



Elnur_CANVA

PARA USO GERAL



O FUNCIONAMENTO DO OPEN X E COMO ELE PODE IMPULSIONAR A INOVAÇÃO NO SETOR PRIVADO

O Open X já é realidade em uma parcela significativa da economia. As Big Techs, os bancos digitais, as plataformas de softwares e ERPs já vem adotando padrão de dados abertos há pelo menos uma década e milhares de APIs já são acessíveis.

Mas como uma empresa, de qualquer setor, pode usar as ferramentas Open de forma independente e autônoma? E que benefícios seria possível obter nos processos de aprovação de decisão, respeitando os planos de negócios?

Para Lígia Novazzi, COO & Sócia da Teros, empresa especializada em automação inteligente via Mundo Open, hoje já é possível que empresas se integrem ao padrão de comunicação e segurança do Open Finance e usufruam de muitas das ferramentas que surgem para atender demandas inicialmente das instituições participantes, mas que também estão disponíveis para uso geral.

“Ao contrário do que parece, integrar-se ao padrão de conectividade e compliance do Open X é simples. O caminho mais indicado é utilizar uma plataforma de automação inteligente via Mundo Open. Essa escolha não impacta o sistema legado da empresa, pede um baixo investimento e tem grande potencial para impulsionar a inovação”, explica a executiva.

O Open X é a expansão do conceito Open para o setor privado, promovendo integrações e transações para além dos fluxos regulados. “Por exemplo, o uso do que chamamos de Mundo Open para chamar canais, melhorar jornadas ou integrar cadeia de fornecedores já está acontecendo e todos podem participar”, esclarece ela.

Lígia afirma que, ao adotar um padrão de conectividade e compliance único, as empresas têm uma redução drástica nos custos com dados e integrações. Em decorrência disso, cria-se um único e grande ecossistema Open onde as empresas podem escolher fornecedores, soluções, serviços e canais que impulsionam seu plano de negócios.



Entre as inovações e ferramentas Open já disponíveis, está o conceito de iniciação para comandar operações de modo reverso (inclusive pagamentos) pela receptora; a carteira universal, que oferece aos negócios a possibilidade de acessar cada serviço financeiro; a tokenização das jornadas complexas e o autenticador universal seguro, com base nos dados cadastrais dos brasileiros.

Outros avanços são assinatura digital, cujo valor legal é o mesmo de uma assinatura tradicional; as certidões legais, já que o Open Gov permite que empresas e pessoas consultem

as certidões legais de todo tipo em tempo transacional; e a emissão de documentos fiscais também via Open Gov, formalizando operações digitais e o registro de eventos, que permite que se faça registro de situações específicas por meio eletrônico com fé pública.

Lígia reforça que o OpenX traz a possibilidade de transformar as dores do setor privado em soluções/serviços, sem impactar em seu sistema legado, sem exigir grande investimento em tecnologia e ainda reduzindo radicalmente custos e tempo de go-to-market. A partir de automações via Mundo Open, já existem soluções para pagamentos, autenticação de usuários, KYC, onboarding, rastreabilidade de eventos, cobrança, esteira de crédito, conciliação e inúmeras outras.

Como exemplo, a executiva cita um caso de venda física de um veículo em uma concessionária. Hoje, o cliente preenche ficha cadastral da loja, um processo que leva um tempo porque, além de serem muitos campos, os softwares da concessionária e da montadora são diferentes. O vendedor oferece produtos sem saber o perfil e real potencial de compra do cliente.

“O uso do que chamamos de Mundo Open para chamar canais, melhorar jornadas ou integrar cadeia de fornecedores já está acontecendo e todos podem participar

Ainda que o cliente continue interessado, é necessário enviar documentos pessoais, comprovar renda e uma série de etapas comprobatórias para se conseguir financiamento parcial ou total. Depois, aguarda-se a aprovação do cadastro para dar continuidade ao processo de venda.

No Open X, o cliente fornece CPF e número de celular e é aberta uma oportunidade no CRM da concessionária que se conecta ao Open Finance e Open Gov, obtendo automaticamente o preenchimento de cadastro, histórico de compras de veículos do cliente e identificação do seu comportamento de compra, score de crédito, financiamentos, histórico de inadimplência, etc.

“Ou seja, o lead é qualificado antes de iniciar a venda. Esses inputs são dados em tempo transacional para o vendedor via push de whatsapp, por exemplo”, explica Lígia, lembrando que essa jornada é real omnichannel. O fato do mercado já adotar ferramentas do Mundo Open como neste exemplo, mostra que o Open X é uma realidade.

O ecossistema Open vem sendo construído pelo Banco Central com um alto investimento e participação de setores da sociedade interessados na democratização e expansão digital para além do setor financeiro. Agora, finalmente o setor privado pode usufruir dessa tecnologia e mudar o futuro dos negócios. - Fonte e outras informações: (<https://teros.com.br/br/>).

