

revista

INSURANCE CORP

ano VII - edição 37 - julho/agosto 2021 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Desempenho admirável

BRADESCO SEGUROS: AVANÇO EM CENÁRIO ATÍPICO

Remarkable performance

BRADESCO SEGUROS: ATYPICAL SCENARIO IMPROVEMENT

Presidente do Grupo Bradesco Seguros, Ivan Gontijo

Pandemia, economia e seguro: o que pode acontecer em 2021 e 2022?

Pandemic, economy and insurance: what can happen in 2021 and 2022?

Tem novidade da Universeg para você, Corretor.

Conheça a nova plataforma de treinamento pensada especialmente para deixar você mais preparado para os desafios do mercado.

universeg

Acesse* e confira:



*Acesso exclusivo para Corretores cadastrados à Bradesco Seguros.

Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000

Acesse também o novo Instagram da Bradesco Seguros para Corretores.

@comvocecorretor



bradesco
seguros

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

RESILIÊNCIA E OTIMISMO

O mercado segurador brasileiro talvez seja aquele que mais administrou com resiliência situações adversas na conjuntura nacional. No caso presente, a pandemia da covid-19 trouxe pânico, aflição e desequilíbrio na economia e na vida das empresas. Porém, mesmo em meio à fase de “tempestade”, para citar um exemplo de como o setor agiu com presteza, o seguro de vida alcançou uma taxa média de crescimento de 10% ao ano no período de 2015 a 2020.

Segundo dados recentes da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), em 2021, o cenário é de pré-pandemia, com destaques, além do seguro de vida, dos segmentos de saúde suplementar e seguro residencial. Outro fator que traz otimismo é o aumento paulatino do número de pessoas vacinadas. As empresas já preveem a possibilidade do retorno de seus funcionários aos escritórios, mas sem abandonar totalmente o home *office*, num sistema híbrido na prestação dos serviços.

Uma das organizações que soube bem lidar com o advento da covid-19, sobretudo no seu auge, é o Grupo Bradesco Seguros, matéria de capa desta edição. Com exclusividade, o seu presidente Ivan Gontijo teceu comentários sobre temas relevantes, como a atuação do grupo em meio à proliferação do novo coronavírus, o papel exercido pelos corretores de seguros neste processo, ferramentas de inovação, ações de ASG, entre outros.

Como sempre, **Insurance Corp** apresenta ao leitor uma edição singular. O experiente economista Claudio Contador preparou um artigo em que avalia as perspectivas para o biênio 2021-2022 em relação ao tripé pandemia-economia-seguro. “Se o programa de imunização contra a covid acelerar e muitos obstáculos – crise elétrica por problemas hídricos, o déficit e desarranjo das contas públicas, a dormência e estagnação no mercado de trabalho, por exemplo – não perturbarem, a economia brasileira poderá crescer até 6 % em 2021”, ressalta Contador.

Outros assuntos de destaque merecem a atenção do leitor: entre os quais o papel assumido pelo Fórum Mário Petrelli de Fomento do Mercado de Seguros, Previdência, Capitalização e Resseguros Privados, os novos tempos para o seguro-garantia (matéria que aborda a nova Lei de Licitações) e uma conversa com o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo sobre política, sobretudo a representatividade dos corretores de seguros no Poder Legislativo.

Boa leitura!

RESILIENCE AND OPTIMISM

The Brazilian insurance market is perhaps the one that most reliably managed adverse situations in the national conjuncture. In the present case, the covid-19 pandemic brought panic, distress and imbalance in the economy and in the lives of companies. However, even in the midst of the “storm” phase, to cite an example of how the industry acted promptly, life insurance achieved an average growth rate of 10% per year in the period from 2015 to 2020.

According to recent data from the National Confederation of Insurers (CNseg), in 2021, the scenario is pre-pandemic, with highlights, in addition to Life Insurance, the Supplementary Health and Residential insurance segments. Another factor that brings optimism is the gradual increase in the number of vaccinated people. Companies already foresee the possibility of returning their employees to the offices, but without completely abandoning the home office, in a hybrid system of services supply. One of the organizations that knew how to deal well with the advent of covid-19, especially in its heyday, is Grupo Bradesco Seguros, cover story of this issue. Exclusively, its president Ivan Gontijo commented on relevant topics, such as the group's performance amidst the proliferation of the new coronavirus, the role played by insurance brokers in this process, innovation tools, ESG actions, among others.

As always, Insurance Corp presents to the reader a unique edition. The experienced economist Claudio Contador prepared an article in which he assesses the prospects for the 2021-2022 biennium in relation to the pandemic-economy-insurance tripod. “If the immunization program against covid accelerates and many obstacles - electric crisis due to water problems, the deficit and disarray of public accounts, the dormancy and stagnation in the labor market, for instance - do not disturb, the Brazilian economy, could grow up to 6 % in 2021”, emphasizes Contador. Other important issues deserve the reader's attention: among which the role assumed by the Mário Petrelli Forum for Promotion of the Insurance, Pension, Capitalization and Private Reinsurance Market, the new times for surety bond (matter that addresses the new Law of Bidding) and a conversation with the president of Sincor-SP, Alexandre Camillo about politics, especially the representation of insurance brokers in the Legislative Power

Good reading !

André Pena
Publisher

6

Diálogo / DialogueFortalecer a carteira de produtos
Strengthen the product portfolio

8

Raios X / X RayArgo Seguros cresce 25% no 1º semestre
Argo Seguros grows 25% in the first halfyear

12

Panorama / OutlookPandemia, economia e seguro: o que pode acontecer em 2021-2022?
The Pandemic, Economics and Insurances: what can happen in 2021-2022?

16

Capa / Cover"Ciclo positivo para o setor"
"Positive cycle to the sector"

24

Análise / AnalysisAtualização da importância segurada e a inclusão de 30% em garantias judiciais
Update insured amount and 30% Justiciary Surety inclusion

26

Política / PoliticsRepresentação consistente no Legislativo
Consistent representation in the Legislative power

28

Memória / MemoryTrês décadas de dedicação ao corretor
Three decades to brokers devotion

30

Mercado / MarketNovos tempos para o seguro-garantia
Surety bond new times

32

Fórum / ForumEm prol do desenvolvimento do mercado
In favor the market's development

34

Negócios / BusinessExperiência única no mercado mundial
Unique experience in the global market

36

Legislação / LawSaúde suplementar e decisões do STJ
Supplementary Health and the Superior Court of Justice decisions

38

Entidade / Entity'União' faz a força há 17 anos
'Union' is strength for 17 years**INSURANCE CORP**

Ano VII - Edição 37 - julho/agosto 2021

Missão

Atender as necessidades de forma clara e objetiva, dos profissionais que militam em suas respectivas áreas de atuação.

Visão




Ser reconhecida como uma referência no mercado de seguros e resseguro por meio do conteúdo das publicações, para os profissionais comprometidos com suas atividades.

PublisherAndré Pena
andre.pena@insurancecorp.com.br**Diretor de Marketing**Enrique Pena
enrique.pena@insurancecorp.com.br**Edição**Carlos Alberto Pacheco
MTb 14.652 - SP
pacheco@insurancecorp.com.br**Redação**Carlos Alberto Pacheco
Márcia Kovacs
redacao@insurancecorp.com.br**Site e Mídias Sociais**Márcia Kovacs
marciakovacs@insurancecorp.com.br**Tradução**

Leonardo Arinelli

Diagramação e Arte FinalRodrigo Almeida
rodrigo2008ca@gmail.com**Conselho Editorial**

Acácio Rosa de Queiroz Filho, Angélica Luciá Carlini, Carlos Alberto Protasio, Jabor Descio Sobrinho, Marcos Lúcio de Moura e Souza, Mauro Cesar Batista, Paulo dos Santos, Paulo Cesar Pereira Reis.

 insurancecorp.com.br Revista Insurance Corp /InsuranceCorp @insurancecorp_revista**Tiragem:** 5 mil exemplares**Circulação:** Nacional e Internacional**Periodicidade:** Bimestral**INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI**

Publicação:

Editora Incremento LtdaRua Maestro Callia, 290
Vila Mariana - São Paulo - SP
CEP: 04012-100

Telefone: (11) 3884-0905

E-mail: redacao@insurancecorp.com.br

O conteúdo desta edição não representa necessariamente a opinião do veículo, sendo de inteira responsabilidade de seus autores.

GERAÇÃO, SAÚDE INTEGRAL

SulAmérica

Já ouviu falar da **Geração Saúde Integral**? Esta é uma geração que não tem a ver com idade, tem a ver com identidade. Pessoas com diferentes estilos de vida, mas com um ponto em comum: a preocupação com todas as suas saúdes.

Você e seus clientes fazem parte desta geração. Saúde não é uma coisa só. É corpo, mente e finanças conectados.

Saúde é Integral: Física, Emocional e Financeira. E a SulAmérica é Geração Saúde Integral.



Acesse o QR Code e descubra como está a sua Saúde Integral.
Indique para seus clientes e bons negócios



Fortalecer a carteira de produtos

Strengthen the product portfolio

Por/by: Márcia Kovacs

CEO da Starr International Brasil Seguradora, graduada em Contabilidade, mestre em Administração de Empresas em Gestão de Seguros com 30 anos de expertise, ocupando liderança em seguros Aeronáuticos, cargos de destaque em operações de seguro e resseguro, Cristina Domingues é a entrevistada com exclusividade nesta edição da revista **Insurance Corp**. Não podemos esquecer de destacar, sua atividade como voluntária, em um Comitê de Diversidade, auxiliando pessoas a compartilhar experiências e desenvolver novas ideias para aumentar a inclusão e diversidade no local de trabalho.



Insurance Corp – Cristina, como é ocupar um cargo de grande responsabilidade em um nicho ainda liderado por homens? Acha que a equidade de gênero tem avançado no país?

Cristina Domingues - A inserção de mulheres em posições de liderança no mercado de seguros continua sendo um grande desafio, pois como citado, é um mercado ainda fortemente liderado por homens. Ocupar uma posição de alta liderança nesse ambiente ainda é desafiador, muito embora o avanço em políticas de equidade de gênero seja notável em muitas organizações.

IC – Face as principais competências da Starr, como a companhia se posicionou diante da pandemia frente inúmeros desafios e quais foram as ferramentas tecnológicas utilizadas neste período?

CD - A Companhia se ajustou muito rapidamente ao sistema de trabalho remoto, desde março de 2020. Seguindo nosso plano de continuidade de negócios, pudemos oferecer a segurança necessária à equipe desde o início da pandemia no Brasil, ao possibilitarmos 100% do nosso time trabalhando em regime de

Starr International Brasil Seguradora's CEO, graduated in Accounting, with a Master's Degree in Business Administration in insurance management with 30 years of expertise, occupying a leading position in aeronautical insurance, as well as holding top positions in insurance and reinsurance operations, Cristina Domingues is interviewed with exclusivity in this **Insurance Corp** magazine edition. We can't forget to highlight her acting as a volunteer, in a Diversity Committee, helping people to share experiences and develop new ideas to increase inclusion and diversity in the workplace.

Insurance Corp - Cristina, how is it to occupy a great responsibility seat in a niche that is still led by men? Do you think gender equity has advanced in Brazil?

Cristina Domingues – The women insertion in leading positions on the insurance market continues a big challenge, since, as mentioned, the market still is mostly led by men. Occupying a high schelon position in this environment is challenging, even though the progress of gender equity policies has been notable in many organizations.

IC - Regarding Starr's main responsibilities, how has the company positioned itself in face of the pandemic's countless challenges, and what were the technological tools used during this period?

CD - The company has very rapidly adjusted to the remote work system, implemented on March 2020. According to our business continuity plan, we've been able to offer the necessary security for our team since the beginning of the pandemic in Brazil in making it possible for 100% of our group to

'home-office'; e assim permanecemos até o momento. O aprendizado veio com a nossa adaptação às ferramentas de reuniões virtuais, evoluindo até mesmo para webcasts, inspeções em plantas de clientes e *road-shows* em ambiente totalmente virtual, trazendo muito ganho no elemento tempo. Foi fundamental para nós permanecer em contato estreito com nossos corretores e clientes, que também estavam trabalhando em casa. Nossas equipes foram capazes de manter essas conexões através da tecnologia, sem perder o ritmo.

IC – Tendo em vista que o principal diferencial da seguradora é a capacidade de subscrição em todas as linhas de negócios, quais segmentos tem se destacado?

CD - A Starr Companies se destaca por sua especialização em riscos de alta complexidade, e neste sentido as áreas que se destacam são as de Riscos Nomeados e Operacionais e Aviação. Além do Transporte Internacional e Contas Globais que exigem subscritores especializados e altamente qualificados no atendimento às necessidades de nossos Clientes e Parceiros.

IC – A sua experiência como voluntária no Comitê de Diversidade, impactou de que maneira, na estratégia adotada frente as atividades?

CD - A minha experiência no Comitê de Diversidade foi inegavelmente positiva e me proporcionou uma experiência incrível do ponto de vista humano e social. Mas, mais do que isso, consolidou em mim a responsabilidade que nós gestores, temos em garantir e proporcionar um ambiente livre e onde as competências técnicas são as nossas principais métricas. Nosso objetivo é desenvolver e reunir os melhores e mais capacitados profissionais para melhor servirmos nossos parceiros de negócios.

IC – Qual é a sua expectativa em relação ao desenvolvimento dos produtos disponíveis e de novos a serem oferecidos, para o segundo semestre e para 2022?

CD - Para 2022, seguiremos fortalecendo nossa carteira de produtos nos Seguros de Propriedades e Responsabilidades. Vamos também, expandir nossos horizontes com produtos para o segmento de Pessoas, mas isso, nós vamos falar mais adiante.

Ocupar uma posição de alta liderança nesse ambiente é desafiador, muito embora o avanço em políticas de equidade de gênero seja notável em muitas organizações

Engage a high schelon position in this environment is challenging, even though the progress of gender equity policies has been notable in many organizations.

work remotely; and this is how we continue until the moment. We learned through the adaptation of our virtual meeting tools, evolving even to webcasts, inspections of clients' blueprints, and road-shows in entirely virtual environments, bringing a lot of time element gain. It was fundamental for us to remain in strict contact with our brokers and customers, who also were working from home. Our team were capable of maintaining these connections through technology, without losing rhythm.

IC - Taking into account that the main company's differential is its subscription offer in all lines of business, which segments have gained prominence?

CD - Starr Companies stand out for its specialization in high complexity risks, in this sense the areas that are prominent are those of Named Risks, and Operations and Aviation. Besides International Transport and Global Accounts, that demand specialized subscribers and highly qualified service for the necessities of our clients and partners.

IC - How has your experience as a volunteer in the Diversity Committee impacted the strategy adopted for the company's activities?

CD - My experience in the Diversity Committee was undeniably positive and has proportioned me an incredible experience from a humane and social point of view. However, more than that, it consolidated in me the responsibility that we managers have in guaranteeing and promoting a free environment, and where the technical competences are our main measurements. Our objective is to develop and reunite the best and most capable professionals to better serve our business partners.

IC - What are your expectancy regarding to the development of available products and new ones to be offered for the second semester of this year and for 2022?

CD - For 2022, we continue building our product Property and Liability Insurance portfolio. We will, as well, expand our horizons with products to Persons' lines, segment but we'll talk about that later.

Argo Seguros cresce 25% no 1º semestre

Argo Seguros grows 25% in the first halfyear

Números atestam bom desempenho comercial da companhia no mercado nacional

Figures attest the company's good commercial performance in local market

Prestes a celebrar dez anos de atuação no Brasil, a Argo Seguros anunciou recentemente um crescimento de 25% nos primeiros seis meses deste ano, em comparação a igual período de 2020. Nesse ritmo de expansão, o plano de atingir R\$ 412 milhões de prêmios emitidos em 2021 está no caminho para ser realizado, um recorde em sua história.

Com desempenhos comerciais como esse, a multinacional norte-americana rapidamente se consolidou entre as principais seguradoras do país nas carteiras de Transporte e Responsabilidade Civil, além de ser a maior especialista em produtos para bicicletas. Mesmo durante a pandemia, em que muitas empresas encontraram dificuldades para operar remotamente, a companhia seguiu acelerando.

Para manter a equipe focada e produzindo, houve um forte

envolvimento da área de recursos humanos. A seguradora promoveu uma série de ações voltadas ao engajamento e acompanhamento diário dos colaboradores, inclusive com relação à saúde mental. Para minimizar os efeitos da pandemia, a Argo implementou o programa "Conte Comigo", com o objetivo de oferecer suporte para que os colaboradores e seus familiares consigam superar com mais facilidade momentos desafiadores da sua vida pessoal ou profissional.

O programa oferece suporte 24 horas, 7 dias por semana, e atua para o gerenciamento de questões de vulnerabilidade emocional, social, jurídica, financeira e de saúde. Os colaboradores têm apoio de profissionais especializados como assistentes sociais, psicólogo, advogado, orientador financeiro, entre outros, tudo com sigilo e ética profissional. "Essa foi uma ação muito importante e que trouxe bastante tranquilida-



Juliana: forte trabalho para engajamento e motivação dos times

Juliana: hard work for the team's engagement and motivation

Ready to celebrate its ten years operating in Brazil, Argo Seguros has recently announced a 25% growth in 2021 first six months, in parallel to the same period of 2020. By this expansion rate, the plan to reach R\$ 412 million in issued premium in 2021 to be carried out, a record in the company's history. With commercial performances such as this, the north american multinational has rapidly consolidated itself as one of the main Brazil's insurance companies in Transport and Civil Liability branches, besides being the largest expert on biking products. Even in the pandemic scenario, during which many companies had difficulties to operate remotely, Argo kept accelerating.

To keep staff focused and productive, there was a strong involvement in the human resources area. The company promoted a series of activities

dedicated to engagement and daily monitoring the employees, even regarding to mental health.

To minimize the pandemic effects Argo implemented the "Conte Comigo" program, with the objective to offer support to employees and their families to overcome more easily through personal or professional challenging moments of their lives.

The program offers 24 hours/7days support, and serves the function of managing matters of emotional, social, legal, financial or health vulnerabilities. The employees have experts support such as social assistants, therapists, financial advisors, among others, all with secrecy and professionalism. "This was a very important action, which brought about tranquility and comfort in these uncertain times", said Juliana Begnami, head of HR at Argo Seguros.

In parallel, the company resumes its online training

de e conforto para todos neste momento de incertezas”, disse Juliana Begnami, head de RH da Argo Seguros.

Em paralelo, a empresa seguiu realizando treinamentos online para corretores e assessorias – algo que já era feito regularmente, mesmo antes da pandemia – e aos colaboradores, em forma de game, visando o desenvolvimento de soft skills. Já aqueles encontros antes presenciais foram reformulados e passaram a ser transmitidos online para toda empresa. Um bom exemplo é o ‘Argo Day’, evento que oferece mensalmente um espaço para o encontro dos profissionais da empresa e especialistas de fora do mercado para apresentar novidades em produtos e serviços.

Tudo isso sem falar nas diversas ações promovidas, principalmente pelo Comitê de Diversidade e Inclusão, a fim de incentivar a reflexão, conscientização e sensibilização sobre esse importante tópico na Argo Seguros e na sociedade. “Além disso, fizemos também um forte trabalho para engajamento e motivação dos times, sempre com atividades de team working, provocando uma interação entre os colaboradores. Acredito que todas essas ações contribuíram para a melhoria do clima organizacional, contribuindo para o crescimento e o grande desempenho da companhia, não apenas nesses seis primeiros meses do ano, mas ao longo de todo esse período de pandemia”, reforça Juliana.

Atendimento comercial

Outra medida que a Argo promoveu internamente para alavancar seu crescimento foi a criação de uma equipe voltada exclusivamente para o atendimento comercial. Conhecida por seu forte viés tecnológico, a seguradora expandiu rapidamente seus negócios, mesmo com uma estrutura bastante enxuta. Porém, após dez anos de atuação no mercado brasileiro, o nível de relacionamento com os corretores e assessorias exigia um investimento maior nessa área, que permitisse não apenas o atendimento dessa demanda, crescente a cada ano, mas de construção de modelos de negócios exclusivos, voltados à necessidade dos seus parceiros e clientes.

Para encabeçar essa nova estrutura, Mariana Miranda, que já atuava como head Marine, passou também a operar como Corporate Sales. Em pouco mais de



Mariana: política de portas abertas com parceiros de negócio

Mariana: we have an open doors policy with business partners

brokers and advisors - something that was already done regularly, even before the pandemic - as well as collaborators, in game form, seeking the development of skills. These meetings, which used to be on site, have been readapted, and are now transmitted online for the whole company. A good example is ‘Argo Day’, an event that monthly offers a space for the meeting of the company’s professionals, as well as experts from outside the market, to present news in products and services.

All of this without mentioning the many actions promoted, mainly by the Diversity and Inclusion Committee, towards incentivizing reflexing, awareness, and sensibility on important topics such as Argo Seguros and society. “Besides that, we’ve done thorough work for the team’s engagement and motivation, always with

team working activities, creating interaction among the employees. I believe that all of these actions have contributed to a better organizational environment, contributing to the growth and good company’s performance, not only in these first six months of the year, but throughout the pandemic period”, emphasizes Juliana.

Commercial treatment

Another measure that Argo has internally promoted for the boosting growth was the creation of a team focused exclusively on commercial services.

Known for its strong technological focus, the company has rapidly expanded business, even with a rather lean structure. However, after ten years present in the Brazilian market, the brokers and advisors relationship level demanded a larger investment in this area, which would allow not only for answering this ever growing demand, but also for the construction of exclusive business models, dedicated to the needs of partners and clients.

To lead this new structure, Mariana Miranda, who already acted as Marine head, also started operating as Corporate Sales. A little more than a year later, the executive amplified commercial relations, allowing

um ano, a executiva ampliou o relacionamento comercial, permitindo uma dedicação maior ao conceito de tailor made. “Aqui, na Argo, temos uma política de portas abertas com parceiros de negócio. Gostamos de desenvolver produtos exclusivos, que atendam demandas pontuais de nossos corretores, assessorias, parceiros e segurados. Portanto, poder ouvi-los e envolvê-los no processo é fundamental”, afirma.

Foi dessa forma, por exemplo, que foi criado o RC Condutor, o primeiro produto vinculado exclusivamente à Carteira Nacional de Habilitação (CNH), voltado a proteger motoristas contra danos corporais e materiais causados contra terceiros. Totalmente digital, o novo seguro pode ser contratado na hora, sem burocracia ou grandes questionários, tendo como única exigência que o motorista possua a CNH. “Como esse seguro está vinculado a uma pessoa e ampara danos a terceiros, não existe restrição de idade do veículo, o que o torna perfeito para quem aluga um carro ou possui automóvel com mais de 20 anos de uso, por exemplo, que geralmente não são aceitos pelas seguradoras”, explica Mariana.



Gonçalves: “Lançamos uma série de novidades para nos consolidar como a maior seguradora de bicicletas do Brasil”

Gonçalves: We’ve launched a series of novelties to consolidate ourselves as the biggest biking insurer in Brazil.

for a greater devotion to the tailor made concept; “Here, in Argo, we have an open doors policy with business partners. We like to develop exclusive products, which meet the occasional and specific demands of our brokers, advisors, partners, and insured. Therefore, being able to hear them and involve them in the process is fundamental”, she affirms.

In this manner, for instance, the RC Conductor was created, the first product directly linked to the Brazilian driver’s licence (CNH), dedicated to protecting drivers against physical and material damages against third parties. Totally digital, the new policy can be taken out on the spot, without bureaucracy or extensive forms, having as the only demand that the driver is CNH licensed. “As this policy is linked to a person and covers damage to third parties, there’s no res-

triction on the vehicle’s age, which makes it perfect for people who rent cars or own vehicles with over 20 years of use, for example, which generally are rejected by insurance companies”, explains Mariana.

Seguro ‘Bike’

Outros produtos passaram por uma grande renovação, como foi o caso do seguro ‘Bike’. O produto teve aumento da importância segurada para R\$ 100 mil (antes era R\$ 75 mil); as apólices agora podem ser plurianuais (com validade para cada dois anos); e podem contar com a inclusão de múltiplas franquias (normal, reduzida ou majorada). O seguro agora também conta com coberturas opcionais para acessórios e para território internacional; além de três opções de limite para a cobertura de Responsabilidade Civil. O segurado pode escolher 100%, 200% ou até 300% do valor da bicicleta. “Lançamos uma série de novidades para nos consolidar como a maior seguradora de bicicletas do Brasil. Mais do que simplesmente ampliar as coberturas e diferenciais do nosso produto, queremos nos tornar referência de mercado e a melhor solução para quem deseja pedalar tranquilo”, garante Fernando Gonçalves, head Financial Lines, Surety e P&C.

Outra carteira que teve um crescimento significativo foi E&O, que registrou 16,1% de expansão nos primeiros seis meses deste ano, se consolidando como a segunda maior do mercado, segundo dados da Su-

‘Bike’ insurance

Other products have gone through big renewals as well, such as the bike insurance policy. The products have had an increase in insured amount to R\$100 thousand (from the previous R\$75 thousand); the policies may now be multiannual (with a duration of 2 years); and may count with the addition of multiple franchises (normal, reduced or majored). The insurance now also counts with optional coverages for accessories and for international coverage; besides three limit options for the coverage of Civil Liability. The insured may choose between 100%, 200% or even 300% the bicycle’s value. “We’ve launched a series of novelties to consolidate ourselves as the biggest biking insurer in Brazil. More than simply expanding our coverages and the differentials of our products, we want to become a reference in the market and the best solution for those who wish to ride in peace”, assures Fernando Gonçalves, head Financial Lines, Surety and P&C. Another portfolio that has seen a meaningful increase was E&O, which has registered a 16,1% expansion in the first six months of this year, consolidating as the second largest in the market, according to data from the Superintendence

perintendência de Seguros Privados (Susep). “Esse crescimento é sustentado por nossa plataforma digital de distribuição comercial, pela disciplina em subscrição tailor made e no atendimento personalizado aos nossos parceiros comerciais”, revela Fernando.

Já em Transporte, um dos principais seguros oferecidos pela multinacional norte-americana no Brasil, a maior novidade foi o lançamento do ‘Radar Argo’, um novo serviço para controle das operações no ramo de Transporte. O principal objetivo é contribuir para maior segurança dos embarcadores e transportadoras e, conseqüentemente, na redução de custo da sinistralidade. Essa central de inteligência de gerenciamento de risco tem a capacidade de analisar se todos os itens da apólice estão sendo mesmo executados, como por exemplo, se os sensores da carga e a trava do baú estão funcionando normalmente; e se a escolta está na distância correta com relação ao caminhão, entre outras questões.

Outro benefício está na agilidade de pagamento do sinistro, já que facilita o trabalho do regulador na aferição se todos os itens da apólice estavam sendo cumpridos. Com base nisso, mesmo ainda durante a fase testes, o Radar Argo já recuperou mais de um milhão de reais em sinistros. “O Radar Argo funciona como ‘um olho da companhia’, que verifica todos os itens de segurança e evita fraudes, mitigando problemas e garantindo assim que o segurado seja indenizado ainda mais rápido em caso de sinistro”, afirma Rafael Fragnan, Chief Risk Officer. Como todas essas iniciativas, fica fácil entender como a seguradora tem se consolidado no mercado, mesmo atuando em nichos específicos. Na Argo Seguros, a parceria com o corretor tem ido muito além da simples emissão da apólice.



Fragnan: O radar Argo funciona como ‘olho da companhia’ que verifica todos os itens de segurança e evita fraudes

Fragnan: The Argo Radar acts as one of the ‘company’s eyes’, which verifies all safety items and avoids fraud

A multinacional norte-americana rapidamente se consolidou entre as principais seguradoras do país nas carteiras de Transporte e Responsabilidade Civil, além de ser a maior especialista em produtos para bicicletas

The north american multinational has rapidly consolidated itself as one of the main insurance companies of Brazil in the branch of Transportation and Civil Liability, besides being the largest expert on biking products

of Private Insurance (Susep). “This growth is supported by our digital commercial distribution platform, by our disciplined handling of the tailor made subscription service, and by the personal services provided by our commercial partners”, reveals Fernando.

In the Transport sector, one of the main contracts offered by the North American multinational in Brazil, the biggest novelty was the launching of ‘Argo Radar’, a new service for operations control in the Transport branch. The main objective is to contribute with the most safety for shippers and carriers, and, consequently, with the reduction of claim costs. This center of intelligence in risk management has the capacity of analysing if all the policy’s items are being carried out, such as, for example, if the cargo sensors and the chest latches are working properly; and

if the escort is in the correct distance in relation to the trucks, among other things.

Another benefit is the agility of claim payment, which already facilitates the regulatory work in checking if all the policy’s demands are fulfilled. Based on this, even if it’s still in its test phase, the Argo Radar has already recovered over a million reais in claims. “The Argo Radar acts as one of the ‘company’s eyes’, which verifies all safety items and avoids fraud, mitigating problems and guaranteeing that the policyholder be indemnized even faster in case of claim”, affirms Rafael Fragnan, Chief Risk Officer.

With all these initiatives, it’s easy to understand how the company has cemented itself in the market, even when acting in such niche areas. In Argo Seguros, the partnership to the broker has gone far beyond the simple policy issue.

Pandemia, economia e seguro: o que pode acontecer em 2021-2022?

The Pandemic, Economics and Insurances: what can happen in 2021-2022?

*Por/by: Claudio R. Contador**

Após 18 meses de tumultos e incerteza, a economia brasileira dá sinais de retomada – ainda tímida e marcada por desafios. É um alento que pode se transformar em expansão mais estável, com a ajuda de medidas de bom senso e de maior compreensão por parte do Congresso e da sociedade em geral. Após as confusões e atrasos, a campanha de vacinação contra a Covid 19 parece deslanchar e salvo novas cepas, as atividades econômicas caminham para a normalidade. Menos fake news e polarização política também ajudariam bastante.

Num rápido panorama, no encerramento do primeiro trimestre de 2021, o crescimento do PIB real cresceu 1,2% na comparação com o trimestre anterior, mantendo uma queda de 3,8 % no acumulado dos quatro trimestres, uma leve melhoria em comparação com a retração de 4,1 % em 2020. Por efeito estatístico, o resultado do primeiro trimestre deixa um carry-over positivo base de 4,9% para 2021, ou seja, mesmo se o nível do PIB permanecer estagnado ao longo dos demais trimestres de 2021, o PIB fecha o ano com alta de 4,9%. Portanto, nenhuma novidade alvissareira se o crescimento econômico de 2021 ficar nesta faixa. Se o programa de imunização contra a Covid acelerar e muitos obstáculos – crise elétrica por problemas hídricos, o déficit e desarranjo das contas públicas, a dormência e estagnação no mercado de trabalho, por exemplo - não perturbarem, a economia brasileira poderá crescer até 6 % em 2021 e em ritmo similar no primeiro semestre de 2022, o que cria fortes emoções nas eleições maiores.

Na abertura por setores de atividade, o destaque continua com a agropecuária que cresceu 5,7 % no trimestre e 2,3 % no acumulado em quatro trimestres. A resiliência do setor aos efeitos da pandemia e a ausência de fatores restritivos para o futuro confere a agropecuária um papel central – na criação de empregos, absorção de tecnologia e expansão do comércio externo, além é claro de grande provedor de alimentos e insumos para o mercado doméstico - para os próximos anos. E neste processo, a gestão dos riscos rurais e toda a cadeia de modernização da infraestrutura e de formação de profissionais apresentam um nicho de oportunidades ainda inéditas para o setor de seguros. Avanços importantes estão sendo feitos, mas ainda modestos perante as oportunidades.

After 18 months and turmoil and uncertainty, the Brazilian economy is showing some signs of recovery, albeit a slow one and still full of challenges. It is a relief that may turn into a more stable expansion with the help of sensible measures and greater understanding on the part of the Congress and of society in general. After much confusion and delays, the vaccination campaign against the COVID-19 virus seems to pick up steam, and, barring any new strains, economic activity is on its path to normality. Less fake news and political polarization would also help a great deal.

In a quick overview, the closing of the first quarter of 2021 saw a real GDP growth of 1.2% in comparison with the previous quarter, but still faces a 3.8% cumulative loss in the four last quarters, which is a slight increase from the 4.1% retraction in 2020. The carry-over effect relating to the first quarter results will bring a growth of at least 4.9% in 2021, which means, if the GDP level remains stagnated throughout the following quarters of 2021, the closing annual GDP growth will be of 4.9%. Therefore, an economic growth of this magnitude will be no special news. If the immunization program against COVID accelerates, and the many obstacles - such as the energy crisis due to water scarcity, public deficits and fiscal disarray, unresponsiveness and stagnation of the labor market, for example - do not upset previsions, the Brazilian economy could grow up to 6% in 2021 and keep a similar pace in 2022, which can bring a good share of thrills for the coming presidential elections that same year.

In regard to the opening by activity sector, the highlight continues to be agriculture, which has grown 5.7% this quarter and a cumulative 2.3% in the four previous quarters. The resilience of the sector to the pandemic's effects, and the absence of any restrictive factors in the future landscape secure a central role for agriculture - job creation, technology absorption and expansion of domestic trade, besides, of course, being a great supplier of food and raw materials for the domestic market - in the coming years. And in this process, the management of natural risks and of all the infrastructure modernization chain, and the training of workers opens up a niche of never-before-seen opportunities to the insurance sector. Important progress is being made, but it is still modest in light of the opportunities.

E para rematar as boas notícias, a balança comercial teve um superavit de US\$ 32,4 bilhões, com exportações de US\$ 221 e importações de US\$ 178 bilhões, e o saldo de conta corrente foi deficitário de US\$ 24 bilhões. No lado menos róseo, o setor público continuou deficitário, travando os investimentos e deixando incertezas para o futuro. A fase de aumento da taxa básica de juros complica a retomada por investimentos e geração sustentada de empregos, se as reformas não avançarem.

PIB e comércio exterior

Nas projeções macroeconômicas no cenário mediano para 2021, o crescimento do PIB deve encerra o ano com 4,3-4,5 %, e 5-5,2 % nos investimentos fixos. O comércio exterior mais uma vez gera boas notícias, com exportações de US\$ 237-242 bilhões, e o saldo comercial de US\$ 48-52 bilhões. Para 2022 – um ano crítico para as eleições maiores – a economia continua em crescimento, em taxas moderadas entorno de 3 %, e lenta melhoria do mercado de trabalho. O boom nos preços das commodities garante bons resultados na balança comercial, com exportações de US\$ 247-250 bilhões e saldo comercial de US\$ 50-52 bilhões. Ou seja, nenhuma ameaça nas contas externas.

A tabela apresenta os números observados do faturamento dos mercados de seguros em 2019 e 2020 considerando a ótica ampla, compreendendo todos os serviços de proteção regulamentados fornecidos pelo setor privado e público, atingiram o valor de arrecadação de prêmios e receitas similares de R\$ 1,25 trilhões, sendo R\$ 547 bilhões providos pelo setor privado, com supervisão pela SUSEP, PREVIC e ANS - 44 % do total. Os R\$ 707 bilhões restantes são fornecidos pela esfera pública – basicamente previdência social e saúde pública. Ou visto pelo lado do coeficiente de penetração, o mercado total de seguros – regulado pelos três supervisores e o fornecido pela esfera pública – teve um fluxo de receita global de 16,8 % do PIB, sendo 7,3 % do setor privado e 9,5 % da esfera pública. São magnitudes elevadas que nem sempre são

Faturamento dos mercados regulamentados/supervisionados de seguros Revenue of the regulated/supervised insurance markets

	2019	2020	Cenário mediano	
			2021	2022
Receita/arrecadação, R\$ bilhões de 2020				
1 - Esfera Privada	554,9	546,7	584,6	617,0
SUSEP	280,90	271,91	290,9	305,5
PREVIC	50,30	52,66	53,7	54,8
ANS	223,68	222,18	240,0	256,7
2 - Esfera Pública	722,83	706,88	735,2	764,6
Total	1.277,7	1.253,6	1.319,8	1.381,6
Penetração, % PIB				
1 - Esfera Privada	7,15	7,34	7,3	7,3
SUSEP	3,62	3,65	3,5	3,6
PREVIC	0,65	0,71	0,7	0,7
ANS	2,88	2,98	3,0	3,0
2 - Esfera Pública	9,31	9,49	9,3	9,1
Total	16,46	16,83	16,6	16,4

Fontes de dados originais : SUSEP, ANS, PREVIC, IBGE. Deflacionamento pelo deflator implícito das Contas Nacionais. Elaboração SILCON

Source of original data: SESUP, ANS, PREVIC, IBGE. Deflation by the implicit deflator of the National Accounts. Elaboration SILCON

And to top off the good news, the trade balance has seen a surplus of US\$ 32.4 billion, with exports at US\$ 221 billion, and imports at US\$ 178 billion, running a current account deficit of US\$ 24 billion.

On a less positive note, the public sector is still running deficits, which creates a barrier for investments, and brings uncertainty to the future. The current phase of increases in base interest rates makes the recovery of investments and the sustained creation of jobs complicated, if the reforms do not go forward.

GDP and foreign trade

In the macroeconomic projections of an average scenario for 2021, GDP growth should close at 4.3-4.5%, and 5-5.2% on fixed investments. Foreign trade is once again a source of good news, with exports at US\$ 237-242 billion, and a trade surplus of US\$ 48-52 billion. For 2022 - a critical year for the elections - the economy will continue to grow at moderate rates around 3%, and the job market will see a slow growth. The commodities boom will secure a good outcome of the trade balance, with exports at US\$ 247-250 billion, and a trade surplus of US\$ 50-52 billion. That is to say, no danger will be seen in regard to the current account.

The table below shows the revenue amounts observed for the insurance markets in 2019 and 2020 in a broad view, encompassing all regulated insurance services offered by the private and public sectors. They have reached an income for premiums and similar amounts of R\$ 1.25 trillion, with R\$ 547 billion coming from the private sector, under the supervision of SUSEP [Private Insurance Superintendency], PREVIC [Supplementary Social Security Superintendency] and ANS [Private Health Insurance Regulatory Agency], that is, 44% of the total. The remaining R\$ 707 billion were provided by the public sector - basically from social security and the public health system. Or, from the view of the market penetration coefficient, the total insurance market - regulated by three supervisors and provided by the public sector - had a global revenue stream of 16.8% of the GDP, with 7.3% from the private sector and

lembradas e conhecidas pela sociedade.

Os números da tabela são uma subestimativa pois não incluem a garantia de lucro e renda nas concessões públicas, os seguros não legalizados fornecidos pelas empresas de mutualidade – mecanismo importante que precisa de regulamentação e com amplos efeitos no nível de concorrência – e os mecanismos de proteção não comerciais fornecidos pelas ONGs, igrejas etc. As duas últimas colunas arriscam os números para 2021 e 2022, num exercício de cenários, considerando as condições medianas para a economia brasileira. Os valores da tabela estão expressos em R\$ bilhões de 2020.

Efeitos da pandemia

Os efeitos da pandemia sobre os mercados de seguros do Brasil em 2020 foram mais modestos do que os observados nas demais atividades econômicas. O faturamento total das linhas de seguro privado teve uma queda real de 1,5 %, contra, por exemplo, a retração de 4,1 % do PIB ou a queda de 38 % na venda doméstica de veículos! Na abertura por supervisor, os ramos da SUSEP – seguros em geral, resseguro, previdência aberta, e capitalização - caíram 3,2 % em termos reais; os da saúde suplementar ficaram praticamente estagnados; e as contribuições totais da previdência fechada (fundos de pensão) cresceram 4,7 %.

Os estragos da pandemia no Brasil foram potencializados pela desarticulação entre os governos federal, estados e municípios. A demora em reconhecer a gravidade da pandemia, a politização grotesca e as ações desastradas na oferta e distribuição de vacinas estão gerando um quadro de contágios e mortes desnecessárias. Após os tropeços, a logística da vacinação está recuperando o tempo perdido e salvo a ocorrência de novas variantes, a população brasileira deve estar imunizada no segundo trimestre de 2022, enquanto os principais países devem completar este ciclo ainda em 2021. E preciso porem – e espera-se que a lição tenha sido aprendida – maior celeridade no enfrentamento de novas variantes. Os novos surtos podem ser intensos, mas serão mais curtos e com menos mortalidade. Segundo o Instituto Butantan existem 19 variantes da Covid circulando em São Paulo. Como país retardatário e desastrado no combate à pandemia, as condições econômicas para 2021 e 2022 são ainda abaixo do possível, e isto se reflete nos mercados de seguros. No cenário mediano – que significa descartar tanto o recrudescimento da pandemia e choques de oferta quanto eventos impactantes favoráveis – apenas o setor de saúde suplementar mostra previsões de crescimento mais generoso, enquanto a previdência fechada e o seguro em geral tem expansão real modesta. Nada brilhante ainda que configure novos tempos róseos. Para compensar, com a nova fase de aumento dos juros básicos, crescem os resultados financeiros das reservas das empresas. Um bom folego para os dias incertos de 2022 e 2023.

**Cláudio R. Contador é economista, diretor-executivo da SILCON Estudos Econômicos*

9.5% of the public sector. These are high figures that are not always remembered or acknowledged by society.

The amounts on the table below are underestimates, since they don't include the profit and income guarantees in public concessions, non-legalized insurance from mutual organizations - an important mechanism that needs regulation, and which has broad effects on the level of competition -, and the non-commercial protection mechanisms provided by NGOs, religious institutions, etc. The two last columns estimate the amounts for 2021 and 2022, in a scenario projection considering average conditions for the Brazilian economy. The table values are expressed in billions of 2020 reais.

The pandemic effects

The effects of the pandemic on the insurance market in Brazil in 2020 were more modest than those observed on the other economic activities. The total income of the private lines of insurance saw a drop of 1.5% against, for example, the 4.1% GDP retraction or the 38% drop in domestic sales of vehicles! For the opening by each supervisory agency, the branches under SUSEP - general insurance, reinsurance, open pension funds, and capitalization investments - fell by 32% in real terms; the supplementary health insurance lines virtually stagnated; the total closed pension fund contributions rose by 4.7%. The damage brought by the pandemic to Brazil were potentialized by the disarticulation between the federal, state and municipal governments. The delay in recognizing the gravity of the pandemic, the grotesque politicization, and the clumsy action in regard to vaccine supply and distribution were a hotbed for unnecessary infections and deaths. After a few bumps, vaccination logistics is catching up, and barring the emergence of new strains, the Brazilian population should be immunized by the second quarter of 2022, whilst main countries should have completed immunization in 2021. It is necessary, however - and one expects that the lesson has been learned -, a faster response for battling against new strains. New outbreaks may be intense, but they will not last as long and will result in fewer deaths. According to the Butantan Institute, there are 19 strains of COVID currently circulating in São Paulo.

As a country lagging behind and acting clumsily in the battle against the pandemic, the economic conditions for 2021 and 2022 are still below the possibilities, and this can be felt in the insurance markets. In an average scenario - which means ruling out the resurgence of the pandemic, and any supply shocks from favorable impacting events - only the supplementary health sector shows predictions of a more relevant growth, while closed pension funds and general insurance show a modest real increase. In sum, nothing important can bring back brighter times yet. To compensate for this, in this new phase of increase of base interest rates companies' reserves also grow. This is good news for the uncertain days of 2022 and 2023.






**Cláudio R. Contador is economist, SILCON Estudos Econômicos CEO*

「MAIS PROTEÇÃO PARA NOVOS TEMPOS」



O maior propósito de uma seguradora é proteger seus clientes. Gerando proteção, ela contribui para que a sociedade cresça com maior segurança em qualquer tempo. E nós, da Argo Seguros, levamos a sério esta conduta, valorizando as pessoas e investindo em soluções inovadoras para um amanhã melhor.

DIFERENCIAIS QUE PROTEGEM:

-  Pioneirismo em seguros digitais
-  Inovação
-  Soluções estruturadas para atender às necessidades do cliente
-  Produtos inclusivos
-  Diversidade e sustentabilidade



Ivan Gontijo

“Ciclo positivo para o setor”

"Positive cycle to the sector"

Presidente do Grupo Bradesco Seguros, Ivan Gontijo, analisa temas palpitantes do mercado
Grupo Bradesco Seguros' President Ivan Gontijo, analyzes the market's exciting issues

Impactos da covid-19

No caso do Grupo Segurador, conseguimos equilibrar nossos resultados de maneira bastante eficaz, por contar com o importante diferencial competitivo de sermos uma companhia multilinha, com presença nacional e que mantém forte sinergia com a Organização Bradesco. O bom desempenho nos permitiu absorver os impactos decorrentes da covid-19, bem como o reforço das provisões técnicas prudenciais constituídas para mitigar os reflexos da pandemia sobre a operação do Grupo, solidificando a estrutura patrimonial do seu balanço consolidado.

Mais do que nunca, concentramos todos os esforços no aprimoramento da nossa estratégia da centralidade do cliente. Estamos indo ao encontro deste cliente para entender e atender plenamente as suas necessidades, de modo a qualificar ainda mais a sua jornada, oferecendo soluções adequadas nesse momento tão atípico que vivemos. Nessa direção, ampliamos coberturas e assistências, flexibilizamos prazos, agilizamos a contratação e avançamos no processo de digitalização.

Além disso, notamos um ciclo positivo para o setor de seguros como um todo, envolvendo diversas linhas de negócios. Percebemos novas oportunidades para a oferta de produtos como, por exemplo, saúde, vida, previdência, bens patrimoniais e seguro residencial. Ainda que esse mercado, em particular, tenha sido impactado pela pandemia de forma heterogênea, ou seja, alguns desses ramos foram mais atingidos do que outros, em especial saúde e vida, que registraram altas expressivas na sinistralidade, e previdência, em função dos resgates.

Seguro de Pessoas

O segmento de Seguro de Pessoas vem apresentando crescimento consistente nos últimos anos, incluindo 2020. É natural, porém, que a sensação de vulnerabilidade gerada pela pandemia tenha nos tornados mais propensos a repensar o nosso planejamento, principalmente no que diz respeito ao nível de proteção e segurança de que dispomos hoje. Notamos, inclusive, que há um maior interesse por coberturas e assistência que podem ser usufruídas em vida, como para doenças graves, incapacidade temporária e perda involuntária de renda, entre outras.

Covid-19 impacts

In the case of Grupo Segurador, we managed to balance our results very effectively, as we have the important competitive advantage of being a multiline company, with a national presence and which maintains strong synergy to Bradesco Organization. The good performance allowed us to absorb the impacts arising from covid-19, as well as the reinforcement of prudential technical provisions created to mitigate the effects of the pandemic on the Group's operations, solidifying the equity structure of its consolidated balance sheet.

More than ever, we focus every effort on improving our customer centricity strategy. We are going to meet this customer to fully understand and their needs, in order to further qualify their journey, offering adequate solutions in this very atypical moment we live. In this direction, we expanded coverage and assistance, made terms more flexible, streamlined hiring and advanced in the digitalization process.

In addition, we observed a positive cycle to the insurance industry as a whole, involving several lines of business. We saw new opportunities to offer products such as health, life, pension funds, property and home insurance. Although this market, in particular, has been impacted by the pandemic in a heterogeneous way, that is, some of these sectors were more affected than others, in particular health and life, which recorded significant highs in claims, and pension funds, due to withdraws.

Personal Insurance

The Personal Insurance segment has been showing consistent growth in recent years, including 2020. It is natural, however, that the feeling of vulnerability generated by the pandemic has made us more likely to rethink our planning, especially with regard to the level of protection and security that we have today. We also observed that there is a greater interest in coverage and assistance that can be enjoyed while alive, such as for serious illnesses, temporary disability and involuntary loss of income, among others. But I would also like to point out that the commitment

Mas gostaríamos de registrar também que o compromisso assumido pelas seguradoras, logo no início da crise sanitária, de efetuar todas as indenizações decorrentes de morte por covid-19, desconsiderando a cláusula de exclusão de pandemia prevista em seus contratos, foi uma sinalização firme e inequívoca para a sociedade quanto à verdadeira missão do nosso setor. O Grupo Bradesco Seguros, em particular, foi responsável por um volume significativo dessas indenizações, fato que, além de nos orgulhar pela certeza do dever cumprido nesse momento tão difícil, ressalta outro importante diferencial da nossa companhia, que é a solidez, o lastro necessário para responder, com segurança, mesmo a eventos de proporções globais como essa pandemia.

Corretores no atual cenário

Embora esteja operando quase que na totalidade em regime de home office desde o início da pandemia, o Grupo estreitou contato com os corretores de seguros, por meio de canais como o Portal de Negócios e o Aplicativo BS Corretor, além da realização permanente de lives com conteúdos voltados à qualificação desses profissionais. Este trabalho é fundamental para os processos de distribuição, oferta, consultoria, venda e relacionamento com todos os nossos públicos.

Os corretores têm evoluído, cada vez mais, da especialização em produtos para a especialização em clientes, oferecendo a proteção adequada ao momento de vida das pessoas e empresas. De nossa parte, estamos trabalhando com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento e inclusão de um grande número desses parceiros de negócios à força de vendas dos nossos produtos, oferecendo o suporte necessário para tornar essa atuação ainda mais ampla e eficiente.

Recentemente, em julho, implementamos a nova plataforma Universeg, com funcionamento similar a um streaming e que atua como um ponto de convergência de conteúdos multidisciplinares para apoio aos corretores, tendo em vista o seu aperfeiçoamento pessoal e profissional. Moderna e intuitiva, a nova experiência de capacitação aborda diversos temas relativos ao mercado de seguros, autodesenvolvimento e aprimoramento de competências humanas, cada vez mais necessárias ao profissional do futuro, reforçando, assim, a missão da companhia de consolidação da cultura do seguro no país.

Inovação

A inovação é um elemento absolutamente essencial em todos os setores de atividade, o que inclui a indústria de seguros. Como líder de mercado, nosso Grupo Segurador é um dos que mais investem em inovação e no desenvolvimento de soluções tecnológicas, buscando capturar os novos padrões de consumo para precificar mais adequadamente os produtos, aceitar melhor o risco, que é a nossa principal matéria-prima, e otimizar os canais de comercialização.

Nesse contexto, temos um grande diferencial na Bra-

made by the insurers, right at the beginning of the health crisis, to make all indemnities arising from death by covid-19, disregarding the pandemic exclusion clause provided by in their contracts, was a firm and unequivocal signal for society as to the true mission of our sector. Grupo Bradesco Seguros, in particular, was responsible for a significant volume of these indemnities, a fact that, in addition to being proud of the certainty of having fulfilled our duties in such a difficult moment, highlights another important differential of our company, which is solidity, the necessary backing to respond reliably even to events of global proportions like this pandemic.

Brokers in the current scenario

Although it has been operating almost entirely in a home office regime since the beginning of the pandemic, the Group has strengthened contact with insurance brokers, through channels such as the Business Website and the BS Corretor App, in addition to the permanent realization of lives with content aimed at the qualification for these professionals. This work is fundamental for the distribution, offer, consulting, sales and relationship processes with all our audiences funds.

Brokers have increasingly evolved from specializing in products to specializing in clients, offering adequate protection for the moment of life of people and companies. On our part, we are working with the objective of contributing to the development and inclusion of a large number of these business partners in the sales force of our products, offering the necessary support to make this performance even broader and more efficient.

Recently, in July, we implemented the new Universeg platform, which works similar to streaming and acts as a point of convergence for multidisciplinary content to support brokers, with a view to their personal and professional improvement. Modern and intuitive, the new training experience addresses several topics related to their insurance market, self-development and improvement of human skills, which are increasingly necessary for the professional of the future, thus reinforcing the company's mission of consolidating the insurance culture in the country.

Innovation

Novelty is an absolutely essential element in all business sectors, including the insurance industry. As a market leader, our Grupo Segurador is one of those that invest the most in innovation and in the development of technological solutions, seeking to capture new consumption patterns to more adequately price products, better accept risk, which is our main raw material, and optimize marketing channels.

In this context, we have a great differential at Bradesco Seguros: access to the Organization's entire innovation

desco Seguros: o acesso a todo o ecossistema de inovação da Organização, em especial o InovaBra Habitat – espaço de inovação compartilhada onde empresas trabalham em conjunto para inovar e gerar novos negócios. No InovaBra, criamos oportunidades para atuar em parceria com startups e insurtechs, desenvolvendo novos modelos de produtos e serviços para o setor e acelerando a chegada de novas tecnologias aos nossos milhões de clientes.

Vale ressaltar que a experiência digital do corretor também vem se transformando. A versão do aplicativo Bradesco Seguros para esses profissionais ganhou novas funcionalidades, visando tornar o trabalho por eles realizado ainda mais eficiente, aprimorando nosso processo de distribuição. Também evoluímos na capacitação desses parceiros de negócios com diversas iniciativas importantes, dentre as quais destaco a já citada Plataforma Universeg.



Gontijo: Seguro de Pessoas vem apresentando crescimento consistente nos últimos anos

Gontijo: Personal Insurance segment has been showing consistent growth in recent years

Jornada do cliente

Esse é um importante direcionador estratégico que norteia a nova realidade do mercado. No Grupo Bradesco Seguros, temos intensificado esforços para proporcionar aos nossos clientes uma experiência cada vez mais personalizada, ágil e transparente na contratação de produtos e serviços, com investimento crescente em tecnologia e inovação, tendo em vista não apenas o atual cenário atípico da pandemia, mas também as tendências do setor. Entre os destaques, estão reembolsos de saúde e vistoria de sinistros de Seguro Auto por processo digital; assinatura digital, via aplicativo Bradesco, internet banking e biometria para planos de Previdência; sinistro 100% digital no Seguro de Vida; avanço da telemedicina no Saúde Digital; serviços emergenciais de assistência Dia & Noite pelo whatsapp para clientes Auto e Residencial. É importante, porém, ter a clareza de que ainda vivemos um modelo híbrido, que costumamos chamar de 'fisidigital'. Significa dizer que, embora o processo de transição para meios digitais seja irreversível e esteja em curso acelerado, não podemos esquecer que uma grande parcela de clientes permanece no mundo analógico e também precisa ser atendida com a mesma assertividade, agilidade e eficiência. Nesse sentido, o corretor de seguros, que cada

ecosystem, especially InovaBra Habitat – a shared innovation space where companies work partnership to startups and insurtechs, developing new models of products and services to the sector and to speed up the arrival of new technologies to our millions of customers.

It is noteworthy that the broker's digital experience has also been changing. The Bradesco Seguros App version for these professionals has gained new features, aiming to make the work performed by them even more efficient, improving our distribution process. We also evolved in the training of these business partners with several important initiatives, among which I highlight the afore mentioned Platform Universeg.

Journey's customer

This is an important strategic driver that guides the new market reality. At Grupo Bradesco Seguros, we have intensified efforts to provide our customers with an increasingly personalized, agile and transparent experience in the contracting of products and services, with growing investment in technology and innovation, not only considering the current atypical scenario of the pandemic, but also industry trends.

Among the highlights are health reimbursements and inspection of Auto Insurance claims by digital process; digital signature, via Bradesco App, internet banking and biometrics to pension funds plans; 100% digital loss in Life Insurance; advance of telemedicine in Digital Health; Emergency Day & Night assistance services via WhatsApp for Auto and Residential customers.

It is important, however, to be clear that we still live in a hybrid model, which I usually call 'physical digital'. It means to say that, although the transition process to digital media is irreversible and is in an accelerated course, we cannot forget that a large portion of customers remain in the analog world and also need to be served with the same assertiveness, agility and efficiency. In this sense, the insurance broker, who increasingly assumes

vez mais assume o papel de consultor especializado em pessoas, continua a ser essencial para o bom desempenho das nossas atividades.

Avanço expressivo da Bradesco Auto/RE

Sem nenhuma dúvida, atribuo esse desempenho à nossa estratégia de centralidade do cliente. Diante das dificuldades impostas pela segunda onda da pandemia que permeou os três primeiros meses do ano, ainda com impactos sobre a mobilidade, adotamos iniciativas como a autovistoria na aquisição de todos os produtos, agilidade na contratação de produtos em meio digital e parcelamento no pagamento das apólices, tanto para renovações quanto para novos contratos. Estamos também investindo em pesquisas para implantação da inteligência artificial na apuração de sinistros, visando ampliar a possibilidade de autoatendimento do segurado, com dispensa de vistoria presencial, e reduzir o tempo para a liberação de reparos.

Ações ASG

Temos avançado muito nos últimos anos no que diz respeito às boas práticas envolvendo questões ambientais, sociais e de governança. Nosso Grupo Segurador trabalha com os pilares estratégicos de sustentabilidade adotados pela Organização Bradesco, focando nos temas de mudanças climáticas, negócios sustentáveis, clientes, diversidade, inovação e investimento social privado.

Com relação a mudanças climáticas, considerando que existem riscos e oportunidades atrelados ao negócio em que a empresa atua, temos duas normas internas, de responsabilidade socioambiental e de risco socioambiental, que reúnem diretrizes para as questões ASG, válidas para todas as empresas do Grupo.

Também contamos com uma Comissão de Sustentabilidade, integrada por diretores de diversas áreas e empresas do Grupo Segurador, cuja missão é de acompanhar e fomentar as práticas de sustentabilidade em toda a companhia, engajando os públicos de relacionamento, sejam clientes, fornecedores, associações setoriais ou funcionários, por meio de consultas, diálogo e colaboração, mantendo uma base sólida para a tomada de decisões.

Já na área do investimento social, uma das mais relevantes de nossa atuação, mantemos, desde 2004, o Projeto Integração Empresa Escola (PIEE), atuando com a Fundação Bradesco junto a crianças das comunidades e entorno do bairro do Rio Comprido, no Rio de Janeiro, com o intuito de incentivar o desenvolvimento e a prática de atividades culturais, esportivas e de cunho socioambiental. Em termos de inovação, contamos com o apoio dos Polos de Inovação para desenvolver iniciativas que têm como diretrizes a redução de custo, o aumento da receita, a satisfação do cliente e a sustentabilidade de nossos negócios.

Do ponto de vista do reflexo dessas diretrizes em nossos produtos, um bom exemplo dessa orientação é o seguro residencial 'Assistência Sustentável', que possi-

the role of a consultant specialized in people, continues to be essential for the good performance of our activities.

Bradesco Auto/RE expressive advance

Without a doubt, I attribute this performance to our customer centricity strategy. In view of the difficulties imposed by the second wave of the pandemic that permeated the first three months of the year, still with impacts on mobility, we adopted initiatives such as self-inspection in the acquisition of all products, agility in contracting products in digital form and payment in installments policies, both for renewals and for new contracts. We are also investing in research for the implementation of artificial intelligence in the calculation of claims, aiming to increase the possibility of self-service for the insured, with no need for face-to-face inspection, and reduce the time for releasing repairs.

ESG Actions

We have advanced a lot in recent years with regard to good practices involving environmental, social and governance issues. Our Grupo Segurador works with the strategic sustainability pillars adopted by the Bradesco Organization, focusing on the themes of climate change, sustainable business, clients, diversity, innovation and private social investment.

Regarding to climate change, considering that there are risks and opportunities linked to the business in which the company operates, we have two internal rules, on social environmental responsibility and on social and environmental risk, which bring together guidelines for ESG issues, valid for all Group companies.

We also have a Sustainability Commission, made up of directors from different insurance group areas, companies whose mission is to follow and promote sustainability practices throughout the company, engaging stakeholders, whether customers, suppliers, industry associations or employees, through consultation, dialogue and collaboration, maintaining a solid basis for decision-making.

In the area of social investment, one of the most relevant of our operations, we have maintained, since 2004, the Empresa Escola Integration Project (PIEE), working with Fundação Bradesco with children from the communities and surroundings of the Rio Comprido neighborhood, in Rio de Janeiro, in order to encourage the development and practice of cultural, sporting and socio-environmental activities. In terms of innovation, we count on the support of the Innovation Polos to develop initiatives whose guidelines are to reduce costs, increase revenue, customer satisfaction and the sustainability of our business.

From the point of view of the reflection of these guidelines on our products, a good example in this guidance is the Home Insurance, 'Sustainable Assistance' which

bilita o descarte ecológicamente correto de bens em desuso, como móveis, colchões e equipamentos eletrodomésticos, além de oferecer ao segurado dicas de economia de água, energia e reciclagem de lixo doméstico. No que toca às mudanças climáticas, coordenamos, quando necessário, a “Operação Calamidade”, iniciativa que visa agilizar o atendimento aos sinistros e o pagamento das indenizações em tragédias naturais que envolvam seguros Auto, Residencial e Empresarial. Por fim, mais recentemente, lançamos dois fundos de previdência privada baseados nos princípios ASG, com alocação em ativos locais e internacionais. Administrados pela Bradesco Asset Management (BRAM), os novos produtos reforçam o compromisso com as boas práticas relacionadas ao meio ambiente, inclusão social e transparência corporativa, valores cada vez mais demandados pelos investidores, tanto no Brasil quanto no exterior.

Longevidade

Como pioneiros em ações voltadas à conquista da longevidade com saúde, qualidade de vida e bem-estar, vemos com preocupação o fato de que, segundo fontes especializadas, a pandemia pode chegar a reduzir a expectativa de vida em vários países. Esse fato mostra a gravidade do cenário que vivemos. Por isso, desde o início da pandemia, procuramos nos aproximar ainda mais dos nossos segurados, investindo em iniciativas voltadas ao contingenciamento dos impactos da doença, incluindo ações de comunicação e orientação sobre medidas preventivas.

Por meio da Bradesco Saúde, preparamos uma cartilha educativa com orientações sobre a covid-19, disponibilizamos uma central de orientação médica 24h exclusiva para os casos suspeitos de coronavírus e criamos um hotsite com as principais informações sobre a doença e formas de transmissão, que já superou a marca de 1,6 milhão de acessos. Mais recentemente, Bradesco Saúde e Mediservice lançaram a cartilha “Síndrome Pós-Covid-19”, com informações e cuidados sobre possíveis consequências da doença por períodos mais prolongados, assim como uma lista de referenciados especifica-



Gontijo: mercado de seguros tem sido um dos segmentos mais demandados ao longo da pandemia

Gontijo: the insurance market has been one of the most demanded segments throughout the pandemic

allows for the ecologically correct disposal of disused goods, such as furniture, mattresses and household appliances, in addition to offering the insured tips for saving water, energy and recycling household waste. Regarding to climate change, we coordinate, when necessary, the “Operation Calamity”, an initiative that aims to streamline the handling of claims and the payment of indemnities in natural tragedies involving Auto, Residential and Business insurance.

Finally, more recently, we launched two private pension funds based on the ESG principles, with allocation to local and international assets. Managed by Bradesco Asset Management (BRAM), the new products reinforce the commitment to good

practices related to the environment, social inclusion and corporate transparency, values increasingly demanded by investors, both in Brazil and abroad.

Longevity

As pioneers in actions aimed at achieving longevity with health, quality of life and well-being, we are concerned about the fact that, according to specialized sources, the pandemic may reduce life expectancy in several countries. This fact shows the gravity of the scenario we live. Therefore, since the beginning of the pandemic, we have sought to get even closer to our policyholders, investing in initiatives aimed at mitigating the impacts of the disease, including communication actions and guidance on preventive measures.

Through Bradesco Saúde, we prepared an educational booklet with guidelines on covid-19, we made available an exclusive 24-hour medical counseling center for suspected cases of coronavirus, and we created a hotsite with the main information about the disease and forms of transmission, which is already available, surpassed the mark of 1.6 million accesses. More recently, Bradesco Saúde and Mediservice launched the “Post-Covid-19 Syndrome” booklet, with information and care about possible consequences of the disease for longer periods, as well as a list of referrals specifically for the treatment of these cases.

mente para tratamento desses casos.

Outra iniciativa relevante é o Programa de Acolhimento Psicológico da Bradesco Saúde, que oferece aos beneficiários suporte voltado para a saúde emocional, tendo em vista as consequências do distanciamento social decorrente da pandemia. No total, o programa já atendeu mais de 235 mil pessoas, vinculadas às cerca de 30 empresas clientes participantes da iniciativa.

Os números mostram que todas essas ações foram muito bem recebidas pelos nossos segurados. Mas é importante ressaltar que ainda não superamos este grave problema e seguimos trabalhando em novas iniciativas que possam contribuir para preservar a saúde dos nossos beneficiários.

Panorama pós-pandemia

Se olharmos para o setor de serviços da economia, o mercado de seguros certamente tem sido um dos segmentos mais necessários e demandados ao longo da pandemia, nos seus mais diversos ramos, em especial, claro, saúde e vida. Por essa razão, acredito que o setor sairá dessa situação mais maduro, experiente, inclusivo e sustentável, apto a oferecer soluções cada vez mais adequadas à nova realidade que se desenhou nesse período. Não creio em um cenário disruptivo, capaz de alterar, na essência, a dinâmica da nossa atividade, que é oferecer proteção para que pessoas e empresas desenvolvam suas atividades com tranquilidade e segurança. Mas certamente houve e ainda haverá lições importantes a serem extraídas de toda essa vivência. Cabe a nós, protagonistas do setor, entendê-las e aplicá-las da melhor forma na nossa caminhada de difundir a cultura da proteção e do planejamento financeiro, levando os benefícios do seguro a um número cada vez maior de brasileiros.

Perspectivas para o setor

O mercado de seguros brasileiro ainda é extremamente subpenetrado, ou seja, temos pela frente uma grande oportunidade de crescimento, mas também um desafio da mesma dimensão de converter esse potencial em realidade. Essa é principal a missão de todos os participantes da indústria nacional de seguros. Além disso, se há uma palavra que caracteriza o comportamento do nosso mercado nos últimos anos é resiliência. Por isso, estamos confiantes de que o avanço do processo de vacinação possa permitir uma retomada paulatina, mas consistente, dos níveis de atividade da economia já ao longo deste segundo semestre, marcando o início da recuperação que todos nós desejamos.

“Acredito que o setor sairá dessa situação mais maduro, experiente, inclusivo e sustentável, apto a oferecer soluções cada vez mais adequadas à nova realidade”

“Believe that the sector will emerge from this situation more mature, experienced, inclusive and sustainable, able to offer solutions that are more and more suited to the new reality”

Another relevant initiative is Bradesco Health's Psychological Welcoming Program, which offers beneficiaries support aimed at emotional health, in view of the consequences of the social distance resulting from the pandemic. In total, the program has already served more than 235,000 people, linked to approximately 30 client companies participating in the initiative.

The figures show that all these actions were very well received by our policyholders. But it is important to emphasize that we have not yet overcome this serious problem and we continue to work on new initiatives that can contribute to preserving the health of our beneficiaries.

Post-pandemic overview

If we look at the economy's services sector, the insurance market has certainly been one of the most needed and demanded segments throughout the pandemic, in its most diverse fields, especially, of course, health and life. For this reason, I believe that the sector will emerge from this situation more mature, experienced, inclusive and sustainable, able to offer solutions that are more and more suited to the new reality that emerged during this period. I don't believe in a disruptive scenario, capable of changing, in essence, the dynamics of our activity, which is to offer protection for people and companies to carry out their activities with peace of mind and security. But there certainly were and will still be important lessons to be drawn from all this experience. It is up to us, the sector's protagonists, to understand them and apply them in the best way in our journey of spreading the culture of protection and financial planning, taking the benefits of insurance to an increasing number of Brazilians.

The sector's expectations

The Brazilian insurance market is still extremely underpenetrated, that is, we have a great growth opportunity ahead of us, but also a challenge of the same dimension of converting this potential into reality. This is the main mission of all participants in the national insurance industry. Furthermore, if there is a word that characterizes the behavior of our market in recent years, it is resilience. For this reason, we are confident that the vaccination process will allow for a gradual but consistent resumption of economic activity levels throughout this second half of the year, marking the beginning of the recovery that we all want. (EP)

Jammer x LoRa®

Em Jul/21 tiveram 47.679 pedidos de socorro, no total de 5.199 RASTREADORES principais.



▶ 49.834 equipamentos ativos com LoRa®.

Em locais com Jammer o RASTREADOR não parou de comunicar e continuou solicitando pedidos de socorro via Caminhão Amigo.



- ▶ (43) 3377•5222
- ▶ (43) 9 9914•0020
- ▶ vendas@TrucksComercial.com.br

Atualização da importância segurada e a inclusão de 30% em garantias judiciais

Update insured amount and 30% Justiciary Surety inclusion

*Agatha Lopes Mateus**

A discussão é antiga, mas merece a nossa atenção, posto que os tomadores de seguro-garantia judicial ainda possuem dúvidas conceituais e prática sobre este tema. Pois bem, a atualização monetária do valor da garantia processual é estabelecida com rigor: os tribunais estaduais e federais procedem, periodicamente, à correção monetária dos débitos sub judice. Ou seja, quando uma parte é incitada a efetuar depósito, por exemplo, para garantir o cumprimento de sentença, ainda que provisório, em um processo cível, o valor é corrigido até o respectivo levantamento.

Assim, cabe à seguradora ajustar, por meio de endossos, o valor da importância segurada, pois, do contrário, assumirá, no decorrer do tempo, risco superior

àquele para o qual foi originalmente remunerada (prêmio). E os endossos devem ser realizados, preferencialmente, a cada 12 meses no aniversário da apólice, como preconiza a Circular Susep nº 477/2013.

No âmbito cível e trabalhista, por vezes, a necessidade de atualização do valor da importância segurada gera controvérsia com a exigência legal de que o seguro-garantia tenha um acréscimo adicional de 30% em obediência à regra do Código de Processo Civil (artigo 835, parágrafo 2º) e ao artigo 3º, I, do ato Conjunto do Tribunal Superior do Trabalho nº 01/2019. Para garantir processos cíveis aplica-se o artigo 835§2 do Código de Processo Civil, “para fins de substituição da penhora, equiparam-se a dinheiro a fiança bancária e o seguro garantia judicial, desde



Agatha Lopes Mateus é advogada na Fator Seguradora
Agatha Lopes Mateus is an attorney by Fator Seguradora

It’s an old discussion, but it still deserves our attention, as the holders of legal guarantee policies still have conceptual and practical questions about the theme. Well, the monetary adjustment in value of a procedural guarantee is rigorously established: state and federal courthouses proceed, periodically, to the monetary correction of sub judice debt. That is to say, when a party is incited to make a deposit, for example, to guarantee that a sentence is carried, even if in a provisional manner, in a civil proceeding, the value is adjusted to the respective withdrawal.

Thus, it’s the insurance company’s duty to adjust, through endorsements, the value of the insured amount, since, on the contrary, it will take on, in time, a higher risk than the one for

which it was originally paid (premium). And the endorsements must be made, preferably, every 12 months, in the policy’s anniversary, as is recommended by the Susep Circular nº 477/2013.

In the civil and labor level, at times, the necessity for the adjustment of an insured amount creates controversy with the legal demand that the guarantee policy must have an additional increase of 30%, in obedience to the rule of the Code of Civil Procedure (article 835, paragraph 2), and the third article, I, of the Conjoint act of the Superior Labor Court (TST) nº 01/2019. To guarantee civil procedures, it’s applied the 835§2 article of the Code of Civil Procedure, “for means of the substitution of foreclosure, the bank collateral and the legal guarantee policy are to be equated in coin, as

que em valor não inferior ao do débito constante da inicial, acrescido de trinta por cento”.

Apesar na norma indicar a inclusão de 30% apenas para substituição de penhora, ou seja, a letra fria da lei indica que não é necessário aplicar o acréscimo quando for penhora inicial (primeira garantia no processo). A prática tem nos revelado que a inclusão tem sido determinada pelos magistrados em primeira instância, como requisito para aceitação da apólice, mantendo-se o conceito de que a inclusão é para equiparação do seguro a dinheiro. No âmbito trabalhista, antes da vigência do Ato Conjunto 01/2019, a determinação de inclusão dos 30% era pacífica entre os tribunais, tanto que a Orientação Jurisprudencial 59 da SBDI-2 condicionava a aceitação do seguro a inclusão dos 30% para efeito de gradação dos bens penhoráveis.

O artigo 3º, I do Ato Conjunto do TST nº 01/2019, no que lhe concerne, reforçou a necessidade de inclusão do referido percentual, mesmo que não seja hipótese de substituição de penhora: “no seguro garantia judicial para execução trabalhista, o valor segurado deverá ser igual ao montante original do débito executado com os encargos e os acréscimos legais, inclusive honorários advocatícios, assistenciais e periciais, devidamente atualizado pelos índices legais aplicáveis aos débitos trabalhistas na data da realização do depósito, acrescido de, no mínimo, 30% (Orientação Jurisprudencial 59 da SBDI-II do TST)”.

É preciso esclarecer que os temas (atualização x percentual de 30%) são distintos e não devem se confundir, tendo em vista que este percentual é um requisito processual imposto como essencial para aceitação do seguro garantia, com o objetivo de justificar a sua equiparação à moeda (dinheiro). E a atualização do valor da garantia visa à manutenção da cobertura em consonância com o incremento do risco original subscrito em função do tempo decorrido na discussão processual, em conformidade com os índices aplicados pelos tribunais.

Portanto, a inclusão do percentual de 30% decorre de uma determinação legal para que o seguro-garantia se equipare a dinheiro, sendo tal inclusão, critério de aceitação do produto, o que, repita-se, não se confunde com a atualização do valor da garantia. Até porque a atualização é decorrência lógica, mera manutenção do poder de compra da moeda, especialmente por se tratar de dívida de valor, e recaíra sobre o valor do frontispício da apólice.

De tal modo, a emissão compulsória de endossos de atualização passou a ser habitual por diversas seguradoras, por ser uma condição previamente conhecida no momento da emissão da apólice. Logo, se a intenção fosse utilizar os 30% para atualizar certamente constaria na Circular Susep nº 477/2013 e no Ato Conjunto 01/2019 do TST. Deste modo, as apólices devem prever o valor em risco no momento da emissão da apólice, acrescido de 30% e atualização monetária anual, como determina a legislação vigente.

long as the value is not inferior to the constant rate of the initial, plus thirty percent”.

Despite the norm indicating a 30% inclusion only for the substitution of foreclosure, which means that the cold wording of the law indicates that it's not necessary to apply the increase for the initial foreclosure (the first guarantee in the process). Practice has revealed that the inclusion has been determined by magistrates in first instances, as a requirement for a policy's acceptance, as the concept that the inclusion is made for the policy's money equiparation is maintained. In the labor aspect, before the validity of the Conjoint Act 01/2019, the determination of the 30% inclusion was pacific among courthouses, so much so that the Jurisprudential Orientation 59 of SBDI-2 conditioned the acceptance of the policy to the 30% inclusion for the effect of grading the foreclosurable goods.

The third article, I of the Conjoint Act of the TST nº 01/2019, in what it's concerned, reinforced the need for the inclusion of the mentioned percentual, even if it's not a case of foreclosure substitution: “the legal guarantee policy for labor execution, the insured value must be equal to the original executed debt amount with the charges and legal additions, including the attorney's, assistance, and forensic fees, duly updated by the legal applicable codex of labor debts at the time of the making of the deposit, with an addition of, at least, 30% (Jurisprudential Orientation 59 of SBDI-2 of the TST). It's necessary to clarify that the themes (adjustment x 30% percentual) are distinct and should not be confused, considering that this percentual is a procedural requisite imposed as pivotal for the acceptance of an insurance guarantee, with the objective of justifying its equiparation to currency (money). It is the adjusting of the guarantee's value that strives for the maintenance of the coverage in consonance with the risk increment of the original subscriber in function of the time passed in the procedural discussion, in conformity with the index applied by the tribunals.

Therefore, the inclusion of the 30% percentual stems from a legal determination for the guarantee insurance to equiparate to real money, such addition being a criterion of acceptance for the product, which, I refrain, should not be confused with the adjustment of the guarantee value. Especially since the adjustment is derived from logic, a mere maintenance of the buying power of the currency, notably as it's in reference to a value debt, as it would fall on the policy's frontispiece. As such, the compulsory emission of adjustment endorsements has become common for many insurers, as it's a condition previously known as the policy's emission moment. Thus, if the intent were to utilize the 30% for adjustment, it certainly would be mentioned in the Circular Susep nº 477/2013 and in the Conjoint Act 01/2019 of the TST. In this manner, the policies should predict the risk value at the moment of the policy's issue, plus 30%, and in yearly monetary adjustment, as is determined by the law in force.

Três décadas de dedicação ao corretor

Three decades to broker devotion

A Humana Seguros é exemplo de trabalho incansável ao avanço do mercado

Humana Seguros is an example of relentless work to the market progress

Por/by: Carlos Alberto Pacheco

Representar as seguradoras junto aos corretores de menor porte, oferecendo boas oportunidades, treinamento e acompanhamento dos negócios. Esse foi o espírito que moveu a fundação da Humana Seguros, em fevereiro de 1991. O Brasil vivia um momento político turbulento: em dezembro ano anterior, o presidente Fernando Collor de Mello renunciava ao comando da nação. Mas a instabilidade reinante não foi obstáculo para que o saudoso Osmar Bertacini, trazendo sua experiência de longos anos na Companhia Internacional de Seguros (CIS) e do Libra Clube, e Adevaldo Calegari proveniente da Generali Companhia de Seguros, concretizassem o sonho acalentado desde 1984.

Na sociedade, também fazia parte Edna Maria Damasceno, vinda de Belo Horizonte (MG). Para integrar à Humana depois vieram os profissionais Amélia Cerqueira, o braço direito de Osmar, João José Pires e Marli Francisco. No início de suas atividades, a Humana se dividiu em duas frentes de trabalho – a primeira por meio da criação de uma apólice fechada de vida e a segunda, uma assessoria de seguros para dar suporte a pequenos e médios corretores de seguros do mercado.

A Humana recebeu importante apoio do Grupo Arbi Seguros, que reunia antigos companheiros da CIS. Na Internacional, o modelo de assessoria ao corretor contemplava o acompanhamento do profissional, mediante treinamento e visitas com ele próprio aos seus melhores clientes. “Desnecessário dizer o sucesso deste projeto. Hoje, 30 anos depois, o mercado reconhece o papel



Rodrigo Bertacini: “Nosso objetivo é fomentar cada vez mais a cultura de seguros no Brasil”

Rodrigo Bertacini: “Our aim is to promote evermore the insurance culture in Brazil”

To represent insurers alongside the smaller brokers, and to offer good opportunities, training, and business support. This is the spirit that led to Humana Seguros foundation in February, 1991. At the time, Brazil experienced a turbulent political moment: in December of the previous year, the president, Fernando Collor de Mello, renounced the command of the nation. However, the prevailing instability wasn't an obstacle for the memorable Osmar Bertacini, who, bringing his long years of experience from the Companhia Internacional de Seguros (CIS) and from the Libra Clube, together with Adevaldo Calegari, coming from the Generali Companhia de Seguros, brought to life a dream that originated back in 1984.

Comprising this society was Edna Maria Damasceno as well, coming from Belo Horizonte (MG). After, to integrate Humana, then came the professionals Amélia Cerqueira, Osmar's right arm, João José Pires and Marli Francisco, too. At the beginning of its activities, Humana was split into two work fronts - the first one through the creation of a closed life policy, and the second one, an insurance advisory to give support to medium and small insurance brokers in the market.

Humana received important aid from the Grupo Arbi Seguros, which gathered old colleagues from CIS. At Internacional, the advisory model to the broker contemplated the accompaniment of the professional, through training and visits from themselves to their best clients. “It's needless to say that this project was a success. Today, 30 years later, the market recognizes the meaning-

das assessorias que desempenham importante papel na distribuição de seguros e serviços aos corretores”, ressalta Calegari. Os bons resultados vieram com o tempo e o crescimento, inevitável. Oito seguradoras apoiaram o projeto Vida da Humana, o que atraiu um aporte considerável de recursos. O grupo, por sua vez, deu respaldo importante no trabalho de prospecção do mercado de ramos elementares em outro momento significativo da história da empresa. Nos primeiros tempos, a Humana ocupava pequeno escritório de um prédio comercial na Rua Marconi, 87, no centro de São Paulo. Em meados dos anos 90, passou a ocupar cinco andares do mesmo prédio comercial. Houve natural expansão das atividades, com a abertura de várias sucursais pelo país. Em seguida, a empresa iniciou operações na área de ramos elementares. Era natural a mudança de sede naquele momento. Posteriormente, a Humana transfere-se para um grande prédio ainda no centro da capital, na Avenida São João. Nos anos 90 e 2000, houve reforço no número de profissionais do departamento comercial, de consultores e técnicos operacionais em função do aumento sensível da demanda. Com o tempo, a empresa se consolidou no mercado ao reunir um time de competentes profissionais e fazer aliança com as principais seguradoras do país. Com o seu notável empenho, não foi por acaso que Osmar é considerado um ícone do mercado de seguros.

Novo ciclo na Humana

Em 1992, um jovem talentoso, após estágio profissional em uma multinacional montadora de veículos pesados, iniciou a sua primeira passagem pela empresa. Trata-se do filho de Osmar, Rodrigo Bertacini. “Fui contratado como auxiliar de escritório para ajudar em tudo e a todos na operação diária. Esta passagem durou quatro anos e, após este período, direcionei a minha vida profissional ao meu sonho de vida, a aviação, por onde já atuo profissionalmente há 25 anos”, relata.

Em janeiro de 2019, Osmar partiu deixando órfãos uma legião de amigos e profissionais do setor. Foi então que Rodrigo assumiu a empresa, completando dois anos e meio deste segundo ciclo de trabalho no mercado. Ele reconhece a evolução da Humana em três décadas de vida, ao tornar-se referência no segmento de assessorias. “O nosso objetivo é fomentar cada vez mais a cultura de seguros no Brasil, dando todo o suporte necessário para pequenos e médios corretores de seguros para que possam incrementar e viabilizar cada vez mais seus negócios com qualidade e rentabilidade”, reitera Rodrigo. “Hoje, ao completar três décadas de vida, esta jovem senhora chamada Humana Seguros nos indica que o dinamismo e as transformações são possíveis desde que se acredite nelas”, emenda Calegari. De fato, o País tem muito a crescer em matéria de instrumentos de proteção à sociedade, como bem acrescenta Rodrigo Bertacini: “Temos no Brasil um oceano azul de oportunidades onde, com absoluta certeza, o mercado segurador tem papel essencial no suporte de toda a estrutura de negócios gerando as garantias necessárias para o desenvolvimento pleno”.

ful role that the advisors play in the distribution of insurance and brokerage services”, emphasizes Calegari. Good results came with time and growth was inevitable. Eight insurers aided the project Vida da Humana which attracted an intake of a considerable amount of resources. The group, in return, endorsed greatly the prospection work of elementary branches in another significant moment of the company’s history. In its first years, Humana occupied a small office in a commercial building at Rua Marconi, number 87, in downtown São Paulo. In the midst of the 90s, it came to occupy five floors in the same building. There was a natural expansion of activities, and many subsidiaries opening throughout in the Country. Then, the company began to operate in P&C branches. It was natural that the headquarters needed to move. Afterwards, Humana transferred to a wide building still downtown, at São João Avenue.

During the 90’s and the 2000’s, there was an increase in the number of professionals of the commercial department, as well as consultants and operational technicians, in function of the sensitive demand growth. With time, the company consolidated itself in the market in gathering a team of competent professionals and creating alliances with the main insurers of Brazil. With notable commitment, it isn’t by chance that Osmar is considered an icon in the insurance market.

New Humana cycle

In 1992, a talented youth, after a professional internship in a multinational heavy vehicle manufacturer, started his first pass through the company. He was Osmar’s son, Rodrigo Bertacini. “I was hired as an office aid to help everything and everyone in daily operations. This lasted four years, and, afterwards, I directioned my professional life towards my life’s dream, aviation, where I’ve been working professionally for 25 years”, he reports.

In January 2019, Osmar passed leaving orphaned a legion of friends and professionals of the sector. It was then that Rodrigo took the lead of the company, completing two years and a half since this second cycle of work in the market. He recognizes Humana’s evolution in its three decades of life, becoming a reference in the advertising industry. “Our aim is to promote evermore the insurance culture in Brazil, giving all the necessary support to the small and medium insurance brokers so that they may increment and make possible their businesses with quality and profitability”, reiterates Rodrigo. “Today, completing three decades of life, this young lady called Humana Seguros indicates us the dynamism and transformations possible as long as we believe in them”, adds Calegari. In fact, Brazil has a lot to grow in matters of protection tools for societies, as rightly tells Rodrigo Bertacini: “We have, in Brazil, a blue ocean of opportunities, where, certainly, the insurance market has an essential role in the support of the whole business structure, creating the necessary guarantees for full development”.

Representação consistente no Legislativo

Consistent representation in the Legislative power

Presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, adverte: é preciso eleger pessoas comprometidas com as demandas da categoria. Essa é uma reflexão necessária

President of Sincor-SP, Alexandre Camillo, warns: it is necessary to elect people committed to the the category's demands. This is a necessary meditaion

Por/by: Carlos Alberto Pacheco

O corretor de seguros exerce um papel de extrema importância no Brasil. É agente de proteção social e de mitigação de riscos, ao garantir a preservação da vida do segurado, de sua família, do seu patrimônio, além de auxiliá-lo em investimentos que determinarão um futuro tranquilo. A união da categoria em torno das entidades do setor é condição sine qua non para que haja aumento expressivo da representação política, sobretudo no Poder Legislativo.

Hoje, o cidadão não avalia a importância da política no seu cotidiano. Ele exerce o direito ao voto sem a noção da grandeza do ato, que pode mudar os destinos do País. “No momento de escolher um candidato de sua preferência, você dá uma procuração para que este represente os seus anseios e aflições”, ressalta o presidente do Sincor-SP, Alexandre

Camillo, que foi um dos postulantes ao Legislativo Estadual em 2018. Mas, segundo ele, o eleitor tende a se afastar da política – fenômeno que se constata no número de votos nulos e brancos contabilizados nas últimas eleições. Camillo define a política como a ciência da argumentação e do desenvolvimento de ideias, desde que praticada com lisura e transparência. No ambiente da corretagem de seguros, o Sincor-SP recebe demandas de várias naturezas, inclusive de movimentos políticos e governamentais, os que causam maior impacto. “Quando decidi disputar o último pleito, além de representar obviamente os anseios da sociedade paulista, eu queria ser a voz da categoria na Assembleia Legislativa e criar instrumentos em defesa do corretor”, afirmou.

O presidente do Sincor-SP questiona: “Imagine se o nosso setor não tivesse o deputado federal Lucas Vergílio



Camillo: “Em São Paulo, os 40 mil corretores poderiam eleger quem eles quisessem”

Camillo: “In São Paulo, the 40,000 brokers could choose whoever they wanted”

The insurance broker plays an extremely important role in Brazil. It is an agent of social protection and risk mitigation, guaranteeing the preservation of the life of the insured, their family, their assets, in addition to assisting them in investments that will determine a peaceful future. The union of the category around the sector's entities is a sine qua non condition for a significant increase in political representation, especially in the Legislative Power. Today, citizens do not assess the importance of politics in their daily lives. He exercises the right to vote without the notion of the greatness of the act, which can change the country's destinies. “When choosing a candidate of your choice, you give a power of attorney so that it represents your anxieties and afflictions”, emphasizes the President of Sincor-SP, Alexandre Camillo, who was one

of the candidates for the State Legislature in 2018. But, according to him, voters tend to distance themselves from politics – a phenomenon that can be seen in the number of null and white votes counted in the last elections. Camillo defines politics as the science of argumentation and the development of ideas, as long as it is practiced honestly and transparently. In the insurance brokerage environment, Sincor-SP receives demands of various natures, including political and governmental movements, which cause the greatest impact. “When I decided to dispute the last election, in addition to obviously representing the aspirations of São Paulo society, I wanted to be the voice of the category in the State Legislative Assembly and create instruments to broker's defense,” he said.

The Sincor's President asks: “Guess if our sector didn't have Congressman Lucas Vergílio (SD-GO) as a represen-

(SD-GO) como representante?” Camillo ressalta que os corretores deveria fazer essa reflexão. Além de Lucas, o dirigente lembra a parceira com o deputado e administrador Marco Aurelio Bertaiolli (PSD-SP) em Brasília. “Duplicamos a bancada em apoio ao corretor, de um para dois parlamentares”, emenda Camillo.

O presidente do Sincor-SP lamenta o fato de não ter conquistado uma cadeira na Assembleia. E justifica: “Não dá para ser representante de um sindicato patronal sem uma aproximação com o poder político. É algo insano”. Para Camillo, a sua tentativa de vencer a eleição só trouxe bons resultados, permitindo obter trânsito livre junto aos políticos no âmbito do Poder Legislativo, ao apresentar as demandas da classe em quaisquer circunstâncias.

Conquista para o corretor

O dirigente cita um exemplo de como a união da classe propicia o fortalecimento de seus representantes. Uma das ações do então deputado federal Armando Vergílio, presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), resultou em um dos maiores ganhos ao profissional brasileiro – a sua inclusão no Simples Nacional. “Se não fosse por essa medida, o regime tributário estaria onerando os corretores de seguros até hoje”, adverte. Na ocasião – destaca Camillo – Vergílio protagonizou uma belíssima atuação parlamentar, mobilizando os seus pares para a aprovação da Lei Complementar 147/2014, uma das maiores vitórias da categoria.

“Aqui em São Paulo, os cerca de 40 mil corretores de seguros poderiam eleger quem eles quisessem”, reitera o presidente do Sincor. Infelizmente os eleitores não se lembram em que votaram na última eleição. Segundo sua análise, se o voto fosse dirigido a um candidato que representasse seus interesses essa espécie de esquecimento coletivo desapareceria. Ao contrário, a cobrança seria natural a quem conquistou a vitória nas urnas.

Lobby das associações

Formar uma bancada para defesa dos pleitos de uma categoria profissional é imprescindível. No caso da Câmara Federal, o deputado Lucas Vergílio precisa aglutinar apoios contra tentativas de solapar o trabalho do corretor. Camillo destaca o movimento político desencadeado pelas associações de proteção veicular que articulam um grande lobby no Congresso. Tais entidades mantêm bases sólidas no Legislativo.

“Na Medida Provisória nº 1.040 (facilita a abertura de empresas entre outras providências), a senadora Soraya Thronicke (PSL-MS) apresentou uma emenda para regulamentar a atividades das associações. Se não fosse a nossa atuação no Congresso, essa emenda teria sido aprovada”, enfatizou Camillo. Este é mais um exemplo de como a representação política é fundamental em situações, sobretudo, de grande tensão.

Por fim, o presidente do Sincor-SP oferece dois caminhos ao corretor: ele pode eleger o parlamentar ligado à sua base sindical (opção mais adequada) ou, ao menos, se aproximar dos políticos do seu Estado, cobrando ações que favoreçam os anseios de sua região e/ou da classe profissional. Manter-se distante das eleições de 2022, contudo, é a pior das escolhas.

tative?” Camillo points out that brokers should make this reflection. In addition to Lucas, the leader remembers the partnership with the federal representative and administrator Marco Aurelio Bertaiolli (PSD-SP) in Brasília. “We doubled the bench in support of the broker, from one to two parliamentarians”, amends Camillo.

The President of Sincor-SP regrets the fact that he did not win a seat in the Assembly. And he justifies: “You can't be a representative of an employers' Union without getting closer to the political power. It's something insane.” To Camillo, his attempt to win the election only brought good results, allowing him to obtain free passage with politicians in the scope of the Legislative Power, when presenting the class' demands under any circumstances.

Achievement to the broker

The leader cites an example of how the class union promotes the strengthening of its representatives. One of the actions then Congressman Armando Vergílio, the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor) president, resulted in one of the greatest gains to the Brazilian professional – his inclusion in the Simples Nacional. “If not for this measure, the tributary regime would be burdening insurance brokers until today”, he warns. In this occasion – highlights Camillo – Vergílio played a beautiful role in parliament, mobilizing his peers for the approval of Complementary Law 147/2014, one of the greatest victories in the category.

“Here in São Paulo, the approximately 40 thousand insurance brokers could choose whoever they wanted”, reiterates the President of Sincor. Unfortunately voters do not remember what they voted for in the last election. According to his analysis, if the vote were directed to a candidate who represented his interests, this kind of collective oblivion would disappear. Unlike, the charge would be natural for those who won the ballot box.

Association lobby

Forming a bench to defend the professional category claims is essential. In case of the Federal Chamber, Deputy Lucas Vergílio needs to gather support against attempts to undermine the broker's work. Camillo highlights the political movement triggered by Vehicle Protection Associations that articulate a large lobby in the Congress. Such entities maintain solid bases in the Legislative.

“In Provisional Measure No. 1,040 (facilitates companies opening, among other measures), Senator Soraya Thronicke (PSL-MS) presented an amendment to regulate the activities of the associations. If it weren't for our work in Congress, this amendment would have been approved”, emphasized Camillo. This is yet another example of how political representation is fundamental in situations, above all, of great tension. Finally, the President of Sincor-SP offers two ways to the broker: he can elect the Congressman linked to his Union base (the most appropriate option) or, at least, get closer to the politicians of his State, demanding actions that favor the wishes of region and/or professional class. Staying away from the 2022 elections, however, is the worst choice.

Novos tempos para o seguro-garantia

Surety bond new times

A Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber) encomendou recentemente ao escritório Mattos Filho uma análise jurídica da Nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/2021) – promulgada em 1º de abril último –, a qual revogou a Lei de Licitações (8.666/1993), a Lei do Pregão (10.520/2002) e, parcialmente, a



Lei nº 12.462/2011 – “Regime Diferenciado de Contratações”. O estudo, de autoria do sócio da Mattos Filho e especialista em Direito de Seguros, Cássio Gama Amaral, é intitulado *Seguro Garantia de Obrigações Contratuais para o Setor Público (performance bond) - Lei nº 14.133/2021*.

De acordo com o texto aprovado, segundo Amaral, na data da publicação da lei foram imediatamente revogadas a Seção III - Dos Crimes e das Penas e a Seção IV - Do Processo e do Procedimento Judicial da atual Lei de Licitação, cujas matérias passaram a ser disciplinadas pelas novas disposições correlatas incluídas no Código Penal. “O restante dos artigos da Lei das Licitações será revogado depois de decorridos dois anos da publicação da Nova Lei de Licitações”, explica o especialista.

Amaral ressalta que, após o período de 24 meses, a administração pública poderá licitar segundo as novas ou antigas regras e os contratos serão regidos pela legislação correspondente durante todo o período. Os contratos firmados antes da publicação da nova lei, por sua vez, continuarão a observar a norma que será revogada. Ainda em vigor, a Lei de Licitações possibilita o uso do seguro-garantia em dois momentos: habilitação (o *bid bond*) e contratação (*performance bond*).

“A Lei nº 8.666/1993 prevê que o instrumento convocatório poderá exigir a prestação de garantia nas contratações de obras, serviços e compras, não excedentes a 5% do valor do contrato. Em se tratando de obras e serviços de grande vulto envolvendo alta complexidade técnica e riscos financeiros consideráveis, demonstrados por meio de parecer tecnicamente aprovado pela autoridade competente, o limite de garantia previsto poderá ser elevado

The National Federation of Reinsurance Companies (Fenaber) has recently commissioned Mattos Filho office a legal analysis the New Bidding Law (Law nº 14.133/2021) - enacted the last April 1st - which revoked the Bidding Law (8.666/1993), the Auction Law (10.520/2002), and, partially, of the Law

nº12.462/2011 - “Differentiated Regime of Hiring”. The study, whose author is an associate of Mattos Filho and an expert in Insurance rights, Cássio Gama Amaral, is titled “*Surety Bond of Contractual Obligations for the Public Sector (Performance Bond) - Law 14.133/2021*”.

According to the approved article, as per Amaral, in the issue date of the law, Section III - of Crimes and Sentences and Section IV - Process and Judiciary Procedure of the current Bidding Law were immediately revoked, and their matters of responsibility were transferred to the applicable provisions of the Penal Code. “The rest of the Bidding Law’s articles will be revoked after two years have passed since the enactment of the New Bidding Law”, explains the expert.

Amaral emphasizes that, after a period of 24 months, the Public Management will be capable of bidding according to the new or previous rules, and contracts will be ruled according to the relative law during the whole period. The contracts signed before the new law disclosure, in their turn, will continue to observe the rule that is to be revoked. Still in force, the Bidding Law makes possible the use Surety bonds in two moments: qualification (bid bonds) and to hiring (performance bonds).

“The Law nº 8.666/1993 foresees that the invitation to bid may demand the guarantee provision to construction hiring, services, and purchases, not surplus in 5% the contract price. Dealing with high-profile constructions and services, which involve a high technical complexity, and considerable financial risks, demonstrated by authority verdict technically approved the Surety fixed boundary can be increased up to 10% the con-

para até 10% do valor do contrato”, esclarece o sócio da Mattos Filho. No entanto, a nova lei mantém o limite da garantia em até 5% do valor inicial do contrato, podendo ser autorizado o aumento para até 10%, desde que haja a devida justificativa.

A Lei de Licitações indica que obras, serviços e compras de grande vulto são aquelas cujo valor ultrapasse a 25 vezes o limite fixado para a modalidade de licitação em concorrência. E pela redação da Nova Lei de Licitações, segundo Cássio Amaral, passam a ser consideradas como de grande vulto, empreendimentos com valor estimado superior a R\$ 200 milhões.

Riscos de retomada

Amaral lembra que a perspectiva das seguradoras darem continuidade ao objeto do contrato principal, em caso de impedimento do contratado, não é nova em função do que prevê a Circular Susep nº 477/2013. “O caráter inovador da Nova Lei de Licitações está na possibilidade de a Administração exigir da seguradora, nas contratações de obras e serviços de engenharia de grande vulto, a conclusão da obra e a realização dos serviços objeto do contrato licitado, em caso de inadimplemento pelo contratado”, acrescenta.

Em relação aos riscos de retomada pela seguradora, o especialista classifica este aspecto em cinco modalidades distintas: a) riscos trabalhistas e fiscais; b) riscos de danos causados a terceiros; c) riscos ambientais; d) riscos de engenharia e item e) riscos de situação de corrupção. Neste último quesito, para Amaral, embora os entes privados não sejam legalmente obrigados a reportar atos de corrupção ou improbidade administrativa, é preciso avaliar se as seguradoras devam comunicar suas suspeitas aos órgãos de controle como forma de se blindarem contra eventuais riscos de serem também envolvidas em alguma investigação dessa natureza.

Ao final do estudo, Cássio Amaral conclui que o mercado de seguro-garantia deverá se adaptar à nova realidade que não mais comporta uma análise apenas ou eminentemente financeira do tomador. “As seguradoras deverão, adicionalmente, empreender esforços na análise da capacidade técnica do contratado, bem como na viabilidade do projeto executivo, da matriz de riscos e dos prazos identificados no cronograma”, comenta. E, ao longo da vigência da cobertura securitária, em sua opinião, as seguradoras deverão também se adaptar ao exercício do monitoramento da obra e do projeto, acompanhando “os riscos do contrato com proximidade”.

Amaral defende a adoção de uma parceria de longo prazo com os tomadores dos seguros, ainda que, inicialmente, durante o período de adaptação às novas regras, possam ocorrer situações de subscrições de risco de “forma irrealista”. Ele reforça a necessidade de criação de um novo ecossistema, que detecte os melhores prestadores de serviços e a profissionalização dos colaboradores das seguradoras. “São novos tempos para o seguro garantia, novos desafios e novas oportunidades”, conclui o especialista.

tract price”, clarifies Mattos Filho associate. However, the new law maintains the guarantee limit of up to 5% concerning the contract initial price, in possibility an increase up to 10% being authorized, as long as there is a correspondent justificative.

The Bidding Law denotes that high-profile construction, services, and purchases are those which value overtakes 25 times the fixed limit to the competition bidding modality. In the wording of the New Bidding Law, according to Cássio Amaral, big figure ventures are to be considered the ones with an estimated value of over R\$200 million.

Recapture risks

Amaral remembers that the perspective that insurance companies will give continuity to the main contract's object, in case of hindrance of the contracted, is not a new one, in function what the Circular from Susep nº 477/2013 foresees. “The innovative nature of the New Bidding Law is in the possibility the Administration demand the insurer, in the procurement of high-profile construction and engineering services, the work conclusion and the services on the bided contract accomplishment, in case by the contracted”, he adds.

Regarding to the retake risks of the insurer, the expert classifies this aspect in five distinct modalities: a) labor and fiscal risks; b) third party damage risks c) environmental risks d) engineering and item risks e) risk of corruption. In this last matter, according to Amaral, even though the private entities are not legally obligated to report acts of corruption of management improbability, it's necessary to evaluate if the insurance companies should communicate their suspicions to the supervisory bodies as a way to shield themselves from eventual risks of being involved in some kind of investigation of this nature.

At the study end, Cássio Amaral concludes that the surety bond market should adapt to the new reality that does not consist a single or eminently financial analysis facing the policyholder study. “The insurance companies must, additionally, make efforts to analyse the contracted technical capacity, as well as in the executive project, the risk matrix viability and the deadlines indicated in the schedule”, he comments. And, through the insurance coverage length. In his opinion, the insurers should also adapt to the practice to monitoring the construction and the project, accompanying “the contract's risks from nearby”.

Amaral defends the adoption a long term partnership with the policy holders, even though, initially, during the period of adaptation to the new rules, risk subscriptions position may occur in an “unrealistic way”. He reinforces the necessity to create a new ecosystem, which detects the best service providers and the insurer employees professionalization. “These are new times to surety bond, with new challenges and new opportunities”, concludes the expert.

Em prol do desenvolvimento do mercado

In favor the market's development

Um grupo de lideranças de uma determinada categoria econômica sempre faz a diferença quando se unem em prol de um objetivo comum. O Fórum Mário Petrelli de Fomento do Mercado de Seguros, Previdência, Capitalização e Resseguros Privados é um exemplo significativo. Criado em julho, de forma independente, esse grupo reúne profissionais e executivos de diferentes segmentos e indiscutível grau de importância. Seis lideranças do setor criaram o fórum para promover uma reflexão sobre os rumos a serem seguidos pelo mercado de modo a estabelecer um desenvolvimento permanente e de longo prazo. São eles os presidentes Marco Antônio Gonçalves (Conselho Consultivo da MAG Seguros), Armando Vergilio (Fenacor), Alexandre Camillo (Sincor-SP), Conselho Administrativo e CEO da MAG Seguros,

respectivamente, Nilton Molina e Helder Molina, e mais o vice-presidente da Fenacor, Robert Bittar. O Fórum Mário Petrelli reúne 19 membros e deve chegar a 30, limite imposto pela ata de criação. “Formamos um grupo eclético, cada um cooperando em mais de uma área específica, seja na distribuição, inovação, resseguro, comunicação. Não há o objetivo de substituir ou confrontar qualquer entidade ou órgão que já exista, mas complementar esse trabalho e discutir o fomento e como podemos desenvolver e fazer o mercado evoluir”, ressalta Gonçalves.

O executivo destacou a importância de o fórum ser integrado por profissionais de diferentes áreas, todos com profundo conhecimento do mercado e que podem colaborar para o debate e a formulação de propostas. O presidente do Conselho Consultivo da MAG Seguros lembrou ainda que a ideia do fórum surgiu em setembro de 2020, em uma conversa entre os fundadores sobre os possíveis efeitos da pandemia no mercado e outras questões relevantes, como a Resolução 382. “Chegamos à conclusão de que era preciso aproveitar este momento para discutir o papel importante do mercado de seguros, o fomento e o desenvolvimento do setor de forma diferente do que as entidades já fazem”, acrescentou. Outro ponto importante enfatizado por Gonçalves é



Gonçalves: fórum é integrado por profissionais de diferentes áreas com profundo conhecimento do mercado

Gonçalves: The Forum is composed by professionals from different fields with a deep market understanding

Leaders group a certain economic category has always made a difference when they come together with a common objective. Insurance Market Mário Petrelli Promotion Pension, Capitalization, and Private Reinsurance Forum, is a meaningful example of this. Created last July, an independent fashion, the group gathers professionals and executives of different segments and indisputable levels of importance. Six sector leaders created a Forum to promote reflections on the paths to be followed by the market as a way to establish permanent development in the long run. They are president Marco Antônio Gonçalves (MAG Seguros' Advisory Board), Armando Vergilio (Fenacor), Alexandre Camillo (Sincor-SP), MAG Seguros Management Board and CEO, res-

pectively, Nilton Molina and Helder Molina, and the vice president of Fenacor, Robert Bittar.

The Mário Petrelli Forum has gathered 19 members and should get to 30, a limit imposed by its establishment act. “We’ve formed an eclectic group, each person cooperating in more than one specific area, be it distribution, innovation, reinsurance, communication. There’s no interest to replace or confronting any entities or organs that already exist, but rather to complement their work and discuss expansion, and how we can develop the market and make it evolve”, emphasizes Gonçalves. The executive has highlighted the importance of the Forum being integrated by professionals of different areas, all with deep market knowledge, and who can add to the debate and create proposals. The MAG Seguros’ President of the Advisory Board reminds us that the forum idea occurred in September, 2020, in a conversation with the founders on possible effects of the pandemic in the market and other relevant questions, such as Resolution 328. “We’ve reached the conclusion that it was necessary to take advantage of the moment to discuss the important role of the insurance market, expansion, and the sector’s development in a different way than what is already done by the entities”, he added.

que não há, neste grupo de lideranças, o propósito de protagonizar ações junto aos órgãos reguladores. A ideia é criar sugestões para abrir caminhos. “Podemos desenvolver uma proposta e apresentar tanto para a CNseg ou a Fenacor ou direto para a Susep”, acentuou. Na visão do executivo, a indústria de seguros ainda é pouco conhecida e explorada, além do seu grande potencial econômico não apenas para as companhias, mas a toda a sociedade, uma vez que o negócio das companhias visa garantir a segurança e tranquilidade financeira. “Tenho a certeza de que, com o grande compartilhamento de ideias de um grupo de profissionais que são referência no país, levaremos o mercado segurador a patamares cada vez mais elevados”, destaca o executivo.

Participação

Os critérios para a seleção de participantes no fórum são simples. Os convidados sempre serão pessoas físicas, não importando se representam uma empresa ou entidade, que tenham o mesmo propósito e conhecimento para ajudar no debate das questões mais relevantes para o setor. Tais nomes deverão ser recomendados por, pelo menos, três membros já inscritos e aprovados pelo Comitê Executivo - temporariamente formado pelos seis membros fundadores - e pela maioria simples dos membros efetivos que compõem o fórum. Marco Antônio Gonçalves permanecerá como coordenador desse Comitê até que seja eleito o colegiado definitivo.

Another important point brought up by Gonçalves is that, in this leadership group, there's no purpose set to become a protagonist alongside regulatory organs. The idea is to create suggestions to open up new paths. “We may develop a proposition and present it to CNseg or Fenacor or straight to Susep”, he added. In the executive's vision, the insurance industry is still little known and unexplored, besides its great economic potential not only for the companies, but for all of society, once the companies' business aims to guarantee safety and financial ease of mind. “I'm certain that, with great sharing of ideas in a group of reference professionals of the country, we'll take the insurance market to new heights”, states the executive.

Communion

The criteria to selection of participants on the Forum are simple. The guests are always physical persons (individuals), even if they represent a company or an entity, who share the same vision and knowledge to aid in the debate in the most relevant matters of the section. Such names should be recommended by, at least, three already enrolled members, and approved by the Executive Committee - temporarily composed by the six founding members -, and by the simple majority of effective members who make up the Forum. Marco Antônio Gonçalves will remain as coordinator of this Committee until a new definitive joint committee is elected.

Quem foi Mário Petrelli

Catarinense de Florianópolis, Mário José Gonzaga Petrelli é considerado um dos maiores expoentes do setor de seguros. Ele viabilizou inúmeras ações para o desenvolvimento do mercado nacional, sendo um dos responsáveis pela massificação do seguro para a sociedade ter acesso a instrumentos de proteção. Com esse propósito, ele apresentou ao então presidente do Banco Bradesco, Amador Aguiar, um projeto inovador que previa a criação de apólice com valor acessível a todo brasileiro, vendida via rede bancária, e que teria parte do lucro revertido para a educação. A proposta não só foi aceita, mas como aperfeiçoada pelo banco.

Petrelli foi diretor executivo do Grupo Boavista, que mais tarde veio a se chamar Atlântica Boavista. É dono de uma extensa trajetória: fundou diversas entidades do setor, como o Conselho Administrativo da Santa Catarina Seguros e Previdência; o Grupo Roma Seguradora; a Brasilcap e a Federalcap. Também foi diretor do Grupo Icatu e membro do conselho fiscal da Caixa Capitalização. Também presidiu o Sindseg PR/MS, e mais a Comissão Permanente de Propaganda e Publicidade (CPPRP) da Fenaseg e do IRB RE. Ocupou a vice-presidente dos Conselhos Diretores da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e da Fenaseg até o seu falecimento, em 22 de abril de 2020, um mês antes de completar 85 anos.

Who was Mário Petrelli

Born in Florianópolis, Santa Catarina State capital, Mário José Gonzaga Petrelli is considered the greatest insurance sector exponents. He made possible countless actions to development of the Brazilian market, being one of those responsible for insurance promotion to society as an instrument of protection. With this purpose, he presented to then Banco Bradesco president, Amador Aguiar, an innovative project that foresaw the creation of policies with accessible prices for all Brazilians, sold through the banking network, and that would have part of its profits reversed towards education. The proposal was not only accepted, but enhanced by the bank.

Petrelli was Boavista Group director, which later became the Atlântica Boavista. He's master of an extensive trajectory: he founded many sector entities, such as Santa Catarina Insurance and Pension Management Board; Roma Seguradora Group; Brasilcap and Federalcap. He was also Icatu Group director and member of Fenaseg's Permanent Commission for Advertisement and Publicity (CPPRP) and the IRB RE. He occupied Director Boards of the National Insurers Confederation (CNseg) and Fenaseg vice president position until his passing on April, 22 2020, a month before turning 85 years old.

Experiência única no mercado mundial

Unique experience in the global market

A Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (Abecor) realizou recentemente a live “Como funciona o mercado de Seguros e Resseguros”. Apresentada pelo jornalista Paulo Alexandre e com mediação do presidente da entidade, Eduardo Toledo, o encontro reuniu o diretor-presidente e representante-geral do Lloyd's no

Brasil, Marco Castro, e a diretora do Lloyd's Escritório de Representação no Brasil, Rafaela Barreda (foto). O objetivo do evento foi o de trazer informações e aspectos sobre a origem do seguro no mundo.

Ao abrir a live, Toledo referiu-se ao Lloyd's como a “maior indústria de seguros do mundo” e o berço também do resseguro, que compartilha os riscos em escala global. No Brasil, segundo o presidente da Abecor, os corretores, desempenham um papel imprescindível como profissionais especializados e capacitados para assessorar segurados, seguradoras e até mesmo os resseguradores em todo o processo da contratação de seguro e resseguro.

Na visão de Castro, no País, durante quase cem anos o resseguro foi monopólio do governo, por meio do IRB Brasil RE, e desempenhou uma função vital na proteção das seguradoras nacionais. “Mas o IRB nunca bancou sozinho todo o risco de resseguro do mercado brasileiro. Na verdade, ele contava e ainda conta com uma rede de outras resseguradoras internacionais para também se proteger através das operações conhecidas como retrocessão”, explicou o diretor do Lloyd's.

O executivo reafirmou que o sindicato londrino sempre foi e continua sendo um importante mercado para a retrocessão do IRB e de outros resseguradores instalados no Brasil após a abertura do setor, em 2008. E embora seja a maior referência mundial para seguros e resseguros, nem todos sabem bem como funciona o sindicato. “Uma de suas principais características é ser um mercado de corretores que



The Brazilian Association of Reinsurance Brokerage Companies (Abecor) has recently held the live event “How the Insurance and Reinsurance markets work?”. Presented by journalist Paulo Alexandre, mediated by the entity's president, Eduardo Toledo, the meeting brought together the president-director and general

representative of Lloyd's in Brazil, Marco Castro, and the director of Lloyd's Representative Office in Brazil, Rafaela Barreda (photo). The event's goal was to bring information and characteristics of the origin of insurance in the world.

Starting the event, Toledo referred to Lloyd's as the “biggest insurance industry in the world”, and the cradle of reinsurance, sharing risks on a global scale. In Brazil, according to the president of Abecor, the brokers play an indispensable role as specialized professionals, who are capable of advising the secured parties, the insurers, and even the reinsurers in the entirety of the contracting process of insurance and reinsurance.

In Castro's view, in Brazil, for almost a hundred years, reinsurance was a government monopoly, through the IRB Brasil RE, and played a vital function in the protection of national insurers. “However, the IRB never funded by itself the whole risk of reinsurance in the Brazilian market. Actually, it counted, as it still does, with a network of international reinsurers, so it can also protect itself through operations known as grant-back”, explained the Lloyd's director.

The executive reaffirms that the London Syndicate has always been, and is today, an important market to IRB's grant-backs, and to other reinsurers installed in Brazil after the sector's opening, in 2008. Even though it's a worldwide reference for insurance and reinsurance, not everyone knows how the syndicate works. “One of its main characteristics is being a broker's market, who play a fundamental role to con-

desempenham um papel fundamental na contratação de seguros e resseguros”, reiterou.

Trajatória de mais de 3 séculos

Já Rafaela Barreda apresentou a história de 330 anos do Lloyd's e narrou as perspectivas de futuro da corporação. “O principal objetivo dessa apresentação é mostrar as características únicas que movem este mercado, nos permitindo cumprir o nosso propósito, ou seja, compartilhar riscos para criar um mundo mais corajoso”, disse. Na vanguarda da indústria de seguros há mais de três séculos, a corporação iniciou suas atividades em meados de 1688 na cafeteria de Edward Lloyd's, onde donos de navios armadores se reuniam para contar suas aventuras marítimas. Nessa época, os próprios donos das embarcações passaram a dividir as cargas e os riscos, o que deu origem ao conceito de mutualismo.

“Com o passar do tempo, algumas pessoas passaram a se oferecer para cobrir esses riscos marítimos em troca de pagamento de seguro, dando início ao que chamamos hoje de atividade comercial de seguros”, relatou Rafaela. Assim, o Lloyd's tornou-se conhecido por sua experiência especializada e apetite por riscos incomuns que exigem soluções inovadoras e oferecer coberturas que as seguradoras tradicionais declinavam. Um exemplo clássico é a sua participação no naufrágio do Titanic, além de emitir a primeira apólice de automóvel, de avião e de satélite. Em pleno século 21, o Lloyd's desenvolve apólices para drones, economia compartilhada, carros autônomos e carteiras virtuais ou bitcoins.

Segundo Rafaela, corretores de seguros especializados encaminham os negócios subscritos no mercado do Lloyd's. Estes coletam as informações dos riscos a serem avaliados. Grande parte de seu capital disponível é oferecido na base de subscrição. Seus subscritores unem-se com os sindicatos para subscrever os riscos e os programas.

A executiva considera que este tipo de colaboração, combinada com a possibilidade de escolha, flexibilidade e segurança financeira do mercado, faz do Lloyd's a principal plataforma de seguros do mundo. O capital é suportado por muitas dos principais grupos do mundo, assim como companhias listadas em bolsas, pessoas físicas e jurídicas, grupos corporativos. Atualmente existem 50 agentes gestores no mercado do Lloyd's operando 90 sindicatos.

Em termo de futuro, o plano do Lloyd's é ser o mercado de seguros e resseguros com a tecnologia mais avançada no planeta, por meio do qual seus clientes poderão adquirir uma ampla gama de produtos. “Nosso objetivo é criar um mercado que atraia novos riscos, novos clientes e novas formas de capital e que proporcione uma experiência superior, operando bem com custos bem mais baixos. Buscamos uma integração e eficiência muito maior nos processos de colocação, renovação e sinistros, com o objetivo de minimizar trabalho e reinserção de dados”, reforçou Rafaela.

tracting insurance and reinsurance”, he reiterated.

Over 3 centuries trajectory

Afterwards, Rafaela Barreda presented the 330 year history of Lloyd's, and narrated the perspectives of the corporation's future. “The main objective of this presentation is to show the unique features that move the market forward, allowing us to accomplish this new purpose, that is, of sharing risks to create a more courageous world”, she stated.

In the vanguard of the insurance industry for over three centuries, the corporation began its activities in the middle 1688, in the Edward Lloyd's cafe, where shipowners gathered to tell maritime tales. At the time, the ships' owners started to divide cargo and risks amongst themselves, which originated the concept of mutualism.

“With time, some people started offering coverage for these maritime risks in exchange for an insurance payment, creating what we today call the insurance commercial activity”, told Rafaela. Thus, Lloyd's became known for its experience of expertise and appetite for uncommon risks which demand innovative solutions, as well as offering coverage that traditional insurers would decline. A classic example of this is its participation in the Titanic sinking, besides issuing the first policies for automobiles, planes, and satellites. Already in the 21st century, Lloyd's develops policies for drones, shared economy, independent cars, and virtual portfolio or bitcoin.

According to Rafaela, the specialized insurance brokers direct the subscribed businesses in Lloyd's market. These collect information on the risks that are to be assessed. A great part of its available capital is offered based on subscriptions. Its subscribers, allied to the syndicates, underwrite the risks and the programs. The executive considers that this kind of collaboration, combined with the possibility of choice, flexibility, and financial security of the market, makes Lloyd's the main insurance platform in the world. The capital is supported by many of the main groups of the world, as well as companies listed in Stock Market, legal entities, corporate groups. Nowadays there are 50 managing agents in Lloyd's market, operating 90 syndicates.

In terms of the future, Lloyd's plan is to be in the insurance and reinsurance market with the most advanced technologies on Earth, through which its clients will be able to acquire an ample array of products. “Our goal is to create a market that will attract new risks, new clients, and new forms of capital, and which provides a upper experience, operating well with very low costs. We seek much higher integration and efficiency in the processes of employment, renovations, and claims, with the objective of diminishing work and data reinsertion”, emphasized Rafaela.

Saúde suplementar e decisões do STJ

Supplementary Health and the Superior Court of Justice decisions

Por/by: Carlos Alberto Pacheco

Os advogados gaúchos e irmãos Augusto Franke Dahinten e Bernardo Franke Dahinten atuam no setor de seguros desde 2010 e também são escritores. Sua última obra, *Planos de Saúde e Superior Tribunal de Justiça – Comentários às principais decisões, súmulas e teses repetitivas*, lançada pela Editora Roncarati, apresenta uma compilação de entendimentos do STJ sobre



Augusto Franke Dahinten e Bernardo Franke Dahinten
Augusto Franke Dahinten and Bernardo Franke Dahinten

as mais importantes controvérsias jurídicas envolvendo contratos de seguros e planos de saúde.

“Somos naturais de Porto Alegre (RS) e atuamos no mercado segurador desde 2010. Atualmente, fazemos curso de doutorado em Direito pela PUC-RS. Em 2019, lançamos a nossa primeira obra – *Os Contratos de Seguro e o Código de Defesa do Consumidor – Análise das principais negativas de cobertura*”, ressalta Augusto Dahinten. O irmão Bernardo complementa: “O nosso interesse pelo setor de seguros também se traduz pelos mais de 25 artigos científicos publicados nas mais importantes revistas jurídicas do País, a maioria destes em coautoria”.

Então como surgiu a ideia de produzir a segunda obra? Augusto revela: “A ideia surgiu do desejo de conciliarmos a experiência profissional com a vivência acadêmica, materializando a intenção num trabalho de grande alcance e que seja útil para aqueles que lidam ou se interessam pelo tema. Além disso, trata-se de um assunto extremamente atual. Sem dúvida alguma, nos últimos dez anos, o mercado de saúde suplementar é um dos que suscitam mais polêmica nas relações jurídicas. O STJ, criado pela Constituição de 1988, é, em regra, a palavra final do Judiciário brasileiro em se tratando de processos judiciais que discutem controvérsias no segmento de planos e seguros

The “gaúchos” brothers and lawyers, Augusto Franke Dahinten and Bernardo Franke Dahinten have been active in the sector since 2010, and are also writers. Their last work, *Health Plans and the Superior Court of Justice – Comments on the main decisions, summary, and repetitive theses*, published by Roncarati, presents a compilation of verdicts by the Superior Court of

Justice (STJ) on the most important juridical controversies involving insurance policies and health plans.

“We’re from Porto Alegre (RS) and have been acting in the insurance market since 2010. Currently, we’re doing our doctorate in Law by PUC-RS. In 2019, we published our first work - *Insurance Contracts and the Code of the Consumer’s Defense - Analysis of the main refusals of coverage*”, highlights Augusto Dahinten. His brother Bernardo adds: “Our interest in the insurance sector has also translated into the over 25 scientific articles published in the most important Brazilian legal magazines, most of them cowritten”.

So, how did the idea to make this second book come to be? Augusto reveals: “The idea came from a wish to conciliate professional experience and academic life, materializing this intent in a work of great reach, and which is useful for those who deal with or are interested in the theme. Besides, it’s an extremely current subject. Without a doubt, in the last ten years, the Supplementary Health market is one that has created lots of polemics in legal relations. The STJ, created by the 1988 Constitution Law, is, by rule, the final word in the Brazilian Judiciary system relevant to judicial processes which discuss controversies in the segment of plans and private insurance of health assistance, ruled by the law nº 9656/98”.

privados de assistência à saúde, regidos pela Lei 9656/98”. Já Bernardo, de forma didática, explica como se processa julgamentos com base em teses repetitivas: “O Rito de Recursos Repetitivos existe desde 2008 e, a partir do novo Código de Processo Civil, ganhou maior relevância. O objetivo destes recursos é definir e aplicar o mesmo entendimento jurídico a diversos processos, gerando economia de tempo e, fundamentalmente, segurança jurídica. Com as teses repetitivas, os ministros facilitam a solução de demandas para o Poder Judiciário de todo o País, uma vez que os entendimentos por eles fixados passam a ser, como regra, de observância obrigatória para o restante dos tribunais”.

Conflitos

Augusto, por sua vez, ressalta alguns conflitos citados no livro: “Eu mencionaria três conflitos emblemáticos. O primeiro refere-se ao reajuste em função da mudança de faixa etária. O STJ entende que o reajuste, pelo menos com relação aos planos individuais/familiares, é lícito, desde que sejam obedecidos determinados critérios, como a existência de previsão nos contratos e o atendimento das normas da Agência Nacional de Saúde Suplementar – ANS. Outro critério importante consiste na forma em que é feito o reajuste. Ele deve ser aplicado em percentual razoável, sob pena de ser considerado abusivo”.

Bernardo destaca o rol de procedimentos da ANS como o segundo conflito. “O Rol da ANS, atualizado a cada dois ou três anos, estabelece os procedimentos considerados de cobertura obrigatória para os beneficiários de planos novos (contratados a partir da entrada em vigor da Lei Federal nº 9.656/98) ou adaptados. As operadoras não podem recusar a cobertura de exames, consultas ou cirurgias que constem no Rol. Essa máxima não vale para os planos antigos, que têm suas regras próprias, podendo prever exclusões”.

Ele continua: “Discute-se se o Rol seria taxativo (posição das operadoras) ou apenas exemplificativo (posição dos consumidores). A ANS diz que é taxativo, mas judicialmente não há consenso sobre esse tema. Por anos, prevaleceu nos tribunais o entendimento de que o Rol seria exemplificativo. Essa controvérsia se aguçou nos últimos anos em razão do surgimento de importantes precedentes decidindo em favor das operadoras”.

E qual seria o terceiro conflito comentado na obra? Segundo Augusto, “as discussões envolvendo a existência ou não de cobertura para os tratamentos experimentais. De acordo com a Lei 9.656, os planos de saúde não estão obrigados a fornecer cobertura para tratamentos considerados experimentais. A definição de quais tratamentos enquadram-se nessa categoria decorre da ANS. Remédios que não possuem registro na Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) são um exemplo. Os medicamentos utilizados de maneira *off label* são outro. Todos esses, como regra, são negados pelas operadoras, sendo incontáveis as ações judiciais daí decorrentes. O entendimento do STJ sobre o tema varia e depende do tipo de negativa, das cláusulas contratuais e da espécie de tratamento”.

Now Bernardo, in a didactic way, explains how a judgment based on repetitive thesis processed: “The Rite of Repetitive Appeals exists since 2008, and, starting with the new Code of Civil Procedure, gained a lot more relevancy. The objective of these resources is to define and apply the same legal understanding to many processes, saving time and, fundamentally, juridical safety. With these repetitive theses, the ministers facilitated demand solutions by the Brazil’s Judicial Power once the understanding fixed by them are, as a rule, of obligatory observance to all Courthouses”.

Conflicts

Augusto, in his turn, highlights some of the conflicts mentioned in the book: “I’d like to mention three emblematic conflicts. First, the one referring to the readjustment in function of age group modification. STJ understands that the readjustment, at least in relation to individual or family plans, is licit, as long as the determined criteria are obeyed, like the existence of a prediction in the contracts, and the of norms by the National Agency for Supplementary Health - ANS. Another important criterion consists of the way the adjustment is made. It must be applied at a reasonable rate, under the penalty of being considered abusive”.

Bernardo emphasizes the procedure ANS’ rule set as a second conflict “The ANS’ registers, updated every two or three years, establish the considered procedures for obligatory coverage for the benefactors of the new plans (contracted after it came into force by the federal law nº 9.656/98) or adapted. The service provider cannot refuse to cover exams, consultations or surgeries mentioned in the set. This rule does not apply to old plans, which follow another set of rules, being able to provide exclusions”.

He continues: “It’s been discussed if the registers would be taxative (the position taken by the service providers) or merely exemplificative (the position of the consumers). The ANS says it’s taxative, but juridically there’s no consensus on the theme. For years, the court’s understanding that the registers would be exemplificative prevailed. This controversy has grown in recent years due to the appearance of important case law precedents ruling in favor of the providers”.

And what’s the third conflict on which the book comments? According to Augusto, “the discussions involving the existence or not of coverage for experimental procedures. According to the law nº 9.656, health plans are not obligated to offer coverage for procedures that are considered experimental. The definition of which procedures fit this category comes from the ANS. Medications that are not listed by the National Health Monitoring Agency (Anvisa) are an example of this. Medications used in an *off label* manner are another. All of these, as a rule, are refused by the providers, what has led to an uncountable number of legal actions. The STJ understanding on the subject diversify, and depends on the kind of refusal, the contract clauses, and the type of treatment”.

'União' faz a força há 17 anos

'Union' is strength for 17 years

Fundada em 2004, a União dos Corretores de Seguros (UCS) nasceu com o propósito de aglutinar os profissionais em torno de uma causa comum: defender seus pleitos e interesses em face de um mercado que cresceu de forma extraordinária a partir do início deste século. Seu atual presidente, Arno Buchli Junior, eleito no final de abril para a gestão 2021/2022, é entusiasta da tese da UCS. Afinal, ele é um dos fundadores da entidade foi vice-presidente na gestão anterior, comandada por Ezaqueu Bueno. "A UCS conquistou credibilidade no mercado", reforça Arno.

Ao longo de sua história, a UCS conseguiu uma proeza, digna de uma instituição que valoriza os seus integrantes. Devido ao empenho voluntário de um cada de seus dirigentes, nos últimos anos a 'União' foi contabilizando aumento de seus associados, chegando a cerca de 200 corretores. É uma entidade combativa – agora, em plena pandemia da covid-19, mobiliza cada vez mais profissionais para a discussão de temas relevantes para a classe.



Arno: UCS conquistou credibilidade no mercado

Arno: UCS has gained credibility in the market

Established in 2004, the Insurance Broker's Union (UCS) was created with the purpose to gather the professionals around a common cause: to defend their requests and interests in face of a market that has grown extraordinarily since the beginning of the century. The current president, Arno Buchli Junior, was elected last April for the management period of 2021/2022, is an enthusiast of UCS's theory. After all, he is one of the founders of the Entity, and was the vice president of the previous management, led by Ezaqueu Bueno. "The UCS has gained credibility in the market", emphasizes Arno.

Throughout its history, UCS has managed a great feat, worthy of an institution that values its members. Due to the voluntary effort from each leader, in the last years the 'Union' has

counted an increase in the number of associates, reaching around 200 brokers. This is a combative entity - now, in the midst the covid-19 pandemic, it mobilizes more and more professionals for the discussions of relevant themes for the group.



**Pra proteger
o veículo dos
seus clientes,
faça como Ele:**

No Brasil, apenas 30% dos veículos têm seguro. Os outros 70% precisam contar com a fé. É muita coisa. Por isso, agora até Ele está indicando a Suhai. E sabe por quê? A Suhai aceita motos, carros e caminhões de qualquer idade, modelo ou utilização. Oferece coberturas com assistência 24h e com um preço que cabe no bolso de todo brasileiro. Com isso, o seguro Suhai vai te ajudar a multiplicar seus clientes sem precisar de um milagre.

indique a Suhai.



Quer se tornar um corretor da Suhai? Acesse o QR Code, preencha seus dados e pronto. Simples, rápido e prático.



SUHAI
SEGURADORA

Você bem-vindo, seu bem seguro.

CORRETOR(A) DE SEGUROS, VOCÊ JÁ CONHECE O SEGURO GARANTIA ARBITRAL DA FATOR SEGURADORA?



O Seguro Garantia Arbitral possibilita que empresas apresentem uma Apólice de Seguro em vez de um bem patrimonial, depósito caução, fiança bancária ou garantia financeira como contracautela para concessão de liminar, garantindo assim que os recursos das corporações não sofram enquanto tramita a arbitragem.



Contrato que garante o pagamento de valores de responsabilidade do Tomador nos procedimentos arbitrais



Cobertura limitada ao valor máximo da garantia, caso o Tomador deixe de efetuar o pagamento, após a sentença arbitral



Funciona para concessão de medidas cautelares ou de urgência e para liberação de ativos

#FalecomseuCorretordeSeguros

São Paulo
(+55 11) 3709-3000 (PABX)
Rio de Janeiro
(+55 21) 3861-2500

SAC: 0800-77-07229
Ouvidoria Fator: 0800-77-32867
Memorize: 0800-77-FATOR
www.fatorseguradora.com.br

Para mais informações sobre o Seguro, aponte a câmera do seu smartphone para o QR Code ao lado.



Antes da contratação, consulte seu corretor e leia as condições contratuais da apólice, que regem o contrato de seguro, as quais descrevem as coberturas, prazos, limites, riscos excluídos e demais condições do seguro.

FATOR SEGURADORA S.A. CNPJ 33.061.862/0001-83. Cód. SUSEP 6122. SAC 0800-77-07229 e Ouvidoria 0800-77-32867. SUSEP - SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, autarquia federal, responsável pela fiscalização e controle dos mercados de seguro, previdência complementar aberta, capitalização, resseguro e corretagem de seguro. Contato: 0800-201-8484.