

Por Antonio Penteado Mendonça

A razão de alguém contratar um seguro é se proteger de eventos futuros, aleatórios, que lhe possam causar um dano, uma perda econômica. Ninguém contrata seguro se não precisar.

A razão de alguém contratar um seguro é se proteger de eventos futuros, aleatórios, que lhe possam causar um dano, uma perda econômica. Ninguém contrata seguro se não precisar. Não tem sentido alguém contratar um seguro de vida se não tem para quem deixar a indenização. Da mesma forma, não tem sentido se contratar um seguro de responsabilidade civil profissional se não se exerce aquela determinada profissão. Como não tem lógica a contratação de um seguro contra enchente por quem mora no décimo andar de um prédio de apartamentos na Avenida Paulista.

Por outro lado, é preciso se ter claro que existem medidas de minimização de riscos que dispensam a contratação de seguros. Assim como algumas apólices têm particularidades como franquias e participações obrigatórias, que as fazem inúteis para determinados tipos de bens, cujo valor está abaixo da franquia ou participação obrigatória.

Em outras palavras, seguro é uma ferramenta da maior importância para a proteção do patrimônio e da capacidade de agir, mas não é panaceia para todos os tipos de prejuízos decorrentes de eventos que podem causar dano a alguém.

Contratar seguro só tem sentido quando a apólice é contratada corretamente. Seguro mal contratado é caro, ou porque não paga a indenização, ou porque o prêmio é mais alto do que deveria ser.

Por isso, com exceção dos seguros muito simples, é recomendável que o segurado tenha alguém para lhe aconselhar na hora de buscar essa proteção. No Brasil, o profissional que faz isso é o corretor de seguros. É ele quem apresenta as alternativas de mercado, sugere, aconselha, define as melhores coberturas, enfim, dá a assessoria necessária para que o segurado tenha o melhor produto protegendo o seu risco.

Não existem dois riscos iguais. Eles podem ser semelhantes, mas o simples fato de um bem ser de uma pessoa e outro, ainda que idêntico, ser de outra, já faz com que os riscos não sejam iguais, mas no máximo semelhantes.

Pode acontecer da contratação ideal para os dois implicar em apólices com as mesmas taxas, clausulados e garantias, mas, em algum momento, as diferenças surgirão e, dependendo de sua natureza, podem ter consequências sérias na regulação do sinistro e no pagamento da indenização.

Ninguém deseja a ocorrência do sinistro, mas ele é uma possibilidade concreta, tanto que faz o segurado buscar proteção de uma apólice de seguro e a seguradora comercializar esta apólice.

O negócio da seguradora é aceitar o seguro. Ou seja, ela assume a obrigação de indenizar o segurado pelas perdas que ele venha a sofrer em função de eventos pré-determinados, previstos no contrato. O pagamento da indenização pode ou não acontecer, mas ele não acontecerá jamais se não acontecer antes o fato causador do prejuízo, descrito na apólice.

Quando o sinistro acontece, o segurado fica fragilizado. Tanto faz o tamanho da perda, o simples fato da ocorrência de um evento que atinge o patrimônio ou a capacidade de atuação de alguém é suficiente para que esta pessoa sinta o golpe.

É por isso que o atendimento ao segurado, depois da ocorrência do sinistro, pode ser fundamental para a consolidação ou a perda de uma parceria.

Um sinistro regulado rapidamente, sem burocracias ou perguntas inúteis, e o consequente pagamento da indenização devida, faz diferença para o segurado. Bem atendido, ele renovará seus seguros com aquele corretor e com aquela seguradora.

Mas pode acontecer de um dos dois não prestar o melhor atendimento. Aí cumpre a aquele que está trabalhando bem - seja o corretor, seja a seguradora - mostrar o que fez e como fez para bem atender seu cliente. É a forma de preservar a parceria, ainda que o serviço não corra com a sinergia que poderia ter se os dois trabalhassem sintonizados.

Não há dúvida, o contrato de seguro é uma relação complexa, que pode passar por várias fases durante a vigência da apólice, mas não há nenhum momento mais importante para todos os envolvidos do que o pagamento correto de uma indenização devida.

A razão de alguém contratar um seguro é se proteger de eventos futuros, aleatórios, que lhe possam causar um dano, uma perda econômica. Ninguém contrata seguro se não precisar. Não tem sentido alguém contratar um seguro de vida se não tem para quem deixar a indenização. Da mesma forma, não tem sentido se contratar um seguro de responsabilidade civil profissional se não se exerce aquela determinada profissão. Como não tem lógica a contratação de um seguro contra enchente por quem mora no décimo andar de um prédio de apartamentos na Avenida Paulista.

Por outro lado, é preciso se ter claro que existem medidas de minimização de riscos que dispensam a contratação de seguros. Assim como algumas apólices têm particularidades como franquias e participações obrigatórias, que as fazem inúteis para determinados tipos de bens, cujo valor está abaixo da franquia ou participação obrigatória.

Em outras palavras, seguro é uma ferramenta da maior importância para a proteção do patrimônio e da capacidade de agir, mas não é panaceia para todos os tipos de prejuízos decorrentes de eventos que podem causar dano a alguém.

Contratar seguro só tem sentido quando a apólice é contratada corretamente. Seguro mal contratado é caro, ou porque não paga a indenização, ou porque o prêmio é mais alto do que deveria ser.

Por isso, com exceção dos seguros muito simples, é recomendável que o segurado tenha alguém para lhe aconselhar na hora de buscar essa proteção. No Brasil, o profissional que faz isso é o corretor de seguros. É ele quem apresenta as alternativas de mercado, sugere, aconselha, define as melhores coberturas, enfim, dá a assessoria necessária para que o segurado tenha o melhor produto protegendo o seu risco.

Não existem dois riscos iguais. Eles podem ser semelhantes, mas o simples fato de um bem ser de uma pessoa e outro, ainda que idêntico, ser de outra, já faz com que os riscos não sejam iguais, mas no máximo semelhantes.

Pode acontecer da contratação ideal para os dois implicar em apólices com as mesmas taxas, clausulados e garantias, mas, em algum momento, as diferenças surgirão e, dependendo de sua natureza, podem ter consequências sérias na regulação do sinistro e no pagamento da indenização.

Ninguém deseja a ocorrência do sinistro, mas ele é uma possibilidade concreta, tanto que faz o segurado buscar proteção de uma apólice de seguro e a seguradora comercializar esta apólice.

O negócio da seguradora é aceitar o seguro. Ou seja, ela assume a obrigação de indenizar o segurado pelas perdas que ele venha a sofrer em função de eventos pré-determinados, previstos no contrato. O pagamento da indenização pode ou não acontecer, mas ele não acontecerá jamais se não acontecer antes o fato causador do prejuízo, descrito na apólice.

Quando o sinistro acontece, o segurado fica fragilizado. Tanto faz o tamanho da perda, o simples fato da ocorrência de um evento que atinge o patrimônio ou a capacidade de atuação de alguém é suficiente para esta pessoa sinta o golpe.

É por isso que o atendimento ao segurado, depois da ocorrência do sinistro, pode ser fundamental para a consolidação ou a perda de uma parceria.

Um sinistro regulado rapidamente, sem burocracias ou perguntas inúteis, e o consequente pagamento da indenização devida, faz diferença para o segurado. Bem atendido, ele renovará seus seguros com aquele corretor e com aquela seguradora.

Mas pode acontecer de um dos dois não prestar o melhor atendimento. Aí cumpre a aquele que está trabalhando bem - seja o corretor, seja a seguradora - mostrar o que fez e como fez para bem atender seu cliente. É a forma de preservar a parceria, ainda que o serviço não corra com a sinergia que poderia ter se os dois trabalhassem sintonizados.

Não há dúvida, o contrato de seguro é uma relação complexa, que pode passar por várias fases durante a vigência da apólice, mas não há nenhum momento mais importante para todos os envolvidos do que o pagamento correto de uma indenização devida.

Fonte: [SindSegSP](#), em 27.02.2015.