

REGLAMENTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN MASIVA DE SEGUROS

Resolución JM-1-2011



SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

Trabajamos para promover la estabilidad y confianza en el sistema financiero supervisado

Estructura



- 1. Antecedentes**
- 2. Base legal**
- 3. Estándares Internacionales**
- 4. Prácticas internacionales**
- 5. Estructura del reglamento**
- 6. Aspectos importantes del reglamento**

Antecedentes



- Con la legislación anterior no existía un reglamento para la comercialización masiva de seguros, el único aspecto normativo que podría relacionarse es el Acuerdo Número 3-62 Reglamento de Seguros de Vida Colectivo.
- En la práctica entidades financieras establecen alianzas estratégicas con aseguradoras, a manera de brindar al usuario todos los productos financieros de protección de riesgo bajo un solo techo y una sola marca.

Definición



Comercializadores masivos. Se refiere a aquellos medios (canales de distribución) por los cuales pueden colocarse productos específicos de seguros que no son complejos (productos estandarizados) y de fácil colocación (seguros de accidentes personales en viajes, seguros populares).

Estos canales no tiene como objeto exclusivo la intermediación de seguros.

Esquema



Aseguradora

Contrata
personas no
intermediarios

Venden
seguros

Diferentes
sectores de la
población

Pólizas de seguros:

Lenguaje sencillo
con coberturas
sumamente
simples
Exclusiones
mínimas y
generales
aplicables al
riesgo cubierto

Personas jurídicas:

Cooperativas
Supermercados
Gasolineras
Correo
Agencias de viajes
Aerolíneas
Cadenas de
farmacias
Comercios al
detalle

Tipos de seguros

Vida
Accidentes
personales
Gastos médicos
Gastos funerarios
Protección del
hogar
RC
Accidentes en
viajes

Cualquier persona
independientemente
su situación
económica

Base legal



Artículo 89. Comercialización masiva de seguros. Es la venta de seguros que realizan las aseguradoras en forma masiva, a través de personas jurídicas legalmente constituidas en el país, con las que celebran un contrato mercantil de comercialización. Las entidades por medio de las cuales se vendan estos seguros, proporcionarán información a los usuarios en la que se aclare que la responsabilidad por los seguros suscritos corresponde a la aseguradora respectiva.

Base legal



Continuación Artículo 89....

Los seguros que pueden comercializarse en forma masiva deben cumplir con las características siguientes:

- a) Que sean pólizas sin mayor complejidad técnica y de fácil comprensión y manejo para el asegurado; y,
- b) Que sean susceptibles de estandarización.

La Junta Monetaria, a propuesta de la Superintendencia de Bancos, reglamentará lo relativo al presente artículo, así como los tipos de seguros que podrán comercializarse en forma masiva.

Estándares Internacionales



Canales alternativos de distribución:

- Grupos de agentes que atienden diversos sectores de la población;
- Instituciones financieras, cooperativas, microfinancieras;
- Entidades comerciales;
- Compañías telefónicas; y,
- Otras que tengan acceso a los hogares.

El proceso de comercialización y venta debe adaptarse para que dependa menos de la asesoría de alto costo basada en modelos y más de una divulgación clara y transparente.



Prácticas Internacionales

Tipos de Seguros



COLOMBIA	BOLIVIA	ARGENTINA	MÉXICO
▪ Seguro obligatorio de transporte de tránsito. ▪ Integral familiar. ▪ Seguro de automóviles. ▪ Multiriesgo personal. ▪ Seguros de exequias. ▪ Accidentes personales. ▪ Seguro de desempleo. ▪ Seguro educativo. ▪ Vida individual. ▪ De pensiones voluntario. ▪ Seguro de salud.	▪ Incendio y líneas aliadas máximo de US\$ 75 mil. ▪ Robo, hasta por US\$ 5 mil. ▪ Autos hasta US\$ 15 mil. ▪ Accidentes personales hasta US\$ 10 mil. ▪ Ramos técnicos: equipo electrónico de uso domestico hasta US\$ 10 mil. ▪ Asistencia médica hasta US\$ 5 mil. ▪ Vida individual US\$ 10 mil. ▪ Defunción hasta US\$ 2 mil.	▪ Todas las coberturas del ramo de automotores. ▪ Coberturas de combinado familiar e incendio de casas. ▪ Cobertura de alquiler de inmuebles. ▪ Cobertura individual temporaria y sepelio el ramo de vida. ▪ Cobertura individual del ramo de accidentes personales.	▪ Fallecimiento, en la operación de vida. ▪ Accidentes personales, en la operación de accidentes y enfermedades. ▪ Gastos médicos, en la operación de accidentes y enfermedades. ▪ Salud, en la operación de accidentes y enfermedades. ▪ Responsabilidad civil, en el ramo de automóviles.

Características



Característica	México	Honduras	Colombia	Chile	Perú	Costa Rica
Fácil comprensión y manejo para el contratante, asegurado y beneficiarios.	✓	✓	✓		✓	✓
Que sean susceptibles de estandarización.	✓	✓	✓		✓	✓
Universalidad		✓	✓			✓
Formalización		✓				
No condiciones previas		✓		✓	✓	✓
Diferimiento de publicidad		✓		✓		
Ser individuales		✓		✓		
No renovación						✓

Requisitos para ser comercializadores



Perú	El Salvador	Argentina
Realizar actividades comerciales formales	En su escritura social debe figurar que puede realizar actividades de comercializador	Que sean S.A. de RL o cooperativas, que por naturaleza de su objeto, su actividad, garanticen la venta masiva.
No debe haber sido clasificado en condición de deudor en la categoría de deficiente, dudoso o pérdida en el SF	Estados financieros auditados	Contratación de un seguro por US\$ 27,000, por perjuicios y errores.
Contar con la infraestructura necesaria	Estar como deudor en las categorías A o B, últimos 2 años	Registren debidamente las operaciones que intermedien

Características del contrato entre aseguradora y los comercializadores



El Salvador	Honduras	Perú	Colombia	Bolivia
Que la aseguradora no cobrará prima adicional al asegurado sobre prima establecida.	Condiciones a recaudo, recepción, pago, transferencia y entrega de dinero.	Compromiso de ofrecer seguros de las pólizas pactadas.	Traslado de dinero recaudado por parte del establecimiento de crédito.	Obligación de la aseguradora de comunicar información al asegurado.
Tipo de pólizas a comercializar.	Entrega de recepción, solicitudes y documentos.	Información que debe brindar el comercializador al asegurado.	Obligaciones del establecimiento de crédito.	Llevar un registro de los certificados de cobertura vendidos.
Si el cobro de las primas será efectuado por la aseguradora o comercializador.	Entrega de póliza al asegurado.	Compromiso de la aseguradora de difundir la información.	Remuneración del servicio.	Obligación del comercializador de informar al tomador de seguros sobre las condiciones de la póliza.
Plan anual de capacitación.	Plan de capacitación.	Plan de capacitación.	Plan de capacitación.	

Características del contrato entre aseguradora y oferente



EL SALVADOR	HONDURAS	PERÚ
Estructura organizativa del comercializador.	Medidas necesarias de identificación que la aseguradora es diferente al comercializador.	Distribución de folletos informativos por parte de la aseguradora.
Detalle de los puntos de venta.	Promoción y publicidad no debe estar condicionada a productos del oferente.	Compromiso de que los pagos efectuados al comercializador se consideran abonados a la aseguradora.
		Adopción de medidas necesarias de publicidad.

Estructura del Reglamento



CAPÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. Objeto

Artículo 2. Definición.

Artículo 3. Aprobación del esquema.

CAPÍTULO II

DE LA COMERCIALIZACIÓN

Artículo 4. Tipos de seguros.

Artículo 5. Características

Artículo 6. Requisitos del comercializador.

Artículo 7. Impedimentos.

Estructura del Reglamento



Artículo 8. Responsabilidad

Artículo 9. Obligaciones en materia de prevención de lavado de dinero u otros activos y para prevenir y reprimir el financiamiento del terrorismo

Artículo 10. Documentos

Artículo 11. Contenido del contrato mercantil de comercialización

Artículo 12. Capacitación

Artículo 13. Pago de primas

CAPÍTULO III

DISPOSICIONES FINALES

Artículo 14. Registro de comercializadores

Artículo 15. Envío de información

Artículo 16. Casos no previstos



Aspectos importantes del Reglamento

Objeto y definición



Este reglamento tiene por objeto regular **la colocación de contratos de seguro a través de personas jurídicas,** legalmente constituidas en el país, con quienes las aseguradoras **celebran un contrato mercantil de comercialización.**

Se entenderá por comercializador a la persona jurídica que cuente **con uno o más establecimientos a través de los cuales pueda realizar la venta de seguros en forma masiva** y con quienes las aseguradoras celebren un contrato mercantil de comercialización.

Tipos de seguros



Vida

Automóviles

Gastos médicos y enfermedades

Responsabilidad civil

Accidentes en viajes

Accidentes personales

Otros que a juicio de la Superintendencia de Bancos reúnan las características para ser comercializados.

Características



Sin mayor complejidad técnica y de de fácil comprensión



Monto de la cobertura, monto de la prima total o periódica, exclusiones, riesgos que cubre, procedimientos para el reclamo y para la renovación o cancelación de la póliza.



Que prevean mecanismos simplificados para el pago de la prima total o periódica; destacando las definiciones, las exclusiones y las limitaciones de los derechos de los asegurados, en caracteres diferenciados.

Características



Susceptibles de estandarización



Que las condiciones de las pólizas de seguros sean iguales para todas las personas, para cada clase de riesgo que se proteja



las exclusiones que en su caso se establezcan deben ser generales y no guardar relación con el riesgo individualizado



no deben contener condiciones especiales ni tratamientos diferenciados entre los asegurados o los intereses asegurables

Que el asegurado sea una persona individual.

Requisitos del comercializador



Un año de ejercer en forma habitual su actividad comercial

Que posea la infraestructura que permita la venta masiva de pólizas de seguros

Inscrito en el Registro Mercantil o en el que corresponda, y en el Registro Tributario Unificado

Impedimentos



Deudores reconocidamente morosos, así como las entidades o empresas en proceso de ejecución colectiva

Que por su actividad, condición u otros aspectos puedan afectar la reputación o solvencia de la aseguradora

Las personas jurídicas cuyos directores, administradores, representantes legales o accionistas, hayan sido condenados por delitos que impliquen falta de probidad o por hechos ilícitos relacionados con lavado de dinero u otros activos, financiamiento del terrorismo o malversación de fondos, o por hechos ilícitos conforme lo tipifica la Ley Contra la Delincuencia Organizada

Las personas jurídicas cuyos directores, administradores, representantes legales o accionistas, hayan sido inhabilitados para ejercer cargos públicos o de administración, o dirección de aseguradoras, reaseguradoras, o entidades bancarias o financieras, nacionales o extranjeras

Las personas jurídicas que sean ajustadores independientes de seguros.

Responsabilidad y obligaciones en materia contra LD y FT



Responsabilidad

“La aseguradora (denominación social de la aseguradora contratante) es responsable por los seguros vendidos, por cuenta de ésta, a través del comercializador (denominación social, razón social o nombre comercial del comercializador).”

Obligación LD y FT

Serán las directamente responsables del cumplimiento de las obligaciones que les impone la normativa contra el lavado de dinero u otros activos y para prevenir y reprimir el financiamiento del terrorismo u otras disposiciones dictadas en esas materias, sobre la venta de pólizas de seguros que realicen los comercializadores

Documentos necesarios para la contratación de comercializadores



- Fotocopias del testimonio de la escritura pública de constitución, del acta del nombramiento del representante legal, de la patente de comercio de empresa y de sociedad, de la constancia de inscripción en el RTU.
- Certificación del punto de acta del órgano competente de la persona jurídica interesada, en el que conste la decisión de actuar como comercializador.
- Nóminas de los principales socios o accionistas, de los administradores, incluyendo al gerente general y representantes legales, si la persona jurídica es una sociedad.
- Listado de la ubicación del o los establecimientos en los que se realizarán las ventas de pólizas de seguros por cuenta de la aseguradora contratante.
- Al menos dos (2) referencias bancarias y dos (2) comerciales recientes.
- Estados financieros del último ejercicio contable, firmados por el representante legal y el contador.

Contenido del contrato mercantil de comercialización



- La descripción de los tipos de seguros a comercializar.
- Que el comercializador no efectuará cargos adicionales al asegurado sobre la prima fijada.
- El compromiso por parte del comercializador de informar a los usuarios que la responsabilidad por los seguros suscritos corresponde a la aseguradora.
- La obligación del comercializador de contratar con otra aseguradora un seguro de caución y un seguro de responsabilidad civil.
- La forma y plazo para la entrega al asegurado de la póliza o certificado de seguro.

Contenido del contrato mercantil de comercialización



- Que la venta de pólizas de seguros no estará condicionada a la venta de otro producto o servicio que ofrezca el comercializador.
- La obligación del comercializador de remitir la información periódica u ocasional que le requiera la aseguradora.
- Que el plazo de entrega a la aseguradora de las primas cobradas, no sea mayor de treinta (30) días calendario posteriores a la fecha en que el comercializador las reciba del asegurado.
- La prohibición de que el comercializador ceda a los asegurados, total o parcialmente, la remuneración que se pacte con la aseguradora por la venta de seguros.
- La obligación de proporcionar al público información veraz con relación a las coberturas y operaciones de los seguros que comercializa.

Capacitación



Pago de primas



Para los efectos de los derechos de los asegurados, las primas que hubiesen sido pagadas por los contratantes o asegurados a los comercializadores, se considerarán abonadas a la aseguradora en la misma fecha en que fueron recibidas por los comercializadores.

Registro de comercializadores y envío de información



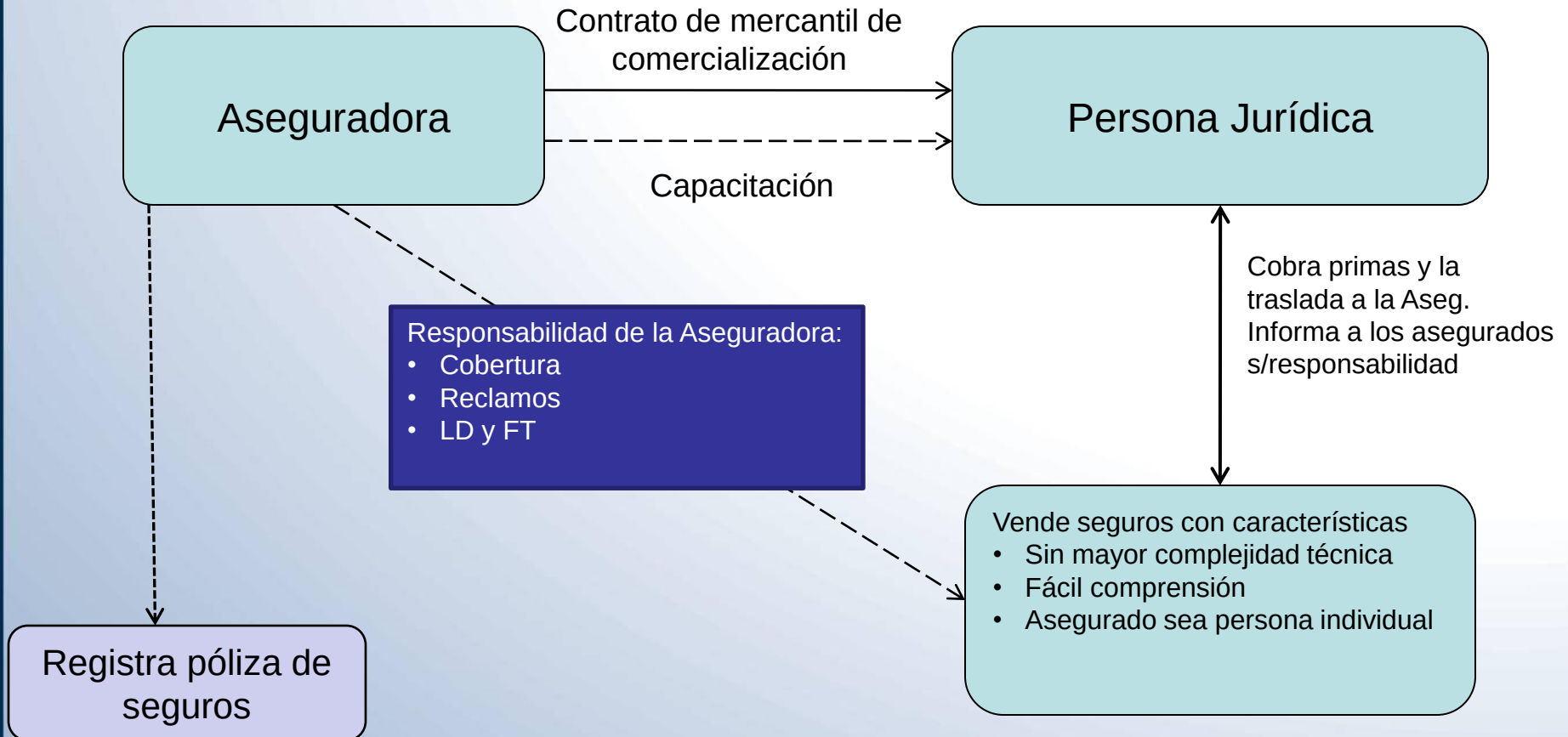
Registro de comercializadores

La Superintendencia de Bancos llevará un registro de comercializadores, conforme la información que ésta requiera a las aseguradoras.

Envío de información.

Las aseguradoras deberán enviar a la Superintendencia de Bancos información relacionada con los comercializadores, conforme a las instrucciones generales que dicho órgano supervisor les indique.

Conclusión





**Gracias por su
atención**