



## Centralização? Fim dos corretores? Para onde caminha o mercado de seguros?

O mercado de seguros está seguindo uma tendência de centralização. Estamos acompanhando algumas fusões (e algumas possibilidades de fusões futuras), muitas incorporações, e isso abre a possibilidade de em curto prazo nós termos poucas seguradoras dominando 80% ou 90% do mercado de seguros. Analisando pelo lado das concorrências, das opções para se trabalhar, isso não é bom. Quanto mais seguradoras tiver no mercado, mais opções haverá para trabalhar.

Muita gente acredita que a crise financeira internacional foi a grande responsável por esse cenário, mas não. Essa é uma tendência que já está sendo observada há algum tempo. Não acredito que a crise tenha motivado a fusão da Porto Seguro com o Itaú / Unibanco. Pode ter sido um fator a mais, mas não o grande responsável.

Vamos analisar os últimos anos desse mercado. Tivemos a Liberty assumindo o controle acionário da Paulista de Seguros. Nosso mercado apresentava uma seguradora totalmente independente chamada Companhia Paulista de Seguros, e repentinamente a Liberty assume 100% da Paulista de Seguros. Um pouco mais adiante, a própria Liberty assume o controle acionário de 100% da Indiana Seguradora, que era uma outra seguradora totalmente independente, totalmente familiar, a exemplo do que era a Paulista de Seguros. De três seguradoras ficamos com uma.

Agora, mais recente, a Zurich, atual Zurich Brasil Seguros, uma seguradora suíça compra a Minas Brasil, que era uma outra seguradora totalmente familiar e independente.

Outro caso que pode ser citado é o da Marítima Seguradora, que também era considerada uma seguradora independente e se uniu à Yasuda, com transferência de 50% de seu controle acionário. Esses são apenas alguns exemplos. As companhias chamadas independentes estão sim, não pela crise, mas por um problema de escala do mercado, buscando se fortalecer através de parcerias.

Com base nisso, uma parceria que é da maior relevância (e segurança) para as seguradoras é com os bancos. O banco tem um canal de distribuição extremamente interessante. Além da seguradora ter o canal corretor de seguros como distribuidor de seus produtos, com esse tipo de fusão ou parceria tem também o banco e sua vasta gama de clientes.

Isso demonstra que o mercado está muito agitado. Não pela crise ou porque saímos da crise, mas sim porque essa é uma tendência de mercado. E para as seguradoras menores não será fácil sobreviver. Para se fortalecer elas terão que buscar nichos específicos. Um exemplo é a J. Malucelli, que hoje trabalha especificamente com seguro de garantia. Outras seguradoras também estão se especializando num nicho específico. Competir com as grandes nesse mercado é muito difícil, ainda mais quando elas unem forças para buscar as vantagens competitivas de cada uma.

Uma coisa é certa no mercado nacional de seguros. O mercado brasileiro está muito bem alicerçado com relação às normas editadas pela Susep, principalmente em relação às reservas constituídas. Isso dá tranquilidade, não só para o segurado como também para os corretores.

Esse cenário de fusões e integrações não é bom para o corretor de seguros que não se atualizar, que não se preocupar com o pós-venda, por exemplo. De modo algum o corretor pode exigir que ele seja o canal único de distribuição em um mercado como esse, altamente competitivo. Não existe nenhuma seguradora, e o corretor tem que entender isso, que vai dar exclusividade de distribuição dos produtos para o corretor de seguros. Se ela tiver a possibilidade de canais alternativos ela vai buscar. E isso está certo. O que se pretende através das entidades do mercado, da Fenacor, Sincor, ANSP, enfim, das lideranças do mercado, é que haja uma convivência pacífica entre o canal banco e o canal corretor de seguros. Ou seja, que haja o respeito e a ética.

O corretor tem que ganhar o seu segurado pelo



seu trabalho, pelo seu profissionalismo, pela sua prestação de serviços, principalmente na hora do sinistro. Ele tem que prestar um bom serviço para que com isso fidelize o seu segurado. O gerente do banco não é um profissional de seguro e exatamente por esse lado que o corretor precisa enveredar. Ele tem a obrigação de entender sobre o produto que representa. Dessa forma, se o segurado quiser um serviço personalizado ele vai buscar um corretor.

E os corretores precisam ser inteligentes e identificar as oportunidades. Muitas vezes eles focam apenas em cima de um produto. Um exemplo é o foco dado por muitos corretores apenas ao seguro de autos, quando se poderia oferecer também a proteção do seguro de vida, o residencial, entre tantos outros. É que o seguro de autos traz um retorno mais rápido para o corretor. É preciso mudar essa filosofia. Buscar a constante atualização profissional e ficar atento às oportunidades. Declarar guerra aos bancos de nada irá adiantar.

### Osmar Bertacini

Acadêmico da ANSP, atual Diretor Presidente da Humana Seguros, sócio da Humana Corretora de Seguros, presidente do CVG - Clube de Vida em Grupo São Paulo, Ex-Presidente da Aconse-SP - Associação das Empresas de Assessorias e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo, Professor da Escola Nacional de Seguros - Funenseg, Ex-Presidente da APTS - Associação Paulista dos Técnicos de Seguros, Diretor Social da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo.



Capitalização e Poupança

2



Seguro de Transporte de Carga, ações para equilibrar a carteira

3



Superior Tribunal de Justiça decide sobre transferência de propriedade de veículo furtado

4



Análise Setorial do Mercado de Seguros

5



## Capitalização e Poupança

As operações de capitalização compõem uma característica bastante específica do sistema financeiro brasileiro. Basicamente, podemos descrevê-las como a combinação de poupança com sorteio. Toda aplicação em título de capitalização se desdobra em uma quota de capitalização e uma quota de sorteio. Quem compra um título de capitalização, portanto, estará comprando o direito de participar de um evento aleatório, o sorteio, conjugado ao direito de reposição integral ou parcial do capital inicial.

O mercado de capitalização teve bom desempenho nos últimos dez anos. Em 2008, aumentou sua receita em 14,9%. Em todo o período, suas provisões têm, sistematicamente, correspondido a um valor de aproximadamente 0,3% do PIB nacional.

O ano de 2008 foi particularmente marcante para o setor, não só pelos seus bons resultados quantitativos como também por aspectos institucionais. A Susep, Superintendência de Seguros Privados, órgão que regulamenta o setor, exarou a Circular 365/08, instrumento de grande relevância para o aperfeiçoamento do marco regulatório do mercado de capitalização.

A circular reconheceu quatro modalidades de produtos de capitalização: tradicional, popular, de compra programada e de incentivo. Todas as modalidades derivam do produto tradicional, diferenciando-se por objetivos funcionais específicos. De fato, em virtude de sua grande flexibilidade conceitual, é vasta a possibilidade de se criar produtos derivados, que utilizam o mecanismo institucional dos títulos de capitalização. É o caso de transações que impliquem exigência de sorteios, cuja equidade é garantida pela regulação cuidadosa do título. As empresas que operam no setor têm demonstrado grande capacidade de inovação financeira,



**O mercado de capitalização aumentou sua receita em 14,9% em 2008**

condição que não deve se abalar mesmo perante a situação especial por que passa a economia mundial, refletida muito fortemente sobre o sistema financeiro.

O elemento comum à múltipla utilização do título de capitalização é a adequação de formação de provisões, o que representa a garantia do resultado a que se propõe a empresa emitente na elaboração de um título específico. As provisões são cobertas por ativos garantidores predominantemente títulos da dívida pública, de forma direta ou indireta. Daí compreende-se a virtude

macroeconômica específica da operação de capitalização: de contribuir para a formação da poupança financeira nacional. Ademais, a capitalização atrai para a poupança uma faixa da população que pode não ter outra forma de acesso aos instrumentos financeiros ou não apresenta motivação primária para poupar.

A característica de fácil acesso ao título de capitalização e sua motivação tão particular, em termos de demanda, provavelmente permitirão facilitar a implantação de um programa de microsseguro com sucesso, combinando a emissão do título com a emissão do seguro. Há várias indicações desse resultado tão positivo. Do mesmo modo, temos razão para acreditar que o setor será relativamente pouco atingido na atual fase da economia. Em janeiro de 2009, verificou-se um aumento de receita de 6,8% acima de janeiro de 2008, tendo passado de R\$ 692 milhões para R\$ 739 milhões. É um indicador inicial, por ora. A exploração de inovações e outras formas de utilização dos títulos certamente contribuirão para sua expansão.

O mercado é operado atualmente por doze sociedades de capitalização, que se agregam na FenaCap, órgão federativo do setor. Naturalmente, as transformações na estrutura do setor financeiro se refletirão na estrutura deste subsector. É regulamentado pelo Conselho Nacional de Seguros Privados e supervisionado pela Susep. Os ativos garantidores de suas provisões são, por sua vez, regulamentados por resolução do Conselho Monetário Nacional, que se baseia em regras de prudência e em exigência de diversificação.

**Ricardo Flores,**  
presidente da FenaCap – Federação Nacional de Capitalização

INFORMATIVO  
**MINHOTO**  
ADVOGADOS ASSOCIADOS  
Responsável: Paulo Fernando Cardoso Simões  
www.minhoto.com.br PABX & FAX 55 (11) 5549-5333

Sócios  
Homero Stabelline Minhoto  
Paulo André Corrêa Minhoto  
Paulo Henrique Corrêa Minhoto  
Ana Paula Corrêa Minhoto

Jornalista Responsável  
Rubem Dario (MTB 42091/SP)  
Fotos: Divulgação  
Coordenação Editorial  
**Oficina do Texto**  
Assessoria de Comunicação  
www.oficinadotexto.net

Contatos, críticas, sugestões e contribuições pelo e-mail: [informativo@minhoto.com.br](mailto:informativo@minhoto.com.br) - [www.minhoto.com.br](http://www.minhoto.com.br)



## Seguro de Transporte de Carga, ações para equilibrar a carteira

O Mercado de Seguros de Transporte está vivendo um momento crítico com a dificuldade de ajustar suas taxas. Isso acontece principalmente devido a uma guerra de preços no mercado de seguro de transportes. Uma ação conjunta entre as seguradoras poderá caracterizar um cartel, enquanto uma ação isolada de determinada seguradora, que tomar a iniciativa de ajustar suas taxas, fará com que ela perca seus clientes para a concorrência.

Várias empresas se retiraram do mercado e, hoje, cerca de 55% do mercado está concentrado em apenas cinco seguradoras que, certamente, ainda apostam em uma reversão do quadro atual. O roubo de cargas não é mais movido pela oportunidade. O roubo para "ESTOQUE" é insignificante. São encomendados.

Esforços para reduzi-los são acompanhados de reações maiores por parte do crime, visto que os valores envolvidos estimulam ações cada vez mais sofisticadas, planejadas e violentas. A retração da atividade econômica imprimiu uma queda nos prêmios. Porém, a demanda pelo produto roubado não foi afetada. Somente uma ação rigorosa do poder público, no combate ao crime, iria reduzir significativamente a prática de roubo de carga no Brasil.

### Onde poderíamos, então, atuar de forma a melhorar a relação Sinistro/Prêmio no Seguro de Transportes?

As perdas com acidentes de trânsito, no Brasil, apresentam valores da ordem de 25 Bilhões de Reais por ano (IPEA – PAMCARY). Destes 25 Bilhões, 9,6 bilhões são relativos a acidentes envolvendo veículos de carga, ou seja, 4,5% da frota respondem por 38% das perdas com acidentes.

Mais de 80% dos acidentes apresentam, em suas causas, atitudes inseguras dos condutores.

(\*) Fonte: Polícia Rodoviária Federal e Associação Brasileira de Prevenção de Acidentes.

Conforme estatísticas da Polícia Rodoviária Federal, os acidentes apresentam distribuição a seguir:

47% - Tombamentos | 10% - Capotagens  
40% Colisões | 2% - Incêndios  
1% - Vazamentos

Verificamos que 57% destes, são devidos à perda de controle por excesso de força lateral. Cada acidente deste tipo implica em perdas

muito maiores do que os outros tipos de acidente. Devido a isto, podemos estimar que as perdas relativas a esta causa devem superar os 70%.

No que se refere às perdas securitárias, tombamentos e capotagens são sinistros com baixíssimo índice de recuperação. A estimativa de perdas, na carteira de transportes com relação a acidentes, representa cerca do triplo das perdas com roubo de carga. Por sua vez, a conscientização visando mudanças comportamentais, em termos de uma direção mais segura, mostrou-se de pouca eficiência.

Será que poderíamos monitorar as atitudes dos condutores e agir de forma dirigida na identificação dos que possuem menos consciência, habilidade e preparo?

Quais os recursos que a tecnologia atual poderia nos oferecer para ajudar em uma ação dirigida voltada à redução de acidentes?

### Equipamentos Embarcados

Começam a ser usados equipamentos que identificam a Força G, lateral e longitudinal. A medição das frequências e intensidades de freadas, acelerações e curvas, permitem projetar com que frequência um condutor entra em situações de risco iminente.

Excesso do número de freadas indica que o condutor não guarda a distância adequada do veículo à sua frente. Intensidades acima da média desejada indicam que, além de não guardar a distância devida, o condutor faz uso de velocidade inadequada às condições do trânsito.

Identificação de velocidade incompatível com o raio da curva, com aceleração lateral demasiada levando à possibilidade de um tombamento, é uma das aplicações destes equipamentos.

Situações de tombamento também podem ocorrer dentro da velocidade máxima permitida. Normalmente são devidas à inabilidade do condutor ao fazer curvas, realizando correções desnecessárias ou manobras bruscas em ultrapassagens. Frequências elevadas de intensidades da força G lateral, dentro da velocidade permitida, indicam um condutor com propensão maior a se envolver em um tombamento por inabilidade nas tomadas de curva. Acelerações, embora não representem situações de risco, quando apresentam

intensidades médias elevadas, denotam um comportamento agressor do condutor.

### Simuladores

Também estão sendo usados simuladores que colocam, virtualmente, o condutor em situações de risco, avaliando suas reações com relação ao conhecimento das práticas de direção defensiva. Também podem avaliar o seu conhecimento sobre as práticas adequadas às condições físicas de um conjunto Cavalão-Carreta ou Bi-Trem. Estes softwares permitem classificar os condutores com relação à sua habilidade e auxiliarem em treinamentos, colocando o condutor, de forma virtual, em situações impossíveis de serem realizadas em um treinamento de campo.

Empresas com forte preocupação com segurança, a exemplo da Sascar, já utilizam os recursos citados acima, com resultados surpreendentes. Seguradoras e gerenciadoras de risco, em breve, estarão usando esta tecnologia não somente na seleção, avaliação e taxação de seus riscos, mas na criação de políticas de redução de suas perdas. Talvez esta seja a solução mais rápida para a busca do equilíbrio na carteira de Seguros de Transporte de Carga no Brasil.



### Eduardo Meirelles

Engenheiro de Produção pela UFRJ;  
Pós-graduação em Engenharia de Segurança - UFRJ; Participou da elaboração de Normas Técnicas relativas à proteção do meio ambiente pela ABNT; Sócio Diretor da PACTO - Empresa da área de Logística - Encomendas Expressas; Coordenador do programa Affere, em parceria com a SASCAR, no desenvolvimento de um programa inovador na avaliação de riscos de acidentes em transporte de carga.



## Superior Tribunal de Justiça decide sobre transferência de propriedade de veículo furtado

**C**orriqueiramente o mercado segurador tem se deparado com ordens judiciais que determinam a transferência de veículo, objeto de roubo ou furto, sem que o bem tenha sido localizado.

Neste desenho, a seguradora foi condenada na obrigação de fazer a transferência para o seu nome do veículo segurado, que havia sido objeto de furto, sob pena de multa diária de R\$ 500,00 (quinhentos reais), cumulada com condenação em danos morais. Tal valor hoje corresponde a quantia aproximada de R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais).

Após a publicação de acórdão do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro, (apelação cível nº 2006.001.06084), a MINHOTO ADVOGADOS, consultada, passou a atuar no referido processo, junto ao Superior Tribunal de Justiça.

Diante da decisão, foi interposto recurso especial sustentando, em síntese, que se tratava de obrigação impossível face preceitos legais existentes no Código de Trânsito Brasileiro, que impõem a vistoria no veículo para realização da transferência e, ainda, que o próprio vendedor está obrigado a comunicar a transferência do veículo ao departamento de trânsito, o que por si só já seria suficiente para evitar que equivocados registros de multas fossem lançados contra o seu nome.

Após a apresentação do supracitado recurso especial, que não foi recebido e exigiu a apresentação de agravo (AIDD), houve a intimação da Seguradora para pagamento de aproximadamente R\$ 170.000,00 (cento e setenta mil reais), relativo à execução da sentença que o segurado havia dado início junto à 16ª Vara Cível do Rio de Janeiro, isto em novembro de 2005.

Para suspender a execução, bem como os efeitos da sentença, a MINHOTO ADVOGADOS distribuiu ação cautelar



perante o Superior Tribunal de Justiça pedindo que, liminarmente, fosse concedido efeito suspensivo ao Recurso Especial. A liminar foi concedida integralmente, garantindo a suspensão, tanto da execução como da multa diária desde a sentença. Tal decisão foi objeto de agravo regimental interposto pelo segurado, cujo provimento foi negado.

Após o acolhimento do agravo de instrumento contra decisão que não recebeu o recurso especial (AIDD) e o consequente recebimento do recurso especial, em julgamento realizado no dia 06/10/09, do qual foi relator o Ministro Aldir Passarinho Júnior, a 4ª Turma do Egrégio Superior Tribunal de Justiça, após apreciação, em decisão unânime, acolheu a tese da equipe da MINHOTO ADVOGADOS ASSOCIADOS, reconhecendo tratar-se de obrigação impossível, com fundamento no artigo 124, VII, XI do Código de Trânsito Brasileiro.

Ademais, deferiram o pedido de expedição de ofício ao Detran,

determinando que seja anotada a transferência do veículo à seguradora, o que impedirá que eventual novo equívoco gere o lançamento de novas multas contra o segurado.

Diante da não publicação do acórdão, até a data de fechamento da 12ª edição do Informativo, as ementas e íntegra do julgamento apenas poderão ser obtidas futuramente no site do Superior Tribunal de Justiça ([www.stj.jus.br](http://www.stj.jus.br)). Recurso Especial nº 1003372 (RJ). Ação Cautelar nº 13.242 - RJ (2007/0216569-1).

\*Não obstante, diante da provável publicação oficial do julgado, na próxima edição do Informativo haverá a divulgação da respectiva ementa.

---

**Dr. Paulo Henrique Minhoto**  
Advogado da Minhoto Advogados  
Associados especializado em  
Seguros.



## Análise setorial do mercado de seguros

*O Informativo Minhoto ouviu especialistas de diversas áreas do mercado de seguros para tentar traçar as perspectivas desse segmento no período pós-crise. Questões sobre as fusões e o cenário de concentração, quem serão os principais beneficiados e os prejudicados neste novo cenário foram respondidas neste trabalho.*

### Luiz Roberto Latini

Acadêmico da ANSP, Diretor da Planos América Estratégia, Tecnologia e Desenvolvimento e também da G5 Solutions e LRL Consultoria de Seguros



"Primeiro vamos falar dessa fusão entre Itaú / Unibanco e Porto Seguro. O maior beneficiado será o consumidor final. A Porto Seguro é uma companhia consolidada com a eficiência e a presteza testadas no mercado de seguros. Na realidade ela é encarada pelo consumidor final como sinônimo de ótima prestação de serviços. A Porto Seguro passa a ganhar mais cinco mil pontos de distribuição. Ela nunca vai excluir o corretor de seguros da operação, porque ela vive do corretor de seguros. Sinceramente, se a Porto abandonar o corretor quem perde é ela."

"O corretor hoje em dia na verdade não atende, ele só vende. Ele é só um vendedor, e ele vende. Quem bate o carro ou tem algum problema vai ligar para o 0800 que é o que funciona. Então não existe essa figura que criaram de que o corretor é essencial no mercado para distribuição. Ele não é necessário no mercado para operação. Não é ele que vai atrás da oficina. Hoje em dia é um sistema muito mais prático. E os maiores beneficiados deste novo panorama são aqueles que realmente prestam um bom serviço ao consumidor final."

### Orlando Filipe de Gouveia

1º tesoureiro do Sincor-SP e diretor presidente da Vértice Corretora de Seguros



"Este é um momento de inquietação e de expectativa. A gente não sabe ao certo o que vai acontecer. Temos a situação da união entre Itaú / Unibanco com a Porto Seguro, que sempre teve uma característica favorável ao corretor, mas agora como fica? Afinal nós temos cerca de 4.500 agências bancárias. Mas será que esse é o cenário definitivo?"

"A gente sabe que o gerente do banco não está preparado para atender o consumidor de seguros. É uma pessoa que tem que atingir meta, bater meta. Como fica o consumidor nesta história, se não tem ninguém que o atenda? Nós [corretores] não apenas fazemos a angariação e concretizamos a negociação. Nós acompanhamos um ano inteiro aquela apólice ou quanto tempo for aquela apólice e o trabalho vai ser visto desde o início até a liquidação do sinistro. Se não houver o corretor, profissional e habilitado na negociação o atendimento ao consumidor pode mudar. E com a concentração, o poder de escolha diminui. Quanto mais opções de escolha, melhor é o cenário para o consumidor."

### Luiz Roberto Castiglione

Acadêmico da ANSP, Economista e estatístico, consultor de empresas nas áreas financeira, seguros e auditoria, além de ministrar cursos gerenciais de Fraudes e Planos e Avaliação de Negócios



"As fusões terão como principal meta a adequação dos canais de produção. O mercado é bastante grande e não creio que venha a ter perdas para os corretores, mesmo porque são os representantes oficiais dos segurados junto as seguradoras. Por esse ponto de vista, os consumidores deverão ser os grandes beneficiados com o novo cenário. Nesse caso específico [fusão Porto Seguro e Itaú/Unibanco] a situação do atendimento irá melhorar."

"Por outro lado os prestadores de serviços (oficinas e outros) terão pela frente uma seguradora especializada no segmento para fazer as análises das regulações. Creio que a situação daqueles que não buscarem oferecer diferenciais de atendimento e de serviço poderá apertar."

### Jorge Abel Peres Brazil

Acadêmico da ANSP, atualmente é sócio, vice presidente do conselho de administração e responde como presidente executivo e CEO da VegaNet Marketing e Telemarketing S.A.

"Eu não vejo uma mudança significativa no papel que o corretor desempenha hoje no mercado. Eu acredito que ele continuará sendo o principal canal de distribuição no mercado. Evidentemente que os bancos tem uma vantagem competitiva em relação aos corretores porque tem a base de clientes, mas o corretor continua com seu espaço resguardado, fundamentalmente pelo atendimento personalizado que ele realiza."

"Fazendo uma análise geral posso dizer que o maior beneficiado nesta situação é a própria indústria de seguros e os segurados, que vão ter companhias mais fortes, com uma presença muito maior. Por outro lado, se eu pudesse determinar quem seriam os maiores prejudicados não tenho dúvida nenhuma que serão os trabalhadores da indústria de seguros. Sempre que ocorre um processo de concentração e de fusão, acontece o que chamamos de captura de sinergias e redução de custos, que significa exatamente a redução de headcount nas companhias de seguros."



### Sérgio Luiz Hoeflich

Atua como coordenador do GRISCO®, palestrante, consultor e professor em organizações e instituições de ensino (FGV In Company, Management e Cademp, SESCON/SP, ASLOG,

Sindario, Ibmecc, Univ. Anhembi-Morumbi, IDHGE/Cefet, Unianhaguera/SP, Unifebe-Brusque/SC)

"Os bancos ocuparão algum espaço na venda de seguros, mas nos ramos em que há demanda por acompanhamento da carteira no pós-venda aumentará as ações do corretor. Os seguros de transportes de carga, por exemplo, demandam acompanhamento e negociação constante entre as

partes na regulação dos sinistros."

"O atendimento dos bancos deverá se manter nos padrões em que eles já oferecem aos seus clientes, mas os corretores de seguros deverão mobilizar-se para atuar em carteiras onde haja demanda de especialistas em gestão de riscos. Com isso os clientes devem se beneficiar e por consequência o próprio mercado, por ampliar a força de vendas [aumento de oferta] de seguros, por um consequente crescimento de carteiras e maior distribuição dos riscos. Em contrapartida os grandes perdedores desse novo cenário serão os que não se reposicionarem para atender as novas demandas do mercado."



## Jurisprudência: Seguro Automóvel - recuperação de peças

Como se sabe, o veículo sinistrado deve ser reparado adequadamente, devendo ser devolvido ao segurado nas mesmas condições em que estava antes do sinistro. Essa é uma obrigação que a seguradora não pode se furtar.

Ocorre que algumas peças são perfeitamente passíveis de recuperação, sem apresentar qualquer problema técnico, estrutural ou mesmo estético. Contudo, muitas vezes os segurados exigem a substituição de peças recuperáveis por mero capricho.

A divergência entre substituir ou reparar a peça é rotineiramente submetida à apreciação do Poder Judiciário e, felizmente, tem-se observado que os abusos por parte dos segurados são coibidos. O Tribunal de Justiça do Rio Janeiro julgou dois casos interessantes, cujas ementas dos acórdãos estão reproduzidas abaixo:

**"Apelação cível. Danos moral e material. Seguro facultativo de automóvel. Ação indenizatória movida em face da seguradora e de oficina credenciada. Má qualidade dos reparos e ressarcimento pela depreciação. Sentença que julgou improcedente o pedido. Inexistência de prova de falha dos serviços. Entrega do bem pela apelada que se deu no prazo devido, apenas 8 dias após o recebimento de veículo avariado. Não há nos autos prova de que tenha havido perda do valor do bem reparado por ato das apeladas. Inexistência de cláusula desautorizando a recuperação de peças, pelo que não há necessidade da utilização de peças novas, desde que o veículo seja devolvido**

**ao segurado nas mesmas condições em que estava antes do sinistro.**

.....  
**Recurso não provido."**

(Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro, Apelação Cível nº 2006.001.13474, relatora: Desembargadora Nanci Mahfuz, julgamento de 19 de setembro de 2006)

**"Apelação cível. Contrato de Seguro. Requerimento de indenização de valor pago por recuperação de veículo sinistrado sem anuência da seguradora, que alegou a existência de peças que poderiam ser reparadas, sendo, portanto, desnecessária a substituição. Ausência de comprovação da ilegalidade na conduta da ré. Desprovemento do recurso."**

(Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro, Apelação Cível nº 2007.001.63800, relatora: Desembargadora Odete Knaack de Souza, julgamento de 20 de fevereiro de 2008)

Recentemente, este último caso foi objeto de decisão do Superior Tribunal de Justiça, sendo mantido o entendimento da Justiça fluminense:

**"Agravo Regimental. Seguro. Roubo de Veículo, posteriormente localizado. Ausência de omissão no acórdão recorrido. Requerimento de indenização do valor pago na reparação do veículo sinistrado sem anuência da seguradora. Recusa pelo fato de que as peças poderiam ser reparadas, sendo desnecessária a substituição. Recurso Especial. Alegação de ilegalidade na conduta da Ré. Responsabilidade contratual. Interpretação de cláusulas e reexame de prova. Descabimento.**

.....

**II – Analisando os elementos fáticos da causa e interpretando as cláusulas do contrato firmado entre as partes, concluiu o Tribunal de origem que a recusa da empresa seguradora ao ressarcimento do segurado pelas despesas que este efetuou, por iniciativa própria, com troca de algumas peças destinadas à reparação do veículo sinistrado, não configurou descumprimento do contrato, mormente pela possibilidade de tais peças serem reparadas, sem comprometimento do bom funcionamento do automóvel, tornando desnecessária a substituição.**

.....

**IV – A despeito de a relação entre seguradora e segurado estar submetida às normas protetivas do Código de Defesa do Consumidor (CDC, art. 3º), a responsabilidade da seguradora pela cobertura de sinistros é aquela estabelecida em contrato, cujo controle da legalidade não refoge à apreciação do Poder Judiciário, em cada caso concreto, mas sem que se lhe possa atribuir, de forma incondicional, responsabilidade objetiva por toda e qualquer cobertura que venha a ser pleiteada em Juízo.**

**Agravo Regimental improvido."**

(Superior Tribunal de Justiça, Agravo Regimental no Agravo de Instrumento nº 1.134.074-RJ, relator: Ministro Sidnei Beneti, julgamento: 23 de julho de 2009)

Considerada desnecessária a substituição de peças que possam ser recuperadas, a seguradora não pode ser obrigada a substituí-las. É o que os Tribunais têm entendido.

## Principais normas da SUSEP e legislação relacionada ao seguro

**Circular Susep nº 386, de 05/08/2009** – Dispõe sobre a obrigatoriedade das sociedades seguradoras realizarem a cobertura das provisões técnicas correspondentes a sua participação nas operações dos Consórcios DPVAT de forma segregada das demais operações.  
Publicação: 10/08/2009 | Vigência: 01/01/2010

**Circular Susep nº 387, de 26/08/2009** – Inclui parágrafo único ao Art. 6º da Circular Susep nº 379/2008, que trata das Normas Contábeis a serem observadas pelas sociedades seguradoras, resseguradoras, sociedades de capitalização e entidades abertas de previdência complementar.  
Publicação e vigência: 27/08/2009

**Circular Susep nº 388, de 08/09/2009** – Altera as Condições Particulares para os Riscos de Morte e de Invalidez Permanente e as Normas e Rotinas aplicáveis à Cobertura Compreensiva Especial da Apólice de Seguro Habitacional do Sistema Financeiro da Habitação – SH/SFH, divulgadas

pela Circular Susep nº 111/1999. Publicação e vigência: 10/09/2009

**Circular Susep nº 389, 23/09/2009** – Altera a Circular Susep nº 269/2004, a qual trata das regras e critérios complementares de funcionamento e de operações dos contratos de seguros de automóveis, com inclusão ou não, de forma conjugada, da cobertura de responsabilidade civil facultativa de veículos e/ou acidentes pessoais de passageiros.  
Publicação e vigência: 24/09/2009

**Circular Susep nº 390, de 28/09/2009** – Altera a Circular Susep nº 328/2006 e revoga a Circular Susep nº 377/2008, reajustando a remuneração de Liquidante, Interventor e Diretor-Fiscal das sociedades autorizadas a funcionar pela Susep.  
Publicação e vigência: 01/10/2009

**Circular Susep nº 391, de 16/10/2009** – Altera a Circular Susep nº 381, de 8 de janeiro de 2009 que trata de procedimentos para o encaminhamento de informações relativas aos Seguros Singulares.

Publicação e vigência: 19/10/2009

**Circular Susep nº 392, de 16/10/2009** – Dispõe sobre procedimentos operacionais para emissão de seguro em moeda estrangeira e para contratação de seguro no exterior, e dá outras providências.  
Publicação e vigência 20/10/2009

**Circular Susep nº 393, de 16/10/2009** - Altera e consolida as instruções complementares para operação do Seguro Obrigatório de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre, ou por sua Carga, a Pessoas Transportadas ou não - Seguro DPVAT.  
Publicação: 20/10/2009 | Vigência: 01/01/2010

**Resolução Banco Central do Brasil nº 3792/2009, de 24/09/2009** – Dispõe sobre as diretrizes de aplicação dos recursos garantidores dos planos administrados pelas entidades fechadas de previdência complementar.  
\*publicadas entre 1 de agosto de 2009 a 27 de outubro de 2009