Por qué hablar de desregulación si las compañías pueden vender seguros libremente

Boletín N°:

Jul 08, 2025 ARGENTINA

Existe la creencia equivocada de que la ley 22.400 crea un monopolio. Sin embargo, ¿por qué las compañías recurren desde antaño a la figura del intermediario? ¿Será acaso porque es la más conveniente para ellas, el público y las empresas?

Enseña el Dr. Soto, quien se ocupó con interés del tema, que las aseguradoras que no deseen recurrir a servicios de intermediación bien pueden actuar en el mercado de manera directa. Ya la exposición de motivos de la ley mencionada dice textual que, como obvia consecuencia del respeto a la libertad de elección de asegurados y aseguradores, permite la contratación de seguros directos y utiliza los términos de mostrador y ventanilla.

Tal vez resulten hoy un poco anticuados frente al avance de la tecnología y hasta de la inteligencia artificial (IA), que bien puede asesorar a quien necesite alcances sobre el tema, toda vez que lo hace donde se lo soliciten y en temas de mucha mayor responsabilidad como la medicina. También pueden recurrir las compañías a autorizados, dependientes, representantes, agentes o mandatarios. Lo que no pueden, eso sí, es encomendar una tarea de intermediación, que no debe confundirse con representar o ejercer un mandato a quienes no sean productores inscriptos.

En resumen, cualquier acuerdo con un tercero para que asuma la representación en un contrato de seguro es válido y compatible con las leyes 17.418, 20.091 y 22.400.

¿Cuál es el ciclo económico del seguro?

Precisamente ahí está el meollo de la cuestión, algo que, si no se entiende, no se entiende nada de la comercialización de seguros.

No es el asegurable en la inmensa cantidad de casos el que busca a la compañía, sino que es esta la que busca convencerlo de las bondades de sus coberturas, esfuerzo que se logra creando un plexo operativo que constituyen aquellos dedicados a la intermediación.

Observo que ocurre en otras profesiones, como por caso en la importante notarial que ejercen los escribanos y a quienes en la mayoría de los casos conocemos por la venta de un inmueble o la certificación de una firma. Sin embargo, también sucede en otras funciones, como la planificación financiera y sucesoria, los fideicomisos, el régimen de donaciones, la reserva de usufructo, los pactos de herencia futura, las cláusulas

por retiro del socio fundador, el contrato oneroso de renta vitalicia, la muy importante hipoteca inversa (de la cual me tocó en alguna oportunidad disertar), el contrato de alimentos, los actos de autoprotección, el derecho a testar y el sentido de trascendencia, las fundaciones, los familiares con discapacidad, etcétera. No nos damos siquiera una remota idea de cuántas de ellas utilizaríamos si supiéramos que existen.

Por supuesto que no estoy proponiendo que ellos busquen en agentes su expansión y hay una sencilla razón: no se trata de una actividad en masa como el seguro, que sí necesita de una afluencia permanente de contratos conforme a sus pautas de explotación. Tal es así que cuanto mayor es el número de operaciones celebradas, más tienden a homogeneizarse los resultados de acuerdo con los cálculos técnicos.

Tracto sucesivo

Más allá de lo expuesto, cabe agregar la complejidad que presenta el contrato de seguros, lo que abona, sin duda, la necesidad de contratar a través de un auxiliar que asesore o transmita términos y condiciones en la contratación.

Mal suponemos si pensamos que ahí se finiquita todo ya que es un contrato que requiere del cuidado y la vigilancia que indudablemente no da ni la publicidad ni internet, sino el ojo avizor del intermediario estableciendo una relación y la vida misma del contrato y asegurando su posterior renovación.

Más allá de los cambios que puedan producirse, existe el principal deber de asesorar en el momento del siniestro, logrando que el asegurado actúe de la manera más eficiente posible y cobre el siniestro de la forma más rápida.

Conclusión

Antes de considerar la posibilidad de desregular aquello que precisamente tiene un margen más que amplio para ejercerse de forma totalmente libre, la realidad nos muestra que seguirá siendo el intermediario el canal que acapare toda la atención de los aseguradores sin entrar a analizar la forma que adopte, a la que no nos referimos ya que se trató de mostrar que no hay otra manera posible de realizar esta actividad.

Fuente

Fuente: Todo Riesgo

Enlace:
https://www.todoriesgo.com.ar/castro-consultores-desregulacion-companias-seguros-venta/