

**Aplicação das práticas de inovação aberta no mercado de seguros cria novos e assertivos produtos e serviços, mas também deve ampliar a concorrência**



*Robert Hufnagel é especialista em seguros de Responsabilidade Civil, diretor da Casualty Assessoria e Consultoria de Seguros e associado da Alper Consultoria em Seguros*

O mercado já vinha com profundas transformações e a pandemia somente acelerou. Um exemplo disso é a visão de Open Insurance, conceito totalmente novo para o mercado.

A Susep colocou em Consulta Pública, no dia 22 de abril, minutas de Resolução e de Circular para regulamentação do Sistema de Seguros Aberto – o Open Insurance. O prazo para apresentação de sugestões à autarquia vai até o dia 25 de maio deste ano.

Segundo definição da Susep, Open Insurance é o “compartilhamento padronizado de dados e serviços por meio de abertura e integração de sistemas no âmbito dos mercados de seguros, previdência complementar aberta e capitalização”.

Com o Open Insurance, a autarquia age em seu foco de modernização e simplificação do mercado de seguros e aplica no setor a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados). A Lei, que já está em vigor, garante a cada pessoa o direito à portabilidade dos seus dados, podendo demandar ao seu fornecedor de produtos ou serviços que forneça os seus dados a outros fornecedores, sempre de forma consentida.

Assim como o termo insurtech trouxe para o mercado de seguros a tendência de modernização dos bancos com as fintechs, o Open Insurance deriva do movimento Open Banking. Open Banking, ou Sistema Financeiro Aberto, de forma prática, traz autonomia para o cliente do banco sobre os seus dados financeiros, que decidirá quando e com quem quer compartilhá-los. Esse compartilhamento se dará de forma padronizada, entre instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil e que ocorrerá através da integração de plataformas e infraestruturas tecnológicas das instituições participantes. O Open Banking permite usar os dados dos clientes para oferecer produtos e serviços financeiros que atendam melhor as suas necessidades.

No mercado de seguros, o Open Insurance aplica as práticas de inovação aberta, por meio do fornecimento de serviços e dados a parceiros, comunidades e startups, a fim de criar novos serviços, aplicativos e modelos de negócios inovadores. Em webinar sobre o tema realizado no dia 04 de maio, a Susep defendeu como benefícios do Open Insurance: alinhamento ao Open Banking; cidadania financeira; estímulo à inovação e concorrência; agilidade, precisão e conveniência; segurança e privacidade; atendimento centrado no consumidor.

A Fase I – Open Data – contempla disponibilização de dados de canais de atendimento e produtos disponíveis; a Fase II – Compartilhamento de Dados Pessoais – envolve cadastro de clientes e representantes, movimentações dos clientes relacionadas a produtos, e registros de dispositivos eletrônicos; e a Fase III – Efetivação de Serviços – chega às etapas de contratação, endosso, resgate ou portabilidade, pagamento de sorteio, aviso de sinistro e outros.

Há diferença entre os dados abertos de seguros (dados das sociedades supervisionadas pela Susep; abertos ao público; disponíveis por meio de APIs; desenvolvimento de marketplace), e os dados pessoais de seguros (dados individuais do cliente; necessário consentimento do cliente; compartilhamento com outra sociedade participante do ecossistema). Além desses há ainda os serviços relacionados a seguros (diversos serviços com foco em melhorar a experiência do consumidor).

É uma grande onda de mudanças, assim como a Circular 621, publicada em fevereiro, que acaba com os seguros padronizados e o processo de aprovação da autarquia para cada produto criado, dando liberdade às seguradoras para oferecer seguros personalizados de acordo com as necessidades dos clientes. A Circular 621 pode ser benéfica ao proporcionar modernização e simplificação na comercialização, mas traz desafios na medida em que os consumidores vão precisar de uma venda ainda mais consultiva por parte dos corretores, pela gama de possibilidades de combos e coberturas que podem ser agregados em uma única apólice.

O compartilhamento dos dados favorece a criação e oferta de produtos mais assertivos aos clientes segurados, mas tende a ampliar a concorrência tanto para corretores quanto para seguradoras, com a entrada de novos players interessados na versatilidade dos produtos.

**Fonte:** RUCO, em 06.05.2021