Documento técnico
Comercialización de seguros

Nicolás Torres[a], Derenis López[a] y Ana María Prieto[b],

[a]*Profesional Especializado*
[b]*Subdirectora de Desarrollo de Mercados*

Unidad de Regulación Financiera, Subdireccion de Desarrollo de Mercados
Bogotá D.C., Colombia, julio de 2018

Resumen

En abril de 2017 la Unidad de Proyección Normativa y Estudios de Regulación Financiera (URF) publicó para comentarios del público un estudio de diagnóstico en el que se realizó un análisis del esquema de comercialización de seguros en el país, la composición del sector, los actores y canales que intervienen y los roles que éstos desempeñan. Para el efecto, se consideraron estándares y prácticas internacionales y finalmente se presentaron algunas conclusiones y recomendaciones para la estructura colombiana[1].

A partir de dicho estudio se concluyó la necesidad de realizar algunas modificaciones y actualizaciones puntuales al Decreto 2555 de 2010, entre ellas algunas relacionadas con la idoneidad de directores o administradores de los intermediarios de seguros y el uso de los canales de comercialización masiva de los seguros. El presente documento detalla la propuesta normativa y describe las justificaciones técnicas que sustenta la misma.

[1] URF (2017) Esquema de comercialización de seguros en Colombia. Estudio de Diagnostico. Disponible en www.urf.gov.co.

1. COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS EN COLOMBIA

La comercialización de seguros en Colombia puede ser realizada directamente por las entidades aseguradoras (compañías y cooperativas de seguros), o por medio de actores autorizados legalmente para realizar la actividad de intermediación de seguros, esto es: sociedades corredoras, agencias de seguros y agentes. Además, se permite la comercialización masiva de seguros a través de figuras como el uso de red de entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera y el de corresponsalía, en los dos casos sólo para ramos autorizados y para seguros que cumplan requisitos de estandarización, universalidad y sencillez.[2]

Actualmente, la venta directa de seguros es realizada a través de 24 compañías de seguros generales, 19 compañías de seguros de vida y 2 cooperativas de seguros; mientras en materia de intermediación de seguros operan 50 sociedades corredoras de seguros[3]. No se conocen cifras oficiales que den cuenta del número de agencias y agentes en el mercado, pero según el documento de 2013 del Fondo Monetario Internacional que recoge las conclusiones del *Financial Stability Assessment Program* para Colombia[4], existían para ese año más de 10 mil agencias y agentes.

La **venta directa** por las entidades aseguradoras corresponde a la forma primaria de comercialización de seguros, y se circunscribe a la actividad de distribución de seguros utilizando recursos propios de la entidad en términos de red de oficinas, empleados y canales, para brindar información y asesoría a sus clientes. Mientras que con la **intermediación de seguros** se habilita exclusivamente a las sociedades corredoras, a las agencias y a los agentes como actores de ofrecimiento y promoción de seguros, con distinciones muy puntuales:

A las **sociedades corredoras**[5] se les atribuye un especial conocimiento de los mercados y la función de actuar como agente intermediario de seguros entre dos o más personas con las que no tiene vínculos o relaciones de "colaboración, dependencia, mandato o representación", en tanto las **agencias de seguros** actúan como representantes de una o varias compañías de seguros en un determinado territorio, con unas facultades mínimas de recaudo de dineros, inspección de riesgos y promoción de seguros.[6] En materia de supervisión, las agencias y agentes se encuentran sometidas a la responsabilidad de las entidades aseguradoras que les contraten, y las sociedades corredoras son sujeto de supervisión permanente de la Superintendencia Financiera de Colombia. Sociedades corredoras y agencias se distinguen también por la forma de representación: mientras las agencias establecen una relación directa con la compañía aseguradora, las sociedades corredoras actúan de manera independiente estableciendo una relación de asesoría calificada en riesgos con el usuario o cliente.

---

[2] Decreto 2555 de 2010, parágrafo del artículo 2.31.2.2.2.1.

[3] Reporte de entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia. https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=61694. Información con corte a marzo 31 de 2017.

[4] IMF Country Report No. 13/50. Febrero 2013. Página 70. https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr1350.pdf

[5] Código de Comercio, artículos 1340 a 1347.

[6] Artículo 41 del EOSF.

Finalmente, los **agentes de seguros**, son personas naturales que pueden desarrollar sus actividades de forma dependiente como agentes colocadores de una compañía de seguros o de manera independiente con sus propios medios. En el primer caso, la relación se produce con un contrato laboral, mientras que para los agentes independientes se hace a través de un contrato mercantil sin cláusulas de exclusividad. Según la Ley 510 de 1999, las agencias y los agentes operan con la autorización de las aseguradoras que representan, bajo la responsabilidad de éstas; aunque para todos sus efectos la responsabilidad es solidaria.

Para diagramar la estructura general del esquema de intermediación de seguros en Colombia, sustraemos del estudio de diagnóstico publicado por la Unidad en abril de 2017 el siguiente gráfico:

Gráfico 1. Esquema de intermediarios de seguros.



Fuente: EOSF. Elaboración URF.

En el caso de los **canales de comercialización masiva**, el **uso de red** ha sido típicamente utilizado desde hace varios años dada la complementariedad entre ciertos productos de crédito y de seguros[7]; en tanto la prestación de servicios financieros por parte de **corresponsales** fue autorizada a las aseguradoras a partir de 2015, con la expedición del Decreto 034, el cual fue reglamentado con la Circular 049 de 2016 de la Superintendencia Financiera de Colombia.

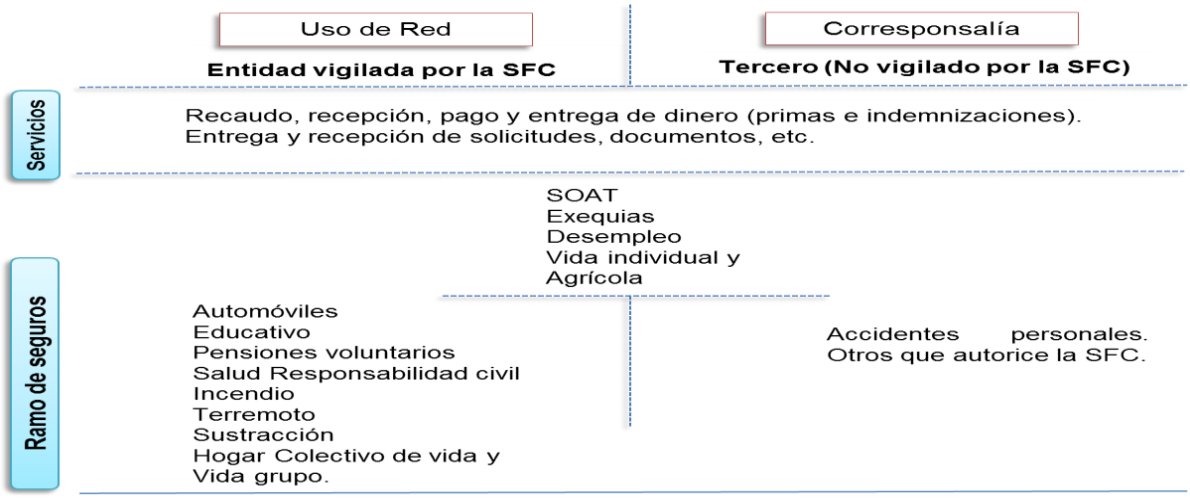
En el uso de red, las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia pueden actuar entre ellas como prestadores y usuarios de sus redes de oficinas, empleados y sistemas de información; mientras en la corresponsalía dichas entidades pueden prestar ciertos servicios financieros a través de personas naturales o jurídicas habilitadas para actuar como corresponsales, los cuales deben contemplar dentro de su objeto social el desarrollo de esta actividad, que debe

[7] Por ejemplo, el artículo 101 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero obliga a que todos los bienes hipotecados a favor de un establecimiento de crédito estén cubiertos por un seguro contra incendio y terremoto durante la vigencia del crédito. El beneficiario de este seguro es la entidad financiera.

funcionar con total independencia e individualización de documentos y registros de su actividad económica principal.

Para esta forma de comercialización de seguros, recogemos del estudio de diagnóstico el siguiente gráfico que muestra la estructura general del esquema:

Gráfico 2. Esquema de prestación de servicios de Uso de red y Corresponsalía.



Fuente: Decreto 2555 de 2010. Elaboración URF

Dentro de la comercialización masiva de seguros el marco normativo vigente[8] exige que la pólizas se caractericen por la **universalidad** (las pólizas de los ramos de seguros autorizados para ser comercializados deben proteger intereses asegurables y riesgos comunes a todas las personas), **sencillez** (las pólizas deben ser de fácil comprensión y manejo para las personas) y **estandarización** (el texto de las pólizas de los ramos de seguros autorizados deben ser iguales para todas las personas según la clase de interés que se proteja y, por lo tanto, no deben exigirse condiciones específicas ni tratamientos diferenciales a los asegurados).

En general, dentro de la comercialización de seguros distinta de la masiva, pueden ser distribuidas todo tipo de pólizas, individuales o colectivas, de seguros obligatorios, etc., según los ramos que autorice la Superintendencia Financiera de Colombia a cada entidad aseguradora.

De esta manera, las aseguradoras, los intermediarios de seguros y los canales de comercialización masiva han ido desarrollando sus nichos de mercado con ciertos perfiles de ramos, y se han caracterizado por ser proactivos en el diseño de productos, algunos de los cuales, en desarrollo de la facultad prevista en el artículo 2.36.9.1.18 del Decreto 2555 de 2010, hoy se encuentran dentro de las pólizas que se comercializan con corresponsales de seguros.

[8] Ver Decreto 2555 de 2010, artículo 2.31.2.2.1.

También existen otros productos que, dentro de los reportes disponibles sobre la comercialización de seguros por canales de venta, son identificados por el sector asegurador como parte del "canal masivo". Es el caso de la venta de seguros colectivos para clientes o usuarios de empresas de servicios públicos, grandes superficies, concesionarios, etc., en los que este tipo de organizaciones actúan como tomadores.

El anterior producto no corresponde propiamente a un canal de comercialización y no podría verse de forma distinta a una venta directa o a través de intermediación de seguros, en la que también se puede hacer uso de otros canales o actores autorizados para la comercialización con fines de distribución de pólizas, que en este caso se realiza con una colectiva o grupal. Lo anterior, considerando que la comercialización de seguros sólo está permitida en Colombia a través de la venta directa, la intermediación de seguros o la comercialización masiva.

Debe tenerse en cuenta que el seguro colectivo corresponde a un tipo de seguro que cuenta con amplia regulación dentro de la normatividad colombiana, y aunque puede ser utilizado y promovido por la industria aseguradora dentro de la comercialización de seguros, deben considerarse los límites aplicables tanto al seguro colectivo como a la comercialización para evitar que estos esquemas se confundan con la comercialización masiva que se realiza con corresponsales, sin mediar un contrato de corresponsalía ajustado a la regulación.

Con lo anterior es preciso mencionar que en el diseño de productos de comercialización masiva en los que se involucre una póliza colectiva es necesario seguir fielmente las reglas que aplican a este tipo de pólizas al tiempo que se asignan exclusivamente a los canales autorizados las funciones que le corresponden de acuerdo a la normatividad vigente.

Finalmente, es de gran importancia determinar que en la comercialización de seguros debe existir un equilibrio entre los objetivos de preservación de los canales y actores de comercialización en aras de fortalecimiento de los esquemas de idoneidad y protección al consumidor que se han instituido, de existencia de sana competencia entre los actores que participan en el mercado y de generación de herramientas que atiendan las necesidades de cobertura de riesgo de la población; aspecto este último que se ajusta a las políticas públicas de promoción del acceso y uso de seguros inclusivos como herramienta para la consolidación de la tendencia de crecimiento de la clase media en el país.

2. ESTÁNDARES INTERNACIONALES.

Los escenarios internacionales concuerdan en buena parte con el esquema de comercialización de seguros planteado en la normatividad colombiana. Del estudio de diagnóstico, traemos a colación las siguientes conclusiones:

a. Autorización, registro y supervisión de intermediarios de seguros.

La estructura de autorización, registro y supervisión de otros países se compone de: a) autorización y supervisión "directa" para quienes ejercen la actividad aseguradora y, b) "supervisión indirecta"

y registro a cargo de las entidades aseguradoras, sin autorización por parte del órgano de supervisión, para quienes apoyan con la intermediación o con la comercialización masiva de seguros. Mientras el registro, generalmente administrado por las entidades aseguradoras, es una práctica que se destaca dentro de todos los intermediarios de seguros.

Los Principios Básicos de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) recomiendan que todos los intermediarios de seguros cumplan un proceso de registro y autorización con el supervisor correspondiente, previo al inicio de sus operaciones.

En este sentido, países como España[9] establecen la obligación de los intermediarios de seguros de figurar en el Registro de Corredores de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), dentro del que reposa información sobre: ramos de seguro y clases de riesgos en que se proyecte mediar; principios rectores y ámbito territorial de su actuación; y mecanismos para la solución de quejas y reclamaciones; las aseguradoras son las encargadas de la inscripción de sus agencias y agentes exclusivos y se les imputa la responsabilidad civil profesional por todas las actividades de estos. Y en México, por ejemplo, para actuar como intermediario de seguros se requiere autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), la cual podrá otorgarse por operaciones o ramos, por su parte las personas naturales vinculadas deben solicitar la autorización por conducto de la aseguradora o del intermediario.

En cuanto a la supervisión, IAIS recomienda la supervisión permanente para los intermediarios de seguros, reconociendo que en varias jurisdicciones se supervisa a algunos intermediarios a través de "supervisión indirecta" por parte de las aseguradoras. Este organismo explica que, en todo caso, el supervisor debe tener la potestad de tomar acciones contra las aseguradoras que cooperen con intermediarios que se encuentren en incumplimiento de las normas, así como de verificar que las aseguradoras: i) realicen de forma adecuada los procesos y conserven la documentación relacionada con las actividades realizadas a través de intermediarios; ii) cuenten con mecanismos de manejo de quejas e imprevistos en relación con las actividades de sus intermediarios; y iii) solo utilicen intermediarios de seguros autorizados.

En jurisdicciones como Chile, la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) vigila a todos los corredores mientras que ejerce "supervisión indirecta" sobre los agentes. La Ley de Seguros chilena establece que son responsabilidad de la aseguradora las infracciones, errores u omisiones en que puedan incurrir sus agentes en el desarrollo de su actividad, mientras que las acciones de los corredores son de su propia responsabilidad. En España, la DGSFP vigila los corredores de seguros y agentes de seguros que no tengan exclusividad con una aseguradora, mientras la vigilancia de la actividad de los agentes de seguros exclusivos se realiza a través de los controles impuestos a la aseguradora correspondiente. Por su parte, el Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas de México señala que están sujetos a la inspección de la CNSF los agentes que sean personas jurídicas, mientras que las personas naturales actúan bajo la supervisión de las aseguradoras correspondientes.

b. Canales de comercialización masiva.

[9] Ley 26 de 2006.

Nuestros canales de comercialización masiva, corresponsalía y uso de red, concuerdan en una importante medida con los estándares internacionales y en otros aspectos han sido pioneros en prácticas que han resultado exitosas para permitir acceso a segmentos poblacionales antes no cubiertos.

La comercialización masiva corresponde a formas de mercadeo de seguros ampliamente desarrolladas por los diferentes países a través de Bancaseguros (Uso de red). El uso de figuras como la corresponsalía es menos frecuente; pero han evolucionado de manera importante mecanismos que habilitan a terceros para prestar servicios básicos para la comercialización de seguros bajo criterios de estandarización y sencillez y que cumplen el objeto de profundización del sector financiero.

En México, la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros[10] dispone que en los seguros que se contraten a través de contratos de adhesión, excepto los que se refieran a seguros de pensiones derivados de las leyes de seguridad social, la contratación podrá realizarse a través de una persona jurídica, sin la intervención de un agente de seguros. Las instituciones de seguros pueden pagar a los bancos por servicios de comercialización para lo cual deben suscribir contratos de prestación de servicios cuyos textos deberán registrarse previamente ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

En España, a partir de la expedición de la Ley 26 de 2006 pueden ser considerados como operadores de banca-seguros las entidades de crédito, los establecimientos financieros de crédito y las sociedades mercantiles controladas o participadas por estos. Para ello, es necesario la celebración de un contrato de agencia de seguros con una o varias entidades aseguradoras así como la inscripción en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos. En este país también se permite que los intermediarios de seguros puedan celebrar contratos con colaboradores externos para la distribución de seguros bajo su responsabilidad y dirección, reconociendo que estos no tienen la calidad de intermediarios, y en consecuencia, deben identificarse como colaboradores e indicar la identidad del intermediario por cuenta del cual actúan. Los intermediarios deben llevar un registro de sus colaboradores externos.

Para Perú, los seguros masivos[11] que pueden ser comercializados de esta manera son aquellos "desarrollados en lenguaje sencillo, que sean de fácil comprensión y manejo por los contratantes, asegurados y beneficiarios, que no requieran de condiciones especiales en relación con las personas y bienes asegurables, siendo suficiente la simple aceptación del contratante y/o asegurado para el consentimiento del seguro." En este país, en el canal de bancaseguros se pueden ofrecer productos de mayor complejidad asociados a los bienes que se encuentren vinculados a operaciones crediticias. Adicionalmente, en los canales de bancaseguros y comercializadores se pueden distribuir solicitudes y certificados de pólizas grupales.

c. Idoneidad y profesionalismo de los comercializadores de seguros.

[10] Artículo 41.
[11] Resolución SBS No. 1797 de 2011.

La idoneidad y profesionalismo de los actores que intervienen como comercializadores de seguros es un requisito fundamental para todos los países. Los Principios Básicos de IAIS recomiendan a los supervisores requerir que los intermediarios de seguros tengan niveles apropiados de conocimiento, experiencia profesional, integridad y competencia. Para ello, se indica que el conocimiento profesional se puede obtener por experiencia, educación o práctica, pero se precisa que, para demostrar que se ha adquirido un cierto nivel de conocimiento profesional, es preferible documentar la obtención de las acreditaciones profesionales relevantes. Estas acreditaciones pueden ser diferenciadas de acuerdo a los segmentos en que se está intermediando.

La Directiva 2016/97 de la Unión Europea ha establecido que los Estados europeos deben implantar y publicar mecanismos para controlar y evaluar los conocimientos y competencias de los intermediarios de seguros sobre la base de, por lo menos, 15 horas de formación o desarrollo profesional al año, demostrables mediante la obtención de un certificado. Estas condiciones deben ser adaptables a las actividades concretas de distribución y los productos vendidos. También se ha dispuesto que los supervisores no tengan la obligación de exigir los requisitos de conocimientos y competencias a los empleados de las aseguradoras o los intermediarios, sino de requerir a las entidades que los comprueben.

En España, la Ley 26 de 2006 ha establecido que en los Registros de Corredores y de Agentes se debe acreditar la superación de un curso de formación o una prueba de aptitud, por parte de los corredores y agentes que sean personas naturales o de la mitad de las personas que integren la dirección de las sociedades de correduría o de agencia. Así mismo, en las sociedades de correduría y de agencia, al menos la mitad de los administradores deben disponer de experiencia adecuada en funciones de administración.

Para el caso de Perú, la Resolución SBS No. 1797 de 2011 establece que las personas naturales que ejerzan como corredores deben acreditar con diplomas, títulos o certificados de estudios un mínimo de 350 horas lectivas para ser corredores de seguros personales y generales, 250 horas lectivas para ser únicamente corredores de seguros generales, o 150 horas lectivas para ser solamente corredores de seguros personales. En el caso de personas jurídicas, el gerente general de la sociedad corredora debe ser corredor de seguros autorizado.

Por su parte, para los comercializadores masivos de seguros, en la generalidad de jurisdicciones la idoneidad se ve reflejada en el rango de operaciones que se autorizan a los mismos y, dependiendo del actor, Bancaseguros o terceros, se asigna cierto nivel de complejidad de servicios u operaciones para desarrollar. Adicionalmente, las regulaciones establecen criterios mínimos de funcionamiento que deben ser verificados por la entidad aseguradora para la contratación del comercializador, cuyo incumplimiento es de total responsabilidad de la entidad aseguradora frente al supervisor.

d. Uso de seguros colectivos.

La experiencia internacional muestra pocos casos en los cuales se hayan emitido regulaciones destinadas exclusivamente a los seguros colectivos en materia de comercialización. En este tema, el documento *Proportionate Regulatory Framework in Inclusive Insurance: Lessons from a Decade*

of Microinsurance Regulation (2016), elaborado por la agencia internacional *Access to Insurance Initiative* (a2ii), menciona que uno de los retos más importantes para la promoción de la inclusión en seguros y el desarrollo del mercado de microseguros es la informalidad y, explica que una de las formas como ésta puede manifestarse es a través de los tomadores de pólizas colectivas que en la práctica realizan actividades propias de intermediarios de seguros para los asegurados que agrupan, sin tener la autorización para realizar dichas actividades y sin ser sujetos de supervisión directa o indirecta.

Considerando estas y otras circunstancias algunas jurisdicciones han introducido en sus regulaciones disposiciones tendientes a mantener la adecuada información y asesoría de los clientes, de la mano que se preservan los elementos propios de las pólizas colectivas o de grupo.

En el Reino Unido, la norma *Insurance Conduct of Business* (ICOBS) establece de forma general que una aseguradora que venda una póliza grupal debe proveer información apropiada al tomador para que éste la transmita al resto de tenedores de la póliza. Además, debe informarse al tomador que es su deber transmitir esta información a todos los tenedores.

Por su parte, los miembros de Lloyd's of London han institucionalizado varias condiciones adicionales para las pólizas colectivas que pueden suscribirse en este mercado, entre las cuales se encuentran las siguientes:

- Los asegurados deben ser individuos y pertenecer a un grupo identificable, distinto a ser compradores del seguro. Clientes que compraron el mismo producto no satisfacen el requisito excepto cuando existe una relación continuada de servicio al cliente.

- El tomador debe tener un interés legítimo de proveer cobertura a los asegurados, distinto a obtener una comisión.

- El tomador solo puede recibir remuneración para cubrir los costos administrativos de gestionar el seguro colectivo.

- El tomador no puede tener discreción sobre quién puede estar cubierto por la póliza ni sobre la prima a pagar. No obstante, se pueden ofrecer diferentes opciones de cobertura que generen diferentes primas.

- El tomador no puede dar asesoría.

- Se debe garantizar la protección al consumidor.

En el caso de Chile, la Circular SVS No. 2123 de 2013 establece entre las obligaciones para la contratación de pólizas colectivas o grupales que la solicitud de incorporación sea independiente de toda otra operación, negocio o producto, que no se pueda incorporar información, descripciones o referencias a servicios o coberturas distintos a los efectivamente contratados por el asegurado, y que

en la contratación de la póliza, la aseguradora no puede eximirse de sus obligaciones de asesoría, respecto de los asegurados individualmente considerados en la póliza.

En general, la experiencia internacional disponible muestra la importancia de la protección de derechos de los asegurados de una póliza colectiva en igualdad de condiciones que cuando se adquiere de forma individual. Esta tendencia es coherente con las normas existentes en Colombia, con las que indistintamente del tipo de seguro utilizado, individual o colectivo, se han generados sistemas de protección al consumidor y garantías mínimas para la atención de sus peticiones y reclamos.

Además, se observa un claro enfoque en la delimitación del rol del tomador de forma que su actuación no invada las actividades propias de las entidades aseguradoras o de los intermediarios de seguros. En este aspecto, del análisis de algunos casos colombianos de comercialización masiva de seguros en los que se hace uso de pólizas colectivas o de seguros colectivos en Colombia (ver en el anexo 1 el esquema de comercialización identificado), se concluye que el diseño de productos que preservan de forma eficiente los roles del tomador y el comercializador dentro de la cadena de comercialización pueden tener un impacto positivo en la inclusión financiera, siempre y cuando correspondan a seguros de baja complejidad que no requieran asesoría especializada para su comprensión. De la mano, se observa que las características de estos esquemas de comercialización justifican algunas modificaciones a la corresponsalía de seguros para incentivar que el uso de este canal de comercialización masiva sea promovido dentro de dichos esquemas.

3. CONCLUSIONES Y PROPUESTA NORMATIVA

3.1. Idoneidad en la intermediación de seguros

En este punto se destacan los avances realizados por la Circular 050 de 2015. Sin embargo, desde el marco del Decreto 2555 de 2010 y para apoyar la estructura de idoneidad que se ha desarrollado con la normatividad vigente, se amerita suprimir la presunción de idoneidad prevista en el artículo 2.30.1.1.3 del Decreto 2555 de 2010, a efectos de dar lugar a un esquema de requisitos de idoneidad más eficiente. Por lo que con su eliminación la acreditación deberá ser necesariamente realizada con requisitos y condiciones en las que se evalúe si efectivamente el candidato a administrador o director cuenta con las capacidades que exige el ejercicio de la actividad aseguradora.

La presunción de idoneidad basada en un tiempo de ejercicio de una actividad, se aparta de esquemas más eficientes con los que la idoneidad y el profesionalismo es calificado haciendo uso de herramientas que motivan la formación y la actualización permanente de conocimientos.

3.2. Canales de comercialización masiva

El marco regulatorio vigente, considerando las disposiciones que trae en la materia el Decreto 2555 de 2010 y las modificaciones realizadas por el Decreto 034 de 2015, permiten concluir que el

esquema de comercialización masiva de seguros vigente contiene gran parte de los elementos de la estructura que se ha proyectado alcanzar.

Sin embargo, se han identificado algunos aspectos que ameritan ser contemplados dentro de la propuesta normativa:

- Conforme las disposiciones del EOSF[12] y Ley 389 de 1997[13], el Decreto 2555 de 2010[14] establece que las entidades aseguradoras y los intermediarios de seguros pueden hacer comercialización masiva de seguros mediante la red de los establecimientos de crédito, las sociedades comisionistas de bolsa de valores, las comisionistas independientes de valores, las sociedades administradoras de depósitos centralizados de valores, las Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos –SEDPE.

  Bajo este esquema, el uso de red para aseguradoras opera en una sola vía: entidades aseguradoras e intermediarios haciendo uso de la red de otras entidades, pero no al contrarío como si opera para otras instituciones. De esta manera se plantea en el proyecto de decreto permitir, a las entidades aseguradoras el desarrollo de la figura de uso de red en doble vía, esto es, para que las entidades financieras habilitadas para ser prestadoras de la red puedan a su vez ser usuarias de la red de las entidades aseguradoras.

- En otro aspecto, se ha evidenciado la necesidad de complementar el esquema de ramos que pueden ser comercializados a través del uso de red y corresponsalía, de manera que atienda las diferencias de idoneidad y profesionalismo de estos dos canales; bajo criterios de universalidad, estandarización y sencillez. En este punto se plantea extender las facultades de la Superintendencia Financiera para que, tanto para corresponsalía como para uso de red, dicho órgano pueda autorizar la comercialización de pólizas correspondientes a otros ramos, de acuerdo con la evaluación de los antedichos criterios. Además, se incluyen para la corresponsalía algunos ramos autorizados en uso de red, considerando que en estos ramos pueden diseñarse pólizas idóneas para ser comercializadas por este canal y que de esta forma se amplía la oferta de seguros disponibles y de esta forma seguir avanzando en la senda de inclusión financiera.

  En esta misma línea, se considera adecuado ajustar algunos estándares de operación del canal de corresponsalía para facilitar la comercialización masiva de seguros a través de este medio, sin afectar la seguridad o estabilidad del mismo. En este punto, se plantea dentro de la propuesta normativa suprimir el requisito de operación en línea para los corresponsales de entidades aseguradoras, con la consecuente responsabilidad de estas entidades de garantizar oportunidad en la transmisión de la documentación o información.

3.3. Otras disposiciones.

Además de lo anterior, se propone realizar las siguientes modificaciones a la normatividad vigente:

[12] Artículo 93.
[13] Artículo 5.
[14] Artículos 2.31.2.2.2 y 2.31.2.2.5.

- Con sujeción a lo previsto en el artículo 6 de la Ley 389 de 1997, aclarar que las pólizas de seguros comercializadas a través de uso de red no pueden exigir condiciones previas para el inicio del amparo de la póliza o para la subsistencia de la misma, según el caso, *distintas de los principales elementos considerados para asumir los riesgos propios del amparo de la póliza*.

- Aclarar para uso de red y corresponsalía, el concepto de "irrevocabilidad" previsto en el parágrafo 1 del artículo 2.31.2.2.2. El contenido de dichos parágrafos no corresponde al concepto de irrevocabilidad.

- Incluir un régimen de transición en el que se confiere un período de 6 meses para el desarrollo de instrucciones por parte de la Superintendencia Financiera de Colombia, con lo que una vez expedidas podrán aplicarse las modificaciones que se introducen en la propuesta normativa.

4. PUBLICACIÓN A COMENTARIOS

El proyecto de decreto fue publicado en las páginas web del Ministerio de Hacienda y Crédito Público y de la Unidad de Proyección Normativa y de Estudios de Regulación Financiera para comentarios entre el 29 de noviembre de 2017 y el 19 de enero de 2018, y entre el 22 de junio y el 6 de julio de 2018. En esta fase se recibieron comentarios de Fasecolda, Acoas, Acois, Colombia Compra Eficiente, Asobancaria, Bancóldex, Suramericana, Marsh y Aon Risk Services S.A. En la siguiente tabla se relacionan los principales comentarios recibidos, junto con algunas observaciones de cada tema:

Comentario	**Se acoge**	**Observación**
Incluir definición de intermediación de seguros que acoja estándares internacionales	No	La definición está prevista en la Ley (EOSF y Código de Comercio para corretaje).
El proyecto de decreto no profundiza las exigencias de idoneidad y profesionalismo de los intermediarios de seguros, por el contrario las debilita.	No	El proyecto de decreto suprime la presunción de idoneidad de 2 años de experiencia, con lo que se habilita la acreditación de idoneidad con requisitos más eficientes.
Introducir la supervisión permanente de agencias que nos tienen exclusividad con una sola entidad aseguradora.	No	La introducción de entidades a la supervisión de la SFC es del orden legal.
Aclarar que las pólizas colectivas pueden ser objeto de comercialización masiva.	No	No se requiere la especificidad. Aplica para pólizas individuales o colectivas, siempre y cuando el ramo cumpla las características y requisitos de la

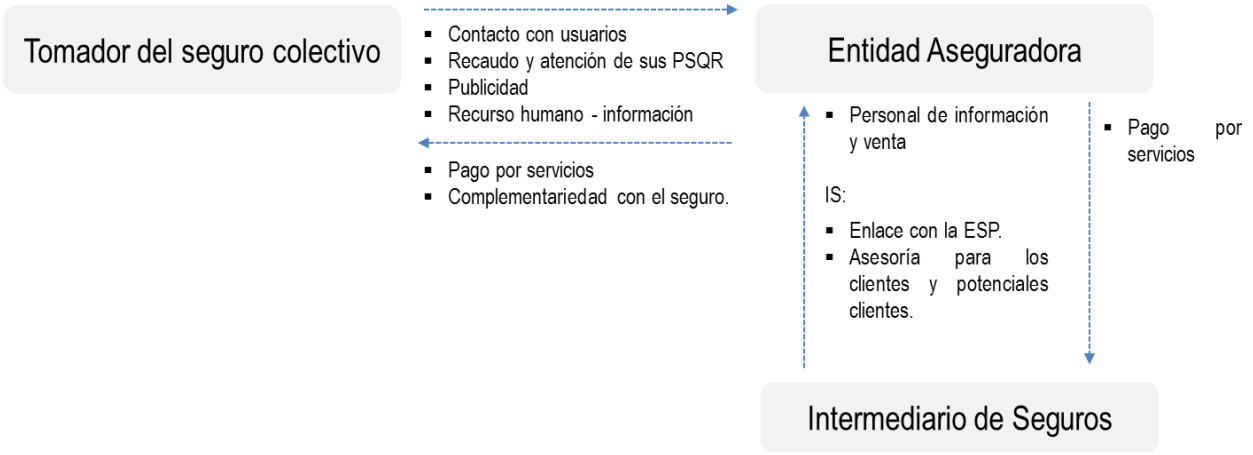
		comercialización masiva de seguros previstos en la normatividad vigente. En todo caso, de acuerdo con los argumentos expuestos en el presente documento técnico debe tenerse en cuenta que la póliza colectiva no corresponde un canal de comercialización.
Autorizar la comercialización de nuevos ramos de seguros a corresponsales, entre ellos los de uso de red pues también cumplen características de sencillez, estandarización y universalidad, los que han sido autorizados por la SFC, y cumplimiento y responsabilidad civil.	Si	Se realizó un análisis de los ramos solicitados. Los que de manera general cumplen características de sencillez, estandarización y universalidad. Los demás ramos o productos quedan sometidos a la autorización de la SFC previo análisis de cumplimiento de dichas características.
Autorizar la comercialización de nuevos ramos en uso de red, entre ellos cumplimiento, etc	Si	Se introduce facultad de introducir nuevos ramos con autorización de la SFC, como opera en corresponsalía.
Realizar algunas modificaciones a disposiciones del Decreto 2555 de 2010 relacionadas con procesos de licitación de seguros en que las entidades financieras actúan como tomadores por cuenta de sus deudores: periodicidad, preaviso para terminación unilateral, medios de información de la adjudicación, justas causas para revocatoria, etc.	No	Las modificaciones solicitadas no corresponden al alcance del proyecto de decreto.
Al continuar la obligación de velar por su debida conservación y custodia de terminales electrónicos y medios tecnológicos, sigue existiendo una limitación a la operación mediante el uso de terminales fijos.	No	Son dos requisitos diferentes: operar en línea requiere la prestación del servicio en tiempo real, mientras que exigir que los medios tecnológicos o terminales electrónicos que se utilicen cuente con ciertas condiciones se relaciona con los instrumentos tecnológicos mínimos con se que presta el servicio, para transmisión de datos, comunicación con la aseguradora, etc.

Establecer lineamientos para que en los productos comercializados a través de corresponsales, se permitan las exclusiones siempre y cuando sean mínimas, de fácil comprensión y sean informadas al consumidor al momento de la venta del producto.	No	No se ajusta a las características de la comercialización masiva.

Anexo No. 1.

Con el fin de determinar las necesidades regulatorias en materia de comercialización de seguros en los casos en que se hace uso del seguro colectivo, la URF con el acompañamiento de la Superintendencia Financiera de Colombia realizó una ronda de reuniones con algunas aseguradoras que han desarrollado este tipo de productos, concluyéndose el siguiente esquema:

Gráfico No. A1. Diagnóstico de esquema de comercialización masiva de seguros con seguro colectivo.



Fuente: Elaboración URF.

Las entidades aseguradoras manifiestan que:

1. Los seguros comercializados en estos esquemas cumplen condiciones de sencillez, universalidad y estandarización.
2. Realizar el cobro del seguro a través de la factura de servicios públicos favorece su pago.
3. La promoción del seguro a través de funcionarios de las entidades tomadoras del seguro genera mayor confianza.
4. El pago de una prima única por un solo tomador reduce costos y riesgos.
5. Los costos de esta forma comercialización son inferiores y permiten su acceso a población de estrato 1, 2 y 3.