

De acordo com estudo elaborado pelo Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário os brasileiros trabalharam até maio deste ano, ou seja 148 dias para pagar seus tributos.

IMPOSTO NÃO PODE SUFOCAR ECONOMIA



Paulo Skaf

"A receita fiscal no Brasil, nos dois primeiros meses deste ano, já é superior à verificada em igual período de 2007. Isto comprova a afirmação que fizemos com firmeza em todo o processo de mobilização cívica pelo fim da CPMF, de que esta taxa era absolutamente desnecessária e que sua manutenção representaria ônus exagerado para pessoas físicas e jurídicas. O excesso de impostos precisa ser analisado em profundidade neste momento em que a proposta de reforma tributária do governo tramita no Congresso Nacional.

É preocupante o fato de a arrecadação ter sido superior ao crescimento dos setores produtivos em 2007, mantendo ascendente a tendência de transferir cada vez mais dinheiro aos cofres públicos.



Desde 1995, a carga tributária brasileira já subiu quase 10 pontos percentuais. Foram 3,43% no acumulado dos cinco anos de governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva.

No primeiro mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso, o aumento foi de 1,23 ponto percentual e, no segundo, alcançou 5,27 pontos percentuais.

Hoje o Estado abocanha perto de 37% do PIB.

Trata-se de índice muito superior aos 22% da Argentina e 20% de outros vizinhos latino-americanos e semelhante à média verificada entre os membros da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), que congrega os países mais ricos.

A significativa evolução dos impostos no ano passado e em exercícios anteriores é um alerta a ser considerado com muita atenção.

É preciso domar a fúria arrecadatária persistente no Brasil,...



onde as três instâncias governamentais — municipal, estadual e federal — miram suas baterias tributárias contra os mesmos contribuintes.

É muita arrecadação, em especial se considerado o pequeno retorno à sociedade, ainda muito carente de serviços de qualidade nas áreas da saúde, educação e segurança e de investimentos cruciais, como na infra-estrutura. Assim, é essencial que a reforma tributária em curso — que esperamos seja votada e aprovada ainda este ano — agilize, simplifique e, sobretudo, desonere os impostos. Estes são os pontos mínimos que defenderemos, com ênfase na redução das alíquotas, alongamento dos prazos de recolhimento e fim da guerra fiscal. Seriam passos importantes para que o sistema tributário deixasse de ser um fator limitante à expansão do PIB. O momento é propício para caminharmos nessa direção, considerando que nossa economia está aquecida, com boas perspectivas, principalmente após conquistar o "investment grade", além de ter dado mostras de estar mais imune a crises internacionais, como a do mercado imobiliário dos Estados Unidos.

Considerando o aumento da carga tributária sempre acima do crescimento econômico, inclusive já perceptível nos números de 2008, o ideal seria criar um mecanismo capaz de limitar sua evolução; uma espécie de "gatilho", que repassasse de imediato à sociedade qualquer aumento de arrecadação. É necessário estabelecer limites, pois não é o Estado, mas sim o PIB que precisa crescer!"

Paulo Skaf é presidente da Federação e Centro das Indústrias do Estado de São Paulo.

A IMPORTÂNCIA DO COMPLIANCE NAS EMPRESAS



Luiz Celso

"As empresas cada vez mais buscam meios para aumentar sua rentabilidade e o seu posicionamento no mercado. Esses meios muitas vezes exigem estratégias e o uso de ferramentas de alcance interno e externo. Nada, todavia, é mais importante do que a imagem e o conceito que os consumidores efetivos e potenciais têm da organização.

E, além de fatores como solidez, tradição e idoneidade, os consumidores modernos atentam-se para os aspectos ético e sócio-ambiental. Portanto, questões como ética e responsabilidade social assumem posição de destaque, pois, agregam em muito valor aos produtos e serviços oferecidos por uma empresa.

É exatamente esse aspecto da ética e da responsabilidade social que pretendo explorar neste artigo. Esse respeito e observância às leis, também são chamados no mundo corporativo de compliance. O termo é originário do verbo comply, que significa agir de acordo com uma regra, um pedido ou um comando. A ideia de compliance surgiu nos Estados Unidos, como necessidade de mais transparência e controle nas organizações após o New Deal (programa para recuperar a economia após a depressão provocada pela quebra da bolsa de Nova York). Mas foi na década de 60 que, também nos Estados Unidos, essa política passa a ser exigida nas organizações, com a forte atuação da Bolsa Americana, por meio da SEC - Securities Exchange Commission. No Brasil, só em 2004, a SUSEP, por meio da Circular 249, determinou a existência de controles internos.

É por meio das atividades de compliance que as empresas conseguem, preventivamente, evitar desvios de conduta que possam gerar riscos finan-

ceiros ou à imagem da companhia. Além de controles internos e de comunicação, a adoção de políticas de conformidade legal, consolida uma mudança na cultura organizacional da empresa, elevando o cumprimento às normas à condição de valor. A adoção dessa política associa à imagem da empresa, a ideia de segurança e de prevenção de riscos. E isso é fundamental para a satisfação e a confiança de clientes, parceiros e investidores, que têm a certeza de que suas aplicações e os serviços oferecidos são geridos dentro de padrões legalmente estabelecidos.

No mercado de seguros em geral, como saúde, vida e previdência, por exemplo, há diversos órgãos reguladores e marcos regulatórios que impõem às seguradoras uma série de exigências. Órgãos como ANS - Agência Nacional de Saúde Suplementar, SUSEP - Superintendência de Seguros Privados, CVM - Comissão de Valores Mobiliários, BACEN - Banco Central do Brasil, SPC - Secretaria de Previdência Complementar. Tais órgãos, ao desempenharem suas atribuições, demonstram preocupações tanto com o aspecto do conteúdo dos produtos, a transparência na realização das operações societárias, quanto às demonstrações contábeis e de resultados.

A política de compliance é uma das ferramentas da almejada governança corporativa, consistindo num modelo de gestão com rígidos padrões de controle e transparência, traduzidos em regras, a fim de pautar a relação entre os colaboradores e destes com investidores, acionistas, clientes, fornecedores, credores, governo e sociedade em geral.

Para tanto, manter um programa de compliance bem estruturado na organização é vital para a existência dessa governança.

A governança corporativa serve, ainda, para alinhar a estratégia da organização, reduzindo,

portanto, o distanciamento entre os objetivos traçados e o resultados alcançados, visando, acima de tudo, aumentar a confiança e a segurança entre os investidores e clientes. Agrega, portanto, valor e sustentabilidade ao negócio. Esse nível de governança é uma das condições para que empresas possam ter ações listadas na BOVESPA no nível 2.

A área de compliance precisa estar bem estruturada na organização, ser reconhecida como tal e, além disso, desenvolver estratégias de comunicação, como cartilhas, workshops, manuais, etc, para disseminar entre todos os colaboradores a importância do cumprimento e observância das normas e os riscos à imagem e ao patrimônio da empresa em razão do não cumprimento das normas internas e externas, como, por exemplo, as obrigações regulatórias, periódicas ou não.

Na área de saúde, por exemplo, deixar de cumprir ou cumprir inadequadamente uma determinada obrigação exigida pela ANS, como o envio mensal do Cadastro de Beneficiários - SIB, pode acarretar além de sanção pecuniária, decorrente da lavratura de um auto de infração, dano à imagem, pois também interfere na nota da seguradora no Programa de Qualificação da ANS (uma espécie de ranking). Ter, portanto, um acompanhamento dessas obrigações regulatórias, seja qual for o órgão regulador, é fundamental para a prevenção de riscos.

Um exemplo bem claro dessa preocupação, é o "Programa de Conformidade Legal", desenvolvido pela Área de Compliance da SulAmérica Seguros. O programa é objeto de monitoramento realizado pela Área de Compliance em parceria com as áreas responsáveis pela operação na Unidade de Negócio. No caso de saúde, pelo Departamento de Relações Com Órgãos Reguladores. Dessa forma, as empresas sérias, demonstram com a política de compliance, não só o comprometimento com o negócio que desempenham, mas também, sua responsabilidade com a sociedade na qual está inserida, adotando condutas éticas, visando preservar-se dos riscos inerentes às suas atividades."

Luiz Celso Dias Lopes é advogado e superintendente de Relações com Órgãos Reguladores da SulAmérica Seguro Saúde

AOS QUINZE ANOS DE IDADE



Homero Minhoto

"É curiosa a relevância que a sociedade, quase de maneira unânime, empresta aos que atingem os 15 anos de idade.

Por que essa relevância não ocorre aos 14 ou aos 13 anos, pois este último é considerado o primeiro ano da adolescência?

Reparem, para as meninas, tradição mais que secular, grandes comemorações aos 15 anos. As famílias com melhores posses promovem a sensacional festa da debutante. Tão relevante essa idade, que freqüentemente comemora-se no plural. Um grupo de debutantes. É a idade de apresentação à sociedade.

E os meninos? Nessa idade começam a perder o interesse pelas bolinhas de gude, pela pipa. Surgem as acnes. Nasce outros interesses.

Mas por que aos 15 e não aos 13 ou aos 14 anos? Verdaderamente não sei a resposta. Imagino que, em média, as pessoas aos 15 já apresentem traços de maturidade, os quais permitem apresentá-las à sociedade. Os primeiros traços de responsabilidade consciente e dirigida, com intensidade, estarão presentes nas pessoas. Começam a desenhar seu futuro, seus projetos. A definir a carreira profissional que abraçarão.

Penso que esta seja a razão.

Mas devo uma explicação. Por que estou divagando neste assunto?

Estou abraçando este tema porque no mês de

maio a Minhoto Advogados Associados completou seu 15º aniversário.

Como pessoa jurídica, atuando em um mercado altamente competitivo, já teve que nascer com essas qualidades que, se presume, as pessoas físicas adquiriram em torno dos 15 anos.

A Minhoto Advogados já nasceu com a maturidade que a vida profissional exige e consciente da responsabilidade que quis adquirir perante seus clientes. A soma da experiência dos seus sócios fundadores lá nos idos de maio de 1993 já somava 23 anos de idade.

Isto equivaleria a dizer que essa experiência, hoje, estaria somando 38 anos. Porém, com novas aquisições, novos profissionais experientes trazidos para nela atuar, essa experiência já soma quase 100 anos.

Sim, quase 100 anos. Hoje somos 43 profissionais todos altamente interessados e conhecedores dos serviços desenvolvidos. Somos 18 advogados e 25 componentes do quadro administrativo.

Em paralelo a sua estrutura de pessoal, a Minhoto investiu forte em tecnologia, especialmente em informática.

Nossos servidores abrangem grande tecnologia de informações, contendo quase quarenta computadores ligados em rede, conectados à internet pelos provedores Speedy e Virtua, agindo em conjunto e equilibrando o sinal entre eles, proporcionando conexão sem queda e estável.

Um desses servidores, o de imagem, é responsável pelo monitoramento das câmeras de segurança durante as 24 horas do dia, armazenando 100% (cem por cento) das imagens.

Há outro servidor de alto desempenho, agindo como PDC (Primary Domain Controller). É o servidor mais importante de uma rede. É nele que são feitas as autenticações dos usuários em rede, além de gerenciar o correio eletrônico e banco de dados.

Esse mesmo servidor proporciona, aos nossos clientes, acompanhamento on-line, em tempo real, de todo e qualquer processo.

Mas toda essa estrutura de pessoal e essa

tecnologia exige um local físico. Já há 3 anos ocupamos nossa nova sede, com uma área de 480 metros quadrados, localizada na capital do estado de São Paulo, no bairro da Vila Mariana, próxima ao metrô, na qual foram realizadas obras civis para adequá-la de forma perfeita aos serviços que nos propomos realizar.

Mas apesar dessa longa experiência somada, a verdade é que com a busca de gente jovem, com o dinamismo e o interesse próprio desses, a Minhoto manteve-se com seus horizontes abertos, com uma atuação agressiva própria da jovialidade, mas sempre pautada pelo equilíbrio, pela reflexão dos mais experientes.

É essa heterogeneidade nos quadros da Minhoto que assegura um tempero perfeito, resultando um produto de boa qualidade.

São fatores como esses que permitem à Minhoto manter parcerias de tão longa data. Uma atuação técnica de alta qualidade, com respeito aos clientes, com interesse nos problemas deles, visando resolvê-los, sempre tentando superar as expectativas desses clientes, tudo somado com atuação de elevada ética.

Essa é a atuação que transforma o relacionamento que temos com nossos clientes em parceria.

Os que nos conhecem, os que usam nosso trabalho, sabem muito bem da qualidade desses serviços, da ética com a qual são revestidos e do cuidado com o qual são desenvolvidos, sempre com muito respeito.

Por essas razões é que nossos clientes são as nossas melhores referências.

E é por isso que aos 15 anos de idade estamos completando 100 anos de experiência.

Venha nos visitar. Venha brindar conosco."

Homero Minhoto advogado especializado em seguros, vice-presidente jurídico da ANSP, Conselheiro da AIDA, membro da Comissão Jurídica da FENASEG (CEAJ) e mestre em processo civil pela PUC-SP



ENQUETE

Desejamos aprimorar este informativo para torná-lo ainda mais interessante e eficiente na discussão de assuntos relevantes que permeiam o mercado segurador.

Quais temas você gostaria que fossem abordados nas próximas edições?

Você acha relevante receber as normas da SUSEP

neste boletim?

Na sua opinião, quais assuntos que merecem especial atenção no universo jurídico.

Gostaríamos de contar com estas opiniões, outras sugestões e críticas

Respostas: informativo@minhoto.com.br

OUTSOURCING: SOLUÇÃO ESTRATÉGICA PARA O MERCADO SEGURADOR



Marcelo Morilla

"O mercado de seguros no Brasil tem apresentado uma evolução superior ao crescimento do PIB. Enquanto o setor apresentou um notável desempenho com um desenvolvimento de quase 10%, em 2007, o Produto Interno Bruto cresceu 5,4%. De acordo com projeções da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), o setor continuará com o mesmo fôlego neste ano e as perspectivas apontam que o segmento de seguros deve arrecadar mais de R\$ 96,3 bilhões, com um lucro líquido total de cerca de R\$ 10,6 bilhões. Com esse cenário mais do que positivo para as seguradoras e empresas que complementam o mercado, as companhias precisam buscar formas de acompanhar essa evolução sem ter de exceder seu planejamento orçamentário.

O outsourcing surge no mercado como uma solução para ampliar a atuação das empresas no mercado com custos reduzidos e serviços de front, middle e back office e em muitos casos, superiores aos já prestados pelas seguradoras, bancos, brokers de seguros e financeiras. O outsourcing de seguros é uma alternativa de crescimento para as companhias que estão próximas ao seu limite de atendimento, sem que elas precisem fazer investimentos em infraestrutura e tecnologia.

São inúmeras as definições para outsourcing, mas esta "ferramenta" é também uma oportunidade que as empresas têm para melhorar a qualidade dos serviços com atendimento diferenciado e especializado, utilizando tecnologia de ponta e com alta garantia de satisfação dos seus clientes, assim como a Vega Insurance Service (VIS)

vem comprovando com a sua atual experiência no mercado de seguros.

Sobre este aspecto é que a VIS entra no mercado como alternativa para formação de parcerias estratégicas na indústria de seguros e traz um novo conceito de serviços, buscando conhecer nesse setor as principais necessidades e carências das companhias e projetou uma estrutura capaz de suprir essas lacunas, com os mais avançados recursos tecnológicos, capacitação dos profissionais para estarem tecnicamente preparados para atuar neste segmento tão específico, além de proporcionar diversas opções de serviços, permitindo que a VIS se adapte às especificidades e forma de trabalho de cada companhia.

Outsourcing é terceirização de serviços especializados utilizando tecnologia de ponta, com alta garantia de satisfação dos seus clientes, proporcionando um start rápido com grande estabilidade na execução de suas atividades.

As pequenas e médias empresas que também fazem parte do setor podem encontrar no outsourcing uma opção viável de ampliação de suas atividades e se manterem competitivas, já que o mercado de seguros brasileiro é extremamente concentrado, onde as 10 maiores seguradoras detêm quase 80% do segmento, restando às seguradoras menores uma busca acelerada pela redução de custos.

Para atender as exigências deste mercado,

a VIS investiu, apenas nos últimos meses, R\$ 2 milhões em infraestrutura e tecnologia, além de investir fortemente na capacitação dos profissionais através de parceria firmada com a Funenseg (Escola Nacional de Seguros)

para aplicação "in house" do programa de certificação técnica para toda a equipe, que

também passa por cursos de reciclagem e processos de imersão nas empresas clientes para que esses profissionais possam conhecer melhor os produtos e serviços das companhias.

Outro fator que também deverá impulsionar o mercado de seguros e, conseqüentemente, o segmento de outsourcing, é o novo cenário que se cria com os novas normas para o resseguro. Com a abertura do mercado, as empresas do País estão expandindo sua atuação e novas empresas nacionais serão criadas. Mas os principais fatores dessa transição de mercado são os atrativos às companhias estrangeiras que o mercado brasileiro proporciona neste ano. O mercado de resseguro movimentou R\$ 2,7 bilhões até novembro de 2007, crescimento de 4% em relação ao ano anterior, de acordo com dados divulgados pela SUSEP. Estimativas apontam que o mercado de resseguros possa chegar aos R\$ 4,2 bilhões em 2008 e que o setor cresça em torno de 15% no próximo ano.

Com a chegada dessas empresas e de novos investimentos o outsourcing ganha cada vez mais notoriedade, já que essas seguradoras e resseguradoras de outros países possuem total clareza do conceito de terceirização, trazendo ao Brasil um novo conceito de gestão totalmente favorável ao outsourcing, porém, sem um conhecimento amplo do mercado brasileiro.

O papel das empresas de outsourcing com a chegada dessas companhias é de oferecer toda a sua experiência de atendimento no mercado interno, proporcionando estrutura e know-how suficientes para que essas companhias tenham a possibilidade de conhecer de forma mais rápida e com mais qualidade, a realidade do setor de seguros brasileiro.

O outsourcing não é apenas a contratação de uma empresa terceira para prestar serviços, o outsourcing é um instrumento eficaz na implantação de processos, proporcionando um start rápido com grande estabilidade na execução de suas atividades."

Marcelo Morilla é diretor da VIS - Vega Insurance Service e atua há 17 anos no mercado de seguros.

RECUSA DE RISCOS DE PROPONENTES DE SEGURO AUTO COM RESTRIÇÃO DE CRÉDITO.



Ricardo Bechara Santos

"O tema que estamos a observar é por demais recorrente, e esbarra sempre em duas vertentes: (I) a do fornecedor que em regra tem o direito de recusar os riscos que não se afinem com sua política de aceitação, e (II) a do consumidor que, invocando o art. 39, II do Código de Defesa do Consumidor - CDC, entende que o fornecedor não poderia, sem regras, negar atendimento às suas demandas.

Ao segurador assiste o direito de só aceitar os riscos nos moldes de sua política de aceitação definida e baseada em critérios objetivos, dentre estes o de não aceitar riscos de proponentes com restrição de crédito, sem que isso possa se converter em discriminação ao consumidor, até por que o próprio CDC, no dispositivo citado, ressalva a disponibilidade do fornecedor e de seus usos e costumes, isto é, se está dentro dos traçados de sua política de aceitação não aceitar riscos de todos os proponentes que tenham seus nomes legitimamente inseridos em cadastros legais de mal pagadores, o direito de recusa ao risco se legitima diante dos princípios fundamentais constitucionais da livre iniciativa, livre concorrência e economia de mercado, na medida em que seja razoável entender que aquele fornecedor já marcado com uma vocação de inadimplir, possa também vir a fazê-lo na aquisição de seguros, mormente com prêmios parcelados, mesmo a despeito do que dispõe o art. 763 do Novo Código Civil, segundo o qual o segurado perde o direito à indenização se estiver em mora na data do sinistro, pois mesmo diante de tal regra legal, sabe-se muito bem da vocação paternalista do judiciário, decidindo pelo pagamento da indenização mesmo estando o segurado em mora, sem falar que o perfil de segurado endividado poderia muito bem levá-lo, pelo desespero da insolvên-

cia, a cometer outros deslizes, quem sabe até se tornar um fraudador de ocasião e, se perceber a impunidade, se tornar fraudador de carreira.

Afinal, o próprio CDC, parte final de seu art. 71, dá ao fornecedor a justificativa para se esquivar de consumidores com estigmas de que poderão inadimplir, quando dificulta a cobrança de suas dívidas pelo credor, ao tipificar como crime do cobrador que de qualquer modo interfira no descanso, no trabalho ou no lazer do consumidor, ficando a pergunta: em que momento afinal sua majestade o consumidor poderá ser cobrado quando não esteja trabalhando, descansando ou se divertindo?

Demais também porque, a mora do segurado acarreta ônus e custos para o segurador e por conseguinte para a mutualidade, que, para cancelar o contrato, terá inclusive que notificar o segurado.

À vista de tudo isso, dificuldade maior teria o segurador em recusar o risco diante de proponente que, mesmo apontado como inadimplente nos cadastros, intencione efetuar o pagamento do prêmio à vista. Todavia, tal não eliminaria, de todo, a justificativa da seguradora de haver inserido tal circunstância em sua política de aceitação, na medida em que possa demonstrar, estatisticamente, que os devedores são mais tendentes a fraude, e tendentes também a causar sinistros. De toda sorte vige o princípio constitucional maior da livre iniciativa das empresas, que lhes assegura o direito de selecionar seus clientes, mormente quando o seu negócio é fundado em contrato de risco e da mais estrita boa-fé, como é o seguro.

O que não nos parece recomendável é a recusa injustificada à demanda de consumidor que se encontre em situação equivalente às dos demais consumidores normalmente aceitos pela mesma empresa, caso em que, aí sim, encontrar-se-ia obstáculo no já citado art. 39, II do CDC. Daí a recomendação de que a empresa deva possuir uma política comercial e técnica definida, com critérios objetivos para aceitação e subscrição de riscos, de modo a poder, com mais facilidade, justificar a não aceitação de propostas que contrariem essa política, para melhor explicar o princípio da isonomia, para que, indistintamente e em igualdade de condições, todos sejam submetidos à mesma regra.

Entendo que a seguradora não precisa especificar a recusa do risco, mas apenas justificar,

simplesmente informando que essa é uma das situações inseridas em sua política de aceitação, mas para isso essa política deve existir, pois do contrário estará, aí sim, vulnerável a ações de perdas e danos, inclusive morais, se insinuar, por exemplo, que todo aquele proponente com restrição de crédito tenha índole de fraudador.

De outra parte, há até quem sustente, com razoável credibilidade estatística, que os segurados endividados, além do risco financeiro, têm perfil de maior causador de risco na carteira de automóveis, do que as pessoas não endividadas. Razão pela qual seria o caso de já se ir preparando, se já não existe, uma estatística nesse sentido, de modo a se ter uma justificativa mais técnica para a recusa do risco (Circular SUSEP 251/04, art. 2º, § 4º), ficando a seguradora mais a salvo de questionamentos, diante de cada caso e circunstância concretos, em se identificando uma real e indevida discriminação.

Em data recente me deparei com uma exortação na imprensa aos consumidores que tiverem recusados seus riscos porque seus nomes encontram-se com restrição de crédito e que se dispuserem a efetuar o pagamento à vista, para ingressarem em juízo com lastro no art. 39, IX do CDC.

Sucede que tal dispositivo do Código, segundo seus próprios autores em obra por eles escrita e editada pela Forense Universitária, trata da prática abusiva que impõe a figura dos intermediários se a intermediação não estiver regulada em lei especial, quando o consumidor, mediante pronto pagamento, se dispõe a adquirir, diretamente, produtos e serviços, sem corretor portanto, pois a recusa em atender a demanda dos consumidores estaria mesmo disciplinada no art. 39, inciso II, mais atrás mencionado, dispositivo este que deve ser interpretado em observância a princípios constitucionais maiores que informam e conformam a Ordem Econômica estabelecida no art. 170 da Carta da República, fundada na livre iniciativa e na livre concorrência.*

Ricardo Bechara Santos, advogado especializado em Direito de Seguro; formado em Jornalismo também pela Universidade Federal Fluminense; membro da Associação Internacional de Direito de Seguro - AIDA; Consultor Jurídico da FENASEG e do SERJ e Membro do Egrégio Conselho da ANSP - Academia Nacional de Seguros e Previdência.

JURISPRUDÊNCIA

Não é de hoje que o tema doença preexistente no seguro de vida gera muita polêmica. Perante o Poder Judiciário, a controvérsia parece não haver fim. É bem verdade que a quantidade de decisões favoráveis aos segurados/beneficiários é bem superior às que lhes são desfavoráveis.

Todavia, dependendo dos fatos que cercam a contratação do seguro, tais como a proximidade entre a assinatura da proposta e o sinistro, bem como o conhecimento prévio do segurado sobre a gravidade da doença que o acomete, as possibilidades de sucesso do segurador na demanda judicial são elevadas substancialmente, a exemplo dos recentes julgados reproduzidos a seguir:

EMENTA - CIVIL. SEGURO DE VIDA EM GRUPO. SONEGAÇÃO DE INFORMAÇÃO RELEVANTE. É indevido o pagamento da indenização se o estipulante, esposo da segurada e beneficiário do

seguro de vida, não obstante ciente das cláusulas gerais do seguro (uma das quais excluía os riscos resultantes da doença preexistente), sonegou a informação de que ela estava doente. Recurso Especial não conhecido. (Superior Tribunal de Justiça, Recurso Especial nº 964.648-MG, relator: Ministro Ari Pargendler, julgamento: 13/11/2007)

EMENTA - Seguro de vida em grupo - Ação de cobrança julgada parcialmente procedente, com exclusão do pedido de indenização pelos danos morais - Apelação da seguradora - Doença preexistente - Segurado portador de hipertensão e diabetes - Proposta elaborada em junho de 2002 e falecimento em novembro de 2003 - Violação aos artigos 1.443 e 1.444 do CC/1916 - Prévio exame médico não exigível nessa modalidade de seguro de vida em grupo - Cerceamento de defesa inexistente - Prova pericial desnecessária - Agravo retido

não provido e apelação provida. (Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, Apelação Cível nº 1.054.391-0/2, relator: Romeu Ricupero, julgamento: 14/02/2008)

Como se vê, havendo proximidade temporal entre a contratação do seguro e o sinistro, além de estar demonstrado, de forma inequívoca, que o segurado sabe estar doente, tem o segurador grandes chances de ver sua recusa aceita pelo Poder Judiciário.

É são casos com tais particularidades que devem ser submetidos à apreciação do Superior Tribunal de Justiça, objetivando que não consolide nele a idéia de que o segurador não pode recusar o pagamento da indenização porque tem o dever de realizar exames médicos prévios, tida por muitos como utópica, mas que, sem dúvida, é contrária ao sistema jurídico adotado neste País.

NORMAS SUSEP E LEGISLAÇÃO RELACIONADA AO SEGURO (26/01/2008 - 31/05/2008)

Decreto nº 6388, de 05/03/08 - Fixa a competência da Superintendência de Seguros Privados - SUSEP para a operacionalização, a emissão de autorizações e a fiscalização das operações de distribuição gratuita de prêmios, mediante sorteio ou operação assemelhada a sorteio, vinculadas à doação de títulos de capitalização ou à cessão de direitos sobre os sorteios inerentes aos títulos de capitalização, quando enquadradas nos termos da Lei nº 5768, de 20/12/1971, e dá outras providências. Publicação e vigência: 06/03/08

Resolução CNSP nº 182, de 15/04/08 - Dispõe sobre o Seguro Obrigatório de Responsabilidade Civil do Transportador Aquaviário - Carga (RAC-C). Publicação e vigência: 18/04/08

Resolução CNSP nº 183, de 15/04/08 - Dispõe sobre o Seguro Obrigatório de Responsabilidade Civil do Transportador Ferroviário - Carga (RCTF-C). Publicação e vigência: 18/04/08

Resolução CNSP nº 184, de 15/04/08 - Dispõe sobre o Seguro Obrigatório de Responsabilidade Civil do Transportador Aéreo - Carga (RCTA-C). Publicação e vigência: 18/04/08

Resolução CNSP nº 185, de 15/04/08 - Dispõe sobre os critérios para a realização de investimentos pelos resseguradores locais e dá outras providências. Publicação e vigência: 18/04/08

Resolução CNSP nº 186, de 30/04/08 - Regula o Processo Administrativo Sancionador - PAS no âmbito da Superintendência de Seguros Privados - SUSEP, revoga a Resolução CNSP nº 108, de 03/02/04, e a Resolução CNSP nº 127, de 05/05/05, altera dispositivos da Resolução CNSP nº 60, de 03/09/01, e dá outras providências. Publicação e vigência: 30/04/08

Resolução CNSP nº 187, de 29/04/08 - Dispõe sobre os critérios para a realização de investimentos dos recursos exigidos no País para a garantia das obrigações do ressegurador admitido e dá outras providências. Publicação e vigência: 30/04/08

Resolução CNSP nº 188, de 29/04/08 - Dispõe

sobre o capital adicional baseado nos riscos de subscrição dos resseguradores locais e dá outras providências. Publicação e vigência: 02/05/08

Circular 359, de 31/01/08 - Estabelece procedimentos para o cadastramento de resseguradores admitidos no País e para obtenção de autorização prévia da SUSEP para instalação de escritório de representação. Publicação e vigência: 01/02/08

Circular 360, de 15/02/08 - Estabelece, altera e consolida os arquivos de dados a serem encaminhados à SUSEP pelas Sociedades Seguradoras, Sociedades de Capitalização, Entidades Abertas de Previdência Privada Complementar, autorizadas a operar no País, e a Caixa Econômica Federal. Publicação e vigência: 21/02/08, com seus efeitos a partir de 01/01/08, ficando revogada a Circular nº 335/07

Circular 361, de 14/03/08 - Altera as Condições Particulares para os Riscos de Morte e de Invalidez Permanente e as Normas e Rotinas aplicáveis à Cobertura Compreensiva Especial do Seguro Habitacional do Sistema Financeiro da Habitação, divulgadas pela Circular SUSEP No 111, de 01/12/1999. Publicação e vigência: 11/03/08

Circular 362, de 28/03/08 - Estabelece regras para a Nota Técnica Atuarial de Carteira que deverá ser encaminhada com o Plano de Recuperação de Solvência, quando couber com o Plano Corretivo de Solvência, quando da constituição de sociedades seguradoras, de capitalização e entidades abertas de previdência complementar, quando do início de Operação, e quando da cisão, fusão e incorporação de sociedades de capitalização e entidades abertas de previdência complementar e dá outras providências. Publicação e vigência: 28/03/08

Circular 363, de 21/05/08 - Dispõe sobre o sistema de controle internos, alterando o caput do art. 1º, o art. 2º, o inciso IV do art. 2º, o art. 3º, os incisos I, II, IV do art. 3º, os parágrafos 4º e 5º do art. 3º, o

art. 5º, e o parágrafo único do art. 10, da Circular SUSEP nº 249, de 20/02/04, e dá outras providências. Publicação e vigência: 26/05/08

Circular 364, de 23/05/08 - Dispõe sobre o Formulário de Informações Periódicas - FIP/ SUSEP, aplicável aos mercados de resseguros, seguros, previdência complementar aberta e capitalização. Publicação e vigência: 28/05/08

Circular 365, de 27/05/08 - Estabelece normas para elaboração, operação e comercialização de títulos de capitalização. Publicação e vigência: 28/05/08

Carta Circular Decon nº 002/08, de 11/02/08 - Dispõe sobre a Circular 334/2007 e questionário trimestral.

Carta Circular Decon nº 003/08, 13/03/08 - Dispõe sobre alterações do FIP em 2008.

Deliberação Susep nº 121, de 07/02/08 - Dispõe sobre postergação da implementação de escritórios regionais da Susep. Publicação e vigência: 11/02/2008

Deliberação Susep nº 122, de 21/02/08 - Dispõe sobre transferência de cargos da estrutura interna. Publicação e vigência: 25/02/08

Deliberação Susep nº 123, de 03/03/08 - Altera o Regimento Interno da SUSEP. Publicação e vigência: 04/03/08

Deliberação Susep nº 124, de 09/04/08 - Disciplina procedimentos para solicitação, análise e acompanhamento dos Planos Corretivos e de Recuperação da Solvência a que estão sujeitas as Sociedades Seguradoras. Publicação e vigência: 14/04/08

Resolução Banco Central do Brasil nº 3543, de 28/02/08 - Dispõe sobre as aplicações dos recursos garantidores das provisões técnicas de sociedade seguradora e ressegurador local em moeda estrangeira, sobre as aplicações das reservas técnicas de seguradora de crédito à exportação e sobre as aplicações dos recursos exigidos no País para a garantia das obrigações de ressegurador admitido. Publicação e vigência: 03/03/08