



# **Regulación y Supervisión de Intermediarios**

## **XXVII Asamblea Anual de ASSAL XVII Conferencia sobre Regulación y Supervisión de Seguros IAIS-ASSAL**

Río de Janeiro, Brasil  
18 al 21 de abril de 2016

**Carla Chiappe Villegas**  
Intendente de Supervisión de Reaseguros



# ***Intermediación de Seguros***

# Alcances Generales y definiciones

## ❖ PBS 18 Intermediarios:

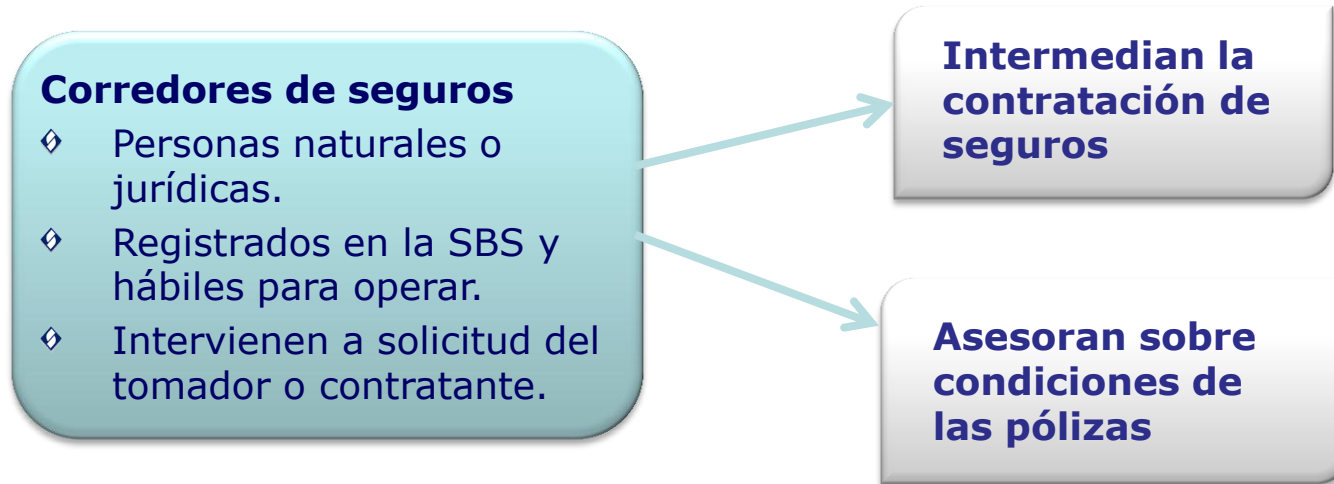
*El supervisor establece y hace cumplir requerimientos para la conducta de los intermediarios de seguros, a fin de asegurar que llevan a cabo sus actividades en forma transparente y profesional.*

## ❖ Glosario de IAIS y el borrador del Application Paper on approaches to supervising the conduct of intermediaries:

- ❖ **Intermediario de Seguros** puede ser cualquier persona natural o jurídica que se dedique a la intermediación de seguros.
- ❖ **Intermediación de Seguros** es la actividad de solicitar, negociar o vender contratos de seguros a través de cualquier medio.


# Regulación de intermediarios en Perú

- ❖ Ley 26702, Ley general del sistema financiero y del sistema de seguros.
- ❖ Reglamento del registro de intermediarios y auxiliares de seguros.
- ❖ **Ley 29946, Ley del contrato de seguro.**



**Promotor de la cultura de seguros**

# Funciones de los corredores de seguros



Representar al contratante y/o asegurado frente a la aseguradora previa Carta de Nombramiento.



Informar a la aseguradora sobre las condiciones del riesgo asegurable.




Informar y asesorar al tomador y/o asegurado sobre condiciones del contrato, así como sus derechos y obligaciones, y asistirlo durante la vigencia del contrato.



Comprobar idoneidad del contenido de la póliza, de acuerdo a la solicitud.



Comunicar al asegurador cualquier modificación o agravación del riesgo.



Asistir al asegurado o beneficiario en caso de siniestro y gestionar el reclamo hasta su culminación.

# Obligaciones de los corredores de seguros

- ❖ Actualizar permanentemente sus conocimientos. La SBS realiza seminarios de capacitación sobre regulación de seguros para los corredores.
- ❖ Someterse a las acciones de supervisión requeridas por la Superintendencia durante los procesos de supervisión in situ y extra situ.
- ❖ Pagar la contribución anual a la Superintendencia.
- ❖ Mantener un registro cronológico actualizado de contratos de seguros.
- ❖ Proporcionar información sobre usuarios del seguro y la materia asegurada, según normas de prevención de LAFT.
- ❖ Proporcionar información sobre la ubicación de bienes asegurados y sus características, de acuerdo a la normativa de riesgos catastróficos.


# Actividades Prohibidas



Realizar acciones que puedan perjudicar o perjudiquen a los usuarios de seguros.



Ejercer la actividad a través de personas no autorizadas por la Superintendencia.



Ejercer funciones en riesgos o actividades para las que requiere autorización distinta a la otorgada.



Intermediar en la contratación de pólizas no inscritas en el Registro.



Intermediar en la contratación de seguros con aseguradoras no autorizadas.



Suscribir coberturas de riesgos a nombre propio o cobrar primas.



Ceder total o parcialmente la comisión a personas no registradas.



# Requisitos de inscripción

- ❖ Acreditar estudios en seguros por un mínimo de:
  - ❖ 350 horas lectivas para corredor de seguros generales y personales.
  - ❖ 250 horas lectivas para corredor en ramos de seguros generales.
  - ❖ 150 horas lectivas para corredor en ramos de seguros personales.
  
- ❖ Alternativamente se puede sustentar experiencia en seguros no menor de 3 años en los últimos 5 años.
  
- ❖ Aprobar la prueba de conocimientos en seguros de la Superintendencia.
  
- ❖ Contar con la póliza de responsabilidad civil profesional, individual o colectiva, por el monto requerido según los ingresos del corredor.
  
- ❖ Mantener condición de hábiles en el registro cumpliendo sus obligaciones: póliza vigente, capacitación, pago de contribución e información financiera.





# Modalidades de intermediación

- ❖ **Contrato de Agencia:** Contrato suscrito entre el corredor y la aseguradora para intermediar sus productos, a cambio del pago de una comisión de agencia. El contrato puede establecer exclusividad.
- ❖ **Promotores de ventas:** Personas naturales que mantienen un contrato laboral o de prestación de servicios con la empresa corredora de seguros.
- ❖ **Puntos de Venta:** Las empresas corredoras de seguros pueden establecer de manera temporal Puntos de Venta en locales comerciales.
- ❖ **Intermediación a través de sistemas de comunicación a distancia:** Para seguros masivos pueden utilizar sistemas de telefonía, internet u otros análogos que les permitan acceder de modo no presencial a los potenciales contratantes y/o asegurados.



# Suspensión/cancelación de la inscripción

- ❖ A solicitud del corredor de seguros inscrito en el Registro.
- ❖ Por comisión de una infracción de acuerdo al Reglamento de sanciones de la Superintendencia.
- ❖ Por no contar con la póliza de responsabilidad civil vigente.
- ❖ Por no presentar su declaración de ingresos anuales, información financiera y demás información requerida por la Superintendencia.
- ❖ En personas jurídicas, por no contar con el capital mínimo.
- ❖ Por incurrir en mora en el pago de su contribución.



# ***Normas de Transparencia***

# Obligaciones por Transparencia

## Información previa a la contratación

- Tipos de productos de seguros, principales condiciones, condiciones mínimas aprobadas por la SBS, coberturas y exclusiones.
- Procedimiento para consultas y reclamos ante la empresa y otras instancias.
- Procedimiento para la atención de siniestros.

## Información para la contratación del seguro

- Solicitud de seguro proporcionada por la aseguradora.
- Resumen de la cobertura del seguro, conforme a la normativa vigente.
- Póliza de seguro con las condiciones generales, particulares y especiales.
- Informar sobre la póliza de responsabilidad civil profesional.
- Comisión de agenciamiento.

## Durante la vigencia del contrato

- Medios de comunicación disponibles.
- Comunicaciones de la empresa de seguros.
- Comunicaciones sobre posibles modificaciones en las pólizas.

# Cláusulas Abusivas

## Definición

Estipulaciones no negociadas que causen un desequilibrio importante en los derechos y obligaciones de las partes que se deriven del contrato.

 *Aunque no hayan sido observadas por la SBS.*

**Cláusula no negociada**



- ❖ Redactada previamente.
- ❖ Contratante no influye en contenido.

# Identificación de cláusulas abusivas

- ❖ Se identifican considerando ventajas para el asegurador en perjuicio del asegurado, bienes y servicios asegurados, y demás cláusulas del contrato.
- ❖ Carácter abusivo subsiste aunque el contratante las haya aprobado por escrito y/o participe un corredor de seguros.
- ❖ Ejemplos de cláusulas abusivas, cuando:
  - ❖ Los asegurados y/o beneficiarios renuncian a la jurisdicción y/o leyes que les favorezcan.
  - ❖ Se establezcan plazos de prescripción contrarios a la Ley.
  - ❖ Se disponga pérdida de derechos por incumplimiento de cargas inconsistentes o desproporcionadas con el siniestro.
  - ❖ Se prohíba o restrinja el derecho de acudir a la vía judicial. El arbitraje puede pactarse luego de producido el siniestro.



# ***Otros canales de comercialización***

# Canales de comercialización directa

- ❖ Comercialización a través de la empresa:
  - i. Personal de la empresa
  - ii. Promotores de seguros
  - iii. Puntos de venta
  
- ❖ Comercialización a través de comercializadores:
  - i. Comercializadores
  - ii. Bancaseguros (cajeros corresponsales) y Empresas emisoras de dinero electrónico
  
- ❖ Comercialización a través de sistemas a distancia propios y/o de terceros (telefonía, correo electrónico u otros análogos).



# Condiciones para el uso de canales

- ❖ Responsabilidad a cargo de la empresa de seguros.
- ❖ Realizar programas de capacitación periódica.
- ❖ Autorización previa por única vez para el uso del canal.
- ❖ Se comercializan seguros masivos u otros (sujetos a evaluación previa), dependiendo del tipo de comercializador.
- ❖ Aplica el Derecho de Arrepentimiento.
- ❖ Contar con políticas y procedimientos para la selección de comercializadores e implementar sistemas de comunicación.



**GRACIAS**

**Carla Chiappe Villegas**

Intendente de Supervisión de Reaseguros