

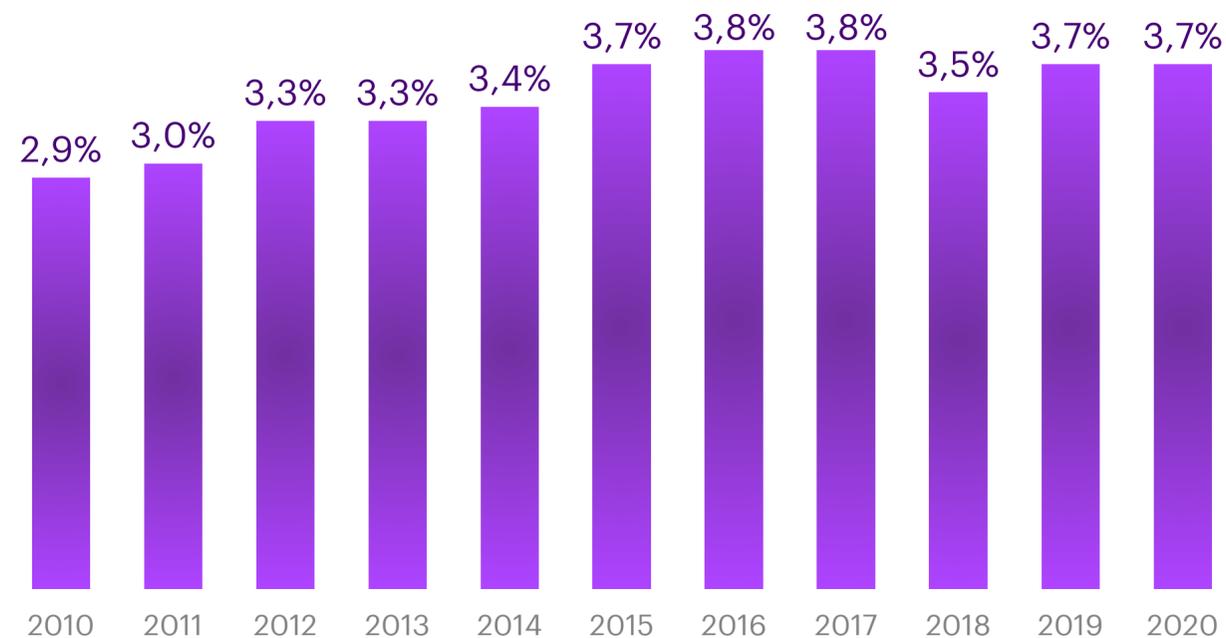
Open Insurance

Direcionamento estratégico para as Seguradoras do Brasil se anteciparem frente às novas possibilidades de negócio habilitadas pelo Open Insurance



Centrado no consumidor, o Open Insurance busca alterar a forma como Seguros são entregues e consumidos no Brasil

Índice de Penetração frente ao PIB¹ - Brasil



¹ <http://www.susep.gov.br/menuestatistica/SES/relat-acomp-mercado-2021.pdf>

Em 2020, o **índice de penetração de Seguros** e contribuição previdenciária frente ao PIB brasileiro ficou na casa dos **3,7%**¹. Este índice, ao longo da última década, além de ser menos da metade do apresentado em economias mais avançadas, **demonstra o duradouro jogo “rouba monte”**, no qual as Seguradoras brasileiras competem há anos pela mesma fatia de mercado. Fatia essa que, para as cinco maiores Seguradoras, teve redução de 5%¹ ao longo dos últimos 10 anos diante do surgimento e ganho de market share das Insurtechs.

Nesse contexto, a SUSEP vem introduzindo uma agenda regulatória ampla, na qual o **Open Insurance** alia-se ao SRO, ao Sandbox Regulatório e a uma série de novas resoluções que buscam direcionar o foco da indústria para a **oferta de produtos e serviços que sejam personalizados** em relação às necessidades do cliente **e que estejam mais conectados às suas jornadas de compras**. Desse modo, por meio de uma agenda pró-competição e pró-cliente, o Regulador busca dobrar o índice de penetração de Seguros nos próximos anos.

Este ponto de vista, destinado a Seguradoras, Bancos e Distribuidores, tem como objetivo apresentar os **possíveis posicionamentos estratégicos** habilitados pelo Open Insurance e seus respectivos **casos de uso**. Também trazemos direcionadores e aprendizados àqueles que começam sua jornada estratégica.

O que é o Open Insurance?

+82%

dos segurados entre 18 e 34 anos têm predisposição para compartilhar dados¹ pessoais em troca de benefícios em produtos e serviços.

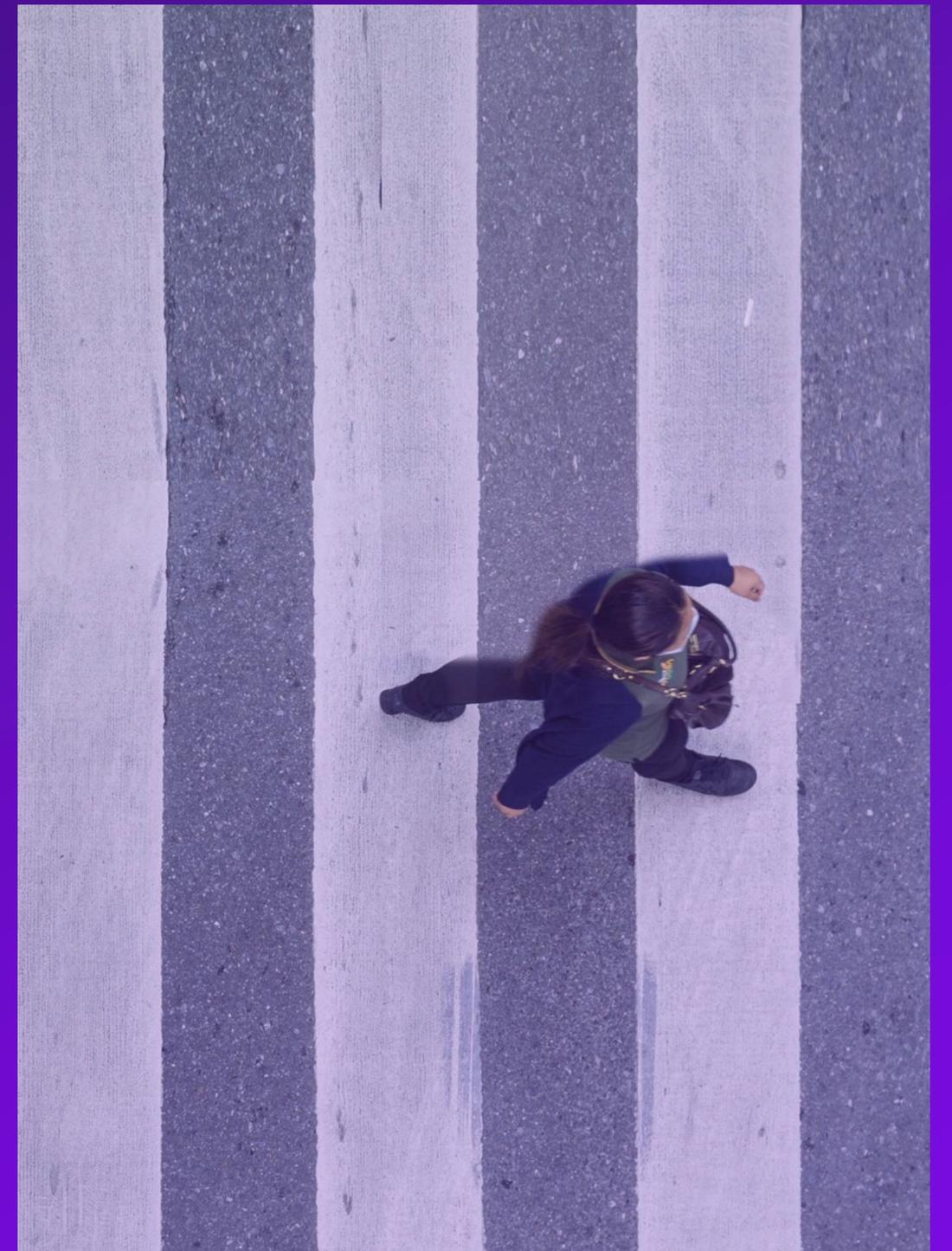


É a prática das Seguradoras compartilharem e consumirem informações e serviços para trazer maior valor aos clientes e gerar fontes de receitas alternativas às tradicionais.

Esses dados e serviços são compartilhados com terceiros por meio de APIs que conectam todo o ecossistema, tanto dentro quanto fora da indústria de Seguros. Quando for do interesse, consumidores podem autorizar seus provedores a tornarem seus dados públicos e acessíveis ao ecossistema. Em troca, o **cliente espera obter preços, serviços e experiências adequadas ao seu perfil.**

Agenda

- 5 | Visão geral do mercado de Seguros
- 9 | O Open Insurance e sua relevância
- 19 | Novos modelos de negócio e casos de uso
- 24 | Nossos aprendizados e experiências na agenda

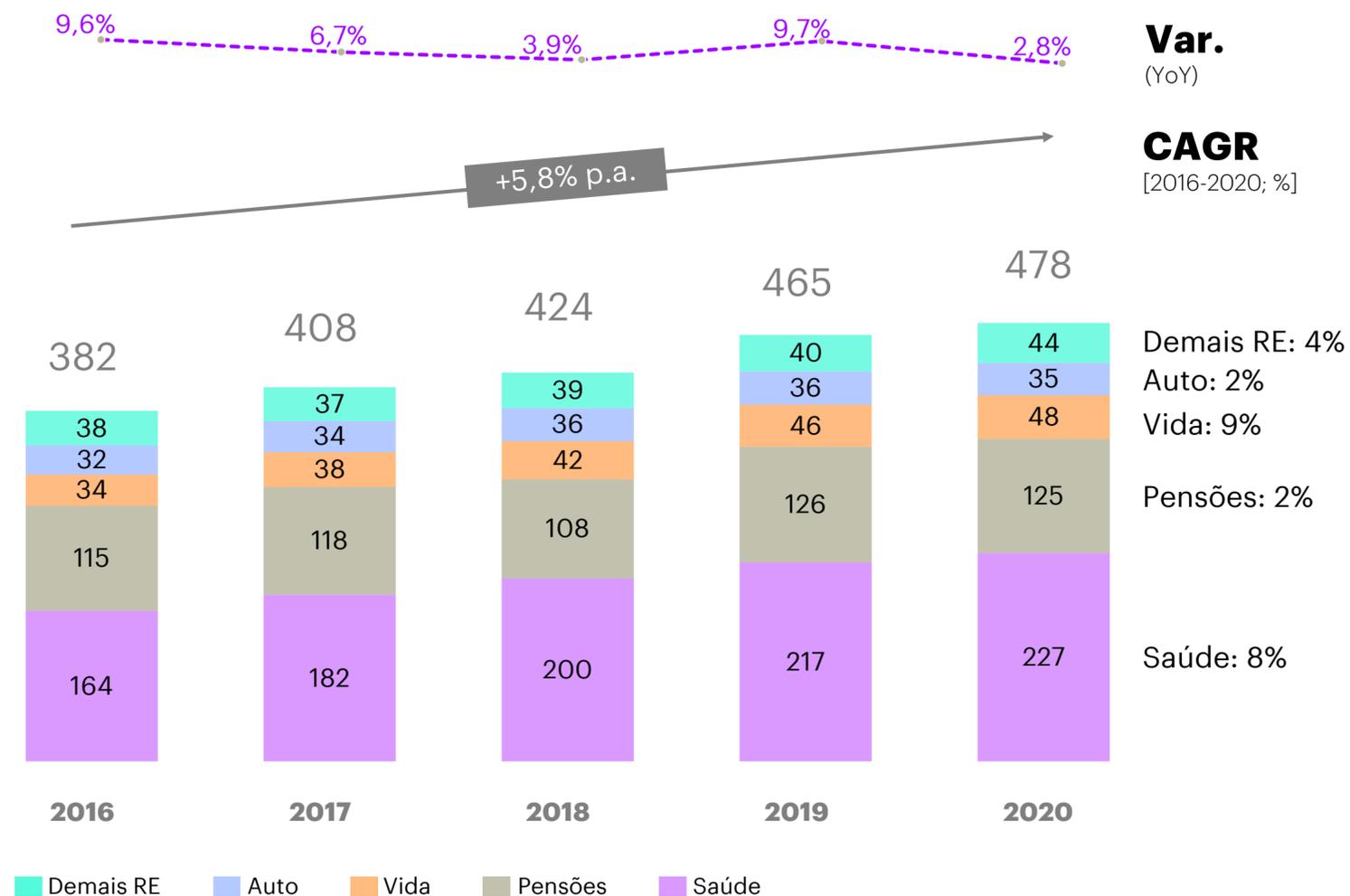


Contexto do mercado de seguros brasileiro

Embora o mercado brasileiro de seguros apresente bom crescimento desde 2016 em termos de prêmios de seguro e arrecadações, nota-se pela evolução do índice de penetração que esse crescimento poderia ter sido maior.

Prêmios e arrecadações no Brasil¹

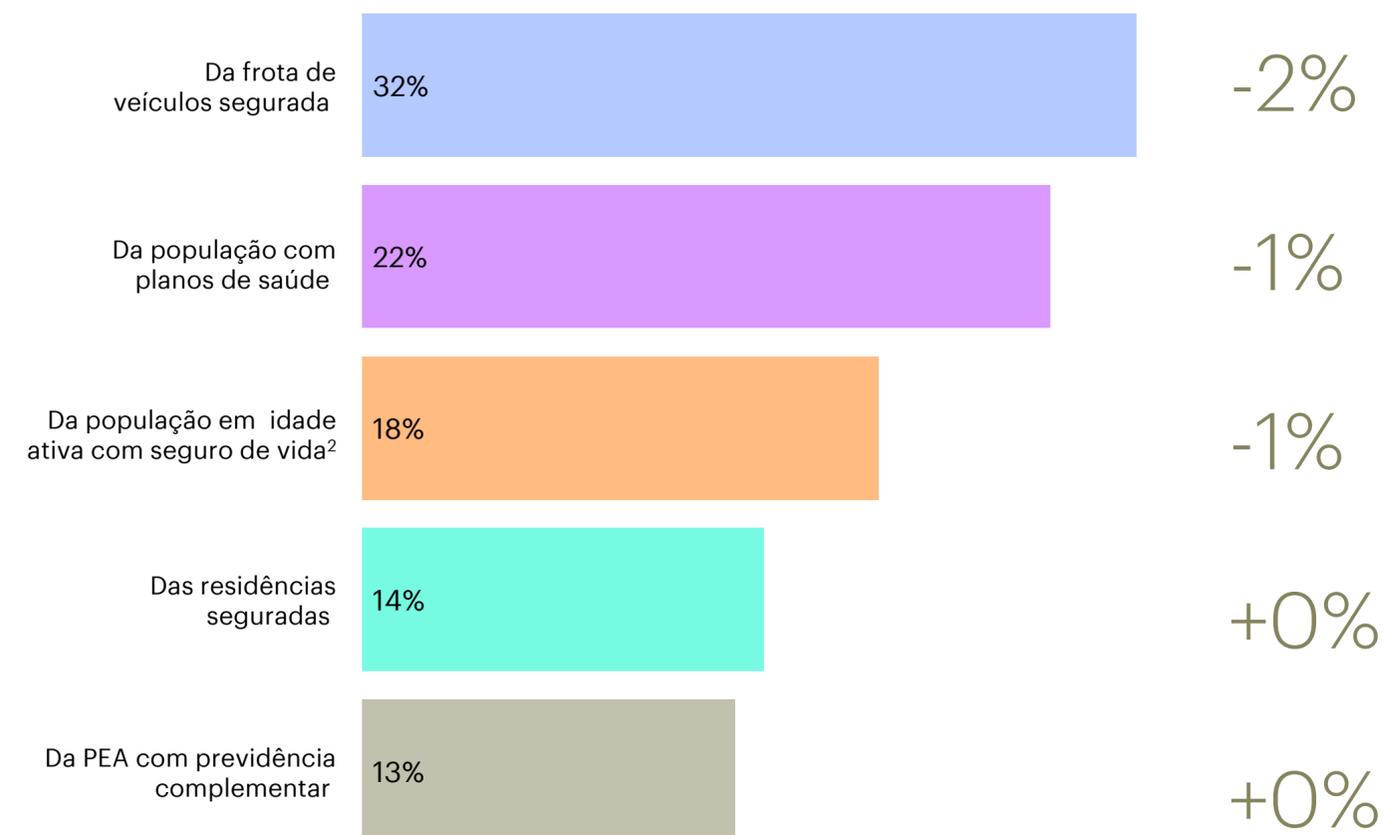
(Mercado de Seguros e Pensões – R\$ bilhões)



Índice de penetração por linha de negócio

(Base 12/2020)

Var. (p.p.)
[2016-2020; %]



Ações da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados)

O Regulador tem fomentado no Brasil uma agenda ampla e ativa, no qual diversas iniciativas estão em andamento vislumbrando maior crescimento do mercado

Incentivando maior transparência, eficiência e integração do setor com parceiros e distribuidores...

... espera-se que o consumidor seja beneficiado e, assim, enxergue maior valor nos produtos de Seguro.

+ transparência

Sandbox

RNS

- | Políticas para redução de barreiras de entrada
- | Novas resoluções com foco em transparência
- | Harmonização do ambiente competitivo

+ eficiência

SRO

< "Segurês"

Circular SUSEP 610/2020

Circular SUSEP 613/2020

Open Data + Compartilhamento

- | Redução de assimetria de informação
- | Redução de custos operacionais
- | Simplificação dos produtos de Seguro

+ integração

APIs Compulsórias

Introdução das SISS

- | Possível digitalização das corretoras
- | Oferta embarcada nas experiências do dia a dia (APIs conectando o ecossistema)

Maior foco no consumidor

- | Preço mais adequado às necessidades atuais
- | Oferta de coberturas personalizadas
- | Timing de oferta inserido à jornada de compra
- | Maior acessibilidade aos produtos de Seguro
- | Apólices com wording mais fácil de entender
- | Consumidor tem poder de decisão sobre histórico

Combinadas, todas essas iniciativas lideradas pelo Regulador fazem que a indústria de Seguros seja uma das mais vulneráveis à disrupção futura¹.

No que é preciso ficar atento?

Newcomers

Dentro, Insurtechs passam a oferecer novos produtos e serviços mais personalizados. Fora, existem BigTechs e GAFAA² que podem aproveitar informações proprietárias para entrar no setor.

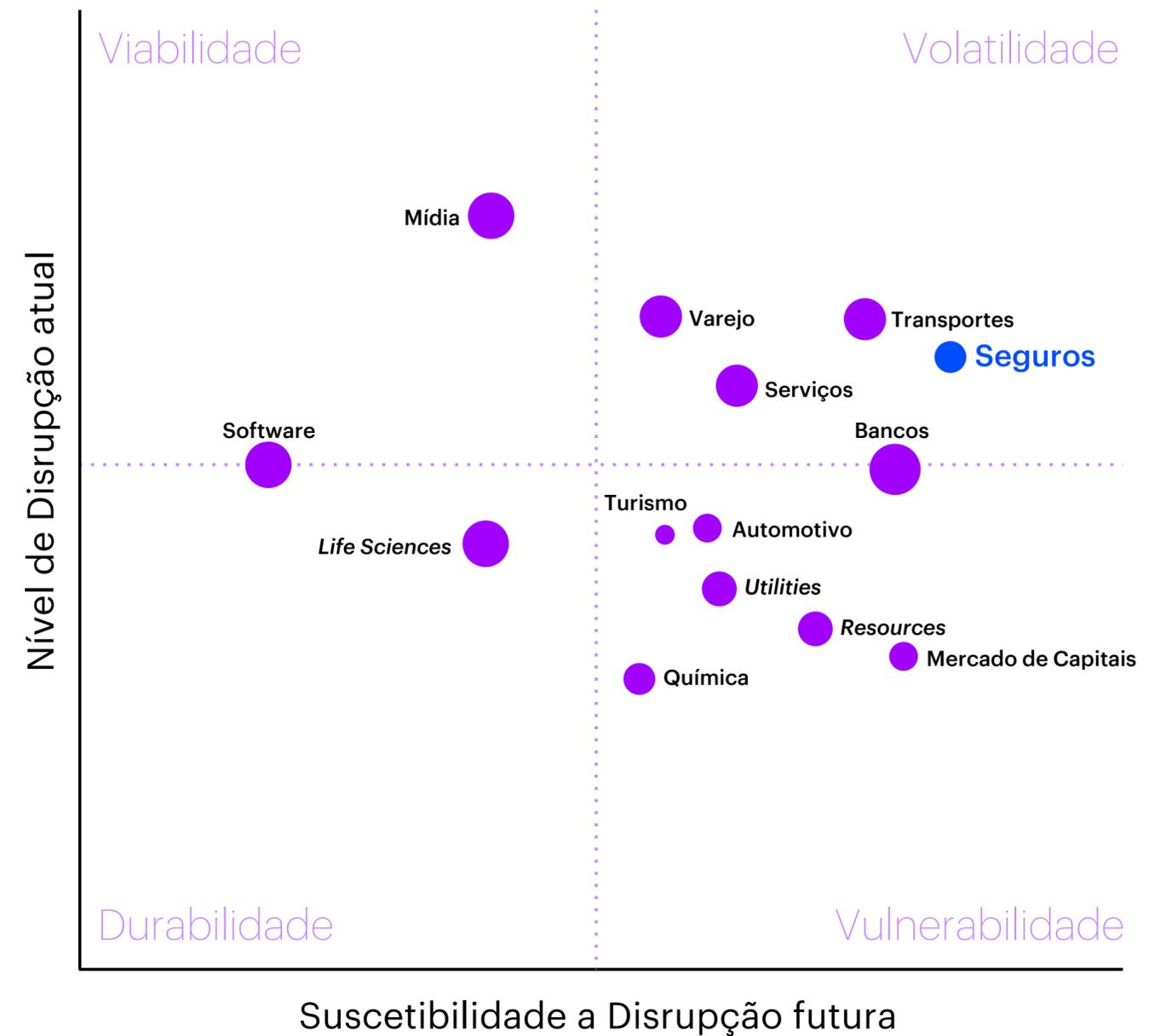
Novas Tecnologias

Telemetria, analytics, AI, APIs e diversas outras tecnologias estão aumentando a concorrência, na qual todos os processos de Seguros, da distribuição à assistência, estão evoluindo.

Push do Regulador

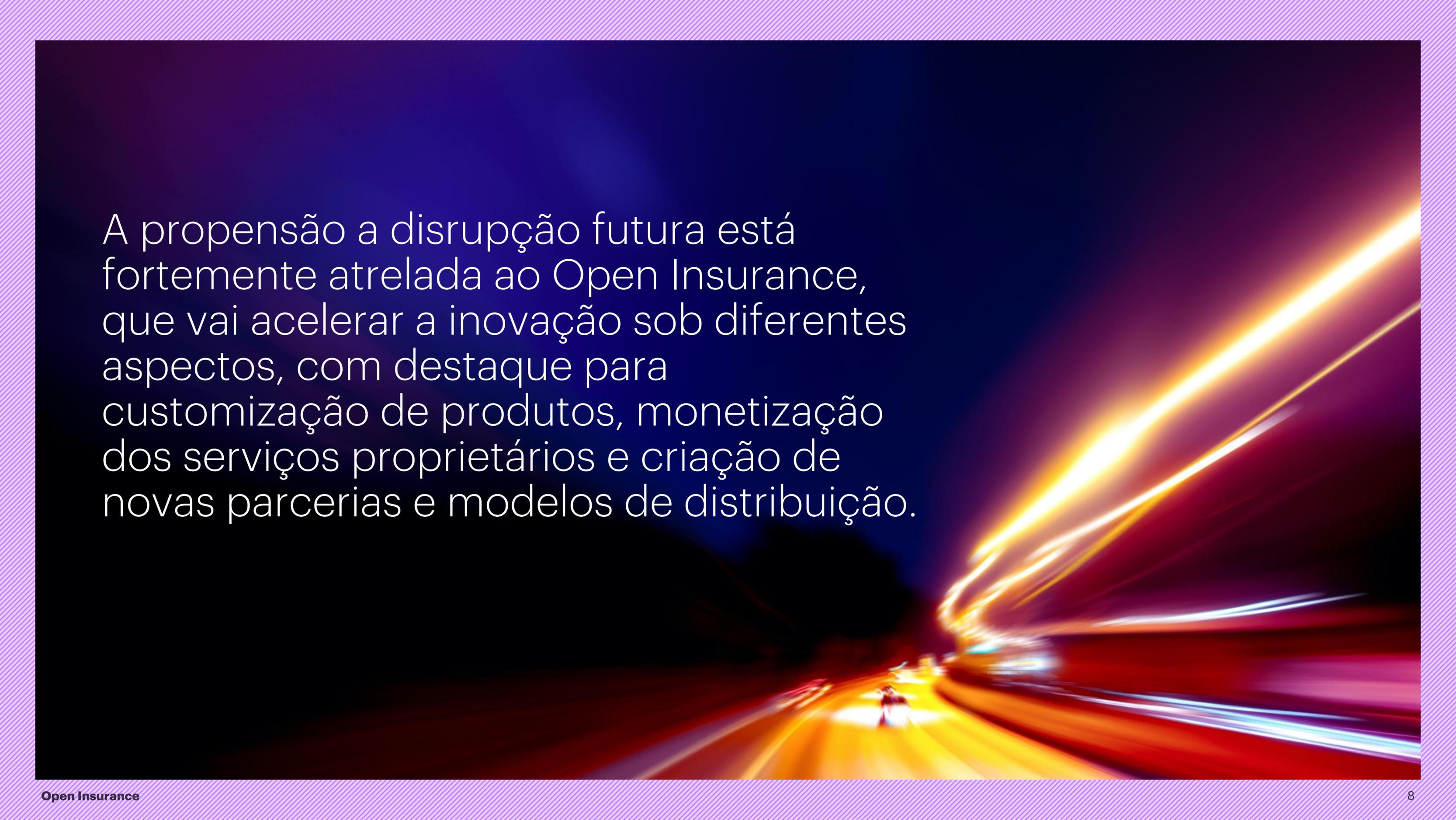
Ao contrário de outras geografias, o órgão regulador está ativo na missão de aumentar a competição. O papel do corretor e das SISS no Open Insurance ainda está sendo aprofundado.

Índice de disrupção por Indústria - Accenture Disruptability Index (2020)



¹ Fatores como obsolescência tecnológica e de modelos de negócio também incentivam disrupção futura

² GAFAA = Google, Amazon, Facebook, Apple e Alibaba



A propensão a disrupção futura está fortemente atrelada ao Open Insurance, que vai acelerar a inovação sob diferentes aspectos, com destaque para customização de produtos, monetização dos serviços proprietários e criação de novas parcerias e modelos de distribuição.

O Open Insurance está atrelado ao Open Finance e é resultado de um movimento iniciado pelo BACEN, que posiciona o Brasil na vanguarda das geografias com agendas de abertura de dados financeiros.

Open Finance no Brasil

Open Banking



Open Insurance



Impactos para a indústria financeira

Movimento promove a redução de barreiras de entrada e o acirramento do ambiente competitivo pelo livre compartilhamento de dados.

Busca trazer mais eficiência ao mercado e aumenta a transparência nas relações entre os clientes e as instituições.

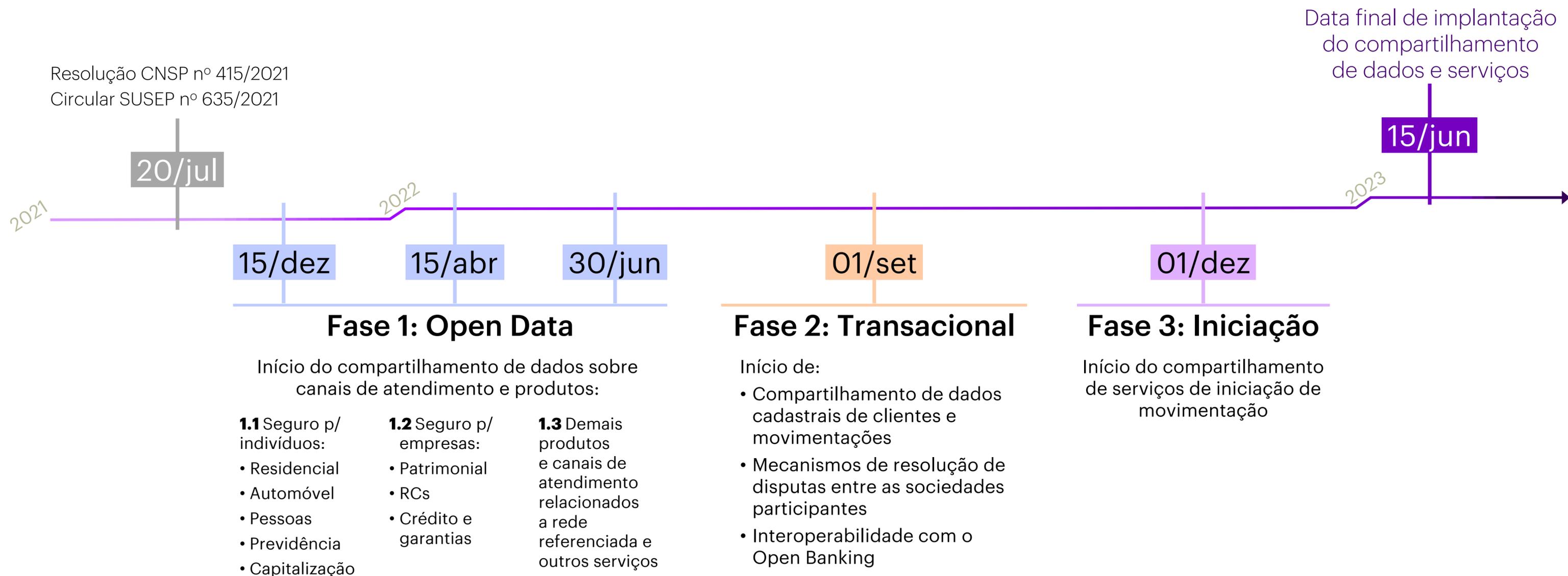
Empoderamento do consumidor, que está mais digital, e diminuição do efeito de 'lock-in' existente em alguns mercados.

Expectativa de maior compressão das margens de produtos transacionais pela redução de assimetrias de informação.

Cronograma Open Insurance¹

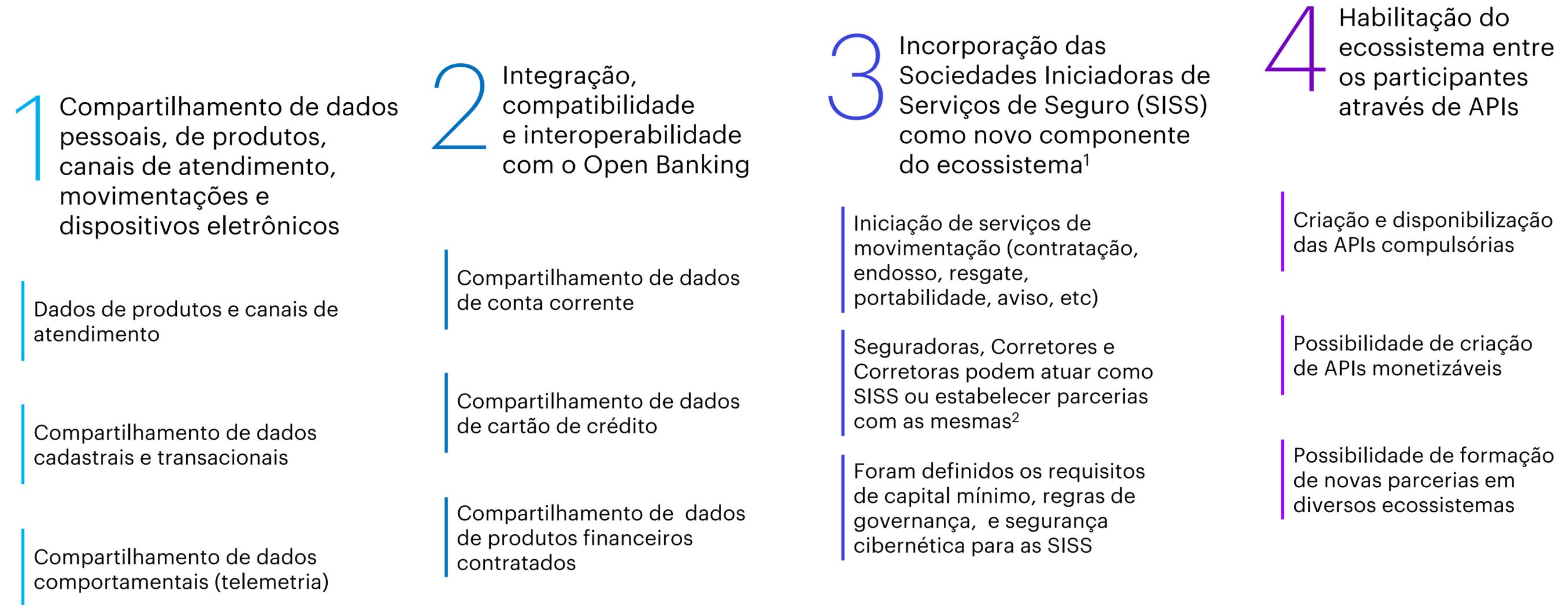
(Lançamentos previstos até 2023)

Resolução CNSP nº 415/2021
Circular SUSEP nº 635/2021



¹Obrigatório para Seguradoras S1 e S2
Calendário elaborado em 29/11/2021; sujeito a modificações.

No Open Insurance, quanto maior a combinação entre compartilhamento de dados e desenvolvimento do ecossistema, maior é a relevância para o consumidor



Relevância do Open Insurance para o consumidor

¹ Papel das SISS esteve recentemente em consulta pública e ainda está sendo aprofundado pelo Regulador

² Resolução CNSP nº 429/2021

No caminho rumo ao Open, cada participante deverá equilibrar os desafios regulatórios com a definição de sua agenda estratégica, ponderando seus pontos fortes e fracos.

Principais Pontos Fortes

Detêm conhecimento técnico. Além da solidez da marca que favorece o compartilhamento de dados, Seguradoras podem alavancar sua capilaridade por meio de novas parcerias.

Seguradoras incumbentes

- Stack tecnológico
- Canal corretor concentra informação
- < 33% confiam nas seguradoras para cuidarem de seus dados³

Bancos possuem apps com milhares de usuários com acesso diário: esse touch point deve ser aproveitado para conseguir consentimento; banco conhece comportamento do cliente.

Grandes bancos

- Sistemas legados
- Proteção de dados entre coligadas e unidades de negócio
- Governança e uso dos dados

Além da facilidade e flexibilidade de se conectar a novos parceiros, maior acesso a dados permite ampliação e maior assertividade nos produtos e serviços em desenvolvimento.

Insurtechs + Sandbox¹

- Aproveitar menor regulação/TTM
- Escalar e distribuir novos produtos
- Expectativa de maior concorrência

Empresas podem alavancar APIs para lançar plataformas disruptivas hiperpersonalizadas; em 2020, ~41%³ das pessoas estão interessadas em comprar seguro via suas plataformas.

GAFAA² e BIGTECHS

- Confiança/uso de dado pessoal
- Seguros não têm mesmo appeal
- Custo de oportunidade

Corretores, Brokers e futuramente as SISS devem continuar sendo os participantes com maior conhecimento do cliente e capazes de oferecer serviço de consultoria especializada.

Corretores e Brokers

- 63% das pessoas consideram comprar seguro 100% online³
- Manter relevância em todos os produtos
- Falta de digitalização do setor

Principais Pontos Fracos

¹ Participação opcional (similar às entidades S3 e S4)

² GAFAA = Google, Amazon, Facebook, Apple e Alibaba

³ Pesquisa Accenture – Global Consumer Study Banking & Insurance 2021 (Brasil – n: >2.000 respondentes)

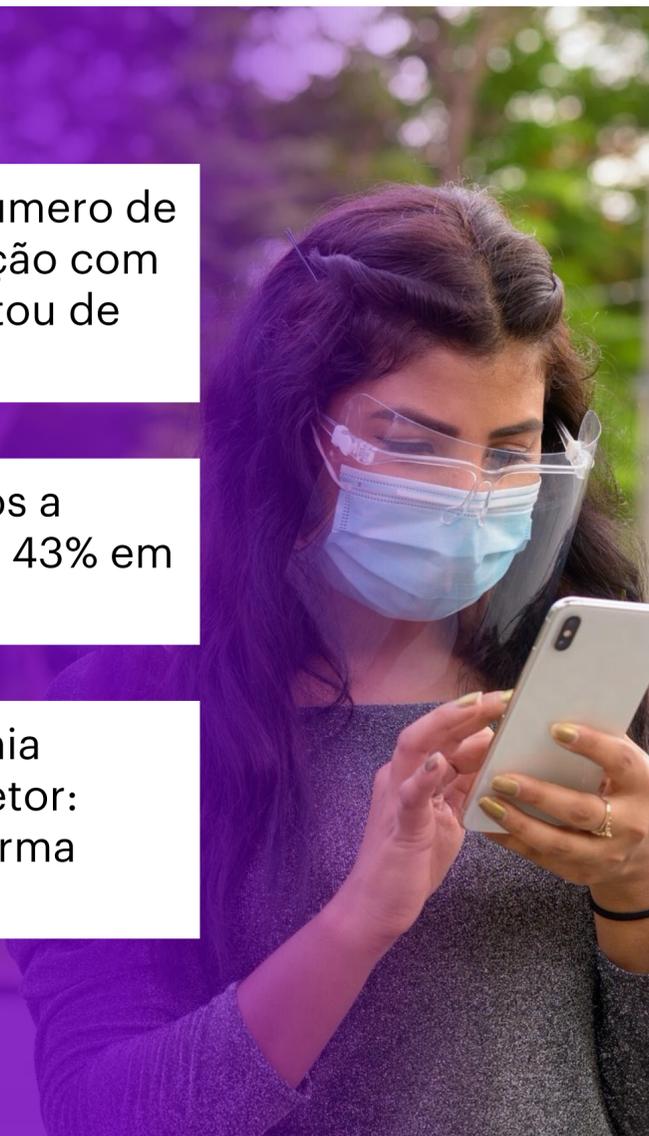
O Open Insurance deve ser fator decisivo para as seguradoras mostrarem seu diferencial e, finalmente, endereçarem a questão do “custo x benefício” que muitas vezes se resume a preços menores.

Impactos da pandemia¹

Desde o início da pandemia, o número de pessoas que apontam preocupação com sua segurança financeira aumentou de 37% para 50%.

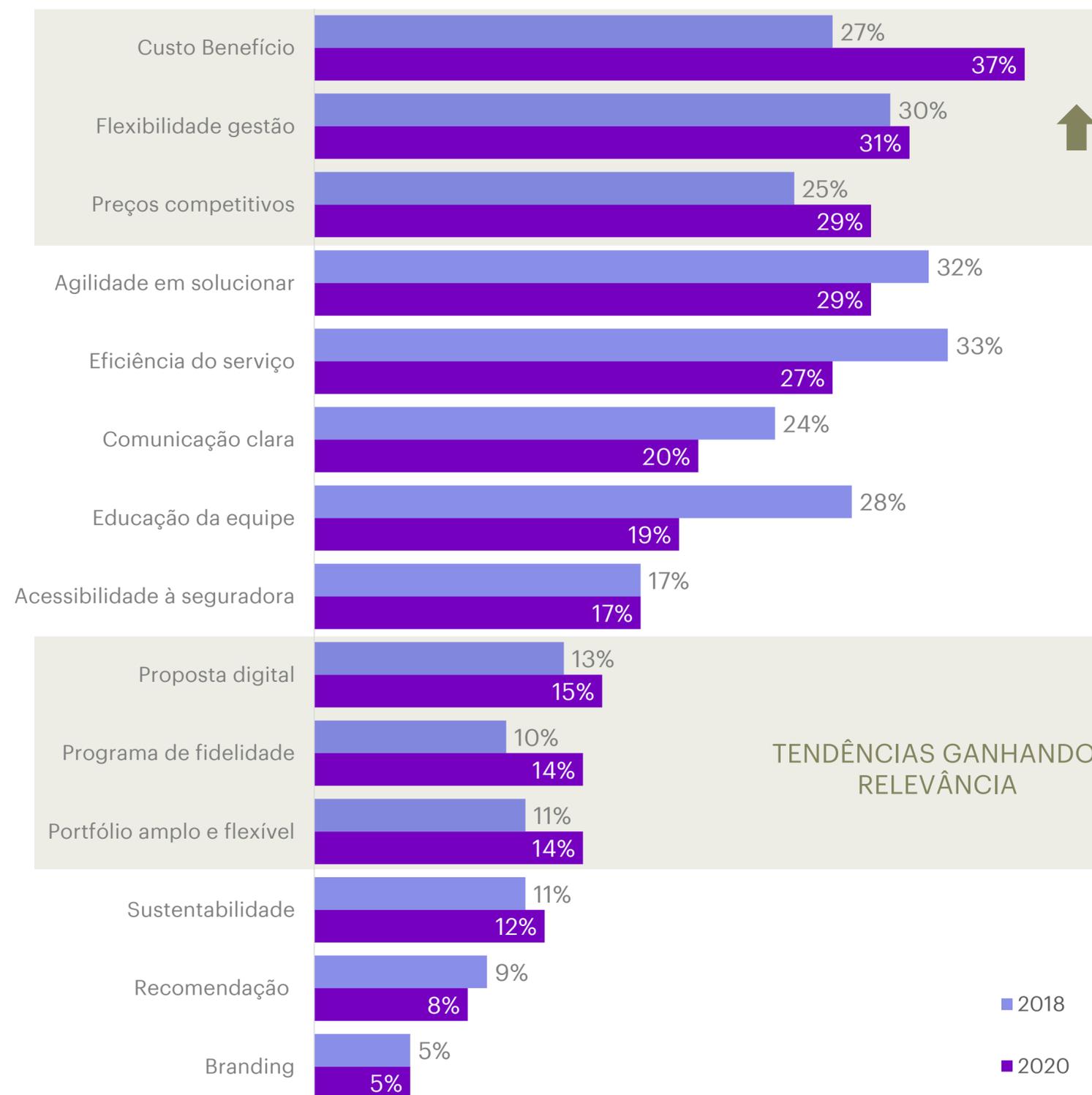
O número de brasileiros dispostos a comprar seguros online subiu de 43% em 2018 para 63% em 2020.

Complicações durante a pandemia geraram crise de confiança no setor: apenas 1/3 dos consumidores afirma confiar nas Seguradoras.



¹ Pesquisa Accenture – Global Consumer Study Banking & Insurance 2021 (Brasil – n: >2.000 respondentes)

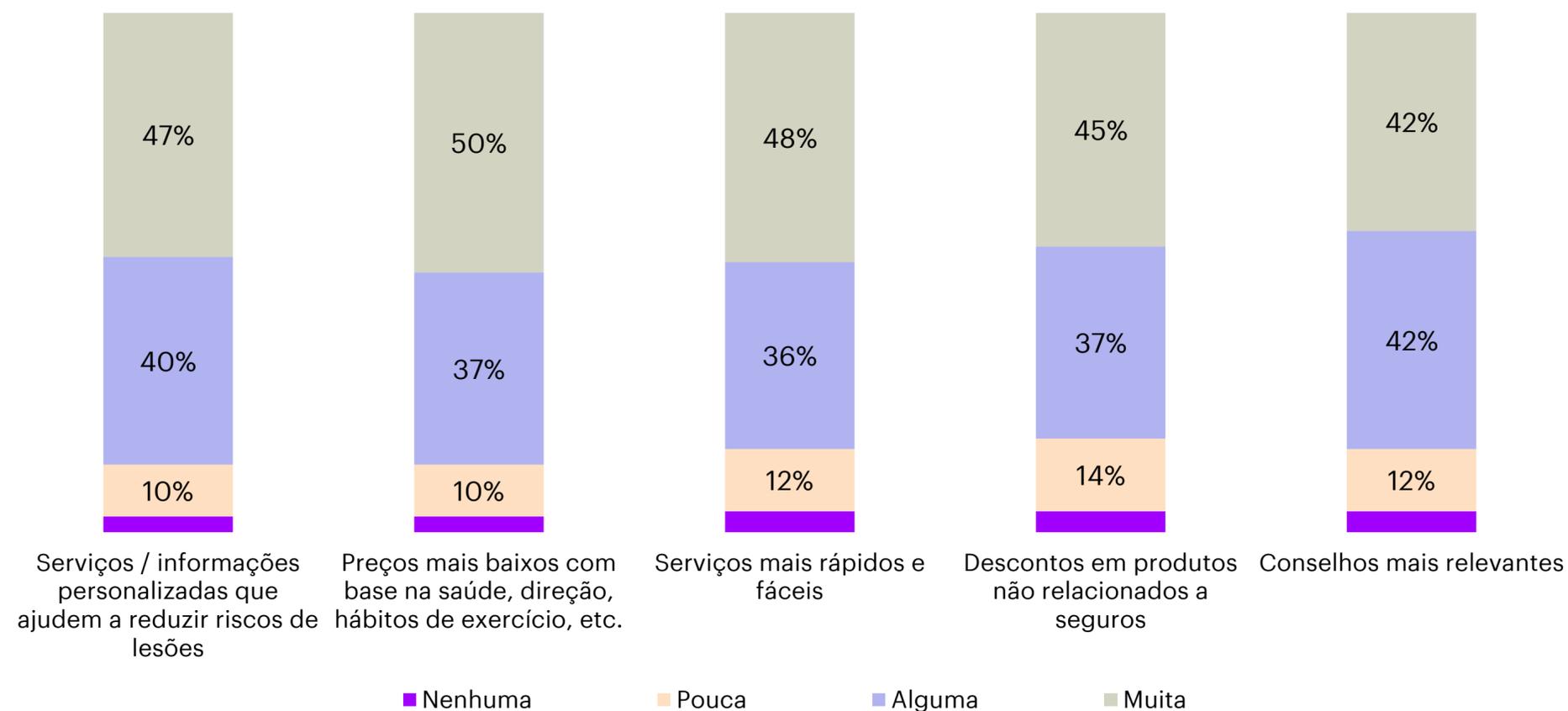
Preferências do consumidor brasileiro de seguros que vêm ganhando relevância nos últimos 2 anos:



O consumidor, por sua vez, se mostra interessado em compartilhar seus dados em troca de ofertas adequadas – além de preços menores, buscam-se melhores conselhos, serviços e descontos¹.

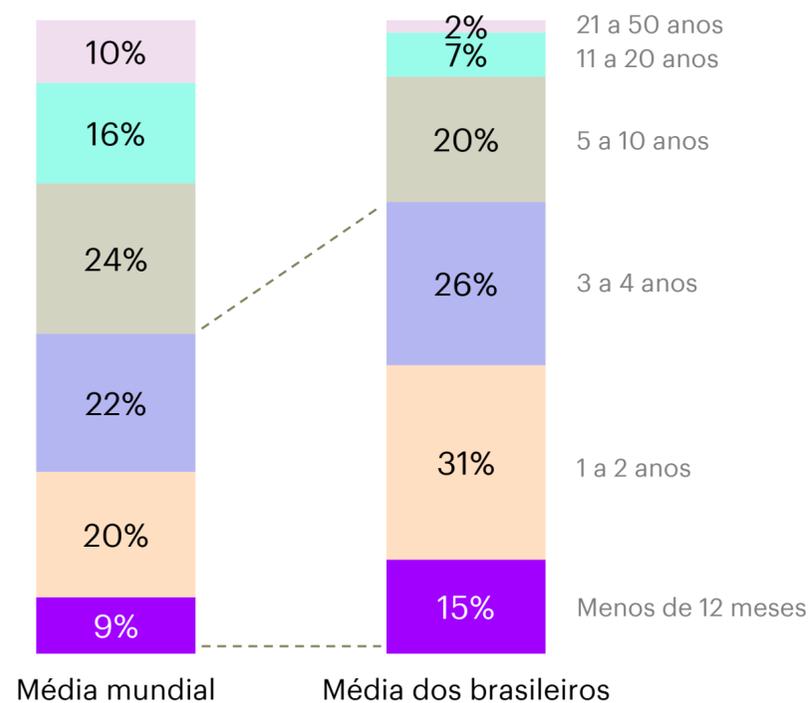
Consumidor brasileiro demonstra **apetite para compartilhar** seus dados...

Consumidor tem predisposição para compartilhar seus dados por...



... e se **mostra menos leal** às Seguradoras

Comparativo: Período de permanência com a mesma Seguradora



Maior churn traduz a dificuldade do consumidor em entender o “custo x benefício” ou diferencial de cada Seguradora

¹ Pesquisa Accenture – Global Consumer Study Banking & Insurance 2021 (Brasil – n: >2.000 respondentes)

O Open Insurance vem para ficar;

players que não se adaptarem perderão novos negócios.

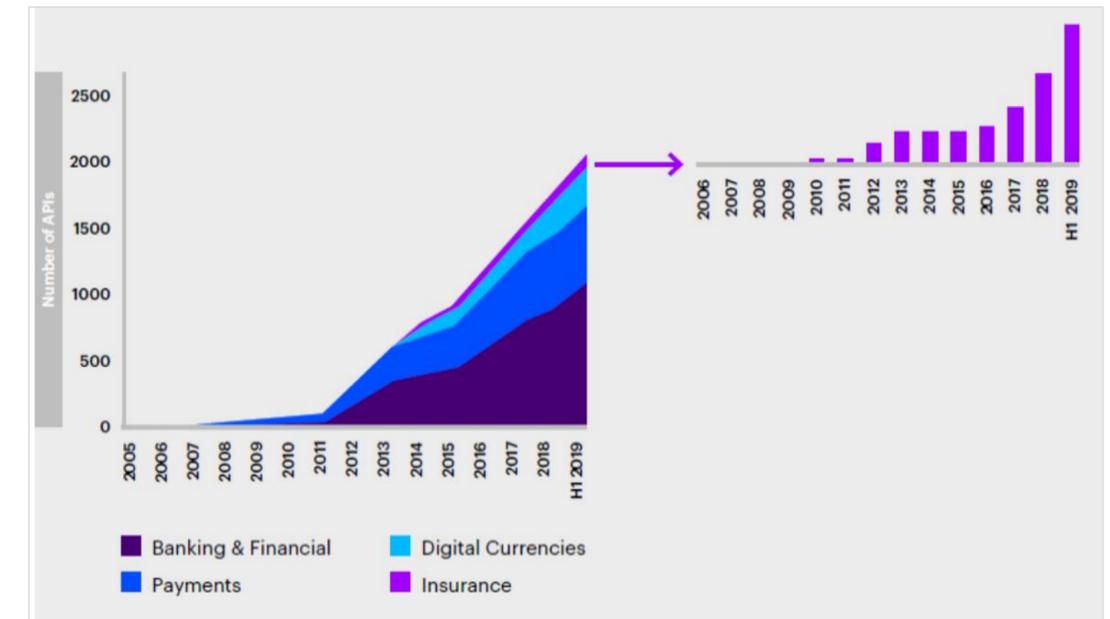


Nesse contexto, os participantes que se anteciparem e se conectarem tendem a colher maiores frutos.

¹Fonte: Pesquisa Accenture

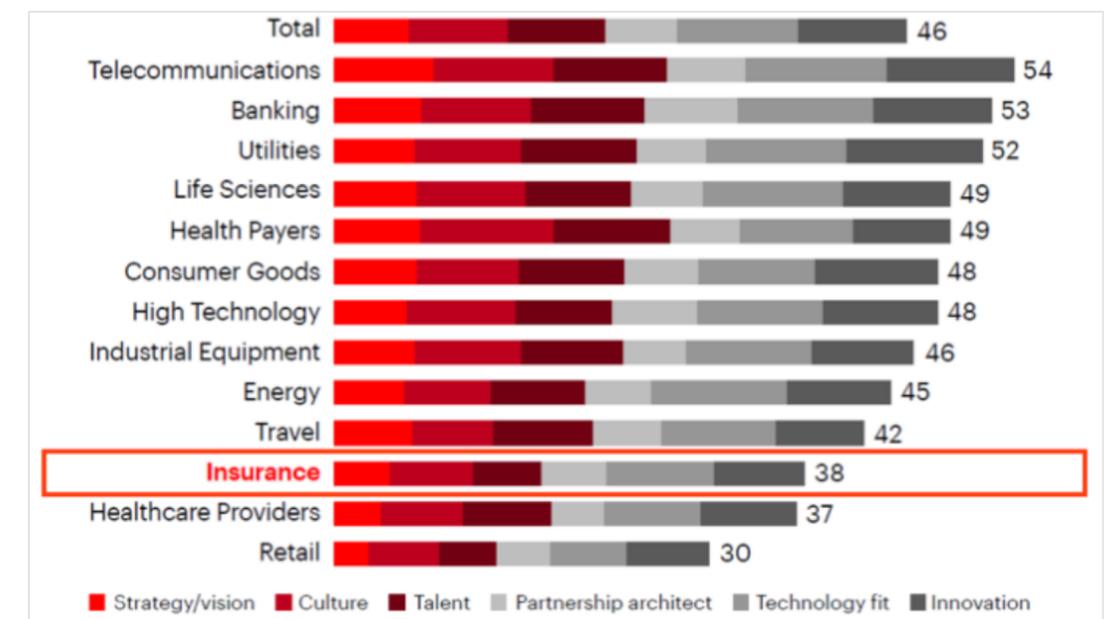
²Capability Index refere-se ao grau de prontidão das diversas indústrias para se conectarem ao ecossistema

Crescimento recente do número de APIs¹ demonstra a tendência do Open Insurance...



...porém, Seguradoras estão atrás de outras indústrias e possuem um longo caminho a percorrer.

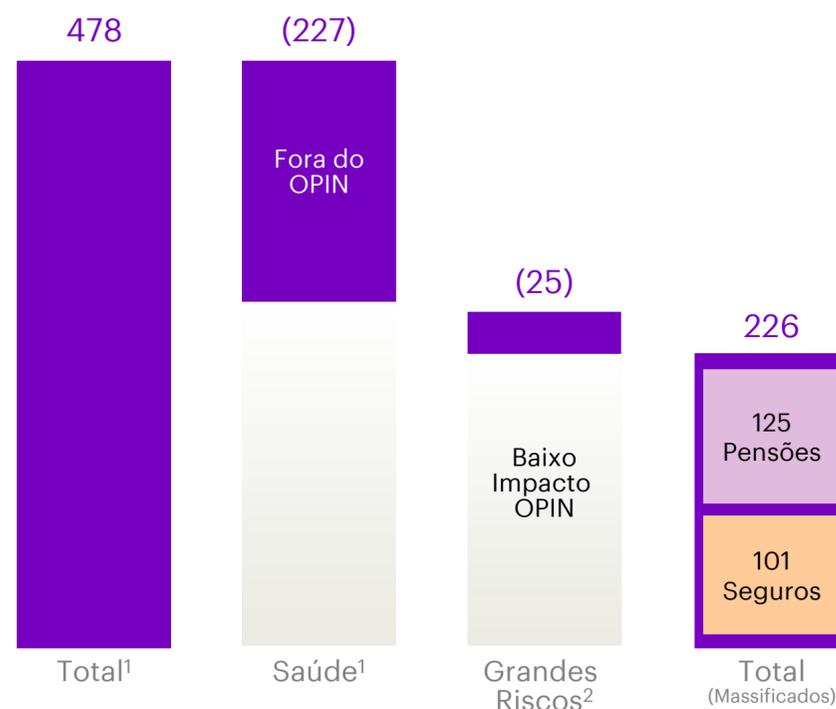
[Capability Index]^{1,2}



Para as seguradoras o tema é relevante pois, excluindo saúde (regulado pela ANS) e grandes riscos (baixo impacto), altera a dinâmica de mercado de R\$ 226 bilhões em prêmios e arrecadações.

O Open Insurance altera a dinâmica de mercado, principalmente de produtos massificados, como automóvel, residencial, habitacional, previdência e seguro prestamista.

Prêmios e arrecadações no Brasil (2020, R\$ bilhões)



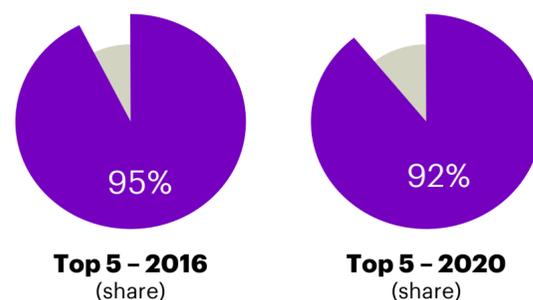
¹CNSEG (caderno de Jun/2021); não inclui Capitalização.

²Pesquisa e estimativa Accenture utilizando como base dados SES-SUSEP

³FENAPREVI: Pesquisa aponta que cerca de 12,7% do total de arrecadações (base 12/2020) são planos coletivos, cujo impacto OPIN seria limitado

A concentração do mercado brasileiro de Seguros e Previdência pouco se alterou nos últimos 5 anos. Espera-se que o OPIN seja um mecanismo para aumentar a competição e facilitar a entrada de novos players.

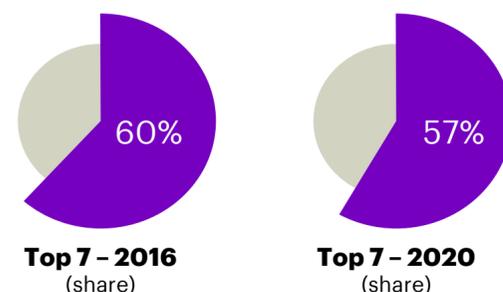
Acumulação – Pensões/Prev: R\$ 125 bilhões em jogo³



Situação Atual: 5 maiores players disputam entre si +92% do share de mercado de Acumulação.

Open Insurance: espera-se aumento exponencial da portabilidade no segmento que, em 2020, ainda não passou dos 3% ao ano. Além disso, poderão surgir ferramentas que facilitem a comparabilidade.

Seguros: R\$ 101 bilhões em jogo



Situação Atual: 7 maiores players disputam entre si +57% do share do mercado de Seguros.

Open Insurance: devido ao menor risco de precificação, espera-se um aumento da competição levando, possivelmente, a preços menores e mais assertivos.



Para a sociedade, o Open Insurance é relevante pois facilita a inserção de pessoas físicas e PMEs que previamente não eram atendidas pelos produtos e canais tradicionais de seguros.

Fatores que podem proporcionar maior cidadania financeira

OPIN **aumenta a capilaridade** das Seguradoras; torna a jornada mais fluida e melhora o **timing da oferta** .

OPIN **reduz risco de precificação** ; maior fluxo de dados permite desenvolvimento de **melhores e novas ofertas** .

OPIN (Open Data) somado à criação das SISS **incentiva distribuição direta e digital** , que pode ter apelo c/ jovens.

Integração OPIN e OPB faz que Seguradoras se conectem a 179M¹ de brasileiros bancarizados

Seguradoras começam a adotar medidas de **simplificação da linguagem** de Seguros.

Circular 639 traz **novas coberturas** ao seguro Auto e medidas que podem **reduzir os preços** de Seguro.

Impacto da COVID-19 aumentou **percepção da importância** sobre produtos de Seguro.

Dados de comportamento e perfil de gasto em cartão de crédito, CC e demais produtos geram insumos para **novas ofertas de produtos e condições de pagamento** ao público de baixa renda.

SISS pode ter uma atuação próxima à do corretor atual, porém de maneira digital e muito mais precisa – o que pode ter apelo nas gerações mais novas ainda não consumidoras de Seguro. Corretores podem estabelecer parcerias com as SISS.

Hiperpersonalização direcionada por **compartilhamento de dados pode trazer para o mercado consumidores** que antes achavam os produtos de Seguro e seus preços inadequados às suas necessidades. Acesso a novas informações pode habilitar a criação de **novos produtos para atuação em nichos** antes pouco atrativos.

Através da disponibilização de APIs e demais modernizações da indústria, espera-se que as Seguradoras consigam **estabelecer parcerias** com diversos setores para vender seus produtos de modo mais integrado à jornada de compra do bem ou serviço. Em produto de Seguro cujo benefício não é tangível, o **timing pode fazer a diferença** para aumentar a penetração de Seguros.

¹Fonte: Valor Investe (Serviços Financeiros) em 27/04/2021

Legenda: | Open Insurance

Diante da relevância do tema, as seguradoras precisam se adaptar¹ para entregar o escopo regulatório no prazo sem perder de vista as necessidades estratégicas emergentes.

Escopo estratégico é de extrema importância para os participantes com grandes carteiras pois estes tornam-se mais propensos a serem atacados devido a maior exposição de dados e maior facilidade para troca de produtos.

Desafios Regulatórios

- Adequação ao OPIN regulatório conflita com Business as Usual + agenda Sistema Registro de Operações (SRO)
- Grande complexidade de extração dos dados dos sistemas legados
- Riscos relacionados à proteção dos dados e gestão de consentimento entre coligadas
- Manutenção e gestão do alto volume de dados
- Elevados parâmetros técnicos de resposta
- Estabelecer uma fundação técnica que sirva de chassi para agenda negocial

¹ OPIN é obrigatório apenas para Seguradoras S1 e S2

Desafios Estratégicos

- Elaborar e priorizar estratégias de ataque e defesa, buscando a retenção dos clientes atuais e captura de novos clientes
- Estabelecer incentivos aos distribuidores para que ocorra o compartilhamento de dados
- Identificar novas formas de monetização habilitadas pelo Open Insurance
- Avaliação de potenciais parceiros de ecossistema
- Estratégias de recompensa ao compartilhamento



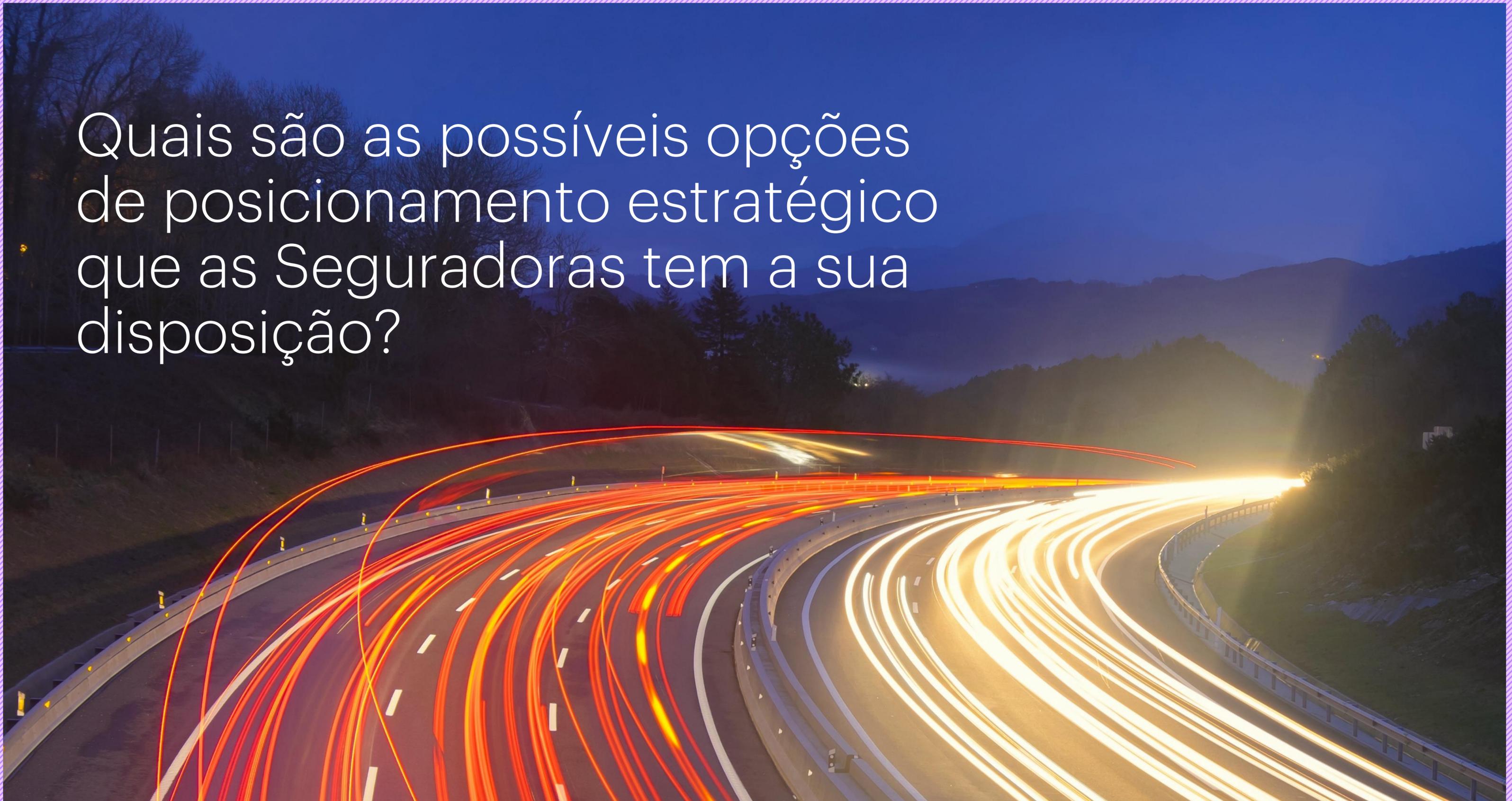
Quais são os novos **modelos de negócio**?

Quais são os **posicionamentos observados**?

Por **onde começar**?

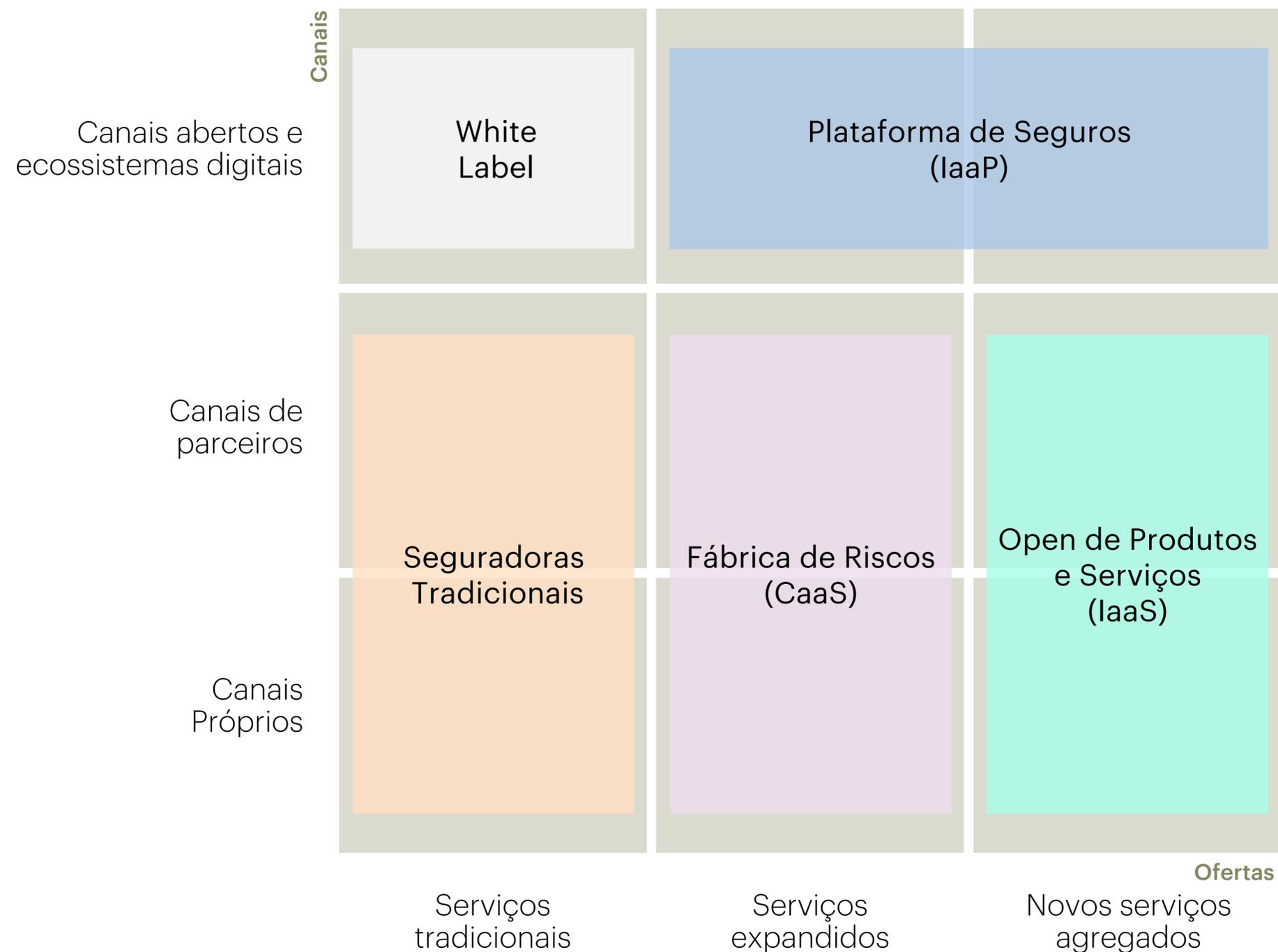
Existem **aprendizados no Open Banking**?

Quais são as possíveis opções de posicionamento estratégico que as Seguradoras tem a sua disposição?



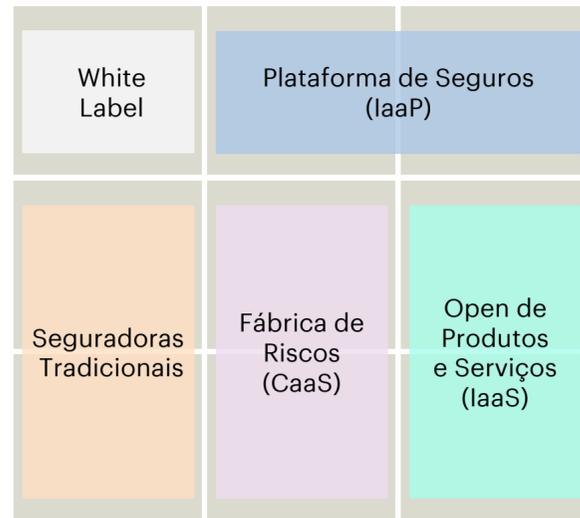
Vislumbramos diversos posicionamentos estratégicos¹ possíveis para as seguradoras

- 1 Fábrica de Riscos**
Disponibilização de serviços de subscrição e outras capacidades core de seguros através dos canais tradicionais
- 2 Open de Produtos e Serviços**
Novas ofertas e serviços agregados na adjacência de seus principais produtos através dos canais tradicionais
- 3 Plataforma de Seguros**
Disponibilização de serviços e capacidades e extensão de ofertas na adjacência de produtos de seguros em canais abertos e ecossistemas digitais
- 4 White Label**
Disponibilização de ofertas tradicionais através de canais abertos e ecossistemas digitais



¹ Não exaustivo e baseado em exemplos encontrados durante o estudo

Posicionamentos observados em economias avançadas



1 | Fábrica de Riscos (CaaS)



Seguradora chinesa, referência no tema Open Insurance, lançou em 2017 a plataforma Smart Insurance Cloud, no qual serviços de KYC e gestão de sinistros são disponibilizados à toda indústria via APIs



Seguradora alemã está gerando fontes de receitas adicionais no qual, via APIs monetizáveis, seu sistema de gestão de contratos e processamento de sinistros é disponibilizado à outras Seguradoras que não possuem esse conhecimento e tecnologia

3 | Plataforma de Seguros (IaaS)



Aplicativo agregador sul-coreano criou uma plataforma que consolida produtos financeiros e produtos de Seguros oferecidos por diversos players. Assim, o usuário do App tem ao seu alcance uma enorme gama de serviços e recomendações personalizadas oferecidos por uma variedade de instituições



Grande Seguradora chinesa criou uma plataforma *one stop shop* de assistência médica que integra todo ecossistema de Saúde na China. Via APIs, foram conectados 3+ mil hospitais, 2+ instituições de saúde e 10+ mil farmácias para oferecer serviços a ≈300M de pessoas

2 | Open de Produtos e Serviços (IaaS)



Em open de produtos, uma seguradora francesa estabeleceu parceria com grande App chinês no qual, via APIs, usuários da plataforma podem contratar seguro de viagem de maneira simples



Em open de serviços, uma grande seguradora suíça operando na Itália fez parceria com corretora de seguros digital para lançar novo App e fornecer seguros residenciais, serviços de manutenção e assistência virtual a seus clientes

4 | White Label



Seguradora digital de grande grupo suíço está escalando sua plataforma aberta de produtos de seguro de vida, saúde e não vida que podem ser comercializados por seus parceiros

Aplicações práticas a serem exploradas na indústria brasileira de seguros



Estratégias de precificação e aceitação de risco

Estratégias de comunicação e mitigação de risco

Estratégias de distribuição com parceiros

Abertura do histórico direcionando **ofertas cross/up-selling**

Estratégias de **aquisição e retenção** movidas pelo potencial de longo prazo do cliente

Utilização de dados bancários para avaliação de risco e bonificação

Uso de informação compartilhada para estratégia de **mitigação de risco**

Acesso aos dados bancários **permite que as seguradoras saibam mais, perguntando menos**

Criação de plataforma agregadora, na qual toda carteira financeira pode ser gerenciada

Criação de **visão de ecossistema do corretor**

Plataforma para geração de **leads hiperpersonalizados**

Disponibilização dos **serviços de iniciação de seguros em apps e sites de parceiros** (ecossistema expandido)

Para as Seguradoras que estejam priorizando a adequação ao escopo regulatório, destacamos aqui alguns **direcionadores de ataque e defesa** para iniciar as discussões de cunho estratégico.

- **Comunicação:** iniciar a educação do cliente e captar interesse prévio no compartilhamento de dados.
- **Pricing:** avaliar com subscrição como integrar as novas informações que estarão disponíveis nos modelos atuais de *pricing* e aceitação.
- **Contra-ataque:** definir estratégia de retenção quando o cliente compartilhar dados com outras instituições.
- **Atuação em nicho:** avaliar se novas informações podem aumentar o apetite para riscos despriorizados.
- **Distribuição (corretores):** iniciar diálogo e avaliar como OPIN pode gerar melhores *leads*.
- **Distribuição (parcerias):** fazer *education* dos parceiros e criar ações para buscar consentimento.

Direcionadores de Ataque

Direcionadores de Defesa

- **Monitorar consentimento:** definir clientes prioritários (segmentar base) e monitorar compartilhamentos solicitados e entender seus motivos.
- **Novos entrantes:** fazer mapeamento ativo das novas propostas de valor relacionadas ao OPIN que venham a ameaçar o posicionamento da sua Seguradora nos produtos prioritários.
- **Marketing:** definir campanhas para reforçar que o uso de dados será a favor do cliente e não para penalizá-lo.
- **Segurança:** destacar a capacidade da sua Seguradora de proteger os dados do cliente contra ataques cibernéticos.

Independendentemente do momento em que cada seguradora se encontre na jornada rumo ao Open, trazemos aqui alguns aprendizados do Open Banking¹ para um caminho de adequação estratégica mais assertivo.

Principais aprendizados estratégicos

1. É fundamental ter um time de negócio experiente e com alto envolvimento para influenciar discussões regulatórias a favor da agenda da seguradora.
2. Encare o Open Finance como uma nova linha de negócio e mobilize os recursos necessários para garantir foco nas novas oportunidades existentes.
3. Ao focar em atender apenas o regulatório, alguns bancos tiveram retrabalho para atender estratégias de negócio.
4. Defina incentivos e faça a educação do consumidor desde o princípio.
5. Crie capacidades para gerir e consumir os novos dados.
6. Conecte com ecossistemas e cadeias de valor para acelerar a jornada e a captura de benefícios.
7. Estabeleça a governança interna (metas, accountability, prioridades de atuação etc.) para gestão do programa desde o início.
8. Durante a fase regulatória, estruture uma fundação técnica que sirva de chassi para a evolução da agenda negocial.

¹Aprendizados obtidos através de projetos realizados pela Accenture Brasil

Experiência Accenture

No mundo

300+ projetos executados na agenda de Open Finance

30 de 35 seguradoras entre as top 500 da Forbes são clientes Accenture

8.000+ profissionais especializados na indústria de Seguros

No Brasil

500+ projetos realizados em seguros

10+ projetos executados na agenda de Open Finance

15+ seguradoras locais são clientes da Accenture

120+ profissionais atuando na agenda Open

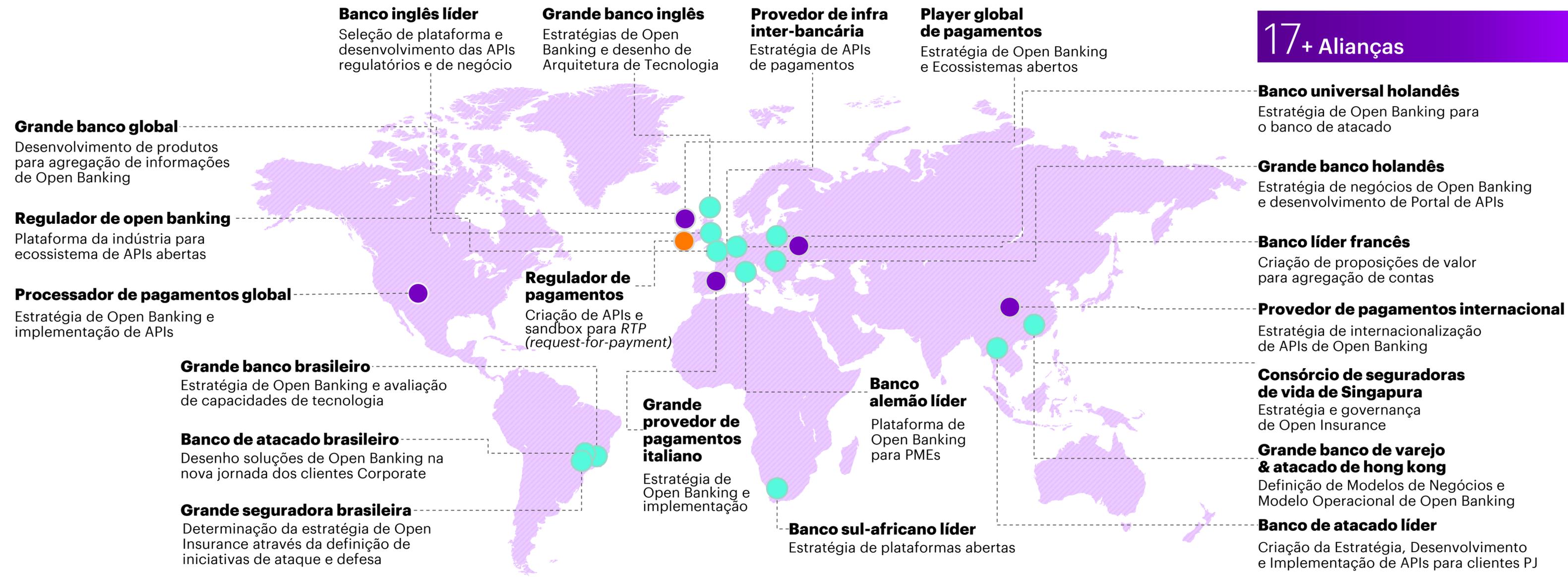
A Accenture acumula vasta experiência em Open Banking e Open Insurance, da definição de estratégia ao auxílio na implantação de APIs

300+ Projetos

70+ Clientes

20+ Ativos

17+ Alianças



Legendas: ● Bancos e Seguradoras ● Reguladores / Entidades ● Serviços de Pagamentos

Nosso *track record* de projetos locais é abrangente, fortalecendo nossa base de conhecimento e ativos aceleradores para o Open Insurance.

Projetos executados no Brasil pela Accenture	Linha de negócios				Escopo do projeto			
	Varejo	Atacado	Cartões / Pagamentos	Seguros	Compliance regulatório	Estratégia	Arquitetura	Modelo operacional
 Grande Seguradora Brasileira Estratégia de Open Insurance				✓		✓	✓	
Conglomerado Financeiro Brasileiro Estratégia de Open Banking	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Grande Banco Brasileiro Estratégia de Open Banking	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓
Grande Banco Internacional Preparação Técnica para Open Banking	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Banco de Atacado Brasileiro Desenho de Proposta de Valor para OPB		✓	✓		✓	✓		
Assoc. do Mercado de Pagamentos Estratégia de Open Banking			✓		✓	✓		
Banco Brasileiro de Médio Porte Preparação Técnica para Open Banking	✓	✓	✓		✓		✓	
Grande Instituição de Pagamentos Estratégia de Open Banking			✓		✓	✓	✓	✓
Grande Instituição de Pagamentos Estratégia de Open Banking			✓			✓		
Tech Global com Serviços Financeiros Estratégia de Open Banking			✓		✓	✓		
Estrutura Central do Open Banking Estratégia de segurança para OPB	✓	✓	✓	✓	✓	✓		

A Accenture pode acelerar a adaptação ao novo contexto de mercado trazido pelo Open Insurance com sua experiência em projetos de adequação ao escopo regulatório, definição de arquitetura técnica e redesenho do modelo estratégico e operacional.

A Accenture reúne líderes em estratégia, especialistas de indústria, *experts* em funções corporativas, profissionais de inteligência empresarial, *designers*, cientistas de dados e muitas outras capacidades utilizadas em conjunto para criar uma trilha de mudanças exclusiva. A definição das abordagens a serem implementadas é realizada com o entendimento das necessidades de cada cliente.

Adequação ao Regulatório

- A Accenture possui grande leque de ativos (*benchmarks* e melhores práticas) que dão celeridade a projetos de adequação regulatória.
- Esses ativos nos permitem avaliar rapidamente o grau de maturidade das capacidades-chave para implementação e propor recomendações.

Arquitetura Técnica

- Auxiliamos na definição e implementação da arquitetura técnica com base nas necessidades específicas de cada cliente, as quais variam de acordo com seus sistemas legados e modelos de negócio.

Definição Estratégica

- Diagnóstico interno e definição da estratégia de Open Insurance por empresa e linha de negócios
- Desenho de *business case* e modelo operacional para as possíveis oportunidades de negócio
- Definição do modelo de governança, *roadmap* integrado e modelo de acompanhamento

Modelo Operacional

- Para aproveitar todos os benefícios do OPIN de maneira estável, segura e escalável, faz-se necessário readaptar e melhorar o modelo atual.
- Nesse escopo, atuamos nos pilares Estratégicos, Arquitetura & Desenvolvimento, Gestão do Ecossistema, Ciclo de Vida & Sustentação das APIs e Gestão.

Referências

- Circular nº 624 Susep (março de 2021);
- Circular nº 629 Susep (maio de 2021);
- Circular nº 635 Susep (julho de 2021);
- Resolução CNSP nº 415/2021
- Edital de Consulta Pública nº 25 Susep (dezembro de 2020)
- Sistema de Estatísticas da SUSEP (SES, atualizado até 12/2020)
- Relatório de acompanhamento de mercado (SUSEP – jun 2021)
- CNSeg: Análises e Estatísticas – Panorama Estatístico
- CNSeg: Análises e Estatísticas – Caderno de Estatísticas
- Pesquisa Accenture – Global Consumer Study Banking & Insurance 2021 (Brasil – n: >2.000 respondentes)
- Accenture Research Disruptability Index, 2020
- Youtube OAB – Open Insurance e Previdência (<https://www.youtube.com/watch?v=WDBAFHBHnqA>)
- Ponto de vista Accenture: “Muito além dos bancos – Os impactos do PIX e OPB no mercado brasileiro”
- Ponto de vista Accenture: “Seven disruptive Insurance trends”
- Ponto de vista Accenture: “Unlocking ecosystem opportunities for tomorrow’s insurance industry”
- Ponto de vista Accenture: “Valor em tempos de crise”
- SINDSEGSP: OPIN e Previdência Privada (<https://www.sindsegsp.org.br/site/noticia-texto.aspx?id=34443>)
- ANS: Beneficiários em planos privados (médica/odontológica) - <https://www.ans.gov.br/perfil-do-setor/dados-gerais>
- FENAPREVI: <https://fenaprevi.org.br/data>
- Revista Apólice: Brasileiros com Seguro de Vida (<https://www.revistaapolice.com.br/2017/04/brasileiros-seguro-de-vida/>)
- Folha: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2019/09/previdencia-privada-nao-cresce-desde-2016.shtml>
- IBGE: População economicamente ativa (PEA 2016 e 2020)
- Valor Investe (Serviços Financeiros)

Autores



Karen Abe

MD, Insurance
Practice Lead
karen.abe@accenture.com



Tiago Sá

Senior Manager,
Insurance Strategy
tiago.f.de.sa@accenture.com



Ângelo Bozeda

Manager, Insurance
Strategy
angelo.bozeda@accenture.com

Agradecimentos

Hugo Assis

Marianella Alarcón

Duarte Carvalho

Rafael Mottinelli

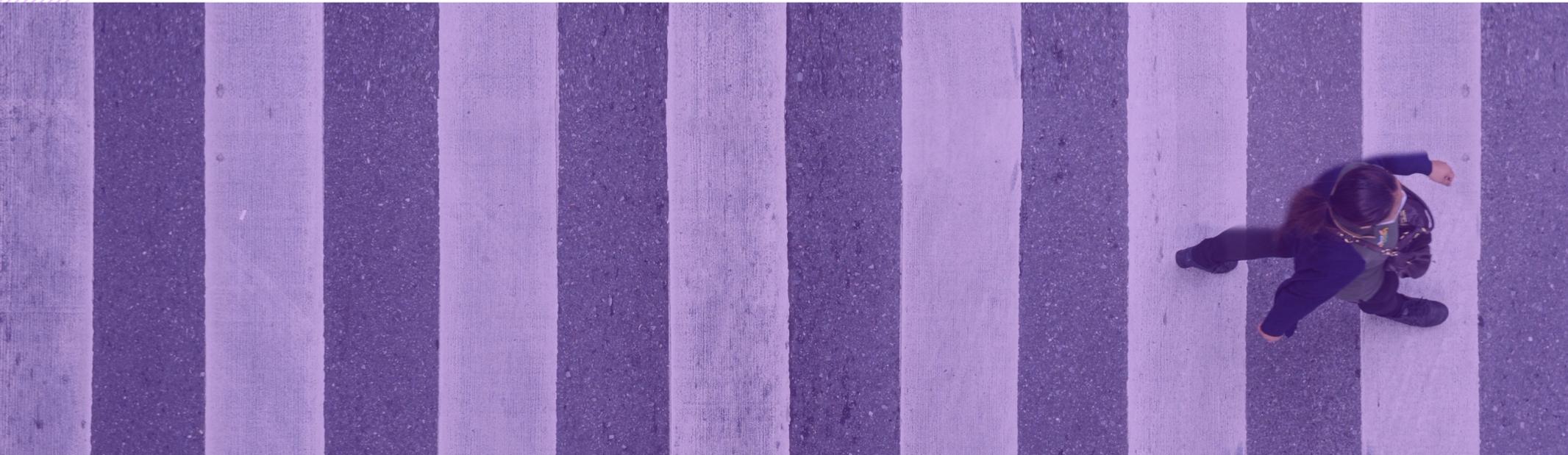
Mateus Mota

Ricardo Heidel

Brenno Graciotti

Bianca Redua

Gabi Henkin



Sobre a Accenture

A Accenture é uma empresa global de serviços profissionais, com liderança nas capacidades de digital, cloud e segurança da informação. Combinando experiência ímpar e competências especializadas em mais de 40 indústrias, oferecemos serviços de Strategy & Consulting, Interactive, Technology e Operations – impulsionados pela maior rede de centros de tecnologia avançada e operações inteligentes do mundo. Nossos 624 mil profissionais cumprem a promessa da tecnologia e da criatividade humana todos os dias, atendendo a clientes em mais de 120 países. Nós abraçamos o poder da mudança para criar valor e sucesso compartilhado com nossos clientes, pessoas, acionistas, parceiros e comunidades.

Visite-nos em www.accenture.com.br.