

## **OS SEGUROS E O INCUMPRIMENTO DOS CONTRATOS\***

MARGARIDA LIMA REGO\*\*

Boa tarde a todos e muito obrigada. O tema deste painel é “O Direito, a Crise e a Economia”. Eu venho falar um pouco da mesma situação descrita há pouco pelo meu colega Vítor Neves, embora na perspetiva do credor. Claro que, numa situação de crise como a que hoje enfrentamos, o credor de hoje é, muitas vezes, o devedor faltoso de amanhã. É esse um problema que a generalidade dos agentes económicos encara, atualmente, na nossa economia.

Ao contrário do que o título desta comunicação possa dar a entender, não falarei, nesta ocasião, sobre o incumprimento dos contratos de seguro. Interessa-me antes o incumprimento dos contratos celebrados pela generalidade dos agentes económicos – muito amplamente, contratos de fornecimento de bens e de prestação de serviços. A minha reflexão incide sobre a questão de saber se, e em que medida, os seguros podem ou não contribuir para resolver este problema, num contexto, como o atual, em que é cada vez mais frequente o incumprimento de con-

---

\* A intervenção pode ser visionada em <http://www.youtube.com/watch?v=atNP2RQ7Ir0>

\*\* Professora Auxiliar da Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa. Advogada.

tratos, por parte dos clientes dos mais variados agentes económicos, ou ainda, talvez de forma quase generalizada, a verificação de situações de mora cada vez mais prolongada, sobretudo quanto ao cumprimento das obrigações pecuniárias. Falo nas obrigações pecuniárias porque normalmente é o que está em causa: a falta ou o atraso no pagamento de uma quantia em dinheiro – o preço de bens ou serviços.

No atual contexto de crise, os agentes económicos têm cada vez mais a preocupação, quando fornecem os seus bens ou prestam os seus serviços, de se certificarem de que os seus clientes lhes pagarão a contrapartida acordada, se não na altura devida, pelo menos com um atraso que não os leve, a eles próprios, a uma situação de insolvência. De contrário, ver-se-ão muito provavelmente a braços com um grave problema de contágio: quando a generalidade dos clientes, ou uma grande parte dos clientes de um dado agente económico, é empurrada para uma situação de insolvência, este, ou faz qualquer coisa para obviar ao contágio, ou também ele será conduzido a uma situação de insolvência.

Neste contexto, fala-se muito na figura dos seguros de crédito, que são contratos de seguro que, entre outros riscos, podem cobrir – vou citar a lei – os riscos de “falta ou atraso no pagamento de obrigações pecuniárias”<sup>1</sup>. Entre outros, constituem factos geradores de sinistro “o incum-

---

<sup>1</sup> Art. 161.º/1/a) da Lei do Contrato de Seguro (aprovada pelo DL n.º 72/2008, de 16 de abril).

primento, ou mora, que prevaleça pelo prazo constitutivo de sinistro indicado na apólice”<sup>2</sup>.

Em tese, se um determinado agente económico celebra um seguro de crédito, passaria a estar protegido contra o risco de insolvência dos seus clientes, assim se protegendo contra a eventualidade de um fenómeno de contágio que também o conduza a esse caminho. A partir desse momento, se alguns dos seus clientes não cumprissem, aquele agente económico estaria protegido, pois a seguradora assumiria o problema e pagar-lhe-ia o preço em dívida.

O que me levou a escolher este tema hoje foi a convicção de que talvez esta figura não seja a mais adequada, sobretudo numa situação de crise como a que hoje enfrentamos, em que uma grande percentagem dos clientes dos mais variados agentes económicos entra em mora ou em incumprimento definitivo das suas obrigações contratuais.

Porque digo isto? Para percebê-lo, importa ter em conta o modo de funcionamento dos seguros de crédito. Antes de mais, estes seguros nunca cobrem o risco todo, limitam a sua cobertura a uma percentagem do risco. Porquê? Para minimizar aquilo a que se chama o risco moral: assim, a seguradora certifica-se de que o seu cliente, que é o credor, tem um incentivo económico para atuar de um modo diligente nas fases de seleção dos seus clientes, de execução dos contratos e de cobrança de dívidas. Há uma partilha do risco entre a seguradora e os agentes económicos. É o princípio do descoberto obrigatório, na sua origem um

---

<sup>2</sup> Art. 4.º/1/e) do DL n.º 183/88, de 24 de maio, alterado e republicado pelo DL n.º 31/2007, de 14 de fevereiro.

princípio da ciência económica, embora atualmente tenha consagração legal em Portugal<sup>3</sup>.

Há depois um outro princípio, essencial a esta modalidade de contrato de seguro, que é o princípio da colaboração. Nenhuma seguradora, entidade estranha às relações entre os agentes e os seus clientes, aceita cobrir um risco destes sem tomar certas medidas para se assegurar, muito simplesmente, de que ela própria não ficará em apuros. Do princípio da colaboração decorrem diversas regras – já não regras legais, mas regras que normalmente se estipulam nos contratos de seguro de crédito.

Em primeiro lugar, a seguradora certifica-se de que os tomadores do seguro, os agentes económicos, se vinculam a apertados deveres de informação, alguns dos quais já resultariam do regime legal em vigor. Com efeito, quer na fase pré-contratual, quer durante toda a vigência do contrato de seguro, os tomadores do seguro devem informar a seguradora de toda uma série de situações. Em geral, de todas as ocorrências que possam conduzir a um agravamento do risco seguro.

Em segundo lugar, a seguradora certifica-se de que estes tomadores do seguro, os agentes económicos, se vinculam a apertados deveres de conduta. Durante toda a vida do contrato, os agentes económicos deverão envidar todos os esforços judiciais e extrajudiciais para conservar e satisfazer os créditos seguros. Qual é o problema? Cláusula típica destes contratos de seguro: “O segurado deve comunicar

---

<sup>3</sup> Art. 5.º/1 do DL n.º 183/88, de 24 de maio, alterado e republicado pelo DL n.º 31/2007, de 14 de fevereiro.

à seguradora todas as circunstâncias que cheguem ao seu conhecimento e que possam significar um agravamento dos riscos garantidos”. Em especial, o tomador tem o dever de comunicar à seguradora toda a situação de mora, e ainda todo o acordo de prorrogação do prazo de cumprimento inicialmente fixado, logo que qualquer destes tenha lugar. Em certos casos, quanto a estes últimos, em lugar de um dever de informar, existe um ónus de pedir autorização à seguradora.

Normalmente um atraso de um dia é suficiente para dar origem a um dever de informar. O tomador deve alertar a seguradora para a verificação de todo e qualquer atraso. Ora, neste momento, isso implicaria, em muitos casos, uma correspondência diária entre o tomador do seguro e a seguradora, com indicação de todos os atrasos, que são inúmeros e quotidianos, dos seus clientes.

Temos depois a figura da “ameaça de sinistro”. Os contratos de seguro de crédito, tipicamente, consagram-na: quando estão reunidas determinadas circunstâncias, o tomador deve comunicar à seguradora que existe uma situação de ameaça de sinistro. A partir desse momento, temos outra cláusula típica: “Uma vez admitido um aviso de ameaça de sinistro, a seguradora assumirá a direção das ações destinadas à recuperação do crédito em representação do segurado, ainda que uma parte do crédito possa não estar coberta pelo seguro” (que é normalmente o caso, em virtude do dito princípio do descoberto obrigatório).

O que é que acontece? As seguradoras, obviamente, certificam-se de que, quando as coisas começam a correr mal, elas podem assumir o controlo da relação de cobrança de dívida. Qual é aqui o problema? O problema é que há

uma dissonância entre os objetivos de curto prazo da seguradora, que apenas pretende cobrar o crédito e tomar todas as medidas necessárias para garantir que aquele crédito vai mesmo ser pago, e os objetivos de médio e longo prazo dos agentes económicos, que querem, de facto, cobrar aquele crédito, mas sobretudo querem não empurrar para uma situação de insolvência todos, ou quase todos, os seus clientes. Com efeito, se o fazem, ainda que cobrem aquele crédito, passados quinze dias estarão eles próprios em situação de insolvência, porque “secaram o mercado”. Ao contrário da seguradora, o maior interesse do segurado é, naturalmente, o de assegurar a viabilidade, a longo prazo, da sua atividade económica. Este é que é o problema.

Quando começam a ocorrer factos suscetíveis de constituir, na esfera daquele tomador, antes de mais um dever de informar e, a certa altura, o dever de agir de certo modo na relação com os clientes em falta, e o dever de entregar o controlo da situação à seguradora, muito frequentemente, os agentes económicos hesitam em cumprir tais deveres, pois sabem que, nos dias que correm, há muitas empresas que se vão equilibrando mais ou menos na corda bamba, por certo que com uma mora aqui e outra acolá, mas que ainda vão conseguindo resistir à crise. Num contexto de crise como o que hoje vivemos, é vulgar os agentes económicos terem uma boa parte dos seus clientes perto da insolvência.

O maior receio dos agentes económicos é o de que, no dia em que entregam um processo destes a uma seguradora, esta olhe para cada os créditos seguros de uma forma isolada, descontextualizada, que poderá levá-la a optar, por

exemplo, por desencadear um processo de insolvência de um ou mais clientes do segurado, se entender que é essa a melhor forma de assegurar a boa cobrança daqueles créditos, sem pensar no que irá acontecer àquele devedor. Se a seguradora não sofre as consequências da insolvência de um cliente do tomador do seguro, o mesmo não poderá afirmar-se quanto ao próprio tomador do seguro, para quem essa situação tem muito relevo. Interessa-lhe assegurar a saúde, a boa saúde da sua relação comercial com os seus clientes e assegurar, até certo ponto, a saúde económica dos próprios clientes. Senão, como dizia há pouco, acaba por “secar o mercado” e ir na sua peugada, entrando, ele próprio, a muito breve trecho, numa situação de insolvência. Assim sendo, o agente económico lida com os créditos sobre os seus clientes numa perspectiva mais aberta, que poderá levá-lo a perdoar um atraso aqui e outro acolá, em prol da manutenção de uma boa relação comercial com os clientes.

Quando chegam a este ponto, os agentes económicos apercebem-se de que não é do seu melhor interesse cumprir os deveres de informação perante a seguradora, pelo menos numa fase inicial em que ainda estão a tentar que a relação comercial funcione. Assim, e para prevenir a ocorrência disto mesmo, os agentes económicos acabam, muitas vezes, por ocultar à seguradora uma série de factos. Nos casos em que, uns meses depois, verificam que a relação não funciona mesmo, só então decidem participar à seguradora a ocorrência de um sinistro. Todavia, nesse momento, com toda a probabilidade será tarde demais: a seguradora responder-lhes-á que teria coberto aquele risco, sim, se estivesse devidamente informada e lhe tivesse sido

dada uma oportunidade de avançar em tempo, assumindo a direção das ações de recuperação de crédito. Ao violarem os mais variados deveres contratuais, os agentes económicos como que renunciaram à sua cobertura e, portanto, fica precluída a possibilidade de virem a beneficiar do seguro.

Em suma, estes agentes económicos, que optaram por contratar um seguro de crédito para fazerem face ao risco de insolvência dos seus clientes, em detrimento de outros mecanismos de gestão deste risco, verificam, tarde demais, que este não é o meio mais eficaz de gerir o risco de incumprimento dos seus clientes, sobretudo se estão em causa relações com clientes de média/longa duração, o que é muitas vezes o caso.

É tudo. É um problema que me preocupa e que julgo que deve preocupar-nos a todos, porque esta figura do seguro de crédito está a ter alguma difusão, mas, na verdade, acaba por não funcionar muito bem em determinados contextos. Nalguns casos será, porventura, a melhor opção. Noutros, como os que procurei hoje caracterizar, está ainda longe de o ser. Conclusão: na fase da seleção das garantias, os agentes económicos devem ponderar muito seriamente a adequação do seguro de crédito às especificidades do mercado em que cada um deles atua, por forma a verificar se será este o mecanismo mais ajustado para fazer face ao risco de incumprimento dos contratos.

Muito obrigada.