

# POLÍTICA DE INTERMEDIARIOS

## Índice

- 1. Introducción**
- 2. Marco Normativo**
- 3. Vinculación y Contratos con Intermediarios**
- 4. Idoneidad de Intermediarios**
- 5. Cumplimiento del Código Ético y de Conducta de Solunion para Terceros**

## 1. Introducción

### Objeto

La intermediación de seguros es el canal tradicional para la comercialización de pólizas de seguro en Colombia. Los distintos intermediarios de seguros que intervienen en la cadena de comercialización de contratos de seguro se enfrentan diariamente a las nuevas realidades del comercio, que evoluciona hacia distintos canales que ofrecen alternativas que pueden resultar atractivas para las nuevas generaciones de consumidores financieros y que, en consecuencia, obligan a los intermediarios a buscar novedosos y eficientes canales para el ofrecimiento de pólizas de seguro que, junto con servicios adicionales a su rol tradicional de asesoría, les permitan ofrecer una propuesta de valor atractiva para los clientes finales de los productos.

**Solunion** está enfocada en mantener relaciones comerciales con los intermediarios, ya sean corredores, agencias o agentes, y velar porque la normativa vigente en materia de regulación de los intermediarios del sector asegurador se cumpla y se refleje dentro de los procesos internos que se llevan a cabo para el manejo del canal de intermediación. La Compañía reconoce que el correcto ejercicio de la labor del intermediario aumenta la confianza en el sector asegurador, permite la debida protección del consumidor, mejora la relación entre el asegurador y sus asegurados y aumenta la penetración del mercado.

**Solunion**, con el propósito de tener una guía para el manejo de los intermediarios de seguros, ha elaborado la siguiente Política de Intermediarios que recopila el manejo de este importante canal de venta para la Compañía y establece la exigencia un nivel determinado de idoneidad para la vinculación de los intermediarios con la Compañía que garantice que los intermediarios transmitan claramente la información de los productos y servicios que esta ofrece y, así mismo, recibir información sobre las necesidades de los asegurados y consumidores financieros, con base en una estrecha relación de máxima confianza del intermediario con clientes y con **Solunion**.

La Política también pretende garantizar los más altos estándares de servicio y el cumplimiento por los Intermediarios de lo contenido en este documento y en el Código de Ética y Conducta para Terceros de **Solunion**, así como los valores de la Compañía que deben reflejarse en el actuar de todas las personas que de una u otra forma tengan relación con la Compañía.

### Ámbito de aplicación

Esta Política se aplicará a las relaciones entre **Solunion** y los Intermediarios que se vinculen a la Compañía por su labor de intermediación en relación con los productos y servicios que esta ofrece.

A estos efectos se consideraran intermediarios de seguros los Corredores, las Agencias y los Agentes, cuya función consiste en la realización de las actividades contempladas en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.

## 2. Marco Normativo

La Intermediación de seguros está regulada en el Código de Comercio, en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero (Decreto 663 de 1993) y en el Decreto 2555 de 2010, mediante el cual se compilaron las normas del sector financiero y asegurador y acogió en su articulado las reglas aplicables al ejercicio de la actividad de intermediación de seguros y reaseguros.

Así mismo, conforme a la Ley 1328 de 2009, las Aseguradoras tienen que cumplir importantes obligaciones de cara a sus consumidores / Asegurados y, por lo tanto, garantizar que sus intermediarios cumplan las mismas obligaciones, entre las que se encuentran:

- Establecer programas de capacitación financiera tendientes a culturizar al consumidor financiero en relación con los productos ofrecidos por las entidades vigiladas.
- Poner en marcha sistema de atención al consumidor financiero.
- Guardar la reserva de la información a la cual tengan acceso.
- Poner a disposición de los consumidores los contratos que soporten la relación contractual, incluyendo términos y condiciones contratadas, precios o tarifas y la forma de determinarlos.
- Atender consultas y requerimientos de los consumidores financieros en ejercicio de sus derechos.

En cualquier caso, no obstante el cumplimiento de las normas citadas, las relaciones de **Solunion** con los intermediarios se deben basar en la lealtad e integridad de sus respectivas prácticas, la transparencia en la información, el espíritu de colaboración y la obtención de beneficio mutuo, conforme a los valores de **Solunion**.

### 3. Vinculación y Contratos con Intermediarios

**Solunion** considera que los Intermediarios son uno de sus principales canales de distribución de sus productos y así mismo, deben propender por apoyar a la Compañía en la permanencia de sus Asegurados y el fortalecimiento de una relación comercial a largo plazo que garantice la satisfacción de los Asegurados o consumidores financieros con **Solunion** con sus productos.

Por lo anterior, además de las gestiones relacionadas con la distribución del Seguro de Crédito y el asesoramiento de terceros de cara a que se celebre un contrato de seguro con **Solunion**, los intermediarios tendrán las obligaciones siguientes:

- Asesoría: el contrato de seguro implica una relación de mediano o largo plazo entre la aseguradora y sus asegurados por lo que, teniendo en cuenta que el Seguro de Crédito reviste cierta complejidad técnica y administrativa, los intermediarios deben acompañar al cliente en su relación con **Solunion** durante todo el término de la vigencia del contrato y hasta la completa terminación de la relación (por ejemplo, en la reclamación de siniestros).
- Evaluación de mercados: el intermediario de seguros está continuamente evaluando quienes son los mejores participantes del mercado, tiene conocimiento de la capacidad técnica y financiera de la aseguradora, la oportunidad y seriedad en el reconocimiento y pago de siniestros y la calidad de los productos que ofrece, por lo que es importante que nuestros intermediarios conozcan las fortalezas de **Solunion** como Aseguradora Líder del mercado del ramo de Seguro de Crédito para brindar a los asegurados la información pertinente en relación a la competitividad y capacidades de la Compañía
- Servicio al cliente: los estándares de calidad en cuanto al servicio al cliente brindado por **Solunion** son muy altos, por lo que garantizar un excelente servicio a nuestros asegurados debe ser una característica fundamental de todos los intermediarios vinculados a la Compañía.
- Administración del riesgo: ayudar a los clientes a mejorar su perfil de riesgo y a disminuir las probabilidades de ocurrencia del siniestro.

#### 2.1. Vinculación y Contratación de Intermediarios

##### 2.1.1. Vinculación

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

1. Formulario de vinculación (Corredor, Agencia o Agente, según proceda)
2. Formulario conocimiento SAC (Sistema de Atención al Consumidor financiero)
3. Formulario SARLAFT (solo para Agencias y Agentes)
4. Firma del contrato comercial

5. Certificación de idoneidad
6. Declaración de Aptitud y Honorabilidad.

El área de Administración de Pólizas será la encargada del proceso de vinculación y validación de los Intermediarios el cual se realizará conforme al procedimiento operativo y administrativo establecido en el “Procedimiento de Contratos con Intermediarios” el cual dispone el procedimiento operativo y administrativo que debe realizarse para la vinculación y contratación de un intermediario.

En esta fase de vinculación y contratación del Intermediario se llevará a cabo una validación inicial del cumplimiento por parte del intermediario de todos los criterios objetivos y subjetivos en relación con las aptitudes y calidades que debe tener como intermediario de **Solunion**. La solicitud de vinculación de un nuevo intermediario debe realizarse antes de la celebración de cualquier póliza.

- **Análisis previo de las capacidades y aptitudes de los Intermediarios y su forma legal:** se comprobará que el objeto social en caso de personas jurídicas es acorde con el servicio a prestar, y/o en el caso de personas naturales si se dispone de referencias comerciales de conocimiento de la actividad del Intermediario (página web, etc.).

Se revisarán los requisitos legales dispuestos para la constitución y funcionamiento de los Intermediarios y de las condiciones normativas para su correcto funcionamiento.

- **Análisis previo de inhabilidades e incompatibilidades del Intermediario:** se realizará un análisis de las inhabilidades e incompatibilidades de las Agencias colocadoras de seguros y de los Agentes, conforme lo dispone la ley.
- **Verificación de los Intermediarios:** conforme la información suministrada por los Intermediarios se realiza una verificación interna por parte de **Solunion**.

Dentro de la verificación se analizan la posibilidad de que los intermediarios se encuentren en alguna situación descrita como inhabilidades e incompatibilidades.

**a) Corredores:**

Se validará que los representantes legales de las sociedades corredoras quienes se encuentren, en lo pertinente, en las causales de inhabilidad o incompatibilidad para ser socios de las mismas.

**b) Agencias:**

Se validará que las Agencias colocadoras de seguros no estén inmersas en una de las siguientes situaciones:

- (i) Si las comisiones que recibe por negocios de intermediación corresponden a primas de una sociedad de comercio que dirija la agencia, cuando las mismas superen el 20% del total de las primas que obtenga en el año.
- (ii) Si quien ejerce la dirección y representación de la agencia este inhabilitado para actuar como agente colocador de seguros.

- (iii) Que no se configuren situaciones que constituyan una restricción para actuar como Agente colocador de seguros.
- (iv) Si quien ejerce la dirección y representación de la Agencia esté inscrito como Agente colocador de los ramos de seguros que la agencia puede válidamente ofrecer al público.

c) Agentes:

Se validará que los Agentes de seguros no se encuentren inmersos en las siguientes restricciones para actuar como colocadores de seguros:

- (i) Quienes ejerzan cargos oficiales o semioficiales o pertenezcan a cuerpos públicos colegiados. Se exceptúan de esta disposición quienes solamente desempeñen funciones docentes.
  - (ii) Los directores, gerentes, administradores o empleados de instituciones bancarias y de crédito.
  - (iii) Los socios, directores, administradores o empleados de empresas comerciales, cuando las primas correspondientes a los seguros de dichas empresas o de su clientela comercial excedan del veinte por ciento (20%) del total de los que obtengan anualmente para las compañías aseguradoras que representen.
  - (iv) Los menores de edad y los extranjeros no residentes en el país por más de un año.
  - (v) Los directores, gerentes y funcionarios de compañías de seguros o de capitalización.
  - (vi) Los Agentes de seguros podrán realizar labores de intermediación de seguros de compañías extranjeras en el territorio colombiano o a sus residentes únicamente en relación con los seguros previstos en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero
- **Análisis previo de operaciones del representante legal y socios persona natural con otras entidades de seguro:** como validación del cumplimiento de las inhabilidades e incompatibilidades de los intermediarios se revisará la lista del SUCIS (Sistema Único de Consulta de Intermediarios de Seguros) administrada por Fasecolda.

### 2.1.2. Contratos con los Intermediarios

El área Comercial de **Solunion** es el encargado de la formalización del contrato comercial de los distintos intermediarios con el apoyo del Área Legal siendo esta última siendo la encargada de estructurar los contratos formato para suscribir con cada uno de las clases de intermediario y realizar las adaptaciones que surgen en su caso en la negociación del contrato.

Dentro de los formatos de contratos que se manejarán con las diferentes clases de intermediarios se encontraran estipulados los siguientes términos:

- Objeto
- Deberes

- Prohibiciones
- Comisiones y forma de pago
- Condiciones para el reconocimiento y pago de las comisiones
- Terminación del contrato
- Consecuencias de la terminación del contrato.
- Límites de responsabilidad
- Debida Diligencia para la Vinculación del Intermediario
- Inhabilidades e Incompatibilidades
- Confidencialidad
- Tratamiento de Datos Personales
- Arbitramento
- Y demás condiciones generales.

Es importante indicar que los intermediarios que sean vinculados y celebren contratos con **Solunion** no participarán en ningún tipo de apropiación indebida de información confidencial, fijación de precios de las pólizas en las cuales realicen gestiones de intermediación, o cualquier conducta que pueda significar un conflicto de intereses para **Solunion**.

### **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 correspondiente.

- 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

Condiciones de las Comisiones:

- (i) Los contratos serán por el término de un (1) año con la tarifa indicada anteriormente y en caso de ser renovada la póliza con el intermediario se cancelará nuevamente la comisión con la tarifa indicada conforme el tipo de intermediario.
- (ii) Cualquier modificación sobre las condiciones estándar indicadas, será previamente autorizada por el área de MMCD y/o el Responsable de Suscripción Comercial.
- (iii) En ningún caso los empleados de **Solunion** tendrán derecho a recibir comisión alguna por la intermediación de Pólizas de seguros.



### 2.1.3. Requisitos para Inclusión en las Pólizas

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

- Enviar la documentación completa requerida para su vinculación.
- Aprobar el curso dictado por **Solunion** de idoneidad técnica y remitir el certificado de idoneidad profesional emitido por una Aseguradora autorizada por la Superintendencia Financiera en el que conste su antigüedad en el sector asegurador.
- Si el cumplimiento de requisitos es posterior al inicio de vigencia de la póliza, se podrá incluir durante la vigencia de la misma, si no hay un intermediario nombrado, solo a partir del próximo periodo de facturación, perdiendo el derecho de pago de la comisión sobre lo que ya ha sido facturado al Asegurado.
- Si el cumplimiento de requisitos es posterior al inicio de vigencia de la póliza, y hay un intermediario nombrado, se podrá incluir como intermediario de la póliza pero el pago de la comisión se causará únicamente al momento de la renovación sobre las primas de la póliza renovada.
- Toda inclusión deberá ser tramitada a través del ejecutivo comercial de **Solunion** encargado de la póliza y deberá contar con el soporte de la carta de nombramiento emitida por el Asegurado.
- Para los casos en que la actividad de intermediación comience a ser ejercida por una persona que fue empleado de **Solunion** se aplicarán las siguientes condiciones para su reconocimiento como intermediario, en aras de garantizar la libre competencia y la protección frente a la información confidencial o uso de información privilegiada que pudiesen tener al haber sido empleado de **Solunion**:
  - (i) Los empleados que se desvinculen de la Compañía y comiencen a ejercer actividades de intermediación ya sea de forma directa, o través de interpuesta persona, no podrán hacerse nombrar como intermediarios de una póliza en la cual se encuentra nombrado otro intermediario, sino hasta cumplirse un (1) años después de su desvinculación con **Solunion**.
  - (ii) Los empleados que se desvinculen de la Compañía y comiencen a ejercer actividades de intermediación ya sea de forma directa, o través de interpuesta persona, podrán ser incluidos como intermediario dentro de una póliza vigente que no esté intermediada, a partir del próximo periodo de facturación de la misma, perdiendo el derecho de pago de la comisión sobre lo que ya ha sido facturado al Asegurado.

#### 4. Idoneidad de Intermediarios

**Solunion** realizará un proceso de validación de la idoneidad de los Intermediarios de acuerdo a lo requerido por la Circular Externa 050 de 2015 emitida por la Superintendencia Financiera de Colombia. **Solunion** establecerá estándares mínimos para la acreditación de idoneidad de los intermediarios de Seguros, para efectos de garantizar un adecuado ejercicio de la actividad aseguradora y procurando una debida protección de los derechos del consumidor financiero.

En cuanto al régimen de responsabilidad que compete al intermediario de seguros en el ejercicio de su labor, las normas aplicables reconocen al Corredor de seguros un régimen de responsabilidad institucional, civil y administrativa, mientras que, respecto de Agentes y Agencias se ha dispuesto un régimen de responsabilidad directa de la compañía aseguradora con la cual se haya promovido el contrato, en virtud del carácter de representación. Por lo anterior, los deberes que se imponen a las Agencias y los Agentes en virtud de su gestión de intermediación serán mucho más explícitos y con una carga de cumplimiento frente a **Solunion** mayor, además de tener que dar cumplimiento al Régimen de inhabilidades e incompatibilidades que ha dispuesto la Ley para su cumplimiento y que se debe certificar frente a **Solunion**, por lo menos una vez al año, mediante el formulario de Declaración de Aptitud y Honorabilidad.

##### 4.1. Certificación de Idoneidad

Conforme lo dispuesto en la Circular Externa 050 de 2015, se hace necesario que los intermediarios de seguros, cumplan con unos requisitos de certificación de su idoneidad técnica y profesional.

La gestión de intermediación en seguros debe ser ejercida por profesionales en la colocación de seguros, en razón a la naturaleza y características del mercado asegurador y la complejidad técnica y jurídica del contrato de seguros. Esta especialidad o profesionalidad del intermediario se hace necesaria para garantizar la transparencia y calidad en su servicio frente al consumidor financiero.

No puede dejarse de lado que el mercado asegurador es complejo y, por lo tanto, el intermediario debe garantizar frente a los Asegurados el conocimiento de los productos que se ofrecen por **Solunion**, para que el riesgo a asegurar y contratar responda a las necesidades de los Asegurados. La necesidad de una idoneidad profesional obedece a que el intermediario, al ser experto en seguros, facilite la adecuada colocación del riesgo en beneficio de la aseguradora y del asegurado.

También se debe garantizar una idoneidad técnica del intermediario en relación con su pleno conocimiento del Seguro de Crédito, como ramo comercializado por **Solunion** para que ayude al asegurado en la realización de todos los trámites y gestiones derivados de la suscripción de una póliza. De acuerdo a lo anterior, para la vinculación de un intermediario es necesario que este certifique ante **Solunion** el cumplimiento de los requisitos de idoneidad, lo cual se realizará del modo siguiente:

- **Idoneidad Profesional:** para la certificación de la idoneidad profesional, debe remitirse a la Compañía la documentación relacionada con la fecha de inicio de labores de intermediación en el sector asegurador, de forma que quede garantizado su conocimiento del mercado, sus conocimientos del contrato de seguro y de la normativa y aspectos técnicos aplicables al mismo.

- **Idoneidad Técnica:** para la certificación de los conocimientos del intermediario en el ramo del Seguro de Crédito comercializado por **Solunion**, al ser un ramo tan específico se deberán realizar los cursos virtuales determinados por la Compañía para garantizar el conocimiento del producto. Posteriormente el intermediario deberá realizar una evaluación (también de modo virtual). Una vez aprobada la evaluación se expedirá un certificado emitido por **Solunion** para la acreditación de su idoneidad técnica en relación al Seguro de Crédito.

El intermediario deberá realizar los siguientes cursos:

- Idoneidad de Intermediario en el ramo del Seguro de Crédito.
- Capacitación y Evaluación Sarlaft.
- Soltec – Mesa de Ayuda.

El contenido de los cursos se actualizará anualmente por el Área de Suscripción Comercial en razón a su experiencia en el ramo del seguro de crédito y por el Área de Cumplimiento normativo en conjunto con riesgo operativo, que velaran porque el contenido se adecúe a las regulaciones vigentes.

Los intermediarios deberán actualizar su idoneidad profesional y técnica por lo menos cada cuatro (4) años, desde el momento en que se vinculen por primera vez como intermediarios de **Solunion**, y así sucesivamente.

#### 4.2. Seguimiento a la Actividad de Intermediación al interior de Solunion.

El correcto seguimiento de nuestros intermediarios garantizará su eficiente gestión frente a nuestros asegurados, así como los estándares de calidad en su servicio, por los cuales se propende al interior de **Solunion**, de parte de todos sus colaboradores ya sean internos o externos.

Es importante que los intermediarios den cumplimiento a las regulaciones contenidas en la presente Política, para lo cual se ha reglamento un seguimiento de nuestros intermediarios de acuerdo al proceso que se describe a continuación.

- 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 en la presente Política deberán ser analizados en el Comité y se tomará una decisión respecto a su manejo. De igual forma se llevará 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 en cada caso. Una vez deliberado el caso se procederá a actualizar en el sitio web y en el Sistema Unificado de Consulta de Intermediarios de Seguros lo relevante de acuerdo a la información que deba suministrarse del caso.
- 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.

- Se realizará un monitoreo anual de las condiciones de Aptitud y Honorabilidad de los intermediarios, conforme la información suministrada en el formulario dispuesto para tal fin. Asimismo se validaran las circunstancias de inhabilidades e incompatibilidades, así como la ocurrencia de alguna circunstancia de restricción para la actividad de intermediación conforme la Ley.

Para lo anterior se solicitará al intermediario el envío del formato de actualización de la Declaración de Aptitud y Honorabilidad y sus documentos Anexos.

- Se realizará una validación anual de listas restrictivas por parte del área de riesgos. No obstante, el sistema de **Solunion** posee alertas automáticas de validación de listas restrictivas, previo la realización de cualquier operación en relación al pago de comisiones a los intermediarios.

### 4.3. Régimen de Incompatibilidades e Inhabilidades

Conforme a lo dispuesto en la Ley, las compañías de seguros tienen asignadas funciones de control respecto de los agentes y agencias de seguros, en especial para dar cumplimiento al Régimen de Inhabilidades e Incompatibilidades que les es aplicable.

Las compañías de seguros responderán solidariamente por la actividad que realicen las Agencias de seguros y los Agentes, de acuerdo con la delegación que la ley y el contrato les hayan otorgado, lo que hace sumamente importante el deber de **Solunion** de validar tanto los requisitos de idoneidad como el cumplimiento del régimen en mención que les es aplicable a las agencias y agentes en la intermediación de seguros.

**Solunion** ha diseñado un formulario de Declaración de Aptitud y Honorabilidad que le será entregado a todos los intermediarios que tengan la calidad de Agencias y Agentes y que deberá ser diligenciado al momento de su vinculación con la Compañía, para que certifiquen que no están inmersos en ninguna de las situaciones de inhabilidad e incompatibilidad que trae la Ley y que dan cumplimiento a la misma en el ejercicio de su labor de intermediación.

Dentro de dicho formulario los intermediarios (Agencias y Agentes) certificarán el cumplimiento del Régimen de Inhabilidades e incompatibilidades, que se validará posteriormente por **Solunion** conforme la información que suministren en línea con lo estipulado en el literal b) y c) de la verificación de intermediarios.

### 4.4. Obligaciones Adicionales de los Intermediarios

#### 4.4.1. Obligaciones Generales:

Para **Solunion** es importante velar porque los intermediarios vinculados a la Compañía den cabal cumplimiento a todas sus obligaciones legales, por lo tanto, se

tendrá en consideración y se incluirá dentro de las obligaciones contractuales de los intermediarios las siguientes:

- ✓ Entrega anticipada de condiciones generales del condicionado general y las condiciones especiales de la póliza.
- ✓ Proveer al consumidor información clara, completa y comprensible, previamente a la celebración del contrato, respecto de las condiciones y normas que rigen el contrato de seguro
- ✓ Explicación de los amparos y las exclusiones contenidas en la póliza
- ✓ Tener un adecuado conocimiento del cliente, como un pilar fundamental de su gestión, de forma tal que facilite la satisfacción de sus necesidades y de su riesgo con la póliza.
- ✓ Garantizar un acompañamiento durante la vigencia de la póliza para facilitar el entendimiento de su funcionamiento y el entendimiento con **Solunion** y con el asegurado.
- ✓ Notificar a **Solunion** en caso de que una de las circunstancias declaradas en el formulario de Declaración de Aptitud y Honorabilidad cambie durante la vigencia del contrato y que se encuentre inmerso en un caso que configure una inhabilidad o incompatibilidad, obligación que queda incorporada en el contrato.

#### 4.4.2. Obligaciones Especiales:

Conforme a la aplicación de la reciente normativa en relación a la protección de datos personales (ley 1581 de 2012) debe tenerse de presente el impacto que dicha regulación tiene de cara a los intermediarios, que tratan información de sus clientes/consumidores correspondiente a datos personales o sensibles, los cuales requieren de un debido tratamiento para efectos de garantizar el cumplimiento de la norma.

Por lo anterior, para **Solunion**, el rol del intermediario de cara a la protección de datos personales de sus clientes/consumidores, es de vital importancia, toda vez que la gestión de intermediación constituye el canal de entrada del consumidor hacia la Compañía, con la cual posteriormente mantendrá una relación contractual, lo cual implica la necesidad de desarrollar desde el principio, mecanismos que permitan garantizar un tratamiento adecuado de datos personales tanto en lo que respecta a la relación Intermediario de Seguros – Consumidor Financiero, como en lo atinente a las relaciones existentes entre el Consumidor Financiero y **Solunion** y la subyacente relación entre la Compañía de Seguros y el intermediario.

Los intermediarios vinculados a **Solunion** deberán garantizar que cuentan con políticas adecuadas de tratamiento de datos personales, y a su vez garantizar que conocen y aceptan la Política de datos personales de **Solunion**, contenida en nuestra página web y debidamente comunicada a los intermediarios. Con lo anterior, se propenderá por el adecuado tratamiento de datos de todos los terceros clientes/consumidores financieros del intermediario que llegasen a tener un acercamiento con **Solunion** y una posterior relación contractual con la Compañía.

También tendrán la obligación de garantizar la confidencialidad de la información sensible que manejen de sus clientes/consumidores financieros y en especial en relación a la información de sus riesgos.

Por último, estará la obligación de aplicar los principios de debida diligencia, libertad de elección, transparencia e información cierta, suficiente y oportuna, así como como el adecuado manejo de los conflictos de intereses, para ofrecer los productos de **Solunion** por los intermediarios a sus clientes/deudores.

## 5. Cumplimiento del Código Ético y de Conducta

Los intermediarios deberán conocer y certificar que aceptan dar cumplimiento al Código Ético y de Conducta de **Solunion** para Terceros, el cual refleja el principio de diligencia debida aplicado por **Solunion** para la prevención, detección y erradicación de irregularidades relacionadas con incumplimientos a las disposiciones contenidas en el Código y a las Políticas internas y normativa aplicable, incluyendo aquellas que hacen referencia a ilícitos penales.

**Solunion** tiene implantados modelos de control que analizan regularmente los riesgos en los asuntos contemplados, tanto en la presente Política como en el Código, y en especial en relación al conocimiento de las normas en la Compañía, y las responsabilidades que serán inherentes a su gestión de intermediación.

Del incumplimiento de cualquiera de los criterios de actuación contenidos en el Código Ético y de Conducta para Terceros y en la presente Política se pueden derivar la terminación de la relación contractual de **Solunion** con los intermediarios y la imposición de sanciones legales.