

Por Fernando Martines (*)

O advogado não pode ser apenas a fonte de solução de problemas jurídicos de seu cliente: sua atuação deve ser também uma forma de auxiliá-lo a conduzir seu negócio, economizar e gerar lucro. Essa visão do defensor legal como parceiro não é nova, mas ela ganhou um reforço com a entrada em vigor do novo Código de Processo Civil. A lei equiparou o seguro garantia judicial aos outros tipos de caução e os profissionais do meio garantem que se trata da forma mais econômica de uma empresa lidar com uma execução fiscal.

Nesse tipo de seguro, a empresa paga a uma corretora para que ela arque com uma execução fiscal que venha a ocorrer. Como em outros tipos de seguros, se for necessário que ele seja acionado, a companhia paga o prêmio (que seria a franquia no caso de automóveis). Esse tipo de garantia é novo em comparação com outros métodos, mas cada vez mais juízes vêm aceitando seu uso.

“Os advogados estão se especializando, mas ainda há um déficit de conhecimento desse produto. Algumas negativas do juiz são por conta da falta de convencimento do advogado, que não explica adequadamente o que é o seguro. Eles devem aprimorar isso, pois o advogado tem que ter a iniciativa de não só administrar o processo, mas trazer benefícios e vantagens financeiras nessa condução”, afirmou o advogado Cassio Gama Amaral, do escritório Mattos Filho, em entrevista à revista eletrônica Consultor Jurídico.



Cassio Amaral, do Mattos Filho, defende que advogado busque levar vantagens também financeiras ao cliente no processo

Amaral foi um dos participantes do seminário Novas Expectativas para o seguro garantia judicial, organizado pela corretora Marsh. O sócio do Mattos Filho afirma que a vantagem econômica do seguro garantia judicial sobre outras formas de acordo é “gritante”

Para ele, a conta feita nesse momento não é apenas comparar o que se gastaria com carta fiança de banco ou outro modo em contraste com o seguro garantia. “Temos que fazer a conta do imponderável: o quanto essa empresa poderia estar ganhando se investisse o dinheiro que teve que depositar em juízo, caso tivesse recorrido ao seguro? Esse é o questionamento que deve ser feito”, disse Amaral.

Advogado propositivo

Juliana Amaral, executiva da Fator Seguradora, ressalta que as alterações promovidas pelo CPC na área deixaram a legislação adequada para o seguro, mas a jurisprudência ainda vai levar um tempo

para ser criada. Segundo ela, os bancos estão mais seletivos na concessão de crédito e por isso aumentam o preço da carta de fiança, o que torna o seguro garantia ainda mais atrativo.



Tábata, Fernanda e Juliana destacam importância do advogado propôr medidas que façam cliente economizar

“O advogado tem a missão não se de ter o conhecimento da lei, como também ser gestor e olhar para o custo das empresas. E daí saber a saída juridicamente segura, mas que tenha também custo benefício relevante para as companhias. Hoje não podemos tocar um departamento jurídico sem olhar para a questão do custo. O advogado tem que estar alinhado com seu CFO”, disse Juliana.

Sobre a reticência dos advogados em recomendarem o seguro garantia, a executiva Tábata Melo, da Marsh Corretora, analisa que eles estão na defensiva, mas isso deve mudar. “Os advogados estão no papel deles: antes eles se mostravam muito reticentes em adotar o seguro garantia, por quererem proteger o cliente. Já estão com um problema grande nas mãos, não vão querer ter um problema com isso. Mas hoje a gente vê eles mais dispostos a usar esse sistema, até porque as empresas decidem baseadas no preço, e nesse quesito o seguro garantia se destaca”, pondera Tábata.

Fernanda Felício, da Pottencial Seguradora, concorda e afirma que “conhecer o benefício a eficiência do seguro garantia e levar essa opção para a empresa é fundamental para advogado”.

(*) **Fernando Martines** é repórter da revista Consultor Jurídico.

Fonte: [Consultor Jurídico](#), em 01.10.2016.