Diversificar a carteira, realizar *cross selling*, venda cruzada etc. Os corretores de seguros bem sabem quais sãos os caminhos para ampliar os negócios e aumentar o faturamento. Na prática, porém, nem sempre é fácil convencer o cliente. Por exemplo: vender uma apólice de seguro D&O para gestor de empresa familiar ou de pequeno porte parece uma tarefa impossível. Mas, não é. Com argumentos certos, é possível não apenas vencer a resistência do gestor, como também convencê-lo de que o seguro D&O é um investimento baixo para proteger o patrimônio que ele construiu com esforço, caso venha ser acionado na justiça por algum de seus atos ou de seus comandados.

A seguir, cinco argumentos fortes que os corretores de seguros podem utilizar para as principais justificativas dos gestores que resistem à ideia de contratar o seguro D&O:

1 – "Minha empresa não tem ações na bolsa, não preciso de seguro"

De fato, as empresas de capital aberto necessitam de seguro D&O porque são reguladas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), que fiscaliza a conduta de seus gestores e por isso têm maior exposição a riscos. Mas, é um erro pensar que as empresas de capital fechado não estão sujeitas a riscos. Estão sim, e muito. Nenhuma empresa está livre de ser acionada na justiça e tampouco seus gestores, especialmente pelo risco de responsabilização previsto nos códigos de defesa do consumidor, tributário, civil etc. E o seguro D&O serve, nesses casos, para cobrir os custos de honorários advocatícios para que o administrador tenha a melhor defesa e, se for condenado por ato culposo, o reembolso da indenização paga.

2 – "Sou diligente, e, portanto, nunca enfrentarei processos na justiça"

Todos os gestores são responsáveis por sua conduta e a de seus subordinados. Então, ainda que aquele ato ou omissão não tenha sido cometido diretamente por ele, estará sujeito a ser questionado, porque era sua obrigação verificar se a conduta era correta, se os manuais de procedimentos estavam sendo seguidos etc. Um exemplo é o caso de um diretor que foi acionado na justiça porque o empregado, que trabalhava em outro estado, morreu em acidente de trabalho por não utilizar os equipamentos de segurança disponibilizados pela empregadora. O diretor foi processado por homicídio culposo, quando não há a intenção de matar, porque o Ministério Público entendeu que ele deveria ter fiscalizado o uso dos equipamentos de segurança. Veja que a responsabilidade na condição de executivo da empresa extrapola a sua conduta. Então, o risco é bem maior do que se possa mapear.

3 – "A empresa é familiar e os acionistas não vão me processar"

A maioria das ações na justiça contra o empresário não é promovida por sócios ou acionistas. Geralmente, são ajuizadas pelo Ministério Público por questões criminais, tributárias, consumeristas e ambientais, entre outras. Os fornecedores também podem questionar a conduta do administrador durante o processo da ação de falência, por duvidarem que a empresa possa honrar suas dívidas. Então, o fato de a empresa ser familiar pouco importa na promoção de ação contra o executivo.

4 – "Sou sócio administrador e o seguro D&O não me protege"

De fato, se ele for apenas sócio não terá a cobertura do seguro. Mas, se for sócio administrador terá cobertura para o risco de administração da empresa. Então, caso seja questionando na justiça pelo recolhimento de um tributo, por sonegação fiscal, pouco importa o fato ser ou não sócio, porque o foco da ação será apurar um ato de administração da empresa. Para indenizar, a seguradora irá avaliar se no momento do sinistro a reclamação foi contra a figura do sócio ou do administrador.

5 – "A empresa é pequena, não necessita de seguro D&O"

Esse argumento é recorrente, mas não faltam exemplos para derrubá-lo. Empresas pequenas

podem ter riscos bem grandes. Um exemplo dos mais conhecidos é o de um shopping em Osasco que explodiu, em 1996, gerando uma série de desdobramentos contra os seus executivos, inclusive o gerente. Além de processados criminalmente, a justiça se baseou no Código de Defesa do Consumidor para a indenização de todas as vítimas, aplicando a desconsideração da personalidade jurídica, pela qual os gestores respondem com o seu patrimônio. E para piorar, foi de forma solidária. O caso chegou ao STJ e eles foram absolvidos no processo criminal, mas tiveram de arcar com as indenizações civis. O shopping tinha o capital social de R$ 3 milhões, montante insuficiente para pagar altas indenizações. Ou sejam o risco era desproporcional ao tamanho da empresa e o patrimônio dos administradores ficou extremamente vulnerável.

Por isso, é fundamental que o gestor tenha apólice de D&O, porque por meio dela conseguirá transferir grande parte dos riscos de sua gestão à seguradora, podendo exercer a sua administração de forma mais tranquila. E o melhor argumento de vendas é explicar para o empresário que o custo do prêmio é provavelmente muito menor, por exemplo, que o prêmio do seguro de automóvel dos executivos da empresa, e a proteção (limite segurado) muito maior.

“D&O – Argumentos de venda” é um dos 24 cursos online, disponíveis no site cursos.linhasfinanceiras.com, ministrados por Thabata Najdek, profissional com dez anos de atuação no mercado segurador nas áreas de linhas financeiras e responsabilidade civil nas companhias líderes de mercado, e autora do Blog Linhas Financeiras.

(05.09.2017)