|  |  |
| --- | --- |
| Tipo de Trámite: | **Autorización de inscripción de comercializadores masivos.** |
| Subsistema a que aplica: | **Sociedades de Seguros** |
| Fecha de creación: | **16/09/2014** |
| Fecha de última modificación: | **13/06/2018** |

**Base Legal:**

* Ley de Sociedades de Seguros: Artículos 51 y 52.
* Normas para el Registro de Entidades que Promuevan y Coloquen en Forma Masiva Pólizas de Seguros (NPS4-10)

Deberá presentarse a la Superintendencia del Sistema Financiero la información completa que se detalla a continuación:

## REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN

1. Solicitud expresa dirigida al Superintendente, suscrita por el Presidente, Representante Legal o por un apoderado especialmente designado al efecto, que contenga:

1.1 Nombre, razón social o denominación del comercializador.

1.2 Dirección particular del comercializador.

1.3 Actividad o giro principal del comercializador.

1.4 Indicar en la solicitud el tipo de póliza de seguro a comercializar mencionando la denominación comercial, especificando el número de nota y fecha en la cual se deposito el modelo de póliza de seguro, o fecha en la cual se presentó la solicitud del depósito de póliza de seguro.

1. Información del Comercializador que se debe remitir:

2.1 Fotocopias certificadas del instrumento de constitución y de sus reformas, inscritas en el Registro de Comercio, en las que se advierta en forma literal o genérica que entre sus finalidades u objeto social, se encuentra la realización de actos como el que se solicita.

2.2 Copia de la certificación del acuerdo administrativo de autorización para efectuar operaciones de promoción y colocación de pólizas de seguros, extendida por el administrador competente del comercializador.

2.3 Credencial del representante legal debidamente inscrito en el Registro de Comercio.

2.4 Estados financieros con el dictamen del auditor externo, correspondientes a los últimos dos años anteriores a la fecha de la solicitud de inscripción.

2.5 Copia del Balance de Situación y Estado de Resultados más reciente, a la fecha de la solicitud.

1. Convenio de Comercialización masiva celebrado entre la sociedad de seguros y el comercializador, en el que se especifique:

3.1 Los tipos de pólizas de seguros que se comercializarán masivamente;

3.2 Cláusula que estipule que al asegurado no se le cobrará ningún cargo adicional sobre la prima establecida.

3.3 Que los comercializadores deberán proporcionar información a los usuarios en la que se aclare que la responsabilidad por los seguros tomados es de la sociedad de seguros respectiva y que la utilización de dicho medio para su contratación, no significa certificación sobre la solvencia de la sociedad de seguros.

3.4 Si el cobro de las primas será efectuado por la sociedad de seguros o por el comercializador, en este último caso detallar el plazo en que las primas serán remitidas a la aseguradora.

1. Estructura organizativa del comercializador con indicación de la unidad o unidades que se encargarán de la comercialización de las pólizas de seguros.

4.1 Detallar las funciones que realizara cada unidad en la comercialización de la póliza de seguro.

1. Detalle de los puntos de ventas que tendrán los comercializadores.
2. Informar respecto a la Infraestructura tecnológica a utilizar para tal fin.

6.1 Nombre del Sistema Informático a utilizar para el registro de las transacciones, y si estos estarán en línea.

6.2 Deben presentar la documentación técnica del Hardware y Software de la plataforma tecnológica donde se administrará la póliza de seguro a comercializar, así como el diagrama de comunicación entre la aseguradora y el comercializador.

6.3 La plataforma con la que se administrara la póliza de seguro, una vez sea instalada debe ser probada por ambas partes en los diferentes procesos de la promoción y colocación de los seguros a comercializar, debiendo ser avalada por medio de certificación del Auditor Interno de la Aseguradora y evidencia de las pruebas revisadas. Una vez terminadas las pruebas correspondientes, deben remitir dicha certificación a esta Superintendencia, con el fin de realizar las pruebas pertinentes.

1. Plan Anual de Capacitación del personal que atenderá la comercialización masiva de seguros, adjuntando:

7.1 Programa de capacitación específico a ser desarrollado previo al inicio de la comercialización y procesos de refuerzo posteriores.

7.2 Listado de asistencia firmado por el personal que recibió dicha capacitación que atenderá la comercialización masiva de seguros, el cual debe contener los campos siguientes: Código de empleado, Nombre completo, cargo, y Agencia/Puesto/Tienda.

7.3 Cronograma calendarizado con las fechas en las que se impartirá o impartió la capacitación inicial y las de refuerzo para el personal.

7.4 Capacitación sobre el manejo del sistema informático que se utilizará para la comercialización del seguro. (Informar sobre la infraestructura que se utilizara en dicha comercialización).

7.5 Copia del material utilizado para impartir la capacitación.

1. Manuales de Procedimientos y Políticas de Control Interno, que contenga como mínimo, las descripciones siguientes:

8.1 Procedimientos y controles para la comercialización de las pólizas, detallando las unidades organizativas que intervienen por parte del comercializador y la aseguradora.

8.2 Entrega de certificados y/o pólizas al asegurado, detallando el tiempo de entrega.

8.3 La recepción de primas, especificando los posibles medios de pago a utilizar por parte de los asegurados.

8.4 El traslado de primas recibidas a la sociedad de seguros y el ingreso de las comisiones, de acuerdo al plazo establecido en el convenio.

8.5 Reclamos de los asegurados, especificar los lugares donde se presentarán los reclamos y si este es diferente a la sociedad de seguros, especificar tiempo para que estos sean informados a la aseguradora y pagados a los asegurados.

8.6 Firma de elaborado y autorizado.

1. Dependiendo del canal comercial a utilizar para la venta de las pólizas se requerirá información adicional.

9.1 En caso de que la venta se realice telefónicamente, deben proporcionar el Scrip de Venta, considerando lo estipulado en el artículo 30 del Reglamento de la Ley de Protección al Consumidor que requiere: “En el caso de seguros, debe especificarse los riesgo que cubren y los riesgos excluidos, la forma de hacer efectivo el reclamo, el plazo para efectuarlo, la prima y cualquier circunstancia relevante”.

1. Material publicitario a utilizar para la promoción de la póliza y en el momento de la contratación detallando en su contenido como mínimo lo requerido en el artículo 30 del Reglamento de la Ley de Protección al Consumidor.
2. **Nota:** Se efectuaran verificaciones in-situ por parte de esta Superintendencia.