

A evolução do Open Insurance tende a ampliar o papel consultivo dos corretores de seguros, que passam a atuar não apenas na contratação de apólices, mas também na gestão das informações e da carteira de proteção de seus clientes. Essa foi uma das principais mensagens apresentadas pelo vice-presidente da Fenacor e delegado representante do Sincor-SP na Federação, Manuel Matos, durante a sessão privada “Identidade, consentimento e contratação digital: o novo tripé de confiança do Open Insurance”, realizada no dia 21 de julho pela ZapSign.

Especialista em tecnologia aplicada ao desenvolvimento do mercado de seguros e autor do livro *Da Intermediação à Infraestrutura – A Distribuição de Seguros e a Arquitetura da Confiança na Era dos Dados*, Matos participou do encontro ao lado de Getúlio Santos, CEO e cofundador da ZapSign, para discutir como a transformação digital e a evolução regulatória estão remodelando a distribuição de seguros no Brasil.

Ao abrir a conversa, Getúlio Santos destacou que o Open Insurance representa um avanço importante para o consumidor ao ampliar a transparência e a capacidade de comparação entre produtos e serviços. Segundo ele, a evolução da infraestrutura digital fortalece a competitividade do mercado e permite que o segurado tome decisões mais bem informadas, considerando não apenas preços, mas também coberturas e adequação ao seu perfil de risco.

Durante o debate, Matos explicou que o Open Insurance vai muito além do compartilhamento de dados entre empresas. Na prática, trata-se de uma infraestrutura que permite ao próprio segurado acessar, organizar e compreender todas as informações relacionadas à sua proteção securitária, sempre mediante consentimento e em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Segundo o especialista, essa mudança fortalece o papel do corretor, que passa a oferecer uma consultoria ainda mais qualificada ao cliente. “O papel do corretor continua sendo reduzir a assimetria de informações. Com o Open Insurance, ele passa também a oferecer ao cliente uma visão integrada da sua carteira de seguros, identificando lacunas de proteção e oportunidades de melhoria.”

Outro ponto destacado foi que a confiança continuará sendo o principal diferencial competitivo da corretagem, agora apoiada por novas ferramentas digitais. Para Matos, o corretor que conquistar a confiança e o consentimento do cliente estará em condições de prestar um serviço mais completo, acompanhando toda a carteira de seguros do consumidor e oferecendo recomendações mais assertivas de acordo com seu perfil de risco.

O especialista também explicou que o Open Insurance está sendo implementado por etapas e que a chamada segunda fase, voltada à consolidação das informações sobre as apólices dos consumidores, já começa a dar origem às primeiras soluções práticas para o mercado. A expectativa é que a evolução desse ecossistema amplie gradualmente a oferta de novos serviços para segurados, corretores e seguradoras.

Entre os temas debatidos por Manuel Matos e Getúlio Santos esteve a interoperabilidade entre sistemas, considerada um dos pilares da nova infraestrutura do setor. Segundo Matos, a adoção de padrões comuns de comunicação permitirá maior integração entre os participantes do mercado, simplificando processos, aumentando a eficiência operacional e proporcionando uma melhor experiência ao consumidor. Já Getúlio destacou que a interoperabilidade não significa impor um único modelo tecnológico, mas estabelecer regras que permitam a comunicação entre diferentes plataformas, favorecendo um ecossistema mais aberto, integrado e eficiente.

Durante a conversa, Matos também ressaltou que o Brasil ocupa posição de destaque na implementação de iniciativas como Open Insurance e Open Finance, graças ao modelo que combina regulação, tecnologia e proteção aos direitos dos titulares dos dados.

Ao encerrar sua participação, o vice-presidente da Fenacor reforçou que acompanhar essa

transformação tecnológica deixou de ser uma opção para os profissionais da corretagem e passou a representar uma oportunidade concreta de fortalecer o relacionamento com os clientes e ampliar o valor da consultoria prestada. “O corretor de seguros aprimora sua prestação de serviços nas duas direções: amplia a confiança do cliente e passa a oferecer uma gestão mais eficiente da carteira de seguros. Isso não tem preço.”

Fonte: Sincor-SP, em 22.07.2026