



## Paulo Piza: Seguro-garantia só ajudará economia se for aprimorado

As operações policiais dos últimos anos levaram a um aumento significativo de reclamações de sinistro de seguro-garantia. Na modalidade mais comercializada, conhecida como *performance bond*, este seguro garante o interesse dos contratantes de obras públicas ou privadas, os segurados, contra o risco de não cumprimento do contrato por parte dos seus contratados. Estes são os “tomadores” do seguro: contratam o seguro e pagam o prêmio (preço) correspondente. Ocorrendo sinistro, a seguradora deve indenizar o segurado dos prejuízos consequentes, que envolvem o sobrecusto para a retomada do contrato garantido, como também todos os demais efeitos patrimoniais adversos ao interesse segurado.

Ao contrário do que se tem divulgado, não se trata propriamente de “seguro contra atrasos”. Nem tem sido prática usual das seguradoras fiscalizarem as obras para que prazos e custos sejam respeitados. O seguro-garantia visa a garantir a impossibilidade de cumprimento das obrigações encartadas no contrato garantido. Não cobre os prejuízos incorridos pelo segurado com o mero atraso na execução de uma obra, na entrega de uma partida de fornecimento ou na prestação de um serviço, e sim os danos materiais decorrentes da impossibilidade de cumprimento.

Trata-se de importante instrumento para a imediata reposição das forças de trabalho e capital. Em caso de sinistro, a atuação do mercado segurador tem de viabilizar, com agilidade, a retomada e conclusão da obra paralisada, do serviço inconcluso, da entrega. O mercado brasileiro, entretanto, premido pelo aumento do número de reclamações e de indenizações a pagar, tem feito com que o contrato de seguro-garantia se alheie cada vez mais de sua função social.

Nos casos em que se verifica o pagamento pelo segurador, isso por vezes acontece bastante tempo depois do sinistro. Em si mesma, essa demora já é lesiva. Por não contar, desde logo, com os recursos do seguro, os prejuízos se agravam. Para cumprir outros contratos, como entregar um apartamento, prover infraestrutura ou atender uma encomenda, sem incorrer em prejuízos adicionais e multas, ao empresário restará o mercado financeiro e juros elevados.

Os contratos de seguros-garantia também costumam estabelecer que a seguradora tem o prazo de 30 dias, contados da reclamação, para liquidar o sinistro. Ocorre que os clausulados de seguro, escudados em ato normativo de discutível legalidade da Superintendência de Seguros Privados, estabelecem ainda que a contagem desse prazo ficará suspensa toda a vez que a seguradora solicitar documentos e informações complementares. É possível, assim, que o exame de um sinistro se alongue por meses ou mais de ano e, com isso, um seguro modelado para contribuir com a manutenção do nível da atividade econômica perde todo o seu sentido.

Pior do que a demora em pagar, no entanto, são as peripécias que vez ou outra se verificam por parte de algumas seguradoras, para não terem de pagar o valor do seguro. Casos há em que se aliam ao tomador inadimplente, para estruturar a alegação de que este deixou de cumprir o contrato garantido por culpa do segurado. Como em caso de pagamento do sinistro o tomador terá de ressarcir a seguradora, a quem dá contragarantias específicas ao contratar o seguro, verá com bons olhos a sugestão de que escreva correspondência culpando o segurado pelo seu próprio inadimplemento.



Poderá acontecer, também, de algumas seguradoras emitirem apólices de seguro-garantia sem colherem do tomador todos os documentos e informações a respeito do contrato a ser garantido. Ou sem fazer a análise de risco de crédito necessária para a boa precificação e dimensionamento das contragarantias. Já se ouviu um segurador especializado, a propósito, proclamar que o seguro-garantia não serve para pagar sinistros, mas apenas para viabilizar negócios.

O atual contexto de alta sinistralidade, capaz de impactar significativamente os resultados das seguradoras e exigir o concurso de resseguradores sujeitos às mesmas adversidades, talvez explique a crescente atração por protelar as indenizações securitárias, ou simplesmente negá-las, para depois buscar um benéfico acordo judicial ou extrajudicial com o segurado.

Também há casos de tomadores e segurados que atuam em prejuízo das seguradoras. Já se verificou, por exemplo, a contratação do seguro para a garantia de contratos de exportação sabidamente fictícios. Trading companies ligadas a bancos sabiam de antemão que o tomador não tinha condições de realizar determinado fornecimento, mas mesmo assim era contratado. No entanto, não recebia o preço, autorizando as tradings a transferirem a quantia a bancos a quem devia somas equivalentes. Depois, ocorrendo o sinistro, bastaria a elas tentarem receber a indenização securitária.

Mas, afóra situações fisiológicas, não se deve perder de perspectiva que, ao emitir uma apólice de seguro-garantia, o segurador dá ao segurado o conforto de que o tomador está apto a cumprir com suas obrigações e de que, em último caso, poderá contar com o tempestivo pagamento do seguro.

Os percalços que afastam o seguro-garantia de sua função social vão ficando cada vez mais explícitos no atual cenário de crise política e econômica, surgindo até mesmo situações esdrúxulas. Empresas públicas e privadas investigadas deixaram de pagar contratados, que cumpriam normalmente suas obrigações. Sem receber, alguns destes se viram forçados a parar a obra ou a não efetuar a entrega contratada. Avisado sinistro pelas empresas investigadas, a seguradora, temendo envolvimento, antes de se dispor a pagar indenização que poderia muito bem não ser sequer devida, pede dos tomadores desnecessário reforço das contragarantias, ou ameaça executar as existentes, de resto dificultando a contratação, pelo tomador, de seguro-garantia com outro objeto, exigido por outro cliente.

Há muito, portanto, a ser aperfeiçoado para que o seguro-garantia possa cumprir sua missão e contribuir para o desenvolvimento econômico e social do país.

**Date Created**

12/06/2016