹⁹, o *dashboard* de monitoramento²⁰ e um *chatbot* de atendimento ao cliente²¹.

4

Sistema de Consulta de Seguro: GOV.BR

Essa é uma iniciativa²² da SUSEP, que tem por objetivo permitir ao segurado pessoa física saber quais seguros foram adquiridos pelo seu CPF. Nessa primeira fase, a consulta inclui os seguintes seguros: automóveis, habitacional, patrimonial (por exemplo, seguro residencial), de responsabilidades, rural, riscos financeiros (por exemplo, crédito e fiança locatícia), tanto para os seguros aceitos no Brasil, como no exterior por seguradoras brasileiras. *Será que um dia veremos a integração do OPIN com essa base do GOV.BR, permitindo uma visão completa dos seguros do cliente?*

5

Divulgação das primeiras SPOCs

Um elemento chave do modelo OPIN no Brasil é a criação das primeiras SPOCs. Nessa linha, dois fatos podem ser mencionados como os primeiros movimentos nessa direção.

O primeiro foi a divulgação da OpenCor Brasil²³, empreendimento criado por três entidades: a FENACOR - Federação Nacional dos Corretores de Seguros, a ENS – Escola de Negócios e Seguros e o IBRACOR - Instituto Brasileiro de Autorregulação da Corretagem de Seguros. O seu objetivo é credenciar Corretores de Seguros que desejam atuar no Open Insurance. Dentre as vantagens citadas, a OpenCor Brasil fala sobre a integração simplificada, a segurança e a capacitação com a ENS.

Outra iniciativa importante é a criação da SPOC Guru²⁴, uma empresa de caráter eminentemente privado. A ideia é que a empresa esteja em pleno funcionamento após a Fase 3 de implantação do OPIN. Até a redação final deste estudo, ambas iniciativas ainda não haviam sido formalmente aprovadas pela SUSEP.

A expectativa é que haja outras iniciativas nesse sentido ao longo do ano de 2024.

6

Divulgação dos projetos de lei dispendo sobre o Open Finance e a Monetização de Dados

No segundo semestre de 2023, o mercado foi, de certa maneira, surpreendido com o Projeto de Lei Complementar (PLP) 207/2023, que dispõe sobre Finanças Abertas (Open Finance), mas que também trouxe definições e instituições diferentes das previstas nas regulações atuais do Open Finance e do Open Insurance. O projeto ainda está em tramitação no Senado Federal e deverá ser acompanhado de perto em 2024.

Outra ocorrência digna de nota foi o PLP 234/2023, que iniciou a discussão sobre a Lei Geral de Empoderamento dos Dados e que permitirá a monetização dessas informações. Atualmente, os Opens no Brasil não permitem a troca de informações por dinheiro, algo que passaria a ser possível a partir de então sendo, inclusive, incentivado pelo BACEN²⁵. Este projeto de lei complementar atualmente tramita na Câmara dos Deputados²⁶.



“O OPIN precisa constar na estratégia de todas as Seguradoras e Corretoras, mas o dinamismo do mercado em relação ao tema está cada vez maior. Com este estudo, a Capgemini espera ajudar os executivos(as) a tomarem decisões assertivas, embasadas no que há de mais relevante sobre o tema e em dados fidedignos.”

Renata Ramos
Vice-presidente para Seguros, Capgemini Brasil

7

Publicações diversas envolvendo o OPIN

Observando o mercado, é importante citar também algumas das publicações nessa área que mostram o dinamismo e o interesse sobre o setor de seguros e o mercado de OPIN.

- 1) A CNseg lançou o “Plano De Desenvolvimento do Mercado de Seguros” (PDMS)²⁷ que, dentro do pilar “Canais de Distribuição”, iniciativa 52, se propõe a “aprimorar o estudo dos ramos mais aderentes ao Open Insurance para apresentar proposta à SUSEP”.
- 2) A FENACOR lançou um estudo que avalia o elevado potencial brasileiro de seguros, com o modelo Open incluído e citado.²⁸
- 3) A CNseg também lançou estudo²⁹ mensurando o potencial de investimento das InsurTechs, com taxas expressivas de crescimento. A relação da InsurTechs com o modelo Open é clara.
- 4) A FGV fez também a sua contribuição, com um texto econômico de caráter mais teórico, denominado “Impactos Econômicos do Open Insurance no Brasil”.³⁰

Ou seja, é a tecnologia, o governo, o setor de seguros e a academia avançando juntos e unidos para o desenvolvimento do OPIN.

Perguntas Estratégicas

Desde a primeira edição, esse estudo tem buscado ouvir do mercado a resposta para perguntas que afligem os executivos. Uma das maneiras para que isso se realize ocorre por meio da medição das expectativas dos profissionais de seguros sobre o cenário e as tendências do Open Insurance. Nesse capítulo, haverá perguntas sobre diversos aspectos específicos e estratégicos ligados ao modelo OPIN no Brasil. A seguir, uma breve visão sobre a amostragem e seu perfil

Amostragem e perfil de respondentes

Para as conclusões do estudo, até três metodologias foram consideradas como subsídios em cada resposta: o resultado da pesquisa numérica (sendo denominada de pesquisa quantitativa com 204 respondentes), 19 entrevistas individuais com altos executivos do segmento (sendo denominada de pesquisa qualitativa) e, por último, uma avaliação econômica e estratégica da situação.

Avaliando a evolução de tais números, a fim de medir o crescente interesse por esse estudo e o aumento de sua significância estatística, na sua primeira edição, no primeiro semestre de 2022, 61 profissionais res-

ponderam à pesquisa; na segunda edição, esse número passou para 78. Agora, na terceira edição, como citado, chegou-se a 204. O gráfico 1 apresenta uma representação gráfica dessa evolução.



19

entrevistas individuais com altos executivos do segmento que compuseram a pesquisa qualitativa na 3ª Edição

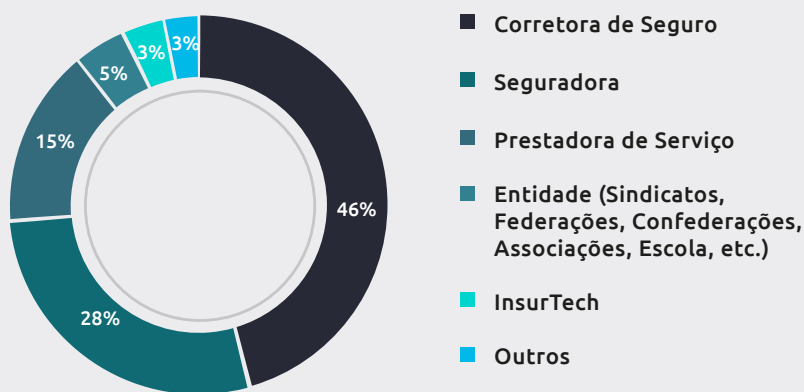
Gráfico 1. Evolução de Participação - Pesquisa Numérica



No gráfico 2³¹, nota-se agora que a maior parte dos participantes da pesquisa quantitativa (46% do total) dessa edição foi de corretores, vindo logo a seguir os profissionais que trabalham em seguradoras (o que representa 28%). É uma amostra que oferece uma

representação abrangente do setor. Nas edições anteriores, não havia distinção entre os entrevistados pelo perfil profissional. Essa é uma novidade nesta edição, justificada pelo aumento no número de respondentes.

Gráfico 2. Perfil dos respondentes



46%

dos participantes da pesquisa quantitativa dessa edição são corretores

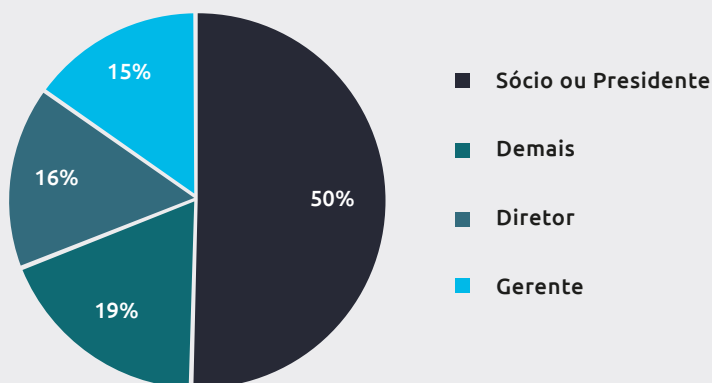
Em relação ao cargo ocupado, a qualificação é também elevada, como se vê no gráfico 3³². A metade dos entrevistados é composta por proprietários ou presidentes de empresas e 16% são diretores. Isso mostra o engajamento e a experiência dos entrevistados no segmento de seguros.

seguido de Entidades (26%), Corretoras (21%) e finalmente InsurTechs e Resseguradoras (5%) cada.

Em 37% dos casos, os respondentes eram Presidentes/CEO, o mesmo número que Diretores. CIOs aparecem em seguida com 16%, seguidos de Vice-Presidentes e Superintendentes (5%) cada. Uma amostragem também altamente qualificada.

Já em relação às entrevistas qualitativas tivemos o predomínio de Seguradoras (42%)

Gráfico 3. Perfil Profissional - Questionário



50%

consiste em proprietários ou presidentes de empresas no setor de seguros

O resultado das pesquisas quantitativas e qualitativas

Ao todo, de forma didática, pode-se agrupar os temas pesquisados em 9 assuntos estratégicos, conforme a Tabela 3 ao lado.

A seguir, a análise de cada assunto, separado item a item.

A situação atual do OPIN e as expectativas do mercado

Desde a primeira edição do estudo, a seguinte pergunta tem se destacado como essencial: o Open Insurance será importante e trará consequências estruturais para o mercado segurador brasileiro?³³

O gráfico 4 apresenta os resultados da pesquisa quantitativa.

Como se observa, pela amostra, 78% dos entrevistados acreditam que o Open Insurance trará consequências relevantes no longo prazo. Como referência, na primeira edição do estudo, essa porcentagem era de 80,3%.

Olhando de maneira segmentada, 70% dos Corretores concordam com o potencial de impacto no longo prazo, um número que só não é maior devido ao alto número de respostas “Não sei”, que ficou em 24% e expõe o problema de baixa compreensão atual do assunto neste canal de distribuição.

Tabela 3. Assuntos Estratégicos para o OPIN

Assuntos
Situação atual e as expectativas do mercado
Início dos primeiros efeitos práticos
Desafios a oportunidades
Grau de conhecimento do mercado
Seguros mais afetados pelo OPIN
Impactos do OPIN nos agentes do setor
Como aprimorar o modelo OPIN
Relação do OPIN com Open Finance
Indicadores Operacionais do OPIN

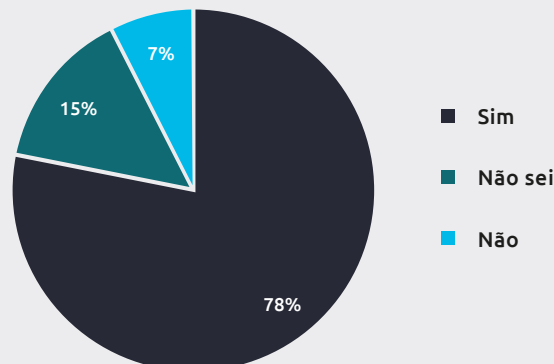
Seguradoras e Entidades contam com 82% e 80% respectivamente, representando as mais altas avaliações em termos de concordância com o potencial de impacto no longo prazo.

Em seguida, a pergunta que fica é: Será que, ao final, a partir dessas consequências, isso trará benefícios para o segurado e o seguro brasileiro, avaliando o segmento como um todo? Será que há mais otimismo ou pessimismo?³⁴

78%

dos entrevistados acreditam no impacto duradouro do Open Insurance

Gráfico 4. Open Insurance trará consequências



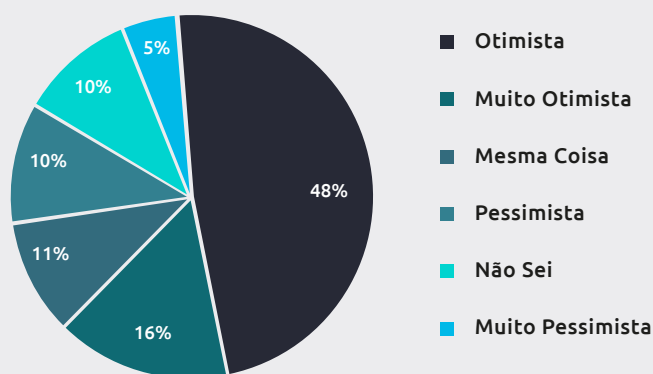
Os números totais estão indicados no gráfico 5. Em resumo, aproximadamente 64% dos agentes acham que haverá mais benefícios para o setor de seguros com o Open Insurance (otimistas e muito otimistas). Por outro lado, 36% afirmam que não haverá benefícios ou simplesmente não sabem.

No caso de alguns segmentos profissionais específicos, esses valores flutuaram. Por exemplo, na análise da amostra que avalia somente os corretores de seguros, o otimismo baixa para 51%. Ou seja, quase dividido meio a meio, já que

os outros 49% ou não sabem ou estão pessimistas. Quando avaliamos somente as seguradoras, o índice de otimismo é um pouco maior, chegando a 65%.

Já baseado na pesquisa qualitativa - ou seja, nas entrevistas individuais, outra pergunta foi feita em relação ao estado atual do OPIN. Nesse caso, as opiniões são mais diversas, conforme sinalizam as citações abaixo, demonstrando um mercado dividido em termos de expectativas.

Gráfico 5. O OPIN será bom para o mercado de seguros - Toda a amostra



64%

estão otimistas ou muito otimistas em relação aos benefícios para o setor de seguros com o Open Insurance

De uma forma simplificada, as afirmações foram separadas em três tipos. Primeiro, uma visão pessimista do momento atual, com mais defeitos que qualidades; segundo, os que veem como um momento neutro, com um equilíbrio nos aspectos; por fim, uma ava-

liação otimista dos que acham que as coisas estão indo bem e que as dificuldades serão facilmente superadas. Por uma questão de confidencialidade, nessas citações, foi mantido o anonimato dos entrevistados:





Copo meio-cheio

De maneira geral, as visões positivas remetem para uma implantação que teve seu atraso, mas que está ganhando maturidade e já começa a acelerar em sua evolução:

“O Open Insurance teve em um pequeno atraso, que o levou a um descompasso em relação ao Open Finance. Em 2024, a situação vai se alinhar com as SPOCs.”

“É uma iniciativa que já está se materializando. Vejo com otimismo. Finalmente teremos o consumidor no centro das decisões”

“Não é um processo simples, mas já está funcionando bem, está se organizando. Impossível segurar o processo.”

Copo meio vazio

As visões mais pessimistas se concentraram quanto ao questionamento sobre o modelo atual do OPIN, ou seja, quanto aos tipos de produto selecionados, dificuldade de inserção do corretor no modelo da SPOC (por questões regulatórias), alto custo do empreendimento com baixa clareza de retorno e

baixa aderência do produto seguro a um modelo mais digital.

“Estamos na fase 2, mas com alguns problemas técnicos de compartilhamento e não há surpresa nisso. Estou cético quanto ao modelo atual, pela diversidade de produtos e dados distintos.”

“O custo é elevado, poderia ser alocado em outras coisas mais interessantes para o mercado; seria mais útil.”

“Estamos cumprindo os protocolos regulatórios, mas não sabemos de fato onde estão as oportunidades e quando haverá retorno”

Copo pela metade

Houve, também, aqueles com visão mais neutra e que entendem que o modelo ainda está pouco maduro, mas no longo prazo haverá retorno.

“Do ponto de vista da seguradora, há uma preocupação quanto ao custo e ao momento. Haverá benefícios, mas de longo prazo”

“Estamos vivendo um momento de compreensão, mas ainda falta entender muita coisa.”



A diversidade de respostas mostra a complexidade do momento vivido, onde agentes econômicos analisam a configuração atual com enfoques bem distintos. Pode-se dizer que mesmo reconhecendo, no longo prazo, que o modelo trará benefícios, as opiniões

dos agentes econômicos ligados ao setor de seguros ainda estão divididas.

Por sua vez, um ponto que, de uma maneira geral chamou a atenção, é a questão da irreversibilidade do assunto – uma temática que permeou praticamente todas as entrevistas.



Para encerrar este tópico, vemos algumas importantes conclusões:

- 1 Há uma percepção de que o mercado de seguros será sim impactado pelo OPIN e, há uma tendência otimista para esse impacto.
- 2 Há uma certa clareza, que o tema é irreversível, até por conta do Open Finance.
- 3 O canal Corretor, ainda tem baixa clareza sobre o tema e isso impõe riscos para o modelo atual, pois pode tornar a adoção do OPIN, algo mais lenta e até combatida.
- 4 Ainda há uma importante parcela de ceticismo de parte dos executivos, que pode levar a um menor impulso no OPIN, uma vez que as empresas que eles representam serão, em boa parte, responsáveis pela criação de soluções e disseminação do tema junto ao cliente final. Em geral, percebe-se um mercado muito ciente de suas obrigações regulatórias, mas que ainda está receoso de dar um passo mais agressivo e incorrer em investimentos e movimentos inadequados.



A mudança vai ocorrer, mas precisa ser feita com calma e maturada, pois comparar o OPIN com o Open Finance é um equívoco. O mundo financeiro é B2C³⁵; seguros é B2B2C.

Em que ano você avalia que o OPIN já terá efeitos práticos no país?

Definir um prazo para quando o OPIN pasará a impactar o mercado é um exercício econômico difícil, mas necessário, inclusive para apoiar os executivos em suas tomadas de decisão.

Antes de passar para o resultado das pesquisas quantitativas e qualitativas, é interessante retomar alguns pontos já citados neste documento em seções anteriores:

- A fase 3 do Open Insurance no Brasil está prevista para finalizar ao final de 2024, conforme o cronograma atual;
- Iniciado em 2020, o Open Banking/Finance, atualmente em sua 4ª fase, demonstra um volume de consentimentos e uma quantidade de produtos novos importantes.^{36 37 38;}
- Entretanto, no estudo Open Finance: Índice de Maturidade Brasil 2023, a Capgemini identificou que a maioria das operações nesse universo ainda não são lucrativas. Além disso, pode-se observar que ainda havia certa dificuldade na definição das estratégias e, mais do que isso, no desenvolvimento de métricas que identificassem seus resultados em termos distintos.



A conclusão dos tópicos acima é que a palavra “impacto” pode assumir diversos níveis de profundidade. “Impactar o mercado” pode ser entendido por alguns como gerar altos volumes de transação como consentimentos; mas para outros só faz sentido se essas transações vierem em conjunto com bons retornos financeiros, algo que nem o Open Finance parece estar gerando neste momento, três anos após a sua implantação.

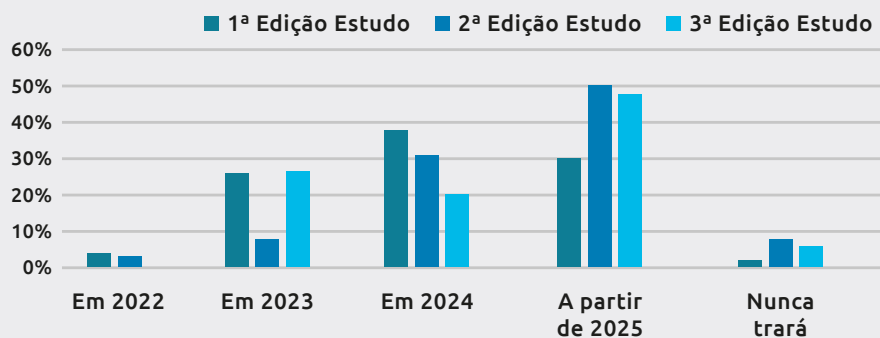
A seguir, seguem os resultados das pesquisas realizadas³⁹, conforme gráfico 6.

Aproximadamente

50%

dos entrevistados da 3ª edição apontam que o resultado virá em 2025

Gráfico 6. Expectativas sobre quando o OPIN trará consequências



Nessa 3ª edição, as respostas relativas a “A partir de 2025” contemplam também respostas “A partir de 2026”.



A partir desses números, as conclusões são bem interessantes:

- **“Nunca trará”**: Enquanto na primeira edição somente 3% dos respondentes consideravam que o OPIN nunca traria qualquer impacto ao mercado de seguros, na segunda esse número subiu para 10%. Claramente, momento de pessimismo, conforme já comentado no início deste documento. Já nesta 3ª edição, pode-se dizer que houve uma importante diminuição desse pessimismo, que agora alcançou 6%;
- **“Já estão ocorrendo consequências em 2023”**: Um outro ponto a ser registrado nesta 3ª edição é que houve um aumento dos profissionais que dizem que, mesmo em 2023 já aparecem efeitos da influência do OPIN no próprio ano (26% da amostra), em mais uma reversão em relação à segunda pesquisa, onde esse número foi menor do que 10%;
- **“A partir de 2025”**: Por questões metodológicas, houve uma mudança na pergunta sobre o ano de 2025. Nos dois primeiros questionários, a pergunta era para medir os efeitos de “2025 em diante”. Nessa 3ª edição, citou-se esse ano específico como uma das alternativas e criou-se a opção “2026 em diante”. A análise dos números mostra que, na prática, as conclusões não se alteraram. Aproximadamente 25% das pessoas dizem que o resultado virá em 2025 e quase 25% apontam de “2026 em diante”. Isso posto, temos o prazo que se inicia em 2025 ainda como um marco importante para o mercado.

Em suma, os números mostram que, de certa maneira, pela pesquisa numérica e quantitativa, os *players* do setor de seguros passaram agora a acreditar mais no desenvolvimento do Open Insurance quando comparado aos dados dos últimos 12 meses.



O Open Insurance traz oportunidades de longo prazo e precisa ser visto como oportunidade; não como custo. Acho que o ROI não deveria ser o foco principal. O OPIN passa por desenvolvimento da indústria, e ganhos como transparência e conhecimento do cliente são difíceis de mensurar.

Bruno Portes
CIO, AXA

As perguntas qualitativas resultaram em respostas semelhantes, indicando prazos a partir de 2025, com alguns mencionando 2024 como primeiros impactos e citações

de “até 2030”. Abaixo estão algumas dessas respostas, com a manutenção do anonimato, sem citar nomes.

“Em 2024, passará a ter resultados práticos, mas poucos. A consolidação de lucro só virá em 5 a 10 anos. Mas, quem ficou de fora, perdeu.”

“Primeiros negócios em 2024. Operando mesmo em 2025 e 2026.”

“Efeito prático é quando o consumidor estiver usando e será a partir de meados de 2025.”

“Em 2026, já haverá algum resultado, os compartilhamentos e as SPOCs já funcionando.”

“Em cinco anos, no mínimo.”

Como autores, acreditamos que em 2024 teremos mais um ano de desenvolvimento do tema e impactos pontuais; 2025 já deverá existir um grupo maior de empresas maduras atuando ativamente no OPIN; a partir de 2026, cremos que o assunto estará mais operacional, quiçá até mesmo com retornos financeiros alcançados.

São estimativas de tempo que ainda precisarão ser testadas para ver a consistência, naturalmente

2024 será decisivo para as SPOCs. No OPIN é o corretor de seguros quem desempenhará um papel fundamental na promoção e gestão dos consentimentos, sendo o elo com o cliente final. Sem elas, o Open Insurance, que ganhará impulso a partir de 2024, não fará sentido.

Manuel Matos
1º vice-presidente, FENACOR



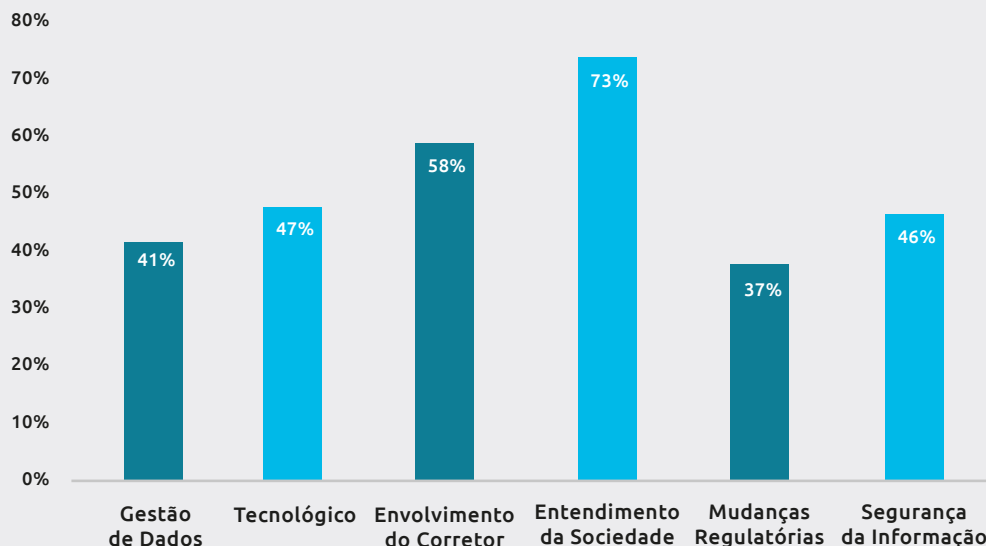
Quais são os principais desafios e oportunidades para o OPIN no Brasil?

Os desafios e oportunidades da implantação do OPIN são grandes, mas ainda há algumas dúvidas no mercado de como as coisas irão funcionar na prática. Para tentar responder a essa pergunta, inicialmente, em termos da pesquisa quantitativa, foi feito somente o questionamento em relação aos desafios, considerando alguns temas-chaves que as edições anteriores do estudo já haviam identificado como críticos⁴¹.

O gráfico 7 apresenta um resumo das respostas. Houve poucas respostas “Não Sei” e “Outra” e, assim, estão desconsideradas no

gráfico. A partir dos dados, observa-se que o maior desafio hoje para a implantação do Open Insurance seria o entendimento da sociedade sobre como ele funciona de fato e, em seguida, entender seus benefícios (proposta de valor), aparecendo em mais de 73% das respostas. Em segundo lugar, com 58%, há o maior envolvimento dos corretores de seguros nesse assunto, já que esse é o principal canal de distribuição de seguros no país. Por fim, temos os riscos de caráter tecnológico e a segurança da informação, que têm uma forte correlação entre si, com um pouco abaixo de 50%.

Gráfico 7. % de vezes que o desafio foi citado



73%

acreditam que o maior desafio do Open Insurance está no entendimento da sociedade sobre como ele funciona de fato



A comunicação adequada dos benefícios gerados aos clientes a partir dos dados disponibilizados levará a uma maior disposição destes em disponibilizá-los. O desafio para as organizações está em converter dados em valor para os clientes.

Rodrigo Mucelin
Superintendente de Estratégia, Digital e Inovação, Brasilprev

Em termos da pesquisa qualitativa, a abordagem foi mais aberta, pois os entrevistados podiam citar qualquer fator. Abaixo um compilado dos principais pontos, tanto de desafios quanto de oportunidades:

Desafios citados:

- ▶ Falta de cultura do consumidor em relação a compra digital de seguros;
- ▶ Muitos produtos sendo implementados ao mesmo tempo, nem todos com total aderência ao OPIN;
- ▶ Alto custo para desenvolvimento e manutenção da estrutura;
- ▶ Risco de promover uma briga generalizada por preço (algo que hoje estaria concentrado em Auto);
- ▶ Desafios tecnológicos como segurança cibernética e dados;
- ▶ Dificuldade em entregar/demonstrar valor para o cliente;
- ▶ Baixo entendimento do Corretor;
- ▶ Dificuldade em trazer o Corretor para dentro do OPIN por questões tecnológicas e financeiras;
- ▶ Falta de benchmarks;
- ▶ Altos custos, difícil retorno.

Oportunidades citadas:

- ▶ Conhecer melhor o consumidor;
- ▶ Desenvolvimento e oferta de produtos personalizados;
- ▶ Novos modelos de negócio;
- ▶ Acesso a outras informações como os dados bancários, quando da interoperabilidade;
- ▶ Ampliação do mercado via cross sell ou quando da interoperabilidade com novos clientes;
- ▶ Reduzir atrito na coleta dos dados e no custo de aquisição do cliente;
- ▶ Uma precificação mais eficiente por parte das seguradoras;
- ▶ Aumento no escopo de atuação dos corretores que poderão aumentar a quantidade de produtos oferecidos com foco em finanças;
- ▶ Pode ser um passo para que a indústria avance, de maneira padronizada, em termos de tecnologia;
- ▶ Aumento de eficiência nos processos.

É possível identificar semelhança nas conclusões das pesquisas quantitativas e qualitativas no que tange aos desafios. Enquanto nas oportunidades, vê-se diferentes pontos de vista sendo colocados.



O cliente não precisa conhecer a diferença entre Banking, Insurance ou outros opens. As empresas têm o desafio de consolidar os dados e entregar sua melhor oferta, que poderá contemplar produtos de ambientes diversos. Conhecer o cliente e seu momento de vida serão fundamentais para entregar valor.

Bruno Alves
Diretor de Estratégia e Tecnologia, BB Seguros



O OPIN trará muitas informações e com elas será possível melhorar muito processos como precificação, cross sell e subscrição. Ele aportará inteligência, mas tudo dependerá da quantidade, qualidade dos dados e da segurança para obtê-los.

Marcos Couto
CEO, Alper Consultoria e Corretagem de Seguros



Em seguros, os contratos são geralmente anuais e temos um modelo de intermediação. Isso difere diametralmente do modelo bancário. Precisariamos pensar em outro modelo para o OPIN, caso contrário ele não provocará mudanças.

Roberto Santos
CEO, Porto Seguro

Qual o grau de conhecimento e preparo do mercado para o OPIN e para as SPOCs?

Essa é uma preocupação estrutural para a implantação de qualquer modelo de OPIN no Brasil. Isto é, a avaliação do grau de conhecimento e preparo dos agentes de mercado. Essa abordagem vem desde o primeiro estudo realizado. A constatação, até certo ponto óbvia, é que se não houver uma disseminação do conhecimento e adequado preparo tecnológico, será difícil a implantação de uma nova estratégia.

Assim, nessa linha, houve inicialmente quatro perguntas⁴², cada uma visando um escopo diferente de conhecimento:

- Conhecimento individual sobre OPIN (auto-avaliação);
- Conhecimento dos profissionais do setor (conforme visão do respondente);

- Conhecimento dos consumidores (segundo a visão do respondente);
- Preparo tecnológico do mercado (segundo a visão do respondente).

Em cada pergunta, o entrevistado responderia de 0 a 10, onde 0 é o valor menor e 10 é o valor máximo. Essa pergunta só foi feita na análise quantitativa, não nas entrevistas pessoais/qualitativas.

As conclusões obtidas são interessantes e continuam a sinalizar, de um modo geral, o desafio de informar e envolver com mais eficiência os profissionais do mercado e a sociedade. Vide Tabela 4 abaixo.:

Tabela 4 – Média das Respostas - Conhecimento sobre o OPIN

Média	1ª Edição Estudo OPIN	2ª Edição Estudo OPIN	3ª Edição Estudo OPIN
Individual	n.d.	n.d.	6,7
Sector	5,3	5,2	4,9
Sociedade	2,7	2,4	2,3
Preparação Tecnológica	5,3	5,3	5,2



Os dados sempre foram fundamentais no segmento de seguros, traduzi-los em sinais proporcionando insights valiosos, é uma das contribuições do OPIN para o mercado. A AWS tem os serviços de tecnologia necessários para viabilizar essa jornada de transformação de dados no segmento de seguros.

Ronaldo França
Insurance Business Development Manager
Latam, AWS

Análises:

- A avaliação mais favorável é a que mede o conhecimento individual dos entrevistados sobre o OPIN, com 6,7 pontos de média, em um máximo de 10. Trata-se de uma avaliação considerada “média alta”, segundo o critério qualitativo usado nos textos anteriores. É a primeira vez que essa pergunta auto avaliativa é feita nesse estudo. Então, não há histórico dos dados a comparar.
- Neste caso, contudo, a avaliação segmentada é importante de ser realizada, pois demonstra o quanto o tema está sendo compreendido de maneira distinta pelos diversos *players* do mercado. Enquanto os profissionais de Seguradoras são os que possuem menor quantidade de respostas no intervalo entre 0 e 5, com 7% dos respondentes, os Corretores foram os que mais se autoavaliaram nesse intervalo de nota com 40% de respostas. Destes, 12% responderam que seu conhecimento não passa de uma nota 2.
- Quando foi perguntado o quanto o setor de seguros estaria compreendendo o OPIN, a nota ficou em torno de 5; um resultado similar à pergunta sobre a sua

preparação tecnológica. Nos dois casos, a variável continua em torno de 5 pontos, o que demonstra que não houve evolução significativa nesse assunto. Os valores têm se mantido, quando comparamos com os estudos anteriores.

- A avaliação mais fraca se refere ao conhecimento do consumidor, que, segundo a opinião dos respondentes, está situada em torno de 2 a 3 pontos, uma avaliação considerada baixa.



O tema precisa chegar no Corretor, mas hoje ele está focado em seu dia-a-dia, está preocupado com a vistoria prévia, com o atendimento ao sinistro, etc. O corretor pode ser um multiplicador do OPIN; mas também pode bloquear o avanço caso não entenda bem o que está acontecendo.

Djalma Ferraz
CEO da Assessoria Ferraz e atual
Presidente, Aconseg-NNE.



Entendimento das SPOCs

Nesse questionamento sobre o conhecimento, foram feitas também perguntas específicas sobre as SPOCs. Elas têm (e terão) uma presença fundamental no modelo de Open Insurance no Brasil. Ao todo, foram três questionamentos, buscando o ponto de vista do entrevistado, do setor de seguros e do consumidor⁴³.

Tal como nas perguntas anteriores, o entrevistado respondeu de 0 a 10, onde 0 é o valor menor e 10 é o valor máximo. Essa pergunta também só foi feita na análise quantitativa, não nas entrevistas pessoais:

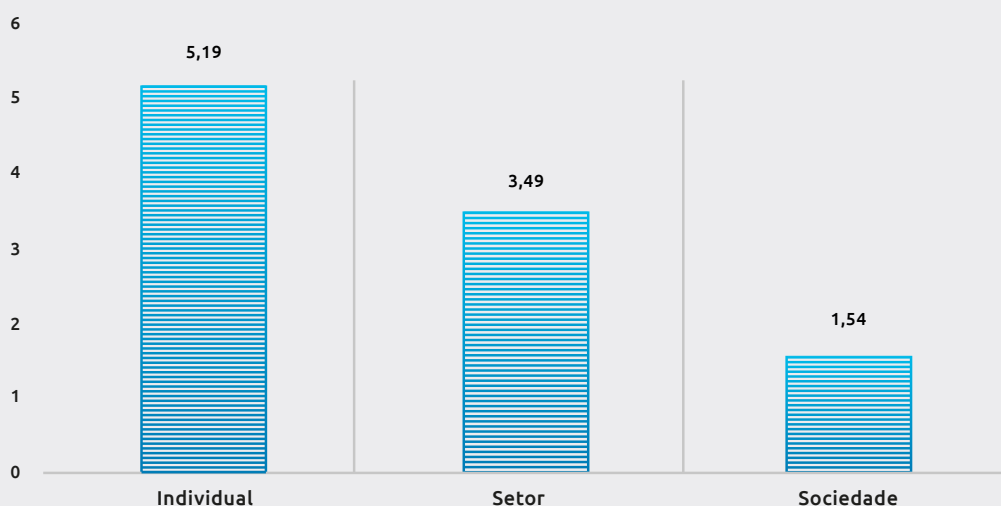
A situação está representada no gráfico 8.

Como se observa, o grau de conhecimento em relação às SPOCs é ainda menor do que o conhecimento sobre o próprio Open Insurance, como já visto anteriormente.

Aqui, também vale ressaltar a segmentação das notas. Preocupantemente, o canal Corretor, que deveria melhor entender a figura da SPOC, é o que menos entende. 66% dos Corretores se autoavaliaram com uma nota de 0 a 5, sendo que 34% afirmaram que seu conhecimento não passa de uma nota 2.



Gráfico 8. Média - Grau de Conhecimento da SPOC



É necessário recordar que as SPOCs foram moldadas dessa forma pela resolução 450 visando trazer os corretores para dentro do Open Insurance, de maneira que se faz essencial que eles entendam o papel deste *agente*.

Nas entrevistas qualitativas, um ponto trazido à tona foi a preocupação com o baixo avanço tecnológico da grande massa de Corretores de pequeno porte e como será o processo de inclusão destes junto às SPOCs. Ainda que os primeiros empreendimentos divulgados apontem para modelos de negócio baseado em B2B2C⁴⁴ (SPOC > Corretor > Cliente>), o fato é que a capacidade de adoção dos corretores atuais ainda é uma dúvida. Com as SPOCs, os corretores passarão a ter a oportunidade de oferecer uma ferramenta digital para seus clientes. Sua adoção, porém, passa por um processo de transformação digital que vai além da questão tecnológica e passa pela questão cultural.

Outro ponto que surge como dúvida é o risco de concentração do mercado em poucas SPOCs. Logicamente, ninguém consegue prever quantos empreendimentos dessa natureza surgirão, mas dada a complexidade técnica-financeira de se constituir uma, há uma alta probabilidade de se estar falando de um número pequeno de empresas.

Em resumo, a principal conclusão deste item é que, desde a primeira versão do estudo, no início de 2022, ainda há um *gap* de conhecimento muito importante do mercado e da sociedade sobre o tema. O preparo tecnológico do setor de seguros para atuar nessa nova realidade também continua com uma avaliação média, o que demonstra que os *players* do mercado ainda se sentem pouco preparados tecnicamente para os desafios impostos pelo OPIN, especialmente o desafio dos dados.

Finalmente, é impossível não notar a falta de conhecimento do tema expressa pelo Corretores, algo que precisa ser endereçado com urgência.

Quais serão os seguros mais afetados pelo OPIN?

Um dos assuntos mais estudados, no que se refere ao modelo OPIN no Brasil, corresponde a quais produtos de seguros seriam os mais beneficiados nessa nova estrutura. Na evolução desse estudo, tal questionamento já foi feito nas duas primeiras edições. Nessa terceira, a pergunta apareceu somente nas entrevistas qualitativas. Abaixo, segue um resumo das principais respostas:



A sequência acima apresentada não representa gradação de impacto; apenas uma ordenação alfabética.



As corretoras, no futuro, terão a característica de empresas de tecnologia vendendo seguros. E todas precisarão, em algum momento, se adaptar a essa nova realidade.

Raphael Luna
Diretor de TI, MDS

De modo geral, os produtos que sempre são citados – em todas as edições já lançadas - são aqueles vendidos de forma simples, massificados e os que têm portabilidade, com grande volume de dados e oferecidos para as Pessoas Físicas.

Produtos fortemente transacionados via canal bancário também surgiram nos comentários, reforçando o potencial impacto do Open Finance no mercado de seguros.

Um ponto, contudo, que ainda chama muito a atenção é o foco na pessoa física. A majoritária discussão sobre o assunto Open Insurance ainda recai no indivíduo, mas não se pode esquecer que há um potencial mercado de Pessoas Jurídicas de micro, pequeno e médio porte que podem (e devem) ser trabalhadas. Os Open Finance, tanto no Reino Unido⁴⁵ quanto no Brasil⁴⁶, já parecem ter percebido esse potencial.



Qual o impacto do OPIN nos agentes do setor?

Em um movimento tecnológico dessa importância, é natural que os impactos distintos nos agentes envolvidos, positivos ou negativos, sejam questionados. Ou seja, alguns agentes teriam mais ganhos do que outros. Isso tem sido uma preocupação na análise e, por isso, medido desde o primeiro estudo.

Agora, nesta 3ª edição do estudo, na pesquisa quantitativa, foram apresentados para cada agente seis opções de impactos:

Isso foi questionado dentro da realidade dos oito tipos de agentes de mercado avaliados: bancos, corretores, insurTechs, órgãos reguladores, entidades representativas, prestadores de serviços, seguradoras e segura-

- Muito positivo
- Algum impacto positivo
- Não haverá impacto
- Algum impacto negativo
- Muito negativo
- Não sei

dos. O resultado da diferença entre as visões positivas e negativas seguem abaixo no gráfico 9. Neste gráfico, quanto maior o número à direita do eixo central, mais positivo é o impacto previsto. Barras à esquerda desse eixo, mostram uma visão de impacto negativo.

Em relação aos números obtidos, três pontos podem ser destacados.

1 Na média de todos os agentes, os valores foram bem similares do 1º Estudo para o 3º Estudo (em torno de 45 a 50 pontos percentuais positivos).

2 Alguns segmentos foram mais bem avaliados na 1ª edição, como insurTechs, seguradoras, segurados e prestadores de serviço; por outro lado, agora, as avaliações de todos os agentes foram também consideradas positivas, inclusive o canal Corretor.

3 Houve uma reversão importante na expectativa do efeito do OPIN sobre as corretoras de seguros.

Esse último efeito nos corretores de seguros merece um comentário especial, por ser o mais relevante. A primeira edição do estudo

foi feita durante o primeiro semestre de 2022. Naquela ocasião, a avaliação do efeito do OPIN nas corretoras era negativa. Agora, o valor passou para positivo, embora, ressalte-se, em patamares menores do que de outros *players*. Podemos dizer que a preocupação ainda existe, mas em grau inferior, fruto do trabalho - já mencionado - de inclusão do corretor nas circulares/resoluções, além de cursos e palestras desmistificando o tema.



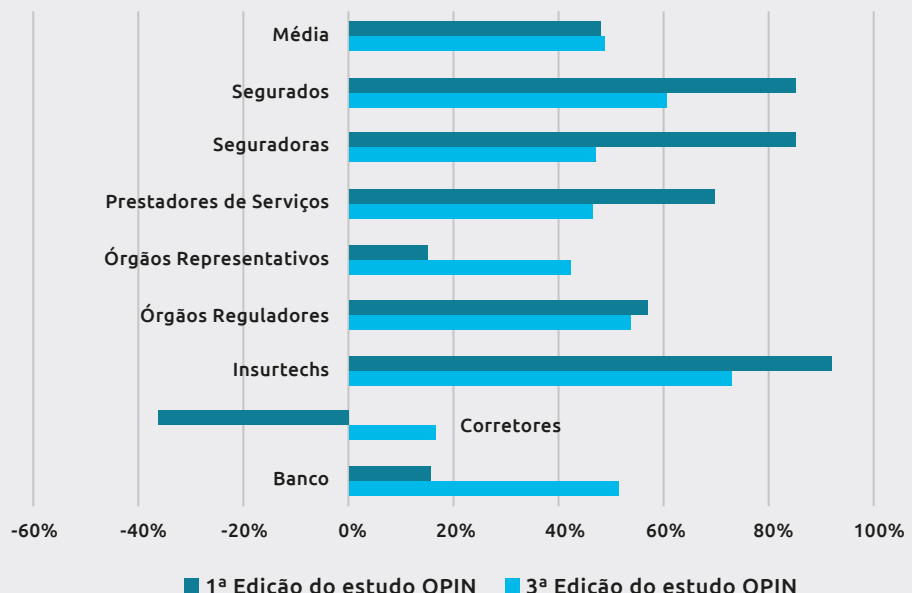
Se o cliente final não identificar valor no OPIN, há o risco de ele cair em descrédito e não se desenvolver adequadamente. O uso precisa ir além de utilizar os dados para uma simples cotação; é necessário desenvolver novos produtos baseado em dados; mas isso não é trivial.

Igor Mascarenhas
CEO, Pier Seguradora

Gráfico 9. Efeitos do OPIN nos agentes

18%

dos corretores da 3ª edição representam uma reversão importante na expectativa do efeito do OPIN sobre as corretoras de seguros



Como aprimorar o modelo OPIN para garantir seu sucesso?

Essa é uma pergunta complexa, pois é cheia de detalhes e possibilidades, sendo feita tanto na pesquisa quantitativa⁴⁷, como na qualitativa. Ou seja, uma avaliação de como é possível aprimorar o modelo atual do Open Insurance a partir dos desafios enfrentados. Com as respostas, o material obtido foi bas-

tante rico, com um acúmulo de opiniões e sugestões. Abaixo, seguem as principais:

No gráfico 10, um resumo das respostas com as sugestões mais citadas. Nesse caso, houve poucas respostas “Não Sei” e “Outra” e, assim, foram omitidas no gráfico.

Gráfico 10. % de vezes que a sugestão foi citada



Em primeiro lugar, como sugestão, uma maior divulgação e conscientização dos benefícios do OPIN foi a resposta citada em mais de 70% das vezes. A seguir, aparece a sugestão de maior capacitação e treinamento. A preocupação com a divulgação, conscientização e envolvimento dos agentes tem sido uma constante nesse texto, surgindo em diversas citações.



A comunicação e a educação serão peças-chaves para o sucesso do OPIN. Especialmente para o Corretor, que será o grande indutor e influenciador para a adesão do cliente final.

Rodrigo Matos
Superintendente Regional de São Paulo, ENS



O OPIN está ganhando maturidade, governança. Vejo com otimismo, mas precisa haver o engajamento das seguradoras e do cliente, que entenderão que o OPIN é uma continuidade do Open Banking.

Luiz Gênova
CEO, Angelus Seguros



Já a pesquisa qualitativa reforça a quantitativa, mas agrega outros pontos de vista importantes, conforme resumo abaixo:

- ▶ Desenvolvimento de uma comunicação simples sobre o tema, seja para a sociedade, mas também para o mercado (Seguros já é um produto difícil, pior ainda com termos em inglês);
- ▶ Concentração de esforços em poucos produtos, transformando teoria em casos práticos;
- ▶ Esforços para aproximar os agentes do mercado, sobretudo o corretor;
- ▶ Promover o desenvolvimento do tema por meio de conversas alinhadas com o mercado e menos direcionadas por prazos (curtos) de implementação;
- ▶ Manutenção de uma governança robusta e tecnologia que minimizem o risco de vazamento de informação.

Como será a relação com Open Finance?

Embora com realidades específicas, o mercado de seguros não é um segmento isolado do resto da economia. Ainda mais nesse caso, onde o OPIN já está inserido no projeto Open Finance que, como se sabe, engloba também os serviços bancários e de investimentos. Conforme já mencionado neste documento, a Resolução Conjunta nº5, estabeleceu as bases para a interoperabilidade dos ambientes Open, em outras palavras, iniciou a discussão sobre a troca de informação padronizada entre os agentes do ecossistema de seguros e bancos.

Assim, nessa seção, avaliou-se essa relação.

Nessa linha, na análise quantitativa, foram feitas várias observações sobre a correlação entre esses dois movimentos Open. A partir disso, os respondentes pontuaram suas percepções em uma escala que inclui "Concordo Muito", "Concordo", "Neutro", "Discordo" e "Discordo Muito".



O Segurado precisa dar uma aprovação para cada apólice que ele tem; isso é ruim. Deveria haver uma busca automática de tudo o que ele tem. Se não houver facilidade e entrega de valor o cliente não dará o consentimento. O mesmo vale para o corretor; ele precisa ver vantagem também para aderir ao OPIN.

Dirceu Tiegs
CEO, Lojacorr



O Open Insurance precisa abranger alguns poucos produtos. Com isso será possível avaliar a aceitação do modelo pelos clientes e programar futuras expansões, se for o caso. Hoje se está investindo recursos em um projeto ambicioso, mas com pouca visibilidade quanto aos seus reais benefícios para os consumidores.

Alexandre Leal
Diretor, CNseg

Abaixo estão as sete frases usadas:

“O Open Finance impactará positivamente o negócio das Seguradoras;”

“O Open Finance impactará positivamente o negócio dos corretores;”

“O Open Finance abrirá oportunidades para as seguradoras conhecerem melhor seus clientes;”

“ O Open Finance permitirá aos corretores explorarem novas oportunidades de negócio;”

“ O Open Finance favorecerá, majoritariamente, bancos e empresas de investimento; ”

“O Open Finance pouco ou nada mudará a dinâmica destes setores, por serem realidades muito distintas.”

“Não creio que essa junção um dia virá a ocorrer.”

O gráfico 12 ilustra a posição das afirmações, com o saldo percentual das alternativas “concordo” menos a opção “discordo”. As respostas da opção “neutro” não foram consideradas.

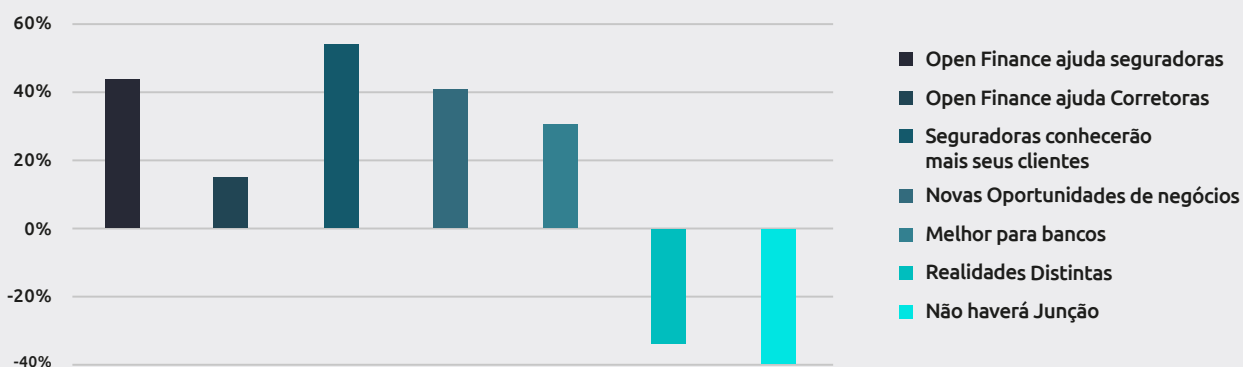
Em relação aos dados, três pontos se destacam como conclusões, conforme percepção dos respondentes :

- De um modo geral, o Open Finance ocorrerá e terá uma consequência positiva no mercado de seguros;
- Mesmo positiva, pela amostra, esse benefí-

cio não seria completamente uniforme. Por exemplo, segundo os pesquisados, tal mecanismo irá favorecer mais as seguradoras do que as corretoras. Nesse caso, se houver positividade, o valor será pequeno;

- Um ganho percebido do mercado de seguros é que o segmento irá conhecer melhor o seu cliente, abrindo então novas oportunidades de negócios. Essas conclusões estão coerentes com as observações já feitas anteriormente.

Gráfico 11. Saldo das Opiniões - Consequências do Open Finance - Concordo menos Discordo



Esse tipo de questionamento também foi feito na pesquisa qualitativa, conforme conclusões expostas abaixo. Essas novas observações corroboram as já obtidas, embora alguns profissionais estejam também preocupados com o aspecto de segurança das informações e a diferença na evolução dos dois modelos.

Impactos do Open Finance no mercado segurador

- 1 Ampliação da base de clientes do mercado;
- 2 Aumento de informações sobre o cliente final, impactando positivamente processos como KYC⁴⁸, onboardings, cotações, subscrição, precificação e outros;
- 3 Redução na quantidade de fraudes do mercado e mais insumos para evitar a lavagem de dinheiro;
- 4 Maior concentração nos produtos vendidos via bancos;
- 5 Ampliação do escopo de atuação do canal Corretor;
- 6 Novos processos e novos modelos de negócio derivados do Open Finance;
- 7 Seleção de riscos e personalização de ofertas baseado no perfil de consumo de produtos financeiros;
- 8 Novos produtos e serviços integrando produtos de Seguros-Investimento-Bancário (novos ecossistemas financeiros);
- 9 Risco de invasão excessiva de privacidade (ex.: excesso de ofertas e contatos);
- 10 Risco de concorrência forte entre canais, pesando para o lado bancário;
- 11 Mais investimentos necessários para integração.



Quanto a Interoperabilidade, eu vejo como uma importante mola impulsadora para subscrição (dados de consumo, prevenção à fraude/lavagem de dinheiro) e oferta de melhor alocação de ativos.

Bernardo Castello
Diretor de Vida, Bradesco Seguros

Há uma oportunidade do mercado se reinventar: corretores e seguradoras têm essa oportunidade – inclusive de aumentar o contato com o cliente e oferecer novos serviços.

Marcelo Hirata
CIO, IRB Re



Uma tal de fase 4

Um ponto que gera incômodos e dúvidas sobre a relação Open Finance e Open Insurance, é a já citada fase 4. Idealizada desde o início do então chamado Open Banking, seu escopo passa pela ampliação de dados e de produtos e serviços: contratação de operações de câmbio, investimentos, seguros, previdência privada e capitalização do movimento bancário.

Sua existência e prazos, definidos desde a Resolução que originou o Open Banking, foi um dos motivos para o adiado início do OPIN e o estabelecimento de cronogramas que, ao final, foram criados para “encontrar-se com as datas da Fase 4”. Esse “encontro de datas” não ocorreu, mas a Fase 4 já está em andamento gerando uma assimetria indevida, a partir do momento em que “adianta algumas

informações do OPIN” para as instituições seguradoras que distribuem seus produtos em canais de instituições financeiras.

A fase 4 traz distorções como uma jornada distinta da que pode vir a ocorrer no Open Insurance; instituições participantes potencialmente diferentes e outros produtos e informações sendo compartilhados.



O acesso aos dados das instituições financeiras, participantes do Open Finance, pelo mercado de seguros é promissor. Aqui o ganho é real. Mas existe a preocupação imediata de alinhar a jornada entre “Insurance” e “Finance”, um problema que foi criado pela fase 4 do Open Finance.

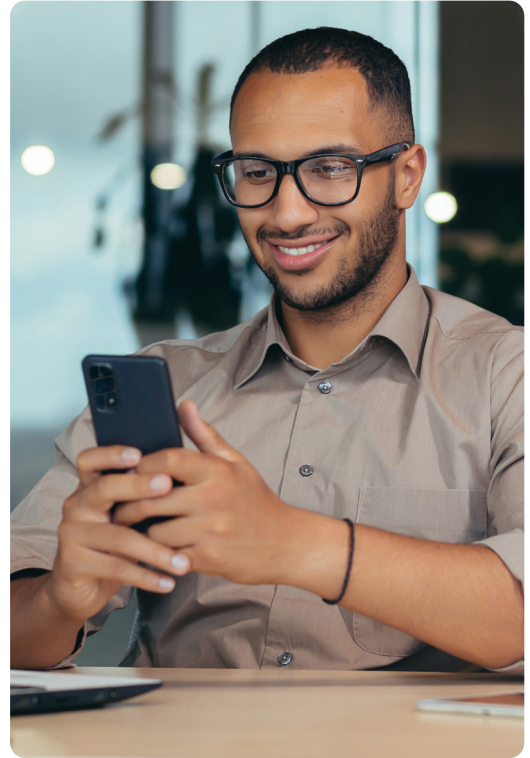
Karini Madeira
Superintendente, CNseg

Indicadores Operacionais do OPIN

Em qualquer empreendimento, é importante o desenvolvimento de indicadores para que se tenha uma avaliação consistente dos resultados. Nos dois trabalhos anteriores divulgados pela Capgemini sobre esse tema, já foram divulgados alguns indicadores e métricas. No entanto, essas informações eram predominantemente utilizadas em caráter pré-operacional e para avaliar as primeiras impressões da sociedade sobre esse mecanismo, quando tudo era novidade.

Agora, a pergunta é diferente. O objetivo é que o cálculo seja baseado em indicadores operacionais, quando o mercado e as empresas já estiverem atuando plenamente no modelo aberto.

Na determinação desses indicadores, na área de seguros, uma primeira e boa referência é o estudo divulgado anualmente pela Febraban, um texto tradicional que analisa a evolução da tecnologia do setor bancário brasileiro.⁴⁹ Atualmente, já existe um capítulo específico sobre Open Finance em tal estudo, inclusive com a sugestão de indicadores. O segundo texto é o estudo da Capgemini “Índice De Maturidade Do Open Finance No Brasil 2023”, com a análise da evolução do Open Finance no Brasil. Um trabalho sofisticado, com pesquisa e análise teórica e com muitas conclusões interessantes.⁵⁰



Como resultado dessa análise, na Tabela 5 seguem cinco indicadores sugeridos, que ajudarão as empresas a avaliar temas como: os níveis de consentimento, os produtos lançados, a interação do consumidor com o modelo Open, e, no final, a influência do OPIN nos negócios como um todo, de forma direta ou indireta.

Tabela 5 – Sugestão de Indicadores Operacionais - OPIN

Indicadores	Descrição
Bruto de Consentimento	• Medir a quantidade bruta de consentimentos (PF e PJ)
Líquido de Consentimento	• Medir a quantidade de consentimentos (PF e PJ), em função da população possível
Produtos de OPIN	• Mensurar a quantidade de produtos (ou ramos) lançados pela empresa
Volume de chamadas API e quantidade de acessos	• Importante medir a evolução dessas variáveis, para ver a participação do segurado
Influência do OPIN	• Mesmo a venda não sendo feita diretamente pelo OPIN, avaliar como o consumidor avalia tal empreendimento, sendo a medição por amostragem.

Conclusões

Está claro que o Open Insurance/Finance será um elemento transformador no mercado de Seguros Brasileiro, seja no médio ou longo prazo. Portanto, a pergunta que ainda precisa ser respondida não é “se haverá impacto no mercado”, mas “quando exatamente e com que velocidade ele ocorrerá”. Para jogar luz nessa discussão, esse estudo resolveu ouvir o mercado e as análises de todas as respostas, tanto as quantitativas, quanto as qualitativas são amplas e ricas. Ainda que, em alguns pontos sejam paradoxais entre si, em outros momentos, elas se reforçam e desenham um cenário interessante.

De uma forma bem resumida, pode-se citar os seguintes pontos:

- A grande maioria concorda que o OPIN, no longo prazo, terá influência no mercado segurador brasileiro depois que a situação estiver funcionando de forma razoável. Em termos médios, acredita-se que os efeitos começarão a ser sentidos mais fortemente a partir de 2025.
- Quanto ao perfil dessa influência no mercado de seguros, há um viés positivo, mas, impossível não assumir que os agentes de mercado estão divididos. Uns acham que haverá mais ganhos que perdas; outros, o contrário. Há inúmeros elogios, mas também há inúmeras críticas, conforme detalhado nesse texto. Aqui, a divisão é o ponto a chamar a atenção. O mercado segurador brasileiro está parcialmente dividido sobre a estratégia do atual modelo de implantação.
- Como Capgemini, estamos alinhados à visão de um impacto a partir de 2025, com ações pontuais a partir de 2024, e reforçamos a importância de as empresas iniciarem sua preparação tecnológica o quanto antes. Trabalhar os dados do cliente de maneira a gerar valor é um desafio do mercado que este e outros estudos já demonstraram⁵¹ e deixar para trabalhar nisso quando outros *players* já estiverem acelerando é um risco enorme. Estabelecer as estratégias de defesa e ataque de portfólio também é crucial neste momento, algo que já foi citado nos estudos anteriores.
- Outro ponto crítico é o grau de conhecimento da sociedade e dos agentes econômicos sobre o OPIN. Aqui, a conclusão continua a mesma desde o primeiro texto. A dúvida e o desconhecimento são pontos constantes e algo precisa ser feito para resolver esse vácuo de conhecimento. Ações como cursos (ex: ENS, Insurtech Brasil⁵²), palestras e eventos são cruciais, mas, em um mercado ainda dividido, fica a dúvida sobre o grau de prioridade que este assumirá.



- Dentro deste contexto, a figura da SPOC ainda precisa ser muito bem trabalhada pelo mercado e melhor disseminada junto ao Corretores, que precisam familiarizar-se a ela.
- A Capgemini apoia o modelo das SPOCs e entende que elas serão as grandes viabilizadoras do OPIN no Brasil, representando o braço digital dos corretores e os apoiando em um movimento de transformação digital cunhado pela Capgemini de “digi-intermediação”. Com as SPOCs, o Corretor continuará tendo seu papel essencial no mercado, mas terá a oportunidade de tornar cada vez mais consultivo e oferecer um apoio tecnológico aos seus clientes. A jornada para a constituição das SPOCs, contudo, imporá uma série de desafios, dentre eles o de estabelecer uma operação eficiente (automatizada), inteligente (com forte suporte da IA), mas acima de tudo, que traga valor para o cliente (personalização, preço e uma ótima experiência).
- Outro ponto importante levantado nas perguntas é a inserção do modelo de Open Insurance no grupo de Open Finance. Ou seja, até que ponto essa interação direta de bancos com seguradoras irá funcionar bem, e quais serão os seus riscos e oportunidades.
- Enquanto as pesquisas quantitativas e muitas das qualitativas apontaram para uma influência positiva, alguns executivos trouxeram à tona riscos, como de segurança tecnológica ou de venda casada.
- Assim como muitos entrevistados, a Capgemini entende que a interoperabilidade de fato mudará o jogo do mercado de seguros. Com a entrada de *players* como

as ITPs e os corretores como SPOCs, e o acesso a novos dados do cliente, o mercado deverá ser capaz de atrair novos clientes, criar ofertas e modelos de negócio inovadores e desenvolver novos ecossistemas financeiros. Aqui, reforça-se a importância de as seguradoras e corretoras iniciarem sua preparação estratégica e tecnológica com antecedência, pois os *players* bancários já estão mais maduros, e investindo em capacidade de dados há alguns anos.

- Um último aspecto levantado nesse texto é a necessidade de discutir métricas e indicadores que possam avaliar a evolução e a eficiência do OPIN no Brasil. Isso não é trivial e esse desafio acontece também no segmento de Open Finance.

Sendo Open Insurance irreversível, como acreditamos ser, os agentes do setor precisam passar a enxergá-lo como oportunidade. Ainda que sua interoperabilidade com o Open Finance precise de tempo para amadurecer, há quase um consenso de que aqui se põe uma oportunidade única. Para isso, entretanto, os agentes do mercado segurador precisarão trabalhar com:

- Clareza nos desafios e oportunidades a serem enfrentados pelo OPIN;
- Abertura para a mudança;
- Investimento em tecnologia com foco em dados, analytics e IA;
- Estratégias claras de agregação de valor.

Essas mudanças não ocorrem da noite para o dia e precisam ser trabalhadas de maneira estruturada, com indicadores e de forma disciplinada.



“O OPIN é um desafio para todo o mercado segurador brasileiro, as dificuldades iniciais são esperadas. Mas haverá ganhos para a sociedade e o país, a médio e longo prazo.”

Francisco Galiza
Mestre em Economia (FGV), catedrático pela ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência) na cadeira “Ciências Econômicas do Seguro”

Metodologia

Assim como nas versões anteriores, o estudo parte de análises teóricas e pesquisas de mercado. Dessa vez, contudo, a pesquisa de mercado foi segmentada em duas porções. A primeira, chamada de Quantitativa, foi baseada na análise de 204 respostas recebidas de formulários enviados pela internet. Cada formulário possuía 9 perguntas com respostas pré-definidas. A segunda, chamada de Qualitativa, envolveu entrevistas presenciais e on-line. Cada entrevista previa uma hora de duração, com 8 perguntas, com respostas abertas.

204

empresas e agentes do mercado responderam essa pesquisa, que foi realizada entre os meses de outubro e novembro de 2023.



“A quantidade crescente de participantes e as entrevistas qualitativas reforçaram o sucesso deste estudo. Tanta informação obtida, nos trouxe uma visão bastante realista e apurada do mercado. Com isso, a Capgemini reforça sua forte posição de consultoria de negócios relevante para o mercado de Seguros no Brasil.”

Gustavo Leança
Diretor de Soluções para Seguros, Capgemini Brasil

Agradecimentos

Em um projeto dessa magnitude, é essencial expressar gratidão. Em especial, gostaria de agradecer aos participantes da pesquisa por dedicarem seu tempo, e à equipe CORE, cujo empenho foi fundamental para tornar esta terceira edição uma realidade.

Foram inúmeras horas de interação, cafés, debates e sessões para gerar ideias e compreender as expectativas e avaliações atuais dos principais agentes do setor.

Conseguimos condensar a pesquisa de forma sucinta e objetiva, utilizando perguntas de múltipla escolha sobre as organizações e suas estratégias. As respostas foram mantidas confidenciais, e compartilhamos apenas os resultados agregados aqui. Agradecemos novamente pelo apoio!

Também gostaríamos de reconhecer as áreas e equipes que contribuíram para a concepção e execução deste estudo sobre o Open Insurance no mercado de seguros no Brasil, especialmente Karina Orlandi e Eduardo Baltazar.

Time Capgemini

Adriano Contrera

Eduardo Baltazar

Karina Orlandi

Lucimary Sant Anna Henrique

Natalia Zimerfield

Renata Ramos

Time Bob Media

Ana Bueno

Bárbara Alencar

Carolline Silvestri

Julio Cruz

Instituições, parceiros e clientes

Alexandre Faller, Bradesco Seguros

Alexandre Leal, CNseg

Bernardo Castello, Bradesco Seguros

Boris Ber, Sincor-SP

Bruno Alves, BB Seguros

Bruno Portes, AXA

Dirceu Tiegs, Lojacorr

Djalma Ferraz, Aconsef-NNE

Igor Mascarenhas, Pier Seguradora

Karini Madeira, CNseg

Luiz Gênova, Angelus Seguros

Manuel Matos, FENACOR

Marcos Couto, Alper Consultoria e Corretagem de Seguros

Marcelo Hirata, IRB Re

Ney Dias, Bradesco Seguros

Raphael Luna, MDS

Roberto Santos, Porto Seguro

Rodrigo Matos, ENS

Rodrigo Mucelin, Brasilprev

Ronaldo França, AWS



Autores



Renata Ramos

Vice-presidente para Seguros na Capgemini Brasil

Profissional com mais de 25 anos de experiência no setor de serviços financeiros, atuando em delivery e vendas de soluções especializadas e programas de transformação para os principais clientes do setor. Pós-graduada em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Rio de Janeiro e com MBA em Gestão de Projetos pela FGV, atua há 17 anos na Capgemini Brasil, tendo exercido, durante esse tempo, diversos papéis estratégicos na organização.



Gustavo Leança

Diretor de Soluções para Seguros na Capgemini Brasil

Formado em Economia pela USP, com MBA em Gestão de Tecnologia pela FGV. Soma quase 20 anos de atividade no mercado de seguros, com atuação prévia em empresas como MAPFRE e BBMAPFRE e em consultorias de grande porte, sempre atendendo ao mercado de seguros. É professor convidado da Escola de Negócios e Seguros e da FIA-USP.



Francisco Galiza

Mestre em Economia (FGV), catedrático pela ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência) na cadeira "Ciências Econômicas do Seguro"

galiza@ratingdeseguros.com.br

Autor de dezenas de artigos, estudos e vídeos sobre os setores de seguros, previdência e capitalização. É palestrante em eventos do setor e consultor especializado em seguros, já tendo prestado serviços para diversas empresas e entidades representativas de classe.

Notas finais

- 1 Ver o primeiro estudo. <https://www.capgemini.com/br-pt/resource/analise-de-mercado-do-open-insurance-desafios-oportunidades-e-estrategias/>
- 2 Divulgação em mídia. <http://tinyurl.com/yfe82vpn>
- 3 Ver o segundo estudo. <https://www.capgemini.com/br-pt/resource/analise-de-mercado-do-open-insurance-desafios-oportunidades-e-estrategias-2/>
- 4 Em outubro de 2022, enquanto a segunda versão estava sendo escrita, a Resolução SUSEP 450/2022, promovia alterações importantes como a inclusão explícita do corretor, a renomeação da SISS para SPOC e a facultação dos Grandes Riscos do Opin. Além disso, em maio/22, a Resolução Conjunta No5 estabelecia o Open Finance como o futuro onde open banking e Open Insurance se encontrariam.
- 5 Enquanto a Resolução No5 formalizava a interoperabilidade entre os ambientes seguradores e bancários, a Resolução 450 estabelecia que as iniciadoras de transação de pagamento (ITPs), um elemento do open banking, também poderiam ser SPOCs.
- 6 Em 2022, foram publicadas a resolução 450 e a resolução conjunta No5, bem como as circulares SUSEP 661 e 681, que promoveram ajustes importantes na direção do Open Insurance e do próprio Open Finance
- 7 Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização, página 68
- 8 Para essa análise, consideramos a pergunta: "Como você qualifica o seu nível individual de conhecimento sobre o que é o Open Insurance?" Atribuímos notas de 1 a 5 para indicar um baixo nível de conhecimento, numa escala de 1 a 10.
- 9 Para essa análise, consideramos a pergunta: "Como você avalia o seu nível de conhecimento individual sobre o que é a SPOC (Sociedade Processadora de Ordem do Cliente)". Atribuímos notas de 1 a 5 para indicar um baixo nível de conhecimento, numa escala de 1 a 10.
- 10 Para essa análise, consideramos a pergunta "De um modo geral, como você avalia o atual grau de preparação tecnológica do setor de seguros com relação ao Open Insurance? Atribuímos notas de 1 a 5 para indicar um baixo nível de conhecimento, numa escala de 1 a 10.
- 11 <https://www.infomoney.com.br/minhas-financas/open-investments-nova-etapa-do-open-finance-agora-abarca-os-investidores-veja-o-que-muda-na-pratica>
- 12 <https://exame.com/future-of-money/open-finance-quarta-fase-27-milhoes-de-clientes/>: 27 milhões de clientes no Open Finance sendo 40 milhões de consentimentos ativos. Essa diferença entre os números pode ser explicada pelo fato de que uma pessoa pode dar mais de um consentimento
- 13 <https://febrabantech.febraban.org.br/temas/open-finance/bc-simplifica-processo-para-renovar-consentimento-no-open-finance>
- 14 <https://cnseg.org.br/noticias/c-nseg-lanca-solucao-inovadora-de-seguros-para-atender-o-consumidor>
- 15 Encontre seu Seguro", <https://cnseg.org.br/conteudos/encontre-seu-seguro>
- 16 O termo API significa "Application Programming Interface" (Interface de Programação de Aplicação) sendo uma espécie de ponte tecnológica ligando diferentes tipos de software ou aplicações
- 17 Certificação avançada sobre Open Insurance/Finance. <https://www.ens.edu.br/cursos/cursos-livres-aulas-ao-vivo-certificacao-avancada-em-open-finance?inscricao=3359&ead=true>
- 18 <https://opinbrasil.com.br/>
- 19 <https://metricas.opinbrasil.com.br/>
- 20 <https://dashboard.opinbrasil.com.br/>
- 21 <https://opinbrasil.com.br/cidadao/saiba-mais/central-de-atendimento>
- 22 Sistema de Consulta de Seguros. <https://www.gov.br/pt-br/servicos/sistema-de-consulta-de-seguros>
- 23 Ver a notícia na imprensa. <https://www.fenacor.org.br/noticias/openscor-credencia-corretor-para-o-open-insura>
- 24 Criação da SPOC Guru. <https://www.infomoney.com.br/minhas-financas/primeira-spoc-pede-autorizacao-para-funcionar-qual-sera-o-impacto-para-o-consumidor-de-seguros/>
- 25 <https://finsiders.com.br/parceiros/fintechs-brasil/agregadores-financeiros-vaio-viabilizar-a-monetizacao-de-dados-diz-campos-neto-em-evento-da-drumwave-projeto-esta-no-congresso/>
- 26 <https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=2401133>
- 27 Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros. <https://cnseg.org.br/conteudos/pdms>
- 28 Estudo sobre potencial brasileiro de seguros. https://www.fenacor.org.br/download/Apostila_Fenacor_Visao_Mercado_seguros.pdf
- 29 Estudo sobre crescimento das Insurtechs. <https://www.sonhoseguro.com.br/2023/09/cnseg-destaca-estudo-que-coloca-brasil-como-motor-das-insurtechs-na-ai/>
- 30 Estudo da FGV sobre OPIN. <https://fgviisr.fgv.br/sites/default/files/2023-03/Relatorio%20FGV%20-%20Impactos%20Economicos%20%281%29.pdf>
- 31 Vide seção Metodologia
- 32 Vide seção Metodologia
- 33 Pergunta realizada no método pesquisa quantitativa (envio de formulário – n=204): Você acredita que o Open Insurance será importante e trará consequências estruturais para o mercado segurador brasileiro?
- 34 Pergunta realizada no método pesquisa quantitativa (envio de formulário – n=204): Qual é a sua visão sobre como o Open Insurance, quando em pleno funcionamento, trará benefícios para o segurado brasileiro?
- 35 B2C está para Business to Consumer, ou seja, modelos de venda onde o cliente adquire o produto diretamente do provedor (financeiro); B2B2C está para Business to Business to Consumer, ou seja, trazendo para a fala do entrevistado um modelo de Seguradora > Corretor > Cliente
- 36 Texto sobre a evolução do Open Banking. <https://febrabantech.febraban.org.br/temas/open-finance/open-finance-fecha-a-40-milhoes-de-consentimentos>
- 37 Outro texto sobre a evolução do Open Banking. <https://febrabantech.febraban.org.br/temas/open-finance/nova-fase-do-open-finance-inclui-investidores>
- 38 Em fevereiro de 2023, um levantamento da Febraban mostrou que, no período de dois anos, já tinham sido ofertados 45 produtos e serviços aos clientes na área de Open Finance - <https://portal.febraban.org.br/noticia/3888/pt-br>
- 39 Pergunta realizada no método pesquisa quantitativa (envio de formulário – n=204): Quando você acha que o Open Insurance já trará algum tipo de consequência para o mercado brasileiro?
- 40 Conforme destacado em uma das entrevistas qualitativas, as SPOCs ainda precisarão passar pelo amadurecimento tecnológico que as Seguradoras passaram em termos de ambiente do OPIN;
- 41 Pergunta realizada no método pesquisa quantitativa (envio de formulário – n=204): Na sua opinião, quais são os principais desafios que o Open Insurance tem enfrentado e continuará a enfrentar para atingir o seu potencial máximo? Nesse caso, havia as seguintes opções de respostas: Gestão de Dados, Tecnológicos, Envolvimento do Corretor, Entendimento da Sociedade, Mudanças Regulatórias, Segurança de Informação, Não Sei e Outra. Foi possível escolher mais de uma opção.
- 42 Pergunta realizada no método pesquisa quantitativa (envio de formulário – n=204):
 - Como você qualifica o seu nível individual de conhecimento sobre o que é o Open Insurance?
 - Como você qualifica o nível de conhecimento dos profissionais do setor de seguros sobre o que é o Open Insurance?
 - Como você qualifica o nível de conhecimento dos consumidores de seguros sobre o que é o Open Insurance?
 - De um modo geral, como você avalia o atual grau de preparação tecnológica do setor de seguros com relação ao Open Insurance?
- 43 Pergunta realizada no método pesquisa quantitativa (envio de formulário – n=204):
 - Como você avalia o seu nível de conhecimento individual sobre o que é a SPOC?
 - Como você avalia o nível de conhecimento dos profissionais do setor de seguros sobre o que é a SPOC?
 - Como você avalia o nível de conhecimento dos consumidores de seguros sobre o que é a SPOC?
- 44 <https://www.infomoney.com.br/minhas-financas/primeira-spoc-pede-autorizacao-para-funcionar-qual-sera-o-impacto-para-o-consumidor-de-seguros/>
- 45 <https://www.openbanking.org.uk/how-open-banking-can-help-businesses/>
- 46 <https://investidor.estadao.com.br/ultimas/santander-sanb11-open-finance/>
- 47 Na pesquisa quantitativa, foi feito o seguinte questionamento: "Na sua opinião, o que poderia ser feito para acelerar a adoção do Open Insurance no Brasil? Nesse caso, havia as seguintes opções de respostas: Maior divulgação e conscientização sobre os benefícios do OPIN, Investir em Capacitação e Treinamento, menos mudanças regulatórias, mais exemplos práticos que mostrem agregação de valor do OPIN, Não Sei e Outra. Foi possível escolher mais de uma opção."
- 48 KYC = Know Your Customer
- 49 Pesquisa Febraban de Tecnologia Bancária, 2023. <https://csmarquivos.febraban.org.br/Arquivos/documentos/PDF/Pesquisa%20Febraban%20de%20Tecnologia%20Banc%C3%A1ria%202023%20-%20Volume%202.pdf>
- 50 Estudo sobre Open Finance, Capgemini. <https://www.capgemini.com/br-pt/resource/indice-de-maturidade-do-open-finance-no-brasil-2023/>
- 51 Diversos estudos da Capgemini demonstram a baixa maturidade do mercado segurador, inclusive o brasileiro, em termos de tratamento do dado do cliente. Esses estudos pode ser lidos na íntegra via website <https://worldinsurancereport.com/>
- 52 <https://cursos.insurtechbrasil.com/>

Sobre a Capgemini

A Capgemini é líder global em parceria com empresas para transformar e gerenciar seus negócios, aproveitando o poder da tecnologia. O Grupo é guiado todos os dias pelo propósito de liberar a energia humana por meio da tecnologia para um futuro inclusivo e sustentável. É uma organização responsável e diversificada de quase 360.000 membros de equipe em mais de 50 países. Com sua sólida herança de 55 anos e profunda experiência no setor, a Capgemini tem a confiança de seus clientes para atender a toda a amplitude de suas necessidades de negócios, desde estratégia e design até operações, alimentadas pelo mundo inovador e em rápida evolução da nuvem, dados, IA, conectividade, software, engenharia digital e plataformas.

O Grupo reportou em 2022 receitas globais de € 22 bilhões.

Get the future you want | www.capgemini.com

©2024 Capgemini

Todos os direitos reservados. Capgemini, seus serviços aqui mencionados e seus logotipos são marcas comerciais ou marcas registradas de suas respectivas empresas. Todos os outros nomes de empresas, produtos e serviços mencionados são marcas registradas de seus respectivos proprietários e são usados aqui sem intenção de violação de marca registrada. Nenhuma parte deste documento pode ser reproduzido ou copiado de qualquer forma ou por qualquer meio sem permissão por escrito da Capgemini.

Isenção de responsabilidade

As informações aqui contidas são de natureza geral e não se destinam nem devem ser interpretadas como aconselhamento profissional ou opinião fornecida ao usuário. Este documento não pretende ser uma declaração completa das abordagens ou etapas, que podem variar de acordo com os fatores individuais e as circunstâncias necessárias para uma empresa atingir qualquer objetivo comercial específico. Este documento é fornecido apenas para fins informativos; destina-se, exclusivamente, a fornecer informações úteis ao usuário. Este documento não é uma recomendação de nenhuma abordagem específica e não deve ser utilizado para abordar ou resolver qualquer assunto em particular. O texto deste documento foi originalmente escrito em português. A tradução para outros idiomas além do português é fornecida como uma conveniência para nossos usuários. A Capgemini Brasil se isenta de qualquer responsabilidade por imprecisões na tradução e de toda e qualquer representação e garantia de qualquer tipo.

Contatos Capgemini Brasil:

Renata Ramos
renata.ramos@capgemini.com

Gustavo Leança
gustavo.adriano@capgemini.com

