

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
GIANNA CALDERARI

A INTERMEDIÇÃO NOS CONTRATOS DE SEGURO
UMA ANÁLISE DO CORRETOR DE SEGUROS

CURITIBA
2003

GIANNA CALDERARI

**A INTERMEDIÇÃO NOS CONTRATOS DE SEGURO
UMA ANÁLISE DO CORRETOR DE SEGUROS**

Monografia apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de especialista, do curso de pós-graduação em Contratos Empresariais à Luz do Novo Código Civil, da faculdade de Direito da Universidade Federal do Paraná.
Orientador: Sergio Cruz Arenhart

CURITIBA

2003

**Universidade Federal do Paraná
Faculdade de Direito**

**Ordem dos Advogados do Brasil – Seção do Paraná
Escola Superior de Advocacia**

**CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM DIREITO CONTRATUAL EMPRESARIAL
2002**

TERMO DE APROVAÇÃO DE MONOGRAFIA

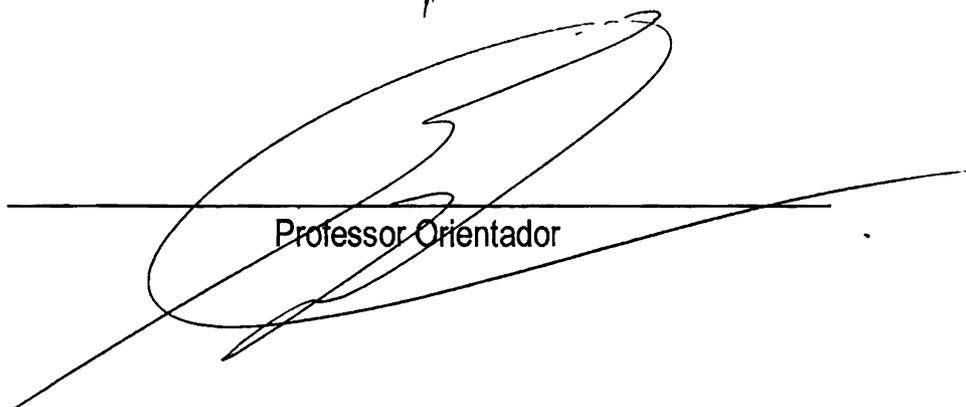
Aluno: Gianna Calderari

Título da Monografia: A Intermediação nos contratos de seguro – Uma análise do corretor de seguros

Professor Orientador: Sergio Cruz Arenhart

Por este Termo de Aprovação, o Professor Orientador aprova a apresentação da versão final da Monografia, em conformidade com os dados acima indicados, autorizando sua apresentação perante Banca Examinadora, como requisito parcial para obtenção do título de Especialista.

Curitiba, 06 de outubro de 2003.



Professor Orientador

1 INTRODUÇÃO

A preocupação com a segurança é uma constante na vida dos homens desde os primórdios de sua existência. Esta preocupação não está relacionada apenas com a segurança de vida, mas sim de todo um patrimônio.

A ameaça de riscos e a incerteza do futuro fazem vir à tona um primeiro pensamento que é o de como reparar ou garantir a reparação dos danos resultantes de um acidente. Portanto, pode-se dizer que a maioria das pessoas, em algum momento de suas vidas, já pensou em se precaver de riscos, e muitas delas preparam uma estabilidade financeira para o futuro que suporte prováveis infortúnios ou até mesmo por uma questão de comodidade.

Justamente com o intuito de trazer a solução para estas situações, é que surgiu o instituto do seguro.

Na opinião de Antônio Márcio da Cunha Guimarães¹, o seguro é a maneira mais inteligente de se prevenir, assim como de remediar os eventos imprevistos, por ser atividade séria baseada em estatísticas confiáveis. De fato, com o seguro as coberturas dos maiores riscos podem estar garantidas, riscos que, caso não fossem amparados pelo instituto do seguro, seriam praticamente impossíveis de se indenizar, portanto tal opinião é de ser respeitada. Como citado em sua obra², “no mutualismo, a união é que faz a força”.

Um dos principais fundamentos da atividade seguradora é o mutualismo. Nesta atividade, um grupo de pessoas com interesses comuns unem suas forças patrimoniais, forma um fundo único capaz de suprir, num determinado momento, as necessidades de algum membro do grupo afetado por uma situação imprevista.

O advogado Paulo Luiz de Toledo Piza³ cita em sua obra as palavras de Yvonne Lambert-Faivre, as quais merecem aqui serem transcritas clareando a idéia pretendida: “isolado, o homem é extremamente vulnerável aos golpes da sorte, que o mantêm num estado de insegurança moralmente punível e economicamente

¹ GUIMARÃES, Antônio Márcio da Cunha. *Contratos Internacionais de seguros*. p. 13

² GUIMARÃES, Antônio Márcio da Cunha. *Obra citada*, p.13

³ PIZA, Paulo Luiz de Toledo. *Contrato de Resseguro*. p. 22

nefasto". Por isso o sentido fundamental da comunhão de interesses para a garantia de assumir as conseqüências de um sinistro, nos contratos de seguro.

Os acidentes são elementos constitutivos da normalidade social, por isso, como a ocorrência de sinistros não pode ser evitada, o contrato de seguros ao menos minora seus efeitos. O acidente pode ou não acontecer, porém, como ninguém sabe quem sofrerá o infortúnio, há interesse de resguardo por todos, e essa prevenção é o objetivo maior da contratação de um seguro.

Trazendo ao foco o objeto maior do presente trabalho, pode-se dizer que para uma melhor contratação dos seguros, necessária se faz a presença de profissional capacitado que faça a intermediação entre o segurado e a seguradora, no intuito de se obter um resultado contratual que encaixe o produto ao consumidor da melhor forma possível.

Um profissional que conhece detalhadamente os produtos disponíveis no mercado é capaz de atender as necessidades de cada um dos segurados.

Este profissional é o corretor de seguros. Profissional que não se restringe a um produto, a um preço ou a uma seguradora apenas, mas sim que tem acesso a vários produtos das mais diversas seguradoras permitindo a adequação do produto ao segurado.

Através das informações obtidas pela pessoa que pretende contratar um seguro, o corretor traça um perfil e se torna capaz de analisar a melhor contratação, de acordo com o interesse do futuro segurado.

Além de esclarecer sobre o produto, ao corretor é incumbida a prestação de todas as informações sobre o andamento do contrato firmado tanto para o segurado, quanto para a seguradora, assim como a assessoria em toda a vigência do contrato.

Portanto a função do corretor não se restringe a angariar clientela e aproximar as partes que constituem o contrato de seguros.

Quanto a esfera legal deste assunto, por mais que o novo Código Civil verse sobre a corretagem, não há, no Brasil, suficiente regulamentação quanto ao papel dos intervenientes e a comercialização de seguros privados.

Além da pouca regulamentação, a jurisprudência firmada também é escassa. As normas legais trazem poucos parâmetros no sentido de definir o alcance e

conteúdo da intermediação nos contratos de seguros, assim como as responsabilidades que devem ou não ser assumidas pelo exercício dessa atividade.

O que é certo, é que os contratos de seguro são complexos, apresentando a necessidade da intermediação para sua melhor efetivação.

2 UM BREVE HISTÓRICO

2.1 EVOLUÇÃO DA HISTÓRIA DO SEGURO

Acompanhando a história da humanidade, sabe-se que há muito tempo o homem já se preocupava com proteção do perigo. Quando discerniu a noção do imprevisível, começou a proteger não somente a sua integridade física, como também os seus bens.

Infortúnios de toda ordem sempre marcaram a vida e revelaram que o risco permeia a todos. O procurador federal Frank Larrúbia Shid⁴ em seu estudo sobre os princípios do direito securitário consola dizendo que “o sofrimento causado pelas perdas cria um sentimento de união, de solidariedade entre os homens, não porque ficam bons e purificados, mas porque aquela é um fator imprescindível para superação das dificuldades, que em quantidade e qualidade, são maiores que os homens”. Diz ainda ser o seguro, “um mecanismo criado pelo homem para tentar reparar ou amenizar as perdas da vida”.

Em se tratando do surgimento do instituto do seguro, exemplo clássico é o da Antiga Babilônia onde os cameleiros que precisavam atravessar o deserto para vender animais se juntavam em grupos e faziam acordos no sentido de pagar um camelo novo a cada camelo que morresse ou se perdesse pelo deserto. Como era comum alguns animais morrerem durante a viagem, tal atitude, além de solidária, era uma forma primária do seguro.

⁴ SHIH, Frank Larrúbia. *Os princípios do direito securitário*. p.9

Nesta época, os sinistros eram remediados somente depois que ocorria, diferente do que ocorre nos dias de hoje. O prêmio confundia-se com a indenização rateada entre o grupo, o que hoje significa um pagamento antecipado de remuneração com fim preventivo no caso de sinistro.

Com o exemplo dos cameleiros, os povos antigos utilizavam-se do mesmo mecanismo adaptado ao seu meio de transporte, dando início então a uma proteção mais formal de seu patrimônio, assim como garantia do resultado de seus negócios.

O primeiro contrato de seguro que se tem notícia foi o “Contrato de Dinheiro a Risco Marítimo” entre o navegador e um financiador, no século XII d.C., que consistia num empréstimo em dinheiro por um capitalista aos empresários de uma viagem marítima. Se não houvesse acidente, o navegador devolvia o dinheiro ao financiador acrescido de juros, em caso de acidente, o dinheiro não era devolvido.

Mais tarde o sistema anteriormente adotado mudou para a cobrança de uma compensação pelos riscos assumidos pelo capitalista até chegar à desvinculação da cobertura contra o risco do contrato de empréstimo, com a promessa de pagamento, condicionada ao pagamento do prêmio correspondente, caso o risco se concretizasse.

Quando as noções de distribuição dos riscos começaram a se tornar mais concretas e o princípio do mutualismo emergiu, pode-se dizer que nesta época surgiu a primeira apólice de seguro semelhante as atuais, que foi emitida em Gênova, no século XIV, assim como foi celebrado o primeiro contrato de resseguro facultativo, para cobrir o maior risco. Ambos englobavam somente o seguro de transporte marítimo.

Há quem diga que a primeira apólice fora emitida em Pisa, em 1385, não cabendo aqui maiores discussões, porém, vale ressaltar que os primeiros dispositivos legais sobre esta matéria foram criados no século XV, assim como os institutos de co-seguro e resseguro.

Com o grande incêndio de Londres que destruiu grande parte da cidade, em 1666, foram criados os primeiros seguros contra incêndios, celebrados de forma organizada. Portanto outra modalidade de seguro surgiu, pois o seguro incêndio desta época foi o mais antigo seguro terrestre.

Logo em 1668, foi criado o Lloyd's de Londres que seria a mais famosa organização de seguros e resseguros do mundo, funcionando como bolsa de seguros e, no ano seguinte, a primeira companhia de seguros de vida, a "Union".

Daí em diante as atividades de seguro aumentaram significativamente. Com a revolução industrial, para que os negócios fossem fechados e continuados, garantias foram exigidas. O instituto do seguro passou a fazer parte dos negócios como uma necessidade.

2.2 O SEGURO NO BRASIL

Os seguros começaram a se desenvolver no Brasil sob influência europeia e ganhou maior intensidade com a chegada da família real portuguesa e a conseqüente abertura dos portos às nações estrangeiras.

Como a necessidade de proteger as embarcações marítimas já era notória, as primeiras companhias foram constituídas, voltadas primeiramente para o seguro marítimo.

A primeira seguradora foi fundada em 1808, na Bahia, com o nome de Companhia de Seguros Boa-fé. O seguro regia-se naquela época pelas Regulações da Casa de Seguros de Lisboa.

Para João Marcos Brito Martins⁵, a evolução da história do seguro no Brasil, pode ser dividida em quatro fases que valem ser aqui destacadas para uma melhor compreensão:

A primeira fase seria anterior à criação do IRB em 1939, quando predominavam as companhias estrangeiras que captavam negócios no Brasil, levando-os para suas matrizes no exterior.

Em 1916, a promulgação do Código Civil Brasileiro regulou os seguros em geral, com exceção aos seguros marítimos, já então regulados.

A segunda fase compreenderia da criação do Instituto de Resseguros do Brasil - IRB, em 3 de abril de 1939, até o final da década de 60, quando surgiram

⁵ MARTINS, João Marcos Brito. *Direito de Seguro*. p.24/25

muitas seguradoras nacionais e as estrangeiras foram obrigadas a instalar-se e organizar-se como empresas brasileiras. Nesta época estão datadas as primeiras referências à regulamentação dos seguros na legislação brasileira.

Após a edição do Decreto-Lei nº 73/66, iniciaria a terceira fase. Este decreto dispôs sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados e regulava as operações de seguros e resseguros, bem como criou o Conselho Nacional de Seguros Privados – CNSP e a Superintendência de Seguros Privados – Susep, que tinha a função de fiscalizar todo o mercado segurador.

Neste período, o controle das atividades pelo Estado aumentou, repercutindo na capitalização das seguradoras. Nesta época os bancos iniciaram sua atividade de captação direta dos contratos de seguro, como observados atualmente.

A quarta e atual fase teve início com a edição do Plano Diretor, em 1990, o qual adiantava como seria a política de desregulamentação do setor e priorizava as áreas estratégicas do processo, continuando com a inserção do Brasil do mercado externo. Esta fase pôs fim às tarifas padronizadas e obrigatórias a todas as seguradoras. Cada seguradora pôde estabelecer os prêmios de acordo com seus cálculos de riscos, e de acordo com o mercado.

Deste período em diante, a exigência foi de um mercado de seguro com menor controle no que diz respeito ao seu desenvolvimento técnico. O IRB, que era controlado pelo Estado, foi privatizado, que possivelmente a consequência seja o aumento de oferta de novos produtos.

Com o advento do Novo Código Civil, inovações importantes foram trazidas à matéria securitária não deixando de abrir caminhos para novas polêmicas.⁶

3 CONCEITOS BÁSICOS DO CONTRATO DE SEGURO

3.1 CONCEITO JURÍDICO

⁶ Sobre este assunto, as questões podem ser melhor observadas em texto extraído do site Jus Navigandi n. 59, cuja autoria pertence ao advogado Frederico Eduardo Zenedin Glitz

Em nosso ornamento jurídico civil considera-se contrato de seguro aquele pelo qual uma das partes se obriga para com a outra, mediante o pagamento de um prêmio, garantindo interesse legítimo da outra parte, relativo a pessoa ou a coisa, contra riscos predeterminados, ou seja, a indenizá-la do prejuízo resultante de riscos futuros, previstos no contrato, então predeterminados, porém imprevisíveis em relação a quando e em que nível de intensidade podem ocorrer - riscos futuros, incertos e imprevisíveis.

Segundo Celso Marcelo de Oliveira⁷: "o contrato de seguro é o meio pelo qual o segurador, mediante pagamento de um prêmio, se obriga a reparar ao segurado, dentro dos limites do convencionado, o prejuízo produzido por um sinistro, ou a pagar um capital ou uma renda ao ocorrer um evento atinente à vida humana".

O mestre Carlos Alberto Bittar⁸, conceitua o contrato de seguro como sendo a "obrigação de uma das partes de arcar, mediante retribuição própria, com os ônus decorrentes de sinistros ocorridos com a outra, ou com bens seus, ou ainda com a pessoa indicada como beneficiária".

3.2 NATUREZA JURÍDICA

O contrato de seguro é bilateral tendo em vista a interdependência de prestações e obrigações; oneroso porque cria benefícios para ambas as partes; aleatório pois é caracterizado por um acontecimento incerto; consensual, bastando o acordo de vontade das partes para o contrato se aperfeiçoar e, em regra, de adesão, uma vez que não há discussão sobre as cláusulas na grande maioria da sua contratação, sendo necessária somente a aceitação do contrato para que este se aperfeiçoe.

⁷ OLIVEIRA, Celso Marcelo de. *Contrato de Seguro*. p.7

⁸ BITTAR, Carlos Alberto. *Curso de direito civil*. p.758

Por ser classificado como um contrato de adesão, a jurisprudência o tem interpretado de maneira mais favorável ao segurado nos casos de dúvidas, de acordo com um dos princípios basilares do Código de Defesa do Consumidor.

3.3 CARACTERÍSTICAS

Os fatores que levam à contratação de um seguro são o resguardo patrimonial futuro, a incerteza do prejuízo e o mutualismo, que caracteriza na união dos esforços de muitos em favor de alguns com a presença do interesse comum.

O seguro implica numa comunhão de interesses, uma mutualidade de pessoas com o intuito de garantir coletivamente as conseqüências do conjunto de sinistros que ocorrem. Pressupõe essa formação de um fundo comum de proteção para os segurados, mediante um levantamento estatístico das probabilidades de sinistros.

A esta estatística voltada ao mercado de seguros dá-se o nome de ciência atuarial, a combinação da estatística com a experiência no histórico de sinistros, além do controle e gerenciamento dos riscos.

3.4 REQUISITOS JURÍDICOS

O contrato de seguros segue as normas gerais dos contratos. Sob pena de nulidade deve ter como pressupostos básicos o agente capaz, o objeto lícito e possível e a forma prescrita ou não proibida em lei.

Quanto ao agente capaz, cabe destacar que se faz necessária a aptidão para consentir, pois a observação ao requisito da boa-fé é extremamente rigorosa. Neste tipo de contratação, a declaração de vontade deve ser formal o bastante para evidenciar esta observância.

Existem casos em que os próprios corretores de seguros assinam as propostas pelos seus segurados, porém devem se atentar que com isso correm duplo risco, pois o segurado pode alegar não ter feito algumas das declarações constantes na contratação ou tê-las feito de forma diferente da interpretada pelo intermediador, em caso de assunção de responsabilidades.

O objeto contratual deve ser lícito, pressuposto indispensável para a validade do negócio jurídico, até mesmo porque o contrato deve expressar valor certo de determinado, regra imprescindível na apuração da importância do prejuízo⁹.

Com relação à forma prescrita ou não proibida em lei, esta se refere à força de lei resultante dos contratos logicamente condicionada à obediência aos dispositivos legais e a substância do contrato que não pode ser alterada¹⁰.

3.5 INSTRUMENTOS DO CONTRATO DE SEGURO

3.5.1 Proposta

Constatada no artigo 759 do novo Código Civil, a proposta é o instrumento utilizado pelo segurado para apresentar à seguradora o pedido de cobertura do risco que deseja segurar.

Na proposta, devem constar todas as informações necessárias ao enquadramento do risco pela seguradora. Em geral, este perfil é apresentado pelo corretor de seguros, e é aí que o princípio da boa-fé mostra sua importância, pois se as informações não forem verdadeiras ou estiverem incompletas o segurado perde o direito do valor do seguro e pagará o prêmio vencido, assim como o corretor será também responsabilizado se contratado.

⁹ Exemplo clássico de objeto de seguro ilícito seria o da contratação de um seguro de vida de pessoa já falecida, de carro roubado, de imóvel incendiado, ou seguro para mercadoria contrabandeada, responsabilidade civil para aborto, etc...

¹⁰ Também como exemplo podem ser citadas as cláusulas em que limitam tempo de permanência de paciente em hospital no seguro-saúde.

3.5.2. Apólice

A apólice é o documento que prova a existência do contrato. De acordo com o novo Código Civil em seu artigo 758, o contrato de seguros considera-se perfeito se o segurador remete a apólice ao segurado ou faz nos livros o lançamento usual da operação.

É o documento legal emitido pela seguradora que garante a responsabilidade assumida pela seguradora perante o segurado. Precedida da proposta, na apólice deverão constar os riscos assumidos, o valor do objeto do contrato, o prêmio, o nome do segurado e do segurador e do seu representante, as condições gerais correspondentes à modalidade do seguro contratada, entre outras estipulações.

Celso Marcelo de Oliveira¹¹, diz que o instrumento da apólice deve ser emitido em uma única via, que fica com o segurado enquanto que a proposta fica arquivada com o segurador.

Porém esta afirmação não é levada em conta por não encontrar previsão legal de tal procedimento. Na prática leva-se em consideração o artigo 184 do Decreto-lei nº. 2.063/40, que assim dispõe:

“Art.184 – Cabe aos segurados e beneficiários de qualquer seguro o direito de exigir das Seguradoras cópia fiel e integral das propostas de seguro que tenham firmado e hajam sido aceitas pelas sociedades, bem como das respectivas apólices, pagando por estas últimas a respectiva despesa.”

Se há obrigatoriedade da seguradora em manter arquivadas tanto as propostas como as apólices, por medida de segurança os corretores mantêm arquivadas todas as apólices por ele emitidas e vencidas, em período correspondente à prescrição legal, além de arquivo atualizado de todas as apólices vigentes. Existem, até mesmo, softwares específicos para o mercado de corretores que auxiliam nos controles de sua produção.

¹¹ OLIVEIRA, Celso Marcelo de. Obra citada, p.74

3.5.3 Endosso

O endosso é um aditivo ou um suplemento que tem por finalidade consignar quaisquer alterações ocorridas após a emissão da apólice. Estas alterações passam a integrar a apólice, sendo obrigatória a forma escrita, devendo ser observado o artigo 769 do novo Código Civil.

É utilizado quando ocorrem erros ou alterações cadastrais na emissão da apólice, bem como alterações do próprio risco, como a substituição de um veículo por outro, no mesmo contrato.

Inclusão de novas coberturas e até mesmo cancelamento da apólice necessariamente são realizados através deste instituto.

3.6 ELEMENTOS DO CONTRATO DE SEGUROS

3.6.1 Segurador

A companhia de seguros é sujeito da operação securitária. Deve ser obrigatoriamente organizada sob a forma de Sociedade Anônima - S/A. São reguladas pelo Decreto-Lei nº 73/66 e também pela lei 6.404/76 – Lei das S/A.

Cabe ressaltar que, em termos gerais, uma seguradora não está sujeita à falência e não pode impetrar concordata, sendo-lhe ainda vedada a exploração de qualquer outro ramo de comércio ou indústria¹².

¹² Decreto-lei 73/66. "Art. 26. As sociedades seguradoras não poderão requerer concordata e não estão sujeitas à falência, salvo, neste último caso, se decretada a liquidação extrajudicial, o ativo não for suficiente para o pagamento de, pelo menos a metade dos credores quirografários, ou quando houver fundados indícios da ocorrência de crime falimentar. "

3.6.2 Segurado

O segurado também é parte da operação securitária. É pessoa física ou jurídica, titular do risco, objeto da apólice de seguro.

O segurado é o interessado legítimo do bem segurado. O Código Comercial trata desta afirmação em seu artigo 677 como sendo nulo o contrato de seguro feito por pessoa que não tenha interesse no contrato.

3.6.3 Risco

O risco é o acontecimento futuro e incerto tanto quanto a sua realização quanto ao momento que ocorrerá. Existem dois sentidos empregados ao termo, risco como probabilidade de perda e risco como resultado diferente do esperado, porém a incerteza é o elemento central.

No contrato de seguro, o risco é previsto, e ao fato futuro e incerto que se receia ocorrer, dá-se o nome de sinistro.

O risco é essencial na constituição do contrato de seguros, sendo entendido como o objeto deste contrato.

Para Washington de Barros Monteiro¹³, o "risco é precisamente o objeto da convenção; é o perigo a que se está sujeito o objeto segurado, em consequência de um acontecimento futuro, alheio à vontade das partes".

3.6.4 Prêmio

¹³ MONTEIRO, Washington de Barros. *Curso de Direito Civil*. p.335

O prêmio é a contribuição pecuniária que se obriga o segurado a pagar ao segurador, a fim de que este suporte o risco previsto contratualmente¹⁴.

Os valores do prêmio variam de acordo com a maior ou menor possibilidade de vir a ocorrer o risco. São livremente operados pelas seguradoras, quando estiverem dentro de seu limite de retenção. Quando ultrapassam tais limites, ou quando inseridos em programas de resseguro, cabe ao IRB – Brasil RE estipular taxas com relação à sua retenção, além de orientar as seguradoras, quando em determinados riscos que requerem maior know-how operacional.

Cada seguradora negocia sua própria taxa junto ao IRB, baseado em seus programas de avaliação de riscos, sua forma operacional, as informações entregues ao IRB, além da transparência administrativa de seus diretores.

O prêmio, em alguns ramos como o automóvel, pode sofrer variações profundas a cada trinta dias, sendo monitorados constantemente pelos departamentos de subscrição de riscos, ou *underwritings*, das seguradoras.

À Susep cabe aprovar os produtos criados pelas seguradoras, algumas com parcerias estratégicas com resseguradoras, e não necessariamente o IRB (caso entre em operação, o IRB terá que aprovar as taxas estabelecidas pois a intermediação necessariamente será realizada via IRB), além de emitir circulares que regulamentam o mercado. É da arrecadação total dos prêmios que as seguradoras formam o fundo único a ser utilizado na cobertura das despesas de administração, comercialização e pagamentos das reparações dos sinistros, além de seu lucro operacional.

3.6.5 Indenização

Contratualmente a seguradora está obrigada a pagar um valor no caso de ocorrência de sinistro. A este pagamento, a esta contraprestação correspondente ao prêmio recebido do segurado, dá-se o nome de indenização.

¹⁴ OLIVEIRA, Celso Marcelo de. Obra citada. p.73.

A indenização pode ser realizada através da reposição dos objetos danificados ou, mais comumente, através do pagamento em moeda do valor do objeto danificado. É lógico que existem alguns critérios para o pagamento da indenização no contrato de seguros baseados na sinistralidade total ou parcial.

O segurador não responderá por outros danos que não os delimitados ou particularizados na apólice, mesmo que oriundos do mesmo sinistro, por isso que o risco do seguro deve compreender todos os prejuízos resultantes ou conseqüentes do sinistro para minorar o dano ou salvar a coisa.

Em alguns contratos de seguros aplica-se a denominada franquia, a fim de transferir ao segurado uma parcela dos prejuízos quando os danos verificados forem de pequeno valor.

No entendimento de Celso Marcelo de Oliveira:

Ao firmar o contrato com a seguradora, tem por objetivo furtar-se ao dissabores de um evento que pode trazer danos ao seu patrimônio. Na oportunidade da efetivação do contrato é, então, estipulado um valor ao referido patrimônio, ficando então ambas as partes a ele co-obrigadas: uma para pagamento do prêmio (segurado) e a outra para pagamento da indenização (seguradora), o equilíbrio, até aqui, é perfeito, pois se o bem for supervalorizado, o prêmio será maior e maior o lucro da seguradora, bem como maior o valor que deverá restituir ao consumidor-segurado¹⁵.

Em face da abrangência do mercado segurador, encontram-se situações diretamente opostas em sua natureza, concernentes à indenização contratual.

Nos seguros de bens, por exemplo, tem-se a figura da depreciação gradual do bem segurado, o que determina sua revisão a cada renovação de contrato, ou, em alguns caso mais complexos, sua adaptação durante a vigência do contrato. Por outro lado, em seguro de pessoas, existe a necessidade crescente de proteção financeira, mediante a melhora na qualidade de vida do segurado. E ainda, existem casos como o seguro de responsabilidade civil, que o valor do seguro contratado pode ser orientado por decisões judiciais.

¹⁵ OLIVEIRA, Celso Marcelo de. Obra citada. p. 80

4. A INTERMEDIÇÃO NO CONTRATO DE SEGUROS

Como já dito anteriormente, por tratar-se de contrato complexo, a intermediação é fundamental no contrato de seguros, tendo em vista a necessidade de esclarecimentos minuciosos ao comprador de um seguro sobre a sua natureza, assim como a adequação às reais necessidades do suposto segurado.

Ainda, o seguro é um produto que demanda explicações detalhadas sobre as vantagens e até mesmo supostas complicações que possam vir a ocorrer, mais comumente no que diz respeito aos procedimentos burocráticos em caso de sinistro.

Além do conhecimento profundo sobre os produtos disponíveis nas seguradoras e sobre todo o procedimento para a contratação de seguros, o corretor tem o papel de trabalhar em prol do segurado, defendendo seus interesses perante as seguradoras desde a fase pré-negocial – aproximação das partes, traçada de perfil e preenchimento de proposta - até a efetiva utilização do seguro, e até mesmo na sua renovação.

Esta visão deve ser melhor esclarecida pois ainda ocorrem muitas confusões quanto à função exercida pelo corretor de seguros, quer por parte das seguradoras, quer por parte dos segurados e até mesmo por parte de alguns corretores menos experientes.

Muito se tem discutido no mercado de seguros sobre o papel do corretor de seguros, na sua tarefa, legalmente autorizada, de promover e angariar contratos de seguros. Algumas conferências já colocaram em pauta que diante dos novos canais de distribuição dos dias atuais, teme-se até mesmo pela sobrevivência desse profissional, caso não haja nenhuma modificação nos modelos de operacionalização até então vigentes, pois, a partir dos anos 70, quando fora instituído que o pagamento do prêmio deveria obrigatoriamente ser realizado através de rede bancária, houve um aumento gigantesco destas modalidades de distribuição de seguros.

As seguradoras hoje utilizam-se de todas as maneiras possíveis de distribuição de seus produtos, tornando-os um produto de venda em massa, que certamente distanciam-se da figura do corretor.

Nesta forma de “contratação”, os produtos vêm subsidiados em outros, com pouca ou quase nenhuma explicação do que se está sendo contratado.

Os corretores por sua vez, diante desta situação e do mundo capitalista, sem oportunidade para debater essas questões, buscam parcerias, fusões entre corretoras, especializações, tudo para a melhora de sua performance no mercado, porém acabam por perder sua identidade e confundem a todos na sua função de defender os interesses do segurado.

A lei brasileira faculta ao segurado o direito de escolha na contratação de um seguro, podendo utilizar-se da intermediação de um corretor de seguros, ou assinar diretamente o contrato com a seguradora.

Sobre esta matéria vigoram os artigos 9º e 10º do Decreto-lei nº. 73, de 21 de novembro de 1966 que assim rezam:

“Art.9º. Os seguros serão contratados mediante propostas assinadas pelo segurado, seu representante legal ou por corretor habilitado, com emissão das respectivas apólices, ressalvando o disposto no artigo seguinte”.

Art.10. É autorizada a contratação de seguros por simples emissão de bilhete de seguro, mediante solicitação verbal do interessado.”

A lei, portanto, não proíbe a atuação de terceiros interessados na contratação, porém qualifica como único profissional da intermediação o corretor de seguros habilitado, sendo também o único com direito a receber comissões provenientes da corretagem.

Faz-se necessário esclarecer aqui a distinção da contratação através de corretor de seguros e a contratação diretamente com a seguradora:

No caso do contrato fechado diretamente com a seguradora, reza a lei que o segurado deverá ser atendido por empregado da seguradora, ou quem lhe faça a vez, devidamente documentado. Caso contrário, configura-se exercício ilegal da profissão, contrariando os princípios norteadores da organização do trabalho.

Se o segurado contrata um seguro através de um corretor, este intermediário age como mandatário do segurado, ou seja, o corretor de seguros torna-se o representante legal do segurado para tudo o que se relacione com o contrato e seu bom andamento.

Caso haja falha na prestação de serviços por parte do corretor de seguros, este deverá responder pelos prejuízos, perante a seguradora ou perante o segurado de acordo com o caso.

Quando o seguro é contratado diretamente com a seguradora, as falhas decorrentes das tratativas e atendimento junto ao contrato objeto da questão serão de responsabilidade total da seguradora, respondidas diretamente por ela, tratando-se de responsabilidade direta.

Neste sentido:

A intermediação no contrato de seguro, com o respaldo da legislação vigente é fator preponderante na verificação da responsabilidade que emerge da falha na prestação do serviço. Neste conseqüente, o consumidor-segurado perde a condição de hipossuficiente que lhe empresta o código de defesa do consumidor, quando assistido por um corretor na comercialização do negócio. Contudo, tem uma vantagem a mais tendo em vista o corretor responder por falhas na prestação do serviço, se houver, evidentemente. De outro modo, aí sim, não faria sentido algum a intermediação do contrato, máxime por literal dispositivo em lei. Questões têm surgido quanto ao papel do intermediário.

Atualmente, quase sempre os segurados, ao demandarem contra as seguradoras na busca de seus interesses, colocam o corretor no pólo passivo da relação processual junto com a seguradora. Isto porque não têm a exata percepção de que o corretor não poderia estar na condição de réu do processo, haja vista tal profissional não trabalhar para a seguradora e sim para o próprio segurado.

Todavia, o fato do corretor operar por conta do seu cliente (segurado) e não da seguradora, nem sempre se evidencia ao segurado. Seja porque o intermediário utiliza formulários da seguradora, aí vendendo a imagem da Cia. e não dele. Seja porque, a venda teria sido realizada em instalações que não retratavam o real intermediário, aspecto comum a bancos, supermercados, lojas, e outros ambientes onde são negociados contratos de seguros. Portanto fora dos escritórios das seguradoras ou dos intermediários.

Tem-se observado um número maior de reclamações de segurados que não são assistidos por corretor profissional habilitado, em relação àqueles que o são. Isto porque o profissional habilitado, via de regras possui conhecimento técnico específico. Além disso, vive da profissão. Para ele a intermediação de um contrato de seguro é atividade-fim. Não é mais uma fonte de renda, é a única. Daí depender de sua clientela para a própria sobrevivência. Nesse conseqüente, busca a constante especialização através de cursos e seminários, com vistas a atender melhor a clientela, premiando o lado técnico da questão. Não se conhece, neste caso, melhor marketing do que o conhecimento. (Brito Martins. www.seguros.inf.br)

Muitas indagações já surgiram quando não se pôde precisar certamente quem prestou o serviço de intermediação em dada apólice sinistrada. Existem alguns casos onde não se sabe ao certo quais foram os agentes envolvidos na contratação por haver tanto corretores trabalhando dentro de escritórios das seguradoras como funcionários da seguradora operando fora de suas instalações.

Nestes casos, o julgador do litígio deverá fazer valer a teoria da aparência, onde o elemento definidor da responsabilidade será a exata percepção do segurado sobre com quem ele achava estar negociando. Mesmo assim, se não puder se precisar a autoria da atuação contratual, a condenação certamente será solidária, onde a parte lesionada executará quem alcance a indenização almejada.

Os contratos de seguros hoje são realizados das mais diversas maneiras: com um corretor de confiança do segurado; em um balcão de banco sem as devidas assistências; através de ficha de admissão de emprego com desconto direto em folha; através de desconto automático em cartão de crédito; através de seguro embutido em compra ou financiamento de veículo; entre outras várias maneiras que dão respaldo para muitas indagações, pois, depois de fechados os contratos perante as seguradoras, todos os segurados responderão por declarações inexatas, omissões, fraudes, inobservância do princípio da boa-fé, e assim por diante, sem, em muitas vezes, terem sido alertados ou conduzidos de forma correta durante a contratação.

Veja-se, nos exemplos do balcão de banco, desconto em folha e cartão de crédito, acima mencionados, o segurado acaba por contratar o seguro sem a interveniência de absolutamente ninguém.

Bem, se um dos princípios fundamentais da contratação de seguros é o princípio da boa-fé, há que se ressaltar que tal princípio só pode ser observado se houver transparência de ambos os lados na contratação. Porém, nos casos descritos tão logo acima, fica difícil encontrar a observância deste princípio. E a responsabilidade pelas informações que formariam o perfil do segurado? Quem responderia? Eis a questão e o motivo de algumas demandas.

Como já observado com a citação do artigo 10º. do Decreto-lei 73/66, existem seguros que podem ser instrumentalizados por bilhetes os quais não dependem de proposta, basta a sua solicitação pelo interessado. Esta modalidade de seguros possui como característica a extrema celeridade da emissão e a absoluta impossibilidade de manifestação de vontade conformativa do seu conteúdo. Como a intermediação nestes casos é involuntária, no Brasil verifica-se um desvio de conceito, tornando o corretor de seguros, nestes casos, um mero título de habilitação para receber comissões.

A prática da operação de seguros bilhetados, por assim dizer, encaminha a intermediação involuntária, sob a ótica do segurado ou de terceiro interessado, propiciando o enriquecimento sem causa de corretores beneficiados com a mera aposição de seus códigos, o bastante para que recebam as comissões. Essa intermediação involuntária é artificial, meramente burocrática, e sem prestação de serviço técnico securitário algum¹⁶.

Esta realidade pode ser atribuída à pouca cultura securitária presente no país e à rigidez das tarifas do passado.

Há muito pouco tempo os seguros eram tarifados assim como o comissionamento dos corretores, que eram mínimos. O conteúdo contratual era muito pouco trabalhado. As propostas eram todas fornecidas pelas seguradoras, na forma de formulários a serem apenas assinadas pelo segurado ou pelo corretor. As apólices não variavam.

Com a atuação dos corretores que começaram a buscar benefícios contratuais a partir da discussão junto às seguradoras na formulação de propostas diferenciadas, que o conceito a ser exaltado mudou para um profissional ativo cuja técnica é substancial para a criação material do contrato de seguro. Com muita propriedade, o corretor lida com interesses opostos.

Na prática, porém ainda ocorre, na maioria dos casos, a não atuação na elaboração dos contratos de seguro, ficando, estes, a cargo das seguradoras. Apenas em casos específicos, como em seguros de grandes eventos, grandes frotas de aeronaves e embarcações, e alguns poucos ramos, o corretor pode elaborar todo o programa do seguro, incluindo taxas (sugestões) para a aceitação das seguradoras e/ou resseguradoras.

Pode-se dizer que o próprio artigo 19 da Lei 4.594/64 contribuiu para o desvirtuamento da atividade corretora eis que disciplina a destinação do valor correspondente à comissão dos corretores nos casos de contratação direta, de certa forma malsinando a atividade dos corretores.

Os seguradores, para poderem oferecer preços competitivos passaram a fazer uso de corretoras fictícias, denominadas corretoras cativas, ao invés das contratações diretas explícitas. Tal relação burla o princípio da autonomia dos corretores fixado no artigo 125 do já citado DL 73/66 o qual veda relação de

emprego ou de direção com sociedade seguradora entre corretores, seus prepostos, assim como sócios ou diretores de sociedades corretoras.

As seguradoras oneram os segurados com o pagamento de valores equivalentes às comissões de seus corretores cativos mesmo que desnecessária a intermediação, além da remuneração dos diversos canais de massificação, como bancos cobradores, administradoras de cartões de crédito, clubes de seguros, entre outros.

O corretor de seguros deve necessariamente possuir preparo técnico, pois o contrato de seguro trata-se de negócio jurídico que exige clareza nas informações.

O intermediador do contrato de seguro pode ser chamado até mesmo de conselheiro, e, data vênia, conselho pressupõe conhecimento profundo sobre o tema e esclarecimento com peculiaridades das vantagens e desvantagens do objeto da questão.

Mais uma vez vale o destaque das palavras de João Marcos Brito Martins:

Na intermediação do seguro o conselho não se restringe apenas á informação pura e simples. Ele é obrigatório e faz parte da prestação de serviço. O prestador de serviço deve ter em mente um dos fundamentos do estado brasileiro, qual seja, a dignidade da pessoa humana. Tal fundamento é enfatizado no Código de Defesa do Consumidor, quando normatiza a política nacional de relação de consumo. E se o consumidor-segurado tem direito a educação e divulgação dos serviços oferecidos, em seguro tal mandamento assume proporções mais agudas em face do interesse econômico tutelado. É o chefe de família que faz o seguro educacional para os filhos; é o pai ou mãe, zelosos, que estipulam indenização para os filhos em tenra idade quando do falecimento de um deles; é o proprietário do carro que entende estar tranqüilo se lhe roubam o veículo. A questão é mais séria do que parece. Está-se a tratar da continuidade da vida.¹⁷

Ainda, quanto ao tema:

O relevante exercício da atividade de corretor de seguros vai muito além da mera assinatura de propostas. Cabe a ele, profissional especializado e que intermedeia proteção, identificar seguradora cuja solvabilidade seja inquestionável, independente da atuação do órgão fiscalizador, cujos planos de resseguro sejam considerados adequados, etc. Segue, mantendo sigilo a respeito das informações que recebe, desde a compreensão inicial dos riscos contra os quais o interessado deseja garantir-se por meio do seguros, e da elaboração de proposta contemplando essa necessidade securitária, passando pela obtenção, junto aos seguradores, e até mesmo junto ao ressegurador, de condições adequadas para cada operação, até a conferência das apólices emitidas, a adequação dos riscos às garantias ao longo da vigência contratual, sua renovação, etc.¹⁸

¹⁶ TZIRULNIK, Ernesto e PIZA, Paulo Luiz Toledo. *Comercialização de seguros: contratação direta e intermediação*. p.4

¹⁷ MARTINS, João Marcos Brito. Obra citada. p. 138/139

¹⁸ TZIRULNIK, Ernesto e PIZA, Paulo Luiz Toledo. Obra citada . p. 3

4.1 REQUISITOS PARA EXERCER A PROFISSÃO DE CORRETOR DE SEGUROS

O corretor de seguros é reputado comerciante e lhe é exigido o título de habilitação oficial e registro na SUSEP, mediante documentação especificada no artigo 102 do Decreto 60.459/67, que regulamentou o decreto lei 73/66, que dispõe sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados. O corretor de seguros ainda deve provar sua nacionalidade brasileira, ou, se estrangeiro, deve ter residência permanente no Brasil. Deve estar quite com o serviço militar assim como com os artigos 2º. e 3º. da Lei penal 4.594/64.

4.2 CORRETOR PESSOA FÍSICA – CORRETOR PESSOA JURÍDICA

Caso o corretor de seguros seja pessoa jurídica, esta deve estar organizada de acordo com as leis brasileiras, ter sede no Brasil e que seus diretores, gerentes ou administradores preencham as condições acima mencionadas para os corretores pessoa física.

As diferenças entre um corretor pessoa física e pessoa jurídica são relevantes principalmente no que diz respeito à responsabilidade em razão das suas operações.

Cumprido esclarecer que o corretor pessoa física está isento das despesas decorrentes de constituição de empresa, pois se qualifica como profissional autônomo. Também não é necessário que o corretor pessoa física mantenha escrituração contábil de suas operações ou utilize-se de livros fiscais, com exceção do Registro de Produção. A opção que lhe é dada é o Livro caixa, possibilitando deduzir as despesas operacionais nele registradas na Declaração Anual do Imposto de Renda.

De acordo com a Legislação do Imposto de Renda para Empresas de Serviços, o corretor pessoa física está impedido de constituir-se juridicamente na forma de empresa individual. Não deve assinar a proposta de seguro na condição de segurado, pois caso assine, o corretor assume total responsabilidade por eventuais informações inexatas ou declarações falsas que possam ser prestadas pelo segurado.

O corretor de seguros pessoa jurídica pode se constituir nas formas de Sociedade Civil – S/C, Sociedade por Quotas de Responsabilidade Limitada – Ltda. E Sociedade por Ações. Independente do tipo societário, o direito de receber as comissões devidas pela intermediação de seguros exige o registro dos Atos Societários e/ou Estatutos no Registro Civil das Pessoas Jurídicas ou no Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins da unidade da Federação onde se localiza a sede da empresa.

Aqui também é vedada a constituição de empresa na forma de firma individual, por ser uma empresa de serviços.

Quanto às penalidades aplicadas, estas são as mesmas tanto para corretor pessoa física, como pessoa jurídica, porém esta está sujeita à procedimentos fiscais mais amplos, com todas as formalidades exigidas por uma empresa, assim como estão sujeitas à auditoria pela Susep.

Para fins de tributação, a pessoa jurídica pode deduzir do imposto de renda todas as despesas necessárias às suas operações desde que devidamente comprovadas, e dependendo do faturamento mensal, poderá adotar a forma de tributação com base no lucro presumido. Assim, as alíquotas serão reduzidas em relação a tributação com base no lucro real.

Os sócios e diretores de corretora de seguros estão impedidos de serem sócios, administradores, procuradores, despachantes ou empregados de empresas autorizadas a operar em seguros privados, assim como de exercerem empregos de pessoa jurídica de direito público ou entidade paraestatal.

4.3 O CONTRATO DE CORRETAGEM

A corretagem passou a ser tratada como contrato típico, o que não ocorria no diploma legal anterior. Esta mudança está prevista nos artigos 722 a 729 do novo Código Civil.

Pela intermediação, uma pessoa obriga-se a obter para outra um ou mais negócios, independentemente de mandato, de prestação de serviços ou outra relação de dependência.

No contrato de corretagem pode figurar como parte um corretor profissional devidamente habilitado, nos mais variados campos de atuação. A ilicitude do exercício profissional não atinge o contrato como negócio jurídico, salvo se a lei expressamente proibir determinadas pessoas de nele figurar.

O comitente ou dono do negócio é quem contrata a intermediação com o corretor que comete a outrem a obtenção de um resultado útil de certo negócio. O que se espera de um corretor é que se faça aproximação entre um terceiro e o comitente. A mediação é exaurida com a conclusão do negócio entre estes, graças à atividade do corretor.

Sem sombra de dúvidas a mediação é vantajosa para o comitente, porque lhe poupa tempo e o desgaste de procurar interessados no negócio.

Quando se analisa o comissionamento a título de retribuição a que o corretor faz jus, importante é salientar que a conclusão do negócio tenha decorrido exclusiva ou proeminentemente dessa aproximação.

4.4 A RESPONSABILIDADE DO CORRETOR DE SEGUROS

Ao corretor incumbe a obrigação de reparar os prejuízos que venha a causar a terceiros no exercício de sua profissão.

O corretor é profissional autônomo que trabalha em busca de melhores coberturas no mercado, de acordo com o interesse de seus clientes. Não há relação de dependência nem de preposição com as seguradoras, pelo simples fato de adequar-se às suas normas de comercialização dos produtos, porém, existem empresas corretoras que trazem até mesmo o nome de grandes seguradoras, não separam certamente os seus funcionários, ou existem corretores que trabalham no estabelecimento de uma seguradora, operando com exclusividade, concluindo-se que o segurado, quando não tiver condições de perceber quem realmente o contactou no fechamento do contrato do seguro, em caso de demanda pode dirigir a ação contra qualquer um dos participantes do negócio, sendo corretor ou seguradora, aí então é que se verifica, em cada caso se a responsabilidade é solidária ou não.

A Lei do Corretor, nº 4.594 de 29 de dezembro de 1964, em seus artigos 20 e 21 assim reza:

Art. 20. O corretor responderá profissional e civilmente pelas declarações inexatas contidas em propostas por ele assinadas, independentemente das sanções que forem cabíveis a outros responsáveis pela infração.

Art. 21. Os corretores de seguros, independentemente de responsabilidade penal e civil em que possam incorrer no exercício de suas funções, são passíveis das penas disciplinares de multa, suspensão e destituição.

A Lei do Seguro, Decreto-Lei nº 73/66 refere-se desta maneira quanto à responsabilidade do corretor:

Art. 24. O corretor de seguros responde civilmente perante os segurados e as sociedades seguradas pelos prejuízos que causar, por omissão, imperícia ou negligência no exercício da profissão.

Art. 25. Cabe responsabilidade profissional, perante a Susep, ao corretor de seguros que deixar de cumprir as leis, regulamentos e resoluções em vigor, ou que der causa dolosa ou culposa e prejuízos às sociedades seguradoras ou aos segurados.

Observa-se que recai sobre o corretor tanto a responsabilidade de informação e acompanhamento do processo de fechamento do seguro, que seria a responsabilidade pré-contratual, quanto à responsabilidade contratual propriamente dita.

Em se falando de responsabilidade, a atenção dispensada pelo intermediador refere-se não só ao segurado e à seguradora, como também ao órgão que fiscaliza as atividades dos seguros como citado no artigo 25 da Lei do Seguro corroborando com a já mencionada a extrema observância ao princípio da boa-fé, requisito maior do contrato de seguro.

O corretor de seguros pessoa jurídica ainda responde de acordo com o artigo 14 do Código de Defesa do Consumidor, que determina a sua responsabilidade objetiva no caso de dano causado ao segurado resultante da prestação de serviços. Cabe à empresa corretora de seguros provar suas excludentes de responsabilidade para que não lhe seja imputado o dever de indenizar. A proteção ao consumidor fala mais alto.

Ao corretor de seguros pessoa física não é aplicada a responsabilidade objetiva e sim a subjetiva, portanto, mediante a verificação de culpa. O novo Código Civil enfatiza a obrigação do corretor pela qualidade do seu serviço. Aplicados os artigos 723 do novo Código Civil e o artigo 14 do Código de Defesa do Consumidor resta notória a responsabilidade acentuada do corretor.

4.5 A REMUNERAÇÃO DO CORRETOR DE SEGUROS

O corretor de seguros recebe comissões sobre cada seguro contratado, podendo ainda ter participação pelos resultados obtidos através de sua produção em determinada seguradora.

Esta participação é avaliada geralmente pelo índice de sinistralidade da carteira, ou seja, o resultado obtido pela diferença entre o prêmio ganho e os sinistros pagos em determinado período.

A remuneração do corretor deve traduzir a verdadeira função social que o profissional exerce. A natureza comercial do seguro ultrapassa a visão simplista da pura venda de um produto ou serviço, por isso, a conotação de comissão deve ser encarada como remuneração que leva em conta também a garantia de continuidade do negócio, a assistência durante a vigência da contratação. Frisa-se esta questão

para a interpretação do novo Código Civil, em seu artigo 724, qual seja: "Art. 724. A remuneração do corretor, se não estiver fixada em lei, nem ajustada entre as partes, será arbitrada segundo a natureza do negócio e os usos locais".

Somente o corretor de seguros devidamente habilitado e que houver assinado a proposta deverá receber o pagamento, é o que reza o Decreto-Lei 73/66 e a Circular Susep nº 127.

A comissão é fixada por uma porcentagem do valor total do produto ou serviço, porém, pode ser também atribuída por um valor certo; em regra é devida quando realizado o negócio ou quando o ato é executado, porém, na corretagem é aplicada como paga à pessoa que serve de intermediário em negócios, aproximando os interessados.

A remuneração paga ao corretor de seguros seja pessoa física ou jurídica é a contrapartida da prestação de serviços de intermediação entre o segurado e a seguradora. Desta intermediação, ao corretor cabe o pagamento pela angariação do contrato de seguro, independentemente do ramo – esta remuneração é chamada de comissão de corretagem.

Existe ainda a comissão de agenciamento que é a remuneração devida ao corretor pela venda do seguro, independente se para cliente pessoa física ou jurídica. Este tipo de remuneração normalmente é utilizado em seguros de benefícios como Vida, saúde e previdência.

Mais uma forma de remuneração aos corretores é o chamado pagamento por prestação de serviços. Esta remuneração só ocorre em seguros onde o corretor pratica funções que ultrapassam seu primeiro intuito que é o de angariar e fechar contratos. Nos casos de seguros mais complexos onde haja a necessidade de assessoria técnica em riscos específicos e uma maior especialização, ao corretor intermediário deste tipo de contratação cabe o pagamento da prestação dos seus serviços.

Dentro da política de remuneração dos corretores, cumpre citar a comissão negociada que se trata de remuneração previamente acertada entre seguradora e corretor, de acordo com as modalidades de seguros ou percentual sobre a produção angariada; a comissão adicional em função do volume de produção, que consiste na remuneração adicional paga ao corretor sobre a produção excedente à

convencionada como meta pela seguradora; e a comissão adicional em função do resultado da carteira, já anteriormente citada como participação pelos resultados.

4.6 PARÁGRAFO PRIMEIRO DO ARTIGO 13 DA LEI Nº 4.594/64

O referido dispositivo estabelece que "nos casos de alterações de prêmios por erro de cálculo na proposta ou por ajustamentos negativos, deverá o corretor restituir a diferença da corretagem".

Assim reza a legislação da corretagem, procurando resguardar o segurado nos seus direitos, porém a expressão 'ajustamento negativo' vem trazendo diversas situações que acabam por prejudicar o corretor de seguros.

De acordo com o princípio constitucional da isonomia, não seria possível que somente o corretor de seguros estaria obrigado a devolver comissão, e as demais classes de comissionados estariam isentas de tal obrigação.

Ainda, o princípio da segurança jurídica que determina que a lei não prejudicará o ato jurídico perfeito estaria sendo desrespeitado, pois se o corretor recebeu a comissão foi porque atendeu a todos os requisitos legais para o fechamento do contrato.

Outro fundamento desrespeitado seria o do valor social do trabalho. Nada pode subtrair a importância e a destinação do recebimento do valor da comissão pelo corretor, porém, ocorrem situações vistas até mesmo como comuns, de devolução indevida da comissão do corretor ao segurado.

Muitas vezes, na ocorrência de sinistro no seguro de automóvel, a seguradora chama o segurado e por acordo cancelam a apólice, devolvendo-lhe a parcela de prêmio restante a partir daquela data até o vencimento, e o corretor devolverá parte da comissão tendo prestado integralmente o seu serviço. Existe também a hipótese em que o segurado cancela o contrato de seguro porque vendeu o bem objeto da apólice. A seguradora procede da mesma maneira que a anteriormente citada, devolve parte do prêmio ao segurado, assim como o corretor devolverá parte da sua comissão. Neste caso fica claro que os serviços do corretor ficam subordinados à

ocorrência do termo final do contrato, não havendo para o corretor garantia do efetivo recebimento da sua comissão.

Ainda, há casos em que o segurado resolve substituir o corretor da apólice, pois não é ele obrigado a manter o mesmo corretor até o final da vigência do contrato. Com a discordância pelo corretor, resta no cancelamento do contrato, mais uma vez o corretor devolve sua remuneração, embora tenha sido ele o angariador do cliente.

Nas palavras de João Marcos Brito Martins:

Imagine um corretor adquirir uma casa dando como entrada o valor proveniente da comissão de um negócio no qual trabalhou dois anos, por exemplo. Passados seis meses têm que devolver tal valor porque o negócio foi desfeito por pura conveniência do segurado. Acabará desfazendo o negócio da casa por consequência.

Como se depreende, não se ajusta no ordenamento jurídico tal devolução da comissão. A correção dessa situação trará maior transparência ao sistema. O corretor é o representante do segurado e, por isso mesmo, também membro do sistema nacional de seguros privados, onde o representa¹⁹.

4.7 A ATUAÇÃO DO CORRETOR DE SEGUROS NO ÂMBITO INTERNACIONAL

Existem contratos de seguros onde o elemento internacional se faz presente, seja em virtude das partes, ou seja, pela executoriedade no exterior do seguro contratado.

Nestes casos a atuação do corretor de seguros não se restringe à intermediação, à aproximação das partes para a contratação do seguro, mas sim abrange a orientação do segurado para que contrate o seguro que tenha a melhor cobertura para resguardar seu patrimônio ou sua vida dos riscos possíveis.

Em nível internacional, a atuação do corretor de seguros se torna um pouco mais profissionalizada, pois o corretor, por muitas vezes estará negociando com uma seguradora estrangeira, ou estará negociando com uma empresa estrangeira que tenha sede no Brasil um seguro de cobertura de riscos industriais, como exemplo.

¹⁹ Obra citada. p. 155

Outro exemplo comum é o da contratação de um contrato de seguros por uma empresa multinacional que tenha sede em vários países que, apesar do contrato constituir uma apólice apenas, com cada sede haverá uma dada cláusula adicional específica a ser contratada, neste âmbito a figura do corretor é de suma importância.

Para a contratação de grandes apólices, a intermediação engloba o assessoramento de todo o procedimento do seguro. O corretor se inteira do objeto da apólice e por sua especialidade conhece melhor o risco dos segurados, podendo orientá-los em medidas preventivas eficazes além de recomendar equipamentos de segurança que minimizam os riscos. Conseqüentemente, tomando tais medidas o prêmio será menor.

No que concerne ao exercício da profissão de corretor de seguros no Brasil por estrangeiros cabe observar, inicialmente, que a única exigência adicional que se lhes faz a legislação aplicável é a residência permanente no país. Deve o estrangeiro obter o título de habilitação perante a SUSEP, para o que requer a Lei nº 4.594/64, em seu art. 3º, letra "a", reiterada pelo Decreto nº 60.459/67, art. 102, "a", precisamente a condição de ter no Brasil residência permanente.

Para a habilitação de pessoa jurídica para o exercício da atividade de corretagem de seguros, exige o referido decreto, no parágrafo primeiro do seu citado artigo, que seja ela organizada segunda as leis brasileiras, que tenha sede no país e ações nominativas, e que seus diretores, gerentes ou administradores, sócios ou acionistas não incidam na proibição do art. 125 do Decreto-lei nº 73/66, isto é, que não aceitem ou exerçam emprego de pessoa jurídica de direito público, nem mantenham relação de emprego ou direção com seguradoras.

No mais, a norma exige que o atendimento às exigências atinentes à habilitação dos corretores enquanto pessoas físicas, como a residência permanente no país.

A legislação não faz qualquer restrição específica no tocante à participação do capital estrangeiro nas empresas de corretagem de seguros, ou de qualquer modo no tocante ao controle empresarial por estrangeiros.

No que concerne à representação de corretores estrangeiros, no Brasil, o único requisito é o que figura no art. 106, do mesmo Decreto nº 60.459/67, segundo o qual a representação é privativa de corretores devidamente registrados.

4.8 OS AGENTES DE SEGUROS DE VIDA E CAPITALIZAÇÃO

Mostrando uma certa tendência a considerar o corretor um canal de vendas de seguros, mais do que um profissional habilitado para a intermediação, a lei brasileira permitia fossem equiparados aos corretores, inclusive para o efeito de receber comissões, as pessoas contratadas pelas seguradoras para o incremento da comercialização ou fomentadores do agenciamento dos seguros de vida e de capitalização.

Trata-se do art. 6º, § único do Decreto nº 56.903, de 24.09.65 que dispunha:

Art. 6º. Só ao Corretor de Seguros de Vida ou de Capitalização, devidamente inscrito, nos termos deste Decreto, e que houver assinado a proposta de seguro ou a requisição do título, deverá ser paga a corretagem ou a comissão previamente estabelecida.

Parágrafo único. Aos inspetores ou organizadores admitidos ou contratados pelas sociedades para fomentar o agenciamento de seguros de vida ou de títulos de capitalização, também poderá ser paga a corretagem ou comissão prevista neste artigo.

Atualmente revogado, aponta-se no texto citado ambigüidade, pois, antes afirma que só ao corretor devidamente inscrito deverá ser paga a corretagem ou comissão; em seguida, afirma que não só o corretor será credor desse pagamento, mas também os contratados das seguradoras, como inspetores ou organizadores.

O novo código civil legalizou a figura do agente. As seguradoras, através de contratos de prestação de serviços, os mantinham como seus representantes que por sua vez eram obrigados a obter o registro de corretores de vida e previdência.

Para as seguradoras, esta prática traz muitas vantagens e a principal é a destituição do vínculo empregatício, além de transferir uma parte responsabilidade do contrato ao agente-corretor.

Outro protagonista da intermediação é o preposto do corretor de seguros, profissional auxiliar do corretor, habilitado e sujeito a registro, que poderá substituí-lo em caso de impedimentos.

Viu-se que a norma jurídica já revogada (Decreto nº 56.903, de 24.09.65, art. 6º, § único) admitia que aos inspetores ou organizadores admitidos ou contratados pelas sociedades para fomentar o agenciamento de seguros de vida ou de títulos de capitalização, também poderia ser paga a corretagem ou comissão prevista como exclusiva do corretor.

4. 9 OS AGENTES GERAIS

Profissão praticamente extinta, os agentes gerais eram previstos pelo Decreto-lei 2.063, de 1940. Eram nomeados para os ramos elementares e acidentes do trabalho.

Estes agentes são uma alternativa à organização das seguradoras. Somente pode existir um em cada unidade da federação, desde que ali não exista sede, filial ou sucursal da seguradora respectiva.

Possuem obrigatoriamente mandato para receber e resolver reclamações, acordar a respeito, fazer pagamentos de indenizações e de capitais garantidos, receber primeiras citações e representar a seguradora perante a SUSEP. Poderão também ter poderes para emissão de apólices.

As suas remunerações são percentuais sobre a produção ou participação nos lucros apurados não podendo exceder a dez por cento os prêmios líquidos de restituições e cancelamentos, para os ramos elementares, e um por cento, no que concerne aos ramos cascos e aeronáuticos. A participação nos lucros não poderá exceder a 15% sobre o lucro apurado (diferença positiva entre os prêmios líquidos e as comissões de corretores, percentagens do agente e os sinistros pagos e avisados).

São espécies de agentes de fato aqueles corretores que coordenam a “produção” de outros corretores para uma determinada seguradora, instituto conhecido como plataforma.

Os contratos deste tipo assemelham-se aos contratos de representação comercial autônoma onde a pessoa jurídica ou a pessoa física exerce sem relação de emprego que desempenha, em caráter não eventual por conta de uma ou mais pessoas, a mediação para a realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, para transmiti-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios.

Os agentes atuantes a despeito de regulamentação legal, habilitados como corretores são subsidiados pelas seguradoras para quem angariam seguros, sem emitir as apólices. Geralmente, regulam e liquidam sinistros, por delegação informal, mas as indenizações são pagas diretamente pelas seguradoras.

Já os inspetores de produção são prestadores de serviços ou empregados de seguradoras, que também não podem receber comissões próprias da intermediação.

Além da inexistência de um regime próprio para os produtores é inegável que sua extinção, ainda que em sua forma disfarçada, também resultou da lei e jurisprudência trabalhistas que implicaram graves ônus para as seguradoras, com o reconhecimento de vínculo empregatício dos não empregados e, também, com a incorporação das comissões aos salários dos empregados, para todos os efeitos.

Atualmente, o que mais se aproxima dessa espécie de intermediários são os corretores de seguros cativos, que trabalham em relação de íntima dependência operacional, financeira e administrativa com as seguradoras ou com as sociedades corretoras cativas.²⁰

4.10 OS FALSOS ESTIPULANTES

O estipulante é uma espécie de interveniente que com o objetivo de lucro, reúne um pool de seguradoras em torno de contrato cujo conteúdo é ajustado entre ele e as mesmas seguradoras encarregando-se de promover o produto e angariar o maior número possível de segurados.

²⁰TZIRULNIK, Ernesto e PIZA, Paulo Luiz Toledo. Obra citada. p. 7

O desenvolvimento dessa figura deu-se, principalmente, a partir dos clubes de seguros cujo objetivo maior é a promoção dos seguros grupais.

Neste tipo de contratação, o corretor intermedeia a contratação. Os segurados praticamente não terão nenhum contato com o corretor, via de regra escolhido pelo estipulante, já que é este quem os representa, por expressa disposição legal, perante os seguradores.

Com o estipulante também não terão uma relação típica de estipulação em favor de terceiros ou mandato, pois este, no mais das vezes, "atua precipuamente alinhado com as seguradoras, inclusive coordenando as defesas judiciais nas ações propostas contra estas, em nítido antagonismo com o seu papel legal, já que a lei brasileira, certamente não prevendo a conformação empresarial criada a partir da figura do estipulante, estabelece que nos seguros facultativos, será considerado mandatário dos segurados²¹".

Ainda:

Na contratação via falso estipulante, é produzida entre este e as seguradoras uma apólice mestra, tanto mais lucrativa para a empresa de estipulação quanto pior for a qualidade da cobertura. Essa apólice, na prática, jamais será entregue ao segurado, conforme prevê o artigo 1.433 do Código Civil. Os segurados receberão meros certificados de cobertura que podem nem mesmo prestar para a cobrança executiva em caso de sinistro -- um atributo dos contratos de seguro de vida e acidentes pessoais em geral.

Na contratação dos seguros pessoais, como canais de intermediação, destacam-se, ainda, dentre outros, os bancos, que invariavelmente mantêm corretoras cativas, e os administradores de cartões de crédito²².

A figura do estipulante, corretamente utilizada seria como exemplo uma empresa ser estipulante do contrato de seguro de vida em grupo dos seus funcionários, agindo a empresa como mandatário do contrato.

O que ocorre, é que através dos clubes de seguro, uma apólice de seguro de vida individual, onde não deveria existir a figura do estipulante, é comercializada via de regra em todas as seguradoras como um seguro coletivo onde o estipulante é uma empresa fictícia criada pela seguradora.

Isso é uma das maiores fraudes jurídicas existentes no mercado ainda hoje.

²¹ TZIRULNIK, Ernesto e PIZA, Paulo Luiz Toledo. Obra citada. p. 8

²² idem 21

CONCLUSÃO

A atualidade do tema suscita instigantes questionamentos. O papel social do seguro, demonstrado também nos pronunciamentos dos Tribunais Superiores, abre grande leque para debates no meio jurídico.

É de relevante importância o instituto do seguro tanto para a economia nacional com o impulso que dá às fontes de produção, quanto para a estabilidade social e para a economia individual ou privada, à medida que recupera perdas sofridas.

A atividade da intermediação ganha espaço próprio em face a sua importância nos fechamentos dos contratos, como se pôde observar no que foi exposto.

A maioria dos autores pesquisados considera como fundamental o papel do corretor na contratação do seguro, tornado quase um requisito para sua efetivação.

Com o advento do novo Código Civil, questões foram sanadas porém outras abriram caminhos para novas discussões e o que se pode concluir das demandas ajuizadas, é que a questão quanto a responsabilidade dos corretores deve ser pesquisada caso a caso.

Quanto à prática destes intermediários, é fato que a especialização do mercado segurador e a técnica securitária fomentam a intervenção dos corretores que conseqüentemente buscam maior aprofundamento nas áreas em que atuam.

Além da sua tarefa legal de promover e angariar seguros há de se considerar o corretor de seguros como um árbitro na formação negocial, não significando, portanto, que a sua atuação limita-se à etapa de formação do contrato.

Como demonstrado no presente trabalho, pelas próprias circunstâncias da corretagem, que lhes exigem determinadas atitudes acerca do relacionamento entre as partes após a conclusão do contrato resta claro que a intermediação persiste ao longo de toda a execução do negócio e até mesmo da vigência do contrato.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVIM, Arruda. *Código do Consumidor Comentado*. 2ª ed. RT, 1995

ALVIM, Pedro. *O contrato de Seguro*. 3ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1998.

BITTAR, Carlos Alberto. *Curso de Direito Civil*. Vol.II. Rio de Janeiro: Forense, 1994.

GLITZ, Frederico Eduardo Zenedin. *Contornos atuais do contrato de seguro*. Jus Navigandi, Teresina, a.6, n.59, out.2002. Disponível em: <http://www1.jus.com.br/doutrina>

GUIMARÃES, Antônio Marcos da Cunha. *Contratos Internacionais de Seguros*. São Paulo: RT, 2002.

Manual do corretor de seguros. São Paulo: Manuais Técnicos de Seguros, 1992.

MARTINS, João Marcos Brito. *Direito de Seguro*. Responsabilidade Civil da Seguradoras: doutrina, legislação e jurisprudência: de acordo com o novo Código Civil, Lei nº 10.406, de 10.1.2002. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2002.

MONTEIRO, Washington de Barros. *Curso de Direito Civil*. Vol. V. 28ª ed. São Paulo: Saraiva, 1995.

NEGRÃO, Teotônio. *Código Civil e Legislação Civil em vigor*. 17. São Paulo: Saraiva, 1998.

OLIVEIRA, Celso Marcelo de. *Contrato de Seguro*. Campinas: LZN, 2002.

PIZA, Paulo Luiz de Toledo. *Contrato de Resseguro: tipologia, formação e direito*. Vol.V. São Paulo: IBDS, 2002.

PIZA, Paulo Luiz Toledo; TZIRULNIK, Ernesto. *Comercialização de Seguros: contratação direta e intermediação*.

SHIH, Frank Larrúbia. *Os Princípios do Direito Securitário*. Rio de Janeiro: Funenseg, 2002.