

***Instituições devem se preparar com antecedência para atender regulamentação técnica e usufruir dos benefícios do novo sistema, que promete revolucionar o mercado com produtos e serviços mais personalizados e competitivos***

Teve início, no mês de dezembro, a primeira fase do Open Insurance, elaborado pela Superintendência de Seguros Privados – Susep, órgão regulador nacional. O Sistema de Seguros Aberto é parte das mudanças trazidas pelo Open Finance e, por meio dele, dados relacionados a seguros, previdência complementar e capitalização poderão ser compartilhados, o que vai aumentar a competitividade no mercado com uma maior personalização de produtos e serviços e novas oportunidades de negócios. A implantação completa do novo sistema contempla três etapas e deve ser concluída até o mês de junho de 2023. A segunda etapa começou seu andamento no começo de setembro de 2022.

“É fundamental que as empresas se preparem com antecedência, para não ficarem em desvantagem em relação aos concorrentes. Aqueles que olharem tardiamente para o tema estarão menos preparados, não somente para o cumprimento da regulamentação, que é bastante criteriosa, mas também para aproveitar as oportunidades que se abrem. É uma mudança significativa e faz toda a diferença ter a mente aberta para entender esse movimento e se preparar para transformar a informação disponível em vantagem competitiva e, inclusive, monetizá-la”, orienta Kleber Santos, VP of Business Strategy do Grupo FCamara, consultoria de soluções tecnológicas e transformação digital.

**Protocolos buscam garantir segurança e privacidade**

Para integrar o Open Insurance, as empresas participantes precisam atender a diversos requisitos técnicos estabelecidos pela Susep, que buscam garantir segurança e privacidade na transmissão e recepção dos dados por meio de APIs abertas. Na fase 2, acontece o compartilhamento de informações pessoais dos clientes, sendo necessário também o consentimento dos consumidores.

“Para serem transmissoras de dados, seguradoras e outras participantes precisam implementar Gestão de Consentimento. Apenas com a permissão dos clientes, os dados podem ser compartilhados. Os consumidores poderão definir o escopo de informações que podem ser transmitidas e o prazo de validade dessa autorização. Tudo isso deverá ser rigorosamente respeitado e controlado, conforme os protocolos definidos pelo órgão regulador”, explica o executivo.

Para ser um receptor de dados, por sua vez, Santos explica que, além de ter todo o sistema de transmissão implantado e homologado pela Susep, é necessário criar uma interface visual de solicitação de consentimento e desenvolver um conjunto de comunicação com as instituições do ecossistema, para validar e receber informações como URL de redirecionamento, endereços/rotas de APIs de comunicação e certificados.

“Essas providências técnicas são requisitos impostos a todas as participantes que pretendem integrar o Open Insurance. Contudo, é importante esclarecer que essas medidas permitirão o recebimento apenas de dados brutos. Cada receptora terá que desenvolver sua própria estratégia de inteligência para fazer um uso assertivo e otimizado dessas informações, que de fato permita abrir novas oportunidades e um posicionamento mais competitivo”, ressalta.

**Sistema impulsiona tendências em produtos e tecnologias**

A dinâmica gerada pelo Open Insurance será acompanhada de desafios, como novos processos de aceitação e precificação do risco, em função do compartilhamento de dados de fidelidade, pontualidade e sinistralidade, além da disponibilização de portais ou aplicativos adequados que permitam a boa usabilidade dos dados compartilhados. Santos aponta que a tecnologia terá peso importante nesse cenário, oferecendo soluções para um uso estratégico das informações.

“Haverá acesso aos dados dos clientes da concorrência e aos dados dos próprios concorrentes, relacionados a seus produtos, serviços e taxas aplicadas. Cruzando essas informações, fica muito mais fácil enxergar como um novo produto deve nascer para ser mais estratégico e competitivo, com taxas mais agressivas, graças à melhor apuração do risco, e como atuar para fidelizar a carteira de clientes. O que prevejo é que, graças a recursos tecnológicos e técnicas avançadas de data analytics, teremos um aumento significativo de comercialização de microsseguros, coberturas pontuais de curto prazo e personalização de produtos conforme necessidade específica do segurado, proporcionando melhor experiência e eficiência para o cliente final, o que representa uma completa inovação nesse modelo de negócio, avalia.

Segundo o executivo, contar com o apoio de empresas especializadas pode potencializar o aproveitamento das novas possibilidades. “Estamos preparados para apoiar as organizações que queiram participar dessa mudança e, assim como já ocorreu no Open Finance, o Grupo FCamara desenvolveu um acelerador que atenderá todos os requisitos tecnológicos e regulatórios para transmissão e recepção de dados, com o qual ajudaremos seguradoras e outras instituições no acesso às informações e aos benefícios que o Open Insurance trará”. A empresa oferece extremo conhecimento sobre o diretório e características de utilização necessárias para transformar os negócios com a velocidade que o momento requer.

Por último, o executivo aponta que o cliente, além de ser beneficiado por produtos e serviços mais customizados e taxas mais atrativas, também terá acesso a uma melhor experiência de consumo. “A jornada do cliente será desburocratizada, podendo ser um fluxo 100% digitalizado, com meios de pagamento inovadores e maior facilidade na ativação e vigência das apólices, que poderá ser imediata à contratação. Transações como compras, cancelamento ou abertura de sinistros serão feitas online, com o cliente à frente de toda tomada de decisão e enxergando com mais clareza quais produtos são aderentes ao seu perfil e às suas necessidades”, finaliza.

#### **Sobre o Grupo FCamara**

O Grupo FCamara é um ecossistema de tecnologia e inovação que potencializa a transformação dos negócios ao prover desenvolvimento e soluções tecnológicas orientadas aos resultados dos clientes, com alta especialização e atuação nos principais players do mercado de varejo, saúde, seguros, banking, indústria de transformação entre outros. Após imersão no Vale do Silício, fundou sua própria Corporate Venture, que já lançou diversas startups com foco B2B. [Saiba mais.](#)

**Fonte:** Flavia Pisani, em 20.09.2022