**CONGRESO NACIONAL DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS-2004**

**Ponencia:**

**NECESIDAD DE UNA REGULACIÓN PARA LOS AGENTES INSTITORIOS**

**Autor: Raúl Jorge Carreira (periodista y docente)**

 3

**Síntesis conceptual**

 Como es sabido, en el Mensaje de Elevación de la ley 22.400, se aclara que “se ha desechado la tentación de incluir normas referidas a los agentes institorios, atento que asumen tal función en razón de los contratos particulares que celebran con las compañías, en carácter de mandatarios de las mismas. Consiguientemente, la regulación quedó restringida a los “agentes simples o no institorios”, que pasaron a ser denominados “productores asesores de seguros”.

 Vale decir que, de hecho, quedó instalado un vacío legal que una década después (etapa de la desregulación), se convirtió en la puerta de entrada para previsibles desbordes. Agravado esto con la sanción del decreto 855 del 3 de junio de 1994 que pregonaba una cosa pero apuntaba a otra. La sabiduría del hombre de campo tiene para esto una analogía: son como los teros que, astutamente, “cantan en un lado, pero ponen los huevos en otro”. La intención era clarísima y lo dijimos en aquel momento: a tono con la impronta de esa época, había que acabar con los productores asesores, únicos culpables de los males del mercado (¡?).

 Así arrancó esta historia que recientemente llegó a lo que era previsible: la creciente e impune actividad de ciertos agentes institorios en clara violación del artículo 57 de la ley 20.091, sumado al acompañamiento y permisibidad de “un puñado” de entidades aseguradoras, y a la actitud casi pasiva del Organismo de Control. Todo ello está derivando en **un estado de cosas que daña seriamente el fundamento técnico del seguro (en materia de primas, planes y comercialización) y por ende la credibilidad de la Institución.**

 **Todo ello torna imprescindible, a criterio del suscripto, que se concrete un marco legal adecuado para la actuación de los agentes institorios.**

Ese es el objetivo de la ponencia y por ello la pongo a consideración de la Mesa de Trabajo “Problemática de la operatoria del P.A.S.”

**El origen de la cuestión**

 Una de las particularidades del mercado asegurador, a mi entender, es la falta de una línea -que podríamos llamar “política”- que marque claramente la orientación primaria del mismo, pero dejándolo abierto a las adecuaciones que lo coyuntural aconseje.

 Obsérvese que sólo en dos oportunidades (creación del IMAR, luego transformado en INdeR, y dictámenes de la CAL en 1977) el Estado fijó principios rectores en esta materia (dato de la realidad, más allá de las opiniones que esas decisiones motiven a nivel individual). Bien se dice que “quien no sabe adonde va, suele terminar en cualquier parte”. Y así ha sido, mayoritariamente, en los 67 años que hemos recorrido desde la creación de la Superintendencia de Seguros, porque en ese trayecto las decisiones han tenido que ver más con la personal opinión del titular de turno en el Organismo de Control y/o del Ministro de Economía del cual dependía (ver nota 1), que con la línea política y los basamentos técnicos que deberían ser esenciales para el desarrollo de la Institución Aseguradora. A lo cual debe sumarse -y quiero decirlo sin eufemismos- que más de un Superintendente accedió al cargo (e incluso se fue del mismo), sin conocer los rudimentos de esta actividad.

 En ese marco, es del caso recordar que en el mensaje de la Comisión redactora de la normativa sobre “los aseguradores y su control” (luego convertida en ley 20091) se puntualiza que “del proyecto elaborado se han excluido todas las cuestiones referente a problemas de política aseguradora (...), que por considerarse materias ajenas a la regulación específica de las entidades aseguradoras y su control, se ha estimado conveniente diferir para una etapa posterior.” Como nos pasa en tantos otros ámbitos, la “etapa posterior” será encarada, sin ningún apuro, por alguna de las generaciones que nos sucederán.

 Y lo mismo acaece -y con ello estoy llegando al meollo de mi ponencia- con la ley 22.400, regulatoria de la actividad de los productores asesores de seguros, en punto al tema de los agentes institorios.

**El fondo de la cuestión**

 En esa materia, la ley 17.418 (de contrato de seguro), incursionó a través de la Exposición de Motivos (ver nota 2), y en la Sección XIV “Intervención de auxiliares en la celebración del contrato”, donde estableció en su artículo 54*°*: “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 hallen en el distrito o zona, o con las personas que tienen allí su residencia habitual.” Agregando en el artículo 55*°* que, “En los casos del artículo anterior, el conocimiento del representante o agente equivale al del asegurador con referencia a los seguros que está autorizado a celebrar.”

 Como se recordará, no existía, a ese momento, una regulación específica sobre la actividad de intermediación en materia de seguros. El momento llegó con el dictado de la ley 22.400, pero en el mensaje de elevación de la misma al Poder Ejecutivo se aclaró que “se ha desechado la tentación de incluir normas referidas a los agentes institorios y los aspirantes a productores asesores, ya que los primeros asumen tal carácter en razón de los contratos particulares que celebran con las compañías, y los segundos carecen de la necesaria relevancia y responsabilidad, atento que -según lo proponen los propios mentores de esta figura- siempre deben contar con la asistencia y responsabilidad solidaria de un productor asesor directo u organizador.”

 Vale decir que la mentada regulación quedó restringida a los “agentes simples o no institorios”, que pasaron a ser denominados “productores asesores de seguros”.

 Desde mi ignorancia de la ciencia jurídica **me permito decir que -en la práctica- los agentes institorios también “intermedian” a la par de los P.A.S. y que lo hacen sin ningún disimulo y, en muchos casos, con evidente ostentación de privilegios impropios** (nota 3). Más aún, en violación de la ley (por ejemplo, cobrando comisiones, lo cual les está vedado según la ley 22.400 y normas reglamentarias) y -en definitiva-, incumpliendo principios éticos insoslayables frente a los sostenedores y únicos justificadores del sistema: los asegurados y los asegurables.

 Para que esta afirmación no quede en el terreno de lo opinable, séame permitido hacer un paréntesis en el desarrollo de la ponencia, para incluir un capítulo específico, en respaldo de lo dicho y por aquello de que “para muestra alcanza un botón”.

**Un dato concreto**

 Recientemente, una sanción aplicada por el Organismo de Control ejemplifica de manera terminante la conducta (léase inconducta) de un agente institorio (Resolución nº 30.141 del 24/9/04) (ver nota 4).

 Vamos al punto.

En un expediente iniciado de oficio, la Superintendencia analizó la situación de RIO COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. frente a los dispositivos del artículo 57 de la ley 20.091 (publicidad engañosa), respecto de la operatoria que -en el ramo automotores- estaba llevando a cabo la aseguradora, en aparente condición de agente institorio.

Ante el requerimiento de la S.S.N. la entidad informó que no operaba en ese ramo, por lo que no tenía suscriptos contratos de agente institorio con ninguna entidad. Pero agregó que era BANCO RÍO DE LA PLATA S.A. el que actuaba en carácter de agente institorio de varias aseguradoras del mercado, en tanto RIO COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. se limitaba a ser “el auspiciante” de las mencionadas operaciones.

 Entendiendo el Organismo de Control que resultaba confusa la figura del “auspiciante”, se le solicitó ampliar la información al respecto, ante lo cual la aseguradora aclaró que “el carácter de `auspiciante´ que reviste respecto del Banco Río de la Plata SA, obedece a una relación comercial por la cual Río Compañía de Seguros S.A. obtiene una mención de su marca en las publicidades.” (sic).

 Alegaba asimismo que en los anuncios objeto del sumario, se dejaba suficientemente aclarado quiénes eran las entidades que brindaban la cobertura, razón por la cual estimaba que tal promoción no podía inducir a engaño o equívoco sobre quién ofrecía los seguros de automotores. Y agregaba que en orden al carácter de “auspiciante” que se le atribuye, si bien podría interpretarse que no resulta del todo feliz la utilización del término, no puede considerarse que se haya querido significar -explícita o implícitamente- que era ella la aseguradora que ofrecía la cobertura de marras.

 Adicionalmente, cabe prestar especial atención a este documento obrante en el expediente: Río Seguros informó que “su intervención en relación a la operatoria en cuestión es la de suministrar a BANCO RIO DE LA PLATA S.A. toda su infraestructura de sistemas y administración, generándose desde esos sistemas la emisión de las pólizas de las aseguradoras (MAPFRE, LA MERIDIONAL y ROYAL & SUN ALLIANCE), siendo que desde esos sistemas el Banco realiza las cotizaciones y materializa (imprime) la emisión de pólizas de las aseguradoras. Ello a más de que RIO COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. coordina el despacho de las pólizas vendidas por telemarketing, hace el control y verificación de su correcto despacho, genera desde su sistema archivos diarios que alimentan los sistemas de cómputos de las compañías aseguradoras y brinda capacitación a las sucursales. Que en función de las tareas de apoyatura que brinda y que hacen al objeto de la relación comercial que mantiene la entidad con el banco, es que se la menciona en la campaña de publicidad que aquél desarrolla.”

Dejando de lado la intención de preguntarme si -como corresponde- las aseguradoras aludidas en último término tienen convenio de administración con Río Seguros) según la reglamentación vigente), me resulta evidente que estamos ante una verdadera joya de arquitectura operativa y administrativa, y por ello rindo homenaje a los creativos que -con tanto vuelo- idearon este mecanismo que, entiendo, no registra antecedentes en el mercado asegurador argentino (y quizás en tantos otros a nivel mundial).

 En el sumario respectivo, la Superintendencia concluyó que “la participación en carácter de ‘auspiciante’ de la aseguradora, con el alcance indicada por la misma, resulta cuanto menos capciosa toda vez que dicha entidad no brinda las coberturas que publicita (...) respecto del ramo automotores, acordadas por otras aseguradoras y oficiando el BANCO RIO DE LA PLATA S.A. de agente institorio, encuadra en la tipificación del artículo 57 de la ley 20.091” (ver nota 5). Consecuentemente aplicó a Río Seguros un Llamado de Atención (apelable).

 Conclusión: como era de prever, la creciente e impune actividad de ciertos agentes institorios en clara violación del artículo 57 de la ley 20.091, previsiblemente derivaría en algún desborde mayor. Y así sucedió: el empleo de la figura del “auspiciante” que motivó la sanción a Río Seguros, se constituye en un verdadero hito dentro de la problemática que venimos abordando. Aun cuando la pena haya resultado leve en lo formalmente jurídico, la recepto como lapidaria en el terreno ético.

Bueno, en realidad debo rectificarme, porque cuando escribí esta ponencia no conocía un dato al que accedí ayer y que me obligó a modificar el texto original y a aceptar que por las reglas éticas nos preocupamos la mayoría de los integrantes del mercado, pero no puede pedírsele lo mismo a Río Seguros. Pruebas al canto: como se expuso precedentemente, esta entidad ratificó que no era agente institorio de ninguna aseguradora. Así, con todas las letras. Pues bien, doy fe de que el jueves 18 de noviembre exactamente a las 23,15 horas, en el programa “Polémica en el bar” (Canal 9), apareció la siguiente placa: “Los mejores seguros. **Río Seguros, agente institorio**. Banco Río www………com (…)”. Consecuente e ineludible pregunta: ¿Río Seguros cambió su status jurídico y operativo? ¿En tal supuesto, Río Seguros inscribió ese mandato en la Inspección de Justicia y lo comunicó a la S.S.N.? Rotundamente me atrevo a decir que NO. Simplemente, Río Seguros se burla de las normas, “pulsea” con el Organismo de Control de la actividad aseguradora, desafía al mercado, utiliza sus poderosos respaldos corporativos para hacer impunemente publicidad engañosa, etc. etc. etc.

Tan seguro de ello estoy, que inmediatamente remitiré copia de esta ponencia al Superintendente de Seguros, licenciado Miguel Baelo, como denuncia formal al respecto.

¡Ah! Y un agregado de último momento, que amplia datos y merece especial atención sobre esta cuestión muy ligada al futuro del mercado: en su edición del 16/11/04 Buenafuente.com reprodujo una nota de *Business News Américas-Chile* (nota 12) informando que “El argentino Banco Río de la Plata recibió un impulso de su negocio de corretaje de seguros este año, que lo ha ayudado a recuperarse de la crisis financiera del 2001, junto con otros servicios no tradicionales (…)”. Y agrega: ”Esperan además que el corretaje de seguros continúe creciendo el próximo año, pero otros bancos se han percatado de las ganancias que están percibiendo y están ingresando al mercado, por lo que habrá mucha más competencia que antes”. Clarito y sin eufemismos. Y, consecuentemente, están diciendo: “vamos por más”.

**El rol del Estado**

 Esta ponencia se enmarca en un Congreso de especialistas, y por ende es impropio desarrollar una explicación sobre la importancia de la actuación estatal en el seguro. Pero no se puede dejar de enunciarlo, aprovechando la referencia para reiterar mi convencimiento de que el verdadero libertinaje desatado en el mercado -en la materia que venimos glosando- a partir de los ’90, está socavando las bases técnicas y la credibilidad del sistema (nota 6).

 Como bien recordó recientemente el doctor Norberto J. Pantanali (nota 6), citando a su ex-colega, Rolando Vega Sáenz (director de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros -AMIS): "La autoridad no puede ni debe renunciar a la facultad regulatoria, que bien ejercitada es absolutamente necesaria para el sano ejercicio de la actividad aseguradora, ya que de lo contrario las consecuencias serían de caos y desorden" ("Aspectos legales de los Países del Area FIDES", 1992).

 Doce años después, la frase suena de absoluta actualidad y demuestra que hay cuestiones que hacen a lo sustancial y, consecuentemente, trascienden los cambios operativos y de contexto económico que inevitablemente se van presentando.

**Propuesta**

Un analista ha dicho (nota 7) que “algunos de los anteproyectos de resolución elaborados con el fin de reglamentar la tarea del institorio han precisado (...) que su actividad será incompatible con el ejercicio de la actividad de intermediación en la concertación de contratos de seguros. Las operaciones celebradas por su intermedio son contratos de seguro directos o “de mostrador” y se facturarán netas de comisiones”, concluyendo que “en todo caso debe ponerse de relieve que una correcta estructuración de la operatoria de las agencias institorias permite el adecuado funcionamiento de las mismas, como representante del asegurador, acorde a los principios técnico-legales vigentes y sin superponerse con la tarea profesional de los productores asesores de seguros.”

Por otra parte, en las IV Jornadas Nacionales de Derecho del Seguro organizadas entre el 12 y el 14 de setiembre de 1990 por el Instituto de Derecho de Seguros del Colegio de Abogados de San Isidro, en el Informe de la Comisión “D” se consignó que “es unánime la aspiración a disposiciones normativas, merecedoras de estudio inmediato, que fortalezcan la transparencia de la intermediación, en la inteligencia de que los mecanismos de supervisión no evidencian -según sus resultados- los altos propósitos que inspiraron su implementación. Entre aquellas, es dable mencionar (...) la normalización de ciertas actividades en que la independencia característica del productor asesor es controvertible, como la que, en la oferta de ciertos seguros ostentan bancos, institutos provinciales, emisores de tarjetas de crédito, clubs, etc.” (ver nota 8).

Asimismo, en un fallo de octubre de 1990, la Sala B de la Cámara de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal (nota 9), se determinó que “(...) la exclusión de los denominados ‘agentes institorios’ del ámbito de la ley 22.400 (...) no explica por qué razón ese cuerpo legal dejaría fuera de su ámbito y, por ende, desprovisto de fiscalización estatal, a aquellos que despliegan una actividad más intensa y de mayor responsabilidad en el ramo de la intermediación del contrato de seguro.”

A mayor abundamiento, no puedo dejar de señalar la situación que en estos momentos se está produciendo en dos países de ineludible referencia cuando analizamos la actualidad del mercado asegurador mundial (y que además están ligados a nuestros mayores afectos), tal como es el caso de España y Chile. En el primero de ellos, porque en la futura ley de mediación en seguros se propicia poner marco reglamentario a las operaciones de banca-seguros que, entre otras cuestiones, implica programas de formación para estos comercializadores y la delimitación de sus espacios de actuación, en un pie de igualdad con los profesionales asesores de seguros. Esto es, que estos intermediarios cumplan los mismos requisitos. En cuanto a los hermanos chilenos “ya se avecinan nuevas y estrictas regulaciones para los canales de distribución de seguros masivos, como las corredoras de bancos y multitiendas.” (nota 13).

En la misma dirección de estos precedentes (expuestos a simple título de ejemplo), apunta mi ponencia. **Considero que ha llegado el momento de que nos aboquemos a esta cuestión, esencial para el desenvolvimiento y la imagen de la actividad aseguradora, con imprescindibles reglas de juego en materia de transparencia en la operatoria del mercado.**

¿Los instrumentos?:

1. **la reglamentación de la actividad de los agentes institorios;**
2. **la creación de un registro público de estos mandatarios** (supletorio del que administra la Inspección General de Justicia); y
3. **la derogación del decreto 855/94**, incumplido por los operadores que fueron habilitados para operar en ese régimen, no controlado debidamente por la S.S.N. y convertido en virtual salvoconducto para desatinos de todo tipo.

**Reflexión final**

Pese a la falta de política aseguradora, el mercado asegurador -en términos generales- atendió adecuadamente sus compromisos con la comunidad, soportando inflación, hiperinflación, desastres económicos como los de fines del 2001, default de algunos activos, devaluaciones, etc., etc. Y en el ámbito específico de los productores asesores, debemos reconocer que ellos lograron -por vía de sus instituciones representativas-, que no tuvieran éxito las campañas claramente desestabilizadoras desarrolladas a partir de 1990, el fallido intento de reforma de la ley 22.400 (nota 10), su sucedáneo -Decreto 855/94 de comercialización masiva-, la cobranza bancaria obligatoria, y tantas otras agresiones y anormalidades.

El camino recorrido, sinuoso a nivel oficial pero claramente respetuoso de la técnica y la lógica aseguradora por la inmensa mayoría de los productores asesores, han traído como consecuencia **el importante posicionamiento que actualmente éstos ocupan en el mercado (74 % dentro de los canales de ventas. Ver nota 11)**. Pero la agresividad de ciertas instituciones financieras y el acompañamiento de algunas pocas aseguradoras, **tornan imprescindible concretar un marco legal adecuado para la actuación de los agentes institorios.**

Ese es el objetivo de mi ponencia y por ello solicito el tratamiento de la misma en este Congreso.

Buenos Aires, 19 de noviembre del 2004

**Notas:**

**(1)**: Recuérdese, a simple título de ejemplo, la aplicación de la “congelación de precios” a las tarifas de seguros de automotores, durante el mandato del ministro J. V. Sourrouielle, en violación de la esencia técnica del seguro, que a mayor siniestralidad requiere el correspondiente encaje de primas. O las acciones del inefable Ignacio Warnes (Superintendente de Seguros entre febrero del 2000 y abril del 2001) con sus desopilantes teorías sobre “cómo funcionaba” el mercado de seguros, sobre el régimen de inspecciones (culminando en el caso Omega), etc.

**(2)**: “De acuerdo a nuestra práctica actual en la contratación del seguro participan intermediarios de diverso tipo y mérito. Incluso en los grandes contratos celebrados directamente por el asegurado, aparece un productor o intermediario que percibe comisión.

Este proyecto no trata de regular la vinculación jurídica del asegurador y los distintos auxiliares o intermediarios, por ser materia ajena a la ley de seguros. Se ha concretado a establecer las consecuencias jurídicas entre asegurado y asegurador derivadas de dicha intervención.

El perfeccionamiento y depuración de las distintas categorías de intermediarios es una obra lenta de estructuración en la que puede influir la autoridad de contralor, a la que se le deberán suministrar los elementos legales indispensables para su actuación, conforme al proyecto respectivo que la Comisión eleva por separado. 2.- En los arts. 53 a 55 se introduce la distinción ya consagrada por la legislación y la doctrina universales, entre los agentes sólo autorizados para la mediación (art. 57), de los agentes con facultades de representación o institorios (art. 58).

Los agentes autorizados solamente para intervenir en la mediación, cualquiera sea su vinculación con el asegurador (empleado o no), sólo están facultados para:

a) Recibir propuestas de celebración y modificación de un contrato de seguro;

b) Entregar los instrumentos emitidos por el asegurador, referentes al contrato o su prórroga (pólizas, notas de cobertura, etc.);

c) Aceptar el pago de la prima si se halla en posesión de un recibo emitido por el asegurador.

En cambio, el agente o representante para actuar en nombre del asegurador, le obliga de acuerdo a las reglas del mandato (art. 54); si puede celebrar contratos, puede pactar modificaciones o prórrogas, recibir notificaciones y rescindir, salvo limitación expresa. Cuando actúa en una zona determinada, esta facultad se restringe a los bienes que se hallan ahí o a las personas que ahí tienen su domicilio habitual. Por lo que también el conocimiento que este agente institorio tenga respecto de las circunstancias del riesgo (reticencia, agravación, etc.), equivale al asegurador (art. 55)”.

**(3)**: “Otro aspecto es el otorgamiento por parte del banco de precios y condiciones por debajo de los que la misma compañía comercializa a través de su canal de productores. ¿Es correcto y justo que esto pueda ser así?. Pensemos que el banco sólo aporta volumen a las aseguradoras (que no son nuevas operaciones sino que son las que pierde el productor) mientras que el productor aporta el asesoramiento idóneo necesario para el funcionamiento saludable de todo el sistema y la atención permanente del asegurado ante todas las contingencias que se presentan con posterioridad a la venta del seguro. (Enrique Vacs-Ver nota 8)

**(4)**: El texto completo puede ser consultado en www.aapas.org.ar. (Segmento “Noticias del mercado”, Avance 69)

**(5)**: Parte pertinente del art. 57 de la ley 20091: “Queda prohibida la publicidad que contenga informaciones falsas, capciosas o ambiguas, o que suscitar equivocación sobre la naturaleza de las de las operaciones, la conducta o situación económico-financiera de un asegurador o respecto de los contratos que celebre, así como el empleo de medios incorrectos o susceptibles de inducir a engaño para la obtención de negocios (...)”

**(6)**: Al respecto, un resumen reciente puede ser consultado en la nota “¿Adiós a las primas y a la lógica aseguradora?” escrita por el autor de esta ponencia, como asimismo la opinión de 38 caracterizados protagonistas del mercado (www.aapas.org.ar, segmento Noticias del mercado, Avances Informativos 61 y 67, respectivamente). Y, si el lector quiere acceder a un mayor análisis, le sugiero una didáctica y omnicomprensiva explicación del tema, a través de uno de los mejores trabajos que recuerdo al respecto: la ponencia que el doctor Norberto Pantanali presenta en este Congreso de Ostende.

**(7)**: “El Agente Institorio”, Dr. Carlos A. O. Cruz, en Revista SIDEMA-Edición 104-18/8/1993

**(8)**: Texto completo en revista SIDEMA, edición 106, del 30/11/93. Sugiero también la lectura, en ese mismo medio y lugar, de una ponencia del doctor Héctor Miguel Soto. Adicionalmente, resalto como respaldo de esta ponencia, los estudios que en la materia en análisis obran en “Seguros-Halperín/Morandi” e “Intermediación en el contrato de seguro” del doctor Héctor Miguel Soto – Editorial La Ley.

**(9)**: Ver Informe SIDEMA nº 6, 31 de octubre de 1990 “Fallo relevante”

**(10)**: Informe SIDEMA nº 45 (25/6/93) y revista SIDEMA nº 103 (16/7/93)

**(11)**: Revista Todo Riesgo, edición 90, setiembre 2004 “Canales de venta. Se mantiene el predominio de los productores”. Puede accederse a la nota completo en www.aapas.org.ar, Avance Informativo (70), segmento “Noticias del mercado”.

**(12)**: Texto completo:

**Corretaje de seguros impulsa recuperación de Río**
Buenafuente.com 16/11/2004
*Business News Americas - Chile* -

El argentino Banco Río de la Plata (Río) recibió un impulso de su negocio de corretaje de seguros este año, que lo ha ayudado a recuperarse de la crisis financiera del 2001, junto con otros servicios no tradicionales, dijo a BNamericas una fuente de la empresa.

Luego de que las operaciones crediticias tradicionales colapsaran durante la crisis económica, los bancos argentinos han recurrido a formas alternativas para generar ganancias y para Río el corretaje de seguros contribuyó a un alza de 8,4% en los ingresos netos por servicios en el tercer trimestre de este año.
La fuente manifestó que las ganancias provenientes del negocio de corretaje de seguros habían crecido un 21% año con año en el tercer trimestre a 14,1mn de pesos (US$4,8mn).
Esperan además que el corretaje de seguros continúe creciendo el próximo año, pero otros bancos se han percatado de las ganancias que están percibiendo y están ingresando al mercado, por lo que habrá mucha más competencia que antes.
Banco Río vende productos de seguros en los segmentos de automóviles, vida, incendio y robo, y realiza gran parte de sus negocios con el conglomerado español de seguros Mapfre.
Pese a que la competencia dificultará un sólido crecimiento en el futuro, los niveles actuales de ingresos debieran mantenerse estables y seguir siendo una buena fuente de ingresos, agregó el representante del banco.
Río presenció un alza de 20% en la ganancia operacional a 39mn de pesos en el tercer trimestre de este año en comparación con igual período del 2003, según un comunicado del banco.
Banco Río es uno de los tres mayores bancos privados de Argentina y es filial de Grupo Santander (Nyse: STD), el mayor conglomerado financiero de Latinoamérica y España, en términos de participación general de mercado.

**(13)**: Información reproducida en go seguros.com, edición del 1/11/04