

COMPRAR OBRAS

BUSCA



PRINCIPAL

Atendimento online •

Obras Eletrônicas •

Loja Virtual •

Supersimples •

Guia Trabalhista •

Guia Fiscal •

Guia Tributário •

Guia Societária •

Guia Contábil •

Procedimentos •

Legislação Federal •

Legislação Estaduais •

Legislação Contábil •

Consultoria Vip •

Comércio Exterior •

Boletim Contábil •

Tributos em Atrasos •

Tabelas Práticas •

Indicadores Econômicos •

Manual de Classif. Fiscal •

Orientações Práticas •

RIPI •

RIR •

TIPI •

Tributos •

Calendário de obrigações •

OUTROS

Revista Contábil •

Revista Jurídica •

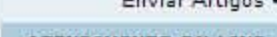
Artigos Publicados •

Artigos & Doutrinas •

Enviar Artigos •

ATENDIMENTO ON-LINE

ATENDIMENTO ON-LINE



Posso ajudar?

OFF-LINE

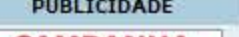
Clique Aqui !!!

PUBLICIDADE

CAMPANHA

Contabilistas &

Advogados na WEB



Netlegis Publish

• Consumidor

07-08-2006

Seguro: plano antigo sobe até 500%

Seguradoras estão mudando apólices unilateralmente e consumidor perde condição de pagar

O consumidor está em guerra com as seguradoras, que, com base nas regras estabelecidas no ano passado pela Susep (Superintendência de Seguros Privados), estão substituindo seguros de vida antigos, alguns deles contratados na década de 70, por outros novos, adaptados à nova legislação. Tais regras proíbem a renovação automática dos contratos, autorizam a cobrança de prêmio por faixas de idade e permitem a não-renovação da apólice por qualquer uma das partes, seguradora ou segurado.

O problema é que o prêmio (a mensalidade) dos novos contratos chega a ser 500% mais caro. Além disso, em alguns casos, há também redução na cobertura prevista. Os mais prejudicados são os consumidores de idade mais avançada – que, impedidos de pagar prêmios tão altos, perdem a cobertura do seguro e, por extensão, tudo o que pagaram por décadas. Para piorar, como para eles o risco de morte é grande, esses segurados não são aceitos em outras seguradoras.

A maioria dos afetados eram clientes dos chamados clubes de seguros, criados na década de 70. Naquela época, as seguradoras ofereciam valores de garantia baixos, em função da pequena retenção. Para driblar essa limitação, os clubes reuniam várias seguradoras e, assim, apresentavam capitais mais altos. O Clube dos Executivos era um deles: formado por dez grandes seguradoras, tornou-se o maior clube de seguros do país. Mais tarde, foi assumido pela Sul América.

Os seguros vendidos pelos clubes eram, em sua maioria, contratos individuais. O segurado recebia um único documento, o cartão proposta. Nele, preenchia seus dados pessoais e estado de saúde. O verso trazia o resumo das condições gerais do seguro, como a data de início de vigência, mas não trazia data de término nem indicação sobre renovação. Dizia ainda que a apólice poderia ser cancelada apenas por falta de pagamento do prêmio ou por morte do segurado.

"Quando da contratação, o seguro era vitalício. Agora, as seguradoras estão modificando a apólice unilateralmente", explica o corretor Fernando Coelho dos Santos, ex-diretor do Sincor (Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo). "As circulares (publicadas pela Susep) são válidas apenas para os novos contratos, mas estão sendo usadas pelas seguradoras para corrigir todos os passivos antigos", revela. Santos lembra também que a Susep é uma autarquia e, por isso, não tem direito de legislar e de quebrar um contrato.

No entender do Idec (Instituto de Defesa do Consumidor), as seguradoras não podem, sob o argumento de que os contratos têm duração de um ano, rescindi-los após sucessivas renovações contratuais. "A empresa cancela a apólice como se a próxima fosse um novo vínculo. Mas o consumidor tem uma expectativa legítima de que essa companhia vai segurar sua vida por toda vida, idéia que é vendida inclusive na publicidade", avalia o advogado Paulo Pacini, do Idec.

Para o advogado Délio Malheiros, da Associação Brasileira dos Consumidores, entidade com sede em Belo Horizonte (MG), a crise é resultado da incompetência das seguradoras, que deveriam ter formado uma reserva financeira. "As apólices coletivas devem ser constantemente renovadas, com o acréscimo de segurados mais jovens. Agora, para resolver o problema, as empresas estão expulsando os mais velhos. Mas o problema não é do grupo. É das seguradoras", afirma.

Contra – Em nota, a Susep – entidade cujo objetivo é fiscalizar e regular as atividades de seguros, previdência complementar e capitalização – afirma que, segundo a lei vigente até setembro de 2005, data de publicação das circulares, a vigência das apólices coletivas seria de um ano, salvo contratação por período diferente, não superior a cinco anos. Assim, no entender da Susep, os seguros não eram vitalícios, pois tinham vigência determinada.

Para a entidade, a não-renovação de uma apólice não caracteriza cancelamento unilateral do contrato. Além disso, a Susep avalia que o fato de a apólice ser renovada anualmente ao longo de várias décadas não implica, necessariamente, na obrigatoriedade de novas renovações.

Entenda o caso dos seguros de vida

- Os clubes de seguros surgiram no início da década de 70. Naquela época, as seguradoras ofereciam garantias baixas, em função da pequena retenção. Como os clubes reuniam a retenção de várias seguradoras, pois funcionavam como corretoras, podiam apresentar capitais mais elevados.

- Foi nos anos 70 que surgiu o Clube dos Executivos, formado por dez grandes seguradoras. Mais tarde, foi assumido pela Sul América Seguros.

- Os seguros comercializados pelos clubes eram, em sua maioria, contratos individuais. O segurado recebia um único documento, o cartão proposta. Nele, preenchia seus dados pessoais e condições de saúde.

- O verso do cartão trazia o resumo das condições gerais do seguro, como a data de início de vigência, mas não trazia data de término nem indicação sobre renovação. Dizia ainda que o contrato só poderia ser cancelado por falta de pagamento do prêmio ou por pagamento do capital segurado, ou seja, morte.

- Em 2004 e 2005, o SNSP (Conselho Nacional de Seguros Privados) e a Susep (Superintendência de Seguros Privados) publicaram normativos que adaptavam a legislação ao Novo Código Civil.

- Essas circulares eram válidas apenas para as apólices emitidas ou renovadas a partir de então – autorizavam a cobrança de prêmio por faixas de idade, proibiam a renovação automática dos seguros e permitiam seu cancelamento por qualquer uma das partes.

- O problema, no entender dos segurados, é que as seguradoras aplicaram as novas circulares aos contratos antigos, que não tinham data de término. Para eles, esses contratos são atos jurídicos perfeitos e, portanto, não podiam ser alterados – daí a enxurrada de ações na Justiça contra as empresas.

Aos 60, segurado recebe proposta sem cláusula vitalícia

Do Diário do Grande ABC

O corretor Sylvio Luiz de Paula Souza, 66 anos, de São Paulo, foi um dos primeiros a integrar o Clube dos Executivos, nos anos 70. Naquela época, Souza trabalhava na Aliança da Bahia, uma das dez corretoras que se uniram para formar o clube, e aproveitou para comprar uma apólice. Ele se recorda de que, ao longo das últimas três décadas, recebeu várias propostas para ampliar a importância segurada – sempre, é claro, acompanhada de aumento no prêmio. O que o surpreendeu foi a correspondência encaminhada no início deste ano. "A carta dizia que meu seguro teria validade até junho de 2007 e oferecia três propostas de contrato para substituí-lo", conta.

Uma das propostas, conta Souza, prevê reajustes progressivos no prêmio nos próximos seis anos. Atualmente, o corretor paga mensalidade de R\$ 343,88. Em junho de 2007, o prêmio saltaria para R\$ 545. Um ano depois, para R\$ 746,84, até que, em junho de 2012, o montante seria de R\$ 1.252,99 – o que representa um aumento real – já que a quantia será reajustada pela inflação – de 265%. Com um detalhe: a proposta não cita qualquer reajuste na cobertura.

Souza encaminhou uma carta a todos os seus clientes que estavam na mesma situação, recomendando que entrassem na Justiça. Foi o que ele fez. Souza é um dos 26 segurados que moveram uma ação coletiva contra a Sul América Seguros, representados pelo advogado Avalcir Galesco. A audiência de conciliação ocorre na quinta-feira. "São seguros de trato coletivo que não podem ser rompidos unilateralmente por uma circular que não pode retroagir", explica o advogado.

Abuso – O corretor considera abusiva a decisão da empresa. "A corretora não quer pagar o sinistro para o segurado que já está velho. Quer livrar-se desse passivo", avalia Souza. Ele diz que, mesmo que perca a ação, não pretende aceitar a nova apólice. "Com essa seqüência de reajustes, o prêmio será impagável em pouco tempo. Prefiro fazer uma poupança e deixar o dinheiro para meus familiares quando morrer", afirma o corretor.

Diário do Grande ABC

Anderson Amaral

ASSINE JÁ O PORTAL

LOGIN

SENHA

OK

CANAIS

• Consultoria VIP

• Cursos In Company

• Cursos On-line

• Fiscolegis Online

• Netlegis Publish

• Obras Eletrônicas

BOLETIM INFORMATIVO

• Seu e-mail:

Entrar

Cancelar