

Cinco argumentos para vender D&O

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, caso venha ser acionado na justiça por algum de seus atos ou de seus comandados.

A seguir, cinco argumentos 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”

É um erro pensar que as empresas de capital fechado não estão sujeitas a riscos. 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.

2 – “Sou diligente, nunca enfrentarei processos na justiça”

Todos os gestores são responsáveis por sua conduta e a de seus subordinados, ainda que o ato ou omissão não tenha sido cometido diretamente por ele. Um diretor foi acionado na justiça porque o empregado, que trabalhava em outro estado, morreu em acidente de trabalho por não utilizar os equipamentos de segurança fornecidos pela



Thabata Najdek, profissional com dez anos de atuação nas áreas de linhas financeiras e responsabilidade civil, ministra 24 cursos online no site cursos.linhasfinanceiras.com

empregadora. Veja que a responsabilidade do executivo 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 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 questionado 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.

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

Empresas pequenas podem ter riscos bem grandes. Um exemplo é o de um shopping em Osasco que explodiu, em 1996, e gerou uma série de desdobramentos contra os seus executivos, inclusive o gerente. Além de processados criminalmente, a justiça aplicou a desconsideração da personalidade jurídica, pela qual os gestores respondem com o seu patrimônio. 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 apenas R\$ 3 milhões. Ou seja, o risco era desproporcional ao tamanho da empresa e o patrimônio dos administradores ficou extremamente vulnerável.

O melhor argumento de vendas é explicar ao 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.