

ANÁLISE DE MERCADO
DO OPEN INSURANCE:

DESAFIOS, OPORTUNIDADES E ESTRATÉGIAS

1ª rodada de atualização do estudo
que apontou caminhos em negócios
e tecnologia para liderar a era do
Open Insurance no Brasil

Janeiro/2023

SUMÁRIO

Prefácio	3
Introdução	5
Atualização dos Dados	6
Impacto temporal do OPIN	6
Cenários estratégicos	7
Desenvolvimento dos ramos	8
O conhecimento e o preparo tecnológico em relação ao OPIN	9
Observatório de Mercado	10
Nasce o Open Finance	10
A inclusão do corretor no Open Insurance e mudanças nas SISS	11
Análise das tendências	13
a) Lucro das seguradoras não cairá	14
b) Novidades no mercado	14
c) Distribuição mais diversificada	15
Conclusão	16
Metodologia	18
Agradecimentos	19

PREFÁCIO



Em junho de 2022, lançamos um estudo inédito sobre o Open Insurance (OPIN) no Brasil. Esse fato ocorreu pouco mais de um ano depois da primeira minuta de resolução publicada pela SUSEP sobre o tema, em abril de 2021.

Até aquela nossa publicação, o assunto ainda trazia muitas dúvidas e desconfortos, algo natural quando se trata de uma novidade dessa magnitude. Com a expectativa de promover uma grande mudança no mercado brasileiro de seguros, conforme foi comprovado em nossa pesquisa¹, o OPIN virou *top trend* do setor. Dezenas de *webinars* se propuseram a explicar quais seriam os impactos desse movimento no mercado nacional, todos, é claro, a partir da ótica pessoal de quem abordava o tema. Mas havia diversas incertezas sobre o que se tornaria fato e o que ficaria apenas como especulação.

Embasado em pesquisas de campo e análises teóricas, nosso estudo inicial buscou jogar luz nessa escuridão, apresentando as visões de grandes executivos e, ao mesmo tempo, tangibilizando-as, com o objetivo de dar mais clareza ao que ocorreria no mercado.

A título de brincadeira, afirmávamos que o estudo trazia “profecias autorrealizáveis”. Ou seja: se os executivos, na condição de líderes do mercado, achavam que algo iria acontecer, então, havia, mesmo, enormes chances de que a teoria se tornasse realidade, simplesmente, pelo poder de ação de seus vocalizadores. A conclusão não está equivocada, e, de fato, acreditamos nela.

No âmago do estudo, havia outro elemento importante: a ideia de criação de indicadores que pudessem monitorar a evolução do OPIN no Brasil, uma iniciativa única, não só aqui, mas, também, no mundo, dado o protagonismo brasileiro em relação ao assunto.

Agora, estamos realizando a primeira atualização desses indicadores e analisando o que mudou ao longo de seis meses, desde a nossa primeira publicação.

Entretanto, a partir de maio de 2022, novos fatos começaram a surgir no mercado, e gostaríamos de chamar sua atenção para eles, pelo impacto que têm trazido à trajetória do tema no país. São eles:

1

Em maio de 2022, o Banco Central e a SUSEP emitiram a Resolução Conjunta nº 5², que abordava a interoperabilidade do Open Finance. A partir daquele momento, os próprios órgãos reguladores deixaram de usar os nomes Open Insurance e Open Banking, passando a utilizar apenas Open Finance. Nessa realidade futura, com previsão de início das discussões em fins de 2023, os bancos poderão trabalhar os dados de seguros dos seus (não) clientes, e as seguradoras, por sua vez, terão condições de receber e trabalhar os dados bancários dessas pessoas. Os impactos da mudança prometem ser muito maiores do que os provocados pelo OPIN e pelo Open Banking, separadamente. Mas isso é assunto para um outro estudo.

2

Em outubro de 2022, com a Resolução nº 450, a SUSEP alterou as resoluções basilares do OPIN (nº 415/21 e nº 429/21), revogando alguns incisos e parágrafos. Entre as principais mudanças, estão as seguintes:

- a. explícita inclusão do corretor no OPIN;
- b. produtos de grandes riscos se tornam facultativos;
- c. mudança das Sociedades Iniciadoras de Serviços de Seguros (SISS) para Sociedades Processadoras de Ordem do Cliente (SPOC);
- d. alinhamento do início das fases 2 e 3 para março de 2023.

É nesse novo e dinâmico contexto que realizamos uma atualização dos indicadores do primeiro estudo, de junho de 2022. Não há como negar que alguns resultados nos surpreenderam. Mas recomendamos a você que leia o conteúdo e tire suas conclusões.

É importante deixar claro que, devido à recente publicação da Resolução nº 450, determinados impactos não estão refletidos na opinião dos respondentes desta versão. As SPOC ainda serão chamadas de SISS, uma vez que essa era a nomenclatura utilizada no momento da realização da pesquisa de campo.

Veremos, em 2023, quando da segunda atualização, quais serão os novos resultados.

Gostaríamos de ressaltar que o estudo tem objetivos amplos e ambiciosos. Assim, desejamos que seja mais do que um estudo pontual. Com ele, queremos oferecer uma ferramenta de trabalho estratégica para a atualização contínua dos diversos *stakeholders* do mercado de seguros, entre eles a SUSEP, seguradoras, resseguradoras, entidades, insurTechs, corretores, investidores e prestadores de serviços.

Por fim, não poderíamos concluir sem agradecer os participantes da pesquisa, bem como o apoio e os comentários recebidos de pessoas e instituições ligadas ao setor de seguros.

Boa leitura!



Gustavo Leança

Líder de Soluções para Seguros
na Capgemini Brasil



Francisco Galiza

Mestre em Economia (FGV) e Catedrático pela
ANSP na cadeira "Ciências Econômicas do Seguro"



INTRODUÇÃO

Indicadores atualizados e novos públicos

No primeiro semestre de 2022, a Capgemini realizou um estudo pioneiro sobre o Mercado de Open Insurance no Brasil¹, em parceria com o consultor Francisco Galiza, por meio do qual buscou desenvolver indicadores para avaliar e prever a evolução do assunto no cenário nacional.

No segundo semestre de 2022, os indicadores foram atualizados em novas rodadas de pesquisa, o que possibilitou não somente comparar os resultados no intervalo de seis meses, mas também testar a consistência das primeiras conclusões.

Na segunda rodada, foram entrevistados 78 profissionais do mercado de seguros (27% a mais do que na primeira), incluindo respondentes novos e participantes da primeira publicação.

É importante ressaltar, contudo, que a quantidade de respondentes “repetidos” não chegou a 20% da amostragem da nova versão. Isso significa, portanto, que houve grande renovação entre aqueles que se propuseram a participar do levantamento.

Outra novidade foi a extensão da pesquisa para agentes com atuação indireta no setor de seguros, como as consultorias e os prestadores de serviços. As conclusões obtidas serão vistas no Capítulo 2 deste relatório. Já no Capítulo 3, denominado “Observatório de Mercado”, há a análise econômica e estratégica de alguns fatos recentes ocorridos no mercado, e que merecerão comentários específicos. Por fim, o Capítulo 4 apresenta a conclusão dos principais pontos aqui discutidos.

78

profissionais de seguros participaram da pesquisa, 27% a mais do que no estudo original



ATUALIZAÇÃO DOS DADOS

Impacto temporal do OPIN

Assim como na primeira publicação do estudo, um dos questionamentos feitos às lideranças executivas foi sobre o prazo esperado para a ocorrência de impactos do Open Insurance no país. A ideia era, e continua sendo, entender se o OPIN trará consequências ao mercado brasileiro e, se sim, a partir de quando isso acontecerá. Naquela versão, 68% dos respondentes afirmaram acreditar que os impactos ocorreriam a partir de 2024 (para 38%, já em 2024; e, para 30%, em 2025 e além).

Na pesquisa atual, observou-se uma mudança de percepção dos agentes em relação ao momento de impacto do Open Insurance. Agora, a expectativa

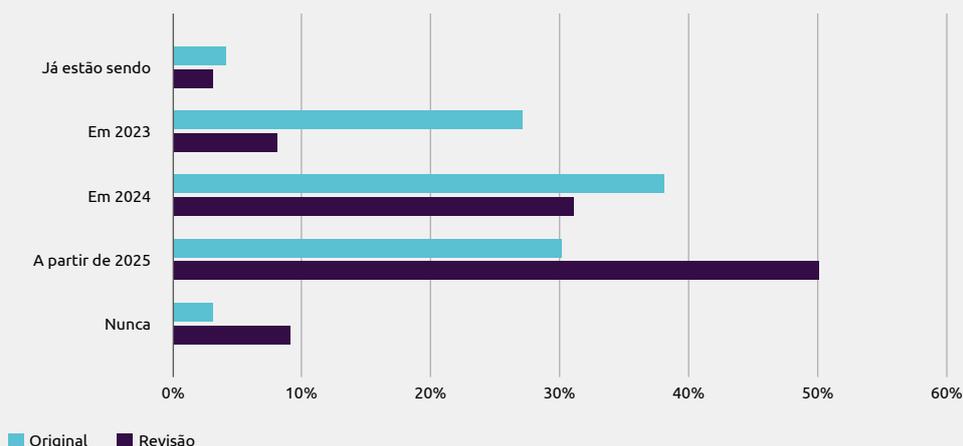
maior é a de que os efeitos só começarão a ser percebidos a partir de 2025, com 50% das respostas nessa direção. Se somarmos essas opiniões às que veem os impactos já em 2024, teremos um universo de mais de 80% dos respondentes, o que evidencia uma mudança clara nas expectativas do mercado.

Outro dado que chama a atenção é o aumento da descrença sobre a evolução do tema. Na primeira pesquisa, 3% dos respondentes consideraram que o OPIN nunca traria impactos. Na nova rodada, tal percepção já é de quase 10%.

No Gráfico 1, abaixo, temos as respostas de agora e as de seis meses atrás.

50%
dos respondentes atuais acreditam que o OPIN trará impactos somente a partir de 2025; na versão anterior essa percepção era de 30% dos entrevistados

Gráfico 1. Quando os impactos do Open Insurance serão sentidos?



Cenários estratégicos

A exemplo do que aconteceu na primeira pesquisa, na revisão do estudo, foi perguntado quais seriam, então, os potenciais impactos do OPIN, oferecendo-se aos participantes a

escolha de graduar sua resposta entre cinco opções (de “discordo plenamente” a “concordo plenamente”) as 13 afirmações formuladas, conforme abaixo:

Quais foram os principais impactos do Open Insurance?

Coloque a sua opinião sobre as afirmações ao lado, considerando cinco opções: não sei, discordo completamente, discordo, concordo e concordo completamente

- ▶ A SUSEP terá mais instrumentos para controlar o mercado.
- ▶ Canais de distribuição serão mais diversificados.
- ▶ Consumidores ficarão mais satisfeitos.
- ▶ Haverá aumento de receita do setor de seguros.
- ▶ Haverá aumento do vazamento de informações de clientes.
- ▶ Haverá diminuição da concentração no setor.
- ▶ Haverá exclusão de clientes nesse novo modelo.
- ▶ Haverá menos fidelidade às marcas do segmento.
- ▶ Haverá novas seguradoras no setor.
- ▶ Haverá novos produtos de seguros.
- ▶ Haverá uma maior quantidade de segurados.
- ▶ Lucro das seguradoras irá cair.
- ▶ Preços de seguros ficarão mais baixos.

Abaixo, seguem afirmações que obtiveram maior quantidade de concordância por parte

dos respondentes, ou seja, as que apresentaram grande relevância estatística nas respostas:

Para a maioria dos agentes, o Open Insurance irá gerar novos produtos e atrairá novas seguradoras, além propiciar distribuição mais diversificada de produtos

Tabela 1. Consequências Estratégicas mais Relevantes – Open Insurance



79%

dos entrevistados acreditam que o lucro das empresas não vai cair



77%

acham que novos produtos serão desenvolvidos



77%

creem que não haverá exclusão de clientes



74%

preveem que os canais para a distribuição de seguros serão mais diversificados



73%

entendem que haverá o surgimento de novas seguradoras



76%

consideram que a SUSEP terá mais instrumentos de controle

Em resumo, a maioria dos agentes acredita que o Open Insurance irá gerar novos produtos e atrairá novas seguradoras, além de uma distribuição de produtos mais diversificada.

Por outro lado, foram descartadas as hipóteses segundo as quais os lucros das seguradoras irão cair com a implementação do OPIN e consumidores serão excluídos do novo modelo. Tal

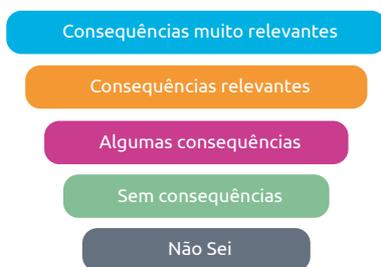
receio aparece em alguns textos internacionais, como o da European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA)⁴, mas sem correspondência com os dados do levantamento brasileiro. Outra consequência esperada pelos agentes, e que não havia tido relevância na pesquisa anterior, foi a de que a SUSEP também terá mais instrumentos para controlar o mercado⁵.

Desenvolvimento dos ramos

Outro tema interessante do primeiro estudo – e, agora, também presente na revisão – foi o questionamento sobre quais ramos de seguros serão mais impactados pela utilização do Open Insurance.

Na pesquisa original, foram informados sete tipos de negócios: Automóvel, Saúde, Grandes Riscos, Massificados, Vida, Prestamista e Previdência. Agora, na segunda versão, por sugestões surgidas nas apresentações do primeiro estudo, foram acrescentados mais dois negócios: Capitalização e Rural. Tal como no texto original, houve cinco opções de resposta na revisão:

Tabela 2. Escala de Relevância do OPIN



Para cada ramo exposto no gráfico foram consideradas as respostas nas quais os participantes indicaram que haverá consequências “muito relevantes” ou “relevantes” do OPIN no negócio

(opções 1 e 2 da lista). Tal situação está representada no Gráfico 2, com os dados do texto original e os da revisão.

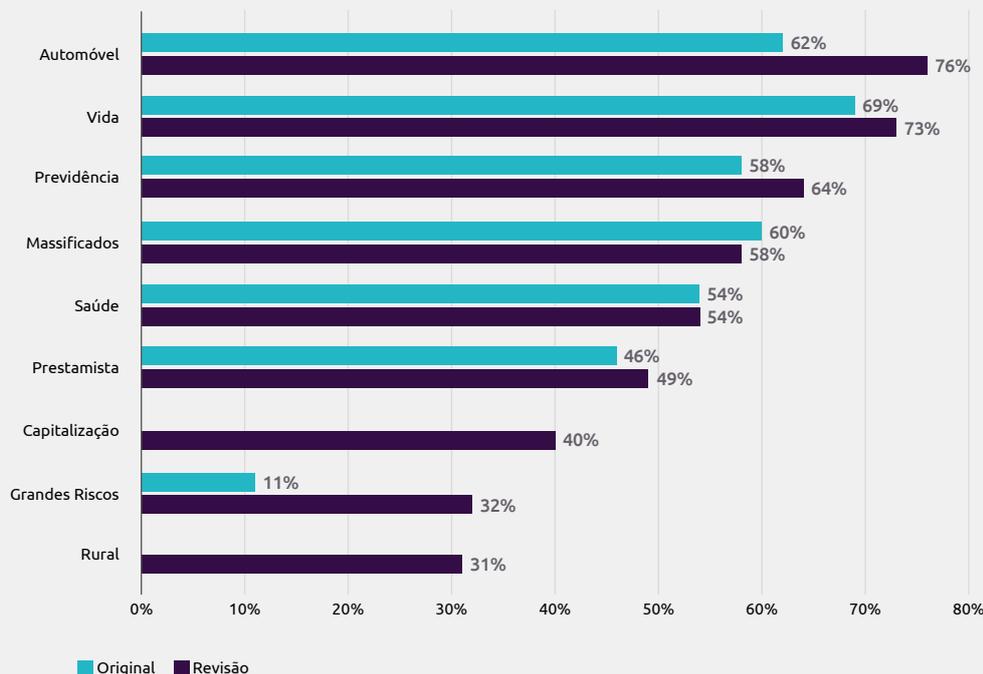
De modo geral, as percepções foram bem similares às de seis meses atrás para negócios como Massificados, Prestamista e Saúde⁶. Em relação ao setor de Massificados, por exemplo, 57% dos entrevistados opinaram que o OPIN trará impactos para o produto, resultado bem próximo dos 60% registrados no estudo anterior.

A revisão do estudo mostrou haver uma visão otimista dos respondentes quanto à implementação do OPIN. A exceção ficou para os produtos Grandes Riscos, Rural e Capitalização – apenas entre 30% e 40% dos entrevistados acreditam que o Open Insurance trará impactos positivos a esses três negócios. Particularmente, em relação ao segmento Grandes Riscos, é possível que o resultado mude para pior nas próximas medições como consequência da não obrigatoriedade concedida pela Resolução nº 450.

Por outro lado, os ramos Automóvel e Vida permanecem como aqueles de maior potencial para serem impactados, com o ramo Auto, inclusive, tendo ultrapassado o negócio Vida nesta edição da pesquisa. Nesse *ranking*, Previdência pulou da 4ª para a 3ª colocação, superando o negócio Massificados.

Na opinião dos executivos, Automóvel, Vida, Previdência e Massificados serão os segmentos mais afetados pelo OPIN, apenas com algumas trocas de posição entre eles na comparação dos estudos

Gráfico 2. Consequências Relevantes nos Ramos – OPIN

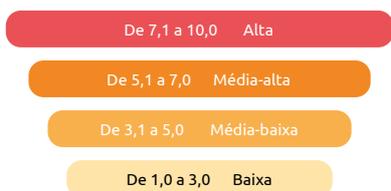


O conhecimento e o preparo tecnológico em relação ao OPIN

Na primeira versão do estudo, uma das dimensões avaliadas foi o conhecimento dos participantes sobre o OPIN e seus elementos, como as SISS, e sobre o grau de preparo tecnológico das empresas para as mudanças.

A pesquisa solicitou aos respondentes que dessem uma nota de 1 a 10 (da pior para a melhor condição) em relação ao seu nível de conhecimento sobre o assunto e o preparo tecnológico do setor. Uma tabela de qualificação foi criada para facilitar a classificação das respostas, conforme se vê abaixo:

Tabela 3. Qualificação das Respostas



Na versão original do estudo, para o assunto “conhecimento da sociedade brasileira em relação ao OPIN”, o resultado foi 2,7 (o que o colocou no critério de avaliação “baixa”). O nível de conhecimento dos profissionais do setor sobre os impactos do OPIN ficou no patamar “média-alta” (5,3). O grau de informação sobre as SISS alcançou a nota 4, o que a colocou na categoria “média-baixa”⁷, e, por último, a preparação tecnológica das seguradoras ficou com nota 5,3 (“média-alta”).

Na atualização da pesquisa, repetimos as mesmas quatro perguntas do primeiro estudo. As médias das 78 respostas atuais estão mostradas na Tabela 3, que traz também os dados de seis meses atrás para possibilitar comparação.

Tabela 4. Análise - Média - Conhecimento e Preparo

Média dos Indicadores	Estudo Original 1º Semestre de 2022	Revisão 2º Semestre de 2022
Conhecimento da sociedade sobre o OPIN	2,7	2,4
Conhecimento dos profissionais sobre o OPIN	5,3	5,2
Preparo tecnológico do setor	5,3	5,3
Conhecimento sobre as SISS (atualmente, SPOC)	4,0	4,2



Este estudo reforça a expectativa de impacto nos produtos Auto, Vida, Massificados e Previdência, que devem apresentar maior concorrência, novos produtos, serviços e meios de distribuição.



Gustavo Leança
Líder de Soluções para Seguros na Capgemini Brasil

Como se observa aqui, os resultados das duas pesquisas são bem similares, mesmo com seis meses de diferença entre elas e a renovação de quase 80% dos respondentes.

Percebe-se, por exemplo, que a preparação tecnológica do setor de seguros para se adaptar ao Open Insurance recebeu os mesmos 5,3 pontos (classificação “média-alta”, pelo critério aqui usado). Tal resultado impressiona pela repetição, mas também por mostrar que o setor, hoje, ainda não se sente completamente preparado para operar no novo ambiente.

Já o fato de o entendimento/conhecimento em relação às SISS (atualmente, SPOC), elemento básico do novo cenário, ter alcançado a nota 4,2 (qualificação “média-baixa”) sinaliza haver um bom espaço para que o assunto seja mais bem divulgado. Aqui, mais uma vez, a similaridade com o resultado do primeiro semestre de 2022 deixa evidente uma coerência nas respostas.

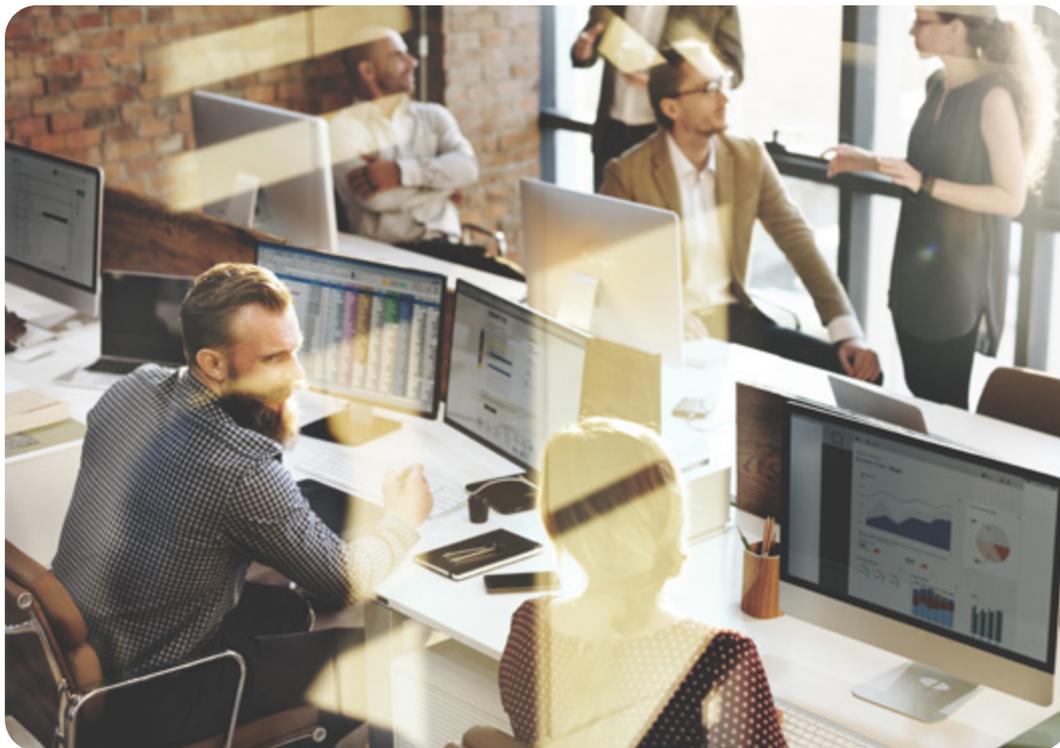
A pesquisa mais recente mostrou também existir um potencial de crescimento para a comunicação sobre o Open Insurance com o setor de seguros (nota 5,2, avaliação “média-alta”, mas bem próxima da faixa “média-baixa”) e com a sociedade (nota 2,4 pontos, categoria “baixa”).

Cabe ressaltar, como já havia sido apontado no primeiro estudo, que, com tais níveis de conhecimento tanto do setor quanto da sociedade, será difícil implementar com sucesso o OPIN.

Em resumo, a principal conclusão deste item é a de que, em seis meses, desde a primeira versão do estudo, não houve praticamente nenhum progresso significativo no que se refere ao entendimento sobre o Open Insurance e o preparo tecnológico do setor para atuar na nova realidade.

Nova versão da pesquisa reafirmou a importância de se reforçar a comunicação do OPIN à sociedade e ao mercado

Com a implementação do Open Finance, o desenvolvimento do setor de seguros estará cada vez mais ligado ao segmento bancário



OBSERVATÓRIO DE MERCADO

Nasce o Open Finance

Em um texto explicativo à sociedade, a SUSEP definiu o Open Insurance nos seguintes termos:

“O Open Insurance, ou Sistema de Seguros Aberto, é a possibilidade de consumidores de produtos e serviços de seguros, previdência complementar aberta e capitalização permitirem o compartilhamento de suas informações entre diferentes sociedades autorizadas/credenciadas pela SUSEP, de forma segura, ágil, precisa e conveniente. Para entregar esses benefícios ao consumidor, o Open Insurance operacionaliza e padroniza o compartilhamento de dados e serviços por meio de abertura e integração de sistemas, com privacidade e segurança.”⁹

Além do conceito de Open Insurance, há também o de Open Banking, que trata, de forma análoga, do setor bancário.

De certa maneira, tais projetos andaram de forma independente nos últimos anos, sem que um impactasse no outro. Ao longo de 2022, porém, ocorreu uma mudança estratégica importante em relação a essas duas iniciativas. De forma mais incisiva, houve a ampliação da abordagem original, com a aplicação do conceito Open Finance.

Eis o que diz o texto de apresentação divulgado pelo Banco Central:¹⁰

*“O Conselho Monetário Nacional (CMN) aprovou Resolução que lança oficialmente o projeto Open Finance. Essa ação reforça a evolução do modelo brasileiro do Sistema Financeiro Aberto, que passará de uma iniciativa tradicional de Open Banking puramente voltada para dados e serviços relacionados a produtos bancários tradicionais para configurar-se como uma estratégia mais ampla, abarcando dados sobre outros serviços financeiros como de credenciamento, câmbio, investimentos, **seguros e previdência** (destaque do autor).”*

O Open Finance trará consequências importantes para todo o ecossistema financeiro. Em primeiro lugar, facilitará ao público uma maior compreensão sobre o que é um modelo aberto de informações.¹¹ Outro resultado é que, agora, mais do que antes, o desenvolvimento do setor de seguros estará ligado intrinsecamente ao segmento bancário.

Com o advento do Open Finance e a consequente padronização das APIs de troca de dados entre os *players* desses mercados, os bancos poderão solicitar os dados de seguros de seus (não) clientes. A atuação na direção contrária também será verdadeira, com as seguradoras aptas a solicitar os dados bancários de seus clientes ou *prospects*.

O efeito imediato desse intercâmbio fluido de dados será a potencialização de ofertas de seguros pelos agentes bancários, por meio de suas seguradoras ou de *marketplaces* financeiros. A ação possibilitará a clientes bancarizados entrar, pela primeira vez, no mercado segurador.

Pelo lado das seguradoras, ter acesso aos dados bancários significará, entre outras conquistas, conhecer, de forma inédita, a saúde e os hábitos financeiros dos seus clientes – o potencial de uso vai desde uma melhor análise

de crédito até a identificação de movimentações financeiras que possam remeter a novas ofertas de seguros.

O impacto será grande, mas ainda há o que ser amadurecido. Em primeiro lugar, porque o Open Banking e o Open Insurance estão em estágios bastante diferentes de evolução. Além disso, as discussões sobre a integração que juntará os dois sistemas só serão retomadas no fim de 2023, conforme a resolução que o estabeleceu.



A integração Open Banking-Insurance trará impactos importantes na dinâmica desses mercados e maiores do que movimentos separados causariam. Poderemos ver, futuramente, super apps com soluções de ponta a ponta para o cliente.



Renata Ramos

Vice-presidente para Seguros na Capgemini Brasil

A inclusão do corretor no Open Insurance e mudanças nas SISS

Desde a primeira minuta da circular sobre o Open Insurance, em abril de 2021, três temas incomodavam alguns *players* do mercado de seguros. As questões eram as seguintes:

- 1. O curto espaço de tempo de implementação, que impunha custos e desafios diversos às seguradoras.**
- 2. A figura das Sociedades Iniciadoras de Serviços de Seguros (SISS), concebida para dinamizar a experiência digital do Open Insurance, por meio de *dashboards* e outros serviços a serem iniciados diretamente pelo consumidor.**
- 3. A ausência do corretor: principal canal distribuidor do mercado brasileiro e responsável pela grande maioria dos negócios (de 85% a 90%), segundo estimativas, mas ausente das minutas e circulares definitivas que regulavam o OPIN.**

Depois de muitas discussões, inclusive judiciais e políticas¹², foi publicada, em outubro de 2022, a Resolução nº 450, com o objetivo de corrigir esses três pontos e dar uma resposta ao mercado. Abaixo, um breve resumo dessa resolução, sem a pretensão de ser exaustivo na descrição do assunto:

- ▶ Alinhamento do prazo de implementação das fases 2 e 3 para março de 2023¹³.
- ▶ Alteração do nome SISS para SPOC (Sociedade Processadora de Ordem do Cliente) e exclusão do trecho que indicava a possibilidade dessa nova entidade ser uma representante do cliente, conforme a Resolução nº 415/21.
- ▶ Inclusão, explícita, da figura do corretor¹⁴, por meio do artigo 8.

É interessante, contudo, chamar a atenção para três pontos:

a) Mesmo nas resoluções anteriores (nº 415/21 e nº 429/21), em nenhum momento, o corretor estava excluído do OPIN; ele, somente, estava omitido. Ou seja: sem ser citado explicitamente. Além disso, os maiores empecilhos para a entrada dos corretores no ambiente *open* – as exigências regulatórias e a necessidade de patrimônio mínimo – não foram alterados.¹⁵ Visando contornar essa dificuldade, em dezembro de 2022, a Fenacor (Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros) anunciou a criação da Infraestrutura Brasileira de Proteção a Riscos (IPR-Brasil). Tal projeto será feito em parceria com a ENS (Escola de Negócios e Seguros) e o Ibracor (Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta). Essa nova entidade vai disponibilizar diversas soluções, ferramentas e plataformas tecnológicas para que o corretor de seguros

esteja preparado para as novas exigências do mercado, incluindo o Open Insurance. Nesse sentido, pode-se considerar que é o início da formação da primeira SPOC (Sociedade Processadora de Ordem do Cliente) do país, conforme a legislação citada. O objetivo é que a entidade entre em funcionamento a partir de 2023.¹⁶

b) Além dos corretores, a SPOC pode ser “instituição iniciadora de transação de pagamento”, personagem proveniente do Open Banking e que, de alguma maneira, acelera a integração prevista pelo Open Finance.

c) A alteração da nomenclatura “Sociedades Iniciadoras” (SISS) para “Sociedades Processadoras de Ordem” (SPOC) evidenciou a necessidade de mudança no papel desse intermediário, que passaria de protagonista para a condição de mero “processador” de uma ordem recebida. Do ponto de vista prático, contudo, a SPOC continua com capacidade para realizar os movimentos de contratação, endosso, renovação etc., mesmo sem a presença de um corretor, uma vez que tais processos podem ser realizados por “instituições iniciadoras de transações de pagamento”.





Por meio de mais este estudo, a Capgemini reforça sua liderança na divulgação de conhecimento prático para o mercado de seguros, demonstrando tendências e apresentando uma visão estratégica dos próximos passos a serem tomados pelas seguradoras. Além disso, assumimos o pioneirismo nas discussões sobre o Open Finance no Brasil.



Roberto Ciccone

Vice-presidente para Serviços Financeiros na Capgemini Brasil

Análise das tendências

Um dos principais resultados do primeiro estudo sobre o Open Insurance foi a identificação das possíveis tendências no seguro brasileiro em função da implementação do modelo Open. Ou seja: o que poderá mudar, ou não, quando o OPIN estiver em pleno funcionamento. Vale dizer que, tanto nas entrevistas do primeiro estudo quanto nas respostas da revisão atual, os agentes do setor se posicionaram de forma bastante enfática sobre o assunto.

Como já foi dito (veja Tabela 1, na página 7), são esperadas seis tendências, no médio e longo prazos, como consequência direta da implementação do mercado aberto de seguros. Para este observatório, selecionamos quatro delas, pela possibilidade de acompanhamento de seus indicadores de maneira objetiva. São elas:

- ▶ “Lucro das seguradoras não cairá”
- ▶ “Haverá novos produtos”
- ▶ “Haverá novas seguradoras”
- ▶ “Distribuição mais diversificada”

As demais (“Não haverá exclusão de segurados” e “SUSEP terá mais instrumentos de controle”) serão acompanhadas pontualmente, e de forma qualitativa.

De qualquer modo, será oportuna uma avaliação dessas tendências relacionada ao desenvolvimento do Open Insurance no país. Tal evolução deverá estar presente em futuros relatórios.

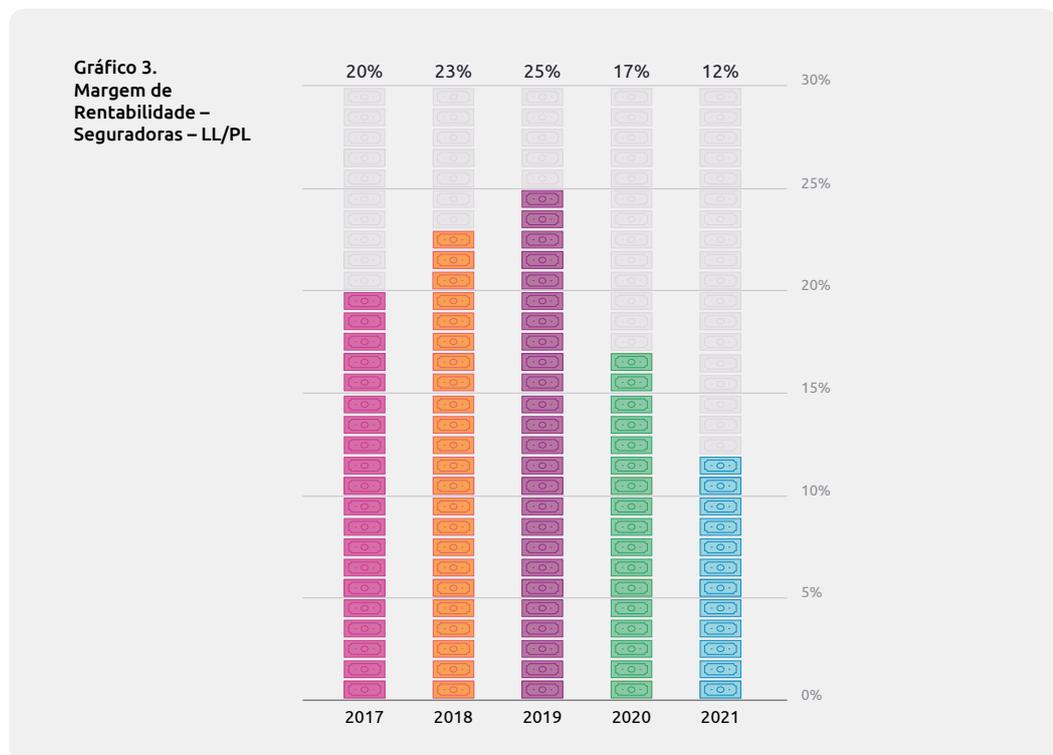
Lucro das seguradoras não cairá

Quando se olha para a lucratividade das seguradoras, nos últimos anos, constata-se uma queda nos índices em 2020 e 2021, conforme registra o Gráfico 3. Em relação a 2022, mesmo com dados ainda provisórios, já se percebe uma recuperação dos resultados, que voltaram ao padrão histórico do segmento.

Tal comportamento atípico (queda na rentabilidade e, depois, recuperação), aconteceu,

principalmente, por causa da pandemia, que provocou, nos momentos sanitários mais críticos, queda na taxa de crescimento dos prêmios.

Neste momento, ainda não é possível avaliar os efeitos do modelo Open no Brasil, até porque, em seguros, o segmento está em fase pré-operacional. Será preciso esperar mais pelos efeitos das medidas para que se possa analisar com mais consistência a hipótese de rentabilidade maior ou menor.



Uso de tecnologia e o surgimento de InsurTechs impulsionaram o desenvolvimento de novidades no mercado de seguros no Brasil e no mundo

Novidades no mercado

De modo geral, o mercado de seguros sempre foi criativo no desenvolvimento de produtos e na busca de novas soluções para satisfazer os clientes. Ao longo da história, diversas iniciativas se mostraram muito bem-sucedidas, como o VGBL, o Seguro Saúde e o Seguro Garantia.

A quantidade de empresas também evoluiu, mas, talvez, de uma forma irregular. Houve momentos em que a entrada de novas companhias foi mais forte; em outros, porém, o setor se mostrou mais fechado.¹⁷ Ou seja: na história de 200 anos do seguro brasileiro, muita coisa aconteceu.

Nos últimos cinco anos, o mercado gerou muitas novidades, e em níveis superiores aos registrados anteriormente. Isso ocorreu por dois motivos. O primeiro deles foi a expansão do uso de tecnologia no ambiente global de seguros, resultando, por exemplo, no surgimento das InsurTechs e de empresas relacionadas.

No Brasil, esse movimento não tem sido diferente. Em 2021, o relatório “Diretório InsurTechs”, da Escola de Negócios e Seguros, registrou nada menos do que 120 novas empresas, muitas delas, inclusive, atuando como seguradoras.¹⁸

Outro motivo foi a instituição do *sandbox*, modelo legal criado pela SUSEP e que vem

facilitando a atuação de empresas novas e menores no segmento.¹⁹ A ideia, aqui, é a criação de um ambiente experimental para testes de projetos inovadores, com os agentes usufruindo de flexibilizações na regulamentação. Como consequência, 32 novas seguradoras anunciaram desejo de participação.

Já em relação às empresas tradicionais do setor, o movimento foi muito menos acelerado, com expansão de 74 para 80 no total de organizações com faturamento positivo no período 2016-2021, segundo o estudo “Ranking das Seguradoras”.²⁰

Isso significa que o surgimento, nos últimos anos, de novas empresas e novos produtos no

setor segurador brasileiro se deu como consequência desses dois fatores, mas sem uma ligação direta com o Open Insurance.

É muito provável que, quando o mercado de seguros aberto estiver funcionando de uma forma mais ativa no país, essa nova opção de negócios será um estímulo a mais para o setor, resultando na entrada de outros investidores, principalmente, de alguns que nunca trabalharam diretamente com seguros^{21 22}.

Eis uma tendência que já aparece em outros países na área de Open Banking. Mas, neste momento específico, deve-se dizer que a influência do Open Insurance no comportamento de novas empresas e produtos ainda é pequena.

Distribuição mais diversificada

A diversificação nos canais de distribuição deverá ser uma das consequências principais do Open Insurance. No Brasil, estimativas indicam, por exemplo, que de 85% a 90% dos seguros são feitos por meio do canal “corretor”. É possível, porém, que as novas empresas, muitas delas, sem tradição direta no mercado ou compromissos anteriores, busquem também modelos inéditos de distribuição, utilizando as ferramentas proporcionadas pelo Open Insurance, igualmente inovadoras.

A Circular nº 450 planta uma semente importante para essa diversificação, a partir do momento que permite que as SPOCs sejam representadas por instituições iniciadoras de transações de pagamento, um elemento do Open Banking atual e que possibilitará a empresas intensivas em tecnologia oferecer serviços de seguros e criar novos meios de distribuição do seguro.

Por meio dessas instituições, cria-se o arcabouço regulatório adequado para que *marketplaces* financeiros controlados por empresas regulamentadas pelo Open Finance ofereçam soluções completas a seus clientes: de investimento, crédito, conta-corrente e seguros, e processem ordens diretas do cliente, como contratação, endosso e renovação. Dessa maneira, o mercado brasileiro reforça a sua característica histórica de busca por modelos de distribuição diversificados.²³



CONCLUSÃO

Seis meses após a realização da pesquisa original da Capgemini sobre Open Insurance no Brasil, essa revisão traz temas importantes para a análise e a reflexão de todos.



O avanço do Open Finance e a estagnação de alguns indicadores do OPIN

Um destaque do período foi o fortalecimento do conceito de Open Finance. O mercado de seguros está agora alinhado a uma abordagem maior, junto do Open Banking. Contudo, o OPIN, em si, perdeu celeridade em alguns de seus indicadores, em parte devido às alterações de prazo de entrada e às mudanças em sua estrutura.

Para se ter uma ideia desse cenário, de uma pesquisa para a outra, houve aumento de sete pontos percentuais (de 3% para 10%) no grupo dos que consideram que o OPIN não trará mais impactos para o setor. Também ficou evidente o deslocamento das expectativas de impacto de 2024 para 2025.

A integração com o Open Banking, que forma o Open Finance, traz, porém, desafios importantes às seguradoras. Os bancos são *players* de grande capacidade analítica e de relacionamento com o cliente. A partir do Open Finance, eles conseguirão buscar em suas bases clientes “bancarizados”, mas não segurados, e, assim, realizar ofertas em *marketplaces* financeiros, consolidando-se como importantes canais de distribuição. Esse movimento também abre espaço para a entrada de empresas de outros setores, desde que reguladas pelo Open Finance e intermediadas pelas SPOCs.

Uma das potenciais consequências é também o surgimento de super apps que busquem ofertar, num mesmo local, diversas soluções financeiras para os clientes.²⁴

Os impactos do Open Insurance estão mais claros

Como mostra o estudo, os agentes do setor de seguros fazem uma leitura bastante clara e objetiva das consequências do Open Insurance para a sociedade e o segmento. A proximidade entre os percentuais consolidados na pesquisa original e na revisão é um sinal de amadurecimento do setor em relação ao tema.

A incompreensão continua

Uma constatação importante, e preocupante, surgida do texto original foi o baixo nível de clareza dos respondentes sobre alguns temas, como o nível de conhecimento da sociedade a respeito do Open Insurance e de entendimento do setor sobre as SISS/SPOC.

Tal lacuna de informação permaneceu após seis meses. Cabe reconhecer, de forma transparente, que, para o sucesso pleno do Open Insurance, uma estratégia de comunicação deverá ser implementada em algum momento.

O desafio para o canal corretor continua o mesmo

Ter a figura do corretor explícita na Resolução nº 450/22 foi uma iniciativa louvável do órgão regulador, e que pode gerar um alento psicológico aos profissionais, ainda que diversos desafios permaneçam os mesmos. Para muitos corretores, fazer parte do OPIN continuará sendo uma possibilidade muito distante e impraticável se não houver fatos novos no modelo.

Este, que é o maior canal de distribuição no Brasil, e, assim deverá permanecer por bom tempo, precisará se transformar, assumindo papel mais consultivo na venda do seguro, bem como ser visto pelo consumidor como “conveniente”²⁵. Portanto, evoluir em tecnologia e em capacidade de análise de dados será crucial para o sucesso desses profissionais.

Da mesma forma, estar próximo das novas gerações de compradores e entender seus comportamentos serão essenciais para que os corretores se mantenham relevantes num futuro em que as “fontes confiáveis de informação” dos novos clientes estarão nas redes sociais e na internet.

Dados, dados e mais dados: o segredo do sucesso

Agora que a primeira fase do OPIN entrou no ar (em dezembro de 2021) e a segunda está mais madura, com previsão de entrada em março de 2023, as seguradoras precisam deslocar sua atenção da parte regulatória para a estratégica – da construção das APIs para o desenvolvimento da competência analítica sobre como trabalharão os dados disponíveis no Open Insurance em seus movimentos de ataque e defesa.

Tal ação não é trivial, uma vez que o OPIN dará às seguradoras acesso a dados nunca trabalhados por elas de maneira *on-line* e dinâmica. Usualmente, as incumbentes do mercado estão bastante acostumadas a trabalhar com dados históricos para precificar riscos, mas o Open traz a oportunidade de agregar dados “quase” em *real-time*. Os efeitos colaterais são intensos, impactando, dentre outras coisas, as ferramentas de precificação e análise. Além disso, muitas empresas do setor ainda não têm uma visão “360 graus” de seus clientes, o que dificulta um entendimento claro sobre rentabilidade mais ampla.

Nesse novo cenário, trabalhar os dados com sucesso será a chave para o êxito (ou o fracasso) de muitas seguradoras.

É necessário enxergar o OPIN como oportunidade, não como peso regulatório

O “jogo de forças” que deu origem à Resolução nº 450 ajudou a fazer com que 10% dos entrevistados do estudo passassem a desconsiderar a possibilidade de impacto do OPIN no mercado. Além disso, começaram a vê-lo como algo que trará mais ferramentas de controle para a SUSEP, ou seja, um fardo regulatório.

A visão que enquadra o movimento como peso e não como oportunidade pode ser um erro estratégico. A abertura dos dados não é uma “jabuticaba brasileira”, como muitos tendem a acreditar, mas, sim, um movimento global cada vez mais poderoso, e que já pode ser visto nitidamente em continentes como a Europa, onde o movimento aberto está indo muito além do mercado bancário e de seguros²⁶.

Segundo dados do Open Banking (PSD2) Fintech Tracker da Capgemini, 20% dos bancos que enxergaram o Open Banking como oportunidade foram capazes de monetizar seus dados e desenvolver novos modelos de negócio, diferenciando-se dos concorrentes.

As interfaces baseadas em API são a porta de entrada para novos modelos de comercialização, como o seguro incorporado (*embedded insurance*) e as vendas em *marketplaces*, que prometem ser grandes canais de disponibilização de seguros.

78

executivos de empresas seguradoras, corretoras, InsurTechs, resseguradoras, entidades e prestadores de serviços responderam essa pesquisa, que foi realizada em setembro e no início de outubro de 2022



METODOLOGIA

Assim como no texto original, esta revisão foi baseada em duas abordagens distintas e complementares.

A primeira consistiu numa análise teórica do Open Insurance. A partir daí, foi feita consulta bibliográfica detalhada sobre o que tem sido publicado a respeito do assunto no Brasil e no mundo. Com isso, foram avaliadas tendências e analogias desse mercado.

A segunda abordagem foi a realização de pesquisa com agentes do mercado de seguros no país e que operam (ou irão operar) com o Open Insurance: seguradoras, grandes corretoras, InsurTechs, resseguradoras, entidades representativas e, como já foi dito anteriormente, desta vez, contou-se com a participação de prestadores de serviços do mercado de seguros.

A partir desses dois caminhos, foi possível ter uma abordagem mais sólida sobre o segmento. Realizada entre setembro e início de outubro de 2022, a pesquisa obteve respostas de 78 executivos.



No Brasil, aos poucos, o mercado de Open Insurance está ganhando aceleração, com novos fatos e novas medidas a cada momento. Nesse sentido, um acompanhamento do processo é fundamental para que todos os agentes envolvidos tenham sucesso. Vejo que um estudo como esse ajuda na tomada de decisões de forma mais apurada.



Francisco Galiza

Mestre em Economia (FGV), catedrático pela ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência) na cadeira “Ciências Econômicas do Seguro”

AGRADECIMENTOS

Em um trabalho deste porte, alguns agradecimentos precisam ser registrados, em particular, aos participantes da pesquisa pela cessão de seu tempo.

Como se pode observar, uma parte importante do estudo consistiu nesse levantamento. Com isso, foi possível constatar as expectativas e avaliações atuais dos principais agentes do setor.

Visando não ocupar muito o tempo dos entrevistados, o questionário foi sucinto e objetivo, com perguntas de múltipla escolha de caráter institucional e uma abordagem estratégica do segmento.

Todas as respostas individuais foram confidenciais, e as informações só foram divulgadas neste texto, em termos agregados. Mais uma vez, agradecemos o apoio.

Gostaríamos, também, de destacar as áreas e as equipes que participaram da composição e da entrega da atualização do estudo sobre o Open Insurance para o mercado de Seguros no Brasil, em especial, Karina Orlandi e Eduardo Baltazar.

Autores



Roberto Ciccone

Vice-presidente para Serviços Financeiros na Capgemini Brasil

Com mais de 30 anos em consultorias globais como Capgemini, Everis/NTTData, IBM e SAP, além de mais de 20 anos com sólida vivência em serviços financeiros, nos principais bancos e seguradoras no Brasil, América Latina e Europa, Ciccone atua em transformação, eficiência operacional e competitividade, estratégia, reengenharia, CX, inteligência analítica, implantação de pacotes e plataformas, aplicações e infraestrutura, além de ser professor de MBA em Seguros na ENS e em Banking na FIA-USP. Formado em Engenharia Mecatrônica (POLI-USP), com especialização em Administração pela Fundação Vanzolini, MBA em Business Integration pela UFRJ e MBA em Banking pela FIA-USP.



Renata Ramos

Vice-presidente para Seguros na Capgemini Brasil

Profissional com mais de 25 anos de experiência no setor de serviços financeiros, atuando em delivery e vendas de soluções especializadas e programas de transformação para os principais clientes do setor. Pós-graduada em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Rio de Janeiro e com MBA em Gestão de Projetos pela FGV, atua há 17 anos na Capgemini Brasil, tendo exercido, durante esse tempo, diversos papéis estratégicos na organização.



Gustavo Leança

Líder de Soluções para Seguros na Capgemini Brasil

Formado em Economia pela USP, com MBA em Gestão de Tecnologia pela FGV. Soma quase 20 anos de atividade no mercado de seguros, com atuação prévia em empresas como MAPFRE e BBMAPFRE e nas consultorias Accenture e IBM, nestas duas últimas, sempre atendendo ao mercado de seguros. Construiu um forte conhecimento que abrange as dimensões operacional, regulatória e estratégica de uma seguradora.



Francisco Galiza

Mestre em Economia (FGV), catedrático pela ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência) na cadeira "Ciências Econômicas do Seguro"

Autor de dezenas de artigos, estudos e vídeos sobre os setores de seguros, previdência e capitalização. É palestrante em eventos do setor e consultor especializado em seguros, já tendo prestado serviços para diversas empresas e entidades representativas de classe. Contato: galiza@ratingdeseguros.com.br

Sobre a Capgemini

A Capgemini é líder global em parcerias com empresas para transformar e gerenciar seus negócios, aproveitando o poder da tecnologia. O Grupo é guiado pelo propósito de liberar a energia humana, por meio da tecnologia, para um futuro inclusivo e sustentável.

É uma organização responsável e diversificada, contando com uma equipe de 325 mil pessoas em mais de 50 países. Com sua forte herança de 55 anos e o profundo conhecimento do setor, a Capgemini tem a confiança dos clientes para atender toda a amplitude de suas necessidades de negócio, da estratégia e do *design* até as operações, impulsionada pelo mundo inovador e em rápida evolução de nuvem, dados, IA, conectividade, *software*, engenharia digital e plataformas.

O Grupo Capgemini reportou, em 2021, receita global de € 18 bilhões.

Get the future you want | www.capgemini.com

©2022 Capgemini

Todos os direitos reservados. Capgemini, seus serviços aqui mencionados e seus logotipos são marcas comerciais ou marcas registradas de suas respectivas empresas. Todos os outros nomes de empresas, produtos e serviços mencionados são marcas registradas de seus respectivos proprietários e são usados aqui sem intenção de violação de marca registrada. Nenhuma parte deste documento pode ser reproduzido ou copiado de qualquer forma ou por qualquer meio sem permissão por escrito da Capgemini.

Isenção de responsabilidade

As informações aqui contidas são de natureza geral e não se destinam nem devem ser interpretadas como aconselhamento profissional ou opinião fornecida ao usuário. Este documento não pretende ser uma declaração completa das abordagens ou etapas, que podem variar de acordo com os fatores individuais e as circunstâncias necessárias para uma empresa atingir qualquer objetivo comercial específico. Este documento é fornecido apenas para fins informativos; destina-se, exclusivamente, a fornecer informações úteis ao usuário. Este documento não é uma recomendação de nenhuma abordagem específica e não deve ser utilizado para abordar ou resolver qualquer assunto em particular. O texto deste documento foi originalmente escrito em português. A tradução para outros idiomas além do português é fornecida como uma conveniência para nossos usuários. A Capgemini Brasil se isenta de qualquer responsabilidade por imprecisões na tradução e de toda e qualquer representação e garantia de qualquer tipo.

Notas finais

- ¹ Segundo a primeira versão do estudo, 80,3% dos executivos respondentes consideraram que o Open Insurance traria mudanças profundas ao mercado de seguros, enquanto apenas 11,5% avaliaram que não geraria qualquer mudança. <https://www.capgemini.com/br-pt/resources/analise-de-mercado-do-open-insurance-desafios-oportunidades-e-estrategias/>
- ² Resolução conjunta que dispõe sobre a interoperabilidade do Open Finance <https://www.bcb.gov.br/estabilidade/financeira/exibenormativo?tipo=Resolu%C3%A7%C3%A3o%20Conjunta&numero=5>
- ³ <https://www.gov.br/susep/pt-br/central-de-conteudos/noticias/2022/novembro/susep-aprimora-diretrizes-do-open-insurance#:~:text=A%20nova%20Resolu%C3%A7%C3%A3o%20CNSP%20450,19%20de%20outubro%20de%202022>
- ⁴ Ver texto original em <https://www.capgemini.com/br-pt/resources/analise-de-mercado-do-open-insurance-desafios-oportunidades-e-estrategias/>
- ⁵ EIOPA, Open Insurance Discussion Paper, 2021
- ⁶ Afirmações apresentadas para avaliação dos entrevistados: haverá novos produtos de seguros; haverá novas seguradoras no setor; haverá uma maior quantidade de segurados; canais de distribuição serão mais diversificados; lucro das seguradoras irá cair; haverá exclusão de clientes nesse novo modelo; e a SUSEP terá mais instrumentos para controlar o mercado
- ⁷ Ainda que o Open Insurance não inclua o ramo de Saúde, este foi considerado para fins de comparação com os demais produtos
- ⁸ Vale reforçar a mensagem de que foi usado o nome SISS para manter coerência com o momento em que a pesquisa de campo foi realizada, dado que ela aconteceu antes da publicação da Resolução nº 450/22
- ⁹ Definição de Open Insurance em <https://openinsurance.susep.gov.br/>
- ¹⁰ Conceito de Open Finance em <https://www.bcb.gov.br/detalhenoticia/17648/nota>
- ¹¹ Reportagem sobre Open Finance em <https://g1.globo.com/economia/open-banking/noticia/2022/03/24/open-banking- agora-sera-open-finance-diz-banco-central.ghtml>
- ¹² <https://www.revistaapolice.com.br/2021/11/siss-e-ilegal-do-ponto-de-vista-juridico-diz-armando-vergilio/>
- ¹³ Em 18 de julho de 2022, a SUSEP emite um Ofício Circular Eletrônico Nº 1/2022/DIR3/SUSEP alterando a entrada em produção da Fase 2 do OPIN. Naquele documento, a implantação em produção dessa fase deixou de ser 01/09/2022 e passou a ser 01/03/2023, sendo a data de setembro somente para o início dos testes de certificação e homologação. Neste ofício, a data da fase 3 estava mantida para dezembro de 2022. Somente com a Circular nº 450/22, de 18/10/2022 a SUSEP altera a data da fase 3 para 01/03/2023
- ¹⁴ <https://www2.susep.gov.br/safe/scripts/bnweb/bnmap.exe?router=upload/26614>
- ¹⁵ <https://www.sonhoseguro.com.br/2022/10/norma-da-susep-adia-datas-de-open-insurance-cita-corretor-e-mantem-exigencias-de-capital-e-governanca/>
- ¹⁶ <https://jns.com.br/jns-ed-347>
- ¹⁷ Livro tem capítulo que fala da evolução histórica do setor de seguros no país. https://ens.edu.br:81/arquivos/Livro%20Demografia%20e%20Economia_digital_2.pdf
- ¹⁸ Veja a relação das InsurTechs do setor no país em <https://ens.edu.br:81/arquivos/Diretorio-InssaurTechs.pdf>
- ¹⁹ Novas empresas no *sandbox*, em <https://www.gov.br/susep/pt-br/assuntos/sandbox-regulatorio/sandbox-regulatorio-2a-edicao>
- ²⁰ Ranking das Seguradoras, 2016 e 2021, em <http://www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/rankbra1216.pdf> e <http://ratingdeseguros2.hospedagemdesites.ws/wp/wp-content/uploads/2022/05/ranking-das-seguradoras-2021.pdf>
- ²¹ <https://www.tesla.com/insurance>
- ²² <https://www.theguardian.com/money/2022/oct/19/amazon-to-launch-uk-insurance-comparison-site>
- ²³ Programa de vídeo analisando a distribuição de seguros no Brasil. Veja em <https://www.youtube.com/watch?v=-FqdoPGSiU>
- ²⁴ <https://www.economist.com/finance-and-economics/2020/12/03/how-ping-an-an-insurer-became-a-fintech-super-app>
- ²⁵ World Insurance Report, 2021, Capgemini: o conceito de CARE, no qual o C significa Conveniência. <https://www.capgemini.com/news/press-releases/world-insurance-report-2021-2/>
- ²⁶ <https://data.europa.eu/en>

Visite

<https://www.capgemini.com/br-pt>



Contatos Capgemini Brasil

Roberto Ciccone
roberto.ciccone@capgemini.com

Renata Ramos
renata.ramos@capgemini.com

Gustavo Leança
gustavo.adriano@capgemini.com