

LA FUNCION ASESORA DEL BROKER DE SEGUROS
EN LA RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTOS.

ABRIL 1985

A) INTRODUCCION

Señor Presidente, Señoras y Señores:

Para todos aquéllos que no estén familiarizados con el sector de Seguros me van a permitir que, a título de introducción, - explique en breves palabras cuál es la función del Broker o - Agente Libre de Seguros.

La figura del broker aparece por primera vez en Inglaterra, a finales del siglo XVIII; su nacimiento se ve condicionado por la necesidad existente de establecer una figura que facilitase las relaciones entre los Asegurados y las Compañías Aseguradoras. Como se ve su función es doble, ya que por un lado efectúa ante el Asegurado una labor de asesoramiento, facilitándole el contacto con las Compañías Aseguradoras, y por otra parte, ante los Aseguradores sirve como interlocutor válido, siendo portavoz de los Asegurados y obligando a éstos a contemplar - nuevas modalidades de riesgos que quizás antes no habían sido objeto de tal apreciación.

Ahora bien, cómo puede actuar el broker de seguros dentro de la problemática de la R.C. de Productos? La respuesta hay que

para que llegado el caso ésta sirva para paliar las consecuencias del siniestro. Una vez producido éste, la actuación del broker se concretará en la pronta indemnización del mismo por parte de los Aseguradores, acompañando al Asegurado en todas las fases de la negociación.

Así pues, en esta disertación me propongo por un lado, examinar algunas de las formas de reducir las posibles fuentes de Responsabilidad de Productos y por otro, comentar escuetamente las particularidades y términos en los que se debe establecer un buen seguro de R.C. de Productos.

B) LA PREVENCIÓN DE LOS SINIESTROS DE R.C. DE PRODUCTOS

Es un hecho indudable que en los últimos años la sociedad ha experimentado cambios profundos, que en algunos casos han llegado a trastocar la substancia y forma de muchos conceptos - que se consideraban inamovibles.

Uno de estos conceptos es, sin lugar a dudas, el de la R.C. de Productos, en cuya evolución han influido e influyen fenómenos como la gran industria y la sociedad de consumo.

La fabricación en masa y el consiguiente consumo de bienes y

Casi todos los fabricantes antes de introducir un producto en el mercado, suelen someterlo a controles de calidad, lo que en la mayoría de los casos viene a significar que ese producto cumple con las especificaciones de su diseño. Es entonces cuando quizás, bastante alegremente, se dice que dicho producto es seguro para su consumidor.

El diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, define la palabra seguro como: "Libre y cubierto de todo peligro, daño o riesgo".

La experiencia lamentablemente nos ha enseñado, que los controles de calidad no son suficientes, porque nadie nos puede asegurar que un producto ha sido fabricado, ni incluso diseñado, con la absoluta certeza de que no tiene defectos, vicio oculto, ni que pueda mantenerse toda su vida sin alterarse hasta su deterioro. Por tanto, todo producto es susceptible de ser fuente de responsabilidad; responsabilidad que creemos no puede eliminarse totalmente pero sí minimizarse.

Así pues, hay que tender a alcanzar unos niveles de seguridad óptimos. La seguridad debe constituir una actividad aparte, no puede considerarse como parte de la calidad; debe de ser una meta.

Este sistema de control debe desarrollarse en cinco aspectos fundamentales relacionados con el producto:

- a) Diseño
- b) Fabricación
- c) Marketing y Distribución
- d) Instrucción a los consumidores
- e) Quejas y Reclamaciones

Empecemos con el proceso de Diseño:

La introducción del concepto de seguridad, tal como lo hemos definido con respecto a la R.C. de Productos, consiste en reducir la posibilidad de que el producto sea susceptible de causar daños. Por ello, dentro del proceso de diseño deberá realizarse un exámen exhaustivo de los aspectos nuevos que ese producto presenta en comparación con los ya existentes en el mercado, analizándose a su vez como puede cambiar de su especificación, una vez que el mismo (es decir el producto) se encuentre en el mercado, bien sea fortuitamente o malintencionadamente.

Les habrá extrañado que haya empleado la palabra "malintencionadamente" y se preguntarán hasta qué punto un fabricante debe responder por los daños que el mal uso intencionado del producto -

Ahora bien, no basta con analizar las posibles circunstancias en las que puede producirse el daño sino también sus consecuencias. Hay que llegar a medir, cuál sería el máximo daño y cuál sería el que más comúnmente llegaría a producirse. Esto se podría realizar a través de pruebas efectuadas sobre prototipos de productos, sometiéndolos a diferentes modalidades de uso.

Creo que en esta fase de diseño, convendría también analizar el origen y calidad de los componentes del producto, así como cuáles de éstos últimos son susceptibles de fallo y qué tipos de daños ocasionarían los mismos. Este análisis de seguridad en el diseño del producto, debe registrarse y adjuntarse en las especificaciones dadas para la fabricación del mismo.

En la etapa de fabricación habrá que realizar un riguroso control, a fin de determinar el cumplimiento de las especificaciones dadas sobre el aspecto de seguridad en la etapa de diseño, así como un examen detallado del producto terminado.

Es necesario resaltar que tan importante como el producto mismo es a veces, siempre a efectos de R.C. de Productos, su continente y su embalaje. En muchos casos, los productos van envasados en recipientes que el fabricante selecciona en base a

Productos, ya que un perfume de mujer (en spray) estalló en el momento de su uso seccionando, uno de los cristales en los que se descompuso el frasco, un tendón de la mano de la persona que en ese momento usaba el producto, llegando incluso a producir una invalidez parcial prolongada, amén de los gastos médicos consiguientes. Al parecer, el fallo se produjo en la válvula del spray, lo que dió lugar a que la presión reventara el recipiente de cristal, el cuál obviamente no estaba preparado para soportar dicha presión.

Todos sabemos que, muchas veces, el consumo de un producto nace como consecuencia de una campaña tendente a crear entre el espectro consumidor una necesidad del mismo. Otras, a través de investigaciones de mercado, se llega a averiguar qué productos interesan a los consumidores y se procede por tanto al desarrollo y fabricación de los mismos.

No obstante lo anterior, dentro del proceso de marketing de productos, sí sería conveniente se analizara (además de los deseos del consumidor) qué espera éste de dichos productos y cómo le gustaría que actuaran. Este análisis, podría proporcionar aquellos puntos en los que acentuar la seguridad del producto.

tanto del usuario como del vendedor o distribuidor del producto en cuanto al uso seguro del mismo. Es necesario considerar la promoción de los productos, bien sea propaganda o publicidad; los manuales de uso, los folletos de instrucciones y relacionar los con el concepto de seguridad del producto. Se debe analizar todo material impreso para evitar que exista en el mismo cualquier indicación que pueda llevar, de una forma implícita o explícita, a un uso equivocado del producto. Además, si ese fuere el caso, debe hacerse constar si el producto necesita de unas condiciones especiales de uso, así como si es o puede ser peligroso en determinadas circunstancias, indicando éstas.

Debe prestarse un cuidado especial si el producto es exportado a otros países, ya que en ese caso las instrucciones y/o manuales de uso deberán ser editados en el idioma del país al que va destinado el producto.

Mención aparte merece el tema del etiquetaje de los productos; su importancia y atención la comprenderán ustedes inmediatamente a través del siniestro que voy a relatarles:

Los hechos ocurrieron en Estados Unidos, en 1973, y hasta el momento aún no ha podido cuantificarse totalmente el siniestro. Un fabricante de productos químicos tenía dentro de su gama de elaboración un producto retardante de incendio que se empleaba

El primero se denominaba "Firemaster" y el segundo "Neutromaster". El producto retardante de incendios contenía un elemento químico conocido como P.B.B., que es un contaminante industrial y probado como causante de cáncer y defectos congénitos.

Ambos productos se empaquetaban en sacos con distinto etiquetaje y distinto color, pero en un momento dado se agotaron los sacos y como medida provisional se utilizaron sacos de papel para los dos productos, etiquetando ambos nombres, calcados, con letra negra.

Mientras, se recibió un pedido, de 1.000 kilos de "Neutromaster", realizado por una cooperativa de granjeros de un Estado y por desgracia, el conductor que cargó el pedido en el camión resultó que era analfabeto y cargó los sacos que no eran objeto del mismo.

A la recepción por el cliente, los empleados encargados de descargar los sacos para mezclar su contenido con el pienso para animales, notaron que había una diferencia en el etiquetaje, pero decidieron que "Firemaster" era un forma mejorada de "Neutromas-ter" y por tanto procedieron a distribuir una cantidad importante de P.B.B. a gran número de granjas pertenecientes a dicho Es

Los efectos se hicieron notar a las pocas semanas, ya que el ganado, de forma paulatina, empezaba a mostrar deformaciones, perdía peso y finalmente moría, aunque la causa de estos graves hechos tardó meses en descubrirse.

Además, antes de darse cuenta de la dimensión del siniestro, se vendieron por todo el Estado grandes cantidades de carne, huevos y leche contaminados.

El efecto exacto sobre los seres humanos aún se desconoce, aunque las autoridades médicas han hecho manifestaciones alarmantes sobre las consecuencias que pudiera tener esta grave equivocación.

Se cree que las cantidades abonadas hasta el momento por R.C. de Productos ascienden aproximadamente a 100 millones de dólares, aunque se espera que la cantidad final sea aún más elevada. Pienso que se tardarán muchos años en averiguar el alcance total de este desastroso siniestro, en el que concurrieron, en efecto, una serie de desgraciados errores, aunque ustedes estarán de acuerdo conmigo en que el mismo habría podido ser evitado con sólo hacer pintar una "calavera y unas tibias" sobre el saco que contenía el producto "Firemaster", así como hacer constar alguna indicación sobre la toxicidad del mismo. La similar denominación de ambos productos, sin duda alguna, contribuyó a

control en cuanto a la expedición de los mismos.

El sistema de control de siniestros de Responsabilidad Civil de Productos no puede acabar una vez que el producto está en el mercado, sino que debe extenderse a esa situación, prestando una atención especial a las quejas y no digamos a las reclamaciones de los usuarios, puesto que una pronta reacción ante una simple queja de un usuario puede evitar una reclamación y más aún, un siniestro de R.C.

Hay que tener en cuenta la importancia que tiene el descubrir, a través de una queja, el defecto (o los defectos) que pudiera tener un producto ya en el mercado y que hubiera(n) pasado desapercibido(s) en las fases anteriormente mencionadas, ya que posibilita al fabricante para retirar dicho producto del mercado, pudiendo subsanar el defecto en cuestión de los productos sucesivos que todavía están en la fase de fabricación para que así las nuevas series del mismo salgan al mercado en perfectas condiciones.

Por otra parte, esta actitud del fabricante tratando de subsanar lo antes posible los errores de su producción, hará que el usuario quede satisfecho, puesto que su problema ha quedado pronta-

Ahora bien, es muy importante el llevar un archivo, lo más completo posible, de todas estas quejas y reclamaciones sobre mal funcionamiento de los productos o insatisfacciones de los clientes ya que, sin duda alguna, son una fuente importante de información, no sólo para mejorar los productos sino también para evitar la reincidencia en aquellos defectos que los hicieron poco seguros para su consumo.

Creo que estas modestas consideraciones les habrá dado a ustedes una idea de qué es lo que se propone evitar con ese servicio de control de siniestros de R.C.

La manera de poner en vigor este servicio dentro de las empresas puede ser muy variado, y naturalmente dependerá de la dimensión y estructura de la empresa en cuestión. No obstante, me van a permitir que les sugiera un modelo, bastante usual en Inglaterra y Estados Unidos, que consiste en la creación de un Comité dentro de la empresa con amplios poderes y cuyas decisiones con respecto a seguridad en los productos suelen ser vinculantes. Este Comité normalmente está compuesto por:

- Una persona con fuertes conocimientos técnicos sobre los procesos de fabricación de los productos, pudiendo ser el director de fabricación o el director técnico.

- El Director de Seguros, Agente o persona encargada de los mismos.
- Un representante del departamento de diseño.
- Un representante del departamento de fabricación.
- Un representante de los departamentos de ventas y marketing.
- Un representante del servicio post venta.
- Un representante del departamento de control de calidad.

La misión de este Comité se puede apreciar con claridad y consiste en alcanzar el máximo grado de seguridad en los productos, para así minimizar en lo posible las fuentes de responsabilidad.

Y para lograr este objetivo el Comité posee las siguientes facultades:

- Dar las instrucciones pertinentes relativas a la supervisión del diseño, desarrollo, fabricación, promoción, venta y servicio post venta de los productos.
- Inspeccionar los productos y prueba de los mismos.

- Planificar, supervisar y controlar las instrucciones, folletos y manuales de uso de los productos.
- Establecer la política en cuanto a quejas y reclamaciones.

C) EL SEGURO DE R.C. DE PRODUCTOS

Al comienzo de esta exposición decíamos que, todo producto era susceptible de ser fuente de responsabilidad, la cual creemos no puede eliminarse totalmente, aunque sí minimizarse.

Independientemente de que un buen sistema de control de siniestros evitase muchos problemas de este tipo, considero que en la actualidad es fundamental para cualquier fabricante la tenencia de un seguro de R.C. de Productos.

Se afirma que el mejor anti-robo es un buen seguro; no creo que podamos llegar a estos extremos en cuanto a la R.C. de Productos, pero sí considero que el fabricante debe de estar preparado, llegado el siniestro, para hacer frente a las consecuencias del mismo, y por el momento, el sistema más adecuado es una buena póliza de seguros.

Es sin duda en este momento, cuando la actuación del Broker adquiere su máxima dimensión, proponiendo al asegurado la cobertura más idónea en cuanto a sus necesidades.

aunque las circunstancias socio-económicas actuales le han dado una configuración y personalidad propias.

Don Joaquín Garrigues, define el seguro de R.C. como: "Aquél efectuado contra el riesgo de quedar gravado el patrimonio por una obligación de indemnizar, derivada de la responsabilidad Civil del tomador del seguro".

De este concepto general del seguro de R.C., diríamos con respecto al seguro de R.C. de Productos, que esta obligación de indemnizar viene dada por la R.C. derivada de los daños ocasionados por productos después de la entrega de los mismos, o lo que es igual, cuando el fabricante no ejerce sobre éstos un control inmediato.

Siguiendo al profesor Garrigues, señalamos como características del contrato de seguro las siguientes:

Sustantividad: El Asegurador se obliga a soportar las consecuencias económicas del riesgo como consecuencia de un pacto autónomo, es decir, distinto de todo otro negocio jurídico.

Formalismo: El contrato de seguro se consignará por escrito en Póliza.

Onerosidad: Pago de la prima.

Aleatoriedad: Las prestaciones dependen de un acontecimiento incierto: el daño ocasionado y su dimensión.

Duración: El contrato de seguro es un contrato de ejecución continuada, de trato sucesivo continuo; no se agota por el cambio de las prestaciones.

Todas estas características pueden ser comunes a otros contratos, aunque existe una que es peculiar al seguro, como es la fundamentación del mismo en la BUENA FE.

Este principio de la Buena Fe, nos lleva a clasificar el contrato de seguros como un contrato de adhesión, o sea, la subordinación del contratante a las condiciones contractuales redactadas unilateralmente por la Aseguradora.

Ahora bien, el tomador del seguro se ve obligado por este principio de la Buena Fe, ya que las declaraciones sobre el riesgo que propone al Asegurador deberán ser emitidas con la máxima exactitud, para así evitar una apreciación errónea del mismo por parte del Asegurador.

Estas dos consecuencias del principio mencionado con anterioridad: El contrato de adhesión y la exactitud en la declaración

cabida a través de unas condiciones particulares apropiadas y por otro, facilitando al Asegurador una descripción, lo más completa posible, del riesgo que va a asumir, a través de unas propuestas o cuestionarios adecuados.

Todo contrato de seguro de R.C. de Productos se compone de un Condicionado General, más o menos común en todos los asegurados, y unas Condiciones Particulares en las que se recogen -- aquellas circunstancias específicas del riesgo que se asume y sobre el que se presta cobertura.

Es necesario observar, que dentro de esas Condiciones Generales se encuentran dos exclusiones que con carácter general afectan a la R.C. de Productos: por un lado, se excluyen los daños ocasionados por los productos elaborados una vez entregados a los clientes y por otro lado, los daños causados por la entrega a sabiendas de mercancías o productos defectuosos o nocivos.

A primera vista, la segunda exclusión no tendría razón de ser existiendo la primera, pero como a su vez ésta se puede anular por condición particular, el Asegurador establece que en ningún caso prestará cobertura por un daño malintencionado por parte del Asegurado.

Existe, en primer lugar, una fase preparatoria en la que se recoge la información necesaria sobre el riesgo en cuestión que se quiere asegurar, a fin de que por un lado, tanto el broker y su cliente (el asegurado) tengan constancia de la importancia y dimensión del riesgo y así, proponer al asegurador - una cobertura determinada y por otro, facilitar a éste los datos necesarios para poder decidir si le interesa o no la cobertura del riesgo y en caso afirmativo, la tasa a aplicar y la aceptación de las condiciones propuestas por el broker.

Esta información debe ser lo más completa posible y entre otros extremos debe incluir los siguientes:

- a) Información General de la Sociedad, incluyendo número - de Empleados, Volumen Anual de Salarios y Volumen Anual de Ventas.
- b) Tipo de Productos; descripción detallada de los mismos, indicando si se trata de productos propios o productos fabricados en todo o en parte por el fabricante, aunque sí comercializados por él.
- c) Indicación si el proceso de fabricación es individual o en serie y de cuantos productos se compone una serie.

industria de la Aviación o del Automóvil y si se trata de productos semielaborados (los cuáles son terminados y comercializados por el comprador) habrá que determinar ese proceso de ulterior elaboración y la descripción final del producto terminado.

- e) Descripción de los procesos de control de calidad de los productos y sistemas de prevención de siniestros.
- f) Detalle de la información e instrucciones que acompañan a los productos relativos a su uso y condiciones de estabilidad y características de los mismos.
- g) Si se exportan productos, indicar:
 - Qué productos se exportan y si son fabricados o sólo comercializados por el asegurado.
 - A qué países.
 - Porcentaje de la exportación sobre el volumen total de facturación.
- h) Indicar si alguno de los productos es:
 - Explosivo.
 - Combustible.
 - Hormonal.
 - Defoliante

- i) Reclamaciones y siniestros en los últimos cinco años, indicando causas, desarrollo y término de los mismos, incluso las reclamaciones infundadas.

Una vez que poseamos esta información completa tendremos, en efecto, una apreciación del riesgo y podremos, por tanto, diseñar la cobertura adecuada.

Puntos importantes de esta cobertura son:

1) Objeto Asegurado:

Ya hemos visto que las Condiciones Generales excluyen el riesgo de R.C. de Productos de su articulado, por lo que en primer lugar habrá que hacer referencia a ello, derogando esa exclusión.

La fórmula que normalmente se utiliza suele ser más o menos la siguiente:

"En derogación de la exclusión recogida en el Condicionado General de esta póliza, se considera comprendida dentro de las garantías de este contrato y hasta el límite del Capital Garantizado, las indemnizaciones que por R.C. tenga que satisfacer el asegurado derivadas de los daños y perjuicios ocasionados por los

por el mismo, siempre y cuando estos productos hayan sido entregados a terceros."

Este concepto de cobertura puede darse también haciendo mención a las diferentes categorías de daños, así tendríamos la R.C. derivada de daños personales, materiales y sus consecuenciales, o también, de daños personales, materiales, patrimoniales y morales y sus consecuenciales.

Cualquiera de estas fórmulas tiene idéntica validez, aunque si es conveniente contrastar con el asegurador la identidad e interpretación de estos conceptos.

2) El Capital Asegurado:

No existe ninguna regla específica en cuanto a qué capital se debe recoger en póliza, por lo que hay que tener en cuenta una serie de factores, a fin de determinar una cantidad suficiente, aunque no excesiva, con objeto de no gravar excesivamente el costo del seguro.

De la información a la que antes aludíamos, podemos tener algunos datos, sobre los que considerar este punto:

- El tipo de productos: Hay productos que son más sus-

alimenticios etc..., etc...

- La experiencia en Reclamaciones y Siniestros.
- El volumen de ventas y su concentración en un amplio espectro del mercado.
- La exportación de los productos. Hay que observar a este respecto, que las indemnizaciones que establecen los tribunales de la Europa Comunitaria y no digamos los de Estados Unidos y Canadá sobrepasan la tónica de los Españoles.

No obstante lo anterior, lo que fundamentalmente hay que intentar medir es la posibilidad de ese gran siniestro, que verdaderamente puede causar un serio quebranto en el patrimonio del asegurado y adecuar el límite de cobertura a ese extremo.

Es muy difícil hablar de cifras exactas al respecto, ya que habrá que estudiar cada caso concreto; no obstante, teniendo en cuenta las últimas decisiones judiciales, - hay que pensar en una cantidad mínima de 10 millones de pesetas por siniestro.

Hoy por hoy, el mercado de seguros español está capacitado para admitir límites considerables. Además, siempre

a través de coberturas por tramos o "en exceso", en las que diferentes aseguradores prestan cobertura sobre determinados Capitales independientes pero relacionados entre sí, o lo que es lo mismo, unas coberturas sirven de franquicias de otras.

Tradicionalmente el capital garantizado se establecía por separado para daños personales y daños materiales, aunque en la actualidad se utiliza el sistema de un capital global para todo tipo de daños.

Hay que resaltar que estas coberturas de R.C. de Productos suelen tener, en cuanto al capital garantizado, una limitación por periodo de seguro (aggregate limit), con la que el asegurador tiende a protegerse contra los siniestros en serie, o lo que es lo mismo, contra las reclamaciones presentadas en épocas distintas del año de cobertura por varios damnificados, dispersos geográficamente en cuanto a su residencia pero afectados por un mismo evento.

Esto puede evitarse estableciéndose un límite por siniestro y otro, de 2 ó 3 veces el capital asegurado por año de seguro.

Esta limitación de cobertura anual puede acarrear, que el

encuentre sin la cobertura necesaria.

Esta problemática encuentra su solución en lo que se viene en llamar "la reinstauración del límite de garantía", consistente en un restablecimiento del capital garantizado hasta un límite deseado, convenido entre las partes, a cambio de una prima a prorrata basada en la cantidad a restablecer y el periodo de tiempo a transcurrir hasta la finalización natural del contrato.

Esto puede darse, siempre y cuando la compañía no decida anular el contrato después del siniestro, facultad que le es reconocida por condición general, aunque con la obligación de devolver la parte de prima no consumida al asegurado, y notificándole tal decisión, por lo menos quince días antes de que entre en vigor dicha rescisión.

3) El Ámbito Geográfico de Cobertura:

Como es lógico, las condiciones generales de la póliza vienen estableciendo como límite de actuación de la cobertura el Territorio Nacional Español.

En el caso de la R.C. de Productos, y en especial para aquellos asegurados que exportan sus productos, es impor

reconocido en Derecho Internacional Privado, el que toda reclamación sea juzgada de acuerdo con la legislación del país en que fue cometido el evento dañoso.

Además, no hay que olvidar que en muchos casos el fabricante no sabe exactamente donde se consumiran sus productos, pues éstos pueden verse sometidos a sucesivas operaciones de venta hasta llegar al consumidor final. Esta cuestión, pone sobre el tapete las diferentes consideraciones legales que con respecto a la R.C. se tienen en los distintos países. Por tanto, habrá que estudiar el límite geográfico de cobertura dentro de las condiciones particulares de la póliza.

No existe en la actualidad, por parte del Mercado Asegurador Español, demasiados impedimentos de ampliación de ese límite con caracter Europeo o incluso mundial, a -- excepción de los casos especiales de Estados Unidos de América y Canadá. No obstante, sí se puede obviar esta excepción, ya que determinadas compañías aseguradoras no tienen inconveniente en incluir estos países, aunque -- exceptuando las reclamaciones provenientes de Punitive and Exemplary Damages, de los cuáles imagino que Mr. Owles les habrá dado una brillante explicación, por lo que no

rador; o también aquella parte en que el asegurado es propio asegurador.

La franquicia debe expresarse en condición particular y su fijación requiere un análisis detallado, ya que va en consonancia directa con el costo del seguro.

Además, al ser una cantidad no cubierta por el seguro, el asegurado deberá considerar qué parte del siniestro podrá asumir sobre su patrimonio sin que le sea muy gravoso. También puede darse el caso, que a un determinado asegurado le preocupe el gran siniestro, estableciendo por tanto, unas franquicias considerables, ya que el coste del seguro que obtendría y su propia experiencia de siniestralidad, o la del sector industrial al que pertenece, le aconsejan dicho método.

Las franquicias pueden establecerse, bien como un determinado porcentaje del siniestro, bien como una cantidad fija o bien como una mezcla de ambos (por ejemplo 15% del siniestro con un mínimo de 10.000 Pts. y un máximo de 100.000 Pts.).

Por su parte, el asegurador puede sugerir unas determinadas franquicias e incluso puede condicionar la aceptación de un siniestro a la existencia de una franquicia.

tiva y poco rentable dicha cobertura.

5) Coste Económico del Seguro:

Ya vimos anteriormente, que una de las características del contrato de seguro era su onerosidad, significando por parte del asegurado el pago de la prima o precio del seguro.

La prima, salvo en el caso que se concrete un precio fijo, viene a ser el resultado de aplicar a una cantidad determinada el volumen anual de ventas o facturación del asegurado, una tasa de prima ofrecida por el asegurado.

Este es uno de los puntos en que la labor del Broker es importante, ya que el mercado asegurador presenta diferencias considerables a la hora de determinar qué tasa es la correcta para un riesgo concreto.

El broker, en este caso, realiza una verdadera prospección de mercado, ofreciendo al asegurado un muestrario de posibilidades de coberturas y precios competitivos. Además, la experiencia en la contratación de estas coberturas nos sirve de base a fin de cualificar una tasa como correcta o competitiva.

Ahora bien, al ser el volumen de ventas una cantidad varia

La razón de esta prima mínima es evitar que en un mal año de facturación, la prima resultante al aplicar la tasa, sea lesiva para el asegurador en comparación con la cobertura otorgada.

Cabe también la posibilidad, que el asegurador no fije prima mínima y sí prima sólo en depósito, por lo que en este caso puede darse en el momento de la regularización, que el asegurado haya pagado más prima que la que le correspondía, debiendo por tanto, el asegurador extornar al asegurado la diferencia correspondiente. Para evitar este problema, la prima en depósito suele ser un porcentaje de la esperada, tomando como referencia aquella facturación que, salvo casos especiales, la sociedad asegurada siempre realizará como mínimo.

6) Fianzas y Defensa Criminal:

Para que actúe el seguro de R.C., el asegurado debe ser declarado civilmente responsable a través de un procedimiento judicial, o bien, previo acuerdo con el asegurador asumirá su propia responsabilidad derivada de los hechos que ocasionaron el daño, y así evitar los gastos y molestias de un proceso.

En el primer caso. es decir cuando la declaración de

gurado, incluso ante reclamaciones infundadas hasta el límite del capital garantizado.

Sin embargo, los hechos acaecidos pueden dar lugar a la apertura de un procedimiento de tipo penal, por lo que es conveniente que en condición particular se contemple que la póliza también prestará garantía:

- Para la defensa personal del asegurado por Abogados y Procuradores designados por la Compañía Aseguradora en los procedimientos criminales que se le siguiera.
- Para la constitución de la fianza pedida en la causa, bien para asegurar la libertad provisional del asegurado o bien como garantía de responsabilidades pecuniarias.
- Para el pago de los gastos judiciales que, sin constituir sanción personal, sobrevinieran a consecuencia de cualquier procedimiento criminal que se les siguiera.

En principio estas garantías están limitadas cuantitativamente al capital garantizado en póliza y en cuanto a su aplicación geográfica al Territorio Nacional, aunque si fuere necesario podrían modificarse estos extremos bien introduciendo una cláusula liberalizadora de gastos,

bertura a los países deseados.

En ambos casos, habrá que negociar con el asegurador la inclusión de estos conceptos y su posible repercusión en la prima.

7) Exclusiones Particulares de la Cobertura de R.C. de Productos:

Aparte de las exclusiones, que con carácter general para todas las coberturas establecen las condiciones generales de la póliza, el asegurador al asumir el riesgo de R.C. de Productos suele estipular una serie de exclusiones o excepciones de la cobertura, en el condicionado particular, las cuales salvo escasas excepciones son de aplicación en casi todos los mercados aseguradores. A saber:

- Los daños o defectos que sufran o presenten los productos vendidos o suministrados por el asegurado; los gastos destinados a subsanar y averiguar tales daños o defectos, así como los gastos de retirada o sustitución de dicho producto a consecuencia de un vicio conocido o supuesto.

- Las reclamaciones provenientes del consumidor o usuario del producto, basadas en que dicho producto no cumple la función o finalidad para la que está - destinado o no responde a las cualidades prometidas.

Hay que observar, que si ese defecto del producto causa un daño directo, bien sea personal, bien sea material a otros bienes del perjudicado, este daño sí - estaría cubierto.

- Incumplimiento de contrato y responsabilidades contractuales que excedan de la R.C. legal, por ejemplo: suministro del producto.

D) EL SINIESTRO EN EL SEGURO DE R.C. DE PRODUCTOS

A diferencia de lo que sucede en otros seguros, en el caso del que nos ocupa (el de R.C. de Productos) no está suficientemente claro cuando existe el siniestro, ya que para que éste se produzca y haga por tanto funcionar las garantías del contrato, tienen que darse varios acontecimientos que suelen estar diferenciados en el tiempo.

En efecto, tenemos en primer lugar el momento en que se produce la acción u omisión generadora del daño.

Y por último, el momento en que el tercero perjudicado reclama ante el asegurado la pertinente reparación del daño sufrido.

La interdependencia de estos acontecimientos está fundamentada en que pueden darse aisladamente, sin que constituyan de por sí un siniestro de R.C.

Así tendríamos que por la propia acción u omisión no tendríamos siniestros, si ésta no ocasionara el daño.

El daño en sí tampoco constituiría siniestro, ya que para que el asegurado lo conozca y lo transmita al asegurador, tiene que venir acompañado de la consiguiente reclamación, puesto que si el perjudicado no reclamara y tan sólo notificara la existencia del daño, estaríamos ante la comunicación de una incidencia, que puede dar lugar a un posible siniestro pero no ante un siniestro en sí.

En tercer lugar, la propia reclamación tampoco es un siniestro, ya que ésta puede ser infundada y por consiguiente no originaría R.C.

A estos tres conceptos habría que añadir, para conceptuar el siniestro en el seguro de R.C. de Productos, la declaración de Responsable Civil al asegurado, dando lugar al momento final en el que, acorde con lo estipulado en póliza, el siniestro

En definitiva y siguiendo al profesor Garrigues, sólo hay verdadero siniestro cuando se afirma la obligación de reparar el daño.

Ahora bien, como el asegurador es quién en definitiva ha de indemnizar, requiere ser informado de cualquier evento dañoso no porque sea ya siniestro como vimos, sino porque puede llegar a serlo.

Así, en las condiciones generales de la póliza se establece "que todo accidente que pudiera dar lugar a alguna reclamación deberá ser comunicado a la Compañía Aseguradora mediante carta certificada, tan pronto como sea posible."

Por tanto y a tenor de lo dicho, se suele establecer como fecha de partida para determinar si un posible siniestro está o no cubierto por el seguro de R.C. de Productos, la fecha de manifestación externa del daño a terceros, por lo que la cobertura actuará en todos aquellos daños a terceros de los que se derive responsabilidad Civil, siempre y cuando se produzcan durante la vigencia de la póliza.

En resumen, habrá que distinguir entre siniestro e incidente, siendo éste último el punto de partida de un "íter jurídico" que termina con la reparación del daño causado.

Una vez conocido por el asegurado el incidente, éste deberá

- Notificación inmediata al asegurador del incidente, una vez conocido el mismo, a través del Broker o directamente, con copia a éste.
- Facilitar al asegurador las causas, circunstancias y consecuencias del incidente, así como los datos del perjudicado y cualquier información que pueda serle útil, además de la requerida por el asegurador y prestarle toda la ayuda necesaria para la peritación de los hechos.

Es importante resaltar que el asegurado, sin el consentimiento expreso del asegurador, en ningún caso deberá asumir parcial o totalmente la responsabilidad de los hechos, ni tampoco podrá establecer acuerdos o pactos con el reclamante sin que el asegurador tenga conocimiento de ello y haya otorgado su consentimiento.

Una vez examinados los hechos y si éstos estuvieran dentro de las coberturas de la póliza, el asegurador ante la evidente R.C. del asegurado podrá optar por llegar a un arreglo amistoso con el reclamante.

Si la posible R.C. del asegurado estuviere en duda, o bien la pretensión indemnizatoria por parte del reclamante fuere tan desorbitada que impidiera cualquier arreglo amistoso, el asegurador podrá esperar al pronunciamiento judicial sobre dichos conceptos, asumiendo la defensa del asegurado como ya vimos -

a su vez subrogado en todos los derechos y acciones que competan al asegurado contra otros terceros a los que - pueda ser imputado en cualquier momento el daño.

La función del broker, en este aspecto, se concretiza en el asesoramiento del asegurado en todos los procedimientos tendentes a una rápida y adecuada solución del siniestro, analizando la adecuación de la póliza a las circunstancias del mismo y sirviendo de interlocutor ante el asegurador en - aquellas dudas o cuestiones que se presenten.