



COMISIÓN
PARA EL MERCADO
FINANCIERO

PROYECTO NORMATIVO

REGISTRO DE AGENTES DE VENTAS DE SEGUROS

Diciembre 2021
www.CMFChile.cl



Proyecto Normativo

Registro de agentes de ventas de seguros

Diciembre 2021

CONTENIDO

I.	Introducción.....	4
II.	Diagnóstico.....	4
III.	Marco Regulatorio Vigente.....	4
	A. Normativa Vigente	6
	A.1 Norma de Carácter General N°49.....	6
	A.2 Norma de Carácter General N°91.....	7
IV.	Estudios, Principios y Recomendaciones Internacionales	8
V.	Experiencias regulatorias en Jurisdicciones Extranjeras	9
VI.	Propuesta Normativa	11
	A. Contenido de la Propuesta Normativa	11
VII.	Análisis de Impacto de la Propuesta	15
VIII.	Contribuciones al Proceso Consultivo.....	16

I. INTRODUCCIÓN

El 13 de abril de 2021 se publicó en el Diario Oficial la Ley N°21.314 que tuvo por objeto establecer nuevas exigencias de transparencia y reforzamiento de responsabilidades para los agentes de mercados.

La referida ley modificó el Decreto con Fuerza de Ley N°251 (DFL N°251) estableciendo en su artículo 57 que la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) sería la encargada de llevar el registro de agentes de ventas de seguros¹. A su vez, la modificación introduce un nuevo artículo 57 bis que regula la inscripción de los agentes de venta de rentas vitalicias en el registro especial que también deberá llevar la CMF.

En atención a lo anterior, el presente proyecto normativo busca dar cumplimiento a las referidas disposiciones, adaptando la actual regulación de los agentes de ventas de seguros y agentes de ventas de rentas vitalicias, en lo que corresponda.

II. DIAGNÓSTICO

La normativa vigente que regula el registro de agentes de ventas de compañías de seguros (NCG N°49) y aquella que regula el registro de agentes de ventas de rentas vitalicias (NCG N°91) se diferencia, principalmente, en dos aspectos: la entidad que lleva el Registro y la acreditación de conocimientos que se le exige a cada uno.

En lo relativo a la entidad que lleva el Registro, en el caso de agentes de ventas de compañías de seguros, es la misma entidad aseguradora; mientras que en el caso de agentes de ventas de rentas vitalicias es la Comisión. Una problemática común a ambos registros, es la alta rotación de las personas que desempeñan cada actividad. Entre 2019 y 2020, el número de agentes de ventas de compañías de seguros fue, en promedio, aproximadamente de 12.000 personas, con un volumen en torno a 3.200 de nuevas inscripciones y 2.900 cancelaciones al año. En el mismo período, el promedio de agentes de rentas vitalicias fue de 1.020 personas, con un volumen de 220 nuevas inscripciones y 370 cancelaciones al año.

Por otra parte, la actual acreditación de conocimientos es diferente para cada tipo de agente de ventas. Mientras la acreditación de agentes de ventas de compañías de seguros es definida por la aseguradora, a los agentes de ventas de rentas vitalicias se les exige haber cursado una capacitación de, al menos, 40 horas y desarrollar anualmente actividades de actualización de conocimientos. Estos últimos, en caso de ser seleccionados de una muestra del 20% de las personas inscritas, además deben rendir un examen presencial ante la Comisión.

III. MARCO REGULATORIO VIGENTE

El 13 de abril de 2021 se publicó la Ley N°21.314, cuyo artículo 5° modificó el artículo 57 del DFL N°251, además de incorporar un nuevo artículo 57 bis al mismo Decreto. Conforme a lo establecido en el artículo sexto de las disposiciones transitorias de la Ley N°21.314, las modificaciones incorporadas al DFL N°251 *"comenzarán a regir sesenta días después de dictada la respectiva norma de carácter general por la Comisión para el Mercado Financiero. Dicha norma*

¹ Registro que en la actualidad es llevado por cada entidad aseguradora.

deberá ser dictada dentro de los doce meses siguientes a la publicación de la presente ley”.

La modificación al referido artículo 57 establece que los agentes de ventas de seguros deberán inscribirse en el registro especial que llevará esta Comisión. Es importante señalar que el artículo 57 vigente, indica que el registro puede ser llevado por *“la Superintendencia o la entidad aseguradora, según se determine mediante norma de carácter general”*. Esa norma corresponde a la actual NCG N°49 de 1994, la que reguló la inscripción de los agentes de ventas de seguros en el registro especial llevado por cada entidad aseguradora. La NCG N°49 contempla los requisitos que deben ser acreditados a efectos de la inscripción en el registro, los que incluyen contar con “conocimientos en materia de seguros o la experiencia técnica o profesional que definida la propia entidad aseguradora”.

Por su parte, el nuevo artículo 57 bis establece que los agentes de ventas de rentas vitalicias serán inscritos por la compañía de seguros a la que pertenezcan en el registro especial que llevará la CMF. Para lo anterior, dichos agentes de venta de rentas vitalicias deben cumplir con: a) ser chileno o extranjero radicado en Chile con carnet de extranjería al día y ser mayor de edad; b) tener intachables antecedentes comerciales; c) acreditar conocimientos sobre el comercio de seguros; d) no registrar las inhabilidades señaladas en el artículo 44 bis del D.F.L. N°251, y acreditar dichos requisitos en la forma y con los documentos y certificaciones que establezca la CMF mediante norma de carácter general.

Por su parte, de acuerdo con el artículo 4° de la Ley N°21.314, las exigencias que se establezcan para la inscripción de Asesores Previsionales, Entidades de Asesoría Previsional y agentes de ventas de rentas vitalicias, deben ser homogéneas.²

Por último, el proyecto se fundamenta en las facultades conferidas por los numerales 1, 15 y 19 del artículo 5; en el numeral 3 del artículo 20; y en el artículo 33, todos del DL N°3.538.

De los requisitos establecidos por Ley

El nuevo artículo 57 del DFL N°251 señala que a los agentes de ventas de seguros se les podrán exigir los mismos requisitos establecidos para los corredores de seguros (artículos 58 y 59). En el caso de los agentes de ventas de rentas vitalicias, el artículo 57 bis señala que esos agentes deben cumplir *“con los requisitos de las letras a), b) y c) del artículo 58 y no registrar las inhabilidades señaladas en el artículo 44 bis de esta ley, acreditados en la forma y con los documentos y certificaciones que establezca la Comisión para el Mercado Financiero mediante norma de carácter general. Los agentes que dejen de cumplir cualquiera de estos requisitos, o dejen de presar servicios a una compañía de seguros, serán eliminados del registro.”*

² El artículo 174 del Decreto Ley N°3.500, introducido por el referido artículo 4°, establece que “la Superintendencia de Pensiones, en conjunto con la Comisión para el Mercado Financiero, ... deberán establecer exigencias homogéneas para los Asesores Previsionales y los socios, accionistas, administradores y representantes legales de las Entidades de Asesoría Previsional y para los agentes de ventas de rentas vitalicias.”

Art 58 letra a)	Ser chileno o extranjero radicado en Chile con carnet de extranjería al día y ser mayor de edad.
Art 58 letra b)	Tener intachables antecedentes comerciales.
Art 58 letra c)	Acreditar los conocimientos suficientes sobre el comercio de seguros, en la forma y periodicidad que disponga la CMF mediante norma y, además, estar en posesión de licencia de educación media o estudios equivalentes.
Art 58 letra d)	Constituir una garantía, mediante boleta bancaria o la contratación de una póliza de seguro.
Art 58 letra e)	En el caso de personas jurídicas, haberse constituido legalmente en Chile con objeto específico y acreditar la contratación de la garantía. Además, administradores y representantes legales deben reunir requisitos a), b) y c) y no registrar las inhabilidades previstas en la ley.
Art 59	Señala quienes no pueden ser corredores de seguros (directores, gerentes, apoderados, trabajadores de entidad aseguradora o reaseguradora y AFP).
Art 44 bis. Inhabilidades	a) los condenados por delitos que merezcan pena aflictiva o por los delitos a que se refiere esta ley; b) los fallidos no rehabilitados o quienes tengan prohibición o incapacidad de comerciar; y c) los sancionados por la CMF con la revocación de su inscripción en alguno de los registros que ésta lleva en virtud de esta ley o de otras leyes, o los que hayan sido administradores, directores o representantes legales de una persona jurídica sancionada de igual forma o con la revocación de su autorización de existencia, a no ser que hayan salvado su responsabilidad en la forma que prescribe la ley o acrediten no haber tenido participación en los hechos que la motivaron.

A. NORMATIVA VIGENTE

A.1 NORMA DE CARÁCTER GENERAL N°49

La NCG N°49 establece que, para desarrollar la actividad de agente de ventas de seguros, la persona (natural o jurídica) debe ser inscrita en el Registro Especial de Agentes de Ventas que deberá llevar cada entidad aseguradora, el que contendrá la siguiente información mínima en el caso de personas naturales: nombres y apellidos, Rol Único Tributario, domicilio, fecha de inscripción y de término. Tratándose de personas jurídicas, el Registro contendrá la siguiente información mínima: nombre o razón social, Rol Único Tributario, domicilio e individualización del representante legal o administrador(es), y fecha de inscripción y de término.

Respecto a los requisitos de inscripción en el Registro que debe acreditar el interesado, éstos son:

Persona natural

- 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.

Persona jurídica

- 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. Podrán exceptuarse de los requisitos de la letra d) aquellas personas jurídicas que puedan actuar como red o canal de distribución de los seguros de una determinada compañía, siempre que se cumpla con los requisitos dispuestos en la normativa.

A.2 NORMA DE CARÁCTER GENERAL N°91

La NCG N°91 establece que los agentes de ventas (sólo personas naturales), que desempeñen labores de ventas de seguros de rentas vitalicias, deberán encontrarse inscritos en el Registro de Agentes de Ventas de Rentas Vitalicias que llevará la CMF.

La compañía de seguros será la encargada de inscribir a sus agentes en el Registro de Agentes de Ventas de Rentas Vitalicias, para lo cual deberá comprobar que cada uno de sus agentes cumple con los requisitos y ha presentado los antecedentes requeridos por la normativa, éstos son:

- a) Ser chileno o extranjero radicado en Chile y mayor de edad;
- b) Tener buenos antecedentes comerciales;
- c) No registrar las inhabilidades establecidas en el artículo 44 bis del D.F.L. N°251;
- d) No ser liquidador de siniestros, ni director, gerente, representante legal, apoderado o empleado de una entidad reaseguradora, de una sociedad liquidadora de siniestros o de una Administradora de Fondos de Pensiones, incluyendo a todas las personas que desempeñen, en cualquier forma o calidad, la actividad de promoción e incorporación de afiliados a una A.F.P., o que habiendo desempeñado dicha actividad, hayan sido eliminadas del registro respectivo por disposición de la Superintendencia de AFP. Tampoco podrán ser agentes de ventas de seguros previsionales los directores, gerentes, representantes legales o apoderados de una compañía de seguros;

- e) No ser corredor de seguros o asesor previsional, ni encontrarse inscritos como agentes de ventas de otra entidad aseguradora del mismo grupo de seguros, o ser socios, representantes legales, administradores o empleados de un corredor de seguros persona jurídica, de una entidad de asesoría previsional, o de un agente de ventas persona jurídica inscrito como agente de ventas de otra entidad aseguradora del mismo grupo de seguros;
- f) Tener conocimientos suficientes para efectuar la labor de ventas de los seguros de renta vitalicia establecidos en el D.L. N° 3.500 de 1980, entendiéndose por tal el poseer un alto nivel de conocimiento del sistema de pensiones del D.L. N° 3.500 y de su normativa complementaria, y de las condiciones generales de las pólizas y cláusulas adicionales de los seguros de renta vitalicia previsionales.

La norma establece que, para poder acreditar conocimientos, los agentes deberán haber cursado un mínimo de 40 horas de capacitación en materias relativas a seguros y al sistema de pensiones, las que podrán ser impartidas por un organismo de enseñanza profesional o técnica, reconocido por el Estado o SENCE o por la propia compañía. Las compañías de seguros deberán desarrollar anualmente actividades de actualización de conocimientos para los agentes de ventas de rentas vitalicias, de al menos 10 horas de duración.

Adicionalmente, la normativa permite que, en cualquier momento, la CMF solicite se le acredite el cumplimiento del requisito de acreditación, pudiendo solicitar la asistencia del agente a exámenes o entrevistas que tengan por objetivo evaluar sus conocimientos (en la actualidad ese proceso es realizado dos veces al año aproximadamente al 20% de los agentes de ventas de rentas vitalicias).

Si el agente de ventas no aprueba la evaluación de la CMF, la normativa señala que éste será eliminado del Registro, debiendo volver a realizar el curso de 40 horas de capacitación impartido por una entidad distinta a la compañía de seguros, para volver a incorporarse a dicho Registro.

Respecto a la documentación que acredite cada requisito para la inscripción de agentes de ventas de rentas vitalicias, será responsabilidad de la compañía de seguros el mantener una carpeta con dicha documentación, la que no deberá ser enviada a la CMF al momento de la solicitud de inscripción en el Registro de Agentes de Ventas de Rentas Vitalicias.

IV. ESTUDIOS, PRINCIPIOS Y RECOMENDACIONES INTERNACIONALES

La Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS por sus siglas en inglés), ha emitido el documento "Principios Básicos de Seguros" (ICP por sus siglas en inglés), actualizado en 2019, cuyo principio 18 señala que los reguladores deberían establecer requisitos de licencia, aprobación o registro para los intermediarios de seguros. Entre los tipos de intermediarios de seguros definidos en el principio 18, se mencionan a los agentes de ventas, que son aquellos intermediarios que actúan en nombre de la aseguradora.

El principio 18 destaca la importancia de los intermediarios en los mercados de seguros, ya que su conducta y competencias profesionales promueven la confianza en el mercado. Por ello, señala que una de las principales exigencias para los intermediarios de seguros es mantener apropiados niveles de conocimientos, experiencia, integridad y competencia para el desarrollo de su actividad. Estas exigencias de conocimientos no solo debiesen ser requeridas al solicitar el registro, pues los conocimientos también deben ser actualizados periódicamente.

Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) realizó una revisión al marco regulatorio de conducta de intermediarios de seguros en 36 jurisdicciones. Los resultados de esa revisión, que fueron publicados en 2020³, dan cuenta de que todas las jurisdicciones analizadas exigen una autorización del regulador para prestar servicios de intermediación de seguros. Los criterios para obtener esa autorización varían entre jurisdicciones; sin embargo, varios son de común aplicación e incluyen acreditación de conocimientos y programas de capacitación, entre otros. Otros criterios menos comunes son el establecimiento de sistemas de resolución de disputas, acreditar ser miembro de una asociación, antecedentes judiciales/penales, nacionalidad y buena reputación.

V. EXPERIENCIAS REGULATORIAS EN JURISDICCIONES EXTRANJERAS

En **México**, la Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas establece que los agentes de seguros son aquellos intermediarios que intervienen en la contratación de seguros según la mejor conveniencia de los contratantes.⁴ En el caso de las personas naturales, éstas podrán estar vinculadas a las entidades aseguradoras por una relación de trabajo y deberán ser autorizadas por la Comisión⁵, a solicitud de la institución de seguros en la que prestará servicios.

Los requisitos para la autorización de agentes de seguros se encuentran regulados por la Circular Única de Seguros y Fianzas, en su título 32, que busca generar un "*marco de ética y profesionalismo de calidad apegado a derecho, así como integridad y rectitud*" para el desarrollo de la actividad. Para solicitar la autorización de agentes, la institución de seguros deberá presentar los siguientes documentos: a) fotografía del agente; b) documento de identificación oficial vigente; c) acta de nacimiento; d) certificado de estudios; e) comprobante de domicilio; f) certificado o constancia de capacitación teórica; g) comprobante de pago de derechos⁶; entre otros. Las instituciones que soliciten la autorización deberán crear un expediente para cada una de las personas naturales cuya autorización solicitan.⁷

Adicionalmente, la Circular establece que podrán solicitar la autorización de un agente provisional aquellas instituciones que tengan empleadas a personas físicas que se encuentren en proceso de capacitación y que "*hayan concluido una capacitación teórica de carácter propedéutico*" de al menos 40 horas, autorización que tendrá una vigencia máxima de dieciocho meses y podrá ser otorgada en una sola ocasión.⁸

En **Estados Unidos**, el *Producer Licensing Model Act*, establece que ninguna persona puede vender, solicitar o negociar seguros de ningún tipo si no tiene una *Producer Licensing* otorgada por la autoridad estatal competente. Para obtener esta licencia, en el caso de personas naturales, el *producer*⁹ debe acreditar tener 18 o más años, no tener antecedentes judiciales, haber completado un curso "*pre-licensing*" (en los Estados que lo requieran), haber pagado las tarifas correspondientes a la autoridad competente, y aprobar un examen escrito que acredite que cuenta con los conocimientos sobre el tipo de seguros que intermediará, sus deberes y sus

³ OECD (2020), Regulatory and Supervisory Framework for Insurance Intermediation.

⁴ Artículo 91, Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas.

⁵ Artículo 93, Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas.

⁶ Sólo debe presentarse una vez aprobada la solicitud por el regulador.

⁷ Capítulo 32.3, Circular Única de Seguros y Fianzas.

⁸ Capítulo 32.2 de la Circular Única de Seguros y Fianzas.

⁹ Entidades que realizan la actividad de intermediación de seguros, agentes de seguros y corredores de seguros.

responsabilidades. En el caso de personas jurídicas, se requiere el pago de la tarifa correspondiente a la autoridad competente y designar a un *licensed producer* responsable del cumplimiento de la regulación de seguros del Estado correspondiente.

Por su parte, la Directiva 2016/97 de la **Unión Europea** establece en su artículo 3 que los intermediarios de seguros deberán estar registrados ante una autoridad competente. En caso que el intermediario de seguros actúe bajo la responsabilidad de una empresa de seguros, los Estados miembros podrán establecer que la empresa de seguros sea responsable de garantizar que el intermediario cumpla con las condiciones de registro. Los distribuidores de seguros deberán cumplir con: a) poseer conocimientos y aptitudes apropiadas para desarrollar sus funciones adecuadamente (al menos 15 horas anuales de formación profesional); b) en caso de personas naturales, gozar de buena reputación, no tener antecedentes penales por delitos graves ni haber sido declarados en quiebra (salvo que hayan sido rehabilitados); c) disponer de un seguro de responsabilidad civil profesional (salvo que la empresa de seguros por la cual actúe asuma la responsabilidad del intermediario).

En esta línea, en **España** se emitió el Real Decreto-ley 3/2020, que establece que los mediadores de seguros (agentes y corredores de seguros), mediadores de seguros complementarios y corredores de seguros deben ser inscritos en el registro administrativo de distribuidores de seguros y reaseguros que lleva la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, para poder iniciar y desarrollar la actividad de distribución de seguros o reaseguros.¹⁰ En el caso de personas jurídicas, se inscribirán además los cargos de administración, la persona responsable de la actividad de distribución, y las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de las actividades de distribución.

En el caso de agentes de seguros exclusivos, que son aquellas personas naturales o jurídicas que distribuyen seguros en los términos acordados por el contrato entre el agente y la entidad aseguradora, será responsabilidad de las entidades aseguradoras el llevar un registro actualizado de sus agentes y comprobar el cumplimiento de los requisitos para desempeñar esta actividad y, así, remitir la información al regulador para la inscripción de sus agentes en el registro administrativo de distribuidores de seguros y reaseguros.¹¹ Para que los agentes de seguros exclusivos "*figuren inscritos*" en este registro, las entidades aseguradoras deberán: a) acreditar que los agentes cumplen con el requisito de honorabilidad comercial y profesional; b) acreditar que los agentes poseen los conocimientos y aptitudes apropiadas mediante la aprobación de cursos de formación; c) haber obtenido con carácter previo a la solicitud de inscripción la información de la identidad de los accionistas o socios del agente persona jurídica y de los agentes persona natural e identidad de las personas que posean vínculos estrechos con el agente; d) acreditar que los agentes no incurrir en las causas de incompatibilidad¹² previstas.¹³

¹⁰ Artículos 131 y 133, Real Decreto-ley 3/2020.

¹¹ Artículos 140 y 147, Real Decreto-ley 3/2020.

¹² Artículo 136 y 145, Real Decreto- ley 3/2020. Establece que los mediadores de seguros no podrán ser personas que tengan prohibido el ejercicio del comercio. "*Los agentes de seguros no podrán ejercer como corredor de seguros o colaborador externo de estos, tercer perito, perito de seguros o comisario de averías a designación de los tomadores de seguros, asegurados y beneficiarios de los contratos de seguro en los que hubiesen intervenido como agentes de seguros.*"

¹³ Artículo 147, Real Decreto-ley 3/2020.

El Real Decreto también establece la obligación de los distribuidores de seguros de cumplir con cursos de formación en materias financieras y de seguros privados, de al menos 15 horas de formación al año. Estos cursos podrán ser impartidos por centros de formación autorizados por la autoridad competente, quienes emitirán certificaciones que acrediten la superación de los mismos.¹⁴

VI. PROPUESTA NORMATIVA

En atención a que la Ley N°21.314 modificó el DFL N°251 estableciendo que la CMF será quien llevará tanto el registro de agentes de ventas de seguros como el de agentes de ventas de rentas vitalicias, la presente propuesta normativa establece el procedimiento de solicitud de inscripción en los referidos registros y los requisitos que se deberán cumplir para dicha inscripción.

La propuesta normativa establece que la solicitud de inscripción en el Registro de Agentes de Ventas de Rentas Vitalicias y en el Registro de Agentes de Ventas de Seguros deberá ser realizada a través del Módulo SEIL dispuesto en el sitio web de la CMF, ingresando una nómina de los agentes a inscribir.

Además, la propuesta requiere que la entidad aseguradora, previo a la solicitud de inscripción, acredite que los agentes cumplen con los requisitos establecidos por ley, debiendo la entidad mantener a disposición de la CMF la documentación de respaldo de ese proceso. Además de la obligación de la compañía de establecer políticas, procesos y controles que garanticen que los agentes cumplen con los referidos requisitos. Por su parte, la propuesta define que esas compañías deberán comunicar a la CMF una vez al año, un resumen con el resultado de los procedimientos que haya establecido para verificar el cumplimiento de las referidas políticas, procesos y controles.

Respecto a la acreditación de conocimientos, se señala que los agentes de ventas de seguros y rentas vitalicias deberán aprobar un mínimo de 40 horas de capacitación en materias relativas a los tipos de seguros que comercialicen, para lo cual deberán obtener un certificado, el cual tendrá una vigencia de 5 años debiendo los agentes re-acreditarse antes de finalizar esta vigencia. Además, las compañías aseguradoras deberán desarrollar anualmente, al menos 10 horas de capacitación de actualización de conocimientos.

A. CONTENIDO DE LA PROPUESTA NORMATIVA

Texto Propuesto: “

NORMA DE CARÁCTER GENERAL N°

Esta Comisión, en uso de las facultades que le confieren los numerales 1, 15 y 19 del artículo 5°, el numeral 3 del artículo 20 y el artículo 33, todos del Decreto Ley N°3.538; en los artículos 44 bis, 57, 57 bis, 58 y 59 del Decreto con Fuerza de Ley N°251, y lo acordado por el Consejo de la Comisión en sesión [ordinaria][extraordinaria] N°[XXX] de [fecha], ha estimado pertinente impartir las siguientes instrucciones:

¹⁴ Artículo 165, Real Decreto-ley 3/2020.

I. De la inscripción de agentes de ventas

La inscripción de la nómina de agentes que por cuenta de la compañía de seguros solicitante se dediquen a la comercialización o venta de seguros de rentas vitalicias o de otro tipo de seguros, deberá ser solicitada previo al inicio de funciones de dichos agentes y dentro de los cinco primeros días de cada mes. La nómina cuya inscripción se solicite cada mes deberá contener la lista completa de agentes debidamente individualizados, indicando expresamente aquellos que se incorporaron a la nómina del mes anterior y quienes fueron eliminados de ésta, así como también los cambios que ocurrieren en los datos de identificación de aquellos que se mantuvieron en dicha nómina.

*En el caso de agentes de ventas de seguros de rentas vitalicias la nómina será inscrita en el **Registro de Agentes de Ventas de Rentas Vitalicias** y en el caso de agentes de ventas de otros tipos de seguros, en el **Registro de Agentes de Ventas de Seguros**.*

II. Del procedimiento de inscripción

Para solicitar la inscripción en los referidos registros, la entidad aseguradora deberá ingresar la nómina respectiva al Sistema de Envío de Información en Línea (SEIL) del sitio web de la Comisión. Dicha nómina deberá contar con los datos de identificación de cada uno de los agentes que la componen, esto es, nombre completo o razón social, Rol Único Tributario, fecha de inicio de la relación contractual, domicilio legal y, además, en el caso de agentes de ventas de seguros constituidos como personas jurídicas, la individualización del representante legal o administrador. En caso que en el mismo mes la persona haya dejado de desempeñar funciones, se deberá señalar la fecha de término de éstas.

Lo anterior, de acuerdo a las instrucciones contenidas en la Ficha Técnica disponible en el mismo sitio de Internet.

Las entidades aseguradoras sólo podrán incorporar en la nómina cuya inscripción se solicita, aquellos agentes que cumplan con todos los requisitos establecidos en la Sección III de la presente normativa. Las entidades aseguradoras serán responsables de verificar y mantener aquella documentación que acredite que quienes integren dicha nómina cumplen con los referidos requisitos, y de establecer políticas, procesos y controles aprobados por el directorio para garantizar el cumplimiento de dicho objetivo. Todo lo anterior deberá encontrarse en todo momento a disposición de la Comisión, sin perjuicio que la compañía deberá comunicar a ésta, dentro de los primeros cinco días de noviembre de cada año, un resumen con el resultado de los procedimientos que haya establecido para verificar el cumplimiento de esas políticas, procesos y controles. Dicho resumen deberá ajustarse a la forma y contenido que se establezca en la aludida Ficha Técnica.

Las compañías deberán acompañar a la nómina cuya inscripción se solicita, una declaración jurada respecto al hecho que la entidad solicitante ha verificado que quienes se indican en la nómina cumplen con los requisitos legales y normativos para desempeñarse como agentes de ventas de seguros o rentas vitalicias.

En atención a que el proceso de inscripción versará sobre una sola nómina de agentes por mes, de conformidad a lo establecido en el artículo 33 del D.L. N°3.538 de 1980, para la inscripción del mes respectivo se deberá pagar el derecho correspondiente a ese acto administrativo individual, esto es, el equivalente a 10 UF por la inscripción de la nómina en el Registro de Agentes de Ventas de Rentas Vitalicias y 10 UF por la inscripción de la nómina en el Registro de Agentes de Ventas de Seguros.

Una vez efectuado el referido pago de derechos, se procederá a la inscripción en el registro que corresponda. Con todo, dicho pago deberá ser efectuado a más tardar al día hábil siguiente de comunicada la conformidad con la solicitud por parte de esta Comisión. De no realizarse el pago en el plazo antes señalado, se tendrá por no presentada la solicitud de inscripción, con las consecuencias legales que ello conlleva, esto es, que sólo podrán actuar como agentes de ventas aquellas personas individualizadas en la nómina inscrita del mes anterior.

III. De los requisitos que deben cumplir los agentes

La entidad aseguradora, antes de incorporar a los agentes en la nómina cuya inscripción se solicita, deberá verificar que éstos cumplan con los siguientes requisitos:

- a. Ser mayor de edad, chileno o extranjero, con residencia en Chile y cédula de identidad al día;*
- b. Tener antecedentes comerciales intachables;*
- c. No registrar las inhabilidades establecidas en los artículos 44 bis y 59 del DFL N°251, en lo que les sea aplicable;*
- d. Acredita los conocimientos suficientes para desempeñarse como agente de ventas, en los términos descritos en la Sección IV;*
- e. Estar en posesión de licencia de educación media o estudios equivalentes.*

Para efectos de acreditar lo anterior, se deberá requerir, al menos, la siguiente documentación, por cada uno de los agentes:

I. Persona natural

- a. Certificado de Nacimiento o copia simple del carnet de identidad. En el caso de extranjeros, permiso de residencia o permanencia definitiva y copia simple de cédula de identidad.*
- b. Certificado oficial de antecedentes comerciales, protestos vigentes, emitido por la Cámara de Comercio de Chile.*
- c. Certificado de Antecedentes para fines especiales, emitido por el Servicio de Registro Civil.*
- d. Declaración jurada respecto a que, a la fecha de la solicitud, el requirente no tiene las inhabilidades establecidas en los artículos 44 bis y 59 del DFL N°251 de 1931, en lo que les sea aplicable.*
- e. Contrato entre la entidad y el agente.*
- f. Certificado o documento que acredite los conocimientos suficientes para desempeñarse como agente de ventas.*

II. Persona jurídica (solo para el caso de agentes de ventas de seguros)

- a. Copia de la escritura de constitución y de sus modificaciones, debidamente legalizadas, y de la inscripción en el Registro de Comercio, con sus anotaciones marginales y certificado de vigencia, o su equivalente en el caso de sociedades constituidas de conformidad a lo establecido en la ley N°20.659.*
- b. Individualización de los representantes legales y apoderados, acompañando respecto de ellos los antecedentes exigidos a las personas naturales en el apartado I anterior, salvo aquel de la letra e).*
- c. Contrato entre la entidad y el agente.*

IV. De la acreditación de conocimientos de los agentes de ventas

Para desempeñarse como agente de ventas de seguros y rentas vitalicias, se deberá haber cursado y aprobado un mínimo de 40 horas de capacitación en materias relativas a los tipos de seguros que comercialicen y, en el caso de los agentes de ventas de rentas vitalicias, del sistema de pensiones del D.L. N° 3.500.

El programa de capacitación que se utilice para esos efectos deberá ajustarse al estándar de conocimientos que para tal efecto y de común acuerdo adopten las compañías de seguros y pongan a disposición del público mediante sus sitios en Internet y el de la asociación gremial de la que formen parte. En el caso de los agentes de ventas de rentas vitalicias, se deberán considerar al menos las materias contenidas en el Anexo de esta normativa.

Adicionalmente, las entidades aseguradoras deberán desarrollar anualmente al menos 10 horas de capacitación de actualización de conocimientos para sus agentes, que serán obligatorias para todos los agentes que no deban re-acreditar sus conocimientos en el año correspondiente.

Las mencionadas capacitaciones podrán ser impartidas por la misma entidad aseguradora o por medio de organismos de enseñanza profesional o técnica, reconocidos por el Estado o SENCE, quienes otorgarán un certificado que acredite el haber aprobado la capacitación. El referido certificado tendrá una vigencia de 5 años, debiendo los agentes re-acreditarse antes de finalizar esta vigencia, cursando y aprobando nuevamente la capacitación de 40 horas de duración.

Las entidades aseguradoras deberán guardar registro de las actividades de capacitación desarrolladas por los agentes. Ese registro deberá incluir el nombre de la entidad que imparte la capacitación, las materias tratadas y las horas de estudio del programa. Tratándose de capacitaciones realizadas por la misma entidad aseguradora, el registro deberá contener, además, la individualización de la o las personas a cargo de la capacitación y los antecedentes que determinaron su idoneidad para realizarla.

V. Derogación

Deróganse las Normas de Carácter General N°49 de 1994 y N°91 de 2000, a partir de la fecha de entrada en vigencia de la presente normativa.

VI. Vigencia

*La presente normativa entra en vigencia a contar del 1º de **XXXX** del presente año, aplicándose hasta esa fecha las instrucciones generales de la Norma de Carácter General N° 49 y N° 91, según corresponda.*

De acuerdo a lo señalado en el artículo sexto de las disposiciones transitorias de la Ley N°21.314 las modificaciones introducidas al DFL N° 251, comenzarán a regir sesenta días después de dictada la presente normativa. En dicho plazo las entidades aseguradoras deberán haber solicitado la inscripción de las nóminas a que se refiere la presente normativa en el Registro de Agentes de Ventas de Rentas Vitalicias o en el Registro de Agentes de Seguros, según corresponda. En tanto no se proceda a inscribir la primera nómina de agentes de conformidad a lo establecido en la presente normativa, sólo podrán actuar como agentes de ventas quienes a esta fecha ya se encuentren inscritos en el Registro de Agentes de Ventas de Rentas Vitalicias que lleva la Comisión y aquellos inscritos en los registros que llevan las propias compañías en el caso de agentes de ventas de seguros.

ANEXO

Contenido mínimo de las capacitaciones para agentes de ventas de rentas vitalicias

1. Seguros: concepto, clases, rol y responsabilidades de la aseguradora, ente supervisor.
2. Sistema de pensiones del DL 3.500: características, multifondos, régimen obligatorio, ahorro previsional voluntario, normas tributarias, modalidad retiro programado.
3. Tipos de Pensión: vejez normal, vejez anticipada, invalidez, sobrevivencia.
4. Modalidades de Pensión.
5. Sistema SCOMP.
6. Otros beneficios: excedente libre disposición, cuota mortuoria, garantía estatal, asignación familiar.
7. Sistema de Pensiones Solidarias.
8. Rentas Vitalicias: concepto, características, pólizas relacionadas y cláusulas adicionales.
9. Tributación.
10. Régimen de responsabilidad de los agentes de ventas.”

VII. ANÁLISIS DE IMPACTO DE LA PROPUESTA

La propuesta normativa viene a implementar las modificaciones introducidas por la Ley N°21.314 estableciendo la forma en que se deberá solicitar la inscripción de los agentes de ventas de seguros y de rentas vitalicias, y en que se deberá acreditar el cumplimiento de las exigencias que para ese efecto se contemplaron en la misma ley.

Al fomentar el empleo de canales electrónicos para la solicitud de inscripción y generar una modalidad de registro simplificado que permitirá realizar un solo proceso de inscripción por tipo de agente de ventas por mes por cada compañía de seguros –en vez de una inscripción por cada agente de venta–, la propuesta permitirá reducir los trámites y tiempos de respuesta asociados al proceso, haciéndolo más eficiente, tanto para la propia compañía de seguros como para la Comisión. Más aún, considerando que el número aproximado de agentes a inscribirse son 12.000 personas, y que por la rotación que tienen esas fuerzas de venta el promedio de agentes que se inscribiría por mes serían de aproximadamente 3.200 personas.

A su vez, al adoptar un modelo de autorregulación forzada y centralizada para efectos del

proceso de acreditación de conocimientos que deben ser certificados por esos agentes, se uniforma el estándar de la industria y se generan mecanismos internos en cada compañía destinados a velar para que cada agente cuente con los conocimientos adecuados en función de los productos que comercializa.

Si bien ese modelo de autorregulación generará costos de una sola vez de implementación del proceso interno de capacitación, y un costo anual de actualización de conocimientos, se espera que esos costos sean inferiores a aquellos que se tendrían que incurrir en el evento que el proceso de acreditación y rendición de exámenes fuere llevado por un tercero¹⁵. No obstante, ese costo no debiera ser significativo ya que en la actualidad las compañías ya están destinando recursos en actividades de capacitación y entrenamiento de sus agentes. Además, al derogar la NCG N°91, se está eliminando el examen que se debía rendir ante la CMF, permitiendo a las compañías compensar los recursos que anteriormente dedicaban a la preparación de sus agentes para la rendición de ese examen.

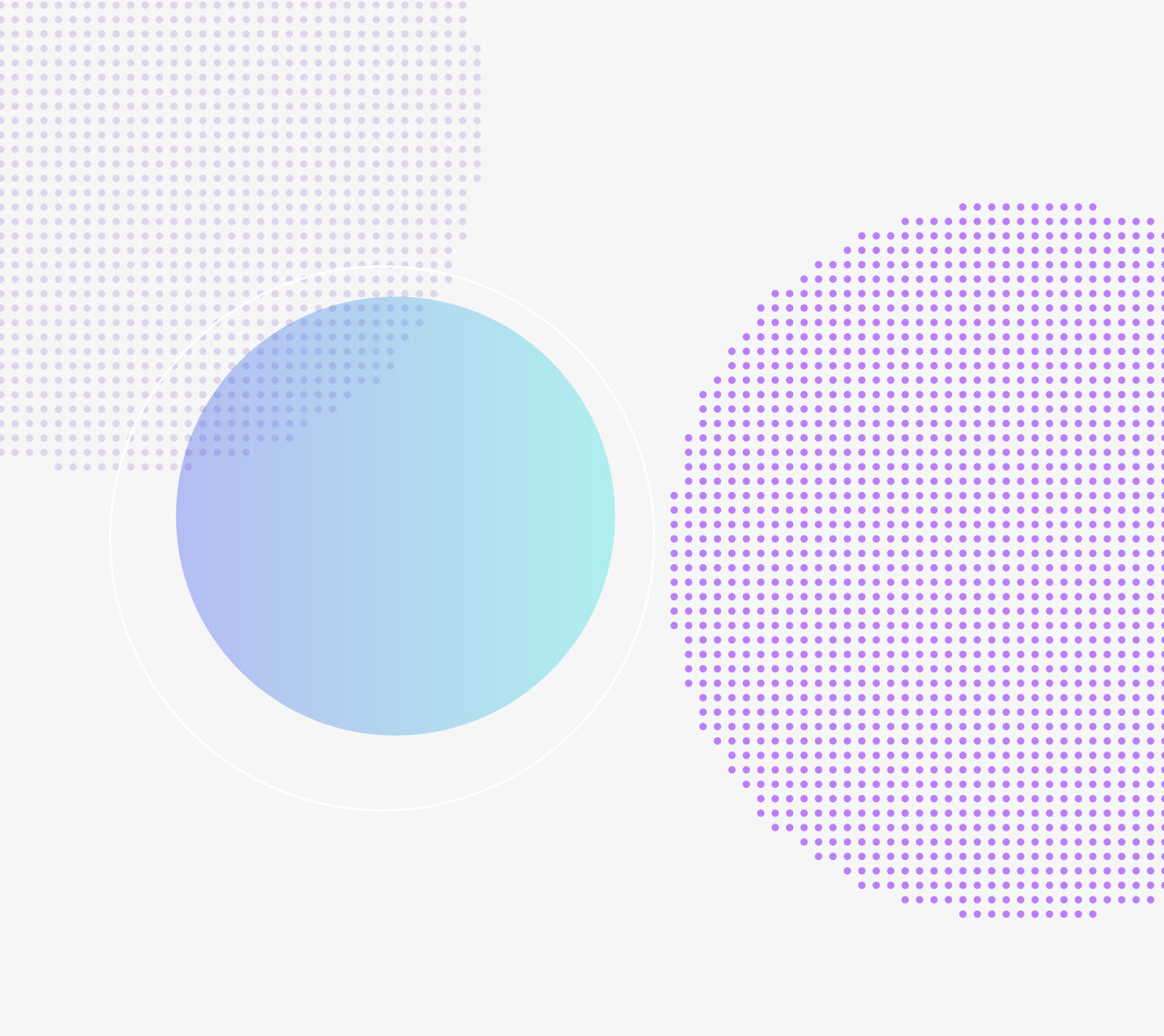
Desde esa perspectiva, se observan beneficios relevantes y costos poco significativos con la propuesta normativa que se están sometiendo a consulta pública.

VIII. CONTRIBUCIONES AL PROCESO CONSULTIVO

Sin perjuicio de los demás elementos, sugerencias u observaciones que los distintos actores o usuarios del mercado financiero pudieren manifestar en el proceso consultivo a que se somete la presente propuesta, se espera conocer de las compañías de seguros, agentes de ventas de compañías de seguros y agentes de ventas de rentas vitalicia, lo siguiente:

- a) Si el modelo de autorregulación propuesto para el proceso de acreditación de conocimientos, en efecto será más eficiente que un modelo de certificación delegado en un tercero y propenderá a uniformar los conocimientos de los agentes de ventas de seguros y de rentas vitalicias.
- b) Si el número mínimo de 40 horas de capacitación para la acreditación y de 10 horas anuales como actualización de conocimientos y de 5 años de re acreditación que se contempla en la normativa, es el adecuado para el objetivo de la misma, esto es, contar con fuerzas de venta debidamente capacitadas, a un costo razonable a incurrir por parte de las compañías de seguros.
- c) Si el modelo de inscripción mensual de nóminas de agentes dentro de los primeros 5 días de cada mes, logrará compatibilizar la exigencia legal de registro en la Comisión de esa fuerza de venta con la necesidad de reconocer la alta rotación de la misma y de contar con tiempos rápidos de respuesta por parte de la Comisión en los procesos de inscripción.
- d) Si con la propuesta se observan riesgos o costos no detectados por la Comisión y que fuere necesario subsanar para no desproteger a los asegurados o pensionados, o afectar la confianza del mercado.

¹⁵ Este modelo es similar al adoptado para las fuerzas de ventas de administradoras generales de fondos e intermediarios de valores. Dicho modelo se adoptó para disminuir el costo aproximado de 7 UF por persona en que se debía incurrir por el modelo de acreditación ante un tercero.



COMISIÓN
PARA EL MERCADO
FINANCIERO