

Instituto de Ciencias del Seguro

LA SOLICITUD DE SEGURO EN LA LEY 50/1980, DE 8 DE OCTUBRE, DE CONTRATO DE SEGURO

Genaro de la Rosa Gutiérrez



FUNDACIÓN MAPFRE no se hace responsable del contenido de esta obra, ni el hecho de publicarla implica conformidad o identificación con la opinión del autor o autores.

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra sin el permiso escrito del autor o del editor.

© 2008, FUNDACIÓN MAPFRE
Carretera de Pozuelo 52
28220 Majadahonda. Madrid

www.fundacionmapfre.com/cienciasdelseguro
publicaciones.ics@mapfre.com

ISBN: 978-84-9844-098-0
Depósito Legal: SE-808-2008

PRESENTACIÓN

Desde 1992 FUNDACIÓN MAPFRE realiza anualmente una convocatoria de becas destinadas a promover estudios monográficos en materia de Riesgo y Seguro, incluyendo áreas temáticas relacionadas específicamente con el seguro iberoamericano.

Su objetivo es facilitar apoyo económico para la realización de trabajos de investigación en las áreas antes mencionadas y están dirigidas a titulados universitarios y profesionales del mundo del seguro, de cualquier nacionalidad, que deseen desarrollar programas de investigación.

Para la realización de este trabajo, FUNDACIÓN MAPFRE concedió a su autor Genaro de la Rosa Gutiérrez una Beca de Investigación Riesgo y Seguro.

Genaro de la Rosa Gutiérrez es Diplomado en Relaciones Laborales y Licenciado en Derecho por la Universidad Hispalense de Sevilla. Se diplomó en Estudios Avanzados de Derecho y es Experto Universitario en Justicia de Menores.

Actualmente compatibiliza su trabajo de funcionario del Excelentísimo Ayuntamiento de Sevilla con el de profesor en el Departamento de Derecho Mercantil de la Universidad Hispalense de Sevilla y en la Escuela de Seguridad Pública de Andalucía –ESPA.

A Josefina, por su sacrificio y apoyo incondicional

ÍNDICE

	Página
ÍNDICE DE ABREVIATURAS	5
INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO I. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA SOLICITUD DE SEGURO	13
1. Regulación jurídica del contrato de seguro en la codificación. Desarrollo normativo	13
2. La derogación del artículo 7 del Reglamento de Seguros de 1912	24
CAPÍTULO II. EL CONCEPTO DE SOLICITUD DE CONTRATO DE SEGURO EN LA LEY 5/1980, DE 8 DE OCTUBRE, DE CONTRATO DE SEGURO	27
1. Introducción: la problemática existente sobre la expresión <i>solicitud de seguro</i> contenida en el artículo 6 LCS	27
2. Análisis teleológico de la norma contenida en el artículo 6 LCS	34
3. Aproximación doctrinal sobre el significado de la expresión <i>solicitud de seguro</i> contenida en el artículo 6 LCS	41
4. La forma de la solicitud de seguro tras la entrada en vigor de la LCS .	50
4.1. La forma de la solicitud del seguro en el régimen normativo anterior a la LCS	50
4.2. La forma de la solicitud de seguro tras la entrada en vigor de la LCS	52
4.3. Clasificación de las posibles formas que puede revestir la solicitud de seguro en la práctica aseguradora de nuestros días .	57

CAPÍTULO III. LA SOLICITUD DE SEGURO COMO <i>UNA SIMPLE PETICIÓN DE INFORMACIÓN</i> REALIZADA POR EL POTENCIAL TOMADOR DEL SEGURO	81
1. Introducción	81
2. La solicitud-petición de información de seguro	83
2.1. Planteamiento de la cuestión	83
2.2. Naturaleza jurídica de las comunicaciones publicitarias realizadas por las compañías aseguradoras	84
2.3. La realización de la <i>solicitud-petición de información de seguros</i> por el potencial tomador	87
3. Descripción de los datos que suele contener la solicitud-petición de información de seguro	88
4. Análisis jurídico de la solicitud-petición de información de seguro	92
5. Análisis jurídico de la respuesta realizada por el asegurador ante la eventual solicitud-petición de información de seguro realizada por el potencial tomador	101
6. Posible vinculación para el potencial tomador derivada de la realización de una solicitud-petición de seguro	104
7. Función que desempeña la solicitud-petición de información de seguro realizada por el potencial tomador	106
8. Responsabilidad del potencial tomador por la realización de una solicitud-petición de información de seguro al asegurador	109
CAPÍTULO IV. LA SOLICITUD DE SEGURO COMO <i>INVITATIO AD OFFERENDUM</i> REALIZADA POR EL POTENCIAL TOMADOR DEL SEGURO	117
1. Planteamiento de la cuestión	117
2. Naturaleza jurídica de los documentos denominados <i>solicitud de seguro</i> mediante los cuales se realiza una invitación a realizar una oferta de contrato de seguro	118
3. Contenido que suelen reunir los documentos de <i>solicitud-invitatío ad offerendum</i>	125

3.1.	La declaración de voluntad realizada por el potencial tomador del seguro por medio de la cual solicita al asegurador una oferta de contrato de seguro	130
3.2.	Los datos necesarios para la posterior realización de la oferta de contrato por el asegurador. El cuestionario de seguro	131
4.	Significado de la expresión <i>no vinculará al solicitante</i> contenida en el primer párrafo del artículo 6 LCS en el caso de que el potencial tomador del seguro realice una solicitud- <i>invitatio ad offerendum</i>	140
4.1.	Antecedentes jurídicos del primer párrafo del artículo 6 LCS ...	140
4.2.	Significado de la expresión <i>no vinculará</i> contenida en el primer párrafo del artículo 6 LCS	143
5.	Consecuencias para el potencial tomador del seguro derivadas de las declaraciones efectuadas en la solicitud- <i>invitatio ad offerendum</i> .	153
5.1.	Consecuencias en el caso de que no llegue a celebrarse el contrato de seguro	153
5.2.	Consecuencias en el supuesto de que el contrato de seguro llegue a perfeccionarse	157
CAPÍTULO V. LA SOLICITUD DE SEGURO COMO UNA SOLICITUD.- OFERTA DE CONTRATO DE SEGURO REALIZADA POR EL POTENCIAL TOMADOR DE SEGURO		159
1.	Cuestión previa. Aproximación al concepto <i>oferta del contrato</i>	159
1.1.	Definición de oferta de contrato	159
1.2.	Requisitos para que un documento sea considerado como oferta de contrato	161
1.3.	El carácter recepticio de la oferta del contrato y la necesidad de existencia de un plazo de vigencia mínimo en toda oferta .	167
2.	La situación actual en la práctica aseguradora. La existencia de documentos denominados <i>solicitud de seguro</i> cuyo contenido se aproxima al de una oferta de contrato de seguro	176
3.	Principales argumentos esgrimidos para negar la posibilidad de que la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador pueda reunir el carácter de oferta de contrato de seguro	180
3.1.	La falta de vinculación establecida, ex artículo 6 LCS, para la solicitud de seguro	180
3.2.	La falta de los <i>essentialia negotii</i> en la solicitud de seguro	191
3.3.	La falta de conocimiento de las condiciones generales del contrato por el potencial tomador del seguro	207

4. La existencia de documentos denominados <i>solicitud de seguro</i> que reúnen los requisitos para ser considerados como oferta de contrato de seguro	211
CAPÍTULO VI. OTRAS POSIBLES FUNCIONES DE LA SOLICITUD DE SEGURO	
1. La solicitud de seguro como <i>documento de cobertura provisional</i>	215
1.1. Cuestión previa. Aproximación al concepto de documento de cobertura provisional	215
1.2. Análisis de determinados documentos denominados <i>solicitud de seguro</i> cuyo contenido encierra un verdadero documento de cobertura provisional	217
2. La solicitud de seguro como una <i>proposición de seguro</i> realizada por el asegurador	220
BIBLIOGRAFÍA	223
ÍNDICE CRONOLÓGICO DE SENTENCIAS CITADAS	233
COLECCIÓN “CUADERNOS DE LA FUNDACIÓN”	
Instituto de Ciencias del Seguro	237

ABREVIATURAS QUE SE HAN UTILIZADO EN EL TEXTO

AA.VV.	Autores Varios
AC.	Aranzadi Civil
ADC	<i>Anuario de Derecho Civil</i>
AMECESA	Asistencia Médica Colegial Extremeña, S.A., de Seguros
AP.	Audiencia Provincial
art.	artículo
arts.	artículos
<i>BGB</i>	<i>Bürgerliches Gesetzbuch</i>
B.O.E.	Boletín Oficial del Estado
B.O.C.G.	Boletín Oficial de las Cortes Generales
C.C.	Código Civil español, aprobado por el Real Decreto de 6 de octubre de 1888
C.Co.	Código de Comercio de 1885, aprobado por el Real Decreto de 22 de agosto de 1885
<i>CCJC</i>	<i>Cuadernos Cívitas de Jurisprudencia Civil</i>
CE.	Constitución Española de 27 de diciembre de 1978
CECAP	Confederación Española de Centros y Academias Privadas de Enseñanza
CGN	Consejo General del Notariado
C.G.P.J.	Consejo General del Poder Judicial
cit.	citada/o
CITOP	Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos de Obras Públicas

CNUCCIM	Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de 11 de abril de 1980
Confr.	Confróntese
coord.	coordinador
coords.	coordinadores
dir.	Director
<i>DNeg</i>	<i>Revista Derecho de los Negocios</i>
D.O.C.E.	Diario Oficial de las Comunidades Europeas
ed.	edición
etc.	etcétera.
Excmo.	Excelentísimo
FIATC	FIATC, Mutua de Seguros y Reaseguros a Prima Fija
ICEA	Investigación Corporativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones
<i>ISVAP</i>	<i>Instituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collectivo</i>
LCGC	Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación (B.O.E. nº 89, de 14 de abril)
LCS	Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro (B.O.E. nº 250, de 19 de octubre)
LGDCU	Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de Consumidores y Usuarios (B.O.E. nº 176, de 24 de julio)
LGP	Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad (B.O.E. nº 274, de 15 de noviembre)
LIRSA	Ley sobre Inspección y Registro de las Sociedades Aseguradoras, de 14 de mayo de 1908 (Gaceta de Madrid, de 15 de mayo)

LMANCLSP	Ley 34/2003, de 4 de noviembre, de Modificación y Adaptación a la Normativa Comunitaria de la Legislación de Seguros Privados (B.O.E. nº 265, de 5 de noviembre)
LMRSF	Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero (B.O.E. nº 281, de 23 de diciembre)
LMSP	Ley 26/2006, de 17 de julio, de Mediación en los Seguros Privados (B.O.E. nº 170, de 18 de julio)
LOPDCE	Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, que regula la Protección de Datos de Carácter Personal (B.O.E. nº 298, de 14 de diciembre)
LOSP	Ley 33/1984, de 2 de agosto, sobre Ordenación del Seguro Privado (B.O.E. nº 186, de 4 de agosto)
LOSSP	Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (B.O.E. nº 268, de 9 de noviembre)
LOU	Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, por la que se aprueba la Ley Orgánica de Universidades (B.O.E. nº 307, de 24 de diciembre)
LPCCCFEM	Ley 26/1991, de 21 de noviembre, de Protección de los Consumidores en el caso de Contratos Celebrados Fuera de los Establecimientos Mercantiles (B.O.E. nº 283, de 26 de noviembre)
LSSICE	Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico (B.O.E. nº 166, de 12 de julio)
LUCVM	Ley de Uso y Circulación de Vehículos de Motor, de 24 de diciembre de 1962 (B.O.E. nº 310, de 27 de diciembre)
MAPFRE	MAPFRE SEGUROS GENERALES, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.
MUPITI	Mutualidad de Previsión Social de los Peritos e Ingenieros Técnicos Industriales
N	número
ob.	obra
pág./págs.	página/ páginas

prof/ra.	profesor/a
RAJ	<i>Revista Actualidad Jurídica</i>
RAC	Revista Actualidad Civil
RArC	<i>Revista Aranzadi Civil</i>
RCDCSF	Reglamento de los Comisionados para la Defensa del Cliente de Servicios Financieros, aprobado por RD 303/2004, de 20 de febrero (B.O.E. nº 54, de 3 de marzo)
RCDI	<i>Revista Crítica de Derecho Inmobiliario</i>
RCE	<i>Revista de la Contratación Electrónica</i>
RCTECG	Reglamento que regula la Contratación Telefónica o Electrónica con Condiciones Generales, aprobado por Real Decreto 1906/1999, de 17 de diciembre (B.O.E. nº 313, de 31 de diciembre)
RD	Real Decreto
RDCO	<i>Revista de Derecho Comercial y de las Obligaciones</i>
RDM	<i>Revista de Derecho Mercantil</i>
RDN	<i>Revista de Derecho Notarial</i>
RDP	<i>Revista de Derecho Privado</i>
RDSP	<i>Revista de Derecho de los Seguros Privados</i>
RES	<i>Revista Española de Seguros</i>
RGD	<i>Revista General del Derecho</i>
RGLJ	<i>Revista General de Legislación y Jurisprudencia</i>
RHPE	<i>Revista Hacienda Pública Española</i>
RJAr.	Repertorio de Jurisprudencia Aranzadi
RJC	<i>Revista Jurídica de Cataluña</i>
RLIRSA	Reglamento de la Ley sobre Inspección y Registro de las Sociedades Aseguradoras, de 2 de febrero de 1912 (Gaceta de Madrid, de 16 de febrero)

RLUCVM	Reglamento de la Ley de Uso y Circulación de Vehículos de Motor, aprobado por Decreto 3787/1964, de 19 de noviembre (B.O.E. nº 288, de 1 de diciembre)
ROSSP	Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, aprobado por RD 2486/1998, de 20 de noviembre (B.O.E. nº 282, de 25 de noviembre)
RPS	<i>Revista Previsión y Seguro. Revista Técnica de Seguros</i>
RRCSVM	Reglamento sobre Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos a Motor, aprobado por Real Decreto 7/2001, de 12 de enero (B.O.E. nº 12, de 13 de enero)
RSRCUCVM	Reglamento de Seguro de Responsabilidad Civil derivada del Uso y Circulación de Vehículos de Motor, aprobado por Real Decreto 264/1986, de 30 de diciembre (B.O.E. nº 18, de 21 de enero)
RTC	Repertorio de Jurisprudencia Aranzadi del Tribunal Constitucional
S.A.	Sociedad Anónima
SANIMED.	Compañía Sanitaria Médico Quirúrgica de Seguros, S.A.
Sr/a.	Señor/señora
ss.	siguientes
STS./SSTS.	Sentencia/Sentencias del Tribunal Supremo
t.	tomo
TC.	Tribuna Constitucional
TOL	<i>Tirant On Line</i>
TRLOSSP	Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, aprobado por el Real Decreto Legislativo 6/2004 de 29 de octubre (B.O.E. nº 267, de 5 de noviembre)
TS.	Tribunal Supremo

TRLRCSCVM.	Texto Refundido de la Ley sobre Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos a Motor, aprobado por Real Decreto Legislativo 8/2004, de 29 de octubre (B.O.E. nº 267, de 5 de noviembre)
UE.	Unión Europea
últ.	último/a
UNESPA	Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras
<i>UNIDROIT</i>	<i>Internacional Institute for the Unification of Private Law</i>
V. gr.	Verbi gratia (por ejemplo)
<i>Vid.</i>	Videatur (véase)
vol.	Volumen
<i>www.</i>	<i>World Wide Web</i>

INTRODUCCIÓN

El objeto del presente trabajo es el estudio de la solicitud de seguro contemplada en la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro (LCS). El momento de la perfección del contrato de seguro y, dentro de él, la distinta naturaleza jurídica que se pueda atribuir a la solicitud de seguro, es de vital importancia en todo contrato de seguro, puesto que, antes de fijar el interés de demora que debe abonar un asegurador, o la cuantía de la indemnización que debe pagar, o si el riesgo se encuentra o no cubierto por la póliza de seguros, o, en general, si un determinado seguro se puede encuadrar entre los seguros de daños o los de personas, es necesario analizar si existe o no un contrato de seguro celebrado entre las partes, si éstas realmente han querido celebrar un contrato y si se han cumplido los requisitos legalmente establecidos para que nazca la relación jurídica.

Sin embargo, la regulación contenida en la LCS sobre el tema, en particular en el artículo 6.1, no puede ser más incompleta, breve, ambigua y carente de todo rigor científico, lo que provoca la más absoluta incertidumbre en el jurista, o estudioso de la materia, a la hora de hacer frente al análisis del momento concreto de la perfección del contrato de seguro y el papel que juega, dentro de él, la solicitud del seguro.

A ello hay que añadir, de una parte, que el aumento de la contratación en materia de seguros, sobre todo debido a que las actuales compañías aseguradoras proporcionan cobertura y protección frente a casi todos los imprevistos que puedan surgir en la vida diaria, provoca una alta conflictividad a la hora de realizar la interpretación de las pólizas y contratos de seguros por las partes, dando lugar a un incremento del número de litigios. De otra, la evidente confusión que se origina al encontrarse recogido el concepto de solicitud de seguro en dos normas distintas y dedicadas, en esencia, al mismo ámbito -el asegurador- como son la LCS y el Reglamento sobre la Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos a Motor, estableciendo un régimen distinto en uno y otro caso. Y, por último, la postura mantenida por los propios tribunales, incluso en sentencias recientes, los cuales lejos de mantener una línea uniforme de tratamiento del tema contribuyen y coadyuvan aún más a mantener una total y absoluta inseguridad jurídica cuando se estudia el concepto de solicitud de seguro, dando lugar a una amplia variedad de interpretaciones de la norma contenida en el artículo 6.1 de la LCS.

El trabajo, como puede verse con más claridad en el índice, se vertebra en seis capítulos, tratándose sucesivamente los antecedentes históricos de la solicitud

de seguro (capítulo 1º); el concepto de solicitud de seguro en la LCS, abarcando temas como el análisis teleológico de la norma contenida en su artículo 6.1, la interpretación doctrinal de la expresión “solicitud de seguro”, así como la forma que puede revestir dicha solicitud de seguro (capítulo 2º); y, por último, se realiza un análisis jurídico del contenido de los documentos denominados “solicitud de seguro”, distinguiéndose entre la solicitud de seguro como una simple petición de información, como una invitación a ofrecer, como una oferta de contrato, e incluso, como un documento de cobertura provisional (capítulos 3º, 4º, 5º y 6º).

Cada uno de los capítulos es el resultado de la exposición y estudio de la normativa vigente en nuestro país sobre la materia indicada, con referencia expresa a la que ha sido modificada, así como a otras normas supranacionales vigentes en nuestro país. Además, se ha consultado una extensa bibliografía relativa al Derecho español, se han manejado algunas obras extranjeras, sobre todo italianas y francesas, así como un amplio repertorio de sentencias del Tribunal Supremo y de los tribunales menores, que han contribuido a averiguar y conocer la interpretación de las normas y preceptos relacionados con la solicitud de seguro realizada por nuestros tribunales. Junto a todo ello se recogen en el trabajo las más autorizadas opiniones señaladas por la doctrina, sin omitir aquellas que, por no mostrarse coincidentes con la opinión general, discrepen frontalmente con ésta o muestren ligeros desacuerdos con la misma.

Con todos los instrumentos legislativos, jurisprudenciales y doctrinales que se han puesto de relieve se ha pretendido realizar un análisis jurídico serio y riguroso de la solicitud de seguro. No obstante, es necesario reconocer que hay algunas cuestiones que no han sido tratadas o que simplemente han quedado apuntadas, las cuales merecerían un estudio posterior con la profundidad que requieren. Así, entre otras, el régimen jurídico de la solicitud de seguro en el caso del seguro obligatorio de responsabilidad civil en la circulación de vehículos a motor; la posible responsabilidad del potencial tomador por la retirada de la solicitud de seguro en aquellos casos en los que exista mala fe o manifiesto abuso de Derecho; o el régimen jurídico de la proposición de seguro.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA SOLICITUD DE SEGURO

1. REGULACIÓN JURÍDICA DEL CONTRATO DE SEGURO EN LA CODIFICACIÓN. DESARROLLO NORMATIVO

Como es sabido, antes de la entrada en vigor de la vigente Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro (LCS)¹, la regulación de dicho contrato se encontraba contenida en el C.Co. de 1885² (arts. 380-438) y en el C.C. (arts. 1791-1797)³.

¹ Para un estudio más exhaustivo sobre la evolución de la legislación en materia de seguros en nuestro país *vid.*: BENÍTEZ DE LUGO REYMUNDO, L., *Tratado de Seguros*, vol. I, Madrid, 1955, págs. 114-130; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español de seguros*, vol. I, 2ª edición, Madrid, 1974, págs. 14-31; y GARRIDO Y COMAS, J.J., *El contrato de Seguro*, Barcelona, 1954, págs. 3-45, incluyendo, además, un estudio de la legislación existente en materia de seguros en la segunda mitad del siglo XIX y primera mitad del siglo XX en diversos países europeos, Estados Unidos, y algunos países de Sudamérica.

² Promulgado para sustituir al anterior Código de Comercio de 1829, de Sainz de Andino (el cual, a su vez, fue promulgado como Código de Comercio por Real Cédula, dada en Aranjuez el 30 de mayo de 1829, y disponiéndose por Real Decreto de 5 de octubre del mismo año que empezara a regir el primero de enero de 1830), a consecuencia de las omisiones y lagunas en él observadas, sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo XIX, por el ritmo tan acelerado que caracteriza al tráfico jurídico mercantil. El nuevo Código fue sancionado el 22 de agosto de 1885, para empezar a regir el primero de enero de 1886, representando un gran avance en materia de seguros, puesto que, frente al mutismo del legislador de 1829 sobre formas de los contratos de seguros terrestres ya conocidas y practicadas en España y el extranjero, el nuevo Código mercantil aportó en su día un considerable caudal de normas acerca de la materia aludida. El Código de 1885 estableció los principios jurídicos por los que debían de regirse los contratos de seguros terrestres en general (arts. 380-385), si bien se limitó a regular exclusivamente los seguros contra incendios (arts. 386-415), sobre la vida (arts. 416-431) y, de forma muy parca, el seguro de transportes terrestres (arts. 432-437), dedicando un sólo artículo de forma residual, el art. 438, a las demás clases de seguros (frente a ello, el Código de Comercio de 1829, sólo se refería en el Título octavo del Libro II a los seguros de transportes terrestres, y en la sección tercera del Título tercero del Libro III a los seguros marítimos, olvidando en cualquier caso a los seguros de incendios, ya practicados en la época de su promulgación), no realizando ningún tipo de alusión en su articulado a otras modalidades de contrato de seguro ya practicadas en esos tiempos, que alcanzaron notoria importancia, como eran los seguros de responsabilidad civil, de robo, automóviles, ganado o accidentes. Con independencia de estos preceptos, reguló también, con más extensión que el precedente Código de Sainz de Andino, los seguros marítimos en los arts. 737 a 805.

³ Las normativas reguladoras del contrato de seguro contenidas en el Código de Comercio de 1885 y en el Código Civil español de 1888 (aprobado por Real Decreto de 6 de octubre [Gaceta de 8 de octubre]), fueron derogadas expresamente por la disposición final de la LCS.

Sin embargo, problemas de la más diversa índole (entre ellos, quizás el principal fuera la falta de concordancia entre las normas contenidas en el C.Co. y la realidad social del momento de su publicación⁴; discordancia que también se hizo patente entre la regulación sobre la materia contenida en el C.Co. de 1885 y el C.C.), hicieron necesario que la disciplina sobre la regulación del contrato de seguro se complementara mediante la promulgación de una serie de normas que, a pesar de tener una finalidad directa de control de la actividad aseguradora, sirvieron de cauce indirecto para regular temas, tan fundamentales, como son el *iter* negocial y el momento de la perfección del contrato de seguro.

Fruto de este nuevo elenco de normas vio la luz la Ley de 14 de mayo de 1908 sobre Registro e Inspección de Empresas de Seguros, desarrollada posteriormente por el Reglamento de Seguros de 12 de febrero de 1912⁵. Tanto la Ley, como el Reglamento que se dictó posteriormente para su aplicación, contenían varios artículos dedicados a la regulación del contrato de seguro, debido, sobre todo, a la preocupación del legislador de ese tiempo por atender a un campo del Derecho de obligaciones falto de normas acordes con la realidad existente en ese momento.

En este sentido, se pueden citar el art. 2, que sometía a las pólizas a la previa aprobación administrativa; el art. 6, que señalaba como causa susceptible de producir la denegación de la inscripción de la entidad aseguradora la existencia de condiciones ilegales, ambiguas o lesivas para los asegurados en el clausulado de las pólizas presentadas; y el art. 8 (todos ellos de la citada Ley de 1908), el cual establecía la prohibición de asegurar para el caso de muerte a los menores de 14 años.

⁴ El problema radicaba sustancialmente en que los redactores del Código de Comercio de 1885, a la hora de realizar el proyecto, contemplaron una realidad social similar a la que había tenido presente Sainz de Andino cuando elaboró el Código de Comercio de 1829. Realidad social que, en momentos de grandes cambios políticos, económicos, sociales y culturales, como fue la época de la Revolución Industrial en España, quedó desfasada y superada en un breve período de tiempo. De esta forma, las normas contenidas en el Código de 1885 pronto se mostraron insuficientes para regular los seguros que se practicaban al tiempo de su promulgación, dando lugar a una insuficiencia e inadecuación de los preceptos del citado cuerpo legal que regulaban dicha materia, y todo ello, a pesar de que la institución del seguro en nuestro país en la segunda mitad del siglo XIX y, frente al apogeo experimentado en los países de nuestro entorno (Francia, Alemania, Inglaterra, Holanda), no presentó el auge y desarrollo experimentado fuera de nuestras fronteras, lamentándose la doctrina de ese tiempo del atraso en el que se hallaba dicha institución en nuestro territorio en el último tercio del siglo XIX, comparada con el florecimiento logrado en otros países (vid. GARRIDO Y COMAS, J.J., ob. cit., pág. 31).

⁵ Para algunos autores, como Del Caño Escudero, la Ley de 14 de mayo de 1908 fue “... *la primera Ley de seguros promulgada en España...*” (vid. DEL CAÑO ESCUDERO, F., ob. cit., pág. 25). Para otros, como el prof. Garrido y Comas, la Ley de 14 de mayo de 1908 fue “...*la primera dictada en nuestro país regulando el derecho público de institución aseguradora...*” (vid. GARRIDO Y COMAS, J.J., ob. cit., pág. 36). Esta Ley tuvo como finalidad establecer la fiscalización del Estado en el funcionamiento y las garantías de las empresas aseguradoras, iniciándose con ella una tendencia intervencionista del Estado en materia de seguros.

Por su parte, el Reglamento de Seguros de 1912 dedicó en sus disposiciones generales (arts. 1 a 76) algunas normas a regular, de forma parcial, el contrato de seguro. Entre tales preceptos destacaba el art. 6, en el que se disponía las partes que debían intervenir en un contrato de seguro⁶, distinguiéndose según se tratara de un seguro de vida o distinto del de vida, y, en este segundo caso, según que la cosa asegurada perteneciera al asegurado o que éste tuviere un interés manifiesto en su conservación; el art. 7 sobre la proposición de seguro; el art. 18, que contenía la prohibición para las compañías aseguradoras de tachar o enmendar las condiciones generales establecidas en los modelos de pólizas y de proposiciones de seguros y, por último, los arts. 24 y 25, que regulaban las condiciones generales que debían contener, así como los requisitos a los que debían ajustarse los modelos de pólizas⁷.

En el art. 7 de dicho Reglamento de Seguros se establecía que: *“El contrato de seguro requiere para su perfección el consentimiento de las dos partes contratantes. La firma estampada en la proposición o adhesión por el presunto contratante asegurado o asociado, por su propia iniciativa o accediendo a la invitación del agente de la entidad aseguradora, ni obliga a ésta ni al primero mientras no se formalice el contrato mediante la expedición de la póliza de la compañía y su aceptación por parte del asegurado al estampar en aquella su firma”*⁸.

⁶ Según preceptuaba el art. 6 del Reglamento de Seguros de 1912: *“En los contratos de seguros deben concurrir el asegurador y el contratante...”*.

⁷ Modelos de pólizas que, junto con sus condiciones generales y otros requisitos exigidos en los arts. 24 y 25 del Reglamento de Seguros de 1912, debían ser aprobados y autorizados para poder ser utilizados por las compañías aseguradoras en la contratación de seguros, según disponía el art. 16 del Reglamento de Seguros de 1912 (*vid.*, a título de ejemplo, la Orden Ministerial, de 7 de abril de 1936, que aprobó el modelo de póliza de seguro ordinario de incendios vigente en la época).

Aunque la legislación no decía taxativamente que los modelos de proposiciones debían de someterse a la aprobación de la Dirección General de Seguros, el art. 18 del Reglamento de Seguros de 1912, así parecía darlo a entender, al referirse dicho precepto a los *“modelos de pólizas y proposiciones”* aprobados por el citado organismo (*vid.*, CABALLERO SÁNCHEZ, E., *Introducción al estudio del seguro privado*, Madrid, 1948, pág. 237).

⁸ Sánchez Calero sostiene que el art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912 establecía un procedimiento de formalización del contrato cuyo incumplimiento no incidía en su validez, sino que solamente podía originar las sanciones administrativas que la normativa sobre vigilancia de la actividad aseguradora determinaba (*Vid.* SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro. Comentarios a la Ley 50/1980, de 8 de octubre, y a sus modificaciones* (dir. F. SÁNCHEZ CALERO), 3ª ed., Navarra, 2005, pág. 142).

Por otra parte, a pesar de que el régimen de perfección del contrato de seguro se establecía en el art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912, que contenía la función y efectos que se le atribuían a la proposición de seguro, en el caso de los denominados seguros “obligatorios”, como puede ser el seguro obligatorio de vehículos a motor, dicho régimen cambió con la entrada en vigor de la LUCVM, y su posterior RLUCVM, teniendo la proposición de seguro, en ese caso, unos efectos y alcance distintos a los contemplados en el Reglamento de 2 de febrero de 1912.

Era, por lo tanto, la primera vez que en la legislación española, desde la entrada en vigor del Código de Comercio de Sainz de Andino, se hacía referencia al documento denominado “*proposición de seguro*”, puesto que ni en la regulación contenida en el derogado C.Co. de 1829, ni en la contenida en el entonces vigente C.Co. de 1885, ni en el C.C., ni en la propia Ley de 14 de mayo de 1908, se hacía referencia alguna de forma directa a dicho documento, teniendo que esperar hasta la promulgación del Reglamento de 2 de febrero de 1912 para que expresamente se hiciera alusión al mismo⁹.

Sin embargo, tras analizar la interpretación que hacía la doctrina científica de la época de la expresión “*proposición*”, puede concluirse diciendo que el documento denominado por el art. 7 del Reglamento de 2 de febrero de 1912 como “*proposición*”¹⁰, nada tiene en común con el documento “*proposición de seguro*” al que se refiere el art. 6 LCS¹¹, sino que más bien guarda una estrecha relación y similitud con el documento denominado en este último precepto “*solicitud de seguro*”¹², de forma que, cuando la doctrina de aquellos

⁹ Posteriormente, la locución “proposición de seguro” apareció también en el Proyecto de reforma del C.Co. de 1926 (que no fraguó en la realidad positiva), el cual presentaba numerosas e interesantes innovaciones en relación al contrato de seguro, entre las cuales figuraba la redacción de su art. 414, en el que se disponía la obligación para el asegurador de facilitar al asegurado o contratante las declaraciones contenidas en la *proposición de seguro* y en el informe médico, cuando hubieran servido de base para la celebración del contrato.

¹⁰ CASTELO MATRÁN, J., y PÉREZ ESCUCHO, I., voz “Proposición de seguro”, *Diccionario Básico de Seguros*, 1ª ed., Madrid, 1972, pág. 122, definen la proposición de seguro como “*El documento formalizado por el presunto asegurado o contratante, en el que se describen las características del riesgo que se desea asegurar, a fin de que la entidad aseguradora, tras su estudio, decida su rehúse o aceptación y, en este último caso, aplique la prima adecuada. Generalmente, este documento, por su propio contenido, forma parte del contrato o póliza de seguro*”. Es importante destacar que en este diccionario no aparece la voz “solicitud de seguro”.

Vid. también, la obra: AA.VV., *Elementos del seguro. Curso de seguros del CHARTERED INSURANCE INSTITUTE* (traducción del curso de seguros del Chartered Insurance Institute, editada por MAPFRE), Madrid, 1973, pág. 228, donde se define que “...una propuesta, en la terminología de seguros, es la solicitud de una persona, denominada proponente, a los aseguradores para que la cubran de alguna pérdida o daño que pueda afectar a una propiedad en la que tenga un interés asegurable, o de alguna responsabilidad en la que pudiera incurrir...”.

¹¹ CASTELO MATRÁN, J., voz “Proposición de seguro”, *Diccionario MAPFRE de seguros*, Madrid, 1980, pág. 216, señala que “...la proposición de seguro es la que realiza el propio asegurador, que queda vinculado por la misma durante quince días, según la Ley de Contrato de Seguro...”.

¹² CASTELO MATRÁN, J., voz “Solicitud de seguro”, ob. cit., pág. 283, para quien “*Es el documento cumplimentado por el tomador del seguro mediante el cual <<solicita>> o pide de la entidad aseguradora las coberturas descritas en dicho documento y, en consecuencia, la emisión de la correspondiente póliza. En Derecho español, la solicitud de seguro no vincula al solicitante ni al asegurador a quien se solicita*”. Puede observarse como en este diccionario, posterior a la LCS, ya aparece recogida la voz “solicitud de seguro” y que, en esencia, guarda gran similitud con el significado que se daba a la voz “proposición de seguro” en las ediciones de los diccionarios anteriores a la entrada en vigor de la LCS.

tiempos estudiaba la proposición de seguro, en el fondo lo que se estaba analizando era la naturaleza jurídica de un documento que el futuro tomador, de *motu* propio o bien accediendo a la invitación del asegurador, dirigía a éste último con la intención de celebrar el contrato de seguro¹³.

Para un sector de la doctrina de la época, la proposición de seguro en España, a la vista del tenor del art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912, venía configurada como una simple declaración de voluntad de contratar manifestada por una parte -el futuro tomador- respecto de la otra -asegurador-, que preludiaba la celebración del convenio, aunque no condujera necesaria y obligatoriamente al mismo¹⁴. Además, el proponente no quedaba vinculado por la proposición, pudiéndosele exigir, a lo sumo, los gastos que las consecuencias inherentes a la propuesta hubieran podido originar¹⁵.

Junto a lo anterior, se propugnaba la modificación del régimen legal establecido, de forma que la proposición hecha por escrito al asegurador obligara durante quince días a quien la hubiese formulado, quedando, por su parte, el proponente liberado de su obligación cuando no hubiese sido comunicada la aceptación por el asegurador antes del vencimiento de dicho plazo. En cualquier caso, sería requisito necesario para que el proponente quedase obligado por la proposición de seguro, que las condiciones generales del contrato figurasen íntegramente en el formulario utilizado para aquélla. De esta forma, el nuevo régimen sugerido seguía la línea de la mayor parte de la legislación de los países de nuestro entorno, aduciéndose además, para fundamentar dicha propuesta, razones de economía para el asegurador¹⁶.

¹³ En el contrato de seguro quien suele tomar la iniciativa es el futuro tomador, pero puede ocurrir también, en algunos casos, que sea el agente del asegurador quien lo realice y explique al futuro tomador las características y ventajas del contrato de seguro a celebrar. Sea en uno u otro caso, coincidía la doctrina de la época que era el tomador quien formulaba la "proposición de seguro", utilizando para ello, en la mayor parte de las ocasiones, un impreso o formulario facilitado por la propia compañía de seguros. *Vid.*, en este sentido, a GARRIGUES, J., *Contrato de seguro terrestre*, 1ª ed., Madrid, 1973, pág. 114; y DEL CAÑO ESCUDERO, F., *ob. cit.*, pág. 422.

¹⁴ *Vid.* GARRIDO Y COMAS, J.J., *ob. cit.*, pág. 75.

¹⁵ Ello a raíz de la modificación del segundo párrafo del art. 7 del Reglamento de seguros de 1912 por la Real Orden de 5 de octubre de 1927, que autorizaba a las compañías de seguros para insertar en sus pólizas una cláusula, por virtud de la cual, el contratante se obligaba a satisfacer a la compañía los gastos del reconocimiento médico y de la póliza, si desistía de la formalización del contrato después de haber sido aceptada la proposición de seguro por la compañía aseguradora.

¹⁶ En ese sentido, GARRIDO Y COMAS, J., *ob. cit.*, págs. 75-76, quien añadía que el hecho de que la proposición que se realizara al asegurador obligase durante un periodo de tiempo a quien la hubiese formulado, permitiría eliminar los dispendios de todo orden que producía al asegurador la formulación de propuestas, ya fueran realizadas directamente por sujetos que no estaban completamente decididos a continuar los trámites hasta la perfección del contrato de seguro o, ya fueran propuestas que tenían su origen en la mediación de personas que actuaban por cuenta del asegurador y que, si bien inicialmente recibía una respuesta afirmativa

Una interpretación distinta al tratar la proposición de seguro, es aquella que la circunscribe al documento, realizado a modo de cuestionario, que firma el *asegurado*, en el que concreta las circunstancias subjetivas y objetivas del riesgo que pretende asegurar, para el debido conocimiento de la compañía¹⁷. Dicho documento no debía contener ningún tipo de solicitud realizada por el futuro tomador, ya que, en ese caso, el documento dejaría de ser una proposición de seguro (con el alcance de un mero acto preparatorio que no obligaba a las partes), para encontrarnos ante una oferta en firme realizada por el futuro tomador a la compañía de seguros, con trascendencia completamente distinta a la de la proposición de seguro¹⁸.

Esta proposición de seguro, según la interpretación analizada, tenía el alcance de un acto del *asegurado* puramente preparatorio, que a nada ni a nadie obligaba¹⁹. No obstante, la influencia de dicha proposición en el contrato de seguro era relevante, toda vez que al ser extendida la póliza en base a los datos y circunstancias que figuraban en la proposición de seguro, los errores o inexactitudes que se produjeran al redactar dicha proposición, se trasladarían más tarde a la póliza, disponiendo, en ese sentido, el art. 381 del C. Cco. de 1885 que *será nulo todo contrato de seguro:*

- 1º. *Por la mala fe probada de alguna de las partes al tiempo de celebrarse el contrato*
- 2º. *Por la inexacta declaración del asegurado, aun hecha de buena fe, siempre que pueda influir en la estimación de los riesgos*
- 3º. *Por la omisión u ocultación, por el asegurado, de hechos o circunstancias que hubieran podido influir en la celebración del contrato.*

Consiguientemente, aunque la proposición de seguro se pudiera entender como un acto preparatorio, que no vinculaba a nadie, la importancia de la misma era vital, ya que, una vez celebrado, el contrato de seguro podía devenir nulo por los errores o inexactitudes cometidos en la redacción de la proposición de seguro.

del potencial tomador, no cristalizaban posteriormente en un contrato de seguro por causas imputables a éste último.

¹⁷ Vid. BENÍTEZ DE LUGO REYMUNDO, L., ob. cit., págs. 134 y 135. El autor parece querer identificar la proposición de seguro con el cuestionario de seguros que realizan las compañías de seguros actualmente, utilizando en todo momento en la exposición del tema la expresión “...proposición o cuestionario...” para referirse a la proposición de seguro.

¹⁸ En contra de ello, *vid.*, DEL CAÑO ESCUDERO, F., ob. cit., pág. 425, para quien, a pesar de que algunos autores distinguían según que la proposición contuviese sólo datos referentes al futuro seguro o que, además, contuviese la solicitud de seguro, para atribuirle una mayor vinculación en este último caso, el legislador ha querido dejar claro que dicha proposición, por sí sola, no tenía fuerza vinculante, pronunciándose en el mismo sentido, además, el Tribunal Supremo en la sentencia de 6 de octubre de 1964 (RJA. 4319/1964).

¹⁹ *Vid.*, en este sentido, BENÍTEZ DE LUGO REYMUNDO, L., ob. cit., págs. 154-157.

Una tercera interpretación sobre la proposición de seguro contenida en el art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912, argumentaba que era un documento redactado según una fórmula predispuesta por la entidad aseguradora, donde constaba la solicitud realizada por la persona, futuro tomador, que pretendía asegurarse contra un riesgo determinado, concretándose además una serie de circunstancias objetivas y subjetivas que serían importantes a la hora de determinar y valorar dicho riesgo por la compañía aseguradora²⁰.

El contenido de las declaraciones relativas a las circunstancias subjetivas y objetivas que iban a ser utilizadas por el asegurador para apreciar el riesgo a cubrir, venía determinado unas veces directamente en el propio C.Co. (es el caso de las declaraciones que el proponente debía hacer al asegurador, como las contenidas en el art. 398 C.Co. sobre los seguros anteriores, simultáneos o posteriores que el tomador hubiese celebrado o tuviese intención de celebrar), y otras veces se deducía del contenido de la póliza (pues tales declaraciones habían de integrarse en ella), la cual se redactaba teniendo como base la proposición de seguro (el art. 383 C.Co. establecía el contenido mínimo de la póliza de seguro; y el art. 433 del mismo cuerpo legal fijaba el contenido mínimo de la póliza de seguros en el ramo de seguros sobre la vida).

En base a todo ello, y teniendo especialmente en cuenta la práctica aseguradora, la proposición de seguro debía contener los siguientes datos²¹:

- a) La identificación completa del proponente.
- b) La calidad en la que obra el proponente.
- c) La compañía aseguradora a la que se dirige la proposición.
- d) Los objetos que se pretenden asegurar y su valor
- e) Las declaraciones acerca del aspecto objetivo del riesgo, ya que el asegurador debe de conocer todas las circunstancias que puedan influir en la valoración del riesgo.
- f) Las declaraciones acerca del aspecto subjetivo del riesgo. El tomador debe declarar si sufrió los efectos del siniestro en fecha anterior a la póliza; si los objetos asegurados son de su propiedad o no; y, si tiene asegurados los objetos que propone asegurar en otras compañías aseguradoras.
- g) El lugar de pago de las primas, el importe de las mismas²², y la duración del contrato de seguro.

²⁰ *Vid.*, DEL CAÑO ESCUDERO, F., ob. cit., págs. 422-425.

²¹ *Vid.*, BENÍTEZ DE LUGO REYMUNDO, L., ob. cit. págs. 137-140; y DEL CAÑO ESCUDERO, F., ob. cit., pág. 424.

²² Del Caño Escudero tomaba como modelo una proposición de seguro en la que tenía un papel relevante la figura del agente de la entidad de seguros, quien en un primer momento determinaba la cuantía aproximada de la prima en la proposición, de modo que el proponente podía tener una idea más o menos concreta del precio de la garantía que iba a adquirir, quedando la fijación exacta de la cuantía reservada al asegurador (*vid.* DEL CAÑO ESCUDERO, F., ob. últ. cit., pág. 424).

Respecto a la fuerza vinculante que pudiera tener la proposición de seguro, se mantenía que la misma no obligaba a las partes, puesto que tal obligación nacía en el momento de firmar la póliza. Mientras que la póliza no se hubiese firmado, la proposición se englobaba dentro de los actos de gestión; se concretaba en un mero acto preparatorio del contrato de seguro, en un simple ofrecimiento de seguro que el potencial tomador podía libremente retirar y el asegurador rehusar.

Frente a las anteriores, otra postura doctrinal entendía la proposición de seguro como el documento, en virtud del cual, una persona que deseara asegurarse contra un riesgo determinado lo solicitaba de una entidad aseguradora, incluyendo en dicha solicitud una serie de datos objetivos y subjetivos que permitían a la aseguradora darse cuenta exacta de la naturaleza del riesgo que se disponía a cubrir. Sin embargo, a la hora de analizar la naturaleza jurídica del documento, se distinguía la proposición de seguro, de la mera petición de oferta y del cuestionario de datos²³. La proposición de seguro era considerada como una verdadera petición de cobertura del riesgo y, por ende, se trataba de una oferta en firme destinada a la conclusión del contrato, que en unas legislaciones obligaba al proponente a mantenerla vigente durante un determinado periodo de tiempo y en otras no. La petición de oferta consistía únicamente en requerir a una entidad aseguradora, bien directamente o por medio de un agente de seguros, para que enviara una oferta al candidato a asegurado, a la vista de las condiciones que concurrían en el futuro tomador y que se detallaban en el cuestionario que se adjuntaba a la referida petición²⁴.

Garrigues²⁵, aunque no ofrecía una definición de lo que se entendía en la época por proposición de seguro, dejaba entrever en su trabajo que dicha proposición consistía en la formulación, por parte del futuro tomador del seguro, de una propuesta a la compañía aseguradora, con el objetivo de celebrar un contrato de seguro, la cual debía contener, en sentido técnico, todos los elementos esenciales del futuro contrato de seguro que se quisiera celebrar, lo que hacía que tal propuesta de seguro pudiera ser considerada una verdadera oferta de contrato de seguro²⁶.

²³ Vid. CABALLERO SÁNCHEZ, E., ob. cit., págs. 233-238. La diferencia entre proposición, petición de oferta y cuestionario de datos, también aparece en la doctrina francesa de la época (vid., PICARD, M., y BESSON, A., *Traité General des Assurances Terrestres*, vol. II, Paris, 1946, pág. 288).

²⁴ Dicha petición de oferta realizada al asegurador carecía de valor jurídico alguno e, incluso, según Caballero Sánchez, hacía que el asegurador se transformara en “proponente” si realizaba la oferta al posible candidato a tomador (vid. CABALLERO SÁNCHEZ, E. ob. cit., pág. 233).

²⁵ Vid. GARRIGUES, J., ob. cit., págs. 114-118.

²⁶ Es importante destacar que Garrigues, a la hora de hacer referencia a la propuesta de seguro no la circunscribía exclusivamente a un documento escrito como hacen otros autores, sino que, por el contrario, sostenía que la propuesta de seguro realizada por el tomador, aunque solía hacerse utilizando un formulario impreso que facilitaba la compañía, era válida en cualquier

Respecto a la fuerza vinculante que tenía la propuesta de seguro, coincidía el citado autor con el resto de la doctrina de la época en el sentido de que el asegurador no quedaba vinculado por la propuesta del tomador, siendo libre para aceptarla o rechazarla, sin observancia de plazo alguno. Por el contrario, en relación con los efectos de la propuesta de seguro sobre el tomador, opinaba que en los supuestos en que la proposición de seguro tuviera valor de oferta del contrato, mientras que no fuera aceptada por la compañía aseguradora, no vincularía al oferente quien, por consiguiente, sería libre de revocarla a su voluntad antes de que sobreviniera la aceptación por parte del destinatario de la oferta²⁷.

Esta postura no casaba, como ponía de relieve el propio autor, con el contenido del art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912, del que se desprendía la plena libertad del proponente para retirar su propuesta en cualquier momento, incluso después de haber sido aceptada por el asegurador, el cual podía negarse a firmar la póliza²⁸. Solo a partir del instante en que las firmas del asegurador y del tomador del seguro se hubieran plasmado en la póliza, surgiría el vínculo contractual del que nacerían obligaciones para ambas partes y no antes.

Una visión diferente, a la hora de interpretar la proposición de seguro recogida en el art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912, era aquella que parte del estudio del documento que podía utilizar el tomador del seguro para iniciar formalmente el “*iter* negocial” del contrato de seguro -que unas veces aparecía bajo el nombre de “proposición de seguro”, y en otras ocasiones se denominaba “solicitud de seguro” – y de tener en cuenta si se trataba de seguros cuyos riesgos y contratos estaban tipificados por cada entidad aseguradora libremente o, por el contrario, si eran riesgos y contratos tipificados por una disposición normativa, puesto que en uno y otro caso la eficacia del documento y su naturaleza jurídica eran distintas²⁹.

Era por tanto, la primera vez de entre todos los argumentos citados anteriormente, que se recogía la posibilidad de que se utilizara la expresión “solicitud de seguro” en lugar de “proposición de seguro” para denominar, de

otra forma como podía ser carta, telegrama, conversación telefónica, o conversación entre presentes (*vid.* GARRIGUES, J., *ob. últ. cit.*, pág. 115).

²⁷ En contra de ello, la mayor parte de la doctrina y legislación extranjeras de la época exigían que la propuesta de seguro mantuviera su vigencia durante un plazo de tiempo, *spatium deliberandi*, a fin de que el asegurador pudiera decidir si le convenía o no aceptar tal proposición (*vid.* GARRIDO Y COMAS, J.J., *ob. cit.*, págs. 77-81).

²⁸ La legislación española, en contra de la corriente imperante en el resto de Europa, mantenía el criterio de que la propuesta no obligaba ni al asegurador ni al contratante, asegurado o asociado. En parecidos términos, se pronunciaba la Ley francesa de Contrato de Seguro, de 13 de julio de 1930, en la que se regulaba una proposición de seguro que no obligaba ni al asegurado, ni al asegurador (art. 7).

²⁹ *Vid.* CUÑAT EDO, V., “La función de la proposición de seguro en nuestro Derecho”, *RES*, 1976, nº 6, págs. 101-136.

forma equivalente, al documento empleado por el futuro tomador del seguro para iniciar el *iter* negocial del contrato de seguro³⁰.

En los seguros denominados “voluntarios” la iniciación formal del *iter* negocial del contrato de seguro se realizaba mediante la cumplimentación por parte del tomador de la proposición de seguro, entendida como un documento impreso redactado a modo de cuestionario por la entidad aseguradora que el tomador debía contestar con exactitud³¹. En dicho documento el tomador manifestaba, además, su voluntad de querer celebrar un contrato de seguro.

A la hora de analizar la naturaleza jurídica de dicho documento, si bien en algunas hipótesis podía ser considerado como una oferta de contrato de seguro, era difícil que en la práctica habitual se diese esa situación, puesto que³²:

- a) La dificultad y la falta de conocimientos técnicos que se requieren para el cálculo de la prima a pagar (sin cuya constancia en la llamada solicitud o proposición de seguro difícilmente se podría hablar de oferta) colocaban al tomador de seguro en una situación de verdadera imposibilidad para elaborar una oferta de contrato, ya que desconocía los elementos esenciales necesarios.
- b) Sólo podría defenderse jurídicamente que el proponente conocía y consentía todos los elementos esenciales del contrato cuando conociese también la cobertura que ofrece el contrato de seguro, ya que únicamente de esta forma sabría el contenido del contrato. Ello requería que las condiciones generales de la póliza apareciesen en el documento que el tomador cumplimentaba. Sólo así existiría una auténtica oferta de contrato de seguro. Sin embargo, en la práctica habitual aseguradora de la época, las condiciones generales de la póliza no figuraban en las solicitudes de seguro que realizaba el tomador, lo que daba lugar a que difícilmente pudieran ser consideradas como verdaderas ofertas de contrato de seguro.
- c) El régimen jurídico contenido en el art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912, al regular la proposición de seguro con ocasión del nacimiento del

³⁰ A pesar de ello, el término “solicitud de seguro” ya figuraba con ese significado en algunos diccionarios jurídicos publicados con antelación a la realización del trabajo por el prof. Cuñat Edo (*vid.*, en este sentido, AA.VV., voz “Solicitud de seguro”, *Enciclopedia Básica de Derecho* [dir. M. FENECH], vol. I, Barcelona, 1952, pág. 343).

³¹ CUÑAT EDO, V., *ob. cit.*, pág. 110, engloba bajo este tipo de seguros “voluntarios” a aquellos en los que la tipificación de la operación asegurativa se hace por las entidades aseguradoras, a diferencia del grupo denominado por el autor “seguros obligatorios”, en los que la tipificación del riesgo, las tarifas y las condiciones generales de la operación de seguro a celebrar se encuentran recogidos en una disposición normativa.

³² Sobre la hipótesis de que la proposición de seguro pudiera ser una oferta de contrato, *vid.*: GARRIGUES, J., *ob. cit.*, págs. 115-116; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, *cit.*, págs. 142-143.

contrato de seguro, la privaba del efecto vinculante propio de una oferta³³. El legislador, en dicho artículo, marcaba el *iter* negocial que habían de seguir las futuras partes del contrato de seguro hasta su perfección. Se podían distinguir tres etapas o momentos:

1. Proposición de seguro redactada por el tomador³⁴, o por un agente de seguros, que no vinculaba a ninguna de las partes.
2. Emisión de la póliza por la entidad aseguradora.
3. Perfección del contrato una vez firmada la póliza por el asegurador y por el tomador del seguro³⁵.

Lo normal en la práctica aseguradora era, en cambio, que la proposición de seguro fuera una simple declaración del futuro tomador encaminada a la descripción del objeto, del riesgo y del interés asegurado, por la que se invitaba a la entidad aseguradora a que elaborara una verdadera oferta de contrato³⁶.

Ésta era, pues, la verdadera naturaleza jurídica que cumplía la llamada “proposición de seguro”: la de servir como instrumento por medio del cual se identificaba el objeto asegurado y el riesgo frente al cual se intentaba obtener la cobertura, para que, por parte de la entidad aseguradora, se elaborase posteriormente, una vez que ésta hubiese realizado la exacta estimación del riesgo, una oferta de contrato de seguro mediante la emisión de la póliza, de forma que si era aceptada por el tomador, se perfeccionaba el contrato de seguro³⁷.

³³ CUÑAT EDO, V., ob. cit., pág. 112, sostenía que se podía considerar oferta a una propuesta de contrato siempre que la misma encerrara un ánimo de quedar obligado si la otra parte aceptaba y, además, sólo existía oferta cuando el contrato podía concluirse simplemente mediante la aceptación, sin necesidad de ulterior declaración del oferente.

³⁴ “*Presunto contratante, asegurado o asociado*”, según el tenor literal del art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912.

³⁵ La norma contenida en el art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912, según Cuñat Edo, negaba la eficacia vinculante de la firma del tomador en la proposición, y sólo confería eficacia perfeccionadora a la firma, por el asegurado, de la póliza emitida por la entidad aseguradora. Esta póliza cumplía, por tanto, la función de una oferta de contrato, sobre todo teniendo en cuenta que solamente la compañía aseguradora conoce los datos suficientes para poder elaborar, a partir de la información facilitada por la anterior proposición del futuro tomador, una oferta de contrato de seguro con todos los elementos esenciales necesarios (*vid.*, CUÑAT EDO, V., ob. cit., pág. 115).

³⁶ *Vid.* CUÑAT EDO, V., ob. cit., pág. 111, quien afirma que, si falta la declaración respecto a la descripción del objeto, interés y riesgo asegurado, tal manifestación no puede ser englobada dentro del concepto habitualmente tipificado como “proposición de seguro”.

³⁷ La utilización de las declaraciones efectuadas por el futuro tomador en la proposición de seguro para elaborar la póliza venía también reconocida en los párrafos último y penúltimo del art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912, al señalar, respectivamente, que “*En los seguros sobre la vida y accidentes el contratante asegurado será responsable de las inexactitudes que contenga la proposición de seguro, con tal que hayan sido vertidas con fidelidad en la póliza correspondiente*” y “*En el seguro de incendios se entenderá declarado por el asegurado lo que conste en la póliza*”.

En resumen, al amparo del art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912, existía una propuesta de seguro cuya función era, casi exclusivamente, la de servir de documento básico para la elaboración y emisión de la póliza, que representaba la verdadera oferta de contrato, por lo que su papel fundamental era el de ser medio integrador del contenido del contrato³⁸.

2. LA DEROGACIÓN DEL ARTÍCULO 7 DEL REGLAMENTO DE SEGUROS DE 1912

El régimen de la proposición de seguro, establecido en el art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912, se vio derogado con la entrada en vigor de la actual LCS, cuyo art. 6 contempla por primera vez la expresión “*solicitud de seguro*” cuando hace alusión al futuro tomador a la hora de comenzar el *iter* negocial, frente al de “*proposición de seguro*”, que parece quedar reservado a la actividad desplegada por las entidades aseguradoras.

A la problemática suscitada ante la novedad del uso a nivel legislativo del término “solicitud de seguro”, hasta entonces desconocida en el sector asegurador, se añadió también la ambigüedad de la expresión utilizada por el legislador a la hora de regularlo, al disponer el art. 6 LCS que: “*La solicitud de seguro no vinculará al solicitante*”³⁹. Esta afirmación ha dado lugar a una gran cantidad de interrogantes, puesto que en ningún lugar de la LCS aparece el contenido, la forma o requisitos que debe reunir la “solicitud de seguro”, ni la persona que debe realizarla. Tampoco se aclara si puede tener el carácter de oferta o no, ni el alcance y extensión que se han de atribuir al verbo “vincular”⁴⁰.

³⁸ Este régimen sobre la proposición de seguro no se aplicaba a todos los contratos, sobre todo debido a que, fruto de la intervención estatal, para determinados tipos de seguros la tipificación y tarificación del riesgo estaba prevista a través de una disposición de carácter normativo, con lo cual el tomador-proponente podía elaborar una verdadera oferta de contrato al conocer los elementos necesarios para configurar el contenido esencial del mismo. El caso más ejemplificador era el establecido en el art. 15 del RLUCVM, regulador del seguro obligatorio de automóviles, donde se determinaban las circunstancias que debía contener la proposición de seguro realizada por el futuro tomador para que se pudiera calificar como verdadera oferta de contrato.

³⁹ Bajo la vigencia de la legislación anterior, y a pesar de no aparecer en el Reglamento de Seguros de 1912, la doctrina científica utilizaba el término “*solicitud*” como sinónimo de propuesta de seguro realizada por el tomador (*vid.*, entre otros, a CUÑAT EDO, V., ob. cit. pág. 109).

⁴⁰ *Vid.*, SALINAS ADELANTADO, C., “El contrato de seguro”, AA.VV., *El contrato de seguro en la jurisprudencia del Tribunal Supremo* (coords. BATALLER GRAU y BOQUERA MATARREDONDA), Valencia, 1999, pág. 92, para quien, uno de los principales problemas que plantea el precepto, es que no deja claro si la solicitud es una oferta revocable o, por el contrario, no puede considerarse una verdadera oferta contractual.

De poco sirvieron los intentos por parte de algunos grupos parlamentarios de modificar el texto original del art. 6 contenido en el Proyecto de la LCS que el Gobierno remitió a las Cortes el día 25 de diciembre de 1978, pues todas las enmiendas planteadas durante la tramitación de la LCS en el Congreso de los Diputados sobre el citado precepto fueron rechazadas en el posterior informe emitido por la Ponencia del Congreso de los Diputados⁴¹.

Ello dio origen a que, recién aprobada la LCS, algunos autores se hicieran eco de los problemas que plantearían determinados artículos, entre los cuales figuraba el art. 6 LCS, sobre todo al incluir el nuevo término “*solicitud de seguro*”⁴². Con ello se complicó innecesariamente la terminología hasta ese momento empleada por aseguradores y tomadores a la hora de perfeccionar el contrato de seguro, ya que hubiese bastado denominar proposición a la solicitud, y oferta de seguro a la proposición realizada por el ente asegurador para evitar la problemática aludida. A ello se le añadiría la confusión que el cambio terminológico iba a crear en relación con determinados seguros, como es el caso de la proposición-solicitud del Seguro Obligatorio de Automóviles y la solicitud del Seguro Voluntario de Automóviles⁴³.

⁴¹ En el transcurso del trámite parlamentario en el Congreso de los Diputados del Proyecto de la LCS los distintos grupos políticos con representación parlamentaria plantearon un total de cuatro enmiendas al art. 6 del Proyecto de Ley. Solo tres de ellas pretendían una modificación del texto contenido en el proyecto: la enmienda nº 40, presentada por el grupo Unión de Centro Democrático; la enmienda nº 92, presentada por el grupo Coalición Democrática; y la enmienda nº 135 presentada por el grupo Minoría Catalana; mientras que la enmienda nº 172, presentada por el grupo parlamentario Socialista de Cataluña, pretendía añadir un segundo párrafo al art. 6 LCS, donde quedase recogida la posibilidad de retrotraer los efectos del seguro al momento de presentación de la solicitud o formulación de la proposición. Las tres enmiendas que pretendían el cambio de texto, coincidían en la nueva redacción que se debía de dar al art. 6, la cual pasaba por abandonar el término “*solicitud*” para volver a instaurar el de “*proposición*”, confiriéndole idénticos efectos ya proviniese del tomador o del ente asegurador. Además, la ambigüedad del verbo “*vincular*”, que figuraba en el texto del art. 6 del Proyecto, era sustituida por una redacción más clarificadora en la que, en aras de la protección del asegurado y de modo excepcional (puesto que las reglas generales de la contratación, tanto mercantil como civil, establecen la no vinculatoriedad de las declaraciones unilaterales de voluntad mientras que no se haya producido el mutuo consenso y la perfección del contrato), se establecía un plazo de quince días durante los cuales el asegurador debía de mantener la oferta realizada. Sobre el texto del proyecto de Ley presentado a las Cortes y su tramitación parlamentaria *vid.*, AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (dir. E. VERDERA Y TUELLS), vol. II, Zaragoza, 1982, págs. 1360 y ss.

Sobre el informe emitido por la Ponencia del Congreso rechazando las enmiendas planteadas al art. 6 del Proyecto de la LCS, *vid.* el B.O.C.G., serie A, nº 34-I, 1, de 31 de diciembre de 1979.

⁴² *Vid.* MANZANO MARTOS, A. y RUBIO MORALES, A., “Comentarios al articulado de la Ley 50/1980”, AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro...*, cit., pág. 1221.

⁴³ *Vid.* CASTELO MATRÁN, J., “Algunos problemas inmediatos que plantea a los aseguradores la Ley de Contrato de Seguro”, AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro...*, cit., pág. 1121.

CAPÍTULO II

EL CONCEPTO DE SOLICITUD DE CONTRATO DE SEGURO EN LA LEY 50/1980, DE 8 DE OCTUBRE, DE CONTRATO DE SEGURO

1. INTRODUCCIÓN: LA PROBLEMÁTICA EXISTENTE SOBRE LA EXPRESIÓN “SOLICITUD DE SEGURO” CONTENIDA EN EL ARTÍCULO 6 LCS

En la actualidad, tras la aprobación de la LCS y sin que todavía se haya superado por completo la disputa doctrinal sobre el carácter consensual o formal del contrato de seguro (sin embargo, pese a no ser pacífica todavía⁴⁴, la mayor parte de la doctrina entiende que el contrato de seguro es consensual⁴⁵),

⁴⁴ En palabras del prof. La Casa García, la falta de pronunciamiento expreso sobre el carácter consensual o formal del contrato de seguro en la legislación reguladora de dicho contrato, unido a la ambigüedad del régimen de conclusión del contrato de seguro, han dado lugar a una “*enconada polémica doctrinal sobre el tema*” (LA CASA GARCÍA, R., “Carácter consensual del contrato de seguro y control administrativo sobre pólizas” (Reflexiones al hilo de la sentencia del Tribunal Supremo, Sala 3ª, de 27 de diciembre de 2000), AA.VV., *Cuestiones actuales del Derecho de Seguros* [coords. DE ANGULO y CAMACHO], Barcelona 2002).

⁴⁵ La mayor parte de la doctrina, en virtud de la redacción del art. 5 LCS, se inclina por el carácter consensual del contrato de seguro. Así cabe destacar a GARRIGUES, J., *Contrato de seguro terrestre*, 2ª ed., Madrid, 1982, pág. 97; APARICIO GONZÁLEZ, M. L., “Consideraciones sobre la naturaleza jurídica de la póliza del contrato de seguro”, AA.VV., *Estudios Jurídicos en Homenaje al Profesor Aurelio Menéndez*, t. III, *Contratos Mercantiles, Derecho Concursal, y Derecho de la Navegación*, Madrid, 1996, pág. 2733; DE LA CUESTA RUTE, J. M., “Forma y prueba del contrato de seguro”, *La Ley*, 1982-3, págs.135-136; MAESTRO, J. L., “Nociones generales sobre el contrato de seguro”, *RPS*, 1994, nº 34, pág. 33; MARTÍNEZ MACHUCA, P., “Comentarios a la Sentencia de la Sala Primera del Tribunal Supremo de 28 de febrero de 1998”, *RES*, nº 98, 1999, págs. 415-417; MIROSA MARTÍNEZ, P., “Algunas notas sobre el régimen de la póliza en el contrato de seguro con especial referencia al seguro de vida”, *RJC*, 1985, págs. 740-746; QUESADA GONZÁLEZ, C., “Comentario a la sentencia del Tribunal Supremo de 22 de diciembre de 1990”, *CCJC*, 1991, nº 25, págs. 187-192; SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal o consensual del contrato de seguro terrestre. Una cuestión nada teórica”, *RGD*, 1998, nº 643, págs. 4025 y ss.; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 5 de la LCS. Obligación de entrega de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro. Comentarios a la Ley 50/1980, de 8 de octubre, y a sus modificaciones* (dir. F. SÁNCHEZ CALERO), 3ª ed., Navarra, 2005, págs. 129-141; SARTI MARTÍNEZ, Mª, “Modificaciones y cuestiones nuevas que deberían incluirse en la futura reforma de la Ley de Contrato de Seguro”, *DNeg*, nº 180, septiembre, 2005, págs. 5-6; URÍA, R., *Derecho Mercantil*, 28ª ed., Madrid, 2001, pág. 758; y PÉREZ SERRABONA GONZÁLEZ, J.

el jurista tiene que hacer frente a un nuevo obstáculo a la hora de abordar el estudio de la perfección del contrato de seguro, a saber: la regulación contenida en el art. 6 LCS. La redacción de dicho precepto no puede ser más incompleta, ambigua y carente de todo rigor científico, lo que provoca la más absoluta incertidumbre en el jurista, o estudioso de la materia, a la hora de hacer frente al análisis del momento concreto de perfección del contrato de seguro⁴⁶.

A ello se añade, la confusión que se origina al encontrarse recogidos los conceptos de “*solicitud de seguro*” y de “*proposición de seguro*” en dos normas distintas y que confluyen en un mismo ámbito, el asegurador, como son la LCS

L., *El contrato de seguro. Interpretación de las condiciones generales*, Granada, 1993, pág. 112.

A favor de la naturaleza consensual del contrato de seguro se ha pronunciado el Tribunal Supremo en las siguientes sentencias: de 22 de diciembre de 1990, Sala Primera (RJA. 1990/10364); de 21 de mayo de 1991, Sala Primera (RJA. 1991/3776); de 27 de noviembre de 1991, Sala Primera (RJA. 1991/8496); de 28 de febrero de 1998, Sala Primera (RJA. 1998/1163); y la de 27 de diciembre de 2000, Sala Tercera (RJA. 2000/9725), entre otras. Incluso, antes de la entrada en vigor de la LCS, la STS. de 3 de enero de 1948, Sala Primera (RJA.1948/12), ofrecía la interesante novedad de considerar, en contra del criterio anteriormente mantenido por el Tribunal Supremo, que era suficiente la aceptación verbal del representante de la compañía aseguradora para que el contrato de seguro se considerase perfecto

Esta línea doctrinal y jurisprudencial también aparece reflejada en la práctica aseguradora, pudiéndose observar la existencia de algunos clausulados de condiciones generales de determinados contratos de seguros, en los que se establece expresamente que el contrato se perfecciona por el consentimiento (*vid.*, en este sentido, el art. 10.1 de las condiciones generales del seguro multirriesgo para la comunidad de propietarios, establecidas por la compañía de seguros FIATC, Mutua de Seguros y Reaseguros a Prima Fija, para el año 2003).

Por el contrario, de forma minoritaria, abogan por la tesis de la forma escrita como requisito “*ad solemnitatem*” para la perfección del contrato de seguro: BROSETA PONT, M., *Manual de Derecho Mercantil*, vol. II, 13ª ed., Madrid, 2006, pág. 335; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español de seguros*, vol. I, 3ª ed., Madrid, 1983, pág. 404; TIRADO SUÁREZ, F. J., “El contrato de seguro”, AA.VV., *Derecho Mercantil. Obligaciones y contratos mercantiles* (coord. G. J. JIMÉNEZ SÁNCHEZ), vol. II, 11ª ed., Barcelona, 2006, pág. 663 y, también en la obra, “Conveniente o necesaria reforma de la Ley de Contrato de Seguro”, *DNeg*, 2000, nº 113, pág. 7; y VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al Derecho Mercantil*, 19ª ed., Valencia, 2006, pág. 1029, y también en la obra “Concepto y caracteres del contrato de seguro en la nueva Ley”, AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (dir. E. VERDERA y TUELLS), vol. II, Zaragoza, 1982, págs. 147-149.

El Tribunal Supremo, también ha reconocido el carácter formal del contrato de seguro en las sentencias de 24 de mayo de 1988, Sala Primera (RJA. 1988/4330); y 7 de abril de 1994, Sala Primera (RJA. 1994/2730), entre otras.

⁴⁶ *Vid.*, pareciendo situarse en contra de esta opinión, DEL CAÑO ESCUDERO, F., *ob. cit.*, 3ª ed., pág. 469, para quien el sistema instaurado por el art. 6 LCS es “...*mucho más claro y congruente con la posición de las partes...*”, que el contemplado al amparo del art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912.

y el RRCSCVM, estableciéndose un régimen jurídico distinto en uno y otro caso⁴⁷.

Además, la postura mantenida por nuestros tribunales, incluso en sentencias recientes, lejos de seguir una línea uniforme en el tratamiento del tema, contribuye y coadyuva, aún más, a adentrarnos en una total y absoluta inseguridad jurídica cuando se estudian los conceptos de “solicitud” y “proposición” de seguro, dando lugar a la más amplia variedad de interpretaciones de la norma contenida en el art. 6 LCS.

De esta forma, dentro de las posibles interpretaciones que nuestros tribunales han dado a las expresiones “solicitud de seguro” y “proposición de seguro” contenidas del art. 6 LCS, podemos encontrar:

- A) Sentencias en las que se denomina “proposición” o “propuesta” al documento que el futuro tomador dirige al asegurador, y que, en caso de ser aceptado por éste, da lugar a la perfección del contrato de seguro. Es el caso de la STS. de 24 de mayo de 1988⁴⁸, en cuyo Fundamento de Derecho primero se dice que “...*la propuesta de seguro dirigida por el fallecido [...] a la compañía demandada [...] de la que en caso de aceptación devendría un seguro...*”; la STS. de 28 de febrero de 1990⁴⁹, en cuyo Fundamento de Derecho tercero se manifiesta que “...*el agente libre de seguros no hizo sino tramitar una propuesta de contrato de seguro que se perfeccionó al ser aceptada por la entidad aseguradora...*”; la STS. de 28 de febrero de 1998⁵⁰, en cuyo Fundamento de Derecho primero se señala que “...*la proposición de contrato de seguro perfecciona la relación, al ser aceptada por la entidad aseguradora...*”; la sentencia de 31 de enero de 2000 de la Audiencia Provincial de Sevilla⁵¹; y, en el mismo sentido, la sentencia de 25 de mayo de 2000 de la Audiencia Provincial de Badajoz⁵², en cuyo Fundamento de Derecho segundo se vuelve a insistir en que: “...*la proposición de contrato de seguro perfecciona la relación al ser aceptada por la entidad aseguradora...*”.
- B) Sentencias, como la del TS. de 19 de septiembre de 1988⁵³, en cuyo Fundamento de Derecho primero se utiliza la expresión: “...*la existencia de*

⁴⁷ Las confusiones de léxico tienen una especial importancia en el campo de los seguros en el que existe una especial terminología *ex lege* específica, cuyo empleo determina una situación o bien una responsabilidad distinta dependiendo del caso.

⁴⁸ Sala Primera (RJA. 1988/4330).

⁴⁹ Sala Primera (RJA. 1990/724).

⁵⁰ Sala Primera (RJA. 1998/1163).

⁵¹ Sección 2ª (AP. 2000/2502).

⁵² Sección 2ª (AC. 2000/958).

⁵³ Sala Primera (RJA. 1988/9129).

una solicitud de proposición de seguros...”, con la consiguiente incertidumbre a la hora de estudiar el documento a la luz del art. 6 LCS, sobre todo si se tiene en cuenta que el término “proposición” parece quedar reservado, según la LCS, al ente asegurador.

- C) Sentencias en las que, a pesar de que el documento que el tomador suscribe aparece bajo el nombre de “solicitud de seguro”, se trata, en realidad, de una oferta-propuesta de seguro realizada por la compañía aseguradora. Este es el caso recogido en el Fundamento de Derecho tercero de la sentencia de la Audiencia Provincial de Málaga de 4 de marzo de 1995⁵⁴. Las entidades aseguradoras suelen utilizar dicho documento, sobre todo, para no verse comprometidas con las consecuencias que el literal del art. 6 LCS atribuye a la proposición de seguro, práctica que es usual, sobre todo, en el caso de la contratación de seguros de vida⁵⁵.
- D) Sentencias en cuyos fundamentos jurídicos se niega la posibilidad de que la solicitud de seguro pueda alcanzar el valor de oferta contractual al carecer dicha solicitud de seguro, por expreso mandato legal contenido en el art. 6 LCS, del efecto vinculante propio de toda oferta de contrato. Es el caso de la sentencia del TS. de 2 de febrero de 1990⁵⁶, en la que el Alto Tribunal, en su Fundamento de Derecho tercero afirma que: *“...la solicitud de seguro [...] no tiene, según reconoce la mayor parte de la doctrina científica, el valor de una oferta contractual al ser requisito de ésta la vinculación del oferente [...] falta de vinculación que se reconoce expresamente en el art. 6 LCS. La oferta no consiste en la solicitud por el solicitante sino en la proposición por el asegurador...”* Frente a ello se formuló un voto particular por el Excmo. Sr. Magistrado de la Sala, Don José Luis Albácar López, quien en su Fundamento de Derecho tercero expone que *“...la solicitud de contrato de seguro por el solicitante [...] en modo alguno priva a tal acto de su carácter de demanda, o dicho de otra forma, de su cualidad de acto de manifestación de voluntad que integra una oferta tal que, si se produce la aceptación de la norma (sic.) por el asegurador, queda concluso el contrato...”*.

También la STS. de 16 de diciembre de 2.002⁵⁷, en cuyo Fundamento de Derecho segundo se indica que: *“...la solicitud de seguro [...] no tiene [...] el valor de una oferta contractual al ser requisito esencial la vinculación del*

⁵⁴ Sección 6ª (AP. 1995/793).

⁵⁵ *Vid.*, en ese sentido, BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y proposición en el contrato de seguro. La formación del contrato de seguro”, *Revista de Derecho Patrimonial*, 2004, nº 12, pág. 54.

⁵⁶ Sala Primera (RJA. 1990/652).

⁵⁷ Sala Primera (RJA. 2003/38).

oferente [...] falta de vinculación que se reconoce expresamente en el art. 6 de la Ley de Contrato de Seguro...”.

En el mismo sentido, la sentencia de la Audiencia Provincial de Castellón de 4 de abril de 2.002⁵⁸, siguiendo el criterio mantenido por las dos anteriores sentencias del TS. recoge en su Fundamento de Derecho segundo que: “...*la solicitud de seguro [...] no vincula ni al solicitante que la formula, ni a la aseguradora destinataria de la misma, y por ello no tiene carácter de oferta de contrato...*”.

- E) Casos en los que el documento que se examina en autos, a pesar de figurar en su encabezamiento la palabra “solicitud de póliza”, entiende nuestro Alto Tribunal, como en la STS. de 18 de julio de 1988⁵⁹, en su Fundamento de Derecho segundo, que: “...*el tantas veces aludido documento no es una <<mera solicitud >>, viniendo ello abonado por...*”, para continuar en el Fundamento de Derecho tercero diciendo que: “...*es evidente que no nos hallamos aquí a (sic.) presencia de una << simple solicitud >> y sí ante al menos un << documento de cobertura provisional >> de que nos habla el art. 5º, inciso segundo, de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, reguladora del Contrato de Seguro...*”.
- F) La sentencia del TS. de 13 de julio de 1992⁶⁰, recoge en su Fundamento de Derecho cuarto la postura mantenida por la mayor parte de la doctrina científica al interpretar el texto del art. 6 LCS, de forma que, según el literal de dicho Fundamento: “...*la solicitud de seguro responde a una iniciativa del eventual tomador del seguro [...] no representa una verdadera oferta contractual [...] se traduce en una invitación al asegurador para que éste pueda dar cuerpo a la verdadera oferta de contrato plasmada en la proposición...*”.
- G) Sentencias en las que se otorga por los tribunales al documento que el tomador dirige al asegurador el valor de una oferta-proposición de seguro. Es el caso de la STS. de 26 de febrero de 1997⁶¹, en cuyo Fundamento de Derecho segundo se recoge que: “...*en el caso de autos y a pesar de que en el impreso se utilice la palabra << solicitud de seguro >>, en realidad no lo es tal porque el pretendido solicitante no se limita a pedir o a manifestar su deseo de contratar, para lo cual hubiese bastado su propia firma, sino que en tal documento se especifican todas y cada una de las condiciones esenciales del contrato, y además junto a la firma del asegurado figura la del Inspector de la aseguradora. Ello desnaturaliza la idea de una simple solicitud para convertirse en una auténtica proposición...*”.

⁵⁸ Sección 3ª (AC. 2002/897).

⁵⁹ Sala Primera (RJA. 1988/5725).

⁶⁰ Sala Segunda (RJA. 1992/6396).

⁶¹ Sala Primera (RJA. 1997/709).

También, la sentencia de la Audiencia Provincial de Santa Cruz de Tenerife de 7 de noviembre de 1996⁶², cuyo Fundamento de Derecho segundo recoge que: *“...se debe señalar que la llamada solicitud-cuestionario que obra en autos es, pese a la denominación que se le atribuye, una verdadera <<proposición >>, pues [...] figura en la misma una completa mención de datos , se encuentra firmada por [...] quien estampa su sello y firma como corredor de seguros junto al actor y utiliza el modelo y demás logotipos de la Entidad Aseguradora, razón por la cual sus efectos son los que para una proposición de seguro establece el art. 6 LCS...”*.

Y la sentencia de la Audiencia Provincial de Granada de 11 de mayo de 1999⁶³, en cuyo Fundamento de Derecho tercero se mantiene que: *“...se realiza la oferta-solicitud de seguro por la actora [...] la oferta-solicitud fue aceptada por la Aseguradora...”*⁶⁴.

Además, se pronuncia en similares términos, la sentencia de la Audiencia Provincial de Albacete, de 20 de marzo de 2002⁶⁵, en cuyo Fundamento de Derecho primero se señala que: *“...el tantas veces aludido documento no es una <<mera solicitud>>, por las siguientes razones: a) los datos que en él se consignan, exceden de lo que constituye la razón de ser de este tipo de actos [...] que viene limitado a exponer los datos personales del solicitante y acaso, tiempo de duración por el que se pretende concertar el seguro; b) porque la solicitud [...] constituye una petición que el presunto asegurado hace a la entidad con quien desea concertar un seguro y por ello no necesita otra firma que la del solicitante...; c) el documento, pues, a pesar de su encabezamiento⁶⁶, constituye una auténtica proposición de contrato de seguro, como lo confirma la autorización del tomador que se indica al final del documento, a fin de que se expida la póliza correspondiente, para proceder acto seguido a su firma y al pago de la prima...”*.

La sentencia de la Audiencia Provincial de Granada de 8 de julio de 1995⁶⁷, al analizar el documento objeto de la *litis* denominado “solicitud-cuestionario de

⁶² Sección 1ª (AP. 1996/728).

⁶³ Sección 3ª (AP. 1999/969).

⁶⁴ A pesar de que la Audiencia utiliza en el Fundamento de Derecho tercero de la sentencia el término “oferta-solicitud de seguro”, el nombre con el que aparece rubricado el documento que el tomador dirige al asegurador es, según el Fundamento de Derecho primero de dicha sentencia, el de “solicitud- cuestionario sobre seguro de accidentes corporales”.

⁶⁵ Sección 2ª (AP. 2002/340).

⁶⁶ Según el Fundamento de Derecho primero de la sentencia, el documento en cuestión, aparece bajo la rúbrica de “cuestionario de seguros” emitido por la entidad aseguradora.

⁶⁷ Sección 3ª (AP. 1995/1384).

seguro multihogar oro AGF⁶⁸ da un paso más y, amparándose en la doctrina de los “*facta concludentia*” ante el silencio de la compañía de seguros al no haber rechazado el documento enviado por el tomador, califica tal acto de acuerdo de voluntades en su Fundamento de Derecho primero, de forma que: “...*aquella inicial voluntad de suscribir un contrato de seguro [...] manifestada claramente a través del documento titulado <<solicitud-cuestionario de seguro>> en el que se establece el contenido contractual mínimo al delimitarse el objeto del seguro, la relación de bienes a asegurar y su valoración, así como la duración del mismo [...] pagando a cuenta el pago (sic.) de la prima, en el fondo implica un acuerdo de voluntades, cuando la compañía de seguros no rechaza expresamente la documentación enviada [...] Los contratos se perfeccionan, y conforman su obligatoriedad y contenido con existencia jurídica, tan pronto como se produce el consentimiento de los intervinientes [...] produciéndose este consentimiento por la manifestación de voluntad expresa del actor y tácita de la entidad aseguradora, ya que por parte de ella no hay simplemente un silencio [...] sino una conducta concluyente cuando por medio del agente recibe el pago a cuenta de la prima...*”⁶⁹.

Todo lo visto nos lleva a sostener que, habrá que estar a las circunstancias particulares del caso concreto para valorar, en su justa medida, lo que las partes del contrato de seguro -tomador y ente asegurador- han querido realizar cuando han procedido a tramitar un documento denominado “solicitud de seguro”. Por tanto, como ha puesto indirectamente de relieve la STS. de 26 de febrero de 1997 anteriormente citada, lo único que es verdaderamente relevante, es el contenido del documento, pasando a un segundo plano a la hora de interpretar su significado y naturaleza jurídica, las teorías expuestas de forma general por la doctrina, acerca del significado y alcance de la solicitud de seguro⁷⁰.

⁶⁸ Según aparece en el Fundamento de Derecho primero de la sentencia, ese es el título que figura en el documento que, preelaborado por la propia compañía de seguros, rellena el tomador.

⁶⁹ *Vid.*, en parecidos términos, la STS. de 19 de septiembre de 1988, Sala Primera (RJAr. 1988/9129), en la que, frente a una solicitud de seguro realizada por el tomador, la compañía aseguradora asienta en sus libros-registro dicha petición, otorga y numera la correspondiente póliza, calcula el importe de la prima y emite el correspondiente recibo, el cual es pagado por el asegurado. Según el Fundamento de Derecho Segundo de la referida sentencia son: “...*elementos que necesariamente suponen una respuesta a la inicial petición, y con ello la conjunción de voluntades que hace nacer a la vida jurídica el contrato de seguro [...] con la obligación posterior del asegurador de entregar al tomador la correspondiente póliza...*”.

⁷⁰ La mayor parte de los estudios doctrinales que analizan el significado actual del documento “solicitud de seguro”, no recogen un significado omnicompreensivo de lo que puede ser dicho documento en la realidad; mientras que la mayoría de los autores mantienen que “la solicitud de seguro” carece de los elementos necesarios para ser considerada oferta, se puede observar como, en la praxis, existen documentos amparados bajo el nombre de “solicitud de seguro” que encierran verdaderas ofertas contractuales.

2. ANÁLISIS TELEOLÓGICO DE LA NORMA CONTENIDA EN EL ARTÍCULO 6 LCS

Antes de entrar a examinar en profundidad el contenido de la “solicitud de seguro”, es oportuno, a fin de arrojar alguna luz sobre el tema, analizar la finalidad que persigue el artículo 6 LCS, sobre todo, teniendo en cuenta el mandato legal relativo a la interpretación de las normas recogido en el art. 3 C.C.⁷¹.

La peculiar situación de la explotación del negocio de los seguros desde sus comienzos, fundamentalmente marcada por el gran número de personas sometidas a un determinado riesgo⁷²; el hecho de que el seguro sea socialmente útil cuando concede una seguridad efectiva, o sea, cuando el asegurador es solvente; o el no menos importante dato de que, en la mayor parte de las ocasiones, los entes aseguradores son compañías poderosas, frente a las cuales el ciudadano no está, por sí solo, en condiciones de apreciar ni el crédito o solvencia de la empresa aseguradora, ni las ventajas o inconvenientes del contrato que se le ofrece; han dado lugar a la intervención del poder estatal para paliar, en lo posible, dicha situación y equilibrar la posición de ambas partes -tomador y ente asegurador- a la hora de celebrar un contrato de seguro⁷³.

A raíz de todo ello, la concepción que el primitivo legislador tenía sobre las partes principalmente implicadas en el contrato de seguro -asegurador y tomador- sufrió un gran cambio. De esta forma, se pasó de considerar al asegurador como un ser desvalido a quien debida dispensarse la máxima tutela, sobre todo por su difícil situación y el riesgo que conllevaba la

⁷¹ Dispone el art. 3.1 del C.C. que: “...Las normas se interpretarán [...] atendiendo fundamentalmente al espíritu y finalidad de aquéllas...”. En contra de la premisa sobre la que se asienta el art. 3.1 del Código civil, según la cual, el espíritu y finalidad de la norma deba ser el faro que guíe al intérprete, *vid.*, por todos, DÍEZ PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A., *Sistema de Derecho Civil*, vol. II, 7ª ed., Madrid, 1989, págs. 186-197, para quienes, en la inmensa mayoría de los casos, es la interpretación de la norma la que ha de descubrir aquel espíritu y finalidad.

⁷² En palabras del prof. Garrido y Comas “...toda la vida moderna descansa sobre los firmes pilares del seguro, y todas las personas, por uno u otro concepto, son tributarias de esa magna creación del ingenio humano...” (*vid.* GARRIDO Y COMAS, J.J., *ob. cit.*, pág. 52).

⁷³ Todos estos problemas fueron tenidos ya en cuenta por la Ley sobre Inspección y Registro de las Sociedades Aseguradoras, de 14 de mayo de 1908, en su Exposición de Motivos, al contemplar “...la intervención directa del Poder público en las operaciones que realizan las compañías de seguros, con el objeto de que en ningún caso se defrauden las legítimas esperanzas de los asegurados...”.

Para el prof. Garrigues, esa intervención del Estado en la preparación y ejecución del contrato de seguro para proteger el interés de los asegurados, se realizaba mediante la llamada “inspección material de las empresas aseguradoras” (*vid.* GARRIGUES, J., *ob. cit.*, 1ª ed., pág. 2).

explotación de su empresa, aplicándose las normas del contrato de seguro con gran rigorismo a favor de él, a la postura radicalmente opuesta, en la que el objetivo principal era la protección del asegurado, estableciendo además, como complemento para ello, determinadas limitaciones contractuales que cercenaban las, en otra hora, amplias facultades y poderes del asegurador⁷⁴.

Así, las medidas legislativas adoptadas por los Estados para intentar lograr una mejor protección de la parte débil han oscilado entre la explotación del seguro por el propio Estado, o el sistema de inspección de la actividad aseguradora por el mismo, el cual permite la explotación del seguro como una industria privada más, pero sometiéndose dicha explotación a la vigilancia y control del Estado⁷⁵.

Entre los diferentes sistemas de inspección que se pueden realizar por el Estado destaca el sistema de concesión y de inspección material⁷⁶, seguido en nuestro país por la LIRSA, su Reglamento (RLIRSA) y, posteriormente, por la Ley de Ordenación de los Seguros Privados, de 16 de diciembre de 1954⁷⁷.

En este sentido, la LIRSA, con la que se inició en España la ordenación del seguro privado, constituyó un instrumento muy eficaz, encontrándose sus bases fundamentales centradas en el control previo de la actividad aseguradora. De este modo, además de garantizar hasta cierto punto que no habría actuaciones temerarias por parte de las entidades aseguradoras que pudieran poner en riesgo la situación de solvencia suficiente, requerida para

⁷⁴ Uno de los motivos que hizo cambiar de actitud respecto a la idea que se tenía de “*ser desvalido*” de las compañías aseguradoras, fue el importante potencial económico que alcanzaron a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX lo que originó que sufriera un giro copernicano el primitivo concepto de indefensión que se tenía acerca de ellas (*vid.* GARRIDO Y COMAS, J.J., ob. cit., pág. 53).

⁷⁵ Fuera de nuestro país, el espíritu de protección del asegurado o tomador en el contrato de seguro, ya se hizo patente a primeros del siglo XX con la aparición de la Ley Federal suiza sobre Contrato de Seguro, de 2 de abril de 1908, la cual tendía, sobre todo, a defender a los individuos aislados contra el monopolio de que, de hecho en la práctica jurídica, estaban investidas las compañías de seguros en esos tiempos; y con la Ley francesa de Contrato de Seguro, de 13 de julio de 1930, que pretendía, igualmente, la protección de los asegurados y beneficiarios, así como también de las terceras personas a quienes pueda beneficiar el contrato de seguro (*vid.* GARRIDO Y COMAS, J.J., ob. cit., págs. 33-34).

⁷⁶ Otros sistemas de inspección realizados por parte del Estado sobre las compañías aseguradoras pueden ser: el sistema de publicidad, por el que la actividad estatal se limita a ordenar la publicación, en determinados periodos temporales, de los resultados del negocio para general conocimiento; o el sistema normativo, mediante el cual se establecen una serie de criterios y requisitos exigibles para cualquier empresa que quiera realizar las funciones de una compañía de seguros, cumplidos los cuales, la empresa queda libre de toda inspección por parte del poder estatal. En la actualidad, en nuestro país, el vigente TRLOSSP dispone expresamente en el punto I de su Exposición de Motivos que “...*la ordenación y supervisión estatal [...] tiene lugar mediante el sistema de autorización administrativa de vínculo permanente...*”.

⁷⁷ Publicada en el B.O.E nº 353, de 19 de diciembre de 1954.

cumplir su objeto social, también se limitaba extraordinariamente el campo de acción de las mismas⁷⁸. A partir de ese momento, uno de los pilares básicos tenidos en cuenta por el legislador a la hora de realizar la política normativa referida al contrato de seguro fue el principio de protección al asegurado de buena fe, siguiendo con ello la tendencia proteccionista de la parte débil en la contratación de seguros, iniciada por la Ley Federal suiza sobre Contrato de Seguro, de 2 de abril de 1908⁷⁹.

La Ley de Ordenación de los Seguros Privados de 16 de diciembre de 1954, no tuvo tampoco un posterior desarrollo sistemático de su contenido, por lo que, al mantener el mismo concepto de control que su predecesora, sin dotarlo de medios e instrumentos para adoptar las medidas correctoras oportunas, dio lugar a que la acción de ordenación y supervisión administrativa quedase muy mermada.

Por su parte, uno de los principios fundamentales de la LCS ha sido instaurar una mayor y más eficaz protección de la parte débil, en este caso el tomador-asegurado, sirviendo con ello de desarrollo legislativo del art. 51 de la Constitución española de 1978, que instaura el principio de protección de los consumidores⁸⁰, el cual, en materia de seguros, se traduce en el principio de protección del asegurado⁸¹.

⁷⁸ La LIRSA, frente a los principios del liberalismo económico vigentes en la época, implantó en nuestro país un sistema intervencionista, pretendiendo con ello, además de dotar de seriedad y solvencia a la institución del seguro, proteger a la parte débil en la contratación del seguro -asegurado- frente a las compañías aseguradoras.

Sin embargo, no es pacífica la doctrina científica sobre este parecer, puesto que, frente a opiniones como la del prof. Garrigues, para quien las medidas tendentes a proteger a la parte débil realmente han existido en nuestra legislación anterior a la LCS (*vid.* GARRIGUES, J., *ob. cit.*, 1ª ed., págs. 5-7); otros autores, como Gómez Segade, opinan que la concepción liberal que inspiró a nuestros códigos decimonónicos y la insuficiencia de la normativa vigente en materia de seguros son las razones por las que el poder estatal ignoraba la frecuente desigualdad entre las partes, que abocaba a la aceptación por el más débil de las condiciones impuestas por el más poderoso (*vid.*, GÓMEZ SEGADÉ, J., "Rasgos fundamentales de la nueva Ley sobre el Contrato de Seguro", *RAJ*, 1981, tomo V, págs. 29-39). En esa misma línea se sitúa también, Peñas Moyano, quien mantiene que la decisión de incorporar la finalidad tuitiva a la legislación sobre seguros se ha realizado de forma tardía en nuestro país con la promulgación de la actual LCS (*vid.* PEÑAS MOYANO, M., *La protección del asegurado [análisis de la problemática derivada de la pluralidad de normas aplicables]*, Madrid, 1999, pág. 16).

⁷⁹ Sobre la protección al asegurado y, en general, al consumidor de seguros, *vid.* CABALLERO SÁNCHEZ, E., *El consumidor de seguros: protección y defensa*, Madrid, 1997.

⁸⁰ Dicho principio encontró su desarrollo legal en la LGDCU.

⁸¹ Parece claro que una tutela efectiva, sustancial y completa a favor de los sujetos que necesitan de protección, únicamente puede realizarse cuando la defensa de estos derechos tiene lugar exclusiva y prevalentemente a través de la Ley, no dejando que su disciplina resulte solamente del contenido del contrato a través del recurso a la autonomía de la voluntad (*vid.*, en este sentido, PEÑAS MOYANO, M., *ob. cit.*, pág. 16).

En desarrollo de dicho principio, la actual LCS contiene algunos artículos en los que, de una forma u otra, se pretende equilibrar la posición de las partes en juego y proteger, con ello, al tomador-asegurado⁸². Basta fijarse tan sólo en las disposiciones generales de la LCS, contenidas en su Título I, para advertir la importancia del tema: protección contra cláusulas abusivas (art. 3)⁸³; protección contra la celebración apresurada del contrato (art. 6); protección frente al retraso en la liquidación del siniestro (art. 18), que se completa con la regla

Ya en el año 1954, Garrido y Comas aludía a la necesidad de que, en cualquier futura ordenación del contrato de seguro que se acometiera en nuestro país, sería necesario que se contemplara, necesariamente, un principio fundamental que caracteriza la moderna legislación de seguros, como era el principio de protección al contratante o asegurado de buena fe (vid. GARRIDO Y COMAS, J.J., ob. cit., pág. 54).

En ese sentido, las alusiones al carácter tuitivo y protector de la nueva LCS fueron una constante durante todo el procedimiento de su tramitación parlamentaria. Basta leer las palabras del diputado Sr. Sotillo Martí contenidas en el Diario de Sesiones nº 83-84 de 1980, del Congreso de los Diputados, cuando dice: "...*El derecho privado de seguros se conforma como una protección a la parte más débil en el contrato privado, que es el asegurado...*" (Vid., SOTILLO MARTÍ, A., "El debate parlamentario en la Ley de Contrato de Seguro", AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro...*, cit., pág. 1522); o las palabras pronunciadas por el diputado Sr. Ruiz-Navarro y Gimeno, también recogidas por el Diario de Sesiones nº 83 de 22 de abril de 1980, del Congreso de los Diputados, cuando manifiesta que: "...*Ciertamente, en esta Ley se protege de una manera más específica al asegurado...*" (SOTILLO MARTÍ, A., ob. cit., pág. 1525).

⁸² Son los denominados por Cuñat Edo como "*medios compensadores*" de la falta de equilibrio entre las partes, puesto que, debido a que nos encontramos ante un contrato de adhesión, como se caracteriza generalmente al contrato de seguro, en el que la perfección del contrato no suele ir precedida de una discusión del posible contenido del mismo por ambas partes contratantes, y, sobre todo, para evitar los abusos a que puede dar lugar la desproporción y la diferencia de preparación técnica existente entre las dos partes, es necesario instaurar unos mecanismos o medios cuya finalidad sea la de "*compensar*" el desequilibrio que existe entre los contratantes, como pueden ser determinadas garantías en el momento de la manifestación del consentimiento por el tomador (vid. CUÑAT EDO, V., ob. cit., págs. 104-106).

Sin embargo, la protección que otorga la LCS no solo va dirigida a la parte que se presume más débil, entendida en el más amplio sentido del término, es decir, tomador, asegurado y beneficiario; sino que también se concede una generosa protección por parte de la LCS a terceros ajenos al contrato de seguro. Es el caso de la protección de los acreedores hipotecarios o pignoratícios (arts. 40 y 41), y la protección del adquirente del objeto asegurado (art. 34), entre otros.

⁸³ El régimen establecido por el art. 3 LCS se vio reforzado por la entrada en vigor de la LGDCU, de aplicación a los contratos de seguros estipulados por tomadores que reúnan la condición de "consumidor" (vid. EMBID IRUJO, J. M., "El consumidor ante el Derecho de Seguros", AA.VV., *Estudios sobre Derecho y Consumo*, 2ª ed., Bilbao, 1994, págs. 242 y ss.). Precizando, el prof. Sánchez Calero argumenta que la LGDCU ha de aplicarse a los contratos de seguro en aquéllos supuestos en los que el asegurado sea considerado como consumidor en el sentido de esa Ley, es decir, cuando sea el "destinatario final" del seguro, y siempre que el régimen contenido en la misma pueda ofrecer en un determinado caso una condición más beneficiosa para el asegurado que la ofrecida por la propia LCS (vid. SÁNCHEZ CALERO, F., "Sobre la imperatividad de la Ley de Contrato de Seguro", AA.VV., *Estudios Jurídicos en homenaje al profesor Aurelio Menéndez, t. III, Contratos Mercantiles, Derecho Concursal, y Derecho de la Navegación*, Madrid, 1996, pág.3000).

contenida en el art. 20 sobre intereses moratorios; y protección frente a las reglas especiales del tráfico mercantil (art 23)⁸⁴.

En concreto, la protección que se instaura mediante el art. 6 LCS trata, entre otras cosas, de equilibrar la situación en la que se puede encontrar el futuro tomador de un seguro frente al asegurador a la hora de celebrar un contrato de seguro, sobre todo teniendo en cuenta que, uno de los riesgos que acechan al futuro tomador, es el de la rápida celebración del contrato, presionado por la urgencia de estar cubierto ante un determinado riesgo lo antes posible y, en algunos casos, incluso por la presión psicológica de los mediadores de seguros para que estipule el contrato⁸⁵. Todo esto dará lugar, posiblemente, a que el tomador del seguro no pueda reflexionar adecuadamente sobre el contenido, caracteres y efectos del contrato, lo que puede originar actuaciones poco meditadas por su parte. Para combatirlo, una de las medidas que se adoptan por la vigente LCS en su art. 6, es que “*la solicitud de seguro no vinculará al solicitante*”, en un intento de que las decisiones precipitadas realizadas por el tomador no le puedan perjudicar en un futuro⁸⁶.

En resumen, es opinión común y dominante, entre la mayor parte de la doctrina científica, que la finalidad y el principio inspirador del art. 6 de la LCS es el de proteger a la parte débil -tomador- en el momento de la celebración del contrato de seguro⁸⁷, tesis que es avalada, asimismo, por la jurisprudencia pues, como

⁸⁴ Para DEL CAÑO ESCUDERO, F., “El marco normativo del sector de seguros español”, *RHPE*, 1986, nº 98, pág 61, el carácter tuitivo puede resultar poco lógico cuando el asegurado tenga gran capacidad económica, incluso superior a la del asegurador; pero la LCS no distingue y sería muy difícil establecer un límite. Sin embargo, en contra de la idea propuesta por el autor, puede argumentarse que la LCS sí distingue, al menos en algunos supuestos, y da un tratamiento diferente al tomador en la hipótesis del contrato de seguro para grandes riesgos (art. 44.2 LCS), o en el caso del contrato de reaseguros (art. 79 LCS), casos en los cuales, no rige el principio de imperatividad recogido en el art. 2 LCS, al presumirse que el poder negociador de las partes se encuentra equilibrado.

Sobre los límites a la imperatividad de la LCS establecida por su artículo 2, *vid.*, en general, SÁNCHEZ CALERO, F., “Sobre la imperatividad de la Ley de Contrato...”, *cit.*, págs. 2985-3004.

⁸⁵ En el presente trabajo, cuando se hace referencia a la figura del “mediador de seguros” se estará haciendo alusión de forma indistinta, tanto al agente como al corredor de seguros, contemplados en los artículos 9 y 26 respectivamente, de la LMSF por la que se regula la actividad de mediación en los seguros privados, en virtud de lo establecido por el art. 7 de dicha Ley.

⁸⁶ El prof. Sánchez Calero, analizando el significado de la tutela que contempla el art 6 LCS, afirma que la protección que otorga la norma conlleva que la manifestación de voluntad realizada por el tomador del seguro no se considere como una verdadera oferta de contrato, sino una simple y mera invitación al asegurador para que le haga una oferta; la cual, una vez conocida y examinada en su caso por el tomador, podrá ser aceptada o no (*vid.*, SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, *AA.VV.*, *Ley de Contrato de Seguro...*, *cit.*, pág. 144).

⁸⁷ *Vid.* entre otros, *AA.VV.*, *Manual para el título de agentes y corredores de seguros* (dir. GARRIDO Y COMAS, J.), Barcelona, 1989, pág. 75; DEL CAÑO ESCUDERO, F., “El marco

señala la STS. de 13 de julio de 1992⁸⁸, en su Fundamento de Derecho cuarto: “... el sistema ofrecido por el art. 6 LCS se inspira en el principio de la protección del futuro tomador del seguro, el (sic.) que no queda vinculado por su solicitud...”⁸⁹.

Además de pretenderse mediante la LCS una protección más particularizada de los intereses de los asegurados en las relaciones que celebren en el marco de dicha Ley, esta defensa también se procura atendiendo a los intereses del sector en su conjunto. Buena muestra de ello fue la LOSP, la cual, derogando a la anterior Ley de Ordenación de los Seguros Privados, de 16 de diciembre de 1954⁹⁰, se basó, fundamentalmente, en un doble orden de principios, a saber: de un lado la ordenación del mercado de seguros en general; y de otro, el control de las entidades aseguradoras en particular, con la finalidad última de la protección del asegurado, fijándose entre sus objetivos la protección al máximo de los intereses de los asegurados y beneficiarios amparados por el seguro⁹¹.

Dicha protección se pretendía conseguir, principalmente, mediante el control administrativo de las entidades aseguradoras, y por la regulación de medidas específicas de tutela del asegurado como son: la preferencia de sus créditos frente a la entidad aseguradora; la protección de la libertad del asegurado para decidir la contratación de los seguros y para elegir asegurador; la adopción de medidas, incluso sancionadoras, en aquellos casos en que los asegurados y beneficiarios pusieran en conocimiento de la Dirección General de Seguros, determinadas prácticas de las aseguradoras contrarias a la Ley o que afectasen a sus derechos.

normativo...”, cit., pág. 65; GÓMEZ SEGADE, J., ob. cit., pág. 36; RODRÍGUEZ-PONGA SALAMANCA, M^a. F., “La protección del asegurado”, *RPS*, 2000, n^o 72, pág. 9; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, *AA.VV.*, *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., págs. 143-144; SOTILLO MARTÍ, A., ob. cit., pág. 1522; y PEÑAS MOYANO, M. J., ob. cit., pág. 17.

⁸⁸ Sala Segunda (RJAr. 1992/6396).

⁸⁹ En el mismo sentido, aunque analizando el sistema de contratación del seguro obligatorio de automóviles previsto en el art. 9 del Reglamento aprobado por Real el Decreto 2641/1986, de 30 de diciembre (B.O.E. n^o 313, de 31 de diciembre), que aprobó el Reglamento del Seguro de Responsabilidad Civil derivado del Uso y Circulación de Vehículos de Motor, de suscripción obligatoria (derogado por la disposición derogatoria única a) del RRCSCVM), la Sentencia de la Audiencia Provincial de Córdoba de 21 de junio de 1999, Sección 2^a (AC. 1999/1184), señala, en su Fundamento de Derecho tercero, que: “...Este sistema (en clara alusión al establecido en el art. 9 del Reglamento del Seguro Obligatorio), conjugado con el regulado en el art. 6 de LCS, se inspiran ambos en el principio de protección del futuro tomador del seguro...”.

⁹⁰ La disposición derogatoria de la Ley 33/1984, de 2 de agosto, deroga expresamente en su punto e) a la Ley de Ordenación de los Seguros Privados, de 16 de diciembre de 1954.

⁹¹ Sobre el régimen jurídico contenido en la LOSP, *vid.* TIRADO SUÁREZ, F. J., *Ley ordenadora del seguro privado –exposición y crítica-*, Sevilla, 1984.

La idea de defensa de los intereses de los asegurados y beneficiarios del seguro también se mantuvo en la LOSSP⁹², la cual, contenía un capítulo expresamente dedicado a la protección del asegurado (Capítulo VI, del Título II, que aparecía encabezado por la rúbrica “*Protección del asegurado*”⁹³), aunque para algunos autores, toda la regulación de la mencionada Ley estaba destinada, en general, a la finalidad última de protección de los asegurados⁹⁴.

Era la propia LOSSP, la que establecía en el punto II de la Exposición de Motivos que: “...*La legislación reguladora del seguro privado constituye una unidad institucional que, integrada por normas de Derecho privado y de Derecho público, se ha caracterizado, en este último ámbito, por su misión tutelar a favor de los asegurados y beneficiarios amparados por un contrato de seguro...*”, para continuar diciendo, ya en concreto sobre la protección del asegurado en el punto IV de la Exposición de Motivos que: “...*La experiencia adquirida, desde la novedosa regulación de la protección del asegurado en 1984, ha permitido depurar las instituciones que atienden a la protección del mismo, ampliando tal protección a los terceros perjudicados en el ámbito del seguro de responsabilidad civil, por corresponder ambas protecciones a idéntico fundamento; se perfeccionan los mecanismos de protección, tanto en el crédito singularmente privilegiado a que se refiere el art. 59, cuanto en la adecuación de los mecanismos de solución de conflictos que figuran en el art. 61, teniendo muy presente la nueva regulación del arbitraje, así como remitiendo el mecanismo arbitral <<sui generis>> al de la Ley General de Defensa de los Consumidores y Usuarios; y, finalmente, se introduce, bien que con carácter potestativo, la figura del <<defensor del asegurado>> en el art. 63...*”⁹⁵.

⁹² La disposición derogatoria única de la LOSSP derogó a la LOSP. La LOSSP ha sido, a su vez, derogada expresamente por el apartado a) de la disposición derogatoria única del TRLOSSP.

⁹³ Aunque para algunos autores como BIBIAN DE MIGUEL, M., “Ley del Seguro Privado”, RDSP, Madrid, 1996, pág. 299, “...*parece que este capítulo habría de ser el principal de la Ley, puesto que todo el control –financiero, técnico y jurídico- de la actividad aseguradora tiene como meta natural la protección del Asegurado (sic.), al ser ésta la finalidad de la Ley expresada en su primer artículo...*”.

⁹⁴ *Vid.*, en ese sentido: LA CASA GARCÍA, R., *ob. cit.*, pág. 6; y RODRÍGUEZ-PONGA SALAMANCA, M^a. F., *ob. cit.*, pág. 10.

⁹⁵ Sobre la protección del asegurado en la LOSSP, *vid.*, RODRÍGUEZ-PONGA SALAMANCA, M^a. F., “La administración pública y la protección del asegurado”, AA.VV., *Estudios y comentarios sobre la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados*, Madrid, 1997, págs. 349-359.

En cualquier caso, el artículo 63 de la LOSSP de 1995 fue derogado expresamente por la letra e) de la disposición derogatoria única de la LMRSF. El art. 22 de ésta última, crea como órgano de defensa del cliente de servicios financieros el “Comisionado para la Defensa del Asegurado y del Partícipe en Planes de Pensiones”, desarrollado posteriormente por el RCDCSF, el cual, a su vez ha sido desarrollado por la Orden ECO/734/2004, de 11 de marzo (B.O.E. nº 72, de 24 de marzo), sobre departamentos y servicios de atención al cliente y defensor del cliente de entidades financieras.

El posterior desarrollo reglamentario de la LOSSP de 1995, se llevó a cabo por el ROSSP, cuyo Capítulo VI, del Título II, aparece encabezado con la rúbrica “*Protección del asegurado*” (arts. 104-109)⁹⁶, desarrollando, entre otros aspectos, el deber general de información al tomador del seguro por el asegurador (arts. 104-106), la constancia de la recepción de la información sobre el contrato de seguro por el tomador del seguro, antes de la celebración del contrato de seguro (art.107); así como la protección administrativa (art. 108) y los mecanismos de defensa y arbitraje del tomador o asegurado (art. 109)⁹⁷.

El vigente TRLOSSP, desarrolla el espíritu de tutela a favor de los asegurados y beneficiarios amparados en un contrato de seguro proclamado en el punto I de su Exposición de Motivos, estableciendo, al igual que su predecesora, dentro de su Título II, el Capítulo VI (rubricado bajo el nombre de “Protección del asegurado”), en el cual se contienen diversas medidas tendentes, no solo a lograr la protección de la parte débil en la contratación de seguros, sino además, la tutela de otra serie de personas como los asegurados, beneficiarios, y terceros perjudicados, mediante mecanismos como son: la prelación de créditos (art. 59); el deber de información precontractual al tomador (art. 60); los mecanismos de solución de conflictos (art. 61); la protección administrativa (art. 62); y el establecimiento de un departamento o servicio de atención al cliente (art. 63).

3. APROXIMACIÓN DOCTRINAL SOBRE EL SIGNIFICADO DE LA EXPRESIÓN SOLICITUD DE SEGURO CONTENIDA EN EL ARTÍCULO 6 LCS

La Ley de Contrato de Seguro, según sostiene mayoritariamente la doctrina, parte de la base de que la formación del contrato de seguro sigue, en la mayor parte de las ocasiones, el *iter* que seguidamente se indica⁹⁸. En primer lugar, la

⁹⁶ Es de destacar que, tanto la LOSSP de 1995 (en su Capítulo VI del Título II) como el ROSSP (en su Capítulo VI del Título II), utilizan el término “asegurado” en el enunciado de dichos capítulos para referirse posteriormente, en el desarrollo del articulado al “tomador de seguros”, por lo que parece ser que habrá que interpretar el término “asegurado” en sentido amplio, entendiendo que se encuentra comprendido dentro de él, junto al asegurado, también a las figuras del tomador y al beneficiario.

⁹⁷ Los artículos 108 y 109 del ROSSP han sido derogados expresamente por la disposición derogatoria única. a) del RCDCSF.

⁹⁸ *Vid.* en ese sentido, entre otros, MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., pág. 411; SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., pág. 4025 y, también en la obra, “Comentario al art. 5 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (coords. BATALLER GRAU y BOQUERA MATARREDONDA), Valencia, 2002, pág.112; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., págs. 143-144; y TIRADO SUÁREZ, F. J., “El contrato de seguro...”, cit., pág. 654.

solicitud de seguro, entendida como una mera petición de información del futuro tomador del seguro al asegurador, la cual no vincula a nadie. En segundo lugar, la proposición de seguro, que es la oferta de contrato que realiza la compañía aseguradora, sobre la base de los datos aportados por el futuro tomador en su solicitud y en el cuestionario al que le puede someter el asegurador; esta proposición es temporalmente irrevocable por el asegurador⁹⁹. Y, en tercer lugar, la conclusión del contrato mediante la aceptación del futuro tomador de la proposición realizada por el asegurador.

Pero éste no es el único proceso posible de formación del contrato de seguro. Existen determinados contratos de seguro para cuya perfección no es necesario una formación progresiva del contrato sino que, como suele ocurrir en los contratos de adhesión, contratos en masa o tipificados, la perfección del contrato tiene lugar de forma instantánea, coincidiendo, prácticamente en el mismo momento, la oferta del contrato y su aceptación¹⁰⁰.

Además, hay que tener presente que el régimen de formación del contrato de seguro puede ser distinto del previsto por el art. 6 LCS. Así, por ejemplo, en el supuesto de contrato de seguro relativo a “grandes riesgos” (art. 44 LCS), porque en este caso es el tomador del seguro quien suele hacer la oferta¹⁰¹; o en el contrato de reaseguro (art. 77 LCS), donde las partes son el reasegurado y el reasegurador, siendo ambos aseguradores¹⁰², circunstancia ésta que, junto a otros hechos, sirven de fundamento a que las normas de la LCS, con relación al reaseguro, sean dispositivas, y su aplicación sea, por consiguiente, supletoria respecto de lo acordado por las partes (en este caso por las compañías aseguradoras)¹⁰³.

⁹⁹ Téngase en cuenta que la propia LCS reconoce también la posibilidad de la no existencia de proposición de seguro, como se puede deducir fácilmente de la interpretación del art. 3.1 LCS. Este precepto, cuando alude a la obligatoriedad de inclusión de las condiciones generales de la contratación en la proposición de seguro, añade “si la hubiere”, lo cual permite afirmar que puede darse la situación de que en el *iter* formativo del contrato no exista proposición de seguro. En contra de esta forma de entender la expresión “si la hubiere” del art. 3 LCS, *vid.*, SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 3 LCS. Condiciones generales”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro. Comentarios a la Ley 50/1980, de 8 de octubre, y a sus modificaciones* (dir. F. SÁNCHEZ CALERO), 3ª ed., Navarra, 2005, pág. 96.

¹⁰⁰ *Vid.*, GARRIGUES, J., *ob. cit.*, 2ª ed., pág. 88 y en la 1ª ed. pág. 114.

¹⁰¹ En esos casos, lo normal en la práctica es que sea el tomador quien, mediante un corredor de seguros que actúa como su representante, realice la oferta de contrato de seguro (*vid.* BRENES CORTÉS, J., *ob. cit.*, pág. 54).

¹⁰² *Confr.*, con el art. 57 TRLOSSP, que establece quienes son las entidades que pueden aceptar operaciones de reaseguro.

¹⁰³ Ya sea para el contrato de seguro relativo a grandes riesgos (art. 44 LCS), como para el contrato de reaseguro (art. 77 LCS), se prevé por la Ley expresamente en los artículos 44.2 LCS y 79 LCS que no les sea de aplicación el mandato contenido en el art. 2 LCS relativo a la imperatividad de los preceptos contenidos en la LCS.

A todo ello hay que añadir que los avances producidos en el mundo de la informática y las telecomunicaciones¹⁰⁴, unidos a determinadas prácticas realizadas por las aseguradoras¹⁰⁵, han dado lugar a una realidad mucho más compleja que la tenida en cuenta por la LCS a la hora de regular la formación del contrato de seguro¹⁰⁶.

Teniendo presente lo anteriormente expuesto, la doctrina, a la hora de interpretar la expresión contenida en el primer párrafo del art. 6 LCS, se encuentra dividida, fundamentalmente, entorno a dos posiciones:

La primera, mayoritaria, aboga por una interpretación de la expresión “*no vinculará al solicitante*” en el sentido de entender que la solicitud de seguro realizada por un tomador sólo puede ser considerada como una *invitatio ad offerendum*¹⁰⁷.

La segunda, minoritaria, integrada por un grupo de autores que son partidarios de la tesis según la cual, la solicitud de seguro realizada por el tomador, además de poder ser una *invitatio ad offerendum*, puede, en algunos casos, reunir los caracteres para ser considerada como una oferta de contrato de seguro, y, con ello, dar lugar a que, si existe una posterior aceptación por parte del asegurador, el contrato se entienda perfeccionado.

Quienes defienden la primera postura, es decir, que la solicitud de seguro realizada por el tomador sólo puede ser considerada como *invitatio ad offerendum*, suelen definir la solicitud de seguro como una declaración de voluntad de contratar realizada por el potencial tomador y dirigida al asegurador

¹⁰⁴ Basta detenemos un momento y reflexionar sobre el ingente número de contrataciones de seguros que se realizan diariamente por medio de teléfono o de internet, instrumento este último cuya repercusión y relevancia actual se ignoraba en el momento de la promulgación de la LCS.

¹⁰⁵ A ello habría que añadir la práctica de las aseguradoras de calificar como “solicitud” a documentos que parecen tener un contenido que excede de lo que realmente debe de ser una mera solicitud, en un intento, casi fraudulento, de evitar de esta forma quedar vinculadas por el documento en cuestión. Esta práctica ya fue puesta de manifiesto por VICENT CHULIÀ, F., *Compendio crítico de Derecho Mercantil*, vol. II, 3ª ed., Barcelona, 1990, pág. 34.

¹⁰⁶ SALINAS ADELANTADO, C., “Comentario al art. 5 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., pág. 111, para quien la LCS fue “excesivamente simplista” en la regulación de la formación del contrato de seguro, lo que ha dado lugar a un “esquema legal desfasado”, al contrastar el esquema previsto para la formación del contrato de seguro en la LCS, con la realidad práctica de nuestros días. Para la defensa de la conveniencia de que la regulación del *iter* formativo del contrato de seguro tenga un cierto carácter tasado, *vid.*, teniendo en cuenta que es un trabajo anterior a la LCS, CUÑAT EDO, V., *ob. cit.*, pág. 117.

¹⁰⁷ *Vid.* también, en ese sentido, la sentencia del TS. de 13 de julio de 1992, Sala Segunda (RJA. 1992/6396); la Sentencia de la Audiencia Provincial de Málaga, de 4 de marzo de 1995, Sección 6ª (AP. 1995/793); la Sentencia de la Audiencia Provincial de Granada, de 8 de julio de 1995, Sección 3ª (AP. 1995/1384); la Sentencia de la Audiencia Provincial de Santa Cruz de Tenerife, de 7 de noviembre de 1996, Sección 1ª (AP. 1996/728); y la Sentencia de la Audiencia Provincial de Albacete, de 20 de marzo de 2002, Sección 2ª (AP. 2002/340).

en la que se especifican las circunstancias del riesgo que se pretende asegurar para que, con base en esos datos, sea el asegurador quien elabore la verdadera oferta de contrato, la cual, una vez aceptada por el tomador, dará lugar a que se perfeccione el contrato de seguro¹⁰⁸.

Se niega, por tanto, no ya el carácter de oferta a la solicitud de seguro, sino incluso la eventual posibilidad de que una solicitud de seguro, que reúna los caracteres y requisitos exigidos para ser considerada técnicamente como una oferta de contrato, pueda ser tal oferta de contrato de seguro. Los motivos que esgrime este sector de la doctrina para privar del carácter de oferta a la solicitud realizada por el tomador son, principalmente, los siguientes:

- a) Los trabajos preparatorios de la LCS, pues el art. 6 del Anteproyecto de LCS de 1970, establecía que *“La proposición de seguro vinculará al proponente durante un plazo determinado, siempre que éste lo acepte expresamente [...] Para que se produzca esa vinculación será necesario que las condiciones del contrato sean conocidas por el proponente”*. Del artículo se derivaba un régimen uniforme para la oferta-propuesta del contrato de seguro, que podía formularse por el tomador del seguro o por el asegurador, siempre que se cumplieran los requisitos establecidos en el precepto¹⁰⁹.

Sin embargo, a la hora de redactar el Proyecto de LCS de 1978¹¹⁰, se cambió el texto del art. 6 del Anteproyecto de LCS de 1970 por otro completamente distinto, en el que el término “proposición-oferta de seguro” parecía quedar reservado sólo al asegurador¹¹¹. Además, no fueron aceptadas las enmiendas planteadas por diversos grupos políticos al texto del art. 6 del Proyecto de LCS de 1978¹¹². De todo ello se puede deducir

¹⁰⁸ Vid., en ese sentido, AA.VV. *Manual para el título de agentes y corredores...*, cit., pág. 74; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 3ª ed., pág. 469; MAESTRO, J. L., ob. cit., pág. 43; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., págs. 142-144; URÍA, R.- MENÉNDEZ, A.-ALONSO SOTO, R., Uría-Menéndez, *Curso de Derecho Mercantil*, Madrid, 2001, Tomo II, pág. 594; y, por último, URÍA, R., ob. cit., págs. 763-764, quien contempla, dentro de los documentos del seguro y con términos manifiestamente equívocos, la denominada “proposición de seguro”, afirmando que es el documento en que el presunto y futuro contratante expone su voluntad o propósito de concluir el contrato, no haciendo referencia al documento “solicitud de seguro” en su exposición.

¹⁰⁹ Confr., en igual sentido, el art. 5 del Anteproyecto de LCS de 1969.

¹¹⁰ Publicado en el B. O. C. G., serie A, nº 34-I, de 19 de mayo de 1979.

¹¹¹ El nuevo texto del art. 6 del Proyecto de LCS de 1978, era el siguiente: *“La solicitud de seguro no vinculará al solicitante. La proposición de seguro por el asegurador vinculará al proponente durante un plazo de quince días”*.

¹¹² Sobre la tramitación parlamentaria del art. 6 LCS y las enmiendas que se plantearon intentando, infructuosamente, modificar el texto del Proyecto, vid. *supra*, el epígrafe 2 del Capítulo primero.

que el régimen jurídico que se estableció por el legislador cuando se redactó la LCS no era ya el mismo que se reflejó en el Anteproyecto de LCS de 1970, sino otro muy distinto. En definitiva, se abandonaba el sistema previsto de régimen uniforme de oferta para el asegurador y el tomador que se pretendía instaurar por el citado Anteproyecto de LCS de 1970¹¹³.

- b) El carácter protector que lleva implícito el art. 6 LCS, puesto que, como se ha visto anteriormente, dicha norma se inspira en el principio de protección del futuro tomador del seguro. Esta tutela se consigue regulando la solicitud de seguro como una manifestación de voluntad que no sea considerada una verdadera oferta, sino como una invitación al asegurador de recibir una oferta de contrato, la cual, habrá de ser conocida, examinada y estudiada por el futuro contratante¹¹⁴. A continuación, éste podrá decidir si quiere celebrar un contrato de seguro en esas condiciones o, si se limita a rechazar la oferta realizada por el asegurador¹¹⁵.
- c) El propio tenor literal del art. 6 LCS, el cual, refiriéndose a la iniciativa del tomador¹¹⁶, no habla de propuesta, sino de solicitud de seguro, quedando reservada la verdadera proposición de seguro, entendida como oferta del contrato, a la propuesta que hace el asegurador¹¹⁷. De ello se desprende que en la génesis del contrato de seguro, el tomador lo que hace es una invitación para que sea el asegurador quien, teniendo en cuenta los datos facilitados por él, formule la propuesta-oferta de contrato. Por tanto, la solicitud de seguro no puede constituir una verdadera oferta de contrato, ya que no se cumplen los requisitos que la doctrina señala para que sea una oferta desde el punto de vista técnico, sobre todo debido a que en la solicitud, generalmente, suelen faltar algunos de los elementos esenciales para celebrar el contrato de seguro¹¹⁸.

¹¹³ Vid., SÁNCHEZ CALERO, F., "Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición", AA.VV., *Ley de contrato de seguro...*, cit., pág. 143, quien reconoce que el sistema que se proponía en el art. 6 del Anteproyecto de LCS de 1970 se "alteró" a la hora de la redacción del Proyecto de Ley de 1978.

¹¹⁴ Vid. AA.VV., *Manual para el título de agentes y corredores...*, cit., pág. 75.

¹¹⁵ Para SÁNCHEZ CALERO, F., "Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición", AA.VV., *Ley de contrato de seguro...*, cit., pág. 144, este régimen de tutela otorgado por el art. 6.1 LCS (*sic.*) al futuro tomador de seguro se completa con la obligatoriedad por parte del asegurador de mantener su oferta durante el plazo de quince días para que, en dicho transcurso de tiempo, pueda ser objeto de estudio y valoración por el tomador.

¹¹⁶ Como recoge SÁNCHEZ CALERO, F., "Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición", AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., pág. 144, se "presume" que el solicitante de la solicitud de seguro ha de ser necesariamente el "presunto tomador".

¹¹⁷ Vid., SÁNCHEZ CALERO, F., "Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición", AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., págs. 143-144.

¹¹⁸ Vid., en ese sentido: GARRIGUES, J., ob. cit., 2ª ed., pág. 91; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 3ª ed., Madrid, 1983, pág. 470; y GALLEGO SÁNCHEZ, E., *Contratación mercantil*, vol. III, Valencia, 2003, pág. 1562.

- d) La ausencia de vinculación *ex lege* (art. 6 LCS) que se otorga a la solicitud de seguro. Ésta nunca podrá ser considerada como una oferta de contrato de seguro, fundamentalmente porque es necesario no sólo que sea completa, esto es, que contenga los elementos esenciales del contrato de seguro, sino que, además, debe de estar efectuada con intención de obligarse frente al asegurador, circunstancia que no concurre en el caso de la solicitud de seguro por imperativo legal, al establecer el primer párrafo del art. 6 LCS que “la solicitud de seguro no vinculará al solicitante”¹¹⁹.
- e) La interpretación de la solicitud de seguro como una mera *invitatio ad offerendum*, la cual se corresponde con una de las características principales del contrato de seguro, que es la de ser, “normalmente”, un contrato de adhesión¹²⁰. Es normal que el *iter* negocial del contrato de seguro comience con la solicitud realizada por el tomador, que contiene una invitación para ofrecer o una simple petición de seguro. La solicitud del seguro será estudiada por el asegurador, que recabará los datos necesarios del potencial tomador del seguro sobre el riesgo al que pretende dar cobertura. Hecho esto, la compañía aseguradora procederá a realizar una oferta de contrato de seguro, en este caso la proposición de seguro, la cual el tomador aceptará o no, limitándose, en caso afirmativo, a adherirse al clausulado propuesto por el asegurador.

Frente a todo lo anteriormente expuesto, una segunda corriente doctrinal, como ya se indicó anteriormente, minoritaria, aboga por la posibilidad de que la

¹¹⁹ Vid., GARRIGUES, J., ob. cit., 2ª ed., págs. 91-93.; MAESTRO, J. L., ob. cit., pág. 43; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., págs. 144-148; y, por último, URÍA, R.- MENÉNDEZ, A.- ALONSO SOTO, R., Uría-Menéndez, *Curso de Derecho Mercantil...*, cit., pág. 595. En contra de todos ellos, MARTÍ SÁNCHEZ, J., “Actividad aseguradora y contrato de seguro”, *Derecho de seguros II, Cuadernos de Derecho Judicial*, Madrid, 1996, págs. 58-59, sostiene que la carencia de vinculación de la solicitud para quien la formula no comporta, sólo por eso, que no sea una oferta de contrato.

¹²⁰ Vid. SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., págs. 47 y 147. También es doctrina mantenida en reiteradas sentencias por el Tribunal Supremo el que el contrato de seguro es un contrato de adhesión, puesto que es un contrato “normalmente” realizado en serie o en masa; vid., entre otras, las SSTs. de 3 de febrero de 1989 (RJA. 1989/659), de 2 de febrero y de 22 de julio de 1992 (RJA. 1992/838 y RJA. 1992/6448), de 10 de julio de 1997 (RJA. 1997/5820) y de 22 de enero de 1999 (RJA. 1999/4).

Sin embargo, hay que tener en cuenta que existen contratos de seguro donde el carácter de la adhesión quiebra o se minimiza. Es el caso en que el asegurador no tenga una posición de superioridad sobre el tomador del seguro, como suele ocurrir en el supuesto de los “grandes riesgos” (art. 44.2 LCS), donde el tomador del seguro suele ser una gran empresa o multinacional, o bien el caso del contrato de reaseguro (art. 79 LCS), donde al tratarse de un contrato de seguro efectuado entre dos compañías aseguradoras, el carácter de adhesión desaparece. Vid., en este sentido: SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 1 de la LCS. Definición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro. Comentarios a la Ley 50/1980, de 8 de octubre* (dir. F. SÁNCHEZ CALERO), 3ª ed., Pamplona, 2005, pág. 47; URÍA, R., ob. cit., pág. 760; y VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al Derecho...*, cit., pág. 1029.

solicitud de seguro, además de ser una mera *invitatio ad offerendum*, pueda reunir, en algunas ocasiones, los caracteres de una verdadera oferta de contrato de seguro. Esa es la tesis defendida por quienes sostienen que el proceso de gestación de un contrato de seguro puede tener como inicio la existencia de una solicitud de seguro, que puede desempeñar dos funciones diferentes¹²¹:

- A) De una parte, puede ocurrir que la solicitud de seguro sea una “verdadera solicitud”, esto es, una mera invitación al asegurador, o una simple petición de información que realiza el potencial tomador a la compañía aseguradora, indicándole los datos que ésta precisa al objeto de concretar el riesgo al que se pretende dar cobertura. A continuación, como se ha expuesto con anterioridad, la compañía aseguradora emitirá una propuesta-oferta de contrato de seguro. Finalmente, el tomador decidirá si acepta o rechaza la propuesta-oferta recibida, y, con ello, decidirá si perfecciona o no el contrato de seguro. En este caso, si el asegurador contesta a la solicitud que ha realizado el tomador haciéndole una propuesta de seguro, no se podrá entender nunca esta contestación como una aceptación que dé lugar a la perfección del contrato (en base a lo dispuesto en el art. 1262 C.C.), puesto que no existe una oferta previa por el tomador que pueda ser objeto de aceptación¹²².
- B) De otra parte, puede ocurrir que, junto a este anterior modelo de solicitud de seguro, determinadas “solicitudes de seguro” encierren verdaderas ofertas contractuales realizadas por el tomador. En la actualidad, son muchos los casos en los que el futuro tomador de un seguro puede, con la ayuda de la informática, conocer las condiciones del contrato de seguro que pretende celebrar, incluida la cuantía de la prima, dando origen a que muchas de las solicitudes de seguro que se realizan constituyan verdaderas ofertas de contratos, puesto que en las mismas no se pide o solicita información al ente asegurador por parte del potencial tomador, ya que la información se puede conocer gracias a las modernas técnicas de telecomunicaciones. En tales situaciones, el potencial tomador pretende realmente contratar un seguro. La consecuencia práctica de ello es que la contestación que realice el ente asegurador puede llegar a considerarse como una verdadera aceptación contractual, con lo que el contrato de seguro quedaría perfeccionado (art. 1262 C.C.)¹²³.

¹²¹ Vid. MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., págs. 411-414; y SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., págs. 4000-4031 y, también en la obra “Comentario al art. 6 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (coords. BATALLER GRAU y BOQUERA MATARREDONDA), Valencia, 2002, págs. 111-120.

¹²² SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., pág. 4026.

¹²³ Incluso, en algunas ocasiones, nuestro Alto Tribunal ha defendido que no es necesario que se dé una contestación de manera expresa por parte del asegurador, sino que otorga el carácter de aceptación tácita a una serie de actos concluyentes realizados por la compañía aseguradora, fruto de los cuales, el contrato de seguro se perfecciona. Vid., para el caso, el

En definitiva, la solicitud de seguro puede cumplir otro tipo de “funciones” distintas de la de ser una mera petición de información al ente asegurador para celebrar un contrato de seguro¹²⁴.

Además, frente a quienes argumentan que la solicitud de seguro no puede cumplir la función de oferta de contrato -amparándose para ello en el precepto contenido en el art. 6 LCS cuando dice que “...no vinculará al solicitante”-, los autores que mantienen esta segunda línea doctrinal sostienen que, en aquellos supuestos en los que la solicitud de seguro reúna los caracteres de oferta de contrato de seguro, la expresión “no vinculará” debe entenderse como posibilidad concedida al potencial tomador para revocar esa oferta en cualquier momento¹²⁵.

Este último argumento coincide con la postura mantenida por la mayor parte de la doctrina civilista a la hora de interpretar las normas que regulan la teoría general de los contratos. Así, se afirma que la oferta es una declaración de voluntad unilateral que sólo vincula a quien la realiza cuando es aceptada por el destinatario de la misma, de forma que, mientras que no se lleve a cabo tal aceptación la oferta podrá ser retirada en cualquier momento por el oferente o promitente de la misma¹²⁶. De esta forma, el mandato contemplado en el art. 6

supuesto contemplado en la sentencia del TS. de 28 de febrero de 1998, Sala Primera (RJAr. 1998/1163).

¹²⁴ Vid. MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., págs. 411-414, quien sostiene que cabe también que la solicitud de seguro pueda reunir, en algunos casos, todos los elementos necesarios para concluir un contrato de seguro, por lo que la podríamos calificar de auténtica oferta contractual. No obstante, como el propio autor reconoce, no se puede ignorar que las solicitudes de seguro no suelen tener valor jurídico de oferta, puesto que el futuro tomador del seguro, en la mayoría de los casos, desconoce todos los datos esenciales que son necesarios para la conclusión de un contrato de seguro, como puede ser el importe de la prima a pagar.

Disintiendo de este parecer, se puede comprobar como, en la actualidad, existen páginas web en la que las propias compañías aseguradoras, como una información más, ofrecen el dato relativo al importe de la prima. Vid., en ese sentido, www.MAPFRE.es donde, en la modalidad de seguro para accidentes personales, el tomador, antes de contratar, sabe el importe de la prima que tiene que pagar (datos, 2005); o los folletos de publicidad de seguros de salud dental ofrecidos también por la entidad MAPFRE SEGUROS GENERALES, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A., donde se informa, entre otros datos, de la prima que el potencial tomador del seguro tendría que pagar si llegara a celebrar el contrato de seguro.

¹²⁵ Vid., en ese sentido, MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., pág. 412.

¹²⁶ Vid, entre otros, GARRIGUES, J., *Tratado de Derecho Mercantil, t. III, vol. 1º. Obligaciones y contratos mercantiles*, Madrid, 1963, pág. 51; ALBALADEJO GARCÍA, M., *Instituciones de Derecho Civil*, vol. I, 2ª ed., Barcelona, 1972, pág. 514; BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., “Comentario al art. 1262 C.C.”, AA.VV., *Comentarios al Código Civil* (coord. R. BERCOVITZ RODRÍGUEZ), Pamplona, 2001, pág. 1471; BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 69; CUADRADO PÉREZ, C., *Oferta, aceptación y conclusión del contrato*, Bolonia (Italia), 2003, págs. 85-86; DE CUEVILLAS MATOZZI, I., “Revocación de la oferta: un análisis desde la órbita del Derecho Uniforme”, *RAC*, 2004, nº 16, pág. 1878; Díez PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial, vol. I. Introducción a la teoría del Contrato*, Madrid, 1996, pág. 295 y, también en “La formación del contrato”, *ADC*, 1995, vol. I, pág. 14; DURANY

LCS vendría a reforzar, aún más, la idea mantenida por la mayor parte de la doctrina civilista acerca de la no vinculación de la oferta de contrato¹²⁷.

A todo ello hay que añadir que, en la práctica aseguradora existen supuestos en los que los documentos denominados “solicitud de seguro”, como demuestra su análisis y estudio por nuestro Alto Tribunal, distan de ser una mera solicitud de seguro o una solicitud-oferta de seguro revocable, pues son calificados por el Tribunal Supremo como “documento de cobertura provisional” o, incluso, como “proposición de seguro”¹²⁸.

Por los motivos expuestos anteriormente, cabe concluir que no se puede fijar a *priori* el valor jurídico de la solicitud de seguro. Es necesario el estudio previo y detallado de las circunstancias que rodean la solicitud de seguro en cada caso, no bastando en dicho estudio la mera lectura del nombre del documento en cuestión. Esto traerá como consecuencia que el documento denominado “solicitud de seguro” pueda cumplir fundamentalmente dos funciones que son, de un lado, ser una mera petición de información de las condiciones de un contrato de seguro que se pretende celebrar, realizada por el potencial tomador a la compañía aseguradora; de otro, ser un documento que reúne todos los elementos esenciales para ser calificado técnicamente de oferta de contrato, tras cuya emisión, si existe una posterior aceptación por el asegurador, se perfecciona el contrato de seguro.

Esta distinción, a la hora de estudiar la solicitud de seguro, ayuda a solucionar el debate doctrinal entablado en torno a la posibilidad de que la solicitud de seguro tenga, o no, el carácter de oferta de contrato, pudiéndose afirmar que ambas partes, en principio, tienen razón, ya que es una postura correcta afirmar que la solicitud de seguro es una mera petición de información realizada por el tomador al asegurador pero, no lo es menos, el mantener que la solicitud de seguro, en determinadas situaciones concretas, puede ser considerada como una oferta.

Sin embargo, no puede considerarse correcta la postura mantenida por aquel sector doctrinal que, manteniendo la tesis de que la solicitud de seguro es una mera *invitatio ad offerendum*, además, niega de forma tajante cualquier remota posibilidad de que la solicitud de seguro pueda cumplir otro tipo de función

PICH, S., “Oferta, consensualidad y voluntad unilateral en el contrato de seguro. Comentario a la STS. de 2 de febrero de 1990”, *ADC*, 1990-IV, pág. 1323; GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., “Comentarios al art. 1262 del Código Civil”, AA.VV., *Comentarios al Código Civil y Compilaciones Forales* (dir. M. ALBALADEJO), t. XVII, Madrid, 1993, págs. 67-81; LACRUZ *et alii*, *Elementos de Derecho Civil II. Derecho de Obligaciones, vol. I. Parte General. Teoría General del Contrato*, Madrid, 2003, pág. 376; y MENÉNDEZ MATO, J. C., *La oferta contractual*, Pamplona, 1998, pág. 208.

¹²⁷ *Vid.*, SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., págs. 146-147.

¹²⁸ *Vid.*, la STS. de 18 de julio de 1988, Sala Primera (RJAr. 1988/5725); y la STS. de 25 de mayo de 1996, Sala Primera (RJAr. 1996/3918), respectivamente.

diferente, como puede ser la de ser considerada oferta de contrato de seguro¹²⁹.

En cualquier caso, una buena solución del problema planteado por el art. 6 LCS habría sido dejar claro en el articulado de la Ley la naturaleza jurídica atribuida a cada uno de los actos jurídicos contemplados, sobre todo si la declaración, escrita o no, que parte del potencial tomador, es susceptible de ser considerada oferta, o, si a pesar de reunir los elementos esenciales para constituir técnicamente una oferta de contrato de seguro, no tendría tal carácter por expreso mandato legal¹³⁰.

4. LA FORMA DE LA SOLICITUD DE SEGURO

4.1. La forma de la solicitud de seguro en el régimen normativo anterior a la LCS

La normativa que regulaba el contrato de seguro antes de la entrada en vigor de la actual LCS no establecía expresamente, en ningún artículo, la forma o formas que debía o podía reunir la manifestación de voluntad que el futuro tomador del seguro dirigía a la compañía aseguradora, mediante la cual manifestaba y trasladaba a dicha compañía su intención de celebrar un contrato de seguro.

El derogado Reglamento de Seguros de 1912, al abordar el tema de la proposición de seguro¹³¹, aunque expresamente no hacía alusión a la forma que debía de reunir la misma, contenía algunos indicios en su articulado que hacían pensar que su intención, si bien no era establecer la forma escrita como

¹²⁹ Para SALINAS ADELANTADO, C., “Comentario al art. 6 de la LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., pág. 111, la LCS pretendió comprimir en el art. 6 LCS una realidad negocial que era mucho más rica de la que dicho precepto regulaba, situación que ha provocado que dicha diversidad vuelva a aflorar en la jurisprudencia, puesto que muchos de los problemas interpretativos que plantea el art. 6 LCS podrían encontrar solución partiendo de la base de que la LCS fue excesivamente simplista en la regulación de la formación del contrato de seguro.

¹³⁰ Un claro ejemplo de cómo podía haberse solucionado el problema lo ofrece el art. 4 de la Ley 17.418, de Contrato de Seguro de Argentina, cuyo tenor literal establece: “...*la propuesta o solicitud de seguros no obliga ni al asegurado que la formula ni al asegurador que la recibe. La presentación de la propuesta o solicitud de seguro por el asegurable no constituye una oferta en los términos del artículo 1144 del Código Civil, sino una invitación para iniciar tratos a fin de celebrar el contrato de seguro...*”.

¹³¹ Sobre el significado que la doctrina de la época atribuía a la expresión “proposición de seguro” contenida en el art. 7 del Reglamento de Seguro de 1912, y su similitud con la expresión “solicitud de seguro” contenida en el art. 6 de la LCS, *vid. supra* el Capítulo primero. Teniendo en cuenta ello, en el presente epígrafe utilizaremos la expresión “proposición-solicitud de seguro” para referirnos al documento denominado “proposición de seguro” por el art. 7 del Reglamento de Seguro de 1912.

requisito esencial, sí era, que la “proposición-solicitud de seguro” se realizara, generalmente, bajo dicha forma¹³².

El principal indicio en ese sentido era el propio tenor del art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912 al establecer que “...*la firma estampada en la proposición...*”, de lo que se podía inducir que se establecía implícitamente por el legislador la necesidad de una “proposición-solicitud de seguro” con forma escrita para poder estampar, posteriormente, la firma en ella.

Incluso, aunque no lo establecía taxativamente el Reglamento de Seguros de 1912, para algunos autores, los modelos de “proposiciones-solicitudes de seguro” debían de someterse a la aprobación de la Dirección General de Seguros, deduciéndose tal necesidad de la interpretación del art. 18 del Reglamento de Seguros, cuando establecía que: “...*las entidades aseguradoras no podrán modificar, tachar ni enmendar las condiciones de los modelos de pólizas y proposiciones...*”. Tales autores entendían que dicho precepto aludía a los modelos aprobados por el citado organismo¹³³, modelos que, necesariamente por tal motivo, debían de reunir la forma escrita¹³⁴.

Tampoco la mayor parte de la doctrina científica de la época se pronunció expresamente sobre la forma que debía reunir la “proposición-solicitud de seguro”. No obstante, de sus afirmaciones y comentarios se deducía que, generalmente, dicha “proposición-solicitud de seguro” debía ser escrita. En este sentido, la mayoría de las definiciones ofrecidas sobre “proposición-solicitud de seguro”, comenzaban estableciendo que era un “*documento*”¹³⁵, una “*hoja impresa*”¹³⁶, o bien un “*formulario impreso*”¹³⁷, de lo cual se podía llegar a la conclusión de la necesidad de la forma escrita.

¹³² Dicha situación, trató de remediarse por parte de algún autor proponiendo, como alternativa, que en el articulado de la futura legislación que regulase el contrato de seguro figurase, textualmente, la forma que debía reunir la “proposición-solicitud de seguro”. En este sentido, *vid.* GARRIDO Y COMAS, J.J., *ob. cit.*, pág. 74.

¹³³ CABALLERO SÁNCHEZ, E., *Introducción al estudio...*, *cit.*, pág. 237; y GARRIDO Y COMAS, J.J., *ob. cit.*, pág. 37.

¹³⁴ Incluso, en algunos casos, el formulario de “proposición-solicitud de seguro” se hallaba establecido por una disposición oficial, como ocurrió con el Seguro Obligatorio de Automóviles, cuyo modelo de “proposición-solicitud de seguro” fue instaurado por la Orden Ministerial de 13 de mayo de 1965 (B.O.E. nº 116, de 15 de mayo), derogada, posteriormente, por la disposición Derogatoria única del RSRUCVM.

¹³⁵ *Vid.*, en ese sentido, BENÍTEZ DE LUGO REYMUNDO, L., *ob. cit.*, pág. 134; CABALLERO SÁNCHEZ, E., *Introducción al estudio...*, *cit.*, pág. 233; CASTELO MATRÁN, J., y PÉREZ ESCUCHO, I., *ob. cit.*, pág. 122; y CUÑAT EDO, V., *ob. cit.*, pág. 109.

¹³⁶ *Vid.* AA.VV., voz “Solicitud de seguro”, *Enciclopedia Básica de Derecho...*, *cit.*, pág. 343.

¹³⁷ *Vid.* DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, *cit.*, 2ª ed., pág. 422.

Por todo ello, se puede afirmar que en la práctica aseguradora de la época que siguió a la promulgación del Reglamento de Seguros de 1912 la forma más corriente de “proposición-solicitud de seguro” era la realizada de manera escrita¹³⁸. En ella se aunaban la solicitud dirigida al asegurador y el detalle de las circunstancias subjetivas y objetivas que permitían a la compañía aseguradora determinar la naturaleza del riesgo que se solicitaba que cubriese.

Será en el último tercio del siglo XX, antes de la entrada en vigor de la LCS, cuando se comience a reconocer por parte de algunos autores la posibilidad de que la “proposición-solicitud de seguro” pueda revestir otra forma que no sea escrita. Así, además de la “proposición-solicitud de seguro” realizada mediante un formulario impreso facilitado, en la mayor parte de las ocasiones, por la compañía aseguradora¹³⁹, también era posible que dicha “proposición-solicitud de seguro” se realizara mediante carta, telegrama, e, incluso, mediante forma oral, ya fuera entre presentes o entre ausentes, mediante el uso del teléfono¹⁴⁰.

4.2. La forma de la solicitud de seguro tras la entrada en vigor de la LCS

En la actualidad, tras la entrada en vigor de la vigente LCS, el tema de la forma que debe reunir la solicitud de seguro no ha quedado tampoco resuelto expresamente. La legislación sobre contrato de seguros no señala ninguna formalidad para la solicitud de seguro, al igual que tampoco contiene un precepto dedicado específicamente a regular el contenido que debe reunir dicha solicitud de seguro.

Por tanto, una cuestión que sigue planteando dudas es si la solicitud de seguro debe ser necesariamente por escrito o, por el contrario, puede revestir otras formas.

Una primera postura doctrinal, en respuesta a ello, ha sido la sostenida por algunos autores que han defendido la necesidad de la forma escrita¹⁴¹. Sin

¹³⁸ En cualquier caso, téngase en cuenta que en España, hasta el último tercio del siglo XX, los avances técnicos, como pudieron ser el teléfono o el fax, no estuvieron al alcance de todos, con lo que, si en un principio era infrecuente realizar una “proposición-solicitud de seguro” de forma verbal entre personas presentes, aún más lo era el realizar dicha operación por medio de teléfono o fax entre personas a distancia.

¹³⁹ En palabras del prof. Del Caño Escudero “...*documento redactado según fórmula dispuesta por la empresa aseguradora...*” (vid. DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 2ª ed., pág. 422).

¹⁴⁰ Vid., en este sentido, GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 1ª ed., págs.114-115; y AA.VV., *Elementos del seguro. Curso de seguros...*, cit., pág. 228.

¹⁴¹ GARRIDO y COMAS, J.J., *Tratado general de seguros*, t. I, vol. 2º, Madrid, 1987, pág. 156, quien, a pesar de realizar su obra unos años después de la entrada en vigor de la LCS y en un momento en el que existían ya determinados adelantos tecnológicos accesibles a la mayor parte de la población, como eran el teléfono y el fax, que facilitaban la contratación y los tratos preliminares entre ausentes, aboga por la necesidad de la formalidad escrita en la solicitud de

embargo, cierto sector de la doctrina reconoce que, frente a ello, cabe también en la práctica aseguradora, la posibilidad de realizar determinadas “peticiones” de seguro de forma oral formuladas por parte del futuro tomador del seguro a la compañía aseguradora, con un contenido similar al de la solicitud de seguro de forma escrita, que no aparecen reguladas en el art. 6 LCS¹⁴². Las consecuencias jurídicas de estas “peticiones” realizadas por el tomador de forma oral serían las mismas que las de la solicitud de seguro realizada de forma escrita, esto es, la no vinculación de la persona que las realiza. Frente a ello cabe alegar que sólo si el art. 6 LCS excluyera expresamente en su redacción dichas “peticiones” formalizadas por el tomador de forma oral, cosa que no sucede, tendría sentido la distinción efectuada entre solicitudes de seguro de forma escrita y “peticiones” de seguro realizadas de forma oral por el tomador, ya que en el caso contrario, como ocurre en la actualidad, los efectos jurídicos en uno y otro supuesto son similares, es decir, la falta de vinculación para la persona que las realiza¹⁴³.

Una tercera postura doctrinal respecto de la forma que debe reunir la solicitud de seguro, aunque realmente es una variante de la anterior, es la mantenida por la mayor parte de la doctrina, para la cual dicha solicitud de seguro puede ser realizada de forma oral, aunque lo normal es que se lleve a cabo por escrito¹⁴⁴, generalmente, rellenando y cumplimentando un documento que ha sido impreso o prerredactado, por la propia compañía aseguradora¹⁴⁵. La

seguro. El profesor Sánchez Calero, en la misma línea, sostiene que la LCS con la redacción del art. 6 LCS ha querido dar un distinto alcance a las manifestaciones de voluntad hechas “por escrito” con anterioridad a la celebración del contrato de seguro, en clara alusión a la solicitud de seguro y la proposición de seguro (*vid.*, SÁNCHEZ CALERO, F., y SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J., *Instituciones de Derecho Mercantil*, vol. II, 29ª ed., Navarra, 2006, pág. 472). Además, para algunos autores, a pesar de realizar su trabajo en fechas tan recientes como es el año 2001, incluso la conclusión verbal del contrato de seguro es un supuesto tan “excepcional”, que no merece ser tomado en consideración (*vid.* URÍA, R.- MENÉNDEZ, A.-ALONSO SOTO, R., Uría-Menéndez, *Curso de Derecho Mercantil...*, cit., pág. 592).

¹⁴² *Vid.* SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., pág. 4027.

¹⁴³ Para el prof. Garrigues, aunque la LCS no impone una forma especial para que el tomador de seguro realice su declaración de voluntad, en la práctica debe de llevarse a cabo por escrito y sobre el cuestionario previamente formulado por el asegurador (GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed. pág. 90).

¹⁴⁴ Así, GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed., Madrid, 1982, págs. 90-91; AA.VV., *Manual para el título de agentes y corredores...*, cit., págs. 74-75; BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 62; SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., págs. 4026-4027 y, también en la obra, “Comentario al art. 6 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., págs. 114-115; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., pág. 147; y TIRADO SUÁREZ, F. J., “El contrato de seguro...”, cit., pág. 655.

¹⁴⁵ Dicho documento puede aparecer, bien impreso en formato papel por la propia compañía aseguradora, o bien insertado en la página web de la compañía aseguradora, teniendo generalmente el tomador, en este último caso, la posibilidad de cumplimentarlo directamente en la página web, o imprimirlo en formato papel mediante su ordenador personal, para su posterior cumplimentación y envío a la compañía aseguradora.

posición mayoritaria se basa para mantener dicha tesis, fundamentalmente, en que el art. 6 LCS no exige que la solicitud de seguro deba de ser realizada necesariamente por escrito, distinguiéndose con ello de la postura doctrinal anteriormente expuesta, la cual, tras reconocer también la posibilidad de la solicitud de seguro de forma oral, la excluyen del ámbito del art. 6 LCS al no aparecer regulada en él¹⁴⁶.

Por otra parte, podemos constatar como la práctica aseguradora, gracias a los nuevos avances tecnológicos y a la aparición de nuevos productos en el mercado asegurador, ha experimentado un notable cambio a partir de los años 90 del pasado siglo XX.

En este sentido, la evolución de la telemática, la telefonía y la electrónica, aplicadas al comercio y al tráfico mercantil, han dado lugar a que surjan nuevos procesos y formas de contratación que antes eran desconocidos. Todo esto ha traído consigo una amplia variedad de posibilidades a la hora de realizar el proceso de contratación de un seguro¹⁴⁷.

Para Cuñat Edo, la posibilidad de que por parte de las compañías aseguradoras se puedan dirigir hacia el asegurado con una propuesta de seguro, no se debe confundir con aquellas otras situaciones en las que agentes y representantes de las mencionadas compañías pretenden que el tomador “formalice” una solicitud de seguro, ya que esta última actividad, no implica la iniciación del *iter* negocial del contrato de seguro por la compañía aseguradora, sino, por el contrario, por parte del asegurado (*vid.* CUÑAT EDO, V., *ob. cit.*, pág. 108). Confr., no obstante, con la sentencia de la Audiencia Provincial de Badajoz de 25 de mayo de 2.000, Sección 2ª (AC. 2000/958), cuyo Fundamento segundo establece que: “...*si la aseguradora recibe solicitud de seguro (en documento oficial e impreso por la misma aseguradora, lo que es tanto como decir que, en puridad, más que solicitud, estamos ante una verdadera proposición de seguro)*...”.

¹⁴⁶ La situación es similar en el RRCSCVM, donde, al regular la solicitud de seguro obligatorio para la circulación de vehículos a motor no se establece ni se hace alusión a la forma que deba reunir la misma. Sí se establece, en el art. 19 de dicho Reglamento, el contenido que debe de tener la solicitud de seguro, contenido que no es obstáculo alguno para que pueda ser expuesto de forma oral, puesto que todas las menciones y datos que hay que dar se podrían, y de hecho se hace en la actualidad, proporcionar por medio de una simple conversación telefónica.

Tras la entrada en vigor del TRLRSCVM, este Reglamento no aparece expresamente derogado en su disposición derogatoria única, por lo que, en virtud de la citada disposición derogatoria, se mantiene vigente en todo aquello en que no se oponga a lo establecido en el Texto Refundido de la Ley.

¹⁴⁷ En los procesos de contratación, cuando por la doctrina científica se alude a la realizada de forma “telemática” como término distinto o complementario de la contratación “electrónica”, se suele estar haciendo referencia a las nuevas aplicaciones tecnológicas que vinculan el uso del ordenador a las telecomunicaciones, sobre todo en internet (*vid.* CORRIPIO GIL-DELGADO, Mª., *Los contratos informáticos. El deber de información precontractual*. Universidad Pontificia de Comillas, Madrid, 1999, págs. 58-60). Sardina Ventosa, por su parte, diferencia la contratación informática, que tiene por objeto contratar bienes o servicios informáticos, de la contratación electrónica, que es toda contratación que se vale de la telemática como herramienta de trabajo, entendiendo por telemática la intervención de la informática, electrónica

Actualmente, podemos formalizar un contrato de seguro por teléfono, internet, videoconferencia, fax, carta, telex, etc., quedando poco a poco relegados los viejos sistemas de contratación entre presentes. La nueva era tecnológica hace que, cada vez más, la contratación de seguros se pueda realizar desde el domicilio o lugar de trabajo del tomador mediante la conexión a internet e, incluso, desde cualquier lugar, mediante una simple llamada de teléfono a la compañía aseguradora. Estas nuevas formas de realizar la contratación del seguro, han ido desplazando, poco a poco, al procedimiento tradicional consistente en tener que dirigirse el tomador, físicamente, a la sede de la entidad aseguradora para celebrar un contrato de seguro o, incluso, para obtener información acerca de una determinada modalidad de seguro, por ser las primeras más cómodas y rápidas para el tomador¹⁴⁸.

Todas estas circunstancias y avances tecnológicos dan lugar a que el elenco de posibilidades, a la hora de realizar una solicitud de seguro por el tomador, sea también muy amplio. Actualmente, en la práctica aseguradora, no sólo se puede realizar una solicitud de seguro por el futuro tomador de forma escrita, mediante un documento físico (carta, telegrama, burofax o fax), o de forma oral, entre presentes, sino que, además, un importante porcentaje de las solicitudes de seguro realizadas por los tomadores -habiendo las compañías de seguro constatado un fuerte aumento de la tendencia a ello- se realizan mediante documentos electrónicos a través de internet (por correo e-mail, Messenger, etc.)¹⁴⁹, o de forma oral entre personas que se encuentran ausentes físicamente (mediante videoconferencia o por teléfono), medios éstos últimos que permiten, tanto al futuro tomador como a la entidad aseguradora, ahorrar tiempo y dinero en los trámites de información y posterior contratación de un contrato de seguro¹⁵⁰.

o bien de las telecomunicaciones (*vid.* SARDINA VENTOSA, F., *La contratación electrónica del seguro de vida*, Madrid, 2000, pág.13).

¹⁴⁸ En cualquier caso, en la actualidad, gracias a los avances tecnológicos, la conexión a internet no requiere de una red de telefonía fija, sino que se puede acceder a la red desde cualquier lugar mediante dispositivos de telefonía móvil.

¹⁴⁹ Téngase en cuenta que, sobre el concepto de “documento”, el Tribunal Supremo, ya en el año 1997, dejó de identificar exclusivamente dicho concepto, con el escrito físico en formato papel. La STS. de 3 de noviembre de 1997, Sala Primera (RJAr. 1997/8251), en su Fundamento de Derecho X, manifiesta que: “...*El documento, como objeto corporal que refleja una realidad fáctica con trascendencia jurídica, no puede identificarse ya en exclusiva con el papel, como soporte, ni con la escritura con unidad de significación [...] la firma autógrafa no es la única manera de signar, pues hay otros mecanismos que sin ser firma autógrafa constituyen trazados gráficos que, asimismo conceden autoría y obligan. En consecuencia, aunque al igual que en caso de los documentos comunes pueda haber documentos electrónicos sin firma, el documento electrónico [...] es firmable...*”.

¹⁵⁰ En la modalidad de videoconferencia o teléfono, podemos hablar de contratantes ausentes “físicamente” pero presentes en el mismo tiempo. Este tipo de solicitud de seguro que se realiza a distancia, con ausencia o distancia física, pero sin distancia temporal perceptible, se parece mucho más a aquellos supuestos de solicitud de seguro realizadas mediante presencia física simultánea de ambas partes -tomador y asegurador-, que a la tradicional solicitud de seguro realizada entre ausentes a distancia, como es la llevada a cabo por correo postal o fax.

Para algunos autores, la confianza que genera internet en el consumidor de seguros es todavía débil frente al fuerte arraigo que presenta la forma escrita a la hora de realizar la solicitud y la contratación del seguro, lo que da lugar a que, a pesar de que se haya instaurado por la legislación el principio de equivalencia funcional entre la forma escrita y la forma realizada a través de medios telemáticos, el consumidor de seguros siga prefiriendo la forma escrita a la hora de realizar una solicitud de seguro. Con todo, se observa, en la práctica aseguradora, un importante aumento de la tendencia a la realización de solicitudes de seguro mediante internet, gracias a las páginas web que las compañías aseguradoras tienen colgadas en la red, en cuyo contenido se incluye, generalmente, la posibilidad no solo de realizar una solicitud de seguro sino, incluso, de realizar la contratación *on line* del seguro¹⁵¹.

La equiparación, desde el punto de vista jurídico, entre documentos realizados o emitidos en “soporte papel” y los denominados “documentos electrónicos”, ha encontrado cobertura legal en la vigente LSSICE¹⁵². En el apartado IV de la Exposición de Motivos de dicha Ley se plasma la intención del legislador en ese sentido, al establecer que: “*Se favorece [...] la celebración de contratos por vía electrónica [...] y asegurar la equivalencia entre los documentos en soporte papel y los documentos electrónicos a efecto del cumplimiento del requisito de forma escrita que figura en diversas leyes...*”¹⁵³. A tal efecto, establece el art. 23.3 de la mencionada Ley que: “*Siempre que la Ley exija que el contrato o cualquier información relacionada con el mismo conste por escrito, este*

Para Pérez Conesa, aunque la contratación electrónica en sentido estricto, entendida como la celebrada a través de una red telemática, es una modalidad de contratación a distancia, ello no obsta para que cuando el criterio utilizado para distinguir la contratación entre ausentes no sea la distancia sino el medio de comunicación utilizado para emitir las declaraciones de voluntad de los contratantes, se entienda celebrado el contrato entre presentes si el concurso de la oferta y la aceptación se producen de forma instantánea porque así lo permita la técnica de comunicación empleada, aunque las partes se encuentren en lugares diferentes (*vid.* PÉREZ CONESA, C., “Contratación electrónica [contratación celebrada por medios telemáticos]”, *RArC*, t. III, 2001, pág.2355).

¹⁵¹ VEIGA COPO, A., “La contratación electrónica del seguro”, *RDM*, 2002, nº 244, pág.657.

¹⁵² *Vid.* FERNÁNDEZ DOMINGO, I., “Algunas notas acerca de la contratación y el comercio electrónico”, AA.VV., *Contratación y comercio electrónico* (dir. F. ORDUÑA MORENO), Valencia, 2003, pág. 256, quien mantiene que los efectos de la declaración de voluntad que ha sido realizada a través de medios electrónicos se equiparan, no sólo a las declaraciones de voluntad emitidas en forma escrita, sino, también, a las declaraciones de voluntad emitidas verbalmente; y VEIGA COPO, A., *ob. cit.*, pág. 657, sostiene que los actos jurídicos realizados a través de medios electrónicos cumplen una función equivalente de instrumentación a la que pueda realizarse a través de cualquier otro medio.

¹⁵³ Ya en el año 2001, el profesor Sánchez Calero, contemplaba la necesidad de que la contratación del seguro por vía informática, debía de estar inspirada en el principio esencial denominado “equivalencia funcional”, que implicaba que los actos jurídicos realizados mediante algún tipo de medio electrónico cumplieren una función equivalente de instrumentalización a la que puede realizarse por otros tipos de medios, en clara referencia al medio escrito o incluso al verbal (*vid.* SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 2ª ed. Pamplona, 2001, pág. 157).

*requisito se entenderá satisfecho si el contrato o la información se contienen en un soporte electrónico...*¹⁵⁴.

También, la LMANCLSP ha tratado el tema de la equiparación de documentos escritos, emitidos en soporte “papel”, con aquellos otros documentos, también escritos, que se puedan emitir en otros tipos de soporte. El art. 2.3 de esta Ley añade una disposición adicional primera, bajo el título de “Soporte duradero”, a la LCS, la cual dispone que: “*Siempre que esta ley (sic.) exija que el contrato de seguro o cualquier otra información relacionada con el mismo conste por escrito, este requisito se entenderá cumplido si el contrato o la información se contienen en papel u otro soporte duradero que permita guardar, recuperar fácilmente y reproducir sin cambios el contrato o la información...*”¹⁵⁵.

Nos encontramos, por lo tanto, ante una situación en la que la solicitud de seguro, al no establecer expresamente la LCS otra cosa, puede reunir multitud de formas, ya sean escritas (y entre ellas en soporte papel u otro tipo de soporte), o ya sean orales; todo un elenco de posibilidades que se ha visto ampliado y que está en constante proceso de evolución con la aparición de las nuevas técnicas electrónicas, telemáticas y telefónicas.

4.3. Clasificación de las posibles formas que puede revestir la solicitud de seguro en la práctica aseguradora de nuestros días

Actualmente, en la práctica aseguradora nos podemos encontrar dos grandes grupos de modelos de solicitud de seguro: por un lado, solicitudes de seguro realizadas de forma escrita; y por otro, solicitudes de seguro realizadas de forma verbal.

1. Solicitudes de seguro realizadas en forma escrita

- Solicitudes de seguro realizadas en forma escrita mediante documento físico

¹⁵⁴ En cualquier caso, el soporte electrónico se entiende equivalente a la formalización por escrito, lo que se corresponde con el principio de equivalencia funcional, sin perjuicio de las normas especiales sobre forma documental pública que afectan a determinados actos jurídicos realizados por ciertos profesionales como pueden ser los notarios o registradores (*vid.*, RUIZ MUÑOZ, M., “Introducción a la contratación mercantil. Los contratos mercantiles” *RAC*, 2003, nº 29, pág. 805).

¹⁵⁵ *Vid.*, a título de ejemplo, el apartado IV de la Exposición de Motivos de la LMANCLSP, que cita expresamente “...como son los disquetes informáticos, CD, DVD y discos duros de ordenador...”, a los que habría que añadir también los dispositivos de almacenamiento de memoria exteriores, mediante puertos USB.

Confr. con el art. 60.5 del TRLOSSP, que define *soporte duradero* como: “...todo instrumento que permita almacenar la información de modo que pueda recuperarse fácilmente durante un período de tiempo adecuado para los fines para los que tal información está destinada y permita su reproducción sin cambios...”.

Normalmente, el tomador dirige su solicitud de seguro a la compañía aseguradora de forma escrita. Éste ha sido, como se ha visto antes, el medio por excelencia elegido por el tomador desde la entrada en vigor del Reglamento de Seguros de 1912.

Así, actualmente, dejando aparte el supuesto que se abordará más adelante (*vid.* el Capítulo tercero), la solicitud de seguro escrita suele hacerse, la mayor parte de las veces, en un documento impreso por la propia compañía de seguros, por medio del cual se intenta recopilar una serie de datos, fundamentalmente, sobre la identidad del futuro tomador del seguro y el riesgo que pretende asegurar. Sin embargo, lo realmente importante a la hora de abordar el estudio de la solicitud de seguro no es quien haya confeccionado o realizado el impreso o documento soporte que sirve de base a la misma, sino la persona que emite la declaración de voluntad y rellena o cumplimenta dicho impreso (que, en este caso, debe ser el tomador), para, posteriormente, ser dirigido a la compañía aseguradora¹⁵⁶.

Estos documentos, aunque suelen estar destinados *ex profeso* a tal fin y rotulados, generalmente, con el título de “solicitud de seguro”¹⁵⁷, aparecen también frecuentemente en la práctica aseguradora formando parte, a modo de anexo, de folletos publicitarios u ofertas comerciales emitidas por las compañías aseguradoras sobre determinadas modalidades de contrato de seguro¹⁵⁸.

¹⁵⁶ Sin embargo, no podemos negar que el hecho de que el documento o impreso que sirve de base a la solicitud de seguro que realiza el tomador haya sido realizado por la compañía aseguradora tiene cierta relevancia jurídica, sobre todo, en los supuestos en los cuales se incluye dentro de dicho impreso un cuestionario elaborado por el asegurador, con las consecuencias jurídicas que conlleva su cumplimentación para el tomador según el art. 10 LCS.

¹⁵⁷ *Vid.*, en ese sentido, el impreso de solicitud de seguro de asistencia sanitaria emitida por la compañía aseguradora ADESLAS, S.A.; el impreso de solicitud de seguro de asistencia sanitaria emitida por la compañía aseguradora SANITAS, S.A. de Seguros; o los impresos de solicitudes de seguro de vida, de accidentes individuales, y multirriesgo, emitidas por la compañía aseguradora GROUPAMA PLUS ULTRA, Seguros y Reaseguros, S.A. También, aunque bajo el epígrafe de “*cuestionario*”, los emitidos para los seguros multirriesgo, hogar, y vida por la compañía ALLIANZ, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.

¹⁵⁸ Es el caso de los folletos informativos impresos por la compañía aseguradora MAPFRE, Seguros Generales, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A., para el seguro hogar, seguro de salud dental, seguro de asistencia sanitaria; los impresos por la compañía aseguradora FIACT, Mutua de Seguros y Reaseguros a Prima Fija, para los seguros de enfermedad, vida, o accidentes; o los impresos por la Correduría de Seguros CARREFOUR S.A. para el seguro hogar, entre otros.

Sin embargo, aunque lo normal es que sean las propias compañías aseguradoras las que emitan los folletos publicitarios u ofertas comerciales sobre determinadas modalidades de contrato de seguro, también existen en el mercado algunos folletos publicitarios conteniendo información sobre seguros que parecen ser claramente emitidos por sociedades de corredurías de seguros (aparece el anagrama y nombre comercial de la sociedad de corredores de seguros; la dirección a la que hay que enviar la solicitud de seguro es un apartado de correos de la citada sociedad de corredores...). Es el caso del folleto publicitario impreso por COTES

Nada obsta además, aunque ello no sea lo normal, para que podamos hablar de una solicitud de seguro realizada en documento escrito, el cual, en lugar de haber sido impreso por la propia compañía aseguradora, ha sido elaborado por el futuro tomador del seguro quien, tras redactar un escrito con forma de carta conteniendo una serie de datos (identificación del tomador, modalidad de seguro sobre el que se requiere información, el riesgo que se quiere cubrir, etc.), lo envía posteriormente al asegurador en demanda de más información sobre una determinada modalidad de seguro, o bien, para que el asegurador, teniendo como base los datos facilitados por el tomador en su escrito, le realice una oferta de contrato de seguro.

Estas solicitudes de seguro escritas, realizadas en documentos impresos o bien en documentos redactados por el propio tomador, después de haber sido cumplimentadas por el interesado, suelen ser enviadas a las compañías aseguradoras a través del correo ordinario mediante carta, por medio de fax al número facilitado por la entidad aseguradora, o, incluso, mediante su entrega en la sede principal o en alguna agencia de la compañía aseguradora.

- Solicitudes de seguro realizadas en forma escrita mediante documentos electrónicos

Sin embargo, hoy día, frente al anterior tipo de solicitudes de seguro realizadas en documento impreso, cada vez más, y debido a las nuevas tecnologías, van apareciendo otros modelos de solicitudes de seguro, también escritas, que ya no se formalizan en documentos preimpresos por la compañía aseguradora o en escritos realizados en formato papel por el tomador. Nos referimos a las solicitudes de seguro realizadas a través de internet.

Internet ha traído consigo un gran aumento de la información en los mercados nacionales e internacionales de seguros. En las páginas web de las compañías aseguradoras se ofrece al solicitante de seguros la posibilidad de informarse, generalmente *on line*, sobre el precio de las tarifas de una determinada modalidad de seguro; prestaciones y coberturas que ofrece el asegurador; las condiciones generales sobre determinados contratos de seguro; e incluso, en algunas ocasiones, la opción de contratar también *on line* un contrato de seguro¹⁵⁹.

(Corredores Técnicos de Seguros, S.A.) para el seguro de vida, donde el nombre comercial y el anagrama de la citada sociedad de corredores de seguros aparece junto al nombre de la compañía aseguradora REALE, Seguros Generales S.A.

¹⁵⁹ Internet ha creado una nueva infraestructura de información mediante la cual se conecta la compañía aseguradora con los potenciales clientes, proporcionando aquella un elenco de bienes y servicios como puede ser la publicidad e información general de la entidad aseguradora; el marketing de los productos y servicios ofertados; el cálculo de las primas, la contratación de pólizas *on line*; servicios de postventa; y el registro y trato personalizado al cliente, entre otros.

Estas páginas web de las compañías aseguradoras suelen ofrecer distintos niveles de servicio. Así, muchas de ellas ofrecen lo que podríamos denominar como un “nivel básico de servicios”, comprendiendo en ello funciones meramente de información estática o de publicidad de sus productos¹⁶⁰; otras, con un “nivel medio”, ofrecen la elaboración de presupuestos de seguros personalizados en tiempo real; y, finalmente, un tercer grupo de páginas web ofrecen una serie de funciones “avanzadas” como sería la contratación on *line* de seguros¹⁶¹.

Gracias a internet, se consigue que el futuro tomador y la compañía aseguradora puedan interactuar y dialogar en tiempo real, intercambiándose mensajes simultáneos y figurando el “texto” de la solicitud de seguro íntegramente, con la misma claridad que en un documento de formato papel, en la pantalla del ordenador. Todo ello da lugar a que la solicitud de seguro realizada a través de internet, aunque se realice y ejecute a distancia y en remoto, esto es, con ausencia o distancia física de las partes pero, normalmente, sin distancia temporal¹⁶², se parezca mucho más a las solicitudes de seguro realizadas mediante la presencia física de ambas partes, tomador y asegurador, que a las tradicionalmente realizadas entre ausentes y a distancia, como eran las concertadas mediante el telégrafo, carta o telex¹⁶³.

Pero no sólo nos podemos encontrar en internet páginas web de compañías aseguradoras conteniendo solicitudes de seguro. También existen solicitudes de seguro ubicadas en páginas web de otras direcciones de internet que, aunque no pertenecen a compañías aseguradoras, sí guardan una relación, ya sea ocasional (como puede ser la que surge tras la firma de un convenio de colaboración entre una determinada entidad con una compañía aseguradora) o, ya sea de forma permanente (como es el caso de los corredores de seguros), con dichas entidades aseguradoras¹⁶⁴.

¹⁶⁰ Son las denominadas páginas web “pasivas”, por contener una función publicitaria o de contacto, frente a las llamadas páginas web “activas” en las que se encuentran auténticas ofertas de contratos de seguro realizadas por las compañías aseguradoras (VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 672).

¹⁶¹ Así, el informe “Internet y el seguro electrónico”, Datos del año 2000, nº 820, Madrid, 2001, elaborado por ICEA, a través del estudio de las 100 primeras compañías del conjunto de entidades aseguradoras que operan en España, pone de relieve que un 83% de las mismas dispone de página web en internet, y, atendiendo al nivel de servicio que ofrecen, destaca que un 16,46% ofrecen funcionalidades avanzadas, un 46,84% medias y un 36,71% ofrecen funcionalidades básicas (*vid.* VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 660).

¹⁶² Aunque la regla general en internet es el intercambio de mensajes de forma simultánea, existen supuestos en los cuales el tomador, tras realizar su solicitud de seguro y enviarla a la dirección electrónica de la compañía aseguradora, tiene que esperar durante un breve plazo de tiempo la respuesta de esta última, que le será enviada, generalmente, a su correo electrónico.

¹⁶³ *Vid.*, compartiendo un argumento similar: PÉREZ CONESA, C., ob. cit., pág.2355.

¹⁶⁴ En Italia, el *Instituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collettivo (ISVAP)*, ha elaborado unas “Raccomandazioni utili per l’utente internet”, cuando los solicitantes y probables tomadores intentan estipular una póliza de seguros a través de internet.

Todo ello da lugar a que, tras solicitar a cualquier buscador de internet que nos localice direcciones en la red donde se pueda encontrar información sobre solicitudes de seguro, la respuesta sea inmediata y, además, muestre una ingente cantidad de modelos de solicitudes de seguro comprensivas de la mayor parte de las ramas de seguros, ya sea hogar, automóviles, vida, enfermedad y accidentes¹⁶⁵, entre otras, pudiendo encontrarse modelos de solicitud de seguro de compañías aseguradoras tanto nacionales como extranjeras¹⁶⁶.

Así, entre este elenco de modelos de solicitudes de seguro que nos encontramos en internet pueden destacarse:

- a) Solicitudes de seguro que figuran en las páginas web de compañías aseguradoras.
- b) Solicitudes de seguro que aparecen en páginas web de entidades bancarias y otros sujetos que se dedican a las labores de mediación en el mercado asegurador.
- c) Solicitudes de seguro que aparecen en páginas web de personas físicas o jurídicas que son ajenas a las labores de mediación en el mercado asegurador.
- d) Solicitudes de seguro realizadas por el propio tomador del seguro mediante documento electrónico.

Solicitudes de seguro que figuran en las páginas web de compañías aseguradoras

Hoy en día, la práctica totalidad de las compañías aseguradoras tienen presencia en internet mediante su página web y, entre ellas, la mayor parte presenta una solicitud de seguro¹⁶⁷. Esta solicitud de seguro suele cumplir distintas funciones, puesto que:

En ellas se alerta, entre otras cosas, de la posibilidad de entrar en contacto con entidades no habilitadas regularmente, por lo que, en caso de duda, se facilita o bien el teléfono de la propia ISVAP, o bien se recomienda consultar las empresas, con sede legal en otro estado miembro de la UE, admitidas para operar en Italia, que se publican trimestralmente en la Gaceta Oficial (vid. www.isvap.it/isvs1001.htm).

¹⁶⁵ VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 668, para quien los productos (en clara alusión a los seguros) más idóneos para venderse o contratarse vía internet son aquellos que pueden ser descritos y valorados haciendo referencia a pocos parámetros, sin necesidad de ampararse en demasiadas consultas, como el seguro de automóvil o el de responsabilidad civil. Por el contrario, los menos vendibles son los seguros de enfermedad, asistencia sanitaria y, en general, los seguros de vida. Vid. también, en el mismo sentido, CANDELARIO MACÍAS, M., y RODRÍGUEZ GRILLO, L., "El seguro de crédito *on line*", *RCE*, 2003, nº 39, pág. 44.

¹⁶⁶ Vid., para el supuesto de solicitudes de seguro extranjeras, las direcciones electrónicas, www.seguros-insurance.net, www.lloyd.com y www.reune.com (datos, 2005).

¹⁶⁷ No ocurre así, excepcionalmente, en algunas direcciones electrónicas donde la compañía aseguradora sólo muestra información sobre las coberturas que ofrece. Además si se desea contratar un seguro, o bien se realiza llamada telefónica a un número que aparece en la página

- 1) En algunas ocasiones, aparece un documento rotulado bajo el nombre de “solicitud de seguro”¹⁶⁸, cuya finalidad es solicitar información por cualquier interesado a la compañía aseguradora acerca de una determinada modalidad de seguro (coberturas, precio de las prima, condiciones generales, etc.)¹⁶⁹. Esta solicitud de información al asegurador puede realizarse, como suele ocurrir en la mayoría de las ocasiones, cumplimentando los distintos campos de datos -bastante numerosos- que figuran en la solicitud de seguro que aparece en la pantalla del ordenador¹⁷⁰. Sin embargo, también existen solicitudes de seguro en las cuales el número de campos de datos a cumplimentar por el futuro tomador es bastante menor (nombre, apellidos, dirección postal, y dirección de correo electrónico), aunque, suele aparecer junto a ellos un nuevo campo, normalmente bajo el nombre de “consulta de producto” o “comentarios”, en el cual el futuro tomador puede formular libremente la cuestión o consulta que desee a la compañía aseguradora¹⁷¹.
- 2) En otras ocasiones, la página web de la compañía aseguradora dispone de un documento específico, rotulado bajo el nombre de “solicitud de seguro”, que suele aparecer configurado a modo de cuestionario y que tiene que

web, o bien, hay que dirigirse a una dirección de correo electrónico. No aparece en ningún lugar de la alusión alguna a la solicitud de seguro.

¹⁶⁸ También suelen utilizar las compañías aseguradoras nombres o membretes para rotular dichos documentos como pueden ser: “solicitud de información”, “solicitud de más información”, “formulario de solicitud de información”, e incluso, existen ocasiones en las que no aparece rotulado el documento. Es el caso de la dirección electrónica www.VITALICIO.es, en cuya página web y, para el supuesto de seguro de decesos, nos encontramos ante un documento en el que se nos solicitan los datos personales y otros datos sobre la “consulta” a realizar, tales como: el capital asegurado; sexo; la edad de los asegurados; o la fecha de nacimiento. Sin embargo, no consta en ningún lugar la referencia específica a que el documento, cuyos campos de datos se rellenan, se trate de una “solicitud de seguro” (datos, 2005).

¹⁶⁹ Es el caso de la dirección electrónica www.mapfre.com, en cuya página web nos aparece un documento rotulado bajo el nombre de “solicitud de más información”, cuya finalidad es realizar por el futuro tomador a la compañía aseguradora una consulta sobre el producto deseado (datos, 2005). También, para un supuesto similar, *vid.* la dirección www.seguros-Web.com, del grupo asegurador ZURICH, o la dirección www.mgc.es, de la Mutua General de Cataluña (datos, 2005).

¹⁷⁰ Normalmente, dichos campos de datos (así se hace constar por la compañía aseguradora en la página web) son de obligado cumplimiento a la hora de realizar la solicitud de seguro. Si el futuro tomador no los rellena, el propio programa informático no le permite continuar ni enviar la solicitud de seguro. Suelen ser los datos relativos al nombre y apellidos del tomador, su fecha de nacimiento, la provincia de residencia, el correo electrónico, y algún teléfono de contacto.

¹⁷¹ Este nuevo tipo de campo de datos es, a diferencia de los anteriormente comentados, de texto libre. En él, el interesado o potencial tomador del seguro, puede escribir y solicitar el tipo de información o consulta que requiera de la entidad aseguradora, frente a los anteriores tipos de campos que son “cerrados”, es decir, sólo se pueden rellena o cumplimentar contestando a la pregunta que hace el programa informático de la compañía aseguradora. *Vid.*, para ello, las direcciones electrónicas: www.mapfre.com. o www.seguros-Web.com (datos, 2005).

cumplimentar el futuro tomador del seguro si quiere realizar una solicitud de seguro a la compañía aseguradora¹⁷². La diferencia con los modelos anteriores suele ser que aquéllos sólo contienen unos breves datos del tomador como son el nombre, domicilio y la dirección de correo electrónico donde poder enviar la contestación o la información requerida a la entidad aseguradora, mientras que este segundo tipo de modelos de solicitud de seguro, mucho más completos y detallados, suele incluir otra serie de datos adicionales, que serán utilizados posteriormente por la compañía aseguradora para calcular el precio de las primas, sopesar la conveniencia de aceptar, o no, el riesgo propuesto por el tomador, y, en su caso, proceder a confeccionar la póliza¹⁷³.

- 3) También existen, junto a las anteriores, páginas web de compañías de seguros en las que se puede realizar un proceso de contratación *on line* del seguro. Se trata de procedimientos de contratación de un seguro “guiados”, en los que el futuro tomador, si quiere contratar un seguro a través de internet, sólo debe seguir los sucesivos pasos que se le van indicando por el programa informático que tiene instalado la compañía aseguradora. En dicho proceso de contratación *on line* del seguro se constata que, en ocasiones, la solicitud de seguro realizada por el tomador no aparece expresamente incluida como tal documento separado y designado con ese nombre, sino que se incluye, implícitamente, como un paso más en la contratación del seguro. Consiguientemente, se puede sostener que, en tales hipótesis, los primeros momentos de la contratación *on line* son en realidad una solicitud de seguro, puesto que el futuro tomador rellena un cuestionario y aporta una serie de datos que son envidados a la compañía aseguradora, sin los cuales, no se puede proseguir el proceso de contratación¹⁷⁴.

Frente a ello, existen ocasiones en las cuales, en dicho proceso de contratación *on line* del seguro, aparece un apartado específico, dentro de

¹⁷² *Vid.*, en tal sentido, la dirección electrónica www.nne.es, donde, para el supuesto de un contrato de seguro de salud, se presenta una solicitud de seguro con el anagrama de ASISA (Asistencia Sanitaria Interprovincial, S.A.) y del grupo de seguros e inversiones ING-Nacional-Nederlanden, la cual, tras cumplimentarla, hay que enviarla por correo ordinario a la dirección que indica la página web (datos, 2005).

¹⁷³ Es frecuente también que, entre esos datos, figuren los del domicilio bancario para cobro de la prima, así como una orden de domiciliación o carta de orden de pago al banco para los recibos emitidos por la entidad aseguradora. *Vid.*, en tal sentido, las direcciones electrónicas www.polizalgi.tuseguro.com, en la que aparece una solicitud de seguro realizada por la compañía aseguradora London General Insurance; www.sanimed.es, que muestra una solicitud de seguro de asistencia sanitaria; y www.cajarural.com, que contiene una solicitud de seguro de asistencia sanitaria de AMECESA (Asistencia Médica Colegial Extremeña, S.A. de Seguros) (datos, 2005).

¹⁷⁴ En ese sentido, el proceso de contratación *on line* de un seguro de salud dental en la dirección electrónica www.sanitas.es. (datos, 2005); o la contratación *on line* de un seguro de salud en la dirección electrónica www.whinterthur.es (datos, 2005).

los pasos a seguir en la contratación guiada, destinado a la solicitud de seguro, el cual suele aparecer rotulado expresamente con el nombre de “solicitud de seguro”¹⁷⁵. El futuro tomador habrá de ir cumplimentando una serie de campos de datos relativos a cuestiones e información esencial, que serán necesarios para formalizar la contratación del seguro, si quiere pasar de una fase a otra y con ello avanzar en el proceso de contratación *on line*. Además, se le ofrece también al potencial tomador la posibilidad de imprimir dicha solicitud de seguro como un documento independiente del proceso de contratación del seguro *on line*¹⁷⁶.

Por otra parte, como ocurre con las solicitudes de seguro realizadas en documentos impresos en formato papel, los medios para hacer llegar a las entidades aseguradoras las solicitudes de seguro realizadas en documentos electrónicos suelen ser variados. La propia página web de la compañía aseguradora donde aparece la solicitud de seguro suele contener las indicaciones para ello. En la mayor parte de las ocasiones suele ser mediante el envío del documento electrónico, una vez cumplimentado por el tomador, a la compañía aseguradora por medio de correo electrónico¹⁷⁷. También cabe la posibilidad de que el tomador, tras rellenar y posteriormente imprimir dicho documento, lo tenga que enviar por correo ordinario al asegurador; por fax al número que se facilita en la misma solicitud de seguro; o, incluso, tenga que entregarlo en alguna de las sedes físicas de la entidad aseguradora¹⁷⁸.

¹⁷⁵ *Vid.*, para el supuesto de contratación *on line* de un seguro de hogar, la dirección www.nne.es, en la cual, tras consultar el precio y conocer las condiciones generales, se realiza el paso tercero que consiste en completar la “solicitud de seguro” (datos, 2005). También se puede consultar la dirección www.fenixdirecto.com (datos, 2005).

¹⁷⁶ Dentro del proceso de contratación *on line* de un seguro, una de las posibilidades que se le pueden ofrece al futuro tomador del seguro por la compañía aseguradora, a través de su página web, es imprimir, como un documento independiente, la solicitud de seguro o el cuestionario médico. Los datos necesarios para rellenar la solicitud de seguro que se imprime son separados automáticamente por el programa informático del conjunto de los aportados por el tomador en el proceso de contratación *on line* del seguro. En este caso, la solicitud de seguro que imprime el tomador suele tener el mismo formato que las solicitudes de seguro que se encuentran disponibles al público, en documentos impresos, en las oficinas de las compañías aseguradoras. *Vid.*, para este supuesto, la dirección www.adeslas.es. (datos, 2005).

¹⁷⁷ Para ello, una vez cumplimentada la solicitud de seguro, basta con activar el icono “enviar” que suele aparecer al final de las solicitudes de seguro.

¹⁷⁸ En la práctica aseguradora de internet, podemos encontrar todas las posibles combinaciones de los diferentes modos de enviar dichas solicitudes de seguro a las compañías aseguradoras. Así, hay casos en los que la solicitud de seguro se envía al asegurador exclusivamente a través de correo electrónico (www.caixaterrassa.es, www.seguroscatalanaoccidente.com, www.mapfre.es, www.axa.es, www.vitalicio.es, o www.seguros-webcom [datos, 2005]); mediante correo electrónico o por fax (www.webescriba.com, www.whinterthur.es [datos, 2005]); por correo postal exclusivamente (www.nebrija.com, www.polizalgi.tuseguro.com [datos, 2005]); o, a través de por correo postal, o de fax (www.uma.es, www.citop.es, o www.sanimed.es [datos, 2005]).

Solicitudes de seguro que aparecen en las páginas web de entidades bancarias y otros sujetos que se dedican a labores de mediación en el mercado asegurador

Junto a los modelos de solicitudes de seguro ya expuestos, suele encontrarse, también en internet una gran cantidad de documentos bajo el nombre de “solicitud de seguro”, que aparecen en las páginas web de entidades que no son compañías aseguradoras.

Principalmente, estas entidades suelen ser, fundamentalmente, de dos tipos:

A) Corredores de seguros¹⁷⁹.

Los corredores de seguros, dentro de su actividad mercantil de mediación en seguros privados, suelen presentar en las páginas web de sus direcciones electrónicas, documentos rotulados bajo el nombre de “solicitud de seguro”¹⁸⁰, “solicitud de oferta de seguro”¹⁸¹, “solicitud de presupuesto de seguro” o “solicitud de estudio de seguro”¹⁸², entre otras¹⁸³.

Sin embargo, tanto la información ofrecida, como la finalidad y el grado de complejidad alcanzado por dichas páginas web, suele variar en el caso de unos corredores de seguros a otros. Ello da lugar a que nos podamos encontrar en la red, entre otras, las siguientes situaciones:

- a) páginas web de corredores de seguros en las que aparece en la pantalla del ordenador, directamente, un documento electrónico con el membrete “solicitud de seguro”, presentado a modo de cuestionario, en el que el tomador debe rellenar y cumplimentar una serie de campos de datos respondiendo a distintas cuestiones que se le formulan (datos personales del tomador y futuro asegurado; tipo de coberturas y garantías del seguro

¹⁷⁹ En el presente trabajo, bajo el término “corredores de seguros” se hace referencia al significado contemplado en el art. 26.1 de la LMSP.

Sobre el régimen jurídico de dichos corredores de seguros así como de los agentes de seguros, *vid.* TIRADO SUÁREZ, F. J., *Comentarios a la nueva Ley de mediación en seguros privados*, Madrid, 1992, págs. 103-241.

¹⁸⁰ V. gr., www.suancorredores.com (datos, 2005).

¹⁸¹ V. gr., www.sánchez-abadía.com (datos, 2005).

¹⁸² V. gr., www.peris-seguros.es (datos, 2005).

¹⁸³ Además, puede observarse como, a pesar del mandato contenido en el art.33 de la LMSP, algunos corredores de seguros no destacan en toda la publicidad y documentación del giro o tráfico mercantil de mediación en seguros, las circunstancias de estar inscritos en el Registro de la Dirección General de Seguros.

que pretende contratar; y descripción del riesgo, entre otras)¹⁸⁴. El potencial tomador del seguro, tras el envío de dicha documentación al corredor de seguros, recibirá una oferta de contrato de seguro sobre la modalidad previamente solicitada.

- b) páginas web de corredores de seguros que contienen un documento electrónico similar al anterior, y que además ofrecen información comercial sobre la modalidad de seguro en la que el tomador se encuentra interesado¹⁸⁵. Junto a ello, en algunos supuestos, en dichas páginas web se le hace saber expresamente al tomador que el corredor de seguros, teniendo en cuenta los datos facilitados en la solicitud de seguro, tratara de conseguirle la mejor oferta de contrato de seguro de entre las existentes en el mercado asegurador, siempre que la misma se adecue a sus necesidades¹⁸⁶.
- c) páginas web de corredores de seguros, que no sólo incluyen información comercial sobre varias modalidades de seguros, sino en las que cabe que el potencial tomador, tras optar mediante su ordenador personal por la modalidad de seguro en la que se encuentra interesado, tiene la posibilidad, en primer lugar, de solicitar un presupuesto. Así, el corredor de seguros, en base a los datos aportados en un breve cuestionario que se le realiza al tomador, le calcula el precio aproximado de la prima del seguro. Tras recibir el futuro tomador la contestación, generalmente, en su correo electrónico informándole sobre el importe del precio de la prima, puede optar, en segundo lugar, por enviar al corredor de seguros la “solicitud de seguro” que aparece en su página web, en la cual debe de incluir, además de los datos bancarios, el número de referencia, a modo de clave, proporcionado junto a la contestación que le ha sido enviada, anteriormente, al tomador a su correo electrónico informándole sobre el precio de la prima¹⁸⁷.

¹⁸⁴ *Vid.*, entre otras, la solicitud de seguro que aparece en la dirección electrónica www.suancorredores.com, en la cual, tras elegir el tomador la modalidad de seguro por la que está interesado -responsabilidad civil del cazador, hogar, mercancías, etc.-, aparece directamente un documento, redactado a modo de cuestionario, con el membrete “solicitud de seguro del cazador” (*sic.*); “solicitud de seguro de hogar”; o “solicitud de seguro de mercancías” (datos, 2005).

¹⁸⁵ En general suelen ofrecer información sobre la cuantía mínima del precio de la prima, ejemplos de precios de primas, las posibles formas de pago de la prima, las modalidades y garantías básicas del seguro, etc.

¹⁸⁶ Así, la solicitud de seguro que aparece en la dirección electrónica www.peris-seguros.es (datos, 2005). En cualquier caso, el corredor de seguros no hace más que cumplir con el mandato legal establecido en el art.26.2 de la LMSP, que establece el deber legal de información por el corredor de seguros, a quien trate de concertar un seguro, sobre las condiciones del contrato que “a su juicio” le convendría suscribir.

¹⁸⁷ *V. gr.*, la solicitud de seguro que aparece en la dirección electrónica www.webescriba.com (datos, 2005).

- d) páginas web de corredores de seguros, más complejas que las anteriores, pues ante la solicitud de seguro realizada por un potencial tomador suelen ofrecer, junto a la información comercial sobre determinadas modalidades de contratos de seguro y, tras realizar un breve cuestionario al tomador, un estudio comparativo analizando, de entre las compañías aseguradoras existentes en el mercado nacional, cuáles son las que ofrecen mejores coberturas del riesgo propuesto por el tomador y, sobre todo, cuáles son las que ofrecen el importe de la prima más bajo. Tras optar el tomador por alguna de las compañías aseguradoras que aparecen en la pantalla de su ordenador, puede volver a solicitar más información, rellenando un segundo cuestionario más detallado y completo que el anterior, sobre las condiciones generales, las garantías cubiertas, o incluso, sobre el cálculo, otra vez, del precio de la prima. Pero, frente a esta última posibilidad de volver a solicitar más información, puede el potencial tomador, directamente, contratar *on line* el seguro, teniendo para ello que cumplimentar un nuevo cuestionario y seguir los sucesivos pasos que el programa informático de la compañía aseguradora, en este caso, le va indicando¹⁸⁸.

B) Entidades bancarias

Junto a los corredores de seguros, también aparecen en internet documentos bajo el nombre de solicitud de seguro en las páginas web de algunas entidades de crédito, generalmente cajas de ahorros, de nuestro país.

Entre tales documentos existen modelos de solicitud de seguro muy complejos y detallados, en los que, junto a los datos personales del futuro tomador del seguro, hay que cumplimentar, asimismo, una serie de campos de datos referidos a información sobre el riesgo que pretende que se cubra por la compañía aseguradora, las garantías solicitadas por el tomador, e, incluso, se aportan en la solicitud de seguro los datos bancarios para el futuro cobro de los recibos de las primas del seguro. La finalidad de dichas solicitudes de seguro es que, por parte de la entidad bancaria, teniendo en cuenta los datos aportados por el tomador, se elabore una oferta¹⁸⁹.

En otras ocasiones, la solicitud de seguro sólo contiene unos pocos campos de datos que el tomador debe cumplimentar, relativos a sus datos personales y a la modalidad de seguro de la que desea recibir alguna información o más información de la que ya posee. Estas solicitudes de seguro sirven para que,

¹⁸⁸ V. gr., la solicitud de seguro que aparece en la dirección electrónica www.segurosbroker.com, donde se hace un estudio comparativo de precios de primas, para un determinado contrato de seguro y según las características del riesgo que se pretenda asegurar por el tomador, entre los ofertados por varias compañías aseguradoras (AXA, Aurora Ibérica, S.A. de Seguros y Reaseguros; La Estrella Seguros, S.A.; FIACT, Mutua de Seguros y Reaseguros a Prima Fija, entre otros) (datos, 2005).

¹⁸⁹ Así, la dirección www.caixaterrasa.es, que contiene un modelo de solicitud de seguro para el seguro a todo riesgo de la construcción o para el seguro decenal (datos, 2005).

una vez enviadas a la entidad bancaria, ésta comunique al sujeto interesado una fecha y lugar donde celebrar una entrevista con alguna persona de la entidad bancaria que le ampliará la información solicitada¹⁹⁰; o indique el potencial tomador la oficina de la entidad bancaria donde recoger la documentación solicitada relativa a la modalidad de seguro por la que se encuentra interesado¹⁹¹; o bien, se proporcione al sujeto interesado en la contratación de una modalidad de seguro la información requerida, por medio de un correo que será enviado por la entidad bancaria, a su dirección de correo electrónico¹⁹².

Solicitudes de seguro que aparecen en las páginas web de personas físicas o jurídicas que son ajenas a las labores de mediación en el mercado asegurador

Por otra parte, existen entidades, generalmente universidades y colegios profesionales, que, tras celebrar con determinadas compañías aseguradoras un convenio en materia de seguros por el cual se ofrece a sus miembros, o colegiados, la posibilidad de formalizar una determinada modalidad de seguro en condiciones más ventajosas que las ofrecidas por el resto de aseguradores, insertan una solicitud de seguro en su página web a disposición de quienes deseen concertar un contrato de seguro en las condiciones previamente convenidas y pactadas entre la entidad en cuestión y la compañía aseguradora.

Estas solicitudes de seguro, tras ser cumplimentadas, pueden ser enviadas a las propias universidades¹⁹³, o bien, a los respectivos colegios corporativos¹⁹⁴,

¹⁹⁰ En ese sentido, consultar la página web de Unicaja (www.unicaja.es) donde, tras realizarse una exposición publicitaria de determinadas modalidades de contrato seguro, se ofrece la posibilidad de solicitar más información acerca de ellas (datos, 2005).

¹⁹¹ En la página web de Ibercaja (www.ibercaja.es), para el supuesto de la contratación de un seguro de salud, tras introducir el tomador sus datos personales, deberá indicar, además, la oficina de Ibercaja donde quiere recoger la documentación relativa a su solicitud de seguro (datos, 2005).

¹⁹² *Vid.*, en ese sentido, la dirección electrónica www.cajaespaña.net (datos, 2005).

¹⁹³ *Vid.* la dirección electrónica www.uma.es, donde la Universidad de Málaga tiene “colgada” una solicitud de seguro individual de accidentes de trabajo (para becarios de contratos ex art. 83 L.O.U.) (datos, 2005).

Un supuesto curioso es el encontrado en la dirección electrónica www.nebrija.com, donde la Universidad Antonio de Nebrija tiene colocado un documento con el rótulo de “solicitud de seguro médico para personal de postgrado” (datos, 2005). En realidad, se trata de una petición para que sea la propia Universidad la que “gestione” al solicitante un seguro médico privado con una compañía española. Tras esta “petición”, la Universidad envía, por correo postal o fax, una solicitud de seguro que deberá ser cumplimentada, firmada y devuelta por el futuro tomador a la Universidad.

¹⁹⁴ En ese sentido, se pueden consultar las direcciones electrónicas, www.cop.es (del Colegio Oficial de Psicólogos de España) (datos, 2005); www.coitiab.es, donde aparece una solicitud de seguro de MUPITI (Mutualidad de Previsión Social de los Peritos e Ingenieros Técnicos Industriales) (datos, 2005) (datos, 2005); www.citop.es (del Colegio Oficial de Ingenieros

que son quienes se encargan de hacerlas llegar, posteriormente, a las compañías aseguradoras¹⁹⁵.

Junto a las anteriores, encontramos también solicitudes de seguro en páginas web de grandes empresas multinacionales que no están especializadas en la contratación de seguros¹⁹⁶; solicitudes de seguro de dudosa seguridad, desde el punto de vista jurídico, para el contratante¹⁹⁷; solicitudes de seguro en las que aparece el logotipo de alguna compañía aseguradora, aunque no sea la dirección electrónica o la página web oficial de dicha compañía¹⁹⁸; y, por último, solicitudes de seguro que parecen estar colgadas en la red por sujetos no identificados¹⁹⁹.

Técnicos de Obras Publicas) (datos, 2005); www.cecav.es (de la Confederación Española de Centros y Academias Privadas de Enseñanza) (datos, 2005); y, por último, la dirección www.aongyc.com, donde aparece una solicitud de seguro de responsabilidad civil profesional para la póliza suscrita por el Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza (datos, 2005).

¹⁹⁵ No ocurre así en la dirección www.cop.es, donde aparece una solicitud de seguro de responsabilidad civil destinada al colectivo de psicólogos, que el interesado debe enviar directamente a la dirección de correo electrónico de la entidad aseguradora que aparece en la página web citada (datos, 2005).

¹⁹⁶ En la dirección electrónica de la multinacional petrolífera Repsolypf, S.A., www.repsolypf.com, aparece, junto a la posibilidad de calcular el coste de la prima de un seguro multirriesgo hogar, una solicitud de seguro. Pero, realmente, no es la citada compañía la que realiza las labores de intermediación en el mercado asegurador, sino que la página web de la compañía Repsolypf, S.A. sirve de enlace con el Grupo Aon Gil y Carvajal, Corredores de Seguros, con lo cual, toda la información suministrada a la página web de la compañía Repsolypf, S.A. es reenviada a la dirección electrónica del Grupo Aon Gil y Carvajal (datos, 2005).

¹⁹⁷ Es el caso de la página web que se encuentra en la dirección electrónica www.buceoeuskadi.com. En ella aparece una solicitud de seguro de buceo que el tomador debe de cumplimentar con sus datos personales, e ingresar, en la cuenta corriente que aparece en la misma, una determinada cantidad de dinero en concepto de prima del seguro, para poder enviar la solicitud de seguro (datos, 2005).

¹⁹⁸ Vid., en este sentido, la dirección, www.nautae.com, donde aparece una solicitud de seguro para embarcaciones, la cual, tras ser cumplimentada, se envía por correo electrónico a esa misma dirección y, en cuya parte superior reproduce, en dimensiones reducidas, el anagrama de la compañía aseguradora MAPFRE, Seguros Generales, Compañía de Seguros y Reaseguros, S. A (datos, 2005); o la dirección www.ociocaballo.com, página web de MAPFRE Agropecuaria, S.A., que contiene un formulario que el tomador ha de cumplimentar y enviar a la dirección reseñada para, posteriormente, recibir un proyecto de contrato de seguro personalizado (datos, 2005).

¹⁹⁹ Vid. la dirección electrónica www.díariodeabordo.com en la que aparece directamente un “formulario de solicitud de presupuesto de seguro”, con una serie de campos o casillas que el tomador debe rellenar antes de enviar el documento por correo electrónico, pero no habiendo constancia, en ningún lugar de la página web, de datos sobre el responsable de la misma (si es una persona física a título particular, o una compañía aseguradora, una entidad bancaria...) o de la persona o entidad a quien se envía dicha solicitud de seguro una vez cumplimentada (datos, 2005).

Solicitudes de seguro realizadas por el potencial tomador

Junto a estas solicitudes de seguro realizadas en documentos electrónicos, al igual que ocurre en las solicitudes de seguro escritas en formato papel, no existiría inconveniente para que cualquier persona, por propia iniciativa, pudiera redactar un documento electrónico que contuviera los datos necesarios para considerarlo una solicitud de seguro, y lo enviase, posteriormente, al asegurador, con la misma finalidad que se persigue en las solicitudes de seguro anteriores. Este tipo de documentos, una vez recibidos por las entidades aseguradoras, son respondidos, generalmente, por medio de correo electrónico enviados a la dirección que ha hecho constar el tomador en su solicitud. En su contestación, el asegurador suele pedir todos los datos que necesite, y que no hayan sido facilitados por el potencial tomador en el documento remitido, para realizar su oferta de seguro o para cumplimentar la información solicitada por el tomador sobre una determinada modalidad de seguro; o bien, en el caso de que figuren en el escrito del potencial tomador todos los datos que necesita, le enviará directamente una oferta de contrato de seguro.

No obstante, salvo para determinadas modalidades de contrato de seguro en las que la descripción del riesgo no tiene gran complejidad para poder ser realizada por el potencial tomador, la falta de preparación técnica y, en general, de conocimientos sobre la materia, de cualquier persona -futuro tomador- darán lugar a que difícilmente el escrito que se envíe a la compañía aseguradora, que ha sido redactado por el propio tomador, reúna todos los datos necesarios para que el asegurador pueda contestar a la solicitud de seguro efectuada realizando una oferta de contrato de seguro. Generalmente, en este tipo de escritos realizando una solicitud de seguro, faltarán algunos datos fundamentales que son necesarios a la hora de realizar una oferta por la compañía aseguradora, como pueden ser el plazo de vigencia del seguro solicitado, las coberturas solicitadas, una descripción exacta del riesgo que se pretende sea cubierto por la compañía aseguradora, o las correspondientes declaraciones sobre el estado de salud en un seguro de enfermedad, entre otras.

2. Solicitudes de seguro realizadas de forma verbal

Como se ha expuesto anteriormente, la LCS en ningún momento exige que la solicitud de seguro deba ser realizada por escrito, lo cual abre la posibilidad, a la hora de formular la solicitud de seguro por el futuro tomador, de que también se pueda realizar de forma verbal, sustituyendo los caracteres gráficos por la conversación que puedan mantener el tomador y el asegurador.

Uno de los principales argumentos que ha sido utilizado por la doctrina científica en contra de la admisión de la solicitud de seguro realizada de forma verbal, ha sido la dificultad que habría, en caso de ser necesario, para probar posteriormente la efectiva realización de la solicitud de seguro, sobre todo a la

hora de conocer elementos tan esenciales como pueden ser los bienes asegurados en el seguro de cosas, o el “*quantum*” de la cobertura²⁰⁰. Ello daba lugar a que la forma verbal de la solicitud de seguro, ante la dificultad de probar su realización, tuviese poca relevancia práctica, siendo preferidos los métodos tradicionales de formulación de la solicitud de seguro en forma escrita, donde siempre podía quedar constancia, a efectos probatorios, del documento que el tomador realizaba y enviaba, posteriormente, a la compañía aseguradora²⁰¹.

En la actualidad, sin embargo, se puede observar como, junto con la existencia de solicitudes de seguro realizadas de forma escrita, la forma verbal está teniendo un notable auge en el mercado asegurador. Ello se debe, sobre todo, junto a la consensualidad del contrato de seguro²⁰², a la necesidad de rapidez en la contratación, propia del tráfico mercantil, y a la aparición de nuevos métodos de contratación del seguro como puede ser el telefónico, lo que origina que no sólo se estén realizando solicitudes de seguro de forma verbal sino, incluso, contratación de seguros, también de forma verbal, entre asegurador y tomador.

Ante todo ello, analizando los posibles modos de llevar a cabo una solicitud de seguro de forma verbal, pueden diferenciarse entre solicitudes de seguro realizadas con presencia física simultánea del tomador y del asegurador, y solicitudes de seguro realizadas sin presencia física simultánea de ambas partes contratantes.

- Solicitudes de seguro realizadas de forma verbal con presencia física simultánea de ambas partes contratantes: potencial tomador y futuro asegurador

Una de las posibilidades que tiene actualmente la persona que desea realizar una solicitud de seguro es la de poder dirigirse, en persona, a una oficina o local de alguna compañía aseguradora o mediador de seguros para poder realizar la solicitud de una determinada modalidad de seguro²⁰³.

Se tratará de una solicitud de seguro realizada de forma verbal “en ventanilla”, que se lleva a cabo manteniendo una conversación entre el futuro tomador del

²⁰⁰ Vid. SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., pág. 4027.

²⁰¹ Vid. la STS. de 21 de mayo de 1991, Sala Primera (RJA. 1991/3776), que aborda el tema de la dificultad de probar la existencia de una solicitud de seguro realizada de forma verbal, incluso, a pesar de la existencia de testigos.

²⁰² Seguimos, en ese sentido, la tesis consensual del contrato de seguro defendida por la mayor parte de la doctrina científica. Vid., *supra*, el Capítulo primero.

²⁰³ No necesariamente tiene que dirigirse el tomador para realizar una solicitud de seguro de forma verbal a las dependencias de una compañía de seguros o mediador de seguros. Puede, igualmente, dirigirse a la oficina de algún corredor de seguros o, incluso, a determinadas entidades financieras, como pueden ser los bancos y las cajas de ahorro, que frecuentemente suelen hacer de intermediarios en la tramitación de contratos de seguro.

seguro y, generalmente, un mediador de seguros que actúa por cuenta del asegurador.

En este caso hay que distinguir varias hipótesis:

A) La compañía aseguradora adopta una actitud pasiva frente al tomador. Es decir, se limita, ante la petición/solicitud realizada por el futuro tomador, a entregarle un folleto publicitario impreso por el asegurador donde se incluye, junto con una breve información comercial del seguro por el que el futuro tomador está interesado, un apartado, que aparece generalmente rotulado con el nombre de “solicitud de seguro”, realizado en forma de cuestionario, el cual, tras ser cumplimentado por el tomador, debe entregarse de nuevo al mediador de seguros. Éste, posteriormente, proporcionará al futuro tomador más información sobre una determinada modalidad de seguro, o le hará una oferta de contrato de seguro conforme a los datos aportados por el posible tomador.

Una variante de esta modalidad sería aquella en la que el propio mediador de seguros, tras recibir la petición de solicitud de seguro, rellena, con los datos que le aporta el potencial tomador del seguro de forma verbal, el folleto publicitario anteriormente referido o, bien, un documento distinto, que suele tener el membrete de “solicitud de seguro”, que tienen las oficinas comerciales de las compañías aseguradoras para tal finalidad.

B) El mediador de seguros, ante la solicitud de seguro efectuada de forma verbal por el tomador, puede explicarle, también verbalmente y de forma general, todo lo que desee saber sobre la modalidad de seguro que pretenda contratar. Suele dar información sobre las coberturas del seguro, el cálculo de la prima a pagar, las condiciones generales a las que estaría sometido el futuro tomador del seguro, etc. Tras esta información, si el potencial tomador sigue estando interesado en contratar el producto, se le hace entrega de un documento impreso por la compañía aseguradora, redactado a modo de cuestionario, el cual, tras cumplimentarlo de forma escrita, debe devolverlo a la aseguradora a fin de que por ésta se proceda a realizar una oferta de contrato de seguro con los datos aportados por el tomador.

C) El mediador de seguros, tras recibir la petición verbal de solicitud de seguro, se coloca frente a su terminal de ordenador e invita al futuro tomador a que le proporcione una serie de datos que va introduciendo en el programa informático de la compañía aseguradora.

De esa manera, una vez que el potencial tomador ha respondido a una serie de preguntas realizadas, a modo de cuestionario, por el mediador de seguros, se le suele informar a dicho tomador, entre otros datos, de los siguientes extremos: la cuantía de la prima de la modalidad de seguro por la que está interesado; de las coberturas y prestaciones que le ofrece la

compañía aseguradora; y, además, se suele poner a disposición del futuro tomador un folleto con las condiciones generales²⁰⁴.

Al final de toda la conversación mantenida entre el potencial tomador del seguro y el mediador de seguros, éste último suele imprimir un documento en el que se materializa lo que anteriormente se ha dicho de palabra por ambas partes. Tal documento, tras ser firmado por el tomador, representa, según las manifestaciones realizadas en algunas ocasiones por el mediador de seguros, un “contrato de seguro”. Posteriormente, se producirá la emisión de la póliza del contrato de seguro por la compañía aseguradora, cumpliendo con ello lo dispuesto en el art. 5 LCS.

Se trata, por lo tanto, de una solicitud de seguro realizada por el tomador que se encuentra inmersa en un proceso de contratación de un seguro. El tomador, de manera consciente, o inconscientemente, al ir facilitando los datos al mediador de seguros, lo que realmente está haciendo es proporcionando la información que el mediador de seguros necesita para realizar una oferta de contrato de seguro. La diferencia con el caso anterior es que, ahora, para tener conocimiento de la oferta de contrato de seguro que realiza la compañía aseguradora, no hace falta cumplimentar y, posteriormente, enviar a la compañía aseguradora ningún tipo de documento por el tomador, sino que, en un mismo proceso, mientras que el mediador de seguros va facilitando información sobre la modalidad de seguro pretendida (coberturas que ofrece la compañía aseguradora, prestaciones, precio del seguro, formas de pago, etc.), se confecciona la oferta de contrato de seguro de dicha modalidad, pendiente sólo de ser aceptada y firmada por el tomador, con el consiguiente ahorro de tiempo que ello lleva consigo²⁰⁵.

- D) Otra posibilidad que existe para realizar una solicitud de seguro de forma verbal con presencia física simultánea de ambas partes (tomador y asegurador) junto a la anteriormente comentada consistente en tener que desplazarse el potencial tomador a las oficinas del asegurador, es aquella que se lleva a cabo en el propio domicilio del tomador. El supuesto suele darse, generalmente, en el caso de que el tomador, o la persona interesada en una determinada modalidad de seguro, realicen una petición de información o una solicitud de seguro telefónicamente a una compañía

²⁰⁴ Aunque, generalmente, las condiciones generales establecidas para cada modalidad de seguro suelen encontrarse redactadas en unos documentos impresos por la compañía aseguradora, los cuales se encuentran a disposición de los mediadores de seguro en las oficinas de dichas compañías, cada vez es más frecuente que dichas condiciones generales suelen estar “colgadas” en la página web de la compañía aseguradora, de forma que, ante la eventual petición de las mismas a un mediador de seguros por un posible tomador, dicho mediador tenga que imprimir las condiciones generales tras acceder, previamente, a la página web de la compañía aseguradora.

²⁰⁵ Información que, como se ha dicho antes, se ve cumplimentada con la puesta a disposición del futuro tomador de las condiciones generales del contrato de seguro en el que esté interesado.

aseguradora. Ante ello, determinadas aseguradoras, siguiendo una política de acercamiento al cliente, en lugar de atender su petición/solicitud por teléfono, optan por enviar a un mediador de seguros al domicilio del tomador, o bien, a cualquier otro lugar previamente elegido por éste, al objeto de ofrecerle información sobre el contrato de seguro en el que esté interesado. En dicho encuentro se le ofrece al tomador, por parte del mediador de seguros, información sobre la modalidad de seguro en la que el tomador se encuentra interesado, datos sobre las coberturas y garantías que ofrece la compañía aseguradora, cuantía aproximada de la prima y formas de pago de la misma²⁰⁶.

Además, para el caso de que el tomador, tras la información facilitada por el mediador de seguros, decidiese formalizar un contrato de seguro, dicho mediador suele llevar consigo unos documentos impresos por la propia compañía, realizados a modo de cuestionario, y, generalmente, conteniendo el membrete de “solicitud de seguro” o “solicitud de presupuesto de seguro”, donde se instrumentaría de forma escrita la solicitud de seguro que previamente le ha realizado el tomador de forma verbal, al objeto de dar traslado de la misma a la aseguradora para la posterior realización de la oferta del contrato de seguro solicitado²⁰⁷.

- Solicitudes de seguro realizadas de forma verbal entre el potencial tomador y el futuro asegurador, sin presencia física simultánea de ambas partes contratantes

*Solicitudes de seguro realizadas por teléfono*²⁰⁸

La forma verbal de realizar una solicitud de seguro que más auge e importancia está cobrando en nuestros días es, sin duda, la realizada por medio de teléfono²⁰⁹.

²⁰⁶ Tras la llamada a la compañía aseguradora realizando una solicitud de seguro, es el propio mediador de seguros quien se pone en contacto con el tomador o interesado para concertar una cita con él, bien sea en el domicilio del tomador o en cualquier otro lugar (centro de trabajo del tomador, cafetería, o incluso en la propia entidad aseguradora) que más le convenga, acordando para ello una hora y día concretos.

²⁰⁷ En cualquier caso, téngase en cuenta que la LPCCCFEM, excluye expresamente del ámbito de aplicación de la misma a los contratos de seguro (*vid.* art. 2.1.3º).

²⁰⁸ Para algunos autores, la contratación realizada mediante teléfono pertenece al ámbito de los contratos realizados “entre personas no presentes”, diferenciándolos así de los tradicionalmente denominados “contratos entre ausentes”, ya que “ausentes” son sólo los que se encuentran “distinguidos o separados sin posibilidad de comunicación oral” (*vid.* MATEU DE ROS, R., “El consentimiento y el proceso de contratación electrónica”, AA.VV., *Derecho de Internet. Contratación electrónica y firma digital* [coords. MATEU DE ROS y CENDOYA MÉNDEZ DE VIGO], Pamplona, 2000, pág. 60).

²⁰⁹ La contratación telefónica puede ser considerada, a diferencia de la contratación electrónica que se considera realizada entre ausentes, entre presentes (*vid.*, en ese sentido, GARRIGUES, J., *Tratado de Derecho Mercantil...*, cit., págs. 57-58).

Hoy en día el teléfono es uno de los medios técnicos que más ha contribuido al aumento de contrataciones de seguro realizadas de forma verbal; su uso generalizado por toda la población, la facilidad de su acceso y manejo por cualquier persona, junto con la aparición de compañías aseguradoras que se encuentran especializadas en la contratación telefónica de seguros, dan lugar a que, en la actualidad, una parte importante de los contratos de seguro, sobre todo en el ramo de automóviles, suelen celebrarse mediante conversación telefónica mantenida entre el posible tomador y el asegurador²¹⁰.

Dentro de este proceso de contratación telefónica del contrato de seguro, también se incluye la posibilidad de realizar por el tomador una solicitud de seguro, de forma verbal y mediante el teléfono, al asegurador. En este caso y, frente a los argumentos esgrimidos en otros tiempos por algún sector doctrinal aduciendo la dificultad que conllevaría, en caso de ser necesario, el tener que demostrar y probar la efectiva realización de la solicitud de seguro, uno de los mecanismos que se suele utilizar en la actualidad por las compañías aseguradoras es el de la grabación instantánea de toda la conversación telefónica que tiene lugar entre el futuro tomador del seguro y el mediador de seguros. Dicha grabación, de la que unas veces es consciente el futuro tomador (porque así se le manifiesta y se le hace saber antes de comenzar los trámites telefónicos), y otras no, suele quedar archivada en soportes informáticos de la compañía aseguradora²¹¹.

El problema de la constancia documental del procedimiento de contratación a distancia ha sido abordado por el RCTECG²¹², de aplicación a los contratos a distancia o sin presencia física simultánea de los contratantes, realizados por vía telefónica, electrónica o telemática, que contengan condiciones generales²¹³. Dicho Reglamento, a pesar de excluir de su ámbito de aplicación

Sin embargo, la cuestión es discutida por quienes entienden que la tradicional distinción de contratación entre ausentes y presentes se encuentra en crisis (*vid.*, en este sentido: ILLESCAS ORTIZ, R., *Derecho de la contratación electrónica*, Madrid, 2001, págs. 252-255; y PERALES VISCASILLAS, P., "Formación del contrato", AA.VV., *Comercio electrónico y protección de los consumidores* (coord. BOTANA GARCÍA), Madrid, 2001, págs. 410-411; y RUIZ MUÑOZ, M., *ob. cit.*, pág. 804).

²¹⁰ V. gr., la compañía aseguradora Línea Directa Aseguradora, S.A., dedicada en exclusiva al aseguramiento de vehículos a motor (motocicletas y coches), o la compañía aseguradora Direct Seguros, S.A., que actúa en el mismo ramo asegurador.

²¹¹ Téngase en cuenta que, efectos de la LSSICE, los servicios prestados a través de telefonía vocal, télex o fax, no tendrán la consideración de servicios de la sociedad de información (*vid.* Anexo de la citada Ley).

²¹² Desarrolla el art. 5 de la LCGC.

²¹³ La disposición adicional segunda de la LCS, añadida por la LMANCOSP, define contrato a distancia como: "...todo contrato de seguro celebrado en el marco de un sistema de prestación de servicios a distancia organizado por el asegurador, que utilice exclusivamente una o varias técnicas de comunicación a distancia hasta la celebración de ese contrato, incluida la propia celebración...".

expresamente el contrato de seguro y reaseguro en su art. 1.3, establece en el mismo artículo el régimen que se debe seguir en estos casos, de forma que debe quedar constancia documental de la contratación efectuada, ya sea de forma escrita o bien en registros magnéticos o informáticos, de acuerdo con la normativa específica aplicable en cada caso²¹⁴. A falta de dicha normativa se debe enviar de forma inmediata al consumidor una justificación escrita de la contratación efectuada, en la que deben constar “todos los términos” de la misma.

También la disposición adicional segunda de la LCS, con relación a este tema, establece que las notificaciones o comunicaciones realizadas a distancia, y, muy especialmente, en las que se utilicen técnicas electrónicas, telemáticas o informáticas, deberán garantizar la integridad del mensaje, su autenticidad y su no alteración, debiéndose utilizar mecanismos que garanticen la constatación de la fecha del envío y recepción del mensaje, su accesibilidad, conservación y reproducción²¹⁵.

Sin embargo, no todas las compañías aseguradoras que operan en el mercado español de seguros prestan el servicio de contratación telefónica de seguros ni, al menos, el de información telefónica sobre contratos de seguro. Y, entre las compañías que lo hacen, no todas lo realizan de la misma manera, de forma que, ante la llamada telefónica realizada por el potencial tomador a dichas compañías aseguradoras, pretendiendo que recepcionen una solicitud de seguro, las posibilidades que pueden encontrarse son las siguientes:

- A) Una primera posibilidad es que, por parte de la compañía aseguradora, se informe de que no realizan ningún tipo de gestión relativa a seguros por teléfono. Se manifiesta que no se realiza contratación de seguros por teléfono, ni se reciben solicitudes de seguro o se da información comercial acerca de sus productos por ese medio; para cualquier tipo de duda, aclaración, información o, incluso, contratación de un seguro, se remite a la dirección que la compañía aseguradora tiene en internet, en cuya página web se pueden realizar todas esas gestiones, o bien, se debe acudir a cualquier local u oficina de la compañía aseguradora para iniciar los trámites con un mediador de seguros.

²¹⁴ El art. 1.3 del RCTECG dispone que “...*quedan excluidos los contratos referidos a servicios financieros consistentes en servicios de inversión, instituciones de inversión colectiva, seguro y reaseguro...*”.

²¹⁵ Asimismo, la disposición adicional segunda de la LCS, define que se entiende por técnica de comunicación a distancia: “...*todo medio que pueda utilizarse para la celebración de un contrato de seguro entre el asegurador y el tomador sin que exista una presencia física simultánea de las partes...*”, entre los que se incluyen el teléfono y la videoconferencia, puesto que, a pesar de que exista una presencia simultánea de ambas partes –tomador y asegurador- no se da el primero de los requisitos exigidos por la norma, es decir, la presencia física. *Vid.*, en el mismo sentido, el art. 60.5 del TRLOSSP.

- B) En otras ocasiones, la compañía aseguradora, tras obtener algunos datos personales del interesado, futuro tomador (generalmente el mediador de seguros, que se encuentra en el otro extremo del hilo telefónico, suele solicitar los datos relativos al nombre, apellidos, dirección, teléfono de contacto y modalidad de seguro por la que está interesado), informa a la persona que realiza la llamada telefónica que en un breve plazo de tiempo enviarán a un mediador de seguros al domicilio del tomador para que le informe detalladamente de la modalidad de seguro en la que se encuentra interesado.

En este supuesto, existen ocasiones en las que la propia compañía aseguradora, en la misma llamada telefónica en demanda de una solicitud de seguro, facilita al demandante algún tipo de información comercial sobre el seguro que le interesa (coberturas básicas, prestaciones que ofrece la compañía aseguradora, condiciones de pago de la prima, etc.), pero sin llegar a concretar ninguno de los extremos enunciados, tarea que se aplaza hasta el momento del encuentro físico entre el mediador de seguros y el futuro tomador del seguro.

- C) Por último, la situación más corriente cuando se realiza una llamada telefónica a una compañía aseguradora solicitando querer realizar una solicitud de seguro, suele ser que el mediador de seguros facilite al sujeto interesado -potencial tomador- información básica sobre la modalidad de seguro en la que se encuentra interesado (ventajas, coberturas, prestaciones, forma de pago, etc.), y, tras hacer algunas preguntas al solicitante, le calcule incluso el precio de la prima que tendría que pagar por el seguro que le interesa²¹⁶.

Una vez llegado a ese punto, pueden ocurrir dos situaciones distintas:

- C.1) El mediador de seguros ofrece al solicitante la posibilidad de obtener más información sobre el seguro. Además le indica que, si desea contratar el seguro en las condiciones ofrecidas puede hacerlo en ese momento de forma telefónica, o mediante el acceso a la página web que la compañía aseguradora tiene en internet²¹⁷. Por último, le ofrece

²¹⁶ Existen ocasiones en las que el mediador de seguros, ante la solicitud de seguro por el futuro tomador, procede a realizar una serie de preguntas, tras lo cual, informa de la cuantía de la prima del seguro, sin ofrecer ningún tipo de información básica adicional sobre coberturas o prestaciones del pretendido seguro. Son seguros cuyas coberturas suelen ser conocidas por los potenciales tomadores, en los que la compañía aseguradora puede calcular la prima sin necesidad de realizar demasiadas consultas ni tener que utilizar una gran cantidad de datos o parámetros, como puede ser el seguro de responsabilidad civil o el seguro de automóviles.

²¹⁷ Para algunas aseguradoras, la posibilidad de realizar un contrato de seguro de forma telefónica queda circunscrita a aquellos tomadores que son clientes de determinadas entidades bancarias. En caso contrario, deben acudir a las oficinas de la compañía aseguradora o, bien, realizar los trámites de contratación a través de la página web que tiene la compañía aseguradora en internet.

la posibilidad, tras concertar una cita, de enviarle un mediador de seguros a su domicilio o a otro lugar que el interesado determine.

C.2) El mediador de seguros, que se encuentra al otro extremo del hilo telefónico, le indica que no puede realizar la contratación del seguro por medio del teléfono o de internet aunque, si lo desea, tras realizarle un completo y detallado cuestionario recabando con ello una serie de datos personales, bancarios, sobre el riesgo que se quiere cubrir, el periodo temporal de la cobertura, la forma de pago de la prima, etc., la entidad aseguradora elaborará una oferta de contrato de seguro que, posteriormente, le será enviada por uno de los medios que el potencial tomador haya manifestado (fax, correo electrónico o correo ordinario)²¹⁸.

Solicitudes de seguro realizadas mediante videoconferencia

Junto a la posibilidad de realizar una solicitud de seguro por teléfono, otra forma de realizar una solicitud de seguro de forma verbal, sin presencia física simultánea del tomador y asegurador, es a través de videoconferencia²¹⁹.

En la actualidad, el sistema de videoconferencia no se encuentra todavía muy extendido en nuestra sociedad, pero ello no es óbice para que, en un futuro próximo, este sistema esté implantado en todos los hogares y centros de trabajo, con el consiguiente ahorro de tiempo que conllevaría²²⁰.

A efectos de modalidad de solicitud de seguro, este sistema, a pesar de estar encuadrado dentro del grupo de solicitudes de seguro realizadas sin presencia física simultánea del tomador y asegurador, se puede equiparar, y de hecho no existen grandes diferencias, a la solicitud de seguro realizada mediante la presencia física del interesado -futuro tomador- en las oficinas de la compañía aseguradora. En este caso, el espacio físico ocupado por el mostrador de la compañía aseguradora o la mesa del mediador de seguros vendrá sustituido por la pantalla del ordenador. El mediador de seguros y el tomador se encontrarán frente a frente, cara a cara, gracias a la pantalla del ordenador.

²¹⁸ A pesar de que, en realidad, lo que se persigue con todos los datos del solicitante es realizar una oferta de contrato por la compañía aseguradora, el término "oferta" no es utilizado de manera unánime por todas las aseguradoras. Por el contrario, los mediadores de seguros suelen utilizar, para referirse a dicha oferta de contrato de seguro, términos tan dispares como "oferta de contrato", "proyecto" o incluso "póliza".

²¹⁹ Para VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 678, la doctrina es pacífica al considerar que la contratación telefónica y la videoconferencia son una especie de contratación "entre presentes".

²²⁰ El supuesto no es disparatado. Hoy en día, en la Administración Pública existen ya determinados organismos en los que se facilita información a los usuarios mediante videoconferencia (v.gr. para resolver las dudas que tengan los empresarios y los trabajadores sobre la normativa de prevención de riesgos laborales), e incluso, se celebran procedimientos judiciales mediante dicha técnica.

Las preguntas y respuestas, así como toda la operación se llevarán a cabo en tiempo real, y la documentación generada estará disponible físicamente para el futuro tomador con solo pulsar la tecla de impresión de su ordenador. Además, la formación de la voluntad en este sistema, en el que es posible incluso detectar determinadas expresiones corporales de una de las partes que puedan condicionar, o, al menos, orientar, la voluntad de la otra, debe ser considerada, según algunos autores, entre presentes²²¹. Con esta nueva forma de concurrencia presencial de voluntades, no se está ante una solicitud de seguro realizada con ausencia de las partes o distancia temporal²²², sino ante una forma distinta de presencia de las partes, tomador y asegurador, tan inmediata y tan instantánea, como puede ser la presencia personal física o material²²³.

²²¹ Vid. DAVARA RODRÍGUEZ, A., *Manual de Derecho Informático*, Pamplona, 1997, pág. 170; PINOCHET OLAVE, R., *Contratos electrónicos y defensa del consumidor*, Madrid, 2001, pág. 55; y VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 678. Aplicando un razonamiento análogo al utilizado por los anteriores autores pero, en este caso, al *Chat*, vid., PINOCHET OLAVE, R., ob. cit. pág. 48.

²²² Vid. MATEU DE ROS, R., ob. cit., pág. 60, para quien “ausentes” son sólo los separados o distanciados sin posibilidad de comunicación oral.

²²³ Además, con la aparición en el mercado de las telecomunicaciones de los nuevos aparatos de telefonía móvil denominados “de tercera generación”, gracias a los cuales es posible la realización de “videollamadas”, mediante las que se puede hablar y ver al mismo tiempo, a través del aparato telefónico, al interlocutor, por parte de la doctrina se tendrá que plantear el estudio del régimen jurídico de la contratación efectuada utilizando dicho sistema de comunicación, así como su posible similitud con las operaciones realizadas mediante videoconferencia.

CAPÍTULO III

LA SOLICITUD DE SEGURO COMO UNA SIMPLE PETICIÓN DE INFORMACIÓN REALIZADA POR EL POTENCIAL TOMADOR DEL SEGURO

1. INTRODUCCIÓN

El análisis de la solicitud de seguro, desde el punto de vista de la forma que puede reunir, poco ayuda a la hora de averiguar su naturaleza jurídica. A la variedad de posibles formas de realizar una solicitud de seguro por el tomador que se podían utilizar en el pasado (realizada mediante presencia física del tomador en la oficina de la compañía aseguradora, por carta, mediante teléfono, telegrama, etc.), se le han unido actualmente, gracias a las nuevas tecnologías aparecidas en el ámbito de las telecomunicaciones, otras formas como pueden ser la realización de solicitudes de seguros mediante las propias páginas web que las compañías aseguradoras tienen en internet, o utilizando el correo electrónico, entre otras.

Por lo tanto, tras haber realizado el análisis de la forma que puede reunir la solicitud de seguro y haber obtenido un resultado poco clarificador, procede realizar ahora un estudio del contenido del documento denominado “solicitud de seguro” para, de esa manera, intentar averiguar su naturaleza jurídica²²⁴. Sin embargo, dado el variable contenido que puede reunir dicho documento en la práctica aseguradora de nuestros días, son también diversas las figuras jurídicas en las que podríamos subsumirlo, a pesar de lo cual, generalmente, la mayoría de los documentos denominados “solicitud de seguro” existentes en el mercado, por su contenido, pueden encuadrarse en uno de los siguientes grupos²²⁵:

²²⁴ En nuestro estudio partimos de la base de que la naturaleza jurídica de la solicitud de seguro no se puede fijar *a priori*. *Vid.*, en ese sentido, BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 58; CUÑAT EDO, V., ob. cit., pág. 111; y MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., pág. 413.

En ese sentido, la sentencia del TS. de 26 de febrero de 1997, Sala Primera (RJAr. 1997/709), parece sostener esa misma tesis a la hora de proceder a realizar el análisis jurídico de un documento denominado solicitud de seguro. En su Fundamento de Derecho primero mantiene que: “...es acertado el criterio de la sentencia recurrida, sustentado en el análisis racional del documento impreso denominado solicitud de seguro...”.

²²⁵ En palabras del prof. Cuñat Edo, “...la pluralidad de contenido de la proposición hace difícil la determinación de la naturaleza jurídica, pues podría subsumirse, según los casos, en una u otra categoría...” (*vid.* CUÑAT EDO, V., ob. cit., pág. 112).

1. Documentos denominados “solicitud de seguro” mediante los cuales el potencial tomador pretende, simplemente, obtener información general sobre una determinada modalidad de seguro.
2. Documentos denominados “solicitud de seguro” mediante los cuales el potencial tomador pretende, tras aportar una serie de datos personales y sobre el riesgo que pretende que sea cubierto por la compañía aseguradora, que ésta le remita una oferta de contrato de seguro en la que detalle las condiciones en las cuales estaría dispuesta a asumir dicho riesgo.
3. Documentos denominados “solicitud de seguro” realizados por el potencial tomador que reúnen los elementos necesarios para ser considerados una oferta de contrato de seguro²²⁶.
4. Documentos denominados “solicitud de seguro” cumplimentados por el potencial tomador que son, en realidad, un documento de cobertura provisional.
5. Documentos denominados “solicitud de seguro” que son, desde el punto de vista jurídico, una proposición de seguro encubierta, realizada por la compañía aseguradora bajo dicho nombre con la finalidad, generalmente, de eludir los efectos previstos para la proposición de seguro realizada por el asegurador en el art. 6 LCS.

Además, poco ayuda en nuestro estudio la postura adoptada por el Tribunal Supremo a la hora de realizar el análisis jurídico del contenido de los documentos denominados “solicitud de seguro”, pues no ha sido uniforme tampoco. Las decisiones y razonamientos realizados por nuestro Alto Tribunal han estado tan ligados a las circunstancias del caso concreto que, sólo tras un detallado y minucioso estudio de los antecedentes de hecho de cada supuesto, se podrán valorar, posteriormente, de forma correcta sus pronunciamientos.

²²⁶ En la actualidad, analizado el nivel de servicios prestado por las entidades aseguradoras mediante sus páginas web, se puede comprobar cómo la clasificación que se realiza del nivel de servicio que ofrecen en dichas páginas suele corresponder con cada una de las solicitudes de seguro de los tres primeros grupos relatados en el texto. De esta forma, se puede comprobar cómo un grupo de entidades de seguro ofrecen “funciones básicas”, como es la información sobre sus productos, en cuya página web se tiene la posibilidad, por el potencial tomador, de realizar una solicitud de seguro cuya finalidad es solicitar información a la compañía aseguradora sobre una determinada modalidad de seguro (solicitud-petición de información del seguro). Otro grupo de entidades de seguro ofrecen “funciones de nivel medio”, comprendiendo, en ello, la elaboración de presupuestos, pudiendo el potencial tomador realizar una solicitud de seguro cuya finalidad sea la posterior elaboración de una oferta de contrato de seguro por la compañía aseguradora. Y, finalmente, un tercer grupo de aseguradoras ofrecen “funciones avanzadas” como son la realización *on line* de contratos de seguro, por lo que incluyen en su página web la posibilidad de realizar y, posteriormente, enviar por el potencial tomador, una solicitud de seguro conteniendo todos los elementos necesarios para poder ser considerada oferta de contrato de seguro (*vid.*, VEIGA COPO, A., *ob. cit.*, págs. 659-660).

Por ello, lejos de implantar una línea jurisprudencial uniforme acerca de la naturaleza jurídica del contenido de la solicitud de seguro, puede mantenerse que el Tribunal Supremo se ha ocupado de la denominada “justicia del caso concreto”, haciendo derivar del estudio previo del contenido de cada documento denominado “solicitud de seguro” en litigio su verdadera naturaleza jurídica, la cual, generalmente, se puede encuadrar en cualquiera de los cinco grupos expuestos anteriormente y que será objeto de análisis pormenorizado en este capítulo y en los siguientes²²⁷.

2. LA SOLICITUD-PETICIÓN DE INFORMACIÓN DE SEGURO

2.1. Planteamiento de la cuestión

El debate doctrinal existente sobre la naturaleza jurídica de la solicitud de seguro ha girado siempre en torno a la posibilidad de que dicha solicitud de seguro fuese una *invitatio ad offerendum*, o bien pudiese ser una oferta de contrato de seguro, al reunir la solicitud de seguro, en este último caso, los caracteres propios y elementos necesarios para ser considerada una oferta de contrato.

En tal debate, sin embargo, no se ha hecho alusión al contenido de determinados documentos denominados “solicitud de seguro” que existen actualmente en el mercado asegurador, los cuales, lejos de reunir los elementos necesarios para poder ser considerados como una oferta de contrato de seguro, tampoco contienen los requisitos para ser calificados como una mera *invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador de seguro a la compañía aseguradora.

Así, pueden encontrarse en el mercado asegurador documentos denominados “solicitud de seguro” mediante los cuales el potencial tomador no pretende celebrar, al menos de forma inmediata, un contrato de seguro con una compañía aseguradora. Tampoco tiene la intención de que, por parte del asegurador, se le remita una oferta o propuesta de contrato. Su objetivo es bien distinto: consiste, simplemente, en solicitar o pedir “información” general a la compañía aseguradora sobre las condiciones en las que estaría dispuesta a cubrir el riesgo de una determinada modalidad de seguro por la que se encuentra interesado²²⁸.

²²⁷ Una aplicación similar de la “justicia del caso concreto” es la que ha llevado a cabo el Tribunal Supremo, según el prof. Salinas Adelantado, a la hora de abordar el carácter consensual o formal del contrato de seguro (*vid.* SALINAS ADELANTADO, C., “*El carácter formal...*”, cit., pág.4014).

²²⁸ En adelante, para no confundir esta modalidad de solicitud o petición de información de seguro realizadas por el potencial tomador, con aquellas otras solicitudes de seguro que son consideradas *invitatio ad offerendum*, o bien con aquellas otras solicitudes de seguro que podrían reunir los requisitos para ser consideradas una oferta de contrato de seguro, las denominaremos como “solicitud-petición de información de seguro”.

Cualquier persona, bien sea de *motu proprio*, o influido por una campaña publicitaria realizada por una compañía aseguradora, puede encontrarse interesada por alguna modalidad de seguro con la que pretenda cubrir un determinado riesgo al que se encuentra sometida. Tras ello, una de las posibles actuaciones que puede llevar a cabo dicho “interesado” será la de realizar una “solicitud-petición de información de seguro” a la compañía aseguradora, en demanda de información, o de más información de la que posea, sobre una determinada modalidad de seguro.

2.2. Naturaleza jurídica de las comunicaciones publicitarias realizadas por las compañías aseguradoras

En la actualidad, una de las principales características del tráfico jurídico es el uso de la publicidad por los empresarios. Mediante ella, dichos agentes sociales se dirigen a los consumidores con el objetivo de inducirles a contratar con ellos, siendo por tanto su finalidad, directa o indirecta, fomentar la futura perfección de un contrato. Circunscribiéndonos al ámbito asegurador, en la práctica aseguradora actual suele ser frecuente que, por parte de las compañías aseguradoras, se realicen comunicaciones comerciales o publicitarias dirigidas a la captación de nuevos clientes²²⁹, a través de las cuales suelen dar a conocer las prestaciones y coberturas que ofrecen mediante diversas modalidades de seguros, a los potenciales tomadores que puedan encontrarse sometidos a un eventual riesgo²³⁰.

La LGP, define en su artículo 2 el concepto de publicidad como “...*toda forma de comunicación realizada por una persona física o jurídica, pública o privada, en el ejercicio de una actividad comercial, industrial, artesanal o profesional, con el fin de promover de forma directa o indirecta la contratación de bienes muebles o inmuebles, servicios, derechos y obligaciones...*”. Por tanto, la publicidad, también denominada por algunos autores como “información

²²⁹ En el caso de las comunicaciones comerciales realizadas por medios electrónicos, aparecen definidas en el art. 2.f) de la Directiva sobre el Comercio Electrónico, aprobada por la Directiva 2000/31/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio (D.O.C.E. L 178/1, de 17 de julio) como “...*Todas las formas de comunicación destinadas a proporcionar, directa o indirectamente, bienes, servicios o la imagen de una empresa, organización o persona con una actividad comercial, industrial, artesanal o de profesiones reguladas...*” Vid. también, en ese mismo sentido, la definición contenida en el punto f) del anexo de la LSSICE.

²³⁰ Estas campañas de publicidad realizadas por las compañías aseguradoras, suelen llevarse a cabo mediante cuñas publicitarias en radio y televisión; a través de las páginas web de las compañías aseguradoras; por correo postal; o, incluso, mediante envío de correos electrónicos, no solicitados, a direcciones particulares de correo electrónico. Sobre la publicidad “intrusa” realizada por las compañías aseguradoras mediante llamadas telefónicas insistentes a los domicilios privados de las personas, incitándolas a suscribir seguros, el *direct mailing* con el mismo objetivo, o las prácticas de *spamming* o envío de correo electrónico no solicitado a los consumidores, vid. MARTÍNEZ NADAL, A. “El seguro por medios electrónicos”, AA.VV., *Comercio electrónico y protección de los consumidores* (coord. G. BOTANA GARCÍA), Madrid, 2001, pág. 860; y VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 656.

despersonalizada²³¹”, “mensaje publicitario²³²”, “anuncio publicitario²³³”, o “comunicación publicitaria²³⁴”, tiene la finalidad de inducir a las personas, a las que va destinada, a la celebración de un futuro contrato. Dicha finalidad se sitúa de lleno en la fase precontractual del contrato²³⁵, discutiendo la doctrina científica si dicha publicidad merece ser calificada con la categoría de oferta realizada al público²³⁶, o de simple invitación a negociar realizada por el empresario²³⁷. De la inclusión del mensaje publicitario en una u otra categoría dependerá posteriormente que la declaración de voluntad realizada por parte del destinatario del mensaje (futuro tomador del seguro en nuestro caso), si reúne los requisitos para ser considerada una “aceptación”, origine la perfección del contrato de seguro, o no²³⁸.

Habrà que realizar, por lo tanto, un análisis pormenorizado de cada supuesto publicitario concreto para estudiar el contenido del anuncio, valorando las circunstancias del caso y, sobre todo, si concurren los requisitos y elementos necesarios para que se pueda hablar de oferta de contrato de forma que, por un lado, si el mensaje publicitario realizado por la compañía aseguradora no contiene, al menos, los elementos esenciales del futuro contrato de seguro proyectado, se estará ante una mera actividad publicitaria encuadrable dentro de la fase de tratos preliminares²³⁹; por otro, si el mensaje publicitario realizado por la compañía aseguradora contiene los elementos esenciales del futuro contrato de seguro, tendrá que estudiarse, además, si contiene dicha

²³¹ MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., pág. 92.

²³² MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., pág. 92.

²³³ CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 163.

²³⁴ DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 327.

²³⁵ El prof. Díez Picazo, considera esta publicidad comercial como un trámite o etapa previa a la apertura de los tratos o de la negociaciones (vid. DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 327).

²³⁶ Sobre la diferencia entre ofertas “hechas al público” y ofertas “*ad incertam personam*”, vid. DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 289.

²³⁷ La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUCCIM), de 11 de abril de 1980, a la que se adhirió España por Instrumento de 17 de julio de 1990 (B.O.E nº 26, de 30 de enero de 1991), en su art. 14.2 parece adoptar un criterio intermedio al establecer que “*Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario*”. Por tanto, presume que, en ausencia de una manifestación de voluntad en sentido contrario, la oferta publicitaria es una *invitatio ad offerendum*.

²³⁸ Como se ha expuesto *supra*, en ese sentido seguimos la tesis consensualista del contrato de seguro mantenida por la mayor parte de la doctrina científica actual.

²³⁹ Para Díez Picazo, la publicidad tendría, en ese caso, la consideración de *invitatio ad offerendum* (vid. DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 327).

comunicación una auténtica voluntad contractual de su autor (aspecto subjetivo de la oferta). En el caso de no ser así, no se estará ante una verdadera oferta de contrato, aunque el mensaje seguirá formando parte de la fase de tratos preliminares²⁴⁰. Pero, en el supuesto de que dicho mensaje publicitario contenga la intención de contratar por parte de su autor y, además, los elementos esenciales del futuro contrato, nos encontraremos ante una verdadera oferta de contrato realizada por la compañía aseguradora²⁴¹.

En resumen, es posible concluir estableciendo que el potencial tomador del seguro se puede encontrar con unos mensajes publicitarios realizados por la compañía aseguradora que podrán ser calificados de verdaderas ofertas de contrato de seguro²⁴², como una simple invitación a negociar o a celebrar tratos; e, incluso, como simples comunicaciones comerciales de datos relativos a la compañía aseguradora, su organización, los productos que ofrece, etc.²⁴³.

Dependerá, por lo tanto, de la calificación que se haya otorgado al mensaje publicitario efectuado por el asegurador (oferta, invitación a celebrar tratos, o simple comunicación comercial), para que la posterior declaración de voluntad realizada por el potencial tomador pueda llegar a perfeccionar el contrato, o ser una declaración de voluntad que quede en el ámbito de los tratos previos. Así, en aquellos supuestos de mensajes publicitarios realizados por el asegurador a los cuales, por su contenido, se les pueda atribuir la categoría de oferta de contrato, bastará una simple declaración de voluntad realizada por el potencial tomador del seguro, para entender perfeccionado el contrato de seguro, siempre que dicha declaración del tomador reúna los requisitos exigidos para ser considerada una verdadera “aceptación”.

²⁴⁰ VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 671.

²⁴¹ Díez Picazo resume en tres los requisitos para que una comunicación dirigida al público pueda ser considerada como una oferta de contrato: 1º) que el declarante manifieste su voluntad o deseo de contratar; 2º) que la comunicación contenga todos los elementos del contrato proyectado; 3º) que el contrato quede formado para el anunciante sin más requisito que la aceptación por su destinatario (*vid.* DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 289).

²⁴² Confr. con VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 672, para quien las simples listas de tarifas, anuncios de productos y servicios o la apertura de una página web como mero reclamo publicitario, no significa que exista una oferta, en tanto en cuanto no se especifiquen cuestiones como la forma de pago, condiciones de entrega, categorías y clases de productos, etc., que permitan la aceptación pura y simple de la propuesta, o se complemente la información precontractual mediante *links* que permitan el acceso a las condiciones generales.

²⁴³ Sobre el carácter vinculante del contenido de la publicidad realizada por el empresario, *vid.* PASQUAU LIAÑO, “Comentarios al artículo 8 LGDCU, AA.VV., *Comentarios a la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios* (coord. BERCOVITZ, R., y SALAS, J.), Madrid, 1992, págs. 139-187. En el supuesto concreto del ámbito asegurador, para el prof. Cuadrado Pérez el anuncio publicitario, en base al art. 8 de la LGDCU, vincula a quien lo realizó, aunque no sea más que una mera invitación a los posibles clientes a realizar propuestas. Como consecuencia de ello, si en el producto o servicio objeto del contrato no están presentes las características anunciadas en la publicidad del oferente, éste incurrirá en un incumplimiento contractual, aunque dichas características no se contengan en el concreto contrato que se haya concluido (*vid.* CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., págs. 163-172).

2.3. La realización de la “solicitud-petición de información de seguro” por el potencial tomador

En cualquier caso, el potencial tomador puede experimentar la necesidad de recibir información (para aquellos supuestos en el que su interés no obedece a una previa campaña publicitaria realizada por la compañía aseguradora), o bien, más información (en el supuesto de tener ya algún tipo de información, sobre todo, debido a una comunicación comercial previamente realizada por la compañía aseguradora), sobre una determinada modalidad de seguro en la que se encuentre interesado, llevándose a cabo dichos cometidos, generalmente, mediante la realización de una solicitud-petición de información de seguro²⁴⁴.

Una primera modalidad de solicitud-petición de información de seguro, que podría denominarse “tácita”, es aquella que realiza el potencial tomador sin llegar a comunicar de forma expresa a la compañía aseguradora su intención o sus deseos de obtener información, o, de aumentar los conocimientos que posee, sobre una determinada modalidad de seguro en particular²⁴⁵. Son las situaciones en las cuales el potencial tomador se limita a acudir a la oficina de una compañía aseguradora para visualizar el contenido de los folletos publicitarios sobre determinadas modalidades de seguro existentes en dichos locales, los cuales suelen contener información general sobre las prestaciones y coberturas ofrecidas por la compañía aseguradora para determinadas modalidades de seguro²⁴⁶. O el simple hecho de acudir a la página web de una compañía aseguradora y visualizar, en busca de información, el contenido que nos ofrece²⁴⁷.

²⁴⁴ La petición de “más” información, por parte de un potencial tomador del seguro, se podrá llevar a cabo a raíz de la influencia que haya sugerido en su persona una comunicación comercial realizada por el asegurador, siendo indistinto, en estos casos, que tal comunicación tenga el carácter de oferta, invitación a ofrecer o mera comunicación comercial de datos relativos al asegurador, sus productos, servicios, etc.

²⁴⁵ Quedarían fuera de esta primera modalidad de solicitud-petición de información de seguro aquellas actuaciones o simples gestos realizados por una persona, en los cuales no existe una verdadera voluntad o intención de recibir información sobre una determinada modalidad de seguro, y que suelen obedecer a un simple deseo de satisfacer su curiosidad. El simple hecho de visualizar el contenido de una página web de una compañía aseguradora por mera curiosidad; el acto de coger un folleto publicitario sobre seguros colocado en un stand publicitario sin ninguna intención o interés particular su parte; o la lectura de una comunicación comercial sobre seguros que llega de forma inesperada, nada tienen que ver con una verdadera petición de información.

²⁴⁶ La operación también se puede realizar en los grandes supermercados e hipermercados, en los cuales algunas compañías aseguradoras suelen tener instalados unos stands, en los que es posible encontrar gran variedad de folletos publicitarios conteniendo información general sobre las coberturas y prestaciones de determinadas modalidades de seguros, ofrecidas por las compañías aseguradoras.

²⁴⁷ En el caso de la contratación electrónica, se discute por la doctrina española si la presentación de un producto en la pantalla del ordenador merece el tratamiento de una invitación a ofrecer o de una oferta, aunque parece ser que la tendencia mayoritaria es a negarle el carácter de oferta (*vid.* DURANY PICH, S., “Comentarios a los arts. 5 y 7 de la Ley

Una segunda modalidad de solicitud-petición de información de seguro es la que se realiza de forma expresa, a través de la cual, el potencial tomador del seguro comunica a la compañía aseguradora, mediante una declaración de voluntad, su deseo de recibir información, o más información, sobre una determinada modalidad de seguro. La forma para realizar esta modalidad de petición de información por el potencial tomador, puede ser cualquiera de las vistas *supra* para llevar a cabo una solicitud de seguro. Así, se puede formalizar la petición de información mediante forma escrita, ya sea en documento con formato papel, o documento electrónico; o mediante forma verbal, con presencia física simultánea de ambas partes -potencial tomador y asegurador-, o sin la presencia física simultánea de ambas partes (teléfono, videoconferencia, etc.).

En el caso de la petición de información realizada de forma escrita, en la actualidad y gracias a las nuevas tecnologías, está experimentando un importante auge la petición de información realizada por el potencial tomador mediante las páginas web de las compañías aseguradoras. La mayor parte de las páginas web de las compañías aseguradoras presentes en internet ofrecen, junto a la oferta comercial de sus productos, la posibilidad de solicitar información adicional por parte de cualquier persona que se encuentre interesada en alguna modalidad de seguro mediante el envío de una solicitud-petición de información de seguro.

Frente a ello, en el caso de las peticiones de información que se llevan a cabo de forma verbal, destaca el número de peticiones realizadas físicamente en la sede de las compañías aseguradoras, o bien mediante llamada telefónica a los números de teléfono de información que cada compañía aseguradora suele poner a disposición del público.

3. DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS QUE SUELE CONTENER LA SOLICITUD-PETICIÓN DE INFORMACIÓN DE SEGURO

Una cuestión que hay que abordar, antes de realizar el estudio del contenido de la solicitud-petición de información de seguro, sobre todo en el caso de que se realice mediante un documento escrito, es el nombre que suelen recibir por parte del asegurador. Las compañías aseguradoras, al referirse a este tipo de solicitud-petición de información de seguro, suelen hacerlo colocando un membrete, a modo de título en los documentos, bien electrónicos, o bien preimpresos en formato papel, con las expresiones de “solicitud de

de Condiciones Generales de la Contratación”, AA.VV., *Comentarios a la Ley sobre Condiciones Generales de la Contratación* (dir. L. DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN), Madrid, 2002, págs. 307-308). Para el prof. Redeker, si un empresario presenta sus productos en una *website*, existirá, tan sólo, un acto de publicidad que constituirá, todo lo más, una *invitatio ad offerendum*, invitación que puede ser revocada en cualquier momento (*vid.*, en ese sentido, VEIGA COPO. A., *ob. cit.*, pág. 671).

información²⁴⁸”; “solicitud de más información²⁴⁹”; “ampliación de información²⁵⁰”; “información sobre el producto²⁵¹”; “otras solicitudes²⁵²”; “solicitud de multirriesgo hogar²⁵³”; “solicitud de contratación de seguro²⁵⁴”; o “solicitud de información/contratación²⁵⁵”; entre otras²⁵⁶.

Sin embargo, a pesar de la variedad de nombres utilizados, mediante todas ellas se pretende una única finalidad común que es la obtención de información, o de más información, por el potencial tomador del seguro, sobre una determinada modalidad de seguro que ofrece la compañía aseguradora.

Por otra parte, analizando el contenido que suele aparecer en este tipo de solicitudes, puede observarse como en el caso de la solicitud-petición de información de seguro realizada por un potencial tomador, en formato que no esté preimpreso por la compañía aseguradora, bastará que figure en la misma sus datos personales y la modalidad de seguro sobre la que desea recibir información, junto con el medio por el que desea recibir la información (correo postal, correo electrónico, visita de un mediador de seguros, etc.).

Frente a ello, lo normal es que el potencial tomador formule su solicitud-petición de información de seguro en un documento, ya sea en papel o bien en formato electrónico, cuyo contenido haya sido preimpreso o prerredactado por la compañía aseguradora, de forma que el potencial tomador se limite a rellenar o

²⁴⁸ Vid., las direcciones electrónicas, www.seguroscatalanaoccidente.com, www.libertyseguros.es, y www.unicaja.es (en este último caso, el nombre completo que aparece en el documento es “solicitud de información de seguro multirriesgo hogar”) (datos, 2005).

²⁴⁹ Vid. www.mapfre.com (datos, 2005).

²⁵⁰ Vid. el folleto publicitario impreso por FIACT, Mutua de Seguros y Reaseguros a Prima Fija, para el “Plan Familiar de Previsión FIACT” (datos, 2005).

²⁵¹ Vid. www.axa.es (datos, 2005).

²⁵² Vid. www.santalucia.es (datos, 2005).

²⁵³ Vid. www.cajaespaña.net (datos, 2005).

²⁵⁴ Vid. www.ibercaja.es (datos, 2005).

²⁵⁵ Vid. www.seguros-web.com (datos, 2005).

²⁵⁶ Puede ser incluso que ello no ocurra, de forma que existan documentos electrónicos en páginas web de compañías aseguradoras sin ningún tipo de nombre o rótulo, cuya finalidad es que se realice por el potencial tomador una solicitud-petición de información de seguro a la compañía aseguradora. Vid., a título de ejemplo, la dirección www.reale.es, en cuya página web, tras realizar una breve descripción de los productos asegurativos y coberturas que ofrece la compañía aseguradora, ofrecen la posibilidad al potencial tomador del seguro de calcular *on line* el precio de la prima, o bien pedir más información sobre una determinada modalidad de seguro (datos, 2005).

cumplimentar los datos que pide la compañía aseguradora, para que, una vez enviada la petición-solicitud de seguro por el potencial tomador a la dirección que en dicho documento aparece, reciba, posteriormente la información proporcionada por la compañía aseguradora.

El contenido de este segundo tipo de documentos, preredactados o preimpresos por la compañía aseguradora, que el tomador tiene que cumplimentar, suele ser, generalmente, el siguiente:

- a) Una declaración de voluntad por la que el potencial tomador expresa que desea recibir de la compañía aseguradora información o, más información, sobre una determinada modalidad de seguro. Este primer dato que aparece en la solicitud-petición de información de seguro sirve para diferenciarla de otras solicitudes que, aun teniendo igual membrete en su encabezamiento, persiguen otra finalidad distinta. Con este tipo de declaración de voluntad realizada por parte del potencial tomador lo que se persigue es simplemente obtener “información”, frente a otro tipo de declaraciones de voluntad realizadas en otras solicitudes de seguro, en las que, generalmente, la finalidad perseguida es la emisión por parte de la compañía aseguradora de una propuesta-oferta de contrato de seguro.
- b) Los datos personales de quien actúa como potencial tomador del seguro o, al menos, como “interesado” en una determinada modalidad de seguro. Estos datos aparecen en todos los documentos de solicitud-petición de información de seguro en los que el potencial tomador debe de cumplimentar una serie de campos de datos relativos, generalmente, al nombre, apellidos, edad, número del Documento Nacional de Identidad, teléfono, así como la dirección postal o dirección de correo electrónico²⁵⁷.
- c) La elección del tipo de producto deseado, o sea, del modelo de seguro sobre el que pretendemos obtener información. En el caso de determinados folletos publicitarios impresos por las compañías aseguradoras en formato papel que suelen contener, a modo de anexo, una solicitud-petición de más información sobre el seguro, el dato correspondiente al modelo de seguro deseado suele encontrarse preestablecido por la propia compañía aseguradora, de manera que la solicitud-petición de información, o de más información, está condicionada a la modalidad de seguro de la que se hace expresa mención en el folleto, no permitiendo que mediante la misma se pueda realizar una petición de información de otra modalidad de seguro distinta.

²⁵⁷ En el caso de una solicitud-petición de información de seguro realizada mediante documento electrónico, los datos que se aportan en la misma suelen ser de dos tipos: unos “obligatorios” (nombre, apellidos, dirección postal, etc.), los cuales necesariamente deben de cumplimentarse por el potencial tomador o interesado, de manera que el propio programa informático no le permite continuar con la petición, ni poderla enviar posteriormente, mientras que no sean cumplimentados. Otros datos, sin embargo, son “voluntarios”, quedando al libre arbitrio del interesado, su cumplimentación o no, como es el caso de la dirección de correo electrónico, que no es un dato obligatorio que el solicitante deba de aportar, salvo en el supuesto de que la información pretendida sea proporcionada por la entidad aseguradora mediante correo electrónico.

Por el contrario, en el caso de solicitud-petición de información realizada mediante documento electrónico suele aparecer en la pantalla del ordenador una lista desplegable conteniendo las distintas modalidades de seguros ofertados por la compañía aseguradora, de entre los cuales el interesado podrá elegir aquella de la que quiere recibir la información.

- d) Aparece también en este tipo de peticiones, sobre todo en las realizadas mediante documento electrónico, un casillero en blanco, en el cual el interesado puede realizar a la compañía aseguradora las aclaraciones o comentarios adicionales que considere oportuno sobre la modalidad de seguro sobre la que se encuentra interesado²⁵⁸.
- e) Además de lo anterior, el potencial tomador debe de señalar en la petición de información el medio por el que desea recibir la información que le será enviada por la compañía aseguradora. En estos casos, lo normal es que venga predeterminado por la propia compañía aseguradora los posibles medios que dispone para enviar la información, generalmente mediante correo electrónico, correo postal, fax, teléfono, e, incluso, la visita de un mediador de seguros al domicilio del solicitante, de entre los cuales, el potencial tomador debe de seleccionar el que estime más adecuado para que le sea enviada la información²⁵⁹. Frente a ello, también puede ocurrir que la compañía aseguradora tenga establecido un único medio posible para enviar la información, generalmente mediante correo electrónico o postal, no pudiendo el potencial tomador realizar opción alguna en este caso.
- f) Otros datos que suelen aparecer en este tipo de solicitud-petición de información son los relativos a posibles anteriores relaciones entre el potencial tomador y la entidad a la que se le solicita la información. Suele ser frecuente, en el caso de peticiones de información destinadas a entidades bancarias y a compañías aseguradoras, que el potencial tomador tenga que responder a la pregunta de si es o no cliente de la entidad bancaria o de la compañía aseguradora a la que se envía la solicitud²⁶⁰.
- g) Junto a todo ello, aparece siempre en todos los documentos de solicitud-petición de información de seguro preimpresas o prerredactadas por las

²⁵⁸ V. gr., sería la aclaración solicitada en un seguro de salud, de si la cobertura del riesgo se realiza fuera del territorio nacional.

²⁵⁹ En el caso de solicitudes de información realizadas mediante documentos electrónicos dicha posibilidad suele realizarse tras aparecer una ventana desplegable en el documento, en la que suelen figurar diversas posibilidades para recibir la información que es enviada por la compañía aseguradora.

²⁶⁰ Vid., a título de ejemplo, para el caso de entidades bancarias, las direcciones electrónicas: www.ibercaja.es, www.cajaespaña.net y www.unicaja.es (datos, 2005). Para el caso de compañías aseguradoras, las direcciones electrónicas: www.mapfre.com. y www.axa.es (datos, 2005).

compañías aseguradoras, el denominado “aviso de protección de datos”. La LOPDCP, dispone en su art. 5, la obligación que tienen las entidades que realicen el tratamiento de datos personales, de informar, antes de la recogida de dichos datos, a las personas a las que se les solicitan, de los derechos que poseen en base al art. 5 LOPDCP, entre los que se incluye la posibilidad que tienen los interesados de ejercitar su derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición, ante la entidad destinataria de los datos personales, que en este caso será la entidad aseguradora.

- h) No suelen contener este tipo de solicitud-petición de información ningún dato adicional más, y sobre todo, una ausencia destacable es la del denominado “cuestionario” prerredactado por la compañía aseguradora (por el que se pretende conseguir por el asegurador una descripción del riesgo que se desea asegurar por el potencial tomador), que sí suele aparecer generalmente en otros documentos denominados “solicitud de seguro”. La falta de este elemento, junto con la ausencia de firma del potencial tomador, además de la particular declaración de voluntad realizada por éste con la finalidad de sólo ser informado sobre una determinada modalidad de seguro, hacen que claramente podamos diferenciar este tipo de solicitud-petición de información de seguro, donde se pretende por el potencial tomador “sólo información”, de aquellas otras solicitudes de seguro en las que, junto a un detallado cuestionario, prerredactado por el asegurador, que debe ser cumplimentado por el potencial tomador, aparece una declaración de voluntad realizada por el potencial tomador, y generalmente firmada por él mismo, con una finalidad distinta: recibir una proposición-oferta de contrato de seguro realizada por el asegurador.

4. ANÁLISIS JURÍDICO DE LA SOLICITUD-PETICIÓN DE INFORMACIÓN DE SEGURO

El proceso de formación de un contrato puede desarrollarse de manera instantánea (una parte simplemente acepta la propuesta que la otra le ofrece, dando lugar entonces al concurso entre la oferta y la aceptación exigido por el art. 1262 C.C. para la perfección del contrato), o bien, puede tener lugar de forma progresiva²⁶¹.

²⁶¹ La doctrina tradicional suele distinguir tres fases principales en la vida de un contrato: la generación, la perfección y la consumación. Dentro de la fase de generación, se comprende el proceso interno de formación de la voluntad de las partes implicadas y los denominados “tratos preliminares” (vid., entre otros, BENAVENTE SOGORB., A., “Reflexiones respecto de la posibilidad de realizar precontratos de seguro de caución (Comentario a la Sentencia de la Sala 1ª del Tribunal Supremo de 30 de enero de 1998)”, *RES*, 1998, nº 97, enero-marzo, pág.189; DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., págs. 267-268; PUIG BRUTAU, J., *Fundamentos de Derecho Civil. Doctrina general del contrato*, t. III, vol. I, 3ª ed., Barcelona, 1988, págs 167-168; y RAGEL SÁNCHEZ, L., *Estudio legislativo y jurisprudencial del Derecho Civil: Obligaciones y contratos*, Madrid, 2000, págs. 238-239).

En este segundo supuesto, en la formación tienen lugar una serie de actos realizados por las partes interesadas en su posterior celebración, e incluso, por otras personas que las auxilian o que coadyuvan con ellas a la consecución de la finalidad perseguida (mediadores, asesores, etc.). Este conjunto de actos, que preceden a la perfección del contrato y que se sitúan dentro de la fase precontractual, suelen englobarse bajo el epígrafe común de “tratos preliminares”²⁶².

La doctrina mayoritaria define los tratos preliminares como “...*aquellos actos que los interesados y sus auxiliares llevan a cabo con el fin de elaborar, discutir y concertar el contrato [...] pudiendo consistir en conversaciones o negociaciones, pero también en manifestaciones escritas, redacción de proyectos, minutas o borradores...*”²⁶³. Se establece con ello un concepto bastante amplio, dentro del cual se pueden incluir todo tipo de gestiones realizadas y llevadas a cabo con la finalidad de preparar por las partes un eventual futuro contrato. Además, a la hora de realizarlos, los tratos preliminares se pueden llevar a cabo de diversas maneras: bien sea por medio de conversaciones entre los interesados; mediante escritos (cartas, proyectos, borradores, etc.); e, incluso, por medios telemáticos²⁶⁴.

Por otra parte, los estudiosos del periodo de formación del contrato, al abordar el análisis de la oferta contractual, han establecido la distinción entre dicha oferta contractual y las simples comunicaciones, realizadas por una de las partes interesadas a la otra, de estar inclinado o dispuesto a concertar

En ese mismo sentido, la sentencia del TS. de 18 de enero de 1964, Sala Primera (RJAr. 1964/204), en su Considerando Primero, dispone que: “...*en la vida del contrato existen tres fases o momentos principales, que son la generación, la perfección y la consumación, comprendiendo la primera los tratos, negociaciones o conversaciones...*”.

²⁶² Para Díez Picazo, frente a los contratos de formación instantánea, existen contratos que constituyen operaciones de una cierta envergadura y, debido a ello, las partes necesitan de un periodo de tiempo para deliberar o para discutir las condiciones. Puede decirse entonces que el contrato se va formando *ex intervallo temporis*, ya que existe un periodo, más o menos prolongado, de tiempo en el cual las partes discuten y elaboran lo que habrá de ser para ellas una reglamentación de la autonomía privada (DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 269).

²⁶³ Vid., entre otros, ALBALADEJO GARCÍA, M., ob. cit., pág. 511; BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., ob. cit., pág. 1471; BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 89; CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., págs. 33-38; DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., págs. 270-271; GARCÍA ROMÁN, A., voz “Precontrato. Otras figuras afines a los precontratos”, AA.VV., *Nueva Enciclopedia Jurídica Seix* (dir. C. MASCAREÑAS), t. XX, Barcelona, 1993, pág. 158; LACRUZ *et alii*, ob. cit., pág. 385; LASARTE ÁLVAREZ, C., *Curso de Derecho Civil Patrimonial. Introducción al Derecho*, 2ª ed., Madrid, 1990, pág. 370; MARTÍNEZ GALLEGO, E., *La oferta contractual*, Madrid, 2000, pág. 42; RAGEL SÁNCHEZ, L., ob. cit., pág. 238; y TORRALBA SORIANO, V., *Lecciones de Derecho Civil*, vol. II, Barcelona, 1984, pág. 559.

Vid. también, en ese sentido, la sentencia del TS. de 16 de diciembre de 1999, Sala Primera (RJAr. 1999/8978).

²⁶⁴ RAGEL SÁNCHEZ, L., ob. cit., pág. 238.

contratos de cierto contenido, así como de las “invitaciones a hacer ofertas, o, a ofrecer²⁶⁵” realizadas por una de las partes²⁶⁶. Tanto las “simples comunicaciones” como las “invitaciones a hacer ofertas” forman parte de los denominados “tratos preliminares”, distinguiéndose, en cualquier caso, sus características y efectos, de los de la oferta contractual²⁶⁷.

En el caso del contrato de seguro, a pesar de ser un contrato, generalmente, de adhesión, existen supuestos en los que el proceso de formación de dicho contrato no es instantáneo, sino que es posible encontrarse ante una formación progresiva, como ocurrirá en aquellos casos en los que exista una solicitud-petición de información por el potencial tomador a la compañía aseguradora, seguido de una respuesta de la compañía aseguradora a la misma; la posterior realización de solicitud de seguro por el potencial tomador dirigida al asegurador, solicitándole una oferta de contrato de seguro, y la correspondiente respuesta del asegurador mediante una proposición-oferta; la aceptación o rechazo del potencial tomador a dicha proposición-oferta de contrato realizada por el asegurador, etc. Todo ello da lugar a que aparezca, también en el proceso de formación del contrato de seguro, una verdadera etapa precontractual que resulta de gran importancia en dicho contrato. En esa etapa el asegurador tiene la ocasión de calibrar de manera adecuada los perjuicios que va a poder sufrir en su patrimonio como consecuencia de aceptar cubrir el riesgo que el potencial tomador le propone. El tomador podrá informarse por su parte, de las prestaciones y coberturas ofrecidas por el asegurador, las condiciones de prestación de las mismas, así como su capacidad y solvencia económica, entre otros datos²⁶⁸.

Es el momento, por tanto, de analizar si la solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador a una compañía aseguradora puede incardinarse dentro de la etapa precontractual, formando parte de los denominados “tratos preliminares”, y, además, si podrían equipararse, en cualquier caso, a las denominadas por la doctrina “*simples comunicaciones de estar inclinado a concertar contratos de cierto contenido*”. De ser así, podrá situarse la solicitud-petición de información dentro de la etapa precontractual

²⁶⁵ Para Albaladejo, hay invitación a ofrecer o a contratar cuando el que desea celebrar el contrato, en vez de proponer ya su celebración en determinadas condiciones, anuncia, simplemente, que proyecta celebrarlo y pide que le sean dadas a conocer las condiciones en que estarían dispuestos a contratar aquellos a quienes interese (ALBALADEJO GARCÍA, M., ob. cit., pág. 511).

²⁶⁶ Vid., en ese sentido, BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 89; y MARTÍNEZ GALLEGOS, E., ob. cit., pág. 42.

²⁶⁷ Sin embargo, para la profesora Gómez Laplaza, tanto la oferta como la aceptación, siendo algo previo a la perfección del contrato, han de incluirse también en la noción de “tratos preliminares” o etapa precontractual (Vid., en ese sentido, GÓMEZ LAPLAZA, M. J., ob. cit., pág.57).

²⁶⁸ Vid., en ese sentido, BENAVENTE SOGORB, A., ob. cit., pág. 189; y BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 89.

del contrato y, en concreto, dentro de los denominados “tratos preliminares”. De esa forma, la solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador a la compañía aseguradora gozaría del mismo régimen y naturaleza jurídica que dichos tratos preliminares²⁶⁹.

Un primer estudio que ha de realizarse consiste en analizar si la solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador forma parte de la etapa precontractual o preparatoria del contrato, o bien si quedaría fuera de la misma.

En dicho análisis, tiene que partirse de la base de las características que deben poseer, según la doctrina científica, los primeros actos precontractuales realizados por los eventuales/futuros contratantes, que son²⁷⁰: por un lado, dichos actos deben hacer referencia a un futuro contrato, bien sea para discutir, cooperar, informar, asegurar u ofrecer²⁷¹; y por otro, mediante dichos actos precontractuales se deben poner en contacto, como mínimo, dos sujetos²⁷².

Con la solicitud-petición de información realizada al asegurador, el potencial tomador pretende recibir información sobre una determinada modalidad de seguro, demostrando tener con ello un cierto interés jurídico sobre un futuro contrato. Pero, a pesar de ese interés jurídico que tiene el potencial tomador, no es suficiente si la voluntad queda en un plano interno, sin llegar a ser exteriorizada o comunicada a la otra parte o destinatario de la petición de información (asegurador). Es necesario que dicha voluntad sea exteriorizada y puesta en conocimiento de su destinatario, apareciendo de esta forma el “contacto entre las partes”, primer requisito necesario para poder hablar de la existencia de tratos preliminares.²⁷³

²⁶⁹ Sobre los actos preparatorios del contrato de seguro en el régimen anterior a la entrada en vigor de la LCS, *vid.* BENÍTEZ DE LUGO REYMUNDO, L., *ob. cit.*, págs. 166-171

²⁷⁰ *Vid.*, en ese sentido, MENÉNDEZ MATO, J. C., *ob. cit.*, págs. 83-84.

²⁷¹ Aunque la finalidad inmediata será cualquiera de las relacionadas en el texto y, entre ellas, la de informarse, el fin último o mediato será concluir un futuro contrato.

²⁷² *Vid.* CUADRADO PÉREZ, C. *ob. cit.*, pág. 33, quien sostiene que los tratos preliminares comienzan cuando las futuras partes del contrato “entran en contacto”. MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato y responsabilidad antecontractual*, Barcelona, 1963, pág. 17, mantiene que para que pueda hablarse de comienzo de los tratos preliminares, es necesario que se haya producido un acto de voluntad de los que en ellos van a intervenir en el sentido de iniciarlos o de prestar su conformidad a los que ya estén en curso. Será preciso, por tanto, el consentimiento de las partes para que se dé un supuesto de negociación preliminar.

²⁷³ No basta con tener un cierto interés contractual si este queda en un plano meramente interno, sino que debe ser comunicado de algún modo entre los sujetos intervinientes. Esta exteriorización determinará el nacimiento del efectivo contacto, superando con ello la frontera existente entre la fase meramente interna del sujeto, totalmente ajena al proceso de contratación, y la fase precontractual, determinada por el contacto de los intereses de las partes (*vid.* MENÉNDEZ MATO, J. C., *ob. cit.*, pág. 84).

Esto último origina, como consecuencia más inmediata, que aquellos casos de solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador a la compañía aseguradora en los cuales no se exteriorice la voluntad y en los que no exista un contacto personalizado con la otra parte (v. gr., la visualización de páginas web de compañías aseguradoras en busca de información, el ojear los folletos publicitarios sobre determinadas modalidades de seguros en las oficinas del asegurador, etc.), no formarán parte de la etapa precontractual todavía, pues se sitúan en la fase meramente interna del sujeto.

La idea mantenida, hasta ahora, de la incardinación dentro de la figura de los tratos preliminares de determinadas solicitudes-petición de información realizadas por el potencial tomador a la compañía aseguradora (aquellas en las que exista un interés jurídico sobre un futuro contrato de seguro y, además, se exteriorice y ponga en conocimiento del destinatario la voluntad del solicitante) se ve reforzada cuando se comparan dichas solicitudes-petición de información con las denominadas “comunicaciones de estar inclinados a celebrar un contrato” anteriormente mencionadas, respecto de las que mantiene la doctrina que forman parte de los tratos preliminares²⁷⁴.

Así, analizando la finalidad perseguida con la solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador, puede establecerse, en su caso, la similitud con dichas “comunicaciones de estar inclinados a celebrar un contrato”.

En relación con ello, la finalidad última que se persigue por el potencial tomador cuando realiza una solicitud-petición de información a la compañía aseguradora es la de celebrar un contrato de seguro. El potencial tomador, cuando realiza una solicitud-petición de información, o de más información, sobre una determinada modalidad de seguro, a una o a varias compañías aseguradoras, tiene como objetivo inmediato el obtener información general sobre una modalidad de seguro concreta por la que se encuentra interesado (prestaciones y coberturas que ofrecen las distintas compañías aseguradoras para la modalidad de seguro elegida, las cuantías aproximadas de las primas, los periodos de cobertura, etc.), para, de esta manera, hacerse una idea de la modalidad de seguro que necesita contratar para tener cubierto su riesgo y, sobre todo, poder comparar las posibilidades ofrecidas por unas compañías y otras, eligiendo la más ventajosa. Sin embargo, a pesar de este fin inmediato, la finalidad última que se persigue, generalmente, es la de celebrar un futuro contrato de seguro sobre una modalidad concreta para tener cubierto, de esa forma, un riesgo al que eventualmente se encuentra sometido.

Por tanto, interpretando el concepto de trato preliminar desde un punto de vista amplio, puede comprobarse cómo, dentro de dicho precepto, pueden tener cabida aquellos actos (que hemos denominado *solicitud-petición de información de seguro*), realizados por uno de los interesados -futuro tomador-, que consisten en el intercambio de información con la otra parte -compañía

²⁷⁴ En ese sentido: BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 89; y MARTÍNEZ GALLEGU, E., ob. cit., pág. 42.

aseguradora-, ya sea solicitando información, o más información, sobre una determinada modalidad de seguro, los cuales, formando parte de una primera fase de la futura celebración de un contrato de seguro, son realizados con el fin de elaborar, discutir o concertar los elementos del futuro contrato²⁷⁵.

Esta idea se ve corroborada al realizar la comparación de los principales rasgos definidores de la solicitud-petición de información realizada por un potencial tomador con las principales características atribuidas por la doctrina científica a los tratos preliminares. De esta forma puede comprobarse cómo:

- a) Los tratos preliminares no constituyen, en sí mismos considerados, ningún acto jurídico en sentido estricto²⁷⁶, pues no despliegan efectos jurídicos de manera inmediata²⁷⁷.

Igual ocurre con la solicitud-petición de información. La solicitud-petición de información de una determinada modalidad de seguro realizada por cualquier persona interesada no conlleva ningún tipo de efecto jurídico inmediato. No tiene ningún tipo de consecuencias para el peticionario (potencial tomador), ni tampoco para la persona a la que va dirigida (compañía aseguradora), que será libre de responder o no a dicha petición.

- b) Atendiendo al elemento interno que informa la voluntad de las partes, en los tratos preliminares dichas partes sólo pretenden ir concretando ideas de la negociación que pueden irse modificando sucesivamente. Los tratos no implican *per se* ningún compromiso a la eventual vinculación contractual. Es decir, las partes no quedan obligadas. Están simplemente animadas por una voluntad de discutir, pero no, necesariamente, por una voluntad de contratar²⁷⁸.

²⁷⁵ LASARTE ÁLVAREZ, C., ob. cit., pág. 370, cita expresamente la práctica realizada por las partes consistente en el “trueque de información” dentro de la definición de trato preliminar.

²⁷⁶ Vid. LOBATO DE BLAS, J. M., “Consideraciones sobre el concepto de tratos preliminares”, *RGLJ*, 1976, pág. 548. Asimismo, la sentencia del TS. de 16 de diciembre de 1999, Sala Primera (RJAr. 1999/8978), en su Fundamento de Derecho Primero, dispone que: “...los tratos preliminares [...] se pueden definir como un conjunto de actos y operaciones de los intervinientes [...] ideas, especulaciones, planteamientos, que siempre tendrán un denominador común, como es no suponer acto jurídico alguno...”.

²⁷⁷ DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 270. Sin embargo, a pesar de ello, tampoco puede decirse que los tratos o conversaciones sean en sí mismos irrelevantes, puesto que contienen cierta trascendencia en orden a la formación de la voluntad contractual y en orden a la interpretación del contrato (*vid.*, en ese sentido, MARTÍNEZ GALLEGU, E., ob. cit., pág. 42).

²⁷⁸ *Vid.*, manteniendo dicha argumentación: BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 89; DÍEZ PICAZO, L., y GULLÓN BALLESTEROS, A., *Sistema de Derecho...*, cit., pág. 69; y MARTÍNEZ GALLEGU, E., ob. cit., pág. 43.

También la sentencia del TS. de 3 de junio de 1998, Sala Primera (RJAr. 1998/3715), en su Fundamento de Derecho segundo mantiene que: “...los tratos preliminares [...] no obligan a la celebración del contrato por su propia naturaleza...”.

En el caso de la solicitud-petición de información realizada por un potencial tomador a la compañía aseguradora sobre una determinada modalidad de seguro, el interesado también pretende con ello ir concretando ideas acerca de la modalidad de seguro que le interesa: si le conviene o no; cuales son las coberturas y prestaciones que ofrecen las compañías aseguradoras; el importe de las primas; los plazos de cobertura; etc. Pero esta petición de información a una determinada compañía aseguradora no implica, en ningún momento, la necesidad de tener que celebrar en el futuro un contrato con dicha compañía. Las partes no quedan obligadas, al igual que ocurre en los tratos preliminares, a la posterior celebración de un contrato de seguro, sino que, simplemente, está presente en ellas, sobre todo en el potencial tomador, una voluntad de “discutir”, que puede entenderse en el sentido de entrar en un diálogo con la compañía aseguradora, de solicitarle información acerca de las condiciones generales en las que estaría dispuesta a cubrir determinados riesgos, pero sin llegar a entrar aún en los detalles sobre un futuro contrato.

- c) La finalidad última de los tratos preliminares es la formación de la oferta contractual con la que éstos, generalmente, se extinguen²⁷⁹. También la finalidad de la solicitud-peticiones de información es la de poder tener por parte del interesado, tras recibir la correspondiente información del asegurador, los suficientes elementos para valorar la conveniencia de solicitar, posteriormente, a la compañía aseguradora elegida, la emisión de una oferta de contrato. Esta oferta que emitirá el asegurador estará basada tanto en la previa información facilitada por la compañía aseguradora al interesado en su petición de información (prestaciones, coberturas, etc.), como en los datos aportados a la compañía aseguradora por el potencial tomador en su eventual petición de oferta.

Por tanto, puede concluirse afirmando que determinadas solicitudes-petición de información realizadas por el potencial tomador de seguro a la compañía aseguradora son susceptibles de incluirse dentro de la fase precontractual de formación del contrato de seguro, perteneciendo, en ese caso, a los denominados “tratos preliminares”²⁸⁰. La principal consecuencia de dicha inclusión, consiste en poder atribuir a la solicitud-petición de información del seguro la misma naturaleza jurídica que poseen los tratos preliminares.

Sin embargo, sobre la naturaleza jurídica de los tratos preliminares, y con ello de esas concretas solicitudes-peticiones de información realizadas por el potencial tomador que reúnen los requisitos para ser consideradas como “tratos preliminares”, la doctrina se plantea el dilema, sobre todo derivado de la

²⁷⁹ Vid. BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 89; y MARTÍNEZ GALLEGO, E., ob. cit., pág. 43.

²⁸⁰ En concreto, lo serán aquellas solicitudes-petición de información que sean exteriorizadas y puestas en conocimiento de la otra parte o asegurador.

“puesta en contacto” de las partes que intervienen en los tratos, de si cabría calificar dicho encuentro como una “relación jurídica”.

En ese sentido, se encuentra dividida la doctrina, fundamentalmente, en dos corrientes²⁸¹: una sostiene que de la “puesta en contacto” que se lleva a cabo entre las partes en los tratos surge una relación de confianza similar al contrato, de manera que la violación de una obligación que tenga su base en tal relación origina una responsabilidad precontractual o culpa *in contrahendo*. Asimismo, en esta primera fase de formación del contrato mediante los tratos preliminares son de aplicación los principios informadores de toda relación contractual²⁸², lo que tiene como consecuencia que el incumplimiento de dichos deberes por una de las partes dará lugar a responsabilidad de carácter contractual²⁸³.

La otra corriente doctrinal sostiene que de la “puesta en contacto” que se lleva a cabo entre las partes en los tratos lo que realmente surge es, a lo sumo, una relación social²⁸⁴. No existiendo, por tanto, ningún tipo de relación obligatoria entre las partes, la conducta que deben seguir durante los tratos preliminares se encontraría regida por el principio *neminem laedere*, dando lugar a que, en el instante en que una de las partes ocasione al otro un daño o perjuicio ilegítimo, surja la obligación de resarcir el perjuicio ocasionado (ex art. 1902 C.C.), considerando la doctrina que, hasta ese mismo instante, no existe ningún tipo de relación jurídica²⁸⁵.

Un interrogante que cabe plantear a la hora de estudiar la naturaleza jurídica de esta solicitud-petición de información es si podría tener, en algún caso, la consideración de *invitatio ad offerendum*²⁸⁶. En este sentido, algunos autores,

²⁸¹ Vid. MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., pág. 97.

²⁸² A título de ejemplo, puede citarse la buena fe, de la que se derivan para las partes la obligación de información, custodia y conservación.

²⁸³ Sobre la posible responsabilidad para el potencial tomador derivada de la realización de una solicitud-petición de información de seguro, vid. *infra*, el epígrafe 8 del Capítulo tercero.

²⁸⁴ Vid., en ese sentido, Díez Pícazo y Ponce de León, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 271; y MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., pág. 97.

²⁸⁵ MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., págs. 97-98.

²⁸⁶ Además del estudio de la solicitud-petición de información desde el punto de vista de su incardinación en los tratos preliminares y de su diferencia con la *invitatio ad offerendum*, una cuestión a tener en cuenta sería su posible estudio a la luz de la CNUCCIM. Dicha Convención dedica su parte II a la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías. Aunque en el Convenio dichas normas tienen por objeto, exclusivamente, la formación de los contratos de compra-venta internacional de mercaderías, se pronuncian a favor de la aplicabilidad de la CNUCCIM en nuestro Derecho interno para resolver los problemas de formación del contrato mediante oferta y aceptación, cualquiera que sea la naturaleza del contrato en cuestión: BRENES CORTÉS, J., ob. cit., págs. 50-51; Díez Pícazo y Ponce de León, L., “La formación del contrato”, *ADC*, 1995, vol. I, págs. 5-31; ILLESCAS ORTIZ, R., “El Derecho Uniforme del Comercio Internacional: elementos de base”, *Estudios de Derecho*

al realizar el análisis jurídico de la solicitud de seguro, suelen establecer dos posibles categorías²⁸⁷. Así, distinguen entre la denominada “solicitud-oferta irrevocable”, y la “verdadera solicitud de seguro”. Sin embargo, parecen mezclar, dentro de esta última categoría, solicitudes de seguro que son verdaderas invitaciones a ofrecer realizadas por el potencial tomador al asegurador con aquellas otras solicitudes de seguro que consisten en simples peticiones de información realizadas por el potencial tomador a la compañía aseguradora²⁸⁸.

Para el prof. Albaladejo, existe “invitación a ofrecer o a contratar”, cuando el que desea celebrar el contrato, en vez de proponer ya su celebración en determinadas condiciones, anuncia, simplemente, que proyecta celebrarlo y pide que le sean dadas a conocer las condiciones en que estarían dispuestos a contratar aquellos a quienes interese²⁸⁹.

Por tanto, nada más lejos de la realidad de poder considerar a una solicitud-petición de información como *invitatio ad offerendum*, puesto que, mediante la petición de información, el interesado lo que desea es recibir información sobre una determinada modalidad de seguro, pero en principio, no es su intención, al menos inmediata, que la compañía aseguradora le realice una proposición u

Mercantil en Homenaje al profesor Manuel Broseta Pont, vol. II, Valencia, 1995, págs. 19-28; y SÁNCHEZ CALERO, F., y SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J., *Instituciones...*, cit., págs. 247-249.

Para el prof. Díez Picazo, de la interpretación del art. 14 CNUCCIM se deduce que el género “propuestas de contrato” parece dividirse en dos especies distintas: por una parte, se encuentran las “genuinas ofertas” y, por otra, las llamadas “invitaciones a hacer ofertas” que pueden ser interrogaciones sobre posibles intenciones, *solicitudes de información* o, en sentido estricto, invitaciones (*vid.* DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., “La formación del contrato...”, cit., pág. 6). Sin embargo, esta clasificación realizada por el autor en “dos especies distintas” aparece de nuevo dividida en un trabajo, también realizado por dicho autor, un año más tarde, haciendo referencia en ese caso a “varias especies distintas”, al distinguir entre: genuinas ofertas, invitación a hacer ofertas y “comunicaciones que contienen solicitudes de información sobre eventuales intenciones” (*vid.* DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 282).

²⁸⁷ *Vid.*, entre otros, BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 60; y SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., pág. 4026.

²⁸⁸ En concreto, para la prof. Brenes Cortés, partiendo de la base de la existencia de dos tipos de solicitudes, la primera de ellas sería la auténtica o genuina solicitud “...en la que el potencial tomador del seguro realiza una simple petición de información a una determinada entidad [...] esta solicitud sería una mera *invitatio ad offerendum*...” (BRENES CORTÉS, J., ob. cit., págs. 60-61). También, el prof. Salinas Adelantado, califica de verdadera solicitud a “...la petición de información a la aseguradora indicándole los datos que necesita para contratar las condiciones del seguro y así poder decidir si contratar o no con ella...” (SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., pág. 4026).

²⁸⁹ ALBALADEJO GARCÍA, M., ob. cit., pág. 511.

oferta conteniendo las condiciones en las que estaría dispuesta a celebrar un contrato de seguro²⁹⁰.

En teoría, esto último tampoco podría ser realizado por el asegurador, sobre todo teniendo en cuenta la escasez de datos facilitados por el potencial tomador a la hora de realizar la solicitud-petición de información a la compañía de seguros, como se ha podido comprobar *supra* al examinar el epígrafe 3 de este capítulo, relativo al contenido de la solicitud-petición de información de seguro. Sin embargo, en la práctica aseguradora (como se podrá comprobar seguidamente), suele ocurrir que, ante la solicitud-petición de información realizada por un potencial tomador, en el caso de determinadas modalidades de contrato de seguro, la compañía aseguradora responda al potencial tomador con una auténtica oferta de contrato de seguro.

5. ANÁLISIS JURÍDICO DE LA RESPUESTA REALIZADA POR EL ASEGURADOR ANTE LA EVENTUAL SOLICITUD-PETICIÓN DE INFORMACIÓN REALIZADA POR EL POTENCIAL TOMADOR

Ante la solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador al asegurador, éste suele suministrar, por el medio seleccionado por el solicitante, información general sobre la modalidad de seguro previamente elegida²⁹¹. Generalmente, el contenido de dicha información se circunscribe a ilustrar sobre las coberturas y servicios que suele prestar el asegurador, las tarifas de primas aproximadas que suelen aplicar, así como todo tipo de publicidad acerca de la compañía aseguradora y sobre el producto solicitado²⁹².

Aunque, en principio, la información facilitada por el asegurador al potencial tomador tendría la consideración de una mera “información comercial o publicitaria”, sin embargo, la naturaleza jurídica de dicha contestación realizada por el asegurador dependerá, en cada caso, del contenido suministrado, de forma que, en la práctica aseguradora, pueden ocurrir las siguientes situaciones:

²⁹⁰ La doctrina suele distinguir entre la oferta, el deseo de entrar en tratos preliminares, y la invitación a ofertar. *Vid.*, en ese sentido, BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 89; y PUIG BRUTAU, J., ob. cit., pág. 175.

²⁹¹ Los medios por los que el asegurador puede facilitar la información suelen ser tan variados como los utilizados por el potencial tomador para realizar su petición. De esta forma, el asegurador puede enviar la información requerida a través de correo electrónico o postal, llamada telefónica al número de teléfono del interesado, o incluso, mediante la visita en el lugar previamente elegido por el interesado, de un mediador de seguros, entre otros.

²⁹² En el caso determinados seguros de personas, en la información publicitaria suelen aparecer datos sobre la fiabilidad y solvencia económica de la compañía aseguradora, infraestructuras con la que cuenta (hospitales, clínicas, etc.), así como medios humanos y técnicos.

1. La respuesta realizada por el asegurador contiene publicidad e información general sobre la modalidad de seguro solicitada o, sobre aspectos concretos de la modalidad elegida²⁹³.

La respuesta que facilite el asegurador, generalmente mediante el envío o entrega de folletos publicitarios relativos a la modalidad de seguro previamente seleccionada por el potencial tomador, consistirá, en la mayor parte de las ocasiones, en: información general e indicaciones de las máximas coberturas ofrecidas; participación del posible asegurado en el coste de la prestación; los centros que posee la compañía aseguradora para prestar servicios (propios o concertados); el importe aproximado de la prima; además de una descripción corporativa conteniendo comunicaciones comerciales de datos que permiten tomar conocimiento de la actividad de la empresa, organización, nombre de dominio, y dirección de correo electrónico; así como información de otros productos y servicios ofrecidos por el asegurador²⁹⁴.

La finalidad perseguida por las compañías aseguradoras con este tipo de comunicaciones comerciales, además de su función meramente publicitaria, suele ser que el potencial tomador, en caso de continuar interesado en el proceso de contratación de una determinada modalidad de seguro, tenga la opción de rellenar un documento, generalmente denominado, “solicitud de seguro” que se suele adjuntar a dichas comunicaciones comerciales, o bien, incitarlo a que realice una llamada telefónica al número de teléfono del asegurador que figura en la mencionada comunicación comercial, o incluso, a que se dirija a algunas de las sedes físicas u oficinas del asegurador²⁹⁵.

2. La respuesta realizada por el asegurador ante una eventual petición de información llevada a cabo por el potencial tomador se considera como una *invitatio ad offerendum* destinada al potencial tomador.

²⁹³ En el supuesto de información sobre “aspectos concretos de la modalidad de seguro elegida”, las preguntas realizadas por el solicitante suelen ir orientadas a obtener información sobre qué hacer en caso de accidente; posibilidad de modificar los beneficiarios del seguro; qué hacer en caso de destrucción o pérdida de la póliza; la cobertura que ofrece la compañía en caso de desplazamiento al extranjero; o cómo se debe comunicar el siniestro, entre otras.

²⁹⁴ *Vid.* VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 671.

²⁹⁵ Sobre comunicaciones comerciales realizadas por vía electrónica, *vid.* el Título III de la LSSICE, que regula el régimen jurídico de dichos actos.

Téngase en cuenta que, tras la entrada en vigor del art. 21 LSSICE, estableciendo la prohibición de comunicaciones comerciales no solicitadas, realizadas a través de correo electrónico u otro medio de comunicación electrónica equivalente, las compañías tienen prohibido el envío de comunicación publicitaria que previamente no hubiera sido solicitada o expresamente autorizada por los destinatarios de las mismas. En el caso del mercado asegurador, las peticiones de información realizadas por los potenciales tomadores a las compañías aseguradoras son utilizadas por estas últimas para evitar la aplicación del art. 21 LSSICE, y poder, con ello, enviar comunicaciones publicitarias mediante correo electrónico u otros medios de comunicación electrónica equivalentes.

Además de las posibilidades reflejadas anteriormente en el texto, para algunos autores es posible, sobre todo en el caso de contratación electrónica del seguro, que la información que la compañía aseguradora suministre sea únicamente constitutiva de una invitación a ofrecer, esto es, de una invitación a que se presente una oferta por la otra parte, que será el potencial tomador en este caso²⁹⁶.

Consideramos de esta manera que, aunque en la práctica aseguradora no suela ocurrir, en hipótesis podría suceder que la respuesta realizada por el asegurador recogiera, además de la información requerida por el potencial tomador, una intención por parte de la compañía aseguradora de que el potencial tomador le propusiera, con los datos facilitados en dicha respuesta, una oferta de contrato de seguro²⁹⁷.

3. La respuesta realizada por el asegurador contiene la información suficiente para poder ser considerada como una propuesta-oferta de contrato de seguro²⁹⁸.

Si la respuesta realizada por el asegurador, tomando como base los escuetos datos suministrados por el potencial tomador al realizar su solicitud-petición de información²⁹⁹, contiene los elementos suficientes para ser considerada una oferta-propuesta de contrato de seguro, de manera que baste tan sólo la posterior aceptación por parte del potencial tomador para entender perfeccionado el contrato de seguro, resultará una auténtica proposición de

²⁹⁶ *Vid.*, en ese sentido, PERALES VISCASILLAS, P., "Formación del contrato electrónico", AA.VV., *Régimen jurídico de Internet* [coords. R. ILLESCAS ORTIZ, y M. FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ], Madrid, 2002, págs. 875 y ss.; y VEIGA COPO, A., *ob. cit.*, pág. 671. En contra de esta idea, la profra. Gómez Laplaza, para quien, en cualquier caso, las declaraciones publicitarias, por masivas y generales que sean, no han de ser consideradas necesariamente como invitaciones a contratar, sino que pueden alcanzar la calificación de ofertas al público, siempre y cuando contengan los elementos necesarios para que, con la mera aceptación, se pueda decir que el contrato ha quedado perfecto (*vid.* GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., *ob. cit.*, pág. 61).

²⁹⁷ Así, Sánchez Calero, reconoce cómo en la fase anterior a la formación del contrato, el asegurador, bien directamente, o mediante mediadores de seguros, incita al posible tomador del seguro a la celebración del contrato por medio de anuncios, prospectos, etc. Pero tales manifestaciones por parte del asegurador no pueden considerarse como propuestas, sino como "...una invitación para que se haga una oferta..." (*vid.*, SÁNCHEZ CALERO, F., "Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición", AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3^a ed., pág.142).

²⁹⁸ Para Díez Picazo, interpretando el art. 14 CNUCCIM, no son ofertas las respuestas realizadas a solicitudes de información que se mantienen en un campo puramente informativo (DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., "La formación del contrato...", cit., pág. 7).

²⁹⁹ Suele ocurrir, en la práctica aseguradora, que si falta algún dato esencial para la realización de la proposición de seguro por la compañía en la solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador, un mediador de seguros envíe un correo electrónico al potencial tomador solicitando dicho dato, a los efectos de "confeccionar un presupuesto personalizado".

seguro³⁰⁰, que será vinculante para el asegurador durante quince días según el art. 6 LCS³⁰¹.

La situación descrita suele ocurrir en modalidades de seguro, técnicamente poco complejas, en las cuales basta conocer por el asegurador algunos datos personales del potencial tomador (v. gr. la edad del tomador, o del asegurado si fuera persona distinta), para, tras aplicar la tarifa de precios previamente establecida por la compañía aseguradora, realizar una proposición-oferta de contrato de seguro³⁰².

En resumen, podemos concluir estableciendo que la respuesta realizada por el asegurador, ante una eventual solicitud-petición de información por el potencial tomador, puede ser considerada, desde un punto de vista teórico, como: auténtica oferta de contrato de seguro; como mera invitación para que se haga una posterior oferta; o, en último caso, como una simple información comercial o publicitaria (que es lo que sucederá en la mayor parte de las ocasiones), debiendo de examinarse cada supuesto concreto y, sin que a *priori*, se deba establecer una calificación predeterminada.

6. POSIBLE VINCULACIÓN, PARA EL POTENCIAL TOMADOR, DERIVADA DE LA REALIZACIÓN DE UNA SOLICITUD-PETICIÓN DE SEGURO

Partiendo de la base de que, en ciertas ocasiones, la solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador del seguro, como se ha visto anteriormente, puede incluirse dentro de la etapa precontractual en los denominados “tratos preliminares”, puede predicarse también de dichas solicitudes-peticiones de información una de las características principales que

³⁰⁰ A pesar de ello, las compañías aseguradoras suelen optar por colocar en el documento que se envía un rótulo distinto, como suele ser “proyecto de seguro” (v. gr., la compañía aseguradora Catalana Occidente, S.A. de Seguros y Reaseguros [www.seguroscatalanaoccidente.com]), la cual, tras realizar una solicitud-petición de información sobre el seguro de decesos, suele enviar el denominado “proyecto de seguro de decesos”, conteniendo, entre otros, datos relativos al precio de la prima, las garantías cubiertas, el capital asegurado, órgano de control y jurisdicción competente, etc) (datos, 2005).

³⁰¹ *Vid*, para el supuesto de la contratación electrónica del seguro, PERALES VISCASILLAS, P., “Formación del contrato electrónico...”, cit., pág. 889, que distingue, a la hora de estudiar la información que una compañía aseguradora difunde mediante internet, que se considere como una oferta de contrato, o bien, que la información facilitada sea únicamente constitutiva de una invitación a ofrecer; y VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 671, para quien, por parte de la aseguradora se produce una oferta *ad incertam personam*, que se asume irrevocablemente y cuya eficacia obligacional se condiciona a la declaración de aceptación mediante el clickeo o presión en el icono correspondiente por el potencial tomador.

³⁰² Es el caso del seguro de salud dental, o del seguro de decesos, donde, generalmente, la compañía aseguradora sólo necesita saber la edad del futuro asegurado (que suele constar en la solicitud-petición de información realizada al asegurador), para, de esta forma, calcular el precio de la prima, y con ello ofrecer una oferta-propuesta de contrato de seguro.

actúan como rasgos definitorios de los “tratos preliminares”: se trata de la “no vinculación” de los mencionados tratos³⁰³.

Sostiene la doctrina mayoritaria y la jurisprudencia que, atendiendo al elemento interno que informa la voluntad de las partes, los tratos preliminares sólo pretenden ir concretando ideas de la negociación que pueden irse modificando sucesivamente. Además, dichos tratos no implican, por sí mismos, ningún compromiso a una eventual vinculación contractual³⁰⁴.

Por lo tanto, debido a que las partes, en los tratos preliminares, están simplemente animadas por una voluntad de discutir pero no necesariamente de contratar³⁰⁵, gozan de la libertad para poder, finalmente, contratar o no³⁰⁶, por lo que, en resumen, dichas conversaciones preliminares, exploraciones o manifestaciones de voluntad que los interesados puedan mantener, carecen de fuerza vinculante³⁰⁷.

Con ello, puede concluirse que, al no vincular los tratos preliminares y entenderse comprendidas dentro de dicha figura determinadas solicitudes-peticiones de información realizadas al asegurador por el potencial tomador, tampoco vincularán ni obligarán, en cualquiera de los casos, dichas solicitudes-peticiones de información, ni a la persona que las realiza -potencial tomador-, ni

³⁰³ *Vid.*, en ese sentido GARRIGUES, J., *Tratado de Derecho Mercantil...*, cit., pág. 50; BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., ob. cit., pág. 1471; GARCÍA ROMÁN, A., ob. cit., pág. 158; y LACRUZ *et alii*, ob. cit., pág.378.

³⁰⁴ *Vid.* ALONSO PÉREZ, M., “La responsabilidad precontractual”, *RCDI*, 1971, pág. 859; CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 37; Díez Pícazo, L., y Gullón Ballesteros, A., *Sistema de Derecho...*, cit., pág. 68; GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 57; LASARTE ÁLVAREZ, C., ob. cit., pág. 370; MARTÍNEZ GALLEGO, E., ob. cit., pág. 43; y RAGEL SÁNCHEZ, L., ob. cit., pág. 240.

Vid. también, sobre ese tema, la sentencia del TS. de 9 de marzo de 1929, Sala Primera; y la sentencia del TS. de 7 de diciembre de 1966, Sala Primera (RJA. 1966/5706).

³⁰⁵ A pesar de ello, toda esa situación jurídica debe de estar presidida por la necesidad de actuar de buena fe. *Vid.*, en ese sentido, además del art. 7.1 C.C., la sentencia del TS. de 29 de enero de 1965, Sala Primera (RJA. 1965/262), que recoge, entre sus Considerandos, el razonamiento del Alto Tribunal relativo a cómo en los tratos preliminares se ha de actuar de buena fe y comportarse como exigen las convicciones éticas imperantes en la comunidad. Para Martínez Gallego, la buena fe precontractual debe presidir en todo momento el comportamiento de las partes que negocian; es la denominada por la autora como “buena fe *in contrahendo*” como elemento subjetivo de los tratos preliminares (MARTÍNEZ GALLEGO, E., ob. cit., págs. 45-46).

³⁰⁶ ALONSO PÉREZ, M., ob. cit., pág. 860.

³⁰⁷ Para Gómez Laplaza, es precisamente ese dato de la no vinculación de las conversaciones preliminares, exploraciones y manifestaciones de voluntad que los interesados realizan, el que distingue este tipo de declaraciones de voluntad, de otras declaraciones de voluntad que, al ser algo previo a la perfección del contrato, han de incluirse también dentro de la noción de tratos preliminares, como son la oferta y la aceptación (*vid.* GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 57).

a la persona o ente al que van dirigidas -asegurador-, el cual, por ello, será libre de realizar, o no, la correspondiente contestación a la solicitud-petición efectuada, sin que, en el caso de no hacerlo, pueda sufrir ningún tipo de efecto o consecuencia jurídica, aunque en la práctica aseguradora, sin embargo, esa situación de no responder el asegurador a la eventual petición de información solicitada por el potencial tomador no se suele dar, toda vez que ello iría en contra de la política de las compañías aseguradoras de captación de clientela³⁰⁸.

Asimismo, el potencial tomador que realice una solicitud-petición de información a un asegurador no se encontrará, por ello, vinculado a tener que realizar un posterior contrato con dicho asegurador, pudiéndose retirar, en cualquier momento, de las “negociaciones” que se estén llevando a cabo, toda vez que las partes sólo quedan vinculadas a partir del momento de la perfección del contrato, y los tratos son meros actos preparatorios del mismo³⁰⁹.

7. FUNCIÓN QUE DESEMPEÑA LA SOLICITUD-PETICIÓN DE INFORMACIÓN DE SEGURO REALIZADA POR EL POTENCIAL TOMADOR

La solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador al asegurador, aunque carece, como se ha comprobado anteriormente, de eficacia vinculante para las partes, no por ello deja de tener una importancia primordial en el proceso de perfección de un contrato de seguro.

Una de las principales funciones que cumple la realización de dicha solicitud-petición de información es la de obtener una contestación por parte del asegurador. Dicha contestación contendrá una serie de datos informando al potencial tomador, en mayor o menor medida, sobre la modalidad de seguro por la que se encuentra interesado. Esta información facilitada por el

³⁰⁸ GARRIGUES, J., *Tratado de Derecho mercantil...*, cit., págs. 50-51, mantiene que los tratos no producen obligación, salvo la llamada culpa *in contrahendo*, cuando existe conducta culpable de uno de los interesados; BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., ob. cit., pág. 1471, quien manifiesta, en clara alusión a la posible responsabilidad precontractual, que los tratos pueden tener alguna relevancia jurídica si no se abordan conforme al principio de buena fe; CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 37; y MORENO QUESADA, B., ob. cit., pág. 26; quien sostiene, junto con el anterior, que los tratos preliminares sólo producen el efecto de fundamentar una especial responsabilidad en determinados casos.

³⁰⁹ LASARTE ÁLVAREZ, C., ob. cit., pág. 370.

La sentencia del TS. de 9 de marzo de 1929, Sala Primera (RJA. 1929/46), dispone, en su Considerando segundo, haciendo alusión a los tratos preliminares, que: “...*en el desenvolvimiento o vida jurídica de todo contrato, hay un periodo preparatorio que no liga ni produce vínculos jurídicos mentar (sic.) no exista la conformidad exacta de las partes, fase que origina la perfección por el concierto de voluntades mediante el consentimiento...*”.

asegurador servirá al potencial tomador, entre otras cosas, para que pueda comparar dichos datos, sobre todo las prestaciones y coberturas ofrecidas, así como el importe de la prima, con otra información facilitada por otros aseguradores, al efecto de decantarse, en caso de tener la intención, finalmente, de realizar un contrato de seguro, por el asegurador cuyas prestaciones, coberturas y condiciones más convengan a su interés³¹⁰.

La consecuencia que tiene todo ello para el potencial tomador, en el supuesto de estar realmente interesado en la contratación de una determinada modalidad de seguro, es que la información obtenida influirá en la formación de su voluntad contractual³¹¹, haciéndola decantarse en uno u otro sentido³¹². Con ello, las partes van perfilando los términos que más tarde servirán de base para la posterior perfección del contrato de seguro³¹³, mediante su inclusión en la oferta de contrato de seguro, bien sea en la hipótesis de la posible oferta realizada por el potencial tomador al asegurador, o bien, en la expectativa de oferta que realizará el asegurador, previa solicitud de la misma por el potencial tomador³¹⁴.

Además de la anterior función “meramente informativa” atribuida a la solicitud-petición de información para poder comparar por el interesado las condiciones, coberturas, prestaciones, etc., relativas a una determinada modalidad de seguro ofrecida por los aseguradores, una segunda función que se podría predicar de dicha solicitud-petición de seguro es la denominada “función probatoria”. Así, los documentos en los que se recoge el desarrollo de los tratos preliminares (entre los cuales podríamos incluir la solicitud-petición de información de seguro), aunque no recojan declaraciones de voluntad

³¹⁰ BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 89, destaca la gran trascendencia práctica en el contrato de seguro de la etapa precontractual, sobre todo, para que el tomador pueda, además de comparar las distintas prestaciones que le ofrecen los aseguradores, obtener la información sobre la capacidad y solvencia de éstos.

³¹¹ Sobre la trascendencia de los tratos preliminares en orden a la formación de la voluntad contractual, *vid.* DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 271; y RAGEL SÁNCHEZ, L., ob. cit., pág. 239.

³¹² Incluso, haciendo cambiar la voluntad del potencial tomador (v. gr., la realización por el potencial tomador de una solicitud-petición de información sobre determinada modalidad de seguro en la que se encuentra interesado, en la errónea creencia de que dicha modalidad cubre el riesgo que pretende tener asegurado. Tras la recepción de la información comprueba que dicha modalidad no cubre el riesgo deseado).

³¹³ MORENO QUESADA, B., ob. cit., pág. 16.

³¹⁴ Sobre la trascendencia de los tratos preliminares en la formación de la oferta contractual, *vid.* BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 89; GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 59; y MARTÍNEZ GALLEGU, E., ob. cit., pág. 43. Lobato de Blas, sin embargo, considera que esta opinión debe de ser completada, ya que, si bien los tratos preliminares tienden a la formación de la oferta, a través de ésta, también tienden a la formación del contrato (*vid.* LOBATO DE BLAS, J. M., ob. cit., pág. 551).

vinculantes para las partes, sí tienen valor probatorio de la existencia de dichas negociaciones³¹⁵.

Junto a las anteriores, otra importante función que cumplen los tratos preliminares, y con ello, la solicitud-petición de información de seguro, será a la hora de fijar el verdadero alcance de cualquiera de los extremos que aparezcan insuficientemente determinados en el futuro contrato de seguro, una vez que se celebre³¹⁶.

Tanto el contenido de la solicitud-petición de información de seguro realizada por el potencial tomador, como el de la respuesta realizada por la compañía aseguradora, serán relevantes a la hora de establecer, en caso de futuras indeterminaciones en el contrato de seguro, cual fue la verdadera intención de los contratantes³¹⁷.

Frente a las anteriores funciones que se pueden atribuir a una solicitud-petición de información de seguro realizada por el potencial tomador, una cuestión importante a tener en cuenta también es la finalidad “*indirecta*” que puede perseguir la realización de una solicitud-petición de información. Generalmente, el asegurador responderá a la mencionada solicitud-petición de información con una serie de datos (publicitarios, de prestaciones, coberturas, tarifas generales de primas del seguro, etc.), que, tras ser analizados posteriormente por el potencial tomador, darán lugar a que éste se encuentre en una de las siguientes situaciones:

- a) La información proporcionada por el asegurador es tan completa y detallada que puede ser considerada una oferta de contrato de seguro, ante la cual, bastará la simple aceptación del potencial tomador para entender perfeccionado el contrato de seguro³¹⁸.
- b) La información proporcionada por el asegurador posee un mero carácter orientativo. Las prestaciones y coberturas sobre la modalidad de seguro requerida que se facilitan en la información son de tipo general, e incluso, en el supuesto de venir establecido el precio de la prima, suele aparecer el aviso de que las tarifas ofrecidas tienen mero carácter “orientativo”, pudiendo estar sujetas a revisión por parte de la compañía aseguradora, o,

³¹⁵ Vid., en ese sentido, CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., págs. 35-36.

³¹⁶ Vid., LACRUZ *et alii*, ob. cit., pág. 385.

³¹⁷ Establece el art. 1282 C.C. que “*Para juzgar la intención de los contratantes, deberá atenderse principalmente a los actos de estos, coetáneos y posteriores al contrato*”. Para Moreno Quesada, dichos actos “coetáneos” hay que entenderlos como aquellos que se producen al tiempo de la formación del contrato, entre los que se incluyen las actuaciones realizadas por las partes en los tratos preliminares (vid. MORENO QUESADA, B., ob. cit., págs. 29-30).

³¹⁸ En ese sentido seguimos, una vez más, la tesis mantenida por la mayor parte de la doctrina acerca de la consensualidad del contrato de seguro.

sujetas a la posterior valoración del riesgo por parte de la compañía³¹⁹. Ante ello, el potencial tomador, si quiere solicitar una propuesta-oferta realizada por el asegurador, debe cumplimentar el documento de solicitud que se suele enviar por el asegurador junto con la información, o que se encuentra disponible en la página web de la compañía aseguradora³²⁰. En dicha solicitud aparecen una serie de datos que el potencial tomador debe cumplimentar, aportando mayores detalles e información al asegurador, que los contenidos en la solicitud-petición de información.

- c) El potencial tomador del seguro se puede encontrar, por último, que la información proporcionada por el asegurador como respuesta a la solicitud-petición de información pueda ser tan completa y detallada que, junto a la que se encuentra disponible para dicho tomador, bien en las oficinas de la compañía aseguradora, o bien en las páginas web de las compañías aseguradoras en internet, le permitan a este último realizar, al menos en hipótesis, una oferta de contrato de seguro al asegurador³²¹.

8. RESPONSABILIDAD DEL POTENCIAL TOMADOR POR LA REALIZACIÓN DE UNA SOLICITUD-PETICIÓN DE INFORMACIÓN DE SEGURO AL ASEGURADOR

Como ha quedado expuesto anteriormente, la celebración de los tratos preliminares y, dentro de ellos, la realización por el potencial tomador del seguro de determinadas solicitudes-petición de información al asegurador (aquellas que reúnen los requisitos para pertenecer a la categoría de trato preliminar) no constriñen posteriormente a quienes los realicen a tener que celebrar el contrato, y, además, puede ponerse fin en cualquier momento sin haberlo concluido³²². Ello es debido a que las partes que intervienen en los

³¹⁹ Dicho aviso suele aparecer en la contestación realizada por el asegurador a la solicitud-petición de información, o puede aparecer en la propia página web de la compañía aseguradora cuando se calcula el precio de la prima de una determinada modalidad de seguro, e incluso, en las llamadas telefónicas realizadas al asegurador, así se lo hacen saber al potencial tomador los teleoperadores de la compañía aseguradora de forma verbal.

³²⁰ Para Veiga Copo, las manifestaciones publicitarias realizadas por las compañías aseguradoras, tras la solicitud-petición de información por parte de un cliente (sic.), dan como resultado que el cliente "*realice*" o "*solicite*" una oferta (VEIGA COPO, A., ob. cit., págs. 689-690).

³²¹ La posibilidad de que por parte de un potencial tomador del seguro se realice una oferta de contrato de seguro, aparece apuntada, aunque sin compartir dicha tesis, en SÁNCHEZ CALERO, F., "Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición", AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 142.

³²² Lo contrario, según algún autor, daría lugar a un entorpecimiento grave del tráfico jurídico, puesto que nadie se aventuraría a comenzar una negociación, salvo en aquellos casos en los

tratos tienen plena libertad para llegar, o no, a la celebración definitiva del contrato, sobre todo debido a que los tratos preliminares carecen del valor de contrato, por lo que no obligan a los tratantes. El efecto principal de esta característica es que el desistimiento, o la retirada de los tratos preliminares por alguna de las partes, se pueden realizar en cualquier momento, puesto que los tratos no obligan, al faltar en ellos el elemento volitivo de las partes (*animus contrahendi obligationis*), imprescindible para que nazca el contrato³²³.

Sin embargo, la falta de *animus contrahendi obligationis* no conlleva que el comportamiento de las partes intervinientes en los tratos no se encuentre regido por unas mínimas normas o principios destinados a regular dicha situación. En nuestro Ordenamiento Jurídico, a diferencia de otros países, no existe un precepto normativo expreso que establezca la necesidad de que el comportamiento de las partes que se encuentran inmersas en negociaciones o tratos preliminares, previos a la conclusión de un contrato, deba de encontrarse regido por ningún criterio³²⁴.

A pesar de ello, coinciden la doctrina y la jurisprudencia en la obligación que tienen las partes de actuar, durante el periodo de negociaciones y tratos preliminares, bajo el principio de buena fe³²⁵. Así, a pesar de que no exista entre las partes intervinientes en los tratos una verdadera relación jurídica, sino una “relación social”, por el hecho de relacionarse, o entrar en contacto entre ellas, asumen unos determinados deberes³²⁶. Las partes, durante los tratos, deben proceder de buena fe y con la lealtad requerida por las convicciones éticas imperantes³²⁷, encontrando la doctrina el fundamento normativo para

que tuviese la completa certeza de la perfección del contrato proyectado (*vid.*, CUADRADO PÉREZ, C., *ob. cit.*, págs. 41-42).

³²³ *Vid.* la sentencia del TS. de 3 de junio de 1998, Sala Primera (RJA. 1998/3715).

³²⁴ Confr. con el art. 1337 del Código Civil italiano de 1942, que contiene una cláusula general de comportamiento que las partes han de observar durante las negociaciones, disponiendo dicho precepto que “...*le parti, nello svolgimento delle trattative e nella formazione del contratto, devono comportarsi secondo la buona fede...*”. El art. 227 del Código Civil portugués de 1966 establece en ese sentido que “*Quem negocia com outrem para conclusao de um contrato deve, tanto nos preliminares como na formacao dele, proceder segundo as regra da boa fe, sob pena de responder pelos danos que culposamente causar à outra parte...*”.

³²⁵ Así, BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., *ob. cit.*, 1471; BRENES CORTÉS, J., *ob. cit.*, pág. 90; CUADRADO PÉREZ, C., *ob. cit.*, pág. 42; DÍEZ PICAZO, L., y GULLÓN BALLESTEROS, A., *Sistema de Derecho...*, *cit.*, pág. 68; DÍEZ PICAZO, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, *cit.*, pág. 271; y MARTÍNEZ GALLEGU, E., *ob. cit.*, pág. 46.

En el caso de la jurisprudencia, *vid.*, entre otras, la sentencia del TS. de 29 de enero de 1965, Sala Primera (RJA. 1965/262); y la sentencia del TS. de 26 de febrero de 1994, Sala Primera (RJA. 1994/1198).

³²⁶ DÍEZ PICAZO, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, *cit.*, pág. 271.

³²⁷ *Vid.*, en ese sentido, la sentencia del TS. de 26 de febrero de 1994, Sala Primera (RJA. 1994/1198).

dicha buena fe precontractual³²⁸: en la aplicación analógica del art 1258 C.C., argumentando que las consecuencias, conforme a la buena fe, a que obliga el contrato según el mencionado artículo resultan extensibles, ante la existencia de identidad de razón y similitud, a la etapa precontractual; mediante la aplicación directa del art. 7.1 C.C.; o aduciendo la buena fe como principio general del Derecho (ex art. 1.4 C.C)³²⁹.

Debido a ello se cuestiona la doctrina si, en determinados supuestos concretos, la ruptura de los tratos preliminares por retirada de una de las partes podría ocasionar algún tipo de responsabilidad para la parte que se retira. Aunque, en principio, la regla general es que la ruptura de una negociación no conlleva consecuencia alguna³³⁰, puede ocurrir que dichas conversaciones y tratos preliminares hayan sido realizados por una de las partes sin la observancia del principio de buena fe, para después, desistir de la negociación o provocar, injustificadamente, la ruptura de los referidos tratos³³¹. En estos casos, siempre que se haya originado un resultado dañoso para la otra parte, se plantea el dilema por la doctrina de si puede, o no, derivarse una determinada responsabilidad precontractual o culpa *in contrahendo* para la parte que se ha retirado de los tratos³³², con la consecuente obligación para dicha parte de reparar el daño o perjuicio causado a la otra³³³; siendo la opción primera la que

³²⁸ Para un estudio más detallado de dichos fundamentos, *vid.* BRENES CORTÉS, J. ob. cit., pág. 21.

³²⁹ Para Benavente Sogorb, el atenerse al principio de la buena fe no es una obligación *strictu sensu*, sino un deber jurídico general de necesario cumplimiento derivado del principio general enunciado desde la época romana como *neminem laedere* (BENAVENTE SOGORB, A., ob. cit., pág. 193).

³³⁰ *Vid.* BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 91; MORENO QUESADA, B., ob. cit., pág. 33; RAGEL SÁNCHEZ, L., ob. cit., pág. 241; y TORRALBA, V., ob. cit., págs. 559-560.

³³¹ CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 48, sostiene que algunos de los deberes incluidos en la genérica obligación de comportarse con arreglo al principio de buena fe, en la fase de tratos preliminares son: el deber de información, el deber de secreto, el deber de custodia y conservación, y el deber de no abandonar las negociaciones sin justa causa. Para Díez Picazo, el principio de buena fe, junto con el deber de observar en los tratos la lealtad que exigen la convicciones éticas imperantes, pueden tener un alcance muy diverso, como puede ser la veracidad de las informaciones que se suministran, la diligencia en responder, el secreto, etc. (DÍEZ PICAZO, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 271).

³³² Para un estudio más detallado sobre la denominada “culpa *in contrahendo*”, *vid.*, entre otros, MARTÍNEZ GALLEGU, E., ob. cit., pág. 44, nota nº 59.

³³³ Además de la buena fe, la doctrina ha buscado otros fundamentos normativos para esa posible responsabilidad precontractual o culpa *in contrahendo*, entre los cuales destaca la posible aplicación de la doctrina del abuso del derecho, de la responsabilidad extracontractual o aquiliana, e incluso, de la responsabilidad contractual (*vid.*, en ese sentido, BRENES CORTÉS, J., ob. cit., págs. 91-93; y DÍEZ PICAZO, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., págs. 274-276).

se mantiene por la mayoría de la doctrina³³⁴. A pesar de ello, tampoco es unánime el criterio de la doctrina y de la jurisprudencia a la hora de buscar el fundamento jurídico de dicha responsabilidad *in contrahendo*³³⁵. Así, las distintas teorías que han sido formuladas por la doctrina para encontrar el fundamento jurídico de dicha responsabilidad *in contrahendo*, se pueden resumir en las siguientes³³⁶:

- a) La mayoría de la doctrina mantiene que el fundamento normativo de esa responsabilidad *in contrahendo* se encuentra en el art. 1902 C.C., que establece el principio general *neminem laedere*. Según los partidarios de esta teoría, la culpa *in contrahendo* deriva de la violación de cualquiera de los deberes contenidos en el principio general de buena fe, determinando ello que el acto lesivo se califique como antijurídico y obligue a reparar el daño causado (ex art. 1902 C.C., que contempla la responsabilidad aquiliana)³³⁷.
- b) Otros autores tratan de buscar el fundamento normativo de la responsabilidad *in contrahendo* en la existencia de una relación jurídica *sui generis*, que sería la relación precontractual, a la que se ha denominado también “relación contractual de carácter preparatorio”³³⁸, en la cual, el

³³⁴ Vid., en ese sentido, BENAVENTE SOGORB, A., ob. cit., pág. 192; BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 91; CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 52; DÍEZ PICAZO, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., págs. 271-279; GARCÍA ROMÁN, A., ob. cit., pág. 158; LACRUZ *et alii*, ob. cit., pág. 378; y MORENO QUESADA, B., ob. cit., pág. 41.

En el ámbito jurisprudencial, *vid.*, entre otras, la sentencia del TS. de 26 de febrero de 1994, Sala Primera (RJA. 1994/1198); la sentencia del TS. de 16 de diciembre de 1999, Sala Primera (RJA. 1999/8978); la sentencia del TS. de 30 de octubre de 1988, Sala Cuarta (RJA. 1988/8183); y la sentencia del TS. de 16 de mayo de 1988, Sala Primera (RJA. 1988/4308).

³³⁵ Aunque el tema pueda parecer baladí, las consecuencias prácticas derivadas de que la responsabilidad *in contrahendo* tenga su fundamento jurídico en la responsabilidad contractual o bien en la aquiliana (ex art. 1902 C.C.), serán muy distintas, sobre todo, en orden a analizar determinados aspectos derivados de su posible inclusión en una u otra como serían la carga de la prueba, el plazo de prescripción de la acción indemnizatoria, la extensión de la indemnización, etc.

³³⁶ Sobre el tema de si es responsabilidad contractual o extracontractual, *vid.* el comentario realizado por Díez Picazo en el Prólogo al libro de CABANILLAS SÁNCHEZ, A., *Los deberes de protección del deudor en el Derecho civil, en el mercantil y en el laboral*, Madrid, 2000.

³³⁷ En España, consideran extracontractual a la responsabilidad *in contrahendo*, entre otros, ALBALADEJO GARCÍA, M., ob. cit., pág. 512; BENAVENTE SOGORB, A., ob. cit., pág. 192; BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., ob. cit., pág. 1471; BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 93; DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 275; GARCÍA RUBIO, M., “Responsabilidad por ruptura injustificada de negociaciones. A propósito de la STS. de 16 de mayo de 1988”, *La Ley*, 1989-4, págs. 1112 y ss.; LACRUZ *et alii*, ob. cit., pág. 379; MORENO QUESADA, B., ob. cit., pág. 42; PÉREZ GONZÁLEZ, B. y ALGUER, J., *Tratado de Derecho Civil de Enneccerus, Kipp y Wolf*, Parte General, t. 1º, vol. II, Primera Parte, Barcelona, 1981, págs. 264-265; y TORRALBA, V., ob. cit., pág. 559.

³³⁸ También denominada por la doctrina alemana “relación contractual de carácter preparatorio”, o “relación derivada de un contacto social o negocial”.

hecho de ponerse en contacto dos personas a fin de negociar la conclusión de un contrato establece entre ellas una cierta conexión y crea un estado de recíproca confianza que no debe ser defraudado, pues una y otra se deben un mínimo de lealtad en los tratos³³⁹. El incumplimiento del deber de actuar conforme a los criterios de la buena fe generaría una responsabilidad de contenido idéntico a la responsabilidad contractual³⁴⁰.

- c) Otro sector doctrinal mantiene que la culpa *in contrahendo* constituye un *tertium genus* de responsabilidad. Así, la responsabilidad *in contrahendo* se podría configurar como un tipo autónomo de las dos clases de responsabilidad que tradicionalmente han sido contempladas por la doctrina: la contractual y la extracontractual. No sería contractual porque todavía no se ha concluido el contrato, pero tampoco podría ser extracontractual porque quienes participan en los tratos preliminares ya no son completamente extraños entre sí³⁴¹.
- d) También, por parte de algún autor, se trata de solucionar el dilema aduciendo que la gran variedad de supuestos de responsabilidad prenegocial que existen en la práctica, hacen imposible que se puedan adscribir *a priori* en la tesis de la responsabilidad contractual, o bien en la responsabilidad extracontractual. Habrá, por tanto, lejos de realizar un tratamiento uniforme, que efectuar un examen minucioso de cada uno de dichos supuestos para determinar la modalidad que mejor se adapte al caso concreto³⁴².

El tratamiento del tema por parte de la jurisprudencia española tampoco ha seguido un criterio homogéneo. Nos encontramos sentencias que abogan por la tesis contractual para precisar el fundamento jurídico de la responsabilidad *in contraendo*³⁴³.

³³⁹ BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 92.

³⁴⁰ Vid., en ese sentido: ALONSO PÉREZ, M., ob. cit., págs. 859-922; CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 72; y Díez Pícazo y Ponce de León, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 274.

³⁴¹ Vid., ALONSO PÉREZ, M., ob. cit., pág. 215; BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 92; y Díez Pícazo y Ponce de León, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., págs. 275-276.

³⁴² Vid. CABANILLAS SÁNCHEZ, A., "El ámbito de la responsabilidad precontractual o culpa *in contrahendo*", *RCDI*, 1995, nº 628, pág. 750.

³⁴³ Es el caso de la sentencia del TS. de 16 de diciembre de 1976, Sala Sexta (RJAr. 1977/433); la sentencia del TS. de 26 de octubre de 1981, Sala Primera (RJAr. 1981/3956); la sentencia del TS. de 2 de mayo de 1984, Sala Sexta (RJAr. 1984/2950); y sentencia del TS. de 30 de octubre de 1988, Sala Sexta (RJAr. 1988/8183). También, parece ser ésta la línea seguida por la sentencia del TS. de 26 de febrero de 1994, Sala Primera (RJAr. 1994/1198), al disponer en su Fundamento de Derecho cuarto, respecto a los tratos preliminares, que: "...lo actuado no se presenta así como amparador de una situación constatada de mala fe, que generaría la responsabilidad contractual indemnizatoria que se postula...".

Pero también hay sentencias que abogan por la vía extracontractual o aquiliana (ex art. 1902 C.C.)³⁴⁴.

En cualquier caso, en el supuesto de que exista ruptura de los tratos preliminares por una de las partes, la sentencia del TS. de 14 de junio de 1999³⁴⁵, aplicando los requisitos que la doctrina científica exige para que la ruptura de dichos tratos sea calificada como conducta antijurídica y, con ello, pueda ocasionar una posible responsabilidad *in contrahendo*, establece que es necesaria la concurrencia de los siguientes elementos: por un lado, es necesaria la suposición de una razonable situación de confianza entre las partes, respecto de la plasmación de un futuro contrato; por otro, la ruptura de los tratos previos realizada por una de las partes debe tener un carácter injustificado y conllevar un resultado dañoso para la otra parte; y por último, debe existir una relación de causalidad entre ese daño producido por la parte que provoca la ruptura de los tratos y la confianza suscitada, entre las partes, en la futura celebración de un contrato.

Por tanto, aplicando todo lo expuesto anteriormente a la solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador al asegurador, es posible concluir estableciendo las siguientes consideraciones³⁴⁶:

1. La realización por parte del potencial tomador de una solicitud-petición de información al asegurador constituye, en algunos casos, un acto encuadrable dentro de los denominados “tratos preliminares”.
2. Como característica fundamental derivada de dichos tratos preliminares, el potencial tomador de seguro al realizar al asegurador una solicitud-petición de información no se encuentra vinculado, ni está obligado, a la posterior celebración del contrato.
3. En la fase precontractual, las partes tienen también la obligación de actuar bajo el principio de buena fe y observar en los tratos la lealtad que exigen las convicciones éticas imperantes. Dicho principio de buena fe deberá encontrarse, por tanto, también presente a la hora de realizar el potencial tomador una solicitud-petición de información al asegurador.
4. En el caso de que el potencial tomador, al realizar la solicitud-petición de información no actúe conforme a la buena fe necesaria y su retirada injustificada de los tratos provoque un perjuicio a la otra parte (asegurador), podría incurrir con su acción, en una responsabilidad precontractual por culpa *in contrahendo*, siempre que se demuestren los requisitos exigidos,

³⁴⁴ Así, la sentencia del TS. de 16 de mayo de 1988, Sala Primera (RJA. 1988/4308); y la sentencia del TS. de 16 de diciembre de 1999, Sala Primera (RJA. 1999/8978).

³⁴⁵ Sala Primera (RJA. 1999/4105), Fundamento de Derecho segundo.

³⁴⁶ Sobre los tratos preliminares en la LCS, y la posibilidad de que puedan generar responsabilidad extracontractual, *vid.* BRENES CORTÉS, J., *ob. cit.*, págs. 89-94.

tanto por la doctrina como por la jurisprudencia, para entender que la ruptura o retirada de los tratos realizada por el potencial tomador, es un acto antijurídico.

En la práctica aseguradora, sin embargo, las solicitudes-petición de información que se suelen realizar a los aseguradores carecen de la entidad e importancia suficiente para que, una vez realizada la solicitud-petición y contestada por el asegurador, la posterior retirada del potencial tomador de las conversaciones o tratos pueda considerarse como un acto antijurídico.

Generalmente, la contestación que se envía por el asegurador a la solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador suele conllevar, además de información general sobre prestaciones, garantías, tarifas de primas, etc., referidas, todas ellas, a la modalidad de seguro elegida, un contenido publicitario sobre otros aspectos de la compañía aseguradora³⁴⁷.

Ante ello, el posterior desistimiento, o retirada, por parte del potencial tomador de las conversaciones o tratos, realizado de manera injustificada, tendrá escasa relevancia jurídica, sobre todo debido a la dificultad de calificar tal actuación o cambio de actitud en el potencial tomador como antijurídico, según la doctrina establecida por la sentencia del TS. de 14 de junio de 1999³⁴⁸, anteriormente comentada, teniendo en cuenta que:

- a) Para que exista el requisito de la suposición de una razonable situación de confianza respecto de la plasmación del futuro contrato es necesario que las conversaciones hayan experimentado un cierto grado de desarrollo y que, por ello, se encuentren “avanzadas”. De esa forma, no se podrá considerar la existencia de dicha confianza en aquellos tratos en los que la fase de negociación se encuentra en los primeros pasos³⁴⁹.

Esta circunstancia es la que ocurre en el supuesto de la solicitud-petición de información realizada por el potencial tomador al asegurador. Ambas partes se encuentran en unos momentos tan iniciales en el proceso de formalización del contrato que difícilmente se podrá considerar, por parte de

³⁴⁷ Sin embargo, puede ocurrir también, al menos en hipótesis, que de la solicitud-petición de información sobre una determinada modalidad de seguro realizada por un potencial tomador con la finalidad de obtener sólo información, el asegurador, en lugar de enviarle simplemente la información requerida, haya realizado una serie de actos y gestiones (que le hayan supuesto a la compañía aseguradora un desembolso económico), con la finalidad de enviar al potencial una oferta de contrato de seguro (v. gr., el tomador realiza una solicitud-petición de información a la compañía aseguradora y ésta le responde enviándole un mediador de seguros a su domicilio con la finalidad de realizarle una oferta de contrato de seguro, con los consiguientes gastos de desplazamiento, entre otros).

³⁴⁸ Sala Primera (RJAr. 1999/4105).

³⁴⁹ DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 278.

alguna de ellas, la existencia de una situación de confianza razonable respecto de la plasmación del futuro contrato³⁵⁰.

- b) Para que exista el requisito del carácter injustificado en la ruptura de los tratos se requiere, previamente, que se cumpla el requisito anterior de situación de confianza respecto de la plasmación del contrato, por lo que sólo en aquellos supuestos en los que previamente se dé una situación de confianza entre las partes respecto de la plasmación del futuro contrato, podrá entrarse a examinar si la ruptura presenta carácter justificado o no. Esta circunstancia, por lo tanto, no podrá ser examinada en el caso de la solicitud-petición de información realizada por el tomador al asegurador, toda vez que no se considera, conforme se expuso en el párrafo anterior, que exista una razonable situación de confianza respecto de la plasmación del futuro contrato en esos supuestos.

³⁵⁰ Sin embargo, ello no obsta, como se podrá comprobar más adelante en el presente trabajo, para que existan situaciones que pueden situarse en la fase precontractual y que pertenecen a la esfera de los tratos preliminares, en las cuales, la retirada o desistimiento del potencial tomador de las conversaciones o tratos preliminares, pudieran ser considerados como actos antijurídicos, originando con ello una posible responsabilidad precontractual. El supuesto se podrá producir, sobre todo, en aquellas circunstancias en las que la situación avanzada en la que se encuentran los tratos y conversaciones pudiesen suponer en las partes una “razonable situación de confianza respecto de la plasmación del futuro contrato de seguro”.

CAPÍTULO IV

LA SOLICITUD DE SEGURO COMO *UNA INVITATIO AD OFFERENDUM* REALIZADA POR EL POTENCIAL TOMADOR DEL SEGURO

1. PLANTEAMIENTO DE LA CUESTIÓN

En la fase precontractual del contrato, la norma general suele ser que la iniciativa para llegar a la perfección del futuro contrato surja de una de las partes -oferente-, quien realizará una proposición-oferta a la otra parte contratante con el fin de celebrar con ella un contrato.

Sin embargo, frente a dicha regla general puede ocurrir, también, que la persona que haya tenido la iniciativa de celebrar el contrato no sea la misma que aquella otra a quien se deba imputar la declaración de voluntad calificada como “oferta” del contrato.

Este último supuesto contemplado suele ser la regla general en el procedimiento de perfección del contrato de seguro. Así, una de las partes -potencial tomador-, normalmente debido a la propaganda publicitaria desarrollada por las compañías aseguradoras, suele tomar la iniciativa en el proceso de contratación del seguro mediante el envío, o puesta en conocimiento de la otra parte, de su deseo de concierto de una determinada modalidad de seguro al asegurador. Tal actitud por parte del potencial tomador representa, por tanto, una verdadera invitación al asegurador para que sea éste quien, con los datos que se le faciliten por dicho tomador³⁵¹, realice una verdadera oferta de contrato de seguro³⁵².

³⁵¹ En el proceso de contratación electrónica del seguro mediante internet, son las propias compañías aseguradoras las que, mediante sus páginas web, incitan al potencial tomador a realizar una invitación a ofrecer o petición de oferta de contrato de seguro. En ese sentido, es frecuente que, en la página web del asegurador, aparezcan mensajes del tipo “solicite presupuesto de seguro”, “rellene el cuestionario y le buscaremos la mejor oferta” o “rellene el presente formulario y le remitiremos un proyecto personalizado”.

³⁵² Vid. VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 665, quien sostiene que, cuando el contrato y, sobre todo, el contrato de seguro, se realiza *on line*, el análisis de la oferta y la aceptación cambia. El tomador puede considerarse como *making an invitation to treat* cuando rellena el formulario de propuesta *on line*. De esa forma, el asegurador haría entonces la oferta, invitando, posteriormente, al tomador a aceptarla.

Debido a ello, existen en el mercado asegurador una serie de documentos denominados “solicitud de seguro” que suelen ser cumplimentados por el potencial tomador del seguro y dirigidos a la entidad aseguradora, con la finalidad de que, tras facilitarle mediante los mismos una serie de datos e información, se proceda por dicho asegurador a realizar una propuesta-oferta de contrato de seguro³⁵³. Por tanto, en esos casos, más correcta que la expresión “solicitud de seguro” sería la locución “invitaciones a ofrecer” realizadas al asegurador por un potencial tomador interesado en celebrar un contrato de seguro.

2. NATURALEZA JURÍDICA DE LOS DOCUMENTOS DENOMINADOS SOLICITUD DE SEGURO MEDIANTE LOS CUALES SE REALIZA UNA INVITACIÓN A REALIZAR UNA OFERTA DE CONTRATO DE SEGURO

Como se acaba de comprobar anteriormente, en el *iter* de formación de un contrato, la parte que toma la iniciativa en el proceso de negociación contractual suele hacerlo realizando una oferta de contrato, que dirige a la otra parte contratante. Frente a ello, puede ocurrir que, en determinados supuestos, quien tome la iniciativa en el procedimiento de contratación no formule una oferta de contrato, sino que realice una “invitación” para que sean otros quienes la formulen. En este caso, quien desea celebrar un contrato, en lugar de proponer ya directamente su celebración mediante una oferta, anuncia, simplemente, que proyecta celebrar dicho contrato y pide que le sean dadas a conocer las condiciones en que estarían dispuestos a contratar con él aquéllos a quienes les interese³⁵⁴.

La iniciativa del proceso de contratación surge, en este segundo caso, de alguien que, tras realizar una invitación para que se le realice una posterior oferta por la otra parte, se suele reservar, además, la facultad de aceptar, o no, la posterior proposición u oferta que se le haga.

Estas invitaciones a ofertar, también denominadas por la doctrina como “*invitatio ad offerendum*”, tienen como objetivo principal provocar una oferta de contrato en los destinatarios de las mismas, siendo así que, a partir de ellas, suelen entablarse negociaciones y tratos dirigidos a la conclusión del contrato pretendido.

³⁵³ Esta modalidad de solicitud de seguro que recoge una “invitación a ofrecer” realizada por parte del potencial tomador puede efectuarse también mediante internet. Las páginas web de las compañías aseguradoras que ofrecen servicios de “nivel medio” suelen ofrecer la posibilidad, tras la realización de una “invitación a ofrecer” por parte del potencial tomador, de que se confeccione, por parte de la compañía aseguradora, un “presupuesto de seguro” personalizado en tiempo real (*vid.* VEIGA COPO, A., *ob. cit.*, págs. 659-660).

³⁵⁴ *Vid.*, ALBALADEJO GARCÍA, M., *ob. cit.*, pág. 511; y CUÑAT EDO, V., *ob. cit.*, pág. 111.

Los principales rasgos definitorios de dichas “invitaciones a ofrecer” serían los siguientes³⁵⁵: por un lado, la falta de intención o voluntad seria de contratar en quien realiza la invitación a ofrecer; por otro, la falta de intención, en quien realiza la invitación a ofrecer, de verse vinculado por la declaración efectuada; y por último, la falta, en la declaración efectuada por el que realiza la invitación a ofrecer, de algunos de los elementos esenciales del contrato que se proyecta celebrar³⁵⁶.

Por otra parte, las formas mediante las que se pueden realizar dichas invitaciones a ofrecer son variadas. Generalmente, las manifestaciones realizadas por una de las partes contratantes en catálogos, circulares, octavillas, etc., no suelen considerarse por la doctrina científica como verdaderas ofertas de contrato, sino que son calificadas como invitaciones a formularlas³⁵⁷; o los supuestos de contratación mediante pública subasta³⁵⁸; e, incluso, las ofertas realizadas *ad incertam personam*, se presumen como simples invitaciones a ofrecer³⁵⁹.

Teniendo en cuenta todo ello, si se analizan determinados documentos denominados “solicitud de seguro”, es posible comprobar cómo, mediante ellos, una de las partes -potencial tomador del seguro-, realiza una declaración de voluntad destinada a la otra parte contratante -asegurador-, para que sea éste quien, tras estudiar y analizar los datos facilitados por el primero en el documento, le realice una posterior oferta de contrato de seguro. En tal sentido, puede concluirse estableciendo que dichos documentos contienen una *invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador³⁶⁰.

Coincide esta idea con la tesis mantenida por la mayor parte de la doctrina científica acerca del significado y naturaleza jurídica que se le atribuye a la solicitud de seguro contenida en el art. 6 LCS³⁶¹. Así, para dichos autores, la

³⁵⁵ Vid., CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., págs. 156-163; y MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., págs. 91-92.

³⁵⁶ En cualquier caso, las circunstancias de cada supuesto deben de tenerse en cuenta para determinar si la declaración de quien ha tomado la iniciativa en el proceso de contratación debe de ser considerada como un acto dirigido a provocar una oferta, o como una efectiva oferta de contrato (*vid.*, en este sentido, PUIG BRUTAU, J., ob. cit., pág. 174).

³⁵⁷ PUIG BRUTAU, J., ob. cit., pág. 175.

³⁵⁸ PUIG BRUTAU, J., ob. cit., pág. 177.

³⁵⁹ BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., ob. cit., pág. 1473.

³⁶⁰ A partir de estos momentos, en el presente trabajo, denominaremos a dichos documentos que reúnen las características citadas en el texto, como “solicitud-invitación a ofrecer” o “solicitud-*invitatio ad offerendum*” realizada por el potencial tomador del seguro.

³⁶¹ Ténganse en cuenta los dos puntos de vista distintos a la hora de realizar el estudio de la solicitud de seguro. Mientras que, por parte de la mayoría de la doctrina se analiza y estudia la naturaleza jurídica de la solicitud de seguro partiendo de la expresión literal contenida en el primer párrafo del art. 6 LCS, en nuestro trabajo se intenta deducir la naturaleza jurídica de los

solicitud de seguro es un documento que tiene la naturaleza jurídica de una invitación a ofrecer, en el que consta una declaración de voluntad realizada por el potencial tomador hacia el asegurador, a la que, generalmente, se le une una serie de datos aportados por el potencial tomador, encaminados a la descripción del riesgo y el interés que se pretende que se asegure y, por medio del cual, se pide o invita a la compañía aseguradora a que elabore una oferta de contrato de seguro³⁶².

En este sentido también se ha pronunciado el Tribunal Supremo en la sentencia de 13 de julio de 1992, en cuyo Fundamento de Derecho cuarto sostiene que: "...la solicitud responde a una iniciativa del eventual tomador del seguro, generalmente consecuencia de la propaganda desarrollada por la entidad aseguradora, llevando hasta la misma su proyecto o deseo de concierto de contrato de seguro. No representa una verdadera oferta contractual, carece de las condiciones configuradoras de la misma, se traduce en una invitación al asegurador para que éste pueda dar cuerpo a la verdadera oferta de contrato plasmada en la proposición..."³⁶³.

Por tanto, éste parece ser el supuesto originariamente contemplado en el art. 6 LCS, o sea, el de una solicitud de seguro que tienen el carácter y naturaleza de ser una invitación a ofrecer realizada por el potencial tomador del seguro al

documentos denominados como "solicitud de seguro" del estudio y análisis del contenido del propio documento.

³⁶² Vid., en ese sentido, GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed. Madrid, 1982, pág. 91; AA.VV., *Manual para el título de agentes y corredores...*, cit., pág. 74; ALFARO ÁGUILA REAL, J., "Comentario a la STS. de 2 de febrero de 1990", *Cuaderno Civitas de Jurisprudencia Civil*, 1990, nº 22, enero-marzo, pág. 308; BENAVENTE SOGORB, A., ob. cit., págs. 190-191; BRENES CORTÉS, J., ob. cit., págs. 53-57; CLAVERÍA GONSÁLBEZ, L. H., "Derecho del seguro y Derecho Civil patrimonial. Nota crítica sobre la obra: Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro (edición e introducción de E. Verdura y Tuells), Estudios Empresariales y Financieros, CUNEF, Zaragoza, 1982, 2 volúmenes, 1711 páginas", *ADC*, 1984, tomo XXXVII, fascículo III, julio-septiembre, pág. 1142; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho Español...*, cit., 3ª ed., pág. 469; DURANY PICH, S., "Oferta, consensualidad y voluntad unilateral en el contrato de seguro...", cit., pág. 1324; MAESTRO, J. L., ob. cit., pág. 43; MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., pág. 412; SALINAS ADELANTADO, C., "El carácter formal...", cit., pág. 4026; SÁNCHEZ CALERO, F., "Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición", AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., págs. 144-148 y, también en la obra: *Instituciones...*, cit., págs. 464-465; y SOTO NIETO, F., "Comentario a la Sentencia de 26 de febrero de 1997 de la Sala Primera del Tribunal Supremo", *RES*, 1998, nº 95, págs. 498-499.

En el régimen anterior a la entrada en vigor de la LCS, el prof. Cuñat Edo mantenía también que la solicitud de seguro, por su contenido, "...solo cabría entenderla como la simple declaración, pretendidamente veraz, del presunto asegurado, encaminada a la descripción del riesgo y el interés, que invita a la entidad aseguradora a que elabore una verdadera proposición de contrato..." (CUÑAT EDO, V., ob. cit., pág. 111).

³⁶³ Sala Segunda (RJA. 1992/6396). Vid. también, en similares términos, la sentencia del TS. de 18 de julio de 1988, Sala Primera (RJA. 1988/5725).

asegurador³⁶⁴. Sin embargo, uno de los principales problemas planteados por la doctrina entorno a este tema es si cabría entender recogido dentro del literal de dicho art. 6 LCS, además de la solicitud de seguro como invitación a ofrecer (solicitud-*invitatio ad offerendum*), también otros modelos de solicitud de seguro que tienen un carácter y naturaleza diferentes, como sería el caso de una solicitud de seguro realizada por el potencial tomador que no fuese realmente una invitación a ofrecer, sino que reuniera todos los elementos necesarios para poder ser considerada como una verdadera oferta de contrato de seguro dirigida al asegurador³⁶⁵.

Además, quienes sostienen que la naturaleza jurídica de la solicitud de seguro del art. 6 LCS consiste en una invitación a ofrecer realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador suelen argumentar, además, que ello se coordina también con la consideración del contrato de seguro como contrato, generalmente, de adhesión, en el que, tras realizar el potencial tomador una petición de oferta al asegurador mediante la solicitud de seguro, le será formulada por el asegurador la oferta de contrato de seguro, la cual, posteriormente será aceptada, o no, por el potencial tomador, mediante su simple adhesión a la misma³⁶⁶.

Estos documentos que hemos denominado solicitud-*invitatio ad offerendum*, realizados por el potencial tomador del seguro, mediante los cuales manifiesta su voluntad de que, por parte del asegurador, se le realice una oferta de contrato de seguro, para lo que se aporta, entre otros, una serie de datos relativos a la descripción del riesgo que se pretende que sea asegurado, y que coinciden, como se ha visto antes, con el significado y alcance que por parte de la doctrina mayoritaria se le otorga a la solicitud de seguro contenida en el art. 6 LCS, se sitúan, además, en el *iter* de formación del contrato de seguro, dentro del marco de los denominados “tratos preliminares” o preparatorios del contrato de seguro³⁶⁷.

³⁶⁴ *Vid.*, entre otros autores, BRENES CORTÉS, J., ob. cit., págs. 60-61, quien califica a esa solicitud de seguro con el carácter y naturaleza de invitación a ofrecer como “...*auténtica o genuina solicitud...*”; y SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., pág. 4026, manteniendo que este tipo de solicitud de seguro “...*es el supuesto originariamente contemplado en el art. 6.1 LCS...*”.

³⁶⁵ CLAVERÍA GONSÁLBEZ, L. H., ob. cit., págs. 1142-1156, tras mostrarse conforme con la tesis mantenida por la doctrina científica de que, según se deduce del art. 6 LCS, la solicitud de seguro es una simple *invitatio ad offerendum*, y la proposición es una oferta irrevocable en un plazo determinado, siembra la duda unas líneas después al sostener que es necesario estudiar la oferta y la aceptación reflejadas en el art. 6 LCS, que “*parece*” configurar una *invitatio ad offerendum* y una oferta irrevocable.

³⁶⁶ *Vid.*, BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 57; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 144.

³⁶⁷ BRENES CORTÉS, J., ob. cit., págs. 54-56; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato del Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 145; y URÍA, R.- MENÉNDEZ, A.- ALONSO SOTO, R., Uría-Menéndez, *Curso de Derecho Mercantil...*, cit., pág. 594.

De esta forma, el documento de solicitud-invitación a ofrecer, gozará de los principales rasgos definitorios de los tratos preliminares, pues, al igual que los tratos preliminares, este tipo de solicitud no constituye, en sí misma considerada, ningún acto jurídico en sentido estricto, no desplegando efectos jurídicos de manera inmediata. Además, atendiendo al elemento interno que informa la voluntad de las partes, en este tipo de solicitud, dichas partes sólo pretenden ir concretando ideas de la negociación que pueden irse modificando sucesivamente, de manera que, al igual que los tratos, no implican *per se* ningún compromiso a la eventual vinculación contractual, es decir, las partes no quedan obligadas, estando por ello simplemente animadas por una voluntad de discutir, pero no, necesariamente por una voluntad de contratar.

Estos rasgos definidores coinciden plenamente con los atribuidos por la doctrina a la solicitud-*invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador del seguro, puesto que, con su solicitud, el potencial tomador pretende, en principio, no celebrar directamente un contrato de seguro, sino que se le facilite una oferta de contrato de seguro por el asegurador. Tras el estudio de dicha oferta de contrato de seguro por el potencial tomador, éste decidirá si la acepta, la rechaza, o incluso si propone al asegurador algún tipo de modificación sobre la misma³⁶⁸.

La finalidad última de los tratos preliminares es la formación de la oferta contractual con la que éstos, generalmente, se extinguen. Ésta es también la finalidad de la solicitud-invitación a ofrecer realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador. Al aportar junto con sus datos personales, los datos relativos a la descripción del riesgo e interés que se pretende asegurar, el designio del potencial tomador es que, por parte del asegurador, se le elabore una oferta de contrato de seguro. Tras la elaboración de dicha oferta de contrato de seguro, la solicitud-invitación a ofrecer habrá perdido su razón de existir, dando paso a la posterior aceptación, o rechazo, de la oferta por parte del potencial tomador.

Es en este último punto donde se encuentra la principal diferencia entre los documentos que se ha denominado anteriormente como “solicitud-petición de información del seguro”³⁶⁹ y los documentos “solicitud-*invitatio ad offerendum*”, ambos realizados por el potencial tomador del seguro. Mientras que los

Vid. también, en ese sentido, la sentencia del TS. de 28 de mayo de 1990, Sala Segunda (RJA. 1990/4569); y la sentencia del TS., de 26 de febrero de 1997, Sala Primera (RJA. 1997/709. Antes de la entrada en vigor de la LCS, *vid.* la sentencia del TS. de 9 de enero de 1947, Sala Primera (RJA. 1947/15), manteniendo esa misma teoría.

³⁶⁸ El potencial tomador, tras el estudio de la oferta de contrato de seguro realizada por el asegurador, puede proponerle alguna modificación consistente en: una ampliación o reducción de las coberturas ofrecidas o del plazo de vigencia del contrato de seguro; aumento o disminución de la suma asegurada o del periodo de carencia; etc.

³⁶⁹ Sobre los documentos denominados “solicitud-petición de información del seguro”, dirigidos por el potencial tomador del seguro al asegurador, *vid. supra*, el Capítulo tercero del presente trabajo.

primeros, a pesar de formar parte también de la fase de tratos preliminares, se situaban en sus estadios iniciales, siendo su finalidad inmediata la de obtener información por el potencial tomador sobre determinados aspectos de una modalidad concreta de seguro (información que, generalmente, sería utilizada posteriormente para solicitar al asegurador, o no, una oferta de contrato de seguro de dicha modalidad); en el caso de la solicitud-*invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador del seguro, las conversaciones entre las partes se sitúan en un momento más avanzado de los tratos preliminares; el potencial tomador no se limita simplemente a “solicitar o pedir información” al asegurador sobre una modalidad de seguro, sino que tiene una idea clara de la modalidad de seguro por la que se encuentra interesado, y pide directamente al asegurador que le “elabore una oferta” de contrato de seguro, teniendo como base los datos facilitados en el documento³⁷⁰.

Teniendo en cuenta esa diferencia entre la “solicitud-petición de información del seguro” y la “solicitud-*invitatio ad offerendum*”, no puede compartirse la tesis mantenida por quienes sostienen la posibilidad de existencia de sólo dos tipos de solicitudes de seguro distintas: una de ellas sería la solicitud de seguro cuyo contenido reúne los caracteres de oferta de contrato; otra, denominada como “genuina, verdadera o auténtica solicitud”, mediante la cual el potencial tomador realiza, según dichos autores, una “simple petición de información a una determinada entidad aseguradora”³⁷¹. Las bases para sostener dicha discrepancia se pueden resumir en:

- a) Si la diferencia que establecen los autores entre la solicitud de seguro en uno y otro caso radica en el estudio y análisis de los documentos denominados en la práctica aseguradora como “solicitud de seguro”, cabe observar que no se han tenido en cuenta otros documentos que suelen aparecer asimismo en la práctica aseguradora, también denominados “solicitud de seguro”, cuyo contenido, tras ser analizado, no puede incluirse dentro de las “invitaciones a ofrecer”, ni tampoco reúne los requisitos para ser considerado como una “oferta de contrato” de seguro. Nos referimos a los documentos que recogen una “solicitud-petición de información del seguro”.
- b) Todo intento de incardinar la “solicitud-petición de información del seguro” en la modalidad de solicitud de seguro denominada por dichos autores como “genuina, verdadera o auténtica solicitud de seguro” es forzado, puesto que, a pesar de que esas solicitudes de seguro “genuinas, verdaderas o auténticas” consisten, según mantiene la doctrina, en una

³⁷⁰ A pesar de que tanto la “solicitud-petición de información del seguro” realizada por el potencial tomador como la “solicitud-invitación a ofrecer” forman parte de la fase de tratos previos en el *iter* de formación del contrato de seguro, las consecuencias para el potencial tomador, en el supuesto de retirada de los tratos, en uno y otro caso, como se podrá comprobar *infra*, serán diferentes.

³⁷¹ Vid. BRENES CORTÉS, J., ob. cit. págs. 60-61; SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., pág. 4026; y MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., pág.412.

“mera petición de información a la aseguradora”³⁷², o en una “simple petición de información a una determinada entidad aseguradora”, la verdadera finalidad que persigue el potencial tomador mediante ellas es conseguir que, por parte de la compañía aseguradora se le realice una oferta de contrato de seguro, o sea, que dicha solicitud de seguro “genuina, verdadera o auténtica” es, en realidad, una invitación a ofrecer³⁷³.

Por lo tanto, poco tiene que ver una “invitación a ofrecer” o una “invitación a realizar ofertas”, con la expresión “petición de información” utilizada por los autores mencionados.

- c) Además, aunque la expresión utilizada por los anteriores autores “petición de información” se pudiese entender en un sentido amplio, dentro del cual tuviese cabida, junto a la solicitud de oferta de contrato de seguro realizada al asegurador por el potencial tomador (*solicitud-invitatío ad offerendum*), también la simple solicitud-petición de información del seguro realizada por el potencial tomador, es en todo caso más apropiado el uso de la expresión “petición de oferta o invitación a ofrecer” y no de “petición de información” al hacer referencia a la *solicitud-invitatío ad offerendum*, evitando con ello la posible ambigüedad que, a la hora de interpretar la expresión “petición de información”, pudiera surgir y, dejando paso de esa manera, además, a una nueva categoría o tipo de solicitud de seguro, cuya verdadera finalidad es la simple petición de información (*solicitud-petición de información de seguro*), con consecuencias y rasgos definitorios distintos de los de la solicitud de seguro entendida como una invitación a ofrecer realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador (*solicitud-invitatío ad offerendum*).

Por último, el contenido de estos documentos que recogen una “invitación a ofrecer” se diferencia también del de aquellos otros documentos que reúnen los requisitos para ser considerados como una oferta de contrato de seguro en que, por un lado, mientras que la finalidad que persigue el potencial tomador con la *solicitud-invitatío ad offerendum* es que se le realice, por parte del asegurador, una oferta de contrato de seguro, la finalidad perseguida por un contratante mediante un documento considerado como oferta, es la perfección del contrato tras la simple aceptación de la otra parte; y por otra parte, el propio contenido de los documentos de *solicitud-invitatío ad offerendum*, los cuales son “incompletos” y, por ello, carecen de uno de los principales requisitos para poder considerar como “oferta de contrato” a un documento³⁷⁴.

³⁷² Vid., SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., pág. 4026.

³⁷³ BRENES CORTÉS, J., ob. cit., pág. 61.

³⁷⁴ En ese sentido, la declaración unilateral realizada por una persona, para que pueda cumplir la función de oferta de contrato, deberá contener, entre otros requisitos, todos los elementos esenciales del contrato (*essentialia negotii*) a cuya conclusión está destinada, o al menos, los criterios para su determinación, de manera que la simple aceptación por el destinatario de la misma, provoque la perfección del contrato (sobre la oferta de contrato, *vid. infra*, el epígrafe 1 del Capítulo quinto).

3. CONTENIDO QUE SUELEN REUNIR LOS DOCUMENTOS DE SOLICITUD-INVITATIO AD OFFERENDUM

Existen en el mercado asegurador una ingente multitud de documentos denominados “solicitud de seguro” que cumplen la funcionalidad de servir, tras su correspondiente cumplimentación por el potencial tomador, de verdaderas *invitatio ad offerendum* dirigidas por dicho sujeto al asegurador³⁷⁵.

Como correlato a ello, los términos utilizados para nombrar dichos documentos suelen ser también muy variados. En ese sentido, cabe encontrar documentos que contienen una *solicitud-invitatío ad offerendum* bajo el membrete de “solicitud de seguro”; “solicitud/cotización de seguros”; “solicitud de petición de presupuesto”; “proyecto de seguros”; “solicitud de contratación de seguro”; “solicitud de multirriesgo hogar”; “solicitud de estudio de seguro para el hogar”; “cuestionario para obtener precio de decesos”; “solicitud de presupuesto y cuestionario”; “solicitud de póliza”; “solicitud-cuestionario de seguros”; “solicitud de oferta de seguro de crédito”; o “formulario de solicitud de presupuesto de seguro”; entre otros³⁷⁶.

Una cuestión de notoria relevancia en la *solicitud-invitatío ad offerendum* consiste en determinar el contenido, o los datos, que deben de figurar en dicho documento para que pueda ver cumplida su finalidad.

En el régimen jurídico anterior a la entrada en vigor de la LCS no existió un precepto que se dedicara a regular, de forma expresa, la estructura y el contenido del documento por medio del cual se realizaba un requerimiento o, petición de oferta, por el potencial tomador del seguro a la compañía aseguradora.

Así, la doctrina científica de la época, para colmar dicha laguna jurídica, se encontró con la necesidad de acudir a una serie de artículos que, indirectamente, parecían establecer el contenido de la *solicitud-invitatío* a ofrecer que pudiese realizar el potencial tomador del seguro al asegurador. Éste fue el caso del artículo 398 del C.Co.³⁷⁷, o de los artículos 383, 417,433 y 738 del C.Co., que regulaban el contenido de la póliza del contrato de seguro,

³⁷⁵ Para dicha modalidad de solicitud de seguro, como anteriormente hemos expuesto, reservaremos en nuestro trabajo la expresión de “*solicitud-invitatío ad offerendum*” o “*solicitud-invitatío* a ofrecer”.

³⁷⁶ Existen, incluso, documentos denominados como “proposición de seguros”, los cuales resultan ser, tras realizar un estudio jurídico de su contenido, una *solicitud-invitatío* a ofrecer realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador. *Vid.*, en ese sentido, el Fundamento de Derecho tercero de la sentencia del TS. de 14 de marzo de 1994, Sala Primera (RJA. 1994/1781).

³⁷⁷ El art. 398 C.Co. establecía, entre otras menciones, la obligación que tenía el asegurado de dar cuenta a la compañía aseguradora de todos los seguros “anteriormente” celebrados.

argumentando la doctrina para ello que, si se partía de la base de que los mencionados artículos determinaban las declaraciones que debían de figurar en la póliza del contrato de seguro, y dicha póliza debía de estar redactada en base a la proposición de seguro previamente realizada³⁷⁸, era lógico que en el contenido de la proposición figurasen las declaraciones que, posteriormente, iban a ser necesarias para cumplimentar la póliza del contrato de seguro³⁷⁹.

De esa forma, el documento redactado generalmente según fórmula predispuesta por el asegurador y mediante el cual el potencial tomador de seguro solicitaba a la entidad aseguradora, a la vista de las condiciones que concurrían en dicho potencial tomador y que se detallaban mediante un cuestionario que se adjuntaba, que le enviase una oferta de contrato de seguro, solía tener la siguiente estructura y contenido³⁸⁰:

- a) Los datos personales del proponente y de la entidad aseguradora, así como la calidad en la que obraba el proponente (usufructuario, propietario, arrendatario, en nombre propio o como representante de otra persona, etc.).
- b) La descripción del riesgo y del interés asegurado. La descripción del riesgo se realizaba mediante las declaraciones efectuadas por el potencial tomador acerca del aspecto subjetivo y objetivo del riesgo.
- c) La declaración unilateral del asegurado (sic.) solicitando la emisión de la póliza con base a lo datos aportados en su declaración.
- d) Otros datos que podían consistir en la duración del seguro; el lugar de pago de la prima del seguro; el importe de la prima del seguro³⁸¹; la firma del mediador de seguros e, incluso, una breve referencia a las condiciones generales.

³⁷⁸ Sobre el significado que por parte de la doctrina, en el periodo anterior a la entrada en vigor de la LCS, se le atribuyó al concepto de "proposición de seguros" y su similitud con el contenido y función del documento que hemos denominado como "solicitud-*invitatio ad offerendum*", *vid. supra*, el Capítulo primero del presente trabajo.

³⁷⁹ *Vid.* DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 2ª ed., pág. 423.

³⁸⁰ *Vid.*, en ese sentido: BENÍTEZ DE LUGO REYMUNDO, L., *ob. cit.*, págs. 137-140; CABALLERO SÁNCHEZ, E., *Introducción al estudio...*, cit., pág. 238, quien establece un contenido distinto en la proposición según se encuentre destinada a formalizar un seguro de daños o, bien, para un seguro de vida; CUÑAT EDO, V., *ob. cit.*, págs. 109-111; y DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 2ª ed., págs.423-425.

³⁸¹ Según algunos autores, los supuestos en los que el importe de la prima del seguro figuraba en la proposición del seguro, se debía a que en su cumplimentación había intervenido un mediador de seguros. Sin embargo, dicha fijación servía, únicamente, para que el potencial tomador conociese, de manera aproximada, el importe de dicha prima, toda vez que la fijación exacta de la prima correspondía, en cualquier caso, a la entidad aseguradora y no al agente de la misma (*vid.*, CUÑAT EDO, V., *ob. cit.*, pág. 110; y DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 2ª ed., pág. 424).

Tras la entrada en vigor de la LCS la situación no ha cambiado sustancialmente. En la LCS tampoco aparece un precepto que, expresamente, disponga el contenido que debe reunir el documento mediante el cual el potencial tomador del seguro realiza una invitación al asegurador para que le envíe una oferta de contrato de seguro³⁸².

Por ello, para deducir el contenido que deben reunir estos documentos, han de tenerse en cuenta las siguientes consideraciones³⁸³:

- a) En primer lugar, deberán contener una declaración de voluntad, o invitación a ofrecer, realizada por el potencial tomador del seguro, en la que se manifieste su deseo para que, por parte del asegurador, se le realice una oferta de contrato de seguro.
- b) En segundo lugar, si, como respuesta a la emisión de la solicitud-invitación a ofrecer, se desea que por parte del asegurador se realice una oferta de contrato de seguro, dicho documento deberá contener todas aquellas circunstancias, no conocidas por el asegurador, necesarias para realizar tal oferta de contrato de seguro, de forma que, tras la emisión de la misma por el asegurador, baste la mera aceptación, realizada por el potencial tomador, para que el contrato de seguro quede perfeccionado. Será fundamental, por lo tanto, aportar en dicha solicitud-invitación a ofrecer aquellos datos que, desconocidos por el asegurador, sean necesarios para el conocimiento del objeto y causa del contrato³⁸⁴.
- c) En tercer lugar, el art. 8 LCS establece las indicaciones mínimas que deberá contener toda póliza de contrato de seguro³⁸⁵. Dicha póliza, como

³⁸² Como anteriormente se ha expuesto, la mayor parte de la doctrina científica española asimila dicho documento al concepto de "solicitud de seguro" contenido en el art. 6 LCS, atribuyendo al precepto contenido en dicho artículo la única finalidad de servir para que el potencial tomador realice una petición de oferta de contrato de seguro al asegurador.

³⁸³ En el caso del seguro obligatorio de vehículos a motor, el RRCSCVM recoge, en su artículo 19, el contenido de la "solicitud del seguro de suscripción obligatoria", estableciendo que dicha solicitud de seguro, dirigida por el tomador del seguro a la entidad aseguradora, deberá contener, como mínimo: la identificación del propietario del vehículo, del conductor habitual y del tomador; la identificación del vehículo; las garantías solicitadas; el periodo de cobertura mínimo a que se refiere el art. 20; así como la identificación clara y destacada de que se trata de una solicitud de seguro.

³⁸⁴ En ese sentido, establece el primer párrafo del art. 1262 C.C. que "*El consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato*".

³⁸⁵ Sin embargo, no expone el art. 8 LCS todo el contenido "mínimo" de la póliza, ya que existen otros artículos que establecen otras menciones que la póliza también debe recoger necesariamente. Es el caso de las condiciones generales (art. 3 LCS); las modificaciones del contrato (art. 5); o el régimen de la obligación de pago de la prima (art. 14 LCS) (*vid.*, en ese sentido, SÁNCHEZ CALERO, F., "Comentario al art. 8 de la LCS. Contenido de la póliza", AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro. Comentarios a la Ley 50/1980, de 8 de octubre, y a sus modificaciones* (dir. F. SÁNCHEZ CALERO), 3ª ed. Pamplona, 2005, pág. 191).

consecuencia de sus funciones probatoria y normativa, sirve de documento demostrativo del contrato y, además, recoge las condiciones generales y particulares del contrato de seguro celebrado entre las partes³⁸⁶.

Por ello, al contener la póliza las condiciones del contrato de seguro celebrado entre las partes y ser fruto dicho contrato de la aceptación realizada por el potencial tomador a la oferta emitida por el asegurador, si la póliza del contrato de seguro ha de reunir, según el mandato del art. 8 LCS un contenido mínimo, dicho contenido mínimo deberá figurar también en las condiciones del contrato, para lo cual, anteriormente, deberán de haber formado parte de la oferta que el asegurador realice al potencial tomador.

Sin embargo, dentro de los datos que deben figurar en la oferta de contrato de seguro para, posteriormente, poderlos incluir en la póliza y con ello formar parte de ese contenido “mínimo” exigido por la LCS, existirán extremos que, necesariamente, deban ser facilitados por el potencial tomador al asegurador previamente a la elaboración de la oferta, debido al desconocimiento que tiene dicho asegurador sobre ellos³⁸⁷.

En resumen, el art. 8 LCS, al establecer el contenido mínimo que debe de reunir la póliza del contrato de seguro también está condicionando, de manera indirecta, parte del contenido del documento de solicitud-invitación a ofrecer que el potencial tomador del seguro envía al asegurador para que le realice una oferta de contrato de seguro.

- d) En cuarto lugar, el primer párrafo del art. 10 LCS establece que: *“El tomador del seguro tiene el deber, antes de la conclusión del contrato, de declarar al asegurador, de acuerdo con el cuestionario que éste le someta, todas las circunstancias por él conocidas que puedan influir en la valoración del riesgo”*. Por tanto, el art. 10 LCS nos indica con ello un dato fundamental que tiene la obligación de aportar el potencial tomador, antes de la conclusión del contrato, al asegurador, si es requerido a tal efecto. Se trata de comunicarle las circunstancias que puedan influir en la valoración del riesgo por el asegurador. Dicha comunicación, además de obligatoria, resultará imprescindible para que, por parte del asegurador, se pueda realizar la oferta de contrato de seguro. Lo normal será, que el citado “cuestionario” vaya incluido dentro del documento de solicitud-invitación a ofrecer, formando parte de él.
- e) Por último, la jurisprudencia ha venido estableciendo, en diversas sentencias, que aquellos documentos cumplimentados por el potencial

³⁸⁶ Vid. SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 5 de la LCS. Obligación de entrega de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., págs. 135-136, *ibidem*, en el “Comentario al art. 8 de la LCS. Contenido de la póliza”, págs. 192-193.

³⁸⁷ V. gr., el concepto en el cual se asegura; la naturaleza del riesgo cubierto; o la duración que el tomador desea que tenga el contrato, entre otros.

tomador y dirigidos al asegurador, mediante los que se pretende que el asegurador le realice una oferta de contrato de seguro, denominados por los tribunales como “simples o meras solicitudes de seguro”, deben limitarse, en su contenido, a la identificación de la persona que quiere obtener el seguro, así como, a describir el tipo de seguro que se quiere solicitar³⁸⁸.

Teniendo como base las precedentes consideraciones y, tras realizar un estudio de las solicitudes-invitación a ofrecer realizadas por los potenciales tomadores del seguro a los aseguradores que se suelen formular en la actualidad dentro de la práctica aseguradora, puede concluirse estableciendo que dichas solicitudes-invitación a ofrecer realizadas por el potencial tomador del seguro al asegurador tienen generalmente la siguiente estructura:

- a) Una declaración de voluntad, o invitación a ofrecer, emitida por el potencial tomador y dirigida al asegurador, mediante la que se solicita a dicho asegurador la emisión de una oferta de contrato de seguro³⁸⁹.
- b) Una serie de datos de variada índole, que serán necesarios posteriormente para que el asegurador realice la correspondiente oferta de contrato de seguro o, para el normal desenvolvimiento de la futura relación contractual. Dentro de estos datos suele ocupar un lugar destacado el denominado “cuestionario del seguro”, que obedece a una batería de preguntas, predispuestas por el asegurador, con el objeto de valorar posteriormente, de una manera más concreta, el riesgo cuya cobertura se solicita por el potencial tomador.
- c) Otras declaraciones realizadas por el potencial tomador del seguro mediante la solicitud-invitación a ofrecer, como pueden ser: la de ser ciertos los datos aportados en el cuestionario al que ha sido sometido; o

³⁸⁸ *Vid.*, entre otras, la sentencia del TS. de 18 de julio de 1988, Sala Primera (RJA. 1988/5725); la sentencia de la AP. de Granada de 8 de julio de 1995, Sección 3ª (AP. 1995/1384); la sentencia de la AP. de Santa Cruz de Tenerife de 7 de noviembre de 1996, Sección 1ª (AP. 1996/728); la sentencia de la AP. de Vizcaya de 27 de octubre de 1997, Sección 5ª (AP. 1997/2357); y la sentencia de la AP. de Albacete de 20 de marzo de 2002, Sección 2ª (AP. 2002/340).

³⁸⁹ Algunas definiciones sobre “solicitud de seguro” que pueden encontrarse en los glosarios de términos jurídicos que contienen determinadas páginas web de compañías aseguradoras suelen utilizar términos y expresiones ambiguas que, en un primer momento, hacen dudar de si el potencial tomador cuando realiza su declaración de voluntad, realmente, sólo persigue la posterior emisión de una oferta de contrato por parte de la entidad aseguradora, o bien pretende algo distinto. Así, en estas páginas web, suele aparecer definida la solicitud de seguro como “...documento en el que se solicita la contratación de un seguro...”, aunque, si se continúa leyendo el resto de la definición, se puede observar fácilmente cómo, en esencia, lo que se realiza a través de dicha “solicitud de seguro” es una “invitación a ofrecer” por parte del potencial tomador hacia el asegurador (*vid.*, entre otras, las direcciones electrónicas: www.agenteallianz.com; y www.axa.es [datos, 2005]).

aquella otra por la que autoriza, expresamente, que los datos personales aportados puedan ser tratados automáticamente (de conformidad con el art. 6 y ss. de la LOPDCP).

Además, el documento de solicitud-invitación a ofrecer realizado por el potencial tomador al asegurador suele presentar, ante la ausencia de formalidad alguna en la legislación sobre contrato de seguro sobre dicha solicitud-invitación a ofrecer, la forma de un impreso redactado a modo de cuestionario³⁹⁰, el cual es por lo común facilitado por la propia entidad aseguradora (prerredactado), y en el que el potencial tomador deberá suscribir y cumplimentar los datos solicitados³⁹¹.

3.1. La declaración de voluntad realizada por el potencial tomador del seguro, por medio de la cual solicita al asegurador una oferta de contrato de seguro

En las solicitudes-invitación a ofrecer efectuadas por el potencial tomador lo primero que suele encontrarse es una declaración formal de voluntad de contratar realizada por dicho potencial tomador³⁹². Mediante esa declaración de voluntad, dicho potencial tomador toma la iniciativa en el proceso de formación del contrato de seguro e invita, o pide, al asegurador que le realice una oferta de contrato de seguro (*invitatio ad offerendum*)³⁹³.

Sin embargo, en la solicitud-invitación a ofrecer puede ocurrir que no aparezca expresamente dicha declaración formal de contratar realizada por el potencial tomador al asegurador, sino que suele ser frecuente que dicha declaración de

³⁹⁰ Téngase en cuenta la diferencia entre dos cuestiones fundamentales: la primera será que la solicitud de seguro cuando reúne las características de una *invitatio ad offerendum* (solicitud-invitación a ofrecer) suele aparecer redactada a modo de cuestionario o batería de preguntas prerredactadas por el asegurador. La segunda será que, dentro de esa batería de preguntas, suele existir un apartado, generalmente bajo el membrete de “cuestionario”, mediante el cual se describen, por el potencial tomador del seguro, las circunstancias del riesgo que pretende que sea asegurado por la entidad aseguradora.

³⁹¹ Sin embargo, como se ha podido comprobar *supra* al analizar la forma de la solicitud de seguro, la solicitud-invitación a ofrecer realizada por el potencial tomador a la compañía aseguradora también puede llevarse a cabo de forma verbal.

³⁹² Aunque la declaración de voluntad de contratar parte del potencial tomador del seguro, formalmente, puede ser dirigida al asegurador mediante un corredor de seguros, un agente de seguros, o por el mismo potencial tomador. *Vid.*, en ese sentido, la sentencia de la AP. de Vizcaya, de 27 de octubre de 1997 (AP. 1997/2357), que recoge el supuesto de una solicitud-invitación a ofrecer realizada por el potencial tomador al asegurador, mediante un corredor de seguros.

³⁹³ La mayor parte de las ocasiones, dicha *invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador del seguro tiene, como única finalidad, que sea calculado por el asegurador el importe de la prima de una determinada modalidad de seguro, en la que el potencial tomador se encuentra interesado.

voluntad se haya formulado previamente por el potencial tomador al asegurador de forma oral, bien mediante conversación telefónica, o bien mediante petición expresa en la propia oficina del asegurador³⁹⁴. Tras ello, el asegurador enviará, en el primer caso, o entregará, en el segundo, el documento prerredactado por él conteniendo una solicitud-invitación a ofrecer, para que sea cumplimentado por el potencial tomador. Dicho documento no suele volver a reflejar, de manera expresa, la declaración de voluntad de contratar realizada por el potencial tomador, sino que se presupone implícita dentro de las declaraciones que realiza el potencial tomador al cumplimentar los datos requeridos en el documento y efectuar la posterior entrega del mismo al asegurador.

Frente a ello, existen también algunos documentos mediante los cuales se realiza una solicitud-invitación a ofrecer por el potencial tomador del seguro al asegurador en los que sí figura expresamente la declaración formal de voluntad de contratar, o *invitatio ad offerendum*, por parte del potencial tomador del seguro, así como constantes referencias insertadas en el documento relativas a que el mismo constituye sólo una “solicitud de seguro- *invitatio ad offerendum*”.

3.2. Los datos necesarios para la posterior realización de la oferta de contrato por el asegurador. El cuestionario de seguro

Además de la declaración de voluntad de contratar efectuada por el potencial tomador del seguro, aparece en la solicitud-invitación a ofrecer realizada por el potencial tomador al asegurador una serie de datos susceptibles de clasificarse en tres grupos:

1. Un primer grupo, formado por un conjunto de datos necesarios para el asegurador a la hora de realizar la correspondiente oferta de contrato de seguro al potencial tomador.
2. Un segundo grupo, dentro del anterior, donde destaca con entidad propia el denominado “cuestionario de seguro”, como conjunto de datos facilitados por el potencial tomador conteniendo la descripción del riesgo que pretende que sea cubierto por el asegurador.
3. Un tercer grupo de datos que, si bien no son necesarios para la realización de la oferta de contrato de seguro por el asegurador, si será preciso tenerlos en cuenta para el posterior normal desarrollo de la vida del contrato.

³⁹⁴ Cuando se trata de una declaración de voluntad realizada a través de medios electrónicos, sus efectos son los mismos que se producen cuando se trata de una declaración de voluntad emitida de forma escrita o verbalmente (*vid.* FERNÁNDEZ DOMINGO, J., *ob. cit.*, págs. 255-256).

Dentro del primer grupo de datos que se facilitan por el potencial tomador al asegurador cabe citar los siguientes: los datos personales de las personas que intervienen en el proceso de contratación, así como la cualidad en la que intervienen (tomador, asegurado, beneficiario, etc.)³⁹⁵; el tipo o modalidad de seguro solicitado; los capitales y garantías solicitadas; y, por último, el periodo de cobertura que pretende el potencial tomador que tenga el contrato de seguro.

El segundo grupo de datos aportados por el potencial tomador en su solicitud-invitación a ofrecer realizada al asegurador estará formado por el denominado “cuestionario de seguros”.

Establece el art. 10 LCS el deber que tiene todo tomador del seguro de declarar al asegurador, antes de la conclusión del contrato, de acuerdo con el *cuestionario* que éste le someta, las circunstancias que puedan influir en la correcta determinación y valoración del riesgo que se pretende asegurar³⁹⁶.

Sin embargo, aunque el cuestionario de seguro que debe contestar el potencial tomador puede ser realizado en un documento independiente³⁹⁷, lo normal en la práctica aseguradora es que dicho cuestionario de seguro se cumplimente en el mismo documento que la declaración de voluntad de contratar, o solicitud de oferta, efectuada por el potencial tomador al asegurador³⁹⁸. De esta manera,

³⁹⁵ El nombre, apellidos, domicilio, teléfono, D.N.I., e-mail, etc. En general, todos los datos necesarios para identificar completamente a un contratante.

³⁹⁶ Aunque el art. 10 LCS utiliza la palabra “cuestionario”, en la práctica aseguradora, sobre todo en el ámbito de los seguros de salud, se suelen utilizar por los aseguradores otras expresiones para referirse a dicho documento, como pueden ser: “breve cuestionario de salud”; “cuestionario médico”; “cuestionario de salud”; “solicitud de presupuesto y cuestionario”; “declaración de salud”; “cuestionario/declaración de salud”; “cuestionario del seguro”; o “cuestionario médico sobre las personas”; entre otras.

³⁹⁷ V. gr., la sentencia del TS. de 16 de diciembre de 2002, Sala Primera (RJA. 2003/38) recoge en su Fundamento de Derecho primero, el supuesto de una solicitud-invitación a ofrecer en la cual, la declaración de voluntad de contratar fue realizada por el potencial tomador al asegurador en documento suscrito el día 13 de junio de 1994, siendo acompañada, posteriormente, de un cuestionario de seguro realizado por el potencial tomador ante el médico de la compañía aseguradora, el día 24 de junio del mismo año.

³⁹⁸ Podemos encontrar una variedad de combinaciones y formas posibles respecto a ese tema. Así, la *invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador de forma verbal al asegurador puede ir seguida de un cuestionario que se deba suscribir en un documento aparte, o por un cuestionario que se realice, también de forma verbal por el potencial tomador, contestando a las preguntas del asegurador, tras lo cual, este último ofrecerá una oferta de contrato de seguro. También, tras la *invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador en un documento escrito, nos podemos encontrar con un cuestionario que hay que rellenar en otro documento independiente; con un cuestionario que aparece en el mismo documento en el que se ha realizado la *invitatio ad offerendum* por parte del potencial tomador, ya sea en un apartado expresamente establecido a tal efecto en dicho documento, o bien, mezclado con el resto de datos que el potencial tomador aporta en su solicitud; e incluso, que no exista dicho cuestionario de seguro.

en el documento de solicitud-invitación a ofrecer se encontrará, por un lado, la invitación a ofrecer, o *invitatio ad offerendum*, realizada por el potencial tomador, acompañada de los datos necesarios para la posterior elaboración por el asegurador de la oferta de contrato de seguro solicitada; y por otro lado, el cuestionario de seguro, conteniendo las preguntas necesarias, redactadas de forma clara y precisa, para que, por parte del asegurador, se pueda conocer y evaluar el riesgo cuya cobertura se solicita³⁹⁹.

Por otra parte, el cuestionario de seguro implica un deber de declarar aquellas circunstancias que puedan influir en la valoración del riesgo cuya observancia corresponde, *prima facie* al tomador o contratante del seguro (ex art. 10 LCS)⁴⁰⁰. Respecto a este tema, parte de la doctrina se cuestiona si ese deber de declarar las circunstancias que pueden influir en la valoración del riesgo, en aquellos casos en los que el tomador y el asegurado sean personas distintas, corresponderá, además del tomador, también al futuro asegurado.

En tal sentido, se argumenta por la doctrina que, teniendo como fundamento el art. 7 LCS⁴⁰¹, no habría problema en admitir que los deberes del tomador y,

En el caso de que el cuestionario de seguro sea cumplimentado por el potencial tomador del seguro mediante una página web de una compañía aseguradora, deberá estar desglosado en bloques y apartados, de tal modo que no se permita el paso al siguiente si el formulario se rellena incorrectamente o se deja en blanco (*vid.* VEIGA COPO, A., *ob. cit.*, pág. 674).

³⁹⁹ *Vid.*, BATALLER GRAU, J., *El deber de declaración del riesgo en el contrato de seguro*, Madrid, 1997, págs. 11-20; BRENES CORTÉS, J., “Algunas cuestiones relevantes que sigue suscitando el deber precontractual de declaración del riesgo”, *Diario La Ley*, 2003-4, págs. 1781-1782; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...cit.*, 3ª ed., págs. 470-471; REGLERO CAMPOS, L. F., “El seguro de vida, especial referencia a la designación del beneficiario y a la declaración del riesgo”, *Derecho de Seguros*, (dir. MARCO COS, J.), Cuadernos de Derecho Judicial, Madrid, 1995, págs. 35-79; RUBIO VICENTE, P. J., *El deber precontractual de declaración del riesgo en el contrato de seguro*, Madrid, 2003, págs. 5-27; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro. Comentarios a la Ley 50/1980, de 8 de octubre* (dir. F. SÁNCHEZ CALERO), 3ª ed., Pamplona, 2005, págs. 237-240; SOLER SEGARRA, S., “La solicitud-cuestionario de seguros”, AA.VV., *Tratado general de seguros* (dir. J. J. GARRIDO Y COMAS), t. III, vol. I, Madrid, 1988, pág. 26; y TIRADO SUÁREZ, F. J., “El contrato de seguro...”, *cit.*, pág. 666. En el régimen anterior a la entrada en vigor de la LCS, *vid.* CUÑAT EDO, V., *ob. cit.*, pág. 109.

⁴⁰⁰ Algunos autores consideran, dado el carácter precontractual que tiene el deber de declaración del riesgo, que sería más correcto hablar de “solicitante” en lugar de “tomador”, sobre todo teniendo en cuenta que, a pesar de realizar y cumplimentar el cuestionario de seguro, puede ocurrir que el contrato de seguro no llegue a celebrarse, por lo que la persona que cumplimenta el cuestionario no llegaría a ser nunca “tomador” (*vid.* BRENES CORTÉS, J., “Algunas cuestiones relevantes...”, *cit.*, pág. 1780; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, *cit.*, 3ª ed., pág. 234).

⁴⁰¹ Establece el segundo párrafo del art. 7 LCS que “Si el tomador del seguro y el asegurado son personas distintas, las obligaciones y los deberes que derivan del contrato corresponden al tomador del seguro, salvo aquellos que por su naturaleza deban ser cumplidos por el asegurado. No obstante, el asegurador no podrá rechazar el cumplimiento por parte del asegurado de las obligaciones y deberes que correspondan al tomador del seguro”.

dentro de ellos, el deber precontractual de realizar por el potencial tomador la declaración de aquellas circunstancias que puedan influir en una correcta valoración del riesgo por el asegurador, puedan ser cumplidos por el asegurado, aunque, en todo caso, el sujeto pasivo de dicho deber sea la persona del tomador⁴⁰².

Ya sea realizado por el potencial tomador del seguro o, en su caso, por el futuro asegurado, se trata de una obligación de declaración cuya naturaleza jurídica es, según el criterio mantenido por la doctrina⁴⁰³, la de un “deber jurídico” entendido, no como una obligación, sino como una “carga” que, teniendo como fundamento el art. 10 LCS que lo establece y regula como presupuesto para una adecuada formación del contrato de seguro, se impone al potencial tomador para que la observe durante los actos preparatorios del contrato de seguro⁴⁰⁴. Esto último confiere a tal deber de “contestación o respuesta” al cuestionario de seguro una naturaleza precontractual, pudiendo realizarse por el potencial tomador en cualquier momento de los tratos previos a la perfección del contrato de seguro, aunque, lo normal, es que vaya unido a la *invitatio ad offerendum* que el potencial tomador realice al asegurador⁴⁰⁵.

En este último supuesto, se encontrará en el documento de solicitud-invitación a ofrecer realizada por el potencial tomador al asegurador, dos declaraciones diferentes⁴⁰⁶:

⁴⁰² Vid., BRENES CORTÉS, J., “Algunas cuestiones relevantes...”, cit., pág. 1780; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 234.

⁴⁰³ Vid. BRENES CORTÉS, J., “Algunas cuestiones relevantes...”, cit., pág. 1781; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 233.

⁴⁰⁴ El contenido del deber de declaración del riesgo consiste en un deber de contestación, o respuesta, del potencial tomador a lo que se le pregunta por el asegurador mediante el cuestionario. Así, frente a la tesis amparada en el derogado art. 381 C.Co., por la que pesaba sobre el potencial tomador del seguro el deber “espontáneo” de declarar al asegurador cuanto supiera sobre el riesgo que se pretendía asegurar, la LCS ha cambiado tal concepto por una “obligación de respuesta” al cuestionario redactado por el asegurador (vid. SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., págs. 230-235).

Vid. también, en ese sentido, la sentencia del TS. de 11 de noviembre de 1997, Sala Primera (RJA. 1997/7870), en cuyo Fundamento de Derecho cuarto establece que: “...el artículo diez, que <<ha concebido más que un deber de declaración, un deber de contestación o respuesta del tomador de lo que se le pregunta por el asegurador>>...”.

⁴⁰⁵ Vid., SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 234, y también, en la obra del mismo autor: *Instituciones...*, cit., pág. 392; y SOLER SEGARRA, S., ob. cit. pág. 26.

⁴⁰⁶ SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 236.

- a) Por un lado, la declaración de voluntad, emitida por el potencial tomador, mediante la cual desea que el asegurador le realice una oferta de contrato de seguro (*invitatio ad offerendum*).
- b) Por otro lado, como consecuencia del deber de declarar por el potencial tomador del seguro las circunstancias que puedan influir en la valoración del riesgo por el asegurador (ex art. 10 LCS), una serie de declaraciones efectuadas por el potencial tomador, o el futuro asegurado en su caso, denominadas por la doctrina como declaraciones “*de ciencia, de conocimiento, o de saber*”, las cuales aparecen mediatizadas por el cuestionario de seguro que el asegurador realiza al potencial tomador⁴⁰⁷.

Una cuestión importante que se debe abordar también en el análisis jurídico del cuestionario de seguro es el contenido que ha de reunir dicho documento. En tal sentido, hay que partir de que la elaboración y redacción del cuestionario constituye una “carga” que se impone por la LCS al asegurador⁴⁰⁸, el cual, por ello, deberá procurar incluir en el mismo todas las circunstancias y cuestiones que considere necesarias para la correcta valoración posterior del riesgo que pretende el potencial tomador que se le asegure⁴⁰⁹.

Por tales motivos, el cuestionario de seguro no podrá ser realizado de manera uniforme para todas las modalidades de seguros. Así, dependiendo de la complejidad del riesgo cuya cobertura se desee por el potencial tomador del seguro se suelen encontrar, en la práctica aseguradora, modelos de cuestionarios sencillos, para riesgos que sean fáciles de valorar por el asegurador⁴¹⁰, frente a cuestionarios que son más extensos y detallados⁴¹¹,

⁴⁰⁷ Vid., entre otros, BRENES CORTÉS, J., “Algunas cuestiones relevantes...”, cit., pág. 1781; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 236; VEIGA COPO, A., ob. cit., págs. 665-666.

⁴⁰⁸ Así, BRENES CORTÉS, J., “Algunas cuestiones relevantes...”, cit., pág. 1781; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 236.

⁴⁰⁹ Vid. DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 3ª ed. pág. 470; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 239.

⁴¹⁰ SOLER SEGARRA, S., ob. cit., pág. 26, sostiene que en la práctica aseguradora se suelen utilizar dos modelos de cuestionarios: uno para riesgos “sencillos”, y otro, más detallado y extenso, para riesgos “industriales”.

⁴¹¹ Para el prof. Sánchez Calero, no por ser el cuestionario excesivamente detallado, ha de ser más eficaz. Puede ocurrir que el potencial tomador, en caso de que se le someta a un cuestionario de seguro demasiado prolijo, conteniendo datos irrelevantes, pueda, incluso, llegar a confundirse en su redacción. Además, si en la cumplimentación del cuestionario de seguro es asesorado por un mediador de seguros, generalmente, dicho mediador procurará aliviar esa carga facilitando la contestación al cuestionario de seguro o, bien, advirtiéndole que algunas preguntas no tienen relevancia (SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 239).

utilizados, generalmente para aquellos riesgos más complicados de valorar, en los cuales se necesita por el asegurador una mayor cantidad de información⁴¹².

En el caso de que el asegurador no someta al potencial tomador a cuestionario de seguro alguno, o bien, si lo hace y no le realiza las preguntas o cuestiones sobre aquellas circunstancias que puedan influir en la correcta valoración del riesgo que se pretende asegurar, el potencial tomador quedará liberado del cumplimiento del deber de declaración del riesgo contenido en el art. 10 LCS⁴¹³.

Sobre la conveniencia de que el cuestionario de seguros sea realizado de forma minuciosa, o no, en el régimen anterior a la entrada en vigor de la LCS, *vid.*, CABALLERO SÁNCHEZ, E., *Introducción al estudio...*, cit., pág. 237.

⁴¹² En la actualidad, sobre todo en la modalidad de seguros de salud, suele ser frecuente que la compañía aseguradora, tras realizar el cuestionario de seguro al potencial tomador, inserte en dicho cuestionario una cláusula por la cual se comunica al potencial tomador que, en el caso de contestar afirmativamente alguna de las preguntas sobre padecimiento de enfermedad realizadas en dicho cuestionario, deberá cumplimentar un segundo cuestionario “adicional”, más específico y concreto. Incluso, junto a la cumplimentación del cuestionario de seguro, se suele exigir por el asegurador al potencial tomador del seguro, que se someta a un examen médico realizado ante un facultativo del propio asegurador (*vid.*, BRENES CORTÉS, J., “Algunas cuestiones relevantes...”, cit., pág. 1781).

⁴¹³ *Vid.*, en ese sentido, BRENES CORTÉS, J., “Algunas cuestiones relevantes...”, cit., pág. 1781; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., págs. 230-237.

A nivel jurisprudencial, *vid.*, entre otras, la sentencia del TS. de 23 de septiembre de 1997, Sala Primera (RJA. 1997/6822); la sentencia del TS. de 11 de noviembre de 1997, Sala Primera (RJA. 1997/7870); la sentencia del TS. de 2 de diciembre de 1997, Sala Primera (RJA. 1997/8773); o la sentencia del TS. de 16 de diciembre de 2002, Sala Primera (RJA. 2003/38), que analiza el supuesto de ocurrencia del siniestro en el periodo de tiempo comprendido entre la realización de la *invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador, y el necesario sometimiento a un posterior cuestionario médico el mismo.

Sin embargo, como recoge la sentencia del TS. de 21 de abril de 2004, Sala Primera (2004/2458), en su Fundamento de Derecho cuarto: “...*la valoración de las omisiones e imperfecciones que puedan producirse en la inserción de los correspondientes datos sanitarios en el cuestionario de salud sometido a contestación para el tomador [...] para valorar la importancia o no de tales defectos, corresponde al Tribunal de instancia, al que, en principio debe de corresponder su apreciación, si bien [...] la violación del deber de declaración ha de valorarse con criterios objetivos; de manera que no se trate solamente de calificar la conducta del declarante asegurado como de buena o de mala fe, sino sobre todo atenerse el Tribunal a la objetividad de si la conducta del asegurado o del tomador del seguro viene a frustrar la finalidad del contrato para su contraparte al proporcionarle datos inexactos o manifestar una actitud de reserva mental que le viene a desorientar e impulsar a celebrar un contrato que no hubiera concertado de haber conocido la situación real del tomador del seguro...*”.

En cualquier caso, puede comprobarse cómo, en la práctica aseguradora seguida por las compañías, lejos de seguir el criterio doctrinal y jurisprudencial, por el que se mantiene la exoneración del potencial tomador del deber recogido en el art. 10 LCS en aquellos casos en los que no se le someta por el asegurador al correspondiente cuestionario de seguro, o bien se le someta pero no se comprendan en dicho cuestionario algunas circunstancias que pueden influir en la correcta valoración del riesgo por el asegurador, pretenden, mediante determinadas declaraciones realizadas a modo de cláusulas generales, que se hacen firmar al potencial

En resumen, el potencial tomador, además de realizar una declaración de voluntad por la que invita al asegurador a que le realice una oferta de contrato de seguro (*invitatio ad offerendum*), le suele informar también, mediante el cuestionario de seguro, de todas aquellas circunstancias que puedan influir en la posterior valoración del riesgo por dicho asegurador, siendo, por lo tanto, la función de dicho cuestionario de seguro, por un lado, indicar al tomador las circunstancias que el asegurador considera relevantes para la posterior valoración del riesgo que se pretende asegurar; y por otro, acotar el alcance del deber que tiene el potencial tomador de declarar las circunstancias y hechos que puedan influir en la valoración del riesgo por el asegurador establecido en el art. 10 LCS⁴¹⁴.

Por último, las declaraciones efectuadas por el potencial tomador en el cuestionario de seguro al que es sometido suelen aparecer rubricadas al final del cuestionario con su firma⁴¹⁵, el lugar y la fecha en que se extiende⁴¹⁶. Aunque dicha firma no obedece a ningún mandato previamente establecido en la LCS, mantiene la doctrina que es necesaria a los efectos de asumir el potencial tomador la responsabilidad que se pueda derivar, en el caso de celebrarse el contrato de seguro, de las inexactitudes u omisiones realizadas por él en el cuestionario de seguro⁴¹⁷.

tomador en el cuestionario de seguro, que recaiga la responsabilidad por la falta de datos que puedan influir en la posterior valoración del riesgo que se pretende asegurar en dicho potencial tomador del seguro (*vid.*, a título de ejemplo, el cuestionario/declaración de salud, anexa al documento de solicitud de seguro emitido por la compañía de seguros AMECESA (Asistencia Médica Colegial Extremeña, S.A., de Seguros), que puede encontrarse en la página web: www.cajarural.com (datos, 2005).

⁴¹⁴ Aunque ése sea el fin inmediato perseguido por las partes al realizar el cuestionario de seguro, el fin mediato será que, con la información aportada en dicho cuestionario, el asegurador pueda efectuar la correspondiente oferta de contrato de seguros al potencial tomador. Así se reconoce también por algunas compañías aseguradoras en su página web, como es el caso de la dirección www.axa.es, donde se define la solicitud de seguro como: "...*aquel documento con el que se solicita la contratación de un seguro y que debe contener, además, la descripción del riesgo que se pretende asegurar (en clara alusión al cuestionario de seguro), para que la compañía aseguradora pueda establecer el precio y las condiciones...*" (datos, 2005). *Vid.*, también, MARTÍNEZ MACHUCA, P. ob. cit. pág. 41, quien mantiene que el asegurador, tras conocer los datos que necesita como resultado de la información obtenida del cuestionario que realiza al futuro tomador, elabora la <<propuesta o proposición de seguro>>.

⁴¹⁵ En el supuesto de que el cuestionario de seguro se realice por el potencial tomador mediante un documento electrónico, sobre las similitudes y diferencias entre la firma manuscrita, la firma digital, y otras firmas, *vid.*, entre otros, MARTÍNEZ NADAL, A., ob. cit., págs. 850-851; MATEU DE ROS, R., ob. cit., pág. 32; y SARDINA VENTOSA, F., ob. cit., págs. 19-21.

⁴¹⁶ En ese sentido, BRENES CORTÉS, J., "Algunas cuestiones relevantes...", cit., pág. 1782, sostiene que una de las características del cuestionario de seguros es que debe de ser "fechado y suscrito" de forma autógrafa por el tomador-asegurado.

⁴¹⁷ *Vid.*, BRENES CORTÉS, J., "Algunas cuestiones relevantes...", cit., pág. 1780; y SÁNCHEZ CALERO, F., "Comentario al art. 10 LCS. Deber de declaración del riesgo", AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 234. En el régimen anterior a la LCS, *vid.* también, en ese sentido: BENÍTEZ DE LUGO, R., ob. cit., pág. 135.

Sin embargo, a la hora de realizar la solicitud-invitación a ofrecer, la firma por el potencial tomador de seguro de la declaración de voluntad mediante la que se realiza la *invitatio ad offerendum* al asegurador, por un lado, junto con la firma del cuestionario de seguro, por otro, puede originar cierta confusión. Es, por ello, necesario realizar las siguientes precisiones:

1. En aquellos supuestos en los cuales el cuestionario de seguro aparece como un documento independiente de aquel otro en el que figura la declaración de voluntad mediante la que se realiza la *invitatio ad offerendum* por el potencial tomador del seguro al asegurador, generalmente como anexo al mismo, será necesaria la firma del potencial tomador en el cuestionario de seguro, a efectos de responsabilizarse, en caso de llegar a formalizarse el contrato de seguro, de la posible inexactitud u omisión en los datos aportados en el citado cuestionario. En ese caso, la posible firma por el potencial tomador rubricada al final de su *invitatio ad offerendum* realizada al asegurador no conllevará, implícitamente en ello, la firma del cuestionario de seguro, sino que se necesitará una segunda firma para dicho documento⁴¹⁸.
2. En aquellos supuestos en los cuales el cuestionario de seguro aparece formando parte del documento de solicitud-*invitatio ad offerendum*, en el que se contiene la *invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador al asegurador junto al resto de datos que el potencial tomador aporta en dicho documento, sin que exista solución de continuidad entre unos y otros, o bien, en un apartado expresamente contenido en dicho documento, con una rúbrica o membrete que así lo hace constar expresamente, ha de

El dato objetivo de que en el documento que se analiza aparezca la firma sólo del potencial tomador del seguro es un indicio para la jurisprudencia de que se trata de una mera solicitud-*invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador al asegurador. Así, la sentencia del TS. de 18 de julio de 1988, Sala Primera (RJA. 1988/5725), dispone en su Fundamento de Derecho tercero que: "...constituye una petición que el presunto asegurado hace a la entidad con quien desea concertar un seguro y por ello no necesita otra firma que la del solicitante, cosa que aquí no acontece en cuanto con dicha rubrica aparece también la del agente de la sociedad aseguradora..."; y la sentencia del TS. de 26 de febrero de 1997, Sala Primera (RJA. 1997/709), en cuyo Fundamento de Derecho primero sostiene que: "...el solicitante no se limita a pedir o a manifestar su deseo de contratar, para lo cual hubiese bastado su propia firma...".

⁴¹⁸ En la práctica aseguradora, es posible encontrarse con dos firmas realizadas por el potencial tomador del seguro: una en la *invitatio ad offerendum* realizada al asegurador, y otra, la firma del cuestionario de seguro (v. gr., el documento de solicitud de seguro de asistencia sanitaria emitido por AMECESA, que requiere la doble firma por el potencial tomador, una en el documento donde se materializa la invitación a ofrecer por el potencial tomador al asegurador; y otra, en el documento en el que se realiza el cuestionario/declaración de salud). Incluso existen casos en los que el documento de solicitud-invitación a ofrecer realizado por el potencial tomador y dirigido al asegurador, que además de la correspondiente *invitatio ad offerendum*, incluye también el cuestionario de seguro, no aparece firmado por nadie, v. gr., el supuesto recogido en la sentencia del TS. de 19 de diciembre de 2003, Sala Primera (RJA. 2003/9052); o en la sentencia de la AP. de Vizcaya de 28 de noviembre de 1997, Sección 1ª (AP. 1997/2468).

considerarse que la firma realizada por el potencial tomador del seguro al final del documento, conlleva implícitamente la asunción de responsabilidad por los datos o circunstancias aportados que puedan influir en la correcta valoración del riesgo por el asegurador⁴¹⁹.

Junto a los datos contenidos en la solicitud-invitación a ofrecer que anteriormente hemos clasificado en el denominado “primer grupo de datos” (datos personales; sobre la modalidad de seguro solicitada; sobre las garantías solicitadas; etc.), y los datos que hemos incluido dentro del “segundo grupo de datos” (los aportados mediante el “cuestionario de seguro”), un tercer grupo de datos que frecuentemente aparecen en el documento de solicitud-*invitatio ad offerendum* estará formado por un elenco de información, no destinada a la descripción del riesgo a asumir, ni necesarios para la elaboración de la oferta del contrato de seguro por el asegurador, sino relativos al posterior desarrollo y vida del contrato de seguro, una vez perfeccionado.

Son datos que serán necesarios para las partes contratantes, una vez que se haya celebrado el contrato de seguro, entre los cuales se pueden citar los siguientes:

- Información sobre otros contratos de seguro que tenga suscritos el potencial tomador del seguro, si son de la misma modalidad que el que solicita, la identificación del asegurador, etc.
- La frecuencia de pago de la prima del seguro (anual, semestral, etc.), que desea el potencial tomador del seguro.
- Los datos de un depósito bancario del potencial tomador del seguro (cuenta corriente bancaria, libreta de ahorro, etc.), para proceder a realizar el cobro de la prima por el asegurador. Generalmente, suele constar en el documento, además de dichos datos bancarios, una autorización u orden de domiciliación bancaria realizada por el potencial tomador del seguro para que, con cargo al depósito bancario referenciado, sean abonados los recibos de prima que sean emitidos y pasados al cobro por el asegurador.

⁴¹⁹ En general, las compañías aseguradoras suelen colocar en este tipo de solicitudes-invitación a ofrecer en las cuales se contiene, junto a la invitación a ofrecer realizada por el potencial tomador al asegurador, los datos relativos a la descripción del riesgo que se pretende asegurar, una cláusula general que se suele insertar en el documento, antes de la firma por el mismo del potencial tomador, mediante la cual el potencial tomador realiza una declaración de veracidad de los datos aportados en el documento, incluidos los concernientes a la futura valoración del riesgo por el asegurador, así como el reconocimiento expreso de que tales declaraciones servirán de base para la emisión de la futura póliza que pueda redactarse (*vid.*, a título de ejemplo, los documentos de solicitud de seguro de asistencia sanitaria emitidos por SANIMED [Sanitaria Medico Quirúrgica de Seguros, S.A.]; la solicitud de seguro de asistencia sanitaria emitida por CAJASALUD; o la solicitud de seguro de MUPITI [Mutualidad de Previsión Social de los Peritos e Ingenieros Técnicos Industriales], que pueden encontrarse en la dirección electrónica www.coitiab.es. [datos, 2005]).

Por último, en el documento de solicitud-invitación a ofrecer realizado por el potencial tomador del seguro al asegurador, junto a la declaración de voluntad de contratar (*invitatio ad offerendum*), y la batería de datos que hemos examinado anteriormente (datos necesarios para la posterior redacción de la oferta de contrato de seguro por el asegurador; cuestionario de seguro, etc.), suelen aparecer unas declaraciones prerredactadas por el asegurador, que deben ser suscritas por el potencial tomador antes de enviar o entregar al asegurador la solicitud-invitación a ofrecer. Dichas declaraciones suelen consistir, generalmente, en:

- Declaración realizada por el potencial tomador del seguro, por la cual reconoce haber contestado con veracidad a las preguntas realizadas en el documento.
- Declaración realizada por el potencial tomador del seguro por la cual reconoce que el contenido del documento formará parte integrante de la eventual póliza de contrato de seguro que se emitiese, en caso de llegar a perfeccionarse el contrato de seguro.
- Declaración realizada por el potencial tomador del seguro por la cual declara su conformidad para que sus datos personales sean tratados automatizadamente, de acuerdo con lo dispuesto en la LOPDCP.
- Declaración realizada por el potencial tomador del seguro por la que reconoce que el asegurador no contrae obligación alguna como consecuencia de la recepción de la solicitud-*invitatio ad offerendum* realizada, y además, que el asegurador se reserva el derecho de aceptación o rechazo de dicha solicitud-invitación a ofrecer.

4. SIGNIFICADO DE LA EXPRESIÓN *NO VINCULARÁ AL SOLICITANTE* CONTENIDA EN EL PRIMER PÁRRAFO DEL ARTÍCULO 6 LCS, EN EL CASO DE QUE EL POTENCIAL TOMADOR REALICE UNA SOLICITUD-*INVITATIO AD OFFERENDUM*

4.1. Antecedentes jurídicos del primer párrafo del artículo 6 LCS

En el régimen jurídico sobre el contrato de seguro que existía antes de la entrada en vigor de la LCS, disponía el art. 7 del derogado Reglamento de Seguros de 1912 que “...*la firma estampada en la proposición o boletín de adhesión por el presunto contratante, asegurado o asociado, por su propia iniciativa o accediendo a la invitación del agente de la Entidad aseguradora, no obliga a ésta ni a cualquiera de los primeros, mientras no se formalice el contrato mediante la expedición de la póliza por la Compañía y su aceptación por parte del asegurado al estampar en aquélla su firma...*”.

Interpretando tal precepto, la mayor parte de la doctrina científica de la época, mantenía como efecto principal para el potencial tomador de un seguro la ausencia de vinculación por la realización de una “proposición de seguros” a la entidad aseguradora, equiparando de esa forma el significado de la expresión “no obliga”, utilizada en el art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912, con el término “no vincula”⁴²⁰.

Frente a ese criterio de que la propuesta de contrato de seguro no obligase ni al asegurado ni al asegurador⁴²¹, se mostraban parte de la doctrina y de la legislación extranjera de la época exigiendo que la propuesta realizada por el potencial tomador mantuviera su vigencia durante un determinado periodo de tiempo, a modo de *spatium deliberandi* en favor del asegurador, para que éste pudiera decidir si le convenía, o no, aceptar tal propuesta⁴²².

Esta tesis también tuvo su reflejo en nuestro país⁴²³. Así, en el art. 5 del Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro de 1969, se establecía que “.../a

⁴²⁰ Vid., GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 1ª ed., págs. 116-117; BENÍTEZ DE LUGO REYMUNDO, L., ob. cit., pág. 134; BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 52; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 2ª ed., pág. 425; y GARRIDO Y COMAS, J.J., *El contrato de seguro...*, cit., pág. 75. En contra de esa tesis, parece estar el prof. Gómez Segade, al argumentar que el art. 6 LCS puntualiza que la solicitud de seguro no vincula al asegurado “...frente a lo que sucedía en la práctica anterior...” (vid. GÓMEZ SEGADE, J., ob. cit., pág. 36).

⁴²¹ Criterio recogido, asimismo, en la Ley francesa de Contrato de Seguro de 13 de julio de 1930, estableciendo en el art. 7 que “...la propuesta del seguro no obliga ni al asegurado ni al asegurador, y que sólo la póliza o la nota de cobertura comprueban su compromiso recíproco...”.

⁴²² Es el caso del art. 81 la Ley alemana sobre Contrato de Seguro de 30 de mayo de 1908, disponiendo que “...toda propuesta hecha al asegurador de celebración, prórroga o modificación de contrato, se extingue cuando no es aceptada en el plazo de dos semanas...”; del art. 1 de la Ley Federal Suiza sobre Contrato de Seguro, de 2 de abril de 1908, estableciendo que “...el que presenta al asegurador una proposición de contrato de seguro queda obligado durante catorce días...”; del art. 1 de la Ley austríaca de Contrato de Seguro, de 23 de diciembre de 1917, al establecer que “...quien hace al asegurador la propuesta de celebrar, prorrogar o modificar un contrato de seguro, queda vinculado a la propuesta por catorce días, cuando no se establezca un plazo más breve, y por un mes si la decisión sobre la propuesta debe ser precedida de una visita médica...”; o del art. 1867 del Código Civil italiano de 1942, según el cual, “...la proposición escrita dirigida al asegurador será firme por un plazo de quince días o de treinta cuando se necesite de una visita médica...” (vid., GARRIDO Y COMAS, J. J., *El contrato de seguro...*, cit., págs. 78-79).

⁴²³ Unos años antes de la redacción del Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro de 1969, por parte de Garrido y Comas se defendió la idea de establecer en la legislación española sobre el contrato de seguro un precepto que contemplara la vinculación de la proposición de seguros. Así, aduciendo razones de economía para el asegurador, mantenía que era prudente establecer un plazo de vinculación inicial para el proponente -potencial tomador-, lo que contribuiría a eliminar los problemas e inconvenientes que producían al asegurador la formulación de propuestas por parte del potencial tomador sin un ánimo decidido en este último de llegar a la conclusión en el contrato (vid., GARRIDO Y COMAS, J.J., *El contrato de seguro...*, cit., págs. 74-76).

*proposición de seguro vinculará al proponente durante un plazo determinado, siempre que éste lo acepte expresamente y el plazo no exceda de quince días, o de treinta, si fuera preciso el examen médico. Para que se produzca esta vinculación será necesario que las condiciones del contrato sean conocidas por el proponente...*⁴²⁴; y, en idénticos términos, el art. 6 del Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro de 1970⁴²⁵.

Por lo tanto, el sistema que en ese momento se pretendía instaurar en la legislación española en materia de contrato de seguro partía de la base de que la proposición de seguro vinculase al proponente, que podía ser el asegurador, o bien el potencial tomador del seguro⁴²⁶, durante un determinado periodo de tiempo, aunque para ello se requerían unos requisitos que consistían en la previa aceptación de la vinculación por el proponente, además del conocimiento de las condiciones del contrato⁴²⁷.

Sin embargo, no fue ese sistema el que posteriormente prosperó. En el transcurso del trámite parlamentario de la Ley de Contrato de Seguro se alteró el régimen de la vinculación de la proposición del contrato de seguro previsto en los Anteproyectos de 1969 y 1970. Así, en el artículo 6 del Proyecto de Ley de Contrato de Seguro de 1979⁴²⁸, aparecía textualmente que “*La solicitud de seguro no vinculará al solicitante. La proposición de seguro por el asegurador vinculará al proponente durante un plazo de quince días*”. De esta forma, el término “solicitud de seguro” parecía quedar reservado al potencial tomador del seguro, mientras que el término “proposición de seguro” lo era para el asegurador⁴²⁹. Además, se establecía un régimen distinto para la solicitud de

⁴²⁴ El Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro de 1969 fue encargado por la Subdirección General de Seguros a los profesores Olivencia, Menéndez, Broseta Pont, Sánchez Calero y Duque (vid. GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 1ª ed., pág. 115).

⁴²⁵ Vid., al respecto, BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 53; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato del Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 143.

⁴²⁶ El Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro realizado en 1970 concebía así, implícitamente, que la proposición del seguro pudiera proceder tanto del asegurador, como del potencial tomador, vinculando, en cualquier caso, al proponente durante un plazo determinado. Vid., en ese sentido; BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 53; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 143; y SOTO NIETO, F., ob. cit., pág. 498.

⁴²⁷ Para el prof. Garrigues, la justificación de ese *spatium deliberandi* a favor del asegurador era, cuanto menos, dudosa, sobre todo si se pensaba que era el propio asegurador quien había, en la mayoría de los casos, realizado, redactado y hecho imprimir la propuesta de seguro (vid. GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 1ª ed., pág. 116).

⁴²⁸ Publicado en el B.O.C.G. serie A, nº 34-I, de 19 de mayo de 1979.

⁴²⁹ Se presume por la doctrina que “el solicitante” a que hace referencia el art. 6 LCS cuando se refiere a la solicitud de seguro ha de ser, necesariamente, el presunto o potencial tomador del seguro (vid. SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato del Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 145).

seguro, que no vinculaba, y para la proposición que, por el contrario, vinculaba durante un periodo concreto de tiempo al asegurador.

El texto del art. 6 del Proyecto de Ley de Contrato de Seguro fue objeto de varias propuestas de enmiendas en su trámite parlamentario ante el Congreso de los Diputados, proponiendo todas ellas una nueva redacción de similar contenido⁴³⁰. La redacción del art. 6 del Proyecto de LCS propuesta por las enmiendas, a nuestro parecer más ilustrante y clarificadora, partía de la base de la no distinción entre la solicitud de seguro y la proposición de seguro. Además, teniendo en cuenta que las reglas generales de la contratación, civil y mercantil, disponen que las declaraciones unilaterales de voluntad mientras que no se haya producido el mutuo consenso y la perfección del contrato no vinculan, se establecía en el texto de las enmiendas que la proposición de seguro no obligaría a ninguna de las partes, mientras que no quedase formalizado el correspondiente contrato de seguro⁴³¹. Junto a ello, en aras de una mejor protección de la parte débil -potencial tomador- en la relación contractual, se pretendía instaurar, mediante dicho texto, un plazo mínimo, durante el cual, el asegurador debía de mantener vigente su oferta de contrato de seguro, debiendo así contratar el seguro en las condiciones ofrecidas, siempre que en dicho periodo temporal se produjera la aceptación por parte del potencial tomador.

El texto de las enmiendas realizadas al art. 6 del Proyecto de Ley de Contrato de Seguro, fue rechazado posteriormente por la Ponencia del Congreso de los Diputados⁴³², manteniendo la redacción del art. 6 del Proyecto de Ley de Contrato de Seguro originariamente establecida, redacción que fue la que finalmente resultó aprobada por el Pleno del Congreso de los Diputados e incorporada definitivamente al art. 6 de la LCS⁴³³.

4.2. Significado de la expresión *no vinculará* contenida en el primer párrafo del artículo 6 LCS

Lo que, en apariencia, no constituye nada más que la forma negativa del verbo “vincular” aplicada a la solicitud de seguro, se ha convertido en uno de los

⁴³⁰ Para consultar las enmiendas presentadas y el texto de las mismas, *vid.* AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (dir. E. VERDERA Y TUELLS)..., cit., págs. 1364-1434.

⁴³¹ Ello, en clara consonancia con el precepto contenido en el art. 1262 C.C.

⁴³² *Vid.* el informe de la Ponencia del Congreso de los Diputados, de fecha 20 de diciembre de 1979, publicado en el B.O.C.G., serie A, nº 34-I, 1.

⁴³³ Junto a ello, en el Pleno del Congreso de los Diputados, se añadió el segundo párrafo al artículo 6 LCS, que refuerza la consensualidad del contrato de seguro (*vid.* SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato del Seguro*..., cit., 3ª ed., pág. 143).

puntos más controvertidos de la LCS al establecer el art. 6 que la solicitud de seguro “no vinculará” al solicitante. Dicha expresión, ha sido uno de los ejes principales sobre el que se ha negado la posibilidad de que la solicitud de seguro pueda reunir los caracteres de oferta de contrato.

Frente al no muy complejo significado que se atribuye por nuestro diccionario al verbo “vincular”⁴³⁴, el tenor literal del art. 6 LCS, que lo recoge en su versión negativa en el supuesto de la solicitud de seguro y, a continuación, en su versión positiva para la proposición de seguro realizada por el asegurador, implica un cierto grado de dificultad para el estudioso del Derecho a la hora de averiguar el verdadero sentido de dicha expresión y la intención que el legislador tuvo, al utilizar dicho verbo y no otro, en el precepto del art. 6 LCS. A ello se une el inconveniente de la brevedad de la expresión utilizada en el caso de la solicitud de seguro, puesto que el legislador se limitó a establecer, simplemente, que “*la solicitud de seguro no vinculará al solicitante*”, sin describir posteriormente los efectos jurídicos, o el significado que habría que atribuirle a dicha falta de vinculación⁴³⁵.

En la actualidad, cuando la doctrina científica hace referencia a la expresión “no vinculará” contenida en el art. 6 LCS, suele abordar el tema desde tres puntos de vista distintos:

Existe un primer grupo de autores que cuando abordan el tema de la perfección del contrato de seguro, se limitan, simplemente, a establecer que la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador del seguro, de acuerdo con el art. 6 LCS, “no le vincula”, obviando en su exposición cualquier tipo de comentario, de contenido explicativo o argumental, sobre el significado de dicha expresión⁴³⁶. A pesar de ello, suelen justificar el uso de la forma negativa del verbo “vincular”, contenida en el art. 6 LCS en el sentido de que con ello se persigue, por parte del legislador, la finalidad de lograr una mejor y mayor

⁴³⁴ Entre las acepciones reconocidas al verbo vincular, quizás la más ajustada a la expresión contenida en el art. 6 LCS sea la recogida en el Diccionario de la Lengua Española como “*sujeta a una obligación*”, por lo que la expresión “no vinculará al solicitante” contenida en el art. 6 LCS significará, realmente, que la solicitud de seguro no podrá dar lugar a que el solicitante quede, en algún momento, sujeto a cualquier tipo de obligación (*vid.* AA.VV. voz “Vincular”, *Diccionario de la Lengua Española. Real Academia Española*, 22ª ed., España, 2001, pág. 1564).

⁴³⁵ Frente a la brevedad de la expresión utilizada por el legislador para la solicitud de seguro, en el caso de la proposición de seguro realizada por el asegurador, aunque la norma contenida en el art. 6 LCS no sea tampoco muy extensa, sin embargo, tras utilizar el mismo verbo en sentido afirmativo, establece los efectos de dicha vinculación para el asegurador, al indicar en dicho art. 6 LCS que la proposición de seguro por el asegurador vinculará al proponente “*durante un plazo de quince días*”.

⁴³⁶ *Vid.*, entre otros: AA.VV., *Manual para el título de agentes y corredores...*, cit., pág. 75; GÓMEZ SEGADÉ, J., ob. cit., pág. 36; SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., pág. 4026; SOLER SEGARRA, S., ob. cit., pág. 26; URÍA, R.- MENÉNDEZ, A.- ALONSO SOTO, R., Uría-Menéndez, *Curso de Derecho Mercantil...*, cit., pág. 595; y VEIGA COPO, A., ob. cit., págs. 689-690.

protección de la parte débil-potencial tomador del seguro- en la relación contractual.

Un segundo grupo de autores esgrimen la expresión “no vinculará” en sus principales argumentos para negar la posibilidad de que la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador pueda revestir los caracteres de oferta de contrato de seguro. Así, partiendo de la base del diferente tratamiento otorgado por la propia LCS en el art. 6 a la solicitud y a la proposición (en el caso de la solicitud, el legislador utiliza el verbo vincular en sentido negativo “no vinculará”; en el supuesto de la proposición, lo hace en términos afirmativos, “vinculará al proponente”), concluyen que dicho artículo 6 LCS realmente contiene el régimen de la perfección del contrato de seguro: así, mientras que el potencial tomador realiza al asegurador una solicitud de seguro, con caracteres de *invitatio ad offerendum*, que no le vincula; el asegurador, con los datos facilitados por el potencial tomador en dicha solicitud de seguro, confeccionará una proposición de seguro que tendrá el carácter de verdadera oferta de contrato de seguro⁴³⁷.

Ése será, según estos autores, el *iter* de formación del contrato de seguro y no otro, teniendo en cuenta que la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador no podrá ser nunca considerada como una verdadera oferta de contrato de seguro, entre otros motivos, porque uno de los requisitos esenciales de toda oferta de contrato es que debe de estar efectuada con la intención de obligarse frente a la otra parte contratante y, en el caso del contrato de seguro, dispone el art. 6 LCS que la solicitud de seguro “no vinculará” al solicitante⁴³⁸. Esta ausencia de vinculación en la persona que realiza la solicitud de seguro impide que se le pueda considerar como un “verdadero oferente o proponente” de un contrato de seguro⁴³⁹, lo que dará lugar a que la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador siempre deba ser considerada, en la tesis expuesta, como una *invitatio ad offerendum* y nunca como una verdadera oferta de contrato de seguro⁴⁴⁰.

⁴³⁷ Vid., DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 3ª ed., pág. 470; DURANY PICH, S., “Oferta, consensualidad y voluntad unilateral en el contrato de seguro...”, cit., pág. 1324; GALLEGO SÁNCHEZ, E., ob. cit., pág. 1562; MAESTRO, J. L., ob. cit., pág. 43; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 145, y, también en la obra: *Instituciones...*, cit., págs. 395-396.

⁴³⁸ Uno de los principales motivos aducidos por la doctrina científica para negar la posibilidad de que la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador, pueda reunir los caracteres de una oferta de contrato de seguro, es que falta el requisito, esencial en toda oferta, de ser “completa”, conteniendo los elementos esenciales del contrato de seguro.

⁴³⁹ En sentido contrario, en el caso de la proposición de seguro realizada por el asegurador, al establecer el art. 6 LCS que sí vincula al proponente, el efecto fundamental que ello originará será que, en caso de aceptación de la proposición-oferta realizada por el asegurador por el potencial tomador, el contrato de seguro quedará perfeccionado.

⁴⁴⁰ Ésa es la forma en la que ha construido la mayor parte de la doctrina científica española su teoría sobre la solicitud y la proposición del seguro. En lugar de estudiar y analizar jurídicamente el contenido del documento “solicitud de seguro” y del documento “proposición de seguro”, parten de la base de la expresión “no vinculará” contenida en el art. 6 LCS para la

Un tercer sector minoritario de la doctrina analiza la expresión “no vinculará” contenida en el art. 6 LCS para intentar averiguar su significado⁴⁴¹. Para estos autores, la falta de vinculación atribuida por el art. 6 LCS a la solicitud de seguro significa que el potencial tomador podrá revocar la solicitud de seguro realizada en cualquier momento, al contrario que el asegurador, el cual se encuentra obligado a mantener vigente de manera irrevocable la proposición realizada durante quince días⁴⁴².

Frente a lo expuesto anteriormente, puede arrojar alguna luz en nuestro estudio abordar el tema de la “no vinculación” de la solicitud de seguro desde el siguiente punto de vista:

Si se parte de la base que determinados documentos de solicitud de seguro que se han denominado anteriormente como solicitud-*invitatio ad offerendum* son, tras realizar un análisis jurídico de su contenido, verdaderas “invitaciones a ofrecer” realizadas por el potencial tomador del seguro al asegurador, una primera cuestión a valorar, será la posibilidad, o no, de que las *invitatio ad offerendum* que realice cualquier potencial contratante puedan tener efectos vinculantes.

Así, como hemos podido comprobar anteriormente, esas “invitaciones a ofrecer” entran dentro de la figura de los denominados “tratos preliminares”. Dichos tratos tienen su origen en una propuesta realizada por un sujeto a otro para que la acepte, cuyo contenido consiste en una proposición, no de conclusión, sino de diálogo y de negociación -sin fuerza vinculante- acerca de un futuro eventual contrato⁴⁴³. Por tanto, una de las características principales

solicitud de seguro, y esgrimen esa falta de vinculación *ex lege* para, tras aducir la vinculación con requisito esencial en la oferta de contrato, concluir estableciendo que la solicitud de seguro no podrá ser nunca considerada una oferta de contrato de seguro.

En contra de ello, como se podrá comprobar posteriormente en nuestro trabajo, si se analiza jurídicamente el contenido de los documentos denominados “solicitud de seguro”, puede afirmarse que existen en la actualidad algunos de estos documentos que sí reúnen todos los caracteres para ser considerados como “ofertas de contrato de seguro”, al contener todos los elementos esenciales de una oferta de contrato; e, incluso, documentos denominados “proposiciones de seguro” que no pueden ser consideradas como verdaderas ofertas de contrato de seguro, a pesar de haber sido realizadas por el asegurador, al omitirse en ellas algún elemento esencial para ser una oferta de contrato.

⁴⁴¹ *Vid.*, BENAVENTE SOGORB, A, ob. cit., págs. 190-192; y SOTO NIETO, F., ob. cit., págs. 498-499.

⁴⁴² Para Benavente Sogorb, el hecho de que la solicitud del seguro sea “no vinculante” ha de entenderse como que las partes que pretenden contratar el contrato de seguro “...no estarán obligados al mantenimiento de la disponibilidad para la realización del contrato...” (*vid.* BENAVENTE SOGORB., A., ob. cit., pág. 192).

⁴⁴³ MENÉNDEZ MATO, J.C., ob. cit., pág. 85, sostiene, además, que ello sería algo semejante a una oferta-aceptación previa, pero no de realizar un contrato, sino de entablar determinadas conversaciones que serían no vinculantes, o sea, que no obligarían a las partes a una futura conclusión obligatoria del contrato.

de los tratos preliminares, y con ello de las invitaciones a ofrecer en general, es la voluntad que guía a las partes en dichos tratos, que se resume en una voluntad de “negociar”⁴⁴⁴, no de “celebrar”, un eventual contrato⁴⁴⁵.

Frente a ello, en el caso de la oferta de contrato, la voluntad que guía a las partes es una “voluntad real de contratar”⁴⁴⁶, incluyendo como elemento necesario de dicha oferta el propósito inequívoco de quedar vinculado el autor de la misma, en el caso de que se celebre el proyectado contrato (*animus contrahendi obligationis*)⁴⁴⁷. Quien realiza la oferta de contrato busca directamente su conclusión, de manera que, si dicha oferta es respondida por la otra parte con una aceptación⁴⁴⁸, el contrato en cuestión se entenderá perfeccionado y vinculará a las partes (ex art. 1262 C.C.)⁴⁴⁹.

Por lo tanto, aplicando las precedentes argumentaciones al supuesto de la solicitud-*invitatio ad offerendum*, un primer efecto que conlleva su realización, al margen de lo establecido en el art. 6 LCS, será que la voluntad perseguida por el potencial tomador del seguro mediante la formulación de dicho documento de solicitud-invitación a ofrecer consistirá en una voluntad de diálogo y de negociación acerca de un futuro contrato, no pudiendo quedar vinculado dicho potencial tomador del seguro en el caso de que exista una posible aceptación por parte de la compañía aseguradora, al faltar en la

⁴⁴⁴ Además, la voluntad de los futuros contratantes en la fase de tratos consiste en querer elaborar e ir concretando resultados y exponiendo ideas que pueden modificar posteriormente. Frente a ello, cuando se formula una oferta, se hace con la intención de quedar obligado con arreglo a sus términos, cuando llegue la aceptación (MORENO QUESADA, B., ob. cit., pág. 25).

⁴⁴⁵ En cualquier caso, aunque la voluntad inmediata de quien realiza una *invitatio ad offerendum* sea la de negociar, no puede olvidarse que subyace, como finalidad última o mediata de todo trato preliminar, la voluntad de celebrar un contrato.

⁴⁴⁶ Vid. MENÉNDEZ MATO, J.C., ob. cit., pág. 88.

⁴⁴⁷ GARRIGUES, J., *Tratado de Derecho Mercantil...*, cit., pág. 50, sostiene que nuestro sistema legal descansa en el principio de que la declaración unilateral no tiene por sí fuerza vinculante, puesto que lo que realmente ata y liga es sólo el contrato, una vez que ha sido perfeccionado; y LACRUZ *et alii*, ob. cit., pág. 383, en similares términos, argumenta, con relación al art. 1262 C.C., que mientras no tiene lugar el concierto de voluntades mediante la oferta y la posterior aceptación de la misma, no se constituye el contrato, ni quedan vinculadas las partes contratantes.

⁴⁴⁸ Para De Cossío y Corral, la oferta es un negocio jurídico en cuanto contiene una auténtica declaración de voluntad emitida con el propósito de producir efectos jurídicos y pendiente, sólo, de ser aceptada, para causarlos automáticamente (MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., pág. 89).

⁴⁴⁹ Por lo tanto, además de que sólo la oferta de contrato revela la voluntad de obligarse o *animus contrahendi obligationis*, únicamente vincula a los contratantes cuando deja de ser oferta, para convertirse en consentimiento, es decir, cuando es aceptada por la otra parte (*vid.*, en ese sentido: GARRIGUES, J., *Tratado de Derecho Mercantil...*, cit., pág. 51; y CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 169).

solicitud-*invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador del seguro el *animus contrahendi obligationis*⁴⁵⁰.

Un segundo efecto que conlleva la realización de una solicitud-*invitatio ad offerendum* por el potencial tomador del seguro al asegurador consistirá, debido a su incardinación dentro de los denominados tratos preliminares, en la posibilidad de predicar de dicha solicitud-invitación a ofrecer, una de las principales características de dichos tratos, que es la libertad que tienen las partes para poderse retirar de las negociaciones que se encuentren realizando, en cualquier momento, debido sobre todo a que las partes sólo quedan vinculadas a partir del momento de la perfección del contrato, y los tratos son meros “actos preparatorios” del mismo⁴⁵¹.

¿Cuál es entonces el significado que se puede atribuir a la expresión “no vinculará” contenida en el art. 6 LCS, en el caso de que la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador revista los caracteres de ser una *invitatio ad offerendum*?

Parece ser que, aunque una de las características de los tratos preliminares, y de las *invitatio ad offerendum* al formar parte de dichos tratos preliminares, es que no implican, por sí mismos, ningún compromiso a una eventual vinculación contractual al faltar en ellos el *animus contrahendi obligationis*, existen ocasiones en las cuales la *invitatio ad offerendum* recoge determinadas obligaciones para la persona que la realizó. Un claro ejemplo puede encontrarse en el precepto contenido en el art. 8 de la LGDCU, donde se regulan una serie de actividades de promoción y publicidad de productos o servicios, denominadas técnicamente como invitaciones *ad offerendum*⁴⁵², cuyo contenido vincula al empresario anunciante y puede formar parte del posterior contrato que se concluya con el cliente⁴⁵³.

⁴⁵⁰ BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición ...”, cit., pág. 58, sostiene que, en el caso de una solicitud de seguro que reúna los caracteres de una *invitatio ad offerendum*, ello justifica que la solicitud de seguro, según el tenor del art. 6 LCS, no vincule a ninguna de las partes, de modo que si el asegurador contesta a la solicitud de seguro efectuada por el potencial tomador, no pueda entenderse perfeccionado el contrato de seguro, pues no ha existido una previa oferta.

⁴⁵¹ Sobre la ausencia de vinculación para las partes derivada de los tratos preliminares, *vid. supra*, el Capítulo segundo.

⁴⁵² *Vid.*, en ese sentido, CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 168; y DÍEZ-PICAZO y PONCE DE LEÓN, L., “¿Una nueva doctrina general del contrato?”, *ADC*, 1993, t. II, págs. 1711-1712

⁴⁵³ DÍEZ-PICAZO y PONCE DE LEÓN, L., “¿Una nueva doctrina general...?”, cit., pág. 1712, con relación al contenido del art. 8 LGDCU, considera que las prestaciones contenidas en la publicidad y en las actividades de promoción forman parte del contrato y determinan derechos de los consumidores, aun cuando no hayan recibido expresión o no hayan sido mencionadas en el documento contractual; y MORALES MORENO, A. M., “Información publicitaria y protección del consumidor (reflexiones sobre el art. 8 de la LGDCU)”, *Homenaje a Juan Berchmans Vallet de Goytisolo, CGN, vol. VIII*, Madrid, 1992, págs. 683-684, quien afirma que, en virtud de la buena fe y del art. 8 LGDCU, para la incorporación del contenido de la publicidad al contrato no es necesario que sea considerada como oferta contractual.

Así, frente a la posibilidad de que el potencial tomador del seguro, cuando realiza una solicitud-invitación a ofrecer, pudiese quedar vinculado a tener que realizar o soportar algún tipo de obligación que pudiese venir establecida, bien por la propia autonomía de la voluntad de las partes⁴⁵⁴, bien por algún precepto posterior que desarrollara reglamentariamente dicha situación⁴⁵⁵, el tenor literal del art. 6 LCS es tajante en ese sentido, estableciendo que la solicitud de seguro “no vinculará” al solicitante.

De esa forma, las consecuencias para un potencial tomador de seguro que realiza una solicitud-*invitatio ad offerendum* al asegurador, derivadas de la propia naturaleza jurídica de la invitación a ofrecer, así como de la aplicación a dicha solicitud-invitación a ofrecer del mandato contenido en el art. 6 LCS “no vinculará”, serán las siguientes:

- a) La solicitud-*invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador no podrá dar lugar a que, en el hipotético caso de aceptación de la misma por el asegurador, se pueda entender perfeccionado el contrato de seguro, toda vez que faltaría en dicha solicitud-invitación a ofrecer un elemento esencial para que dicha perfección se produjera, que es el *animus contrahendi obligationis* del potencial tomador del seguro⁴⁵⁶.
- b) El potencial tomador del seguro, al realizar su solicitud-invitación a ofrecer al asegurador, se encuentra dentro de la fase de tratos preliminares, por lo cual, como rasgo esencial de los mismos, puede retirarse, con total libertad,

⁴⁵⁴ Así, en el formulario de solicitud de seguro, generalmente prerredactado por el asegurador, se podrían incluir algunas cláusulas por las que el solicitante se comprometiese a no realizar ninguna solicitud de seguro más, a otras compañías aseguradoras, durante un cierto espacio de tiempo; al pago de unos gastos de penalización en caso de que finalmente no llegase a celebrar el contrato de seguro con el asegurador a quien realiza la invitación a ofrecer, etc. Sin embargo, en razón de lo dicho en el texto, tales cláusulas habrían de calificarse como ilícitas.

⁴⁵⁵ Aunque el desarrollo reglamentario de la LCS no se ha llevado a cabo, de haberse realizado y no existir la expresión “no vinculará al solicitante” en el art. 6 LCS, se hubiesen podido establecer algunas obligaciones para el potencial tomador cuando realiza su solicitud-invitación a ofrecer, como fue el caso de la Real Orden, de 5 de octubre de 1927, mediante la que se permitía que las compañías aseguradoras de vida consignasen en los documentos de proposición del seguro una cláusula, por virtud de la cual, el solicitante se obligase al pago de los gastos de reconocimiento médico y de póliza si desistiera de la formalización de ésta después de aceptada la proposición por la compañía.

⁴⁵⁶ La sentencia de la Audiencia Provincial de Santa Cruz de Tenerife de 7 de noviembre de 1996, Sección 7ª (AC. 1996/727), establece, en su Fundamento de Derecho primero, que: “...*La solicitud como una petición para obtener una póliza de seguro, por lo que, por norma general, debería limitarse a la identificación de la persona que quiere obtener un seguro y el tipo de seguro que quiere solicitar, no vinculando para nada al peticionario y su admisión no supone, per se, la concertación de una relación contractual...*”; *vid.* también, utilizando idénticos términos, la sentencia de la Audiencia Provincial de Vizcaya de 27 de octubre de 1997, Sección 5ª (AP. 1997/2357), en su Fundamento de Derecho primero.

de las negociaciones en cualquier momento⁴⁵⁷. Debido a ello, podrá desistir de la solicitud-invitación a ofrecer formulada, incluso, después de haber llegado dicha solicitud-invitación a ofrecer a conocimiento del asegurador⁴⁵⁸. Además, en caso de realizar el asegurador una oferta de contrato de seguro, tendrá total libertad para aceptar la misma o no.

- c) El potencial tomador del seguro, cuando realiza su solicitud-invitación a ofrecer, en virtud del mandato formulado en el primer párrafo del 6 LCS, no podrá quedar vinculado u obligado a nada⁴⁵⁹. Dicho mandato, no podrá ser tampoco, en ningún caso, objeto de anulación por medio de un acuerdo entre las partes basado en la autonomía de la voluntad de los contratantes, o por el posterior desarrollo reglamentario de la norma, toda vez la imperatividad general de los preceptos de la LCS lo impide (ex art. 2 LCS).

⁴⁵⁷ Un tema distinto será la posible responsabilidad precontractual exigible al potencial tomador del seguro, en caso de haber actuado de mala fe durante los tratos.

⁴⁵⁸ Ese rasgo fundamental de los tratos preliminares, consistente en la posibilidad de retirada de los tratos por las partes en cualquier momento, aparece establecido y reforzado, debido al mandato contenido en el art. 2 LCS, de forma inderogable, con la inclusión en el art. 6 LCS de la expresión “no vinculará” para el caso de la solicitud de seguro. Si se analiza el significado del término “vincular” utilizado en el art. 6 LCS, puede comprobarse cómo, en el caso de que el asegurador realice una proposición de seguro, implica obligación de mantenimiento de dicha proposición durante un periodo de tiempo. Por tanto, ante la expresión negativa de dicho verbo utilizada para el supuesto de la solicitud de seguro, cabe concluir estableciendo que ello tendrá, como principal significado, la “no obligación de mantenimiento” por parte del potencial tomador del seguro, de la solicitud de seguro realizada.

En ese sentido, la sentencia del TS. de 13 de julio de 1992, Sala Segunda (RJA. 1992/6396), dispone, en su Fundamento de Derecho cuarto, que: “...el asegurador al vincularle su proposición durante quince días [...] cuyo mantenimiento se impone durante el indicado tiempo...”, y en su Fundamento de Derecho quinto que “...la <<vinculación>> temporal a que se refiere la Ley se traduce en irrevocabilidad de la proposición-oferta durante el periodo temporal establecido...”. También, la sentencia de la Audiencia Provincial de Toledo de 24 de mayo de 1993, Sección 1ª (AP. 1993/1438), establece, en su Fundamento de Derecho primero, que: “...tomador del seguro, de tal manera que, mientras este puede retirar su solicitud en cualquier momento [...] el asegurador no puede hacer lo mismo con su propuesta sino que deberá mantenerla durante el plazo indicado...”; y, en el mismo sentido, la sentencia de la Audiencia Provincial de Granada de 11 de mayo de 1999, Sección 3ª (AP. 1999/969), sostiene, en su Fundamento de Derecho segundo, que: “...si bien puede la solicitud retirarse en cualquier momento, incluso rechazando la póliza, el asegurador debe mantener la proposición durante el plazo indicado...”.

⁴⁵⁹ Vid., en ese sentido, TIRADO SUÁREZ, F. J., “El contrato de seguro...”, cit., págs. 663-664, quien, tras argumentar que la solicitud de seguro carece de eficacia vinculante para el candidato a asegurado, sostiene, además, que el mismo “... no viene obligado a nada...”.

Sin embargo, esta falta de vinculación para el potencial tomador del seguro no implica una total y absoluta falta de relevancia jurídica para dicho tomador por las declaraciones efectuadas en la solicitud de seguro. Así, las declaraciones realizadas por el potencial tomador del seguro en su solicitud-*invitatio ad offerendum* tienen importancia en relación al art. 8 LCS (vid., en ese sentido, el Fundamento de Derecho primero de la sentencia del TS. de 24 de febrero de 1997, Sala Primera [RJA. 1997/707]).

Este último efecto que tiene para el potencial tomador de seguro la realización de una solicitud-invitación a ofrecer, casa a la perfección con el espíritu de protección de la parte débil -potencial tomador- que inspira a la LCS. Así, frente al posible comportamiento abusivo que se podría llevar a cabo por parte de las compañías aseguradoras, incluyendo cláusulas claramente favorables para el asegurador en los documentos preimpresos de solicitud-*invitatio ad offerendum*, mediante las cuales se pudiese someter al potencial tomador del seguro a algún tipo de “obligación” o “vinculación” por la realización de dicha solicitud⁴⁶⁰, el potencial tomador de seguro que realiza una solicitud-invitación a ofrecer queda, además de no encontrarse obligado o vinculado a nada por la realización de la misma, en total libertad para retirar su solicitud en cualquier momento y aceptar, o no, libremente, la posterior oferta realizada por el asegurador⁴⁶¹.

Los efectos derivados de la “no vinculación” de una solicitud-invitación a ofrecer realizada por el potencial tomador del seguro se hacen también extensibles, según la mayor parte de la doctrina, al propio asegurador a quien se dirige dicha solicitud-*invitatio ad offerendum*⁴⁶². De esa forma, el asegurador, al recibir la solicitud del potencial tomador del seguro, queda libre para aceptarla, y con ello realizar una oferta de contrato de seguro; rechazarla⁴⁶³; o, simplemente, no

⁴⁶⁰ V. gr., sometiendo a determinadas condiciones la recepción de la solicitud-invitación a ofrecer o la posterior formulación de una oferta de contrato de seguro.

⁴⁶¹ Sin embargo, ha de considerarse que la protección otorgada al potencial tomador por la LCS hubiese podido ser, desde el comienzo de su vigencia, aún mayor. Es el caso de haber establecido para el tomador del seguro, en aquéllos casos en los reuniera los requisitos para ser considerado un “consumidor”, un excepcional “derecho de arrepentimiento” tras haberse perfeccionado el contrato, similar al establecido para el resto de consumidores en el art. 5 de la LPCCCFEM, y no aplicable al ámbito del contrato de seguro por expresa prohibición de su art. 2.3.

A pesar de ello, tras la modificación introducida, veintitrés años después de la entrada en vigor de la LCS, en los artículos 6 y 83.a de la LCS, por el art. 2 de la LMANCLSP, el tomador de un contrato de seguro celebrado a distancia, distinto del seguro sobre la vida (art. 6 bis LCS), o bien, sobre la vida (art. 83.a), podrá, en determinadas ocasiones y, cumpliendo los requisitos legalmente establecidos, ejercer la facultad unilateral de resolver el contrato de seguro, sin indicación de los motivos y sin que ello conlleve penalización alguna.

⁴⁶² GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed., págs. 92-93; BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 60; CASTELO MATRÁN, J., voz “Solicitud de seguro”, *Diccionario MAPFRE...*, cit., pág. 283; SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., pág. 4026; y SOLER SEGARRA, S., ob. cit., pág. 26.

Ésa parece ser, también, la línea mantenida por nuestro Alto Tribunal y la jurisprudencia menor. Así, la sentencia del TS. de 24 de junio de 1982, Sala Primera (RJAr. 1982/3440); la sentencia del TS. de 16 de diciembre de 2002, Sala Primera (RJAr. 2003/38); la sentencia de la Audiencia Provincial de Vizcaya de 28 de noviembre de 1997, Sección 1ª (AP. 1997/2468); y la sentencia de la Audiencia Provincial de Albacete de 20 de marzo de 2002, Sección 2ª (AP. 2002/340).

⁴⁶³ En el caso de que una entidad aseguradora rechace, una vez que la ha examinado, una petición de cotización y/o solicitud de seguro presentada por un corredor de seguros, dispone el apartado III.2 del Código de Usos elaborado conjuntamente por el Consejo General de Colegios Mediadores de Seguros y UNESPA, en marzo de 2001, que “...dicha entidad

contestarla; sin que para ello se encuentre obligado por ningún plazo de tiempo⁴⁶⁴.

Una excepción al régimen general de la solicitud de seguro contenido en el art. 6 LCS⁴⁶⁵, aparece en el caso del seguro de responsabilidad civil derivada del

aseguradora, no podrá aceptar la misma petición de cotización y/o solicitud de seguro de mano de otro mediador de seguros. No podrá aceptar de otro corredor el seguro de los mismos riesgos, a no ser que la condiciones de la petición de cotización y/o solicitud de seguro de ese otro corredor, que afectan al precio, la materialización de los riesgos o la naturaleza de las garantías, sean tan diferentes que se pueda considerar que no se trata de la misma petición y/o solicitud...".

⁴⁶⁴ Esa incertidumbre en el potencial tomador, que se encuentra a la espera de que la compañía aseguradora le realice una oferta de contrato de seguro, puede originar, incluso, una situación de desprotección para dicho sujeto. Así, en aquellos casos en los que exista una situación de cierta premura o urgencia en la cobertura del riesgo, el no existir un plazo legalmente establecido para que, por parte del asegurador, se conteste en un sentido afirmativo o negativo, sobre la elaboración de la oferta de contrato solicitada puede originar que se produzca el siniestro durante el tiempo en el que el potencial tomador se encuentra a la espera de la oferta de contrato de seguro, con consecuencias fatales para dicho tomador.

En igual sentido, cabe considerar que existe desprotección en el potencial tomador en aquellos supuestos en los que se utiliza por dicho tomador una solicitud-*invitatio ad offerendum* mediante la cual se intenta una modificación, cambio o alteración de las circunstancias de un contrato de seguro que se encuentra vigente. En ellas, el plazo en el que la compañía aseguradora debe responder elaborando la nueva oferta de contrato de seguro también es relevante para el tomador, sin perjuicio de que el tomador apremie al asegurador sobre la elaboración de la oferta de contrato (sobre todo ante el eventual riesgo de que ocurra el siniestro), y que esto último no sea, generalmente, necesario, dado el interés de la compañía aseguradora en realizar un nuevo contrato de seguro. *Vid.*, a título de ejemplo, el supuesto analizado por la sentencia del TS. de 22 de diciembre de 1990, Sala Primera (RJA. 1990/10364), donde las partes, tras celebrar un contrato de seguro contra robo, van ampliando sucesivamente la cobertura del mismo mediante "pactos" realizados con el agente de seguros (el propio agente los realizaba por escrito y entregaba una copia al tomador), que se formalizaban, posteriormente, mediante "apéndices" de la póliza del contrato de seguro originaria. En el transcurso de tiempo entre la realización del último "pacto" de aumento de cobertura con el agente de seguros y la expedición por la compañía aseguradora del correspondiente apéndice, se produjo el siniestro.

En un intento de solucionar dicha situación, la Ley de Contrato de Seguro de la Republica Bolivariana de Venezuela, aprobada por Decreto nº 1505, de 30 de octubre de 2.001, establece en su art. 12, bajo el título de "Solicitud y proposición de seguros", que "...La solicitud de seguro no obligará al solicitante [...] Se reputan aceptadas las solicitudes escritas de prorrogar o modificar un contrato o de rehabilitar un contrato suspendido, si la empresa de seguro no rechaza la solicitud dentro de los diez días hábiles de haberla conocido. Este plazo será de veinte días hábiles cuando la prórroga, modificación o rehabilitación, conforme a las condiciones generales del contrato, hagan necesario un reconocimiento médico. La modificación de la suma asegurada requerirá aceptación expresa de la otra parte. En caso contrario, se presumirá aceptada por la empresa de seguros con la emisión del recibo de prima, en el que se modifique la suma asegurada, y por parte del tomador, mediante comunicación escrita o por el pago de la diferencia de la prima correspondiente, si la hubiere...".

⁴⁶⁵ Dicha excepción al régimen general de no vinculación de la solicitud de seguro, en el caso del seguro obligatorio de automóviles, también existía antes de la entrada en vigor de la LCS. *Vid.*, en ese sentido, DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 2ª ed., pág. 425.

uso y circulación de vehículos a motor⁴⁶⁶, cuyas disposiciones reguladoras contienen un régimen especial en lo relativo a la conclusión del contrato de seguro obligatorio de automóviles⁴⁶⁷.

En ese sentido, dispone el art. 20.1 del RRCSCVM, que: *“la solicitud de seguro de suscripción obligatoria, a partir del momento en que es diligenciada por la entidad aseguradora, o agente de ésta, produce los efectos de la cobertura del riesgo durante el plazo de quince días”*⁴⁶⁸.

Por lo tanto, a tenor de lo establecido en el art. 20 y ss., del RRCSCVM, cuando el potencial tomador del seguro ha realizado una solicitud-*invitatio ad offerendum* dirigida al asegurador, y dicha solicitud ha sido diligenciada por la entidad aseguradora, o un agente de la misma, el asegurador, en el plazo máximo de diez días a contar desde la fecha de la diligencia podrá, bien rechazar la solicitud de seguro, por medio de escrito dirigido al solicitante, especificando las causas del rechazo, en cuyo caso el asegurador tendrá derecho a la prima que le corresponda por la cobertura de los quince días en que ha asumido el riesgo; o bien, si en el plazo de diez días el asegurador no ha rechazado expresamente la solicitud de seguro, se entenderá que la misma ha sido admitida y deberá remitir la póliza del seguro al tomador en un plazo de diez días.

5. CONSECUENCIAS PARA EL POTENCIAL TOMADOR DEL SEGURO DERIVADAS DE LAS DECLARACIONES EFECTUADAS EN LA SOLICITUD *INVITATIO AD OFFERENDUM*

5.1 Consecuencias legales en el caso de que no llegue a celebrarse el contrato de seguro

Como quedó analizado anteriormente, una de las características principales que conlleva la realización de tratos preliminares es que no constriñen posteriormente a los tratantes a tener que perfeccionar el contrato proyectado. Así, cualquiera de las partes es libre para retirarse, con total libertad, y en cualquier momento, de dichos tratos preliminares. Sin embargo, coinciden la

⁴⁶⁶ En la actualidad, regulado por el TRLRCSCVM. Sin embargo, al no haber sido desarrollado reglamentariamente, se mantiene vigente, en aquello que no se oponga a lo establecido en dicho Texto Refundido el RRCSCVM (*vid.* la disposición derogatoria única del TRLRCSCVM).

⁴⁶⁷ *Vid.* SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 156.

⁴⁶⁸ El propio art. 20.1 del RRCSCVM recoge los requisitos para entender diligenciada una solicitud de seguro de suscripción obligatoria, estableciendo que será así, cuando *“...se entregue al solicitante copia de la solicitud sellada por la entidad aseguradora o por agente de la misma...”*.

doctrina y la jurisprudencia en la obligación que tienen dichas partes durante el periodo de negociaciones y tratos preliminares, de actuar bajo el principio de buena fe, dando lugar con ello a que, en aquellos supuestos en los cuales una de las partes haya actuado en las conversaciones y tratos preliminares sin la observancia del mencionado principio, para después desistir o provocar injustificadamente la ruptura de los mismos ocasionando por ello un resultado dañoso en la otra parte, pueda exigírsele una responsabilidad precontractual por tal actuación⁴⁶⁹.

Conviene pues, analizar, si la solicitud-*invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador del seguro, puede originar una responsabilidad precontractual en el potencial tomador del seguro, en aquellos casos en los que dicho tomador se retire de las conversaciones preliminares sin justa causa⁴⁷⁰.

Si se tienen en cuenta los requisitos exigidos por la sentencia del TS. de 14 de junio de 1999 para que la ruptura de los tratos preliminares por una de las partes sea considerada como una conducta antijurídica⁴⁷¹, será necesario que:

- a) La realización de una solicitud-*invitatio ad offerendum* por el potencial tomador origine una razonable situación de confianza de las partes, tomador y asegurador, respecto de la plasmación del posterior contrato de seguro. Así, frente a lo que ocurría en el supuesto de los documentos denominados “solicitud-petición de información de seguro”, en el caso de la solicitud-*invitatio ad offerendum*, las partes se sitúan en un estadio más avanzado de los tratos preliminares, pudiendo originar que las conversaciones y entrevistas celebradas entre ellas se encuentren en un momento tan avanzado que, en una de las partes, en este caso en el asegurador, se cree una situación de confianza en la futura perfección del contrato de seguro⁴⁷².

⁴⁶⁹ Sobre la posible responsabilidad del potencial tomador del seguro por la realización de una solicitud-petición de información de seguro al asegurador, *vid. supra*, el epígrafe 8 del Capítulo tercero.

⁴⁷⁰ La situación no es baladí. Así, mientras en la mayor parte de las ocasiones la retirada de los tratos preliminares por el potencial tomador del seguro no tendrá ulteriores consecuencias para el asegurador, puede ocurrir que la realización de una solicitud-*invitatio ad offerendum* al asegurador ocasione unos gastos y perjuicios importantes a este último. Es el caso de la realización de una solicitud-*invitatio ad offerendum* sobre un seguro de vida o de enfermedad; en ella, el asegurador antes de emitir su oferta de contrato de seguro, podrá realizar una serie de análisis y pruebas médicas a la persona que se pretenda asegurar que serán más o menos costosas para el asegurador dependiendo de las circunstancias de la persona que se pretende asegurar y el tipo de seguro elegido.

⁴⁷¹ Sala Primera (RJA. 1999/4105).

⁴⁷² V.gr., se pretende asegurar de robo una valiosa pintura durante un determinado periodo temporal en el cual estará sujeta a desplazamientos y exposiciones alrededor del mundo. Para ello el potencial tomador realiza una solicitud-*invitatio ad offerendum* al asegurador. Éste, antes de elaborar la oferta de contrato de seguro de robo y, dadas las especiales circunstancias del contrato de seguro pretendido, realiza una serie de conversaciones y contactos con el potencial

- b) El potencial tomador del seguro, tras realizar su solicitud-*invitatio ad offerendum*, se retire de forma unilateral y arbitraria de las negociaciones, sin alegar para ello justa causa⁴⁷³.
- c) La retirada de las negociaciones por parte del potencial tomador del seguro, origine un resultado dañoso para el asegurador⁴⁷⁴.
- d) El perjuicio ocasionado al asegurador sea consecuencia directa de la confianza suscitada en la celebración del contrato de seguro. Es decir, el asegurador, ante la expectativa de celebración de un contrato de seguro con el potencial tomador, ha realizado una serie de gestiones y gastos que de otra manera no hubiese llegado a efectuar⁴⁷⁵.

Así pues, en Derecho, en aquellos supuestos en los que el potencial tomador del seguro no observando en su comportamiento en los tratos preliminares el principio general de buena fe, e incurriendo, además, en una conducta culposa, cause, como consecuencia de ello, una serie de daños al asegurador, podrá exigírsele, por este último, el resarcimiento del perjuicio causado mediante la correspondiente acción de responsabilidad extracontractual (ex art. 1902 C.C.)⁴⁷⁶.

tomador para concretar las características del objeto, el riesgo asegurado, las coberturas deseadas, el periodo temporal, etc.

⁴⁷³ El potencial tomador del seguro se podrá retirar de los tratos preliminares en cualquier momento. Así, si lo hace tras realizar su solicitud-*invitatio ad offerendum*, no cabe considerar que ocasione graves perjuicios al asegurador. Sin embargo, las circunstancias no serán las mismas si lo hace tras realizarle el asegurador una oferta de contrato de seguro. En este segundo supuesto y, siguiendo con el ejemplo del aseguramiento contra robo de una pintura valiosa, el asegurador habrá empleado: tiempo; personal a su servicio; realizado desplazamientos al lugar donde se encuentra la pintura; habrá efectuado una serie de gestiones sobre el estado de conservación y autenticidad de la pintura; estudios sobre el posible riesgo de robo que pudiera existir; e, incluso, habrá necesitado de personal experto en el tema para que le asesore antes de realizar su oferta de contrato de seguro de robo.

⁴⁷⁴ V.gr., siguiendo con el supuesto contemplado en la anterior nota al pie, ante la necesidad de tener que valorar la pintura, la compañía aseguradora decide contratar un perito experto en la materia. Tras celebrar el correspondiente contrato de prestación de servicios con dicha persona y ordenarle que se traslade al lugar donde se encuentra la pintura, el potencial tomador decide retirarse de forma injustificada de las negociaciones.

⁴⁷⁵ Es, pues, el estadio avanzado de las negociaciones y la confianza suscitada en el asegurador de que finalmente se llegará a celebrar el contrato de seguro, lo que hace que este último contrate los servicios de un perito experto en pinturas valiosas; de un asesor en materia de seguridad; realice viajes al lugar donde se encuentra la pintura o para entrevistarse con el potencial tomador, etc.

⁴⁷⁶ Vid., BRENES CORTÉS, J., "Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...", cit., págs. 93-94; y, con idénticos términos, SÁNCHEZ CALERO, F., "Comentario al art. 10 de la LCS. Deber de declaración del riesgo", AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 234.

Sin embargo, la mencionada sentencia del TS. de 14 de junio de 1999⁴⁷⁷, exige que todos esos requisitos sean “concurrentes”, es decir, que, de faltar alguno de ellos, no se podrá exigir la correspondiente responsabilidad precontractual por la ruptura de tratos preliminares por una de las partes.

Teniendo en cuenta ello, uno de los requisitos que se debe de cumplir para poder exigir dicha responsabilidad precontractual es el del “carácter injustificado” de la ruptura de los tratos. Aunque no dice la sentencia qué debe entenderse por “injustificado”, en el caso de las negociaciones para celebrar un eventual contrato de seguro cabe considerar que se encontrará plenamente justificada la retirada de las negociaciones por el potencial tomador del seguro en aquellos casos en los que el objeto, o la persona, que se pretendía asegurar haya desaparecido (sea por robo, sustracción, destrucción del objeto, o bien por muerte de la persona); o el riesgo que se pretendía que fuera objeto de cobertura dejare de existir (se pretendía contratar un préstamo hipotecario para adquirir una vivienda y la entidad bancaria exigía concertar un previo seguro de amortización de préstamos, sin embargo, se obtiene el dinero por otros medios y no se necesita dicho préstamo).

Pero, además de ello, puede considerarse también justificada la retirada de los tratos preliminares por el potencial tomador del seguro en aquellos supuestos en los que le ampara la Ley.

Esto es lo que ocurre con el art. 6 LCS. Así, si del significado de la expresión “no vinculará” contenida en dicho artículo se ha concluido anteriormente que conlleva la consecuencia de que la solicitud de seguro no obliga a nada al potencial tomador y, sobre todo, como contenido fundamental de dicha expresión, se encierra la posibilidad por parte del potencial tomador de poder retirar su solicitud-*invitatio ad offerendum* en cualquier momento, ya sea antes o después de llegar a conocimiento del asegurador, antes o después de realizar éste la oferta de contrato de seguro, e incluso, después de haber llegado a conocimiento del potencial tomador la oferta de contrato de seguro elaborada por el asegurador, puede terminarse sosteniendo que, en cualquier caso, el potencial tomador del seguro se podrá retirar de las negociaciones, aunque con ello ocasione un “perjuicio para el asegurador”, no pudiendo ejercer este último ningún tipo de acción para exigir responsabilidad a dicho potencial tomador del seguro por su retirada, quedando a salvo, en todo caso, aquellos supuestos en los que la retirada de las negociaciones por parte del potencial tomador del seguro obedezca simplemente a la mala fe o un claro abuso de derecho por parte de dicho tomador, situaciones que no son amparadas por el Ordenamiento Jurídico.

⁴⁷⁷ Sala Primera (RJA. 1999/4105).

5.2. Consecuencias en el supuesto de que el contrato de seguro llegue a perfeccionarse

Dentro de la solicitud-*invitatio ad offerendum* que realiza el potencial tomador al asegurador, una parte fundamental de la misma suele ser, como se ha comprobado anteriormente, el cuestionario de seguro. Mediante la cumplimentación de dicho cuestionario se persigue por ambas partes la correcta descripción del riesgo cuya cobertura se pretende, siendo el cuestionario un elemento fundamental a tener en cuenta por el asegurador, a la hora de aceptar, o no, cubrir el riesgo que se le propone y emitir la correspondiente oferta de contrato de seguro.

El deber de declarar las circunstancias que puedan influir en la valoración del riesgo por medio del cuestionario de seguro corresponde al potencial tomador, aunque la redacción del cuestionario constituye una “carga” para el asegurador, según viene establecido expresamente en el art. 10 LCS⁴⁷⁸.

Sin embargo, el art. 10 LCS no se limita sólo a establecer el “deber de declarar” que tiene el potencial tomador del seguro, sino que establece, además, los “efectos” que llevará aparejados el incumplimiento de dicho deber de declarar, siempre que se llegue a perfeccionar el contrato de seguro. De esa forma el asegurador podrá rescindir el contrato de seguro en el plazo de un mes a contar del conocimiento de la reserva o inexactitud efectuada por el tomador del seguro en el cuestionario de seguro, siendo los efectos distintos para las partes si, junto a la reserva o inexactitud, medió dolo o culpa grave en las declaraciones efectuadas en el cuestionario de seguro por el potencial tomador.

Por tanto, el potencial tomador del seguro, al realizar su *invitatio ad offerendum* y rellenar, dentro de ella, el cuestionario de seguros, deberá ser especialmente cauteloso y diligente en su cumplimentación, sobre todo ante la posible eventualidad de que el contrato de seguro llegue a perfeccionarse, pues, en ese caso, las declaraciones realizadas incorrectamente⁴⁷⁹, bien conteniendo

⁴⁷⁸ Sobre el deber de declaración del riesgo por el tomador, los efectos de las omisiones, inexactitudes y falsas declaraciones realizadas por el mismo, *vid.*, BRENES CORTÉS, J., “Algunas cuestiones relevantes...”, *cit.*, págs. 1780-1799; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 10 de la LCS. Contenido de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, *cit.*, 3ª ed., págs. 228-252.

En el régimen anterior a la LCS, *vid.*, entre otros, BENÍTEZ DE LUGO REYMUNDO, L., *ob. cit.*, pág. 134; CUÑAT EDO, V., *ob. cit.*, pág. 106; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, *cit.*, 2ª ed., pág. 424; y GARRIDO Y COMAS, J.J., *El contrato de seguro...*, *cit.*, págs. 37-44.

⁴⁷⁹ Para la profesora Brenes Cortés, en aquellos supuestos en los que la incorrecta declaración del riesgo en el cuestionario sea debida a una negligencia del agente de seguros al realizar la transcripción al cuestionario de seguro de la declaración efectuada de forma verbal por el potencial tomador, el defecto no resulta imputable al tomador, y la compañía aseguradora deberá responder frente a los terceros que pudieran resultar perjudicados por la actuación incorrecta del agente de seguros. Además, si el potencial tomador realiza una declaración falsa

alguna reserva o bien conteniendo inexactitudes, pueden ocasionar la posterior rescisión del contrato de forma unilateral por el asegurador, al amparo del art. 10.2 LCS⁴⁸⁰.

o inexacta, mediando acuerdo fraudulento con el agente de seguros, ésta no podrá aplicar al asegurado, en caso de ser persona distinta del tomador, las sanciones establecidas en la Ley (vid. BRENES CORTÉS, J., "Algunas cuestiones relevantes...", cit., págs. 1780-1881).

Vid., en relación al primero de los supuestos planteados, la sentencia del TS. de 24 de junio de 1999, Sala Primera (RJA. 1999/4486), que analiza el caso de una declaración de salud y posterior examen médico realizado al potencial tomador por un facultativo del asegurador, en el que existían divergencias entre la situación real de salud del tomador y la que constaba en el documento.

⁴⁸⁰ Dicha rescisión del contrato, de forma unilateral por el asegurador, conllevará consecuencias perjudiciales para el tomador del seguro. En todo caso, vendrá obligado al pago de la prima relativa al periodo en curso del contrato, desde su celebración, hasta la fecha de la realización de la declaración del asegurador rescindiendo el contrato de seguro. En el supuesto de que el tomador, en sus declaraciones sobre el riesgo, haya actuado mediando dolo o culpa grave, además del pago de la prima anterior, si acaece el siniestro, no tendrá derecho al pago de la prestación por el asegurador, quedando el asegurador liberado de la misma ex art. 10.3 LCS.

CAPÍTULO V

LA SOLICITUD DE SEGURO COMO UNA SOLICITUD-OFERTA DE CONTRATO DE SEGURO REALIZADA POR EL POTENCIAL TOMADOR DEL SEGURO

1. CUESTIÓN PREVIA. APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE OFERTA DE CONTRATO

1.1. Definición de la oferta del contrato

Entre las posibles acepciones que posee el término “oferta” en el Diccionario de la Lengua Española, desde el punto de vista jurídico, la que más interesa a los efectos del presente estudio es la de “*propuesta para contratar*”⁴⁸¹.

Sin embargo, la brevedad de dicha expresión ha sido suplida, en el ámbito de la teoría general del contrato, por otras definiciones, más completas y detalladas, propuestas por la doctrina y la jurisprudencia. Así, se suele definir la oferta como “...*propuesta de contrato que una persona hace a otra*...”⁴⁸²; “...*declaración unilateral de voluntad que se dirige a otro para la celebración de un contrato, y que contiene los elementos esenciales del mismo*...”⁴⁸³; “...*declaración unilateral de voluntad con carácter recepticio, que emite una de las partes (oferente), para proponer a otra, u otras, la conclusión de un contrato, en la que se contienen los elementos esenciales del mismo*...”⁴⁸⁴; “...*manifestación de voluntad dirigida, normalmente, a una persona determinada -futuro contratante-, en la que se le ofrece la conclusión de un contrato, cuyas líneas generales se desarrollan, invitándole a su aceptación*...”⁴⁸⁵; “...*declaración unilateral de voluntad emitida por una persona y dirigida a otra, u otras, en la que se formula el proyecto de contenido de un*

⁴⁸¹ AA.VV., voz “Oferta”, *Diccionario de la Lengua Española...*, cit., pág. 1093.

⁴⁸² ALBALADEJO GARCÍA, M., ob. cit., pág. 512.

⁴⁸³ MORENO QUESADA, B., ob. cit., pág. 59.

⁴⁸⁴ CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 77.

⁴⁸⁵ RIERA AISA, L., voz “Contrato”, AA.VV., *Nueva Enciclopedia Jurídica Seix* (dir. C. MASCAREÑAS), t. V, pág. 309.

contrato...⁴⁸⁶; o “...proyecto total de contrato, pendiente únicamente de la adhesión de su destinatario...”⁴⁸⁷; entre otras⁴⁸⁸.

A nivel jurisprudencial, nuestro Alto Tribunal ha tenido ocasión también de definir la oferta de contrato como “...una declaración de voluntad dirigida por una de las partes a la otra, con el fin de concluir un contrato una vez se reciba la aceptación...”⁴⁸⁹; o como “...la propuesta de negocio contractual, con todos los elementos esenciales de éste y predominio de su condición de unilateralidad, supeditada a obtener una respuesta positiva...”⁴⁹⁰.

Junto a las anteriores definiciones sobre la oferta de contrato, para cierto sector doctrinal, la más reciente y completa definición sobre lo que se considera como oferta de contrato en el Ordenamiento Jurídico español viene establecida a raíz de la publicación del texto de la CNUCCIM, que forma parte de nuestro Ordenamiento interno (ex artículo 96.1. CE.)⁴⁹¹. En efecto, el art. 14.1 CNUCCIM, dispone que “La propuesta de celebrar un contrato, dirigida a una o varias personas determinadas, constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y expresa, o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos”⁴⁹².

⁴⁸⁶ MARTÍNEZ GALLEGO, E., ob. cit., pág. 28.

⁴⁸⁷ MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., pág. 145.

⁴⁸⁸ Vid., también, en ese sentido: GARRIGUES, J., *Tratado de Derecho Mercantil...*, cit., pág. 51; ARRIALLAGA, J. I., “Valor de las ofertas hechas a personas indeterminadas”, *RDM*, nº 40, vol. XIV, t. II, julio-agosto, 1952, págs. 7 y ss.; BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 62; DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 283; DURANY PICH, S., “Sobre la necesidad de que la aceptación coincida en todo con la oferta: el espejo roto”, *ADC*, 1992, nº 45, pág. 1060; LACRUZ *et alii*, ob. cit., págs. 375 y 382; MORENO QUESADA, B., “La oferta de contrato”, separata de la *RDN*, abril-junio de 1956, pág. 146; PUIG BRUTAU, J., ob. cit., pág. 172; y TORRALBA, V., ob. cit., pág. 560.

⁴⁸⁹ Vid. la sentencia del TS. de 2 de febrero de 1990, Sala Primera (RJAr. 1990/652), Fundamento de Derecho tercero.

⁴⁹⁰ Vid. la sentencia del TS. de 26 de febrero de 1994, Sala Primera (RJAr. 1994/1198), Fundamento de Derecho segundo.

⁴⁹¹ ILLESCAS ORTIZ, R., “El contrato de seguro y su oferta, perfección y prueba electrónicas tras la Ley 34/2003”, *RCE*, 2004, nº 51, julio-agosto, pág. 15.

⁴⁹² Vid. también, a título orientativo, el art. 2.2 (Definición de oferta), de los *UNIDROIT, Principes of International Commercial Contracts*, cuyo tenor literal establece que “Toda propuesta de celebrar un contrato constituye una oferta, si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar vinculado en caso de aceptación”.

1.2. Requisitos para que un documento sea considerado como oferta de contrato

Teniendo en cuenta las anteriores definiciones sobre el concepto de oferta de contrato, la doctrina y la jurisprudencia han establecido los requisitos que debe reunir una declaración de voluntad para poder ser considerada como “oferta de contrato”, los cuales se pueden resumir en los siguientes⁴⁹³:

a) Requisito de carácter objetivo: la oferta debe ser completa⁴⁹⁴.

La declaración de voluntad unilateral realizada por una persona, para que pueda cumplir la función de oferta de contrato, deberá contener todos los elementos esenciales del contrato *-essentialia negotii-* a cuya conclusión se encuentra destinada⁴⁹⁵ o, al menos, los criterios para su determinación, de manera que la simple aceptación por el destinatario de la misma origine la perfección del contrato⁴⁹⁶.

⁴⁹³ Vid., entre otros: GARRIGUES, J., *Tratado de Derecho Mercantil...*, cit., págs. 51-53; ALBALADEJO GARCÍA, M., ob. cit., págs. 512-513; BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., ob. cit., pág. 1471; BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 64; CASTÁN TOBEÑAS, J., *Derecho Civil español, Común y Foral*, t. III, 16ª ed., Madrid, 1992, pág. 716; CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., págs. 79-82; Díez PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., “La formación del contrato...”, cit., pág. 5; GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., págs. 59-67; LACRUZ *et alii*, ob. cit., págs. 375 y 382; MARTÍNEZ GALLEGO, E. M., ob. cit., págs. 38-52; MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., págs. 129-179; MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato...*, cit., págs. 61-67; PUIG BRUTAU, J., ob. cit., pág. 173; RAGEL SÁNCHEZ, L., ob. cit., págs. 250-251; y TORRALBA, V., ob. cit., págs. 560-561.

Por otra parte, la sentencia del TS. de 28 de mayo de 1945, Sala Primera (RJA. 1945/692), estableció que los requisitos de la oferta son: a) declaración de voluntad que manifieste de modo inequívoco el propósito de vincularse contractualmente, b) consentimiento, c) objeto, y d) causa; y la sentencia del TS. de 10 de octubre de 1980, Sala Primera (RJA. 1980/3623), en su Considerando segundo, sostiene que: “...los requisitos de la oferta eran: a) contener los elementos necesarios para el futuro contrato (*essentialia negotii*), que, en caso de la compraventa eran la cosa y el precio; b) manifestación de la voluntad completa, definitiva y hecha con inequívoca intención de vincularse contractualmente. Los primeros serían requisitos objetivos, mientras que los segundos, subjetivos...”.

⁴⁹⁴ Vid., en ese sentido SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 145.

⁴⁹⁵ Los elementos esenciales del contrato son aquellos sin los cuales un negocio, o no puede existir en general, o no pertenece a aquella determinada categoría jurídica (MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato...*, cit., pág. 64).

⁴⁹⁶ Este requisito permite diferenciar la oferta de contrato de aquellos otros supuestos en los que una de las partes presenta a la otra “meros proyectos” o propuestas “no completas”, y ambas, posteriormente, elaboran, de forma conjunta, el contenido del contrato (vid. GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 60). Para Ruggiero, “...cualquier propuesta que dirigida a la otra parte pretenda construir el vínculo y no contenga todos los elementos esenciales a aquel determinado tipo de contrato que se pretende crear, podrá presentar un importante momento del proceso formativo del contrato, pero no la oferta o propuesta pronta par la aceptación...” (vid. MARTÍNEZ GALLEGO, E. M., ob. cit., pág. 46).

El art. 1261 C.C. enumera los requisitos esenciales del contrato, indicando que, además del consentimiento⁴⁹⁷, serán: el objeto cierto que sea materia del contrato⁴⁹⁸, y la causa de la obligación que se establezca⁴⁹⁹. Muy someramente cabe señalar que en el caso del “objeto del contrato”, teniendo en cuenta que el contrato es expresión de una autorregulación por las partes de sus propios intereses, una idea aproximada del objeto del contrato es la que lo identifica con los intereses que el negocio está llamado a reglamentar⁵⁰⁰, aunque, si se tiene en cuenta la realidad última que es apreciada por los contratantes, el objeto es un bien susceptible de valoración económica que corresponde a un interés de aquellos⁵⁰¹.

⁴⁹⁷ El consentimiento, como acuerdo de los contratantes, supone la concurrencia de, al menos, dos declaraciones de voluntad: la del oferente y la del aceptante. Esas declaraciones han de recaer sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato (GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 53).

⁴⁹⁸ Además, el objeto del contrato deberá de ser lícito, posible y resultar determinado o determinable; *vid.*, en ese sentido, AA.VV., *Derecho Civil, Derecho de Obligaciones y Contratos* (coords. M^a. VALPUESTA FERNÁNDEZ y R. VERDERA SERVER), Valencia, 2001, págs. 240-243; LACRUZ *et alii*, ob. cit., págs. 418-422.

⁴⁹⁹ Sobre la causa de los contratos, *vid.* el art. 1274 y ss. del C.C.

⁵⁰⁰ DÍEZ PICAZO, L., y GULLÓN BALLESTEROS, A., *Sistema de Derecho...*, cit., 9^a ed., Madrid, 2005, págs. 42-44. Sobre el objeto del contrato en general, *vid.* también, AA.VV., *Derecho Civil, Derecho de Obligaciones y Contratos...*, cit., págs. 240-242; y LACRUZ *et alii*, ob. cit., págs. 419-422.

⁵⁰¹ En el caso del objeto del contrato de seguro no existe una definición única admitida por la doctrina de manera general. Así, AA.VV., *Seguros Multirriesgos. Introducción al seguro multirriesgo*, Fundación MAPFRE-Estudios, Instituto de Ciencias del Seguro, Madrid, 2001, pág. 8, donde, junto a la definición del objeto del seguro como “...la compensación del perjuicio económico experimentado por un patrimonio a consecuencia de un siniestro...”, se establece también que, en su aspecto contractual, “...es el bien material afecto al riesgo sobre el cual gira la función indemnizatoria...”; BROSETA PONT, M., ob. cit., pág. 336, sostiene que el objeto del contrato de seguro es “...el conjunto de obligaciones que genera su perfección y, de entre ellas, son fundamentales la del asegurado de pagar la prima y la del asegurador de indemnizar los daños sufridos (en el seguro contra daños), o de pagar el capital o la suma pactada (seguro de personas), si se produce el siniestro...”; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 2^a ed., págs. 401-403, define el objeto del seguro, identificándolo con el interés, en un sentido económico, como “...la relación por virtud de la cual alguien sufre un daño patrimonial como consecuencia de un hecho determinado...”; MARTÍ SÁNCHEZ, J., ob. cit., pág. 69, argumenta, en contra de los autores que abogan por la distinción entre “objeto del contrato de seguro” y “objeto asegurado”, que es objeto del contrato de seguro “...aquello que está sometido al riesgo cubierto por el mismo, ya sea una cosa, un patrimonio, una actividad e, incluso, una persona...”; URÍA, R., ob. cit., pág. 771, mantiene que el objeto del contrato de seguro está constituido por “...el interés que tiene el asegurado en el bien expuesto al riesgo, entendiéndose por interés, a efectos del seguro, como aquella especial situación del asegurado respecto de un bien determinado que le hace susceptible de sufrir un daño al producirse el evento...”; y VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al Derecho...*, cit., pág. 1037, para quien que el objeto sería “...el bien sobre el que recae el interés sometido a riesgo (la cosa, el crédito o el patrimonio asegurados), o la persona asegurada en el seguro de vida...”.

En el supuesto de la “causa” de la obligación, cuando no exista un propósito específico, la causa del contrato se encuentra, simplemente, en el propósito de alcanzar la finalidad genérica del negocio⁵⁰², o, si se quiere decir de otra manera, la finalidad práctico-social del mismo⁵⁰³.

Junto a todo ello, también el primer párrafo del art. 1262 del C.C., al establecer que “*El consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato*”, está indicando, realmente, los elementos esenciales de todo contrato que debe recoger la oferta, a saber: el objeto y la causa⁵⁰⁴.

⁵⁰² DÍEZ PICAZO, L., y GULLÓN BALLESTEROS, A., *Sistema de Derecho...*, cit., 9ª ed., Madrid, 2005, págs. 44-47. *Vid.* también, sobre la causa del contrato en general, AA.VV., *Derecho Civil, Derecho de Obligaciones y Contratos...*, cit., págs. 242-246; y LACRUZ *et alii*, ob. cit., págs. 422-429.

⁵⁰³ Sobre la causa del contrato de seguro tampoco existe unanimidad en la doctrina a la hora de establecer su significado. Así, GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed., pág. 114, identifica la causa del contrato con el riesgo, pues es en éste donde está la verdadera razón de ser del contrato de seguro; BROSETA PONT, M., ob. cit., págs. 332-335, quien, tras identificar objetivamente la causa de todo contrato con la función económico social que cumple, establece que la causa del contrato de seguro es doble: para los seguros de daños, consiste en la cobertura de los que pueden producir un riesgo previsto, que presta el asegurador mediante la percepción de una prima; para los seguros de personas, la causa del contrato consiste en la previsión de que, si un siniestro se produce, se obtendrá una suma, un capital o una renta; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 2ª ed., págs. 395-396, tras concebir el seguro como un contrato de indemnización, establece que su causa irá ligada a la función indemnizatoria. Así, el seguro se estipula para que una parte indemnice a la otra (o a la persona que ésta designe) las consecuencias de un evento dañoso, de ahí que el riesgo, como posibilidad de que ese evento se produzca, constituya un presupuesto de la causa contractual y sea elemento esencial del contrato; FRANCIS LEFEBVRE, *Contratos mercantiles 2003-2004*, Madrid, 2002, pág.1044, argumenta que la asunción del riesgo soportado por el asegurado constituye la causa del contrato de seguro, entendiéndose por tal, la probabilidad de acaecimiento de un determinado hecho o evento; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 1 de la LCS. Definición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 38, tras sostener que la función económico social del seguro se encuentra en la cobertura del riesgo por la compañía aseguradora, desde un punto de vista jurídico, sostiene que esa cobertura del riesgo es la causa del contrato de seguro que predetermina la obligación del asegurador; TIRADO SUÁREZ, F. J., “El contrato de seguro...”, cit., pág. 668, entiendo la causa del contrato de seguro como la asunción del riesgo soportado por el asegurado originariamente; URÍA, R.-MENÉNDEZ, A.- ALONSO SOTO, R., *Uría-Menéndez, Curso de Derecho Mercantil...*, cit., págs. 584-585, para quienes, debido a que el contrato de seguro es un contrato de indemnización, su causa irá ligada a la función indemnizatoria, constituyendo el riesgo, entendido como posibilidad de que se produzca un evento dañoso, un presupuesto de la causa contractual; y VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al Derecho...*, cit., pág. 1037, mantiene que la causa del contrato es, para el asegurado, la cobertura del riesgo que asume el asegurador, y para éste, la prima que paga el asegurado.

Sobre la causa del contrato, *vid.* también, entre otras, las sentencias del TS. de 8 de julio de 1983, Sala Primera (RJA. 1983/4122); de 19 de noviembre de 1990, Sala Primera (RJA. 1990/8956); y de 25 de mayo de 1995, Sala Primera (RJA. 1995/4263).

⁵⁰⁴ Por ese motivo, para que la oferta se califique de “completa” no es absolutamente necesario que contenga todos y cada uno de los elementos del futuro contrato propuesto (v. gr., modalidad y tiempo de pago, duración del contrato, garantías, etc.); sino que basta con que vengan determinados, o sean determinables, los elementos esenciales del contrato que se

Por tanto, el primer análisis que ha de realizarse ante una declaración de voluntad unilateral, para precisar si es, o no, una verdadera oferta de contrato de seguro, consistirá en la comprobación de que, dentro de ella, se contienen el objeto y la causa del contrato de seguro. Sólo en el caso de obtener una respuesta afirmativa, habrá de seguirse investigando si reúne el resto de requisitos exigidos por la doctrina para ser considerada una verdadera oferta de contrato⁵⁰⁵.

Recientemente, el requisito “objetivo” exigido por la doctrina tradicional para que una declaración de voluntad unilateral pudiese ser considerada oferta de contrato, esto es, que fuese “completa”, ha sido objeto de matización por un sector de la doctrina, en aras de un mayor favorecimiento de la celebración de los contratos⁵⁰⁶, por el requisito de la “suficiente precisión de la oferta” basándose para ello, sobre todo, en lo dispuesto en el art. 14 de la CNUCCIM⁵⁰⁷, que considera bastante para que una oferta sea “suficientemente precisa”, que indique las mercaderías y que, expresa o tácitamente, señale la cantidad y el precio, o que prevea un medio para determinarlo⁵⁰⁸.

b) Requisito de carácter subjetivo: la oferta del contrato debe ser realizada con un firme propósito del oferente de quedar obligado⁵⁰⁹

pretende celebrar, de manera que, si recae la oportuna aceptación, dará lugar a su nacimiento. El resto de elementos, denominados por la doctrina como “elementos accesorios o secundarios”, y la posible falta de referencia a ellos en la oferta del contrato, será suplida mediante la aplicación del art. 1258 del C.C. (MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., pág. 145).

⁵⁰⁵ El voto particular del Excmo. Sr. Magistrado D. José Albácar López, en la sentencia del TS. de 2 de febrero de 1990, Sala Primera (RJA. 1990/652), establece, sobre el contrato de seguro, que: “...se perfecciona y nace a la vida del derecho con fuerza vinculante para las partes contratantes por el simple concurso de la oferta y la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir este contrato, o sea sobre el desplazamiento de un riesgo, cuya obligación de indemnizar asume el asegurador, y sobre el pago del precio de tal desplazamiento...”.

⁵⁰⁶ El prof. Díez Picazo sostiene que, un sistema en el que se exija el carácter íntegro o completo de la oferta, establece notorias dificultades para llegar a un contrato, porque siempre podrá decirse que faltó alguna materia sobre la que el oferente hubiera debido pronunciarse y no lo hizo (DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., “La formación del contrato...”, cit., pág. 8).

⁵⁰⁷ Asimismo, en el art. 2.2 de los UNIDROIT, *Principles of International Commercial Contracts*, dispone que “Toda propuesta de celebrar un contrato constituye una oferta, si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar vinculado en caso de aceptación”.

⁵⁰⁸ Vid., en ese sentido, BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., págs. 64-65; CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., págs. 79-81; DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L. *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., págs. 285-286, y, en las obras: “La formación del contrato...”, cit., págs. 6-9, y “¿Una nueva doctrina general...?”, cit., págs. 1714-1715; MARTÍNEZ GALLEGU, E. M., ob. cit., págs. 48-49; y MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., págs. 148-149.

⁵⁰⁹ Vid., en ese sentido, DURANY PICH, S., “Sobre la necesidad de que la aceptación coincida...”, cit., pág. 1060; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 145.

Junto al requisito objetivo, establece también la doctrina un aspecto “subjetivo” como elemento esencial de toda oferta de contrato⁵¹⁰, conformado por la necesaria presencia en la declaración de voluntad del oferente de una voluntad o intención definitiva e inequívoca de quedar “obligado y vinculado”⁵¹¹, en el caso de que exista una posterior aceptación por el destinatario de la oferta del contrato⁵¹².

Una cuestión fundamental para nuestro estudio consiste en aclarar el significado del término “vinculante”, que suele asociarse, por parte de la doctrina, al concepto de oferta de contrato. Para determinados autores⁵¹³, partiendo de la base de que la oferta del contrato se concibe como una declaración de voluntad sin fuerza vinculante para su autor, el hecho de establecer que dicha oferta se debe de realizar con una “intención definitiva y clara de vincularse”, hace referencia a que en el promitente existe una voluntad de dar nacimiento a un contrato siempre que recaiga la aceptación por parte del destinatario de la oferta, manteniéndose, además, que la oferta no es en sí misma vinculante⁵¹⁴, puesto

Sobre la exigencia del requisito de carácter “subjetivo” para considerar a una declaración de voluntad unilateral como oferta de contrato, *vid.*, además, a nivel jurisprudencial, la sentencia del TS. de 28 de junio de 1948, Sala Primera (RJA. 1948/692); la sentencia del TS. de 10 de noviembre de 1980, Sala Primera (RJA. 1980/3623); y la sentencia del TS. de 30 de mayo de 1996, Sala Primera (RJA. 1996/3864).

⁵¹⁰ Para Menéndez Mato, en el análisis de ese requisito subjetivo se deben de tener en cuenta dos cuestiones fundamentales: la verdadera existencia de dicha intención contractual en el oferente; y la capacidad necesaria que debe de tener el oferente (*vid.* MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., págs. 129-142).

⁵¹¹ La doctrina suele utilizar, generalmente, en relación con la oferta del contrato, los términos de “obligado” y “vinculado” de forma sinónima. Así, para Díez Picazo, el hecho de quedar “obligado” quien realiza una declaración de voluntad significa quedar “vinculado”, y hacerlo contractualmente, de manera que, según la voluntad emitida por el oferente, sólo se precise una posterior aceptación por el destinatario de la oferta, sin que tenga que aparecer ninguna otra declaración de voluntad para lograr la perfección del contrato pretendido (DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L. *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 284).

⁵¹² En ese sentido, tanto la jurisprudencia como la doctrina han utilizado distintas expresiones para referirse a dicho requisito, tales como: “la oferta debe ser definitiva”; “debe de poseer un carácter definitivo y serio”; “habrá de ser inequívoca”; o “ha de reunir las características de firme y definitiva” (*vid.*, BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 66).

⁵¹³ MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., págs. 131-132.

⁵¹⁴ Para Durany Pich, la oferta es una declaración de voluntad dirigida a la conclusión de un contrato, pero que en sí no genera ningún tipo de obligación, salvo lo que podríamos denominar “obligaciones de comportamiento”, como puede ser la buena fe (*vid.* DURANY PICH, S., “Oferta, consensualidad y voluntad unilateral en el contrato de seguro...”, cit., pág. 1330).

que puede ser revocada, con antelación a que recaiga la aceptación, en cualquier momento⁵¹⁵.

Uno de los principales problemas que se plantea la doctrina respecto a dicha intención “definitiva e inequívoca de quedar vinculado” es que, al encontrarse en el plano meramente subjetivo de quien realiza la oferta, ante la necesidad de tener que evaluar la intención de quien realiza la declaración de voluntad, no se pueda afirmar con rotundidad, de manera objetiva, la auténtica voluntad que subyace detrás de la declaración emitida por el promitente⁵¹⁶. Ante ello, se defiende la aplicación del criterio de interpretación subjetiva⁵¹⁷, en virtud del cual habrá que indagar e investigar cuál fue la verdadera voluntad del oferente, siempre que la oferta del contrato realizada no haya llegado al destinatario de la misma y éste, al interpretarla, haya modificado razonablemente su situación jurídica o económica (v.gr., si el destinatario realiza actos preparatorios de ejecución o cumplimiento del contrato), en cuyo caso, habrá de regir el principio de interpretación objetiva⁵¹⁸.

c) Requisitos de carácter formal⁵¹⁹

Como regla general en nuestro Ordenamiento Jurídico rige el principio de libertad de forma de la oferta de contrato, de acuerdo con el principio espiritualista vigente en materia contractual⁵²⁰. Sin embargo, la doctrina

⁵¹⁵ Dichas afirmaciones permiten diferenciar la oferta del contrato, de aquellas otras declaraciones en las que, aunque reúnan todos los *essentialia negotii*, no podrán ser consideradas como ofertas de contrato, tales como: las declaraciones negociales en las que el autor excluye, expresamente, su voluntad contractual por medio de reservas o cláusulas de cierre portadoras de una condición puramente potestativa (v. gr., “salvo confirmación”, “sin compromiso”, etc.); las declaraciones negociales emitidas *iocandi causa*, o con fines didácticos; las declaraciones negociales emitidas por una parte y que carecen intrínsecamente de intención contractual (v. gr., los tratos preliminares); o las declaraciones negociales que condicionan el nacimiento de un contrato a la formalización de un posterior acuerdo, o bien a la formalización del ya recaído pero sin eficacia constitutiva; entre otras (*vid.* MARTÍNEZ GALLEGO, E. M., ob. cit., págs. 39-40; y MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., págs. 132-134).

⁵¹⁶ Así, el proponente puede haber realizado su oferta con la intención de contratar y variar posteriormente su opinión, intentando justificar su acción mediante la negación de su inicial intención negocial.

⁵¹⁷ DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., “La formación del contrato...”, cit., pág. 5 y ss.

⁵¹⁸ Confr. con el art. 1282 C.C.

⁵¹⁹ Junto a los requisitos objetivo, subjetivo, y de forma, por parte de algunos autores se mantienen, además, otras serie de requisitos necesarios para considerar una declaración de voluntad como “oferta de contrato”. Así, la oferta debe de estar dirigida a la persona con la cual el proponente quiere concluir el contrato; o, debe ser una declaración de voluntad reconocible por los destinatarios de la misma; (*vid.*, en ese sentido, BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., ob. cit., pág. 1471; y GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 66).

⁵²⁰ Sobre los requisitos establecidos por la doctrina para la oferta de contrato realizada de forma verbal, *vid.* DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., “La formación del contrato...”, cit., págs. 22-23.

establece dos excepciones a dicha regla, en las cuales la forma será un elemento esencial de la oferta: cuando la Ley expresamente lo exija⁵²¹; o bien cuando las partes, convencionalmente, así lo hayan establecido⁵²².

En virtud de todo lo expuesto anteriormente en este epígrafe, cabe concluir estableciendo que, al menos en teoría, en aquellos casos en los que la declaración de voluntad realizada por un potencial tomador del seguro contenga, junto a los *essentialia negotii* del contrato de seguro, también, la intención, por parte de dicho tomador, de quedar obligado con carácter definitivo y serio, en el supuesto de que los términos expuestos en dicha declaración sean aceptados por el destinatario de la misma (asegurador), estaremos ante una oferta de contrato de seguro⁵²³.

1.3. El carácter recepticio de la oferta de contrato y la necesidad de existencia de un plazo de vigencia mínimo en toda oferta

Una de las principales características de la oferta de contrato, puesta de relieve por la jurisprudencia y la doctrina, es la de su carácter recepticio⁵²⁴. Así, la oferta es una declaración de voluntad recepticia por cuanto precisa que sea dirigida a otra, u otras, personas, es decir, que se dé a conocer al destinatario determinado y, además, que dicho destinatario de la oferta tome conocimiento de ella, momento en el cual despliega sus efectos, de manera que, si no ocurre ello, no habrá verdadera oferta⁵²⁵.

⁵²¹ V. gr., el art. 3 de la LPCCCFEM, que establece expresamente la forma que deberá de reunir la oferta contractual.

⁵²² Vid., en ese sentido, ALBALADEJO GARCÍA, M., ob. cit., pág. 513; MARTÍNEZ GALLEGU, E. M., ob. cit., pág. 51; y MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., págs. 174-175.

⁵²³ Garrigues sostiene que la propuesta-oferta de contrato de seguro debe contener los elementos esenciales del contrato. Estos elementos son: el objeto y el interés asegurado; la clase y duración del seguro; la cuantía de las prestaciones, tanto del tomador como del asegurador; y la definición del riesgo (vid. GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed., pág. 115). El prof. Martínez Machuca mantiene que "...para que se pueda sostener el valor jurídico de la solicitud de un seguro como oferta contractual es imprescindible que de la misma, además de contener los datos esenciales del futuro contrato, se deduzca la voluntad inequívoca del oferente (futuro tomador del seguro) de querer concluir un contrato de seguro en los términos de la oferta, de manera que si el destinatario de ésta (compañía aseguradora) la acepta en sus mismos términos, es decir, sin modificación alguna, pueda entenderse perfeccionado el contrato..." (vid., MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., pág. 412).

⁵²⁴ Albaladejo define como declaración recepticia toda aquella declaración de voluntad que precisa por Ley ser dirigida hacia las personas a quienes les afecta, como es el caso de la oferta de contrato (ALBALADEJO GARCÍA, M., *El negocio jurídico*, Barcelona, 1958, pág. 85).

⁵²⁵ Vid. CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., págs. 82-84; MARTÍNEZ GALLEGU, E., ob. cit., pág. 35; MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., págs. 53-54; y MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato...*, cit., pág. 74.

Una vez que el destinatario de la oferta tenga conocimiento de ella, su aceptación dará lugar a la perfección del contrato, quedando el oferente, a partir de ese momento, obligado por lo que haya ofrecido en su proposición⁵²⁶.

Sin embargo, el lapso de tiempo transcurrido desde que el oferente emite la declaración de voluntad recepticia hasta que es aceptada por el destinatario no se encuentra exento de vicisitudes. Junto a la discusión, en el seno de la doctrina, sobre si es preciso que concurra siempre un plazo mínimo de vigencia temporal de la oferta de contrato para que pueda el destinatario decidir si la acepta o no, surgen los interrogantes, entre otros, de si puede el oferente retirar la oferta de contrato emitida en cualquier momento, antes de la aceptación de la misma; o, si posee el destinatario, una vez que tiene conocimiento de la oferta, un plazo determinado para poder aceptarla.

El primer problema planteado a la hora de estudiar el ámbito temporal de la oferta de contrato es el de establecer si dicha oferta, tras su emisión por parte del promitente, debe estar en vigor durante un plazo mínimo de tiempo⁵²⁷. Cuando existe un intervalo de tiempo entre la emisión de la oferta y la posible aceptación por su destinatario se plantea la cuestión de si el oferente puede desvincularse de su declaración de voluntad en cualquier momento, con el fin de que el contrato no pueda quedar perfeccionado por la posterior aceptación del destinatario o⁵²⁸, por el contrario, se encuentra obligado a mantener en vigor su oferta durante un plazo mínimo de tiempo, ya sea fijado por el legislador, por los usos, o bien, el que se considere preciso para que dicha declaración de voluntad llegue, al menos, a su destinatario y éste pueda emitir su contestación⁵²⁹.

⁵²⁶ *Vid.*, en ese sentido GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 67; y RAGEL SÁNCHEZ, L., ob. cit., pág. 251, para quien, por regla general, desde el momento de la oferta hasta el momento en que se produce la aceptación, el oferente no se encuentra aún vinculado por lo que haya ofrecido.

⁵²⁷ Para Puig Brutau, en el Derecho español no existe disposición alguna en el Código civil relativa a si la oferta de contrato debe ser mantenida durante cierto tiempo. Por ello, salvo que el oferente haya señalado un plazo para la aceptación, lo correcto es suponer que, cuando se trata de una oferta hecha a una persona presente, la aceptación ha de subseguir inmediatamente. Sin embargo, el verdadero problema se plantea en aquellos casos en los que se ha realizado una oferta a una persona ausente, presentándose el dilema de si hay que esperar un plazo prudencial para que pueda surtir los efectos propios de la oferta, o bien el promitente puede retirar la misma, inmediatamente, después de haber sido emitida (PUIG BRUTAU, J., ob. cit., págs. 189-191).

⁵²⁸ El verdadero problema no se plantea en aquellos supuestos en los que la contratación se lleva a cabo entre presentes; entre ausentes, pero mediante un medio de comunicación que permita el intercambio instantáneo de las respectivas declaraciones; o en aquellos casos en los que el oferente haya fijado un periodo mínimo de vigencia de la oferta (*vid.* GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., págs. 67-68).

⁵²⁹ En apoyo de esa idea se podría argumentar también la consideración de que el destinatario, además de necesitar un tiempo para reflexionar sobre si acepta la oferta del contrato, puede tener que realizar una serie de gastos, desplazamientos, etc., para lo que se precisaría contar con ese periodo de tiempo mínimo de vigencia de la oferta (GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 68).

Ante ello, la doctrina no mantiene posiciones totalmente unánimes. Así, frente a determinados autores que mantienen la necesidad de que exista un plazo mínimo de tiempo de vigencia de la oferta, durante el cual su destinatario pueda aceptarla o rechazarla⁵³⁰, la mayor parte de la doctrina española sostiene que el oferente puede, libremente, revocar la oferta de contrato realizada en cualquier momento, antes de que haya recaído la aceptación⁵³¹, mediante la emisión de una nueva declaración de voluntad recepticia, destinada a dejar sin efectos la anterior oferta emitida dando lugar, con ello, al principio de la “libre revocabilidad de la oferta del contrato”⁵³², salvo en aquellos

⁵³⁰ Vid., en ese sentido: GARRIGUES, J., *Curso de Derecho Mercantil*, vol. II, Madrid, 1983, pág. 15; AA.VV., *Comentarios al Código Civil Español* (coord. J. MANRESA Y NAVARRO), t. VIII, vol. 2º, 6ª ed., Madrid, 1967, pág. 522; DE CUEVILLAS MATOZZI, I., ob. cit., págs. 1880-1882; LACRUZ *et alii*, ob. cit., pág. 376; MARTÍNEZ GALLEGO, E., ob. cit., págs. 52-68; MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., págs. 203-205; MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato...*, cit., pág. 125; PUIG BRUTAU, J., ob. cit., págs. 189-191; y RIERA AISA, L., ob. cit., pág. 318.

A nivel jurisprudencial, para aquellos supuestos en los que la oferta no tiene un plazo de vigencia previamente establecido por el oferente, se considera que existe, en todo caso, uno implícito en la misma. En ese sentido, la sentencia del TS. de 22 de diciembre de 1956, Sala Primera (RJA. 1956/4135); y la sentencia del Tribunal Constitucional (Pleno) 37/1981 de 16 de noviembre (RTC. 1981/37).

⁵³¹ El límite temporal para poder revocar la oferta va a depender del sistema o teoría que se adopte para determinar el momento de la perfección. Así, en la teoría de la emisión la oferta no podrá revocarse después de emitida la aceptación; en la de la expedición, la oferta podrá revocarse antes de que el aceptante transmita su aceptación, pero no después; en el sistema de la recepción, se puede revocar la oferta mientras llegue al aceptante antes que la aceptación al proponente; y, por último, en la teoría de la cognición, la revocación se puede producir hasta el momento en que el oferente tenga conocimiento de la aceptación (vid. ALVENTOSA DEL RÍO, J., voz “Perfección del contrato”, AA.VV., *Nueva Enciclopedia Jurídica Seix* (dir. C. MASCAREÑAS), t. XIX, Barcelona, 1989, págs. 543 y ss.).

En cualquier caso, la nueva redacción de los artículos 1262 C.C. y 54 del Código de Comercio, dada por la disposición adicional 4ª de la LSSICE, unifica el régimen civil y mercantil en materia de perfección del contrato, estableciendo, en ambos casos, que: “*Hallándose en lugares distintos el que hizo la oferta y el que la aceptó, haya consentimiento desde que el oferente conoce la aceptación o desde que, habiéndosela remitido el aceptante, no puede ignorarla sin faltar a la buena fe. El contrato en tal caso, se presume celebrado en el lugar en que se hizo la oferta...*”.

Vid., también, el art. 16 de la CNUCCIM, aunque refiriéndose sólo al contrato de compraventa internacional de mercaderías, en el que se establece que “*La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación*”.

⁵³² A favor de la libre revocabilidad de la oferta del contrato se encuentran, entre otros: GARRIGUES, J., *Tratado de Derecho Mercantil...*, cit., pág. 51; ALBALADEJO GARCÍA, M., *Instituciones de Derecho...*, cit., pág. 514; BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., ob. cit., pág. 1471; BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 69; CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., págs. 85-86; DE CUEVILLAS MATOZZI, I., ob. cit., pág. 1878; DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 295, y también, en ese sentido, la obra del mismo autor: “La formación del contrato...”, cit., pág. 14;

supuestos en los que la oferta del contrato se hace con carácter “irrevocable”⁵³³.

1. *El principio general: la libre revocabilidad de la oferta antes de la perfección del contrato. La excepción: la oferta irrevocable*⁵³⁴

La revocación, en sentido estricto, supone una nueva declaración de voluntad realizada por el promitente, cuya finalidad es anular los efectos de una oferta ya perfecta⁵³⁵, es decir, de una propuesta que ha llegado a su destinatario, el cual tiene conocimiento de ella, pero siempre antes de que éste haya aceptado y, por ello, el contrato se haya ya perfeccionado⁵³⁶. El fundamento o justificación jurídica de la revocación se encuentra, por tanto, en el hecho de que no existe ninguna vinculación contractual por parte del oferente, ya que, a pesar de haber emitido una declaración de voluntad con la intención de favorecer la formación de un contrato, éste todavía no se ha perfeccionado y, además, por el sólo hecho de que la oferta haya llegado a conocimiento de su destinatario tampoco existe, o se ha creado en él, una situación de confianza que sea merecedora de una especial protección jurídica⁵³⁷.

DURANY PICH, S., “Oferta, consensualidad y voluntad unilateral en el contrato de seguro...”, cit., pág. 1323; GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., págs. 67-81; LACRUZ *et alii*, ob. cit., págs. 376 y 383; y MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., pág. 208.

⁵³³ Junto al supuesto de que la oferta de contrato sea realizada por el oferente con carácter irrevocable, distingue la doctrina otras situaciones en las que tampoco rige el principio de libre revocabilidad de la oferta del contrato, como son: el caso de que la oferta se dirija a una persona presente, sin que se fije plazo para la aceptación, en el que ésta ha de recaer inmediatamente y la posibilidad de revocar se reduce a un breve instante; o, si la oferta tiene señalado un plazo, el oferente no podrá revocar antes de que haya transcurrido dicho plazo (*vid.* MARTÍNEZ GALLEGU, E., ob. cit., pág. 61).

⁵³⁴ En el Derecho comparado, sin embargo, existen tres corrientes distintas sobre la revocabilidad de la oferta. La primera, adoptada por el *Common Law*, donde la oferta puede ser revocada en cualquier momento antes de la aceptación, incluso cuando el promitente se haya comprometido a no revocarla; la única excepción a dicha regla ocurre cuando la oferta vaya acompañada de *consideration*. La segunda, dentro del *Civil Law*, es la seguida por los Ordenamientos germánicos, en los que la oferta, una vez conocida por su destinatario, es vinculante, salvo que expresamente el oferente haya advertido que no lo es. La tercera, es la adoptada por los países de área latina como son Francia y España, en la cual se parte del principio de que toda oferta es revocable, salvo que venga establecido expresamente su irrevocabilidad (*vid.* DURANY PICH, S., “Oferta, consensualidad y voluntad unilateral en el contrato de seguro...”, cit., pág. 1323).

⁵³⁵ *Vid.* ÁLVAREZ M. TALADRIS, J. M., voz “Revocación”, AA.VV., *Enciclopedia Jurídica Española*, t. XXX, pág. 617; y ROCA TRIAS, E., voz <<Revocación>>, *Enciclopedia Jurídica Básica-Civitas*, t. IV, pág. 1011.

⁵³⁶ *Vid.* BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 68; CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 86; MARTÍNEZ GALLEGU, E., ob. cit., pág. 63; y MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., pág. 209.

⁵³⁷ *Vid.*, en ese sentido, DE CUEVILLAS MATOZZI, I., ob. cit., pág. 1878.

Sin embargo, aunque la oferta de contrato sea, según la doctrina mayoritaria, generalmente revocable, tesis a la que nos adherimos, pueden existir situaciones en las que una oferta de contrato sea irrevocable⁵³⁸. La irrevocabilidad de la oferta puede venir establecida⁵³⁹:

- a) Porque el promitente haya renunciado a su derecho a revocar la oferta⁵⁴⁰. El promitente se compromete a no retirar la oferta durante un determinado plazo de tiempo, dando lugar, de esa manera, a una posición en el destinatario de la oferta irrevocable que será más segura, puesto que no ha de temer que el oferente pueda modificar su voluntad y revocar la oferta en cualquier momento⁵⁴¹.
- b) Porque el promitente se haya comprometido a mantener la oferta de contrato durante un plazo de vigencia determinado⁵⁴². En ese caso, en la oferta se ha establecido un plazo para que recaiga la aceptación⁵⁴³,

⁵³⁸ Vid., ALBALADEJO GARCÍA, M., *Instituciones de Derecho...*, cit., pág. 514; DE CUEVILLAS MATOZZI, I., ob. cit., pág. 1887; DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., "La formación del contrato...", cit., pág. 16; GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 82; MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., pág. 412; y MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., pág. 194.

⁵³⁹ A título orientativo, se puede citar que la posibilidad o facultad del oferente para renunciar temporalmente a su derecho de revocación y, con ello, transformar su propuesta en irrevocable, ha sido consagrada de manera explícita en el art. 2.4 de los Principios *UNIDROIT*, al disponer que: 1. *Cualquier oferta puede ser revocada hasta que el contrato se celebre, si la comunicación de su revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación*; 2. *En todo caso, la oferta no podrá revocarse: a) si en ella se indica que es irrevocable, ya sea señalando un plazo fijo para su aceptación, o por darlo a entender de alguna otra manera; b) si el destinatario pudo considerar, razonablemente, que la oferta era irrevocable y ha procedido de acuerdo con dicha oferta.*

⁵⁴⁰ Sobre el fundamento legal de la renuncia del promitente a su derecho a revocar la oferta, vid., entre otros, BRENES CORTÉS, J., "Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...", cit., pág. 69; DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L. *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 296; MARTÍNEZ GALLEGU, E., ob. cit., pág. 67; y MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato...*, cit., págs. 179-183.

⁵⁴¹ Vid., DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L. *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 296; y CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 116.

⁵⁴² Para Gómez Laplaza, la diferencia que existe entre una oferta en la que su promitente ha renunciado a su derecho a revocar y el supuesto donde se establece un plazo de vigencia determinado para la oferta es que, teniendo el común denominador de que en ninguno de los dos casos habría posibilidad de revocar la oferta, mientras en la primera se necesitará retirarla, una vez que haya transcurrido el plazo para el que se comprometió el promitente a no revocar para evitar la celebración del contrato si recae aceptación; en el caso de la oferta con plazo de vigencia, transcurrido dicho plazo, ésta caduca automáticamente (vid. GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 84). Confr. con el art. 27.3 de la LSSICE, que establece "Sin perjuicio de lo dispuesto en la legislación específica, las ofertas o propuestas de contratación realizadas por vía electrónica serán válidas durante el periodo que fije el oferente o, en su defecto, durante todo el tiempo que permanezcan accesibles a los destinatarios del servicio".

⁵⁴³ Para el prof. Capilla, el hecho de anunciar un plazo de vigencia de la oferta no supone la irrevocabilidad de la misma si así no se desprende de las circunstancias de la oferta efectuada, puesto que la oferta irrevocable atribuye a su destinatario el derecho, pero no la expectativa, de

originando con ello dos posibles interpretaciones al respecto: una negativa, considerando como “no hecha” toda aceptación que se realice una vez finalizado el plazo establecido; y, otra positiva, mediante la cual se considera que durante dicho plazo establecido en la oferta el promitente ha renunciado a su derecho a revocar la misma⁵⁴⁴.

- c) Porque, por mandato de la Ley, se impone un plazo de irrevocabilidad de la oferta para determinados tipos de contratos, como ocurre en algunos Ordenamientos jurídicos⁵⁴⁵.

2. La retirada de la oferta del contrato

Diferente de la revocación es la retirada de la oferta del contrato por el proponente⁵⁴⁶. Dado el carácter recepticio de la oferta, cualquier promitente podrá llevar a cabo la retirada de la misma antes de que dicha oferta haya alcanzado su plena efectividad, es decir, antes de que sea recibida por su destinatario. De esa forma, la retirada de la oferta se debe de producir mediante declaración de voluntad del promitente realizada en el lapso de

concluir un contrato mediante la simple aceptación (*vid.* CAPILLA RONCERO, F., voz “Oferta”, AA.VV., *Enciclopedia Jurídica Básica-Citivas*, t. III, 1ª ed., Madrid, 1995, págs. 4561-4562).

⁵⁴⁴ *Vid.*, en ese sentido, GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 81; y MARTÍNEZ GALLEGO, E., ob. cit., pág. 68.

A nivel jurisprudencial, la sentencia del TS. de 7 de marzo de 1968, Sala Primera (RJA. 1968/1512), en un supuesto en que se había concedido un plazo para aceptar la oferta y los vendedores-oferentes la retiraron con anterioridad a que fuera aceptada, pero dentro del plazo de vigencia, establece, en su Considerando 4º, que: “...es evidente que los oferentes no podían unilateralmente acortar el plazo concedido [...] y como ésta (la oferta) fue aceptada en el término concedido, el contrato de compraventa quedó perfeccionado y es exigible su cumplimiento...”; y la sentencia del TS. de 23 de marzo de 1988, Sala Primera (RJA. 1988/2422), establece, en su Fundamento de Derecho 3º, que: “...hallándonos, entre tanto, ante una mera oferta [...] que puede ser revocada, de no mediar plazo, al no existir declaraciones de voluntad concurrentes...”.

⁵⁴⁵ El art. 1333.1º del Codice civile italiano dispone que “...la proposta diretta a concludere un contratto da cui derivino obligación solo per il proponente è irrevocabile appena giunge a conoscenza della parte alla quale è destinata...”. En el Ordenamiento Jurídico español, para la profra. Brenes Cortés, uno de los supuestos en los que, por disposición legal, se atribuye el carácter irrevocable a una determinada oferta de contrato es el contemplado en el art. 6 LCS respecto de la proposición del contrato de seguro, al establecer que vinculará al proponente durante el plazo de quince días (*vid.* BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 69).

⁵⁴⁶ *Vid.* CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., págs. 86-87; MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., págs. 208-209, quien critica la confusión de los términos “retirada” y “revocación”, en el seno de la doctrina y jurisprudencia españolas antes de la entrada en vigor de la CNUCCIM; y MORENO QUESADA, B., “La oferta del contrato”, *RDN...*, cit., págs. 146 y ss., sosteniendo que, no habrá verdadera oferta, con las consecuencias que se puede derivar de ello, si por cualquier causa, una vez emitida y antes de que sea conocida por el destinatario de la misma, se impide que llegue a serlo. En esos casos, no se habrá producido una verdadera revocación de la oferta, sino un supuesto de interrupción de su proceso formativo.

tiempo que transcurre desde la emisión de la declaración de voluntad de la oferta hasta el momento de la recepción por su destinatario, puesto que, una vez llegado dicho momento, la oferta habrá alcanzado su plena efectividad y, en caso de querer renunciar a ella, se tratará de una revocación⁵⁴⁷.

De lo expuesto se pueden extraer las siguientes conclusiones: por un lado, es posible la retirada de la oferta del contrato por el promitente, con el límite temporal apuntado anteriormente, en todos los casos, incluso en aquellos supuestos en los que la oferta sea irrevocable, bien por expreso mandato legal, bien porque el propio promitente haya renunciado a su derecho a revocarla⁵⁴⁸. Por otro lado, en el supuesto de la retirada de la oferta del contrato, si se utiliza para ello un medio de comunicación más rápido que el usado para la oferta y, debido a ello, llega antes al destinatario que la propia oferta, nada podrá alegar ni reclamar el destinatario de la misma; al igual que si se produce la coincidencia temporal en la llegada de ambas comunicaciones⁵⁴⁹.

3. La caducidad de la oferta del contrato

Otro aspecto fundamental a la hora de estudiar la oferta del contrato consiste en determinar el plazo máximo de duración de la misma en aquellos supuestos en los que no haya sido afectada por cualquiera de los acontecimientos que la hacen extinguirse, dando así lugar al problema relativo a la caducidad de la oferta de contrato⁵⁵⁰.

⁵⁴⁷ Vid. MARTÍNEZ GALLEGO, E. ob. cit., págs. 69-70.

⁵⁴⁸ El art. 15 de la CNUCCIM establece: "...la oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes, o al mismo tiempo, que la oferta..."; y, a título orientativo, el art. 2.3 de los Principios UNIDROIT, que establece "1. La oferta surte efectos desde el momento que llega al destinatario; 2. Cualquier oferta, aun cuando sea irrevocable, puede ser retirada siempre que la comunicación de su retiro llegue al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta". Para el prof. Díez Picazo, cuando en la declaración de voluntad de la oferta a ésta se le haya dotado del carácter irrevocable, la retirada no podrá quedar impedida. La razón de ello será porque la oferta de contrato, aun cuando sea irrevocable, si todavía no ha llegado al destinatario y no ha alcanzado efectividad, no ha creado, por lo tanto, intereses protegibles y, menos todavía, derechos de tipo alguno (vid. DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., "La formación del contrato...", cit., pág. 14 y, también en la obra: *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 294).

⁵⁴⁹ Vid., en ese sentido, BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., ob. cit., pág. 1471; y DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., págs. 294-295, añadiendo que, nada impediría por otra parte, que una declaración de voluntad de retirada de la oferta que llegue tardíamente al destinatario, pueda y deba valer como declaración de voluntad de revocación de la oferta.

⁵⁵⁰ MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato...*, cit., págs. 121-167, clasifica las causas de extinción de la oferta de contrato en tres grupos: a) Derivadas de la voluntad del oferente, entre las que cita el transcurso del plazo de opción establecido y la revocación de la oferta; b) Derivadas de la voluntad del destinatario, entre las que cita la aceptación y la repulsa de la oferta; c) Otras causas de extinción de la oferta, como puede ser la imposibilidad sobrevenida de la prestación.

La oferta, como declaración de voluntad dirigida a la formación de un contrato, cumplirá la función que le es propia cuando, al ser aceptada, recoja su contenido en el contrato que sobre la base de ella misma llegue a perfeccionarse. Sin embargo, es opinión común de la doctrina, la existencia de un plazo máximo de vigencia de la oferta, acaecido el cual, se producirá su caducidad⁵⁵¹, sobre todo para evitar la incertidumbre e inseguridad jurídica que produciría en el proponente la duración indefinida, o ilimitada en el tiempo, de una oferta de contrato que no hubiese sido aceptada o rechazada por el destinatario, permitiéndole con ello iniciar otras negociaciones⁵⁵².

La importancia del plazo máximo de vigencia de la oferta puede ser analizada en relación con tres posibles tipos de formación del contrato⁵⁵³:

- a) En los contratos de formación sucesiva entre presentes, o entre ausentes con posibilidad de intercambio inmediato de declaraciones, las ofertas de contrato no presentan problemas en cuanto a su duración, puesto que el tiempo que en ellos ha de transcurrir entre la oferta y la aceptación vendrá siempre determinado por la voluntad del oferente, pues de otro modo se estaría ante el supuesto normal de contratos de formación instantánea.
- b) En los contratos de formación sucesiva entre ausentes, a la hora de establecer el plazo máximo de duración de la vigencia de la oferta, a falta

⁵⁵¹ Vid., BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 70; CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 112; DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., “La formación del contrato...”, cit., pág. 19; MARTÍNEZ GALLEGO, E. M., ob. cit., págs. 71-72; MENÉNDEZ MATO, J. C., ob. cit., pág. 188; PUIG BRUTAU, J., ob. cit., pág. 222; y RAGEL SÁNCHEZ, L., ob. cit., pág. 252.

Sin embargo, frente a la tesis anterior defendida por la mayor parte de la doctrina, Pérez González y Alguer sostienen que, al no existir en el Código Civil español un artículo equivalente al parágrafo 147.2 *BGB*, no puede sostenerse que la propuesta contractual tenga un plazo máximo de vigencia, cuando ni la Ley, ni el propio oferente lo han establecido. A su juicio, dicha solución no dejaría la conclusión del contrato al arbitrio del destinatario de la oferta, ya que el promitente podría haber evitado la incertidumbre señalando un plazo máximo de duración, o, en caso de no haberlo fijado, revocando su declaración (vid. PÉREZ GONZÁLEZ Y ALGUER, ob. cit., pág. 262).

⁵⁵² Aunque el estudio de la caducidad de la oferta del contrato no parezca, *prima facie*, que guarde interés con el análisis de la solicitud de seguro que estamos realizando, consideramos todo lo contrario, sobre todo en aquellos casos en los que, por el potencial tomador del seguro, se realice una solicitud-oferta de contrato de seguro al asegurador. Si éste no le responde, aceptando o rechazando dicha oferta, el potencial tomador del seguro, ante la perentoriedad de asegurar el riesgo al que se encuentre sometido y, tras la falta de respuesta por el asegurador, podrá acudir a un segundo asegurador en busca de la celebración del contrato. El conflicto surgirá, si no mantenemos la tesis de la caducidad de la oferta de contrato, en el supuesto de que, tras la celebración del contrato con el segundo asegurador, reciba la comunicación de aceptación extemporánea del primer asegurador (aunque ello podría haberse solucionado, simplemente, remitiendo una revocación de la oferta realizada al primer asegurador, antes de proponer la celebración del contrato de seguro al segundo asegurador).

⁵⁵³ MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato...*, cit., págs. 122-131.

de una disposición legal sobre el particular, tampoco existe unanimidad de criterio en la doctrina. Así, mientras una parte de la doctrina es partidaria de que la oferta subsista mientras un hecho, que no sea el simple transcurso del tiempo, venga a producir su extinción⁵⁵⁴; otro sector adopta una posición distinta al sostener la necesidad de mantener la oferta de contrato por el tiempo que se señaló, o el que prudencialmente se considere preciso de acuerdo con la naturaleza del contrato y las circunstancias de la oferta, según enseñan los principios del Derecho⁵⁵⁵.

- c) En los contratos de formación instantánea⁵⁵⁶, siempre que en la oferta no se haya establecido un término de vencimiento de su vigencia, a falta de una disposición legal, considera la generalidad de la doctrina que la aceptación debe producirse inmediatamente después de haberse exteriorizado la oferta, de manera que, si transcurre el tiempo sin que se haya tenido lugar dicha aceptación, una posterior declaración en el sentido de querer aceptarla resultaría ineficaz por haber quedado extinguida aquélla⁵⁵⁷.

Sin embargo, frente a la carencia de regulación, tanto en el Código Civil como en el Código de Comercio⁵⁵⁸, acerca del plazo máximo de vigencia de la oferta de contrato, la CNUCCIM viene a colmar la laguna existente sobre el tema en nuestra legislación nacional, estableciendo al respecto su art. 18 que: “*La oferta caduca si ha transcurrido el plazo fijado en ella para la aceptación y, en los casos en que no se hubiera fijado ningún plazo, por el transcurso del tiempo razonable*”⁵⁵⁹. Este <<tiempo razonable>> será, según la doctrina, el que

⁵⁵⁴ Doctrina que se resume, según Moreno Quesada, al decir, que, “...*si el proponente no revoca su oferta, la mantiene, y al mantenerla, se está a tiempo de aceptarla...*” (vid. MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato...*, cit., pág. 128).

⁵⁵⁵ Vid., MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato...*, cit., págs. 128-129.

⁵⁵⁶ Dichos contratos se ofrecen a personas presentes, o a ausentes que están en relación inmediata de comunicación con el autor de la oferta (v. gr., los celebrados por teléfono y otros medios de características similares).

⁵⁵⁷ Frente a dicho argumento, recoge Moreno Quesada cómo existen autores que, ante la falta de una disposición legal en el caso de una indeterminación de la voluntad sobre la vigencia de la oferta, no es posible someter la aceptación a plazo alguno, por lo que podrá hacerse mientras que la oferta no se haya revocado (vid. MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato...*, cit., pág. 123).

⁵⁵⁸ Confr. con el art. 1326 del Código Civil italiano, cuyo segundo párrafo dispone que “*l'accettazione deve giungere al proponente nel termine da lui stabilito o in quello ordinariamente necessario secondo la natura dell'affare o secondo gli usi*”.

⁵⁵⁹ Para Cuadrado Pérez, esta previsión de la CNUCCIM puede servir de apoyo para aplicar la misma doctrina al resto de contratos, ya que, ante el silencio del legislador español, estima que no debe de haber diferencias en este punto entre los contratos que tienen carácter internacional y los que no lo tienen (vid. CUADRADO PÉREZ, C., ob. cit., pág. 115).

atendiendo a los usos, a la naturaleza del contrato, o a otras circunstancias, se considere suficiente para que la aceptación recaiga⁵⁶⁰.

2. LA SITUACIÓN ACTUAL EN LA PRÁCTICA ASEGURADORA. LA EXISTENCIA DE DOCUMENTOS DENOMINADOS SOLICITUD DE SEGURO CUYO CONTENIDO SE APROXIMA AL DE UNA OFERTA DE CONTRATO DE SEGURO

En la práctica aseguradora de nuestros días, junto a las solicitudes de seguro que se han denominado anteriormente “solicitud-petición de información del seguro” (por medio de las cuales, el potencial tomador del seguro sólo pretende obtener información de la compañía aseguradora acerca de una determinada modalidad de seguro)⁵⁶¹, y las que se han llamado “solicitud-*invitatio ad offerendum*” (en las cuales, la intención del potencial tomador del seguro es que le sea elaborada, por parte del asegurador, una oferta de contrato de seguro)⁵⁶², existe un tercer grupo de solicitudes de seguro que poseen una naturaleza jurídica diferente a la de los dos grupos anteriores.

Este tercer grupo de solicitudes de seguro, está integrado por documentos en los que ni su contenido, ni la intención que tuvo el potencial tomador al cumplimentarlos, permiten calificarlos jurídicamente como mera petición de información al asegurador o como una *invitatio ad offerendum*.

Así, tras un análisis del contenido de este tercer grupo de solicitudes de seguro, se puede comprobar que suelen ser más completas y detalladas que una simple *invitatio ad offerendum*. Frente a estas últimas, suelen incluir:

1. Los datos personales del potencial tomador y, en su caso, los del asegurado y beneficiario.
2. Los datos y denominación social del asegurador.
3. La naturaleza del riesgo cubierto. En la solicitud de seguro suele aparecer un apartado, realizado a modo de cuestionario que debe de cumplimentar el potencial tomador del seguro, conteniendo la descripción del riesgo cuya cobertura se pretende⁵⁶³.

⁵⁶⁰ Vid., en ese sentido, BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 70; y MARTÍNEZ GALLEGO, E. M., ob. cit., pág. 72.

⁵⁶¹ Vid. *supra*, el Capítulo tercero.

⁵⁶² Vid. *supra*, el Capítulo cuarto.

⁵⁶³ Generalmente, los impresos de solicitud de seguro prerredactados por el asegurador vienen individualizados para cada modalidad de seguro. De esa forma, el tipo de riesgo que pretende el tomador que sea cubierto por el asegurador suele venir, también, preestablecido en la propia solicitud de seguro (v.gr., “la salud dental”; “la responsabilidad civil del asegurado”; “el

4. La designación de los objetos asegurados.
5. La suma asegurada o alcance de la cobertura. En el documento de solicitud de seguro⁵⁶⁴, o en un documento anexo a ella⁵⁶⁵, suele aparecer, de forma detallada, la cobertura que el asegurador dispensa para cada modalidad de seguro, así como la cuantía, en su caso, establecida para la misma⁵⁶⁶.
6. El importe de la prima a pagar, así como su lugar y forma de pago, generalmente mediante la inclusión en el documento de la solicitud de seguro de los datos del depósito bancario a cargo del cual se realizará el correspondiente pago, junto a una autorización u orden de pago, realizada por el potencial tomador, dirigida a la entidad de crédito, para que se haga cargo de los recibos de prima del seguro emitidos por el asegurador.
7. La duración del contrato, con expresión del día y hora en el que comienzan y terminan sus efectos.

desempleo o la incapacidad temporal”; “la asistencia sanitaria”; etc.), limitándose el potencial tomador del seguro a cumplimentar el cuestionario de descripción de dicho riesgo para su posterior valoración por la compañía aseguradora.

⁵⁶⁴ Ello suele ocurrir en aquellos supuestos en los que la cobertura otorgada por el asegurador se limita sólo a varias prestaciones. Así, la cobertura otorgada en un contrato de seguro de decesos (que incluye el servicio por sepelio, la muerte por accidente, la invalidez permanente por accidente y los gastos de hospitalización); la cobertura otorgada en un contrato de seguro de responsabilidad civil por obras públicas (por la que el asegurador ampara las reclamaciones por daños personales, materiales y perjuicios económicos que sean consecuencia directa de tales obras, así como los perjuicios patrimoniales primarios); o, la cobertura otorgada en un contrato de seguro para préstamos hipotecarios, en el supuesto de incapacidad temporal o desempleo (que garantiza al beneficiario el pago de la cuota mensual del préstamo hipotecario, pagadera por el asegurador en el momento de la ocurrencia del siniestro, por cada treinta días consecutivos que dicho asegurado se encuentre en situación de incapacidad temporal o desempleo). Frente a ello, también suelen existir solicitudes de seguro en las cuales figuran, como un apartado más de ellas, la cobertura que se encuentra dispuesto a prestar el asegurador, pudiendo elegir el tomador entre varias de las opciones posibles (*vid.*, en ese sentido, el cuestionario-solicitud de seguro de la compañía aseguradora ALLIANZ, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A., para el seguro Hogar (A.H. versión 01), y para el seguro de Comercio/Oficina/Taller (C.O.T. versión 01).

⁵⁶⁵ En aquellos casos en los que la cobertura otorgada por el asegurador es compleja, junto al documento de solicitud de seguro se suele entregar al tomador un folleto descriptivo de las coberturas (como suele ocurrir en los seguros de asistencia sanitaria), o bien el propio tomador puede tener acceso a la lista de coberturas que otorga el asegurador para una concreta modalidad de seguro, cuando realiza su solicitud de seguro mediante internet (v.gr., la cobertura otorgada por la compañía de seguros ALLIANZ, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A., para el módulo de salud dental, que incluye: exodoncias, obturaciones, endodoncias, periodoncia, prótesis dentales, implantología, cirugía oral y estática dental, entre otras. *Vid.*, en ese sentido, la dirección electrónica www.allianz.es [datos, 2005]).

⁵⁶⁶ Dentro de la cobertura que el asegurador dispensa suele aparecer también, en el documento de solicitud de seguro, el importe de la franquicia que tendrá que soportar el asegurado para tener acceso a determinadas modalidades de cobertura.

8. Las condiciones generales del contrato de seguro. Normalmente mediante un extracto de dichas condiciones generales, aunque si la solicitud de seguro se realiza mediante internet, se tiene acceso a tales condiciones generales mediante un icono situado dentro de la solicitud de seguro que reenvía al potencial tomador a un documento, generalmente en formato PDF, en el cual figuran las condiciones generales íntegramente.
9. Declaración realizada por el potencial tomador del seguro mediante la que solicita que sea emitida la póliza, teniendo como base los datos anteriormente aportados en su solicitud de seguro.
10. La firma del tomador del seguro.

Por otra parte, la intención que persigue el potencial tomador del seguro cuando realiza una solicitud de seguro de esta tercera modalidad, suele ser también diferente a la que tiene cuando realiza una solicitud-petición de información del seguro, o una solicitud-*invitatio ad offerendum*, al asegurador. Así, su propósito no es obtener información, ni que se le elabore una oferta de contrato, sino que su verdadera intención es la de contratar. El potencial tomador del seguro cumplimenta un documento que posteriormente enviará al asegurador, en el que figura el objeto y la causa del contrato de seguro; donde aparece el riesgo que se pretende que sea cubierto, junto a las coberturas que la compañía aseguradora ofrece para la concreta modalidad de seguro por la que el potencial tomador se encuentra interesado; donde consta, asimismo, la cuantía de la prima que deberá de abonar el tomador, e incluso, la forma de pago, incluyendo, para ello, la referencia del depósito bancario con cargo al cual se desea que sean emitidos los correspondientes recibos de la prima del seguro, así como orden de pago de los recibos emitidos por el asegurador a la entidad de crédito.

En resumen, en esta modalidad de solicitud de seguro que realiza el potencial tomador del seguro para, posteriormente, ser enviada al asegurador, se contienen una serie de elementos, que permiten atribuirle una naturaleza jurídica más próxima a la de una oferta de contrato de seguro que a una simple solicitud-*invitatio ad offerendum*, sobre todo, teniendo en cuenta que⁵⁶⁷:

- a) En la solicitud de seguro se contienen todos los elementos esenciales del contrato que se pretende concluir, frente a la solicitud-*invitatio ad offerendum*, en la que se contemplan una serie de datos aportados por el

⁵⁶⁷ En cualquier caso, la solicitud de seguro, ya como *invitatio ad offerendum*, o ya como oferta de contrato de seguro aún no aceptada por el asegurador, produce idénticos efectos en cuanto a la relación actual que crean entre las partes: una mera relación social y no jurídica. La diferencia entre ambas surge en un momento posterior del *iter* contractual, de manera que si la oferta de contrato de seguro es aceptada, se perfecciona el contrato; mientras que, en el caso de la solicitud-*invitatio ad offerendum*, si es aceptada por el asegurador, conllevará que se siga avanzando en las negociaciones mediante la realización de una oferta por dicho sujeto (*vid.* en ese sentido, BRENES CORTÉS, J., "Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...", cit., pág. 66, nota nº 85; y MENÉNDEZ MATO. ob. cit., pág.132, nota nº 299).

potencial tomador para que, por parte del asegurador, se pueda examinar el riesgo que se pretende por el primero que sea objeto de cobertura.

- b) La finalidad que el potencial tomador pretende con este tercer modelo de solicitud de seguro es la de la conclusión del contrato. Por medio de ella se quiere que el asegurador realice la aceptación de su solicitud de seguro y proceda, posteriormente, a emitir la correspondiente póliza⁵⁶⁸. En cambio, el potencial tomador del seguro que realiza una solicitud-*invitatio ad offerendum* tiene como finalidad, precisamente, que sea el asegurador quien realice la oferta de contrato de seguro, que posteriormente enviará al potencial tomador para su aceptación⁵⁶⁹.

Todo ello conduce a que pueda mantenerse que existen determinados documentos denominados como “solicitud de seguro”, elaborados por el potencial tomador del seguro y dirigidos al asegurador, de cuyo análisis se desprende que reúnen los requisitos exigidos para poder ser considerados como oferta de contrato de seguro⁵⁷⁰.

Sin embargo, frente a lo anteriormente expuesto, la mayor parte de la doctrina española sostiene la imposibilidad de que cualquier documento denominado “solicitud de seguro” que cumplimente el potencial tomador del seguro, para posteriormente ser enviado al asegurador, pueda ser considerado como una verdadera oferta de contrato de seguro⁵⁷¹.

⁵⁶⁸ Dicha intención se puede extraer de determinadas cláusulas que figuran, expresamente, en algunos documentos denominados “solicitud de seguro” que pueden encontrarse en la práctica aseguradora actual. Así, en las solicitudes de seguro suelen aparecer, junto a la firma del potencial tomador del seguro, declaraciones como “...solicita la suscripción de un seguro...admitiendo que el seguro entre en vigor cuando el riesgo haya sido aceptado por la compañía, se haya emitido la póliza, y sea pagado el primer recibo...”; “...la emisión de la póliza está condicionada a la aceptación de esta solicitud por la compañía...”; “...el tomador del seguro solicita contratar...”; “...el candidato a tomador del seguro...pide que sea emitida la póliza para proceder, acto seguido, a su firma y al pago de la prima...”; “...la cobertura del seguro no entrará en vigor hasta el momento en que el asegurador acepte esta solicitud emitiendo la póliza correspondiente...”; entre otras.

⁵⁶⁹ El hecho de que sea el oferente la persona de quien parta la iniciativa del contrato es la regla general. Sin embargo, ello no obsta para que la persona que haya tenido dicha iniciativa no sea la misma que aquélla a la que deba imputarse la declaración de voluntad calificada de oferta en el contrato perfeccionado, sobre todo en los casos en los que quien ha tomado la iniciativa en el proceso de contratación se reserve la facultad de aceptar la proposición que se le haga. Por tanto, las circunstancias de cada caso han de tenerse en cuenta para determinar si la declaración de quien ha tomado la iniciativa ha de ser considerada como una efectiva oferta o, por el contrario, como un acto dirigido a provocarla (PUIG BRUTAU, J., ob. cit., pág. 175).

⁵⁷⁰ A partir de ahora, en el presente trabajo esa tercera modalidad de solicitud de seguro que contiene los caracteres para ser considerada una oferta de contrato, será denominada como “solicitud-oferta de contrato de seguro”.

⁵⁷¹ Para el prof. Sánchez Calero, la manifestación realizada mediante la solicitud de seguro por el tomador al asegurador es considerada, en todo caso, no como una oferta, sino como una invitación al asegurador para recibir una oferta que, conocida y examinada por aquél, pueda aceptar (*vid.* SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”,

3. PRINCIPALES ARGUMENTOS ESGRIMIDOS PARA NEGAR LA POSIBILIDAD DE QUE LA SOLICITUD DE SEGURO REALIZADA POR EL POTENCIAL TOMADOR PUEDA REUNIR EL CARÁCTER DE OFERTA DE CONTRATO DE SEGURO

3.1. La falta de vinculación establecida, ex artículo 6 LCS, para la solicitud de seguro

Uno de los principales argumentos esgrimidos mayoritariamente por la doctrina para negar, generalmente en términos ambiguos, la condición de oferta de contrato a la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador del seguro ha sido que el art. 6 LCS declara, expresamente, la falta de vinculación de dicha solicitud de seguro. Si el carácter vinculante es un requisito esencial de la oferta del contrato ha de concluirse que la solicitud de seguro, al carecer de él por mandato legal, deberá ser considerada como una simple solicitud-*invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador.

Así, algunos autores sostienen que una de las consecuencias que se derivan de la redacción del art. 6 LCS, al establecer que la solicitud de seguro no vinculará al solicitante, es que “...*confirma que no estamos en presencia de una verdadera oferta de contrato...*”, aunque continúa su argumentación diciendo que “...*de esto se deduce que hay que interpretar este artículo en el sentido de que el contrato se perfecciona, y en consecuencia la solicitud es irrevocable, cuando ha sido aceptada por el asegurador...*”⁵⁷².

Otros autores, tras definir la solicitud de seguro como “*El documento que el tomador del seguro dirige al asegurador, en el que hace una primera descripción del riesgo y solicita le comunique las condiciones en que otorgaría la cobertura del mismo*”, continúan argumentando que a dicho documento “...*la Ley le llama solicitud, no oferta, y declara que no vincula al solicitante...*”⁵⁷³.

AA.VV. *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., págs. 143-144). En contra de dicha tesis parece situarse Gómez Laplaza al mantener que “...*puede afirmarse que el art. 6 LCS, no se pronuncia a priori sobre cual de las partes ha de asumir el papel de oferente. Puede serlo tanto el asegurado como la aseguradora...*” (vid. GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 116).

⁵⁷² Garrigues, en términos ambiguos, tras sostener que el principal efecto de la falta de vinculación ex art. 6 LCS consiste en que la solicitud de seguro no será una verdadera oferta de contrato, en el párrafo siguiente parece decir lo contrario. Así, si la aceptación de la solicitud de seguro por el asegurador da lugar a que el contrato se perfeccione y, además, que la propia solicitud sea irrevocable, más bien parece tratarse de una solicitud-oferta de contrato de seguro, la cual, a tenor del art. 6 LCS, podrá ser revocada en cualquier momento hasta que sea aceptada por el asegurador. Será entonces cuando el contrato se perfeccione y el tomador no tenga posibilidad de revocar su solicitud-oferta de contrato de seguro (vid., GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed., págs. 91-92).

⁵⁷³ DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 3ª ed., págs. 469-470.

Sin embargo, frente a ello podemos objetar que la LCS no establece en ningún lugar que el término “solicitud” quede reservado sólo a ese tipo de documentos y con esa específica finalidad, ni tampoco que la “verdadera oferta” sea la que realiza, en todo caso, el asegurador.

Por otra parte, existe quien, partiendo de la tesis sostenida por la mayor parte de la doctrina acerca del carácter consensual del contrato de seguro, lo que origina que dicho contrato se perfeccione por el simple consentimiento de las partes cuando se han fundido la oferta y la aceptación, mantiene que en la LCS, debido al carácter tutelar que tiene dicha Ley sobre el tomador, “...se han impuesto ciertas desviaciones de la teoría general [...] la solicitud de seguro efectuada por el tomador no le vincula. La Ley entiende que no se está ante una verdadera propuesta de contrato, sino ante una simple invitación para que el asegurador la haga...”⁵⁷⁴.

También se sostiene que “...La solicitud, por no ser una oferta, no vincula al solicitante [...] el efecto fundamental de la oferta, que es vincular al oferente, de modo que, si se produce la aceptación, el contrato queda perfeccionado, se produce con la proposición, pero no con la solicitud...”⁵⁷⁵.

Para el prof. Sánchez Calero, de acuerdo con los principios que rigen con carácter general en materia de contratos, es esencial para la oferta de contrato no sólo que sea completa, conteniendo los elementos esenciales del contrato, sino que estará efectuada con la intención de obligarse⁵⁷⁶. De ello concluye que, en el caso de la solicitud de seguro, según el art. 6 LCS, “...no vincula al oferente (sic.), faltando, por consiguiente, un elemento esencial para que podamos calificar a esa solicitud como verdadera oferta [...] el efecto fundamental de la oferta es, pues, el vincular al oferente durante un plazo de tiempo que permita al destinatario de la oferta deliberar sobre la aceptación o

⁵⁷⁴ GALLEGO SÁNCHEZ, E., “Contratación mercantil. Forma y perfección del contrato. La póliza. Otros documentos”, TOL, nº 268911.

⁵⁷⁵ MAESTRO, J. L., ob. cit., pág. 43. El autor parece derivar la consecuencia jurídica de que la solicitud de seguro no vincule del hecho de que no sea una oferta de contrato de seguro. Sin embargo, el planteamiento a realizar debe ser justamente el contrario: si la solicitud de seguro no vincula ex art. 6 LCS, ¿ello conllevará inexcusablemente que dicha solicitud de seguro no pueda ser considerada nunca como una oferta de contrato de seguro?

⁵⁷⁶ SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y Proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 145.

Vid. también, compartiendo dicho argumento: MORILLAS JARILLO, M. J., *El aseguramiento del automóvil: El aseguramiento obligatorio de la responsabilidad automovilística*, Barcelona, 1992, pág. 198; VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 690, aunque parece establecer una diferencia entre la “no vinculación”, establecida en el art. 6 LCS para la solicitud de seguro, y la intención de vincularse que debe de tener todo promitente como requisito subjetivo de la oferta, al indicar que “...la solicitud por parte del tomador no debe de concebirse como una auténtica oferta contractual, y no sólo por que (sic.) la ley del seguro la califique como no vinculante, sino por que (sic.) carece de los elementos esenciales del contrato, es incompleta y es probable que se efectuó sin la intención de vincularse frente a la entidad aseguradora...”; y VICENT CHULIÀ, F., *Compendio crítico de Derecho...*, cit., pág. 518.

En cualquier caso, téngase en cuenta que en la redacción original del art. 6 LCS, en ningún momento se utiliza el término “oferta” ni el de “oferente”.

rechazo de esa oferta. La vinculación por un periodo de tiempo para deliberar (<<spatium deliberandi>>), no se produce -por mandato del art. 6- en el caso del solicitante del seguro...⁵⁷⁷.

Por último, se establece por determinados autores, sin realizar ningún tipo de precisión más que ilustre al lector, que “...*la solicitud de seguro no vincula al solicitante, no es una oferta de contrato...*”, de lo cual parece deducir la imposibilidad de calificar como oferta a la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador como consecuencia de la falta de vinculación establecida en el art. 6 LCS⁵⁷⁸.

Por otra parte, desde el punto de vista jurisprudencial, el argumento consistente en negar el carácter de oferta de contrato a una solicitud de seguro realizada por el potencial tomador, basándose para ello en la falta de vinculación atribuida a dicha solicitud ex art. 6 LCS, ha sido también utilizado en reiteradas ocasiones por nuestro Alto Tribunal.

Así, la sentencia del TS. de 2 de febrero de 1990, establece en su Fundamento de Derecho tercero que: “...*la solicitud de seguro [...] no tiene [...] el valor de una oferta contractual al ser requisito esencial de ésta la vinculación del oferente [...] falta de vinculación que se reconoce expresamente en el art. 6 de la Ley de Contrato de Seguro y en este sentido se pronuncia la Sentencia de 24 de junio de 1982 (RJA. 1982/3440) al decir que <<el asegurador no queda obligado por la solicitud del proponente, sino que es libre de aceptarla o rechazarla, como así se desprende del art. 7 del Reglamento de Seguros de 1912 y el presente art. 6 de la Ley de 8 de octubre de 1980, según el cual, al asegurador le vincula únicamente la proposición hecha por él y sólo durante un plazo de quince días ...*”⁵⁷⁹.

⁵⁷⁷ Del texto transcrito puede comprobarse cómo el prof. Sánchez Calero, en términos ambiguos, mezcla uno de los requisitos exigidos para que una declaración de voluntad pueda ser considerada oferta, esto es, la “intención de vincularse u obligarse” por parte de quien la realiza, con la necesidad de existencia de un *spatium deliberandi* para que el destinatario de la oferta pueda deliberar si le conviene, o no, aceptarla.

⁵⁷⁸ URÍA, R.- MENÉNDEZ, A.- ALONSO SOTO, R., Uría-Menéndez, *Curso de Derecho Mercantil...*cit., pág. 595.

⁵⁷⁹ Sala Primera (RJA. 1990/652). De nuevo la ambigüedad aparece también en la línea argumental seguida por nuestro Alto Tribunal. En este caso, en el Fundamento de Derecho tercero de la sentencia del TS. de 2 de febrero de 1990, Sala Primera (RJA. 1990/652), el Tribunal confunde el requisito esencial de la oferta, consistente en la declaración de voluntad dirigida por una de las partes (oferente) a la otra con intención de concluir un contrato una vez que se reciba la aceptación, con la plena libertad del asegurador para aceptar o rechazar la solicitud del proponente. Ha de considerarse que nada tiene que ver una cosa con la otra y, en cualquier caso, el hecho de que el asegurador sea libre para aceptar o rechazar la solicitud de seguro realizada por un proponente -potencial tomador- contribuye a reforzar, aún más, la tesis de que la solicitud de seguro pueda reunir los caracteres de oferta, puesto que, según la Teoría general de los contratos, el potencial aceptante es libre para aceptar, o rechazar, la oferta de contrato propuesta por el oferente.

Por su parte, la sentencia del TS. de 13 de julio de 1992, en su Fundamento de Derecho cuarto sostiene que: “...la solicitud [...] no representa una verdadera oferta contractual, carece de las condiciones configuradoras de la misma, se traduce en una invitación al asegurador para que éste pueda dar cuerpo a la verdadera oferta de contrato plasmada en la proposición. El sistema ofrecido por el art. 6 se inspira en el principio de la protección del futuro tomador del seguro, el que no queda vinculado por su solicitud...”⁵⁸⁰.

La sentencia del TS. de 16 de diciembre de 2002 también niega el valor de una oferta contractual a la solicitud de seguro, argumentando para ello, en su Fundamento de Derecho segundo, que: “...la solicitud de seguro [...] no tiene, según reconoce la mayor parte de la doctrina científica, el valor de una oferta contractual al ser requisito esencial la vinculación del oferente [...] falta de vinculación que se reconoce expresamente el art. 6 de la Ley de Contrato de Seguro...”⁵⁸¹.

En fin, la sentencia del TS. de 12 de noviembre de 2004 establece, en base a la vinculación, la diferencia entre la solicitud de seguro y la proposición, al recoger en su Fundamento de Derecho segundo que: “...para la Ley en los seguros voluntarios la solicitud no es una verdadera oferta de contrato sino una simple invitación al asegurador para que éste pueda realizar su oferta o proposición; luego, realizada ésta, el tomador será libre de aceptarla o no, pero la misma en principio ya vincula al asegurador durante 15 días...”⁵⁸².

Frente al argumento utilizado por la mayor parte de la doctrina española para negar el carácter de oferta de contrato a la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador, utilizando para ello la propia redacción literal del art. 6 LCS, y, teniendo en cuenta las notas citadas anteriormente sobre los requisitos que se exigen para considerar a una declaración de voluntad como “oferta de contrato”, sobre todo, el denominado “requisito subjetivo”, así como el significado de algunos conceptos relacionados con la oferta del contrato como son la revocación, la irrevocabilidad, o la retirada de la oferta⁵⁸³, cabe realizar las siguientes consideraciones:

⁵⁸⁰ Sala Segunda (RJA. 1992/6396).

⁵⁸¹ Sala Primera (RJA. 2003/38).

Vid. también, en ese sentido, la sentencia de la Audiencia Provincial de Castellón de 4 de abril de 2002, Sección 3ª (AC. 2002/897); y la sentencia de la Audiencia Provincial de Málaga de 4 de marzo de 1995, Sección 6ª (AP. 1995/793), que establece, en su Fundamento de Derecho tercero, que: “...la declaración tajante del art. 6 de la LCS lleva más bien a estimar que no se ha querido concebir la solicitud ni como una oferta firme, ni como un simple ofrecimiento, con el fin de evitar el efecto vinculante que ésta pudiera generar...”.

⁵⁸² Sala Segunda (RJA. 2004/7229).

⁵⁸³ *Vid. supra*, el epígrafe 1 del Capítulo quinto.

Primera consideración

No se puede considerar absolutamente correcto el argumento utilizado por parte de la doctrina española para negar, de manera general, el carácter de oferta de contrato a la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador, basándose para ello en la falta de vinculación de dicha solicitud (ex art. 6 LCS).

Así, quienes son partidarios de esa tesis, confunden el significado del término “vincular”, por un lado, con el significado que por la doctrina civilista se le atribuye al término “irrevocabilidad” de la oferta, consistente en un *spatium deliberandi* durante el cual el promitente no puede realizar una nueva declaración de voluntad con la intención de dejar sin efectos la anterior oferta emitida, concediéndosele, con ello, un plazo al destinatario de la oferta para que pueda estudiarla y efectuar la correspondiente aceptación o rechazo de la misma; y, por otro lado, con el requisito subjetivo propio de toda oferta de contrato consistente en la intención clara y definitiva de quedar obligado, o sea, de dar nacimiento a un contrato, siempre y cuando recaiga la aceptación de la parte a la que va dirigida.

Así, a la hora de utilizar el término “vincular” dentro del contexto de la oferta de contrato por la doctrina, se deben hacer las siguientes matizaciones: por una parte, el requisito subjetivo de la oferta consiste en la intención, por parte del promitente, de quedar obligado o vinculado y, con ello, provocar el nacimiento de un contrato, siempre que exista una posterior aceptación por el destinatario de la oferta⁵⁸⁴; frente a ello, la “fuerza vinculante de la oferta” surge cuando, tras la aceptación por el destinatario de la oferta, se perfecciona el contrato⁵⁸⁵. La oferta, por sí sola, no constituye un negocio jurídico unilateral, sino una declaración de voluntad recepticia, que debe contener la intención seria de obligarse, siendo lo característico de nuestro sistema jurídico que la propuesta de contrato no vincula por sí misma al que la hace, sino, precisamente, cuando deja de ser propuesta para convertirse en consentimiento, es decir, cuando es aceptada⁵⁸⁶. De ello se deriva el efecto jurídico consistente en que el

⁵⁸⁴ Lo característico de la oferta contractual no es su carácter vinculante para el que la emite, sino su aptitud para vincularlo si sobre ella recae la aceptación, lo cual exige que la oferta sea realizada con “voluntad de vincularse” (vid. ALFARO ÁGUILA REAL, J., ob. cit., pág. 309).

⁵⁸⁵ Para Díez Picazo, frente a quienes sostienen que la oferta es un negocio jurídico al que puede calificarse de unilateral, defiende que la oferta es una declaración de voluntad unilateral, destinada a integrarse en un contrato, de manera que el oferente del contrato no se ha obligado inicialmente a nada, aunque al emitir su declaración de voluntad contractual, crea en el destinatario una situación de “legítima confianza” (vid., DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L. *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., pág. 285).

⁵⁸⁶ Vid., en ese sentido, ALFARO ÁGUILA REAL, J., ob. cit., pág. 309; BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 58; DURANY PICH, S., “Oferta, consensualidad y voluntad unilateral en el contrato de seguro...”, cit., pág. 1329; LACRUZ *et alii*, ob. cit., pág. 383; MARTÍNEZ GALLEGO, E. M., ob. cit., pág. 29; MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., pág. 412; y RAGEL SÁNCHEZ, L., ob. cit., pág. 251.

destinatario de la propuesta no tiene obligación de contestar, ni para aceptar, ni para rechazar, al igual que el autor de la misma la puede revocar en cualquier momento antes de ser aceptada⁵⁸⁷.

Junto a lo anterior, el término “vincular”, también es utilizado por algunos autores, a la hora de hablar de la oferta de contrato, para referirse con ello a la imposibilidad de revocar una declaración de voluntad -oferta- anteriormente emitida o, lo que es lo mismo, a la obligación que tiene el oferente, ya sea debida a la Ley, a los usos, o a alguna cláusula expresamente establecida al efecto por el promitente de mantener vigente durante un periodo de tiempo, la oferta ofrecida⁵⁸⁸. Durante ese periodo no podrá realizar el promitente la revocación de la oferta, es decir, ésta devendrá irrevocable⁵⁸⁹. Sin embargo, esta circunstancia de que la oferta sea considerada irrevocable durante un periodo de tiempo determinado, quedando por ello el oferente “vinculado” a la misma, no es considerada por la doctrina civilista como un requisito esencial para que una declaración de voluntad reúna el carácter de oferta de contrato⁵⁹⁰.

Por lo cual, si se aplica lo anteriormente establecido sobre la “vinculación” de la oferta de contrato al tenor literal del art. 6 LCS, es posible concluir que el significado de la expresión “no vinculará” contenida en dicho precepto realmente quiere decir que la persona que emita la solicitud de seguro -potencial tomador- podrá retirarla o revocarla en cualquier momento antes de la aceptación, no pudiendo quedar “vinculado por la misma” y, por tanto, no existe obligación alguna de mantenimiento de dicha solicitud de seguro durante plazo alguno. Como consecuencia de ello, el destinatario de dicha solicitud de seguro -asegurador- no podrá contar con un *spatium deliberandi*, durante el cual tenga la certeza absoluta de que el potencial tomador del seguro no va a revocar su solicitud de seguro.

De acuerdo con ello, cierto sector de la doctrina, siguiendo la tesis anterior, mantiene que el hecho de que el art. 6 LCS establezca que la solicitud de

⁵⁸⁷ Vid. GARRIGUES, J., *Tratado de Derecho Mercantil...*, cit., pág. 51.

⁵⁸⁸ La declaración de irrevocabilidad puede hacerse empleando la terminología jurídica rigurosa o de cualquier modo que el oferente manifieste al destinatario la seguridad de que la oferta no será revocada dentro de un determinado plazo. Así, aunque es corriente utilizar el término “irrevocable”, también es frecuente ver manifestada la intención de mantener una oferta de contrato utilizando para ello expresiones que no emplean dicho vocablo, tales como: “la presente oferta será vinculante por espacio de quince días”; “esta oferta no será revocada hasta el día treinta de marzo del 2005”; etc. (*vid.*, DE CUEVILLAS MATOZZI, I., ob. cit., pág. 1889).

⁵⁸⁹ No se trata, por tanto, de que el oferente esté obligado por su oferta (obligación que sólo puede venir en virtud de la subsiguiente aceptación), sino de que está “vinculado”, es decir, que no puede “revocar” por haber renunciado a tal derecho (*vid.* PUIG BRUTAU, J., ob. cit., pág. 190).

⁵⁹⁰ Para Gómez Laplaza, realmente, lo que se exige como requisito esencial en la oferta no es la vinculación del oferente, sino la intención de vincularse si sobre ella recae la posterior aceptación (*vid.* GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 64).

seguro “no vinculará” al solicitante, viene simplemente a establecer la posibilidad que tiene el potencial tomador del seguro de revocar o retirar su declaración de voluntad⁵⁹¹. Ello dará lugar a que, en la práctica aseguradora, se puedan presentar las siguientes situaciones: por un lado, si, tras analizar el contenido del documento denominado “solicitud de seguro”, es posible concluir que se trata de una solicitud-*invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador del seguro y dirigida al asegurador, dicho potencial tomador del seguro podrá revocar su solicitud de seguro en cualquier momento, incluso una vez que haya llegado a conocimiento del asegurador o, también, aunque dicho asegurador haya emitido la oferta de contrato de seguro que le fue solicitada⁵⁹².

Por otro lado, si, tras analizar el contenido del documento denominado “solicitud de seguro”, es posible concluir que se trata de una solicitud-oferta de contrato de seguro, realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador, dicha solicitud de seguro se podrá revocar por el potencial tomador hasta el momento en que se realice la aceptación por el destinatario de la oferta, a partir del cual se entiende perfeccionado el contrato de seguro y, por lo tanto, creador de obligaciones para ambas partes⁵⁹³.

⁵⁹¹ Vid., en ese sentido, ALFARO ÁGUILA REAL, J., ob. cit., pág. 309; DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Fundamentos de Derecho Civil...*, cit., págs. 294-295; SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal...”, cit., págs. 4020 y 4026, y también en la obra: “Comentario al art. 6 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., pág. 113; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 146.

A nivel jurisprudencial, *vid.* el Fundamento de Derecho tercero del voto particular emitido por el Excmo. Sr. Magistrado D. José Luis Albácar López, en la sentencia del TS. de 2 de febrero de 1990, Sala Primera (RJAr. 1990/652), estableciendo, en relación con el art. 6 LCS, que: “...lo único que el aludido precepto viene a decir es que la solicitud de contrato de seguro no produce en el solicitante la vinculación, es decir, la obligación de mantener su oferta, lo que es propio de la llamada promesa unilateral, pero en modo alguno priva a tal acto de su carácter de demanda, o dicho de otra forma, de su cualidad de acto de manifestación de voluntad que integra una oferta tal que, si se produce una aceptación de la norma por el asegurador, queda concluso el contrato...”. En el ámbito de la jurisprudencia menor, la sentencia de la Audiencia Provincial de Toledo de 24 de mayo de 1993, Sección 1ª (AP. 1993/1438), establece, en su Fundamento de Derecho primero, que: “...esta norma especial viene a concretar el régimen general de perfeccionamiento de los contratos contenida en el art. 1262 CC, estableciendo un mayor rigor para el asegurador, en beneficio del tomador del seguro, de tal manera que, mientras éste puede retirar su solicitud en cualquier momento, antes de ser aceptada, el asegurador no puede hacer lo mismo con su propuesta, sino que deberá mantenerla durante el plazo indicado...”; en fin, la sentencia de la Audiencia Provincial de Granada de 11 de mayo de 1999, Sección 3ª (AP. 1999/969), establece, en su Fundamento de Derecho segundo, que: “...si bien puede la solicitud retirarse en cualquier momento, incluso rechazando la póliza, el asegurador debe mantener la proposición durante el plazo indicado...”.

⁵⁹² Aunque aparentemente no tenga sentido revocar una *invitatio ad offerendum* por el potencial tomador, podrá considerarse como un gesto de buena fe por parte de dicho sujeto, sobre todo al ahorrar, con la comunicación de la revocación, gastos, gestiones y otros trámites que realizaría de otra manera el asegurador para elaborarle la oferta de contrato.

⁵⁹³ En el caso de que haya sido el asegurador quien haya realizado la proposición del seguro, dicha proposición devendrá irrevocable durante el plazo de quince días, periodo en el cual,

Segunda consideración

Es más acertado sostener la tesis del significado del verbo “vincular” utilizado en el art. 6 LCS como sinónimo de “imposibilidad de revocar”⁵⁹⁴, sobre todo, teniendo en cuenta las siguientes puntualizaciones:

- a) En el art. 6 LCS, además de la referencia a la solicitud de seguro, también se establece, respecto de la proposición del seguro, que: *“La proposición de seguro por el asegurador vinculará al proponente durante un plazo de quince días”*. Dicha proposición de seguro realizada por el proponente es considerada por la mayor parte de la doctrina y de la jurisprudencia como la verdadera oferta del contrato de seguro⁵⁹⁵.
- b) La doctrina considera que el significado del verbo “vinculará” utilizado en el caso de la proposición de seguro, equivale a “imposibilidad de revocar la proposición por el asegurador”, es decir, que la declaración de voluntad

aunque el asegurador realice una nueva declaración de voluntad con la intención de anular la anteriormente emitida, será considerada ineficaz.

⁵⁹⁴ Con lo cual, la expresión “no vinculará” establecida para el caso de la solicitud de seguro será equivalente a “posibilidad de revocar siempre”.

⁵⁹⁵ *Vid.*, en ese sentido: SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 145; SOTO NIETO, F., ob. cit., pág. 500; TIRADO SUÁREZ, F. J., “El contrato de seguro...”, cit., pág. 664; URÍA, R.-MENÉNDEZ, A.- ALONSO SOTO, R., en Uría-Menéndez, *Curso de Derecho Mercantil...*cit., pág. 594; y VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 689.

A nivel jurisprudencial, la sentencia del TS. de 2 de febrero de 1990, Sala Primera (1990/652), establece, en su Fundamento de Derecho tercero, que: *“...oferta que, de acuerdo con lo dicho antes, no consiste en la solicitud por el solicitante, sino en la proposición por el asegurador...”*; la sentencia del TS. de 13 de julio de 1992, Sala Segunda (RJA. 1992/1654), en su Fundamento de Derecho cuarto, recoge que: *“...La Ley, por el contrario, se muestra más rigurosa con el asegurador al vincularle su proposición durante quince días, erigiendo la misma en auténtica oferta cuyo mantenimiento se impone durante el indicado tiempo...”*; o el Fundamento de Derecho segundo de la sentencia del TS. de 16 de diciembre de 2002, Sala Primera (RJA. 2003/38), mantiene que: *“...en el contrato de seguro, el consentimiento surge por la concurrencia de la oferta y la aceptación (art. 1262 C.C.), oferta que, de acuerdo con lo antes dicho, no consiste en la solicitud por el solicitante, sino en la proposición por el asegurador...”*; y la sentencia de la Audiencia Provincial de Almería de 21 de enero de 2000, Sección 2ª (AC. 2000/2776), sostiene, en su Fundamento de Derecho segundo, que: *“...la proposición [...] elaborada por al propia Compañía aseguradora, tiene carácter de oferta de contrato, en cuanto reúne los requisitos de la misma, y vincula al proponente durante un plazo de quince días...”*.

En cualquier caso, aunque la doctrina científica y la jurisprudencia, atribuyen el carácter de oferta de contrato de seguro a toda proposición de seguro realizada por el asegurador, ha de considerarse que sólo se le podrá otorgar la calificación jurídica de “oferta de contrato de seguro” a la proposición realizada por el asegurador que reúna los requisitos subjetivos y objetivos exigidos por la doctrina civilista para considerar a una declaración de voluntad como oferta, lo cual requerirá, previamente, un análisis y examen del contenido del documento denominado “proposición de seguro”, realizado por el asegurador, para comprobar si reúne, o no, dichos requisitos.

realizada por el asegurador deviene irrevocable, por expreso mandato legal, durante un plazo de quince días, periodo durante el cual el asegurador no podrá revocar su declaración de voluntad (proposición de seguro)⁵⁹⁶. De esa forma, el potencial tomador del seguro, parte débil y necesitada de protección en la relación, cuenta con un periodo de tiempo *-spatium deliberandi-* para poder examinar y estudiar la proposición realizada por el asegurador, durante el cual tiene la seguridad de que el asegurador no revocará su declaración⁵⁹⁷.

- c) Sin embargo, analizando el texto del art. 6 LCS, puede comprobarse cómo, tanto en el caso de la solicitud de seguro como en el de la proposición de seguro, se utiliza el mismo verbo: “vincular”; aunque en el primero de los supuestos se hace en su expresión negativa, mientras que, para la proposición de seguro, se hace en su forma afirmativa, y, además, el propio precepto establece el plazo durante el cual tendrá efectos dicha vinculación, es decir, se establece que la vinculación será durante quince días.

Por tanto, si se quiere averiguar el verdadero significado del verbo vincular utilizado en el art. 6 LCS hay que acudir también al significado que se le atribuye, por la mayor parte de la doctrina, en el supuesto de la proposición de seguro. Así, frente a la expresión concisa y poco clarificadora utilizada en el caso de la solicitud de seguro; en el supuesto de la proposición de seguro, además de utilizarse el mismo verbo, aunque en su forma afirmativa, viene establecido un plazo específico, datos éstos que conducen a la doctrina a afirmar que se está en presencia de una declaración irrevocable, por expreso mandato legal y, durante el plazo de quince días. Si ése es el significado que se atribuye al verbo vincular cuando se utiliza de manera afirmativa (como es el caso de la proposición de seguro), cuando se utilice de forma negativa, no cabe sino concluir que la norma atribuye a esa declaración de voluntad un carácter revocable. Lo contrario, esto es, asignar un significado distinto al verbo vincular cuando se utiliza en su expresión negativa (el caso de la solicitud de seguro),

⁵⁹⁶ Vid. BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., ob. cit., pág. 1471; BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 64; CLAVERÍA GONSÁLBEZ, L. H., ob. cit., pág. 1142; DE CUEVILLAS MATOZZI, I., ob. cit., pág. 1881; GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 99; MAESTRO, J. L., ob. cit., pág. 42; RAGEL SÁNCHEZ, L., ob. cit., pág. 251; y SOTO NIETO, F., ob. cit., pág. 500.

A nivel jurisprudencial, *vid.* el Fundamento de Derecho quinto de la sentencia del TS. de 13 de julio de 1992, Sala Segunda (RJA. 1992/1654; y el Fundamento de Derecho segundo de la sentencia de la Audiencia Provincial de Vizcaya de 8 de marzo de 1995, Sección 3^a (AP. 1995/1147).

⁵⁹⁷ GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., págs. 68-69, sostiene que, en el caso de que el mantenimiento de la oferta durante un plazo determinado se haya establecido legalmente, como ocurre en el art. 6 LCS, es un medio de defensa del destinatario de la misma (potencial tomador), cuando se trata de contratos de adhesión.

de cuando se utiliza en su forma afirmativa (el caso de la proposición de seguro), constituiría una incongruencia jurídica⁵⁹⁸.

Tercera consideración

Frente al argumento de quienes sostienen que el significado de la expresión “no vinculará” del art. 6 LCS consiste en la posibilidad de revocar en cualquier momento la solicitud de seguro por el promitente antes de que se lleve a cabo la aceptación de a misma por el asegurador, podría objetarse que con ello no se estaría sino reafirmando la tesis mantenida por la mayor parte de la doctrina civilista de que toda oferta de contrato es revocable hasta el momento de la aceptación, salvo que venga expresamente establecida su irrevocabilidad por la Ley, por el propio promitente de la oferta, o por los usos⁵⁹⁹. En este sentido se trataría de una norma reiterativa e innecesaria, lo que movería a descartar tal interpretación.

Sin embargo, ante tal argumento puede objetarse que, si se otorga a la expresión “no vinculará” contenida en el art. 6 LCS el significado de “posibilidad de revocar”, con ello no sólo se estará confirmando que el régimen general de la oferta del contrato es que la misma es “revocable” salvo excepciones, sino que, más bien, lo que se está estableciendo en el art. 6 LCS respecto a la solicitud de seguro es, teniendo en cuenta el carácter imperativo de la LCS establecido en su art. 2, que la solicitud de seguro será *en todo caso revocable*, es decir, el tomador no podrá convertir una solicitud de seguro, bien sea de *motu proprio*, bien a instancia del asegurador, en una declaración de voluntad irrevocable, ya que ello irá en contra del mandato establecido en el art. 6 LCS de que la solicitud de seguro no vinculará, es decir, que será revocable en todo

⁵⁹⁸ *Vid.*, en contra del mantenimiento de esa tesis, SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 1ª ed., Pamplona, 1999, pág. 140. En cualquier caso, este razonamiento mantenido por el autor en la 1ª edición de su obra, no aparece contemplado nuevamente en la 2ª edición del año 2001.

⁵⁹⁹ *Vid.*, BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 59, mantiene que la finalidad del art. 6 LCS no es modificar el régimen general de formación del contrato, sino evitar que ese régimen general pueda modificarse convencionalmente, quedando prohibidas, por resultar contrarias a dicho precepto, las cláusulas de las condiciones generales incluidas con bastante frecuencia en los formularios de solicitud de seguro, por medio de las cuales el cliente quedaba “vinculado” a dicho documento durante un periodo de tiempo determinado; DURANY PICH, S., “Oferta, consensualidad y voluntad unilateral en el contrato de seguro...”, cit., págs. 1323-1324, sostiene que, el contrato de seguro no es ninguna excepción al principio general de revocación de la oferta, por lo que, el art. 6 LCS lo que realmente viene a confirmar es el principio general de que la oferta de contrato no es vinculante; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 1ª ed., 1999, pág. 140, quien, sin compartir el argumento, acoge la posibilidad de que el art. 6 LCS se haya limitado a aclarar que la oferta del tomador del seguro es siempre revocable.

momento, cuyo carácter imperativo y no dispositivo deriva, como se ha dicho, del mencionado art. 2 LCS⁶⁰⁰.

Conclusión

Por tanto, frente a quienes sostienen la imposibilidad de atribuir el carácter de oferta de contrato a la solicitud de seguro, basándose para ello, en la falta de vinculación que se le atribuye ex art. 6 LCS cabe realizar las siguientes conclusiones:

El requisito subjetivo para poder considerar a una declaración de voluntad como oferta de contrato consiste en que quien emite dicha declaración tenga la intención clara y definitiva de quedar vinculado u obligado por la misma, es decir, de dar nacimiento a un contrato, siempre y cuando recaiga la aceptación de la parte a la que va dirigida. Será a partir de ese instante de la aceptación, cuando, con la perfección del contrato, surja la fuerza vinculante de la oferta⁶⁰¹.

Cuestión distinta es la obligación que tiene el promitente, en determinadas situaciones, de mantener vigente durante un periodo de tiempo determinado, establecido por la Ley, los usos, o por el propio promitente, su oferta de contrato, con la consiguiente imposibilidad de revocar dicha oferta, lo que dará lugar a una oferta irrevocable. Así se establece expresamente en el art. 6 LCS respecto de la proposición de seguro, la cual vinculará al asegurador durante un plazo de quince días, convirtiéndose así en una oferta irrevocable durante dicho periodo temporal. Frente a ello, se establece, también en el art. 6 LCS, que la solicitud de seguro no vinculará al solicitante, de modo que podrá ser revocada en todo momento, antes de que recaiga la aceptación y, además, debido al carácter imperativo de la LCS establecido por el art. 2 LCS, el solicitante no podrá otorgar, mediante el recurso a la autonomía de la voluntad, el carácter irrevocable a su solicitud de seguro.

En resumen, siguiendo a un determinado sector de la doctrina, cabe concluir que el hecho de que en la redacción del art. 6 LCS figure la expresión “no vinculará” referida a la solicitud de seguro no es obstáculo alguno para entender que dicha solicitud pueda ser considerada en algunos casos como una oferta de contrato de seguro, puesto que hay que entender que la solicitud que realiza el potencial tomador del seguro, si en ella expresa su intención de

⁶⁰⁰ Vid, en ese sentido, ALFARO ÁGUILA REAL, J., ob. cit., pág. 309; BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 59; y GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 116.

⁶⁰¹ GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., pág. 116, mantiene que, en cualquier caso, lo que no puede aducirse es que la solicitud de seguro no es oferta de contrato porque no vincula al solicitante, puesto que la oferta, salvo autolimitación, no es vinculante para el que la emite y no ha de confundirse esta idea con la “intención de vincularse” que debe de tener el promitente, como requisito de toda oferta.

quedar vinculado u obligado en caso de que exista una posterior aceptación⁶⁰², puede valer como oferta contractual revocable la cual, además, no es vinculante para su emisor, ya que, siguiendo las reglas establecidas por la doctrina civilista para la oferta de contrato, ésta sólo obliga cuando dicha solicitud sea aceptada por el asegurador⁶⁰³.

Además, teniendo en cuenta el carácter eminentemente protector de la parte débil –potencial tomador- que se persigue con la LCS, puede considerarse que la anterior interpretación, en consonancia con dicho carácter, conllevará indudables ventajas para los intereses del potencial tomador del seguro, sobre todo en aquellas situaciones en la que, tras realizar una oferta de contrato de seguro al asegurador, éste realice determinados “actos concluyentes” que provocarán, como consecuencia, la perfección del contrato de seguro.

3.2. La falta de los *essentialia negotii* en la solicitud de seguro

Según se ha tenido ocasión de comprobar anteriormente, una declaración de voluntad unilateral, para ser considerada oferta de contrato, además de reunir un requisito de carácter “subjetivo”, consistente en que ha de ser realizada con un firme propósito de quien la emite de quedar obligado, o vinculado, en el caso de que exista una posterior aceptación por el destinatario de la misma, debe contener asimismo un requisito de carácter “objetivo”⁶⁰⁴, consistente en que sea “completa” y contenga todos los elementos esenciales del contrato - *essentialia negotii*- a cuya conclusión está destinada⁶⁰⁵.

⁶⁰² Para Brenes Cortés, es ése elemento subjetivo de la oferta, entendido como firme propósito del oferente de vincularse si recae aceptación, lo que distingue la oferta de otras declaraciones de voluntad como son las *invitatio ad offerendum*, donde no existe dicha intención (BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 58).

⁶⁰³ MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., pág. 412.

⁶⁰⁴ Sobre el requisito de carácter objetivo de la oferta de contrato, *vid. supra*, el epígrafe 1.2. del Capítulo quinto.

⁶⁰⁵ Para Rocco, la propuesta “...es el más complejo de los elementos del futuro contrato y consiste en la declaración comprensiva de todos los elementos del futuro contrato...” (LANGLE, E., “nota bibliográfica a la obra de: ROCCO, A., *Principios de Derecho Mercantil, Parte general*. Traducción de la Revista de Derecho Privado. Prólogo de Joaquín Garrigues. Madrid, 1931”, *RDP*, 1931, nº 209, págs. 61-62). Frente a ello, Gómez Laplaza sostiene, siguiendo a Carbonnier que, si el contrato es fuente de una serie de obligaciones, más o menos amplias, que van a vincular a los contratantes, lo lógico sería exigir que el consentimiento que le da vida recayera sobre todas y cada una de las obligaciones que van a nacer del mismo. Esto es lo que ocurre en el *BGB* alemán, donde el parágrafo 154 establece que, mientras las partes no se hayan puesto de acuerdo sobre todos los puntos de un contrato sobre los cuales, según la declaración aun solamente de una parte, debe lograrse conformidad, en la duda, no está concluido el contrato. Pero en nuestro Código Civil, basta con que recaiga sobre los intereses que el negocio tiende a reglamentar o los bienes susceptibles de valoración económica, que corresponde a aquel interés de las partes y, sobre la función o finalidad típica del negocio (*vid.* GÓMEZ LAPLAZA, M^a. J., ob. cit., págs. 54-55).

Con base en ello, para que a una solicitud de seguro se le pueda atribuir la naturaleza jurídica de oferta de contrato deberá reunir, junto al requisito subjetivo anteriormente estudiado, también uno de carácter objetivo de manera que habrá de ser completa y contener los elementos esenciales del contrato de seguro proyectado⁶⁰⁶.

Sin embargo, la falta de dichos elementos esenciales del contrato en la solicitud de seguro, ha sido utilizada también como uno de los principales argumentos para negar el carácter de oferta de contrato a la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador⁶⁰⁷.

De esa forma, existen determinados autores que niegan, de manera taxativa, el carácter de oferta de contrato a la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador, basándose para ello en la ausencia de alguno de los requisitos esenciales del contrato en la citada solicitud⁶⁰⁸. Los argumentos utilizados han sido los siguientes:

Por una parte se mantiene que la solicitud del seguro “...no contiene todos los elementos del contrato...”. Así, se argumenta que en el procedimiento de perfección del contrato de seguro el tomador del seguro no se encuentra en disposición de completar los datos exigidos para realizar una oferta de contrato, sobre todo porque carece de los medios para determinar todos los elementos esenciales del futuro contrato de seguro, entre ellos, el cálculo de la prima a pagar o la descripción de los elementos y características del objeto que se pretende asegurar, que serán relevantes para determinar actuarial y estadísticamente la probabilidad, que en definitiva, permitirá al asegurador valorar el riesgo y, en consecuencia, le decidirá a cubrirlo o no⁶⁰⁹.

Por otra parte, existe también quien parece sostener que los elementos esenciales del contrato no figurarán en la solicitud de seguro y sí en la

⁶⁰⁶ Frente a ello, sobre todo a la luz del art. 14 de la CNUCCIM, se podrá admitir como oferta de contrato tanto la que contiene los elementos esenciales del futuro contrato proyectado, como la que prevé los sistemas de determinación del futuro contrato (*vid.*, en ese sentido, CAPILLA RONCERO, F., *ob. cit.*, pág. 4561; y MARTÍNEZ GALLEGO, E. M., *ob. cit.*, pág. 47).

⁶⁰⁷ En el régimen jurídico existente antes de la entrada en vigor de la LCS, la falta de alguno de los elementos esenciales del futuro contrato de seguro en la proposición de seguro fue también utilizada como argumento para negar el carácter de oferta de contrato a dicha proposición de seguro. Así, Cuñat Edo, sostenía que, aunque en hipótesis era admisible configurar la proposición de seguro como una oferta de contrato con todos sus caracteres, por reunir los requisitos esenciales del contrato, a falta sólo del consentimiento, era difícil creer que dicha hipótesis se diera con frecuencia en el “*iter* negocial” del contrato de seguro, sobre todo, debido a que uno de los elementos que habitualmente faltaba en la proposición era la prima o precio a pagar y, dada la necesidad del precio en la oferta del contrato de seguro, bastaría su ausencia para negar tal carácter a la proposición de seguro en la que falte (CUÑAT EDO, V., *ob. cit.*, pág. 113).

⁶⁰⁸ *Vid.* BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, *cit.*, pág. 56.

⁶⁰⁹ MORILLAS JARILLO, M. J., *ob. cit.*, pág. 199.

proposición de seguro, sobre todo debido a que: “...nos hallamos ante un contrato de adhesión en el que, tras la manifestación del tomador del seguro de <<solicitar>> la celebración del contrato, corresponde normalmente al asegurador hacer una proposición u oferta de contrato, conteniendo los elementos esenciales para su conclusión...”⁶¹⁰.

Siguiendo esa misma línea argumental, algunos autores abogan por mantener simplemente que la solicitud de seguro no debe concebirse como una auténtica oferta contractual y, no sólo porque la LCS la califique como no vinculante, “...sino por que (sic.) carece de los elementos esenciales del contrato, es incompleta...”⁶¹¹.

Junto a los anteriores autores que niegan de forma taxativa el carácter de oferta de contrato a la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador, otros, aunque reconocen la posibilidad remota de que la solicitud de seguro pudiese ser oferta de contrato, al contener los elementos esenciales del futuro contrato de seguro proyectado, sostienen también que, “normalmente”, la solicitud de seguro carecerá del carácter de oferta al ser incompleta y no reunir dichos elementos esenciales⁶¹².

Además de todo lo anterior, se debe tener en cuenta que, a la hora de establecer los elementos esenciales del contrato de seguro, la LCS no contiene ningún precepto que expresamente aborde dicho tema, lo que origina una remisión tácita al régimen establecido con carácter general (art. 1261 y ss. C.C.)⁶¹³. Dicho régimen general ha sido perfilado por la doctrina, en el caso del

⁶¹⁰ SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 146. Sin embargo, para el prof. Sánchez Calero el uso del argumento de la ausencia de los elementos esenciales del contrato de seguro en la solicitud de seguro para no considerarla oferta de contrato parece quedar relegado a un segundo plano, esforzándose en demostrar la falta de naturaleza jurídica de oferta de la solicitud de seguro, basándose para ello, casi exclusivamente, en la falta de vinculación de dicha solicitud de seguro ex art. 6 LCS. Así parece extraerse de su expresión: “...que la solicitud no se concibe por la LCS como una verdadera oferta de contrato, sino que la situación (sic.) en los tratos preliminares o preparatorios del contrato se comprueba por el simple hecho de que –conforme a los principios que rigen con carácter general en materia de contratos- es esencial a ésta no sólo que sea completa, conteniendo los elementos esenciales del contrato de seguro, sino que debe estar efectuada con la intención de obligarse frente al asegurador; y, en el caso de la solicitud, según nos dice el artículo 6, no vincula al oferente, faltando, por consiguiente, un elemento esencial para que podamos calificar a esa solicitud como verdadera oferta...” (vid., SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 145).

⁶¹¹ VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 690.

⁶¹² Vid., en ese sentido: ALFARO ÁGUILA REAL, J., ob. cit., pág. 310; DURANY PICH, S., “Oferta, consensualidad y voluntad unilateral en el contrato de seguro...”, cit., pág. 1324; GÓMEZ LAPLAZA, Mª. J., ob. cit., pág. 116; y MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., págs. 412-413.

⁶¹³ En el régimen jurídico existente antes de la entrada en vigor de la LCS, los elementos esenciales del contrato de seguro que debían figurar en la póliza del contrato de seguro, que debía de emitir la entidad aseguradora, venían establecidos, con carácter general, en el art.

contrato de seguro, estableciendo como elementos esenciales del contrato de seguro, los cuales deberán figurar en toda oferta, los siguientes: la identificación del tomador y del asegurador⁶¹⁴; el objeto y el interés asegurado; la clase y duración del seguro; la cuantía de las prestaciones, tanto del tomador como del asegurador; y la definición del riesgo⁶¹⁵.

Sin embargo, junto al régimen dispuesto con carácter general en el art. 1261 del Código Civil, existe un precepto en la LCS que puede dar una aproximación, de manera indirecta, de cuáles serán, a la hora de celebrar el contrato de seguro, las indicaciones esenciales, en desarrollo del mandato previsto en el art. 1261 C.C., que deberán ser recogidas por las partes intervinientes.

Así, el artículo 8 LCS ha recogido el criterio mantenido tradicionalmente por el Derecho de seguros y que acogía también, con anterioridad a la entrada en vigor de la LCS, el derogado artículo 383 del Código de Comercio de 1885, de indicar el contenido mínimo de la póliza del contrato de seguro⁶¹⁶. De esa forma, se establece una serie de indicaciones que, inexcusablemente, deben figurar en toda póliza de contrato de seguro, que son: nombre y apellidos o

383 del Código de Comercio de 1885. Dicho precepto disponía que: “La póliza del contrato de seguro deberá contener: 1º. Los nombres del asegurador y asegurado; 2º. El concepto en el cual se asegura; 3º. La designación y situación de los objetos asegurados y las indicaciones que sean necesarias para determinar la naturaleza de los riesgos; 4º. La suma en que se evalúen los objetos del seguro, descomponiéndola en sumas parciales, según las diferentes clases de objetos; 5º. La cuota o prima que se obligue a satisfacer el asegurado; la forma y el modo del pago y el lugar en que deba verificarse; 6º. La duración del seguro; 7º. El día y la hora desde que comienzan los efectos del contrato; 8º. Los seguros ya existentes sobre los mismos objetos; 9º. Los demás pactos en que hubieren convenido las partes”. En cualquier caso, dicho artículo 383 del Código de Comercio, resultó derogado, expresamente, por la disposición final de la LCS.

⁶¹⁴ Junto a ellos, también será necesario la identificación de terceras personas afectadas por la celebración del contrato de seguro, como los posibles beneficiarios, o los asegurados, en caso de ser distintos al tomador.

⁶¹⁵ *Vid.*, en ese sentido, GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed., pág. 91; BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 56; y MORILLAS JARILLO, M. J., ob. cit., pág. 199.

La sentencia del TS. de 12 de noviembre de 2004, Sala Primera (RJA. 2004/7229), rechaza en su Fundamento de Derecho segundo, el carácter de oferta de contrato a una solicitud de seguro realizada por el potencial tomador porque “... *no va firmado por persona alguna en nombre de << La Estrella >>, ni en él figura la descripción detallada y precisa del riesgo a que se refiere (salvo la genérica indicación impresa <<seguro multirriesgo de comercios>>), ni de la suma asegurada, como tampoco de la prima anual que en su caso debería satisfacer el solicitante [...] no consta que se hubiese satisfecho cantidad alguna por parte de la Corporativa demandante [...] ya que la misma desconocía su importe...*”.

⁶¹⁶ Sin embargo, téngase en cuenta que no expone el art. 8 LCS todo el contenido mínimo de la póliza del contrato de seguro (*vid.*, en ese sentido, SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 8 de la LCS. Contenido de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 191).

denominación social de las partes contratantes y su domicilio, así como la designación del asegurado y beneficiario, en su caso; el concepto en el cual se asegura; naturaleza del riesgo cubierto; designación de los objetos asegurados y de su situación; suma asegurada o alcance de la cobertura; importe de la prima, recargos e impuestos; vencimiento de las primas, lugar y forma de pago; duración del contrato, con expresión del día y la hora en que comienzan y terminan sus efectos; y nombre del agente o agentes, en el caso de que intervengan en el contrato⁶¹⁷.

Si se tiene en cuenta la función probatoria de la perfección o existencia del contrato de seguro que, por regla general, cumple la póliza del contrato, no puede obviarse que, la fijación de un contenido “mínimo” para la póliza exige, consecuentemente, que en el anterior contrato de seguro celebrado entre las partes, se hayan debido abordar forzosamente dichas indicaciones⁶¹⁸, por lo que ha de llegarse a la conclusión de que, en cualquier caso, dentro de los elementos esenciales del contrato de seguro que habrá de recoger la oferta del contrato de seguro, deberán de figurar las menciones exigidas como contenido “mínimo” de la póliza del contrato⁶¹⁹.

A mayor abundamiento, se puede comprobar cómo las mencionadas “indicaciones mínimas de la póliza del contrato” contribuyen a establecer y esclarecer en la práctica cuáles habrán de ser los elementos esenciales del contrato de seguro. Así, a la hora de establecer el consentimiento de los contratantes (art. 1261.1 C.C.), se necesitará, previamente, la descripción de las partes, incluido el asegurado y el beneficiario en su caso, así como el concepto en el que se asegura (art. 8.1 y 2 LCS). El objeto cierto que sea

⁶¹⁷ Sin embargo, a pesar del mandato establecido para la póliza del contrato en el propio art. 8 LCS “...Contendrá, como mínimo las indicaciones siguientes...”; y del establecido, asimismo, en el art. 2 LCS, la doctrina considera que la falta de alguna de las menciones establecidas en el art. 8 LCS como “indicaciones mínimas” no debe estimarse que hace perder a la póliza su consideración de ser el documento principal del contrato, sino que, en todo caso, podrá dar lugar a la existencia de un documento probatorio de contenido incompleto (*vid.*, en ese sentido, APARICIO GONZÁLEZ, M. L., ob. cit., pág. 2731; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 8 de la LCS. Contenido de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pag. 202).

⁶¹⁸ STIGLITZ, R., “La póliza. Condiciones particulares y generales”, *RDCO*, nº 73, 1980, pág. 65.

⁶¹⁹ *Vid.*, en ese sentido, GALLEGO SÁNCHEZ, E., “Contratación mercantil. Forma y perfección del contrato...”, cit., pág. 1564.

También nuestro Alto Tribunal ha tenido ocasión de abordar el tema en el Fundamento de Derecho segundo de la sentencia del TS. de 22 de julio de 1991, Sala Primera (RJA. 1991/5411), al mantener que: “...para la determinación de aquellos elementos configuradores del contrato de seguro [...] habrá de acudirse al contrato concertado con el asegurador privado [...] así para determinar los objetos asegurados y su situación; suma asegurada o alcance de la cobertura; importe de la rima (*sic.*), recargos e impuestos; duración del contrato con expresión del día y la hora en que comienzan y terminan sus efectos -art. 8º, núms. 4 a 8, Ley de Contrato de Seguro-...”; y, en idénticos términos, el Fundamento de Derecho tercero de la sentencia del TS. de 9 de septiembre de 1996, Sala Segunda (RJA. 1996/6506).

materia del contrato (art. 1261.2 C.C.), necesitará que, junto a la designación del objeto cubierto por el riesgo y su situación (art. 8.4 LCS), se establezca la suma asegurada o el alcance de la cobertura (art. 8.5 LCS), y el importe de la prima (art. 8.6 LCS)⁶²⁰. La causa de la obligación que se establezca (art. 1261.3 C.C.), vendrá indicada, entre otras circunstancias, por la naturaleza del riesgo cubierto (art. 8.3 LCS)⁶²¹.

En resumen, cabe concluir que, si bien el art. 8 LCS no establece los elementos esenciales del contrato de seguro que deberán figurar en la oferta del contrato para que sea considerada como completa, sí contiene determinadas indicaciones “mínimas” que deberán figurar en la póliza del contrato, la cual, al ser elemento probatorio del anterior contrato de seguro celebrado, está indicando, de manera indirecta, algunas menciones que deberán formar parte, como elementos esenciales, en el contrato de seguro⁶²². Además, en el supuesto de que exista una póliza de contrato de seguro que haya sido emitida tras la realización de una solicitud de seguro por un potencial tomador al asegurador, y que reproduzca dicha solicitud de seguro, refuerza el valor jurídico de esa solicitud de seguro como oferta de contrato, puesto que, si la póliza del contrato no introduce modificación alguna, es porque la solicitud incorporaba los elementos esenciales para la conclusión del contrato de seguro⁶²³.

Teniendo presente lo anterior y, frente a la tesis mantenida por la mayor parte de la doctrina consistente en que la solicitud de seguro no podrá reunir el valor jurídico de oferta de contrato, dado que el tomador desconoce, en la mayor parte de las ocasiones, los datos mínimos para la conclusión de un contrato de

⁶²⁰ Sobre el objeto del contrato de seguro, *vid.* entre otros: AA.VV., *Seguros Multirriesgos. Introducción al seguro multirriesgo...*, cit., pág. 8; BROSETA PONT, M., ob. cit., págs. 335-340; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 2ª ed., págs. 401-403; MARTÍ SÁNCHEZ, J., ob. cit., pág. 69; URÍA, R., ob. cit., págs. 771-772; y VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al Derecho...*, cit., pág. 1037.

⁶²¹ Sobre la causa del contrato de seguro, *vid.* entre otros: GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed., pág. 114; BROSETA PONT, M., ob. cit., págs. 332-335; DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español...*, cit., 2ª ed., págs. 395-396; FRANCIS LEFEBVRE, *Contratos mercantiles...*, cit., pág. 1044; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 1 de la LCS. Definición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 38; TIRADO SUÁREZ, F. J., “El contrato de seguro...”, cit., pág. 668; URÍA, R.- MENÉNDEZ, A.- ALONSO SOTO, R., en Uría-Menéndez, *Curso de Derecho Mercantil...*, cit., págs. 584-585; y VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al Derecho...*, cit., pág. 1037.

⁶²² *Vid.*, en similares términos: APARICIO GONZÁLEZ, M. L., ob. cit., pág. 2730; GALLEGO SÁNCHEZ, E., “Contratación mercantil. Forma y perfección del contrato...”, cit., pág. 2; MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., pág. 413; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 8 de la LCS. Contenido de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 202.

⁶²³ *Vid.* MARTÍNEZ MACHUCA, P., ob. cit., pág. 413. El autor comenta la sentencia del TS. de 28 de febrero de 1998, Sala Primera (RJAr. 1998/1163), en la que figuran como hechos probados que la póliza emitida el 18 de octubre de 1989 “reproducía” la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador el 28 de septiembre de 1989.

seguro, como son los elementos esenciales de dicho contrato, requisito éste sin el cual no podrá realizar una oferta completa de contrato; es posible realizar las siguientes consideraciones⁶²⁴:

Primera consideración

En la actualidad, gracias a las nuevas técnicas publicitarias utilizadas por las compañías aseguradoras, cualquier persona puede tener acceso, en la mayor parte de las ocasiones, a la información necesaria sobre los *essentialia negotii* para poder realizar posteriormente la oferta de una modalidad concreta de contrato de seguro al asegurador. De esa forma, el potencial tomador del seguro que pretenda realizar una oferta de contrato puede encontrar la información necesaria para ello de múltiples maneras, aunque quizás los métodos más comunes suelen reducirse a dos. Por una parte, gracias a la información obtenida de folletos publicitarios emitidos por el asegurador⁶²⁵. Mediante dichos folletos, el asegurador lanza una información publicitaria sobre una determinada modalidad de seguro, en la cual se suele contener el objeto, el interés asegurado, la clase y duración del seguro, además de la cuantía de las prestaciones y la definición del riesgo. Ante dicha información, al potencial tomador sólo le restaría, para poder realizar una oferta de contrato de seguro, cumplimentarla con sus datos personales y enviarla posteriormente al asegurador⁶²⁶.

Por otra parte, gracias a la información obtenida mediante la consulta de las páginas web de las respectivas compañías aseguradoras⁶²⁷. Las modernas

⁶²⁴ A partir de este momento en nuestra exposición se tomarán como elementos esenciales del contrato de seguro los establecidos por el prof. Garrigues, es decir: el objeto y el interés asegurado; la clase y duración del seguro; la cuantía de las prestaciones, tanto del tomador como del asegurador; y, la definición del riesgo (*vid.* GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed., pág. 91).

⁶²⁵ Sobre la posibilidad de que el potencial tomador, tras la publicidad realizada por una compañía aseguradora, pueda “realizar”, o bien “solicitar”, una oferta de contrato, *vid.* VEIGA COPO, A., ob. cit., pág. 690.

⁶²⁶ Generalmente, suelen ser modalidades de contrato de seguro de contenido poco complejo, como el seguro de salud dental (donde se establecen unas determinadas prestaciones y, en el que se suele aplicar una prima única por asegurado); el seguro de decesos (en el que se establece la cobertura y la prima viene establecida en función de la edad de la persona que se pretenda asegurar); o, incluso, determinados seguros de hogar (en los que el precio de la prima viene establecido en el propio folleto informativo en función de la superficie de la vivienda y de sus características, incluyendo la posibilidad de poder ampliar las coberturas, asegurando así las joyas u objetos valiosos que existan en el interior de la vivienda, o, incluso, el atraco fuera del hogar).

⁶²⁷ La aparición de las páginas web de compañías aseguradoras en internet no ha dado lugar a que los canales tradicionales de contratación de seguros *off line* se extingan, sino que, generalmente, se produce un proceso de integración entre ellos de manera que, aunque se realizan contrataciones de seguros a través de internet, también los potenciales tomadores del seguro suelen utilizar internet para obtener información (de precios, coberturas, prestaciones, etc.), para, al final, terminar realizando la contratación del seguro por los canales tradicionales,

técnicas informáticas permiten a cualquier usuario tener acceso a la información disponible sobre las compañías aseguradoras, en cualquier momento, a través de internet. Una vez dentro de la página web de cualquier compañía aseguradora cabe encontrar, generalmente, además de la información corporativa de la respectiva compañía, una extensa información acerca de las modalidades de seguro que ofrece y, dentro de cada una de ellas, de las coberturas y garantías ofrecidas por el asegurador, la descripción del riesgo, el precio de la prima, etc⁶²⁸. Incluso la mayor parte de ellas suelen incorporar un glosario de términos técnicos y legales que puede consultar el potencial tomador del seguro en cualquier momento para aclarar las posibles dudas que se le vayan suscitando con ocasión de la lectura de la información facilitada por el asegurador⁶²⁹.

Todo ello dará lugar, en resumen, a que el potencial tomador de un contrato de seguro, en la mayor parte de las ocasiones, pueda conocer el contenido esencial del contrato de seguro proyectado⁶³⁰, sin tener para ello que realizar una *invitatio ad offerendum* previa al asegurador⁶³¹.

La información que puede obtener el potencial tomador sobre una determinada modalidad de seguro en la que se encuentre interesado, bien mediante los folletos publicitarios lanzados por una compañía aseguradora, bien mediante el acceso a la correspondiente página web del asegurador, puede verse completada, además, por una tercera vía, gracias al deber precontractual de información que le viene impuesto legalmente al asegurador.

La normativa de supervisión de seguros española, en desarrollo de la Directiva 92/96/CEE del Consejo, de 10 de noviembre de 1992, sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo de vida, por la que se modifican las Directivas 79/267/CEE y

ya sea mediante un agente de seguros, ya mediante un corredor de seguros (*vid.* VEIGA COPO, A., *ob. cit.*, pág. 662).

⁶²⁸ Junto a todo ello, suelen tener a disposición del potencial tomador las condiciones generales del contrato, generalmente en formato PDF, con la posibilidad de poderlas imprimir a través del ordenador personal.

⁶²⁹ *Vid.*, en ese sentido, VEIGA COPO, A., *ob. cit.*, pág. 667, la nota al pie nº 33.

⁶³⁰ Sánchez Calero, aunque niega la posibilidad de existencia de una solicitud de seguro realizada por el potencial tomador que pueda reunir el carácter de oferta de contrato de seguro, parece recoger la hipótesis de que dicha solicitud de seguro sí pueda contener los elementos esenciales del contrato, al establecer que: "...si la solicitud contiene los elementos esenciales del contrato, permitirá formular al asegurador una oferta o proposición de contrato que, posteriormente, el tomador aceptará o no, con su simple adhesión..." (*vid.* SÁNCHEZ CALERO, F., "Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición", AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., ed. 1ª, pág. 140).

⁶³¹ *Vid.*, en ese sentido: SALINAS ADELANTADO, C., "Comentario al art. 6 LCS", AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., pág. 113; y, también en la obra: "El carácter formal...", cit., pág. 4023.

90/619/CEE (Tercera Directiva de Seguros de Vida)⁶³², ha establecido un deber precontractual de información a cargo del asegurador y en favor del tomador del seguro, antes de la celebración de un contrato de seguro⁶³³.

Por tanto, frente a quienes mantienen la imposibilidad de que por parte del potencial tomador del seguro se pueda realizar una oferta de contrato de seguro, basándose para ello en la falta de información y conocimientos que dicho potencial tomador posee acerca de los elementos esenciales de la modalidad de seguro pretendida, en la actualidad se puede comprobar cómo, gracias a las nuevas tecnologías, sobre todo internet, es posible tener acceso a las coberturas, prestaciones, cuantía de la prima, etc., que las compañías aseguradoras ofrecen para determinadas modalidades de contrato de seguro. Esta información puede ser utilizada posteriormente por el potencial tomador del seguro a la hora de realizar un documento que revista los caracteres de oferta de contrato.

Una salvedad a realizar ante dicho argumento es que, en cualquier caso, dicha tesis podría ser mantenida para el supuesto de contratos de seguro cuya celebración no conlleve grandes complicaciones. Sin embargo, en los contratos de seguro más complejos, como sería el caso del seguro sobre la vida, la particular dificultad en la determinación de sus coberturas y prestaciones (v.gr., el método de cálculo y de asignación de las participaciones en beneficios, los valores de rescate y de reducción y la naturaleza de las

⁶³² D.O.C.E. nº L 360 de 9 de diciembre de 1992. La Directiva, establecía en su Considerando nº 23 que el consumidor de seguros debe disponer de la información necesaria para poder elegir el contrato de seguro que mejor se ajuste a sus necesidades, y que, en base a ello, conviene coordinar las disposiciones mínimas para que el consumidor reciba información clara y precisa sobre las características esenciales de los productos que le son propuestos, estableciendo para ello, en el Anexo II de la mencionada Directiva una lista de la información que se debe de facilitar al potencial tomador del seguro “antes de la celebración del contrato de seguro”, y “durante el periodo de vigencia del contrato”.

Dicha Directiva fue derogada expresamente por el Anexo V, parte A, de la Directiva 2002/83/CE, del Consejo, de 5 de noviembre (D.O.C.E. nº 345, de 19 de diciembre), sobre Seguros de Vida, en cuyo artículo 36 se recoge el deber de información al tomador por el asegurador, antes de celebrar el contrato de seguro, de la información enumerada en la letra A del anexo III de la norma, entre la que se destaca: la definición de cada garantía y opción; el periodo de vigencia del contrato; las condiciones de rescisión del contrato; las condiciones y duración del pago de primas; los métodos de cálculo y de asignación de las participaciones en beneficios, entre otras.

⁶³³ El mandato contenido en la Directiva 92/96/CEE del Consejo, de 10 de noviembre de 1992, sobre la información que debe de suministrar el asegurador al potencial tomador de un contrato de seguro, fue desarrollado en nuestro país, por el art. 60 de la LOSSP. Dicho artículo ha sido modificado por el art. 1.15 de la LMANCLSP.

Asimismo, el art. 60 de la LOSSP fue desarrollado, a nivel reglamentario, por los artículos 104-107 del ROSSP, habiendo sido modificado parcialmente el art. 105 de dicho Reglamento por el art. único.19 del Real Decreto 297/2004, de 20 de febrero, por el que se modifica el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (B.O.E. nº 45, de 21 de febrero).

garantías correspondientes, etc.) harían harto difícil que un potencial tomador del seguro pudiese realizar una oferta de contrato con dicho contenido. Frente a ello, cabe argumentar que el potencial tomador del seguro, según el mandato contenido en el art. 60 TRLOSSP, deberá ser informado por el asegurador “previamente” a la celebración de cualquier contrato de seguro sobre la vida, mediante la entrega de la denominada “nota informativa”, de los extremos que recoge el art. 105 ROSSP⁶³⁴, lo que originará una importante fuente de información para que el potencial tomador del seguro⁶³⁵, también en los supuestos de contrato de seguro sobre la vida, pueda tener la posibilidad de realizar una oferta de contrato⁶³⁶.

Sin embargo, no existe unanimidad dentro de la doctrina científica acerca del momento concreto en el cual se debe articular el deber precontractual de información y, con ello, de entregar la nota informativa al potencial tomador del seguro exigida en el art. 105 ROSSP, por parte del asegurador. Queda claro que, de acuerdo con el mandato legal, debe ser siempre antes de celebrar el contrato de seguro, pero, mientras que para algunos autores dicho deber de información deberá ser cumplimentado por el asegurador con posterioridad a la recepción de la solicitud de seguro realizada por el potencial tomador del seguro, para otros, el deber precontractual de información establecido en el art. 60 TRLOSSP puede ser llevado a cabo por el asegurador antes de la realización de la solicitud de seguro por el potencial tomador⁶³⁷, supuesto que será el normal, sobre todo en el caso de la contratación electrónica del contrato de seguro⁶³⁸.

⁶³⁴ Dicho artículo, bajo el epígrafe “Deber particular de información en el caso de los seguros sobre la vida”, establece la obligación para el asegurador de entregar al potencial tomador, antes de celebrar un contrato de seguro sobre la vida, un documento denominado “nota informativa”, entre cuyo contenido deberán figurar una serie de datos tales como: la denominación social de la empresa contratante y forma jurídica; la definición de las garantías y opciones ofrecidas; la duración del contrato; las condiciones para su rescisión; condiciones, plazos, vencimientos de las primas, así como las primas relativas a cada garantía; el método de cálculo y de asignación de las participaciones en beneficios; o la indicación de los valores de rescate y de reducción y naturaleza de las garantías correspondientes; entre otros.

⁶³⁵ En ese sentido, el prof. Sánchez Calero, sostiene que la información precontractual exigida por la LOSSP en su art. 60, además de tener una importancia vital para el tomador del seguro, también interesa a aquellas personas que sean eventuales tomadores del seguro que entren en contacto con el asegurador con el propósito de contratar el seguro, pero que, tras esa información, deciden no concluirlo (*vid.* SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 8 de la LCS. Contenido de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 198).

⁶³⁶ Téngase en cuenta que, en aquellos supuestos en los que el contrato de seguro de vida vaya a celebrarse en el marco de un sistema de prestación de servicios a distancia organizado por el asegurador, el art. 60.4 TRLOSSP establece que toda la información contenida en los apartados anteriores de dicho artículo debe ser puesta por el asegurador a disposición del tomador en soporte duradero accesible al tomador.

⁶³⁷ *Vid.*, entre otros, SARDINA VENTOSA, F., *ob. cit.*, pág. 113; TIRADO SUÁREZ, F. J., “El contrato de seguro...”, *cit.*, pág. 664; y VEIGA COPO, A., *ob. cit.*, pág. 675.

⁶³⁸ *Vid.* SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 146.

De esa forma, cualquier persona interesada en una determinada modalidad de seguro de vida, en determinados casos, no necesitará realizar una solicitud de seguro para que posteriormente sea la compañía aseguradora la que cumpla con los deberes de información precontractual establecidos en el art. 60 TRLOSSP, sino que dicha información precontractual y, entre ella, la establecida en el art. 105 ROSSP para el caso del contrato de seguro de vida, se encontrará accesible, en todo momento, para cualquier potencial tomador interesado, cumpliéndose así la finalidad perseguida por el considerando 23 de la Directiva 92/92/CEE del Consejo, de 10 de noviembre de 1992, donde se establecía que, en el mercado único de seguros, el consumidor debe disponer de la información necesaria para elegir el contrato que mejor se ajuste a sus necesidades, así como recibir información clara y precisa sobre las características esenciales de los productos que le son propuestos.

Segunda consideración

Si se parte de la base que la cuantía de la prima del seguro es uno de los *essentialia negotii* que debe figurar en la oferta de contrato de seguro⁶³⁹, una aplicación estricta del art. 1262 C.C. llevaría a la conclusión de que un documento realizado por el potencial tomador del seguro en el que no figurase la cuantía de la prima del seguro, difícilmente podría reunir la consideración de oferta de contrato, dando lugar a que dicho documento tuviese que ubicarse dentro de la esfera de las invitaciones a ofrecer realizadas por el potencial tomador del seguro al asegurador⁶⁴⁰.

Sin embargo, frente a quienes mantienen dicha tesis como uno de los principales argumentos para negar la naturaleza jurídica de oferta a la solicitud de seguro que puede realizar el potencial tomador del seguro al asegurador, basándose para ello en el carácter “incompleto” de dicho documento, al faltar en él la cuantía de la prima del seguro, ha de tenerse en cuenta que el art. 14 CNUCCVIM, para favorecer la celebración de los contratos, ha sustituido el tradicional requisito del carácter “completo” de la oferta por el requisito de la

⁶³⁹ Vid. GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed., pág. 91.

⁶⁴⁰ Vid., en ese sentido, BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 60; y DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., “La formación del contrato...”, cit., pág. 8.

Además, la sentencia del TS. de 24 de mayo de 1988, Sala Primera (RJAr. 1988/4330), parece sostener, en su Fundamento de Derecho segundo, que para que un documento sea calificado como oferta de contrato de seguro no sólo debe figurar en él la cuantía de la prima, sino que ha de realizarse el abono de la prima inicial o una entrega a cuenta de la misma por parte del potencial tomador del seguro, al establecer que: “...en el presente caso en el que, como queda dicho, ni hubo suscripción de propuesta ni de póliza por el señor S. P., ni abono de prima inicial o entrega a cuenta de la misma, lo que conduce a afirmar y reiterar que no estamos en presencia de una auténtica propuesta u oferta en sentido técnico...”.

“suficiente precisión”, en virtud de lo cual una oferta será “suficientemente precisa” cuando expresa o tácitamente, señale el precio o prevea un medio para determinarlo⁶⁴¹.

La aplicación de dicha regla al ámbito del contrato de seguro dará lugar a que la solicitud de seguro que realice el potencial tomador del seguro al asegurador, aun cuando no contenga la fijación exacta de la cuantía de la prima, pueda constituir una verdadera oferta de contrato de seguro⁶⁴², siempre que se haya previsto un medio para determinar dicha prima, como puede ser la remisión a las tarifas aplicadas por el asegurador⁶⁴³.

Un tema distinto -manteniendo la necesidad de que la cuantía de la prima, como *essentialia negotii*, deba figurar en un documento para poder reunir la naturaleza jurídica de oferta de contrato de seguro- es el de la capacidad del potencial tomador del seguro para calcular, o conocer, la cuantía de la prima que correspondería pagar en una determinada modalidad de seguro.

Así, frente al tradicional argumento utilizado por la doctrina consistente en negar la capacidad al potencial tomador del seguro para conocer la cuantía de la prima a satisfacer, podemos mantener que, en función de la modalidad de seguro por la que se encontrase interesado y, basándose en la dificultad de los cálculos aritméticos que ello conlleva⁶⁴⁴, es posible concluir que el potencial

⁶⁴¹ Vid. DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., “La formación del contrato...”, cit., págs. 8-9, quien mantiene que la designación tácita del precio es admisible y no priva a la declaración, previamente efectuada, del carácter de oferta de contrato. Dicha determinación implícita o tácita del precio puede realizarse cuando se indica en la oferta que se acepta el precio de catálogo o, los practicados por el destinatario de la oferta, entre otros.

⁶⁴² Es lo que parece ser que ocurrió en la sentencia del TS. de 19 de septiembre de 1988, Sala Primera (RJAr. 1988/9129), pues, tras recoger en su Fundamento de Derecho primero, como hechos acreditados que: “...el tomador realizó una solicitud de seguro contrato robo; que dicha solicitud fue recibida en la compañía aseguradora, realizándose un asiento en el libro de Registro de Emisión de Pólizas y Suplementos; y que todo ello fue acompañado posteriormente de la expedición del recibo de prima...”; sostiene, en el Fundamento de Derecho segundo, que “...la aceptación por la compañía de seguros L (sic.) de la solicitud [...] hecho que resultaba indubitado a partir del momento en que la aseguradora asienta en sus libros registro la petición que se le ha formulado, otorga y numera la correspondiente póliza, y calcula el importe de la prima, la fecha a partir de la cual ha de producir efecto, y el plazo de duración; elementos que necesariamente suponen una respuesta a la inicial petición, y con ello la conjunción de voluntades que hace nacer a la vida jurídica el contrato de seguro...”.

⁶⁴³ SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 8 de la LCS. Contenido de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3º ed. pág. 205, mantiene, igualmente, que no es necesario que el importe de la prima esté determinado en la póliza del contrato de seguro. Así, aunque partiendo de la base de que la cantidad total que debe abonar el tomador del seguro, normalmente, figurará en la póliza, dicha mención podrá sustituirse por una referencia a las tarifas del asegurador, o al recibo que se adjunte a la póliza, al no resultar imprescindible que el importe de la prima esté determinado en la misma póliza.

⁶⁴⁴ Vid., en ese sentido, la sentencia del TS. de 26 de febrero de 1997, Sala Primera (RJAr. 1997/709), en cuyo Fundamento de Derecho segundo se recoge que: “...está fuera de la realidad que sea el asegurado el que calcule con toda exactitud el importe de la prima, el de los

tomador del seguro puede conocer, en determinadas ocasiones, el importe de la prima a abonar en el supuesto de llegar a celebrarse el contrato de seguro, sin que para ello tenga que realizar previamente una solicitud-*invitatio ad offerendum* al asegurador.

Esto puede ser posible en la actualidad mediante cualquiera de los métodos siguientes: por una parte, existen folletos publicitarios emitidos por las compañías aseguradoras mediante los que suelen facilitar información sobre una determinada modalidad de seguro, en los cuales, además de hacerse un resumen de las coberturas y garantías que se ofrece, suele figurar el importe de la prima a pagar por el potencial tomador del seguro⁶⁴⁵.

Por otra parte, existen ocasiones -como puede ocurrir en aquellos casos en los que un determinado colectivo tiene concertado un convenio con un asegurador para que una concreta modalidad de seguro sea ofrecida a los miembros de dicho grupo, en condiciones más ventajosas que al resto de los potenciales clientes- donde el importe de la prima suele figurar preestablecido en el convenio, con lo cual, cualquiera de los componentes del colectivo conoce, sin tener que dirigirse al asegurador (bien mediante la realización de una solicitud-petición de información del seguro, bien mediante la correspondiente solicitud-*invitatio ad offerendum*), el importe de la prima de la modalidad de seguro elegida.

Además, el potencial tomador de un contrato de seguro puede conocer también el importe de la prima de una determinada modalidad de seguro en función de las anteriores relaciones que haya podido mantener con el asegurador. Así puede ocurrir en aquellos supuestos en los que un potencial tomador, tras recibir información por parte del asegurador sobre distintos niveles de coberturas de un mismo riesgo, y el importe de las primas correspondientes a cada nivel de cobertura, opta, en un primer momento, por celebrar un contrato de seguro que contemple las coberturas mínimas. Si posteriormente desea aumentar la cobertura, ya conocerá, en función de la información facilitada anteriormente por el asegurador, cual será el importe de la prima que corresponderá a dicho nivel de cobertura⁶⁴⁶.

impuestos repercutibles y el llamado en la presunta <<solicitud>> Rec. Externo [...] estos cálculos son propios de profesionales del ramo asegurador, no del asegurado...".

⁶⁴⁵ Suelen ser modalidades de contrato de seguro en las que el importe de la prima viene preestablecido por el asegurador de manera unitaria para cualquier tomador (v.gr., los folletos publicitarios sobre seguro de salud dental emitidos por la compañía aseguradora MAPFRE-Caja Salud, en los que viene establecido expresamente el importe de la prima por asegurado y año).

⁶⁴⁶ Para un supuesto similar, *vid.* la sentencia TS. de 2 de febrero de 1990, Sala Primera (RJAr. 1990/652), donde, en el Fundamento de Derecho primero del voto particular realizado por el Ilmo. Sr. Magistrado D. José Luis Albácar López, se recoge cómo el tomador, tras haber celebrado anteriormente un contrato de seguro multirriesgo de comercio sobre las existencias de un video-club, solicita posteriormente, a los cinco meses de dicha celebración, mediante escrito dirigido a la compañía aseguradora, un aumento del capital asegurado "...rogando tomasen nota de aumentar la póliza de referencia en el apartado Cintas de Videos Grabadas

También, otra vía para de conocer el importe de la prima de una determinada modalidad de seguro viene dada en los últimos tiempos gracias a internet. En ese caso, el potencial tomador interesado en tener noticia de la cuantía de la prima que corresponde a una concreta modalidad de seguro, puede acceder a la página web de una compañía aseguradora y realizar alguna de las siguientes opciones⁶⁴⁷: bien consultar las tarifas de precios y condiciones que suelen tener establecidas para la modalidad de seguro por la que se encuentra interesado; o bien, solicitar que se le realice un “proyecto”, “presupuesto”, o “proyecto de cotización”, previo a la realización de la solicitud de seguro. En estos casos, antes de realizar cualquier solicitud-*invitatio ad offerendum* al asegurador, la propia compañía aseguradora ofrece la posibilidad, a cualquier persona interesada en una concreta modalidad de seguro, de averiguar cuál sería el importe de la prima que correspondería a dicha modalidad de seguro.

Por último, junto a los anteriores, otro método por el que el potencial tomador del seguro puede tener conocimiento sobre el importe de la prima de una determinada modalidad de seguro, es aquél que consiste en el cálculo realizado por el propio potencial tomador. Así, en la práctica aseguradora, pueden encontrarse situaciones en las que el potencial tomador del seguro recibe o tiene acceso a un folleto publicitario sobre una determinada modalidad de seguro en el cual, a diferencia del comentado anteriormente en el que figuraba una única tarifa de prima para cualquier asegurado, existen unas tablas conteniendo distintas tarifas en función de los diferentes parámetros a tener en cuenta a la hora de celebrar el contrato de seguro (edad, sexo, tipo de cobertura solicitada, etc.)⁶⁴⁸. Simplemente habrá que realizar una sencilla operación de búsqueda en las tablas, del importe de prima preestablecido que corresponda a los parámetros que presente el supuesto concreto para conocer el importe de la prima del seguro⁶⁴⁹.

hasta 7.000.000 de pesetas, quedando entonces el capital asegurado en 7.500.000 ptas., y añadiendo <<por lo que ruego me envíen el oportuno suplemento de aumento así como recibo del mismo a la mayor brevedad posible. Rogamos tengan en consideración en el apartado de robo de reducir la prima para (sic.) pasar el capital de los 5.000.000 Pts. y entonces pasa de ser del 2,80 al 2,35 por mil...>>, expresiones las cuales denotan cierto grado de conocimiento en el tomador del importe de la prima que le iba a suponer el aumento del capital asegurado, así como de los índices utilizados por el asegurador para calcular dicho importe.

⁶⁴⁷ La opción se puede realizar acudiendo también a la página web de cualquier corredor de seguros. En ese caso, la información sobre el importe de la prima de una determinada modalidad de seguro suele aparecer es un cuadro comparativo de varias compañías aseguradoras, pudiendo el potencial tomador elegir la que más le convenga (v.gr., la dirección electrónica www.segurosbroker.com [datos, 2005]).

⁶⁴⁸ V. gr., en la modalidad de seguro de viajes, los parámetros generalmente utilizados para establecer, mediante dichas tablas, el importe total de la prima a satisfacer por el potencial tomador, suelen ser, por persona y viaje, los siguientes: el tipo de cobertura seleccionada; además, dependerá del número de días de viaje; si es viaje por el territorio nacional o extranjero; y, por último, el medio de transporte utilizado (automóvil, avión, barco, a pie, etc.).

⁶⁴⁹ *Vid.*, en ese sentido, el folleto publicitario emitido por COTES (Corredores Técnicos de Seguros, S.A.) y la compañía aseguradora REALE Seguros Generales, S.A., para la modalidad de seguro de vida, en el que se recoge una tabla de primas, las cuales vienen establecidas en

En otros casos, el potencial tomador del seguro para realizar el cálculo del importe de la prima, en lugar de acudir a operaciones de búsqueda en tablas, tiene que realizar una serie de operaciones aritméticas sencillas que figuran en el documento de solicitud de seguro preimpreso por el asegurador, mediante las cuales obtiene el importe final de la prima en dicho documento que, posteriormente, remitirá al asegurador⁶⁵⁰.

Junto a los anteriores, existen otros documentos más complejos, prerredactados por el asegurador, que son utilizados como solicitud de seguro por el potencial tomador del seguro, en los que, además de tener que cumplimentar los correspondientes datos personales, y los relativos a la descripción del riesgo cuya cobertura se pretende, contienen un apartado específico para el cálculo de la prima total⁶⁵¹, en el cual, mediante una serie de operaciones aritméticas⁶⁵², y, a diferencia del anterior, como resultado de tener que aplicar unos determinados coeficientes a unas cantidades preestablecidas en función de las garantías solicitadas al asegurador, se obtiene el importe de la prima total anual a pagar⁶⁵³.

función de la edad, sexo y tipo de cobertura deseada por el asegurado; o el folleto publicitario emitido por la compañía aseguradora MAPFRE-Caja Salud para la modalidad de seguro de asistencia sanitaria, en la que figura una tabla conteniendo las tarifas de primas en función de la edad y el sexo de la persona que se desea asegurar (datos, 2005).

⁶⁵⁰ V. gr., la solicitud de seguro de incapacidad temporal o desempleo para préstamos hipotecarios prevista por la compañía aseguradora LGI (London General Insurance), en la cual, para el cálculo de la prima del seguro, basta que el propio tomador del seguro, cuando cumplimenta el documento, aplique un porcentaje preestablecido por el propio asegurador a una cuantía determinada, que será el capital del préstamo hipotecario concedido, siendo el resultado de la operación el importe de la prima a pagar (impuestos incluidos) (datos, 2005).

⁶⁵¹ V.gr., los documentos prerredactados por la compañía de seguros ALLIANZ, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A., para ser utilizados por el potencial tomador del seguro a modo de solicitud-*invitatio ad offerendum* en las modalidades de seguros de hogar, de comercio, oficina o taller (datos, 2005).

⁶⁵² Las operaciones aritméticas de este tipo de documentos no son tan simples como las que anteriormente hemos reseñado. Así, la necesidad de aplicar un conjunto de coeficientes generales, coeficientes reductores, tarifas, valores por módulos, coeficientes por descuentos o por recargos, etc., necesarios para calcular el importe total de la prima anual, dan lugar a que cualquier persona que desee cumplimentar dicho documento vea frustrado su deseo si no tiene la necesaria preparación técnica para entender y manejar dichos conceptos. Sin embargo, dichas operaciones sí podrán ser realizadas, generalmente, sin ningún tipo de problema, por algún agente o corredor de seguros, lo que ocasionará que al final, una vez cumplimentado dicho documento y antes de enviarlo al asegurador, conozca el potencial tomador del seguro el importe total de la prima que deberá abonar en el caso de llegar a celebrarse el contrato de seguro.

⁶⁵³ Junto a dicho importe de prima total anual a pagar, figuran otros coeficientes que se deberán aplicar sobre la misma, en el supuesto de encontrarse sometida la modalidad de seguro concreta a determinados descuentos o recargos sobre la prima o, en el caso de que la forma de pago sea semestral o trimestral. La existencia de dichos coeficientes en los impresos, dan lugar a que se eleve notablemente el grado de complejidad a la hora de calcular el importe final de la prima.

Tercera consideración

En la práctica aseguradora existen unos profesionales denominados “corredores de seguros”, que realizan la actividad mercantil de mediación en seguros privados, sin mantener vínculos que supongan afección con entidades aseguradoras o pérdida de independencia respecto a éstas y ofreciendo asesoramiento profesional imparcial a quienes demandan la cobertura de los riesgos a que se encuentran expuestos sus personas, patrimonios, intereses o responsabilidades (art. 26 LMSP)⁶⁵⁴. Dichos profesionales deberán asimismo “...informar a quien trate de concertar el seguro sobre las condiciones del contrato que a su juicio conviene suscribir...”⁶⁵⁵.

Teniendo ello como base, no resulta inverosímil aquella situación en la que cualquier persona que se encuentre interesado en una determinada modalidad de seguro acuda a un corredor de seguros, el cual, además de informarle sobre los extremos de la contratación, le asesorará profesionalmente. Dentro de dichas funciones se encontrará, lógicamente, la realización de un documento, bajo el nombre de solicitud de seguro, para ser remitido al asegurador que, debido a la preparación técnica del corredor de seguros, podrá contener todos los elementos esenciales necesarios para que reúna la naturaleza jurídica de oferta de contrato⁶⁵⁶.

⁶⁵⁴ La sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza de 4 de noviembre de 1996, Sección 2ª (AP. 1996/468), recoge un caso en el que, al corredor de seguros, a pesar de no ser representante de la compañía aseguradora, se le atribuyen por el Tribunal dichas funciones, según consta en el Fundamento de Derecho tercero al establecer que: “...el corredor de seguros, por otro lado, no es representante de la aseguradora, como lo es el agente, pero, al tener impresos de solicitud de seguro, y fijando en ellos la fecha de inicio de la cobertura provisional, vinculante para la Aseguradora, puede y debe ser tenido como representante aparente...”. En el mismo sentido, la sentencia de la Audiencia Provincial de Santa Cruz de Tenerife de 7 de noviembre de 1996, Sección 1ª (AP. 1996/728), mantiene, en su Fundamento de Derecho segundo, que: “...la llamada solicitud-cuestionario que obra en autos [...] se encuentra firmada por D. Luis L. F. T., quien estampa su sello y firma como Corredor de Seguros junto al actor, y utiliza el modelo y demás logotipos de la Entidad Aseguradora, razón por la cual sus efectos son los que para una proposición de seguro establece el art. 6 LCS, no pudiendo admitirse por ello que el citado señor sea ajeno a la Compañía, careciendo de vinculación con ella, como lo revela el propio documento...”.

⁶⁵⁵ Vid., en ese sentido, el art. 26.2 de la LMSP.

⁶⁵⁶ Vid., en ese sentido, SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 1ª ed., pág. 138, quien mantiene la posibilidad de que, en los casos de seguros relativos a los <<grandes riesgos>>, con frecuencia quien hace la oferta del contrato es el tomador del seguro por medio de un corredor, que actúa como su representante.

Además, la posibilidad de que sea el potencial tomador del seguro quien, mediante un corredor de seguros, realice una solicitud-oferta de contrato de seguro aparece recogida también, entre otras, en la sentencia del TS. de 28 de febrero de 1990, Sala Primera (RJA. 1990/724), deduciéndose de las expresiones contenidas en su Fundamento de Derecho tercero, donde se establece que: “...el agente libre de seguros no hizo sino tramitar una propuesta de contrato de seguro que se perfeccionó al ser aceptada por la entidad aseguradora...”; y en la sentencia del TS. de 8 de octubre de 1999, Sala Primera (RJA. 1999/7317), en cuyo Fundamento de Derecho segundo se establece que: “...no puede por

3.3. La falta de conocimiento de las condiciones generales del contrato por el potencial tomador del seguro⁶⁵⁷

Uno de los sectores en los que, sin duda, se ha manifestado la utilización de condiciones generales, como clausulado general predispuesto por un empresario para que rijan los futuros contratos que realice, ha sido el asegurador⁶⁵⁸.

Sin embargo, la inclusión por el asegurador de tales condiciones generales en las pólizas de los contratos de seguro no siempre ha conllevado un aumento de la claridad y sencillez de dichas cláusulas, lo que ha dado lugar a la necesaria intervención de la Administración pública para la protección de los intereses de la parte débil -potencial tomador- en la relación⁶⁵⁹.

En la actualidad, el régimen sobre las condiciones generales en el contrato de seguro se recoge en el artículo 3 LCS estableciéndose que “...habrán de incluirse por el asegurador en la proposición de seguro si la hubiere y necesariamente en la póliza de contrato o en un documento complementario

tanto argumentarse [...] que a la oferta presentada por el actor a través de la correduría de seguros, no contestó la compañía de seguros requerida [...] pues si bien no hay una aceptación formal, si existe una aceptación tácita...”

⁶⁵⁷ Sobre las condiciones generales de los contratos, *vid*, en general, AA.VV., *Comentarios a la Ley sobre Condiciones Generales de la Contratación* (dir. MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A., y Díez-Picazo y Ponce de León, L.), Madrid, 2002; AA.VV., *Comentarios a la Ley de Condiciones Generales de la Contratación* (coord. BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R.), Navarra, 1999; BARRÓN DE BENITO, J. L., *Condiciones generales de la contratación y contrato de seguro (adaptado a la Ley 7/1998, de 13 de abril y al RD 2486/1998, de 20 de noviembre)*, Madrid, 1999; EMBID IRUJO, J. M., “Cláusulas limitativas de los derechos del asegurado en las condiciones generales del seguro; comentario a la STS de 4 de noviembre de 1991”, *La Ley*, 1992, t. II, págs. 701 y ss. ; PAGADOR LÓPEZ, J., *Condiciones generales y cláusulas contractuales predispuestas*, Madrid, 1999; PÉREZ-SERRABONA GONZÁLEZ, J. L., *ob. cit.*; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Las condiciones generales en los contratos de seguro y la protección a los consumidores”, *RES*, nº 21, 1980, págs. 5 – 25, y también, “Comentario al art. 3 LCS. Condiciones generales”, AA.VV. *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., págs. 80-115.

⁶⁵⁸ La LCGC define las condiciones generales de la contratación como “...las cláusulas predispuestas cuya incorporación al contrato sea impuesta por una de las partes, con independencia de la autoría material de las mismas, su apariencia externa, su extensión y de cualesquiera otras circunstancias, habiendo sido redactadas con la finalidad de ser incorporadas a una pluralidad de contratos” (art. 1).

⁶⁵⁹ Dicha intervención por la Administración pública de las condiciones generales ha oscilado desde un sistema de autorización previa de dichas condiciones (impuesto por la Ley de 14 de mayo de 1908 sobre registro e inspección de empresas de seguros en su artículo 5); al sistema de comunicación a la Administración de las condiciones generales que van a ser utilizadas por el asegurador (previsto por el proyecto de Ley de Ordenación de los Seguros Privados de 1977); o, incluso, el establecimiento por la propia Administración de condicionados generales mínimos uniformes para determinadas modalidades de seguros (como fue el caso del art. 1.7 del RD. de 10 de mayo de 1979 [B.O.E. nº 138, de 9 de junio], para las pólizas de los seguros obligatorios).

que se suscribirá por el asegurado y al que se le entregará copia del mismo...⁶⁶⁰.

Teniendo como base lo expuesto, otro de los argumentos esgrimidos por parte de algunos autores para negar el carácter de oferta de contrato de seguro al documento que pueda redactar el potencial tomador del seguro ha sido la ausencia, dentro del contenido de dicho documento, de las condiciones generales aplicables al contrato de seguro proyectado, sosteniéndose que no es posible entender como oferta de contrato aquélla en la que no se contienen las condiciones generales⁶⁶¹.

En esa línea se mantiene por determinados autores que, desde la entrada en vigor del art. 3 LCS no es posible entender como oferta de contrato aquélla en la que no se contienen las condiciones generales, lo cual, unido a que el conocimiento de dichas condiciones generales por el posible tomador del seguro no es fácil, ya que no se pueden suplir en la oferta por una simple referencia a las mismas, ocasiona que, como regla general, la solicitud de seguro, como documento redactado por el potencial tomador, no contenga las condiciones generales aplicables al contrato, lo que, consecuentemente, provocará que dicho documento no pueda reunir nunca el valor jurídico de oferta de contrato de seguro⁶⁶².

También se sostiene que será el asegurador quien, como predisponente de las condiciones generales del contrato, concrete en la proposición del seguro, entre otros datos (v.gr., la determinación de la prima), las condiciones generales y especiales a aplicar al futuro contrato, cumpliendo así el mandato expreso contenido en el art. 3 LCS⁶⁶³.

Por otra parte, se debe tener presente que las condiciones generales pueden figurar insertas en el impreso o formulario que servirá de oferta de contrato, o bien puede ocurrir que, en dicho documento, sólo se contenga un extracto de las mismas, incluso se admite que se haga una referencia indicando que dicha oferta se hace en base a ellas⁶⁶⁴.

⁶⁶⁰ Dicho artículo debe de encuadrarse dentro de la LCGC, que se ha de aplicar de manera supletoria, en cuanto ha de prevalecer la LCS, como ley especial (*vid.*, en ese sentido, SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 3 LCS. Condiciones generales”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 83).

⁶⁶¹ BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 57; y CUÑAT EDO, V., ob. cit., págs. 113-114.

⁶⁶² MORILLAS JARILLO, Mª. ob. cit., pág. 200.

⁶⁶³ SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 6 de la LCS. Solicitud y proposición”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3º ed. pág. 146.

⁶⁶⁴ *Vid.*, ALBALADEJO GARCÍA, M., *Instituciones de Derecho...*, cit., pág. 515. En contra de ese argumento MORILLAS JARILLO, Mª., ob. cit., pág. 200.

De acuerdo con este último supuesto, podemos considerar que no será necesaria la inclusión de todo el clausulado de condiciones generales existentes para ser aplicadas a una determinada modalidad de seguro, en el documento que el potencial tomador del seguro realice, para que se pueda atribuir a éste último la naturaleza de oferta de contrato. Bastará por lo tanto, en cualquier caso, la remisión que se haga en dicho documento a las condiciones generales que sean aplicables a dicha modalidad de seguro⁶⁶⁵.

En ese sentido, analizando el supuesto en el caso concreto del contrato de seguro, se sostiene que el art. 3 LCS configura un deber precontractual que pesa sobre el asegurador de dar a conocer las condiciones generales aplicables al contrato de seguro, para evitar con ello, que el potencial tomador del seguro desconozca tales condiciones antes de llegar a la conclusión del contrato⁶⁶⁶. Sin embargo, teniendo en cuenta que dichas condiciones generales, según el precepto contenido en el art. 3 LCS, pueden ser incluidas, bien en la póliza del contrato o, en un documento complementario, lo verdaderamente relevante será que exista una declaración suscrita por el tomador en la cual manifieste que conoce las condiciones generales y, que le ha sido entregado un documento que las incorpora en su texto, existiendo la posibilidad de que dicha “declaración de conocimiento” de las condiciones generales del contrato, podrá venir incluida en la solicitud de seguro que realice el potencial tomador del seguro al asegurador⁶⁶⁷.

Una cuestión distinta será el posible conocimiento, o no, por parte del potencial tomador del seguro de las condiciones generales aplicables a una determinada modalidad de seguro. Sin embargo, ello no será obstáculo alguno para que un potencial tomador del seguro sea capaz de realizar una solicitud-oferta de contrato de seguro al asegurador, puesto que podrá tener acceso a dichas condiciones generales por cualquiera de los siguientes medios: por un lado, gracias a la información obtenida mediante folletos publicitarios. Actualmente, la publicidad realizada por las compañías aseguradoras sobre determinadas modalidades de contrato de seguro suele recoger, además de información sobre dicha modalidad específica de contrato de seguro, un extracto de las condiciones generales aplicables al contrato o, dependiendo del medio

⁶⁶⁵ En el caso de contratación electrónica o telefónica, el art. 5.3 LCGC establece que será necesaria la aceptación de todas y cada una de las cláusulas del contrato, en los términos que reglamentariamente se establezcan, sin necesidad de firma convencional. Dicho precepto ha sido desarrollado por el RCTECG, que excluye expresamente de su ámbito de aplicación a los contratos referidos a servicios financieros, entre los que se incluye el contrato de seguro (art. 1.3).

⁶⁶⁶ *Vid.*, BRENES CORTÉS, J., “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición...”, cit., pág. 60; y SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 3 de la LCS. Condiciones generales”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3º ed., pág. 96.

⁶⁶⁷ Sobre la validez de las denominadas “cláusulas de conocimiento”, por medio de las cuales el proponente manifiesta conocer y aceptar las condiciones generales del contrato, vid. DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Derecho Patrimonial*, Madrid, 1972, págs. 223 y ss.

mediante el cual se realice la publicidad, el contenido completo de dichas condiciones generales⁶⁶⁸.

Por otro lado, el potencial tomador también podrá tener acceso a las condiciones generales debido a relaciones contractuales previas que haya mantenido el potencial tomador del seguro con el asegurador⁶⁶⁹.

Por último, mediante la consulta de la página web de la compañía aseguradora. La mayor parte de las compañías aseguradoras que tienen página web, y dentro de las que la tienen, aquéllas con las cuales se puede realizar un proceso de contratación electrónica del contrato de seguro⁶⁷⁰, suelen poner a disposición de cualquier interesado, formando parte del contenido de dicha página web, las condiciones generales aplicables a la modalidad de seguro elegida.

En resumen, puede concluirse que, frente a quienes mantienen la necesidad de que las condiciones generales aplicables al contrato deban figurar en un documento para que pueda reunir la naturaleza jurídica de oferta de contrato, dicho requisito no puede ser considerado un obstáculo para que la solicitud de seguro que realice el potencial tomador del seguro al asegurador reúna los caracteres de oferta de contrato, puesto que, en la actualidad, el potencial tomador del seguro puede realizar una solicitud de seguro al asegurador en la cual se incorporen las condiciones generales aplicables al futuro contrato de seguro proyectado, o bien se incorpore una declaración expresa por medio de la cual se manifieste haber tomado conocimiento de las mismas, logrando de sea forma que tenga la consideración de verdadera oferta de contrato⁶⁷¹.

⁶⁶⁸ Eso último es lo que suele ocurrir ante una eventual solicitud-petición de información del seguro a una compañía aseguradora sobre una determinada modalidad de seguro. La respuesta, si es recibida mediante correo postal en el domicilio del potencial tomador, contendrá, en algunos casos, además de una detallada información sobre las coberturas, importe de primas, etc., un documento en el que vendrán establecidas las condiciones generales aplicables al contrato de seguro.

⁶⁶⁹ Sobre todo en aquellos supuestos en los que se pretende por el potencial tomador una ampliación de la cobertura otorgada por el asegurador, sobre la base de un anterior contrato de seguro vigente del cual tiene en su poder el potencial tomador las condiciones generales.

⁶⁷⁰ Confr. con el art. 27.4 de la LSSICE, que dispone "*Con carácter previo al inicio del procedimiento de contratación, el prestador de servicios deberá poner a disposición del destinatario las condiciones generales a que, en su caso, deba sujetarse el contrato, de manera que éstas puedan ser almacenadas y reproducidas por el destinatario*".

⁶⁷¹ Para el supuesto de la contratación electrónica de un seguro de vida, *vid.* SARDINA VENTOSA, F., *ob. cit.*, págs. 112-113; y VEIGA COPO, A., *ob. cit.*, pág. 674. Ambos autores coinciden al sostener que en el documento "Solicitud-cuestionario de salud", se incluirá un apartado en el cual se declara, por el potencial tomador, que: "...ha tomado conocimiento de las condiciones generales...".

4. LA EXISTENCIA DE DOCUMENTOS DENOMINADOS SOLICITUD DE SEGURO QUE REÚNEN LOS REQUISITOS PARA SER CONSIDERADOS COMO OFERTA DE CONTRATO DE SEGURO

A la vista de los argumentos que suelen ser esgrimidos por la doctrina científica para negar la naturaleza jurídica de oferta de contrato de seguro al documento eventualmente confeccionado por un potencial tomador del seguro (falta de vinculación de la solicitud de seguro ex art. 6 LCS; falta de los elementos esenciales del contrato, entre los cuales se destaca el desconocimiento del importe de la prima del seguro; o, el desconocimiento de las condiciones generales aplicables al contrato, entre otras), y de las consiguientes consideraciones que se han efectuado frente a dichos argumentos, es posible concluir, de acuerdo con un determinado sector de la doctrina, que pueden existir documentos realizados por el potencial tomador del seguro dirigidos al asegurador, algunos de ellos bajo el nombre de “solicitud de seguro”, que reúnen los requisitos exigidos para atribuirles el valor jurídico de oferta de contrato de seguro⁶⁷². Ello acarreará que, en caso de una posterior aceptación por parte del asegurador de las condiciones establecidas en dicho documento, el contrato de seguro se entienda perfeccionado⁶⁷³ e, incluso, que pueda

⁶⁷² En resumen, puede establecerse, siguiendo a Alfaro Águila Real, que las solicitudes de seguro realizadas por el potencial tomador del seguro al asegurador no constituyen “normalmente” ofertas en sentido técnico, fundamentalmente porque en dichas solicitudes suele faltar la voluntad definitiva de vincularse por parte del potencial tomador del seguro, en caso de que el contrato llegue a perfeccionarse; o bien las solicitudes son incompletas, no soliendo contener todos los elementos necesarios para que el contrato de seguro pueda quedar perfeccionado si recae la posterior aceptación por el asegurador (*vid.*, ALFARO ÁGUILA REAL, J., *ob. cit.*, pág. 310).

⁶⁷³ A dicha conclusión cabe llegar también, tras analizar algunas casos sometidos a la jurisdicción de nuestro Alto Tribunal en los que, tras haberse cumplimentado y enviado por el potencial tomador del seguro al asegurador un documento denominado “solicitud de seguro”, el Tribunal Supremo reconoce, expresamente, que hubo un posterior acto de “aceptación” de la oferta de contrato de seguro por parte del asegurador. En ese sentido, la sentencia del TS. de 19 de septiembre de 1988, Sala Primera (RJA. 1988/9129), tras declarar como hechos probados, en su Fundamento de Derecho primero, que el tomador realizó una solicitud de seguro contra robo, la cual, tras ser recepcionada en la compañía aseguradora se inscribió en el libro de registro de pólizas y se procedió a la expedición del recibo de la prima, establece, en el Fundamento de Derecho segundo, que: “...la aceptación por la compañía aseguradora [...] hecho que resulta indubitado a partir del momento en que la aseguradora asienta en sus libros-registro la petición que se le ha formulado y numera la correspondiente póliza [...] elementos que necesariamente suponen una respuesta a la inicial petición, y con ello la conjunción de voluntades que hace nacer a la vida jurídica el contrato de seguro...”. La sentencia TS. de 2 de febrero de 1990, Sala Primera (RJA. 1990/652), recoge el supuesto de una solicitud de aumento de cobertura efectuada por el tomador de un contrato de seguro multirriesgo, a los cinco meses siguientes de celebrar el contrato de seguro multirriesgo. El Tribunal Supremo niega el carácter de oferta de contrato de seguro a dicha solicitud de aumento de cobertura, sin embargo el voto particular realizado por el Excmo. Sr. Magistrado D. José Luis Albácar López declara el carácter de oferta de contrato de dicha solicitud de aumento de cobertura, en su Fundamento de Derecho cuarto, al establecer que: “...el artículo 6 de la nueva normativa, siguiendo tal tónica, proclama que la solicitud del seguro no vinculará al solicitante, ello en modo alguna le priva de su carácter de oferta que cuando, como sucede en el caso que nos ocupa, ha merecido la aceptación, siquiera sea tácita de la contraparte, en este caso de la Entidad aseguradora, da lugar al nacimiento de un contrato...”.

producir plenos efectos entre las partes aunque no se haya pagado la prima correspondiente⁶⁷⁴.

Sin embargo, dicha aceptación por la compañía aseguradora no suele realizarse de manera expresa, sino generalmente de forma tácita⁶⁷⁵. Así lo ha puesto de manifiesto nuestro Alto Tribunal en reiteradas sentencias, al tener en cuenta una serie de hechos concluyentes, realizados por el asegurador, tras recibir una solicitud-oferta de contrato de seguro procedente del potencial tomador⁶⁷⁶.

Sobre las posibles ventajas e inconvenientes que puede acarrear para el potencial tomador del seguro el hecho de que la solicitud de seguro sea considerada una oferta de contrato de seguro (v. gr., la caducidad de la oferta realizada por el potencial tomador; responsabilidad por la revocación de la oferta, sobre todo en aquellos supuestos en los que lesione la confianza del aceptante y le ocasione daños, etc.), *vid.*, entre otros: AA.VV., *Comentarios al Código Civil Español* (coord. J. MANRESA Y NAVARRO)..., cit., pág. 522; ALBALADEJO GARCÍA, M., *Instituciones de Derecho...*, cit., pág. 514; DE CUEVILLAS MATOZZI, I., ob. cit., pág. 1886; MENÉNDEZ MATO, pág. 216; MORENO QUESADA, B., *La oferta del contrato. Génesis del contrato...*, cit., pág. 211; y SALINAS ADELANTADO, C., "El carácter formal...", cit., pág. 4020.

⁶⁷⁴ *Vid.*, en ese sentido, la sentencia TS. de 22 de diciembre de 1990, Sala Primera (RJAr. 1990/10364), que analiza el supuesto de una solicitud de aumento de cobertura realizada sobre la base de un anterior contrato de seguro de robo. Antes de que la compañía aseguradora hubiese formalizado el << apéndice >> correspondiente a dicho aumento de cobertura y que el asegurado hubiese pagado el incremento de la prima por el mismo, ocurrió un robo en el almacén del asegurado. El TS. declara, en su Fundamento de Derecho cuarto, que: "...viene a admitirse la plena efectividad del seguro, aunque la prima no estuviera pagada en el momento de producirse el siniestro, si las partes así lo tuvieran pactado, que es lo ocurrido en el presente supuesto litigioso..."

⁶⁷⁵ En cualquier caso, ha de considerarse que la admisión por parte del asegurador de cualquier documento denominado "solicitud de seguro" no constituirá, por sí sola, de una verdadera aceptación contractual si no se poseen otros datos objetivos de los que se pueda extraer la conclusión de que dicha "solicitud de seguro" reunía el carácter de oferta de contrato, y que dicha "admisión" de la solicitud deba ser entendida como "aceptación contractual". Así lo ha entendido también la Audiencia Provincial de Vizcaya (Sección 5ª), en su sentencia de 27 de octubre de 1997 (AP. 1997/2357), al considerar, en su Fundamento de Derecho segundo, que: "...la solicitud de seguro [...] a la aseguradora en petición de la obtención de una póliza de seguro[...] no implicando su admisión <<per se>> la concertación de una relación contractual, si es que no puede colegirse de otros datos que tal solicitud ha sido aceptada..."

Sobre la aceptación expresa de una propuesta realizada por el potencial tomador del seguro, en el régimen jurídico sobre el contrato de seguro existente antes de la entrada en vigor de la LCS, *vid.* la sentencia del TS. de 3 de enero de 1948, Sala Primera (RJAr. 1948/11), la cual, manteniendo la tesis consensual de la perfección del contrato de seguro, recoge en su Considerando 4º que: "...el contrato se concertó con intervención de un Agente de la Compañía aseguradora, en conferencia telefónica celebrada a las doce y media del día 12 de los citados mes y año; de donde se sigue que conforme a lo dispuesto en el art. 55 del Código de Comercio, dicho contrato alcanzó el momento de su perfección desde que el representante de la Compañía aceptó verbalmente la propuesta celebrada por teléfono..."

⁶⁷⁶ *Vid.*, en ese sentido: la sentencia del TS. de 19 de septiembre de 1988, Sala Primera (RJAr. 1988/9129); la sentencia del TS. de 2 de febrero de 1990, Sala Primera (RJAr. 1990/652); la sentencia del TS. de 28 de febrero de 1990, Sala Primera (RJAr. 1990/724); la sentencia del TS. de 28 de febrero de 1998, Sala Primera (RJAr. 1998/1163), tras establecer, en su

En cualquier caso, ha de considerarse que la solicitud-oferta de contrato de seguro realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador no podrá originar la perfección del contrato de seguro si la misma queda sometida a una posterior aceptación “condicionada” por parte del asegurador⁶⁷⁷. Nos referimos

Fundamento de Derecho primero, que: “... la declaración de voluntades, constitutiva de un negocio jurídico puede ser expresa o tácita y ésta última se produce cuando el sujeto interesado no manifiesta de un modo directo su voluntad, sino que realiza una determinada conducta, que, por presuponer tal voluntad, es valorada por el Ordenamiento Jurídico como emitida...”, continua diciendo que: “...en el caso presente, la actividad de la aseguradora resulta bien expresiva en cuanto firmó la propuesta de seguro, recibió el pago de la prima actual y la póliza que emitió...”; la sentencia del TS. de 8 de octubre de 1999, Sala Primera (RJA. 1999/7317), recoge, en su Fundamento de Derecho segundo, que: “...sostiene la condena de la Aseguradora por <<haber realizado actos concluyentes que evidencian a aceptación de la oferta realizada>>...”.

A nivel de jurisprudencia menor, *vid.*, en igual sentido, la sentencia de la Audiencia Provincial de Granada de 8 de julio de 1995, Sección 3ª (AP. 1995/1384), que analiza un documento denominado “solicitud-cuestionario de Seguro Mutihogar”, en el cual, frente a la alegación realizada por el asegurador consistente en que el riesgo que se decía estar cubierto por el seguro jamás se hubiera aceptado, se establece como hecho concluyente de la aceptación de dicha solicitud por el asegurador el silencio de la compañía, sobre todo teniendo en cuenta que el contenido de dicha solicitud, según el Fundamento de Derecho primero de la sentencia: “...implica un acuerdo de voluntades, cuando la compañía de seguros no rechaza expresamente la documentación enviada...”.

Asimismo, la aceptación de la proposición por parte del tomador también puede ser realizada de manera expresa o tácita mediante actos concluyentes, destacando el Tribunal Supremo entre los mas comunes de estos últimos el pago de la prima, y exigiendo como requisito, que dichos actos se realicen dentro del espacio de tiempo en el que el proponente del seguro esta vinculado (*vid.*, la sentencia del TS. de 23 de diciembre de 2006, Sala Primera (RJA. 2006/1215)).

⁶⁷⁷ La doctrina mayoritaria de nuestro país establece, como uno de los requisitos principales para que una declaración de voluntad sea considerada como “aceptación del contrato”, que tenga carácter “definitivo”, es decir, que sea realizada con la intención de quedar obligado, no existiendo verdadera aceptación si la misma se somete a plazo o a condición (*vid.*, en ese sentido: CASTÁN TOBEÑAS, J., *ob. cit.*, pág. 716; CUADRADO PÉREZ, C., *ob. cit.*, pág. 175; DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., “La formación del contrato...”, *cit.*, pág. 20; GÓMEZ LAPLAZA, Mª. J., *ob. cit.*, pág. 109; MARTÍNEZ GALLEGU, E. M., *ob. cit.*, pág. 75; y RAGEL SÁNCHEZ, L., *ob. cit.*, pág. 253).

Dicho requisito ha sido mantenido también por nuestro Alto Tribunal, entre otras, en la sentencia del TS. de 14 de marzo de 1973, Sala Primera (RJA. 1973/981); en la sentencia del TS. de 7 de junio de 1986, Sala Primera (RJA. 1986/3296); y también, para el caso de una aceptación condicionada por el destinatario de la oferta, la sentencia del TS. de 10 de octubre de 1962, Sala Primera (RJA. 1962/3792).

La situación es completamente distinta a la que acontece en aquellos documentos denominados “solicitud de seguro” que contienen una oferta de contrato la cual, tras ser recepcionada por el asegurador, es modificada o alterada, dando lugar con ello a una nueva oferta de contrato que necesitará de la posterior aceptación del primer oferente (potencial tomador) para lograr la perfección del contrato de seguro. Para un supuesto similar, *vid.* la sentencia de la Audiencia Provincial de Granada de 11 de mayo de 1999, Sección 3ª (AP. 1999/969), en cuyo Fundamento de Derecho tercero se establece que: “...es evidente que la oferta-solicitud fue aceptada por la Aseguradora, pero con indicación del comienzo de la cobertura aseguratoria a partir del día 30-10-96, y hasta el mismo día y mes del año siguiente,

a aquellas solicitudes de seguro realizadas por el potencial tomador, las cuales, a pesar de reunir todos los requisitos necesarios para atribuirles el valor jurídico de oferta de contrato, necesitan ser completadas, una vez que son enviadas al asegurador, con un posterior trámite, como es el caso paradigmático del examen médico realizado al futuro asegurado llevado a cabo por facultativos de la compañía aseguradora o que se encuentren a su servicio⁶⁷⁸.

En esos supuestos en que la aceptación del asegurador queda “*pendente condicione*” hasta obtener los resultados del examen médico realizado al futuro asegurado⁶⁷⁹, la realización de una solicitud-oferta de contrato de seguro por el potencial tomador del seguro al asegurador no tiene lugar una verdadera aceptación por éste último, sino que originará una contra-oferta realizada por el propio asegurador y que deberá ser aceptada por el primitivo oferente (potencial tomador del seguro)⁶⁸⁰.

pues ese tiempo era el proyectado; es evidente también que la actora-solicitante, aceptó la modificación, por decirlo de algún modo, pues abonó posteriormente la prima o parte de ella, y no realizó reserva o indicación alguna...”

⁶⁷⁸ Requisito exigido normalmente en las modalidades de contrato de seguro de vida, asistencia sanitaria, enfermedad, accidentes, etc. *Vid.*, en ese sentido, la sentencia del TS. de 16 de diciembre de 2002, Sala Primera (RJA. 2003/38), que recoge el supuesto de un potencial tomador de un contrato de seguro de vida el cual, tras realizar una solicitud de seguro, fallece durante la fase precontractual, antes de que se hubiesen practicado las pruebas médicas exigidas por la aseguradora.

⁶⁷⁹ En dichas situaciones, si tras el envío al asegurador, por el potencial tomador del seguro, de una solicitud-oferta de contrato de seguro, el asegurador somete al futuro asegurado a un reconocimiento médico y, como consecuencia de él, realiza un nuevo análisis del riesgo y modifica algunas de las condiciones propuestas en la solicitud de seguro recibida, no cabe duda de que nos encontraremos ante una contraoferta realizada por el asegurador, que necesitará de una posterior aceptación por el primitivo oferente (potencial tomador).

Sin embargo, la situación no es tan clara en aquellos supuestos en los que el asegurador, tras recibir una solicitud-oferta de contrato de seguro, deja su aceptación pendiente del resultado del posterior examen médico del asegurado, el cual, tras serle realizado, no da lugar a ningún tipo de variación en la primitiva oferta realizada y, consecuentemente, el asegurador extiende la póliza del contrato con los datos aportados por el potencial tomador en su oferta.

⁶⁸⁰ Albaladejo, en contra de dicho planteamiento, establece que en el caso de aceptar la oferta, pero bajo condición, no hay desestimación de la oferta primera y formulación de una contraoferta que se dirigiría al primer oferente, la cual necesitaría ser aceptada por éste, sino que, simplemente, hay falta de aceptación hasta que concurre el hecho al que se la subordinó (*vid.* ALBALADEJO GARCÍA, M., *Instituciones de Derecho...*, cit., pág. 385).

CAPÍTULO VI

OTRAS POSIBLES FUNCIONES DE LA SOLICITUD DE SEGURO

1. LA SOLICITUD DE SEGURO COMO *DOCUMENTO DE COBERTURA PROVISIONAL*

1.1. Cuestión previa. Aproximación al concepto de documento de cobertura provisional

Una vez que se ha perfeccionado el contrato de seguro, el asegurador se encuentra obligado a entregar al tomador del seguro la póliza o, al menos, el denominado “documento de cobertura provisional” (artículo 5 LCS)⁶⁸¹.

Dicho documento de cobertura provisional presenta las siguientes notas características⁶⁸²:

- a) Es un documento, por esencial, provisional. La entrega del documento de cobertura provisional al tomador suele realizarse en determinadas circunstancias en las que dicho tomador tiene una especial premura en tener a su disposición un medio “*ad probationem*”⁶⁸³, a fin de demostrar la existencia del contrato de seguro anteriormente celebrado⁶⁸⁴. Sin embargo, el asegurador no cumple por completo con el deber establecido en el art. 5

⁶⁸¹ El Tribunal Supremo ha tenido ocasión de pronunciarse sobre dicho documento en su sentencia de 18 de julio de 1988, Sala Primera (RJA. 1988/5725), estableciendo, en el Fundamento de Derecho cuarto, que el concepto de documento de cobertura provisional: “...surge como consecuencia de la necesidad de un *afianzamiento inmediato de cierto riesgo que el asegurador o sus agentes aceptan, lo que da lugar, a que por la voluntad de las partes el seguro comience a producir sus efectos en el plazo o momento en dicho documento señalado, independientemente de la fecha de suscripción de la Póliza...*”.

⁶⁸² En nuestra exposición seguimos a SÁNCHEZ CALERO, F. “Comentario al art. 5 de la LCS. Obligación de entrega de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed. págs. 138-140.

⁶⁸³ Para Garrigues, la exigencia de formular por escrito el contrato se puede cumplir mediante la entrega no sólo de la póliza, sino también de un documento de cobertura provisional (*vid.* GARRIGUES, J., *Contrato de seguro...*, cit., 2ª ed. pág. 98).

⁶⁸⁴ V. gr., la necesidad de demostrar que se tiene suscrito un contrato de seguro para poder acceder el tomador a un determinado concurso público de ofertas.

LCS con la mera entrega del documento de cobertura provisional, sino que lo ha cumplido “temporalmente”, pues sólo quedará completamente observado cuando entregue la correspondiente póliza del contrato de seguro al tomador⁶⁸⁵.

- b) Es un documento provisional que hace referencia al contrato definitivo. El documento de cobertura provisional, al igual que la posterior póliza del contrato de seguro, hacen referencia ambos al mismo contrato de seguro anteriormente perfeccionado entre las partes, con la única diferencia de que mediante el documento de cobertura provisional se documenta “provisionalmente” un contrato de seguro, a la espera de redactar la póliza⁶⁸⁶.
- c) Es un documento que no ha de tener un contenido previamente determinado⁶⁸⁷, ni una denominación precisa⁶⁸⁸, siendo lo verdaderamente relevante el hecho de que pueda cumplir la función de ser medio de prueba de la existencia del contrato de seguro⁶⁸⁹.

⁶⁸⁵ El hecho de que por el asegurador se haya entregado un documento de cobertura provisional al tomador no exonera a dicho asegurador del deber de emitir y entregar, posteriormente, la póliza del contrato al tomador (*vid.* SALINAS ADELANTADO, C., “Comentario al art. 6 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., pág. 106). Para Sánchez Calero, el tomador tiene derecho a que el asegurador le haga entrega de la póliza o del documento “definitivo” del contrato, sobre todo, teniendo en cuenta que la póliza cumple una serie de funciones que, sólo de modo incompleto, podrán ser suplidas por el documento de cobertura provisional (*vid.*, en ese sentido, SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 5 de la LCS. Obligación de entrega de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 139).

⁶⁸⁶ Ello permite diferenciar el documento de cobertura provisional de aquellos pactos denominados por la doctrina como “contratos de cobertura provisional”, mediante los cuales se celebra entre las partes un contrato de seguro, que es autónomo e independiente del contrato definitivo, mientras que negocian éste último, para tener cubierto, de esa forma, el riesgo durante el tiempo que duran los tratos preliminares. Dicho “contrato de cobertura provisional” se documenta mediante una “nota de cobertura” o “carta de cobertura” (*vid.*, en ese sentido, SALINAS ADELANTADO, C., “Comentario al art. 6 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., pág. 105; SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 5 de la LCS. Obligación de entrega de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 139; URÍA, R., *ob. cit.*, pág. 764; y VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al Derecho...*, cit., pág. 1035).

⁶⁸⁷ Confr. con el art. 104.3 ROSSP.

⁶⁸⁸ Así, para Sánchez Calero, puede cumplir la función de documento de cobertura provisional cualquier documento en el que se contenga una referencia a los elementos esenciales del contrato (no siendo necesario que sea de forma completa), como puede ser la proposición del seguro (*vid.* SÁNCHEZ CALERO, F., “Comentario al art. 5 de la LCS. Obligación de entrega de la póliza”, AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro...*, cit., 3ª ed., pág. 139).

⁶⁸⁹ *Vid.*, en ese sentido, MAESTRO, J. L., *ob. cit.*, pág. 40.

1.2. Análisis de determinados documentos denominados “solicitud de seguro”, cuyo contenido encierra un verdadero documento de cobertura provisional

En la práctica aseguradora cabe comprobar cómo existen determinados documentos, también denominados “solicitud de seguro”, cuyo contenido no se puede incluir en ninguna de las categorías examinadas anteriormente, por superar dicho contenido, no ya el de una simple solicitud-*invitatio ad offerendum* realizada por el potencial tomador del seguro al asegurador, sino también el de una solicitud-oferta de contrato de seguro⁶⁹⁰.

Así, en tales documentos, junto a la mención de los elementos esenciales del contrato de seguro, además de la firma del inicialmente potencial tomador, se suele incluir la aceptación llevada a cabo por la compañía aseguradora, o uno de sus agentes, e incluso, en algunas ocasiones, el pago de una determinada cantidad de dinero realizada por el tomador, con cargo al importe de la prima del seguro. Por tanto, se trata de documentos cuyo valor jurídico no es el de una mera oferta de contrato de seguro⁶⁹¹, pues pueden ser considerados como verdaderos contratos de seguro⁶⁹².

El Tribunal Supremo ha tenido ocasión de pronunciarse sobre esta clase de documentos en varias ocasiones, guiado por el propósito de averiguar su verdadera naturaleza jurídica, dado que su contenido, al exceder del normalmente exigido para ser considerado una oferta de contrato, se aproxima más al de un verdadero contrato de seguro⁶⁹³.

En ese sentido, la sentencia del Tribunal Supremo de 18 de julio de 1988⁶⁹⁴, analiza el contenido del documento en litigio distinguiéndolo del de una mera solicitud de seguro, al establecer, en su Fundamento de Derecho tercero que:

⁶⁹⁰ El prof. Salinas Adelantado califica a dichos documentos como “pseudosolicitudes” (*vid.* SALINAS ADELANTADO, C., “Comentario al art. 6 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., pág. 114).

⁶⁹¹ En cualquier caso, podrá mantenerse que el documento que inicialmente era una solicitud-oferta de contrato de seguro realizada por el potencial tomador al asegurador, se haya transformado, con la aceptación del asegurador, en un documento de cobertura provisional.

⁶⁹² *Vid.*, en ese sentido, SALINAS ADELANTADO, C., “Comentario al art. 6 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., pág. 115, para quien, en tales supuestos, no se puede hablar de oferta, sino de contrato, aunque su documentación tenga todavía cierta provisionalidad.

⁶⁹³ La sentencia de la Audiencia Provincial de Granada de 8 de julio de 1995, Sección 3ª (AP. 1995/1384), recoge el supuesto de un documento denominado <<solicitud-cuestionario de Seguro Multihogar Oro “AGF”>>, el cual fue firmado por un agente del asegurador y el tomador, en el que, según su Fundamento de Derecho primero: “...se establece el contenido contractual mínimo al delimitarse el objeto del seguro, la relación de bienes a asegurar y su valoración, así como la duración del mismo, pagando inmediatamente a cuenta el pago de la prima, en el fondo implica un acuerdo de voluntades...”.

⁶⁹⁴ Sala Primera (RJA. 1988/5725).

“...el tantas veces aludido documento no es una <<mera solicitud>> viene abonado a) Porque los datos que en él se consignan, exceden de lo que constituye la razón de ser de este tipo de actos, que como muy bien resulta de su propia denominación, viene limitado a exponer los datos personales del solicitante y acaso, tiempo de duración por el que se pretende concertar el seguro; b) Porque la <<solicitud>>, como indica tal nombre, constituye una petición que el presunto asegurado hace a la entidad con quien desea concertar un seguro y por ello no necesita otra firma que la del solicitante, cosa que aquí no acontece en cuanto con dicha rúbrica aparece también la del Agente de la Sociedad aseguradora; c) Porque, en fin, quien firma como asegurado el documento abona además la prima correspondiente al primer año [...] abono de la prima que no puede tener lugar si se trata de una <<mera solicitud>>...””, para concluir sosteniendo, en su Fundamento de Derecho cuarto, que: “...no nos hallamos aquí a presencia de una <<simple solicitud>> y sí ante al menos un <<documento de cobertura provisional>> de que nos habla el art. 5º, inciso segundo, de la Ley 50/1980, de 8 de octubre [...] debe recordarse que, según doctrina constante de esta Sala, las dudas que puedan surgir en la interpretación de las relaciones asegurativas deben ser resueltas aplicando el principio <<indubio pro asegurado>>...”.

La sentencia del Tribunal Supremo de 28 de febrero de 1990⁶⁹⁵, en la misma línea que la anterior, estima, en su Fundamento de Derecho tercero, la existencia de un contrato de seguro extendido en un documento de cobertura provisional, basándose para ello, entre otras circunstancias, en que: “...el agente libre de seguros no hizo sino tramitar una propuesta de contrato de seguro que se perfeccionó al ser aceptada por la entidad aseguradora [...] la aceptación por parte de <<M.A.S>> del pago de la prima anual no puede interpretarse sino como expresión del consentimiento de aceptar el contrato...”.

Por tanto, cabe resumir los requisitos exigidos por nuestro Alto Tribunal para atribuir a un documento que aparece denominado como “solicitud de seguro” la naturaleza de documento de cobertura provisional en los siguientes⁶⁹⁶: la inclusión, en dicho documento, de los elementos esenciales del contrato de seguro; la firma del asegurador, junto a la del tomador, en el documento; que la fecha de producción de efectos del contrato sea la de dicho documento⁶⁹⁷; el

⁶⁹⁵ Sala Primera (RJA. 1990/724).

⁶⁹⁶ Vid. SALINAS ADELANTADO, C., “Comentario al art. 6 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., págs. 106 y 115.

⁶⁹⁷ Sin embargo, aunque el documento no diga nada al respecto, si la póliza posterior se refiere a la fecha de redacción de aquél, habrá que entender cumplido dicho requisito.

En ese sentido, para Salinas Adelantado lo verdaderamente importante es que, si se emite la póliza la fecha de producción de efectos del contrato de seguro coincida con la establecida en el documento de cobertura provisional (vid. SALINAS ADELANTADO, C., “Comentario al art. 6 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., pág. 107).

La ausencia del requisito relativo a la fecha de producción de efectos del contrato fue esencial para que la sentencia del TS. de 26 de febrero de 1997, Sala Primera (RJA.

hecho de que se haya pagado el importe de la prima del seguro en el momento de realizar el documento⁶⁹⁸, y, por último, en el caso de duda, será de aplicación el principio de *in dubio pro asegurado*⁶⁹⁹.

1997/709), atribuyera a un documento la calificación de “proposición de seguro”, en lugar de la de “documento de cobertura provisional”. A dicha conclusión cabe llegar si se tiene en cuenta, entre otras circunstancias, que, según el Fundamento de Derecho segundo de dicha sentencia: “...a pesar de que en el impreso se utilice la palabra “solicitud”, en realidad no lo es tal porque el pretendido solicitante no se limita a pedir o a manifestar su deseo de contratar [...] sino que en tal documento se especifican todas y cada una de las condiciones esenciales del contrato, y además junto a la firma del asegurado figura la del Inspector de la aseguradora...”; junto a ello, en dicho impreso se calculó la prima “...con toda exactitud el importe de la prima, el de los impuestos repercutibles y el llamado en la presunta <<solicitud>> Rec. Externo...”. Sin embargo, el hecho de no figurar en el impreso la fecha de comienzo de efectos del contrato de seguro y que, en la posterior póliza de contrato emitida por el asegurador, no se pactase la retroacción de sus efectos a la fecha de la solicitud de seguro, ocasionaría, ante la falta de dicho requisito en el impreso, que el documento no pudiese ser considerado como un documento de cobertura provisional.

⁶⁹⁸ Dicho requisito establecido por el Tribunal Supremo puede considerarse que sólo será relevante a efectos del inicio de la cobertura, contribuyendo con ello a la distinción entre la duración “formal” y la duración “material” del contrato de seguro.

En ese sentido, Salinas Adelantado sostiene que el pago de la prima es un elemento prescindible a la hora de atribuir a un documento la naturaleza de documento de cobertura provisional puesto que, si del documento se desprende una voluntad clara por parte de ambas partes de que sea la manifestación de un contrato ya eficaz, la falta de dicho elemento no debe influir para que se considere como documento de cobertura provisional. En cualquier caso, el pago de la prima será un indicio de cuál fue la voluntad de las partes, pero no un requisito para la perfección del contrato de seguro (vid. SALINAS ADELANTADO, C., “Comentario al art. 6 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., pág. 107).

La sentencia del TS. de 22 de diciembre de 1990, Sala Primera (RJA. 1990/10364), analiza un supuesto litigioso respecto del que se declara la plena efectividad del contrato de seguro, aunque la prima no estuviera pagada en el momento de producirse el siniestro, por tenerlo las partes así pactado.

⁶⁹⁹ La sentencia del TS. de 19 de diciembre de 2003, Sala Primera (RJA. 2003/9052), analiza la falta de dichos elementos mencionados en el texto en un documento denominado “solicitud de seguro” para negarle la calificación de documento de cobertura provisional. Así, establece, en el Fundamento de Derecho segundo de la sentencia, que: “...el documento acompañado con la demanda no aparecía firmado por persona alguna, su entrega a la aseguradora no estuvo acompañada de pago alguno en concepto de prima y, en fin, sus menciones se limitan a datos tan genéricos como el de una cruz en el casillero correspondiente a <<chalé (vivienda unifamiliar sin construcción adosada)>>; el tipo y matrícula del remolque-vivienda en el recuadro[...] estando por el contrario en blanco la columna correspondiente a <<prima neta>>...” Vid. también, en similares términos, la sentencia del TS. de 16 de diciembre de 2002, Sala Primera (RJA. 2003/38).

2. LA SOLICITUD DE SEGURO COMO UNA PROPOSICIÓN DE SEGURO REALIZADA POR EL ASEGURADOR

Por último, existen supuestos en los que el análisis del contenido de un documento denominado “solicitud de seguro” revela que no es posible incardinarlo en ninguna de las categorías precedentes estudiadas, esto es: dicho documento no constituye una solicitud-petición de información sobre una determinada modalidad de seguro, remitida por el potencial tomador, o una persona interesada, al asegurador; ni es una solicitud-*invitatio ad offerendum* enviada por el potencial tomador del seguro al asegurador; ni es tampoco una solicitud-oferta de contrato de seguro realizada por el potencial tomador al asegurador; y, no es posible atribuirle, en fin, el valor jurídico de documento de cobertura provisional del contrato de seguro perfeccionado entre las partes⁷⁰⁰.

Se alude aquí a determinados documentos que, a pesar de llevar el membrete de “solicitud de seguro”, no merecen la consideración de solicitudes propiamente dichas, en el sentido de ser enviadas por el potencial tomador del seguro al asegurador. Así, las compañías aseguradoras, con el designio fundamental de evitar quedar vinculados por el mandato contenido en el art. 6 LCS respecto de la proposición de seguro por ellas realizada, suelen optar por la práctica de denominar “solicitud de seguro” a todo aquel documento que no sea la póliza del contrato⁷⁰¹, aunque tal documento haya sido realizado por la propia compañía⁷⁰².

⁷⁰⁰ Vid. la sentencia de la Audiencia Provincial de Lérida de 22 de junio de 2000, Sección 2ª (AP. 2000/1404), en la que se analiza un documento denominado “solicitud-cuestionario” que el potencial tomador realiza con posterioridad a la redacción por el asegurador de una proposición de contrato de seguro. Entiende el Tribunal, en su Fundamento de Derecho cuarto, que: “...*la existencia de la solicitud-cuestionario es aparentemente contradictoria con la propuesta de seguro, pues existiendo ésta, confeccionada además por el inspector de zona de <<Le Mans, S.A.>>, aquella solicitud era completamente superflua. Por ello, el valor que debe concedérsele no puede ser otro que la manifestación de la aceptación de la propuesta de contrato a fin de que se procediera a expedir la póliza correspondiente...*”.

⁷⁰¹ Para el prof. Salinas Adelantado, dicha práctica llega a utilizarse por las aseguradoras, incluso en casos en los que nominalmente se establece que los efectos del contrato se producen desde la fecha de dicho documento o en supuestos en los que se ha pagado la prima del seguro por el tomador (vid. SALINAS ADELANTADO, C., “Comentario al art. 6 LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley...*, cit., pág. 106).

⁷⁰² Vid., en ese sentido, la sentencia de la Audiencia Provincial de Málaga de 4 de marzo de 1995, Sección 6ª (AP. 1995/793), en cuyo Fundamento de Derecho tercero se declara que: “...*aportó la Compañía apelante un documento que pretende que se declare técnicamente como “solicitud”, pero como bien declara la doctrina, se produce con frecuencia una confusión entre documentos rotulados por el asegurador como “solicitud de seguro” que en realidad encubren verdaderas proposiciones u ofertas vinculantes, para el asegurador, pero disfrazadas con aquella otra denominación...*”; la sentencia de la Audiencia Provincial de Santa Cruz de Tenerife de 7 de noviembre de 1996, Sección 1ª (AP. 1996/728), en cuyo Fundamento de Derecho segundo se sostiene que: “...*la llamada solicitud-cuestionario que obra en autos es, pese a la denominación que se le atribuye, una verdadera <<proposición>> [...] sus efectos son los que para una proposición de seguro establece el art. 6 LCS, no pudiendo admitirse por ello que el citado señor sea ajeno a la Compañía, careciendo de vinculación con ella, como lo revela el propio documento...*”; la sentencia de la Audiencia Provincial de Lérida de 22 de junio

La principal diferencia de este tipo de documentos con la solicitud de seguro radica, sobre todo, en que dichos documentos son realizados por el asegurador y enviados al tomador, conteniendo, generalmente, una oferta de contrato de seguro pendiente de la posterior aceptación por el tomador. El efecto que produce la redacción de dicho documento –que debe considerarse como una “proposición de seguro”- por el asegurador será, además de encontrarse en una manifiesta situación de fraude de ley, que dicho asegurador quedará vinculado durante el plazo de quince días a las condiciones ofertadas en la proposición de seguro, según prescribe el art. 6 LCS, constituyendo la misma, por ello, una oferta irrevocable durante el plazo legalmente establecido.

Con ello se evidencia, una vez más, que la naturaleza jurídica de un concreto documento, como el presente que se incardina en la formación de un contrato, no deriva del *nomen iuris* que haya recibido por quienes lo confeccionen, sino de su propio contenido.

de 2000, Sección 2ª (AP. 2000/1404), en la cual, frente a un documento denominado “Proyecto de Multirriesgo PYME 2000”, se declaró, en su Fundamento de Derecho tercero, que: “...*el documento, pues, a pesar de su encabezamiento, constituye una auténtica proposición de contrato de seguro, como lo confirma que conste precisamente en su inciso final que tenía una vigencia de 15 días, precisamente el plazo de vigencia establecido en el art. 6 LCS...*”.

BIBLIOGRAFÍA

AA.VV., *Comentarios a la Ley de Condiciones Generales de la Contratación* (dir. MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A., y Díez-PICAZO y PONCE DE LEÓN, L.), Madrid, 2002.

AA.VV., *Comentarios a la Ley de Condiciones Generales de la Contratación* (coord. BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R.), Navarra, 1999.

AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (coords. BATALLER GRAU, J., BOQUERA MATARREDONDA, J., y OLAVARRÍA IGLESIAS), Valencia, 2002.

AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (dir. VERDERA Y TUÉLLS, E.), vol. II, Zaragoza, 1982.

AA.VV., *Comentarios al Código Civil* (coord. BERCOVITZ RODRÍGUEZ, R.), Pamplona, 2001.

AA.VV., *Comentarios al Código Civil y Compilaciones Forales* (dir. ALBALADEJO, M.), Madrid, 1993.

AA.VV., *Comentarios al Código Civil Español* (coords. MANRESA y NAVARRO, J.), t. VIII, vol. 2º, 6ª ed., Madrid, 1967.

AA.VV., *Comentarios al Código de Comercio y Legislación mercantil especial* (dir. MOTOS, M., y ALBALADEJO, M.), Madrid, 1984.

AA.VV., *Comercio electrónico y protección de los consumidores* (coord. BOTANA GARCÍA, G.), Madrid, 2001.

AA.VV., *Contratación y comercio electrónico* (dir. ORDUÑA MORENO, F.), Valencia, 2003.

AA.VV., *Derecho Civil, Derecho de Obligaciones y Contratos* (coords. VALPUESTA FERNÁNDEZ M^a., y VERDERA SERVER, R.), Valencia, 2001.

AA.VV., *Derecho de internet. Contratación electrónica y firma digital* (coords. MATEU DE ROS, R., y CENDOYA MÉNDEZ DE VIGO, J.), Pamplona, 2000.

AA.VV., *Derecho de Seguros II* (dir. MARTÍ SÁNCHEZ, N.), Madrid, 1996.

AA.VV., *Derecho Mercantil. Obligaciones y contratos mercantiles* (coord. G. J. JIMÉNEZ SÁNCHEZ), vol. II, 11ª ed., Barcelona, 2006.

AA.VV., *Derecho mercantil de la Comunidad Económica Europea. Estudios en homenaje a José Girón Tena*, 1ª ed., Madrid, 1991.

AA.VV. *Diccionario de la Lengua Española. Real Academia Española*, 22ª ed., España, 2001.

AA.VV. *El contrato de seguro en la jurisprudencia del Tribunal Supremo* (coords. BATALLER GRAU, J., y BOQUERA MATARREDONDA, J.), Valencia, 1999.

AA.VV. *Elementos del seguro. Curso de seguros del CHARTERED INSURANCE INSTITUTE* (traducción del curso de seguros del Chartered Insurance Institute, editada por MAPFRE), Madrid, 1973.

AA.VV., *Enciclopedia Básica de Derecho* (dir. FENECH, M.), vol. I, Barcelona, 1952.

AA.VV., *Ley de Contrato de Seguro. Comentarios a la Ley 50/1980, de 8 de octubre, y a sus modificaciones* (dir. F. SÁNCHEZ CALERO), 3ª ed., Navarra, 2005.

AA.VV., *Manual para el título de agentes y corredores de seguros* (dir. GARRIDO Y COMAS, J.), Barcelona, 1989.

AA.VV., *Nueva Enciclopedia Jurídica Seix* (dir. MASCAREÑAS, C.), t. XX, Barcelona, 1993.

AA.VV., *Seguros Multirriesgos. Introducción al seguro multirriesgo*, Fundación MAPFRE-, Instituto de Ciencias del Seguro, Madrid, 2001.

ALBALADEJO GARCÍA, M., *El negocio jurídico*, Barcelona, 1958. -*Instituciones de Derecho Civil*, vol. I., 2ª ed., Barcelona, 1972.

ALFARO ÁGUILA REAL, J., "Comentario a la STS. de 2 de febrero de 1990", *CCJC*, 1990, nº 22, enero-marzo, págs. 229-318.

ALONSO PÉREZ, M., "La responsabilidad precontractual", *RCDI*, 1971, t. II, nº 485, julio-agosto, págs. 859-923.

ÁLVAREZ M. TALADRIS, J. M., voz "Revocación", AA.VV., *Enciclopedia Jurídica Española*, vol. XXX, pág. 617.

ALVENTOSA DEL RÍO, J., voz "Perfección del contrato", AA.VV., *Nueva Enciclopedia Jurídica Seix*, t. XIX, Barcelona, 1989, pág. 543.

APARICIO GONZÁLEZ, M. L., “Consideraciones sobre la naturaleza jurídica de la póliza del contrato de seguro”, AA.VV., *Estudios Jurídicos en Homenaje al Profesor Aurelio Menéndez*, t. III, *Contratos Mercantiles, Derecho Concursal, y Derecho de la Navegación*, Madrid, 1996, págs. 2729-2740.

ARRIALLAGA, J. I., “Valor de las ofertas hechas a personas indeterminadas”, *RDM*, vol. XIV, nº 40, t. II, 1952, julio-agosto, págs. 7-71.

BARRÓN DE BENITO, J. L., *Condiciones generales de la contratación y contrato de seguro (adaptado a la Ley 7/1998, de 13 de abril y al RD 2486/1998, de 20 de noviembre)*, Madrid, 1999.

BATALLER GRAU, J., *El deber de declaración del riesgo en el contrato de seguro*, Madrid, 1997. - “La desregularización de los seguros privados”, *RES*, 1999, nº 97, págs. 35-61.

BENAVENTE SOGORB, A., “Reflexiones respecto de la posibilidad de realizar precontratos de seguro de caución (Comentario a la Sentencia de la Sala 1ª del Tribunal Supremo de 30 de enero de 1998)”, *RES*, 1998, nº 97, págs. 183-199.

BENÍTEZ DE LUGO REYMUNDO, L., *Tratado de Seguros*, vol. I, Madrid, 1955

BERCOVITZ ÁLVAREZ, G., “Comentario al art. 1262 C.C.”, AA.VV., *Comentarios al Código Civil* (coord. R. BERCOVITZ RODRÍGUEZ), Pamplona, 2001, págs. 1471-1473.

BIBIAN DE MIGUEL, M., “Ley del Seguro Privado”, *RDSP*, Madrid, 1996.

BLANCO GIRALDO, M., *La Ley de Contrato de Seguro en la doctrina del Tribunal Supremo (1980-1990)*, Madrid, 1991.

BRENES CORTES, J., “Algunas cuestiones relevantes que sigue suscitando el deber precontractual de declaración del riesgo”, *Diario La Ley*, 2003-4, págs. 1779-1799 (repertorio digital nº 5855). - “Régimen jurídico de la solicitud y la proposición en el contrato de seguro. La formación del contrato de seguro”, *Revista de Derecho Patrimonial*, 2004, nº 12, págs. 49-94.

BROSETA PONT, M., *Manual de Derecho Mercantil*, vol. II, 13ª ed., Madrid, 2006.

CABALLERO SÁNCHEZ, E., *Introducción al estudio del seguro privado*, Madrid, 1948. -*El consumidor de seguros: protección y defensa*, Madrid, 1997.

CABANILLAS SÁNCHEZ, A., “El ámbito de la responsabilidad precontractual o culpa *in contraendo*”, *RCDI*, 1995, nº 628, mayo-junio, págs. 747-789. -*Los deberes de protección del deudor en el Derecho civil, en el mercantil y en el laboral*, Madrid, 2000.

CANDELARIO MACÍAS, M., y RODRÍGUEZ GRILLO, L., “El seguro de crédito on line”, *RCE*, 2003, nº 39, págs. 25-87.

CAPILLA RONCERO, F., voz “Oferta”, AA.VV., *Enciclopedia Jurídica Básica-Citivas*, t. III, 1ª ed., Madrid, 1995, págs. 4561-4562.

CASTÁN TOBEÑAS, J., *Derecho Civil español, Común y Foral*, t. III, 16ª ed., Madrid, 1992

CASTELO MATRÁN, J., “Algunos problemas inmediatos que plantea a los aseguradores la Ley de Contrato de Seguro”, AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (dir. VERDERA Y TUELLS, E.), vol. II, Zaragoza, 1982, págs. 1219-1263. -voz “Proposición de seguro”, *Diccionario MAPFRE de seguros*, Madrid, 1980, pág. 216. -voz “Solicitud de seguro”, *Diccionario MAPFRE de seguros*, Madrid, 1980, pág. 283.

CASTELO MATRÁN, J., y PÉREZ ESCUCHO, I., voz “Proposición de seguro”, *Diccionario Básico de Seguros*, 1ª ed., Madrid, 1972, pág. 122.

CLAVERÍA GONSÁLBEZ, L. H., “Derecho del seguro y Derecho Civil patrimonial. Nota crítica sobre la obra: Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro (edición e introducción de Verdera y Tuells), Estudios Empresariales y Financieros, CUNEF, Zaragoza, 1982, 2 volúmenes, 1711 páginas”, *ADC*, tomo XXXVII, fascículo III, julio-septiembre de 1984, págs. 1106-1158. -*La causa del contrato*, Bolonia (Italia), 1998.

CORRIPIO GIL-DELGADO, Mª., *Los contratos informáticos. El deber de información precontractual*. Universidad Pontificia de Comillas, Madrid, 1999.

CUADRADO PÉREZ, C., *Oferta, aceptación y conclusión del contrato*, Bolonia (Italia), 2003.

CUÑAT EDO, V., “La función de la proposición de seguro en nuestro Derecho”, *RES*, 1976, nº 6, págs. 101-136.

DAVARA RODRÍGUEZ, A., *Manual de Derecho Informático*, Pamplona, 2001.

DE CUEVILLAS MATOZZI, I., “Revocación de la oferta: un análisis desde la órbita del Derecho Uniforme”, *Revista Actualidad Civil*, septiembre 2004, t. II, nº 16, págs. 1877-1892.

DE LA CUESTA RUTE, J. M., “Forma y prueba del contrato de seguro”, *La Ley*, 1982-3, págs. 132-139.

DEL CAÑO ESCUDERO, F., *Derecho español de seguros*, vol. I, 2ª ed. Madrid, 1974. - *Derecho español de seguros*, vol. I., 3ª ed., Madrid, 1983 - “El marco normativo del sector de seguros español”, *RHPE*, 1986, nº 98, págs. 61-71.

DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., *Derecho Patrimonial*, Madrid, 1972. - *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, vol. I. *Introducción a la teoría del Contrato*, Madrid, 1996. - “¿Una nueva doctrina general del contrato?”, *ADC*, t. XLVI, fascículo IV, 1993, vol. II, octubre-diciembre, págs. 1705-1717. - “La formación del contrato”, *ADC*, t. XLVIII, fascículo I, 1995, vol. I, enero-marzo, págs. 5-33.

DÍEZ PICAZO, L., y GULLÓN BALLESTEROS, A., *Sistema de Derecho Civil*, vol. II, 9ª ed., Madrid, 2001.

DURANY PICH, S., “Oferta, consensualidad y voluntad unilateral en el contrato de seguro. Comentario a la STS. de 2 de febrero de 1990”, *ADC*, t. XLIII, fascículo IV, 1990, octubre-diciembre, págs. 1321-1330. - “Sobre la necesidad de que la aceptación coincida en todo con la oferta: el espejo roto”, *ADC*, t. XLV, fascículo III, 1992, julio-septiembre, nº 45, págs. 1101-1197. - “Comentarios a los arts. 5 y 7 de la Ley de Condiciones Generales de la Contratación”, AA.VV., *Comentarios a la Ley sobre Condiciones Generales de la Contratación* (dir. L. DIEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN), Madrid, 2002.

EMBID IRUJO, J. M., “Cláusulas limitativas de los derechos del asegurado en las condiciones generales del seguro; comentario a la STS de 4 de noviembre de 1991”, *La Ley*, 1992, t. II, pág. 701-706. - “El consumidor ante el Derecho de Seguros”, AA.VV., *Estudios sobre Derecho y Consumo*, 2ª ed., Bilbao, 1994.

FRANCIS LEFEBVRE, *Memento práctico sobre contratos mercantiles 2003-2004*, Madrid, 2002.

FERNÁNDEZ DOMINGO, I., “Algunas notas acerca de la contratación y el comercio electrónico”, AA.VV., *Contratación y comercio electrónico* (dir. F. ORDUÑA MORENO), Valencia, 2003.

GALLEGO SÁNCHEZ, E., *Contratación mercantil*, vol. III, Valencia, 2003. - “Contratación mercantil. Forma y perfección del contrato. La póliza. Otros documentos”, *TOL*, nº 268911.

GARCÍA ROMÁN, A., voz “Precontrato. Otras figuras jurídicas afines a los precontratos”, AA.VV., *Nueva Enciclopedia Jurídica Seix* (dir. C. MASCAREÑAS), t. XX, Barcelona, 1993, pág. 158.

GARCÍA RUBIO, M., “Responsabilidad por ruptura injustificada de negociaciones. A propósito de la STS. de 16 de mayo de 1988”, *La Ley*, 1989-4, págs. 1112-1119.

GARRIDO Y COMAS, J. J., *El contrato de seguro*, Barcelona, 1954. - *Tratado general de Seguros*, t. I, vol. 2º, Madrid, 1987. - *Tratado general de Seguros*, t. III, vol. 1º, Madrid, 1988.

GARRIGUES, J., *Tratado de Derecho Mercantil*, t. III, vol. 1º, *Obligaciones y Contratos Mercantiles*, Madrid, 1963. -*Contrato de seguro terrestre*, 1ª ed., Madrid, 1973. -*Contrato de seguro terrestre*, 2ª ed., Madrid, 1982. -*Curso de Derecho Mercantil*, vol. II, Madrid, 1983

GEMENO MARÍN, J. R., “Condiciones generales y contratos de seguro”, *RES*, nº 117, 2004, págs. 71-117.

GÓMEZ LAPLAZA, Mª. J., “Comentarios al art. 1262 del Código Civil”, AA.VV., *Comentarios al Código Civil y Compilaciones Forales* (dir. M. ALBALADEJO), t. XVII, vol. 1-B, Madrid, 1993.

GÓMEZ SEGADÉ, J., “Rasgos fundamentales de la nueva Ley sobre el Contrato de Seguro”, *RAJ*, 1981, t. V, págs. 29-39.

ILLESCAS ORTIZ, R., “El Derecho Uniforme del Comercio Internacional: elementos de base”, *Estudios de Derecho Mercantil en Homenaje al profesor Manuel Broseta Pont*, vol. II, Valencia, 1995, págs. 19-28. -*Derecho de la contratación electrónica*, Madrid, 2001 -“El contrato de seguro y su oferta, perfección y prueba electrónicas tras la Ley 34/2003”, *RCE*, 2004, nº 51, págs. 3-35.

LA CASA GARCÍA, R., “Carácter consensual del contrato de seguro y control administrativo sobre pólizas” (Reflexiones al hilo de la sentencia del Tribunal Supremo, Sala 3ª, de 27 de diciembre de 2000), AA.VV., *Cuestiones actuales del Derecho de Seguros* (coords. DE ANGULO y CAMACHO), Barcelona, 2002.

LACRUZ *et alii*, *Elementos de Derecho Civil II. Derecho de Obligaciones, vol. I. Parte General. Teoría General del Contrato*, 2ª ed., Madrid, 2003.

LANGLE, E., “nota bibliográfica a la obra de: ROCCO, A., *Principios de Derecho Mercantil, Parte general*. Traducción de la Revista de Derecho Privado. Prólogo de Joaquín Garrigues. Madrid, 1931”, *RDP*, 1931, nº 209, págs. 61-62.

LASARTE ÁLVAREZ, C., *Curso de Derecho Civil Patrimonial*. Introducción al Derecho, 2ª ed., Madrid, 1990.

LOBATO DE BLAS, J. M., “Consideraciones sobre el concepto de tratos preliminares”, *RGLJ*, 1976, t. II, nº 6, págs. 541-581.

MAESTRO, J. L., *Historia del seguro español; Madrid capital aseguradora de España*, vol. I, Madrid, 1991. -“Nociones generales sobre el contrato de seguro”, *RPS*, 1994, nº 34, págs. 30-43.

MANZANO MARTOS, A., y RUBIO MORALES, A., “Comentarios al articulado de la Ley 50/1980”, AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (dir. VERDERA Y TUELLS, E.), vol. II, Zaragoza, 1982, págs. 1219-1263.

MARTÍ SÁNCHEZ, J., “Actividad aseguradora y contrato de seguro”, *Derecho de Seguros II*, Madrid, 1996.

MARTÍNEZ GALLEGO, E., *La oferta contractual*, Madrid, 2000

MARTÍNEZ MACHUCA, P., “Comentarios a la Sentencia de la Sala Primera del Tribunal Supremo de 28 de febrero de 1998”, *RES*, 1999, nº 98, págs. 401-417.

MARTÍNEZ NADAL, A., “El seguro por medios electrónicos”, AA.VV., *Comercio electrónico y protección de los consumidores* (coord. G. BOTANA GARCÍA), Madrid, 2001.

MATEU DE ROS, R., “El consentimiento y el proceso de contratación electrónica”, AA.VV., *Derecho de Internet. Contratación electrónica y firma digital* (coords. R. MATEU DE ROS y CENDOYA MÉNDEZ DE VIGO), Pamplona, 2000.

MENÉNDEZ MATO, J. C., *La oferta contractual*, Pamplona, 1998.

MIROSA MARTÍNEZ, P., “Algunas notas sobre el régimen de la póliza en el contrato de seguro con especial preferencia al seguro de vida”, *RJC*, 1985, págs. 159-176.

MORALES MORENO, A. M., “Información publicitaria y protección del consumidor (reflexiones sobre el art. 8 de la LGDCU)”, *Homenaje a Juan Berchamans Vallet de Goytisolo*, CGN, vol. VIII, Madrid, 1992.

MORENO GIL, O., *Código Civil y jurisprudencia concordada*, Madrid, 2000.

MORENO QUESADA, B., “La oferta de contrato”, separata de la *RDN*, abril-junio de 1956, págs. 140-156. -*La oferta del contrato. Génesis del contrato y responsabilidad antecontractual*, Barcelona, 1963

MORILLAS JARILLO, M. J., *El aseguramiento del automóvil: El aseguramiento obligatorio de la responsabilidad automovilística*, Barcelona, 1992

O’CALLAGHAN, J., *Código Civil, comentado y con jurisprudencia*, Madrid, 1996.

PAGADOR LÓPEZ, J., *Condiciones generales y cláusulas contractuales predispuestas*, Madrid, 1999.

PARRA RODRÍGUEZ, C., *El nuevo Derecho Internacional de los contratos*, Barcelona, 2001.

PASQUAU LIAÑO, “Comentarios al artículo 8 LGDCU”, AA.VV., *Comentarios a la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios* (coords. BERCOVITZ, R., y SALAS, J.), Madrid, 1992, págs. 139-187.

PEÑAS MOYANO, M., *La protección del asegurado (análisis de la problemática derivada de la pluralidad de normas aplicables)*, Madrid, 1999.

PERALES VISCASILLAS, P., "Formación del contrato", AA.VV., *Comercio electrónico y protección de los consumidores* (coord. BOTANA GARCÍA), Madrid, 2001. - "Formación del contrato electrónico", AA.VV., *Régimen Jurídico de Internet* (coords. R. ILLESCAS ORTIZ y M. FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ), Madrid, 2002. - "Sobre la perfección del contrato: el popurrí de los nuevos artículos 1262 del Código Civil y 54 del Código de Comercio", *RCE*, nº 33, 2002, págs. 69-83.

PÉREZ CONESA, C., "Contratación electrónica (contratación celebrada por medios telemáticos)", *Revista Aranzadi Civil*, tomo III, 2001, págs. 2349-2374.

PÉREZ GONZÁLEZ, B., y ALGUER, J., *Tratado de Derecho Civil de Enneccerus, Kipp y Wolf, Parte General*, t. 1º, vol. II, Primera Parte, Barcelona, 1981.

PÉREZ SERRABONA GONZÁLEZ, J. L., *El contrato de seguro. Interpretación de las condiciones generales*, Granada, 1993.

PICARD, M., y BESSON, A., *Traité General des Assurances Terrestres*, vol. II, Paris, 1946.

PINOCHET OLAVE, R., *Contratos electrónicos y defensa del consumidor*, Madrid, 2001.

PUIG BRUTAU, J., *Fundamentos de Derecho Civil. Doctrina general del contrato*, t. III, vol. I, 3ª ed., Barcelona, 1988.

QUESADA GONZÁLEZ, C., "Comentario a la sentencia del Tribunal Supremo de 22 de diciembre de 1990", en *Cuadernos Cívicas de Jurisprudencia Civil*, 1991, nº 25, págs. 178-192.

RAGEL SÁNCHEZ, L., *Estudio legislativo y jurisprudencial del Derecho Civil: Obligaciones y Contratos*, Madrid, 2000.

RAMOS HERRANZ, I., "Validez y eficacia de los contratos electrónicos", *RCE*, nº 39, 2003, págs. 3-25.

REGLERO CAMPOS, L. F., "El seguro de vida, especial referencia a la designación del beneficiario y a la declaración del riesgo", *Derecho de Seguros* (dir. MARCO COS, J.), 1995, págs. 35-79.

RIERA AISA, A., voz "Contrato", AA.VV., *Nueva Enciclopedia Jurídica Seix* (dir. MASCAREÑAS, C.), t. V, 1953, págs. 309-430.

ROCA TRÍAS, E., voz “Revocación”, *Enciclopedia Jurídica Básica-Civitas*, t. IV, pág. 1011.

RODRÍGUEZ-PONGA SALAMANCA, M^a. F., “La administración pública y la protección del asegurado”, AA.VV., *Estudios y comentarios sobre la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados*, Madrid, 1997. - “La protección del asegurado”, *RPS*, 2000, n^o 72, págs. 9-76.

ROMÁN GARCÍA, A., voz “precontrato”, AA.VV., *Nueva Enciclopedia Jurídica Seix* (dir. MASCAREÑAS, C.), t. XX, 1993, pág. 158.

RUBIO VICENTE, P. J., *El deber precontractual de declaración del riesgo en el contrato de seguro*, Madrid, 2003.

RUIZ MUÑOZ, M. “Introducción a la contratación mercantil. Los contratos mercantiles”, *RAC*, 2003, n^o 29, págs. 803-812.

SALINAS ADELANTADO, C., “El carácter formal o consensual del contrato de seguro terrestre. Una cuestión nada teórica”, *RGD*, 1998, n^o 643, págs. 402-431. - “El contrato de seguro”, AA.VV., *El contrato de seguro en la jurisprudencia del Tribunal Supremo* (coords. BATALLER GRAU y BOQUERA MATARREDONDA), Valencia, 1999. - “Comentarios al art. 5 y 6 de la LCS”, AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (coord. BATALLER GRAU y BOQUERA MATARREDONDA), Valencia, 2002

SÁNCHEZ CALERO, F., *Curso de Derecho del Seguro Privado*, vol. I, Barcelona, 1961. - “Las condiciones generales en los contratos de seguro y la protección a los consumidores”, *RES*, n^o 21, 1980, págs. 5-25. - “Sobre la imperatividad de la Ley de Contrato de Seguro”, AA.VV., *Estudios Jurídicos en Homenaje al profesor Aurelio Menéndez*, t. III, *Contratos Mercantiles, Derecho Concursal y Derecho de la Navegación*, Madrid, 1996, págs. 2985-3004.

SÁNCHEZ CALERO, F., y SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J., *Instituciones de Derecho Mercantil*, vol. II, 29^a ed., Navarra, 2006.

SARDINA VENTOSA, F., *La contratación electrónica del seguro de vida*, Madrid, 2000

SARTI MARTÍNEZ, M^a, “Modificaciones y cuestiones nuevas que deberían incluirse en la futura reforma de la Ley de Contrato de Seguro”, *DNeg*, n^o 180, septiembre 2005, págs. 5-23.

SOLER ALEU, A., *El nuevo contrato de seguro*, Buenos Aires, 1970.

SOLER SEGARRA, S., “La solicitud-cuestionario de seguros”, AA.VV., *Tratado general de seguros* (dir. GARRIDO Y COMAS, J. J.), t. III, vol. I, Madrid, 1988.

SOTILLO MARTÍ, A., “El debate parlamentario en la Ley de Contrato de Seguro”, AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (dir. VERDERA Y TUELLS, E.), vol. II, Zaragoza, 1982, págs. 1301-1316.

SOTO NIETO, F., “El seguro de responsabilidad civil y la jurisprudencia del Tribunal Supremo”, *La Ley*, 1993, t. I, págs. 886-900. -“Comentario a la Sentencia de 26 de febrero de 1997 de la Sala Primera del Tribunal Supremo”, *RES*, 1998, nº 95, págs. 495-506.

STIGLITZ S. “La prueba del contrato de seguro”, *RES*, nº 9, 1977, enero-marzo, págs. 7-31. - “La póliza. Condiciones particulares y generales”, en *Revista de Derecho Comercial y de las Obligaciones*, nº 73, 1980, págs. 60-78.

TIRADO SUÁREZ, F. J., *Ley ordenadora del seguro privado –exposición y crítica-*, Sevilla, 1984. -*Comentarios a la nueva Ley de mediación en seguros privados*, Madrid, 1992. -“Conveniente o necesaria reforma de la Ley de Contrato de Seguro”, *DNeg*, nº 113, 2000, págs. 1-19.

TORRALBA SORIANO, V., *Lecciones de Derecho Civil*, vol. II, Barcelona, 1984

UNIDROIT, *Principios sobre los contratos comerciales internacionales*, Roma (Italia), 1995.

URÍA, R., *Derecho Mercantil*, 28ª ed., Madrid, 2001.

URÍA, R.- MENÉNDEZ, A.- ALONSO SOTO, R., Uría-Menéndez, *Curso de Derecho Mercantil*, T. II, Madrid, 2001.

VÁZQUEZ IRUZUBIETA, C., *Doctrina y jurisprudencia del Código Civil*, Barcelona, 1999.

VEIGA COPO, A., “La contratación electrónica del seguro”, *RDM*, 2002, nº 244, págs. 653-704.

VICENT CHULIÁ, F., “Concepto y caracteres del contrato de seguro en la nueva Ley”, AA.VV., *Comentarios a la Ley de Contrato de Seguro* (dir. E. VERDERA Y TUELLS), vol. I, Zaragoza, 1982, págs. 147-149. - *Compendio crítico de Derecho Mercantil. Contratos. Títulos valores. Derecho concursal*, vol. II, 3ª ed., Barcelona, 1990. - *Introducción al Derecho Mercantil*, 19ª ed., Valencia, 2006.

ÍNDICE CRONOLÓGICO DE SENTENCIAS CITADAS

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 9 de marzo (RJA. 1929/46)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 9 de enero (RJA. 1947/15)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 3 de enero (RJA. 1948/3)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 22 de diciembre (RJA. 1956/4135)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 17 de enero (RJA. 1964/203)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 29 de enero (RJA. 1965/262).
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 7 de diciembre (RJA. 1966/5706).
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 14 de marzo (RJA. 1973/981).
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 24 de junio (RJA. 1982/3440)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 23 de junio (RJA. 1986/3790)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 16 de mayo (RJA. 1988/4308)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 24 de mayo (RJA. 1988/4330)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 15 de julio (RJA. 1988/5694)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 18 de julio (RJA. 1988/5725)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 19 de septiembre (RJA. 1988/9129)
Tribunal Supremo (Sala Cuarta), de 30 de octubre (RJA. 1988/8183).
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 2 de febrero (RJA. 1990/652)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 28 de febrero (RJA. 1990/724)
Tribunal Supremo (Sala Segunda), de 28 de mayo (RJA. 1990/4569)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 22 de diciembre (RJA. 1990/10364)
Tribunal Supremo (Sala Primera), de 21 de mayo (RJA. 1991/3776)

Tribunal Supremo (Sala Segunda), de 13 de julio (RJA. 1992/6396)

Audiencia Provincial de Toledo (Sección 1ª), de 24 de mayo (AP. 1993/1438)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 26 de febrero (RJA. 1994/1198)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 14 de marzo (RJA. 1994/1781)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 7 de abril (RJA. 1994/2730)

Audiencia Provincial de Málaga (Sección 6ª), de 4 de marzo (AP. 1995/793)

Audiencia Provincial de Vizcaya (Sección 3ª), de 8 de marzo (AP. 1995/1147).

Audiencia Provincial de Granada (Sección 3ª), de 8 de julio (AP. 1995/1384).

Audiencia Provincial de Salamanca (Sección 1ª), de 26 de diciembre (AC. 1995/2390).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Primera), de 25 de mayo (RJA. 1996/3918)

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Primera), de 9 de septiembre (RJA. 1996/6505)

Audiencia Provincial de Zaragoza (Sección 2ª), de 4 de noviembre (AP. 1996/468)

Audiencia Provincial de Santa Cruz de Tenerife (Sección 1ª), de 7 de noviembre (AP. 1996/728)

Audiencia Provincial de La Coruña (Sección 1ª), de 14 de noviembre (AC. 1996/2318)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 24 de febrero (RJA. 1997/707)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 26 de febrero (RJA. 1997/709)

Audiencia Provincial de Palencia (Sección 1ª), de 3 de abril (AP. 1997/965)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 23 de septiembre (RJA. 1997/6822)

Audiencia Provincial de Vizcaya (Sección 5ª), de 27 de octubre (AP. 1997/2357)

Audiencia Provincial de Gerona (Sección 1ª), de 7 de noviembre (AP. 1997/2356)

Audiencia Provincial de Vizcaya (Sección 1ª), de 7 de noviembre (AP. 1997/2358)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 11 de noviembre (RJA. 1997/7870)

Audiencia Provincial de Vizcaya (Sección 1ª), de 28 de noviembre (AP. 1997/2468)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 28 de febrero (RJA. 1998/1163)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 3 de junio (RJA. 1998/3715)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 16 de diciembre (RJA. 1998/9640)

Audiencia Provincial de Granada (Sección 3ª), de 11 de mayo (AP. 1999/969)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 14 de junio (RJA. 1999/4105)

Audiencia Provincial de Pontevedra (Sección 1ª), de 14 de junio (AP. 1999/1285)

Audiencia Provincial de Córdoba (Sección 2ª), de 21 de junio (AC. 1999/1184)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 24 de junio (RJA. 1999/4486)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 8 de octubre (RJA. 1999/7317)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 16 de diciembre (RJA. 1999/8978).

Audiencia Provincial de Almería (Sección 2ª), de 21 de enero (AC. 2000/2776)

Audiencia Provincial de Burgos (Sección 3ª), de 28 de enero (AC. 2000/2770)

Sentencia de la Audiencia Provincial de Sevilla (Sección 2ª), de 31 de enero (AP. 2000/2502)

Audiencia Provincial de Valencia (Sección 7ª), de 25 de abril (AC. 2000/1205)

Audiencia Provincial de Badajoz (Sección 2ª), de 25 de mayo (AC. 2000/958)

Audiencia Provincial de Lérida (Sección 2ª), de 22 de junio (AP. 2000/1404)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 6 de febrero (RJA. 2001/1005)

Audiencia Provincial de Albacete (Sección 2ª), de 20 de marzo (AP. 2002/340)

Audiencia Provincial de Castellón (Sección 3ª), de 4 de abril (AC.2002/897)

Audiencia Provincial de Valencia (Sección 9ª), de 10 de junio (AP. 2002/1369)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 18 de junio (RJA. 2002/6547).

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 16 de diciembre (RJA. 2003/189)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 19 de diciembre (RJA. 2003/9052)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 21 de abril (RJA. 2004/2458)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 12 de noviembre (RJA. 2004/7229)

Tribunal Supremo (Sala Primera), de 23 de diciembre (RJA. 2006/1215)

Audiencia Provincial de Barcelona (Sección 17ª), de 25 de octubre (JUR. 2006/86849)

**COLECCIÓN “CUADERNOS DE LA FUNDACIÓN”
Instituto de Ciencias del Seguro**

**Para cualquier información o para adquirir nuestras publicaciones
puede encontrarnos en:**

Instituto de Ciencias del Seguro
Publicaciones
Monte del Pilar, s/n – 28023 El Plantío, Madrid – (España)
Telf.: + 34 915 818 768
Fax: +34 913 076 641
publicaciones.ics@mapfre.com
www.fundacionmapfre.com/cienciasdelseguro

121. La solicitud de seguro en la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro. 2008
120. Propuestas para un sistema de cobertura de enfermedades catastróficas en Argentina. 2008
119. Análisis del riesgo en seguros en el marco de Solvencia II: Técnicas estadísticas avanzadas: Monte Carlo y Bootstrapping. 2008
118. Los planes de pensiones y los planes de previsión asegurados: su inclusión en el caudal hereditario. 2007
117. Evolução de resultados técnicos e financeiros no mercado segurador iberoamericano. 2007
116. Análisis de la Ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados. 2007
115. Sistemas de cofinanciación de la dependencia: seguro privado frente a hipoteca inversa. 2007
114. El sector asegurador ante el cambio climático: riesgos y oportunidades. 2007
113. Responsabilidade social empresarial no mercado de seguros brasileiro influências culturais e implicações relacionais. 2007

112. Contabilidad y análisis de cuentas anuales de entidades aseguradoras. 2007
111. Fundamentos actuariales de primas y reservas de fianzas. 2007
110. El *Fair Value* de las provisiones técnicas de los seguros de Vida. 2007
109. El Seguro como instrumento de gestión de los M.E.R. (Materiales Especificados de Riesgo). 2006
108. Mercados de absorción de riesgos. 2006
107. La exteriorización de los compromisos por pensiones en la negociación colectiva. 2006
106. La utilización de datos médicos y genéticos en el ámbito de las compañías aseguradoras. 2006
105. Los seguros contra incendios forestales y su aplicación en Galicia. 2006
104. Fiscalidad del seguro en América Latina. 2006
103. Las NIIF y su relación con el Plan Contable de Entidades Aseguradoras. 2006
102. Naturaleza jurídica del Seguro de Asistencia en Viaje. 2006
101. El Seguro de Automóviles en Iberoamérica. 2006
100. El nuevo perfil productivo y los seguros agropecuarios en Argentina. 2006
99. Modelos alternativos de transferencia y financiación de riesgos “ART”: situación actual y perspectivas futuras. 2005
98. Disciplina de mercado en la industria de seguros en América Latina. 2005
97. Aplicación de métodos de inteligencia artificial para el análisis de la solvencia en entidades aseguradoras. 2005
96. El Sistema ABC-ABM: su aplicación en las entidades aseguradoras. 2005
95. Papel del docente universitario: ¿enseñar o ayudar a aprender?. 2005
94. La renovación del Pacto de Toledo y la reforma del sistema de pensiones: ¿es suficiente el pacto político?. 2005

92. Medición de la esperanza de vida residual según niveles de dependencia en España y costes de cuidados de larga duración. 2005
91. Problemática de la reforma de la Ley de Contrato de Seguro. 2005
90. Centros de atención telefónica del sector asegurador. 2005
89. Mercados aseguradores en el área mediterránea y cooperación para su desarrollo. 2005
88. Análisis multivariante aplicado a la selección de factores de riesgo en la tarificación. 2004
87. Dependencia en el modelo individual, aplicación al riesgo de crédito. 2004
86. El margen de solvencia de las entidades aseguradoras en Iberoamérica. 2004
85. La matriz valor-fidelidad en el análisis de los asegurados en el ramo del automóvil. 2004
84. Estudio de la estructura de una cartera de pólizas y de la eficacia de un Bonus-Malus. 2004
83. La teoría del valor extremo: fundamentos y aplicación al seguro, ramo de responsabilidad civil autos. 2004
81. El Seguro de Dependencia: una visión general. 2004
80. Los planes y fondos de pensiones en el contexto europeo: la necesidad de una armonización. 2004
79. La actividad de las compañías aseguradoras de vida en el marco de la gestión integral de activos y pasivos. 2003
78. Nuevas perspectivas de la educación universitaria a distancia. 2003
77. El coste de los riesgos en la empresa española: 2001.
76. La incorporación de los sistemas privados de pensiones en las pequeñas y medianas empresas. 2003
75. Incidencia de la nueva Ley de Enjuiciamiento Civil en los procesos de responsabilidad civil derivada del uso de vehículos a motor. 2002
74. Estructuras de propiedad, organización y canales de distribución de las empresas aseguradoras en el mercado español. 2002

73. Financiación del capital-riesgo mediante el seguro. 2002
72. Análisis del proceso de exteriorización de los compromisos por pensiones. 2002
71. Gestión de activos y pasivos en la cartera de un fondo de pensiones. 2002
70. El cuadro de mando integral para las entidades aseguradoras. 2002
69. Provisiones para prestaciones a la luz del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados; métodos estadísticos de cálculo. 2002
68. Los seguros de crédito y de caución en Iberoamérica. 2001
67. Gestión directiva en la internacionalización de la empresa. 2001
65. Ética empresarial y globalización. 2001
64. Fundamentos técnicos de la regulación del margen de solvencia. 2001
63. Análisis de la repercusión fiscal del seguro de vida y los planes de pensiones. Instrumentos de previsión social individual y empresarial. 2001
62. Seguridad Social: temas generales y régimen de clases pasivas del Estado. 2001
61. Sistemas Bonus-Malus generalizados con inclusión de los costes de los siniestros. 2001
60. Análisis técnico y económico del conjunto de las empresas aseguradoras de la Unión Europea. 2001
59. Estudio sobre el euro y el seguro. 2000
58. Problemática contable de las operaciones de reaseguro. 2000
56. Análisis económico y estadístico de los factores determinantes de la demanda de los seguros privados en España. 2000
54. El corredor de reaseguros y su legislación específica en América y Europa. 2000
53. Habilidades directivas: estudio de sesgo de género en instrumentos de evaluación. 2000
52. La estructura financiera de las entidades de seguros, S.A. 2000

50. Mixturas de distribuciones: aplicación a las variables más relevantes que modelan la siniestralidad en la empresa aseguradora. 1999
49. Solvencia y estabilidad financiera en la empresa de seguros: metodología y evaluación empírica mediante análisis multivariante. 1999
48. Matemática Actuarial no vida con MapleV. 1999
47. El fraude en el Seguro de Automóvil: cómo detectarlo. 1999
46. Evolución y predicción de las tablas de mortalidad dinámicas para la población española. 1999
45. Los Impuestos en una economía global. 1999
42. La Responsabilidad Civil por contaminación del entorno y su aseguramiento. 1998
41. De Maastricht a Amsterdam: un paso más en la integración europea. 1998

Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1997
Fundación MAPFRE Estudios

39. Perspectiva histórica de los documentos estadístico-contables del órgano de control: aspectos jurídicos, formalización y explotación. 1997
38. Legislación y estadísticas del mercado de seguros en la comunidad iberoamericana. 1997
37. La responsabilidad civil por accidente de circulación. Puntual comparación de los derechos francés y español. 1997
36. Cláusulas limitativas de los derechos de los asegurados y cláusulas delimitadoras del riesgo cubierto: las cláusulas de limitación temporal de la cobertura en el Seguro de Responsabilidad Civil. 1997
35. El control de riesgos en fraudes informáticos. 1997
34. El coste de los riesgos en la empresa española: 1995
33. La función del derecho en la economía. 1997

Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1996
Fundación MAPFRE Estudios

32. Decisiones racionales en reaseguro. 1996

31. Tipos estratégicos, orientación al mercado y resultados económicos: análisis empírico del sector asegurador español. 1996

30. El tiempo del directivo. 1996

29. Ruina y Seguro de Responsabilidad Civil Decenal. 1996

Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1995
Fundación MAPFRE Estudios

28. La naturaleza jurídica del Seguro de Responsabilidad Civil. 1995

27. La calidad total como factor para elevar la cuota de mercado en empresas de seguros. 1995

26. El coste de los riesgos en la empresa española: 1993

25. El reaseguro financiero. 1995

24. El seguro: expresión de solidaridad desde la perspectiva del derecho. 1995

23. Análisis de la demanda del seguro sanitario privado. 1993

Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1994
Fundación MAPFRE Estudios

22. Rentabilidad y productividad de entidades aseguradoras. 1994

21. La nueva regulación de las provisiones técnicas en la Directiva de Cuentas de la C.E.E. 1994

20. El Reaseguro en los procesos de integración económica. 1994

19. Una teoría de la educación. 1994

18. El Seguro de Crédito a la exportación en los países de la OCDE (evaluación de los resultados de los aseguradores públicos). 1994

Nº Especial Informe sobre el mercado español de seguros 1993
FUNDACION MAPFRE ESTUDIOS

16. La legislación española de seguros y su adaptación a la normativa comunitaria. 1993

15. El coste de los riesgos en la empresa española: 1991

14. El Reaseguro de exceso de pérdidas 1993

12. Los seguros de salud y la sanidad privada. 1993
10. Desarrollo directivo: una inversión estratégica. 1992
9. Técnicas de trabajo intelectual. 1992
8. La implantación de un sistema de *controlling* estratégico en la empresa. 1992
7. Los seguros de responsabilidad civil y su obligatoriedad de aseguramiento. 1992
6. Elementos de dirección estratégica de la empresa. 1992
5. La distribución comercial del seguro: sus estrategias y riesgos. 1991
4. Los seguros en una Europa cambiante: 1990-95. 1991
2. Resultados de la encuesta sobre la formación superior para los profesionales de entidades aseguradoras (A.P.S.). 1991
1. Filosofía empresarial: selección de artículos y ejemplos prácticos. 1991

