

Por Giuliano Pretini Bellinatti (\*)

Da mesma forma, as empresas que já oferecem esse tipo de produto ao público e mesmo as que desejam explorá-lo devem se adequar a alguns requisitos, realizando ajustes no contrato social, constituindo reservas financeiras e modificando os contratos que regem essa relação, por exemplo.

A comercialização de planos de assistência funerária, pelos quais o beneficiário paga, mensalmente, determinada quantia em troca de serviços relativos às suas homenagens póstumas, tem se mostrado uma importante alternativa para àqueles que desejam planejar financeiramente esse desembolso, que quase sempre pega todos de surpresa, além de ser uma relevante fonte de receita para as empresas do ramo, com crescimento exponencial de vendas nos últimos anos.

No fim de 2016, percebendo esse incremento no setor, o Governo Federal editou uma lei para tratar, especificamente, dessa atividade.

Desde então, os consumidores podem exigir que os contratos sigam as diretrizes previstas na legislação, trazendo mais transparência para a relação, além de poder analisar com base em dados mais concretos a capacidade financeira da empresa contratada honrar com suas obrigações.

Da mesma forma, as empresas que já oferecem esse tipo de produto ao público e mesmo as que desejam explorá-lo devem se adequar a alguns requisitos, realizando ajustes no contrato social, constituindo reservas financeiras e modificando os contratos que regem essa relação, por exemplo.

Ainda que a observância da lei federal até então editada seja obrigatória, alguns pontos precisam de regulamentação legislativa, prevista para os próximos meses.

A exemplo do que ocorreu no mercado de assistência à saúde – cuja atividade, quando da efetiva regulamentação, passou a ser submetida à agência reguladora específica –, acreditamos que as empresas interessadas em comercializar planos de assistência funerária que estruturarem sua operação antes da regulamentação da atividade, sempre mais rígida, sairão na frente, reservando para si grande fatia do mercado. A adequação, por outro lado, evita fiscalizações, autuações, questionamentos judiciais e denúncias, tanto dos beneficiários quanto de seus concorrentes.

As recomendações são importantes porque uma simples pesquisa relacionada aos termos chave do negócio no Tribunal de Justiça paulista já constata uma série ações em andamento relacionadas a problemas decorrentes da falta de clareza em diversos aspectos da relação entre as partes.

(\*) **Giuliano Pretini Bellinatti** é sócio do [Miglioli e Bianchi Advogados](#).

**Fonte:** [Migalhas](#), em 04.10.2017.