

Quase 40% dos brasileiros estão abertos a compartilhar os seus dados de transação de seguros e outros 40% considerariam compartilhar seus dados com outras companhias de seguros se isso significar melhores ofertas de serviços, segundo levantamento da consultoria. Relatório também destaca as oportunidades e desafios para seguradoras e corretoras e os novos modelos de negócios que podem surgir nos segmentos B2C e B2B com a introdução da SISS

Um amplo estudo da consultoria de estratégia e gestão Oliver Wyman traz um panorama da transformação que pode ocorrer no mercado de seguros com a chegada do Open Insurance. De acordo com a consultoria, o novo ecossistema, quando totalmente operacional, impactará positivamente o mercado de seguros no Brasil, ampliando e melhorando a oferta de produtos e serviços, ao permitir que o cliente compartilhe seus dados, de maneira segura e fácil, entre seguradoras e com sociedades iniciadoras de serviços de seguros.

“A expectativa é que o impacto seja maior nas linhas de produtos massificados, focados em pessoas físicas e pequenas empresas, e que os clientes tenham acesso a serviços mais customizados às suas necessidades e com condições mais vantajosas”, afirma a sócia da área de serviços financeiros da consultoria Oliver Wyman no Brasil, Laura Maconi.

A alta propensão dos brasileiros em adotar novas tecnologias e compartilhar dados, facilitará a adoção no Brasil. Uma pesquisa da consultoria Oliver Wyman com 3 mil brasileiros realizada neste ano, revelou que quase 40% estão abertos a compartilhar os seus dados de transação de seguros e outros 40% considerariam compartilhar seus dados com outras companhias de seguros se isso significar melhores ofertas de serviços.

“É importante destacar, no entanto, que a adoção do Open Insurance dependerá da operação exitosa do ecossistema (do ponto de vista tecnológico e de qualidade de dados), da boa experiência do usuário na jornada de consentimento e da capacidade do mercado de gerar valor aos clientes e comunicar os benefícios de forma efetiva”, ressalta a sócia da Oliver Wyman. Nesse sentido, segundo ela, alguns exemplos de soluções que poderão surgir são ferramentas aprimoradas de comparação de produtos de seguro; agregadores financeiros (de apólices de seguros e produtos bancários) e apólices de seguros inovadoras, mais adequadas às necessidades e perfil do cliente.

Desafios de implementação do Open Insurance -- tecnologia e qualidade dos dados

Na avaliação da executiva, a implementação do Open Insurance, similar à de Open Banking, traz desafios na sua implementação, sendo o principal dele o de tecnologia e qualidade dos dados, considerando o grau de complexidade da iniciativa e o curto prazo regulatório definido.

“Tanto a convenção responsável pela implementação precisa garantir que a documentação disponibilizada seja robusta e completa, para mitigar problemas de conexão e inconsistência de padrões entre participantes, quanto os próprios participantes precisarão investir em seus parques tecnológicos e capacidades analíticas para conseguirem se conectar ao ecossistema, compartilhar dados de boa qualidade de maneira fluida e transformar dados em soluções de valor agregado para os clientes”, diz Laura Maconi.

Ela ainda explica que a experiência do cliente em sua jornada de consentimento é um desafio adicional para o Open Insurance (maior do que para o Open Banking), que está sendo discutido pelo mercado e precisará ser superado para permitir ampla adoção dos clientes. “Na maioria dos casos, o consumidor não se relaciona de forma digital com sua seguradora -- diferentemente de um banco. As seguradoras precisarão criar uma área logada, que por vezes não existe, para realizar a autenticação do cliente ou alavancar parceiros confiáveis nesse processo. Por exemplo, instituições financeiras ou provedores de serviços de autenticação”, afirma.

Interoperabilidade entre Open Insurance e Open Banking -- oportunidades e desafios

A interoperabilidade entre o ecossistema do Open Insurance e o de Open Banking é uma grande oportunidade para que o cliente possa consolidar e gerenciar toda sua vida financeira (de forma mais ampla) em um único lugar. Porém, apresenta desafios significativos em termos de governança dos ecossistemas e tecnologia que precisam ser cuidadosamente planejados. A interoperabilidade só poderá começar após a implementação dos dois ecossistemas estar completa e a operação estável.

Os diferentes desafios e oportunidades para seguradoras, insurtechs e corretoras

De acordo com o estudo da Oliver Wyman, os players de mercado enfrentarão diferentes oportunidades e desafios neste novo ecossistema, tendo que inovar e melhorar a experiência do cliente para manter a competitividade.

Seguradoras e Insurtechs

Para as seguradoras e as insurtechs, as oportunidades são de fortalecimento do relacionamento com o cliente final, desenvolvimento de produtos inovadores, mais personalizados, a partir da melhor avaliação das necessidades e riscos de novos clientes.

Entre os desafios estão o investimento significativo para cumprir as exigências e extrair valor do Open Insurance. A concorrência baseada em preços também pode aumentar, comprimindo as margens e aumentando a propensão à troca de seguradoras ao longo do tempo. Existem também os riscos intrínsecos de maior exposição a riscos cibernéticos, vazamento de dados e responsabilidade legal associada a isso.

Corretoras de Seguros

Já para as corretoras de seguros as oportunidades são o acesso mais fácil a várias cotações de seguros, expansão de produtos e serviços oferecidos aos clientes, expansão geográfica e da base de clientes e digitalização da distribuição de apólices de seguro.

No campo dos desafios, estão os investimentos significativos para se tornar uma SISS (Sociedade Iniciadora de Serviço de Seguro), maior concorrência na distribuição de seguros (por exemplo, marketplaces) e desvantagem competitiva para corretoras que não se conectam ao ecossistema do Open Insurance (tornando-se uma SISS ou associando-se a uma).

Os novos modelos de negócios que podem surgir nos segmentos B2C e B2B com a SISS

De acordo com o relatório, ainda há dúvidas no mercado em torno do papel da SISS (Sociedades Iniciadoras de Serviço de Seguros), porém, a expectativa é que vários players (de dentro e de fora do mercado de seguros) irão se interessar em criar uma SISS. "Diferentes players podem se tornar SISS com objetivo de fortalecer seu posicionamento ou se inserir no ecossistema do Open Insurance, aumentando a concorrência e o valor agregado aos consumidores", diz a consultora.

Insurtechs seguradoras, corretoras de seguros, bancos, instituições iniciadoras de transação de pagamento (do Open Banking), varejistas, Big Techs, Superapps e provedores de tecnologia/ poderão ter interesse em se tornar SISS.

Entre os modelos de negócios propensos a emergir, no mercado B2C estão os **marketplaces de seguros** (oferecendo diversas opções de seguro e comparativos de preços) e **agregadores financeiros** (que permitirão aos clientes gerenciar todas as apólices de seguros e produtos bancários de forma centralizada - com recomendação de ofertas novas e mais personalizadas).

No segmento B2B, espera-se que surjam soluções "**SISS as a service**" (permitem que corretoras e canais de afinidade ofereçam seguros a seus clientes, sem precisar de licença e investimentos) e "**SISS as a bureau**" (que agregam dados do Opln e criam insights analíticos para seguradoras e outros participantes do ecossistema).

O relatório está disponível [aqui](#).

Fonte: Oliver Wyman, em 19.07.2022.