

**SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS
CHILE**

**REF.: MODIFICA NORMA DE CARÁCTER
GENERAL Nº 49, DE 9.9.94.**

NORMA DE CARÁCTER GENERAL Nº 127

Para las compañías de seguros del primer y segundo grupo

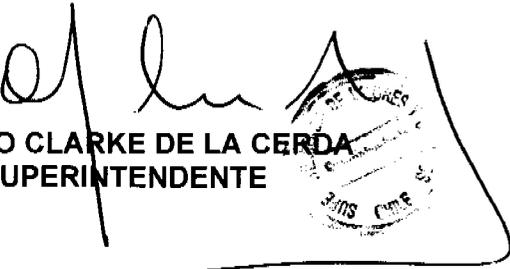
SANTIAGO, 21 de enero de 2002.

Esta Superintendencia, en uso de sus facultades legales y a fin de adecuar su texto a lo previsto en el artículo 57 del D.F.L. Nº 251, de 1931, recientemente modificado por el artículo 27 letra a) de la ley Nº 19.769 publicada en el Diario Oficial de 7 de noviembre de 2001, ha estimado conveniente modificar la Norma de Carácter General Nº 49, de 9 de septiembre de 1994, en los términos siguientes:

Reemplázase el párrafo tercero, por el siguiente:

“ Por otra parte, la ley define a los agentes de ventas como las personas que se dedican a la comercialización o venta de seguros por cuenta de una compañía, no pudiendo prestar tales servicios en más de una entidad aseguradora en cada grupo de seguros, a excepción de los agentes de ventas de compañías que conforme a la ley cubran riesgos de crédito, los que podrán, a su vez prestar servicios en una entidad aseguradora del primer grupo que no esté facultada para cubrir estos riesgos. En el evento que la aseguradora de crédito comercialice además, seguros de garantía y fidelidad, a sus agentes les estará vedado comercializar tales seguros para otra compañía. Para prestar tales servicios, el agente podrá utilizar los medios físicos y sistemas tecnológicos de la compañía o los propios, cuando lo acuerden por escrito y siempre dejando constancia que actúa por cuenta de la compañía. “

VIGENCIA: Esta norma entrará en vigencia a contar de esta fecha.


ALVARO CLARKE DE LA CERDA
SUPERINTENDENTE

Nota: Se adjunta texto refundido de la Norma de Carácter General de la referencia.

**SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS
CHILE**

**REF.: ESTABLECE NORMAS RELATIVAS A LA
CONTRATACION DIRECTA DE SEGUROS
POR LAS COMPAÑIAS DE SEGUROS O A
TRAVES DE AGENTES DE VENTAS.**

**NORMA DE CARÁCTER GENERAL Nº 49
(texto refundido)**

Para las compañías de seguros del primer y segundo grupo.

Santiago, 9 de septiembre de 1994.

Esta Superintendencia, en uso de sus facultades legales, especialmente en virtud de lo dispuesto en los artículos 3º letra m) y 57º del D.F.L. Nº 251, de 1931, ha resuelto dictar esta norma de carácter general relativa a la contratación directa de seguros por las compañías de seguros o a través de agentes de ventas:

El artículo 57º del D.F.L. Nº 251, de 1931, establece que los seguros pueden ser contratados directamente con la entidad aseguradora, a través de sus agentes de ventas, o por intermedio de corredores de seguros independientes de éstas.

Además, y en cumplimiento de su objeto exclusivo, las entidades aseguradoras pueden comercializar directamente pólizas de seguros a través de sus empleados o dependientes que presten funciones de venta en su oficina principal o sus sucursales, los que no serán considerados Agentes de Ventas para los efectos de esta norma, o mediante alguna de las formas que se indican a continuación:

a) Ofrecer pólizas de Seguro Obligatorio de Accidentes Personales (Ley Nº 18.490) en lugares distintos a su oficina principal y sucursales, (v.gr. municipalidades, servicentros, locales comerciales, etc.), para lo cual será preciso la celebración previa de un convenio al efecto, siendo de responsabilidad de la entidad aseguradora todas las actuaciones y gestiones relativas a dicha comercialización, circunstancia de la que deberá dejarse constancia expresa en el mencionado convenio.

b) Ofrecimiento directo de seguros al público, mediante correo postal (mailing) o cualquier otro medio fidedigno que permita a la entidad acceder directamente al cliente. Será preciso en estos casos, que al menos, se informe al potencial asegurado respecto a la cobertura ofrecida y a sus condiciones, monto de la prima, forma y condiciones de pago, y forma de aceptación de la oferta, sin perjuicio del cumplimiento por parte de la entidad de las formalidades necesarias para perfeccionar el contrato de seguro y del envío de la póliza correspondiente.

**SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS
CHILE**

Por otra parte, la ley define a los agentes de ventas como las personas que se dedican a la comercialización o venta de seguros por cuenta de una compañía, no pudiendo prestar tales servicios en más de una entidad aseguradora en cada grupo de seguros, a excepción de los agentes de ventas de compañías que conforme a la ley cubran riesgos de crédito, los que podrán, a su vez prestar servicios en una entidad aseguradora del primer grupo que no esté facultada para cubrir estos riesgos. En el evento que la aseguradora de crédito comercialice además, seguros de garantía y fidelidad, a sus agentes les estará vedado comercializar tales seguros para otra compañía. Para prestar tales servicios, el agente podrá utilizar los medios físicos y sistemas tecnológicos de la compañía o los propios, cuando lo acuerden por escrito y siempre dejando constancia que actúa por cuenta de la compañía.

La actividad referida deberá realizarse por las personas naturales que mantengan contrato de trabajo o contrato de prestación de servicios con una entidad aseguradora y, en este último caso, con facultad de representar a dicha entidad en la labor de venta.

También podrán actuar como Agentes de Ventas las personas jurídicas constituidas en Chile cuyo objeto y capacidad les permita desarrollar dicha actividad, previa calificación de la entidad aseguradora, y cumplan los requisitos que más adelante se establecen. Será preciso en tales casos la celebración de un contrato entre la entidad aseguradora y la persona jurídica que establezca las relaciones, debiendo dejarse expresa constancia de lo previsto en el párrafo siguiente.

Las infracciones, errores u omisiones en que incurran los agentes en el desempeño de su actividad, de acuerdo a lo previsto en la ley, serán de responsabilidad de la entidad aseguradora de la que dependan o a la que presten servicios, sin perjuicio de ser sancionados por este Organismo en conformidad a lo dispuesto en el artículo 45 del D.F.L N° 251, de 1931.

Para desarrollar la actividad de Agente de Ventas será preciso que, previamente la persona se inscriba en el registro especial de Agentes de Ventas, que deberá llevar cada entidad aseguradora, el cual contendrá la información mínima siguiente: Nombres y apellidos, Rol Unico Tributario, domicilio, fecha de inscripción y de término, en su caso, tratándose de personas naturales; nombre o razón social, Rol Unico Tributario, , domicilio e individualización del representante legal o administrador (es), fecha de inscripción y de término, en su caso, tratándose de personas jurídicas.

Para efectos de la inscripción, el interesado persona natural deberá acreditar el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a) Ser chileno o extranjero radicado en Chile y mayor de edad;
- b) tener buenos antecedentes comerciales;
- c) no registrar las inhabilidades establecidas en los artículos 44 bis y 59 del D.F.L N° 251, de 1931, ni la prevista en el inciso segundo del artículo 57 del mismo D.F.L., y
- d) tener los conocimientos en materia de seguros o la experiencia técnica o profesional que defina la propia entidad aseguradora.

**SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS
CHILE**

En el caso de personas jurídicas, acreditar los siguientes requisitos:

- a) no registrar las inhabilidades de los artículos 44 bis y 59 del D.F.L. N° 251, de 1931, en lo que le sean aplicables, ni la prevista en el artículo 57 inciso segundo del citado D.F.L., y
- b) sus administradores y representantes legales deberán cumplir los requisitos referidos en las letras a), b), c) y d) del párrafo anterior.

Podrá exceptuarse la exigencia de la letra d) a las personas jurídicas que, atendida su naturaleza, organización, experiencia y servicios que provean a sus clientes, pueda actuar como red o canal de distribución de los seguros de una determinada compañía, siempre que la entidad aseguradora provea el personal idóneo y capacitado al efecto o comercialice a través de ella seguros que reúnan los siguientes requisitos:

- a) Que, sean seguros individuales;
- b) Que, el asegurador los oferte en términos que sólo baste la aceptación pura y simple del asegurado para la formación del consentimiento;
- c) Que, no contengan condiciones de aseguramiento que deben verificarse al momento de contratar, y
- d) Que, las condiciones de la cobertura no difieran de las que se publiciten por el asegurador.

Una vez practicada la inscripción en el Registro, la entidad aseguradora proveerá al Agente de Ventas de una credencial identificatoria, que incluirá, al menos, la individualización de la entidad aseguradora, el nombre, apellidos y fotografía con número de cédula de identidad, tratándose de personas naturales, y una certificación que indique la razón social y Rut, en el caso de personas jurídicas.

Cada entidad aseguradora deberá mantener una nómina actualizada de sus agentes de ventas, con la indicación de fecha de inicio de actividades y de la relación jurídica mantenida. Esta nómina deberá encontrarse en todo momento a disposición de la Superintendencia.

VIGENCIA: Estas normas entrarán en vigencia el 1° de octubre de 1994.

SUPERINTENDENTE