

## **Funciones de los intermediarios de seguros**

Señala el autor Antígono Donati(1) que la función del productor de seguros es procurar operaciones de seguros y lograr una ejecución regularizada por parte del cliente; esto es, adquirir y conservar en beneficio del asegurado y del asegurador contratos de seguros. Actividad ésta que se prolonga en el tiempo, porque comienza antes y continúa después de la contratación del seguro.

El productor de seguros no es, por tanto, un simple intermediario entre el solicitante y el asegurador, cuya actividad se reduzca a recibir la solicitud y cobrar la comisión cuando el contrato se perfecciona, sino que, como afirma Rodríguez Sala(2) es un factor en la operación de seguros, cuya actividad le coloca frente al asegurador y al asegurado como técnico y como asesor.

El intermediario de seguros queda vinculado al contrato durante la vigencia de éste y, cuando ocurre el siniestro, debe asistir y asesorar al asegurado para que el aviso al asegurador se dé con la mayor brevedad posible (dentro del plazo que establece la Ley de la materia) a fin de que éste pueda comprobar oportunamente las causas del siniestro y las circunstancias de su realización, para que se efectúen los trámites necesarios y se declaren exactamente los hechos ocurridos, enviándose a tiempo a la aseguradora las informaciones y demás documentos por los cuales se pueda determinar las consecuencias y extensión del siniestro.

De lo expuesto hasta ahora, es forzoso concluir que la actividad de intermediación de seguros no puede ser concebida en los términos de la simple intermediación comercial. El productor de seguros debe jugar en el mercado asegurador un papel fundamental, siendo el primer defensor de los intereses y derechos del asegurado, prestando su asesoría no sólo para la celebración de un contrato de seguros que satisfaga las expectativas del tomador, sino además durante toda la vigencia del contrato y orientarlo en la formulación de sus reclamos.

La doctrina ha señalado como actividades propias de los productores de seguros las siguientes:

1) Promover y en su caso concluir, la contratación de seguro.

- 2) Informar con oportunidad al asegurador sobre las verdaderas circunstancias del riesgo y agravaciones importantes que de éste tenga noticia.
- 3) Ofrecer al asegurado el contrato más adecuado y conveniente a sus necesidades particulares e informarle sobre las condiciones, coberturas y requisitos de la misma.
- 4) Vigilar para que los seguros contratados por su mediación permanezcan en vigor y sean plenamente eficaces.
- 5) Asesorar a los asegurados y beneficiarios y asistirlos en los casos de siniestro, procurando se lleven a cabo las diligencias necesarias para la mayor discusión del riesgo.
- 6) Procurar que en caso de siniestro se utilicen los elementos necesarios para que tanto el asegurador como el asegurado conozcan la verdadera dimensión y valor del daño.
- 7) Participar en la cobranza de las primas, procurando que sean pagadas en los términos establecidos en las pólizas y en las leyes.
- 8) Atender en todo tiempo a las necesidades de los asegurados, recabando de las entidades aseguradoras las condiciones, coberturas, documentos y servicios que sean necesarios.
- 9) Realizar las diligencias que sean precisas para que en todo tiempo se cumplan las instrucciones recibidas, tanto del asegurador como del asegurado, y las diligencias contractuales y legales correspondientes.
- 10) Actuar en todo caso con rectitud, profesionalidad y ética.

(1) Donati, Antígono. Los Seguros Privados , Editorial Bosch, 1960, Barcelona, pág. 151.

(2) Rodríguez Sala, J. El contrato de seguros en el derecho mexicano , Editorial Costa-Amic, 1976, México, Tomo I, pág. 37.