

---

## EL CORREDOR DE SEGUROS Y LA GERENCIA DE RIESGOS

---

MARIANO DÍAZ TORRES\*

*Al igual que sucede en otras ramas de la actividad empresarial con las empresas de consultoría externa, en el ámbito de la Gerencia de Riesgos y el Seguro, las Sociedades Corredoras de Seguros desempeñan funciones de asesoramiento, servicio y mediación en la transferencia de los riesgos de la empresa al mercado asegurador.*

*El conocimiento del mercado de seguros y las posibilidades de asesoramiento aportadas por el Corredor de Seguros sitúan a esta figura, en opinión del autor, como un factor estabilizador en las relaciones Empresa-Asegurador.*

Es relativamente frecuente que cierto tipo de asegurados, con una problemática de riesgos que se resiste en alguna forma al tratamiento estandarizado, acudan en busca de servicio a unas empresas que, pese a su relativamente reciente despegue, llevan muchos años de existencia sobre sus espaldas. Nos referimos al Corredor de Seguros.

Van quedando lejos, lentamente, los días en los que se veía al mediador de seguros como un vendedor de determinado tipo de productos, cuyo cometido consistía casi exclusivamente en el cobro de los recibos que tales pólizas generaban, año tras año.

Tal vez este sistema pueda sobrevivir todavía durante algún tiempo en el seguro de tipo individual o familiar, en los que el acercar el punto de venta del producto al consumidor juega aún un cierto papel de divulgación y sensibilización, pero, en nuestra opinión, el mundo de la empresa ha arrinconado definitivamente esa figura.

¿Qué es entonces un Corredor de Seguros? Pese a que la Ley española 33/1984 de 2 de agosto, sobre Ordenación del Seguro Privado, tienda a confundir personas físicas y empresas, y aunque trabaje y condicione las posibilidades de desarrollo de estas últimas, el Corredor de Seguros es una empresa.

Una empresa de servicios, con los medios, tanto humanos como económico-financieros y de infraestructura necesarios para dar el servicio a que se compromete, para poder negociar y mediar de igual a igual con las dos partes ligadas por el

---

\* Licenciado en Ciencias Químicas. Es Director Técnico de Gaviat, S.A., Sociedad Corredora de Seguros.

contrato de seguro: el Asegurado y el Asegurador.

Sobre este tipo de empresas de mediación de seguros, tan vigorosas en el mercado internacional y tan escasas y limitadas todavía en España, vamos a hablar en las páginas siguientes. Para ello, nada mejor que analizar la relación que liga al Corredor de Seguros con cada una de las partes intervinientes en el contrato de seguro.

## LA GERENCIA DE RIESGOS

Las labores de gestión de una empresa han ido evolucionando y perfeccionándose en la medida en que ésta se hacía más compleja.

Saturación de mercado, búsqueda de nuevos productos, necesidades crecientes de inversión y un nivel de recursos comprometidos nunca alcanzado hasta ahora son las preocupaciones habituales de todo gerente.

Todo ello hace que el estudio y evaluación del riesgo a que está sometida la empresa, —y hablamos del riesgo en su sentido amplio, no en el puramente asegurador—, sea un instrumento de gestión imprescindible, el primer e inevitable paso antes de una toma de decisiones.

Básicamente, los principios básicos que rigen toda evaluación y gestión de los riesgos de una empresa son dos:

### Primer principio

La empresa no debe asumir riesgos que puedan suponer pérdidas que la lleven a un desequilibrio financiero irreversible.

### Segundo principio

La empresa no debe aceptar riesgos cuyo coste (pérdida esperada más costes de medidas tendentes a su limitación) sea superior a la rentabilidad esperada por la aceptación de dicho riesgo.

Ambos principios delimitan perfectamente las opciones aceptables para una empresa, marcando nítidamente los límites de la correcta gerencia (figura 1).

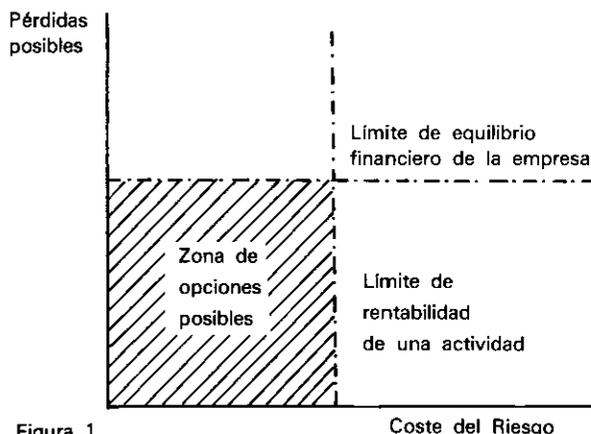


Figura 1

La llamada Gerencia de Riesgos centra su acción en garantizar la supervivencia de la empresa ante los riesgos a los que debe enfrentarse.

En ocasiones, se ha confundido esta actividad con la pura administración de los seguros tradicionales de la empresa, todo lo más añadiendo algunas atribuciones sobre los medios de prevención y seguridad necesarios para reducir la probabilidad de que se concretaran o realizaran los riesgos asegurables.

En la mayoría de los casos, la Dirección de la empresa se ha ocupado tan sólo de los riesgos financieros y de mercado, relegando al olvido o a la buena suerte su adecuación a los riesgos accidentales que amenazaban su patrimonio.

Sin embargo, los principios que rigen el tratamiento de ambos tipos de riesgos son los mismos, y la supervivencia de una empresa puede verse más amenazada por un incendio o inundación catastrófica que por el resultado adverso de una inversión mal planteada.

Poco a poco empieza a extenderse entre las empresas la idea de la necesidad de estudiar de forma similar ambos tipos de riesgos —los que se podrían denominar como «de empresa» y los «asegurables»— y de ser tratados a un mismo nivel de gestión.

En principio, no existe ningún motivo para que la política de asunción de riesgos que una empresa diseñe para el conjunto de su actividad, no sea aplicable también a los riesgos accidentales, aun cuando matizada por un hecho que nunca debe ser perdido de vista: mientras que los riesgos de empresa tienen siempre una contrapartida beneficiosa para ella —una inversión puede dar

pérdidas, pero también beneficios— los riesgos asegurables carecen de tal contrapartida. En ellos, la realización supone pérdidas, y su evitación tan sólo el que la empresa pueda seguir desarrollando su actividad.

Evidentemente, se sale del objetivo de estas páginas el análisis de los distintos riesgos a los que está sometida la empresa, incluso de los mismos riesgos de carácter accidental, fortuito y aleatorio, definición standard de riesgo asegurable.

No obstante, es preciso, al menos, dibujar las líneas generales que sigue, o debe seguir, cualquier actuación frente a ellos centrándonos, como es natural, en los asegurables.

### El Primer Principio

Como se ha señalado anteriormente, una empresa no puede aceptar ningún riesgo que pueda abocar a su desaparición.

Esta es, pues, la primera acción que acomete el gerente de riesgos: identifica los riesgos a los que está sometida su empresa y evalúa su sensibilidad ante cada uno de ellos.

Ello conduce ya a una primera clasificación de estos riesgos:

**Cuadro I**

1	Riesgos que ponen en peligro la existencia misma de la empresa.
2	Riesgos que ponen en peligro, si no la existencia, sí los resultados de la empresa.
3	Riesgos que por su frecuencia pueden alterar los resultados de la empresa.
4	Riesgos que, por su frecuencia y/o repercusión, pueden ser absorbidos por la empresa.

El segundo paso a dar es claro, intentar eliminar, o cuando menos limitar, la gravedad de dichos riesgos y para ello existen fundamentalmente dos vías: disminuir las probabilidades de ocurrencia del riesgo y reducir su posible repercusión.

La probabilidad de ocurrencia puede reducirse estudiando los factores de riesgo y su modificación o control mediante las oportunas medidas de prevención.

Las repercusiones económicas pueden limitarse a través de medidas de protección pasivas —dispersión, compartimentación— o activas como la ejecución de planes de actuación ante el siniestro.

Estas actuaciones harán que numerosos riesgos de incidencia preocupante sean perfectamente asumibles, con costos tan previsibles y aceptables como los propios del mantenimiento de las instalaciones.

Pese a todo, lo normal es que sigan existiendo en la empresa riesgos cuya asunción supondría una constante hipoteca sobre su supervivencia.

Estos riesgos son los que el gerente de riesgos encamina hacia el mercado asegurador, transfiriéndolos a un coste determinado.

### El Segundo Principio

No debe olvidarse que las actuaciones seguidas frente a cada uno de los riesgos entrañan un coste.

Las medidas de prevención y protección, la transferencia de riesgos al mercado asegurador o la aceptación de ciertos riesgos suponen unos costes de suficiente entidad como para que sea preciso que el gerente de riesgos reexamine bajo esta luz todo el proceso de evaluación seguido hasta ahora y saque conclusiones.

Habitualmente, los fenómenos reales tienen comportamientos asintóticos. Por más que se intente, nunca se obtiene un rendimiento del 100 por 100 ni se reduce una posibilidad a cero.

En el tema que estamos tratando ocurre lo mismo. La figura 2 nos lo muestra gráficamente.

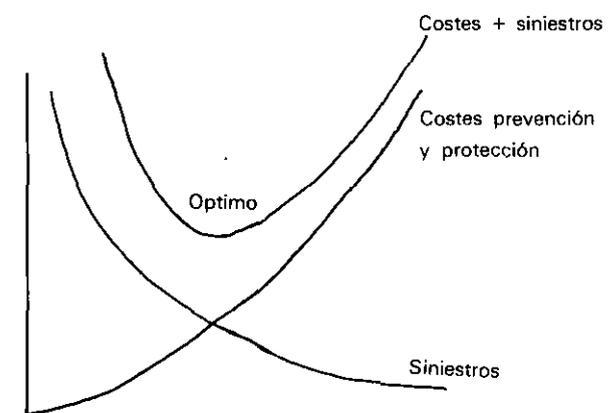


Figura 2

Ante costes de prevención y protección mínimos, la siniestralidad que cabe esperar es máxima. Pero, por mucho que se eleven dichos costes, no pueden anularse los siniestros. Ambos casos extremos son irracionales, y es el gerente de riesgos con su actuación el que busca un equilibrio entre los distintos aspectos que intervienen con el fin de encontrar una solución óptima, un coste de riesgos aceptable por su empresa, inferior a

su rentabilidad.

El coste del riesgo queda definido, así, por la suma de costes de las medidas de prevención y protección adoptadas y de los siniestros no evitados (o del coste de la transferencia de riesgo efectuada).

Lo hasta ahora expuesto podría resumirse en la forma que se indica en el cuadro II.

**Cuadro II**

<i>Tipo de Riesgo</i>	<i>Forma de Tratamiento</i>	<i>Condición</i>
Peligra la existencia de la Empresa	Reducir probabilidad de siniestro Limitar repercusión económica	COSTE
Peligra el resultado de la Empresa	Transferir al mercado asegurador	
Frecuencia amenaza el resultado de la Empresa	Reducir probabilidad de siniestro Limitar repercusión económica Transformar en asumible	OPTIMO
Frecuencia y repercusión lo hacen asumible	Reducir probabilidad de siniestro Asumir	

## LA SOCIEDAD CORREDORA DE SEGUROS Y LA GERENCIA DE RIESGOS

Ardua es la tarea del gerente de riesgos: conocer su empresa, identificar los riesgos, valorar el patrimonio confiado, evaluar las pérdidas posibles y/o esperadas, arbitrar las medidas de prevención y protección adecuadas, montar un sistema de autoseguro para los riesgos asumibles, ... y todo ello a un coste óptimo.

Para resolver estas tareas la empresa tiene dos opciones básicas:

- Crear un macro-departamento con expertos en las diversas especialidades.
- Cubrir las necesidades mediante la contratación de servicios.

En otras ramas de la Dirección de empresa, sobre las que se ha avanzado más, tanto a nivel teórico como práctico, se viene acudiendo desde hace tiempo a la utilización de las empresas de servicio o asesoramiento.

Es difícil encontrar empresas autosuficientes en los temas legal, financiero, investigador, etc. Los criterios de rentabilidad y eficacia aconsejan acudir a empresas capaces de actuar como departamentos externos, a las que se recomienda la resolución o el asesoramiento en problemas específicos.

Sin embargo, el seguro, concebido a menudo como un mal necesario, ha sido a veces contratado en función de amistades, compromisos u obligaciones, sin terminar de comprender lo que significaba dentro de una gestión global de la empresa.

La creciente profesionalización de la Dirección de empresa ha permitido situar cada vez más esta rama de la Gerencia en un nivel que garantice su eficiencia.

En esa misma medida, se ha ido recurriendo más

frecuentemente a la contratación o utilización de Sociedades Corredoras de Seguros, empresas de servicios capaces de resolver los distintos problemas planteados. Su labor necesita de la figura del gerente de riesgos dentro de la empresa, y es su complemento adecuado.

Decimos que necesita, porque nadie mejor que un responsable de la propia empresa para conocer sus necesidades, sus particularidades irrepetibles, sus posibilidades de soportar pérdidas y su política al respecto.

Es el complemento adecuado, porque el corredor está en condiciones de asesorar al gerente de riesgos en el estudio de estas necesidades particulares, aportando la visión de las posibilidades de transferencia al mercado asegurador.

Para ello, una Sociedad Corredora de Seguros debe disponer —y poner a disposición de su cliente— de un servicio profesional en los siguientes terrenos:

#### ***Evaluación de Riesgos***

Supone tanto la inspección, el conocimiento y el análisis concreto del patrimonio a proteger, como la cuantificación de las posibilidades de pérdida ante cada evento.

Cada vez con más frecuencia, existen en nuestro país sociedades capaces de dar este servicio, no sólo en el terreno de los patrimonios físicos o financieros de carácter local, sino también en todo lo referente a los riesgos físicos, políticos y/o financieros a los que tiene que hacer frente toda empresa con proyección exterior.

#### ***Remodelación de Riesgos***

En numerosas ocasiones, un cambio en las pautas de actuación permite reducir en forma significativa el riesgo. En este sentido, el corredor colabora a menudo con los responsables de producción de sus clientes industriales.

Cuando no exista tal posibilidad de acotar el riesgo, el corredor debe estar en condiciones de asesorar sobre aquellas medidas de prevención y protección capaces de cumplir la misma función. Este proceso de remodelación busca, como norma, una disminución del coste del riesgo.

Algunos empresarios han considerado estas medidas de remodelación y tratamiento de riesgos

como un coste nuevo que había que añadir a los, siempre excesivos, que ya soportaba su empresa. En general, esta actitud se traduce en una resistencia a adoptar este tipo de medidas. Lo que no alcanzan a ver es que ese coste *ya lo soportan*, aun cuando de forma no consciente, en forma de pérdidas de difícil concreción de cuantía y momento de ocurrencia, aunque no por ello menos ciertas.

#### ***Transferencia de Riesgos al Mercado Asegurador***

Existen riesgos que, merced a las medidas de remodelación, pueden ser absorbidos por la empresa, por suponer una incidencia mínima.

Otros, sin embargo, suponen un nivel de pérdida esperada tal que no pueden ser encajados por la empresa dentro de su normal actuación.

La protección frente a los riesgos no asumibles pasa por la acumulación de recursos económicos dedicados expresamente a este fin.

Tal acumulación la puede realizar la propia empresa individualmente, mediante una política de autoseguro; no obstante, esto presenta en la práctica tales dificultades, tanto de orden fiscal y financiero como de planificación, que tan sólo es aconsejable en contadas ocasiones.

La opción más común, y más eficaz, es la transferencia de riesgos al mercado asegurador.

Mediante esta transferencia se consigue reducir la gestión de dichos riesgos a un coste fijo, equiparable a los restantes costes de producción, obteniendo a cambio del mercado asegurador la disponibilidad de recursos económicos suficientes e inmediatos para hacer frente a cualquier posible pérdida o daño, incluso total.

En este contexto, el gerente de riesgos puede y debe demandar de su corredor de seguros asesoramiento y ayuda en factores tan importantes como:

- ***La valoración del patrimonio sometido a riesgo***

Pese a que el corredor de seguros no sustituye en ningún caso a una empresa dedicada a valoraciones tiene un conocimiento exacto de los criterios de valoración manejados por el mercado asegurador, basados en el coste de reposición de los bienes dañados (o de resarcimiento de la pérdida realmente sufrida).

Por otra parte, cada vez se acude más a la utilización de valores pactados entre Asegurado y Asegurador, fijándose de forma clara en las pólizas tanto los criterios de indemnización como los de actualización periódica de dichos valores.

De la correcta resolución de estas cuestiones depende, en gran medida, la eficacia del seguro o transferencia de riesgo.

- ***El conocimiento del mercado asegurador***

Una vez evaluado, y en su caso remodelado y valorado el patrimonio a asegurar, es preciso comprar la cobertura necesaria en el mercado asegurador.

Y en el momento de la compra, tan importante es el precio como la calidad del producto.

Comprar un seguro que proporcione las coberturas adecuadas a una Aseguradora que reúna las garantías de solvencia, capacidad y solidez financiera, junto con una correcta gestión de su cartera de riesgos y todo ello al precio más ajustado, es cometido característico del corredor de seguros, que se convierte así en comprador de seguros por cuenta del gerente de riesgos y de su empresa.

- ***El mantenimiento de la plena vigencia y eficacia del seguro***

La administración de los contratos de seguro comprados por el corredor para su empresa-cliente requiere el trasvase y actualización de una serie de información sobre todas aquellas cuestiones que puedan incidir sobre las condiciones de cobertura y efectividad para el Asegurado, así como sobre las condiciones de aceptación de dichas coberturas por el Asegurador.

En efecto, la compra de nuevos bienes patrimoniales o las variaciones de los niveles de ventas, por poner ejemplos, pueden modificar la valoración acordada, al igual que una alteración física del riesgo o la apertura a un nuevo mercado o un nuevo producto pueden requerir una ampliación de cobertura.

La ponderación y comunicación al Asegurador de estas incidencias, junto con la renegociación de condiciones que pudieran suponer, caen de lleno dentro del servicio que cabe esperar de una Sociedad Corredora de Seguros y que, por Ley, puede y debe serle exigido.

- ***El asesoramiento y colaboración en la tramitación de siniestros***

No quedaría completo este breve repaso a los servicios que una Sociedad Corredora de Seguros ofrece al gerente de riesgos y a su empresa si ignorásemos el papel que aquélla puede jugar en el momento de concretarse el riesgo: el siniestro.

Hasta este momento, el corredor ha puesto toda su profesionalidad y sus medios humanos y materiales en preparar a su empresa-cliente para enfrentarse en las mejores condiciones posibles a este suceso.

Y es en esas circunstancias cuando se comprueba si el planteamiento propuesto y la compra de coberturas consiguiente han sido o no correctos.

De ahí que el corredor forme parte activa en la tramitación del siniestro, ayudando a demostrar la preexistencia de los bienes y cuantía de los daños o pérdidas, exponiendo ante la Aseguradora y su perito los criterios seguidos al valorar los bienes o el interés objeto del seguro, incluso recomendando a la empresa siniestrada el nombramiento de peritos propios, si cabe esperar una tramitación laboriosa o se teme que entre Asegurado y Aseguradora puedan aparecer divergencias de enfoque del siniestro de cierta importancia.

En suma, la Sociedad Corredora de Seguros cierra el circuito de servicios que ofrece a la Gerencia de Riesgos de una empresa, convirtiéndose así en un auténtico departamento externo a la misma, sin otro interés sobre los resultados del contrato de seguro que los de su propia empresa-cliente.

---

## **LA SOCIEDAD CORREDORA DE SEGUROS Y EL MERCADO ASEGURADOR**

No siempre el corredor de seguros ha sido bien aceptado por todas las Aseguradoras. Aun cuando sea ya una mentalidad en franco retroceso dentro del mercado asegurador español, al corredor se le ha visto en ocasiones como a un intruso en la relación entre Aseguradora y Asegurado que no hacía sino endurecer las condiciones de contratación de las pólizas que le encomendaban los Asegurados y, por tanto, contribuía a agravar los males que padecía el sector.

En otras ocasiones, se consideraba al corredor como un enemigo de la propia red comercial de la Aseguradora, sobre todo en aquellas que operaban u operan fundamentalmente a través de agentes afectos o representantes, cuya retribución está basada en las comisiones de venta del seguro.

Afortunadamente para el mercado asegurador español, y, por supuesto, para los Asegurados esta mentalidad ha ido perdiendo terreno, como decíamos, y hoy rara es la Aseguradora que sigue manteniendo esta actitud.

Esta evolución, como siempre que de un organismo vivo se trata, obedece a dos tipos de motivaciones. Una de ellas, la secundaria o circunstancial, sería la influencia de los mercados exteriores. Nuestro país siempre se ha mirado en Europa, y el inicio de la clara voluntad de integración en ese marco supuso también el inicio de una adecuación de estructuras y de formas de gestión.

Pero la motivación principal obedece, sin duda alguna, a factores internos del propio mercado asegurador español.

La creciente industrialización e internacionalización de nuestra economía se ha reflejado, entre otras cosas, en la progresiva complejidad de los riesgos a asumir, que hacían inviable la aplicación automática de tarifas apoyadas en cuestionarios, por completos que se pretenda que sean.

De otro lado, el aumento progresivo del nivel de vida de la población ha permitido acceder a la propiedad a capas cada vez más amplias, convirtiéndolas en consumidoras potenciales de seguros.

Ello ha ido decantando, cada vez con más claridad, dos tipos de mercado: el orientado hacia la protección de patrimonios familiares y el que ofrece cobertura a la empresa industrial desarrollada.

El patrimonio familiar, con una casuística en que la frecuencia de ocurrencia se impone sobre cualquier otro parámetro económico, responde con suficiente exactitud a un comportamiento estadístico y es susceptible de un tratamiento estandarizado, en el que el coste de adquisición de primas más significativo es el puramente comercial. Ante este mercado, las estructuras de las Aseguradoras no tienen por qué sufrir más modificación que las genéricas de un más sencillo, eficaz y económico tratamiento de la información y la administración.

No ocurre así en el mercado industrial, al que al coste de la captación comercial ha de añadirse la necesidad de complementarla con el estudio técnico particularizado a cada empresa, sin el cual es imposible aplicar ninguna política seria de selección de riesgos por parte de las Aseguradoras.

La organización tradicional aseguradora padece, ante este tipo de negocios, de una falta de especialización profesional que ha ido haciendo precisa la formación de Departamentos especializados, siempre limitados en sus posibilidades de actuación por razones de coste y eficacia.

Se hace preciso un tipo nuevo de gestor de cartera de riesgos industriales, con un alto nivel profesional, que evite la duplicación innecesaria de los costes de adquisición.

Pese a que el conocimiento estadístico del mercado español dista mucho de ser satisfactorio, y no es posible manejar datos exactos sobre los llamados Gastos de Gestión, diferenciando entre los mercados de patrimonio familiar y el industrial, sí podemos obtener una imagen intuitiva de lo que acabamos de afirmar, comparando la cifra global de estos gastos en España y otros países europeos, referidos al año 1983 (Cuadro III).

Cuadro III

<i>Gastos*</i> \ <i>País</i>	<i>España</i>	<i>Italia</i>	<i>Francia</i>	<i>Holanda</i>
<b>Internos</b>	23,0	8,8	16,7	17,0
<b>Externos</b>	17,6	23,2	12,4	12,0
<b>TOTAL</b>	40,6	32,0	29,1	29,0

(\*) Porcentajes sobre primas netas emitidas.

Según los avances estadísticos de 1985, estos porcentajes se han visto mejorados en el mercado español (Cuadro IV).

Cuadro IV

<i>Gastos *</i> \ <i>Año</i>	<i>1983</i>	<i>1985</i>	<i>Variación porcentual</i>
<b>Internos</b>	23,0	21,9	-4,8
<b>Externos</b>	17,6	16,4	-6,8
<b>TOTAL</b>	40,6	38,3	-5,6

(\*) Porcentajes sobre primas netas emitidas.

Pese a esta mejoría, aún se está lejos de los óptimos, y ello pesa tanto sobre el Asegurado como sobre el mismo mercado asegurador español, que ve mermada su competitividad frente a otros mercados.

Señalábamos anteriormente que el seguro de riesgos industriales, fundamentalmente en la mediana y gran empresa, precisa de una gestión altamente especializada. Y que el esfuerzo de las Aseguradoras por reducir sus gastos de gestión se veía frenado por la necesidad de mantener una estructura de costes tradicional, a la que había que superponer un desarrollo técnico para el tratamiento de este tipo de riesgos.

La Sociedad Corredora de Seguros puede jugar, y juega de hecho, un importante papel en este sentido, y complementa la actividad de la Aseguradora.

Los servicios que pone a disposición del Asegurado y los factores que aconsejaban —costo y eficacia— el recurso del gerente de riesgos de una empresa al corredor de seguros son igualmente válidos para las Aseguradoras.

El mercado asegurador obtiene —o al menos debe obtener— un conocimiento adecuado del riesgo que se le propone asumir, sus características, peligrosidad, valor asegurable, pérdidas potenciales, medidas de seguridad, etc., y encuentra en él un comprador por cuenta ajena que tiene una idea clara de lo que necesita para su cliente, factores todos ellos que no pueden sino abaratar, simplificar y racionalizar la selección de riesgos y la venta del seguro por la Aseguradora.

En igual forma, la mediación del corredor durante toda la vida de la póliza, incluido el momento del siniestro, agiliza y facilita sensiblemente toda la administración del contrato, manteniendo actualizada la vigencia y eficacia del mismo y, en definitiva, asumiendo unas tareas que las Aseguradoras no siempre están en condiciones de acometer en debida forma, y colaborando a reducir sus gastos de gestión interna.

Es reveladora la estructura escogida por algunas Aseguradoras internacionales instaladas en España. Aun cuando el motivo inicial para esta instalación pudiera ser el poder dar servicio a sus Asegurados en nuestro país, en la medida en que nuestro mercado ha cobrado interés para ellas, han reforzado su equipo profesional técnico, centrandó su labor comercial en la oferta de coberturas y capacidades a los corredores de seguros.

El resultado de esta política es una presencia creciente de dichas Aseguradoras en los riesgos industriales, manteniendo una estructura de costes —que mejora en cifras de dos dígitos enteros la media del mercado—, que les sitúa en posición claramente ventajosa en su competencia con las Aseguradoras tradicionales.

---

## CONCLUSIONES

Todo lo anteriormente expuesto puede resumirse en unas breves y claras conclusiones que, pese a todo, hubieran podido parecer provocadoras si no hubiesen sido argumentadas previamente.

— La Sociedad Corredora de Seguros, aun asumiendo claramente su papel de asesor y comprador de seguros por cuenta del Asegurado, desarrolla su actividad dentro del mercado de seguros, y en esa medida depende de él.

Esto sitúa a esta sociedad en inmejorables condiciones para resolver las contradicciones que puedan derivarse del distinto interés —las respectivas cuentas de resultados— que pueden manifestar en un momento dado Asegurado y Aseguradora.

— La intervención de un corredor tiende a racionalizar las coberturas compradas, evitando el consumo de capacidades inútiles y evitando las pólizas llamadas de servicio, con lo que se mejora la relación cobertura/coste, de lo que se benefician las dos partes contratantes del seguro.

— Al abonar su comisión al corredor de seguros, el Asegurado y la Aseguradora no están retribuyendo tan sólo una gestión comercial, sino también —y sobre todo—, la prestación de un servicio imprescindible para la correcta contratación, vigencia y eficacia del seguro, servicio que, si bien puede ser asumido por cada una de las dos partes, lo sería en cualquier forma a un coste muy superior, ya que ello no supondría en ningún caso la desaparición del coste comercial.

Es de esperar que las trabas existentes para el desarrollo de las Sociedades Corredoras de Seguros, basadas en la defensa de intereses corporativistas caducos y de corto alcance, desaparezcan y permitan a estas sociedades cumplir, al igual que lo hacen en el resto del mundo, con su función y como factor de estabilidad del mercado.