

Pellon & Associados

A D V O C A C I A



Sergio Ruy Barroso de Mello,
Vice Presidente da AIDA Internacional

1. Preâmbulo

O contrato de resseguro, como qualquer outro contrato bilateral e consensual, depende fundamentalmente da manifestação de vontade própria das partes para a sua formação válida e regular. Neste sentido, tem grande relevância a análise da proposta e as suas repercussões no campo material dos deveres e obrigações das partes, o que faremos nas linhas seguintes.

2. A Proposta de Contrato

A proposta é uma iniciativa de um dos contratantes, com intenção certa e inequívoca de estabelecer a relação contratual. No dizer de Orlando Gomes, “é a firme declaração receptícia de vontade dirigida à pessoa com a qual pretende alguém celebrar um contrato, ou ato público”.¹

Configura-se a proposta como o primeiro momento, no conjunto de atos tendentes a realização do contrato propriamente dito. Denominada também de policitação, objetiva a declaração da vontade da outra parte.

O tema é tratado no artigo 427 do Código Civil da seguinte forma: “A proposta de contrato obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio, ou das circunstâncias do caso.”

A obrigatoriedade é regra, mas comporta exceção, situada esta exatamente nos termos da proposta, que poderá estabelecer condições para sua aceitação, bem ainda a natureza do negócio (no resseguro, a análise do risco é intrínseca à sua aceitação), ou mesmo das circunstâncias por vezes particulares do caso concreto.

A proposta exige a presença inicial de dois requisitos essenciais à sua obrigatoriedade: a) que seja completa, apresentando os elementos necessários à conclusão do negócio, além da intenção do proponente, do objeto, do preço ou valor, etc., de tal forma que apenas ficará faltando a aceitação para nascer o contrato; e b) que apresente a intenção de se obrigar, em caso de sua aceitação, porque, por si só, a proposta não gera o contrato.

Destarte, a proposta deve ser inequívoca, precisa e completa, isto é, formulada de tal modo que, em virtude da aceitação, se possa obter o acordo sobre a totalidade do contrato. Caso contrário, não passará de convite a fazer oferta, não sendo pré-negocial e não tendo relevância jurídica, como o simples pedido de informações feito pelo ressegurado ao ressegurador em relação a certo tipo de resseguro que possa estar operando.

Contendo a proposta os elementos essenciais do contrato, a aceitação de tal proposição o aperfeiçoará, inclusive em relação aos sucessores do proponente, pois a obrigatoriedade os atinge, como nota Arnold Wald:

Discute-se qual a situação criada se, após a proposta e antes da aceitação, o proponente falecer ou se tornar incapaz, entendendo a doutrina dominante que perdura a proposta perfeitamente válida, vinculando a parte e seus sucessores, não obstante existir pensamento divergente (Vide, a respeito, Serpa Lopes, Curso de Contratos, vol. III, p. 79 e Darcy Bessone de Oliveira Andrade, Do Contrato, Rio, 1960, p. 176 e seguintes).²

2.1 Conteúdo da proposta contratual do resseguro

Para que uma declaração de vontade possa ser considerada como oferta, há de conter os requisitos legalmente estabelecidos, de modo que, uma vez aceita, poderá dar lugar ao nascimento do contrato. Os requisitos necessários a se reunir nessa declaração se concretizam na intenção do ofertante de ficar vinculado em caso de aceitação e a suficiente precisão da oferta, no sentido de que contenha os elementos essenciais ao futuro contrato. Naquelas situações em que a proposta não apresenta esse conteúdo mínimo, deve-se considerar estar frente a uma fase de tratos preliminares, carentes de transcendência jurídica.

Enquanto o consentimento deve recair sobre a causa e o objeto do contrato, estes são os elementos mínimos e essenciais que deverão constar na oferta contratual. Como tivemos oportunidade de examinar, estes elementos se acham, por sua vez, integrados por outros conceitos.

Em concreto, a causa dos contratos de resseguro vem determinada pelo risco ressegurado, de um lado, e, por outro, pelo interesse ressegurado. O objeto do contrato está conformado pelas obrigações das partes. A proposta contratual terá de incluir, em primeiro lugar, em relação ao interesse ressegurado, ao menos, a indicação da causa de eventual diminuição do patrimônio do segurador, assim como as somas resseguradas, o que determinará o valor do interesse ressegurado; em segundo lugar, todas as circunstâncias que individualizam e delimitam o risco ressegurado; e, por último, os dados necessários para determinar o conteúdo em concreto das respectivas obrigações das partes.

A determinação dos elementos mínimos que há de conter, em um primeiro momento, a oferta ou proposição e, posteriormente, todo o contrato de resseguro, simples ou por tratado, deixa-se à autonomia da vontade das partes, ainda que, em última instância, venha definida pelas práticas comerciais desse setor de negócios e pela natureza específica dos contratos de resseguro, assim como e, em particular, pelo sistema de resseguro de que se trate (simples ou por tratado e, por sua vez, dentro dessa última modalidade, segundo a classe a que pertença – de participação, de excedente ou de excesso).

O relevante é conter na oferta menções necessárias à compreensão do conteúdo por parte da pessoa a quem se vai dirigir – normalmente o ressegurador –, além de antecedente e elementos do contrato, de maneira que seja a ela permitido conhecer com exatidão a responsabilidade que poderia assumir.

Nesse assunto é conveniente ter em conta o artigo 760³ do Código Civil, onde estão determinadas as indicações mínimas de toda apólice de seguro.

2.2 Proposta de resseguro sem força obrigatória

A proposta, por si só, não vincula a parte. O artigo 427⁴ do Código Civil, em algumas passagens, contém hipóteses de exclusão da obrigatoriedade. Assim, a expressão “se o contrário não resultar dos termos dela”, autoriza a isenção de obrigatoriedade quando há a inserção de ressalvas na própria proposta, pois dessa forma o seu conteúdo estará demonstrando a ausência de vontade certa e definitiva.

Outra interpretação autorizada do citado artigo é a necessária verificação da natureza do negócio jurídico. O contrato de resseguro, para sua formação, exige o conhecimento prévio do risco ressegurado e pressupõe a avaliação rigorosa, com bases técnicas e não raro científicas, através de cálculo de probabilidades, da avaliação da experiência de ocorrência do risco em determinado grupo (mutualismo), dentre outros fatores contribuintes a uma necessária avaliação prévia e cuidadosa do alcance de seus efeitos, antes mesmo da sua aceitação. Por isso que a natureza do contrato de resseguro não autoriza a obrigatoriedade da proposta.

Há ainda um terceiro aspecto a tornar inexigível a proposta, é o que está referido na parte final do artigo 427 (as circunstâncias do caso), embora não o discrimine. Apesar do legislador não indicar as circunstâncias referidas no artigo 427, a exemplo do que fez no Código Civil de 1916, em seu artigo 1.080, o atual artigo 428 estabelece como não obrigatória a proposta nas seguintes hipóteses:

I – se, feita sem prazo a uma pessoa presente, não foi imediatamente aceita. Considera-se também presente a pessoa que contrata por telefone ou por meio de comunicação semelhante; (é o caso de um contrato de resseguro solicitado em reunião de negócios, por via telefônica ou por meio eletrônico, em que o ressegurador não manifesta a sua aceitação, retirando do ato, por isso mesmo, o vínculo obrigacional da proposta, a menos que se tenha estabelecido prazo para a resposta, quando, então, esta deverá ser apresentada)

II – se, feita sem prazo a pessoa ausente, tiver decorrido tempo suficiente para chegar à resposta ao conhecimento do proponente; (a lei não está referindo-se às pessoas que tratam dos negócios por via telefônica ou eletrônica, a ausência somente é considerada pela total falta de presença física, seja por voz ou por transmissão de dados. Se de um lado o ressegurado está apresentando proposta ao telefone ao ressegurador e este, de outro, a escuta, não se está diante da hipótese de ineficácia do ato)

III – se, feita a pessoa ausente, não tiver sido expedida a resposta dentro do prazo dado; (a proposta do ressegurado ao ressegurador, cuja resposta não tenha chegado dentro do prazo fixado, desobriga o ressegurado proponente, ou vice-versa)

IV – se, antes dela, ou simultaneamente, chegar ao conhecimento da outra parte a retratação do proponente; (se o ressegurado ou o ressegurador, antes de informar ao outro da sua proposta, decidir pelo arrependimento do negócio, a proposta perde sua força vinculante, mas, urge que sua decisão seja conhecida pelo interessado em contratar antes de chegar a ele a oferta, ou, no máximo, simultaneamente).

Justamente por não ter tido a oportunidade de ocorrer à aceitação pelo ressegurador é que a retratação deste não levará a perdas e danos, até porque, quando do recebimento da proposta, o segurador ressegurado já estava ciente do desinteresse do proponente.

2.3 Características da proposta de resseguro: proposta feita com prazo e proposta feita sem prazo

Para melhor analisar a revogabilidade ou irrevogabilidade da proposta é fundamental estudar a questão relativa ao prazo para aceitação da oferta. Pothier retrata bem a doutrina baseada na tradição romana, na qual era comum considerar a proposta como não vinculante para o proponente, ao referir:

A policitação, segundo o direito natural, não produz obrigação propriamente tal; e aquele que faz tal promessa pode arrepender-se enquanto ela não for aceita pelo outro, a quem foi feita. Porque não pode haver obrigação sem haver direito adquirido por aquele a quem interessa fazê-la cumprir. (tradução livre)⁵

Todavia, essa orientação, na lição de Bessone, “não mais prevalece na atualidade, pois há um consenso de que a revogação da proposta ocasiona a responsabilidade do proponente”.⁶

O Código Civil, seguindo a doutrina mais moderna, declara expressamente a irrevogabilidade da proposta (artigo 427), em especial se a oferta estiver acompanhada de prazo para sua aceitação. Isso traz harmonia ao Direito, ao regulá-lo com a ética e a segurança dos negócios.

Afinal, se o próprio policitante (ressegurado) fixou prazo para aceitação, não pode retirar a oferta antes da expiração desse prazo. Ao formular a proposta, o ressegurado (ofertante) sabe estar criando para o ressegurador (destinatário), em virtude de sua iniciativa, expectativa de contrato. Este, dando como certo o negócio, pode assumir despesas (como é exemplo a contratação de uma empresa especializada na avaliação do risco objeto do contrato de resseguro), além de realizar ou deixar de realizar outros negócios, como a contratação de resseguro com empresas do mesmo grupo econômico.

É lícito, pois, admitir que a proposta encerre, implicitamente, a obrigação de reparação dos prejuízos decorrentes da revogação.

Em seus artigos 427 e 428, o Código Civil informa que a proposta apenas deixa de ser obrigatória quando feita sem prazo e quando não houver aceitação imediata da pessoa presente, ou se tiver decorrido tempo suficiente para chegar a resposta ao conhecimento do proponente, no caso de proposta a ausente.

Quando for estipulado prazo, a proposta deixa de obrigar o proponente somente na hipótese de não ser expedida a resposta dentro do tempo concedido (art. 428, III). Daí a necessidade do ressegurado cobrar a resposta expressa e formal do ressegurador ao negócio de resseguro proposto, em especial quando essa operação se dá com intermediação de corretor de resseguro, cujos poderes, na maioria das vezes, não são extensivos à representação do ressegurador para todos os efeitos, sobretudo para aceitação do contrato de resseguro.

A revogação da oferta pelo ressegurado, antes de expirado o prazo concedido para sua aceitação, implica responsabilidade civil, sem a necessidade de estabelecer sua culpa. A retratação, por si só,

faz presumir a culpa. Também é retratável a aceitação se antes dela ou com ela chegue ao proponente (ressegurado) a retratação do aceitante (ressegurador).⁷

Por outro lado, a proposta feita pelo ressegurado, desacompanhada de prazo, é revogável quando não tiver recebido resposta positiva do ressegurador, em tempo razoável ou suficiente para chegar ao seu conhecimento, em caso de oferta feita na sua ausência, ou quando não houver imediata aceitação, na hipótese de oferta em sua presença.

É possível igualmente a retratação, quando a manifestação do ressegurado, neste sentido, chegar ao conhecimento do ressegurador, antes ou concomitantemente à proposta (artigo 428, IV do CC).

O ressegurado de oferta de cobertura contratual de resseguro sem prazo não pode entender ter o contrato formado por aceitação que ultrapasse o limite de tempo razoável. A submissão do ressegurador em um prazo fixado na proposta é condição de eficácia de sua aceitação.

2.4 Caráter autônomo

Quando o ressegurado, ou o ressegurador, ficarem obrigados ao cumprimento da oferta levada a efeito, essa obrigação também se transmitirá aos seus sucessores, em vista do vigor inserido na vontade inicial, com extensão de seus efeitos até a finalização do contrato. A oferta é transferida aos sucessores, como ocorre em qualquer tipo de obrigação.

A persistência encontra-se subentendida na promessa do ressegurado de manter a oferta dentro de prazo determinado, de forma a tornar-se elemento de caráter passivo do patrimônio do ressegurado (ofertante) sucedido empresarialmente.

A sucessão não desfaz o prometido pelo consentimento do ressegurado (ofertante) ao pôr à disposição do ressegurador determinado bem (prêmio de resseguro), já que, de sua parte, concordou com os termos da proposta de realização do contrato. Ficam, então, os sucessores obrigados a implementar o negócio jurídico, sob pena de arcar com perdas e danos do ressegurador, nos limites da proposta apresentada pelo segurador.

Neste sentido, é perfeita a lição de Carvalho de Mendonça:

Desde que, como temos mostrado, uma oferta produz todos os seus efeitos uma vez chegada ao seu destinatário (ou sucessores), nada inibe que ela obrigue os herdeiros do peticitante, não pela existência da vontade atual deste, mas pelo vigor que lhe imprimiu a vontade inicial que a fez surgir. A oferta passa, deste modo, aos sucessores como qualquer outra obrigação. Uma tal persistência é implícita na promessa do peticitante de manter a oferta dentro de um certo prazo a aceitar o vínculo se a ela aderir o destinatário. A morte intercorrente não desfaz tal promessa e esta é então um elemento passivo do patrimônio peticitante sucedido.⁸

Por certo, o caráter autônomo da proposta vincula tanto o proponente quanto os seus sucessores, vale dizer, traz ao ressegurado e a seus sucessores a obrigação de cumprimento de suas linhas oferecidas ao ressegurador.

2.5 Cessão e transmissibilidade da oferta

A oferta, fundada no poder jurídico da aceitação, pode ser cedida ao destinatário.

O Código Civil, contudo, não regula especificamente a cessão e transmissão da oferta a terceiros, diferentemente de outros ordenamentos jurídicos estrangeiros, mas o tema desperta interesse em sede de contrato de resseguro, pela possibilidade de um ou mais seguradores transacionarem a transferência de riscos ou mesmo de carteira de risco, implicando igualmente no deslocamento da parte contratante do resseguro, no momento ainda de sua formalização.

Para Darcy Bessone⁹, em se tratando de uma “declaração receptícia, nem sempre a cessão será lícita, especialmente quando se inspire no intuito personae, isto é, quando haja sofrido a influência de motivos ou considerações pessoais, como, em regra, sucede com a locação de serviço”.

Parece-nos correto afirmar ser possível ceder a oferta, em especial em se tratando de contrato de resseguro, quando esta for acompanhada de prazo para manifestação da aceitação. Com efeito, tal oferta é irrevogável, obriga o ressegurado, importa em obrigação juridicamente fundada. A prestação que implica essa obrigação legal não seria propriamente a manutenção da oferta dentro do prazo estipulado, porém a abstenção de qualquer revogação, direta ou indireta, uma verdadeira obrigação de não fazer dirigida ao ressegurado.

Importa notar, por ser traço do Direito positivo, não haver a mais mínima dúvida de estarmos diante de obrigação com todas as suas consequências, mesmo não estando ainda fundada em contrato propriamente, em razão de ser derivada da lei e ter, assim, legitimidade tão forte quanto a da obrigação originada do próprio contrato.

Até mesmo pela lógica jurídica desse raciocínio e pela incontestável possibilidade do destinatário obter reparação de fundadas perdas e danos pela revogação ilícita da oferta, torna-se evidente e incontestável a possibilidade de cessão dos direitos que são conferidos ao ressegurado determinado, sob reserva da oferta endereçada ao ressegurado, em consideração de sua personalidade (intuito personae).

Uma vez formulada ou expedida a aceitação, o contrato de resseguro, pela sua natureza consensual, é reputado como concluído e passa a fazer parte integrante da sucessão do ressegurado (proponente) que, em verdade, nesse momento, já terá assumido o papel de contratante.

2.6 Validade da proposta

O contrato de resseguro conclui-se mediante duas declarações negociais: a proposta contratual feita, em regra, pelo segurador ressegurado, nos termos do artigo 427¹⁰ do Código Civil, e a aceitação ou declaração de aceitação apresentada pelo ressegurador, como determina o artigo 430¹¹, da mesma norma civil.

Na medida em que a proposta e aceitação são declarações negociais, a lei refere-se a elas indiferentemente, sendo aplicadas indistintamente as considerações sobre a validade da proposta contratual.

Por fim e para que a declaração negocial do ressegurado possa ser considerada proposta contratual válida, deve apresentar os seguintes requisitos:

- Revelar a intenção inequívoca do ressegurado de contratar o resseguro;
- Revestir a forma requerida para o contrato de resseguro (inexiste previsão legal para sua forma, mas normalmente reveste-se da forma escrita); e
- Ser completa, de tal modo que o contrato fique completo pela mera aceitação do ressegurador, já que aceitação com aditamentos, limitações e outras modificações importa em rejeição da proposta, como bem informa o artigo 431¹², do Código Civil.

3. Conclusão

Como vimos, a relevância da proposta formulada pela seguradora ao seu ressegurador é elemento essencial para a perfeita formação jurídica do negócio de resseguro. Todavia, a proposta não tem força obrigatória, embora exerça caráter jurídico autônomo, desde que os requisitos obrigatórios sejam observados, sob pena de invalidar a própria oferta.

¹ GOMES, Orlando. Contrato. Rio de Janeiro: Forense, 1990, p. 65

² Curso de Direito Civil Brasileiro, p. 183

³ “Art. 760. A apólice ou o bilhete de seguro serão nominativos, à ordem ou ao portador, e mencionarão os riscos assumidos, o início e o fim de sua validade, o limite da garantia e o prêmio devido, e, quando for o caso, o nome do segurado e o do beneficiário.”

⁴ “Art. 427. A proposta de contrato obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio, ou das circunstâncias do caso.”

⁵ BESSONE, Darcy. Do Contrato. p. 123

⁶ BESSONE, Darcy, ob. cit., p. 123

⁷ Artigo 433 do Código Civil

⁸ Doutrina e Prática das Obrigações, Tomo II, p. 161

⁹ Ob. cit., p. 135

¹⁰ “Art. 427. A proposta de contrato obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio, ou das circunstâncias do caso.”

¹¹ “Art. 430. Se a aceitação, por circunstância imprevista, chegar tarde ao conhecimento do proponente, este comunicá-lo-á imediatamente ao aceitante, sob pena de responder por perdas e danos.”

¹² “Art. 431. A aceitação fora do prazo, com adições, restrições, ou modificações, importará nova proposta.”

Fonte: Artigo publicado originalmente na revista [Opinião.Seg nº 11 - Outubro de 2015](#) - Páginas 56 a 62.