

Por Felipe Sambatti Crema (\*)

Com a consulta pública aberta no dia 22 de abril, a SUSEP dá o pontapé inicial para a implantação do **“Open Insurance”** no Brasil. A iniciativa deverá provocar mudanças profundas no mercado segurador, de previdência aberta e capitalização no País. Esse importante marco converge com a iniciativa capitaneada pelo Banco Central para a criação de um ambiente que concentrará toda a vida financeira dos usuários em um futuro próximo, o denominado *“Open Finance”*.

O mercado de seguros é um dos mais antigos e tradicionais do País, sendo caracterizado, segundo a CNseg, por uma intervenção exagerada por parte do Estado normatizador e fiscalizador, chegando, em muitos casos, a inibir a criatividade e a liberdade de atuação das empresas do setor ao longo dos anos.

Foi a partir da Constituição Federal de 1988 que o setor passou a se transformar, “buscando pôr fim à cultura burocratizante e paternalista que vigorava até então”. Esse processo de transformações tornou-se mais intenso nos últimos anos, culminado com a recente liberação de clausulados dos seguros de danos pela SUSEP, além de inúmeras outras iniciativas que visam dar mais transparência sobre os produtos, serviços e tarifas cobradas dos clientes.

A evolução das medidas adotadas pela SUSEP, sua convergência com a Lei Geral de Proteção de Dados e as iniciativas do Bacen com o *“Open Banking”* – que inclusive já vislumbrava a participação do setor em sua 4ª fase – indicavam que o mercado caminhava para uma maior integração, colocando o cliente como parte central. Mas em termos práticos, o que o *“Open Insurance”* traz de oportunidades e ameaças?

A resposta a essa pergunta varia conforme o prisma pelo qual analisamos o conceito. Para o cliente, foco principal da iniciativa dos reguladores, há muito o que ganhar. Além da maior transparência em relação aos produtos, serviços e comissões, a possibilidade de uma maior competição entre os fornecedores e prestadores de serviço pode, enfim, trazer a tão desejada redução nas tarifas e prêmios pagos. Além do acesso a produtos e serviços mais adequados às suas necessidades, restrições e objetivos.

Para os planejadores financeiros e corretores de planos de previdência, o principal ganho é o acesso às informações do cliente – especialmente a visão global de seus investimentos, despesas e receitas – ferramenta essencial para a boa execução de seu ofício e para a oferta de produtos e serviços mais adequados às necessidades e objetivos dos consumidores. As entidades de previdência, por sua vez, ganham maior visibilidade e acesso aos clientes ainda pouco afeitos aos benefícios dos planos abertos. Essa maior visibilidade traz grandes oportunidades para um mercado ainda tímido e emerge como um dos momentos mais relevantes para a indústria desde a portabilidade dos planos de previdência.

Já as seguradoras, enfrentam uma mistura de oportunidades e ameaças. Pelas características do mercado nacional, observamos dois grupos distintos: o das seguradoras que fazem parte de grandes conglomerados financeiros, e as demais seguradoras. Para o primeiro grupo, há uma ameaça potencial decorrente da eliminação de uma importante barreira de entrada a novos *players*: o acesso à informação. Por outro lado, a sua capilaridade, o controle de mercado e o poder de barganha que possuem asseguram um certo conforto neste primeiro momento. As seguradoras que souberem ler o mercado, evoluir ao longo do tempo e promover as inovações necessárias para os seus negócios, certamente se beneficiarão com o *“Open Insurance”*. Através da plataforma poderão aumentar ainda mais a sua distribuição e refinar seus modelos e produtos, firmando parcerias com as empresas de dados e tecnologia.

As demais seguradoras, muitas delas grandes grupos internacionais que acabam tendo uma participação pequena ou focada em nichos específicos no mercado, terão a oportunidade de trabalhar sua principal limitação: a distribuição de produtos. O acesso aos dados das demais

seguradoras e, principalmente, dos clientes potenciais, permitirão ajustar seus produtos, preços e condições contratuais. Este detalhe tem especial relevância nos produtos massificados, onde a diferenciação é pequena e pouco perceptível aos consumidores.

Parcerias com *insurtechs* e empresas centralizadoras de informação têm grande potencial de alavancar os negócios e trazer um certo protagonismo no mercado. Não podemos esquecer, também, que com a liberação dos clausulados e a ampla experiência desses players internacionais, as possibilidades para o mercado e para os clientes são muitas.

Com certeza, os maiores beneficiados com a evolução dos mercados são as *insurtechs* e empresas de tecnologia e processamento de dados. Com o acesso ao bem mais valioso da atualidade, a informação, essas empresas têm o potencial de revolucionar o mercado. Exemplo recente do poder dessas empresas é a atuação do WhatsApp Pagamentos no mercado indiano. Com a parceria firmada com os maiores bancos para incluir pessoas de baixa renda ou que habitam as zonas rurais ao sistema financeiro do país, oferecendo produtos como micro-empréstimos, seguros e pensões, obtiveram resultados expressivos. No Brasil, onde o mercado segurador ainda é relativamente pequeno e concentrado em um extrato específico da população, podemos vislumbrar através desse exemplo, o impacto que as mudanças promovidas pelo “*Open Insurance*” trarão.

Por fim, mas não menos importante, temos o player que vem enfrentando grandes mudanças em sua atuação e se vê diante de grandes desafios decorrentes das mudanças na legislação e do próprio mercado: o corretor de seguros. Aqui, a exemplo do que observamos com as seguradoras, temos dois grupos distintos. As grandes corretoras, geralmente especializadas em ramos específicos que dominam ou que, pelas características dos produtos que comercializam e pelo capital que possuem, terão baixo impacto, pelo menos em um primeiro momento. Essas características darão tempo para se ajustarem às novas condições do mercado e investirem nas inovações necessárias para se manterem competitivas.

O corretor tradicional e de menor porte, por sua vez, certamente será o mais impactado e é o que corre maior risco com as mudanças que vêm sendo promovidas. Para este, o caminho não é outro senão buscar se especializar, tornando-se o consultor que os clientes buscam e o especialista de risco que as seguradoras desejam. Parcerias com empresas de tecnologia que possam fornecer as informações necessárias para o exercício de suas funções e/ou que ampliem a divulgação de seus serviços, serão chave para o sucesso. Seu papel e sua função deverão continuar se transformando à medida que o mercado evolui.

Em suma, o “*Open Insurance*” se apresenta como um evento cercado de expectativas e possibilidades para todos os participantes do mercado. Neste novo cenário que emerge, terá sucesso quem souber identificar as oportunidades e se adaptar rapidamente às mudanças e às novas condições que se apresentarão.

(\*) **Felipe Sambatti Crema** é formado em Administração de Empresas e Comércio Exterior pela Universidade Mackenzie, e em Ciências Contábeis, pela FIPECAFI, pós-graduado em Finanças Corporativas e Investment Banking, pela FIA, CFA Candidate Level III. Crema tem longa experiência no mercado financeiro, com passagens pelo asset management do Unibanco, área de riscos e controles internos no Itaú-Unibanco, além de gestão de carteiras de crédito PJ no Citibank.

**Fonte:** Conhecer Seguros, em 18.05.2021