



ACÇÃO DIRETA DE TERCEIRO CONTRA A SEGURADORA (SEGURO FACULTATIVO DE RESPONSABILIDADE CIVIL)

Para conhecimento de nossas associadas, abaixo transcrevemos a íntegra do trabalho preparado pelo Dr. Luiz Carlos Checozi, assessor jurídico deste Sindicato, membro da Comissão Jurídica da FENASEG e do escritório Checozi Advogados Associados. O trabalho do Dr. Checozi é fruto do tema supra destacado e que foi motivo de debate no Fórum Regional de Seguros realizado em Cascavel (PR), no período de 20 a 21 de setembro deste ano.

“Pontuou-se que a garantia almejada por meio do seguro de responsabilidade civil está diretamente relacionada a dano causado pelo Segurado, do que decorreria a legitimidade daquele que sofre o dano em acionar diretamente a Seguradora que emitiu a apólice, coadunando-se com a idéia de garantia buscada por meio desse seguro. Sustentou-se que o segurado é convenientemente protegido quando no seu lugar (pólo passivo da ação judicial intentada pelo terceiro) submete-se a Seguradora, eis que “o segurado contrata seguro para não se incomodar”. Ocorre, atendo-se a uma análise positivista e pragmática, que a lei não autoriza ao terceiro – aquele que sofreu o dano causado pelo segurado - acionar diretamente a Seguradora. Impõe ao segurado, isto sim, que dê ciência à Seguradora da ação que lhe for intentada (parágrafo 3º, do Artigo 787, do Código Civil) e que denuncie à lide a Seguradora (artigo 70, inciso III, do Código de Processo Civil).

O seguro em enfoque, de responsabilidade civil facultativa, não é celebrado em benefício alheio, como o é, por exemplo, o seguro obrigatório de danos causados por automóveis (DPVAT). Talvez por isto, a lei não contempla a possibilidade de o terceiro acionar diretamente a seguradora, já que o segurado contrata seguro de responsabilidade civil facultativa em benefício próprio e com o fim de ser ressarcido pela seguradora depois de reparar dano ocasionado pelo veículo de sua propriedade.

Outro aspecto que talvez tenha influenciado o legislador a não albergar a possibilidade de o terceiro acionar diretamente a seguradora, baseado no contrato de seguro de responsabilidade civil facultativa, é de caráter instrumental, já que o reconhecimento positivo de cobertura por esse seguro passa pela indubitável constatação de culpa do segurado. Com efeito, no foro judicial há que se perquirir sobre a culpabilidade do segurado e somente este tem a devida e necessária condição de defender-se, posto que conhecedor dos fatos e possuidor das provas necessárias para sustentabilidade da sua defesa.

Além do que, como já mencionado, não é defeso ao segurado, ao contrário, é recomendável, a denunciação da lide à seguradora para que esta integre a relação processual na qualidade de garantidora do seu direito de regresso, acaso seja condenado a indenizar o terceiro, autor da ação. Em suma, ainda que se descortine uma tendência jurisprudencial, o fato é que, no Brasil, o terceiro não tem ação direta contra a seguradora. O segurado é quem contratou o seguro para ressarcir-se mediante reembolso do que vier a desembolsar como responsável por danos causados ao terceiro, que não tem relação jurídica contra a seguradora.

Expressei estas brevíssimas considerações acerca do tema não com o propósito de incutir convencimento em relação a qualquer das teses conflitantes. Parece, todavia, louvando-me de uma visão estritamente pragmática, desinteressante ao terceiro ajuizar ação direta contra a seguradora, salvo por amor ao debate, haja vista que, com tal arrevessamento, estará contribuindo para provável delonga processual – mais ainda do que ordinariamente acontece -, atirando assim contra o seu próprio pé, ou seja, agindo na contramão do seu interesse que é o de ser indenizado com a maior brevidade possível, obviamente.”

:: SOLVÊNCIA

As seguradoras terão até 2011 para se adaptar aos novos critérios de solvência estabelecidos pela SUSEP. A ampliação do prazo em um ano, anunciada na sexta-feira, dia 26/10/07 pelo superintendente Armando Vergílio, será acompanhada pela redução dos percentuais exigidos. No primeiro ano, ao invés de um ágio de 30% sobre o patrimônio líquido, o valor será de 15%. No segundo, passará de 30% para 25%. Já no terceiro e quarto, para 30%. A decisão ainda não foi publicada formalmente. (Fonte: DCI - 30/10/07)



:: PREVIDÊNCIA

O volume de depósitos nos planos de previdência aberta chegou ao recorde de R\$ 17 bilhões no ano, até agosto, segundo dados da FENAPREVI. O crescimento de 24% em relação ao mesmo período do ano passado fez a instituição avaliar a revisão para cima da estimativa de crescimento de 20% na captação total no ano. “Agora, consideramos um crescimento de até um quarto no volume de depósitos, porque é no fim do ano que ele cresce ainda mais”, diz Antonio Cássio dos Santos, presidente da FENAPREVI.

Em 2006, a captação total da previdência privada aberta chegou a R\$ 22,9 bilhões, 17,7% acima do ano anterior. Apenas em agosto deste ano, a captação foi de R\$ 2,2 bilhões. A federação considera, porém, apenas o dinheiro que entra nos planos e ignora os resgates nesse cálculo.

Continuam a puxar o crescimento da captação da previdência privada os depósitos no Vida Gerador de Benefícios Livres (VGBL), que respondeu por mais de 70% do

volume total, ou R\$ 12 bilhões no ano. Outros participantes aplicaram no Plano Gerador de Benefícios Livres (PGBL) R\$ 2,7 bilhões e nos planos tradicionais - que não são



mais comercializados para novos aplicadores pelas seguradoras, mas ainda recebem depósitos de clientes antigos -, quase R\$ 2,3 bilhões.

Entre os tipos de planos, aqueles com maior crescimento foram os voltados para menores de idade. De janeiro a agosto, quase R\$ 1 bilhão foi aplicado nesses planos, o que representa crescimento de 76% em relação ao mesmo período do ano passado. (Fonte: Valor Econômico - 30/10/07)



:: LAVAGEM DE DINHEIRO

O mercado de seguros, previdência aberta e capitalização já é, disparado, o segmento econômico que gera o maior volume de casos suspeitos de lavagem de dinheiro registrados pelo Conselho de Controle de Atividades Financeiras (Coaf).

De janeiro a setembro, esse Conselho registrou 229 mil casos suspeitos em diferentes segmentos da economia, o que representou um incremento de 18% em relação a todo o exercício passado. Cerca de 30% desses comunicados foram referentes aos contratos de seguros, planos de previdência aberta e títulos de capitalização. No segundo lugar, bem distante, ficaram as operações atípicas no sistema financeiro, com percentual de 5%. Em 2006, os casos referentes ao sistema financeiro foram três vezes superiores aos do mercado de seguros (10,9 mil contra 3,1 mil).

O crime de lavagem de dinheiro caracteriza-se por um conjunto de operações comerciais ou financeiras que buscam a incorporação na economia de cada país, de modo transitório ou permanente, de recursos, bens e valores de origem ilícita. No Brasil, a lei de lavagem de dinheiro foi aprovada em março de 1998. Essa lei tipifica o crime de "lavagem" de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores, no que se refere a atos com propósito de legalização de recursos provenientes dos crimes antecedentes previstos na mesma.

A lei atribuiu às pessoas jurídicas de diversos setores econômico-

financeiros, incluindo o mercado de seguros, maior responsabilidade na identificação de clientes e manutenção de registros de todas as operações e na comunicação de operações suspeitas, sujeitando-as ainda às penalidades administrativas pelo descumprimento das obrigações.

Para efeitos de regulamentação e aplicação das penas, o legislador preservou a competência dos órgãos reguladores já existentes, cabendo ao COAF a regulamentação e supervisão dos demais setores.

A SUSEP recebeu, em setembro, 27.038 comunicados de casos suspeitos de lavagem de dinheiro nos mercados de seguros, previdência privada aberta e capitalização. Essa soma é nove vezes maior que a apurada em todo o ano passado (3,1 mil comunicados).

Em apenas dois meses - agosto e setembro - foram feitos 54,6 mil comunicados de casos suspeitos, o que representa uma média diária de 910 registros, incluindo finais de semana e feriados. No acumulado do ano, a autarquia já computou 68,3 mil comunicados, o que representa uma média diária de 253 registros. (Fonte: CQCS - 30/10/07)



:: CAPITALIZAÇÃO

Depois da estabilidade demonstrada no segundo quadrimestre do ano quando, durante seis meses o faturamento do mercado de títulos de capitalização ficou na casa dos R\$ 600 milhões, o setor também comemora um crescimento nas reservas de 37,7% nos últimos cinco anos.

Em agosto de 2007 chegaram a R\$ 11,5 bilhões, apresentando um aumento de 6% em relação ao mesmo período do ano passado.

Composto pelo montante capitalizado com o pagamento dos títulos, acrescido de correção monetária, os recursos arrecadados com as reservas são utilizados para o finan-

:: INDÚSTRIA

Nunca se fabricou tantos carros e tantos modelos novos como agora. A indústria automobilística brasileira vendeu, neste ano, no acumulado de janeiro até a segunda quinzena de outubro, 1.762.757 unidades. Os números favoráveis desse segmento têm entusiasmo do mercado de seguros.

Na briga para conquistar novos clientes e reter os antigos, as companhias do mercado de seguros que comercializam a carteira de auto estão lançando campanhas e produtos cada vez mais criativos e segmentados.

A aposta da Indiana Seguros foi em uma promoção exclusiva para os clientes do Seguro Indiana Auto. Até 31 de dezembro, a empresa oferece aluguel de carros com diárias de apenas R\$ 59 nas regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro, ou 20% de desconto nas demais localidades.

A ação tem como objetivo gerar maior comodidade ao segurado que precisar de um carro reserva para viajar, por exemplo, nos feriados de novembro e nas férias de verão. A promoção é válida para as versões básicas dos veículos Celta, Fiesta, Gol e Clio.

Já a Marítima Seguros está ampliando a rede de serviços oferecidos aos seus segurados. Além

das filiais Santana, Santos e Santo Amaro, a partir de agora, os segurados Marítima da cidade de Piracicaba (SP) também vão poder contar com o SIM - Sinistro Imediato Marítima. Um serviço desenvolvido para facilitar o atendimento aos veículos de passeio com sinistros de menor gravidade.

Com esse serviço, o segurado estará livre de preocupações rotineiras após a ocorrência de um sinistro, já que o cliente entregará o veículo dani-



ficado em um dos postos autorizados e a Marítima cuidará do resto.

Já a Delphos acredita que em uma nova forma de atrair mais clientes. A empresa estuda o lançamento de um novo produto para a tarifação de automóvel.

O sistema foi apresentado ao mercado pelo presidente da Delphos, Eduardo Menezes, em palestra realizada na Associação Paulista dos Técnicos de Seguro - APTS. (Fonte: FUNENSEG - 30/10/07)



:: SEGURO ESCOLAR

Faltam apenas dois meses para terminar o ano de 2007 e muitos pais já estão providenciando a renovação da matrícula dos seus filhos nas escolas para 2008. Além de ficarem preocupados com a qualidade de ensino da instituição, com o valor da matrícula e com as formas de pagamento, é preciso garantir também que a criança tenha proteção, já que passará cerca de cinco horas do seu dia no colégio.

O seguro escolar garante o pagamento de um determinado número de parcelas em caso de morte, invalidez ou desemprego do pai do aluno. Este é um serviço facultativo, mas que vem crescendo significativamente nos últimos anos.

Um dos principais fatores que impulsionaram essa demanda é o aumento da violência nas grandes cidades e da taxa de inadimplência nas instituições. No estado de São Paulo, por exemplo, onde há mais de oito mil escolas particulares, o índice de alunos em débito, entre

janeiro e julho deste ano, ficou em 8,5%.

As companhias de seguro acreditam na evolução desse nicho, tanto que várias empresas já comercializam essa carteira. É o caso da Centauro Vida e Previdência. O Seguro Escolar Centauro foi idealizado para atender escolas, faculdades, universidade e cursos de línguas, beneficiado também diretores, professores e funcionários, com coberturas para acidentes ocorridos dentro e no trajeto para o colégio.

A Unibanco AIG também trabalha neste setor, onde disponibiliza a cobertura por morte acidental, garantindo a reposição de aulas perdidas, por meio de professor particular, caso o aluno tenha que se afastar por motivo de acidente coberto pela apólice.

Já a Liberty Seguros oferece para esse mercado o Liberty Escolar, Seguro de Acidentes Pessoais com amplas coberturas e serviços diferenciados a escolas e alunos.

O destaque é a Assistência Escolar disponível 24 horas por dia, nos 365 dias do ano, além dos demais benefícios básicos da carteira.

O preço do seguro escolar é um grande atrativo. O custo, na maioria das vezes, varia de 1% a 3% sobre o valor da mensalidade de cada aluno, a quantia considerada baixa em função do grupo de alunos. A cobrança é variável, já que algumas escolas assumem esse custo e outras o repassam na cobrança mensal. (Fonte: FUNENSEG - 30/10/07)



:: PRODUTOS PERSONALIZADOS

Seguradoras ampliam pacotes com políticas de cálculo de riscos especialmente elaboradas para atender às pequenas e médias empresas. E não é à toa: o mercado brasileiro de seguros gerais e de saúde, mais contratados por esses segmentos, deve movimentar R\$ 39,8 bilhões em 2007, ante os R\$ 34,5 bilhões de 2006, de acordo com a SUSEP.

"Hoje em dia, não basta oferecer uma soma de coberturas. O cliente necessita de produtos personalizados", avalia Paulo Umeki, diretor de produtos da Liberty. A estabilidade econômica, que permite aos pequenos e médios planejarem seus gastos, aliada à profissionalização das licitações das grandes indústrias que, em sua maioria, exigem que mesmo as empresas terceirizadas de seus fornecedores contratados estejam seguradas, são uns dos motivos que garantem o crescimento deste setor.

Hoje, a Liberty define os pequenos planos empresariais para estabelecimentos de até 30 funcionários e com patrimônio segurador de até R\$ 300 mil. De olho nesse nicho, a seguradora lança produtos voltados a pequenas empresas a cada três meses.

Para Marco Antunes, diretor de Operações de Saúde da Sul América, o maior acesso ao crédito, aliado aos programas de qualificação liderados pelo SEBRAE têm elevado o número de apólices

nas pequenas e médias empresas. "Apesar disso, menos de 15% das companhias com até 50 funcionários oferecem algum tipo de seguro", pondera ele.

Preço também é outro fator que assusta as empresas. "Ainda há um mito que seguro é necessariamente caro", afirma Antunes. Lançado em outubro, o Real Simples Previ Empresa, da Tokio Marine, é dirigido às pequenas e médias empresas com faturamento anual de até R\$ 30 milhões, com até 30 participantes. De acordo com Richard Michael Seegerer, gerente de Produtos Pessoas Jurídicas da companhia, o produto pode ser feito apenas para o dono da empresa e dispõe de uma contratação mais simples feita as próprias agências. Os seguros hoje funcionam como espécie de retenção de talentos nas pequenas e médias empresas. "Associar um seguro saúde a um



benefício odontológico, incluindo os dependentes dos funcionários pesa na hora do empregado optar por uma empresa", avalia Heráclito de Brito Gomes Jr, diretor geral da Bradesco Saúde. (Fonte: Gazeta Mercantil - 01/11/07)

:: PALESTRAS

Dia 19, 20 e 21 de novembro: Treinamento de Inspeção Veicular na Escola Superior da Polícia Civil do Paraná

Dia 22 de novembro: Café da manhã com o Superintendente da SUSEP, Sr. Armando Vergílio dos Santos Junior

Dia 22 e 23 de novembro: Fórum Regional de Seguro, em Maringá