

Por Antonio Penteado Mendonça



Durante décadas o seguro foi uma atividade misteriosa, com uma língua ininteligível, chamada “segurês”, na qual os iniciados se entendiam à revelia de todos os outros, incluídos os segurados, que ficavam olhando com cara de espanto enquanto seu corretor falava em proposta de seguro, pagar o prêmio, sinistro, regulação, liquidação, cláusula de rateio parcial para minimizar os efeitos da cláusula de rateio e outras fórmulas mágicas provavelmente desenvolvidas pelos druidas celtas no coração das florestas da Irlanda.

Em outras palavras, quem falava português não entendia “segurês” e ficava à mercê dos especialistas, que negociavam entre si coisas tão prosaicas quanto a indenização de uma pequena batida de automóvel ou o reajuste do valor do seguro, numa linguagem muito além da capacidade do interessado entender.

Mas o mundo evolui e o seguro não ficou parado no tempo, trancado em seu quadrado inacessível para a imensa maioria dos mortais. Ao contrário, os profissionais do setor perceberam que era indispensável atualizar o negócio e que, para isso, era fundamental simplificar a linguagem, desmistificando e tornando compreensíveis palavras como “sinistro” e “prêmio” e conceitos como “depreciação”, “valor de novo”, “valor de mercado”, “rateio”, “franquia” etc.

Afinal, se alguém apresenta um produto que tem como objetivo indenizar as perdas decorrente de um “sinistro coberto”, as chances do cliente desconfiar da proposta apresentada são maiores do que seriam se lhe fosse apresentado um produto que “paga as perdas sofridas em função de um evento previsto no contrato atingir o bem segurado”.

Não há razão para se falar em “prêmio”, um conceito britânico do século 18, quando se pode falar em “preço do seguro”. Da mesma forma que não há razão para se falar em “fracionamento do prêmio” quando se pode falar em “parcelar o preço”.

O mercado segurador entendeu o momento e as transformações que abalam os alicerces da antiga ordem socioeconômica e está simplificando a linguagem utilizada em seus contratos, da mesma forma que já simplificou ao máximo as formas de comunicação entre os segurados, os corretores de seguros e as seguradoras.

Se um acidente acontecido de madrugada pode ser rapidamente comunicado pelo segurado e atendido em menos de vinte minutos pela seguradora, minimizando as chances de, além do acidente, o segurado ainda ser vítima de um assalto, não há por que não atualizar as palavras e fórmulas do negócio do seguro, começando pela linguagem das apólices.

A medida de absoluto bom senso tem como principal resultado simplificar o entendimento do negócio e as obrigações decorrentes do contrato, tanto as dos segurados, como as das

seguradoras.

Os benefícios são evidentes e começam pela diminuição da beligerância e a redução dos conflitos com base no contrato. Com todo mundo falando a mesma língua, fica muito mais fácil as partes se entenderem. Isso tem como resultado mais acordos e menos ações judiciais, com vantagens para todos os envolvidos.

**Fonte:** O Estado de São Paulo, em 21.08.2023.