

SEMANA NACIONAL DE CONCILIAÇÃO

9 · 13 NOV 2026

Saúde suplementar · Audiências de conciliação

COMUNICADO

A Advocacia na Pauta do Diálogo

Comunicado a toda a advocacia de Mato Grosso · Semana Nacional de Conciliação em Saúde Suplementar

SAÚDE SUPLEMENTAR · SEMANA NACIONAL DE CONCILIAÇÃO · 9 A 13 DE NOVEMBRO DE 2026 · SAÚDE SUPLEMENTAR · SEMANA NACIONAL

6

OPERADORAS DE SAÚDE

Abrangidas neste comunicado

9

ITENS NO CHECKLIST

Para organizar antes da sessão

5

DIAS DE AUDIÊNCIAS

De 9 a 13 de novembro de 2026

01 Por que este comunicado

Origem institucional da convocação e encaminhamento à advocacia

Conselheiras do Conselho Nacional de Justiça solicitaram formalmente à Ordem dos Advogados do Brasil que a advocacia brasileira fosse comunicada sobre a Semana Nacional de Conciliação em Saúde Suplementar. A solicitação foi encaminhada por meio do Ofício CNJ nº 442/2026/GAB-CID CAM, de 21 de setembro de 2026, assinado pela Conselheira Daiane Nogueira de Lira, Conselheira do CNJ e Supervisora do Fonajus, e pela Conselheira Andréa Cunha Esmeraldo, Conselheira do CNJ e Presidente do Comitê Gestor da Conciliação.

A Presidência da OAB/MT, por sua Presidente Dra. Gisela Alves Cardoso, recebeu o expediente e oficiou à Presidente da Comissão de Mediação, Arbitragem e Justiça Restaurativa, a advogada Meireda Costa Marques, que, juntamente com os demais membros da Diretoria e da Comissão, elaborou o seguinte comunicado.

No exercício de suas atribuições, a Comissão **COMUNICA**, **ORIENTA** e **INCENTIVA** a advocacia a analisar minuciosamente os processos judiciais em tramitação, com ênfase especial nas demandas que envolvem operadoras de planos de saúde.

02 Uma semana dedicada a resolver o que está na sua pasta

Janela concentrada de audiências com as principais operadoras do país

Entre os dias 9 e 13 de novembro de 2026, o Poder Judiciário realizará audiências de conciliação voltadas às demandas de saúde suplementar. É a oportunidade concreta de tratar, de forma concentrada e com estrutura adequada, os processos que envolvem as principais operadoras do país.

SULAMÉRICA

HAPVIDA

AMIL

UNIMED

ABRAMGE

FENASAÚDE

Firmar acordos nessa janela significa extinguir processos com celeridade, entregar resultado efetivo ao cliente e permitir-lhe participar ativamente da decisão, ao lado do seu advogado. Não se trata apenas de reduzir o volume de litígios: trata-se de prestar um serviço advocatício melhor, mais rápido e mais próximo de quem confiou o caso ao escritório.

Não se trata apenas de reduzir o volume de litígios: trata-se de prestar um serviço advocatício melhor, mais rápido e mais próximo de quem confiou o caso ao escritório.

03 O que a Comissão preparou

Checklist do Advogado Negociador

Para que nenhum passo seja improvisado, a Comissão preparou um checklist de organização. Percorra os nove itens antes de sentar à mesa · cada um deles evita um problema real e protege o resultado da negociação.

- 01** Verifique na sua carteira de processos as demandas contra as operadoras de planos de saúde, com atenção especial às seis relacionadas neste comunicado.

Confira a carteira por operadora antes de agendar as sessões.

- 02** Analise a viabilidade real de êxito e confronte o quantum postulado com os precedentes consolidados do TJMT e dos Tribunais Superiores.

Os precedentes orientam a faixa realista de negociação.

- 03** Levante o valor pretendido com estrito realismo, considerando custos, despesas periciais, correção monetária e o custo temporal do processo.

Some todos os componentes antes de fixar a meta.

- 04** Defina com clareza a MAAN · Melhor Alternativa para um Acordo de Negociação · e a ZOPA, a meta negocial ideal e o patamar mínimo aceitável.

Sem patamar definido, a proposta tende a ser improvisada.

05

VERIFIQUE OS HONORÁRIOS CONTRATUAIS: confira o percentual pactuado, separe cópia do contrato e, inexistindo instrumento formalizado, formalize antes da sessão. Aplique à verba honorária o mesmo rigor analítico dispensado à proposta principal.

Alerta prioritário: honorários sem contrato formalizado geram disputa evitável.

06

Dialogue abertamente com o constituinte sobre o princípio ganha-ganha e identifique o real interesse dele, sopesando tempo, desgaste emocional e liquidez.

Pergunte o que ele espera do resultado, não apenas o valor.

07

Certifique-se da regularidade da procuração adjudicial e extra, com poderes expressos para transigir, acordar, firmar compromissos e dar quitação.

Poderes específicos para transigir devem constar expressamente.

08

Organize e separe documentos probatórios, laudos técnicos pertinentes e memórias de cálculo devidamente atualizadas.

Tenha as memórias de cálculo impressas e digitais.

09

Prepare o cliente emocionalmente para o ato, esclarecendo o rito cooperativo e reiterando a necessidade de sua presença pessoal na audiência.

Explique o que ocorre na sessão antes do dia marcado.

04 Protagonista, não espectador

Papéis definidos na mediação

Na mediação, o diálogo é conduzido pelo mediador; a decisão sobre o acordo é do cliente; a orientação jurídica é do advogado · e só ele pode prestá-la na sessão. Ninguém substitui esse lugar.

CONDUÇÃO

O mediador conduz o diálogo

Organiza a fala das partes e mantém o rito cooperativo da sessão.

AUTONOMIA

O cliente decide o acordo

A palavra final sobre transigir é sempre do constituinte.

SEGURANÇA

O advogado orienta juridicamente

A orientação técnica se presta na sessão, com a presença do advogado.

Deixar o cliente decidir não é abrir mão da defesa. É o contrário: é blindá-la. O cliente que decide, orientado juridicamente, não se arrepende depois e não poderá alegar, futuramente, que poderia ter feito um acordo melhor.

05 Mito × Verdade

Crenças equivocadas sobre a conciliação e a mediação, com a correção devida

MITO

O acordo é sinal de fraqueza.

VERDADE

O acordo não é fraqueza · é estratégia. Propor ou aceitar um acordo demonstra maturidade técnico-jurídica, controle sobre riscos e visão financeira estratégica.

MITO

Mediação serve apenas para causas pequenas.

VERDADE

A mediação é usada em disputas empresariais de alta complexidade, conflitos societários e contratos de longa duração.

MITO

Audiência de conciliação é mera formalidade.

VERDADE

O ato delimita o cerne do conflito, revela os reais interesses em jogo e viabiliza a solução definitiva.

MITO

Mediação serve apenas para causas pequenas e familiaristas.

VERDADE

A mediação é utilizada em disputas empresariais de alta complexidade, conflitos societários, contratos de longa duração e litígios de grande valor econômico. O campo familiar é apenas uma das áreas de aplicação · não o limite do instituto.

CHAMADO À AÇÃO

Sua pasta pode ter um acordo esperando

Revise suas ações em tramitação, com atenção prioritária às demandas contra as operadoras de saúde. Dialogue com seus constituintes, estruture as propostas e compareça às audiências de 9 a 13 de novembro de 2026, acompanhado pessoalmente de seus clientes, munido de técnica, estratégia e espírito colaborativo.

REVER O CHECKLIST

Revisão recomendada antes de cada audiência agendada.

Comissão de Mediação, Arbitragem e Justiça Restaurativa · OAB/MT

MEIRE DA COSTA MARQUES

Presidente da Comissão

MICHELLE DONEGÁ

Vice-Presidente da Comissão

WALDEMAR PINHEIRO DOS SANTOS

Secretário-Geral da Comissão

COMUNICADO A TODA A ADVOCACIA DE MATO GROSSO · OUTUBRO DE 2026

Página otimizada para envio por e-mail e WhatsApp · Compartilhe o link