



**Marta Viegas**  
Sócia responsável pela área de Seguros e Resseguros de TozziniFreire, reconhecida nos principais rankings da área, membro do Conselho de Administração do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), membro do Conselho Fiscal da Brasilprev Seguros e Previdência, membro da AIDA. Graduada pela Pontifícia Universidade Católica e LL.M/K pela Northwestern University School of Law e Kellogg School of Management



**Bárbara Bassani**  
Advogada sênior da área de Seguros e Resseguros de TozziniFreire, membro da AIDA e da Comissão de Direito Securitário da OAB/SP. Mestre em Direito Civil pela Universidade de São Paulo -USP, universidade na qual atualmente cursa o Doutorado, também em Direito Civil. Graduada pela Universidade Presbiteriana Mackenzie. Autora de diversos artigos e do livro Seguros: Beneficiários e suas Implicações, entre outros



**Rodrigo Vieira**  
Sócio da área de fintech e da área de direito bancário de TozziniFreire, tendo profunda expertise na assessoria a operações de captação de recursos nos mercados financeiro e de capitais, operações de financiamento de projetos, operações de securitização, constituição de fundos de investimento e operações com derivativos. Graduado pela Faculdade de Direito Milton Campos e Especializado em Gestão Empresarial pela Business School

Os novos modelos de negócios criados por startups de tecnologia, conhecidos como fintech (tecnologia financeira), têm movimentado não apenas o mercado financeiro, como também o mercado de seguros<sup>[1]</sup> e, certamente, já são objeto de atenção e prometem revolucionar a forma de oferta e comercialização dos produtos nos próximos anos.

Os impactos no mercado de seguros são diversos e abrangem, desde a forma como as apólices são comercializadas, com a criação de plataformas onlines que garantem a celeridade na contratação dos seguros e nos processos de regulação de sinistros até o monitoramento de comportamentos de potenciais clientes (segurados) para auxiliar a desenvolver novos produtos, como também o monitoramento dos clientes já segurados para melhorar o gerenciamento de riscos.

Justamente, por isso, que têm sido cada vez mais noticiados programas de aceleração de startups com o objetivo de conseguir parcerias entre seguradoras e empresas de tecnologia que podem auxiliar neste processo.

Os desafios, entretanto, são diversos. Ainda há muito para evoluir do ponto de vista legal e regulatório de seguros, a começar pela exigência de proposta escrita, tendo em vista que o contrato de seguro, historicamente, é classificado como formal.

Nos termos do artigo 759, do Código Civil, a emissão da apólice<sup>[2]</sup> deverá ser precedida de proposta escrita com a declaração dos elementos essenciais do interesse a ser garantido e do risco.

Ressalvada a hipótese de venda direta, a proposta de seguro somente pode ser recebida pelas seguradoras por intermédio de corretor de seguros devidamente habilitado ou diretamente dos proponentes ou seus legítimos representantes<sup>[3]</sup>. Existem ainda as propostas assinadas pelos estipulantes e sub-estipulantes no caso de seguros coletivos e, também, aquelas recepcionadas pelos representantes de seguros, figura instituída pela Resolução CNSP nº 297/13, largamente utilizada nos seguros de garantia estendida e seguros viagem, entre outros.

O fato é que a proposta escrita tem sido dispensada, frequentemente, na prática, sendo o contrato formalizado por diversos meios informatizados, e a proposta enviada posteriormente ao segurado. Tem se tornado cada vez mais comum a existência de seguros contratados sem a forma escrita, como, por exemplo, no ramo de afinidades, em que muitas vezes a contratação é feita pela internet e/ou por gravações telefônicas. Apesar disso, é inegável que, em algumas espécies contratuais, a proposta escrita é de extrema importância, como no caso de seguros que necessitam da declaração pessoal de saúde preenchida pelo segurado.

Do ponto de vista regulatório de seguros, o artigo 9º, do Decreto-Lei 73/66, que dispõe sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados, regula as operações de seguros e resseguros e dá outras providências, estabelece que os seguros serão contratados mediante propostas assinadas pelo segurado, seu representante legal ou por corretor habilitado, com emissão das respectivas apólices. No mesmo sentido, estabelece o artigo 1º<sup>[4]</sup>, da Circular SUSEP nº 251/04, que trata da aceitação da proposta e sobre o início de vigência da cobertura, nos contratos de seguros.

Todavia, a exigência de proposta escrita e assinada não se coaduna mais com a realidade social e com as mais diversas formas de contratação de seguro que existem atualmente (além daquelas que podem vir a existir, em razão dos novos modelos de negócios desenvolvidos por fintechs).

É bem verdade que, como forma de coadunação à nova realidade social, foi publicada a Resolução CNSP nº 294/13, a qual dispõe sobre a utilização de meios remotos nas operações relacionadas a planos de seguro e de previdência complementar aberta, segundo a qual a proposta de contratação de seguro ou a proposta de inscrição no plano de previdência complementar aberta poderá ser formalizada por meio de login e senha ou certificado digital, necessariamente pré-cadastrados pelo proponente/representante legal em ambiente seguro.

Por meios remotos, entendem-se aqueles que permitem a troca de e/ou o acesso a informações e/ou todo tipo de transferência de dados por meio de redes de comunicação envolvendo o uso de tecnologias tais como rede mundial de computadores, telefonia, televisão a cabo ou digital, sistemas de comunicação por satélite, entre outras.

Na contratação por meios remotos, o contratante poderá desistir do contrato no prazo de 7 (sete) dias corridos a contar da data da formalização da proposta, no caso de contratação por apólice ou certificado individual, ou do pagamento do prêmio, no caso de contratação por bilhete, mediante requerimento físico entregue junto à seguradora ou entidade de previdência complementar, ou ainda por meios remotos.

Nesse contexto, infere-se que, ressalvada a hipótese da comercialização do seguro por meio remoto, no qual a assinatura tradicional da proposta acaba sendo substituída pelo certificado digital, a proposta escrita continua sendo a regra<sup>[5]</sup> e a sua ausência pode ser objeto de penalidade por parte da SUSEP<sup>[6]</sup>.

Apesar disso, deve-se ter em mente que a doutrina moderna e a jurisprudência<sup>[7]</sup> já consideram o seguro como sendo contrato consensual, sendo reconhecida como manifestação da vontade do segurado para a contratação do seguro, o próprio pagamento do prêmio. Aliás, o artigo 758, do Código Civil, estabelece que o contrato de seguro prova-se com a exibição da apólice ou do bilhete do seguro, e, na falta deles, por documento comprobatório do pagamento do respectivo prêmio.

Ademais, o seguro, dada as suas peculiaridades, não deixa de observar os princípios e regras gerais dos negócios jurídicos. Neste sentido, o Código Civil, em seu artigo 112 determina: “Nas declarações de vontade se atenderá mais à intenção nelas consubstanciada do que ao sentido literal da linguagem”, o que significa dizer que é menos relevante a forma como foi manifestada a intenção de contratar o seguro e mais relevante, a intenção/vontade na contratação, que pode se dar pelas mais diversas formas, como uma conversa telefônica, pela internet ou pelo próprio pagamento do prêmio em fatura específica.

A regulação deve acompanhar a evolução aguardada pelo mercado que as fintechs podem oferecer em relação à forma de oferta do seguro e o alcance a uma gama infinitamente maior de clientes por meio de plataformas digitais. Enquanto não houver mudanças legais e regulatórias, os negócios devem ser estruturados de forma a evitar questionamentos por parte da autarquia, observando-se as regras referentes à comercialização por meios remotos, ainda que isso possa representar um passo atrás daquilo que a tecnologia realmente pode oferecer. Também é de extrema importância o dever de informação ao consumidor<sup>[8]</sup>, que deve ter conhecimento amplo daquilo que está sendo contratado.

Igualmente desafiador é a busca constante por um ambiente virtual seguro, com a adoção de parâmetros que impossibilitem invasões por hackers e outros tantos riscos. Nesse ponto, uma apólice para cobrir riscos cibernéticos, modalidade de seguro cada vez mais em evidência e ainda pouca difundida no mercado brasileiro, revela-se de suma importância, especialmente no que se refere ao monitoramento de comportamento de potenciais clientes e na plataforma digital na qual o seguro será oferecido.

Finalmente, a questão do desenvolvimento de novas coberturas securitárias a partir de dados obtidos pelos modelos de negócios trazidos por fintechs também encontrará desafios, na medida em que a SUSEP mantém rígida estrutura para aprovação e registro de produtos, o que, muitas vezes, dificulta o desenvolvimento do próprio mercado, em razão do engessamento dos clausulados e da demora para a aprovação de novas apólices. O mercado securitário deve estar preparado para receber as inovações que os modelos de fintechs podem lhe oferecer e, espera-se, que o regulador acompanhe a evolução, de forma a propiciar cada vez mais o desenvolvimento de seguros, especialmente, em tempos de crise, em que a utilização da tecnologia, mais do que uma oportunidade, é uma necessidade (“de se reinventar”).

---

[1] No mercado de seguros, adquiriram terminologia própria: Insurtech.

[2] A apólice é o instrumento do contrato do seguro, formado por um frontispício no qual estão descritos os dados do segurado, da seguradora, valor do prêmio e principais coberturas, acompanhado das condições gerais. Em alguns casos, além das condições gerais, existem as condições especiais e particulares.

[3] Conforme artigo 18 da Lei nº 4.594, de 1964.

[4] Art. 1º A celebração ou alteração do contrato de seguro somente poderá ser feita mediante proposta assinada pelo proponente, seu representante legal ou por corretor de seguros habilitado, exceto quando a contratação se der por meio de bilhete.

§ 1º A proposta escrita deverá conter os elementos essenciais ao exame e aceitação do risco.

§ 2º Caberá à sociedade seguradora fornecer ao proponente, obrigatoriamente, o protocolo que identifique a proposta por ela recepcionada, com indicação da data e hora de seu recebimento.

[5] Cabe à seguradora aceitar ou não o risco, sendo-lhe concedido prazo de quinze dias para manifestar sua aceitação. Na falta de aceitação expressa, considera-se aceito o risco pela seguradora.

Em caso de recusa, a seguradora deve comunicar ao segurado as suas razões e, se a proposta houver sido recepcionada com adiantamento do prêmio, esse valor deve ser restituído ao segurado, valendo a cobertura securitária por dois dias contados da data da recusa formal da proposta.

[6] Conforme artigo 70, da Resolução CNSP nº 243/11:

Art. 70. Atuar em desacordo com as normas legais ou de regulação que disciplinam as operações e as atividades de previdência complementar, seguros, resseguros, capitalização, corretagem e auditoria independente, bem como em relação às atividades dos liquidantes e dos estipulantes de seguro. (Caput alterado pela Resolução CNSP nº 313/2015).

Sanção: multa de R\$ 15.000,00 (quinze mil reais) a R\$ 30.000,00 (trinta mil reais), podendo ser cumulada com advertência.

[7] Resp 1306367/SP, Rel. Min. Luis Felipe Salomão, 4<sup>a</sup> TU, D. J. 20/03/2014.

[8] Vale lembrar que, em 16/03/2016, a SUSEP firmou um Termo de Cooperação com a Secretaria Nacional do Consumidor (SENACON) para permitir o compartilhamento de dados do Sistema Nacional de Informações do Consumidor (SINDEC) e o fortalecimento do intercâmbio de informações entre as entidades, além de possibilitar que a Secretaria participe de estudos e discussões técnicas que afetem os interesses dos consumidores, o que revela a intensa preocupação da SUSEP em fortalecer a fiscalização das irregularidades cometidas contra os consumidores e aperfeiçoar as medidas protetivas à luz do Código de Defesa do Consumidor.

**Fonte:** Artigo publicado originalmente na revista [Opinião.Seg nº 12](#) - Agosto de 2016.