

La Intermediación en el contrato de seguros

- responsabilidad civil del productor asesor de seguros*

*Fecha de recepción: 3 de abril de 2009
Fecha de aceptación: 5 de mayo de 2009*

VALMY ANSALDI**
ENRIQUE JOSÉ-QUINTANA***

* El presente artículo de reflexión, es producto de la investigación en conjunto de los autores, y que fue parte de la ponencia de los mismos en el pasado XI Congreso Ibero-latinoamericano de Derecho de Seguros –CILA Montevideo, Uruguay, en abril de este año.

** Abogado y Procurador egresado de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Córdoba, República Argentina. Especialización en Derecho de Seguros, Universidad Nacional de Córdoba, República Argentina. Profesor en la Maestría de Derecho Empresario, Universidad Siglo XXI, Córdoba, Argentina. Miembro de la Comisión Directiva de AIDA. Sección Argentina.

Correo electrónico: estudioansaldi@arnet.com.ar

*** Abogado de la Pontificia Universidad Católica Argentina Santa María de los Buenos Aires, especializado en el Asesoramiento Jurídico de Empresas (Derecho Empresario) de la misma Universidad. Integrante del Consejo de Presidencia de AIDA, miembro de la Comisión Consultiva de la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros y consultor jurídico de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE). Última publicación: correlator del tema general “La influencia de los avances tecnológicos y científicos en el seguro de personas”, en el XII Congreso Mundial de Derecho de Seguros (Buenos Aires, 2006).

Correo electrónico: equintana@sicoar.com

SUMARIO

1. La intermediación en el contrato de seguro en la República Argentina. antecedentes históricos y contexto normativo
 - 1.1. De las disposiciones de la Ley de Contrato de Seguro 17.418
 - 1.2. De las disposiciones de la Ley de Entidades de Seguros y su control 20.091
 - 1.3. De las disposiciones de la Ley 22.400. Régimen legal de los Productores Asesores de Seguros (P.A.S.)
 - 1.4. De las reglamentaciones a la Ley 22.400 de Regulación de la Actividad de Productores Asesores de Seguros
 - 1.5. Otras normas reglamentarias de interés
 - 1.6. Normas respecto a agentes institorios
 - 1.7. Del ilegítimo Decreto 855/94
 - 1.8. Normas que procuraban desplazar a los intermediarios de la posibilidad de percibir el premio
 - 1.9. Los intermediarios y las normas de lavado de activos
 - 1.10. Situación de los intermediarios respecto del derecho laboral y de la seguridad social
2. La intermediación en el contrato de seguro en la República Argentina. antecedentes históricos y contexto normativo
3. La intermediación en el contrato de seguro en la República Argentina. antecedentes históricos y contexto normativo
4. De la opinión del profesor Juan Félix Morandi respecto de los Productores Asesores de Seguros

RESUMEN

El propósito de la ponencia consiste en sugerir a la comunidad académica aseguradora de Latinoamérica una suerte de bases para una Ley Modelo que regule uniformemente la actuación de los Productores de Seguros en la región, de modo similar a la propuesta que elaborara el recordado maestro profesor JUAN CARLOS FÉLIX MORANDI como Proyecto de Ley Modelo sobre el Contrato de Seguros para Latinoamérica. Con tales propósitos, el trabajo incluye el marco

normativo y las reglamentaciones atinentes dictadas por la Superintendencia de Seguros de la Nación de la República Argentina. En virtud de lo actual y trascendente del tema, el artículo hace referencia a las obligaciones legales que le caben al productor asesor de seguros en materia lavado de activos de origen delictivo. Luego, muestra las simetrías y asimetrías más sobresalientes en los países de la región y expone el pensamiento del Dr. profesor JUAN CARLOS FÉLIX MORANDI. Por último el trabajo informa sobre cuestiones atinentes a la responsabilidad civil que pesa sobre los productores asesores de seguros a consecuencia de su actividad.

Palabras clave autor: seguros, la intermediación en el contrato de seguros, productores asesores de seguros, Ley Modelo de Productores de Seguros, productores de seguros y lavado de activos de origen delictivo, productores de seguros y responsabilidad civil en la República Argentina.

Palabras clave descriptor: contrato de seguros, América Latina, corredores de seguros, lavado de dinero, responsabilidad civil, Argentina.

ABSTRACT

The paper aims at suggesting the Latin American insurance academic community a sort of foundation for a Model Act that uniformly regulates Insurance Broker's activities in the region, similarly to the project of Insurance Contract Model Act for Latin America conceived by renowned late professor JUAN CARLOS FÉLIX MORANDI. For the above purpose, this paper includes the pertinent normative framework and regulations issued by the National Insurance Superintendency of the Argentine Republic. By virtue of the importance and currentness of the topic, the paper makes reference to the insurance broker's legal duties as regards criminal money laundering. Therefore, it presents the most outstanding similarities and differences among the countries of the region and discloses the thought of professor JUAN CARLOS FÉLIX MORANDI. Finally, the paper reports on matters regarding insurance broker's civil liability originated in their activity.

Key words author: insurance, Brokerage in the insurance contract, Insurance Brokers, Insurance Brokers Model Act, Insurance brokers and criminal money laundering, Insurance brokers and civil liability in the Argentine Republic.

Key words plus: insurance contract, Latin American, Insurance brokers, Money laundering, civil responsibility, Argentina.

INTRODUCCIÓN

Siguiendo el modelo de análisis que en su momento iniciara nuestro siempre bien recordado profesor y amigo Dr. JUAN CARLOS FÉLIX MORANDI respecto del contrato de seguro, señalaremos las posibles bases para la elaboración de un Proyecto de Ley Modelo para la Intermediación en el Contrato de Seguro para América Latina. En la actualidad, parecería excesivo pretender alcanzar con nuestras reflexiones a España y Portugal, ya que la Directiva 2002/92 CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de diciembre de 2002, sobre la mediación en los seguros, establece las bases para la armonización de la actividad de mediación de seguros en la Unión Europea y precisamente en virtud de dicha Directiva el Reino de España dictó la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, ajustándose a la norma comunitaria citada.

Hemos considerado útil la metodología de análisis de la cuestión de la intermediación en el contrato de seguro que hemos reseñado, por varias razones. En primer orden, porque el Presidente del CILA, el Dr. OSVALDO CONTRERAS STRAUCH, en el cierre del X Congreso Iberoamericano de Derecho de Seguros celebrado en noviembre de 2007 en Viña del Mar, Chile, señaló la conveniencia de avanzar en los estudios de armonización de las leyes de contrato de seguro, de intermediación y de entidades de seguros y su control, y el tema asignado nos permite iniciar ese camino en las cuestiones de la intermediación en el contrato de seguro. En el mismo orden de importancia, las representaciones institucionales de la actividad profesional de los productores asesores de seguros de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y Perú, conformando el grupo denominado MERCOSSEG, han efectuado un valioso trabajo a efectos de establecer las simetrías y asimetrías en los citados países, trabajo que se ha enriquecido por iniciativa de COPAPROSE respecto de otros países que forman parte de su representación institucional, y finalmente, porque tenemos presente que en la República Oriental del Uruguay no se ha dictado hasta la fecha el régimen legal de la intermediación en el contrato de seguro que postulaba la Ley 16.426.

Con referencia a los corredores de seguros y reaseguros e intermediarios, la Ley 16.426 dictada en la República Oriental del Uruguay el 6 de octubre de 1993, contiene tres disposiciones importantes: la del artículo 3º (regular la actividad de dichos corredores), la del artículo 9º al establecer como cometido de la Comisión Honoraria que crea el artículo 8º de la ley, la evaluación de un anteproyecto de ley a los efectos de regular la actividad de intermediación en materia de seguros, y la del artículo 6º, poner bajo el control de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros a las personas que ejerzan la actividad de intermediación.

Comenzaremos el análisis ofreciendo el panorama de la República Argentina.

I. LA INTERMEDIACIÓN EN EL CONTRATO DE SEGURO EN LA REPÚBLICA ARGENTINA. ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y CONTEXTO NORMATIVO

La primera noticia histórica en Argentina de la agremiación de corredores de seguros, como por entonces se denominaba a los productores de seguros, data del 27 de enero de 1892, fecha en la que se constituye el Centro de Corredores de Seguros, que se transforma en Asociación de Corredores de Seguros en 1935. Entre los propósitos y objetivos de la mentada Asociación, se encontraba el procurar el dictado de normas legales para la actuación de los mismos en el mercado de seguros. El 22 de marzo de 1948 se dicta el Decreto 8312 (B.O. 1/04/1948) que estableció que las personas físicas que hacen del corretaje de seguros, reaseguros, su profesión habitual y principal, cualquiera fuera la denominación que las empresas le den, percibirían una retribución anual complementaria equivalente a la doceava parte del total de las comisiones devengadas durante el año, que se haría efectiva el 31 de diciembre de cada año. El Art. 4º del citado decreto, hace referencia a dos categorías, las personas que ejerzan su profesión en relación de dependencia o subordinación jurídica y a los productores que actúen en otras condiciones. El primer Estatuto del Productor de Seguros fue establecido por el Decreto del Poder Ejecutivo Nacional 5909 del 7 de mayo de 1952, que tuvo vida efímera ya que fue sustituido por el Decreto del Poder Ejecutivo Nacional 4177 del 12 de marzo de 1953.

Los considerandos de este decreto señalaban que el Estatuto del Productor de Seguros, además de llenar una sensible necesidad gremial de todos aquellos que median profesionalmente entre asegurador y asegurado, ha reglamentado las distintas modalidades que tal actividad presenta en la práctica, estableciendo en forma expresa sus derechos y obligaciones y los requisitos de responsabilidad y capacidad que deben reunir.

La norma disponía que en todo el territorio del país, la mediación entre asegurado y asegurador, cuando la hubiere, quedaba reservada a los Productores de Seguros, figura que era definida como la persona de existencia visible capacitada para gestionar y realizar operaciones como mediador entre asegurado y asegurador, siempre que figure inscripto en el Registro de Productores de Seguros que la Superintendencia de Seguros de la Nación habilitara al efecto. Para la inscripción en el Registro se requería como condición acreditar

estar inscripto en la matrícula de corredores del Tribunal de Comercio del domicilio, tener domicilio real en el país, acreditar buena conducta y competencia (idoneidad). Los productores personas físicas podían constituir sociedades de productores (únicamente sociedades colectivas) en la que todos los socios fueran productores de seguros inscriptos. La norma concedía los beneficios sociales del Decreto 8312/48 y consideraba que los productores de seguros estaban en relación de dependencia de una aseguradora cuando su actuación fuera exclusiva para una sola entidad aseguradora, refiriéndose también a la actividad del productor como profesión habitual y principal que constituye su medio de vida normal y constante, y mediante el cual se obtuvieran ingresos superiores a los devengados en conjunto por todas las otras ocupaciones. Los contratos de exclusividad debían presentarse para su aprobación e inscripción en un registro especial de la Superintendencia de Seguros. El Estatuto establecía incompatibilidades absolutas y relativas y establecía deberes, derechos y prohibiciones regulando las sanciones para aseguradores y productores.

Probablemente, los beneficios sociales y las cuestiones referidas a la asignación de relación de dependencia respecto de las aseguradoras, motivaron la resistencia de los empresarios aseguradores al citado régimen, obteniendo primeramente la suspensión de la vigencia del decreto por 180 días (Decreto 9194/53) del 26 de mayo de 1953 (B.O. 9/6/53) y luego la suspensión *sine die* por el Decreto 24041/53 del 10 de diciembre de 1953 (B.O. 23/12/1953). En Argentina transcurrieron 28 años hasta el 11 de febrero de 1981, (B.O. 18/2/1981), fecha en la que se dicta la Ley 22.400, que establece el régimen regulatorio de la actividad de los Productores Asesores de Seguros en Argentina.

Para concluir este brevísimo recordatorio histórico de las vicisitudes de la concreción del régimen regulatorio de la actividad de intermediación en el contrato de seguro, señalamos que el 27 de agosto de 1959 se creó la Asociación de Productores Asesores de Seguros, que luego cambió su denominación por la actual Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS).

I.1. De las disposiciones de la Ley de Contrato de Seguro 17.418

La Sección XIV de la Ley 17.418 de Contrato de Seguro (B.O 6/9/1967) se denomina "Intervención de auxiliares en la celebración del contrato", y comprende tres Arts. (53, 54 y 55), resultando de particular importancia para el análisis, la Exposición de motivos que precede a la ley. Aclara el numeral XVII de la Exposición de motivos¹, que la ley de contrato de seguro no trata de regular la vinculación jurídica del asegurador y los distintos auxiliares o intermediarios, por ser materia ajena a la ley de seguros. En cambio, la ley de contrato de seguro, en los tres artículos, establece las consecuencias jurídicas entre asegurado y asegurador derivadas de la intervención de auxiliares en la celebración del contrato. Los tres artículos introducen la distinción entre los auxiliares autorizados solamente para intervenir en la mediación, cualquiera sea su vinculación con el asegurador (empleado o no), del agente

1 Ley 17.418 de Contrato de Seguro. Exposición de Motivos.

o representante para actuar en nombre del asegurador y sólo éste último obliga al asegurador de acuerdo a las reglas del mandato.

El Art. 53 de la Ley 17.418 de Contrato de Seguro bajo el título "Auxiliares: Facultades", dice:

"El productor o agente de seguro, cualquiera sea su vinculación con el asegurador, autorizado por éste para la mediación, sólo está facultado con respecto a las operaciones en las cuales intervienen para a) Recibir propuestas de celebración y modificación de contratos de seguro b) Entregar los instrumentos emitidos por el asegurador, referentes a contratos, o sus prórrogas, c) aceptar el pago de la prima si se halla en posesión de un recibo del asegurador. La firma puede ser facsimilar".

El Art. 54, bajo el título "Agente Institorio -zona asignada" dice:

"Cuando el asegurador designa un representante o agente con facultades para actuar en su nombre, se aplican las reglas del mandato. La facultad para celebrar seguros, autoriza también para pactar modificaciones o prórrogas, para recibir notificaciones y formular declaraciones de rescisión, salvo limitación expresa".

Si el representante o agente de seguro es designado para un determinado distrito o zona, sus facultades se limitan a negocios o actos jurídicos que se refieran a contratos de seguro respecto de cosas que se hallan en el distrito o zona, o con las personas que tienen allí su residencia habitual. El Art. 55 de la ley de contrato de seguro establece que en los casos del artículo anterior (agente institorio²) el conocimiento del representante o agente equivale al del asegurador con referencia a los seguros que está autorizado a celebrar.

El agente institorio o mandatario, entonces, representa al asegurador pues actúa en nombre y por cuenta de éste, a diferencia del intermediario autorizado para la mediación, de allí la diferencia. Los agentes institorios realizan actos con contenido jurídico, en su actuación como tales; en cambio, y como acertadamente ha señalado calificada doctrina, los intermediarios y los dependientes del asegurador realizan actos materiales, ya que el acto con contenido jurídico (aceptación del contrato de seguro), es efectuado por el asegurador.

1.2. De las disposiciones de la Ley de Entidades de Seguros y su control 20.091

Por razones de conveniencia práctica, y por motivaciones políticas de la época, el criterio unificador de ensamblar en un solo texto la ley de contrato de seguro y la ley de entidades de seguro y su control, no resultó posible, y por eso en Argentina se dictó en el año 1967

2 El Agente Institorio equivale a un mandatario del asegurador, por lo tanto se rige por las reglas del contrato de mandato del Código Civil Argentino.

la ley de contrato de seguro n° 17418, y recién el 11 de enero de 1973 se sancionó y promulgó la Ley 20.091 de entidades de seguros y su control, ley que entró en efectiva vigencia el 21 de abril de 1977. En la Ley 20.091, la Sección XI, bajo el título Intervención de auxiliares, Art. 55, dice:

“Los productores, agentes, intermediarios, están obligados a desempeñarse conforme a las disposiciones legales y a los principios técnicos aplicables a la operación en la cual intervienen y a actuar con diligencia y buena fe”.

La Sección XIII de la Ley 20.091 dispone respecto de sanciones. El Art. 58 describe las sanciones respecto de los aseguradores, y el Art. 59 las sanciones respecto de los auxiliares. Los productores, agentes, intermediarios que violen las normas a que se refiere el Art. 55, o que no suministren los informes que les requiera la autoridad de control en el ejercicio de sus funciones, serán pasibles de las siguientes sanciones: a) llamado de atención, b) Apercibimiento, c) Multa hasta de cinco mil pesos, d) Inhabilitación hasta de cinco años. Se regula también el procedimiento sancionatorio y el derecho de defensa. El Art. 67 inciso f) de la Ley 20.091 establece entre los deberes y atribuciones de la Superintendencia de Seguros de la Nación el fiscalizar la conducta de los productores, agentes, intermediarios, en la forma y por los medios que estime procedente, conocer en las denuncias pertinentes, y sancionar las infracciones. La Ley 22.400, como veremos en detalle, establece las funciones y deberes de los productores asesores de seguros, y establece en el Art. 13 que el incumplimiento de las funciones y deberes establecidos en el Art. 10 por parte de los productores de seguros los hará pasibles de las sanciones previstas en el Art. 59 de la Ley 20.091, pudiendo además disponerse la cancelación de la inscripción en el Registro de Productores Asesores de Seguros.

La Ley 22.400, como dijimos, dictada en febrero de 1981, completa el tríptico legislativo a que hacemos referencia.

I.3. De las disposiciones de la Ley 22.400. Régimen legal de los Productores Asesores de Seguros (P.A.S.)

El mensaje de elevación de la Ley 22.400 destacaba que el ordenamiento venía a satisfacer una necesidad sentida del mercado asegurador en Argentina, en cuanto fija pautas concretas para la actuación de los intermediarios en la concertación de seguros, estableciendo claramente los derechos y obligaciones de éstos y de las entidades que utilizan sus servicios. Los fines que se persigue, según el mensaje de elevación, son: jerarquizar la actividad, establecer el alcance de los derechos y obligaciones de las partes interesadas, y defender los intereses de los asegurados.

El alcance de los derechos y obligaciones de las partes se establece por una doble vía, la primera consiste en definir el concepto de productor asesor de seguros como intermediario en la concertación de seguros, la segunda, mediante la detallada enumeración de los deberes y obligaciones de quienes ejerzan la actividad, y

correlativamente, los derechos al cobro de su retribución en forma proporcional a las primas – totales – o parciales – percibidas por el asegurador. Tanto la jerarquización de la actividad, así como la protección de los intereses de los asegurados, tiene convenientes vías de concreción en el sistema de registro de personas autorizadas a operar como productores asesores de seguros – previa acreditación de su idoneidad, y en el régimen de sanciones. En cuanto a las modalidades de actuación se contemplan la del productor asesor directo y la del productor asesor organizador, delineando la figura de este último por la elección y asesoramiento de los productores asesores directos que forman parte de su organización, que por lo menos debe componerse de cuatro productores asesores de seguros.

El mensaje de elevación del proyecto de ley establece dos puntos de importancia. Así, se señala que como obvia consecuencia del respeto al principio de libertad de elección por parte de asegurados y aseguradores se permite lisa y llanamente la contratación de seguros directos “en mostrador” o “en ventanilla”, así como la bonificación total o parcial de las comisiones y también se señala que:

“se ha desechado la tentación de incluir normas referidas a los agentes institorios ya que éstos asumen tal carácter en razón de los contratos particulares que celebren con la compañía”.

La ley contiene veintisiete artículos, divididos en once capítulos.

El Capítulo I (ámbito de aplicación) dispone que la actividad de intermediación promoviendo la concertación de contratos de seguros, asesorando a asegurados y asegurables, se registrará en todo el territorio de la República Argentina por la Ley 22.400 (Art. 1).

El Capítulo II (definiciones) establece que la actividad de intermediación podrá ejercerse según las siguientes modalidades de actuación: a) Productor asesor directo: persona física que realiza las tareas indicadas en el artículo 1º y las complementarias previstas en la ley, y b) Productor asesor organizador, persona física que se dedica a instruir, dirigir o asesorar a los productores asesores directos que forman parte de una organización que en su caso deberá componerse como mínimo de cuatro (4) productores asesores directos, uno de los cuales podrá ser el organizador, cuando actúe en tal carácter. (Art. 2).

El Capítulo III (Registro de Productores Asesores de Seguros) se encuentra compuesto por dos Arts., el 3º y el 4º. El Art. 3º crea el Registro de Productores Asesores de Seguros, el que estará a cargo de la Superintendencia de Seguros de la Nación, organismo al que se le confiere el carácter de autoridad de aplicación de la ley. El Art. 4º establece los requisitos para la inscripción en el registro que sucintamente son: a) tener domicilio real en Argentina, b) acreditar competencia e idoneidad mediante examen, c) no encontrarse incurso en las inhabilidades absolutas previstas en el Art. 8º de la ley, que detallaremos *ut infra*, d) abonar el derecho de inscripción que se renueva anualmente. El derecho de inscripción es destinado a solventar los gastos que demanda la aplicación de la ley. La falta de pago del derecho de inscripción anual hace caducar el derecho de

inscripción conforme el primer párrafo del Art. 4º de la ley. Para el ejercicio de la actividad de productor asesor en cualquiera de las modalidades o categorías previstas en el Art. 2º de la ley es menester encontrarse inscripto en el Registro, norma que se integra con el Art. 7º (que forma parte del capítulo 4º, personas no inscriptas) que dispone que las personas físicas no inscriptas en el registro de productores asesores de seguros no tienen derecho a percibir comisión o remuneración alguna por las gestiones de concertación de contratos de seguros. Las entidades aseguradoras deberán abstenerse de operar con personas *no inscriptas* en el Registro. Queda prohibido a las aseguradoras el pago de comisiones o cualquier retribución a dichas personas. Si un asegurador vulnerara estas previsiones su conducta podría tipificarse como ejercicio anormal de la actividad aseguradora siendo pasible de las sanciones previstas en el Art. 58 de la Ley 20.091.

El Capítulo IV de la Ley 22.400 se refiere a la retribución de los productores asesores de seguros. El Art. 5 (Determinación de las comisiones) establece que los productores asesores de seguros percibirán las comisiones que acuerden con el asegurador, salvo en los casos en que la autoridad de aplicación estime necesario la fijación de máximos o mínimos. En Argentina, el Art. 26 de la Ley 20.091 dispone que las primas deben resultar suficientes para el cumplimiento de las obligaciones del asegurador y su permanente capacitación económico - financiera y que las comisiones pueden ser libremente establecidas por los aseguradores dentro de los mínimos y máximos que autorice la autoridad de control.

El Art. 5 de la Ley 22.400 aclara respecto del productor asesor organizador que éste sólo percibirá comisiones por aquellas operaciones en que hubieran intervenido los productores asesores directos a las que asiste en tal carácter. Cuando se trate de producción propia será acreedor a comisiones en su doble carácter. El Art. 6º establece el momento en el que se adquiere el derecho al cobro de la comisión. El derecho del productor asesor de seguros a cobrar la comisión se adquiere cuando la entidad aseguradora percibe efectivamente el importe de la prima o, proporcionalmente, al percibirse cada cuota en aquellos seguros que se contraten con esta modalidad. En caso de modificación o rescisión del contrato de seguro que dé lugar a devoluciones de prima, corresponderá la devolución proporcional de la comisión percibida por el productor asesor.

Esta disposición se complementa eficazmente con la previsión del Art. 11 que dispone que el cumplimiento de la función de productor asesor de seguros, no implica en sí mismo subordinación jurídica o relación de dependencia con la entidad aseguradora o el asegurado.

Así las cosas, y en el aspecto de la retribución (comisión) advertimos diferencias esenciales respecto de la figura del corredor contemplada en el Código de Comercio de la República Argentina (C.Co. Ar.), ya que el Art. 111 del C.Co.Ar., dispone que cuando en la negociación sólo interviniera un corredor, éste recibirá comisión de cada uno de los contratantes y la última parte del Art. 111 del C.Co.Ar., dispone que la comisión se debe aunque el contrato no se realice por culpa de alguno de los contratantes o cuando principiada la negociación por el corredor, el comitente encargase su conclusión a otra persona, o la concluyera por sí mismo.

El último de los artículos del Capítulo IV de la Ley 22.400 es el 7º que ha sido analizado *ut supra*.

El Capítulo V establece las inhabilidades respecto de la posibilidad de inscripción en el registro de productores de seguros. El Art. 8º describe las inhabilidades absolutas y el Art. 9 las inhabilidades relativas. Dispone como inhabilidades absolutas: a) quienes no puedan ejercer el comercio, b) los fallidos por quiebra culpable o fraudulenta hasta diez años después de su rehabilitación, los fallidos por quiebra casual o los concursados hasta cinco años después de su rehabilitación y los directores o administradores de sociedades cuya conducta se calificare de culpable o fraudulenta hasta diez años después de su rehabilitación; c) Los condenados con accesoria de inhabilitación de ejercer cargos públicos, los condenados por hurto, robo, defraudación cohecho, emisión de cheques sin fondo y delitos contra la fe pública, los condenados por delitos cometidos en la constitución, funcionamiento y liquidación de sociedades o en la contratación de seguros, en todos los casos hasta después de diez años de cumplida la condena. (Se observa que la norma contempla delitos dolosos que tienen tipicidad específica), d) los liquidadores de siniestros y comisarios de averías. La norma procura evitar que una persona pueda ser productor asesor de seguros e intervenir en la liquidación de siniestros, e) Los directores, síndicos, gerentes, subgerentes, apoderados generales, administradores generales, miembros del consejo de administración, inspectores de riesgos e inspectores de siniestros de las entidades aseguradoras, f) los funcionarios o empleados de la Superintendencia de Seguros de la Nación y los funcionarios jerárquicos de las cámaras tarifadoras de las asociaciones de entidades aseguradoras, g) quienes operen como productores asesores de seguros durante la vigencia de la ley sin estar inscriptos y quienes sean excluidos del Registro por infracciones a la misma.

La autoridad de aplicación dispondrá la cancelación o suspensión de la inscripción de las personas que después de estar inscriptas en el registro queden comprendidas o incurran en las inhabilidades descriptas, a cuyo fin llevará un registro especial.

En el Art. 9 se establece y dispone la prohibición de actuar en carácter de productor asesor a los directores, gerentes, administradores y empleados en relación con los seguros de los clientes de las instituciones en las que prestan servicios. Se trata de una inhabilidad relativa. La norma procura evitar que aprovechando el cargo en una institución bancaria, financiera, concesionaria de automóviles, tiendas, etc., se pueda condicionar al asegurable.

El Capítulo VI describe en el Art. 10º las funciones y deberes de los productores asesores de seguros sean Productores Asesores Directos (Numeral 1) o Productores Asesores Organizadores (Numeral 2).

Respecto de los Productores Asesores Directos: a) gestionar operaciones de seguros, b) informar sobre la identidad de las personas que contraten por su intermedio, así como también los antecedentes y solvencia moral y material de las mismas a requerimiento de las entidades aseguradoras, c) Informar a la entidad asegurada acerca de las condiciones en que se encuentre el riesgo y asesorar al asegurado a los fines de la más adecuada cobertura, d) ilustrar al asegurado o interesado en forma detallada y

exacta sobre las cláusulas del contrato, su interpretación y extensión y verificar que la póliza contenga las estipulaciones y condiciones bajo las cuales el asegurado ha decidido cubrir el riesgo, e) comunicar a la entidad aseguradora cualquier modificación del riesgo de que hubiese tenido conocimiento, f) cobrar las primas de seguro cuando lo autorice para ello la entidad aseguradora respectiva, g) entregar o girar a la entidad aseguradora —cuando no esté expresamente autorizado a cobrar por la misma— el importe de las primas recibidas del asegurado en un plazo que no podrá ser superior a 72 horas, h) asesorar al asegurado durante la vigencia del contrato acerca de sus derechos, cargas y obligaciones, en particular con relación a los siniestros, i) en general ejecutar con la debida diligencia y prontitud las instrucciones que reciba de los asegurables, asegurados o de las entidades aseguradoras en relación con sus funciones, j) comunicar a la autoridad de aplicación toda circunstancia que lo coloque dentro de alguna de las inhabilidades previstas en la ley, k) ajustarse en materia de publicidad y propaganda a los requisitos generales vigentes para las entidades aseguradoras y en caso de hacerse referencia a una determinada entidad, contar con la autorización previa de la misma, l) llevar registros rubricados de las operaciones de seguros en que interviene, ll) exhibir cuando le sea requerido el documento que acredite su inscripción en el Registro.

El numeral 2 del Art. 10, describe las funciones y deberes de los productores asesores organizadores, numeral que reproduce prácticamente las mismas funciones y deberes que las previstas para los productores asesores directos agregando el seleccionar, asistir y asesorar a los productores asesores directos que forman parte de su organización y facilitar su labor.

El Art. 11 fue analizado al referirnos al Art. 6º. El Art. 12, último del capítulo, reproduce literalmente el contenido del Art. 55 de la Ley 20.091.

De la atenta lectura del Capítulo VI, así como de las consecuencias, en el orden de las sanciones administrativas y de responsabilidad civil consecuente en caso de incumplimiento, se advierte que el productor asesor de seguros no agota su cometido en el acercar a las partes o intervenir sólo en la etapa precontractual de la relación asegurable - asegurador, sino sus deberes y funciones respecto de ambas partes del contrato, alcanzan toda la duración del contrato, e incluso en caso de siniestro. Es indiscutible entonces que el productor asesor de seguros es un profesional que debe encontrarse altamente capacitado y especializado, resaltando como deber fundamental el asesoramiento a las partes. ¿De qué manera se podría *“ilustrar en forma detallada y exacta sobre las cláusulas del contrato, su interpretación o extensión”, “asesorar acerca de los derechos, cargas y obligaciones, en particular con relación a los siniestros”, “desempeñarse conforme a las disposiciones legales y a los principios técnicos aplicables a la operación en la cual interviene”,* sin ser un profesional obligado a capacitarse permanentemente? Aquellos que pretenden encasillar a estos verdaderos profesionales como un simple *“canal de comercialización”* o asimilarlos a *telemarketer*, *“o empleados de circuito Banca - Seguros”* se equivocan de medio a medio, y no han analizado ni reflexionado respecto del verdadero contenido del Art. 10 de la Ley 22.400.

El Capítulo VII que comprende los Arts. 13 a 16 se refiere a las sanciones que resultan pasibles los productores asesores de seguros por el incumplimiento de las funciones y deberes establecidos en el Art. 10º, sanciones y procedimientos que hemos analizado al referirnos *ut supra* a Ley 20.091.

El Art. 15 establece que se considera falta grave facilitar o cooperar de cualquier manera en el ejercicio de las actividades previstas en la ley, por parte de personas que debiendo estarlo, no se hallan inscriptos en el registro correspondiente. La norma censura así a los prestanombres y a las actividades realizadas por interpósita persona.

El Capítulo VIII, Art. 17º, crea la Comisión Asesora Honoraria que tendría por función asesorar a la Superintendencia de Seguros de la Nación en las cuestiones vinculadas a la interpretación, aplicación y eventual modificación de la ley, así como intervenir en la redacción de los programas de exámenes de habilitación. La integración de la Comisión debería conformarse con los miembros del Consejo Consultivo del Seguro³.

En razón que ni al Consejo Consultivo del Seguro ni a la Comisión Asesora Honoraria, las leyes 20.091 y 22.400 le asignaron el carácter vinculante de su asesoramiento, desde principios de la década de los 90, los sucesivos Superintendentes de Seguros que han ejercido sus cargos en tal período no han designado ni conformado ni el Consejo Consultivo del Seguro ni la Comisión Asesora Honoraria. Son órganos previstos en las normas pero inexistentes en la realidad.

El Capítulo IX Art. 19, exige del examen de competencia a los productores asesores de seguros que se desempeñen en centros urbanos de menos de doscientos mil (200.000) habitantes. Los mismos, conforme la ley, no podrán intervenir en operaciones que involucren riesgos o personas aseguradas ubicados o domiciliados en zonas de mayor densidad geográfica. Consideramos que la excepción no es positiva ya que importa menoscabar el derecho de los asegurados a un asesoramiento de la mayor calidad posible por razones de densidad geográfica.

El Capítulo X, (Arts. 20 a 22), posibilita a los productores asesores de seguros constituir sociedades de cualesquiera de los tipos previstos en el C.Co.Ar., con el objeto exclusivo de realizar las actividades enunciadas en el Art. 1º de la Ley 22.400. (Jurisprudencialmente se ha extendido la posibilidad respecto a otros tipos societarios no sólo comprendidos en el C.Co.Ar., por ejemplo Cooperativas de trabajo, Provisión y servicios, tipos societarios establecidos en la Ley 20.337⁴). Las sociedades que se constituyan sólo pueden tener como objeto social las actividades previstas en la Ley 22.400. Tales sociedades deberán realizar sus actividades a través de productores asesores registrados. Las sociedades deben inscribirse en el Registro de Sociedades de Productores que es llevado por la Superintendencia de Seguros de la Nación. En tales sociedades, cuatro de

3 Órgano establecido en la Ley 20.091 integrado por representantes de las cámaras empresarias aseguradores, y un representante de los productores asesores de seguros.

4 Ley de Cooperativas.

sus integrantes como mínimo, o todos ellos en caso de ser menos, deberán estar inscriptos como productores asesores de seguros, debiendo uno de ellos desempeñarse como director o gerente de la entidad. Respecto a las infracciones cometidas por una sociedad de productores asesores de seguros, o, individualmente por uno de los socios cumpliendo una decisión social, alcanzarán también en su caso a los demás integrantes inscriptos y patrimonialmente a la sociedad de acuerdo con las normas del derecho común. Si por el contrario la infracción se cometiere por uno de los integrantes de una sociedad de productores asesores de seguros, pudiéndose comprobar su exclusiva responsabilidad personal, la sanción no alcanzará a los demás integrantes en forma individual pero la responsabilidad de la sociedad se determinará de acuerdo a las normas del derecho común.

El Capítulo XI Arts. 23 a 27 dispone las disposiciones transitorias y de forma.

1.4. De las reglamentaciones a la Ley 22.400 de Regulación de la Actividad de Productores Asesores de Seguros

La Superintendencia de Seguros de la Nación ha ido dictando desde la entrada en vigencia de la Ley 22.400 diversas resoluciones reglamentarias. Por Resolución General 21.179, del 15 de marzo de 1991, se ordenó en un solo texto las diversas normas reglamentarias dictadas por el Organismo. Para un mejor ordenamiento de las Resoluciones, así como para actualizar distintas materias que hacen a la optimización del ejercicio de la actividad aseguradora y su control, el 30 de septiembre de 1996 la Superintendencia de Seguros dictó la Resolución 24.828, aprobándose el cuerpo normativo que se tituló "Reglamento General de Actividad de los Productores Asesores de Seguros" (Reglamento de la Ley 22.400). Esta Resolución General es la que se encuentra en vigencia, aclaración que es bueno efectuar ya que el 15 de noviembre de 2001 la Superintendencia de Seguros de la Nación dictó la Resolución 28.497 (B.O. 22 de enero de 2001), estableciendo un nuevo reglamento que entraría en vigencia el 1º de enero de 2002. La ruptura institucional de diciembre de 2001, la salida del régimen de convertibilidad del peso con el dólar y la difícil situación social, determinó que el 29 de enero de 2002 se suspendiera la entrada en vigencia de la Resolución 28.497, por Resolución 28.568. Por ello es que mantiene en vigencia la Resolución 24.828.

Los aspectos más relevantes de la Reglamentación son los siguientes: Art. 3º: (Creación del Registro de Productores Asesores de Seguro de Vida), reservado exclusivamente para intermediar en operaciones de seguros de vida, de retiro y de accidentes personales, quedando prohibida su actuación en otros ramos, registro más limitado que el Registro General de los Productores Asesores de Seguros autorizados para las operaciones en todos los ramos. También para sociedades, es posible la limitación respecto de los seguros de personas antes citados.

Art. 4º: Se exige para la inscripción en los Registros de Productores como nivel de enseñanza mínimo, el nivel de enseñanza secundaria. Por ello al pretenderse la inscripción, corresponde acompañar la fotocopia autenticada por el Ministerio de Educación del título que acredite haber alcanzado dicho nivel educativo. Se establece también el monto

del derecho de inscripción anual y la forma de pago, la multa por la mora y la caducidad de la inscripción para los deudores, que implica la prohibición de pleno derecho de ejercer actividad alguna en el asesoramiento y producción de contratos de seguros. Se dispone la constitución del domicilio del productor asesor de seguros bajo declaración jurada, como asiento de la actividad, y la forma de notificar el cambio de domicilio, estableciendo que el domicilio denunciado como asiento de la actividad del productor asesor de seguros será el único válido para las verificaciones que en ocasión o como consecuencia del contralor que ejerce la Superintendencia de Seguros de la Nación, sea necesario efectuar.

Respecto de los exámenes de capacitación se exceptúa del mismo a los ex funcionarios de Superintendencia de Seguros de la Nación que hubieran desempeñado funciones durante cinco años como mínimo, y hubieran alcanzado la categoría de Jefe de Departamento o cargo superior, las personas egresadas con el título de Licenciado en Organización y Técnica del Seguro y carreras universitarias especializadas en seguros.

Respecto a la eventual renuncia a la matrícula, sólo será admisible en caso de no existir denuncias en su contra o actuaciones sumariales. Si se renuncia a la matrícula no puede solicitarse una nueva inscripción en el Registro hasta transcurridos cinco años desde la presentación de la renuncia.

Respecto del Art. 7º de la Ley 22.400 la reglamentación dispone que las compañías aseguradoras deberán abstenerse de operar con Productores Asesores de Seguros no inscriptos, o quienes hubieren sido dados de baja. Trimestralmente la Superintendencia entrega a los aseguradores un diskette con la nómina de las matrículas vigentes. Si se aceptaran operaciones cursadas por quienes no tengan matrícula vigente ello importaría el ejercicio anormal de la actividad aseguradora.

Respecto de las inhabilidades, si la inhabilidad se presenta cuando el productor asesor de seguros ya se encuentra inscripto, el afectado debe solicitar la suspensión en la matrícula.

El Art. 10 de la reglamentación, establece el plazo de rendición de las primas percibidas, que se establece en forma quincenal, y los libros de registros "Registro de Operaciones de Seguros" y "Registro de Cobranzas y Rendiciones"⁵, libros de 100 folios cada uno, rubricados por el Órgano de Control, quien percibe importes por la rúbrica. Se regula también la obligación de denuncia policial en caso de pérdida, robo o hurto de los libros, la obligación de una nueva rúbrica y la asentación en los nuevos libros de la información pérdida. También se ha reglamentado la constancia que expide la Superintendencia que acredita la inscripción en el Registro.

5 En el Registro de Operaciones de Seguros y en el Registro de Cobranzas y Rendiciones se registrarán las operaciones de intermediación y las gestiones de cobranzas que se realicen, así como, las rendiciones de las mismas.

Ha sido reglamentado el Art. 19 respecto de las localidades o ciudades a las que se refiere dicho artículo, y las cuestiones relacionadas con la inscripción de las sociedades.

El costo anual de la matrícula de las personas físicas asciende a \$120 pesos argentinos, y para las sociedades \$580 pesos argentinos (la relación peso argentino / dólar en la actualidad \$3,50 pesos argentinos por cada dólar).

Respecto de la Resolución 28.497 SSN, que como dijimos no entró en efectiva vigencia, las previsiones más salientes eran: 1) el establecer una póliza de seguro obligatorio de responsabilidad civil de errores y omisiones para todos los productores de seguros, disponiéndose que el incumplimiento de la obligación de la contratación de la póliza o la falta de cobertura por causas imputables al asegurado, será causal de la cancelación automática de la matrícula. Respecto de esta previsión, en su momento observábamos que legalmente la Superintendencia de Seguros de la Nación no tiene *per se* facultades, ni atribuciones para disponer o establecer un seguro obligatorio ya que los seguros obligatorios sólo pueden establecerse mediante el dictado de una ley, ello sin perjuicio de la conveniencia o no de la contratación del mentado seguro. 2) Las aseguradoras sólo podrían abonarle las comisiones a los productores asesores de seguros mediante depósito en cuenta corriente bancaria. 3) Modificación de los libros que obligatoriamente deben llevar los productores y de las rúbricas de los mismos; 4) Dejar sin efecto la realización de cursos de capacitación continuada por parte de los productores asesores de seguros. La Resolución 25.475 de Superintendencia de Seguros de la Nación, estableció no sólo la metodología del dictado de cursos presenciales en establecimientos educativos reconocidos y en la AAPAS, para obtener la matrícula, sino que el Art. 4º de la Resolución disponía que a partir de 1999 los P.A.S., aún aquellos inscriptos, al abonar la matrícula o derecho de inscripción anual, debían acreditar el cumplimiento del programa de capacitación continuada, que se cumplimentaría con la asistencia del productor matriculado a cursos, seminarios y talleres relacionados con la actividad (15 horas anuales de cursos de actualización). La actualización permanente de los conocimientos de los P.A.S., en los tópicos que establece el órgano de control sin duda redundaba fundamentalmente en beneficio de los asegurables y de los asegurados, y por ello criticábamos la proyectada eliminación de dichos cursos de actualización.

1.5. Otras normas reglamentarias de interés

Otras normas reglamentarias de la Superintendencia de Seguros de la Nación dignas de mención son: 1) Obligación que en el frente de póliza consten: El cuadro de liquidación del premio detallando la prima y los restantes conceptos que lo componen (discriminación de la prima pura separada de los gastos de adquisición, explotación y otros componentes del premio); 2) En toda emisión de póliza o endoso en que interviniera un productor asesor, debe constar su número de matrícula, nombre y apellido completo o denominación social en su caso (Resolución 33463/2008); 3) Regulación de la entrega de la póliza al asegurado; 4) Regulación de la forma de anulación de la póliza por pedido expreso y personal del asegurado, 5) Los cuadros tarifarios incluirán las retribuciones vinculadas al proceso de comercialización, que sólo podrán ser reconocidas a

personas o instituciones legalmente vigente, y en la medida que tengan una efectiva y probada participación en las operaciones por las que las perciban. (Resolución 32080).

I.6. Normas respecto a agentes institorios

Estas normas coadyuvan a la transparencia y asimismo al reconocimiento de la intervención del productor asesor de seguros en una operación determinada.

Señalamos *ut supra*, que la Exposición de motivos de la Ley 22.400 excluyó de la norma a los agentes institorios de los contratos particulares que celebran con las compañías. Así, los agentes institorios en rigor de verdad no intermedian ya que representan al asegurador en calidad de mandatarios frente al asegurable y/o asegurado. El 29 de agosto de 2001 la Superintendencia de Seguros de la Nación dictó la Circular 4420 referida a agentes institorios. Dicha circular estableció en relación a la instrumentación e inscripción de los contratos por los cuales se designan agentes institorios conforme a las disposiciones del Art. 54 de la ley de contrato de seguro que en todos los casos deberá darse cumplimiento a lo prescrito en el Art. 36 inciso 4º del C.Co., de la jurisdicción que corresponda, y que su instrumentación deberá ajustarse a la normativa de fondo que rige la materia. El Art. 36 inciso 4º del C.Co., dispone la inscripción de los siguientes documentos "... *Los poderes que se otorguen por los comerciantes a factores o dependientes para dirigir o administrar sus negocios mercantiles y las revocaciones de los mismos*".

La inscripción del contrato de designación como agente institorio en el Registro Público de Comercio garantiza la adecuada publicidad respecto de terceros, sea en cuanto a los límites geográficos así como las limitaciones que se decida respecto del mandato. La Resolución de la SSN del 7 de marzo de 2005 N° 30418, referida a los agentes institorios dispuso requerir a las aseguradoras se le informe si cuentan o no con agentes institorios, y en su caso, las constancias de inscripción en el Registro Público de Comercio, así como exigió que la documentación de designación de cada agente institorio se encuentre en la sede del asegurador a disposición de la autoridad de control. También la SSN dispuso que las aseguradoras informen todas las novedades respecto a nuevas designaciones, renuncias o revocaciones de dichos mandatos en forma trimestral. Por Resolución 30481 del 18 de abril de 2005, se estableció que las retribuciones que las aseguradoras efectúen a sus agentes institorios se contabilicen bajo la cuenta "Gastos Directos de Producción", que deberá exponerse en el Anexo XI de los Estados Contables en el rubro; "Otros gastos de Adquisición - Seguros Directos".

Lo expresado muestra las diferencias entre el mandatario, y el intermediario.

I.7. Del ilegítimo Decreto 855/94

Como coletazos de tendencias exógenas basadas en opiniones favorables a la "desregulación de los mercados" y como forma de posibilitar la actuación de "canales de

distribución alternativas”, el 3 de junio de 1994 (B.O. 8/06/1994) el Poder Ejecutivo Nacional dictó el Decreto 855/94, decreto absurdo, ilógico y contrario al derecho de fondo. Entre sus considerandos destacamos los siguientes

“Que es propósito del Gobierno de la Nación garantizar el funcionamiento de un mercado asegurador abierto y desregulado a fin de que los operadores desarrollen sus actividades en un marco donde prevalezca la más amplia competencia ...”, “Que en materia de comercialización, teniendo presente el marco en que se desenvuelve actualmente la actividad aseguradora, corresponde adoptar medidas tendientes a liberalizar los canales de ventas del servicio asegurador”, “Que la Ley 22.400 regula la actividad de los productores asesores de seguros, a quienes les otorga la exclusividad en la intermediación del servicio para aquellos supuestos en que el asegurador opta por no operar en forma directa”, “Que aún cuando se reconoce que algunos seguros requieren del asesoramiento del intermediario (productor asesor de seguros) a favor de los derechos del asegurado, la realidad, evidencia que ello no ocurre en aquellos seguros, que por su propia naturaleza se encuentran estandarizados”, “Que en estos últimos casos la participación casi ociosa de intermediarios, produce una distorsión en los precios del mercado en perjuicio de los asegurados e impide la interacción espontánea de la oferta y la demanda”, “Que en esa inteligencia, corresponde liberar de las restricciones establecidas en la Ley 22.400, a la comercialización de aquellos seguros que se ofrezca al público en general y tengan por objeto coberturas de uso generalizado”, “Que con la medida propiciada no se conmueve el espíritu de la Ley 22.400 toda vez que sólo se incluye operaciones en las que no se requiere del especial conocimiento y consiguiente asesoramiento del productor”.

El artículo 1º del Decreto 855/94 dispuso que las restricciones que respecto de la intermediación de seguros se establecen en la Ley 22.400, no son aplicables a aquellas operaciones de seguros que se ofrezcan al público en general y que se encuentren inscriptos en un registro especial que a tales efectos habilitará la ssn. En igual plazo este organismo dispondrá en qué ramos podrá operarse bajo la modalidad antes referida incluyendo las pautas generales que deberán reunir tales contratos para obtener su inscripción en el referido Registro.

La Resolución 23.469 de la Superintendencia de Seguros de la Nación del 31 de agosto de 1994 estableció el reglamento para la comercialización masiva de seguros, creándose un “Registro Especial de Seguros Comercializables masivamente”, en el que se deberían inscribir aquellos planes y pólizas cuya intermediación se realice dentro del marco previsto planes correspondientes a los ramos y coberturas siguientes: a) todas las coberturas del ramo automotores y de vehículos remolcados, b) las coberturas del ramo combinado familiar e incendios de casas de familia del ramo incendio, en ambos casos a primer riesgo absoluto, c) la cobertura de alquiler de inmuebles del ramo caución, d) las coberturas individual y temporaria y sepelio del ramo vida, e) la cobertura individual del ramo accidentes personales. Los seguros que se comercializaran masivamente debían contener un prospecto indicativo que precediera a la póliza.

Calificada doctrina jurídica criticó fundadamente el decreto, alertando respecto de su inconstitucionalidad. La representación gremial de los Productores Asesores de Seguros se pronunció terminantemente en contra de la norma; los aseguradores en general no acompañaron el decreto ni inscribieron los planes ante el Órgano de Control. Prestigiosos legisladores reclamaron la derogación de la norma. Es más, hubo una declaración explícita de la Cámara de Diputados (Declaración 5450 en contra del decreto). Ello motivó que por Circular 3963 del 1º de julio de 1999, la Superintendencia de Seguros de la Nación dispusiera que en la propuesta de venta de los seguros comprendidos en el Decreto 855/94 (Comercialización Masiva) se incluyera en forma destacada la siguiente leyenda

“El contratante ha tomado conocimiento del derecho a decidir que le asiste, sobre la contratación de los seguros y la libre elección del intermediario o compañía aseguradora”.

1.8. Normas que procuraban desplazar a los intermediarios de la posibilidad de percibir el premio

Respecto de la percepción o cobranza del premio al tomador o al asegurado, como vimos, la Ley 22.400 posibilita la percepción por parte del productor asesor de seguros, esté explícitamente autorizado o no por el asegurador. Pretendiendo modificar esta situación, el Ministerio de Economía dictó el 2 de junio del año 2000 la Resolución 429/00 e intentó establecer como única forma de pago válida, el pago del premio a través de entidades especializadas en cobranzas, registros y procesamiento de pagos por medios electrónicos habilitadas por la SSN, o por medio de entidades financieras (cobranza bancaria) o tarjetas de crédito, débito o compras. Resolución que fue luego objeto de modificaciones a través de las Resoluciones del Ministerio de Economía 90/01 (B.O. 11/5/01) y Resolución 407/01 (B.O. 29/08/01). Finalmente, se admitió el derecho del productor asesor de seguros a percibir el premio e ingresarlo al asegurador, existiendo una gama de opciones en favor del asegurado respecto del pago de premio.

1.9. Los intermediarios y las normas de lavado de activos

Respecto del encubrimiento y lavado de activos de origen delictivo, en Argentina se sancionó la Ley 25.246 el 13 de abril del año 2000 y promulgada el 5 de mayo de ese año, estableciendo la norma el deber de informar o reportar operaciones sospechosas. Entre los sujetos obligados, el Art. 21 de la ley menciona explícitamente a los productores asesores de seguros, agentes e intermediarios, dictando normas reglamentarias al respecto, de cumplimiento obligatorio por parte de los productores asesores de seguros, agentes e intermediarios tanto la Unidad de Información Financiera así como la SSN.

1.10. Situación de los intermediarios respecto del derecho laboral y de la seguridad social

Desde el punto de vista del derecho laboral, en Argentina se considera al productor asesor de seguros comprendido en los términos de la Ley 22.400 como un trabajador autónomo, es decir, no comprendido en la ley de contrato de trabajo. En el ámbito de los derechos a la salud, la Ley 19.518 creó el Instituto de Servicios Sociales, para el personal de Seguros, Reaseguros, Capitalización y Ahorro y préstamo para Vivienda; hoy Obra Social de Seguros (OSSEG). El Art. 1º de la ley dispone que están comprendidos en ese régimen los productores de seguros. El Art. 15 prevé que gozarán de los beneficios que establece la ley los productores en actividad que hagan su tarea con carácter de profesión habitual y principal, conforme a los requisitos que serán fijados por el directorio con aprobación del I.N.O.S.; hoy Superintendencia de Servicios de Salud (sss). El inciso f) del Art. 17, establece el aporte obligatorio de todos los productores asesores en actividad, sean personas físicas o jurídicas, del 1,00% sobre todas las retribuciones que perciban, cualquiera sea su naturaleza (comisiones de adquisición, de cobranza, viáticos, premios o similares), que se elevarán al 2,00% cuando se cumplan los requisitos a que se refiere el Art. 15, tengan o no cargas de familia. El inciso h) del Art. 17 de la Ley 19.518 dispone una contribución mensual obligatoria de las aseguradoras igual al total de aportes a cargo de los productores de acuerdo al inciso f). Las entidades aseguradoras son agentes de retención de los aportes de los productores y responsables del ingreso de sus propias contribuciones. El régimen previsional de los productores asesores de seguros es el de los trabajadores autónomos.

Los expuestos, son los temas que consideramos de interés respecto de la intermediación en el contrato de seguros de la República Argentina.

2. ANÁLISIS DE SIMETRÍAS Y ASIMETRÍAS, Y POSIBLES BASES PARA LA UNIFICACIÓN DE LAS REGLAS DE ACTUACIÓN DE LOS GENÉRICAMENTE DENOMINADOS INTERMEDIARIOS

En el amplio concepto de intermediarios, se advierten denominaciones diferentes presentando las legislaciones como patrón conceptual de identificación común la autorización estatal concedida por el órgano de control o autoridad de aplicación de la actividad, previa acreditación de recaudos de idoneidad, estableciéndose causales de inhabilitación para la inscripción. Se visualiza también como patrón común la fiscalización del desempeño y la posibilidad de la aplicación de sanciones que llegan hasta la cancelación de la inscripción en los registros.

Naturalmente las figuras jurídicas deben ajustarse a la legislación de fondo de cada país y es en este plano donde se advierte en algunas legislaciones un desajuste entre la denominación asignada y el derecho de fondo, especialmente en cuanto se utiliza con o sin aditamentos la denominación de agente, o de corredor. Si bien genéricamente bajo el concepto agentes auxiliares de comercio se incluyen a todos los que tienen en común la nota económica de colaborar directamente en la actividad jurídica o contractual de un

comerciante, y se ha distinguido entre agentes auxiliares subordinados para los unidos en relación de dependencia y agentes auxiliares autónomos para quienes no tienen tal relación de dependencia, jurídicamente los agentes subordinados o dependientes no encuadrarían en el concepto de intermediarios, pues de celebrarse el contrato de seguro a través de su intervención tal contrato siempre debería ser considerado como concluido en forma directa entre asegurado y asegurador, ello más allá del modo de retribución que puede percibir el dependiente por la colaboración prestada para su empleador.

En todas las legislaciones que utilizan la denominación del intermediario como corredor, debería examinarse si respecto a la retribución y el consecuente derecho a su percepción el denominado corredor de seguros presenta similitudes con corredores de otras disciplinas, y seguramente en este punto, en tanto y cuanto el derecho a la percepción de la comisión del productor de seguros se adquiere cuando el asegurado abona la prima y ésta ingresa al asegurador y no se produzca la anulación o devolución de premio. Advertiremos que el derecho a la retribución del corredor de seguros no emerge de la concreción del negocio, sino del pago efectivo que realice un tercero una vez concretado el negocio jurídico, y de allí las diferencias con corredores de otras disciplinas que perciben su retribución concretado el negocio. La denominación de agente si se es persona física; o corredor, si se es persona jurídica, como cualidad distintiva, no parece responder a criterios jurídicos sustantivos.

El 3 de mayo de 1967, en Caraballeda, Venezuela, se fundó la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE), con el propósito de formar y profesionalizar con ética a los intermediarios de seguros. A poco que se analice con detenimiento la denominación de las Asociaciones y Cámaras que forman parte de la prestigiosa Confederación, se advertirá la diferente denominación que a los intermediarios *lato sensu* se les asigna en los respectivos países: "Productores de Seguros", "Productores Profesionales de Seguros", "Productores Asesores de Seguros", "Comercializadores de Seguros y Afines", "Mediadores de Seguros Titulados", "Agentes Profesionales de Seguros", "Agentes y Corredores de Seguros y Fianzas", "Profesionales Intermediarios de Seguros", "Profesionales Asesores en Seguros", "Corredores de Seguros".

Más allá entonces de la denominación que se les asigne a los profesionales en cada uno de los respectivos países, se ha coincidido a fin de distinguir su entidad representativa en denominar genéricamente a su actividad con el nombre de "Productores de Seguros". En la conciencia latinoamericana es posible que no se conozcan las características y contenidos jurídicos de denominaciones tales como agente o corredor, es más, en el análisis de las respectivas legislaciones el concepto jurídico es diferente, pero en cambio, en cualquier país latinoamericano se identifica el concepto "Productor de Seguros" o "Productor Asesor de Seguros". El mismo escenario se produce a nivel federativo mundial, *verbigracia*, el *Bureau International des Producteurs d' Assurances et de Reassurance* en Europa más conocido como BIPAR, y la constitución en enero de 1999 en Washington, de la *World Federation of Insurances Intermediaries* (WFII). Sus denominaciones "Productores de Seguros" e "Intermediarios de Seguros", exigen de mayores comentarios. Es por ello que parece oportuno reflexionar respecto de la

conveniencia de utilizar un patrón común genérico para la denominación de la actividad que no podrá ser otra que “*Productor Asesor de Seguros*” (PAS).

Si sólo se los denominara “*Productor de Seguros*” estaríamos desconociendo su cualidad distintiva y diferencial, que es precisamente la de asesoramiento al asegurable y si se concreta la celebración del contrato de seguro al asegurado, durante toda la duración de la vigencia del contrato. El productor, llámese así o agente o corredor, puede incurrir en responsabilidad civil derivada de un incorrecto asesoramiento aún cuando no se concluya el contrato, además de ser pasible de sanciones administrativas. Precisamente la obligación de asesoramiento les confiere valor agregado respecto de otros canales de comercialización o de distribución.

Del análisis comparativo de las diversas legislaciones de América Latina vemos que en algunas se disocian los capítulos referidos a la intermediación de los capítulos referidos a otros auxiliares del comercio de seguros, desdibujándose el carácter que también tienen los intermediarios *lato sensu* como auxiliares del comercio de seguros.

Las categorías de agentes y corredores y sus notas distintivas presentan asimetrías evidentes en cuanto a las diversas concepciones, ya que en algunas legislaciones el carácter de agente (al que se agrega el término dependiente, por ejemplo en El Salvador⁶) o sin aditamento, Honduras⁷, Bolivia⁸, Nicaragua⁹, tienen presente en tal denominación a los relacionados mediante contrato de trabajo, en cambio por ejemplo en Argentina el agente institorio es el mandatario del asegurador. El dependiente, por esencia, no intermedia. En otras legislaciones, la calidad de agente o corredor no se asigna por la existencia o no de relación de dependencia, sino por ser persona física, reservando el concepto de corredor para las personas jurídicas, pero también el concepto de agente o de corredor es utilizado como característica distintiva en ser libre o independiente de un asegurador o de encontrarse relacionado con una aseguradora.

En ninguna de las legislaciones analizadas se reserva con exclusividad la actividad para los nacionales del país, pero advertimos como diferencia que en algunos no se requiere sólo el domicilio real en el país para los extranjeros, sino la residencia permanente y se agrega, en la República Dominicana, “continuada”. Los plazos difieren así: en Colombia, un año¹⁰; Honduras, tres años¹¹; República Dominicana, seis

6 Ley 15 del 25/11/1996 y su Reglamento.

7 Ley de Seguros y Reaseguros 22/2001.

8 Ley de Seguros 1883 del 25/06/1998, su Reglamento Decreto 25.201. El Reglamento de Agentes y Seguros Resolución 024/99 y el Reglamento de Corredores de Seguros y Reaseguros Resolución 046/99.

9 Ley General de Instituciones de Seguros de 1970 con las reformas establecidas por la Ley 227 de 1996 y las normas de las Resoluciones 2696 y 347 de marzo de 2005.

10 Decreto 663 del año 1993.

11 Ob. cit. Ley de Seguros y Reaseguros.

años¹². Otras no prevén plazos. Brasil es la única legislación que para sus nacionales requiere el servicio militar¹³.

Excepto Brasil, que desde viaja data ha previsto la cobranza bancaria de los premios, en los restantes países la cobranza puede ser ejercitada por los intermediarios, aunque en algunos países únicamente la cobranza resulta posible si el intermediario tiene recibo oficial del asegurador para entregarlo al asegurado. En algunos países la ley y/o la reglamentación establece taxativamente el plazo para la entrega de los premios y valores percibidos, entre ellas Argentina¹⁴, Chile y Paraguay, estableciendo los plazos. Así por ejemplo, en Chile son dos días¹⁵, en Paraguay siete días¹⁶, de no existir convenio que disponga plazos diferentes. En cuanto al nivel mínimo de enseñanza para poder inscribirse en los registros hay similitud en los niveles (secundaria, media o preparatoria).

La legislación paraguaya dispone expresamente el plazo para que el intermediario le entregue la póliza al asegurado (siete días)¹⁷. Otras legislaciones no tienen previsiones sobre el particular, aspecto sobre el que sería conveniente legislar. Algunas legislaciones prevén la constitución de seguros, fianzas o garantías para el ejercicio de la actividad, verbigracia Paraguay (Seguro de Garantía de desempeño Profesional)¹⁸, Chile¹⁹, Nicaragua²⁰, República Dominicana – (fianza o fondo de garantía²¹), Honduras en donde la garantía puede aplicarse al pago de eventuales sanciones pecuniarias al matriculado²².

Respecto de la actuación a través de la figura de una persona jurídica en algunas legislaciones se tipifica el tipo societario y en otras se deja un marco de libertad de elección del tipo societario.

En algunas legislaciones se considera como inhabilidad desempeñarse para la autoridad de control, en otras la restricción abarca a todos los empleados públicos, en algunos, verbigracia. Honduras, la inhabilidad alcanza a aquellos funcionarios que son electos²³. Colombia por ejemplo exceptúa de la inhabilidad a los docentes²⁴.

12 Ley 126/2002

13 Ley 4594 del 29 de diciembre de 1964 y sus modificaciones posteriores (leyes 6317/75, 6868/80, 7278/84. Resolución Consejo Nacional de Seguros Privados 11/84), el Decreto 73 del 21 de noviembre de 1966, Decreto 56900/65.

14 Ob. cit. Ley 22.400

15 Decreto Supremo 863 de 1989.

16 Ley 827 del 12/02/1996.

17 Ibíd.

18 Ibíd.

19 Ob. cit. Decreto Supremo 863.

20 Ob. cit. Ley General de Instituciones de Seguros de 1970 y sus reformas.

21 Ob. cit. Ley 126/2002.

22 Ob. cit. Ley de Seguros y Reaseguros.

23 Ibíd.

24 Decreto 663 del año 1993.

Existe posibilidad de revocación de los registros por no alcanzarse un determinado nivel de primaje o comisión, verbigracia El Salvador o Nicaragua.

En algunas legislaciones se prohíbe explícitamente recibir del asegurado remuneraciones (Costa Rica y Nicaragua).

En las legislaciones de Costa Rica y Honduras explícitamente se consagra el derecho del asegurable y asegurado a la libre elección de asegurador, e intermediario. En México²⁵ y Nicaragua²⁶ se considera infracción “la coacción”, en Cuba “*Influir o limitar la libre determinación para la concertación de la póliza*”²⁷. En El Salvador se prevee mayor transparencia y permitir al usuario las mejores opciones del mercado.

República Dominicana es el único país que le atribuye derechos a la cartera al productor. Panamá define a la retribución de productor como Honorario Profesional, todas las demás denominan la retribución como “comisión”. Honduras establece deberes de conducta de los aseguradores respecto de los intermediarios. En Perú se permite la contratación de seguros *off shore* y es el único país que requiere “*carta de nombramiento*” del productor por parte del asegurado.

México es el único país que explícitamente propugna diversificar los conductos de colocación de seguros a fin de evitar situaciones de dependencia, coacción por parte de un agente, intermediario, contratante asegurado o beneficiario²⁸. En algunas legislaciones, para anulaciones o modificaciones se exige la conformidad escrita del asegurado, de modo tal que el productor no pueda resolver unilateralmente.

En algunas legislaciones se establece el plazo en el que el asegurador debe abonar la comisión al productor. Un solo país determina al fallecimiento del productor como causal de extinción del derecho de cobro de la comisión.

Argentina, México, Costa Rica, aluden a la capacitación continua del productor una vez obtenida la matrícula.

Brasil es el único país que en el seguro directo prevé contribuciones similares a las comisiones, que se destinan a capacitación.

De la reseña efectuada, hacemos notar que hay ciertos temas de interés que no se encuentran contemplados en la generalidad de las legislaciones, y que sería menester estudiar.

25 Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

26 Ob. cit. Ley General de Instituciones de Seguros de 1970 y sus reformas.

27 Decreto Ley 177 del 2 de septiembre de 1997.

28 Ob. cit. Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

En la aproximación respecto de las posibles bases para la unificación de las legislaciones en la materia corresponde contemplar la multiplicidad de relaciones que genera la comercialización de seguros. En primer término las relaciones entre asegurable, tomador o asegurado y el productor de seguros, los derechos, obligaciones y prohibiciones. En segundo término la relación del productor de seguros con el asegurador, contemplando derechos, obligaciones y prohibiciones de modo explícito. En tercer orden, la relación del productor de seguros con el órgano de control, tanto como postulante de una matrícula así como de los requisitos para su obtención y conservación, libros y registros que debe llevar, deberes de conducta, funciones, deberes y prohibiciones, tipificación de infracciones o conductas punibles, sanciones, tramitación, procedimientos que garanticen el derecho de defensa, y apelaciones judiciales de las sanciones. Nótese que si la actuación del productor requiere profesionalidad, la cancelación de la matrícula importa afectar la posibilidad del ejercicio de una actividad lícita es decir de trabajar. Deben pensarse también en normas éticas que tengan en mira la transparencia y la sana competencia y la capacitación permanente a fin de la actualización de los conocimientos, la actuación de la representación gremial de los productores en órganos consultivos de la autoridad de control para el perfeccionamiento operativo de la actividad y mecanismos alternativos de resolución de controversias para solucionar eventuales conflictos entre asegurables, asegurados y productores de seguros. Asimismo, los derechos y tasas a abonar por los inscriptos para solventar el control de la actuación de los inscriptos.

Así, se podrá contemplar una legislación integral y no parcial.

Siempre debemos recordar que el productor de seguros es la cara visible de un asegurador, así como los deberes de buena fe, lealtad, probidad o creencia.

En orden a la transparencia apuntamos a las informaciones del frente de póliza que registran la matrícula del productor, así como las comisiones.

Así, y en orden a la transparencia, del mismo modo que debe censurarse las conductas abusivas o desleales de productores, respecto de asegurables, asegurados y aseguradores también deben censurarse las conductas abusivas o desleales de los aseguradores respecto de los productores de seguros.

A los intermediarios se les exige capacitación, recaudos de idoneidad, honorabilidad, pago de matrículas, a las personas jurídicas objeto exclusivo, pero se abre la puerta, distorsionando la competencia y los derechos de los asegurables y asegurados posibilitando la actuación en la comercialización de quienes no son profesionales, ni actúan en la venta directa (fenómenos denominados como comercialización masiva, seguro autoexpedibles, intervención en la comercialización de grandes tiendas y Banca Seguros) y esta situación ha provocado que los profesionales de la actividad califiquen tales modalidades como intrusismo.

Señalaba WALTER VILLA ZAPATA²⁹, refiriéndose a la Banca Seguros, las distorsiones y conflictos que se han generado hasta ahora en diversos países y que más se repiten:

- Una sistemática coacción al cliente del banco, cuando aquel solicita un crédito u otras operaciones, obligándolos muy sutilmente a adherirse al programa de seguros como condición para aceptar y otorgar el crédito solicitado u otro servicio.
- La publicidad engañosa e ilegal, no controlada, a través de la cual se ofrecen facilidades, incentivos o ventajas que luego no son ciertas y constituyen sólo medio para el engancho del cliente. Esto es, que hay engaño y carencia de buena fe.
- La falta de exigencia de cumplimiento de las normas legales que rigen la mediación y otras relacionadas con la contratación de seguros y que demuestran una permisividad de las autoridades de control, que en otros casos sí se torna rígida e inflexible.

JEAN PIERRE DANIEL intentó la siguiente definición de Banca Seguros *“Neologismo que designa la distribución de contratos de seguros a través de las ventanillas de los bancos o de establecimientos financieros”*.

Señalamos que es posible encuadrar tal comercialización en el marco del derecho de seguros sin que se conculque la venta directa (derecho del asegurador) y los derechos de los productores, protegiendo al asegurado y no dejándolo a expensas del abuso.

Para evitar confusiones, bueno es recordar que la doctrina de derecho de seguros entendió que la finalidad de los registros de intermediarios en la autoridad de control, la regulación de los derechos y obligaciones de los mismos, su capacitación, no es el de privilegiar a un grupo de individuos o corporación respecto de la generalidad de los conciudadanos, sino por el contrario garantizar a la comunidad de asegurables y asegurados la capacidad técnica y profesional a quienes con confianza se puede recurrir asegurando así el interés público de tener profesionales en el asesoramiento con adecuados niveles de calificación y además que cumplan recaudos de idoneidad moral, preparación técnica y responsabilidad patrimonial, que preserven y salvaguarden los referidos elevados intereses de la comunidad y precisamente por ello se sustrae del ejercicio profesional a quienes no reúnen las condiciones para conseguir la respectiva, inscripción, licencia o matrícula, de allí el impedimento para que otras personas físicas o jurídicas diferentes puedan ejercer dicha actividad. La intervención de los intermediarios profesionales es indispensable para el desenvolvimiento de un mercado asegurador transparente y eficiente. Cuando se afecta la credibilidad de un asegurado por la actuación de inexpertos o intrusos, no sólo se perjudica al engañado sino al mercado de seguros en su totalidad, por ello desde antaño se ha patentizado el reconocimiento y valoración de la actividad de intermediación profesional centrada en el rol prácticamente insustituible de *“asesoramiento del asegurado”*.

29 VILLA ZAPATA, W. (1997), *V Congreso Iberoamericano de AIDA*, tomo II. Editorial AIDA: Madrid, España, pág. 581 y ss.

Por ello es aconsejable que en la legislación se disponga que el asegurable tiene el libre derecho a decidir sobre la contratación de seguros voluntarios y a la libre elección del asegurador y de la actuación de un profesional intermediario.

La capacitación del intermediario se extiende y prolonga durante toda su vida. Su pasión y orgullo constituye un atributo genético que se traslada de padres a hijos e incluso entre matrimonios. Más que un medio, constituye un modo de vida no exento de solidaridad con los semejantes ya que no sólo los asesora, sino que los acompaña y asiste cuando un siniestro afecta alguna cobertura obtenida por su intermedio. El siniestro no tiene día ni hora, pero ocurre, y ante el siniestro se acude al profesional, sea de día o de noche, día hábil o feriado, haga calor o no, llueva o no, y el intermediario profesional acude siempre en su auxilio, aunque más no sea para brindar tranquilidad espiritual. El intermediario profesional ofrece lo que el asegurable necesita, por ello corresponde reivindicar su rol. El profesional, no es una persona que sólo lleva y trae papeles desde o hacia la oficina de un asegurador.

Así como entendemos y defendemos las legítimas incumbencias de quienes somos profesionales del derecho y censuramos el intrusismo, no podríamos opinar en sentido diferente respecto de otras profesiones, entre las que se encuentra la que es materia de este trabajo.

Analizaremos seguidamente algunas cuestiones y supuestos de responsabilidad civil del productor asesor de seguros.

3. CUESTIONES ATENIENTES A LA RESPONSABILIDAD CIVIL DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS (PAS)

Como se expresara al analizar la legislación Argentina, en 1981 comienza a regir la Ley 22.400. Y, también en los primeros años de esta década se producen en Argentina liquidaciones de varias entidades aseguradoras con frecuencia y en cantidad importante, correspondiendo en general a entidades con fuerte presencia de producción en el mercado. Hasta esos tiempos, se había producido sólo una liquidación de empresa aseguradora.

La concurrencia del factor legal y de los procesos de liquidaciones, provocó que los asegurados de aseguradoras fallidas vincularan las consecuencias de los siniestros impagos con el accionar de los productores asesores, sospechando la responsabilidad civil de éstos. Rápidamente la doctrina asumió el desafío de tratar de establecer si se verificaban los presupuestos de tal responsabilidad, de qué naturaleza sería en caso afirmativo y la extensión de las consecuencias por las que debería responder.

El punto de partida del análisis consistió en determinar la naturaleza de las obligaciones asumidas por el productor asesor frente a sus clientes y se coincide en la doctrina argentina que se trata de una obligación de medios y el factor de atribución de responsabilidad es subjetivo por lo que para reprochar responsabilidad debe mediar culpa al menos.

Avanzando los interrogantes, se buscó establecer si los vínculos que el productor asesor mantiene con sus clientes y por otro costado con la entidad aseguradora, son de naturaleza contractual o extracontractual.

En este aspecto existe en la doctrina una marcada diferenciación. Varios autores afirman que el vínculo es contractual y otros tantos sostienen el carácter extracontractual de las relaciones.

Pero, en términos coincidentes, se trata de evaluar la conducta del productor asesor cuando, sabiendo del estado falencial no declarado de la entidad aseguradora, colocaba o renovaba operaciones en tal entidad.

En tales condiciones el punto lleva a determinar cómo conoce o debe conocer el productor asesor si una aseguradora se encuentra en estado falencial.

Aquí es bueno un paréntesis para explicar sobre la publicidad y accesos a la información de que dispone el productor asesor. Actualmente *on line* y antes, sólo en publicaciones escritas oficiales y de prensa especializada privada, todo productor puede acceder a informes de la SSN que ilustran no sólo si la entidad aseguradora está vigente en su autorización para emitir, sino también acerca de distintos aspectos técnicos como lo referente a la relación reservas con siniestros pendientes y el signo del resultado del patrimonio neto.

Pero, también es cierto que la información que nutre a la SSN proviene de las entidades aseguradoras y que muchas veces no son verificadas por la autoridad de control, pudiendo esconder distorsiones. Y, además, la información que se publica suele adolecer de atraso en varios meses por lo que se puede conocer el estado real al momento preciso de la consulta de la información.

De tal modo se entiende que si un productor asesor coloca operaciones de seguros en entidades que se encuentran con autorización para emitir en vigencia y que el resto de la información que brinda la SSN no muestran indicadores que preocupen razonablemente en lo inmediato, nada podrá reprochársele en orden a su responsabilidad civil por las consecuencias de una futura liquidación de la entidad aseguradora. El obrar en aquellas condiciones consiste en un actuar diligente y de buena fe como le exige la ley.

Si en cambio, un productor asesor coloca operaciones en entidades que se hallan suspendidas en su facultad de emisión o conociendo que esa situación se producirá, la culpa radica en que conociendo tal situación opera en esa aseguradora así debe responder si causa un daño, el que normalmente se traduce en la falta de cobro de la indemnización o en la ausencia de mantenimiento de indemnidad patrimonial en los seguros de responsabilidad civil.

Dentro del aspecto de la responsabilidad civil del productor asesor en los casos de insolvencia de las aseguradoras, en doctrina y jurisprudencia se ha tratado la hipótesis del daño que se produce cuando un productor asesor traslada el contrato de seguro de

una entidad en estado de solvencia a otra que luego sufre su liquidación sin mediar autorización del asegurado lo cual genera que el asegurado no perciba su indemnización.

La respuesta coincidente de doctrina y jurisprudencia ha sido considerar responsable al productor que obró de tal manera. Se entiende que el obrar culposo deviene de no respetar el deber de informar y de cumplir instrucciones que le caben como intermediario.

No sólo en el caso de ha producido una violación a los deberes específicos que regula la Ley 22.400 y que además se encuadran en la culpa o negligencia que describe el Código Civil Argentino (C.C.Ar.), sino que también se traduce en una infracción a la reglamentación de ssn que ordena que toda anulación de contrato peticionada por el asegurado es válida si media pedido expreso y personal del mismo. De igual modo, por otra parte, cuando la anulación procede por voluntad de la entidad aseguradora, es válida si se notifica en forma fehaciente al asegurado.

Por cierto, una de las hipótesis más comunes de responsabilidad civil del productor de seguros es aquella vinculada a la falta de rendición en tiempo oportuno por parte del productor a la entidad aseguradora de las primas cobradas a los asegurados por el intermediario y sin perjuicio de verificarse la posibilidad de tipificarse la figura penal que correspondiere.

Cuando la cobranza no es rendida en los tiempos acordados con la aseguradora o que resulten de la ley o de la reglamentación de la autoridad de control según los casos y de tal conducta ilegal se genera un daño al asegurado o a la entidad aseguradora, no hay discusión alguna en cuanto a considerar que ha nacido la obligación resarcitoria a cargo del productor asesor.

En este punto es decisivo determinar cuando el perjuicio lo ha sufrido el asegurado —normalmente rechazo del siniestro— si aquél cuenta con recibo oficial del asegurador o recibo habitual del productor que por usos y costumbres tolerados por la entidad aseguradora posean eficacia jurídica ya que, en tales situaciones la aseguradora no podrá sostener válidamente el rechazo del siniestro y por lo tanto, la legitimación para reclamar daños queda en cabeza de la aseguradora y no del asegurado, el cual no sufre perjuicio alguno.

De igual modo se registran supuestos de responsabilidad civil cuando el productor asesor no es diligente para concretar una cobertura o la más adecuada, o no comunica de inmediato las modificaciones contractuales atinentes al riesgo que pesa sobre el asegurado u omite controlar si el contenido de la póliza es coincidente con el de la propuesta antecedente.

Entre los interrogantes que en los últimos tiempos se hace la doctrina, es respecto de quién se encuentra legitimado para reclamar al productor asesor por daños derivados

de su accionar ilícito. Por cierto que no se discute en cuanto a que los asegurados y aseguradoras cuentan con legitimación.

El debate que se abre se dirige a determinar si cuentan o no con legitimación aquellos terceros que puedan legalmente prevalerse del contrato, como los beneficiarios en los seguros de vida y los terceros damnificados en los seguros de responsabilidad civil. Lo incipiente del planteo es motivo que sea escasa la doctrina al respecto.

Dejando de lado las hipótesis referidas y que sólo apuntaron a las de mayor frecuencia, la responsabilidad civil del productor asesor resultará en términos conceptuales amplios, cuando el daño suceda causalmente con su conducta contraria a la buena fe y diligencia que contempla la legislación civil y la propia legislación del seguro³⁰. Al igual que en los supuestos de responsabilidad civil profesional se entiende aplicable al productor asesor de seguros la norma contenida en el Art. 902 del C.C.Ar., que dispone que cuando mayor sea el deber de pleno conocimiento, mayor será la obligación de responder por las consecuencias.

El camino que desea, merece y alienta el mercado asegurador debe construirse con la actuación de un productor asesor diligente y de buena fe, y con permanente capacitación técnica, todo lo cual le permitirá desarrollarse en términos competitivos de manera favorable frente a los otros canales de comercialización del seguro respondiendo al interés del asegurado entregando un servicio personalizado, contacto que por tal naturaleza es propicio para la conservación del contrato de seguro en su sinalagma funcional cabal³¹.

4. DE LA OPINIÓN DEL PROFESOR JUAN FÉLIX MORANDI RESPECTO DE LOS PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

El profesor MORANDI, sentía un particular afecto por los intermediarios profesionales, sus amigos, los productores de seguros. Fue invitado de honor y conferencista en el Congreso Mundial de Productores efectuado en Panamá en febrero de 1994, organizado por la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE), pronunciando en esa oportunidad una conferencia magistral que tituló MARCO NORMATIVO DEL PRODUCTOR DE SEGUROS EN EL SIGLO XXI³², pieza jurídica de enorme valía cuya lectura aconsejamos.

Dos meses antes de su fallecimiento, el profesor MORANDI asistió como conferencista al importante Congreso de Productores Asesores de Seguros del Mercosur celebrado en

30 Código Civil Argentino y Leyes Nacionales N° 17.418, N° 20.091 y N° 22.400

31 Hace referencia a las obligaciones sinalagmáticas pero no en el momento de celebración del contrato, sino en el curso del mismo.

32 MORANDI, J.F., Marco normativo del Productor de Seguros en el s. XX. *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, N° 6. Bogotá: Colombia. pp.19-40.

Huerta Grande, Córdoba, Argentina, en mayo de 1996, pronunciando en esa oportunidad su conferencia póstuma respecto a la temática de la intermediación bajo el título "MARCO NORMATIVO DE LOS PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS EN EL MERCOSUR". En los puntos 16 y 17 de esa conferencia, dijo el profesor MORANDI respecto del tema que hoy nos convocan. Es importante y fundamental entender las funciones que tipifican a los profesionales productores asesores de seguros, porque caso contrario podemos llegar a respaldar la conclusión no querida por cierto, de que su labor no es importante y que la misma puede ser ejercitada por cualquiera sin llenar los requisitos de preparación, eficiencia y solvencia técnica y ética indispensables. Se debe evitar el intrusismo, porque debe garantizarse la exclusividad en el ejercicio de la producción y distribución de los seguros, combatiéndose la actividad subrepticia y clandestina, así como aquella a favor de entidades no autorizadas o habilitadas legalmente y toda publicidad preparatoria de dicha producción. Un tema en este último aspecto que debe ser analizado con particular cuidado, es el relacionado con la posibilidad de las entidades aseguradoras de celebrar contratos con cualquier persona física o jurídica que tenga capacidad legal para el ejercicio del comercio, que se traduce en la utilización para la producción de seguros de redes de distribución a través, por ejemplo, de bancos, entidades financieras, grandes almacenes, etcétera.

Creemos que todos estos canales alternativos de distribución si bien pueden permitir un mayor acercamiento de los seguros al consumidor, adolecen de todos aquellos beneficios adicionales que les brinda el productor asesor, caracterizándose estos productos, así vendidos, de graves defectos de calidad que terminan por ser perjudiciales para el asegurado.

Bueno es advertir a este respecto que un producto asegurativo no puede ser asimilado a uno enlatado en el que el fabricante o intermediario sólo se hace responsable de sus defectos de fabricación.

Por el contrario, el seguro es un producto cultural en el que se conjugan una serie de circunstancias técnicas y de deberes jurídicos, que reclaman una permanente asistencia de profesionales con capacidad y eficiencia para ilustrar al asegurador durante toda la vida de la relación contractual.

AGRADECIMIENTOS

Para la ASOCIACIÓN ARGENTINA DE DERECHO DE SEGUROS constituyó una distinción y a la vez una enorme responsabilidad, haber sido designada como Sección relatora del tema referido a la "INTERMEDIACIÓN EN EL CONTRATO DE SEGURO", en el XI Congreso Iberoamericano de Derecho de Seguros celebrado en Montevideo, República Oriental del Uruguay, en abril de este año 2009. No se nos escapa en esta introducción, que el 19 de octubre de 2006 en oportunidad de la Asamblea del Comité Iberoamericano del Derecho de Seguros (CILA), en el marco del XII Congreso Mundial de Derecho de Seguros, celebrado en Buenos Aires, se suscribió el convenio de cooperación institucional entre el CILA y la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE) que, entre sus puntos, prevé el análisis de las asimetrías legislativas en las leyes específicas. Tampoco

se nos escapa que desde el punto de vista doctrinario la temática de la “comercialización de seguros, contratación directa e intermediación”, ha sido objeto de tratamiento en el IV Congreso Iberoamericano de Derecho de Seguros celebrado en noviembre de 1995 en Santiago de Chile, conforme la relación que efectuaron los distinguidos colegas ERNESTO TZIRULNIK y PAULO LUIZ de Toledo Piza, centrando su análisis en las experiencias de la República Federativa del Brasil, y en el VII Congreso Iberoamericano de Derecho de Seguros, celebrado en Rosario, Argentina, en noviembre de 2001, oportunidad en la que la Asociación Mexicana de Derecho de Seguros y Fianzas expusiera el tema “Tendencias de la Intermediación en el Siglo XXI”, Congreso en el que se registraron ponencias individuales de colegas de Brasil y Argentina.

Asimismo tenemos presente que en el X Congreso Mundial de Derecho de Seguros celebrado en Marrakesh, Marruecos, en mayo de 1998, uno de los temas generales fue el de los intermediarios, reporte general a cargo del profesor ROBERT MERKIN, elaborado conforme a las respuestas de algunas Secciones Nacionales de AIDA.

Hemos señalado las simetrías y asimetrías de las legislaciones. La compatibilización y enriquecimiento de las normas actuales vigentes es posible y estamos dispuestos a afrontar ese cometido si se compartiera la filosofía y las líneas directrices que hemos insinuado.

BIBLIOGRAFÍA

Códigos

Código Civil Argentino.

Código de Comercio de la República de Argentina.

Estatuto del Productor de Seguros, establecido por el Decreto del Poder Ejecutivo Nacional 5909 del 7 de mayo de 1952.

Legislación

Legislación Nacional

Decreto 8312 (B.O. 1/04/1948) del 22 de marzo de 1984.

Decreto del Poder Ejecutivo Nacional 4177 del 12 de marzo de 1953.

Decreto 9194/53 del 26 de mayo de 1953 (B.O. 9/6/53).

Decreto 24041/53 del 10 de diciembre de 1953 (B.O. 23/12/1953).

Decreto 855/94 del 3 de junio de 1994 (B.O. 8/06/1994) sobre Comercialización Masiva, dictado por el Poder Ejecutivo Nacional.

Ley 22.400 del 11 de febrero de 1981, (B.O. 18/2/1981).

Ley 17.418 de Contrato de Seguro de 1967, (B.O 6/9/1967). Sección XIV.

Ley 20.091. Ley de entidades de seguros y su control, del 11 de enero de 1973.

Ley 19.518 por medio de la cual se crea el Instituto de Servicios Sociales, para el personal de Seguros, Reaseguros, Capitalización y Ahorro y Préstamo para Vivienda.

Ley 20.337. Ley de Cooperativas.

Ley 25.246 el 13 de abril del año 2000.

Resolución General 21.179, del 15 de marzo de 1991.

Resolución 23.469 del 31 de agosto de 1994. SSN.

Resolución 24.828 del 30 de septiembre de 1996. Reglamento General de Actividad de los Productores Asesores de Seguros" (Reglamento de la Ley 22.400).

Resolución 429/00 del 2 de junio del 2000, dictada por el Ministerio de Economía Argentino.

Resolución 90/01 (B.O. 11/5/01) dictada por el Ministerio de Economía Argentino.

Resolución 407/01 (B.O. 29/08/01) dictada por el Ministerio de Economía Argentino.

Resolución 28.497 (B.O. 22 de enero de 2001) (SSN) Modificaciones en el Reglamento General de la Actividad de los Productores Asesores de Seguros.

Resolución 28.568, por medio de la cual se suspende la entrada en vigencia de la

Resolución 25.475 de la SSN.

Resolución 30418 del 7 de marzo de 2005 de la SSN.

Resolución 30481 del 18 de abril de 2005.

Resolución 33463/2008. Modificación del Reglamento de la Actividad Aseguradora (Res).

Resolución 32080 SSN.

Circular 4420 del 29 de agosto de 2001. (SSN).

Circular 3963 del 1º de julio de 1999. (SSN).

Legislación Internacional

Bolivia

Ley de Seguros 1883 del 25/06/1998, su Reglamento Decreto 25.201. El Reglamento de Agentes y Seguros Resolución 024/99 y el Reglamento de Corredores de Seguros y Reaseguros Resolución 046/99.

Brasil

Ley 4594 del 29 de diciembre de 1964 y sus modificaciones posteriores (leyes 6317/75, 6868/80, 7278/84. Resolución Consejo Nacional de Seguros Privados 11/84), el Decreto 73 del 21 de noviembre de 1966, Decreto 56900/65

Chile

Decreto Supremo N° 863 de 1989.

Colombia

Decreto 663 del año 1993.

Cuba

Decreto Ley N° 177 del 2 de septiembre de 1997.

Honduras

Ley de Seguros y Reaseguros 22/2001.

México

Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

Nicaragua

Ley General de Instituciones de Seguros de 1970 con las reformas establecidas por la Ley 227 de 1996 y las normas de las Resoluciones 2696 y 347 de marzo de 2005.

Paraguay

Ley 827 del 12/02/1996

República Dominicana

Ley 126/2002

República de El Salvador

Ley 15 del 25/11/1996 y su Reglamento.

Libros

VILLA ZAPATA, W. (1997), *V Congreso Iberoamericano de AIDA*, tomo II. Editorial AIDA: Madrid, España.

Revistas

MORANDI, J.F. Marco normativo del Productor de Seguros en el s. XX. *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, N° 6. Bogotá, Colombia.