



Opinião Acadêmica

Edição nº 46 - maio/2017

Seguro de Responsabilidade Civil: é preciso conhecer bem o produto para vender sem riscos

Carlos Josias Menna de Oliveira *

O mercado apresenta hoje, como nunca, a “bola da vez” da comercialização: o RC. Há muito tempo, o terreno no País foi se armando para que a coletividade passasse a viver com os riscos da responsabilidade civil, pessoa física e jurídica. Ainda que na década de 70 ele começasse a chamar a atenção, por necessidade de proteção, com o considerável aumento dos veículos em circulação, o ramo automóvel, principalmente a cobertura do casco, dominava a cena. Foi em um “tapa” que a década de 80 acalentou os danos morais que se estabeleceram nos anos noventa e, com eles, quase que de imediato, todos os tipos possíveis e imagináveis de seguros de Responsabilidade Civil passaram a ser gestados. O familiar, agregado ao risco de incêndio, foi apenas uma experiência tímida do que estava por vir. O cachorro mordendo o vizinho era só uma boa isca experimental.

Atualmente, os seguradores possuem em suas prateleiras as mais variadas e sortidas variedades de produtos com foco nos riscos da Responsabilidade Civil. O que antes era experimental e menos comum, hoje se transformou na realidade de uma centena de contratos prevendo cobertura específica para tudo: hotéis, condomínios residenciais, comerciais, construção, entre outros.

Recomenda-se, na hora de comercializar, ter o extremo cuidado; o corretor tem de estar muito bem informado sobre o produto que vai vender e a necessidade do cliente a quem vai oferecer. Imperioso que observe com atenção as diversas seguradoras do mercado e o que estão negociando no ramo. Não basta conhecer o produto superficialmente; ele possui cláusulas excludentes relevantes, bens não compreendidos no seguro elencados e, o principal, há pequenas e sutis diferenças importantes de abrangência de uma para outra seguradora. Portanto, é imprescindível saber exatamente o que se está entregando ao cliente.

É notório que as discussões judiciais crescem, por sinistros negados por exclusões, e preocupa saber onde reside o foco do erro. É, portanto, inegável a necessidade de refletir, corretores e seguradores.



***Carlos Josias Menna de Oliveira**

É advogado, professor diplomado e Acadêmico da Academia Nacional de Seguros e Previdência – ANSP.

Voltar

Academia Nacional de Seguros e Previdência

Esta publicação online se destina a divulgação de textos e artigos de Acadêmicos que buscam o aperfeiçoamento institucional do seguro. Os artigos expressam exclusivamente a opinião do Acadêmico.



Expediente - Diretor de Comunicações: Rafael Ribeiro do Valle | Conselho Editorial: João Marcelo dos Santos (Coordenador) | Dilmo Bantim Moreira | Felipe M Paes Barretto | Homero Stabeline Minhoto | Osmar Bertacini | Produção: Oficina do Texto | Jornalista responsável: Paulo Alexandre | Endereço: Avenida Paulista, 1294 - 4º andar - Conjunto 4B - Edifício Eluma - Bela Vista - São Paulo – SP - CEP 01310-915| Contatos: (11)3333-4067 ou 3661-4164 secretaria@anspnet.org.br | www.anspnet.org.br |