

guidopen

Open  
**FINANCE**

Open  
**INSURANCE**

# MISSÃO opencor

Manual atualizado para corretores de seguros  
ingressarem no Open Insurance

AUTOR

Manuel **MATOS**

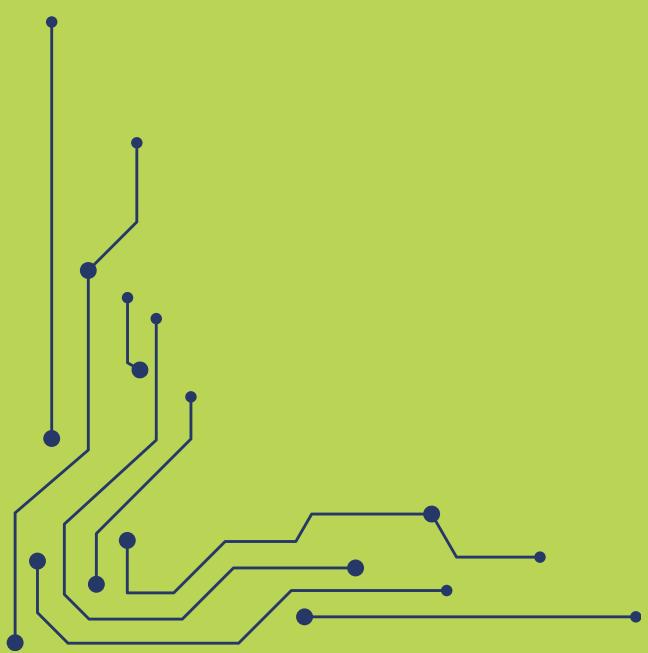
Setembro 2024 | 3<sup>a</sup> Edição

APOIO



PATROCÍNIO





# Índice

<b>Prefácio .....</b>	<b>05</b>
<b>Capítulo 1: Introdução ao Universo Open .....</b>	<b>06</b>
<b>Capítulo 2: O Open Insurance: Conceito, Impactos e Benefícios .....</b>	<b>07</b>
<b>Capítulo 3: O Cliente no Centro da Jornada do Open Insurance .....</b>	<b>10</b>
<b>Capítulo 4 - A Força do Corretor de Seguros como Guardião Digital do Consentimento de Seus Clientes .....</b>	<b>12</b>
<b>Capítulo 5 - As Corretoras SPOCs: Um Passaporte Para o Mundo Open .....</b>	<b>15</b>
<b>Capítulo 6 – Tecnologias Catalisadoras do Open Insurance .....</b>	<b>19</b>

# Índice

<b>Capítulo 7: O Impacto da Inteligência Artificial no Aprimoramento da Distribuição de Seguros .....</b>	<b>21</b>
<b>Capítulo 8: A Educação Continuada e a Capacitação na Era do Open Insurance .....</b>	<b>23</b>
<b>Capítulo 9: GuiaOpen: Oportunidades Geradas pela Camara-e.net e a Via Internet .....</b>	<b>24</b>
<b>Capítulo 10 - A Via Internet e Sua Vertical OpenCor Como Parceira Estratégica dos Corretores Nesta Jornada .....</b>	<b>26</b>
<b>Capítulo 11 - A OpenPower Corretora de Seguros e Sociedade Processadora de Ordem do Cliente: Um Laboratório Para Servir de Referência .....</b>	<b>27</b>
<b>Conclusão .....</b>	<b>29</b>
<b>Glossário .....</b>	<b>30</b>

## Prefácio

No cenário de rápida transformação impulsionada pelos avanços tecnológicos, o setor de seguros encontra-se no epicentro de uma revolução. Esse e-book, "Missão OpenCor", surge como uma bússola, guiando os corretores de seguros na jornada do Open Insurance (OPIN), onde o cliente é colocado no centro e o corretor emerge como garantia do consentimento informado e da proteção dos dados.

Acreditamos firmemente no potencial e na força do corretor de seguros. Além de um profissional de vendas, o corretor é um consultor de confiança, um defensor incansável dos interesses de seus clientes. No mundo do OPIN, essa missão torna-se ainda mais crítica.

Para equipar os corretores com o conhecimento e as ferramentas necessárias para prosperar nesse ambiente em constante evolução, a especialização contínua desponta como um caminho fundamental e estratégico. Através da formação de novos profissionais e da disseminação de inovação e novas perspectivas, os corretores estarão munidos para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades do Open Insurance.

E para ajudar os corretores em todas as oportunidades que surgem, a **Via Internet Insurance Consulting**, com apoio da **camara-e.net** (Câmara Brasileira da Economia Digital), construiu o GuiaOpen, um portal dedicado inteiramente ao Open Insurance, com o objetivo de atuar como um recurso central e influente para todas

as partes interessadas neste setor emergente. Além de contextualizar os leitores sobre as atualizações do OPIN no Brasil, este e-book vai apresentar o OpenCor, um departamento completo, criado pela Via Internet, que oferece soluções inovadoras e acessíveis a todos os tipos e tamanhos de corretoras de seguros que desejam inovar, crescer e se desenvolver.

Com isso, vislumbramos um futuro brilhante para os corretores de seguros no Brasil. Ao abraçar a transformação digital e colocar o cliente no centro de todas as ações, os corretores têm a oportunidade de redefinir a distribuição de seguros, construindo relacionamentos mais fortes e agregando mais valor.

Junte-se a nós nessa jornada transformadora. Com a formação adequada e visão clara do futuro, avançaremos com confiança rumo a um horizonte de inovação e crescimento no setor de seguros.



**Manuel  
MATOS**

Coordenador do Comitê de Open Insurance da camara-e.net, delegado do Sincor-SP e 10 vice-presidente da Fenacor, fundador da Via Internet e mentor do programa OpenCor



Aponte a câmera do celular e acesse o LinkedIn de Manuel Matos.

“

***Vislumbramos um futuro brilhante para os corretores de seguros no Brasil***

”

# Capítulo 1: Introdução ao Universo Open

No mundo em constante transformação digital, o setor de seguros não permanece imune. A era da informação, impulsionada por avanços tecnológicos e pela crescente demanda dos consumidores por transparência, conveniência e segurança de dados, nos conduziu ao Open Insurance (OPIN).

Mas o que exatamente é o Open Insurance? E, mais importante, o que isso significa para o corretor de seguros, esse pilar tradicional e indispensável na jornada do cliente?

A Missão OpenCor nasce desse questionamento e da necessidade de se adaptar e prosperar nesse novo cenário. A indústria de seguros passa por uma transformação profunda, colocando o consumidor como protagonista e o corretor como guardião do consentimento informado e da proteção dos dados de seus clientes.

Neste e-book, exploraremos o universo do Open Insurance, trazendo à luz os princípios, padrões e procedimentos que norteiam essa infraestrutura. Mostraremos como o corretor de seguros pode se posicionar estratégicamente para aproveitar ao máximo as oportunidades que surgem.

## Nos próximos capítulos, você entenderá:

- O conceito de "Open" e sua aplicação no setor de seguros;
- Os benefícios e impactos do OPIN para corretores, seguradoras e clientes;
- As tecnologias catalisadoras, como APIs e gestão de consentimento;
- O papel central do cliente e a gestão de consentimento e privacidade;
- A força dos corretores como guardiões digitais;
- A importância da educação continuada;
- A chegada das Sociedades Processadoras de Ordem do Cliente (SPOCs);
- Os caminhos para os corretores obterem seu credenciamento como SPOC;
- O programa OpenCor como parceiro estratégico dos corretores nesta jornada.

Prepare-se para uma jornada de conhecimento, transformação e oportunidades no universo do Open Insurance. Desvendaremos conceitos, exploraremos benefícios e traçaremos o caminho para o sucesso do corretor nessa nova realidade.

***“Prepare-se para uma jornada de conhecimento, transformação e oportunidades. Desvendaremos conceitos, exploraremos benefícios e traçaremos o caminho para o sucesso do corretor nessa nova realidade.”***

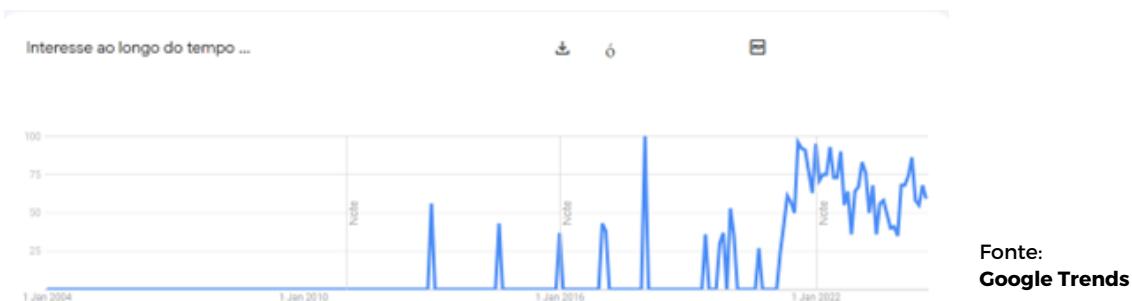
## Capítulo 2: O Open Insurance: Conceito, Impactos e Benefícios

A agenda "Open", que propõe o compartilhamento padronizado de dados das pessoas por meio de integração de sistemas, teve o início acelerado em meados de 2018, no Reino Unido. Dois anos depois, em 2020, despontou no Brasil a partir da iniciativa do Banco Central com o Open Finance.

Para manter o compartilhamento de informações organizado setorialmente, o Open Finance acabou se desdobrando para outros segmentos: o Open Banking, atuando com o tratamento dos dados bancários, e o Open Insurance, com os dados de seguros - este último, explorado neste e-book.

Se olharmos pelo retrovisor, há poucos anos o noticiário reportava a chegada do Open Banking. Como resposta às demandas sociais, quem ganha tração hoje é o conceito de Open Insurance. Para entender esse modelo, em implementação até novembro de 2024, basta imaginar um ecossistema em que dados fluem livremente com o consentimento do titular (segurado). O mecanismo criará oportunidades sem precedentes para a inovação, com a personalização de produtos e coberturas mais adequadas para cada pessoa. As discussões em torno do tema ganharam forma em 2020 e, desde então, avançam.

**A fim de exemplificar este crescimento, o gráfico abaixo demonstra o comportamento de interesse do público on-line no termo “Open Insurance” em pesquisas no Google:**



Atualmente, são mais de 70 empresas de seguro, previdência complementar e capitalização participantes do OPIN. As primeiras corretoras que atuarão como Sociedades Processadoras de Ordem do Cliente (SPOC) já estão credenciadas, abrindo as portas da inovação na corretagem de seguros. O Open Insurance é um modelo inovador que visa aumentar a transparência, a colaboração e a inovação no setor de seguros por meio do compartilhamento de dados entre seguradoras, corretores de seguros, segurados e terceiros autorizados.

## OPEN FINANCE

**Open Banking**  
Compartilhamento  
de dados **bancários**

**Open Insurance**  
Compartilhamento  
de dados de **seguros**

**Impactos**

### Para o setor

Irá permitir que seguradoras e corretores tenham **acesso a mais informações** de cada cliente e, assim, poderão oferecer produtos com melhor custo x benefício.



### Para o segurado

Irá trazer mais **transparência na contratação** do seguro, ao poder comparar os produtos oferecidos no mercado, de acordo com seu perfil.



## BENEFÍCIOS DO OPEN INSURANCE

1

### PRODUTOS E SERVIÇOS PERSONALIZADOS

Com acesso a dados abrangentes, as seguradoras participantes do Open Insurance podem criar soluções sob medida para cada cliente, resultando em coberturas mais adequadas e preços mais justos.

2

### TRANSPARÊNCIA E COMPARABILIDADE

A padronização de dados facilita a comparação entre opções de seguros, facilitando o trabalho do corretor e permitindo escolhas mais informadas por parte dos consumidores. Isso incentiva melhores ofertas e coberturas adequadas ao perfil de risco do cliente.

3

### EFICIÊNCIA EM PROCESSOS

A automação e agilização de processos, como cotação, contratação, análise de riscos, gestão de sinistros, emissão de endossos e automação de relatórios, reduzem burocracia, custos e tempo de resposta, beneficiando corretores, seguradoras e segurados.

4

### PREVENÇÃO DE FRAUDES

O compartilhamento de dados ajuda a identificar e prevenir fraudes de forma mais eficaz, protegendo a integridade do ecossistema e evitando prejuízos.

5

### INCLUSÃO DE NOVOS PÚBLICOS

O Open Insurance facilita o acesso a seguros para grupos tradicionalmente sub-atendidos, como PMEs e população de baixa renda, por meio de apps de celular, dados alternativos e parcerias operacionais.

6

### INOVAÇÃO E NOVOS SERVIÇOS

A abertura de dados estimula o desenvolvimento de produtos inovadores, como seguros baseados em uso, sob demanda e integrados a outras áreas, como vida, saúde, previdência e bem-estar.

7

### ENGAJAMENTO DOS SEGURADOS

Ao dar aos clientes mais controle sobre seus dados e interações com as seguradoras, via Corretora SPOC, o Open Insurance incentiva comportamentos mais saudáveis e conscientes de risco.

## Capítulo 3 - O Cliente no Centro da Jornada do Open Insurance

No cerne da transformação trazida pelo Open Insurance está o cliente. A era digital trouxe consigo um consumidor mais informado, exigente e com expectativas em constante evolução. Para prosperar nesse novo ambiente, é imperativo colocar o cliente no centro de todas as decisões e estratégias.

### Entendendo o cliente moderno:

Antes de mergulharmos em estratégias específicas, é fundamental compreender os comportamentos do cliente moderno:



### O cliente moderno:



**Conectividade e mobilidade:** sempre conectado por meio de smartphones, tablets ou computadores.



**Desejo por personalização:** espera soluções sob medida para suas necessidades.



**Busca por valor e inovação:** mais importante do que o preço, esse cliente procura valor agregado em produtos e serviços, como conveniência, inovação e bom atendimento.

### A experiência do cliente no OPIN:

Colocar o cliente no centro significa criar uma experiência imersiva e envolvente. No contexto do Open Insurance, isso envolve:

- Transparência:** oferecer informações claras sobre produtos, serviços e uso de dados pessoais.
- Facilidade de uso:** plataformas e serviços intuitivos, reduzindo a complexidade para o cliente.

- Feedback contínuo:** estabelecer canais de comunicação eficazes para receber e agir com base no feedback do cliente.

Na era do OPIN, a gestão de consentimento e a privacidade dos dados não são apenas obrigações legais, mas também imperativos éticos. Ao colocar o cliente no centro, informando-os sobre os efeitos do consentimento, o mercado reafirma seu compromisso com a transparência, confiança e entrega de valor.



## O valor do consentimento

O consentimento é um pacto de confiança entre cliente, corretores e seguradoras. Ao dar seu consentimento, o cliente sinaliza sua confiança, esperando em troca transparência, valor em serviços e uso ético de seus dados.

No Open Insurance, os dados dos clientes são seu ativo mais valioso, e protegê-los é vital. As Corretoras SPOCs trazem as ferramentas adequadas ao gerenciamento eficiente do consentimento dos clientes.

Desde a captura até a revogação, cada etapa é registrada e gerenciada, assegurando conformidade e transparência.

## Revogação de consentimento

Tão importante quanto dar consentimento é a facilidade para revogá-lo quando deseja-

do. Por meio dos aplicativos, essa revogação pode ser feita de maneira simples e imediata, fortalecendo a sensação de controle e confiança do cliente.

Em resumo, a gestão de consentimento e a privacidade de dados são pilares fundamentais do Open Insurance, e os corretores desempenham um papel crítico na garantia desses princípios.

**Ao orientar os clientes, gerenciar o consentimento e proteger os dados, os corretores se posicionam como verdadeiros guardiões da confiança no ecossistema de seguros e é sobre isso que vamos falar no próximo capítulo.**



## Capítulo 4 - A Força do Corretor de Seguros como Guardião Digital do Consentimento de Seus Clientes

À medida que o mundo avança em direção à digitalização, muitos profissionais no setor de corretagem de seguros expressam preocupações compreensíveis sobre o papel da tecnologia. As informações a seguir podem não só aliviar essas preocupações, mas também inspirar otimismo para o futuro.

A tecnologia é uma extensão de capacidades, não uma ameaça à existência. Assim como os corretores de seguros que antecederam esta geração souberam se adaptar e evoluir ao longo dos anos, os profissionais atuais estão novamente diante de uma oportunidade de evolução.

Ao contrário da percepção comum, a tecnologia não vem para substituir, mas, sim, para potencializar o trabalho do corretor. Imagine ter ao seu alcance ferramentas que podem prever com precisão as necessidades dos clientes, otimizar processos e ainda liberar mais tempo para o que realmente importa: construir e manter relacionamentos significativos com eles.

Um algoritmo pode analisar riscos, mas não sentir empatia, compreender nuances emocionais ou oferecer conforto em momentos de aflição.

Estes são atributos intrínsecos aos corretores de seguros e que solidificam a confiança e a lealdade do cliente.

### A revolução digital como oportunidade

As inovações tecnológicas no setor estão criando nichos inexplorados e oportunidades para expandir a oferta e alcance.

Ao abraçar essa onda de mudança, é possível posicionar-se como líder na vanguarda da revolução, garantindo que a profissão continue a prosperar.

O corretor de seguros se destaca na orientação aos clientes, assegurando que o consentimento seja não apenas uma formalidade, mas uma escolha consciente e informada. Essa é a pedra angular do Open Insurance, onde o corretor exerce um papel fundamental, educando e orientando os segurados em um território ainda desconhecido para muitos, interpretando o retorno dos dados sempre em benefício de seus clientes.

Ao se credenciar como SPOC, o papel do corretor se amplifica. Ele se torna o elo de confiança de todo o ecossistema, garantindo que cada cliente compreenda plenamente as implicações de suas escolhas, transformando o consentimento em um ato de empoderamento pessoal e assegurando o uso ético e a proteção dos dados.

Essa é a verdadeira democratização do setor de seguros, onde o cliente é colocado no centro, munido de conhecimento e amparado por profissionais comprometidos com sua segurança, proteção e bem-estar.

Este é um momento de reconhecimento do valor inestimável que os corretores de seguros trazem para a experiência do consumidor. Com o Open Insurance, eles estão preparados para cumprir sua missão mais nobre: ser o escudo protetor na vida dos clientes, agora com ferramentas ainda mais poderosas à disposição.

### Os corretores como facilitadores na jornada do cliente:

- **Conselheiros confiáveis:** no mundo digital, a necessidade de um toque humano e de confiança é ainda mais pronunciada. Corretores servem como guias confiáveis nesta jornada;

“*Essa é a pedra angular do Open Insurance, onde o corretor exerce um papel fundamental, educando e orientando os segurados em um território ainda desconhecido para muitos, interpretando o retorno dos dados sempre em benefício de seus clientes*”



- **Intérpretes de dados:** com o fluxo de dados disponíveis, os corretores podem decifrar essas informações e traduzi-las em oportunidades para melhor servir aos seus clientes;
- **Criadores de valor:** ao compreender e antecipar as necessidades dos clientes, os corretores podem criar e oferecer soluções que agregam valor real.

## Dúvidas frequentes dos corretores de seguros

### Qual o maior ativo de um corretor?

O maior ativo de um corretor de seguros é, sem dúvida, sua base de clientes. Esta base não apenas representa o fluxo atual de negócios, mas também o potencial de crescimento futuro através de renovações, indicações, e a venda de novas apólices.

Além disso, a relação de confiança e credibilidade estabelecida com cada cliente é essencial, pois é o que os motiva a permanecer leais e recomendar o corretor a outros. Este relacionamento é construído sobre comunicação eficaz, conhecimento dos produtos de seguro, e um compromisso genuíno com o bem-estar do cliente.

### Qual o maior risco para o corretor de seguros no âmbito do Open Insurance?

Para um corretor de seguros que opta por não credenciar sua corretora como SPOC ou não fazer parceria com uma, o maior risco é ficar marginalizado em um setor que está se tornando cada vez mais digitalizado, e interconectado devido ao Open Insurance.

Estudo da Confederação Nacional das Seguradoras (Cnseg) aponta que mais da metade das empresas do setor de seguros têm cerca de 75% de seus processos realizados de forma digital. Esse risco de marginalização se manifesta em várias áreas:

1. **Perda de competitividade:** corretores que não participam ativamente do ecossistema do Open Insurance podem encontrar dificuldades para competir com aqueles que utilizam essas plataformas para oferecer serviços mais eficientes, personalizados e inovadores. A longo prazo pode resultar em perda de mercado.
2. **Dificuldade em acompanhar as inovações:** a inovação é um componente chave do Open Insurance, com novos produtos, serviços e modelos de negócios emergindo regularmente. Sem o acesso direto aos dados e recursos oferecidos, os corretores podem achar mais difícil manter-se atualizados e oferecer as soluções mais relevantes aos seus clientes.
3. **Desvantagem na personalização de ofertas:** uma das vantagens do Open Insurance é a capacidade de utilizar dados compartilhados para criar ofertas altamente personalizadas. Corretores fora desse sistema podem não ter acesso ao mesmo nível de detalhes sobre as preferências dos clientes, limitando a habilidade de personalizar serviços.

**4. Redução na eficiência operacional:** plataformas de Open Insurance podem oferecer eficiências operacionais significativas, através da automação e integração de processos. Corretores que não utilizam essas plataformas podem enfrentar desvantagens em termos de custos e tempo, tornando seus serviços menos competitivos em termos de preço e qualidade.

**5. Percepção de desatualização:** clientes, especialmente os mais familiarizados com tecnologia, podem perceber corretores que não participam do Open Insurance como menos avançados ou desatualizados. Isso pode afetar a percepção de marca e lealdade do cliente.

**6. Dificuldade em acessar novos mercados:** O Open Insurance facilita a colaboração entre diferentes participantes do mercado, abrindo oportunidades para explorar novos segmentos e mercados. Corretores que não fazem parte desse ecossistema podem encontrar barreiras para expandir suas operações.

**7. Riscos regulatórios e de conformidade:** Dependendo de como a regulamentação do Open Insurance evoluir, pode haver requisitos específicos ou incentivos regulatórios para a participação. Estar fora desse sistema pode, potencialmente, colocar corretores em desvantagem em termos de conformidade e exposição a riscos regulatórios. Para mitigar esses riscos, corretores de seguros que optarem por não se credenciar como SPOC poderão aderir a uma SPOC existente como forma de inovação e uso de tecnologia para melhorar a eficiência, personalização e valor de seus serviços. Além disso, manter uma forte ênfase na qualidade do serviço e na construção de relacionamentos com os clientes pode ajudar a preservar a competitividade e o sucesso a longo prazo.



# Capítulo 5: As Corretoras SPOCs: Um Passaporte Para o Mundo Open

A criação da licença para operar como Sociedade Processadora de Ordem do Cliente (SPOC) foi anunciada em outubro de 2022, com o principal objetivo de ampliar o escopo de participantes do Open Insurance, incluindo os corretores de seguros.

As normas que regulam a licença para operar como SPOC definem que corretores de seguros que atenderem determinados requisitos regulatórios podem se credenciar. Essa evolução normativa colocou a categoria como principal canal de distribuição de distribuição digital de seguros no Brasil.

Atualmente, mais de 50 empresas de seguro, previdência complementar e capitalização já são participantes do OPIN e as primeiras corretores que atuarão como SPOC já estão credenciadas, abrindo as portas da inovação na corretagem de seguros.

## O que faz uma Corretora SPOC

A SPOC é uma licença dada pela Susep para corretores de seguros atuarem no Open Insurance e, assim, prover serviços ao consumidor de agregação de dados, painéis de informação e controle ou, ainda, mediante o consentimento do cliente, representá-lo, prestando serviços relacionados à iniciação de qualquer movimentação durante o ciclo de vida de uma apólice.

Dessa forma, ela tem potencial para gerar expansão e ganho de eficiência do mercado, na medida em que agrupa dados que podem ser usados no desenvolvimento de novos produtos, além de acrescentar conveniência e valor à experiência do consumidor.

No panorama do Open Insurance, não basta simplesmente ter acesso às ferramentas, é essencial saber usá-las de forma eficaz. O ecossistema do Open Insurance oferece a infraestrutura tecnológica essencial para se adaptar e prosperar neste novo ambiente, gerando novos negócios.

## As ferramentas do Open Insurance

A capacidade de acessar dados, compreender tendências e personalizar soluções significa que os corretores podem, de fato, colocar o cliente no centro de sua estratégia. Utilizando recursos robustos de segurança e privacidade, os corretores garantem que os dados sejam tratados com o máximo cuidado, seguindo as normativas da Susep, do Banco Central e da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

- **Aplicativos do corretor:** projetados especificamente para corretores de seguros credenciados como SPOCs, fornecem uma interface única que reflete sua marca e os serviços que oferecem. Não é apenas uma ferramenta de comunicação, mas uma extensão da identidade e dos valores do corretor junto ao seu cliente.
- **Captura, gestão e revogação de consentimento:** um dos recursos mais importantes desses aplicativos é a capacidade de obter o consentimento do cliente de maneira clara e transparente. Da mesma forma, se um cliente desejar revogar o consentimento, isso pode ser feito de forma simples e imediata por meio do app, fornecido pela Corretora SPOC. A confiança é construída quando os clientes sentem que têm controle total sobre seus dados e decisões.
- **Transações facilitadas:** com o aplicativo fornecido pela Corretora SPOC, as jornadas desde a consulta inicial até a conclusão da contratação, são simplificadas e otimizadas. A experiência do cliente é aprimorada, reduzindo os pontos de atrito e aumentando a eficiência.

- **Operação B4B2C:** ao usar um aplicativo desenvolvido sob medida, a força de vendas da Corretora SPOC estará essencialmente operando em um modelo B4B2C. Ele se beneficia das soluções e tecnologias do ecossistema do Open Insurance para se comunicar com as seguradoras (B2B), que, por sua vez, possibilitam que eles sirvam seus clientes finais de maneira mais eficaz (B2C).

É bastante provável que o advento da terceira fase (transacional) do Open Insurance no Brasil gere uma onda de procura por credenciamentos de novas Corretoras SPOCs. Esse fenômeno pode ser atribuído a vários fatores chave, refletindo tanto as tendências globais quanto as específicas do mercado brasileiro:

**1. Inovação e digitalização:** com o Open Insurance, espera-se uma crescente demanda por inovações tecnológicas e digitalização no setor de seguros. As Corretoras SPOCs, como entidades centrais que facilitam a integração entre diferentes atores do mercado (seguradoras, corretores, consumidores), são fundamentais para este processo. A tecnologia que elas proporcionam permite a implementação eficiente de novos modelos de negócio que são mais adaptáveis às necessidades dos consumidores modernos.

**2. Regulação favorável:** o quadro regulatório brasileiro, liderado pela Susep, tem mostrado um interesse em promover o Open Insurance como parte de um esforço mais amplo para modernizar o mercado de proteção a riscos do País. Isso inclui estabelecer um ambiente que favoreça o surgimento e a operação de novas Corretoras SPOCs, incentivando, assim, a inovação e a competição saudável.

**3. Mercado competitivo:** seguradoras se beneficiarão com a entrada de novas Correto-

ras SPOCs, com o adensamento do canal de distribuição, levando a melhorias no serviço e inovações nos produtos de seguros. Isso, por sua vez, pode aumentar a qualidade e adequar os custos ao perfil de risco dos consumidores, beneficiando o mercado inteiro.

**4. Necessidade de especialização:** à medida que o mercado de Open Insurance amadurece, surgirão necessidades específicas de nicho que Corretoras SPOCs podem ser capazes de atender melhor do que as plataformas mais generalistas. Isso pode incluir serviços especializados para certos tipos de seguros ou soluções focadas em segmentos demográficos ou empresariais (marketplaces verticais).

**5. Empreendedorismo no setor fintech:** o Brasil tem visto um crescimento significativo no setor de fintech, com muitas startups buscando inovar em várias áreas do mercado financeiro. Uma pesquisa global da McKinsey realizada com mais de 100 executivos, fundadores, investidores e lideranças seniores do ecossistema aponta que as fintechs podem crescer anualmente 15% até 2028 em todo o mundo. O Open Insurance representa uma nova área de oportunidade que pode atrair empreendedores e investimentos, impulsionando a entrada de Fintechs e estimulando o credenciamento de novas Corretoras SPOCs.

Portanto, o Open Insurance provavelmente será um catalisador para o surgimento de novas Corretoras SPOCs, cada uma buscando oferecer soluções inovadoras e eficientes para os desafios do mercado de seguros.

As autoridades regulatórias e os próprios participantes do mercado precisarão estar preparados para esse aumento na atividade, garantindo que as inovações continuem a beneficiar os consumidores e contribuam para a estabilidade e o crescimento do setor.



## Estágios diversos para corretoras de seguros adentrarem o Open Insurance

### 1) Ser credenciada para atuar como SPOC

Este é o estágio mais avançado de evolução de uma corretora de seguros. Neste caso, a empresa deve obedecer a todos os requisitos normativos para garantir a tecnologia e a gestão dos dados dos clientes. Este modelo é indicado para corretoras com um grau de maturidade tecnológico mais elevado.

Neste cenário, a corretora credenciada como SPOC passa a liderar o processo de integração do mercado de seguros na economia digital e amplia sua capacidade de perpetuar os negócios em um ambiente em constante evolução.

#### Benefícios para a corretora:

- Gestão do consentimento do segurado;
- Transparência às informações de seguros;
- Flexibilidade na composição comercial com o cliente;
- Maior controle sobre apólices, vigências e coberturas;

- Precificação adequada ao perfil de risco e maior competitividade;
- Atendimento ágil aos segurados;
- Otimização de processos operacionais durante o ciclo de vida da apólice.

Ser credenciada como uma Corretora SPOC não significa a introdução de um novo ator no ecossistema de seguros. Pelo contrário, representa uma inovação na atuação das corretoras de seguros, que se tornam gestoras do consentimento de dados dos seus clientes, utilizando-se de meio digitais, de acordo com as regras do Open Insurance.

Ao se credenciarem como SPOC, as corretoras têm acesso a uma infraestrutura tecnológica avançada, capacitando-as a gerenciar de forma eficaz o consentimento dos clientes para o uso de seus dados. Isso, por sua vez, habilita a execução de transações de seguros em ambientes digitais com eficiência.

## 2) Firmar acordo operacional com uma Corretora SPOC existente

O corretor interessado em ingressar no Universo Open também conta com a possibilidade de fazer parcerias estratégicas com outras corretoras de seguros credenciadas como SPOC já existentes e regularizadas.

### Benefícios:

- **Integração simplificada:** a plataforma unificada serve como um hub central, facilitando a integração do corretor com várias seguradoras e serviços por meio de APIs inteligentes e padronizadas;
- **Segurança e conformidade:** Corretoras SPOCs já credenciadas garantem que os corretores estejam em conformidade com os regulamentos e que os dados dos clientes sejam gerenciados com segurança, protegidos de acordo com a LGPD;
- **Acesso a novos mercados:** atuar inicialmente através de uma Corretora SPOC já credenciada possibilita que corretores ganhem experiência no Open Insurance, reduzam a curva de aprendizagem para operar no ecossistema, expandam seu alcance, acessando novos segmentos de clientes e novas seguradoras obrigadas ao Open Insurance.

## A poderosa presença digital dos corretores: um diferencial para o Open Insurance

A força digital dos corretores de seguros nas redes sociais é simplesmente impressionante. No agregado, eles alcançam mais da metade da população digital do país. Essa penetração maciça, que supera muitos gigantes do marketing digital, confere aos corretores de seguros um poder de influência e alcance sem precedentes.

Alguns exemplos podem ser usados aqui: É o caso de Gustavo Zanon, COO da Seguralta Corretora de Seguros, que conta com 119 mil seguidores na rede social, além de outros profissionais como Thiago Sena e Cláudia Simplicio, com cerca de 20 mil seguidores cada.



A capacidade coletiva dos corretores de seguros em alcançar e influenciar uma grande parcela da população os coloca como verdadeiros pilares de uma infraestrutura brasileira de proteção a riscos. Eles não apenas vendem seguros, como educam, informam e influenciam decisões relacionadas à proteção e garantem a segurança dos dados e, com isso, potencialmente se tornam a maior força do Open Insurance.

O Open Insurance já é uma realidade no Brasil. O que nos resta é descobrir em qual lado da história vamos estar - se queremos ser protagonistas ou coadjuvantes nesse momento histórico de transformação do nosso setor. É preciso fazer parte desse universo da inovação e do grupo de protagonistas dessa nova forma de fazer seguros.

No entanto, como toda ferramenta, o seu valor depende de como a utilizamos. A verdadeira transformação virá de como nós, profissionais do setor de seguros, adaptaremos nossos modelos de negócios e a nossa mentalidade em relação ao futuro.

É fundamental esclarecer os papéis e responsabilidades das corretoras de seguros autorizadas a operar como SPOCs. A autorização concedida pelo órgão regulador não é apenas uma licença para operar no OPIN, mas uma ferramenta poderosa que permite aos corretores participarem ativamente do novo sistema de seguros abertos. Novamente, o que vai mudar o mundo será a forma que o mecanismo será utilizado.

Diante desse marco no setor de seguros, conhecimento do mercado, capacidade de construir relacionamentos e habilidade de interpretar dados para oferecer conselhos personalizados serão mais decisivos do que nunca. Certamente, veremos surgir novos modelos de negócios e seremos atores relevantes do processo de transformação das corretoras em plataformas de serviços integrados, seguradoras em hubs de gestão de riscos, além do surgimento de novos produtos e serviços. E no centro dessa revolução estará quem mais importa: o nosso cliente.

# Capítulo 6: Tecnologias Catalisadoras do Open Insurance

No coração do Open Insurance, encontramos as tecnologias emergentes que impulsionam sua adoção e maximizam seu potencial. Neste capítulo, vamos nos aprofundar nas ferramentas e plataformas que estão redefinindo a maneira como os corretores de seguros operam.

## APIs Inteligentes

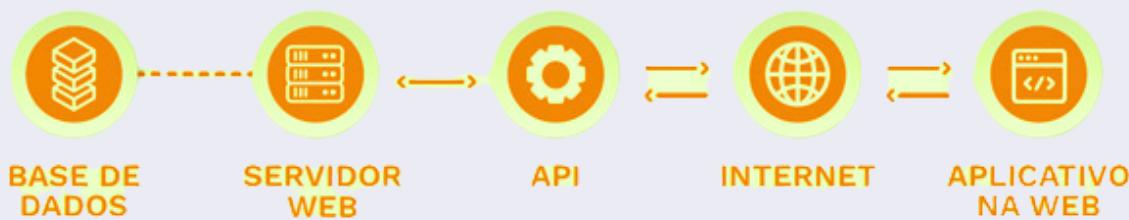
As Interfaces de Programação de Aplicações (APIs) são os condutores que facilitam o compartilhamento de informações no ecossistema do Open Insurance. As APIs inteligentes vão além, incorporando algoritmos avan-

çados e aprendizado de máquina para criar experiências eficientes para os usuários.

## Benefícios

- **Integração:** facilitam a comunicação entre diferentes sistemas e plataformas;
- **Automatização:** permitem operações rápidas e eficientes;
- **Personalização:** com aprendizado de máquina, podem se adaptar às necessidades específicas do usuário.

## ESTRUTURA DE UM SISTEMA API:



## As APIs integradas aos sistemas das Corretoras SPOCs

As Corretoras SPOCs vão funcionar como agregadores de serviços para que o consumidor possa aproveitar as vantagens do Open Insurance. No fundo, a ecossistema facilita o acesso ao consumidor e a gestão dos serviços durante o ciclo de vida de uma apólice.

## Gestão do consentimento

Somente a tecnologia não basta, no centro da inovação do OPIN está o cliente, cuja confiança é a alma do negócio. Gerenciar adequadamente o consentimento informado dos usuários será indispensável e um dos principais papéis do corretor de seguros, para cumprir sua função legal dentro do Sistema Nacional de Seguros Privados.

#### Pontos fundamentais:

- **Confiança:** os clientes querem ter certeza de que seus dados estão seguros e usados de maneira ética, de acordo com a LGPD;
- **Conformidade:** com regulamentos de proteção de dados em constante evolução, é essencial garantir que o consentimento seja obtido e gerenciado adequadamente, com a assessoria do corretor;
- **Personalização:** com o consentimento apropriado, os corretores podem oferecer soluções mais amplas e alinhadas às necessidades dos clientes.

#### A força das redes sociais

Com todas as peças em comunicação, o uso das redes sociais deverá ser um agregador para engajar e construir relacionamentos com o consumidor. Elas não apenas permitem a compreensão mais profunda das necessidades e comportamentos dos clientes, como trazem potencial de:

- **Engajamento:** criam e mantém relacionamentos duradouros com os clientes;
- **Feedback:** têm a opinião instantânea do cliente e, assim, podem compreender melhor as suas necessidades;
- **Marketing:** promovem novos produtos e serviços de forma eficaz e eficiente.



# Capítulo 7: O Impacto da Inteligência Artificial no Aprimoramento da Distribuição de Seguros

A Inteligência Artificial (IA) está evoluindo rapidamente, trazendo consigo mudanças profundas em diversos setores. Mais recentemente, o surgimento da Inteligência Artificial Geral (AGI) tem ampliado ainda mais o horizonte de possibilidades.

O setor de seguros, incluindo a distribuição por meio de corretores, não está imune a essas transformações. Neste capítulo, exploraremos como a IA e a AGI estão moldando o futuro da distribuição de seguros e qual o papel do corretor nesse novo cenário.

## A diferença entre IA e AGI

Antes de mergulharmos nos impactos dessas tecnologias, é importante entender a diferença entre IA e AGI.

A Inteligência Artificial, como a conhecemos hoje, é uma tecnologia que permite que máquinas realizem tarefas específicas que normalmente exigiriam inteligência humana, como reconhecimento de fala, visão computacional e tomada de decisões baseada em dados. Essas IAs são treinadas para executar funções bem definidas e operam dentro de domínios limitados.

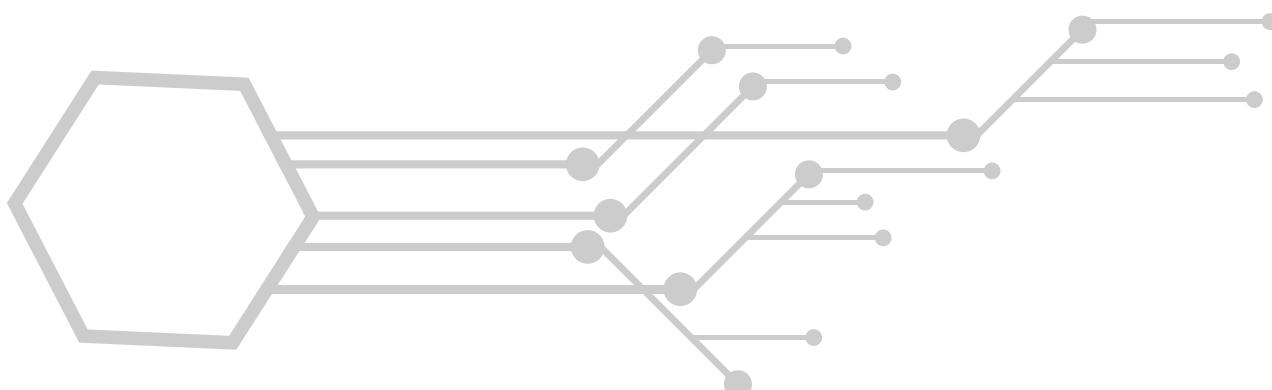
Já a Inteligência Artificial Geral, ainda em desenvolvimento, refere-se a sistemas capazes de aprender e realizar qualquer tarefa intelectual que um ser humano possa fazer. Uma AGI seria capaz de raciocinar, aprender, se adaptar e aplicar seu conhecimento em diferentes contextos, como os humanos fazem.

O desenvolvimento da AGI representa um salto significativo em relação às IAs atuais e tem o potencial de revolucionar a forma como vivemos e trabalhamos.

## O impacto na distribuição de seguros

No setor de seguros, a IA já está sendo aplicada em diversas frentes. Chatbots e assistentes virtuais estão sendo usados para atender clientes, responder perguntas e guiar os usuários pelos processos de contratação. A análise avançada de dados, impulsionada pela IA, está ajudando as seguradoras a avaliar riscos, especificar apólices de forma mais precisa e detectar fraudes.

Com o advento da AGI, essas aplicações tendem a se tornar ainda mais sofisticadas. Uma AGI poderia atuar como um assistente



virtual altamente inteligente, capaz de entender as necessidades complexas de cada cliente, oferecendo orientação personalizada e soluções sob medida.

A automação de processos complexos, como a subscrição de riscos e a regulação de sinistros, poderia ser levada a um novo patamar, com a AGI analisando grandes volumes de dados, identificando padrões e tomando decisões de forma autônoma.

Inovação no setor de seguros é a capacidade de transformar a complexidade em simplicidade, utilizando tecnologias emergentes como Open Insurance, Embedded Insurance e Inteligência Artificial para criar soluções que antecipem necessidades, personalizem experiências e ampliem o acesso à proteção, tudo isso enquanto redefinem a relação entre seguradoras, corretores e segurados em um ecossistema mais integrado, ágil e transparente.

A combinação do Open Insurance e Embedded Insurance com a Inteligência Artificial não será apenas a próxima fronteira, mas a redefinição completa da experiência de seguro, onde inovação se transforma em valor tangível para cada cliente. E dessa combinação surgirá uma nova era de inovações em proteção a riscos.

Essas tecnologias apresentam tanto desafios quanto oportunidades para os corretores de seguros. Por um lado, a automação de certas tarefas pode levar a uma maior eficiência e agilidade nos processos. Por outro lado, os corretores precisarão se adaptar e encontrar novas formas de agregar valor em um mundo cada vez mais digitalizado.

Apesar dos avanços tecnológicos, o papel do corretor de seguros continuará sendo crucial. Mesmo com a IA e a AGI auxiliando em diversas tarefas, o toque humano e a empatia continuarão sendo diferenciais importantes no relacionamento com o cliente.

Contudo, para aproveitar ao máximo essas oportunidades, os corretores precisarão investir em capacitação contínua. Será fundamental estar a par das últimas tendências e avanços na área de IA e AGI, bem como desenvolver habilidades para trabalhar em conjunto com essas tecnologias.

***“A combinação do Open Insurance e Embedded Insurance com a Inteligência Artificial não será apenas a próxima fronteira, mas a redefinição completa da experiência de seguro, onde inovação se transforma em valor tangível para cada cliente. E dessa combinação surgirá uma nova era de inovações em proteção a riscos”***

## Capítulo 8: A Educação Continuada e a Capacitação na Era do Open Insurance

Neste cenário em constante mudança e de elevado impacto regulatório, a capacitação contínua é a chave para se manter relevante. Para isso, o corretor deve buscar cursos e treinamentos para estar munido de informações aprofundadas sobre o tema e, assim, poder escolher com segurança o caminho que deseja seguir.

Já existem diversas escolas interessantes, além disso, apresentaremos nas páginas a seguir uma plataforma digital de treinamento focada no Open Insurance.

### Benefícios da capacitação:

- **Domínio técnico:** corretores de seguro são equipados com conhecimento técnico, desde a captação de clientes até a gestão eficaz de consentimento, por professores que operam no setor, em especial, na distribuição.
- **Visão estratégica:** a capacitação permite aos corretores desenvolverem uma visão estratégica, identificando oportunidades e tendências no setor, antes que se tornem óbvias para todos.
- **Confiança e competência:** com a formação adequada, os corretores podem abordar seus clientes com confiança, garantindo as melhores soluções possíveis, em um cenário onde sobrevive o mais bem-informado.

A dinâmica do mercado de seguros mudou, especialmente com a chegada de novos modelos e atores. A capacitação torna-se um diferencial competitivo, garantindo que os corretores estejam aptos a enfrentar os novos desafios e a aproveitar as oportunidades emergentes.

No contexto de uma indústria em rápida transformação, a aprendizagem não pode ser vista como uma etapa concluída, mas como um processo contínuo. Os corretores devem estar em constante atualização para compreender as mudanças regulatórias, tecnológicas e de mercado.

### A formação de sucessores e do “Corretor 2030”

O Open Insurance e a digitalização não mudam apenas os produtos e processos, mas também o perfil do corretor. O "Corretor 2030" é aquele que combina habilidades tradicionais com competências digitais, utilizando ferramentas avançadas e estratégias inovadoras para atender às demandas do cliente moderno.

Corretores capacitados são mais eficientes, criativos e aptos a oferecer soluções personalizadas, agora com a utilização de tecnologias avançadas. A educação contínua permite que eles se antecipem às tendências, absorvam novas tecnologias, criem estratégias proativas e, consequentemente, conquistem a confiança e lealdade dos clientes.

# Capítulo 9 – GuiaOpen: Oportunidades Geradas Pela Camara-e.net e a Via Internet

Fundada em 7 de maio de 2001, a **Câmara Brasileira da Economia Digital (camara-e.net)** é a principal entidade multisectorial da América Latina e entidade brasileira de maior representatividade da Economia Digital. O seu papel tem sido fundamental para a promoção da segurança nas transações eletrônicas, para a formulação de políticas públicas alinhadas aos anseios da sociedade moderna e, especialmente, para o aprimoramento de marcos regulatórios setoriais que dão suporte legal às medidas de incentivo necessárias ao desenvolvimento de nosso País.

Em parceria com a **Via Internet Insurance Consulting**, a camara-e.net criou o Comitê de Open Insurance para desenvolver caminhos tecnológicos acessíveis para os corretores de seguros ingressarem no OPIN. E a primeira iniciativa nesta direção foi a criação do **GuiaOpen**, um portal de conteúdo especializado, que atua como um recurso central e influente para todas as partes interessadas neste setor em desenvolvimento. O GuiaOpen foi concebido para ser não apenas uma fonte de informação, mas também uma plataforma de interação e debate para a promoção e adoção do OPIN no Brasil.

## Conceito do GuiaOpen

- Visão:** o GuiaOpen aspira ser a principal referência para Open Insurance no Brasil, apoiando a transição para um mercado de seguros mais aberto, inovador e colaborativo.
- Missão:** promover o entendimento, o intercâmbio de ideias, a implementação e o desenvolvimento do Open Insurance, facilitando o acesso a informações de alta qualidade, recursos educacionais, e oportunidades de networking entre profissionais do setor, reguladores e consumidores.

## Funcionalidades e ofertas

O GuiaOpen é projetado para ser um catalisador para o crescimento e a inovação no setor de seguros, impulsionando o desenvolvimento do OPIN através de uma ação articulada, robusta, informativa e interativa.

### 1. Informações e educação:

- Artigos e análises:** publicações detalhadas sobre tendências, desafios e oportunidades no setor de Open Insurance;
- TutorOpen:** plataforma educacional de treinamento, que visa capacitar corretores de seguros a adotarem práticas de Open Insurance.

### 2. Engajamento da comunidade

- Fóruns de discussão:** espaços para discussão e troca de ideias entre especialista, empresa, estudioso e entusiasta do setor;
- Webinars e workshops:** eventos regulares com especialistas que discutem diversos aspectos do Open Insurance, desde regulamentações até inovações tecnológicas;
- Consultoria e mentoria:** oferecimento de suporte especializado para empresas que desejam adotar ou expandir suas capacidades em Open Insurance.

### 3. Networking, alianças e parcerias

**Diretório de profissionais e empresas:** uma lista compilada de entidades e indivíduos chave que estão ativamente envolvidos no Open Insurance e que sejam associados da camara-e.net, facilitando a construção de redes de contato;

- **Eventos de Networking:** organização de encontros e conferências para fomentar parcerias e colaborações entre diferentes stakeholders.

#### 4. Recursos multimídia

- **Vídeos e podcasts:** conteúdo multimídia que aborda entrevistas com líderes do setor, painéis de discussão e apresentações sobre temas relevantes;
- **Newsletters:** boletins periódicos que mantêm a comunidade atualizada sobre as últimas novidades e desenvolvimentos no campo do Open Insurance.

#### Objetivos estratégicos

- **Educação e disseminação de conhecimento:** tornar o OPIN acessível e compreensível para um público mais amplo, desmistificando conceitos e práticas;
- **Porta-voz:** estabelecer e solidificar a imagem de um porta-voz (âncora) como líder de pensamento e referência primária em Open Insurance no Brasil;
- **Fomento à inovação e colaboração:** incentivar a adoção de práticas de Open Insurance através da oferta de recursos de qualidade, apoio e oportunidades de networking.



## Capítulo 10 - A Via Internet e sua vertical OpenCor como parceira estratégica dos corretores nesta jornada

Além de apoiar iniciativas institucionais da camara-e.net, a Via Internet Insurance Consulting surge como uma consultoria estratégica em Open Insurance para os corretores de seguros iniciarem e se manterem atualizados em relação ao tema. Para isso, a empresa criou o OpenCor, uma vertical de negócios,

que visa capacitar corretores de seguros para atuarem de forma mais eficiente e informada no contexto do OPIN, prestando serviços de consultoria para credenciamento de corretores de seguros como SPOCs, disponibilizando ferramentas tecnológicas e uma plataforma educacional de treinamentos.

### SERVIÇOS OFERECIDOS

#### ○ Consultoria em Open Insurance

Auxilia corretores de seguros na análise de impacto regulatório diante das mudanças e oportunidades trazidas pelo Open Insurance, oferecendo workshops personalizados e orientação sobre estratégias e melhores práticas.

#### Credenciamento de SPOC

Suporte no processo de credenciamento junto aos órgãos reguladores, orientando sobre os requisitos e normas aplicáveis.

#### Estágio/ laboratório em Corretora SPOC existente:

Auxílio nos trâmites de parceria de corretores em uma SPOC já existente e credenciada no mercado, indicando caminhos comerciais mais seguros e vantajosos.

#### Supporte ao Compliance Regulatório OPIN

Orienta sobre as atualizações legislativas e normativas, ajudando a mitigar riscos regulatórios. Atua desde as fases iniciais do processo de credenciamento de uma Corretora SPOC até o acompanhamento de atualizações normativas para Corretoras SPOCs já credenciadas.

## Capítulo 11 - A OpenPower Corretora de Seguros e Sociedade Processadora de Ordem do Cliente: um laboratório para servir de referência

A OpenPower Corretora de Seguros e Sociedade Processadora de Ordem do Cliente foi idealizada pela Via Internet com o objetivo de servir como laboratório práticos das hipóteses regulatórias e jornadas de experiência do cliente, abrindo caminhos e servindo como referência para corretoras de seguros, de qualquer porte, que queriam se aprofundar no conhecimento do Open Insurance. Ela funciona como um hub multiplataformas que opera na distribuição de seguros, utilizando-se da infraestrutura do Open Insurance. A OpenPower surge como uma plataforma estratégica para as seguradoras e insurtechs que operam no âmbito do Open Insurance, com foco nos clientes digitais nativos, por meio do seu marketplace **Seguros.net**.

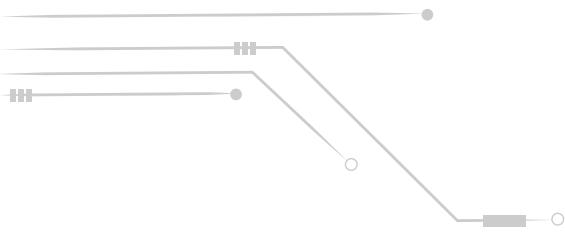
A OpenPower, através do Seguros.net, fornece às seguradoras as ferramentas necessárias para aproveitar ao máximo o ecossistema do Open Insurance, incluindo algoritmos de Inteligência Artificial para análise preditiva e automação de processos.

Isso permite que as seguradoras e insurtechs parceiras ofereçam uma experiência superior aos clientes, com produtos sob medida, contratação simplificada e atendimento ágil. Além disso, a eficiência operacional proporcionada pela tecnologia permite que participantes da plataforma reduzam custos operacional e regulatórios e aumentem suas margens. Outro diferencial da OpenPower é a possibilidade de criação de seus próprios produtos de seguros, combinando coberturas de diferentes seguradoras e adicionando serviços de valor agregado.



Isso poderá trazer maior controle sobre suas ofertas e a possibilidade de se diferenciarem num mercado cada vez mais competitivo. Para as corretoras que buscam se posicionar na vanguarda da inovação em seguros, a OpenPower surge como a escolha estratégica. Ao aderirem ao programa OpenLab da sua plataforma, essas corretoras não estão apenas ganhando acesso a melhores ferramentas, mas principalmente investindo em seu futuro e na construção de vantagens competitivas sustentáveis.

Num mundo onde dados, tecnologia e experiência do usuário se tornam os principais direcionadores de valor, a OpenPower oferece às corretoras associadas o caminho para se manterem relevantes e prosperarem na era digital. Mais do que uma plataforma experimental, é uma visão de futuro e uma parceria estratégica para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades da revolução tecnológica no setor de seguros.



## SERVIÇOS OFERECIDOS AO CONSUMIDOR

### Seguros.net

Plataforma transacional omnichannel pela qual o consumidor conseguirá acessar os produtos de seguros, capitalização, previdência e serviços financeiros disponíveis de acordo com os fornecedores desses serviços que operam no Open Insurance e Open Finance.

### SegurosGPT

Chat interativo com uso de recursos de Inteligência Artificial para responder, em tempo real, dúvidas técnicas e comerciais sobre a plataforma e seus produtos.

**Entendemos que o futuro da corretagem de seguros é brilhante para aqueles que entendem a tecnologia como uma aliada poderosa, não como uma ameaça. Ao combinar as competências humanas únicas dos corretores com as capacidades exponenciais da tecnologia, a profissão está pronta não apenas para sobreviver, mas para prosperar na era digital.**

O Open Insurance é apenas o começo dessa jornada transformadora, e os corretores que abraçam a mudança com uma mentalidade de crescimento e adaptabilidade estarão na vanguarda, moldando o futuro do setor.

## SERVIÇOS OFERECIDOS A CORRETORAS DE SEGUROS, SEGURADORES E DEMAIS INTERESSADOS

### OpenLab

Observatório da jornada de credenciamento de uma corretora de seguros como SPOC e operação de um marketplace de seguros e produtos financeiros. É um serviço de assinatura mensal projetado especificamente para corretores de seguros que desejam acompanhar de perto o processo de transformação da corretora em SPOC. Ele apresenta o progresso de credenciamento, em cada uma das suas fases, com prazos e requisitos atualizados e a infraestrutura tecnológica necessária para operar no âmbito do Open Insurance.

### SPOC Services

Gestão de consentimentos, inicialização de transação e agregador de seguros, oferecido para corretoras de seguros, assessorias de seguros, grupos de corretores coligados.



Aponte a câmera do celular para o QRCode e registre seu interesse nos serviços oferecidos pelo OpenCor

O Brasil conta com mais de 125 mil profissionais da corretagem de seguros, de acordo com a Susep, responsáveis por influenciar pessoas e buscar a melhor proteção para suas vidas e patrimônio. Agora, é urgente o entendimento da categoria para estar posicionada nesse novo modelo de interação com o cliente. O papel do corretor no Open Insurance, dada a sua proximidade e confiança com seus clientes, é ser o **GESTOR** do consentimento informado e **CURADOR** das escolhas técnicas de cobertura adequadas ao perfil de risco de seus clientes. É na gestão bem-informada do consentimento de seus clientes que tudo começa no Open Insurance.

O ano de 2024 marca o início de uma nova era para o mercado de seguros, com o credenciamento das corretoras de seguros como SPOCs. Ao liderar essa transformação com ética, conhecimento e foco no cliente, o futuro da profissão de corretor de seguros será brilhante nesse novo ambiente de negócios baseado em dados.

Ao longo deste e-book, exploramos o universo do Open Insurance, seus benefícios, desafios e o papel central do corretor nessa transformação. Desde a compreensão dos conceitos fundamentais até as estratégias práticas para prosperar nesse novo ambiente, buscamos equipar a categoria com o conhe-

conhecimento e as ferramentas necessárias para abraçar essa evolução.

Vemos que o Open Insurance não é apenas uma mudança tecnológica, mas uma transformação cultural e evolução geracional, que coloca o cliente no centro de todas as ações e o corretor como seu principal aliado. Ao se capacitar continuamente, aderir a plataformas e se posicionar como um gestor do consentimento informado, o corretor de seguros se torna o protagonista dessa nova era.

O futuro da corretagem de seguros é brilhante para aqueles que entendem a tecnologia como uma aliada poderosa e estão dispostos a se adaptar e evoluir. Ao combinar suas habilidades únicas com as possibilidades trazidas pelo Open Insurance, os corretores têm a oportunidade de fortalecer relacionamentos, ofertar produtos cada vez mais personalizados e liderar o caminho rumo a um setor mais inclusivo e orientado ao cliente.

A jornada do OPIN está apenas começando, e os corretores que abraçarem essa transformação com conhecimento, ética e foco no cliente estarão na vanguarda, moldando o futuro do setor de seguros no Brasil.

**Vamos, juntos, construir o futuro do Open Insurance no Brasil.**

# O futuro é **open.**

#insurance

#banking

#finance

## Glossário

**Business-to-Business-to-Consumer (B2B2C):** modelo de negócios que combina B2B (Business-to-Business) e B2C (Business-to-Consumer). Neste contexto, refere-se à maneira como a plataforma SPOC (destinada aos corretores) se conecta com os consumidores finais.

**Câmara Brasileira da Economia Digital (camara-e.net):** fundada em 7 de maio de 2001, é a principal entidade multissetorial da América Latina e entidade brasileira de maior representatividade da Economia Digital.

**Consentimento:** autorização dada pelo cliente para que seus dados sejam usados de uma maneira específica. No Open Insurance, a gestão do consentimento é fundamental para garantir que as informações do cliente sejam usadas de maneira ética e transparente.

**Embedded Insurance:** traduzindo do inglês, significa “integrado” ou “incorporado”. Trata-se de seguros integrados a outros produtos ou serviços.

## Glossário

### **Infraestrutura Digital Brasileira de Proteção a**

**Riscos:** rede coesa formada por corretores de seguros, seguradoras, instituições de ensino, órgãos reguladores, insurtechs, big techs, que operam digitalmente, formando um ecossistema que abriga uma ampla gama de produtos e serviços para proteção contra riscos.

### **Inteligência Artificial (IA):** tecnologia que permite

que máquinas realizem tarefas específicas que normalmente exigiriam inteligência humana, como reconhecimento de fala, visão computacional e tomada de decisões baseada em dados. São treinadas para executar funções bem definidas e operam dentro de domínios limitados.

### **Inteligência Artificial Geral (AGI):** sistemas

capazes de aprender e realizar qualquer tarefa intelectual que um ser humano possa fazer, como raciocinar, aprender, se adaptar e aplicar seu conhecimento em diferentes contextos.

### **Interfaces de Programação de Aplicações (APIs):**

condutores que facilitam o compartilhamento de informações no ecossistema do Open Insurance, incorporando algoritmos avançados e aprendizado de máquina para criar experiências mais personalizadas e eficientes para os usuários.

## Glossário

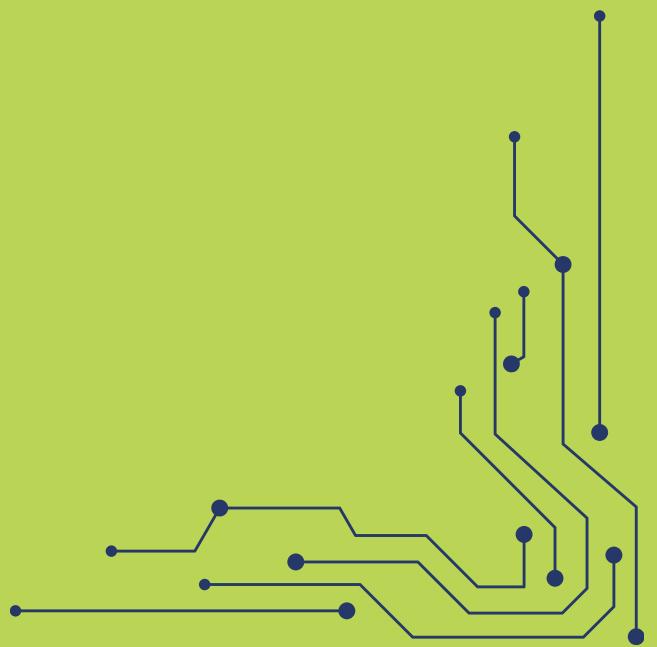
**Open Insurance:** modelo inovador no setor de seguros, pelo qual as seguradoras disponibilizam seus produtos e serviços por meio de APIs, permitindo que terceiros, como corretores e fintechs, criem produtos e serviços com base nesses dados.

**OpenPower:** SPOC criada pela Via Internet com o objetivo de desbravar o Open Insurance e abrir caminhos para outros corretores de seguros.

**Sociedade Processadora de Ordem do Cliente (SPOC):** licença para corretores de seguros atuarem no Open Insurance através de plataforma digital e consentimento de dados dos clientes.

**Transação Digital:** qualquer troca de valor ou informação que ocorre digitalmente, sem a necessidade de interações físicas.

**Via Internet Insurance Consulting:** nasceu em 1995, nos primórdios da internet como ferramenta comercial no Brasil. Desenvolve estratégias para integrar as novas tecnologias aos negócios no mercado seguros, inserindo os atores dessa importante indústria na economia digital.



guiacopen

MISSÃO  
opencor

Setembro 2024 | 3<sup>a</sup> Edição