



Política de Intermediarios

**VERSIÓN LOCAL APROBADA POR JUNTA DIRECTIVA
SEPTIEMBRE 2017
ACTA 197**

ÍNDICE

1. POLÍTICA LOCAL DE INTERMEDIARIOS.....	3
OBJETIVO.....	3
2. VINCULACIÓN DE INTERMEDIARIOS.....	4
3. CONTRATOS INTERMEDIARIOS.....	5
4. IDONEIDAD DE INTERMEDIARIOS.....	6
5. REQUISITOS PARA INCLUSION EN LAS POLIZAS.....	7
6. TARIFAS PARA COMISIONES.....	8
7. INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES.....	9

Versión 1.

1. POLÍTICA LOCAL DE INTERMEDIARIOS

OBJETIVO

Con el propósito de tener una guía para el manejo de los intermediarios de seguros se ha elaborado la siguiente política que recopila el manejo de este importante canal de venta Solunion S.A. está enfocada en mantener relaciones comerciales con los distintos corredores, agentes y agentes.

Versión 1.

2. VINCULACIÓN DE INTERMEDIARIOS

Para la vinculación de los distintos intermediarios de seguros SOLUNION solicitará el diligenciamiento de los siguientes documentos:

- Formulario de vinculación (CORREDOR, AGENCIA Y AGENTE)
- Formulario conocimiento SAC (sistema de atención al consumidor financiero)
- Formulario SARLAFT (solo para agencias y agentes)
- Firma del contrato comercial
- Certificación de idoneidad, procedimiento efectuado directamente por Solunion o entidad reconocida.

Versión 1.

3. CONTRATOS INTERMEDIARIOS

El departamento de suscripción comercial de SOLUNION es la encargada de formalización el contrato comercial de los distintos intermediarios.

Dentro del contrato que se anexa al presente documento se encuentran estipulados los siguientes términos:

- Objeto
- Deberes
- Prohibiciones
- Comisiones
- Condiciones para el reconocimiento y pago de las comisiones
- Terminación del contrato
- Consecuencias de la terminación del contrato.
- Arbitramento
- Y demás condiciones generales.

Versión 1.

4. IDONEIDAD DE INTERMEDIARIOS

Para la vinculación de un intermediario que corresponda a persona natural vinculada a agentes o agencias es necesario remitir al área de cumplimiento normativo la documentación para la vinculación con la fecha de inicio de labores en el sector asegurador, realizar el curso virtual determinado por Solunion para el conocimiento del producto y aprobar la evaluación, de esta forma contar con el certificado emitido por Solunion para la acreditación y registro en la póliza.

El contenido del curso siempre será actualizado anualmente en conjunto por el área de suscripción comercial por su experiencia en el seguro y por el área de cumplimiento normativo que vela porque el contenido este enmarcado en las regulaciones vigentes.

Para realizar seguimiento a estos procedimientos se han definido los siguientes mecanismos:

- Cada mes se reporta al comité de dirección el listado de las vinculaciones y salidas de intermediarios junto con los respectivos soportes de cumplimiento de idoneidad, y actualización de información, los casos que estén por fuera de los lineamientos definidos serán informados en la próxima junta directiva para la toma de medidas correctivas.
- De igual forma se lleva al comité de dirección el listado de intermediarios que han presentado conductas desleales, de conflicto de intereses e incumplimiento de las cláusulas del contrato para evaluar la relación comercial y proceder a tomar una decisión y actualizarlo en el sitio web y en el Sistema Unificado de Consulta de Intermediarios de Seguros.
- La actualización de nuestro sitio web y el reporte en el Sistema Unificado de Consulta de Intermediarios de Seguros se realiza de manera constante para mantener a los consumidores financieros al tanto de las autorizaciones para comercializar los ramos ofrecidos por la compañía.

Versión 1.

5. REQUISITOS PARA INCLUSION EN LAS POLIZAS

Para la inclusión de un intermediario en una póliza en Solunion es necesario cumplir los siguientes requisitos:

- Enviar la documentación completa mencionada en el numeral 2 de la presente política.
- Aprobar el curso dictado por Solunion de idoneidad en caso contrario remitir el certificado de idoneidad emitido por una entidad reconocida para emitirlo, certificando de igual forma la antigüedad en el sector asegurador.
- La solicitud de inclusión debe realizarse previo a la celebración de la póliza, si el cumplimiento de requisitos se cumple posterior al inicio de vigencia de la póliza, no podrá incluirse en medio de la misma y deberá esperarse hasta la próxima renovación.

Versión 1.

6. TARIFAS PARA COMISIONES

Se tendrán las siguientes tarifas para el pago de comisiones a los intermediarios vinculados mediante contrato comercial con la Compañía. De manera excepcional podrán pactarse valores diferentes siempre y cuando se cuente con el visto bueno de la gerencia.

- Corredores 10% de las primas netas recaudadas
- Agencias 7% de las primas netas recaudadas
- Agentes 5% de las primas netas recaudadas
- Red Mapfre entre el 7%-10% de las primas netas recaudadas

Versión 1.

7. INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES

- Los que tengan la calidad de empleados públicos o trabajadores oficiales y semioficiales o pertenezcan a cuerpos públicos colegiados. Se exceptúan solamente los que desempeñen funciones docentes.
- Directores, gerentes, administradores o empleados de instituciones bancarias y de crédito.
- Directores, gerentes y funcionarios de compañías de seguros.
- Socios, directores, administradores o empleados de empresas comerciales, cuando las primas de seguros de dichas empresas o de su clientela comercial excedan del 20% del total anual de primas de todas las compañías aseguradoras que representen.
- Cuando la persona natural que dirija la agencia o alguno de los socios estén inscritos como agentes de seguros en los ramos donde el corredor o la agencia puedan servir de intermediarios al público.
- Menores de edad
- Extranjeros no residentes en el país por más de un año.