

INFORME JURÍDICO

RAPHAEL MUSSI

A VIABILIDADE DA CLÁUSULA DE RETOMADA
NO SEGURO GARANTIA DE OBRAS PÚBLICAS

Ano 21, n.135 maio 2022

INFORME JURÍDICO

Publicação do Escritório
Pellon & Associados Advocacia

Luís Felipe Pellon
Sergio Ruy Barroso de Mello

PROJETO GRÁFICO
MGC COMUNICAÇÃO

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 Advocacia. 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
+55 21 3824-7800
www.pellon.com.br
corporativo@pellon.com.br

SUMÁRIO

03

CAPA

A VIABILIDADE DA CLÁUSULA DE RETOMADA NO SEGURO GARANTIA DE OBRAS PÚBLICAS

RAPHAEL MUSSI

08

RATING DE SEGUROS

MAIS DE 50% DA RECEITA TOTAL DE SEGUROS ESTÁ NAS MÃOS DE CINCO GRUPOS SEGURADORES

09

GIRO DE NOTÍCIAS

CONTRATAÇÃO DE SEGURO PARA VIAGENS DENTRO DO BRASIL CRESCE 18%

OS BENEFÍCIOS E DESAFIOS DO 'MUNDO OPEN' PARA O MERCADO DE SEGUROS

CFM REGULAMENTA TELEMEDICINA NO BRASIL

ARTIGO: SEGUROS, MOBILIDADE E INFRAESTRUTURA DE TRANSPORTES

A VIABILIDADE DA CLÁUSULA DE RETOMADA NO SEGURO GARANTIA DE OBRAS PÚBLICAS

Raphael Mussi

Sócio de Pellon & Associados Advocacia



A Cláusula de Retomada no Contrato de Seguro Garantia das obras e serviços de engenharia de grande vulto é o mais recente mecanismo introduzido pelos artigos 99 e 102 da Lei 14.133 de 1º de abril de 2021, que reforma, amplia, modifica e inova em vários aspectos as Licitações e Contratos Administrativos celebrados no Brasil.

A inserção de tal medida se impôs diante do aumento vertiginoso de obras paralisadas, estimadas em 14 mil pelo TCU, cujos valores superam R\$ 200 bilhões, sendo que 23% são de paralisações decorrentes de abandono de obra pela empresa contratada, que em tese, se beneficiariam pela aplicação do instituto da retomada, caso houvesse sido contratado o seguro garantia.

A temática dos desvios nas obras é mundialmente debatida, por exemplo, os estudos das Universidades de Oxford e Tenesse, que revelaram três em cada quatro projetos de construção de hidrelétrica sofreram aumento de custos e oito em cada dez sofreram atraso, já em outro estudo voltados a obras em geral, revelou-se que nove de cada dez projetos atrasam e tem aumento de custos.

Diante desse cenário, após amplos debates

no Congresso Nacional, introduziu-se no país modificações na Lei de Licitações para aprimorar o uso do Seguro Garantia como instrumento capaz de a um só tempo, garantir a consecução do contrato ao menor custo possível, sob a inspiração de modernos instrumentos já experimentados internacionalmente, e, solucionar parte do problema de atraso ou abandono de obras públicas através da contratação da Cláusula de Retomada, objeto desse singelo artigo.

É bem verdade que a primeira Circular SUSEP nº 8 de 1982 já tratava, para o Seguro Garantia, da hipótese de retomada, da mesma forma que as normas de 2002, 2003 e 2013 previam a possibilidade de a Seguradora assumir o objeto do Contrato Principal para dar-lhe continuidade e concluí-lo, sob sua integral responsabilidade, realizando-o por meio de terceiros, o que se seguiu na atual regulamentação setorial por meio da Circular SUSEP nº 662 de 2022, e agora incorporada ao texto legal.

Aliás, o conceito do *step-in right* não é novo no ordenamento jurídico brasileiro, encontra-se previsto desde 2004 na Lei das PPPs (Lei nº 11.079) e na Lei de Concessões (Lei 8.987), atualizada em 2015 para prever a

intervenção temporária dos financiadores e garantidores para reestruturação financeira e continuidade da prestação dos serviços do concessionário, ferramenta nunca utilizado no Brasil, por falta de previsibilidade.

Como qualquer novidade, há muitas questões e poucas respostas prontas que precisam ser construídas para se evitar efeitos indesejados e uma previsão legal natimorta. E isto dependerá de três fatores cruciais, o nível de detalhamento do edital da licitação da obra ou serviço, os limites subscritos pela Seguradora no contrato de seguro garantia e a segurança jurídica, que passa, necessariamente, na forma de intervenção do judiciário nos negócios jurídicos celebrados entre as três partes contratantes.

A respeito do último item, é importante lembrar que o Contrato de Seguro de Garantia de Obras Públicas, por regra, estará sujeito às diretrizes da Resolução CNSP nº 407 de 2021, por ser um seguro de danos para cobertura de grandes riscos, que se alinha aos princípios da Lei de Liberdade Econômica e impõem menor rigor estatal para sua elaboração, em linha com a atual regulamentação.

Não sem razão, a intenção da modernização legislativa é elevar o patamar de contratação pública no Brasil para os países desenvolvidos, e nesse aspecto, utiliza-se como referência a experiência mais significativa do uso do *performance bond* com cláusula de retomada nos Estados Unidos e Canadá, destes se extrai importe alerta: as obrigações e responsabilidades devem estar dispostas com

clareza e detalhamento no Contrato Principal e na Apólice de Seguro Garantia, para se evitar litígios.

Na experiência americana, cujos limites seguráveis são de até 100% do valor do contrato garantido, a cláusula de takeover, como é conhecida a Cláusula de Retomada, quando invocada nos casos de inadimplemento do Tomador, geram um Contrato adicional estabelecido entre a Seguradora e o Segurado denominado *“Takeover Agreement”* definido como: *“documento crítico para a Seguradora e o Segurado na definição de seus direitos e obrigações futuras e no estabelecimento de uma compreensão clara do escopo do trabalho restante a ser concluído.”*

Através desse contrato, as partes pactuam como se dará a retomada da obra, o escopo da obra a ser executada de acordo com as disposições do Contrato Garantido, as obrigações assumidas pela Seguradora, inclusive em relação aos fornecedores e subcontratados do contrato original, a possibilidade de alteração do escopo do contrato principal, o novo cronograma da obra, o valor remanescente a ser pago pelo Segurado/Contratante e a forma de solução de eventuais conflitos.

Diante do novo contrato, os Tribunais americanos já decidiram que o Contrato Original é incorporado por referência ao *Takeover Agreement*, fazendo com que a Seguradora se torne a Contratada do Contrato de Obra, originalmente garantido. Segundo o entendimento jurisprudencial americano, a Seguradora passaria a ter, inclusive, maiores direitos que o Tomador, podendo executar o



novo contrato contra o Segurado em face de trabalhos adicionais em excesso ao que originalmente fora pactuado, como ocorreu no caso *Travelers Indemnity Co. v. United States*, 16 Cl. Ct. 142 (1988), em que a Seguradora se viu obrigada a executar além do que havia sido originalmente estabelecido pelo contrato e não recebeu do governo americano o equivalente pelo trabalho executado, socorrendo-se do judiciário para tanto.

Outro exemplo é o caso *XL SPECIALTY v. COM., DEPT. OF TRANSP.*, 624 SE 2d 658 - Va: Court of Appeals 2006 em que a Seguradora, após ser acionada, concluiu a obra e teve negado o pagamento pelo contratante da obra executada.

Em outras palavras, a seguradora, em verdade, se torna o contratado, sujeito aos termos do novo contrato firmado com o Segurado, substituindo o Tomador para todos os efeitos. A exceção desse entendimento se aplica apenas aos casos em que a Seguradora não assume o compromisso de completar a obra ou

serviço, deixando assim de firmar o compromisso em apartado.

Outro tema tormentoso é a limitação da responsabilidade da Seguradora diante do inadimplemento do Tomador. Há, basicamente, dois entendimentos, o primeiro como regra geral, p.e., *Lawrence Tractor Co. v Carlisle Ins. Co.*, 202 Cal App 3d 949, 249 Cal Rptr 150 (1988), diz que a Seguradora estará sempre limitada ao valor da importância segurada que corresponde, na maior parte das vezes, a multa contratual ou cláusula penal, método de antecipação e quantificação de perdas e danos estabelecida previamente no Contrato Principal, na hipótese em que a Seguradora não assume a retomada da obra, o que inclusive, está previsto na Lei de Licitações brasileira, gerando um incentivo para que a Seguradora assuma a conclusão do empreendimento, que poderá ser mais vantajoso do que o pagamento integral da importância segurada.

Em sentido contrário, há diversos julgados em

que a Seguradora se vincula ao contrato principal e responde por todos os prejuízos, como se o Tomador fosse, pois calça os seus sapatos – *step into the shoes* – abrindo espaço para a condenação além dos limites pactuados por todos os danos causados pelo inadimplemento do contratado.

Nesses casos, em comum estão a ausência de previsão contratual da Apólice a respeito das possibilidades de retomar ou não a obra, a efetiva retomada pelo Segurador e a ausência de acordo por escrito prévio (*Takeover Agreement*), estabelecido entre a Segurada e o Segurador, em relação aos limites de responsabilidade assumidos, nessa hipótese, os tribunais entendem que a Seguradora renunciou à limitação contratual e atua como se contratada do contrato principal fosse, embora a Corte tenha ressaltado que nada há de ilícito em limitar as obrigações assumidas na qualidade de garantidor, mas se não o fez ao tempo da retomada não é possível invocar tal limitação posteriormente.

Por sua vez, na experiência canadense, cuja importância segurada é, em média, de 50% do valor do contrato, há dois claros entendimentos a respeito do papel da Seguradora na retomada da obra e a limitação de suas obrigações.

A primeira corrente, baseada no precedente *Western Surety Co. v. Lac La Ronge Indian Band*, 2004 SKCA 109 (CanLII), ao reformar a sentença reconheceu que a responsabilidade da seguradora era limitada aos custos necessários para completar o trabalho ou a obra iniciada pela Tomador. Nesse sentido, o Tribunal traz importante lição a respeito da cláusula

de retomada: “nenhuma seguradora assumiria a obrigação de “completar o Contrato” se isso significasse que seria responsável por danos maiores ou, neste caso, indenização por perdas e danos. A extensão da exposição da garantia deve ser a mesma, independentemente da opção escolhida.”

Por outro lado, o precedente *Whitby Landmark Development Inc. v. Mollenhauer Construction Ltd.*, 2003 CanLII 50085 (ON CA), marcou a interpretação do Tribunal a respeito da possibilidade da Seguradora garantir reclamações derivadas do próprio contrato garantido, que nesse caso, estabeleceu um acordo de repartição de custos para além daqueles necessários aos reparos e término da obra, pois no entender da corte: “não há nada nas condições da apólice ou nas circunstâncias em torno de sua negociação ou conclusão que sugira que as cláusulas de compartilhamento de custos do contrato de construção não estão incluídas como perdas vinculadas.”, ampliando-se a garantia fornecida pela Seguradora para além do tijolo e argamassa “*bricks-and-mortar*”, como se convencionou nominar.

As mais diversas discussões exsurtem necessariamente diante de reclamações dos Segurados por compensações financeiras, no contexto de atraso de obras, em oposição aos custos necessários para completa retomada da obra física.

Em outro caso, decidido pela corte de Alberta, *MGN Constructors Inc. v. AXA Pacific Insurance Company*, 2013 ABQB 216, determinou-se que o Segurado ao declarar a inadimplência do Tomador, não deu tempo razoável à Segura-

dora de promover sequer a regulação do sinistro, pois após o aviso do sinistro, em seguida, houve a rescisão do contrato principal, de modo que foi exigido o pagamento integral da garantia, sem que houvesse a oportunidade pela retomada, o que é bem comum na prática, pois os desvios dos contratos de construção não são acompanhados e quando a Apólice é acionada o vínculo contratual, por vezes, é irrecuperável, notadamente, já está há muito rompido e as chances da obra ser retomada são quase nulas.

Com efeito, o julgado traz duas advertências importantes, a primeira é que a retomada não será opção viável em todos os projetos de construção e segunda diz respeito à incerteza redacional dos contratos que continuará até a Suprema Corte do Canadá decidir qual o precedente deve prevalecer, enquanto isso, sugere o magistrado, *“É curioso o motivo pelo qual as empresas seguradoras não fizeram nada para resolver a incerteza por meio de uma redação clara nos contratos padrão seguro garantia. A indústria poderia criar dois tipos de apólices com preços diferentes: um apenas para tijolos e argamassa e outro para todas as obrigações contratuais. Interpretações desfavoráveis, mesmo pela Suprema Corte, podem ser revertidas por uma linguagem cuidadosamente construída.”*

Diante das evidências factuais apresentadas é possível facilmente extrair a mais importante lição para que a Cláusula de Retomada nos Contrato de Seguro Garantia de Obras públicas seja empregada como se pretendeu pela reforma da lei de licitações, os contratantes devem prezar pela melhor e possível redação

do instrumento jurídicos.

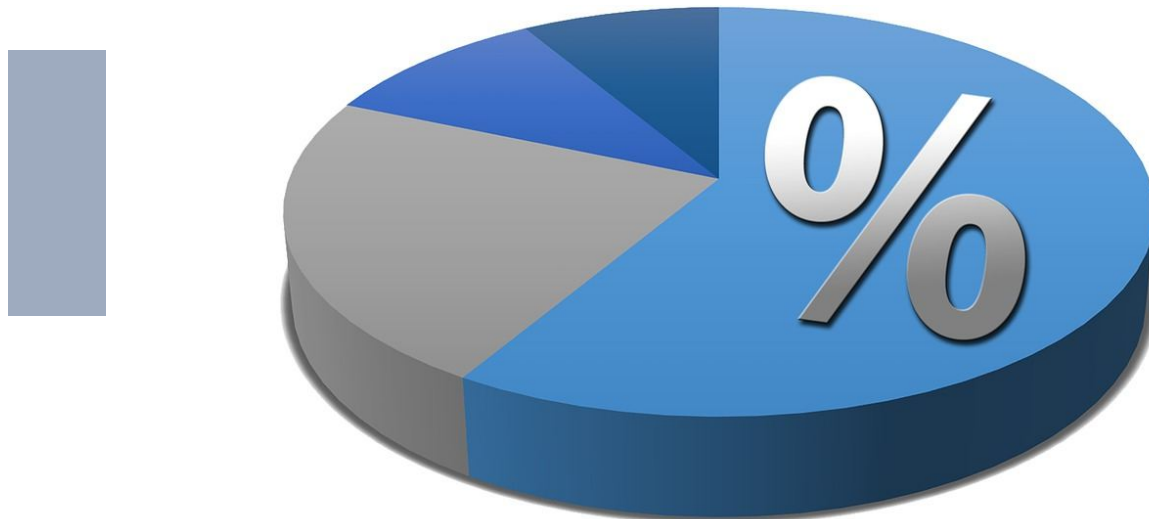
A obviedade de tal certeza pode ser contestada, porém a clareza e detalhamento do Contrato Principal, do edital de licitação e seus anexos, a antecipação de instrumentos, a renegociação e adoção de novos instrumentos a exemplo do *Takeover Agreement* geram a previsibilidade do que a Administração espera, caso seja necessária retomada da obra pela Seguradora, sendo despicienda a utilização de outros instrumentos como a regulamentação por decreto da Cláusula de Retomada, é preciso construir soluções específicas para o caso concreto, evitando mais generalizações.

Por sua vez, caberá ao mercado segurador, ressegurador e corretor, o desenho de melhores produtos que prevejam com clareza os limites seguráveis, com linguagem acessível, evitando-se longas e custosas batalhas judiciais que apenas retardam o cumprimento do objeto segurado, que é execução do serviço ou obra pública em benefício da sociedade.

Afinal, existe na frase que se atribui à Albert Einstein *“insanidade é continuar fazendo sempre a mesma coisa e esperar resultados diferentes.”* verdade atemporal, e que nos impulsiona e exige esforço mútuo para apresentar soluções diversas para problemas comuns.■

Esta é uma versão resumida do Artigo publicado em: <https://jus.com.br/artigos/96357/avabilidade-da-clausula-de-retomada-no-seguro-garantia-de-obras-publicas>

SEGUROS



MAIS DE 50% DA RECEITA TOTAL DE SEGUROS ESTÁ NAS MÃOS DE CINCO GRUPOS SEGURADORES

Ranking das Seguradoras 2021. Com base nos dados divulgados pelas seguradoras e entidades do setor de seguros, o consultor de economia do Sincor-SP, da Rating de Seguros, Francisco Galiza, produz, anualmente, o Ranking das Seguradoras.

De acordo com o documento, 52,75% do mercado de seguros está nas mãos de cinco grupos seguradores: Bradesco Seguros (22,13%), SulAmérica (10,02%), Porto (8,62%), Banco do Brasil (6,14%) e Zurich-Santander (5,84%).

Em 2021, a receita total do mercado de seguros, sem considerar DPVAT, produtos de riscos e acumulação, foi de quase R\$ 197 bilhões, com alta de 12,7% em relação ao ano anterior.

Ver...

<http://ratingdeseguros2.hospedagemdesites.ws/wp/wp-content/uploads/2022/05/ranking-das-seguradoras-2021.pdf>

Contribuição:



Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br



giro

DE NOTÍCIAS

De acordo com a Allianz Travel, pandemia tem feito brasileiros investirem mais em cobertura para viagens nacionais

A contratação de seguro-viagem por parte de brasileiros para destinos internacionais já é uma realidade há alguns anos. A preocupação em ter que arcar, principalmente, com altos gastos médicos em solo norte-americano ou europeu assusta o bolso de muitos viajantes, que não se arriscam em sair do Brasil sem uma cobertura. No entanto, a Allianz Travel, empresa de seguro-viagem, que, no Brasil, atua como representante da Allianz Seguros, tem registrado um novo comportamento por parte dos brasileiros: a contratação do seguro também para viagens nacionais.

Nesses primeiros meses de 2022, a empresa já registrou um aumento de 18% na emissão de apólices dos planos nacionais em relação ao mesmo período do ano passado. “Muitas famílias e casais que estavam há dois anos impossibilitados de viajar, agora querem recuperar o ‘tempo perdido’, mas com o respaldo dos serviços relacionados à pandemia, que o momento ainda requer”, afirma Vincent Bleunven, CEO da Allianz Partners Brasil, empresa detentora da marca Allianz Travel.

CONTRATAÇÃO DE SEGURO PARA VIAGENS DENTRO DO BRASIL CRESCER 18%



É fato que, com o avanço da vacinação no país, 44% dos brasileiros demonstraram o interesse em viajar, sobretudo dentro do Brasil. De acordo com o estudo da empresa de consultoria e auditoria PwC, 50% dos entrevistados afirmaram não se sentirem seguros para realizar viagens internacionais. Os dados são do fim do ano passado. “É notório que a pandemia tenha provocado uma mudança nos hábitos dos viajantes brasileiros. O consumidor que contrata o seguro-viagem hoje em dia está mais atento a quais são as garantias oferecidas nas coberturas por Covid-19, como despesas médicas e hospitalares”, ressalta o executivo.

Ainda segundo o gestor, a tradicional razão do desinteresse dos brasileiros pela contratação do seguro-viagem para trechos nacionais se deve ao fato de que muitos ainda acreditam que a apólice cobre apenas gastos com saúde. “Muitos viajantes desconhecem outros aspectos da cobertura, como suporte no caso de extravio de mala, de cancelamento do voo por diversas causas, entre outros”, reforça. Entretanto, é exatamente a preocupação com a contaminação pelo coronavírus e, consequentemente, com eventuais gastos extras, que tem alavancado a popularidade deste serviço.

A seguradora identificou que o público que mais tem procurado os serviços de seguro-viagem são pessoas entre 31 e 40 anos. Elas correspondem a 24% do total das vendas neste segmento. A informação casa com o estudo da PwC, que ouviu 9.370 consumidores de diferentes países e afirma que a maioria dos participantes interessados em retomar os hábitos de viagem eram das Gerações X e Millennials.

Fonte: Allianz via Sonho Seguro



INVESTIDORES GLOBAIS TÊM INTERESSE EM COMPRAR OPERAÇÕES DE SEGUROS NO PAÍS

Mais de 700 potenciais investidores têm interesse em fazer aquisições no setor de seguros no Brasil, de acordo com a assessoria de aquisições e gestão de empresas Hand. São 741 investidores, em 41 países, que teriam interesse em ativos do segmento no País, em função das perspectivas de crescimento do setor.

Cerca de 64% dos investidores são do tipo estratégico, como empresas. Os outros 36% incluem fundos de private equity e family offices, de acordo com o levantamento.

A busca por ativos não se resume a carteiras de apólices, mas também ao mercado das corretoras. Com 54 mil em funcionamento, é uma área bastante fragmentada.

No ano passado, o setor de seguros cresceu 11,6%, de acordo com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), e arrecadou R\$ 306,4 bilhões. Nos dois primeiros meses de 2022, o avanço foi de 21,3% em relação ao mesmo período do ano passado.

Ainda assim, não faltam exemplos de que há espaço para crescer: o seguro automotivo, um dos mais populares no País, cobre apenas 30% da frota nacional.

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) e as maiores seguradoras do País têm desenvolvido alternativas, como o seguro por assinatura, para conquistar os outros 70%. Fonte: O Estado de S. Paulo

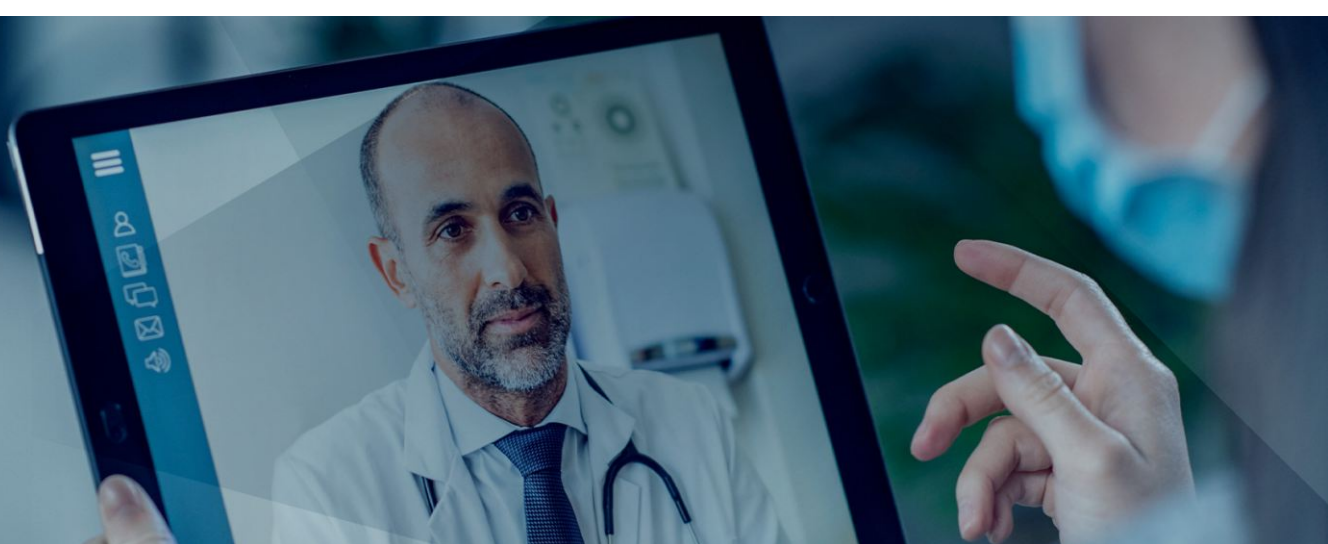
CFM REGULAMENTA TELEMEDICINA NO BRASIL

Paciente deve autorizar o atendimento e transmissão de dados e imagens

O Conselho Federal de Medicina (CFM) divulgou no dia 04 de maio as normas que regulamentam a telemedicina no país, ou seja, a prestação de serviços médicos mediados por tecnologias de comunicação. A norma foi publicada hoje (5) no Diário Oficial da União e já está vigente.

A resolução estabelece que a telemedicina é o “exercício da medicina mediado por Tecnologias Digitais, de Informação e de Comunicação (TDICs), para fins de assistência, educação, pesquisa, prevenção de doenças e lesões, gestão e promoção de saúde”, podendo ser realizada em tempo real on-line (síncrona) ou off-line (assíncrona).

De acordo com o CFM, a norma assegura ao médico devidamente inscrito nos Conselhos Regionais de Medicina a autonomia de decidir se utiliza ou recusa a telemedicina, indicando o atendimento presencial sempre que entender que seja necessário. Essa autonomia está limitada aos princípios da beneficência e não maleficência do paciente e em consonância com os preceitos éticos e legais. A norma também prega que os dados e imagens dos pacientes que estejam no registro do prontuário devem ser preservados, obedecendo as normas legais e do conselho, para que se assegure o respeito ao sigilo médico. “Isso inclui a guarda, o manuseio, a integridade, a veracidade, a confidencialida-



de, a privacidade, a irrefutabilidade e a garantia do sigilo profissional das informações”, diz o CFM.

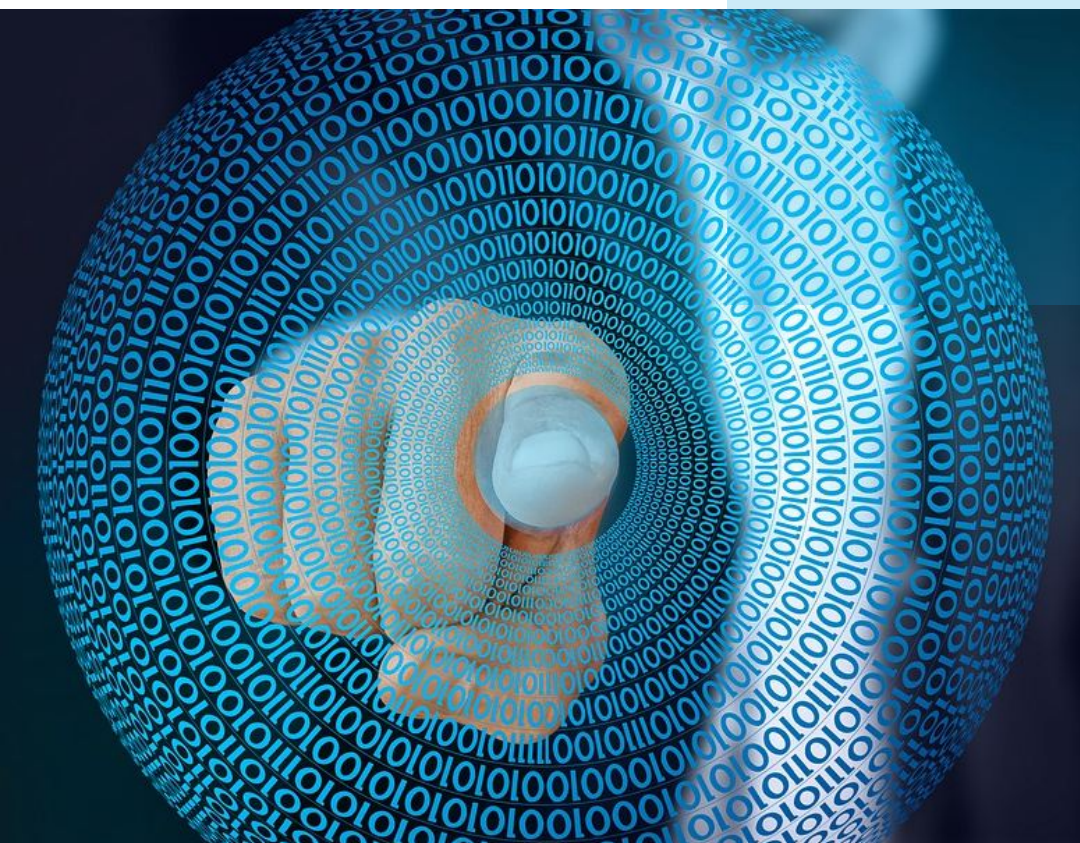
A resolução indica que o atendimento deve ser registrado em prontuário médico físico ou no uso de sistemas informacionais, em Sistema de Registro Eletrônico de Saúde (SRES) do paciente, atendendo aos padrões de representação, terminologia e interoperabilidade. Os dados de anamnese (obtidos numa conversa inicial com o paciente sobre sua vida) e preparatórios e os resultados de exames complementares, além da conduta médica adotada, relacionados ao atendimento realizado por telemedicina, também devem ser preservados com o médico responsável pelo atendimento.

“A resolução estabelece que o paciente ou seu representante legal deve autorizar o atendimento por telemedicina e a transmissão das suas imagens e dados por meio de consentimento livre e esclarecido, enviados por meio eletrônico ou de gravação da leitura do texto e concordância, devendo fazer parte do SRES do paciente”, explicou o CFM. De acordo com a norma, se o relatório for emitido a distância, deve conter identificação do médico (nome, número do registro no CRM e endereço profissional do médico, identificação e

dados do paciente, data, hora e assinatura do médico com certificação digital do médico).

“Além disso, os dados pessoais e clínicos do teleatendimento médico devem seguir as definições da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) e outros dispositivos legais quanto às finalidades primárias dos dados”. Segundo a resolução, o atendimento a distância poderá ser realizado por meio de sete diferentes modalidades: teleconsulta (consulta médica não presencial); teleinterconsulta (quando há troca de informações e opiniões entre médicos, com ou sem a presença do paciente, para auxílio diagnóstico ou terapêutico); teliagnóstico (emissão de laudo ou parecer de exames, por meio de gráficos, imagens e dados enviados pela internet); telecirurgia (quando o procedimento é feito por um robô, manipulado por um médico que está em outro local); televigilância (ato realizado sob coordenação, indicação, orientação e supervisão de parâmetros de saúde ou doença, por meio de avaliação clínica ou aquisição direta de imagens, sinais e dados de equipamentos ou dispositivos agregados ou implantáveis nos pacientes); triagem (realizada por um médico para avaliação dos sintomas do paciente, a distância, para regulação ambulatorial ou hospitalar). *Fonte: Agência Brasil*

OS BENEFÍCIOS E DESAFIOS DO 'MUNDO OPEN' PARA O MERCADO DE SEGUROS



Apesar do compartilhamento de dados auxiliar no desenvolvimento de novos produtos e serviços, é necessário que empresas estejam atentas ao gerir essas informações

O conceito do modelo de negócios “Open” é baseado na abertura de dados através de APIs (Interfaces de Programação de Aplicativos) padronizadas, permitindo que essas informações sejam reutilizadas ou trocadas

entre diferentes servidores e empresas, além de serem utilizadas para o desenvolvimento de novos produtos e serviços. Seu objetivo é permitir maior uma colaboração entre diversas indústrias, beneficiando também os consumidores. No mercado de seguros, o Open

Insurance possibilitará que os clientes autorizem o compartilhamento de seus dados entre seguradoras, corretoras, insurtechs e outras entidades autorizadas pela Susep (Superintendência de Seguros Privados) através das APIs. Uma das empresas que está ajudando na implementação desse modelo de negócios no setor é a Axway. Baseadas no Open Banking, as APIs do sistema de integração da companhia estão sendo modifica-

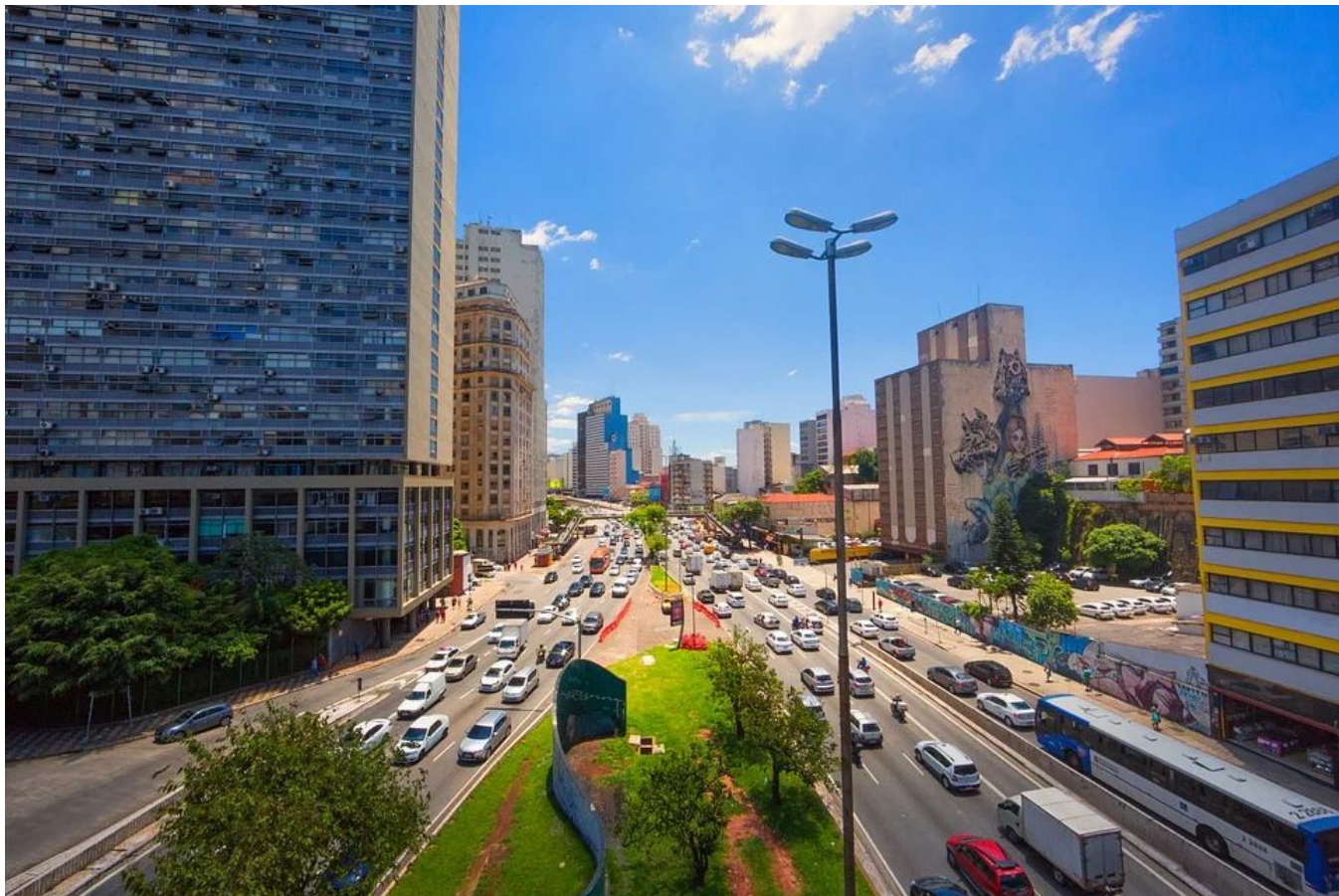


das para as especificações do Open Insurance. Os clientes da empresa já começam a implantar as APIs da primeira fase do Open Insurance, que segue o calendário determinado pela Superintendência. “A ferramenta é uma estratégia de integração baseada em APIs que adotam uma abordagem holística focada em segurança para a integração corporativa, atingindo todos os tipos de aplicações, independentemente de estarem em execução no local ou na nuvem”, diz Laura Heritage, General Manager da empresa.

Segundo a executiva, a organização ajuda seus clientes a abrirem suas informações com segurança para incorporar produtos e serviços onde seus consumidores precisam deles, desenvolvendo novos canais com experiências positivas e adaptando o sistema conforme as necessidades do negócio mudam. “Estamos trabalhando com várias companhias de seguros para ajudá-las a adotar o Open

Insurance, formando também parcerias com integradores de serviços para fornecer a experiência completa do Open Insurance, desde a estratégia de negócios até a estratégia técnica”. O Open Insurance herdou vários aspectos do Open Banking, como a noção de padronização de uma aplicação em torno do compartilhamento de dados para a segurança desses dessas informações, e conceitos de gerenciamento de consentimento do usuário. “Há muitos benefícios para os consumidores e para os agentes do mercado de seguros. Para o cliente, por exemplo, há a criação de produtos e serviços que atendem às suas necessidades imediatas, além de pagamentos de sinistros mais ágeis e simplificados, diminuindo os prejuízos financeiros. Já para as seguradoras e corretoras, haverá um menor custo para conquistar mais segurados, podendo ser desenvolvida a capacidade de oferecer novos seguros e abrir canais de receita”, afirma Laura.

De acordo com a General Manager da Axway, os principais desafios do compartilhamento de dados são a padronização da representação dos dados, a segurança dos sistemas, o estabelecimento da propriedade dos dados e a gestão do consentimento dos donos dessas informações para poder utilizá-las. “Outras indústrias irão se juntar ao universo Open, isso é inevitável. Estamos construindo relacionamentos com nossos clientes do mercado de seguros no Brasil para desenvolver um trabalho duradouro e contínuo, possibilitando que as empresas possam implantar o Open Insurance com sucesso e aproveitem as oportunidades que o sistema trará”, ressalta Laura. *Fonte: Revista Apólice*



ARTIGO: SEGUROS, MOBILIDADE E INFRAESTRUTURA DE TRANSPORTES

Por Dyogo Oliveira, economista e diretor-presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (Cnseg)

"É urgente fortalecer uma agenda de investimento público e privado na pauta da mobilidade e dissolver as fronteiras que separam e segregam as cidades e as pessoas", afirma o presidente da CNseg

Mobilidade urbana e infraestrutura de transportes dependem cada vez mais da boa interação entre o setor público e o setor privado.

No caso de projetos de infraestrutura, o segurador tem a função de garantir os riscos envolvidos na elaboração dos projetos e na sua execução. Isso reduz o custo de capital do projeto com maior oferta de financiamento e aumen-

ta o interesse de investidores do exterior, que veem com bons olhos a ação dos atores locais de peso. Ainda mais quando sabemos das restrições orçamentárias do setor público e da necessidade cada vez maior de se atrair investimentos privados para o setor.

Apostar em obras de longo prazo, aumentar a segurança viária, melhorar a fluidez do tráfego e incorporar tecnologias que beneficiem os motoristas são ações que podem contar com os seguros para torná-las mais viáveis e eficientes do ponto de vista financeiro e social.

Um transporte público eficiente aproxima as pessoas, mas estamos longe do modelo que está sendo aplicado em outras metrópoles do mundo, onde as pessoas podem acessar tudo que precisam em 15 minutos de onde moram.

Pensar em mobilidade urbana é pensar nas desigualdades sociais. Historicamente, o padrão de ocupação do território nas metrópoles afastou a moradia dos brasileiros para a periferia, deixando seus postos de trabalho e as oportunidades urbanas na educação, saúde e lazer mais distantes.

Sustentabilidade se aplica também ao deslocamento, resultando na redução de emissões de CO2 no meio ambiente. O que nos leva a outro tópico: o uso de energia mais limpa nos transportes, como carros elétricos no lugar dos de combustível fóssil, que poderia diminuir em muito o número dos acidentes. Ainda há poucos benefícios para veículos desse tipo.

A pandemia exigiu evitar aglomerações, gerando novos hábitos. Quase 50% dos brasileiros alteraram sua forma de se deslocar. Cerca de 10% adotaram o uso da bicicleta, mas 40% passaram a usar mais o carro particular.

Neste novo normal podemos incluir o maior uso de aplicativos de entregas e de carona. Diversas startups de compartilhamento de carros também se desenvolveram. O mundo quer mais acesso e menos posse.

Os seguros podem dinamizar esse movimento. Há uma demanda crescente de oportunidades com as inovações. Só como exemplo, as empresas digitais que prestam serviços de entrega vêm solicitando uma rede de seguro social para apoiá-las em caso de lesões no tra-

balho e perda de receita. Já para os carros com sensores, pode-se oferecer seguro de responsabilidade civil que recompense os segurados com base nos dados que coletam.

Há uma estimativa de que 40% da população brasileira ainda se movimenta exclusivamente a pé. Quais as condições que oferecemos ao pedestre, em termos de praticidade e acessibilidade? Legislações como o Código Brasileiro de Trânsito (CTB), revisado em 1998, a Política Nacional de Mobilidade Urbana (PNMU), de 2012, e a Lei Brasileira de Inclusão (LBI), de 2015, são iniciativas que visam priorizar os pedestres. Mas em São Paulo, por exemplo, quase metade das calçadas não têm a largura mínima prevista em lei.

É urgente fortalecer uma agenda de investimento público e privado na pauta da mobilidade e dissolver as fronteiras que separam e segregam as cidades e as pessoas. Compartilhemos a mesma rota na direção de um país mais seguro. Podemos e devemos contribuir com um justo e inclusivo acesso à cidade, o que impacta na qualidade de vida do cidadão, garantindo que ele possa ter melhor moradia, mais saúde, educação, e que trabalhe mais descansado, produtivo, e tenha tempo para lazer. *Fonte: Sonho Seguro*

Pellon & Associados

A D V O C A C I A

RIO DE JANEIRO

Edifício Altavista
Rua Desembargador Viriato, 16
20030-090 Rio de Janeiro RJ Brasil
+55 21 3824-7800

SÃO PAULO

Edifício Olivetti,
Av. Paulista, 453, 8º e 9º andares
01311-907 São Paulo SP Brasil
+55 11 3371-7600

VITÓRIA

Edifício Palácio do Café,
Av. Nossa Senhora dos Navegantes, 675
salas 1.110/17 29050-912 Vitória ES Brasil
+55 27 3357-3500



www.pellon.com.br
corporativo@pellon.com.br