

# Política **Local** de Intermediarios

Solunion **Colombia**

Soluciones  
en seguro  
de crédito



## Control de cambios y versiones

### HISTÓRICO DE VERSIONES

Versión	Fecha de Elaboración	Autor	Descripción de Cambios
1.0	Julio 2018	Administración de Póliza	Implementación
2.0	Julio 2024	Operaciones	Actualización de nombres del área de Administración de Pólizas a Operaciones y MMCD a Comercial y Marketing.

### HISTÓRICO DE APROBACIONES POR LA ALTA DIRECCIÓN

Versión	Fecha de Elaboración	Aprobado por
1.0	Julio 2018	Comité de Dirección
2.0	Julio 2024	Comité de Dirección

# ÍNDICE

---

Política local de intermediarios.

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	5
<b>2. MARCO</b> NORMATIVO .....	6
<b>3. VINCULACIÓN Y CONTRATOS</b> CON INTERMEDIARIOS .....	12
<b>4. IDONEIDAD</b> DE INTERMEDIARIOS.....	17
<b>5. CUMPLIMIENTO</b> DEL CÓDIGO ÉTICO Y DE CONDUCTA.....	17

# 1. INTRODUCCIÓN

## OBJETO

Sin lugar a dudas, 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, día a día se ven enfrentados 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 le obligan a buscar novedosos y eficientes canales que permitan el ofrecimiento de pólizas de seguro y la consecuente renovación de las mismas, en adición a servicios accesorios al rol de asesoría que constituyan una propuesta de valor atractiva de cara a los clientes finales de los productos.

Solunion con el propósito de tener una guía para el manejo de los intermediarios de seguros ha elaborado la siguiente Política que recopila el manejo de este importante canal de venta para la Compañía.

Solunion está enfocada en mantener relaciones comerciales con los corredores, agencias y 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 de cara al manejo del canal de intermediación.

Reconocemos 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 compañía aseguradora y sus asegurados y aumenta la penetración del mercado. Por lo anterior, Solunion está convenida en exigir a sus intermediarios un nivel determinado de idoneidad que garantice que los intermediarios vinculados a la Compañía transmitan claramente la información de los productos y servicios ofrecidos por ésta, y así mismo se transmita a la Compañía las necesidades de los asegurados y consumidores financieros, con base en una estrecha relación de máxima confianza del intermediario con clientes y con Solunion.

## Ámbito de aplicación

Esta Política está destinada a ser aplicada a las relaciones que se lleven a cabo entre Solunion y los diferentes Intermediarios que sean vinculados a la Compañía por su labor de intermediación en relación con los productos y servicios que ofrecemos.

Así mismo, dentro de la Política se establecerán las condiciones para vinculación de los Intermediarios con Solunion y el ejercicio de sus gestiones de intermediación de cara a nuestros asegurados, garantizando en todo momento los más altos estándares de servicio y el cumplimiento de los Intermediarios de lo contenido en la presente política, en el Código de Ética y Conducta para terceros de Solunion y los valores de la Compañía que deben reflejarse en el actuar de todas las personas que de una u otra forma tengan relación con Solunion.

La Política contenida en el presente documento será aplicable a los intermediarios de seguros, que de conformidad con lo previsto en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, han sido clasificados conforme lo indicado a continuación como los “intermediarios” que operan en el mercado asegurador:

- **Corredores de Seguros:** Empresas constituidas bajo la modalidad de Sociedades anónimas, Vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, que cuentan con exigencias mínimas de funcionamiento e infraestructura propia, dedicadas exclusivamente a ofrecer seguros, promover su celebración y obtener su renovación a título de intermediario de Seguros. El Corredor de Seguros se caracteriza por su conocimiento especializado en las diversas prácticas empresariales y perfiles de clientes acorde con sus actividades cotidianas, buscando generar alternativas de mitigación de riesgos. Desde el punto de vista de responsabilidad civil profesional, el corredor de Seguros responde de manera directa a sus clientes, por los errores u omisiones en que incurra, así como de manera administrativa a la Superintendencia Financiera de Colombia en razón al régimen que le aplica. Dada la infraestructura que ostentan los corredores de Seguros, estos proveen asistencia a sus clientes en relación con atención de siniestros, cuantificación de pérdidas, análisis de riesgos, inspección de riesgos, recaudo de primas entre otras actividades.
- **Agencias:** Por su parte, las agencias de Seguros, son sociedades que operan bajo la forma societaria de Sociedades de responsabilidad Limitada, Sociedades en Comandita Simple o Sociedades Colectivas, que promueven la celebración de los contratos de seguro y la renovación de los mismos, representando a una o a varias Compañías de Seguro en un determinado Territorio, desarrollando las siguientes actividades: Recaudo de primas de Seguro, Inspección de Riesgos, intervención en salvamentos.
- **Agentes:** Personas naturales que promueven la celebración de los contratos de Seguro y la renovación de los mismos en relación con una o varias compañías de Seguros. Estos agentes podrán ser dependientes o independientes. En relación con el régimen de Responsabilidad aplicable a las Agencias y Agentes de Seguros, las actuaciones de estos tipos de Intermediario, obligan a la Aseguradora en relación a las actuaciones hechas por el agente o agencia, con la cual hubieren intermediado el respectivo contrato de seguro, siempre que el vínculo entre la Aseguradora y el Intermediario esté vigente.

## 2. MARCO NORMATIVO

La Intermediación de Seguros está regulada contenida en el Código de Comercio, así como lo dispuesto en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero (Decreto 663 de 1993) y en el Decreto 2555 de 2010 que sintetizan en gran medida el régimen legal aplicable a los intermediarios de Seguros.

Es importante destacar que el Decreto 2555 de 2010, mediante el cual se compilaron las normas del sector financiero y asegurador, acogió en su articulado, las reglas aplicables al ejercicio de la actividad de intermediación de Seguros y Reaseguros.

No obstante, la normativa vigente, para Solucion es importante resaltar que sus relaciones con los intermediarios deben basarse 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 los valores de Solucion.

Así mismo, conforme lo dispuesto en la Ley 1328 de 2009, las Aseguradoras tienen que cumplir importantes obligaciones de cara a sus consumidores / Asegurados, y por lo tanto, garantizar que estas mismas obligaciones sean cumplidas por sus intermediarios, entre las principales obligaciones 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.

### 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 y con sus productos.

Por lo anterior, se tienen como obligaciones de los Intermediarios, 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, las siguientes:

- **Asesoría:** El contrato de seguro implica una relación de mediano o largo plazo entre la aseguradora y sus asegurados, y teniendo en cuenta que el Seguro de Crédito reviste cierta complejidad técnica y administrativa, nuestros intermediarios deben acompañar al cliente en su relación con Solunion, durante todo el término de la vigencia del contrato y posterior a su terminación (por ejemplo, en la reclamación de siniestros).
- **Evaluación de mercados:** el intermediario de seguros está continuamente evaluando quienes son los mejores participantes del mercado, es quien 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 tanto, es importante que nuestros intermediarios conozcan las fortalezas de Solunion como Aseguradora y 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 Solunion.
- **Servicio al cliente:** los estándares de calidad en cuanto al servicio al cliente brindado por Solunion son muy altos, y debe ser una característica fundamental de todos los intermediarios vinculados a la Compañía, de cara a que en todo momento se garantice un excelente servicio a nuestros asegurados.
- **Administración del riesgo:** Ayudan a los clientes a mejorar su perfil de riesgo y a disminuir las probabilidades de ocurrencia del siniestro.

## 3.1. Vinculación y Contratación de Intermediarios

### 3.1.1. Vinculación

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

1. Formulario de vinculación (CORREDOR, AGENCIA Y AGENTE).
2. Formulario conocimiento Sistema de Atención al Consumidor Financiero – SAC (solo para agencias y agentes).
3. Formulario SARLAFT (solo para agencias y agentes).
4. Firma del contrato comercial.
5. Certificación de idoneidad, procedimiento efectuado directamente por Solunion o entidad reconocida (solo para agencias y agentes).

El área de Operaciones será la encargada del proceso de vinculación y validación de los Intermediarios y lo realizará conforme lo dispuesto en el “Procedimiento de Contratos con Intermediarios” en su versión 2.0, la cual dispone el procedimiento operativo y administrativo para realizarse al momento de 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.

- **Análisis previo de las capacidades y aptitudes de los Intermediarios y su forma legal:** Para ello, 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 revisará los requisitos legales dispuestos para la constitución y funcionamiento de los Intermediarios y el lleno 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 analiza los casos en los cuales se encuentre inmersa en las situaciones descritas en la Política Local de Intermediarios como inhabilidades e incompatibilidades (Numeral 7° de la Política) y en estos casos se valida lo siguiente:

**a) Corredores:**

Se validará que los representantes legales de las sociedades corredoras de reaseguros, quienes se encuentren, en lo pertinente, en las causales de inhabilidad o incompatibilidad para ser socios de las mismas. Esta validación se hará con el apoyo del área Legal & Compliance local.

**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) 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 agente colocador de seguros.
- (iv) Cuando 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 respecto de los agentes de seguros, que no se encuentren inmersos en las restricciones para actuar como colocadores de seguros, de acuerdo con lo siguiente:

- (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.

### 3.1.2. Contratos con los Intermediarios

El área de Operaciones de SOLUNION es el encargado de formalización del contrato comercial de los distintos intermediarios con el apoyo del área comercial quienes manejan el contacto de los intermediarios y el área legal quien será la encargada de estructurar los contratos formato para suscribir con cada uno de las clases de intermediario y los comentarios que surgieren en la negociación del contrato.

Dentro de los formatos de contratos que se manejarán con las diferentes clases de intermediarios se encontrarán 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 de la gerencia.

- Corredores 10% de las primas netas recaudadas.
- Agencias 7% de las primas netas recaudadas.
- Agentes 5% 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 Comercial y Marketing 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.

### 3.1.3. Requisitos para Inclusión en las Pólizas

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

- (i) Enviar la documentación completa requerida para su vinculación.
- (ii) Aprobar el curso dictado por Solunion de idoneidad técnica y así mismo, remitir el certificado de idoneidad profesional emitido por una entidad reconocida para emitirlo, certificando de igual forma la antigüedad en el sector asegurador.
- (iii) 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, podrá incluirse en medio de la vigencia de la póliza, pero para el pago de la comisión deberá esperar hasta el próximo periodo de facturación, perdiendo el derecho de pago de la comisión sobre lo que ya haya sido facturado previamente por el Asegurado.
- (iv) Para la procedencia de un cambio de intermediario en una póliza donde se encontraba nombrado un intermediario anterior o en pólizas donde no había intermediario, se procederá a hacer el cambio del intermediario una vez sea realizado el procedimiento de verificación y vinculación de dicho intermediario, pero tendrá derecho al pago de comisión sobre los periodos que no hayan sido facturados por la Compañía y

estén pendientes de realizarse el reajuste conforme las ventas que sean reportadas por el Asegurado. La Compañía únicamente hace el cambio de intermediario o el nombramiento de un intermediario en una póliza que no se encontraba intermediada cuando el Asegurado remite una carta debidamente suscrita por su representante indicando quien es el intermediario que lo asesora bajo la póliza.

(v) 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 empleados de Solunion.

(vi) 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.

(vii) 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 hacerse nombrar como intermediarios de una póliza a partir de la fecha de renovación de la póliza. Lo anterior aplicará para pólizas en las cuales no exista un intermediario nombrado anteriormente, ya que en el caso que la póliza se encuentre intermediada se aplicaran las condiciones indicadas en los numerales anteriores.

## **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, de ésta forma se Establecerán al interior de Solunion estándares mínimos para la acreditación de idoneidad profesional y técnica 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.

Así mismo, en cuánto al régimen de responsabilidad que compete al intermediario de seguros en el ejercicio de su labor, las normas aplicables le han reconocido 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 Certificación 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, y de ésta forma lograr que se logre una definición del riesgo a asegurar y contratar que responda con las necesidades de los Asegurados. La idoneidad profesional se debe precisamente de cara a que el intermediario, al ser experto en seguros, facilite la adecuada colocación del riesgo en beneficio de la aseguradora y del asegurado.

Así mismo, en virtud de la relación de entera confianza que debe desarrollar el intermediario con Solunion, y su vez con el asegurado, se facilite dadas las gestiones de intermediación que desempeñe, las condiciones del seguro y los actos posteriores, como la reclamación, el pago de primas, la administración de la póliza, entre otros. Por lo anterior, es que debe garantizarse también una idoneidad técnica del intermediario en relación con su pleno conocimiento del Seguro de Crédito, como ramo comercializado por Solunion.

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 así:

- **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 esta forma quedará 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, y al ser un ramo tan específico, se deberá realizar los cursos virtuales determinados por la Compañía para garantizar el conocimiento del producto y posteriormente el intermediario deberá presentar una evaluación (realizada también virtual) y aprobarla. 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. (obligatorio).
- Capacitación y Evaluación Sarlaft. (obligatorio).
- Mi Solunion – Soporte (opcional).

El contenido de los cursos será actualizado cada 4 años por el área de operaciones 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 este enmarcado conforme 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, y por lo tanto, se ha reglamento un seguimiento de nuestros intermediarios, de acuerdo al proceso que se describe a continuación.

Para realizar seguimiento de los procedimientos relacionados con los intermediarios, se han definido los siguientes mecanismos:

- Se realizará un monitoreo cada 4 años de las condiciones de Aptitud y Honorabilidad de los intermediarios, conforme la información suministrada en el formulario dispuesto para tal fin. Así mismo, se validarán 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 del formulario de Aptitud y Honorabilidad y sus documentos Anexos.
- Se realiza una validación anual de listas por parte del área de riesgos, no obstante, el monitor de listas posee alertas automáticas de validación de las listas restrictivas y de control
- 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.

### 4.3. Régimen de Incompatibilidades e Inhabilidades

Conforme lo ha dispuesto 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.

Por lo anterior, 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, haciéndose 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 certificación 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 y deberá actualizarlo cada 4 años, de cara a 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 del formulario en mención, se certificará por los intermediarios (agencias y agentes) el cumplimiento del Régimen de Inhabilidades e incompatibilidades y se validará posteriormente por Solunion dicho cumplimiento, conforme la información que suministren.

En especial se validará que las agencias colocadoras de seguros no estén inmersas en una de las siguientes situaciones:

- 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.
- Quien ejerce la dirección y representación de la agencia este inhabilitado para actuar como agente colocador de seguros.
- Que no se configuren situaciones que constituyan una restricción para actuar agente colocador de seguros.
- Cuando 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.
- Se validará que, respecto de los agentes de seguros, que no se encuentren inmersos en las restricciones para actuar como colocadores de seguros, de acuerdo con lo siguiente:
- Quienes ejerzan cargos oficiales o semioficiales o pertenezcan a cuerpos públicos colegiados. Se exceptúan de esta disposición, quienes solamente desempeñen funciones docentes
- Los directores, gerentes, administradores o empleados de instituciones bancarias y de crédito;
- 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.

- Los menores de edad y los extranjeros no residentes en el país por más de un año.
- Los directores, gerentes y funcionarios de compañías de seguros o de capitalización.
- 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.

## 4.4. Obligaciones Adicionales de los Intermediarios

### 4.4.1. Obligaciones Generales:

Para Solucion 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 Solucion y con el asegurado.

### 4.4.2. Obligaciones Especiales:

Conforme a la aplicación de la reciente normativa en relación con 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 Solucion, 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 Solucion 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.

Ligado con lo anterior, estará la obligación de confidencialidad de la información que deben garantizar los intermediarios, para el manejo de la información sensible 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, certificar que aceptan y 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 pueden derivarse en la terminación de la relación contractual de Solunion con los intermediarios y en sanciones legales.



**(574) 444 01 45**  
Calle 7 Sur N° 42 - 70  
Ed. Fórum II, Piso 8

[www.solunion.co](http://www.solunion.co)  
Medellín, Colombia  
Síguenos en:  

