



Agência de Autorregulamentação das Associações de Proteção de Planos de Proteção Contra Riscos Patrimoniais



REGULAÇÃO MÍNIMA FAVORÁVEL

O deputado federal Newton Cardoso Júnior é relator do Projeto de Lei nº 10.329/18. Esta proposição trata dos requisitos para uma associação civil realizar rateio de despesas entre os associados. Caso aprovada, pode mudar o rumo das mútuas no País

AGORA TEMOS MAIS UM MEIO DE COMUNICAÇÃO COM VOCÊ

SIGA NOSSA PÁGINA NO INSTAGRAM  @aaapvbrasil



QU
EM
SO
MO
S

AAAPV – AGÊNCIA DE AUTORREGULAMENTAÇÃO DAS ENTIDADES DE AUTOGESTÃO DE PLANOS DE PROTEÇÃO CONTRA RISCOS PATRIMONIAIS

É a principal entidade representativa do setor associativista. Fundada em 4 de maio de 2016, é uma Agência sem fins econômicos, que tem o compromisso de fortalecer o movimento associativista e suas relações com a sociedade, além de contribuir para o desenvolvimento econômico, social e sustentável do País.

MISSÃO

Contribuir para o fortalecimento e direcionamento do movimento associativista, representando seus associados e buscando a melhoria contínua do sistema financeiro e de suas relações com a sociedade.

VISÃO

Um sistema associativista saudável, ético e eficiente é condição essencial para o desenvolvimento econômico, social e sustentável do Brasil. Nossa visão é consolidar este método organizacional em todo o País.

VALORES

- Promover valores éticos, morais e legais.
- Incentivar práticas de cidadania e responsabilidade socioambiental.
- Defender o diálogo, o respeito e a transparência nas relações com os associados e com a sociedade.
- Atuar com profissionalismo e transparência.
- Valorizar a diversidade e a inclusão social.

A ECONOMIA SOLIDÁRIA Pós-COVID-19

O Calendário Gregoriano, de origem europeia, mas utilizado oficialmente pela maioria dos países na atualidade, foi promulgado pelo Papa Gregório XIII em fevereiro de 1582, e divide a história da humanidade em antes de Cristo e depois de Cristo (a.C. e d.C.). Podemos profetizar que o comportamento humano também poderá ser dividido pelas mesmas siglas a.C. e d.C., que significarão “antes da Covid-19” e “depois da Covid-19”.

Com efeito, muitos hábitos – de consumo; de regras tratamentais; de relacionamentos interpessoais; de viagens; de trabalho; de educação; de entretenimento; e tantos outros de origem comportamental – sofrerão mudanças drásticas e irretrocessíveis após a Covid-19 e suas possíveis primas imundas (Covid-20, 21, 22...) que, certamente, ainda haverão de perturbar a nossa existência e nossa fugaz passagem por essa aventura terrena.

As liberdades, garantias e direitos individuais serão relativizados, notadamente no que se refere à geolocaliza-

ção das pessoas em tempo real. O Big Brother de Aldous Huxley será definitivamente implantado.

“Nada mais será como antes no quartel de Abrantes”. As pessoas e as empresas terão de se reinventar para sobreviver, viver e conviver no novo normal que se instalará em nosso mundo.

Praticamente todos os setores da economia serão afetados. Talvez o setor de turismo, sobretudo no que concerne ao lazer, hotelaria e gastronomia venham a ser os mais prejudicados, fechando milhões de postos de trabalho e sepultando dezenas de milhares de CNPJs.

As empresas, notadamente as de transformação, abandonarão o modelo just in time para o modelo just in case. As fortes dependências de mercados internacionais serão repensadas. Os Estados Unidos voltarão a ter chão de fábrica para depender menos da China e de outros Tigres Orientais. Há uma forte tendência para uma “ocidentalização” de nossas parcerias e adoção de um pensamento político nacionalista e protecionista, com presença mais forte do estado intervencionista na economia.

O mercado segurador deverá passar por uma drástica transformação. Os esforços hercúleos e corporativistas para “preservar a longevidade sustentável dos modelos tradicionais e conservadores” não serão suficientes ante a força transformadora do mercado, que exigirá novas práticas e novos conceitos. Nada provoca mais transformações nos mercados e nas pessoas do que uma guerra ou uma pandemia. Após tais eventos desastrosos e catastróficos, as pessoas tendem a uma economia solidária e reconstrutiva. Nessa senda de mudanças, os seguros do tipo peer to peer, pay per use, clubes de P&I e mutualistas deverão se sobrepôr às matrizes atuais do mercado segurador como um todo.

Os modelos solidários e participativos, como o cooperativismo, o associativismo e o mutualismo deverão se robustecer e se consolidar no mercado brasileiro.

Bem-vindos, novos humanos, ao mundo novo que se desenha.



FOTO: SHODO YASSUNAGA

RAUL CANAL
Presidente da AAAPV



Presidente **RAUL CANAL**

1º vice-presidente **CLEITON CAMPOS** 2º vice-presidente **DELTON BAGGIO** 3º vice-presidente **ADÃO GOMES** procuradores-gerais **RENATO ASSIS** e **RICARDO SALDANHA** diretores de relações parlamentares **JOSÉ EDUARDO** e **CARLOS SENDRA** tesoureiro **ISLANDER LISBOA** diretores de expansão e relacionamento com as associadas **EDISON CARVALHO** e **RÔMULO MACHADO** diretor de comunicação, tecnologia e informática **SANDERS MACIEL**



Presidente do Conselho Curador **LEANDRO CORREA RIBEIRO**

vice-presidente do Conselho Curador **WALDNEY PEREIRA REIS** tesoureiro **WALTER PEREIRA TORRES NETO** membros titulares do Conselho Curador **AURÉLIO HENRIQUE BRANDÃO LEAL** e **RAFAEL CROSETTA CARBONI** suplentes do Conselho Curador **CLEITON DORNELAS LUIZ CAMPOS**, **SIVALDO DOS SANTOS ANDRADE**, **OSIEL KOREVAAR**, **RAPHAEL DA SILVA ALMEIDA** e **RENILTON DO ESPÍRITO SANTO**

Presidente do Conselho Fiscal **THEONE BENTO CARDOSO**

secretário do Conselho Fiscal **SERGIO DE FARIA FERREIRA** membros titulares do Conselho Fiscal **RODRIGO BENELLI CANAL** e **SEBASTIÃO GOMES** suplentes do Conselho Fiscal **FHELIPPE LOLI BASCHIOROTTO**, **NIVALDO BARBOSA DA SILVA JÚNIOR** e **DAVID BRUNO ALVES DE MARTOS**

REVISTA AAAPV

Editor-chefe **ANDREW SIMEK** (DRT 10484/DF) revisão **ANDREW SIMEK**, **CLAUDIA SOUZA** e **ISABELLA QUEIROZ** diagramação **ANGELO GABRIEL** impressão **GRÁFICA POSITIVA** tiragem 5 MIL EXEMPLARES

Endereço **BRASÍLIA-DF, SETOR HOTELEIRO SUL (SHS), QUADRA 02, BLOCO J** Telefone **(61) 2099-6699** E-mail **SECRETARIA@AAAPV.ORG.BR**

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

A reprodução total ou parcial de textos, fotos e artes sem autorização prévia é proibida. A **Revista AAAPV** não se responsabiliza por textos opinativos assinados. “As opiniões expressas nos artigos assinados são de responsabilidade de seus autores”.

12 MUTUALISMO

Associações de proteção veicular e patrimonial: um meio de inclusão social

14 PANDEMIA

O socorro mútuo na crise da Covid-19: efeitos e oportunidades

20 PROTEÇÃO FINANCEIRA

Protesto e mora aos inadimplentes da proteção veicular

22 CAPA

Entrevista com o deputado federal Newton Cardoso Jr.

28 LEGISLAÇÃO

Como o poder judiciário interpreta as entidades de proteção veicular?

32 REGULAMENTAÇÃO

Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) e home office

36 INSTITUCIONAL

Golaço: campanha com Zico repercute em todo o Brasil

38 DIREITO CONSTITUCIONAL

Associações de proteção veicular: um direito legítimo

42 TRANSFORMAÇÃO

Sandbox regulatória da Susep: modernização voluntária ou reação defensiva?

50 ESTRATÉGIAS

Como se aproximar de seus associados e transformá-los em multiplicadores em um momento de isolamento social?

54 ESTUDO

Mercado de seguros e entidades de autogestão

74 TERCEIRO SETOR

A multiplicação das associações e o crescimento econômico

78 ESTABILIDADE

A importância do FGTS no mercado mutualista brasileiro

80 SOLIDARIEDADE MÚTUA

Evoluir e recomeçar é preciso

86 COMPLIANCE

Você sabe com quem está falando?

90 ENTREVISTA COM PHELIPPE GIESTAS

Módulo de Segurança Bancário: alerta para as associações

98 JURISDISÇÃO

A boa-fé na relação entre associação e associado



A UNIÃO DO REBANHO
**OBRIGA O LEÃO
A DORMIR
COM FOME**

Junte-se a nós!

MOMENTOS DE ANGÚSTIA COMO ESTE PEDEM PESSOAS CAPACITADAS E RESPONSÁVEIS.



A AAPV agradece a todos os profissionais de saúde por todo o trabalho essencial que está sendo prestado durante a pandemia da Covid-19.

**OBRIGADA POR FAZEREM
PARTE DESTA LUTA!**



(61) 2099-6699

CAPITAL DA REPÚBLICA, SETOR HOTELEIRO SUL, QUADRA 02 – BLOCO J – MEZANINO

WWW.AAAPV.ORG.BR

ASSOCIAÇÕES DE PROTEÇÃO VEICULAR E PATRIMONIAL: UM MEIO DE INCLUSÃO SOCIAL



A prática do associativismo, com relação à proteção veicular, busca oferecer aos associados o suporte necessário para que eles sejam atendidos de forma eficiente e ágil no que se refere aos danos causados em seus veículos, por meio de acidente, colisão, roubo ou furto.

O modelo de seguro tradicional desenvolvido no Brasil na década de 60, com o interesse único e exclusivo de atrair investimentos estrangeiros para o País, está ultrapassado. Feita com base em informações de mercado, que em muito diferem do modelo atual, a legislação do setor foi criada para proteger o cidadão, como de fato aconteceu.

A população já sacrificada ao pagar caro por serviços que deveriam ser ofertados pelo Estado, como segurança, educação e saúde, vê-se também obrigada a dispor de recursos que fogem de sua realidade ou a se submeter ao perigo de deixar seus bens.

O associativismo tem levado pessoas e empresas a se reunirem para defender interesses comuns e procurar, assim, meios que lhes garantam apoio em várias situações. Este direito está assegurado, no Brasil, pela Constituição Federal, inexistindo qualquer tipo de ilicitude em sua constituição e operação, dado que não está, de nenhuma forma, equiparado a atividade de seguros. Nesse cenário, o associativismo aparece como o fator de democratização do acesso aos mais diferentes serviços com regras próprias, que garantem a segurança patrimonial para os associados em um processo coletivo de gestão compartilhada e democrática.



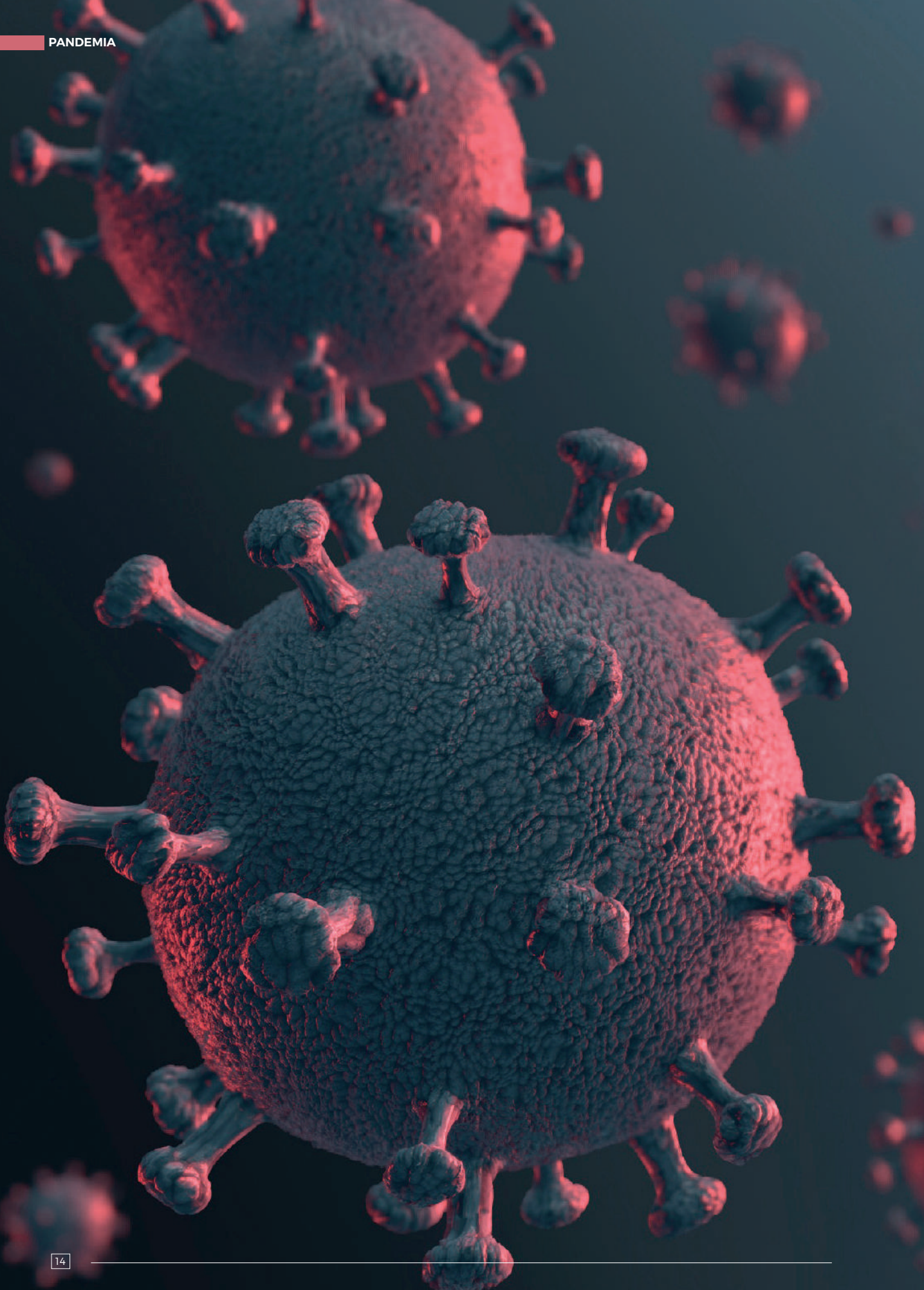
As associações de proteção veicular funcionam como meio de inclusão social para aqueles que possuem interesses comuns e buscam opções alternativas de preservação do patrimônio, encontrando uma forma de amparo. O mutualismo norteia as operações de seguros, admitindo que pessoas estão expostas aos riscos homogêneos, arcando com sua concepção e manutenção, evidenciando a mutualidade e comutatividade. Elas abrangem uma parcela maior de pessoas que, por diversas condições são deixadas à margem, seja pelo tempo de uso, risco, idade ou qualquer outro fato que pressuponha prejuízo financeiro. Nessa solução mutualista, não há distinção entre os usuários, democratizando, assim, o acesso aos mais variados serviços.

Com isso, as associações de proteção veicular vêm com a missão, por meio do mutualismo, de alcançar os menos favorecidos, trazendo justiça social, proteção patrimonial e acessibilidade, os quais são direitos garantidos constitucionalmente.



JHONATHAN RODRIGUES MEDEIROS

Bacharelado em Direito e secretário de Governo Municipal



O SOCORRO MÚTUO NA CRISE DA COVID-19

EFEITOS E OPORTUNIDADES

Cerca de três meses após a instalação da crise mundial da Covid-19, muitas entidades de socorro mútuo ainda lutam para contingenciar os problemas expostos pela pandemia. Lado outro, muitas têm lidado bem com a crise, seja aproveitando as oportunidades ou mesmo aprendendo com o comportamento do mercado, para o desenvolvimento de novas abordagens.

De fato, para muitas entidades de socorro mútuo, a pandemia expôs graves problemas. A escassez de recursos financeiros por parte dos membros das entidades, somada à severa redução da circulação de pessoas, bens e veículos é uma equação perfeita, não somente para o aumento da inadimplência, mas para a redução da percepção de necessidade e utilidade das entidades menos necessárias e úteis, podendo levá-las ao colapso financeiro com a evasão massificada de membros.

Contudo, muitas entidades vêm mantendo ou até crescendo sua base de membros, reduzindo a inadimplência



a níveis mínimos, fortalecendo e qualificando a equipe de colaboradores, e aproveitando o tempo disponível de forma útil e proveitosa para a entidade.

O grande diferencial que podemos apontar entre as entidades que têm sofrido com a crise e as que têm melhorado seus resultados é a natureza da relação construída entre as entidades e seus membros. Não tratamos aqui de ferramentas de contenção durante a crise, mas sim de um histórico já construído anteriormente, de uma relação equilibrada, com benefícios e vantagens diversas para ambos os lados. Pois conforme dito inicialmente, a crise tem servido mais para expor problemas nas entidades, do que para criar novos.

Por óbvio, o conceito de equilíbrio acima descrito deveria ser a realidade de todas as entidades de socorro mútuo, dada a clara e histórica natureza mutualista de suas atividades. Mas o que vemos “nas ruas” é algo bem diferente, com uma imensa quantidade (senão uma vasta maioria) de entidades que possuem pouca (ou nenhuma) relação com seus membros, limitando-se ao recebimento das contribuições e a um mal-arranjado benefício de proteção veicular, que só é utilizado pelo

membro excepcionalmente, diminuindo severamente a percepção de essencialidade por parte do membro da entidade. Nestes casos, temos uma relação que se inicia de forma estritamente comercial e perdura essencialmente como de consumo. O espírito mutualista passa longe.

Para estes membros, o raciocínio é óbvio: o pagamento das contribuições da entidade é uma necessidade secundária ou terciária, sendo mais cedo ou mais tarde cortada da planilha de despesas, com o surgimento de qualquer dificuldade financeira.

No caso das entidades bem geridas, vemos operações, de fato, bem estruturadas, que estabelecem com (e entre) seus membros uma relação plurilateral de mutualismo, na qual cada parte entende exatamente qual é o seu papel na vida das demais envolvidas, colhendo, de fato, um retorno palpável de seu constante investimento na entidade de socorro mútuo. Neste quadro, há por parte do membro uma real percepção de valor na manutenção da relação com a entidade e os demais membros, o que o motiva a permanecer.

O que podemos notar, em uma análise superficial dentre as entidades de

socorro mútuo mais ou menos afetadas pela crise, é que a maior ou menor percepção de valor agregado gerada pela entidade ao membro é o principal termômetro para desencadear o desligamento ou motivar a permanência. Algo extremamente simples, mas infelizmente raro.

Por este raciocínio, vemos que a pandemia atua como uma espécie de catalisador, que acentua e expõe os efeitos de situações e distorções já existentes. As entidades mais prejudicadas pelos efeitos da pandemia são, provavelmente, as mais desorganizadas nos quesitos essenciais aqui abordados, dentre vários outros.

É importante ressaltar, ainda, que conforme abordado inicialmente, toda crise gera oportunidades. E cabe aos melhores gestores buscarem, mesmo (e principalmente) na crise, formas de desenvolver cada vez melhor os negócios da entidade de socorro mútuo, aproveitando eventuais oportunidades geradas pelo novo ambiente.

Um excelente exemplo que tem sido adotado por inúmeras entidades é a diminuição, a eliminação de passivos judiciais e o adiantamento de ativos, a depender da necessidade pontual e do caixa da entidade.

No caso das entidades que possuem o caixa fortalecido durante a crise, a eliminação de passivos judiciais é um caminho muito interessante. A estratégia consiste inicialmente em uma

análise profunda e específica de todo o passivo judicial da entidade de socorro mútuo, identificando e separando as ações passivas (aquelas em que a entidade é ré) por classe, fase, valor envolvido, possibilidade de condenação e prazo estimado para o efetivo pagamento. Em seguida, os valores são atualizados, obtendo-se o passivo judicial atual da entidade.

A segunda fase consiste na definição dos processos que serão objeto da estratégia. Feita a análise econômica e de viabilidade, são “separadas” as ações nas quais existam grande possibilidade (ou certeza) de condenação, sendo estabelecido contato com as contrapartes, ofertando acordo para o pagamento imediato (ou mesmo parcelado, com início imediato), em valores das eventuais condenações, com descontos consideráveis (iniciando em 40%, e chegando até 90% do débito).



O ponto nefrágico da estratégia é a eventual necessidade do credor por conta da pandemia. Havendo necessidade de capitalização imediata, a possibilidade de sucesso na estratégia é grande. E considerando que são “garimpadas”, onde a sentença possa ser proferida a qualquer momento, o movimento é dos mais assertivos. A estratégia tem sido aplicada pela Assis Videira desde 13 de abril, e em cerca de dois meses, com a adoção da estratégia para pouco mais de 20 entidades optantes, foi eliminado um passivo total de quase R\$ 2,8 milhões, com um pagamento de pouco mais de R\$ 350 mil. Uma excelente oportunidade, sem sombra de dúvidas.

Em relação ao adiantamento de ativos judiciais, a estratégia é aplicável para as entidades que se encontram com o caixa enfraquecido por conta da crise. O primeiro passo é a identificação das ações ativas (nas quais a entidade é autora), e a análise mediante os mesmos

critérios da estratégia anterior: classe, fase, valor envolvido e possibilidade de êxito, e por fim, o prazo estimado para o efetivo recebimento. Com os valores atualizados, temos o ativo judicial atual da entidade.

Assim como na estratégia anterior, o próximo passo é o contato com os devedores. A depender da possibilidade de êxito da ação (a indicação é para as ações com alta possibilidade – ou certeza – de sucesso), os acordos são propostos e firmados com importes que variam entre 30% e 70% do débito.

Também nesta estratégia, dependemos da situação financeira da contraparte para o sucesso na negociação. Havendo disponibilidade de capital, a possibilidade de sucesso na estratégia é grande. A medida também tem sido aplicada pela Assis Videira desde abril, e no período, com as mesmas 20 optantes, foi adiantado um ativo total de cerca de R\$ 650 mil em créditos que, originalmente, somavam cerca de R\$ 1,5 milhões.

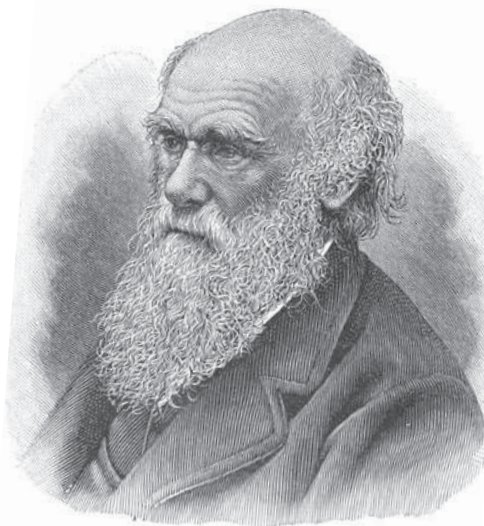
Além da parte judicial no que tange à gestão dos ativos e passivos, diversas entidades de socorro mútuo têm adotado e desenvolvido diversas outras boas práticas em meio à pandemia, que muito tem auxiliado na gestão durante a



“
It is not the strongest of
the species that survives,
nor the most intelligent,
but the one most
responsive to change.”

Charles Darwin, 1809

”



crise. Novos benefícios (obviamente ligados às novas necessidades dos membros) têm sido uma receita de sucesso para as entidades de vanguarda. Isso sem falar na aplicação de boas práticas de gestão em meio ao novo mercado que se desenha (relacionamento ativo com os membros, gestão moderna e adequada da equipe, e aproveitamento das janelas legais criadas pelo governo durante a pandemia).

Não deixa de ser interessante notar que as entidades que mais têm sofrido com os efeitos da crise e mais se afastam do novo mercado que se desenha para o futuro, são muitas das vistas como “mais fortes” (pelo menos economicamente). Entidades totalmente desconfiguradas do modelo legal, ideal e tradicional (e funcional, racional, real...). Monstros híbridos construídos com as piores práticas de mercado. Mausoléus que “incharam” descontro-

ladamente, mas não cresceram em termos de gestão. Entidades administradas sem análise de métricas e foco em resultados para os membros. Somente em seguir “inchando”.

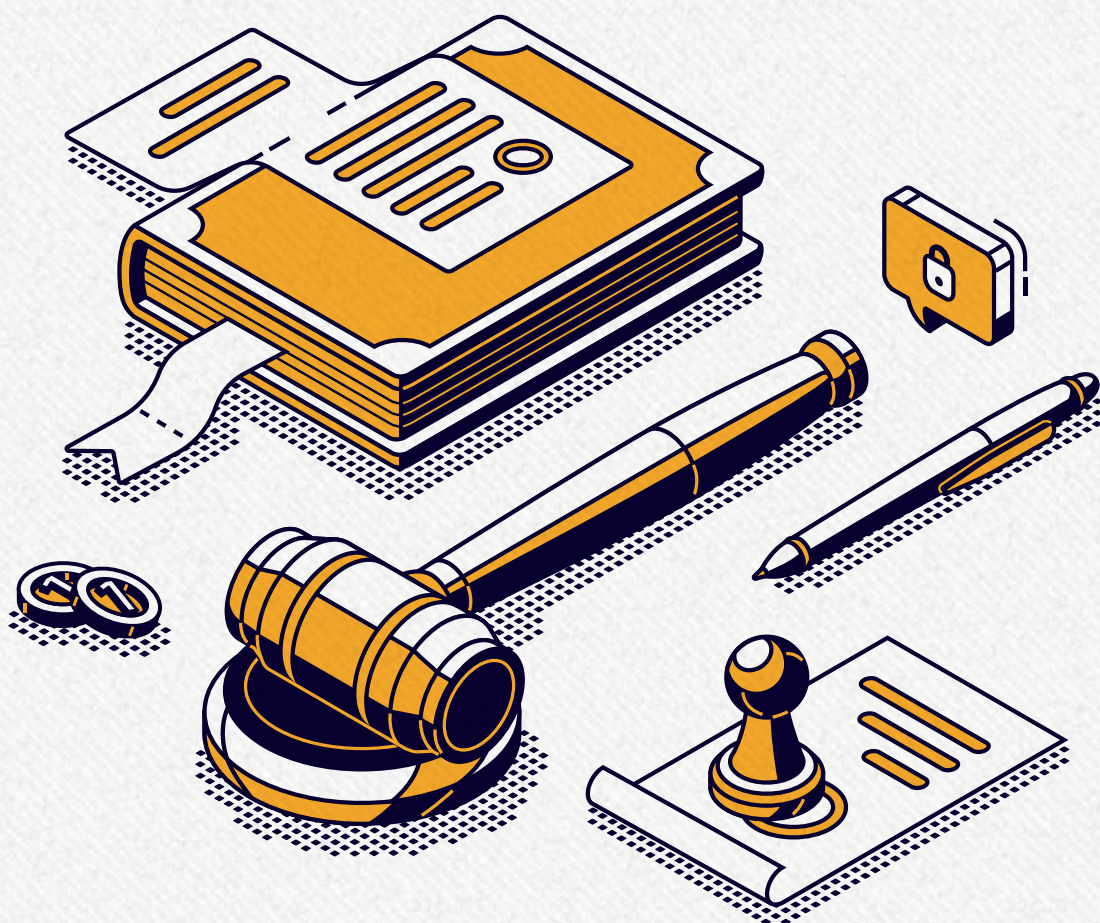
Para os bons gestores, focados em soluções e assessorados por profissionais com conhecimento à altura da demanda, o céu é o limite. A crise tem, de fato, se mostrado uma grande janela de oportunidades, a qual, também, irá separar o joio do trigo. Certamente muitos ficarão pelo caminho, pois conforme preconizado por Charles Darwin (1809), a evolução não é o melhor, mas o único caminho para a sobrevivência.



RENATO ASSIS

Advogado, especialista em Terceiro Setor e procurador-geral da AAPV

PROTESTO E MORA AOS INADIMPLENTES DA PROTEÇÃO VEICULAR



As Entidades de Autogestão de Planos de Proteção Contra Riscos Patrimoniais (EAPP), comumente chamadas de associação/cooperativa de proteção veicular, promovem a proteção aos bens dos associados/cooperados por intermédio de rateio, nos casos de associações; e constituição de fundos, quando são cooperativas.

No rateio com os associados, a EAPP apura todos os custos com a reposição e o reparo dos bens havidos no mês anterior, na proporção de suas quotas (proporcionalmente ao valor do bem). Adere-se à taxa de administração – fixa e mensal – e forma-se o valor final da contribuição do associado da EAPP.

Nas cooperativas, a sistemática é diferente. As contribuições dos coopera-

dos são para a manutenção dos fundos legais obrigatórios e facultativos, que são apurados e rateados ao fim de cada exercício fiscal. A taxa de administração, da mesma forma que sua congêner, também é invariável.

Independente do tipo societário da EAPP que o associado/cooperado integra, sempre será devida a sua contribuição mensal. Todavia, nesses tempos difíceis causados pela pandemia do coronavírus, a inadimplência dos associados/cooperados com suas contribuições sociais é deveras crescente.

Os gestores das EAPP têm, sob o aspecto legal, alternativas para lidar com o inadimplemento.

Com a inadimplência, via de regra, imediatamente se constitui o devedor em mora, salvo casos excepcionais listados por lei. A constituição da mora tem o condão de notificar o devedor sobre sua inadimplência, com as consequências contratuais.

Em alguns estados, em razão da pandemia, os respectivos poderes executivos estaduais têm amainado as consequências da mora. Não se há notícia sobre possível abrandamento para o não pagamento da mensalidade da proteção veicular.

Há de se esclarecer que a mora inadequada tem implicação jurídica. Caso se reputa a alguém uma mora, mas a referida prestação já tenha sido cumprida, basta cessar a cobrança que inexistente efeito da mora errônea, desde que a tentativa de recuperação do crédito perdido não seja reiterada e abusiva.

Constituída a mora e o devedor se mantiver silente, poderá o credor protestar o título inadimplido, conforme o art. 1º, da Lei nº 9.492/97: protesto é o ato formal e solene pelo qual se pro-

va a inadimplência e o descumprimento de obrigação originada em títulos e outros documentos de dívida.

Uma das consequências do protesto equivocado é a indenização por danos morais. Quase que a unanimidade dos tribunais brasileiros entende que a única forma de cabimento de danos morais para pessoa jurídica é a ilegal restrição ao crédito. Para pessoas físicas é quase unânime.

As obrigações sociais mensais dos associados/cooperados com as suas associações/cooperativas, que estão filiados, são consideradas títulos sujeitos à mora e ao protesto.

Eis a dúvida: as EAPP podem constituir em mora e/ou protestar as mensalidades inadimplidas de seus associados/cooperados?

Antes de qualquer análise, há de se observar a particularidade de cada regulamento/regimento/programa de benefícios. Em algumas entidades, como exemplificativamente as cooperativas fechadas que se restringem a pouquíssimos cooperados, a mora e o protesto, além de ser vedado pelo Regimento Interno, é considerado prática imoral (não confundir com ilegal).

Inexistindo impeditivos regulamentares, não há norma vigente que impeça as EAPP de se constituir em mora seus associados/cooperados inadimplentes, assim como de se levar o título a protesto.



MARCO A. LEAL VIEIRA

Advogado, graduado em Gestão de Cooperativas e especialista em Direito do Terceiro Setor

FOTO: REPRODUÇÃO | ARQUIVO MDE/MG





“APÓS UMA REGULAÇÃO MÍNIMA FAVORÁVEL O SETOR IRÁ, DE FATO, ‘EXPLODIR’ E CRESCER”

A fala do deputado federal Newton Cardoso Júnior (MDB/MG) mostra o interesse que ele tem na regulamentação das entidades de proteção veicular e patrimonial do Brasil. O parlamentar defende que, após a implementação das normativas, “os consumidores poderão confiar sem dúvidas em relação ao serviço que está sendo prestado”. Agora, o projeto está na Comissão de Finanças e Tributação (CFT), e o relator explica, na entrevista, quais as perspectivas e condições para aprovação da matéria.

É com um perfil dinâmico e empreendedor que o deputado federal Newton Cardoso Júnior conduz os trabalhos na Câmara dos Deputados. Ele, que está no segundo mandato e é presidente do MDB Minas, tem como foco o crescimento da economia e a geração de emprego e renda. O parlamentar foi relator de importantes projetos, como o que tratava do REFIS, programa que facilitou o parcelamento e quitação de dívidas de empresas e contribuintes com a Receita Federal. Apenas nessa propositura foram arrecadados mais de R\$ 40 bilhões para o País, dinheiro que agora é investido na Saúde, Educação e Segurança Pública.

Deputado, como o senhor avalia seu primeiro ano no segundo mandato e quais são as expectativas para os próximos anos?

DEP. NEWTON CARDOSO JR. - O primeiro ano foi de bastante mudança no Congresso. Nós tivemos a condição, mesmo com essa renovação, de construir um consenso com a maioria das duas casas para aprovar uma reforma estruturante do Brasil, que foi a Reforma da Previdência, tema que tomou praticamente o ano inteiro para ser aprovado. Finalizamos o ano com essa atualização das regras previdenciárias e o Brasil deu um salto difícil, um salto duro, mas necessário para não promover o colapso das contas públicas.

Como o senhor avalia esse cenário de desburocratização da economia?

DEP. NEWTON CARDOSO JR. - Isso ainda está em continuidade. Eu assumi a Comissão de Turismo ano passado, com o objetivo de tentar trazer com que o setor de turismo seja mais relevante perante o PIB nacional. Hoje, ele representa praticamente 8% do PIB, mas em países mais desenvolvidos ou que têm números de turismo melhores isso passa de 10%. É importante entender que isso é um fator que contribui para a desburocratização, porque o investimento no turismo hoje acontece quando você tem regras simples, claras, transparentes e com segurança jurídica.

O senhor foi relator do REFIS. Pode explicar mais um pouco como foi sua participação nesse projeto e o resultado que ele traz para a economia?

DEP. NEWTON CARDOSO JR. - Nos últimos 20 anos, editavam-se, por meio de lei, programas de parcelamento, no qual quem tem débitos na Receita Federal e na Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional poderia parcelar, garantindo o pagamento principal e a redução significativa dos juros e das multas. Algo que é um grande benefício para o Governo porque não há perdão de dívida, o que existe é o pagamento integral do valor do tributo e uma redução significativa dos juros e da multa para viabilizar o pagamento por parte do devedor, que muitas vezes está numa situação difícil, até por ter chegado nesse endividamento. Então, o nosso programa foi resultado das medidas 766 e 784, que relatamos aqui no Congresso. Conseguí-



mos promover uma arrecadação de R\$ 40 bilhões apenas no primeiro ano para os cofres públicos. Graças a esse programa, fomos responsáveis pela redução do *déficit* primário do Brasil em 2017.

E esse dinheiro está indo para onde?

DEP. NEWTON CARDOSO JR. – Para os cofres do Governo Federal, para a Educação, para a Saúde e para a Segurança Pública. É uma recuperação total do tributo e que coloca as contas públicas em mais saneadas.

Hoje o senhor está acompanhando quais Projetos de Lei e quais comissões?

DEP. NEWTON CARDOSO JR. – Ainda estou na presidência da Comissão de Turismo, me preparando para uma transição que vai acontecer ainda em 2020. Sou relator da Medida Provisória (MP) nº 907, que permite a locação de recursos na Embratur para divulgação e promoção do Brasil no exterior. Em 2019, a Embratur

investiu um valor irrisório: R\$ 8 milhões, na promoção internacional. Já em 2020, com a MP, antes do nosso relatório, já foram pelo menos R\$ 100 a R\$ 150 milhões. Um salto incrível. Nós vamos conseguir trazer muita gente para o Brasil por causa disso, porque vai ter uma publicidade ativa, de qualidade. O Brasil vai ser mais conhecido lá fora, com uma imagem melhor.

Sobre o Projeto de Lei nº 10329/18, que o senhor foi designado como relator, qual é a sua visão?

DEP. NEWTON CARDOSO JR. – Esse é um projeto que está na Comissão de Finanças e Tributação (CFT), e também bastante polêmico, porque envolve uma espécie de ‘queda de braço’ entre as entidades que hoje querem, com muita qualidade no trabalho, tentar reduzir o custo da proteção patrimonial no País. O valor dos seguros no País, como um todo, ainda é caro. O brasileiro não tem o costume de fazer seguros em função do custo. São atividades muito caras para o Brasil e a



gente não consegue fazer disso ainda uma realidade da nossa população. Então a ideia da associação é no sentido de criar um ambiente mais favorável, só que menos regulado. E essa redução da regulação traz prós e contras, não é? Porque você coloca muita gente séria que quer promover o desenvolvimento do setor, mas coloca também alguns que têm má intenção e acabam promovendo desfalques, fraudes e prejudicando o consumidor no final das contas. Entendo **“** que o tema do projeto está muito polêmico em função dessa discussão.

Hoje o senhor já tem um posicionamento a respeito das associações de proteção veicular?

DEP. NEWTON CARDOSO JR. – Acredito que elas estão crescendo muito no Brasil. É notório. Mas precisam se organizar no sentido de aceitar uma regulação mínima, que tem de acontecer para o bem do próprio setor. Isso acabará favorecendo as entidades, e mais ainda o consumidor, que vai poder confiar sem dúvidas em relação ao serviço que está sendo prestado.

O senhor foi relator do Projeto de Lei nº 4844/12, que falava de uma questão semelhante, só que voltada para os caminhoneiros. Qual foi sua principal motivação em votar a favor desta classe?

DEP. NEWTON CARDOSO JR. – Bom, o segmento é responsável pela maior parte do transporte de cargas no País, e também pela grande quantidade de produção do Brasil. Então, é um setor que tem necessidade de ação rápida. Talvez tenha sido essa a maior motivação.

A maioria das associações têm um posicionamento sério e de respeito pelos consumidores, que em maioria ficam

“ **satisfeitos. Como o senhor avalia esse desempenho?**

DEP. NEWTON CARDOSO JR. – Nós não podemos nivelar por baixo. Temos que nivelar por cima, pela eficiência, qualidade do serviço prestado e inclusão. O grande fator é que o Brasil vinha enfrentando uma dificuldade de desen-

volvimento econômico, por conta dos altos juros. Agora eles estão caindo. Como consequência, a nossa frota, por exemplo, fica velha. Você não consegue financiar um veículo com juros adequados para um caminhoneiro, para quem é dono de um carro e que precisa do carro para trabalhar ou mesmo para uso pessoal. Com juros que podem chegar a 150% você não estimula a economia. Então força o envelhecimento da frota, fato que cria a necessidade justamente das associações, porque elas absorvem o mercado que as seguradoras tradicionais não querem necessariamente buscar, e isso também é um defeito do nosso sistema de regulação no setor de seguros. Precisamos de regulamentação sim, e esse serviço deve ser prestado para o brasileiro comum.

O senhor se refere a uma correção no sistema de seguros tradicional, também?

DEP. NEWTON CARDOSO JR. – Certamente. Tem de haver mais competitividade. Eu entendo que hoje o sistema financeiro brasileiro anda junto ao setor de seguros. Naturalmente, a concorrência é mais enxuta e mais reduzida.

Assim como os veículos de carga, diversos outros perfis, como pessoas com restrições no SPC/Serasa ou politicamente expostas, motocicletas de baixa cilindrada e carros com mais de dez anos de uso também enfrentam di-

ficuldades para fazer seguro. O senhor também apoia projetos em favor do associativismo de proteção veicular?

DEP. NEWTON CARDOSO JR. – Eu apoio que as associações se regulamentem para prestar um serviço no qual, hoje, segmentos concentrados da nossa economia não atendem. Com uma regulação mínima favorável, o setor irá, de fato, ‘explodir’ e crescer para, quem sabe, até assumir a parte que as seguradoras que não dão conta, em virtude do alto custo.

Mande, por gentileza, um recado para os gestores de associações.

DEP. NEWTON CARDOSO JR. – Como em qualquer segmento de serviço, a qualidade na prestação é algo que hoje é considerado um ‘pedágio’, e não mais um diferencial. O importante é que haja valorização do consumidor, com um negócio voltado para o cliente, e que o ambiente, no mínimo regula-

do que ele seja, promova a concorrência livre e soluções cada vez mais adequadas para a sociedade.

**Entrevista editada antes da pandemia da Covid-19.*

“
Elas [as associações] absorvem o mercado que as seguradoras tradicionais não querem
”



ANDREW SIMEK
Editor-chefe da Revista AAPV, jornalista e pós-graduado em Gestão da Comunicação e Crise de Imagem



COMO O PODER JUDICIÁRIO INTERPRETA AS ENTIDADES DE PROTEÇÃO VEICULAR?

No Direito Empresarial Brasileiro têm-se múltiplos tipos societários que se enquadram, cada um, em uma configuração (mesmo que genérica) de exercício da atividade empresarial.

Podemos citar: Sociedade Limitada, Sociedade Simples, Sociedade em Comandita Simples, Sociedade em Comandita por Ações, Sociedade em Nome Coletivo, Sociedade de Propósito Específico, Microempreendedor Individual, Empresário Individual, Empresa Individual de Responsabilidade Limitada, Sociedade Anônima etc. Aqui não estão incluídas as entidades do Terceiro Setor, apenas por uma questão organizacional.

A Lei exige, inclusive, para alguns casos, que determinada atividade deve ser explorada por empresas específicas. As sociedades seguradoras, por exemplo, só podem exercer sua atividade sob a forma de sociedade anônima ou cooperativa.

Já no Terceiro Setor, quando tratamos das Entidades de Autogestão dos Planos de Proteção contra Riscos Patrimoniais (EAPP), vemos que sempre são constituídas como cooperativas ou associações.

Como a EAPP foi fundada e como funciona na prática, provoca um tratamento jurídico diferenciado, isto porque a Lei Civil rege muito pouco as associações. Possui, praticamente, formatação única, com regras muito superficiais. Não é por outra razão que a associação civil sem fim lucrativo é utilizada em diversos ramos: clube de futebol, condomínio de casas, proteção patrimonial, entidades filantrópicas, creches etc. A sociedade brasileira molda e cria formatos diferentes na busca por soluções de seus anseios.

Já a Lei das Cooperativas é bem mais complexa. Impõe enquadramento próprio, com regras expressas, objetivo comum, fundos de reservas financeiras, distribuição das sobras, prática de escrutínios e assembleias etc.



Muito tem se dito e elogiado o Código de Defesa do Consumidor. A Lei consumerista brasileira já foi copiada, *ipsis litteris* (nos mesmos termos), por países ditos de primeiro mundo.

Todavia, quando tratamos de cooperativismo, a relação de consumo entre cooperado e cooperativa é relativizada. Como exemplo irrefutável: as cooperativas fechadas.

Não se oferta as vantagens da cooperativa a qualquer pessoa e/ou empresa, mas, apenas, a um grupo muito restrito, que atenda às exigências para se enquadrar no padrão e na filosofia empregada por aquela cooperativa.

Em todas as situações, é imprescindível que o exercício e a forma encontrem similitude. O judiciário poderá (na verdade: deverá) buscar soluções que evidenciem esse contraste. Fugir da essência que a criou, pode levar uma EAPP ao encontro da mão forte do Estado. Ser e parecer ser é o primeiro passo para se resguardar, precaver e poder se defender.

Por essas razões, o Poder Judiciário não é constante em seu modo de julgar os processos que envolvem as EAPP. São vários os motivos:

1. a Lei não é clara quanto ao tipo societário adequado;
2. a aparência de relação de consumo.
3. as ilegais que se travestem de seguradora pirata;
4. disparidade entre o que apregoa e o que se pratica;
5. o papel social (por vezes, filantrópicos) das associações; e
6. o caráter mercantil das cooperativas; entre tantos outros.

Enfim, para evitarem de ser surpreendidas, as EAPP deve sempre ser assessoradas por profissionais (advogados, contadores, atuários, empresários, especialistas) capacitados, que possam espelhar corretamente a natureza jurídica destas, observando, obviamente, a atividade que exercem, bem como o meio em que atuam e as bases em que se constituem.



MARCO A. LEAL VIEIRA

Advogado, graduado em Gestão de Cooperativas e especialista em Direito do Terceiro Setor



**Parceria para
todas as horas.**



www.apoioassistencia24horas.com.br



**0800.276.1456
0800.037.1511**

LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS (LGPD) E HOME OFFICE



Devido à classificação da Organização Mundial da Saúde (OMS), em março de 2020, como atual momento de pandemia, em face da Covid-19, o mundo inteiro adotou medidas drásticas de controle e de enfrentamento da disseminação da doença, dentre as quais pode-se destacar o distanciamento social, – jamais experimentado pelas atuais gerações – acarretando na suspensão de diversas atividades empresariais.

Diariamente a mídia destaca não haver previsão para a cura da doença, tampouco para o retorno das atividades cotidianas, muito menos empresariais – evitando-se, assim, a aglomeração de pessoas.

Desta forma, diversas empresas, nos mais variados segmentos econômicos, estão se “reinventando”, mudando a forma de trabalhar e migrando seus funcionários para o labor em *home office*.

Assim, com as pessoas trabalhando em casa em seus computadores pessoais, é preciso atenção no controle, na segurança de informações e nos dados dos clientes, em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) – Lei nº 13.709/2018, já parcialmente em vigor (vigora em etapas devido à necessidade de tempo para a implementação). Nessa primeira etapa já em vigor, a legislação se encarregou de definir a criação dos órgãos de controle e a estrutura administrativa para a aplicação dos dispositivos, ao passo que o restante entrará em vigor em 2021.

Sabe-se que a citada Lei criou regras sobre o processo de coleta, armazena-

mento e compartilhamento de dados de informações pessoais, obrigando empresas a garantir a segurança no controle de dados pessoais, com prevenção, responsabilização e prestação de contas.

Diante desse cenário, é importante que as mútuas tomem a iniciativa para a criação de políticas e protocolos de segurança no trabalho remoto, para o controle das informações pessoais de seus associados, com treinamentos constantes e disponibilização de ferramentas.

Especialistas em tecnologia destacam que a proteção remota desses dados não é complicada, podendo se tornar fácil com algumas medidas de proteção simples e, dentre outras, pode-se destacar:

- monitoramento do dispositivo remoto com a verificação de invasão de dispositivos;
- bloqueio de informações para que não sejam salvas na unidade local do computador;
- criptografia de informações, pois mesmo em casos de perda ou roubo do computador, os dados não serão acessados;
- se possível, investimento em Rede Privada Virtual (RPV), que é uma rede de comunicações privada construída sobre uma rede de comunicações pública, elevando o nível de segurança;
- armazenamento constante das informações via *backup* de dados, inclusive o rastreamento de qual colaborador acessou qual informação;
- contratação de um Sistema de Prevenção de Intrusões (ISP), ou um Firewall de Aplicativo da Web (WAF), para prevenir possíveis explorações externas; e
- utilização de antivírus eficaz.



Embora a legislação passe a vigorar em sua totalidade somente em 2021, sabe-se que a aplicação dessas ferramentas, bem como o treinamento de equipes, necessita de tempo, motivo pelo qual é importante se antecipar para que a entidade esteja pronta.

Espera-se que essa pandemia passe o mais breve possível e que “as coisas voltem ao normal”. Entretanto, o que se observa são novos hábitos comerciais totalmente *on-line*, levando comodidade, segurança e economia aos consumidores.

O que antes da pandemia era uma tendência, agora passou a ser uma realidade que veio para ficar, mudando drasticamente formas de consumo e de trabalho, que passaram a ser *on-line*.

Diante desta cristalina realidade, as mútuas e as empresas em geral precisam se adaptar às novas demandas econômicas, bem como às novas exigências legais, que levam certo tempo para serem implementadas e concretizadas.

É importante salientar que a conscientização de todos os colaboradores sobre a legislação em vigor e suas sanções, face ao controle e segurança de dados, é primordial para o sucesso deste objetivo, pois o vazamento de dados de seus associados pode significar grandes reflexos negativos à imagem de uma mútua, bem como resultar em diversos prejuízos financeiros.



REFERÊNCIAS

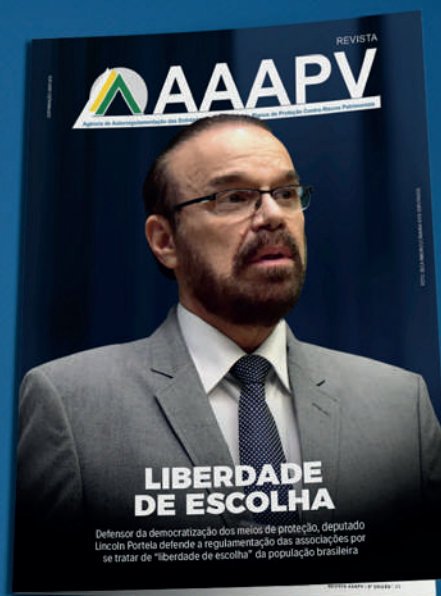
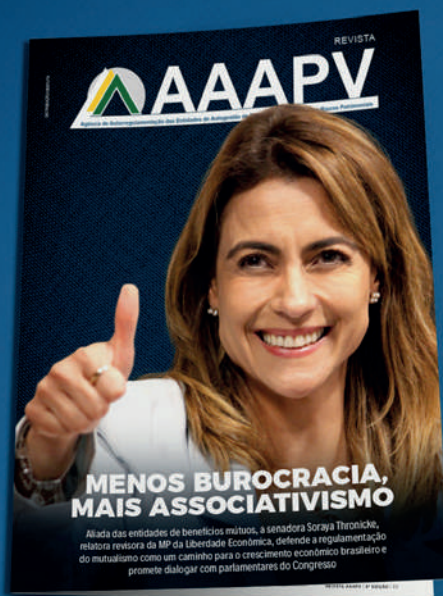
Utilize a câmera do seu celular para acessar as referências via QR Code.



DIEGO DANIELI

Advogado, graduado em Gestão de Cooperativas, pós-graduado em Direito Civil e Processo Civil e pós-graduando em Direito Regulatório

NOSSA REVISTA É A **MAIOR PUBLICAÇÃO** SOBRE ASSOCIATIVISMO DO BRASIL



DIVULGUE SUA MARCA CONOSCO



FOTO: RAFAEL HANSEN

GOLAÇO:

CAMPANHA COM ZICO REPERCUTE EM TODO O BRASIL

De julho de 2019 a fevereiro de 2020, o ex-jogador da Seleção Brasileira foi o garoto propaganda da AAPV na campanha “Proteção Veicular é Legal”

Um nome de peso para uma causa importante. Arthur Antunes Coimbra, mais conhecido como Zico, foi escalado para cumprir uma importante missão da Agência de Autorregulamentação das Entidades de Autogestão de Planos de Proteção Contra Riscos Patrimoniais (AAPV): falar sobre a legalidade do associativismo de proteção veicular e patrimonial no País.

A escolha do ex-jogador não foi à toa; além da excelente reputação e dos títulos, Zico também figura como o décimo brasileiro mais conhecido no mundo, segundo o Pantheon, projeto elaborado pelo Instituto de Tecnologia de Massachussets (MIT). Ele está na frente de Ayrton Senna (11º lugar), Caetano Veloso (16º lugar) e Santos Dumont (23º lugar).

A repercussão na imprensa começou com a assinatura do contrato entre o

Zico e a AAPV. Depois, a campanha, que teve oito meses de duração, tomou as ruas de diversos estados do Brasil, com destaque para os painéis na rota e dentro do Aeroporto Internacional de Brasília – Presidente Juscelino Kubitschek; para a veiculação no Programa VRUM; e para a ampla divulgação no Google e em redes sociais.

Assim como as entidades filiadas à AAPV, Zico também ficou satisfeito em ter participado da campanha. “Sempre importante apoiar causas que sejam inclusivas e beneficiem milhares de pessoas”.



ANDREW SIMEK

Editor-chefe da Revista AAPV, jornalista e pós-graduado em Gestão da Comunicação e Crise de Imagem

ASSOCIAÇÕES DE PROTEÇÃO VEICULAR: UM DIREITO LEGÍTIMO

As associações de socorro mútuo se configuram, no Brasil e no mundo, como parte importante do desenvolvimento econômico e social no que se refere à geração de empregos, à regulação da produção e à efetivação de serviços sociais, entre outros impactos positivos diretos e indiretos exercidos na sociedade.

As associações de proteção veicular surgem da necessidade da população civil, que não era contemplada pelo serviço de seguros, em proteger seus veículos diante do alto índice de violência e insegurança pública. Elas são constituídas por integrantes da sociedade civil que, diante de dificuldades, para exercerem a proteção de seus

bens, reúnem-se por meio de associação, a fim de ratear eventuais prejuízos decorrentes de sinistros, utilizando, para tanto, recursos captados entre os associados, tendo como base o mutualismo e o princípio da livre associação.

O art. 53 do Código Civil dispõe: “constituem-se as associações pela união de pessoas que se organizem para fins não econômicos”. Desse meio, extraímos dois elementos que as caracterizam: a união de pessoas, denominadas associadas e a ausência de lucratividade. Além disso, trata-se de um negócio jurídico plurilateral, em que vários particulares se associam por meio de uma entidade civil devidamente registrada. Neste contexto, cumpre ressaltar que



a Constituição Federal de 1988, assegurou a liberdade plena de associação, salvo associar-se para fins paramilitares.

No que diz respeito ao contrato de seguros, é oportuno destacar a diferença entre a atividade de rateio de despesas e o contrato de seguro. Para afirmar que se está realizando contrato de seguro, faz-se necessário demonstrar a existência dos requisitos do art. 757 do Código Civil, em que o primeiro elemento indicado pela lei é o prêmio, ou seja, o valor indicado pela seguradora, depois de um estudo atuarial, para transferir o risco. Na associação este requisito, por exemplo, não se verifica, pois ela, ao contrário, faz a divisão de despesas entre seus membros, pois, nesse caso, a pessoa jurídica não as-

sume o risco de seus associados. O risco permanece com o associado; a associação apenas possibilita a divisão de uma despesa já ocorrida. Logo, o valor rateado é referente às despesas já ocorridas e aos custos administrativos e não a um prêmio para transferência de risco.

Observa-se que as regras que dizem respeito à forma como uma associação civil realizará a divisão das despesas de seus associados, bem como suas obrigações jurídicas, tributárias e administrativas devem derivar da lei, que é o único mecanismo para garantir segurança jurídica.

Já o contrato de seguro de veículo pode ser definido como um contrato mediante o qual um particular, denominado segurado,





na intenção de proteger seu veículo de eventuais riscos e avarias advindas da vida em sociedade, compromete-se a pagar uma quantia preestabelecida em contrato, denominada prêmio, para uma sociedade anônima ou cooperativa, denominada seguradora, que garantirá o interesse do particular na proteção de seu patrimônio. Logo, trata-se de uma relação bilateral.

É certo que, como amplamente mencionado, a disponibilização do serviço de proteção automotiva por associação, sem que haja intenção lucrativa, não caracteriza o contrato firmado entre as partes. De outro lado, as seguradoras, obrigatoriamente, para funcionar, dependem de autorização do poder público por meio da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP).

Por outro lado, as entidades de proteção veicular são constituídas na forma de associação, devidamente registradas no cartório civil de registro das pessoas jurídicas. Em decorrência do sujeito prestador dos serviços, evidencia-se uma diferença, portanto, entre as situações e o número de sujeitos que integram o negócio jurídico: no caso do contrato de seguro, trata-se de uma relação bilateral entre o segurado, interessado em segurar seu veículo mediante o pagamento de determinada quantia previa-

mente estabelecida em contrato/apólice e a seguradora, interessado no lucro. No caso das associações de proteção veicular, há uma relação plurilateral entre todo o grupo de pessoas que se reuniu para proteção de seus bens, mediante a repartição dos prejuízos de todo o grupo. Portanto, é ainda importante destacar que, em se tratando de associação de socorro mútuo, não há vedações legais à prática em análise, à luz da própria liberdade de associação garantida constitucionalmente.

Portanto, concluímos ser possível afirmar que o associativismo constitui uma atividade que se caracteriza pelo respeito de valores comuns, como os objetivos sociais, a adesão livre e voluntária, a defesa e efetivação dos direitos e da responsabilidade, a unidade dos interesses dos membros participantes, a supervisão democrática por estes, a autonomia de gestão atrelada à relativa independência dos poderes públicos e a conquista de propósitos de desenvolvimento sustentável.



JOÃO CAMPOS
Deputado federal

SANDBOX REGULATÓRIA DA SUSEP

MODERNIZAÇÃO
VOLUNTÁRIA OU
REAÇÃO DEFENSIVA?



FOTO: FREEPIK

Foi só um bate-papo durante uma ponte aérea Rio - Brasília. Contudo, nessa breve prosa com o passageiro que sentava ao meu lado, pude ter a certeza de que todos os esforços para consolidar e legitimar as associações de proteção veicular por todo o Brasil resultaram não só na aceitação do segmento pela população, sobretudo pelas classes “C” e “D”, mas igualmente em uma profunda transformação no posicionamento institucional das seguradoras que, na atualidade, estão sendo forçadas a redefinirem a forma como se relacionam com seus potenciais clientes.

Sem me identificar como presidente de associação, falávamos sobre o alto índice de roubos de carro no Rio de Janeiro e, inevitavelmente, chegamos ao assunto que não poderia calar. A recusa das seguradoras em proteger veículos em determinadas regiões e os altos preços cobrados por essas instituições, que ultrapassam a barreira do razoável, para segurar um carro popular, cobrando mensalidades que somente pessoas abastadas podem pagar confortavelmente.

Jorge, meu companheiro de poltrona, confidenciou-me que, em 2018, contraiu, junto a uma tradicional seguradora, um seguro para o seu carro popular. Nessa época, ele morava em um bairro de classe média na zona norte do Rio de Janeiro. Foi, então, que sua filha passou no vestibular e teve de se mudar para a região da Baixada Fluminense para que pudesse ficar mais perto da faculdade. Jorge, todo orgulhoso, não hesitou em presentear sua filha com um carro popular, para que

a jovem universitária tivesse mais conforto e segurança ao se deslocar. Rapidamente, procurou sua seguradora para fazer o seguro e, adivinhe só?! Recusado! A seguradora, simplesmente, não estendia a proteção veicular para moradores da região onde sua filha iria morar. Indignado com a resposta, procurou outra seguradora. Dentre as tradicionais do mercado, a que aceitou fazer o seguro orçou um valor de apólice 300% mais caro do que o valor que ele pagava no seu carro popular.

Jorge procurou alternativas para viabilizar a proteção do veículo de sua filha e, para a sua sorte, encontrou uma das associações de proteção veicular atuantes na região de Nova Iguaçu (Baixada Fluminense do Rio de Janeiro). Após pesquisar como a instituição funcionava, associou-se, pagando uma contribuição mensal consideravelmente menor do que o valor cobrado pelas seguradoras, cerca de R\$ 200,00 a R\$ 300,00. Não demorou muito para cancelar o seguro do seu próprio carro e vinculá-lo a essa mesma associação. Outros dois amigos de Jorge também se associaram por indicação sua. Ambos cancelaram suas apólices junto à seguradoras tradicionais.

Esta história é verdadeira e representa uma realidade irreversível do padrão de consumo daqueles que precisam deste tipo de proteção patrimonial. Esse padrão migratório tem sido tão contundente que até mesmo aqueles que têm condições de pagar os preços “salgados” cobrados pelas seguradoras tradicionais estão migrando para as associações de benefícios mútuos que disponibilizem a proteção veicu-

lar. Mais benefícios, menos burocracia, ausência de discriminação por gênero do condutor e local de residência, essas variáveis são apenas algumas das muitas outras disponibilizadas pelas associações.

■ NÃO É MAIS UM MOVIMENTO QUALQUER: ESTAMOS MUDANDO O MERCADO

Há uns cinco anos, a ideia que se criou sobre as associações era a de que suas atividades eram feitas de forma clandestina, informal e desonesta. Contudo, esses ataques generalizados contra as associações de benefícios mútuos têm perdido força com a demonstração de resultados sólidos e exponencialmente positivos, que se confirmam (i) na aceitação popular desse segmento¹, (ii) nas propostas legislativas que pretendem formalizar e aperfeiçoar o modelo regulatório de tais entidades², (iii) bem como no posicionamento do poder judiciário, que, com suas decisões prestigiáveis, endossam o apelo social e a moderna realidade econômica do associativismo³.

Como não podia deixar de ser, o jogo mudou. As associações não são mais vistas como um movimento passageiro sem força econômica. Estamos mais organizados, somos fiscalizados por uma entidade séria (AAAPV), que atesta a qualidade e fidedignidade operacional das associações. Muitas contam com a Norma Técnica ABNT NBR ISO 9001: 2015⁴, um atestado de qualidade e confiança que somente as empresas mais eficientes possuem (acredite, se quiser, a maioria

das seguradoras não tem essa certificação). Temos um fundo garantidor, o qual tem o condão de socorrer associações que, eventualmente, tenham dificuldades em atender seus associados. Além disso, o movimento associativista conta com eminentes representantes no Congresso Nacional, que articulam, de forma eficiente, um modelo regulatório adequado às características das mútuas.

Não há dúvidas de que estamos evoluindo exponencialmente, disponibilizando benefícios coletivos que nunca foram cogitados pelas tradicionais seguradoras do ramo de proteção veicular. Veja este exemplo: Maria, chefe de família e mãe solteira, compra um carro para trabalhar como Uber e complementar sua renda. Impossibilitada de pagar R\$ 800,00 mensais exigidos pela seguradora mais em conta que encontrou, filia-se a uma das associações fiscalizadas pela AAAPV. Ela passa a ter, à sua disposição, não apenas os benefícios inerentes à proteção veicular que toda seguradora presta, mas também orientação jurídica, assistência saúde, descontos em medicamentos, serviços de chaveiro, assistência funeral. Maria se surpreende, pois os benefícios vão além e preenchem muitas das suas necessidades do lar, pois a associação disponibiliza diversos benefícios residenciais como reparos emergenciais, eletricista, chaveiro, encanador, reparo de eletrodomésticos. Tudo isso incluso no valor de uma contribuição mensal que cabe no seu bolso. Vai ser difícil alguém encontrar esse conjunto de vantagens com o mesmo preço dentro de uma das tradicionais seguradoras.

INICIATIVA SANDBOX REGULATÓRIA: REAÇÃO OU RENDIÇÃO?

Diante do êxito do movimento associativista, não demorou muito para que a ponta mais privilegiada do mercado e detentora dos instrumentos governamentais de regulação e fiscalização das atividades securitárias reagisse à bem-sucedida empreitada das associações. Em que pese a natureza jurídica diferente, disponibilizam aos seus associados benefícios que, tecnicamente, concorrem com os serviços prestados pelas seguradoras tradicionais.

Há quem diga que tal iniciativa é uma reação, outros que se trata de uma rendição. O assunto ainda não está maduro para tirarmos conclusões definitivas, entretanto uma coisa que não se pode negar é que a iniciativa “Sandbox Regulatória”, lançada e veiculada pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), tem seus traços regulatórios projetados para concorrer com as associações de benefícios mútuos. Não acredita? Vamos falar um pouco sobre isso.

A SUSEP publicou editais de Consulta Pública (nº 03/2019 e nº 10/2019) convocando interessados para encaminhar sugestões e propostas a respeito da “minuta circular” que versa sobre a “Sandbox Securitária Brasileira”. Essa iniciativa, na teoria, tem o objetivo de criar um ambiente econômico em que “ideias inovadoras” poderão ser exploradas experimentalmente para atender à crescente demanda dos consumidores pelo mercado securitário, deixando-o mais acessível. Visa igualmente dissipar o confuso ambiente regulatório envol-



vendo o segmento que, seja pela onerosidade dos serviços, seja pela complexidade de normas, afasta consumidores e potenciais investidores.

A roupagem dada à iniciativa Sandbox, na prática, é (i) uma tentativa de atrair para o mercado pequenos investidores ou empresas já consolidadas que se submetam ao regramento e fiscalização da SUSEP. Da mesma forma, visa (ii) retomar a considerável parcela do mercado que abraçou o modelo associativista. Com uma breve análise dos termos da Sandbox, é possível enxergar que o objetivo é instituir “novas seguradoras” com características regulatórias mais flexíveis, atributos típicos das associações.

Reação ou rendição? Ao final do artigo, tire suas próprias conclusões. A seguir, trarei alguns comentários sobre o delineamento dessa iniciativa que, direta ou indiretamente, pode interferir no afluxo de filiados para as associações em um futuro próximo.

Critério de elegibilidade (capital mínimo): A minuta circular, em seu artigo 2, III, prevê o aporte mínimo para participar do projeto de apenas R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) e a diretriz preconizada pelo projeto é de tornar acessível à entrada de quaisquer investidores nesse nicho de mercado.

Art. 2º Para fins desta Circular, define-se:

III - capital base: montante fixo de R\$ 1 milhão que a sociedade seguradora participante do projeto de inovação/SUSEP deverá manter, a qualquer tempo.

Veja bem, caro leitor, de acordo com a legislação vigente, o capital mínimo para se instituir uma seguradora é de R\$ 15 milhões⁵. Escrevo isso não como uma crítica, mas, sim, como um alerta. A diminuição considerável desse “aporte de entrada” para a criação de uma seguradora terá consequências. Uma delas será uma enxurrada de “novas *startups*”, travestidas de seguradoras, mas que, na verdade, operam como as associações de benefícios mútuos. Golpe baixo, não acha?

Dizem que será a modernização do mercado de seguros e a abertura do ramo para inovação. Sinceramente, não comungo dessa opinião. Acredito piamente que a modernização do nicho de proteção veicular, que forçou um processo de inovação sistêmica para o segmento, já aconteceu. E está em processo de aperfeiçoamento, tendo se originado com a organização e com o fortalecimento das associações de benefícios mútuos, que, além de disponibilizarem benefícios de proteção veicular, disponibilizam diversas outras opções aos seus filiados, conforme já mencionado. O que estão tentando fazer é a “versão SUSEP” das associações.

Veja só este trecho da minuta circular da Sandbox:

Art. 4º Os membros do comitê avaliador deverão assinar um termo de confidencialidade sobre todas as informações recebidas durante o processo de avaliação dos projetos inovadores.

Parágrafo único. O comitê avaliador poderá interagir com partes interessadas, tais como universidades, pesquisadores, entidades representativas e associações com o objetivo de firmar parcerias para a realização da avaliação dos projetos inovadores⁶.

O artigo 4º da minuta circular prevê a possibilidade da interação do comitê avaliador da Sandbox com as partes interessadas na formação deste novo marco regulamentar. Curiosamente, o artigo cita, dentre essas partes interessadas, as “associações”. O intuito, segundo o texto, é formar parcerias para a avaliação dos projetos inovadores. Um possível convênio? Uma modalidade diferenciada de operação associativa sob a fiscalização da SUSEP? Sei que os leitores querem respostas precisas, entretanto, infelizmente, ainda não temos como ter certeza do tipo de coelho que vai sair desta cartola.

Fato é que, se tal iniciativa “vingar”, em um cenário otimista, as associações podem se deparar com um terreno fértil para um funcionamento, legitimado pela SUSEP e, melhor ainda, com



a preservação das suas características institucionais, justamente o fator que as colocou em uma posição competitiva no segmento de proteção veicular. É claro que haverá maior controle e sujeição a regras de transparência exigidas pela SUSEP. O grande desafio será a criação de um mecanismo regulador que consiga dialogar tanto com (i) a flexibilidade e a autonomia das associações quanto (ii) com o controle fiscalizatório, tributário e mais burocrático imposto pela SUSEP.

Esta harmonia não será fácil. Por isso, é bom ficarmos de olhos bem abertos antes de termos absoluta certeza de que este “ambiente econômico controlado”, esta “experiência de viés inovador” não custará muito caro ao movimento associativista no futuro.

Em um cenário pessimista, posso apenas enxergar o aumento da concorrência por parte dessas “novas seguradoras”, as quais terão a vantagem de estarem abaixo do manto institucional da SUSEP (sem serem hostilizados) e atuarão, muito provavelmente, com benefícios fiscais e políticas de fomento por parte do governo. A hostilização da SUSEP contra as mútuas, teria conti-

nuidade (fato com o qual já nos acostumamos) e o mercado, soberano como sempre, demonstraria sua preferência pelo segmento que mais demonstrar qualidade de gestão e confiança.

Fato é que, no pior dos cenários, nossa peleja continuaria, seja no aperfeiçoamento da gestão associativa, na modernização da infraestrutura operacional das associações, no desenvolvimento acadêmico dos profissionais que atuam nestas instituições ou, principalmente, na atuação junto ao Congresso Nacional por meio de diversos parlamentares que apoiam a causa das mútuas. Buscamos, acima de tudo, um marco regulatório que permita o funcionamento das mútuas sem quaisquer impedimentos ou perseguições institucionais e estamos perto de conseguir.

De qualquer forma, seja em parceria com a SUSEP, seja resistindo às suas hostilidades, as associações sairão desta batalha triunfantes, conquistando o seu merecido lugar neste competitivo mercado. Afinal de contas, a essência do mutualismo é a união de muitos formando uma só força. A união do rebanho obriga o leão a dormir com fome.



REFERÊNCIAS

Utilize a câmera do seu celular para acessar as referências via QR Code.



EDUARDO DIAS

Doutor em Missiologia, mestre em Teologia, militar da reserva, especialista em Evangelismo, Missões e Direito Humanitário

Os que tentam
nos enterrar,
não sabem
que somos
sementes.

RAUL CANAL



(61) 2099-6699
CAPITAL DA REPÚBLICA, SETOR HOTELEIRO SUL, QUADRA 02 – BLOCO J – MEZANINO
WWW.AAAPV.ORG.BR



COMO SE APROXIMAR DE SEUS ASSOCIADOS E TRANSFORMÁ-LOS EM MULTIPLICADORES EM UM MOMENTO DE ISOLAMENTO SOCIAL?

No cenário atual de instabilidade econômica e social, no qual não se sabe por quanto tempo ainda irão durar as indicações governamentais de afastamento e de isolamento social, é importante entender que todos estão sofrendo as consequências.

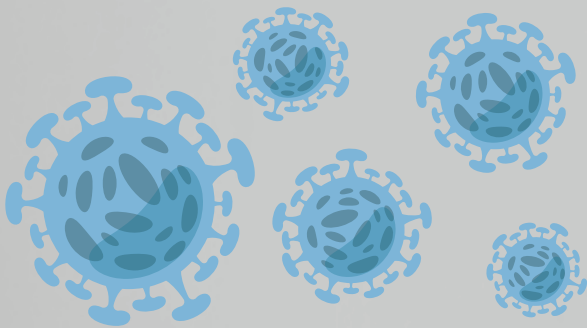
Enquanto a maioria das empresas brasileiras estão com pé no freio, procurando uma redução nos gastos, devido a preocupação com a sustentabilidade financeira, esse momento é, na verdade, uma oportunidade para o setor mutualista.

Voltando ao princípio do associativismo no Brasil, o mutualismo apareceu como uma força social para um público desassistido pelo mercado tradicional de seguros, que tem uma série de dificuldades para se adaptar às alterações repentinas nos cenários mercadológicos.

Por isso, torna-se ainda mais importante compreender as “dores” de seus associados e estar presente para auxiliá-los, confortá-los e transformá-los em multiplicadores de sua entidade. Afinal, como já dizia Philip Kotler, que “reter clientes pode ser de cinco a sete vezes mais econômico do que investir em novos”.

O objetivo do setor mutualista, nesse momento, é tornar-se relevante nas prioridades de seus associados, pois estes também estão procurando economizar e manterão no orçamento apenas os gastos que trouxeram a eles algum tipo de valor ou identificação.

Por isso, este é o momento de se perguntar: “se minha entidade não existisse, como estaria a vida do meu associado?”. A resposta dessa reflexão pode trazer a você muitas verdades sobre sua operação e o quanto ela tem sido relevante.



OS 3 A'S DA EXPERIÊNCIA DO ASSOCIADO

Atendimento: a palavra principal nesse quesito é a “personalização”, ou seja, oferecer uma experiência única para o seu associado, com o melhor atendimento possível é primordial.

Proporcione ao seu associado um atendimento focado, pensado e customizado, capaz de ajudá-lo a resolver qualquer problema com facilidade.

Alinhamento: garanta a entrega dos melhores benefícios, dentro das necessidades e do tempo esperado pelo associado. Prometeu? Cumpra! É importante ser flexível. Lembre-se que, assim como a sua entidade está passando por um momento complicado, o associado também pode estar.

Seja estratégico nesse momento, surpreenda seu associado, traga informações relevantes a ele, um brinde, algo que o ajude e faça se lembrar de sua marca.

Atitude: o foco é a humanização, e esse conceito está mais vivo do que nunca, neste momento. Lembre-se, cuidado e humanidade normalmente não exigem esforço, apenas sensibilidade e empatia.

Toda a equipe que tem contato com os associados precisa estar 100% focada e alinhada àquilo que sua entidade pretende entregar a eles. Invista em diálogo e sempre surpreenda.

NA PRÁTICA, COMO FAZER ISSO?



1. Disponibilidade

Mostre ao associado que ele sempre poderá encontrá-lo.

Invista em ferramentas e canais de atendimento que permitam respostas ágeis e precisas.

Treine os colaboradores da área de atendimento e ensine-os a interagir com ferramentas como *e-mail*, *WhatsApp* e *chatbot*, por exemplo. Não se esqueça da humanização e da personalização.



2. Criando canais para resolução de problemas

Tudo que as pessoas e as empresas precisam, nesse momento, é conseguir ter respostas e resolver os problemas. Todos estão se adaptando, e isso gera medo de não serem atendidos em uma situação de necessidade.

Por isso, ajude seu associado a entender como sua entidade está lidando com tudo isso e que você está pronto para auxiliá-lo. Se uma demanda demorava muito tempo para ser atendida antes, ou se houve qualquer tipo de atraso pelas atuais condições, revise seus processos e foque na qualidade e na agilidade.



3. Crie opções, entenda o momento e viabilize

O que seu associado precisa?

Alteração do plano? Flexibilidade na data de pagamento? Melhoria de benefícios satélites com isenção de cobrança extra? Entenda a necessidade do associado e viabilize, reorganize seus processos, negocie com forne-

cedores e faça o melhor para atendê-lo. O importante é ele sentir que você está oferecendo o que ele precisa.



4. Mude a forma de se comunicar

Apesar de todos os cuidados necessários, não tem problema falar sobre seus benefícios, ainda mais por que ele pode ter alguma utilidade nesse momento. Informação agora é vital, pois aproxima e ajuda na divulgação.

Aproveite o poder das redes sociais para divulgar seus benefícios, seus casos de sucesso, tutoriais informativos para os associados e outros assuntos pertinentes. Esteja presente onde seu associado estiver: seja no computador, celular ou tablet.



5. Faça a diferença

Traga aos seus associados assuntos relevantes, como opções para monetizar na crise, soluções para ubers e taxistas com a redução das corridas, recorra às *lives* e *webinários*.

Invista na interatividade, lembre-se que do outro lado existem pessoas precisando ser impactadas com assuntos e soluções relevantes, e a oferta de informações já está muito grande na internet. Portanto, seja diferente e chame a atenção.



6. Eduque

Este é o momento ideal para educar o mercado, muitas pessoas estão procurando novas soluções e maneiras diferentes de solucionar problemas antigos. Pode não ser o melhor momento para um crescimento de base, mas com certeza, sempre é uma boa hora de reforçar o nome de sua entidade. O foco é chegar na casa dos atuais e futuros associados, afinal é onde a maioria deles está agora.

Momentos como esse geram uma bifurcação: crise ou crie, é apenas uma questão de perspectiva. Portanto, seja criativo, faça parcerias com novos fornecedores, pense “fora da caixa” e corra atrás de uma relação mais duradora e próxima com seu associado.

Se seguir esse passo a passo e dominar a experiência do associado, com certeza ele será mais feliz e fiel, e certamente se tornará um multiplicador de sua entidade, trazendo novos associados para experimentar o que você tem de melhor para oferecer.



RODRIGO CANAL

Gestor de cooperativa e comunicólogo especialista em marketing



Mercado de Seguros e Entidades de Autogestão

EVOLUÇÃO DO MERCADO DE SEGUROS

Informações sobre as
Entidades de Autogestão
de Planos de Proteção
Contra Riscos Patrimoniais
Veiculares (EAPP)

junho, 2020



AUTOMÓVEL

DADOS

Evolução do Mercado de Seguros

- Prêmios Diretos;
- Prêmios Cedidos em Resseguros;
- Despesas de Comercialização;
- Provisões Técnicas de Sinistro;
- Índice de Sinistralidade;
- Concentração de Mercado; e
- Principais *Players*.

Mercado de Entidades de Autogestão

- Cenário Mercadológico; e
- Estatísticas.

CONTEXTUALIZAÇÃO

AUTOMÓVEL

Este trabalho tem por objetivo fornecer informações que possibilitam maior entendimento acerca das operações, volumes de receitas, reservas técnicas e resultados do mercado de seguros, especificamente do ramo de Automóvel- Casco, tendo como base as estatísticas obtidas a partir da consolidação dos dados encaminhados à Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) pelas companhias de seguros e pelas informações obtidas da AAAPV junto às entidades de autogestão. Bem como, apresentar os dados estimados do mercado das Entidades de Planos de Proteção Contra Riscos Patrimoniais Veiculares (EAPP).

Serão apresentados, em forma de gráficos, dados históricos de receitas, provisões técnicas, evolução de índices de sinistralidade, despesa comercial e padrões de concentração do mercado das principais seguradoras.



22,1%

Da frota circulante de automóvel tem apólice de seguros.

4,9%

Da frota circulante de automóvel tem plano de proteção patrimonial veicular.

73%

Da frota está desprotegida.

VISÃO GERAL

FROTA NACIONAL DE AUTOMÓVEL SEGURADA E PROTEGIDA

Gráfico 1



Fonte: Frota Segurada de 2019.

Obs.: Estimativa, visto que até o momento da realização deste trabalho, os dados anuais SUSEP não estavam disponíveis.

FROTA NACIONAL DE MOTOCICLETA SEGURADA E PROTEGIDA

Gráfico 2



Fonte: Frota Segurada de 2019.

Obs.: Estimativa, visto que até o momento da realização deste trabalho, os dados anuais SUSEP não estavam disponíveis.

FROTA NACIONAL DE CAMINHÃO SEGURADA E PROTEGIDA

Gráfico 3



Fonte: Frota Segurada de 2019.

Obs.: Estimativa, visto que até o momento da realização deste trabalho, os dados anuais SUSEP não estavam disponíveis.

EVOLUÇÃO DE MERCADO

SUSEP - RAMO 0531 AUTOMÓVEL-CASCO

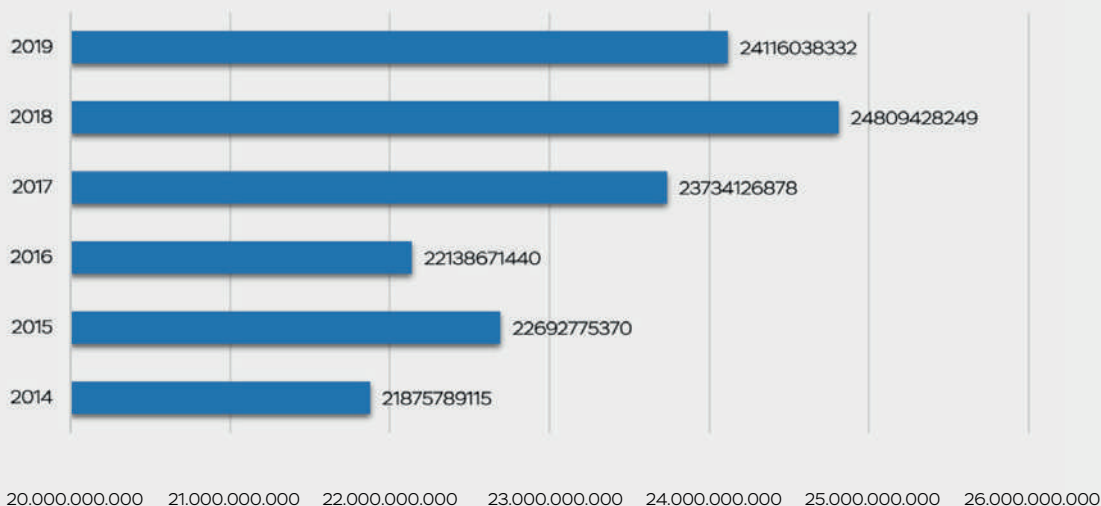
PRÊMIOS
COMISSÃO
INDICADORES TÉCNICOS

Figura 1

PRÊMIOS DIRETOS

0531 - AUTOMÓVEL-CASCO

Gráfico 4



O **gráfico 4** ilustra a evolução dos prêmios diretos (prêmio emitido – cancelamento – restituição – desconto), considerando todas as companhias de seguro que atuam no ramo Automóvel-Casco, ao longo dos últimos seis anos, de 2014 a 2019.

Observa-se um crescimento no volume anual de prêmio direto no período analisado. Em 2017, foi apresentado a melhor *performance* de crescimento, 7% em relação ao ano anterior. Em 2018, o crescimento foi de 5% e, em 2019, houve queda de 3%.

No período analisado, o crescimento acumulado deste nicho de mercado foi de 10%, saiu de R\$ 21,9 bilhões em 2014 para R\$ 24,11 bilhões em 2018. Vale ressaltar o impacto da recessão econômica no biênio 2015-2016 no desempenho do setor, nota-se que em 2016 houve uma retração de 2% do prêmio direto.

PRÊMIOS CEDIDOS EM RESSEGUROS

Gráfico 5



Gráfico 6



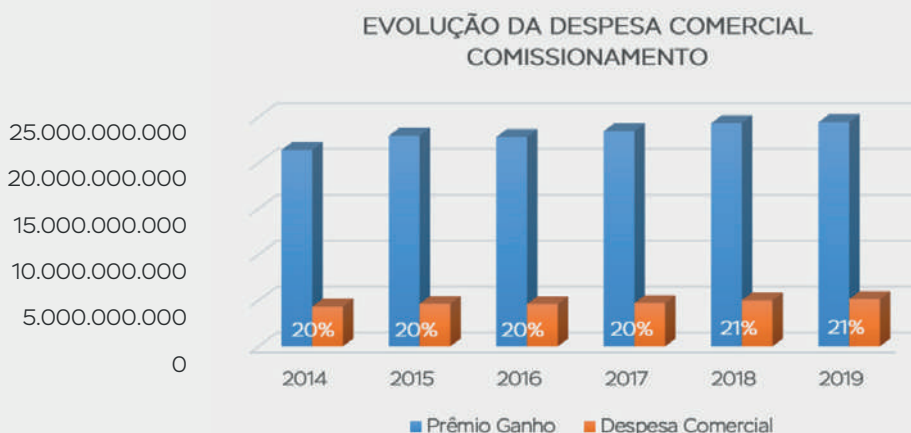
O **gráfico 5** ilustra a evolução anual dos prêmios cedidos em resseguros. Nota-se que, no período de 2014 a 2019, o volume de prêmios cedidos para resseguradoras apresentou significativas variações quando comparado com a evolução dos prêmios diretos no mesmo período.

Veja que em 2015 houve um aumento de 58% no montante de prêmio cedido, seguido de uma queda de 18% em 2016. Posteriormente, aumento de 28% e 4% em 2017 e 2018, respectivamente. Em 2019, houve queda de 3% quando comparado com o ano anterior.

No entanto, nota-se, a partir do **gráfico 6**, que o percentual do prêmio direto cedido em resseguros permaneceu estável, representando 1% do prêmio direto do ramo Automóvel.

DESPESA DE COMERCIALIZAÇÃO

Gráfico 7



Nota-se, por meio do **gráfico 7**, um crescimento constante na despesa comercial, exceto em 2016 (-1%). Este crescimento é esperado, visto que está diretamente relacionado ao prêmio ganho. O crescimento médio da receita no período foi de 3% e o crescimento médio da despesa comercial foi de 4%.

Observa-se que a comissão do Automóvel-Casco segue sem variações significativas nos últimos seis anos. A comissão média é de 20%.

PROVISÕES TÉCNICAS

O objetivo das provisões técnicas é garantir a estabilidade econômico-financeira das seguradoras, para o cumprimento das obrigações futuras. As provisões

técnicas constituem-se no principal passivo das seguradoras e as principais delas são:

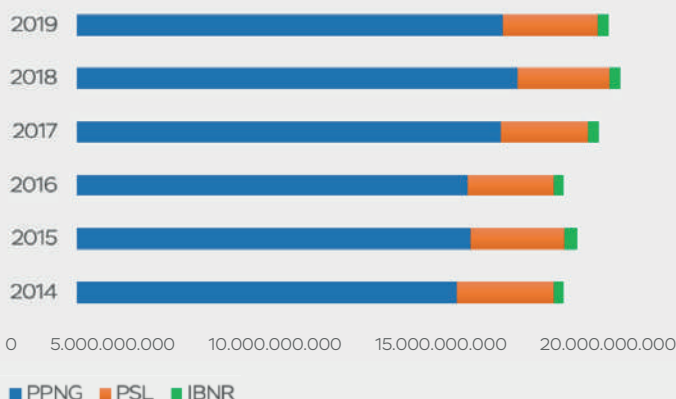
Provisão de Prêmio Não Ganhos (PPNG): é constituída para as operações estruturadas no regime financeiro de Repartição Simples ou Repartição de Capitais de Cobertura, mensalmente, e abrange tanto os riscos assumidos e emitidos quanto aos riscos vigentes e não emitidos. A PPNG representa o valor esperado a pagar, relativos às despesas e ao sinistro a ocorrer. Na prática, a provisão se relaciona diretamente ao valor do prêmio registrado na contabilidade e se caracteriza pelo diferimento dos prêmios utilizados como base de cálculo.

Provisão de Sinistro a Liquidar (PSL): é constituída, mensalmente, para a cobertura dos valores esperados relativo aos sinistros avisados e não pagos, incluindo os sinistros administrativos e judiciais.

Provisão de Sinistros Ocorridos e Não Avisados (IBNR): é constituída, mensalmente, para a cobertura dos valores esperados relativos aos sinistros ocorridos e ainda não avisados, incluindo sinistros administrativos e judiciais.

Gráfico 8

EVOLUÇÃO DAS PROVISÕES TÉCNICAS



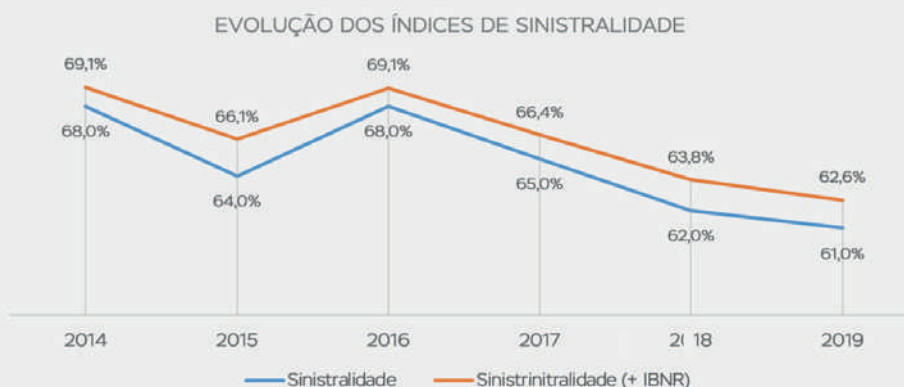
Observam-se oscilações anuais em cada tipo de provisão apurada. A PPNG, por acompanhar a produção, cresceu em todos os anos, exceto em 2016 (-1%) e em 2019 (-3%). A PSL apresentou crescimento médio de 3% ao ano a partir de 2017. O IBNR é a provisão que apresenta maior variação no período analisado: em 2015, teve aumento de 38% em relação a 2014. Em 2016, queda de 27% em relação ao ano anterior. Posteriormente, apresentou crescimento médio de 7% ao ano, exceto em 2019, com redução de 5%.

Tabela 1

Ano	PPNG	PSL	IBNR
2014	10.911.778.723	2.776.872.411	279.874.208
2015	11.305.547.295	2.692.557.100	385.792.614
2016	11.209.173.554	2.479.850.370	282.682.185
2017	12.163.104.778	2.528.074.162	304.653.222
2018	12.645.704.871	2.646.413.239	323.947.155
2019	12.244.830.281	2.714.590.654	307.218.428

SINISTRALIDADE

Gráfico 9



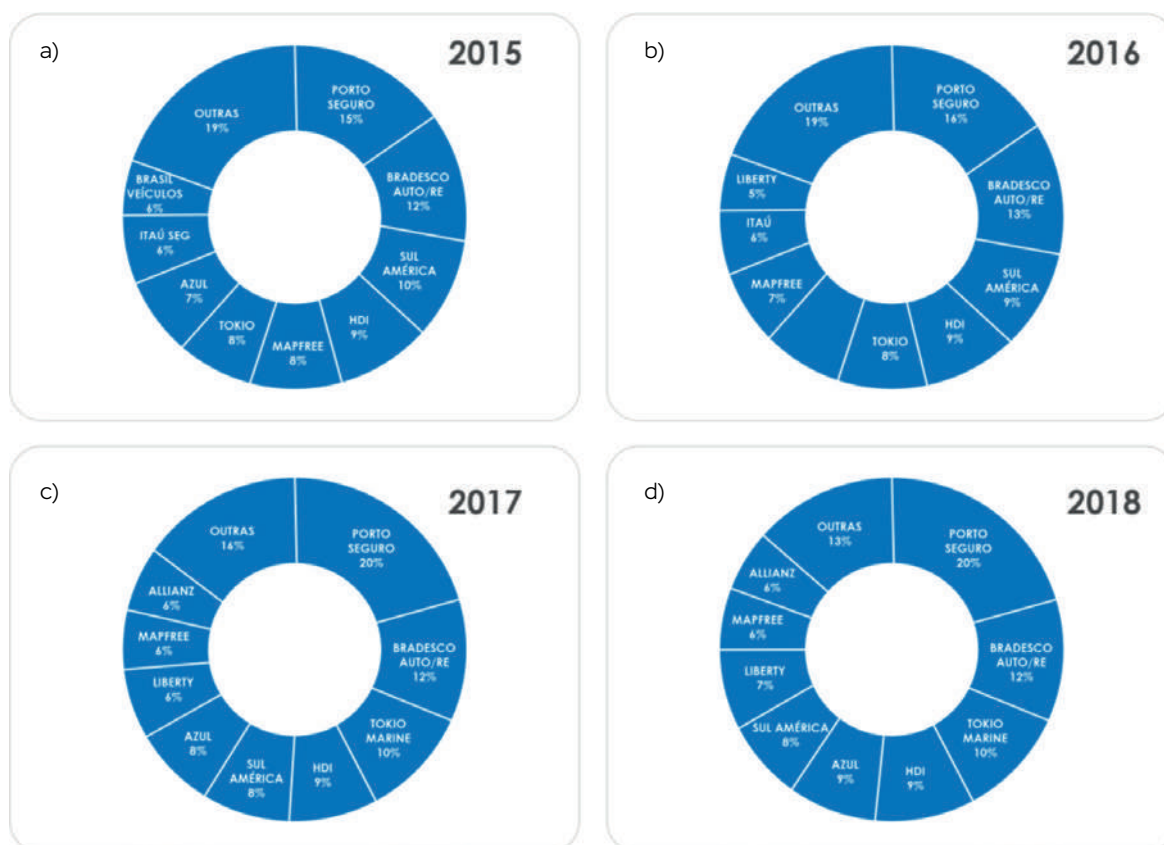
O **gráfico 9** ilustra a evolução da sinistralidade e o percentual do prêmio direcionado para despesas de sinistros, no decorrer dos anos analisados, segregado entre a sinistralidade SUSEP e a sinistralidade estimada, considerando a provisão IBNR.

Nota-se que, após a inclusão da IBNR, há um leve aumento na sinistralidade. O aumento médio é de 2% no índice de sinistralidade SUSEP (sinistro ocorrido sobre o prêmio ganho), ou aumento médio de 1,5 pontos percentuais.

Os maiores picos de sinistralidade SUSEP foram em 2014 e 2016, nos quais o índice alcançou 68%. Nos demais anos este índice é menor ou igual a 65%.

CONCENTRAÇÃO DE MERCADO

Gráfico 10



O **gráfico 10** apresenta a participação das principais seguradoras, em relação ao volume total de prêmios diretos, apurado em quatro períodos distintos.

A análise desses gráficos indica que a concentração nesse mercado permanece inalterada quanto às Seguradoras Porto Seguro (20%) e Bradesco Auto/RE (12%) como as principais companhias nos quatro anos seguidos. Porém, vale destacar que a diferença entre a primeira e a segunda colocação é de 8% nos últimos 2 anos, devido à aquisição das carteiras Auto da Chubb e AIG pelo Porto Seguro em 2017.

As cinco principais Seguradoras em 2019 são Porto Seguro, Bradesco Auto/RE, Tokio Marine, Azul e HDI, que juntas representam 60% do mercado. A partir de 2017, a Tokio ocupou a terceira posição no mercado. Em 2015 e 2016 a Sul América ocupava a 3ª posição. Atualmente, essa companhia ocupa a 6ª posição (8% do prêmio direto de 2019).

PRINCIPAIS SEGURADORAS DO RAMO

Tabela 2

DESCRIÇÃO	ANO	PORTO SEGURO	BRADESCO	TOKIO MARINE	AZUL	HDI	SUL AMERICA	LIBERTY	MAPFRE	ALLIANZ
PRÊMIO DIRETO	2018	4.970.510.838	2.861.853.879	2.581.170.764	2.131.699.019	2.365.628.792	1.960.695.094	1.712.002.210	1.511.749.351	1.389.907.907
	2019	4.720.310.482	2.961.755.294	2.661.377.027	2.247.645.800	1.926.376.968	1.864.059.645	1.819.564.733	1.422.674.919	1.349.119.216
PRÊMIO GANHO	2018	4.822.439.517	2.831.247.510	2.509.691.553	2.005.710.827	2.188.557.230	2.070.482.833	1.628.544.217	1.531.830.420	1.346.167.348
	2019	4.898.612.309	2.911.388.585	2.635.143.095	2.143.386.573	2.220.370.545	1.935.477.007	1.734.672.260	1.547.603.667	1.382.513.051
DESPESA COM RESSEGURO	2018	0	0	0	0	2.621.667	984	0	0	2.352.809
	2019	0	0	0	0	3.055.544	-37	0	0	3.156.170
RECEITA COM RESSEGURO	2018	79	0	1.139	0	603.811	15.191	0	0	8.103
	2019	0	0	-4.838	0	4.168.539	490	0	0	-58
DESP. ADMINISTRATIVA (todos os ramos)	2018	822.512.777	487.065.329	241.873.689	187.694.383	250.707.334	341.468.259	230.968.421	172.362.813	188.268.317
	2019	1.491.726.377	931.488.849	549.987.884	288.099.815	426.391.391	594.088.950	507.195.154	671.496.756	372.327.386
% DESP. ADMINISTRATIVA (rateio por proporção)	2018	17%	17%	10%	9%	11%	16%	14%	11%	14%
	2019	16%	16%	10%	9%	12%	17%	15%	11%	11%

Tabela 3

DESCRIÇÃO	ANO	PORTO SEGURO	BRANCO	TOKIO MARINE	AZUL	HDI	SUL AMERICA	LIBERTY	MAPFRE	ALLIANZ
DESP. COMERCIAL	2018	1.140.948.389	502.001.979	505.684.264	440.028.178	405.112.864	412.099.179	343.897.381	391.745.698	253.661.521
	2019	1.194.736.756	515.211.055	549.751.587	482.718.299	410.647.315	396.623.512	369.041.222	365.647.883	267.271.747
% COMISSÃO	2018	24%	18%	20%	22%	19%	20%	21%	26%	19%
	2019	24%	18%	21%	23%	18%	20%	21%	24%	19%
SINISTRO OCORRIDO	2018	2.484.823.481	1.659.340.190	1.472.372.036	1.073.531.685	1.556.484.375	1.321.633.360	965.048.091	1.437.966.969	974.587.938
	2019	2.574.865.994	1.538.049.643	1.483.547.362	1.210.625.919	1.522.075.740	1.321.729.703	1.094.596.381	1.308.193.358	1.018.816.072
IBNR	2018	26.669.056	84.241.963	17.926.810	10.079.828	20.147.357	18.499.678	19.595.777	45.759.790	16.347.842
	2019	23.167.761	79.344.356	21.772.859	13.544.422	21.093.808	17.737.250	15.365.520	67.340.145	11.388.026
ÍNDICE SINISTRALIDADE	2018	51,5%	58,6%	58,7%	53,5%	71,1%	63,8%	59,3%	93,9%	72,4%
	2019	53,0%	53,0%	56,0%	56,0%	69,0%	68,0%	63,0%	85,0%	74,0%
ÍNDICE SINISTRALIDADE (+IBNR)	2018	52,1%	61,6%	59,4%	54,0%	72,0%	64,7%	60,5%	96,9%	73,6%
	2019	53,0%	55,6%	57,1%	57,1%	69,5%	69,2%	64,0%	88,9%	74,5%
ÍNDICE COMBINADO	2018	92,2%	93,5%	88,5%	84,8%	101,1%	100,2%	94,6%	130,7%	105,2%
	2019	93,6%	87,2%	87,0%	87,8%	99,7%	105,1%	98,8%	119,3%	104,7%
ÍNDICE COMBINADO (+IBNR)	2018	92,8%	96,5%	89,2%	85,3%	102,0%	101,1%	95,8%	133,7%	106,4%
	2019	93,6%	89,7%	88,1%	88,9%	100,2%	106,3%	99,8%	123,1%	105,3%

Despesas com Resseguros: dentre as principais *players* do mercado de Automóvel, apenas HDI e Allianz apresentam maiores volumes de prêmios cedidos em resseguros, porém, não chegam a representar 1% do prêmio direto da companhia.

Despesas Administrativas: apurada com base na participação do ramo Automóvel dentre todos os ramos de atuação de cada companhia, visto que as Despesas Administrativas (DA) constantes nas Demonstrações Financeiras disponíveis contemplam as despesas de toda a operação. A DA média, dentre as principais companhias do mercado, é de 11% do prêmio ganho.

Índice de Sinistralidade: tendo como base a meta de mercado de resultado técnico (65%), é possível observar que as companhias HDI, Sul América, Mapfre e Allianz encontram-se com elevados índices em 2019.

Índice Combinado: é um parâmetro usado nas operações de seguros e similares, proveniente da soma dos sinistros ocorridos, das despesas administrativas e das despesas de comercialização sobre o prêmio ganho. Caracteriza-se, portanto, o lucro operacional quando este índice é menor que 100%. Nota-se que as companhias Sul América, Mapfre e Allianz apresentam índice acima de 100% sem considerar a estimativa da reserva de IBNR. Estes elevados resultados devem-se, principalmente, ao elevado índice de sinistralidade e comissionamento, visto que o percentual permaneceu sem variações significativas. Ao incluir o IBNR, além das companhias com índice já acima de 100%, a HDI também fica com índice combinado superior a 100%.

ENTIDADES DE AUTOGESTÃO

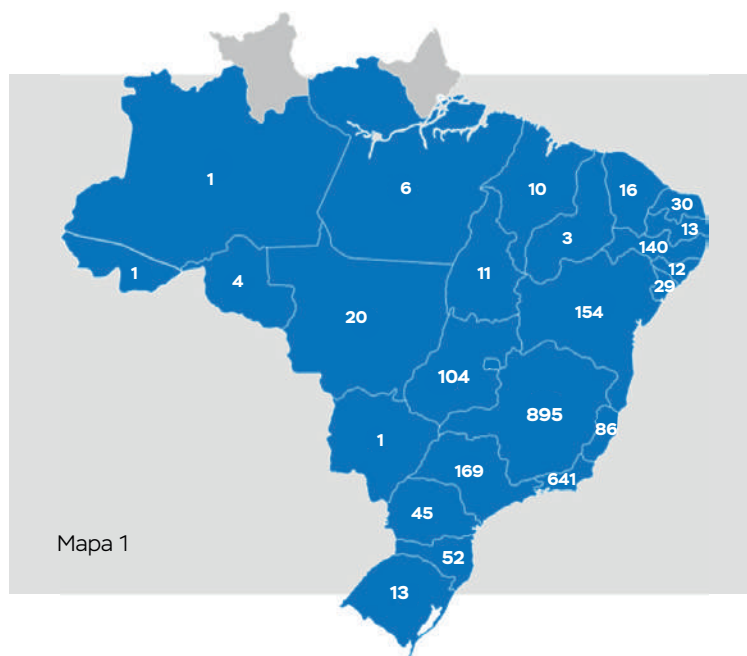
DE PLANOS DE PROTEÇÃO CONTRA RISCOS PATRIMONIAIS
VEICULARES (EAPP)



CENÁRIO MERCADOLÓGICO

Atualmente, há registro de 2.500 CNPJ's que atuam como EAPP.

O **mapa 1** ilustra a concentração dos itens ativos de acordo com as Unidades Federativas do País.

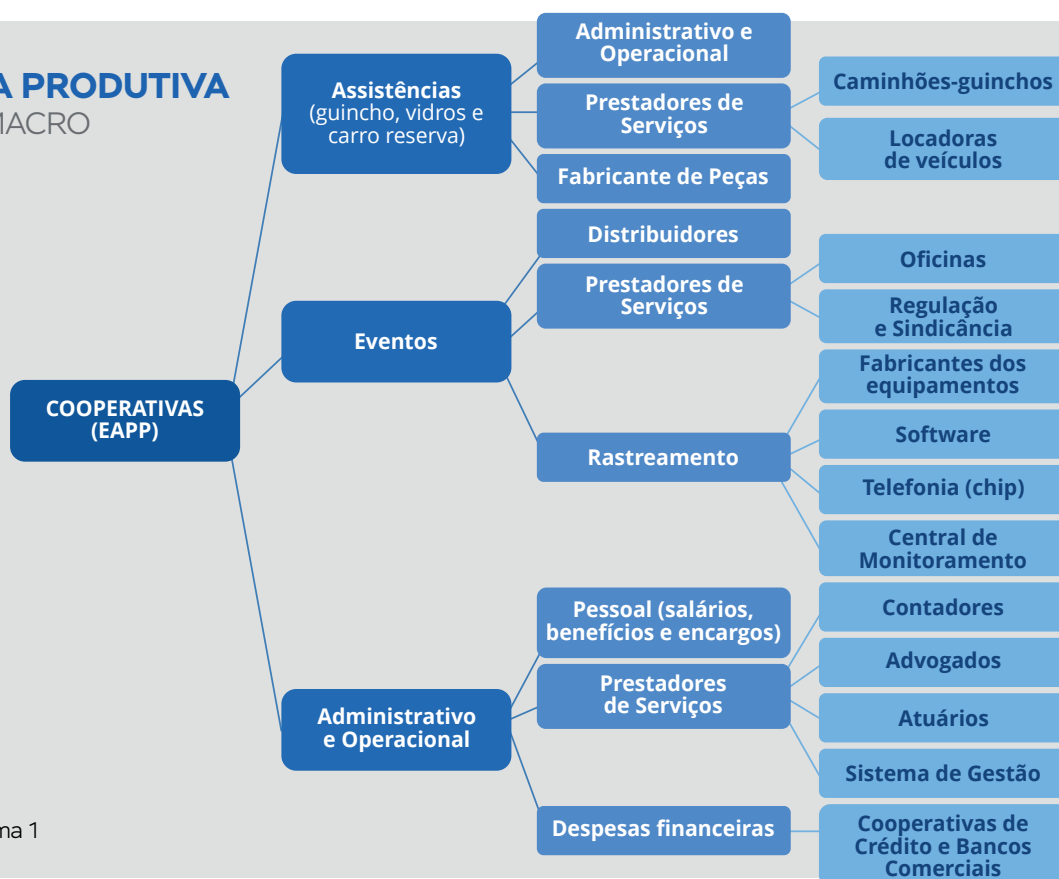


As EAPP desempenham um significativo papel na sociedade. Por meio de suas operações, geram diretamente intensa movimentação em toda a cadeia produtiva do setor automotivo e, indiretamente, fomentam o desenvolvimento do mercado brasileiro.

O **fluxograma 1** (página seguinte) apresenta parte da cadeia produtiva movimentada pelas entidades de autogestão, dividida em três grandes grupos: Administrativo, Operacional e Eventos.

Os elos desta cadeia produtiva consideram desde os grandes bancos e montadoras de veículos até as pequenas oficinas e prestadores de serviço.

CADEIA PRODUTIVA VISÃO MACRO



Fluxograma 1

ESTATÍSTICAS DE MERCADO

Com base na frota de veículos dos tipos Automóvel, Motocicleta e Caminhão que participam do plano de proteção contra risco patrimonial veicular, estima-se o faturamento do mercado:

Tabela 4

TIPO DE VEÍCULO	BASE ESTIMADA	TICKET MÉDIO	FATURAMENTO MENSAL	FATURAMENTO ANUAL
Automóvel	2.802.415	146,78	411.324.461,63	4.935.893.539,50
Motocicleta	177.675	84,16	14.953.128,00	179.437.536,00
Caminhão	99.750	590,00	58.852.500,00	706.230.000,00
TOTAL			485.130.089,63	5.821.561.075,50

PREMISSAS ATUARIAIS

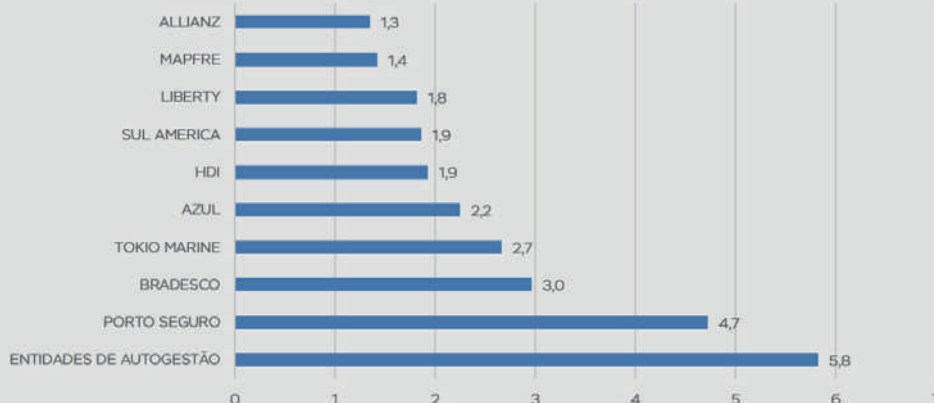
Movimentação de recursos diretos e indiretos da operação

Tabela 5

		VALOR (R\$)	SHARE (%)	CLASSIFICAÇÃO DOS RECURSOS
OPERACIONAIS	Assistência 24h	401.708.428,00	6,9%	INDIRETO
	Rastreamento	360.955.386,68	6,2%	INDIRETO
	Vídeos	75.684.193,92	1,3%	INDIRETO
	Carro Reserva	122.259.082,58	2,1%	INDIRETO
		960.607.077,45	16,5%	
EVENTOS	Oficinas - Mão de Obra e Peças	1.711.627.156,19	29,4%	INDIRETO
	Reembolso Integral	1.100.331.743,26	18,9%	DIRETO
	Regulação/Sindicância	151.368.387,96	2,6%	INDIRETO
ADMINISTRATIVOS		2.963.327.287,42	50,9%	
	Ocupação	174.646.832,27	3,0%	DIRETO
	Pessoal	815.018.550,57	14%	DIRETO
	Prestadores de Serviços de Terceiros	436.637.575,78	7,5%	INDIRETO
	Despesas Administrativas	232.874.440,51	4,0%	INDIRETO
	Despesas Diversas	58.215.610,76	1,0%	DIRETO
		1.717.449.017,27	29,5%	
FLUXO DE CAIXA		5.641.383.382,15	96,9%	

RANKING GERAL DO MERCADO DE SEGURADORAS X ENTIDADES

Gráfico 11

 FATURAMENTO ANUAL 2019
 (Em bilhões)


ESTATÍSTICAS DE MERCADO

PLANO DE PROTEÇÃO CONTRA RISCO PATRIMONIAL VEICULAR

Tabela 6

DADOS	ENTIDADES DE AUTOGESTÃO DE PLANOS DE PROTEÇÃO CONTRA RISCO PATRIMONIAL VEICULAR
QUANTIDADE DE CNPJ	2.500
FATURAMENTO ANUAL	5.821.561.075,50
ÍNDICE DE SINISTRALIDADE	45,071%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	29,5%
DESPESAS OPERACIONAIS	16,5%
DESPESA COMERCIAL	5,28%
ÍNDICE COMBINADO	96,35%

FONTE DE PESQUISA

SUSEP

NÚCLEO DE ESTUDOS ESTRATÉGICOS DA AAAPV

Acessado em fevereiro de 2020.

COM O **FUNDO**
GARANTIDOR
CONTRA RISCOS
SISTÊMICOS,
VOCÊ TEM MAIS
SEGURANÇA



NOSSA MISSÃO É AMPARAR O ASSOCIADO, NO CASO
DE INSOLVÊNCIA DE ALGUMA MÚTUA FILIADA

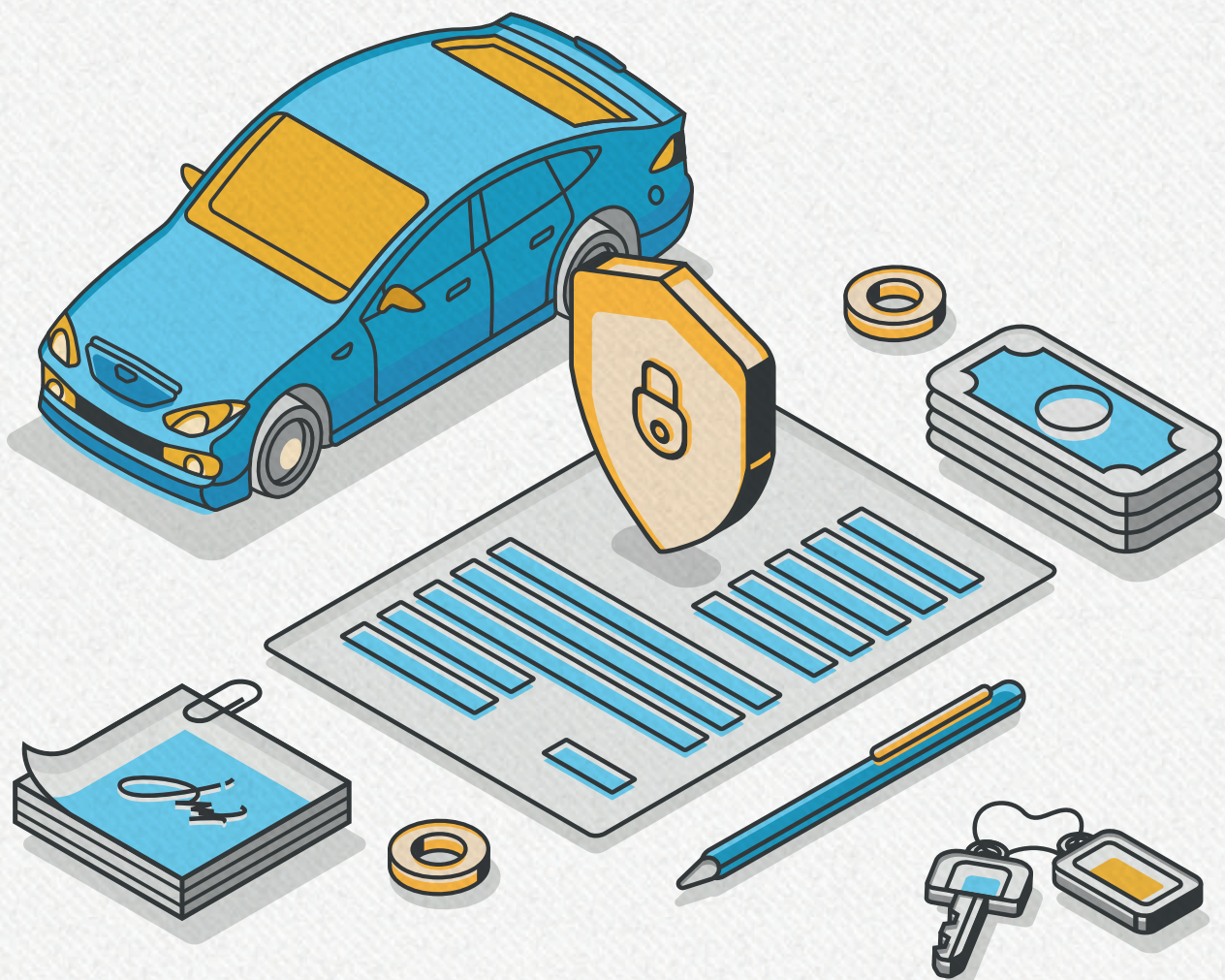
Saiba mais: **fgrs.com.br**

(61) 2099-6699

CAPITAL DA REPÚBLICA, SETOR HOTELEIRO SUL, QUADRA 02 – BLOCO J – MEZANINO

WWW.AAAPV.ORG.BR

A MULTIPLICAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES E O CRESCIMENTO ECONÔMICO



Contam nossos antepassados que, em certo momento da história, um homem se dispôs a reunir, em uma só barca, criaturas desprotegidas para encarar o céu tempestuoso e a força do dilúvio que se aproximava, em um contexto histórico não muito promissor. Este homem aceitou o desafio e, mar a fora, conduziu a embarcação até que as águas enfim recuassem.

Neste contexto histórico, com espírito de luta, liderança, convicção e certeza da vitória, promessa de crescimento e multiplicação para o setor da proteção patrimonial, iniciamos o ano de 2020. Lamentavelmente, o presente não mostra o mesmo entusiasmo. A Covid-19 paralisou o mundo e exigiu uma grande mudança no cenário econômico mundial. O reconhecimento requer memória, e para escrever sobre como ultrapassar esta nova barreira, é necessário relembrarmos as lutas do passado.

Pois bem. Conta a história que sob o comando do “*gubernator*”, “homem do leme”, Dr. Raul Canal, presidente da AAAPV (Agência de Autorregulamentação das Entidades de Autogestão de Planos de Proteção Contra Riscos Patrimoniais), as associações embarcaram em uma jornada épica, cruzando mares revoltos até então nunca explorados, navegando de vento em popa, aguerridas, rumo à Capital do País.

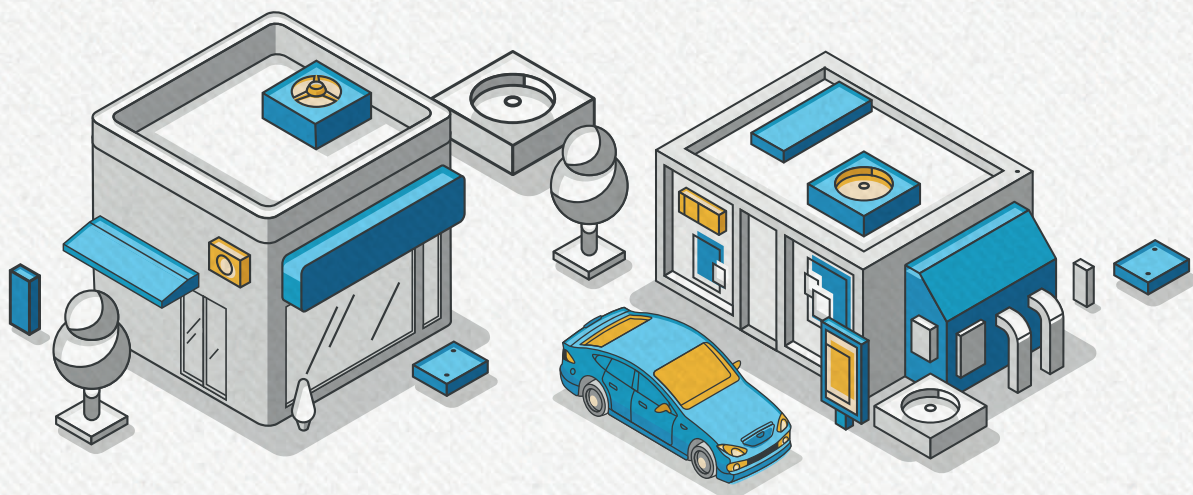
Durante a viagem, a embarcação das mútuas enfrentou adversidades, mas, ao final do caminho, impôs respeito e obteve expressiva representatividade, até então insonháveis, nas casas legislativas, com apoio sedimentado de inúmeros congressistas.

E o cenário em 2020, mesmo sendo desanimador, pode ser palco de conquistas do setor mutualista, graças ao respeito massificado obtido pelo segmento no Congresso Nacional, em decorrência do sucesso da AAAPV em suas estocadas certas, e graças a uma série de campanhas de difusão, conscientização e esclarecimento à população em geral sobre a seriedade do sistema mutualista. Com o engrandecimento do setor da proteção patrimonial, logicamente, a economia do País ganhou um forte aliado.

■ CICLO ECONÔMICO

É sabido que, dentro do ciclo econômico de um país, mede-se o grau de riqueza e a evolução pela concentração econômica existente entre alguns setores, principalmente entre o setor secundário e terciário.

A saber, a economia, precipuamente, está dividida em três setores: Setor Primário, identificado pela extração de matérias primas, lavoura, mineração e extrativismo vegetal; apesar de suma importância, o Primeiro Setor não agrega riquezas ao País, a ponto de transformá-lo em uma potência. Setor Secundário, englobando a indústria, que transforma a matéria-prima em produto de valor agregado, ou seja, com uso de maquinário, converte o insumo em produto final, revelando-se impactante positivamente para a economia. Setor Terciário, representado pela venda de serviços e bens imateriais, o qual expressa um grau de valor agregado elevadíssimo. Esse é o campo principal e de maior atuação das mútuas, diante das diversificações e desdobramentos dos serviços perquiridos.



■ O REFLEXO DAS MÚTUAS NA ECONOMIA

Vale ressaltar que o Setor Terciário é o carro chefe da economia das grandes potências e, por demais, é presente nos países de primeiro mundo e nas economias emergentes. Importa dizer que em nosso País, naturalmente, as associações atuam nesse setor.

As mútuas buscam mão de obra especializada na própria comunidade, bairro e município da sede associativa, contratando prestadores de serviços diversos, parceiros comerciais, profissionais liberais, intelectuais e demais trabalhadores encontrados na localidade de atuação da associação.

É a contaminação do bem atingindo toda a cadeia de produtividade, esquentando o comércio local, alavancando o País, consequentemente. Como exemplo, várias oficinas de pequeno, médio e grande porte prestam serviços para as associações. Faça os cálculos você mesmo. Em média, são três mil associações existentes no País, trazendo proteção para inúmeros associados e condutores de automóveis, devidamente filiados, sem

contar terceiros, também beneficiados pelo conserto de seus veículos e indenizações diversas.

Arrisco dizer que cada associação mantém em torno de 30 a 40 prestadores de serviços ao seu redor, dentre eles, oficinas, vistoriadores, consultores, escritórios de advocacia, contadores, empresas de *software* e aplicativos, etc. Ao final, o resultado positivo sobre a economia, com empregos diretos e indiretos gerados, representa índices estratosféricos.

Em decorrência da contaminação do bem, mais e mais pessoas buscam as entidades de autoproteção, a fim de blindar seu valioso patrimônio. Em 2020, com as coordenadas traçadas pela AAPV, as mútuas arregaçarão as mangas e; movidas pela força e resiliência “*Sui generis*”, espalharão progresso e trabalho por todo o território nacional, contribuindo para o engrandecimento de nossa pátria amada Brasil.



JAILSON DA SILVA
Advogado e consultor
jurídico do Terceiro Setor

NA ASBRAJ, VOCÊ TERÁ



APOIO INSTITUCIONAL

No combate à concorrência desleal e abuso do poder econômico de empresas franqueadoras junto à empresas franqueadas.



REPRESENTATIVIDADE INSTITUCIONAL

Junto às autoridades governamentais, órgãos públicos e privados, entidades, associações de classe e formadores de opinião.



CONTRIBUIÇÃO PARA O APERFEIÇOAMENTO DA LEGISLAÇÃO

Bem como da doutrina, jurisprudência e gestão do modelo de negócio franquia empresarial, fomentando ainda mais o desenvolvimento do franchising no Brasil.



ACESSO À REDE DE BENEFÍCIOS

Oriundos de convênios celebrados pela Asbraf com fornecedores jurídicos, serviços de tecnologias de informação, insumos, acessórios, transportes e cargas.

E MUITO MAIS! VENHA PARA A ASBRAJ

Posicione o QR CODE e veja as classes de associados





FGRS

Fundo Garantidor contra Riscos Sistêmicos

A IMPORTÂNCIA DO FGRS NO MERCADO MUTUALISTA BRASILEIRO

Na década de 90, começaram a surgir pelo mundo, devido à preocupação de autoridades com a estabilidade do sistema financeiro, sistemas de garantia de depósito que, apesar das peculiaridades de cada nação, funcionam como um fundo, no qual as instituições financeiras contribuem para que, no caso da insolvência de uma delas, os respectivos clientes tenham os seus valores investidos garantidos.

Alinhado com as tendências mundiais, o governo brasileiro se preocupava com a estabilidade financeira do País, principalmente porque o plano real era recém

implantado. Portanto, em agosto de 1995, o Conselho Monetário Nacional (CMN) autorizou “a constituição de entidade privada, sem fins lucrativos, destinada a administrar mecanismo de proteção a titulares de créditos contra instituições financeiras.” (BCB, 1995, art. 1º). Surgiu, portanto, em novembro do mesmo ano, o Fundo Garantidor de Créditos (FGC), que atua desde então no Brasil. O funcionamento do fundo é semelhante aos dos demais países; as instituições financeiras brasileiras depositam parte dos valores transacionados nos produtos de renda fixa que possuem cobertura do FGC e,

em caso de insolvência de alguma destas entidades, este capital é utilizado para restituir os clientes prejudicados.

O fundo gera segurança aos investidores, que têm seus depósitos garantidos; contribui para a manutenção da estabilidade do sistema financeiro nacional; e evita a ocorrência de uma crise bancária sistêmica. Na prática, amplia a confiança das pessoas no sistema financeiro como um todo.

De 1996 até hoje, mais de quatro milhões de pessoas já se beneficiaram do sistema de ressarcimento do FGC. Como exemplo, é possível citar a falência do Banco Bamerindus em 1997, com mais de 3,9 milhões de clientes ressarcidos, a quebra do Banco Santos em 2004 e, mais recentemente, a liquidação do Banco BRJ em 2015.

Diante do exposto, é possível fazer um paralelo do sistema financeiro nacional com a realidade do mercado de proteção patrimonial. Esse mercado, composto majoritariamente por associações e cooperativas de proteção veicular, opera de forma totalmente descentralizada. Cada entidade faz a gestão de sua base de veículos e cuida individualmente de sua operação. O problema dessa configuração é que por ser uma operação que envolve diversos tipos de riscos, tais como o risco de crédito e o risco operacional, é comum, no mercado, histórias de entidades que não conseguem cumprir com suas obrigações.

Para enfrentar esta realidade, foi fundado o Fundo Garantidor contra Riscos Sistêmicos (FGRS). Segundo seu Estatuto Social, o FGRS tem por finalidade:

Art. 2º. O FGRS tem por finalidade proteger e garantir economicamente os associados integrantes das Entidades de Autogestão de Planos de Proteção Contra Riscos Patrimoniais (EAPP), seja na forma de cooperativas ou de associações filiadas e reguladas pela AAAPV, associadas ao FGRS, que estejam em dia com suas contribuições mensais e que sofram processo de insolvência, intervenção judicial ou interdição administrativa, de acordo com as condições e até os limites estabelecidos no Regulamento do FGRS.

O FGRS atua, portanto, de forma semelhante ao FGC, pois proporciona garantia econômica a todos os associados das entidades a ele filiadas, que se encontram em alguma das condições citadas. Os benefícios observados nos últimos 25 anos, por meio do trabalho do FGC para o sistema financeiro, serão replicados para o mercado associativo.

Assim como o sistema financeiro ganhou credibilidade com os investidores, que se sentem seguros ao investir no País, os proprietários de veículos terão essa mesma segurança aos que aderirem a um programa de proteção patrimonial. O FGRS, portanto, beneficia o associado trazendo segurança à sua adesão, a entidade que passa a transmitir mais confiança, e todo o setor, como um todo, ganha maior credibilidade.



REFERÊNCIAS

Utilize a câmera do seu celular para acessar as referências via QR Code.



ENRICO NETO

Consultor da AAAPV, sócio-diretor da Hinova Atuarial e especialista em Estatística e Auditoria de Entidades do Terceiro Setor



**EVOLUIR E
RECOMEÇAR
É PRECISO**



Todas as vezes em que a humanidade se deparou com situações de proporções avassaladoras como a que estamos enfrentando, para seguir adiante, foi preciso evoluir e recomeçar.

Vivemos cercados de ameaças de aniquilamento e extinções propriamente ditas, por vezes, provocadas por asteroides, vulcões, eras glaciais, guerras, doenças, pestes, bombas atômicas, entre outras. Não importa. Sobrevivemos a todas elas e sobreviveremos à Covid-19. Podemos dizer que apesar de

tudo “o pulso ainda pulsa”, solfejando Arnaldo Antunes, um dos clássicos do Rock nacional do final dos anos 80.

Mas, para resistirmos em tempos de crise e ameaça à saúde da população mundial, precisamos evoluir como pessoas e comunidade e recomeçarmos juntos. É preciso arregaçar as mangas e pensar no coletivo, ter empatia e solidariedade em conjunto, aplicadas não de forma individual, mas sim coletiva.

Nações se sensibilizando com outras, aplicando empatia comunitária, não somente com doações em dinhei-

ro ou suprimentos, mas doando conhecimento e ensinando a superar a crise, solidariamente. Abdiquemos do exercício individual e partimos para o coletivo.

Todavia, não basta apenas o exercício da empatia isoladamente, mas sim estar ao lado do outro, disponibilizando um ombro amigo para que juntos possamos superar esta crise.

■ VISIONÁRIOS DO LUCRO - PARADOXO AO NOVO TEMPO

Ao iniciarmos o combate contra o vírus com medidas simples de higiene e cuidado uns com os outros, nos deparamos com a necessidade de combater um vírus perigoso, já incrustado em nossa sociedade, qual seja, o vírus da indiferença, falta de respeito e egoísmo.

Em plena pandemia encontramos pessoas, físicas ou jurídicas e até mesmo nações visando unicamente o lucro, indispostas à solidariedade.

Oportunistas que prometem ascensão em tempos de crise. Propagandas e chamadas do tipo: como ganhar dinheiro; como aproveitar a crise e se destacar no mercado, como se tornar uma potência mundial, etc.

Vimos governantes saboreando o momento e direcionando quantias graúdas aos próprios bolsos em detrimento da sociedade. Nem preciso tecer maiores comentários, à exemplo da vergonhosa aquisição de respiradores em alguns Estados da Federação. Oportunismo nato, porém, temporário!

Esses chantagistas, verdadeiros mercenários, sentirão dificuldades em lidar com a nova era pós-pandemia. Não estão acostumados a dividir, a se colocar no lugar do outro, a praticar a caridade, a reverter parte do lucro para a construção mútua. Em resumo, no coração e no cérebro desses gafanhotos, a prática da solidariedade e empatia são impenetráveis.

Deixar o egoísmo de lado e pensar no próximo nunca foi um exercício pra-





ticado por eles. Veja o exemplo das empresas de seguro, investigadas pela Comissão Parlamentar de Inquérito -, CPI - DAS SEGURADORAS, por sonegação fiscal, lesão aos segurados e apoio à criminalidade.

Por isso, defendemos a prática da economia solidária com uma pitada de empatia, em paradoxo ao modelo econômico até então utilizado.

■ ERA PÓS-PANDEMIA - SOLIDARIEDADE ASSOCIATIVA

Não adianta mascarar uma falsa ajuda propondo à população abatimento temporário de valores, isenções provisórias no pagamento de dívidas, boletos, empréstimos, muito anunciado pelas grandes empresas neste período. Definitivamente, não é a saída.

O que os empresários precisam entender é que a concepção de “lucro” por hora, não deve ser aplicada na mesma proporção anterior à chegada da Covid-19. Por isso, deixo um recado para as grandes empresas, gestores e empreendedores. O mutualismo tem muita a ensiná-los. Expressões como “juntos somos mais fortes”; “a união faz a força” etc., são convenientes e anunciam muito bem nesses tempos.

Já percebeu o valor da mensalidade em uma mútua de proteção veicular? É o mínimo aceitável. Sem intervenção de impostos e sem intenção de lucro. Apenas o básico para a subsistência de um sistema sólido que viajou por séculos e ainda permanece hígido. Compare a mensalidade associativa com o

prêmio, valor praticado pelas seguradoras. Será que este último subsistirá, após o pagamento de impostos, comissões altíssimas aos corretores, e, por fim, arrancando um percentual considerável em forma de lucro. Tenho minhas dúvidas.

Em tempos de ameaça à economia mundial o melhor a se fazer é juntar forças. Na espreitada do lobo as ovelhas se amontoam protegendo-se mutuamente, formando uma barreira intransponível.

Ouvi relatos de associações de proteção veicular que escutaram a situação financeira de cada associado. Alguns contam que não teriam condições de manter o valor total da proteção e foi-lhe, diante da flexibilidade associativa, permitida, ao menos, a proteção contra furto, por exemplo, mediante o pagamento do valor do rastreador instalado. Me passe suas condições e vamos adaptá-la aos novos tempos, disse um outro diretor a um de seus co-associados. Em outras organizações associativas diversas frentes de combate à crise foram instaladas.

Esse é princípio do mutualismo. Através de exemplos dessa envergadura percebemos que a essência mais pura da ajuda mútua ainda permanece ativa em nossa sociedade.

De outro lado, quantas associações fecharam as portas em meio a atual crise. Aceitamos que o índice é baixíssimo se comparado aos demais ramos de atividade.

O poder de regeneração e adaptação do corpo associativo é instantâneo e não há

crise que o derrube, pois foram criadas em meio ao caos. Sim, concebidas a partir do caos econômico, social, da intolerância, dos preconceitos e demais entraves enfrentados ao longo dos tempos.

As associações são a reinvenção. Se reinventam e se propagam.

■ ECONOMIA SOLIDÁRIA E O PAPEL DAS ASSOCIAÇÕES

Em resumo, entendemos a expressão “Economia solidária” como um conjunto de atividades econômicas, organizadas sob a forma de autogestão associativa ou cooperativa, clubes, etc., e não é novidade que o conceito vem sendo aplicado espontaneamente pelo setor mutualista, desde sua concepção, remontando à civilizações antigas.

Sem pestanejar, diria que a solução é justamente a inserção imediata deste modelo na economia mundial.

A prática da solidariedade e empatia é comum nas mútuas. Analisemos os estatutos e regimentos internos das associações e veremos que o exercício da solidariedade e ajuda mútua são natos, praticados fluentemente entre os associados.

As associações, assim como a grande maioria dos brasileiros, foram temperadas a ferro e fogo e aprenderam a sobreviver com o mínimo possível.

Posso estar enganado, mas pessoas acostumadas a uma vida simples, que praticam o sobrevivencialismo e cooperação mútua diariamente, matando um leão por dia, subsistirão em meio a qualquer crise. As demais, caso não aprendam, sucumbirão.

O arroz com feijão está garantindo. E esta é a fórmula simples e eficaz que garante a continuidade do sistema mutualistas e sobrevivência das associações e cooperativas, em comparação aos demais setores.

Quanto à economia mundial a resposta é sim, sobreviveremos! E se me perguntarem sobre o amanhã a resposta também é sim. Teremos amanhã!

Inspirem-se no espelho associativo. Outrora, se as mútuas avançavam a passos largos mesmo com a falta de reconhecimento e apoio, atualmente, com a inserção da economia solidária saltarão.

Por isso, mais do que nunca, é hora de precipitar a regulamentação do setor mutualista. Hoje temos no senado algumas PECs – Proposta de Emenda à Constituição – para incluir a economia solidária entre os princípios da ordem econômica nacional. Seria um grande avanço.

Sabemos que a AAPV, sob o comando firme do Dr. Raul Canal, arregimentará o rebanho das mútuas e apresentará à nação este modelo vivenciado, não como a solução da crise econômica, longe disso, mas sim um caminho a ser seguido para a retomada do crescimento. É a hora e a vez da economia solidária preencher o espaço e a laguna criada. É a hora e a vez das associações.



JAILSON DA SILVA

Advogado e consultor jurídico do Terceiro Setor



BoraBrasil
MOBILIDADE URBANA

QUEM SOMOS

A BORA BRASIL MOBILIDADE URBANA - BBMU é 100% brasileira e tem sede em Aphiaville - Barueri/SP. Logo de cara, se deparou com a pandemia, mas já está transformando o mercado através de duas grandes oportunidades:

- Oferecer aos motoristas mais segurança, liberdade e independência financeira, com respeito e dignidade;
- Proporcionar aos passageiros, além de mais segurança, as melhores experiências com menores tarifas.

Além da tecnologia de ponta, nosso app BBMU traz inovações. No lugar das enormes taxas descontadas dos motoristas, na BBMU, o motorista paga apenas uma mensalidade, que no teto é R\$250,00.

100% do valor final de cada corrida fica para o motorista!

O app BBMU tem monitoramento 24h, dispositivos de segurança e permite que motoristas fidelizem clientes. Os passageiros se encantam por terem motoristas favoritos como motoristas particulares sem o ônus das contratações.

Adotamos o sistema de indicações que auxilia no crescimento da base de motoristas e gera renda extra.

Também utilizamos a estratégia das franquias para acolhimento e suporte. Temos um time de investidores que está acelerando as montagens das 350 franquias no país.

E para as empresas, disponibilizamos soluções integradas facilitando o trabalho interno e a relação das empresas com colaboradores e clientes.

Baixe nosso aplicativo e chame um Bora Brasil. Valorize NOSSA empresa! Ela é BRASILEIRA!

Motorista, faça seu cadastro gratuito utilizando o QR Code ao lado. (21) 99948-2306



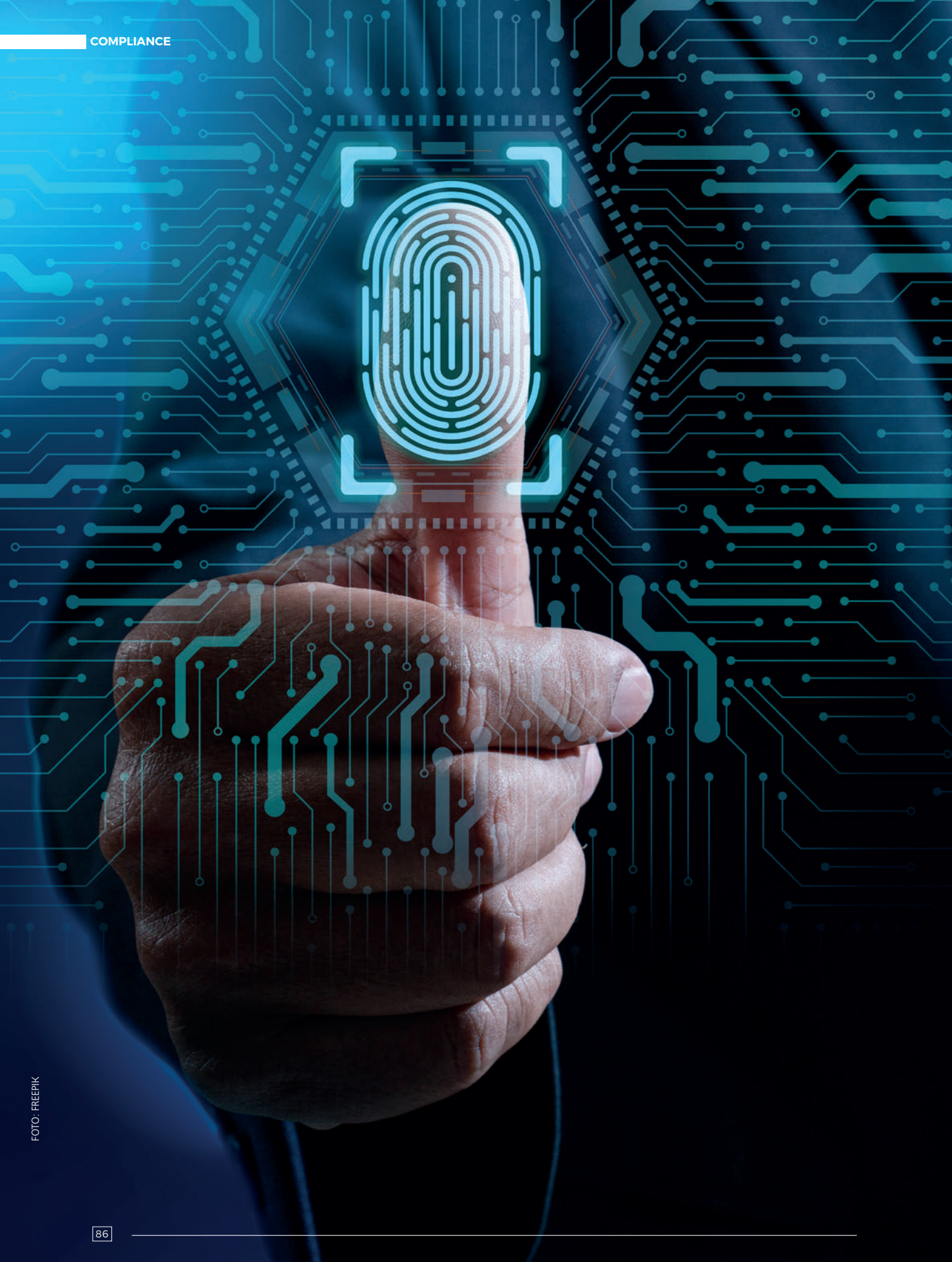
“

“Em Novembro de 2019 iniciamos oficialmente a fase teste com um modelo que corrige as principais deficiências apresentadas por outros aplicativos de mobilidade urbana, segundo as reclamações dos motoristas e passageiros.”

Arnaldo Peixoto, Presidente da
Bora Brasil Mobilidade Urbana – BBMU.

”





VOCÊ SABE COM QUEM ESTÁ FALANDO?

Tem muita gente que vira e diz: “você sabe com quem está falando?”. Se eu fosse responder com base nas diretrizes da Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Combate ao Crime de Financiamento ao Terrorismo (PLD/CFT); com os procedimentos de Conheça Seus Associados (Know Your Customer – KYC); e Conheça Seus Fornecedores (Know Your Supplier – KYS), diria que existem processos para se conhecer, e que a função do *Compliance* no setor mutualista é indispensável para caminharmos rumo a um ambiente de autorregulação do mercado de seguros mútuo brasileiro.

Neste contexto, o crime de lavagem de dinheiro caracteriza-se por um conjunto de operações comerciais, associativas, ou financeiras, que buscam a incorporação

de recursos, bens e valores de origem ilícita na economia do País, de modo transitório ou permanente. Tais operações se desenvolvem por meio de um processo dinâmico, que envolve três fases independentes, mas que com frequência ocorrem simultaneamente. São elas:

a) colocação: a primeira etapa do processo consiste na colocação do dinheiro no sistema econômico. Objetivando ocultar sua origem, o criminoso procura movimentar o dinheiro em países que possuem regras mais permissivas e um sistema financeiro liberal. A colocação é efetuada por meio de depósitos, compra de instrumentos negociáveis, compra de bens ou outros mecanismos. Para dificultar a identificação da procedência do dinheiro, os criminosos aplicam técnicas sofisti-

cadastros e cada vez mais dinâmicas, tais como o fracionamento dos valores que transitam pelo sistema financeiro e a utilização de estabelecimentos comerciais que usualmente trabalham com dinheiro em espécie.

b) ocultação: a segunda etapa do processo consiste em dificultar o rastreamento contábil dos recursos ilícitos. O objetivo é quebrar a cadeia de evidências em virtude da possibilidade de investigações sobre a origem do dinheiro. Os criminosos buscam movimentá-lo de forma eletrônica, transferindo os ativos para contas anônimas – preferencialmente, em países amparados por lei de sigilo bancário –, realizando depósitos em contas abertas, em nome de “laranjas” ou utilizando empresas fictícias ou de fachada.

c) integração: nesta última etapa, os ativos são incorporados formalmente ao sistema econômico. As organizações criminosas buscam investir em empreendimentos que facilitem suas atividades, podendo tais sociedades prestarem serviços entre si. Uma vez formada a cadeia, torna-se cada vez mais fácil legitimar o dinheiro ilegal.

Eis então o motivo de conhecermos nossos associados, fornecedores e colaboradores, sendo que o procedimento de *Know Your Customer (KYC)* tem o objetivo de verificar e conhecer a origem, a constituição do patrimônio e dos recursos financeiros de todos os envolvidos na transação, minimizando os riscos, não só da entrada, mas também da movimentação de capital ilícito. Visando minimizar tais riscos, são adotados os seguintes procedimentos:

PROCEDIMENTOS DE KYC



PESSOA FÍSICA

- Identificação de regularidade fiscal junto à Receita Federal do Brasil;
- identificação da situação de crédito junto aos bureaus de crédito;
- identificação do perfil de *Suitability*;
- identificação de Pessoa Politicamente Exposta (PEP); e
- identificação de notícias desabonadoras.



PESSOA JURÍDICA

- Identificação de regularidade fiscal junto à Receita Federal do Brasil;
- identificação da situação de crédito junto aos bureaus de crédito;
- identificação da estrutura organizacional da empresa; e
- identificação do beneficiário final:
 - pessoa natural que, em última instância, de forma direta ou indireta, possui, controla ou influencia significativamente a entidade; ou
 - pessoa natural em nome da qual uma transação é conduzida;
 - identificação de Pessoa Exposta Politicamente (PEP); e
 - identificação de notícias desabonadoras.

Identificadas as particularidades de cada associado, é possível classificá-los, atentando-se para o fato de que os fornecedores são de grande importância no ciclo de negócios de nossas entidades. Além disso, o procedimento de KYP configura-se, neste contexto, como um meio eficaz de identificar e aprovar parceiros de negócios, visando prevenir que a sua entidade realize negócios com contrapartes inidôneas ou suspeitas de envolvimento em atividades ilícitas, bem como de assegurar que possuam procedimentos adequados de PLD/CFT, quando aplicável.

O processo KYP tem o objetivo de adquirir melhor conhecimento da empresa, da instituição de seguros ou equiparada a ser contratada, buscando observar suas práticas de governança, incluindo visitas físicas, com equipe específica, para realização de *due diligence*, em que se verifica:

- gestores e administradores da sociedade;
- identificação de regularidade fiscal junto à Receita Federal do Brasil;
- identificação da situação de crédito junto aos bureaus de crédito;
- identificação da estrutura organizacional da empresa; e
- identificação do beneficiário final:
 - pessoa natural, que em última instância, de forma direta ou indireta, possui, controla ou influencia significativamente a entidade; ou
 - a pessoa natural em nome da qual a transação é conduzida; e
 - avaliação da documentação referente à estrutura de Controles Internos e de *Compliance*.



São solicitadas, portanto, vistas às principais políticas direcionadas ao tema, bem como aos manuais internos, para que dessa forma a entidade encontre os meios de se obter razoável conforto sobre os procedimentos e controles existentes na instituição contratada para prestação de serviços.

Neste interim, cumpre salientar que os órgãos reguladores, em escala mundial, vêm sistematicamente incrementando suas iniciativas para a manutenção da saúde, estabilidade e solvência dos mercados financeiros.

O Brasil não é exceção. A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), no que tange ao mercado segurador brasileiro, vem editando uma série de normativos alinhados com tendência internacional.

Esse novo ambiente regulatório mais rígido, associado à busca por maior ética na condução dos negócios e melhor governança corporativa de empresas e organizações, ressalta de forma crescente a função de *Compliance* em todos os setores da economia brasileira.



AURÉLIO BRANDÃO

Bacharel em Direito, fundador da Autobem Brasil e diretor-presidente da Cooperativa de Proteção Patrimonial

FOTO: REPRODUÇÃO | ARQUIVO PESSOAL



MÓDULO DE SEGURANÇA BANCÁRIO: ALERTA PARA AS ASSOCIAÇÕES

Na era da tecnologia, qual internauta presta atenção nos detalhes contratuais dos aplicativos que está baixando no seu computador ou celular? A privacidade e intimidade dos correntistas de bancos brasileiros podem estar sendo violadas quando ele aciona o chamado módulo de segurança bancário, disponível para a navegação por meio da internet. Os especialistas alertam que, quando o usuário instala esse dispositivo no seu aparelho, autoriza de forma imediata que a empresa americana *Diebold* acesse todos os seus arquivos pessoais, entre eles fotos, *logins*, senhas, contratos, *e-mails*, mensagens em redes sociais, declaração de imposto de renda, informações bancárias e qualquer outro documento que esteja armazenado no equipamento. Em entrevista à Revista da AAPV, o jurista Phelippe Zanotti Giestas, do Escritório de Advocacia Giestas & Reis, esclarece como esse processo acontece no cotidiano da rede mundial da internet.

Phelippe Zanotti Giestas, 37, é natural de Vitória (ES), casado e dedicado à família. Advogado, pós-graduado em Direito do Trabalho e Processual Trabalhista pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), é sócio-fundador do Escritório de Advocacia Giestas & Reis. Hoje, atua como especialista em Direito Cibernético com foco na defesa da privacidade e intimidade do consumidor, em Direito Bancário, em Direito do Consumidor e também em Direito Marítimo.

O que representam os ‘Dados Pessoais Digitais’?

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – O cidadão possui duas identidades: a física, pertinente ao seu ‘eu’ no sentido de existência, e a vida digital, o repasse integral ou parcial de seus dados pessoais informatizados, o seu ‘eu’ interior a ser documentado em um local não físico. Os chamados Dados Pessoais Digitais são todas as informações, completas ou parciais, de uma pessoa física ou jurídica, seja um simples endereço residencial ou comercial, o nome completo do indivíduo ou da empresa, uma imagem ou foto, o número do CPF, RG ou CNPJ, o telefone residencial, celular ou comercial, entre outros, que sejam possíveis de conduzir as informações documentais físicas, corporais, para a virtual, digital.

Com base no Código Nacional de Defesa do Consumidor, qual interpretação e definição jurídica são atribuídas ao termo ‘Privacidade e Intimidade’, relacionadas aos dados pessoais digitais bancários dos correntistas?

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – O termo intimidade possui dimensões internas que estão inseridas dentro do gênero privacidade, o qual abrange a intimidade pessoal, relacional e universal. Outrossim, estamos afirmando que o conceito de intimidade trata da proteção do mais íntimo de uma pessoa, aquilo que não tem contato com o mundo exterior ou, então, não tem uma publicidade, ou seja, não é de conhecimento de ninguém além do próprio cidadão. Além disso, enquanto a privacidade é a permissão total ou parcial de um determinado conteúdo ou assunto entregue pelo próprio indivíduo para ser publicado de modo público ou privado no mundo digital, a intimidade é tudo aquilo de forma sigilosa, a qual, jamais, um terceiro, privado ou público, poderia ter acesso, salvo por autorização expressa do próprio indivíduo.

Como o senhor descobriu que pode estar havendo uma violação de privacidade e intimidade do correntista originada pela atividade do módulo de segurança bancário?

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – Desconfiando do módulo de segurança e da ausência de informação contratual, iniciei uma investigação em meu próprio computador, no qual descobri três arquivos estranhos que permaneciam em plena atividade fora do acesso bancário. Eram



eles o *core.exe*, *G-Buster Browser Defence* e *Warsaw*, os quais pertencem à empresa americana chamada *Diebold*, sendo os arquivos derivados do próprio módulo de segurança bancário fornecido, de forma obrigatória, pelo banco. Após análise pericial patrocinada pela Aprocon, ficou confirmada a violação de privacidade e intimidade do correntista por meio do módulo de segurança.

De acordo com a sua investigação, os bancos fornecem alguma informação contratual para o seu correntista sobre o módulo de segurança bancário?

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – Não existe informação acerca do *Warsaw* ou sobre a coleta e monitoramento de dados pessoais atuantes dentro do módulo de segurança, ou até mesmo sobre o próprio programa chamado Módulo Segurança. Ou seja, o

consumidor, sem conhecimento contratual, é obrigado pelo banco a instalar um programa como meio de obter acesso ao *Internet Banking*, por meio de seu computador, sem apresentar nenhuma informação clara, objetiva e transparente.

Como o senhor descobriu o contrato do programa *Warsaw* da fabricante *Diebold* GAS Tecnologia?

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – Pesquisando no Google sobre *Warsaw* e *Diebold*, consegui a localização do website “www.gastecnologia.com.br”, que posteriormente mudou para “www.dieboldnixdorf.com.br/gas-antifraude”. Com isso, consegui acesso ao Contrato de Licença do Usuário Final, *Xo (EULA)*, do programa *Warsaw*, pertencente e vinculado ao Módulo de Segurança Bancário. O banco não fornece a *EULA* do pro-



grama ao correntista, tampouco explica sobre ele. Não há nenhuma informação contratual que explique sua função, forma de atuação no computador, celular ou tablet, quem será o responsável pela coleta e monitoramento dos dados pessoais do consumidor etc.

Um leigo em informática, na qualidade de consumidor correntista, descobriria o programa *Warsaw* em seu computador? Ou saberia, ainda, que uma empresa particular americana estaria coletando e monitorando os seus dados pessoais digitais por tempo integral?

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – Não. O leigo em informática é induzido de forma inocente pelo banco a instalar um programa espião de dados. Ele jamais poderia desconfiar que uma empresa americana estaria coletando e monitorando todos os seus arquivos e documentos pessoais existentes em seu computador, dentro ou fora do acesso ao *Internet Banking*, enquanto o equipamento estiver ligado.

Como funciona o módulo de segurança do *Warsaw*?

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – Quando o correntista ou associado, na página de seu banco, sem nenhuma informação contratual, baixa o módulo

de segurança para instalar no computador, aquele que não possui o conhecimento de que, na verdade, está instalando um programa espião de dados chamado *Warsaw*. O aplicativo *Warsaw* permanecerá ativo no computador, dentro e fora do acesso ao *Internet Banking*, enquanto o computador estiver ligado. Independentemente do que o consumidor esteja fazendo, seja lendo

e-mails, redigindo um texto, vendo suas fotos, enfim, o *Warsaw* continuará efetuando todo o tipo de coleta e monitoramento de dados pessoais, tais como arquivos, fotos, *logins*, senhas e *e-mails*. Inclusive, o programa estará observando, coletando e monitorando seus arquivos da declaração de imposto de renda, caso os tenha em seu equipamento, dentre muitos outros. Teoricamente, o aplicativo seria para proteger, porém sua atividade é espionar, extrapolando o direito protetivo do cidadão, assim como o exemplo de uma

câmera de segurança instalada dentro de um banheiro, retirando a privacidade e intimidade do consumidor.

O senhor citou que, no estado do Espírito Santo, o Tribunal de Contas e demais órgãos públicos não permitem a instalação dos módulos de segurança para acesso ao *Internet Banking* nos computadores dos servidores. Esse fato realmente procede?

“
O aplicativo *Warsaw* permanecerá ativo no computador, dentro e fora do acesso ao *Internet Banking* [...] continuará efetuando todo o tipo de coleta e monitoramento de dados pessoais
”

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – É verdade. No caso do Tribunal de Contas do Estado do Espírito Santo (TCEES), há a **Portaria Normativa nº 83**, a qual, em seu artigo 27, proíbe a instalação dos módulos de segurança de bancos e demais instituições financeiras nas estações de trabalho do TCEES, em virtude dos Riscos de Segurança e Complexidade de Gerência de tais Softwares. Também é o caso do Tribunal de Justiça do Espírito Santo (TJES) e demais órgãos públicos que não permitem a instalação dos *softwares* bancários por questão de “proteção aos dados públicos. Ora, se dizem que o módulo de segurança é seguro, por que o próprio governo não permite a instalação nos computadores dos servidores?”

O que o senhor vem fazendo para defender os interesses dos consumidores correntistas?

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – Estou prestando consultoria para a Associação Nacional de Proteção e Defesa do Consumidor e da Cidadania. Esse foi o marco inicial para promover a verdadeira justiça aos consumidores que tiveram a sua privacidade e intimidade violada por meio da coleta e do monitoramento de dados pessoais promovido pelo módulo de segurança fornecido por seu banco. Contando com perícias altamente qualificadas, com provas irrefutáveis, iniciamos o projeto Aprocon, o qual pode ser acessado em www.aprocon.org. O Proje-

to visa unificar todos os consumidores correntistas que fazem uso do Internet Banking em que a *Diebold* esteja envolvida, ou seja, todos os correntistas poderão ingressar junto ao programa para participar de duas grandes ações coletivas, sendo uma nos Estados Unidos e outra no Brasil.

Explique melhor como funciona esse aplicativo APROCON.

**Teoricamente,
o aplicativo
seria para
proteger, porém
sua atividade
é espionar,
extrapolando o
direito protetivo
do cidadão**

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – O objetivo é ingressar com uma ação coletiva de danos morais nos Estados Unidos contra a *Diebold*, visando proteger os interesses dos consumidores que estejam cadastrados no aplicativo Aprocon. O aplicativo estará disponível nas plataformas IOS e Android, bem como será permitido que o usuário possa efetuar o cadastro diretamente no website “www.aprocon.org”. O interessado poderá efetuar o registro no

valor de adesão de R\$ 99,00 (noventa e nove reais) e, caso queira, optar por parcelar em até três vezes sem juros. Em seguida, deverá juntar os documentos necessários, comprovando ser correntista de um dos bancos que fazem uso do *Warsaw* e acompanhar os procedimentos judiciais, no decorrer do tempo, por meio dos quais a Aprocon efetuará o peticionamento e a negociação de ação coletiva nos Estados Unidos e, posteriormente, no Brasil.

O que deve acontecer com essas Ações Coletivas nos Estados Unidos?

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – As ações coletivas nos Estados Unidos visam pleitear justiça: a devida indenização por danos morais decorrente da afronta constitucional ao direito de privacidade e intimidade do cidadão brasileiro. O consumidor pode esperar por plena justiça americana e aguardar o retorno financeiro equivalente para ser equiparado ao direito de receber pelo dano moral causado diante da direta violação de privacidade e intimidade.

Qual a sua maior preocupação hoje com a tecnologia e as tendências jurídicas junto aos avanços do mundo digital?

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – A tecnologia digital, referindo-se ao mundo da internet, pode ser considerada infinita, ou seja, um vasto universo em que tudo pode acontecer. Diante desse cenário, o escritório Giestas & Reis Advogados Associados e a Aprocon, em união de forças, empenham-se para que o Brasil tenha mais controle jurídico perante as ações cometidas por terceiros no mundo digital, sejam pessoas físicas ou jurídicas. A Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018, conhecida como Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), dispõe sobre o tratamento de dados pessoais, inclusive nos meios digitais, por pessoa natural ou jurídica, de direito público ou privado. O objetivo é proteger os direitos fundamentais de liberdade, de privacidade e o livre desenvolvimento da personalidade da pessoa natural. É possível notar o pequeno salto de reconhecimento do Poder Jurídico ao acompanhar o mundo digital da internet. A maior preocupação a respeito da tecnologia e as suas

tendências jurídicas é de fato fazer com que o Poder Judiciário brasileiro abrace com força a ideia de evoluir, promovendo leis que possam efetivamente dar maior garantia constitucional e consumerista aos usuários do mundo digital.

Qual o conselho o senhor deixa para o nosso leitor? Quais os cuidados que ele deve ter ao navegar pelo mundo *on-line*?

PHELIPPE ZANOTTI GIESTAS – Muitas empresas, hoje em dia, pedem ao cliente o número do seu CPF para efetuar a venda. Os números dos documentos abrem uma porta para que a empresa norte-americana entre na privacidade do seu cliente e também na sua franquia. A *Diebold* vai usar a sua estrutura comercial para descobrir se o seu cliente é bom pagador, se está em alguma lista de inadimplentes, se possui boa reputação de crédito; inclusive, em alguns programas deles, é possível saber o endereço residencial, telefone, estado civil, a preferência de comida etc. Quando estiver navegando na internet, evite abrir *e-mails* estranhos, fotos desconhecidas e procure ter sempre o antivírus atualizado. Ao navegar em sites, principalmente de relacionamento, evite expor informações pessoais ou as que podem identificar possíveis senhas de cartões ou contas bancárias. No celular, evite instalar aplicativos, a não ser pela loja oficial de seu aparelho. Procure sempre saber para onde os seus dados e dos seus clientes estão sendo encaminhados.



CLÁUDIA FREITAS

Jornalista – Especial para a Revista AAAPV

A BOA-FÉ NA RELAÇÃO ENTRE ASSOCIAÇÃO E ASSOCIADO



A boa-fé é princípio integrante do ordenamento jurídico brasileiro, na medida em que o Código Civil estabeleceu a obrigação de sua observância nos contratos.

Na esfera das relações contratuais, acompanhamos os que definem a boa-fé subjetiva como aquela que está ligada a um valor interno, como por exemplo, a percepção dos contratantes durante a relação contratual. Por outro lado, a boa-fé objetiva é regra de conduta, dever de agir com honestidade e lealdade com a outra parte da relação contratual.

De acordo com Silvio de Salvo Venosa, podemos afirmar que esse princípio – o da boa-fé contratual – se estampa pelo dever das partes de agir de forma correta antes, durante e depois do contrato. Isso porque, mesmo após o cumprimento de um contrato, podem sobrar-lhes efeitos residuais.

E, de fato, a importância do referido princípio tem sido reforçada pelos órgãos do Poder Judiciário, do qual se extraem decisões que, reconhecendo que a boa-fé não foi respeitada, modificam todo o conteúdo contratualmente es-



tipulado em desfavor daquele que não agiu de acordo com a boa-fé.

Considerando que a relação entre associação e associado não seria, propriamente, uma relação contratual e, além disso, a necessária e inafastável disposição dos direitos e obrigações dos associados no Estatuto Social, regimento interno e demais normativas da associação, poder-se-ia questionar se, também nesta seara, o princípio da boa-fé seria aplicado.

Antes de adentrarmos na matéria, importante relembrar que muito antes de a lei reverenciar tal primado, as rela-

ções humanas se erguiam orientadas pelo valor da boa-fé enquanto princípio ético e moral. E, por muito tempo, os ajustes feitos no “fio do bigode” eram cumpridos por razão simples: exercer a palavra dada de boa-fé.

Partindo desta observação, não se pode negar que o primado precede o próprio ordenamento jurídico na forma como hoje está estruturado, tamanha a sua importância.

Por tais razões, além de inúmeras outras que se poderia citar, a boa-fé é o princípio de conduta das relações humanas e, também por isso, sua obser-

vância na relação entre associado e associação se mostra obrigatória.

O primado deve orientar a associação enquanto entidade organizada e estruturada para alcançar os objetivos sociais estabelecidos na ata de fundação, a qual deve agir de forma transparente, destacando as regras relativas aos direitos e obrigações dos associados desde o momento em que optam por integrar a associação. Cabe à associação deixar o associado ciente das regras que, de um modo ou de outro, podem limitar o seu direito ou resultar a perda de algum direito estabelecido normativamente. Por exemplo: no caso de associado que esteja conduzindo veículo cadastrado na associação, com CNH vencida, e que venha sofrer alguma colisão apta a gerar o direito à reparação ou indenização por parte da associação. Fugindo à discussão de se tratar ou não de regra passível de limitar o direito do associado, por se tratar de mera infração administrativa, entendemos que a perda do direito do associado em tal caso, se estiver perfeitamente prevista no Regimento Interno e for de conhecimento pleno do mesmo – por exemplo estar destacada no termo de cadastro no qual consta a assinatura do associado – seria plenamente válida ao ponto de fazer com que o associado não possa reclamar qualquer ressarcimento se estiver em tal condição.

Por outro lado, não somente a associação deve agir orientada pelo princípio estruturante. Os associados também têm o dever de sua observância desde a sua

entrada na entidade e, mais ainda, no dia a dia e nas mais variadas situações. Cita-se por exemplo o registro de ocorrência, o denominado BO ou BAT, conforme definido pela autoridade competente. O associado que faz o registro da ocorrência deve zelar pela verdade na indicação de todas as circunstâncias do caso. Não apenas as partes envolvidas, mas toda a dinâmica do evento, a fim de destacar a real responsabilidade dos condutores. No caso citado, se o associado falta com a verdade, além da perda do direito previsto nas normas da associação, estaria violando o preceito da boa-fé. Na esfera criminal, ele incorre na prática do crime de falsidade ideológica e o Código Penal prevê pena de 1 a 5 anos e multa para quem “omitir, em documento público ou particular, declaração que dele devia constar, ou nele inserir ou fazer inserir declaração falsa ou diversa da que devia ser escrita, com o fim de prejudicar direito, criar obrigação ou alterar a verdade sobre fato juridicamente relevante.”

Como se conclui, tanto a associação como o associado devem manter sua relação associativa, desde o início, orientados ao princípio da boa-fé sob pena de estarem em situação de insegurança jurídica, transferindo para as mãos do Poder Judiciário a interpretação das regras estipuladas em sua relação.

O mais importante nesta matéria é atentar para o fato de que, quanto mais os cidadãos se relacionam orientados pela boa-fé, melhor vive e convive essa sociedade.



PATRICIA MÜLLER

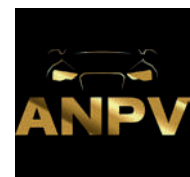
Advogada, procuradora da AAAPV, mestre em Ciências Jurídico-Políticas e professora de Direito Constitucional



BÁRBARA RAUEN

Pós-graduanda em Direito do Trabalho, bacharela em Direito e consultora jurídica

Apoiadores Institucionais



Apoiadores Institucionais



Apoiadores Institucionais



Apoiadores Institucionais



Apoiadores Institucionais



Apoiadores Institucionais



NÃO SOMOS APENAS A MAIOR ENTIDADE REPRESENTATIVA DO SETOR ASSOCIATIVISTA NO BRASIL



SOMOS SINÔNIMO DE CONFIANÇA E RESULTADOS
ACOMPANHE NOSSO TRABALHO **WWW.AAAPV.ORG.BR**