

## IRB BRASIL RE

lança serviço de inteligência de dados com alta de 30,3% na compra de Resseguro

## SUSEP

Mudanças atingem Corretores

## LGPD

Insurtechs enfrentam desafios para venda de tecnologia e gestão

# RESSEGURO ONLINE

SEGUROS E RESSEGUROS EM DESTAQUE

Ano 11, n.64, novembro 2020

Pellon  
& Associados  
ADVOCACIA



# CONTRATO DE RESSEGURO DEVERES POSTERIORES À EXTINÇÃO

# RESSEGURO ONLINE

SEGUROS E RESSEGUROS EM DESTAQUE

Publicação do Escritório  
Pellon & Associados Advocacia

Luís Felipe Pellon

Sergio Ruy Barroso de Mello

**PROJETO GRÁFICO**  
COMUNICAÇÃO  
PELLON & ASSOCIADOS

Distribuição Online

As opiniões expressas nos artigos assinados, bem como o serviço de Clipping (elaborado originalmente por outros veículos) são de responsabilidade de seus autores e não refletem necessariamente a opinião do escritório Pellon & Associados. A reprodução de qualquer matéria depende de prévia autorização. Imagens retiradas da internet, de domínio público.

## Rio de Janeiro

Rua Desembargador Viriato, 16  
20030-090 Rio de Janeiro RJ Brasil  
T +55 21 3824-7800  
F +55 21 2240-6970

# NESTA EDIÇÃO

## **CONTRATO DE RESSEGURO**

**Sergio Ruy Barroso de Mello**

Deveres posteriores à  
extinção do Contrato de Resseguro

**4**

## **SEGUROS | RESSEGUROS**

### **RATING DE SEGUROS**

Mercado de Seguros em 2030

**7**

### **Austral Report**

**8**

## **GIRO DE NOTÍCIAS**

**9**





**SERGIO RUY BARROSO DE MELLO**

Fundador e Vice-Presidente do Conselho de Pellon & Associados Advocacia

## Deveres posteriores à extinção do Contrato de Resseguro

De forma geral, a extinção do contrato leva à insubsistência de deveres entre as partes, uma vez que se extinguem com o fim do negócio jurídico as relações dele originadas. Em algumas situações especiais, perduram certos deveres entre os contratantes, mesmo após a extinção do contrato. Especificamente no contrato de resseguro, a terminação material da responsabilidade do ressegurador, após a extinção do contrato, pode ser analisada a partir das diferentes modalidades contratuais: resseguro proporcional, não-proporcional e facultativo.

### *Resseguro proporcional*

Mesmo após o término formal de um contrato de resseguro, o ressegurador mantém sua responsabilidade proporcional pelos contratos de seguros subscritos ou renovados durante o prazo do contrato, seja até a sua terminação ou se aplica

dito limite até o momento em que se deve o prêmio anual seguinte ao término do contrato, vale dizer, por um período máximo de doze meses. Assim, o ressegurador retém a parte do prêmio por ditas apólices, incluindo a parte não ganha no momento do término do contrato, e segue responsável por sua cota em qualquer sinistro que ocorra após o término e até o momento do vencimento do próximo prêmio anual. Este é o método conhecido como a liquidação dos prêmios de carteira (*run-off*).

O método geral no seguro de vida, e nos contratos firmados sob a característica de “todos os riscos”, é manter o ressegurador no risco até o término “natural” das apólices resseguradas, que nessas classes de negócios geralmente são de larga duração, de acordo com a natureza do risco coberto.

De outra parte, em outras classes, as apólices estão subscritas normalmente, em base anual ou com uma cláusula de cancelamento anual, de modo que, por razão de simplicidade, ambos, o ressegurado e o ressegurador, preferirão um período limitado para a liquidação da carteira de contratos (*run-off*), ou o farão estabelecendo no próprio contrato a retirada de carteira. De outro modo a liquidação da carteira existente com o ressegurador duraria anos e seria preciso ter contas não apenas pelos pagamentos anuais de prêmios, mas também pelos sinistros sofridos durante a liquidação, sem mencionar a necessidade constante de efetuar a entrada de depósitos, etc.

Um período limitado para a liquidação da carteira (*run-off*) geralmente também significa a necessidade que tem o segurador de não interromper a cobertura, enquanto, em cada data de vencimento do prêmio anual, pode reter por própria conta as apólices resseguradas ou colocá-las em outro contrato efetuado com um novo ressegurador. Em troca, o ressegurador estará interessado em ter dita limitação, sobretudo para os negócios perigosos, com somas seguradas altas, v.gr., no resseguro industrial de incêndios, nos quais pode surgir rapidamente a necessidade de ajustar os termos e condições a uma nova situação de negócios por conta de alterações frequentes nos riscos segurados. Ainda que o segurado queira oferecer a seu segurador continuidade nos negócios, o ressegurador pode considerar importante ter a possibilidade de retirar-se completamente de certos negócios, posto que, em muitos casos, somente será capaz de colocar sua retrocessão sobre base anual.

Outra possibilidade é o ressegurador, após o fim do contrato, terminar a sua responsabilidade

sob as apólices de seguro cobertas, devolvendo sua conta nos prêmios não ganhos ao segurador. Esse procedimento, com o qual o ressegurador devolve a carteira de prêmios não ganhos, é conhecido como o método de retirada de carteira<sup>1</sup>.

O ressegurador também pode desejar uma liquidação das reservas de sinistros e das reservas das anualidades pelos sinistros que tenham ocorrido mas que não tenham sido liquidados no momento da terminação do contrato. A isso se conhece como a liquidação da reserva de sinistros (*run-off*). Mesmo a liquidação da reserva de sinistro implicando mais trabalho que a retirada de carteira de sinistros, em vista das contas de resseguros terem que ser feitas pelo período completo da liquidação (*run-off*), ainda é o método mais comum na prática, estando as partes dispostas a aceitar o trabalho extra respectivo para evitar os riscos a que de outro modo também estariam expostas. Contudo, sempre será oportuno considerar se é conveniente aplicar o método da retirada da reserva de sinistros em conjunto com a cláusula de ajuste da reserva de sinistros e com a cláusula de ajuste de reserva de sinistros em certas classes, seja durante o cancelamento ou ao menos após vários anos de liquidação permanente.

Existe outra possibilidade para o ressegurador devolver a reserva de sinistros e das anualidades ao término do contrato, pagando ao segurado uma quantidade convencionada (retirada da reserva de sinistros).

#### *Resseguro não-proporcional*

Sob as coberturas não-proporcionais, o ressegurador é responsável por todos os sinistros que excedem a prioridade e ocorram durante a

<sup>1</sup> Cfr. GARRIGUES, ob. cit. p. 231



vigência do contrato, prescindindo de quando terminam as apólices básicas de seguros (princípio da ocorrência de sinistros), por não ter mais responsabilidade após o contrato de resseguro terminar. O cálculo da retribuição do ressegurador por uma cobertura não-proporcional geralmente não leva em conta a entrada ou a retirada da carteira de prêmios.

Como o princípio de sinistros ocorridos oferece, entre outras coisas, uma regulação mais fácil que o princípio de apólices emitidas, é usado na maioria dos contratos não-proporcionais. Assim, cada ano do contrato de resseguro se sustenta por si só.

A maioria dos contratos não-proporcionais inclui cláusula especial aplicável a sinistro em procedimento de apuração (regulação) na data de encerramento do contrato. Incluindo tais sinistros por completo sob o contrato que termina, será possível evitar a difícil tarefa de separar o sinistro total entre a parte sofrida até o término do contrato e a parte sofrida dali para diante, enquanto o segurador, especialmente quando troca os resseguradores, não será obrigado a suportar duas vezes sua retenção.

Quando o ressegurador funciona de acordo com o princípio de apólices emitidas, será responsável pelos sinistros que excedem a prioridade sob apólices de seguros subscritas ou renovadas pelo segurador após o início do contrato, e continuará retendo a responsabilidade por ditos sinistros seguindo os termos do contrato até a próxima data de renovação das apólices. Em sua retribuição, o ressegurador recebe certa cota por dita extensão de responsabilidade, além da data de encerramento do contrato. É dizer, ele terá que ganhar parte de seu prêmio após o término, à medida que sua responsabilidade se reduz gradativamente. Os seguradores, usando o princípio de apólices emitidas, geralmente estipulam a

liquidação da carteira (*run-off*). A retirada da carteira somente será utilizada em situações excepcionais.

Em ambos os casos tratados acima, pode existir, por hipótese concreta, uma reserva para sinistros e anualidades pelos sinistros já ocorridos e ainda não liquidados no momento do encerramento do contrato. Essa reserva, geralmente, surge na liquidação dos negócios não-proporcionais.

#### *Resseguro facultativo*

A responsabilidade do ressegurador nas aceitações de contratos sob a modalidade facultativa termina simultaneamente com os seguros básicos, ou quando o período da cobertura chega a seu fim, ou, por exceção, quando o seguro respectivo se cancela ou termina. Com certeza, pode haver reservas por sinistros ainda não liquidados ao tempo do término, que em muitos casos estarão em liquidação após a extinção do contrato de resseguro propriamente dito.





# Mercado de Seguros em 2030

A época está bem propícia para previsões, já que a incerteza é elevada.

A empresa de consultoria McKinsey divulgou recentemente o texto “Insurance productivity 2030: Reimagining the insurer for the future”, especulando como será o mercado de seguros em 2030.

Ver...

[www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurance-productivity-2030-reimagining-the-insurer-for-the-future#](http://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurance-productivity-2030-reimagining-the-insurer-for-the-future#)

A colocação principal é que as seguradoras precisarão melhorar a sua produtividade, com contenção de despesas e a busca pelo digital.

**Contribuição:**



**Francisco Galiza**

[www.ratingdeseguros.com.br](http://www.ratingdeseguros.com.br)

SEGUROS | RESSEGUROS



# Austral Report

A edição #34 do Austral Report, referente ao primeiro semestre de 2020.

De forma geral, o mercado de seguros continua apresentando crescimento dos prêmios e manutenção dos resultados.

No conjunto, as Resseguradoras Locais continuam com um crescimento expressivo dos prêmios.

O resultado do primeiro semestre foi impactado, principalmente, pelo aumento da sinistralidade retida no período.

Confira o report:

<http://www.terrabrisis.com.br/documentos/austral-report-jun2020.pdf>



## GIRO DE NOTÍCIAS



### **IRB BRASIL RE LANÇA SERVIÇO DE INTELIGÊNCIA DE DADOS COM ALTA DE 30,3% NA COMPRA DE RESSEGURO ATÉ SETEMBRO**

Escrito por Denise Bueno

IRB+Inteligência oferece ao mercado, por meio de plataforma aberta e boletim mensal, informações e estatísticas para a compreensão do comportamento do setor, com base em dados públicos da Susep

Os prêmios cedidos às resseguradoras brasileiras cres-

ceram 28,9% em setembro deste ano, na comparação com o mesmo período do ano passado, e acumulam alta de 30,3% nos nove primeiros meses de 2020 em relação a 2019. É o que mostra o Boletim IRB+Mercado, que marca, hoje (23/11), o lançamento do novo serviço de inteligência de dados do IRB Brasil RE: o IRB+Inteligência.

O relatório aponta ainda que o prêmio emitido pelas seguradoras aumentou 17,4% em setembro, considerando o mesmo período de 2019, com crescimento de 3,6% de

janeiro a setembro de 2020. “Os números indicam reaquecimento das atividades. Ter acesso à informação de qualidade e analisar comportamentos e tendências são premissas para entender como nosso segmento funciona.”, afirma o CEO e presidente do Conselho de Administração do IRB, Antônio Cássio dos Santos.

No acumulado do ano (janeiro a setembro), o mercado segurador cresceu 3,6%, influenciado, principalmente, pelos desempenhos das linhas de negócio Rural, Patrimonial,

Seguros de Pessoas e Petróleo, nessa ordem. No período, os grupos seguradores que mais emitiram prêmios foram Bradesco, Porto Seguro e Banco do Brasil. Assim como os prêmios emitidos, o resseguro cedido também registrou aumento no mês (28,9%), o que culminou no crescimento de 30,3% no acumulado do ano até setembro.

### **Sinistralidade**

Na comparação mensal, a taxa se manteve no mesmo patamar, com as menores taxas atribuídas às linhas Riscos Diversos, Crédito e Habitacional. Porém, no acumulado do ano até setembro, o índice teve melhora de 2,1 p.p. em relação ao ano passado, impulsionado por Automóvel. Não obstante o recuo dos prêmios em seguros nesta linha, os sinistros registraram quedas mais acentuadas (-13,4%) contribuindo para o resultado do índice. Na sequência, as linhas Responsabilidades e Riscos Diversos também influenciaram na queda da taxa.

Na visão por grupos seguradores, entre aqueles com as maiores emissões de prêmios, Zurich Santander, Caixa e BB foram os que apresentaram as menores taxas no período de janeiro a setembro deste ano. Na mesma tendência, a sinis-

tralidade cedida em resseguro apresentou melhora no acumulado no ano, com redução de 11,2 pontos percentuais.

### **Vida**

Foi o segmento que mais contribuiu para o desempenho do mercado no mês, devido, principalmente, aos incrementos nos segmentos Prestamista (coletivo) e Vida (coletivo e individual). No acumulado do ano, a maior influência positiva foi do ramo Vida Individual, com variação de 29,3%.

### **Auto e danos**

Em sentido contrário, a linha que mais prejudicou o desempenho do setor foi Automóvel com queda de 4,6% no acumulado até setembro de 2020 em relação ao mesmo período de 2019. Em que se pese o fato de que, em setembro, a linha registrou aumento de 3,4% em relação ao mesmo período de 2019, após cinco meses consecutivos de recuos, fartamente compensados pela queda abrupta de despesas com sinistros.

Rural, Patrimonial e Petróleo – As linhas de negócio Rural, Patrimonial e Petróleo foram propulsoras do desempenho do setor no acumulado do ano, com crescimentos de 30,8%, 14,4% e 128,8%, res-

pectivamente. No Patrimonial, o destaque foi Riscos Nomeados e Operacionais, com evolução de 33,2%. O Boletim IRB+Mercado resume as operações seguros e resseguros a partir dos dados públicos disponibilizados pela Susep, com foco nos seguros de danos, responsabilidades e pessoas. A análise, que será publicada mensalmente, está disponível, na íntegra, no site da companhia ([www.irbre.com](http://www.irbre.com)). No mesmo endereço, o IRB oferece ainda um painel de dados interativo, que permite fazer consultas dinâmicas aos dados.

O Dashboard IRB+Mercado Segurador, como é chamado, foi desenvolvido pelo ressegurador, é gratuito, de fácil acesso e traz informações de todo o setor. “Esse serviço surge a partir da necessidade de prover o mercado, e todas as pessoas interessadas nele, com informações consolidadas, confiáveis e estruturadas.

Desenvolvemos um painel para garantir que todos acessem de forma dinâmica e rápida os dados e oferecemos um recorte mensal”, diz o diretor de Clientes, Inovação e Marketing do IRB Brasil RE, Lucas Mello, acrescentando que o serviço ganhará outras publicações em breve.

## Sobre o Boletim IRB+Mercado

O Boletim IRB+Mercado é o relatório mensal do IRB+ Inteligência. Consolida dados públicos do mercado brasileiro de seguros e resseguros a partir das bases da Susep. A análise sobre o mercado, com foco nos seguros de danos, responsabilidades e pessoas pode ser consultada no site do IRB ([www.irbre.com](http://www.irbre.com)), em IRB+Inteligência > Painel de Dados > Boletim IRB + Mercado.

## Sobre o Dashboard IRB+Mercado Segurador

O Dashboard IRB+Mercado Segurador é o painel de dados interativo do IRB+Inteligência. Desenvolvido pelo IRB Brasil RE, disponibiliza os dados históricos das operações de seguro e resseguro, com segregação por linhas de negócio, grupos seguradores e foco nos seguros de danos, responsabilidades e pessoas. É aberto, de fácil acesso e pode ser consultado no site do IRB Brasil RE ([www.irbre.com](http://www.irbre.com)), em IRB+Inteligência > Painel de Dados > Dashboard do Mercado Segurador e Ressegurador.

*Fonte: Sonho Seguro*

## CONJUNTURA CNSEG DESTACA DESAFIOS PARA RETOMADA DO CRESCIMENTO

A nova edição da Conjuntura CNseg (nº 33) confirma que a vacina contra a Covid-19 é prioritária para barrar e reduzir fragilidades fiscais, a insegurança dos investidores, o dólar alto, e, enfim, colocar o mundo no ciclo de retomada do crescimento. Inclusive o mercado segurador.

Disponível no portal da CNseg, a publicação conta com informações sobre a conjuntura econômica, disponibiliza dados sobre o comportamento de algumas das principais atividades produtivas, avalia o desempenho do setor segurador até setembro e incorpora novas palavras do seguro e da economia na coluna Glossário. São 54 páginas que, de antemão, deixam claro que a saída do choque sem precedentes provocado pelas crises sanitária e econômica será mais lenta e repleta de incertezas sem a vacina para proteger vidas, negócios e a confiança dos investidores.

Isso porque existem ainda riscos emergentes (como lockdowns, déficits públicos crescentes e cobrança de prêmios de riscos maiores nas taxas de juros) que se acumulam e

tornam complexo prever o comportamento da economia brasileira em 2021.

Apesar das incertezas, a economia brasileira apresentou comportamento forte no terceiro trimestre, fruto do desempenho mais positivo de setores chave, como automotivo e construção. No exterior, a segunda onda da pandemia em curso em países europeus e nos Estados Unidos é motivo de alerta.

Na parte do comportamento positivo do setor segurador até setembro, esta edição complementa análises que já foram objeto da Conjuntura CNseg nº 32, publicada com o Editorial dos dados de setembro. Constatou-se recuperação e o setor cravou seu quarto mês seguido de alta deixando para trás um segundo trimestre de forte perda, de 13,8% sobre o mesmo período de 2019. Apenas em setembro, a receita consolidada de seguros, contribuição de previdência e faturamento de previdência ou de capitalização avançou 11,9% em relação ao mesmo mês de 2019, subindo para mais de R\$ 24.4 bilhões.

No acumulado do ano até setembro, foram quase R\$ 198 bilhões, alta de 0,6% sobre o mesmo período de 2019.

*Fonte: Apólice*







### **LGPD: INSURTECHS ENFRENTAM DESAFIOS PARA VENDA DE TECNOLOGIAS E GESTÃO**

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) entrou em vigor em 18 de setembro deste ano, gerando a necessidade de adequação por parte de pessoas jurídicas e físicas que utilizam dados pessoais de terceiros. Além de adequar sistemas informatizados e eletrônicos, um dos desafios está no treinamento e gestão das equipes que têm acesso aos dados.

Antes de mais nada, é preciso entender que a nova lei determina que as empresas têm que se responsabilizar pela segurança dos dados e garantir que eles não serão tra-

tados de forma inadequada, nem compartilhados livremente sem a autorização dos donos daquelas informações, dependendo do caso. O objetivo é garantir a privacidade dos dados dos cidadãos, controlando desde a forma como eles são coletados até a sua distribuição, arquivamento, classificação, reprodução e modificação.

Para as startups, empresas que fornecem soluções para outras companhias, o desafio é ainda maior. Em muitos casos, elas lidam com informações que foram coletadas e são utilizadas por outras empresas, que são suas clientes. Embora esses dados não sejam de seus consumidores diretos, de acordo com a LGPD as startups também têm a

responsabilidade de protegê-los, da mesma forma que as corporações que são suas clientes. Isso exige um alinhamento rigoroso entre as partes, o que, naturalmente, também envolve os colaboradores das empresas.

Mesmo envolvendo muitos processos, se adequar à LGPD é totalmente possível. Uma empresa que está acertando na estratégia é a Planetun, insurtech que desenvolve soluções disruptivas para o mercado de seguros e automotivo.

Além de regular seus sistemas às novas regras, a startup também está realizando treinamentos e workshops para seus colaboradores e implementando a responsabilidade sob a proteção do dados como parte da sua cultura.

De acordo com a advogada Mariana Meirelles, da Start Comply, que está desenvolvendo este processo de adequação junto à empresa, “o treinamento é essencial porque a maior vulnerabilidade em uma implementação de LGPD é o ser humano. As soluções tecnológicas respeitam a configuração”. Ou seja, uma vez feita uma mudança de programação nos sistemas para resguardar as informações, as normas serão respei-



tadas. Já com pessoas a questão não é tão simples. A importância da lei deve ser transmitida de forma clara aos funcionários das empresas, como a Planetun vem fazendo. Todos devem ser conscientizados e capacitados em relação à LGPD e uma das soluções é justamente a realização de workshops para que os funcionários entendam a nova realidade e o direito do cidadão à proteção de seus dados.

Mariana explica que a empresa que não cumprir com as novas normas, além de sofrer sanções e prejuízos financeiros, perde reputação e fica com a imagem prejudicada junto a fornecedores, parceiros e clientes. Já o funcionário que vazar algum dado, “está sujeito a penas administrativas, demissão por justa causa e responsabilidade junto a empresa. Além de violar o código interno, também está violando a LGPD”, explica.


As empresas ainda devem introduzir em sua rotina a assinatura de termos de confidencialidade pelos funcionários, já que, de acordo com a LGPD, elas são responsáveis pelo comportamento dos funcionários em relação a tratativa dos dados e também podem ser penalizadas em

caso de compartilhamento inadequado.

“Os colaboradores precisam estar totalmente cientes de que agora têm essa obrigação na tratativa dos dados”, ressalta a advogada. Na Planetun o primeiro passo foi mapear quem tem acesso aos dados, como e para quê. Em seguida, vieram outras questões como a implementação de logins e senhas individuais e com trocas periódicas; uso de dados criptografados; e registro das ações dentro do sistema, como consulta e troca de dados. “No caso das startups, também é importante informar para os clientes todo o processo, quais os procedimentos adotados, regras e prazos”, diz Mariana.

O órgão que vai regular o cumprimento da LGPD e fará a aplicação de sanções será a Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD), que está sendo estruturada, contudo as penalidades administrativas só passarão a ser aplicadas a partir de agosto de 2021.

Apesar disso, a lei já está em vigor e quem não cumprir as determinações já está sujeito a processos judiciais e autuações do Ministério Público e Procons. *Fonte: Apólice*



***Todos devem ser conscientizados e capacitados em relação à LGPD e uma das soluções é justamente a realização de workshops para que os funcionários entendam a nova realidade e o direito do cidadão à proteção de seus dados.***

## SUSEP MUDANÇAS DETERMINADAS ATINGEM CORRETORES

***A entidade deverá publicar em dezembro novas regras para os seguros de danos (massificados e de grandes riscos), com início de vigência em janeiro de 2021***

A Susep deverá publicar ainda em dezembro novas regras para os seguros de danos (massificados e de grandes riscos), com início de vigência em janeiro de 2021. Como a autarquia já antecipou, a principal novidade será o fim da padronização dos produtos, o que deverá assegurar maior liberdade para o desenvolvimento e oferta de novos produtos e serviços para os consumidores brasileiros.

Especialistas acreditam que as mudanças também afetarão os corretores de seguros, que precisarão se adaptar rapidamente à nova realidade. “Não basta ser habilitado e sob os padrões atualmente conhecidos e mínimos. O novo cenário requer aperfeiçoamento técnico e conhecimento com excelência. O tempo é outro. Os corretores de seguros precisam se reinventar”, alerta o consultor Walter Polido, diretor Jurídico da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) e

sócio da Conhecer Seguros, em comunicado enviado para a imprensa.

Segundo ele, os corretores que não estiverem abertos para as exigências e se aperfeiçoando, encontraram dificuldades para atuar, além da concorrência que já existe e se avoluma cada dia mais, representada pelos aplicativos insurtechs. .

Polido acrescenta que, assim como ocorre para as seguradoras, a mudança de relacionamento e exigências para o corretor de seguros “é mandatória”.

Dessa forma, não há como permanecer os mesmos padrões de atendimentos após a publicação das novas regras. “Os produtos serão diversificados e muito. Os modelos e as formas de contratar seguros serão outras.

Caberá ao corretor de seguros antecipar, com base nas necessidades individualizadas dos clientes, as possíveis estruturas de seguros cabíveis, uma vez que uma mesma apólice poderá suportar diferentes coberturas, as quais hoje são representadas por várias apólices simultaneamente”, observa. O consultor diz ainda que o preço, obtido através de cotações, deixa de ser o fator mais

importante e praticamente único.

Ele ressalva, contudo, acreditar que os corretores estejam aptos para o novo momento, mas desde que “se adaptem efetivamente e adquiram conhecimento de base, profundamente”.

Polido demonstra otimismo quanto aos efeitos das novas regras para os segurados. Na visão dele, a expectativa é grande, principalmente entre aqueles que desejam “ver o Brasil no patamar dos mercados de seguros desenvolvidos”.

Para ele, o modelo atual se esgotou e os produtos de seguros nacionais, atualmente comercializados, estão longe do padrão de excelência, gerando “toda a sorte de conflitos”, inclusive na esfera judicial e prejudicando os consumidores. “A liberação anunciada pela Susep é bem-vinda e modificará e muito o cenário atualmente conhecido, o qual é notório: supremacia dos produtos de seguros padronizados, com diferença apenas no preço”, acentua, acrescentando que os consumidores terão “muitas vantagens” com produtos que aglutinam vários tipos de coberturas em uma única apólice. *Fonte: CQCS*



## DESAFIOS DOS MICROSSEGUROS NUM CENÁRIO DE MACRO MUDANÇAS

***Patricio Neto, head de UX, participou da I Conferência Nacional de Microseguros que aconteceu no dia 24/11.***

Na ocasião o executivo abordou a dualidade do microsseguro e macro mudanças. Ele destacou que o ser humano costuma não gostar das mudanças, mas que elas são importantes para a evolução.

Neto pontuou que o mercado de seguros vem mudando e que há muita gente nova trabalhando com seguros. “Muita gente trabalhando para reinventar como as coisas são feitas. Temos dezenas e dezenas de insurtechs trabalhando na forma como lidamos com o seguro”, ressaltou.

Para ele, os jovens conseguiram melhorar a experiência de quem está no mercado de seguro. “Conseguimos melhorar a forma como

executa e operacionaliza o negócio. Agora chegou a hora de evoluir o produto e fugir do senso comum”, analisou

No cenário do microsseguro, ele perguntou se seria possível vender seguro para baixa renda ou para uma etnia específica. “Sim, é possível vender para as pessoas que estão fora do padrão desde que você entenda a experiência, o processo e produto de cada um.

O mercado precisa de pessoas que entenderam que precisamos mudar, de pessoas que sabem que existem pessoas com medo de ler condições gerais por não entender nada do que está ali”, ressaltou.

Ele acrescentou que microsseguros têm a ver com inclusão, com experiência, processo e produto. “Incluir é unir o mundo virtual e físico. É ligar o dia a dia com o digital. Se aproximar da realidade das pessoas. Para isso, é preciso atuar de forma híbrida. Unir o virtual e o físico”, finalizou. *Fonte: CQCS*

**RIO DE JANEIRO**

Edifício Altavista

Rua Desembargador Viriato, 16

20030-090 / Rio de Janeiro - RJ - Brasil

T +55 21 3824-7800

F +55 21 2240-6970

**SÃO PAULO**

Edifício Olivetti,

Av. Paulista, 453, 8º e 9º andares

01311-907 / São Paulo - SP - Brasil

T +55 11 3371-7600

F +55 11 3284-0116

**VITÓRIA**

Edifício Palácio do Café,

Av. Nossa Senhora dos Navegantes, 675

salas 1.110/17

29050-912 / Vitória - ES - Brasil

T +55 27 3357-3500

F +55 27 3357-3510

Pellon  
& Associados

A D V O C A C I A



[www.pellon.com.br](http://www.pellon.com.br)

[corporativo@pellon.com.br](mailto:corporativo@pellon.com.br)

---