

4º Congresso Latino-Americano de Casos de Open Innovation

11 A 15 | AGO

RIO DE JANEIRO

oiweek
open innovation week
LATAM

REALIZAÇÃO:



InvestPlay e Banrisul - Da Aceleração a Contratação

InvestPlay. iago@investplay.com.br

InvestPlay. guilherme.carvalho@investplay.com.br

Resumo

A evolução do Open Finance no Brasil tem criado novas oportunidades para que instituições financeiras utilizem dados de forma mais estratégica e orientada à geração de valor. Neste contexto, o projeto conduzido pela InvestPlay em parceria com o Banrisul, dentro do programa de inovação aberta Banritech, exemplifica como a colaboração entre startups e grandes instituições pode acelerar a adoção de soluções baseadas em inteligência de dados. A partir da integração de dados financeiros e comportamentais, o projeto contribuiu para gerar insights acionáveis, fortalecer a personalização da jornada do cliente e apoiar decisões mais precisas. Este estudo de caso destaca os aprendizados obtidos a partir da experimentação prática, o papel da inovação aberta como catalisador da transformação digital no setor financeiro e os benefícios da inteligência aplicada em iniciativas com foco em eficiência, personalização e impacto.

PALAVRAS-CHAVE: open innovation; fintech; startups; aceleração; inovação; personalização; transformação

NOME DO ATOR	PAPEL NO ECOSISTEMA
InvestPlay	Startup
Banrisul	Corporação

1. Situação ou Problema de Open Innovation

O Open Finance no Brasil, apesar do crescimento em consentimentos de dados, enfrenta desafios para instituições financeiras, especialmente as de médio e pequeno porte, na tradução de dados em casos de uso que gerem negócios e rentabilidade. O Banrisul, com mais de 4 milhões de clientes, busca otimizar produtos e serviços, aprimorar a experiência do cliente e gerar inteligência de dados hiperpersonalizada a partir do Open Finance. O desafio é alavancar esses dados para além do cumprimento regulatório, transformando-os em valor tangível para o cliente e em novas oportunidades de negócio para o banco, superando a dificuldade histórica que instituições financeiras possuem de explorar seus

próprios dados internos e os desafios recentes de reciprocidade de dados impostos pelo Banco Central.

2. Intervenção Proposta

A InvestPlay propõe uma parceria estratégica com o Banrisul, oferecendo soluções de Open Finance as a Service. A intervenção se baseia em duas frentes:

1. Melhoria da Experiência do Cliente e Engajamento com o Open Finance: através do Gestor Financeiro (PFM - Personal Financial Management), integrado ao aplicativo do Banrisul, o cliente pode agregar contas e cartões de outras instituições, obtendo uma visão 360° de suas finanças e insights personalizados. Essa experiência de valor incentiva o consentimento e a manutenção do compartilhamento de dados;
2. Geração de Negócios e Rentabilização dos Dados do Open Finance: com as soluções de Analytics, integradas às ferramentas internas do Banrisul, é possível o enriquecimento e organização dos dados, a geração de insights hiperpersonalizados para up/cross-selling e a otimização de ofertas e portabilidade. A abordagem envolve co-criação e capacitação interna, com squads dedicados e interação contínua com as áreas do Banrisul.

3. Resultados Obtidos

A Prova de Conceito (POC) com o Banrisul, que antecedeu a contratação do projeto em produção, demonstrou resultados promissores. Houve validação técnica e funcional na consolidação, geração e integração de dados de 2.000 clientes com consentimento ativo no Open Finance. A POC gerou insights precisos e valiosos para o negócio, com feedback positivo das áreas Comercial e de Cartões de Crédito sobre usabilidade e relevância. Os resultados apresentaram pontos para melhoria de processos de ofertas, economia de recursos e incremento de receitas com base nos dados, que foram cruciais para a efetiva contratação do projeto em produção para atendimento a todos os mais de 4 milhões de clientes Banrisul.

4. Contribuição/Impacto (Prática, Gerencial, Tecnológica, Econômica e/ou Social)

A parceria InvestPlay-Banrisul gera impactos multifacetados:

- Prática: melhoria da experiência do cliente com um Gerenciador de Finanças Pessoais (PFM) e hiperpersonalização de ofertas de produtos e serviços;
- Gerencial: visão global estratégica do cliente e fomento a uma cultura data-driven;
- Tecnológica: infraestrutura robusta, integrada de maneira simplificada e com segurança de dados;
- Econômica: aumento de receita via ofertas hiperpersonalizadas e redução de custos com campanhas genéricas e sem personalização;
- Social: promovendo inclusão financeira e empoderamento do cliente, além de servir como modelo para o ecossistema de Open Innovation no Brasil.