

Advogados e atuários das seguradoras devem decidir em conjunto, observando a relação com o consumidor e a solvência



Washington Silva, diretor Jurídico e Institucional da Metlife, à direita, no púlpito, observado por Roberto Seabra da Susep

“Por mais técnicos e contrários que sejam, advogados e atuários devem atuar juntos. Se não houver essa interação, ou a seguradora terá de colocar mais dinheiro ao longo do tempo para as provisões técnicas ou perderá consumidor, já que seu preço será muito mais caro”, disse Washington Silva, diretor Jurídico e Institucional da Metlife, durante a apresentação do tema “Gestão das causas judiciais: a importância da interação jurídico-atuarial”, na quarta-feira, 16 de setembro, segundo dia do 4º Encontro Nacional de Atuários, realizado simultaneamente à 7ª Conseguro, em São Paulo (SP).

Na visão de Washington, o jurídico de seguradora não cuida apenas de ações judiciais, mas também atua em produtos e precificações. Em produtos, o trabalho dos advogados engloba o auxílio técnico, subscrição, sinistros, comercial e marketing e ouvidoria. Ele citou o exemplo de produtos que costumam gerar demandas judiciais, como o IFPD, criado na década de 60 para cobrir invalidez funcional por doença. “O Judiciário não entendia por que o INSS considerava o segurado inválido e o seguro não”, disse. Segundo ele, o produto mudou de nome, mas ainda permanece a dúvida no Judiciário sobre a invalidez funcional, gerando interpretações divergentes.

“Não acredito em um departamento de sinistros isolado”, disse Washington. Considerando que o sinistro é uma promessa de entrega, ele entende que é “gigante” a responsabilidade do departamento de sinistro, que não pode pagar a mais ou a menos. “Lembrando que o técnico que cometer excesso em alguma regra responderá na Justiça como pessoa física”, disse. Igualmente importante, a seu ver, é a atuação no jurídico no departamento comercial e marketing, já que ambos têm a responsabilidade de transmitir ao consumidor as informações do produto. “O jurídico deve atuar nesse departamento, porque, se durante a venda o produto não for bem explicado ao consumidor, em caso de ação judicial, não adianta, terá de cobrir”, afirmou.

O diretor Jurídico e Institucional da Metlife explicou que para realizar a provisão de reservas, os advogados separam as ações judiciais das seguradoras em remotas, possíveis e prováveis.

Segundo ele, se o profissional marcar todas como possíveis, estará errado. “Se, por exemplo, ganhar em primeira instância, não significa que acabou, porque o caso poderá ir para o STJ ou STF e demorar anos para ser julgado. Considerando o valor da taxa judicial, que é maior que a de bancos, a seguradora poderá perder dinheiro se deixar esse valor provisionado”, disse.

Uma saída, segundo Washington, seria monitorar as ações de acordo com os precedentes. Mas, o problema é que no Brasil ainda não existe precedente. “O novo CPC resolverá isso, mas ainda pode demorar”, disse. Para o debatedor do painel, Roberto Seabra, coordenador da área de Monitoramento das Provisões Técnicas da Susep, é importante a atuação conjunta entre advogados e atuários para evitar problemas. “Tinha noção de alguns problemas, mas o Washington colocou muitos outros. Trata-se de um grande desafio as empresas se conscientizarem dessa necessidade”, disse.

Fonte: [CNseg](#), em 30.09.2015.