

Por Aparecido Rocha (*)



O agente de carga desempenha um papel fundamental no transporte internacional de mercadorias, e suas responsabilidades no contrato de seguro de transporte podem variar de acordo com as especificidades do acordo e das partes envolvidas. De forma geral, suas responsabilidades incluem a intermediação entre as partes e a orientação quanto à contratação do seguro.

Para que o agente de carga possa intermediar o seguro de transporte internacional, é necessário que ele contrate uma apólice coletiva em seu nome, na condição de 'Estipulante do Seguro', e a partir dessa apólice, opere em favor de seus clientes (importadores e exportadores).

As regras para a estipulação de apólice estão definidas na Resolução CNSP nº 434, do Conselho Nacional de Seguros Privados, e na Cláusula Específica de Estipulação de Seguro de Transporte nº 315.

O regulamento estabelece, por exemplo, que o agente de carga tem a obrigação de entregar aos importadores e exportadores a apólice ou certificado de seguro emitido pela seguradora em seu nome, indicando todas as condições, cláusulas e procedimentos em caso de sinistro. As regras também estabelecem que é expressamente vedado ao estipulante cobrar de seus clientes quaisquer valores relativos ao seguro, além dos especificados pela seguradora.

Ao sobretaxar o seguro, exigindo dos clientes valores superiores aos cobrados pela seguradora, o estipulante estará praticando uma ilegalidade e poderá ser submetido a severas punições e multas impostas pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), órgão governamental responsável pela regulamentação e fiscalização do mercado de seguros. As multas por irregularidades variam de R\$ 5 mil a R\$ 1 milhão, conforme estabelecido na Resolução CNSP nº 243, de 2011.

Ultimamente, tem se intensificado nas redes sociais a oferta de seguros por agentes de carga, prática proibida pela legislação securitária. De acordo com o artigo 3º da Resolução CNSP nº 434, o seguro coletivo contratado pelo estipulante destina-se a garantir coberturas para empresas com as quais o estipulante possua vínculo. Isso significa que o seguro pode ser um produto adicional aos

serviços prestados pelos agentes de carga, mas não pode ser oferecido isoladamente. A comercialização de seguros no Brasil só pode ser realizada por corretores de seguros devidamente habilitados junto à SUSEP. A propaganda e a venda direta de seguros por agentes de carga configuram o exercício ilegal da profissão, o que constitui contravenção penal, conforme previsto no artigo 47 da Lei das Contravenções Penais.

O estipulante pode ser remunerado pela intermediação de seguros; no entanto, a forma de participação deve ser amparada pela legislação securitária, e todas as ações de venda devem ser realizadas por corretores de seguros.

O curioso é que a maioria dos agentes de carga não possui seguro para sua própria proteção nem para as responsabilidades inerentes à sua função. Um agente de carga prudente e preocupado em resguardar os interesses de seus clientes e a sua própria proteção contrata o seguro de responsabilidade civil e de erros e omissões, que garante o pagamento ou reembolso das quantias que forem impostas judicialmente em decorrência da prestação de seus serviços.

A dicotomia entre promover e comercializar um produto ou serviço que o próprio vendedor não consome pode gerar um conflito de interesse e diminuir a credibilidade e a confiança do consumidor, pois o vendedor pode estar motivado por interesses financeiros, em vez de oferecer algo com o qual tenha uma relação genuína e segura.

(*) **Aparecido Rocha** - insurance reviewer.

Fonte: [Blog do Rocha](#), em 15.01.2025