

Escrevo este brevíssimo ensaio motivado por quatro acontecimentos, que se lhe são informadores.

O primeiro, texto do ilustre advogado **Luis Felipe Pellon**, de quem sou admirador, publicado em seu perfil no LinkedIn; o segundo, o infográfico elaborado por meu estimado amigo e colega de escritório **Bruno Mangerona**, a quem agradeço publicamente; o terceiro, encontro telepresencial, organizado pela prestigiosa *ENS - Escola de Negócios de Seguros*, presidido pelo caríssimo **Ronny Martins**, com o igualmente caro amigo **Alfredo Chaia**, grande especialista em logística e técnicas de seguros; o quarto e último, entrevista concedida à querida jornalista **Sônia Blota**, quem tenho a honra de chamar de amiga, do *Grupo Bandeirantes de Telecomunicações*, para o programa de sua apresentação *Brasil com Z* (ela é correspondente internacional e vive atualmente em Paris).

A soma desses acontecimentos é o produto deste texto, cujo conteúdo espero seja de algum modo útil aos que atuam com o Direito dos Transportes e o Direito dos Seguros ou atuam de algum modo com os setores de seguros e de logística.

O momento atual do mundo é crítico e prognósticos são perigosos, senão temerários. Não obstante, podemos cogitar algumas coisas e é isso que faço agora, contando com certa licença poética dos generosos leitores.

O conflito iniciado no final de fevereiro deste ano, considerado por muitos especialistas em geopolítica internacional como sendo típico de cenário de guerra, com ataques envolvendo EUA e Israel ao Irã, afetou diretamente o Estreito de Ormuz, rota estratégica por onde passa cerca de 20% do petróleo mundial. Com a escalada militar e ataques a embarcações, o risco deixou de ser apenas potencial e passou a ser concreto.

Independentemente das razões dos ataques, se justos ou não, se certos ou não, se amparados ou não pelo Direito Internacional Privado, eles estão aí e o conflito ao que parece se arrastará por mais algum tempo e, tudo indica, poderá envolver outros atores do cenário internacional. O Irã revida lançando mísseis a outros

países do Oriente Médio e Israel ataca o sul do Líbano para enfrentar grupo terrorista que ameaça sua segurança.

Evidentemente que tudo isso gera justa preocupação e agita os mercados internacionais, afetando de modo especial os setores de logística e de transportes, bem como tudo o que se conecta intimamente com energia.

Nesse contexto, o mercado internacional de seguros — liderado pelo *Lloyd 's of London* — reagiu de forma imediata. Nem se poderia esperar outra coisa, afinal não há atividade econômica substancial que não esteja amparada por algum tipo de contrato de seguro.

E o transporte internacional de cargas ainda mais. Ouso dizer que a atividade de transportes é que motivou a criação do negócio de seguros como hoje o conhecemos, sendo um como o corpo é à sombra ao outro.

Inicialmente, diversas seguradoras emitiram os chamados “*cancel notices*”, com base nas cláusulas padrão de guerra, suspendendo ou cancelando coberturas para operações na região do Golfo Pérsico e adjacências. Esse movimento não foi isolado, mas sim sistêmico, refletindo uma reavaliação global do risco.

As notícias de cancelamento foram os instrumentos usados pelo mercado segurador para dar forma, elegantemente, a algo que poderia, como de fato pode, ocorrer mesmo sem suas emissões. Foram, por assim dizer, gestos de delicadeza das seguradoras aos seus segurados, mas que poderiam ser dispensadas perfeitamente sem prejuízo aos seus objetivos dadas a gravidade e a obviedade da situação.

Houve, então e em primeira mão, um cancelamento geral e necessário em defesa da saúde do negócio de seguros e, em especial, em respeito à sua ortodoxia e aos legítimos direitos e interesses do colégio universal dos segurados por força do princípio do mutualismo.

Depois disso, em segundo momento, considerando-se o legítimo interesse internacional e a inegável necessidade dos transportes de cargas, especialmente de petróleo, de gás natural, de insumos para adubos e de produtos alimentícios, o realinhamento dos contratos de seguro, especialmente os dos ramos de transportes e de cascos.

Os realinhamentos podem ser explicados com esta afirmação: o *Lloyd's of London* não deixou de operar ou de oferecer cobertura. O que houve, na prática, foi uma **reprecificação** extremamente agressiva do risco.

Logo, as coberturas continuam existindo, porém:

- (i) com prêmios significativamente mais elevados;
- (ii) mediante análise caso a caso; e
- (iii) com restrições operacionais mais rigorosas.

Relatórios recentes indicam que o custo do seguro de guerra marítimo chegou a aumentar entre 50% e 200% por viagem, podendo atingir até 1% do valor total do navio em algumas rotas consideradas críticas. Parece-me algo perfeitamente compreensível e justo.

Esse aumento expressivo – que, insisto, considero compreensivelmente justo –, isso gerou dois efeitos relevantes:

- redução drástica do fluxo de navios na região;
- aumento expressivo do custo logístico global.

Em outras palavras: a guerra é causa, sem dúvida, dessa perturbação da ordem econômica, porém é uma causa menor, por mais paradoxal que isso possa parecer, do que seu efeito que, por sua vez, se torna a causa-raiz, em espécie de *autopoiese econômico-negocial-jurídica*: a resposta do mercado segurador ao ato-fato guerra no Irã foi mais decisivo para o “fechamento” do Estreito de Ormuz do que o que a motivou.

Acompanho, então, a corretíssima afirmação do estimado **Luis Felipe Pellon** em seu perfil no LinkedIn que disse: *“O seguro entrou na guerra! Vimos na imprensa que o Irã fechou a passagem de navios no estrito de Ormuz. Mas não é por isso que os navios não estão passando por lá. Na verdade, face às hostilidades, as seguradoras marítimas e os Clubes de P&I cancelaram a cobertura de “riscos de guerra” para todas as embarcações que navegue no Golfo Pérsico e no Estreito de Ormuz. Como consequência, caiu drasticamente o tráfego de petroleiros na região, com muitos petroleiros parados ou desviando de lá”*.

Ou seja, o que se infere disso? Que o movimento do mercado segurador internacional foi mais decisivo para a estagnação do transporte de petróleo do que a ação político-militar do Irã em resposta à ofensiva de EUA e Israel. A caneta agiu por causa da espada, mas sua ação materializou bem a famosa sentença de que *“a caneta é mais forte do que a espada”*

Do ponto de vista jurídico, que é aquele que me sinto mais à vontade para comentar, esse cenário é extremamente relevante e tende a gerar onda de litígios, especialmente envolvendo:

- cancelamento de apólices com base em cláusulas de guerra;
- alegações de agravamento superveniente do risco;
- discussão sobre a validade e o prazo dos avisos de cancelamento;
- interpretação do conceito de “ato de guerra” (especialmente em eventos indiretos ou híbridos).

Nós, os advogados que trabalhamos com o Direito Marítimo, o Direito dos Seguros, o Direito dos

Transportes e com áreas de Comércio Exterior deveremos estar preparados para o enfrentamento dessas situações em futuro imediato, pois serão parte intensa dos nossos cotidianos profissionais.

Lembro, aqui e aproveitando a citação que fiz antes ao texto de Luiz Felipe Pellon, que ao falar em negócio de seguros falo em sentido amplo, incluindo no rol de atores do setor os clubes de Proteção e Indenização, que são mútuos que protegem os armadores e transportadores marítimos associados em temas de responsabilidade civil.

Embora esses clubes (*P&I Clubs*) não sejam seguradores em sentido estrito, organizam-se segundo os princípios do mutualismo e oferecem amparo econômico-financeiro aos seus associados tal e qual as seguradoras aos segurados e beneficiários.

Daí a amplitude dos profissionais do Direito a serem convocados em breve, quando não imediatamente (eu mesmo, por exemplo, já fui chamado a opinar em duas oportunidades), para colaborarem para boas soluções aos problemas em gestação, potenciais fontes de conflitos.

O *Lloyd's of London* atua como referência mundial nesse tipo de risco. Assim, suas práticas acabam sendo replicadas por todo o mercado segurador, o que reforça o argumento de que as medidas adotadas não são arbitrárias, mas, sim, alinhadas a um movimento global de gestão de risco.

Arbitrariedade seria exigir das seguradoras a manutenção de termos contratuais celebrados em situações absolutamente distintas das atuais. Isso não só seria, como sempre será, arbitrário, como algo capaz de desnaturar a própria essência do contrato de seguro.

Tomo a liberdade, quase com ares de licença poética, de comparar essa situação com aquilo que o Direito Administrativo chama de “Fato do Príncipe”, ou seja, o ato-fato jurídico provocado licitamente pela Administração que torna impossível ao administrado cumprir o contrato originalmente firmado e que, portanto, autoriza justa modificação, observados os princípios da proporcionalidade e da razoabilidade.

Em síntese, não houve uma retirada completa da cobertura securitária, em que pesem os cancelamentos iniciais, justos e necessários, mas agônica mudança estrutural: o risco passou a ser considerado extraordinário, infinita e potencialmente maior, e, por isso, reprecificado de forma muito mais severa.

Falo em mudança agônica porque embora justa, ela não era nem é querida pelo mercado segurador, muito menos pela sociedade em geral, pois o ajuste gravoso não será imune aos efeitos ruins para todos, eis que tudo ficará mais caro, senão imediatamente, ao menos mediatamente.

Os reflexos danosos dessa guerra, se não houver espécie de pacto de boa-vontade entre os agentes políticos e econômicos de todo o mundo, serão sentidos por muitos anos.

Retornando ao ponto de vista puramente jurídico e com todo o cuidado que afirmações do gênero merecem, penso, não sem alguma tristeza, que esse preocupante contexto poderá ser utilizado tanto para sustentar a validade de cancelamentos e negativas de cobertura (sob a ótica da seguradora), quanto para questionar eventuais abusos, a depender das particularidades dos casos concretos.

Enfim, qualquer que seja o prisma de análise, político, econômico-financeiro, militar ou jurídico, quando não todos juntos, o setor de seguros exhibe sua força inegável, poderosíssima e decisiva para o fomento socio-econômico-financeiro.

Como não sou do grupo dos que desejam reinventar a roda e como aquilo que é bom há de ser prestigiado e difundido, tomo como minha a excelente observação feita pelo caro **Luiz Felipe Pellon** na mesma fonte já citada e que bem sintetiza meu objetivo neste ensaio: *“Moral da história: a gente pensa que geopolítica mundial é comandada por governos, militares e força bélica, quando, na verdade, muitas vezes quem manda é um funcionário privado analisando modelos de riscos*

numa planilha, confortavelmente sentado em um escritório, geralmente em Londres, sem disparar um tiro; apenas fixando preços ou decidindo sobre coberturas. E quando ele entende que os números não batem, ou que as chances de sinistro são altas, o comércio mundial simplesmente para! Esta é a realidade de nossos tempos, de economias complexas e globalmente integradas, e dependentes de sistemas privados, de seguro, de energia, de finanças e não de bombas ou mísseis. De certa forma, isto nos dá mais segurança, por evitar a disseminação incontrolada das hostilidades!”.

Perfeita essa observação que exhibe a um só tempo as forças da economia e do setor de seguros como mecanismos de calibragem da ordem mundial. Gostemos ou não, aquela máxima que cabe às pessoas naturais se ajusta como luva à mão às pessoas jurídicas de direito público ou de direito privado: o órgão mais sensível ao corpo é o bolso. Nada além, nada aquém!

Por fim, este infográfico elaborado por meu amigo e colega de escritório **Bruno Mangerona** que explica ilustrativamente o que neste modesto e breve ensaio tentei dividir com os amigos leitores.

Com o avançar dos anos e o conhecimento que os grandes livros clássicos da literatura universal me deram, sinto-me confortável em dizer que mais do que os interesses políticos, estratégicos e militares, são os econômicos que ditam as guerras.

Os conflitos podem ter diferentes e tristes selos de intolerância (religiosos, étnicos, culturais), porém é a estampa econômico-financeira que a todos embrulha.

Ninguém precisa ser adepto de teoria conspiratória alguma para imaginar que toda guerra, tenha ou não o rótulo de justa, faz circular o dinheiro e que crises para muitos significa enriquecimentos para poucos.

No tabuleiro de xadrez da geopolítica internacional e da macroeconomia, nós, as pessoas comuns, os empreendedores e trabalhadores, não somos nem mesmo os peões da linha de frente, de tal modo que nos compete apenas observar, aguardar e nos defender da melhor forma possível.

E exatamente para isso é que serve o negócio de seguros, o melhor investimento que podemos fazer em nosso benefício contra a impermanência de todas as coisas e da própria vida.

Nunca é demais lembrar da famosa frase dita pelo festejado primeiro-ministro britânico, **Winston**

Churchill, que liderou seu país na hora mais sombria do século passado, a Segunda Guerra Mundial: *"Se me fosse possível, escreveria a palavra seguro no umbral de cada porta, na frente de cada homem, tão convencido estou de que o seguro pode, mediante um desembolso módico, livrar as famílias de catástrofes irreparáveis"*.

O negócio de seguro é complexo e nem sempre fácil de ser entendido em suas diferentes dinâmicas, mas se me for dado o dom da síntese e a arte daquilo que os italianos chamam de *sprezzatura* (transformar o difícil em fácil), eu diria, como agora digo, que o seguro é aquilo que nos dá algum conforto e materializa a esperança diante da desordem e da dor. Enfim: o seguro é o negócio coletivo que protege a individualidade. Quando cada um perdem um pouquinho, ninguém perde demais e quando ninguém perde demais, todos ganham.

(02.04.2026)