

Diretor da Susep forneceu um panorama atual e esclareceu questões sobre compartilhamento de dados, portabilidade entre apólices, o corretor diante da SPOC e outras

Renato Barbosa (mestre de cerimônia), Nuno David (mediador), Airton Almeida (palestrante) e Marcio Batistuti (presidente do CVG-SP)

Não são poucas as dúvidas do mercado de seguros em relação ao Open Insurance, que já entrou em sua segunda fase de implantação. Para trazer mais luz ao tema, o CVG-SP promoveu um debate sobre o Open Insurance (Opin) com a participação especial do diretor da Susep, Airton Almeida, na terceira edição do Café CVG-SP, realizado no dia 26 de março, no Novotel Jaraguá, em São Paulo (SP), com o apoio da MAG Seguros.

“O Café CVG-SP foca no conteúdo relevante e a sua realização vem ao encontro do propósito do CVG-SP de conectar o mercado, já que reúne profissionais de diversos segmentos”, disse o presidente do CVG-SP, Marcio Batistuti, diretor Comercial da MAG Seguros. Para o diretor de Relações com Mercado do CVG-SP, Renato Barbosa, o tema Open Insurance é um dos mais importantes, atualmente, para o mercado. “Esta é uma grande oportunidade de elucidar o assunto”, disse.

Sob a mediação de Nuno David, diretor Estatutário Comercial e Marketing da MAG Seguros, que nos últimos dois anos tem se dedicado a estudar o Opin, o debate iniciou com a apresentação de Almeida sobre os principais pontos do novo sistema. Dentre os benefícios, um dos principais é a “cidadania financeira”, que promove a inclusão de novos consumidores e facilita o acesso a produtos adequados e preços compatíveis.

Segundo Almeida, o Opin está centrado no consumidor, prevendo a segurança e privacidade dos seus dados. O sistema opera em uma estrutura básica, nos moldes do Open Finance, que comporta

seguradoras dos segmentos S1 e S2 (maior porte), corretores, clientes, sandbox, SPOC e outros, além da própria Susep. “Os clientes de seguradoras continuam tendo acesso aos canais tradicionais, inclusive o canal corretor”, disse.

A estrutura foi organizada para promover a interoperabilidade do seguro com o banking. “Significa que os participantes do Open Insurance terão acesso aos dados dos clientes do Open Banking e vice e versa. É uma estrada de mão dupla”, disse. Almeida apontou, ainda, outros benefícios, como a possibilidade de os clientes utilizarem parte de suas reservas do plano de previdência como garantia de crédito.

Dados pertencem ao cliente

No escopo de participantes do Opín estão as seguradoras, as entidades de previdência complementar abertas e as sociedades de capitalização. Além das seguradoras dos segmentos S1 e S2, as demais poderão participar como voluntárias, no momento, com direito à reciprocidade, isto é, oferecem seus dados e recebem os dados das outras. Também está neste escopo a SPOC (Sociedade Processadora da Ordem do Cliente).

A SPOC substitui o corretor de seguros? A resposta de Almeida para esta questão recorrente é não. “Muito pelo contrário. A SPOC é uma corretora digital que faz a estruturação e harmonização dos dados, utilizando inteligência de dados, para ajudar o corretor na venda de produtos. Também ajuda seguradoras, previdências privadas e empresas de capitalização a criarem produtos específicos para as novas demandas, a partir da entrada de dados”, disse.

Iniciado em 2021, o Opín deverá concluir, em abril, a fase dois, que prevê o compartilhamento de dados pessoais. Segundo Almeida, nesta fase, qualquer pessoa poderá autorizar determinada seguradora e corretora a acessarem seus dados não sensíveis, que serão protegidos por um duplo fator de autenticação, seguindo as regras de cibersegurança. Na terceira fase haverá a portabilidade entre apólices.

Segundo o diretor da Susep, o compartilhamento de dados depende da vontade do cliente. “Se ele quiser compartilhar os dados de sua apólice na seguradora A apenas com a B, sem que outras tenham acesso, é possível, porque os dados pertencem ao indivíduo”, disse, acrescentando que a autorização tem validade de 12 meses.

Em números atualizados, o diretor informou que a Susep contabiliza 72 empresas participantes; 58 APIs definidas, que já receberam 8 milhões de chamadas e 1 SPOC credenciada. “Não tenho dúvida de que a interação promovida pelo Opín ajudará cada vez mais brasileiros a terem um seguro básico, lembrando que apenas 20% da população possuem seguro de vida”, disse.

SPOC não concorre com corretor

Durante o debate, respondendo perguntas de Nuno David e da plateia, Almeida destacou os benefícios do Opín para os corretores, que, segunda sua previsão, serão 100% digitais. “O corretor terá acesso aos dados bancários do cliente, conhecerá sua evolução patrimonial e poderá oferecer mais produtos”, disse. Ele afirmou, ainda, que não haverá “invasão” dos bancos na seara do seguro, já que as seguradoras também terão acesso a dados de correntistas.

O mediador Nuno David refletiu que diante do esforço e dos custos envolvidos na captação de novos clientes, pode se tornar desmotivador permitir o compartilhamento desses dados no mercado. Por outro lado, entrar no ecossistema do Open Finance pode ser vantajoso. “Existem muitos clientes bancarizados que não possuem seguro. Então, este é o caminho mais curto e rico em dados para chegar nesse público”, disse.

Almeida não apenas concordou, como também acrescentou que as seguradoras precisam capacitar seus corretores, que somam 150 mil espalhados em 4,5 mil municípios. Com tamanha capilaridade, ele sugeriu aos corretores que ousem e conheçam seus clientes. “Faz tempo que o corretor não

tem mais medo de perder seu cliente, até porque ele não é dono do cliente. A ideia é mantê-lo, oferecendo inovações e soluções úteis”, disse.

Respondendo a uma pergunta da plateia, Almeida esclareceu que os corretores não são obrigados a se registrarem em uma SPOC. Segundo ele, caso queira constituir uma SPOC, o capital exigido está em torno de R\$ 1 milhão, porém, será preciso investir em inteligência de dados. “A SPOC é uma corretora, mas não deve ser vista como mais uma intermediária, porque não concorrerá com o corretor, mas facilitará a integração de dados”, disse.

No encerramento do evento, Nuno David manifestou sua convicção de que o Opin promoverá uma nova estruturação do mercado. Ele e Almeida elogiaram a iniciativa do CVG-SP de promover o debate. “É muito importante que o mercado se engaje nessa discussão que resultará no aumento cidadãos segurados”, disse o mediador. Almeida concordou e acrescentou: “Não tenham medo, criem grupos de discussão, precisamos no engajar”, disse.

O CVG-SP concluiu o evento com a entrega de placas de novas associadas para duas empresas. Representando a insurtech Azos, associada desde junho de 2023, André Azevedo recebeu a placa de benemérita entregue pelo presidente Marcio Batistuti. Ele também entregou uma placa de sócia-parceria para o diretor Renato Barbosa, que é titular da R&D Life Corretora de Seguros, associada em março de 2024.

Fonte: Márcia Alves, em 28.03.2024