

GUÍA INFORMATIVA
I EDICIÓN



¿Quieres ser
**AGENTE
DE SEGUROS**



ÍNDICE

PRÓLOGO	5
Javier BARBERÁ FERRÉ , presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros	
Jaime ORTIZ , director Comercial y de Marketing de ASISA	
Miguel Ángel LAVÍN DIEGO , tesorero el CMS de BIZKAIA, presidente de la Comisión de Agentes del CMS de BIZKAIA y director Agencia Exclusiva de PELAYO SEGUROS	
BIENVENIDA E INTRODUCCIÓN	11
INFORMACIÓN BÁSICA	15
CONSEJO 1	17
Infórmate y responde a:	
¿Qué es un Agente de Seguros?	
¿Quieres y puedes ser Agente de Seguros?	
CONSEJO 2	25
Dirigirse al Colegio de Mediadores de Seguros de la provincia y colegiarse	
CONSEJO 3	31
Analizar la experiencia y recursos actuales del candidato	
CONSEJO 4	35
Tener en cuenta la formación requerida y actual del candidato	
CONSEJO 5	41
Tener en cuenta los trámites y requisitos requeridos por el Órgano Regulador	
Registro administrativo	43

CONSEJO 6	69
Analizar las propuestas y condiciones existentes en el mercado asegurador	
CONSEJO 7	73
Analizar los contratos de las entidades aseguradoras candidatas y proceder a la firma del contrato seleccionado	
Derechos y obligaciones: generales y especiales de ambas partes	77
Autorizaciones legales de la entidad aseguradora	90
CONSEJO 8	93
Adquirir la formación específica correspondiente a la entidad aseguradora seleccionada	
CONSEJO 9	97
Darse de alta en autónomos y contratar una póliza de R. Civil	
Darse de alta en autónomos	99
Régimen especial de trabajadores autónomos	102
Contratar una póliza de R. Civil	107
CONSEJO 10	109
Profesionalizarse con la certificación QSIM	
DUDAS QUE SE PLANTEAN A MENUDO	115
Sobre los Agentes de Seguros	117
Sobre la captación para ser Agente de Seguros	118
Sobre la formación y el examen para ser Agente de Seguros	119

PRÓLOGO

Con este prólogo pretendemos dar una introducción y un primer acercamiento al contenido de la guía. Colaboran en el mismo personas relevantes del sector y concretamente del canal agencial que conocen del tema que se aborda en el texto. Así, se aporta información extra al lector que mejora su experiencia de lectura o que le permite comprender el contexto y objetivo con el que se ha publicado.

Los Colegios de Mediadores de Seguros están plenamente arraigados en la actividad del sector asegurador. Nuestra profesión se mueve en escenarios nuevos y la mediación necesita instituciones dinámicas, flexibles, cercanas que sepan transmitir las necesidades del nuevo contexto económico; que promuevan los cambios que solicita el entorno actual. Ese papel lo desempeñan los Colegios de Mediadores de Seguros.

Javier Barberá

Presidente del Consejo General de Mediadores

Los Colegios de Mediadores de Seguros llevamos decenas de años cuidando nuestra profesión y cultura; esforzándonos cada día en hacer de la Mediación una actividad mejor. No siempre es fácil aunar todas las sensibilidades y reivindicaciones particulares, ni estar a la altura de lo que desde una perspectiva individual muchos creen que debería ser un Colegio de Mediadores de Seguros.

A pesar de las dificultades –que nunca son pocas– ésta es hora de esperanza. Hemos recorrido un largo camino para alcanzar cada vez mayores logros y no vamos a renunciar a nuestra razón de ser, a pesar de la competencia, muchas veces desleal, o de una avalancha de normas, leyes y decretos que cada año parece asfixiarnos.

La vida de las organizaciones es un sueño ambicioso que se va haciendo día a día, con esfuerzo y con fatiga. Pero merece la pena. La Mediación, a punto de vivir el mayor relevo generacional de su historia, está presente en la vida de millones de personas que no podemos defraudar. Por encima de nuestras preocupaciones despunta un sentimiento común: la voluntad de trabajar juntos en la defensa de nuestra profesión. Esa es la razón que nos hace congregarnos en torno a un colegio profesional; porque para nosotros tan valioso es ofrecer la mejor práctica profesional al colegiado como todos los encuentros personales que nos hace vivir.

El Colegio de Medidores de Seguros de Bizkaia es una realidad pujante y activa que demuestra cada día su capacidad de aglutinar a los Mediadores de su demarcación y mantener la cooperación con empresas, administraciones y asociaciones en todo tipo de circunstancias. Por implantación, capacidad de adaptación y prestación de servicios reúne todas las características objetivas para cumplir un papel de leal y eficaz colaborador en la construcción del sector asegurador.

Jaime Ortiz

Director Comercial y Marketing de ASISA

Los Agentes de Seguros son un elemento esencial en la red de ventas de cualquier aseguradora por su capacidad para llegar a nuevos clientes y ofrecer un trato personalizado. Sin embargo, la labor de estos profesionales no siempre es conocida y su aportación al sector no siempre es justamente valorada. Esta guía viene a dar solución en parte a este desconocimiento y será una herramienta muy útil para cualquier persona que decida ser agente de seguros. En ella, encontrará información relevante y sobre todo útil y avalada por el Colegio de Mediadores de Seguros de Bizkaia para iniciar su actividad.

Esta publicación es un ejemplo más de la labor indispensable que realizan los Colegios de Mediadores de Seguros para la formación de los profesionales comerciales del sector asegurador. Desde hace años, los Colegios de Mediadores han asumido un papel central para dotar a sus colegiados de herramientas que les permitan desarrollar sus carreras, ser más eficientes en el uso de sus recursos y establecer y lograr objetivos más ambiciosos.

ASISA ha apostado por el impulso de este canal de venta, que es clave para nuestro desarrollo comercial. Los agentes constituyen por lo tanto un canal estratégico y prioritario para nuestra compañía y contamos con un ambicioso plan de carrera para formar a estos profesionales y con incentivos, comisiones y rapeles atractivos para desarrollar su trabajo y crecer juntos. Igualmente, seguiremos trabajando con el Colegio de Mediadores de Seguros de Bizkaia para promover la formación, el desarrollo y el reconocimiento que los agentes merecen y facilitar su colegiación, un paso que les permitirá avanzar y profesionalizar aún más su trabajo.

Miguel Ángel Lavín Diego

Tesorero el CMS de BIZKAIA,
Presidente de la Comisión de Agentes del CMS de BIZKAIA
y Director Agencia Exclusiva de PELAYO SEGUROS

Tras varios meses de trabajo es una satisfacción para mí, como presidente de la Comisión de Agentes del Colegio de Mediadores de Bizkaia, poder editar la “Guía de ¿Quieres ser Agente de Seguros?” que a partir de ahora será un referente para todos aquellos emprendedores que quieran iniciarse en la mediación profesional de seguros.

Esta guía nace de la iniciativa de la comisión que presido junto con el apoyo del presidente del Colegio, Juan Carlos Echevarría, con el fin de plasmar en un único documento todos los trámites que deben seguir aquellas personas que quieran comenzar la actividad como agente de seguros. Hasta la fecha no existía un documento como este en nuestro sector el cual va a posibilitar que los nuevos agentes se incorporen cumpliendo todos los requisitos necesarios ayudando tanto a las compañías aseguradoras como a los nuevos emprendedores y posibilitando el rejuvenecimiento de un sector en el que la edad media se sitúa por encima de los 55 años.

En mi caso comencé en el sector hace ahora 20 años. Durante los primeros 10 años trabajé como empleado de compañía en diferentes puestos del área comercial y estos 10 últimos años he trabajado como agente exclusivo de Pelayo Mutua de Seguros. Desde mis comienzos en 2003 llevo escuchando en diferentes foros que el fin de la mediación tradicional y sobre todo de los agentes de seguros está a la vuelta de la esquina. Nada más lejos de la realidad. El cliente actual demanda un servicio de calidad, cercano y profesional que solo

un mediador de seguros puede prestarle. Si además se trata de un agente de seguros, el conocimiento de los productos y procedimientos de la aseguradora que representa es mayor garantizando al cliente la cobertura de todas sus necesidades aseguradoras y un servicio de calidad.

Por último me gustaría destacar el objetivo fundamental de la guía: COLEGIARSE. La incorporación al sector como agente de seguros que persigue esta guía no se entiende sin el acompañamiento del Colegio de Mediadores de Bizkaia que lleva más de 50 años defendiendo la actividad en nuestro territorio, formando a sus colegiados y ayudando a adaptarnos a los nuevos retos y dificultades del actual entorno asegurador.

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

BIENVENIDA E INTRODUCCIÓN

Si estás considerando iniciar la profesión de Agente de Seguros debes de tener muchas dudas rondando por tu mente sobre esta profesión; cómo empezar, qué tienes que hacer, los ingresos que se obtienen en la misma, cómo formarse, etc.

Por esta razón hemos preparado esta guía con el propósito de ayudarte a decidir si ésta profesión es para ti dando respuesta a todas las dudas más frecuentes sobre ella.

La Institución Colegial es la única asociación nacional que defiende los derechos e intereses de los Agentes de Seguros y además es una corporación de derecho público y sin ánimo de lucro. Existen clubs y otro tipo de colectivos promovidos por las propias entidades aseguradoras que nada tienen que ver con la figura de la Institución Colegial y tampoco con la figura que, por ejemplo, tienen en otros países europeos como Francia, donde de verdad tienen capacidad para poder defender sus derechos e intereses de forma independiente.

Entendemos, por tanto, que todos los Agentes de Seguros deberían estar colegiados y desde que la colegiación de los Mediadores de Seguros no es obligatoria, no sabemos por qué, los agentes no tienen esa conciencia y tampoco la información suficiente para ver la necesidad de colegiarse a diferencia de los Corredores de Seguros que están colegiados casi en su totalidad. Las entidades aseguradoras con redes propias de Agentes de Seguros tienen

mucho que decir al respecto pero no son muy activas en cuanto a promover y fomentar la colegiación, cuando deberían ser los primeros en hacerlo, exigiendo que cualquier persona, física o jurídica, que accede a esta actividad se convierta en un verdadero profesional.

Gracias a la Insistencia y los acuerdos de colaboración institucionales hemos conseguido cambiar esta línea y así lo demuestra la participación e implicación de las entidades aseguradoras. En estos acuerdos las entidades aseguradoras colaboradoras se comprometen a promover estos mínimos y así contribuir a su profesionalización.

Esta guía debería ayudar a conseguir objetivos tanto de los interesados en ser Agentes de Seguros, como a los Agentes de Seguros ya existentes y a nosotros mismos para ser cada día mejores profesionales y hacer más fuerte a la Institución Colegial y a la Mediación Española.

En ella desarrollaremos el decálogo que entendemos necesario seguir para conseguirlo. El conjunto de consejos que consideramos básicos para el desarrollo de la actividad es el siguiente:

1. Infórmate y responde a:

¿Qué es un Agente de Seguros?

¿Quieres y Puedes ser Agente de Seguros?

2. Dirigirse al Colegio de Mediadores de Seguros de la provincia y colegiarse.
3. Analizar la experiencia y recursos actuales del candidato.
4. Tener en cuenta la formación requerida y actual del candidato.
5. Tener en cuenta los trámites requeridos por el órgano regulador.

6. Analizar las propuestas y condiciones existentes en el mercado asegurador.
7. Analizar los contratos de las entidades aseguradoras candidatas y proceder a la firma del contrato seleccionado.
8. Adquirir la formación específica correspondiente a la entidad aseguradora seleccionada.
9. Darse de alta en autónomos y contratar una póliza de R. Civil.
10. Profesionalizarse con la certificación QSIM.

Durante todo el proceso se puede realizar la actividad, no hay que desaprovechar las oportunidades que se nos presentan pero es ahora cuando, una vez cumplidos todos los pasos, podemos salir al mercado con la seguridad de que somos una empresa capacitada y cualificada para desarrollar una actividad profesional de futuro.

Estamos convencidos que esta guía será de mucha utilidad para todos. Para los nuevos porque será su forma de acceder a la actividad y para los que ya no lo son como un manual de consulta.

Esta es una guía viva y con el objetivo de la mejora constante por lo que recibiremos con agrado todas las aportaciones y recomendaciones que se nos hagan llegar para ser valoradas e incorporadas junto con las correspondientes actualizaciones en las futuras ediciones. Estas aportaciones y/o recomendaciones se deben enviar a:

guiaquieresseragentedeseguros@cmsab.eus

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

INFORMACIÓN BÁSICA

La venta no es una actividad profesional que guste demasiado y menos si es como empresario autónomo e independiente o, como se suele decir, por cuenta propia y con contratos puramente mercantiles.

Se trata de una actividad muy vocacional, tiene que gustar porque es muy dura; requiere mucho esfuerzo inicial, romper muchos zapatos, dedicarle muchas horas, una formación continua y mucha profesionalidad puesto que se está muy expuesto, el consumidor cada día es más exigente y, en el caso concreto de la venta de seguros, se trata de una actividad profesional muy regulada, excesivamente regulada.

Ser Agente de Seguros se trata de una actividad para la que no se requiere de conocimientos previos sobre ventas o seguros ya que en el periodo de formación y capacitación las distintas entidades aseguradoras te enseñan todo lo que necesitas saber; te enseñan técnicas de ventas y te ayudan a desarrollar tus habilidades y talentos naturales. Esto hace fácil el acceso a la misma. Por el contrario la actividad aseguradora es compleja y muy técnica, por los productos y también las particularidades de la venta, las exigencias del asesoramiento al cliente, la transparencia y sobre todo por la gestión y tramitación de los siniestros de los clientes que es la característica diferenciadora más importante de esta actividad comercial.

Por todo lo expuesto, normalmente las personas que acceden a esta profesión lo hacen como último recurso o de forma temporal hasta

que encuentran ese trabajo por cuenta ajena que tanto gusta y que tanta seguridad proporciona.

Son muchos los llamados y pocos los elegidos y es un hecho que no alcanza el 0,002% el número de personas que finalmente se asientan profesionalmente en esta actividad a nivel nacional e incluso muchos de ellos mantienen una doble actividad, teniendo la de Agente de Seguros como algo residual o complementario.

Actualmente se encuentran registrados más de 72.000 Agentes de Seguros en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Somos el primer país de Europa con mayor número de Agentes de Seguros, es decir uno por cada 625 habitantes. Cierto es que el registro no está lo suficientemente actualizado o que sus datos no se ciñen a la realidad puesto que hay muchos Agentes de Seguros ya inactivos, jubilados o que simplemente mantienen una actividad vegetativa y se mantienen registrados. Por otra parte tan solo el 20% son Agentes de Seguros profesionales que se dedican al cien por cien a la actividad. Ahora mismo la media de edad de la mediación es elevada y por tanto se prevé que este número disminuya considerablemente y el mercado se atomice mucho puesto que, además, es una exigencia del mercado actual.

Existe un porcentaje de profesionales que realizan una doble actividad o actividad complementaria de otra inicial y preponderante como son administradores de fincas, asesores fiscales-laborales, agentes inmobiliarios, etc., que de esta forma realizan una venta cruzada de los productos de ambas actividades.

CONSEJO 1

Infórmate y responde a:

¿Qué es un Agente de Seguros?

¿Quieres y puedes ser Agente de Seguros?

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

Tal y como se determina textualmente en el **Artículo 140**. *Concepto de Agente de Seguros*, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

“Son Agentes de Seguros, los Mediadores de Seguros, personas físicas o jurídicas, distintas de una entidad aseguradora o de sus empleados, que mediante la celebración de un contrato de agencia con una o varias entidades aseguradoras, se comprometen frente a estas a realizar la actividad de distribución de seguros definida en el artículo 129.1, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado, sobre el Ámbito objeto de aplicación, en los términos acordados en dicho contrato”.

Este **Artículo 129.1**. *Ámbito Objetivo de Aplicación*, dice textualmente:

“Se entenderá por distribución de seguros toda actividad de asesoramiento, propuesta o realización de trabajo previo a la celebración de un contrato de seguro, de celebración de estos contratos, o de asistencia en la gestión y ejecución de dichos contratos, incluyendo la asistencia en casos de siniestro. También se entenderán incluidas la aportación de información relativa a uno o varios contratos de seguro de acuerdo con los criterios elegidos por los clientes a través de un sitio web o de otros medios, y la elaboración de una clasificación de productos de seguro, incluidos precios y comparaciones de productos, o un descuento sobre el precio del seguro, cuando el cliente pueda celebrar el contrato de seguro directa o indirectamente utilizando un sitio web u otros medios”.

Y los términos del contrato se deben desarrollar con el acuerdo por las partes implicadas. Este asunto lo trataremos en el apartado correspondiente, *Consejo 7- Analizar los Contratos de las Entidades Aseguradoras Seleccionadas y Proceder a la Firma del Contrato Seleccionado*, pág. 73.

Lo más importante es tener la curiosidad de ser Agente de Seguros y a partir de ahí y con la Información recibida además de la contenida en esta guía tomar la decisión de plantearse seriamente. A partir de esta decisión y la actitud necesaria el camino es mucho más fácil. Hay una cuestión importante que valorar y es analizar de donde partimos. Si partimos de cero, si tenemos un fondo de comercio de otra actividad, si tenemos una clientela o un público al que dirigimos por nuestras relaciones, etc., porque esto facilita mucho la labor y te ayuda a dar el paso de incorporarte a la actividad con una garantía mayor de éxito.

TIPO DE EMPRESA

Otra cuestión importante es la forma jurídica que vamos a adoptar y constituir a nivel empresarial y para ello debemos tener en cuenta que las opciones pasan por ser personas físicas o personas jurídicas, como sociedades mercantiles o cooperativas. Si elegimos una persona jurídica deberá estar inscrita en el Registro Mercantil y/o Registro de Cooperativas correspondiente, en cada caso, previamente a la incorporación a la actividad.

Como empresa, en ambos casos, se desarrollarán las mismas fases de organización y crecimiento. Al elegir una persona jurídica incorporamos un elemento que nos obliga a seguir una serie de pasos antes de comenzar a organizarnos.

CONSTITUCIÓN Y ESCRITURAS DE LA SOCIEDAD DE AGENCIA

Si nos decantamos por una persona jurídica los Estatutos de la Sociedad de Agencia deben determinar y recoger expresamente, dentro del apartado correspondiente al objeto social, la realización de actividades de distribución de seguros como Agencia de Seguros.

Es recomendable que el objeto social sea lo más amplio posible dentro del marco establecido y aceptable legalmente para evitar problemas en el caso de realizar varias actividades.

Esta fase es muy importante puesto que cualquier error supone un retraso en todos los procesos posteriores debido a las correspondientes correcciones de la escritura además de los gastos que supone tener que volver al notario y volver a inscribirlos en el Registro Mercantil, etc.

En cuanto a su composición, si la modalidad elegida es la de una sociedad por acciones, que es lo habitual, éstas habrán de ser nominativas.

Respecto a los socios, éstos pueden ser tanto personas físicas como sociedades o una combinación de ambos. Los socios no tienen ningún régimen de incompatibilidades.

A efectos de la Dirección General de Seguros solo habrá que informar los datos de los socios que posean una “participación significativa”, es decir, una cuota de participaciones del 10% o superior, que serán los que aparecerán en el Registro General de Mediadores, no siendo obligatorio facilitar datos de los que posean menos de ese % y que no aparecerán en el registro.

En cuanto al órgano de administración, tal y como marca la nueva normativa de Distribución de Seguros del RDL 3/2020, ya no es necesario acreditar experiencia adecuada y suficiente para ejercer funciones de administración.

Si son varias personas las que van a integrar el órgano de administración de la agencia, podrás optar por un modelo de "Administración Solidaria", firmando cada uno de los socios por separado o "administración mancomunada", que requiere la firma de todos los socios administradores.

Hay que tener en cuenta que en las sociedades de agencia de seguros deberá designarse un órgano de Dirección Responsable de la Mediación de Seguros del que al menos la mitad de las personas que lo compongan deberán tener el título de Mediador de Seguros del Nivel 1.

Lo normal es que solo haya una única persona en el órgano de dirección a efectos de la DGSFP, pero si van a ser dos personas en el órgano de dirección, al menos uno deberá tener el Título de Mediador de Seguros del Nivel 1 y si vais a ser tres o cuatro en un consejo de administración, al menos dos lo deberán tener para así cumplir con el requisito de la mitad.

EL CÓDIGO C.N.A.E. DE LA ACTIVIDAD

Este es el **Código Nacional de Actividades Económicas** y aunque no es necesario ponerlo expresamente en la escritura de constitución ni en los estatutos, no obstante os recomendamos que se incluya puesto que no genera ningún problema y facilita trámites.

Por otra parte hay algunas notarías que lo piden para incluirlo. Si ese es tu caso, el CNAE correspondiente de **"Actividades de Agentes y Corredores de Seguros"** es el **6622**.

ALTA EN EL IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Como actividad mercantil que es la venta de seguros se debe de dar de alta en el impuesto de actividades económicas. El Impuesto de Actividades Económicas es **el que se aplica a todas las empresas y autónomos que desempeñan una actividad profesional, empresarial o artística en el territorio español**.

El IAE está regulado según actividades económicas y profesionales, de las que están excluidas las de ganadería, pesca, agricultura y forestales, por lo que toda otra persona física o jurídica que no se dedique a estos ámbitos deberá darse de alta para tributar lo que corresponda.

Para darse de alta será necesario cumplimentar el formulario 840 o 848 de la Agencia Tributaria en un trámite que puede completarse online, a través de la sede electrónica correspondiente, o de manera presencial en cualquiera de las sedes físicas.

El Impuesto de Actividades Económicas **está dividido en diferentes secciones según el tipo de actividad: empresariales, profesionales o artísticas**. Será necesario darse de alta en la tipología correspondiente en cada caso particular.

AUTÓNOMOS

En el caso de los trabajadores autónomos **cabe destacar que están exentos de abonar el IAE durante los dos primeros años de actividad** y a partir del tercero si los ingresos anuales no superan un millón de euros. Las personas físicas quedan igualmente exentas.

De todos modos, al darse de alta como trabajador por cuenta propia es necesario hacerlo también en el IAE. Lo más habitual es hacerlo en la sección **de actividades profesionales, en las que también se incluyen los trabajos como *freelance***, así como en las artísticas. Dentro de cada epígrafe hay una larga lista de actividades de diversos ámbitos, por lo que es importante perder tiempo y seleccionar la correcta para evitar errores posteriores que puedan **desencadenar en una multa**. Es posible hacer una búsqueda del epígrafe correspondiente a nuestra actividad profesional en la sede electrónica de la AEAT.

Al darse de alta como autónomo, cumplimentando el modelo 036 o 037, también será necesario indicar el epígrafe correspondiente de la actividad profesional, que también **será requerido al tramitar la inscripción en el RETA**.

CONSEJO 2

Dirigirse al Colegio de Mediadores de Seguros de la provincia y colegiarse

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

Este consejo es el más importante puesto que será la llave para poder alcanzar el objetivo de acceder a la profesión de la forma más fácil y en compañía del resto de profesionales del sector.

Se debe considerar como necesario el incorporarse como asociado a la Institución Colegial desde el primer momento que tenemos claro dedicarnos a esta actividad puesto que se nos va a ayudar a poner en marcha nuestro negocio con mucho menos esfuerzo. Se trata de tener un camino más fácil apoyado en el conocimiento de los profesionales establecidos.

Por supuesto debemos dejar claro que la colegiación no es obligatoria y por tanto también se puede optar por incorporarse a los proyectos de otras organizaciones que actualmente existen en el panorama asegurador.

No obstante debemos tener en cuenta que la Institución Colegial es la única que defiende los derechos e intereses de los agentes de seguros a nivel nacional y de forma independiente.

Una vez cumplimentada la solicitud y los requisitos exigidos para colegiarse será la Junta de Gobierno la que se encargue de aceptar el alta del candidato según el tipo de mediador y el cumplimiento de las condiciones que se requieran y en este sentido el **Artículo 8** de los Estatutos, dice textualmente:

“1) Son requisitos para obtener la colegiación los siguientes:

- a) Tener capacidad legal para ejercer el comercio.*
- b) No estar incurso en incompatibilidad.*
- c) No estar inhabilitado para el ejercicio profesional.*
- d) Ostentar la nacionalidad española o de un estado miembro de la Unión Europea, o ser nacional de un país extranjero,*

acreditando en legal forma el principio de reciprocidad de hecho y de derecho, para el ejercicio profesional en el estado de origen.

e) Acreditar la posesión de los requisitos legales y/o académicos necesarios para el ejercicio de la actividad de mediación de seguros o las condiciones de homologación previstas para los Mediadores de Seguros procedentes de países miembros de la Unión Europea y cumplir los requisitos que las disposiciones legales determinen.

f) Satisfacer la cuota colegial de entrada.

g) Acreditar que tiene un domicilio profesional sito dentro del territorio histórico de Bizkaia.

2) Asimismo los Agentes Exclusivos o Vinculados acreditarán:

a) Si son agentes exclusivos tener contrato de agencia en vigor con cualquier entidad aseguradora autorizada para operar en España que les confiera la condición de agente exclusivo de la misma.

b) Si son agentes vinculados tener, al menos, un contrato de agencia de seguros en vigor con cualquier entidad aseguradora autorizada para operar en España que les confiera la condición de agente vinculado y estar inscritos en el registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos del órgano competente de la Comunidad Autónoma del País Vasco o en la Dirección General de Seguros y si actúa por cuenta de una Sociedad, la inscripción de esta Sociedad”.

Y en cuanto a los Derechos y Obligaciones el Capítulo Tercero de los Estatutos el **Artículo 16**, dice Textualmente:

- “Son derechos de los colegiados:
Los colegiados tendrán los siguientes derechos:*
- a) Participar en la vida colegial y asistir con voz y voto a las reuniones de los órganos respectivos.*
 - b) Ser elector y elegible respecto de los órganos de gobierno de los colegios de conformidad con las normas electorales.*
 - c) Informar y ser informado de la actuación colegial en sus aspectos esenciales y en las cuestiones que concreta y personalmente les afecten en ese ámbito.*
 - d) Utilizar los servicios establecidos en el Colegio.*
 - e) Disfrutar del asesoramiento del Colegio, en las cuestiones profesionales.*
 - f) Solicitar la mediación de los órganos de gobierno en los casos de discrepancia entre colegiados.*
 - g) Proponer la creación de Comisiones.*
 - h) Ejercer ante las Comisiones y Órganos de Gobierno las reclamaciones y recursos que procedan.*
 - i) Hacer uso del emblema colegial”.*

Y el **Artículo 17**, dice Textualmente:

- “Son obligaciones de los colegiados:*
- a) La aceptación y cumplimiento de lo establecido en el Estatuto y otras normas, y acuerdos de los órganos de gobierno del Colegio.*
 - b) Contribuir al sostenimiento económico del Colegio satisfaciendo las cuotas y pagos que se establezcan.*

c) Desempeñar los cargos para los que resulten elegidos con la debida diligencia, incluyendo las funciones de interventor o auditor de las cuentas.

d) Cumplir respecto de los órganos de gobierno, del Colegio y de todos los colegiados los deberes que impone el compañerismo, la armonía y la ética profesional.

e) Asistir a los actos corporativos, cuando se ostenten cargos representativos.

f) No entorpecer directa o indirectamente el funcionamiento de los órganos de gobierno, así como otorgar a tales órganos el mayor respeto y colaboración con dichos órganos.

g) Informar al Colegio sobre los casos de intrusismo, incompatibilidad, o de desprestigio profesional que pudieran conocer, para que los órganos de gobierno puedan ejercitar las acciones o medidas que resultan procedentes.

h) Facilitar información veraz y responsable sobre cuestiones profesionales que no tengan carácter privado o reservado.

i) Cumplir escrupulosamente las normas profesionales que corresponden a la profesión de Mediador de Seguros.

j) Comunicar al Colegio los cambios de domicilio a efectos colegiales”.

Una vez colegiado de derecho recibes toda la ayuda necesaria para llevar adelante el proyecto así como el apoyo necesario para ello.

CONSEJO 3

Analizar la experiencia
y recursos actuales del candidato

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

Esta cuestión es general y común a todo aquél que algún día se plantea iniciar una actividad empresarial por cuenta propia.

Como Agente de Seguros no vas a fabricar productos, por tanto no necesitas comprar materias primas ni conservar existencias. Como Agente de Seguros vas a mediar entre tu cliente –el tomador y asegurado– frente a las entidades aseguradoras asesorando a los primeros sobre sus riesgos aseguradores y gestionando los contratos de seguro –durante toda su vigencia– que formalices para ellos con las entidades aseguradoras.

Por ello, tú eres realmente la “materia prima” de tu negocio, por ello, realmente la de Agente de Seguros no requiere una inversión inicial muy importante, todo lo contrario pero, sí al menos, vas a necesitar cubrir para empezar tu actividad unos gastos iniciales mínimos y lógicos como: tu seguridad social, tu nómina o ingreso personal, las herramientas con las que cuentes (ordenador, herramientas, teléfono, acceso a internet...), el alquiler de una oficina o despacho, aunque esto no es necesario porque puedes empezar en tu propio domicilio (ver sección “Preguntas Frecuentes”), gastos de material de oficina, gastos de material de marketing (tarjetas, folletos, banners, web...), gastos de formación, etc., a los que debes añadir gastos de empleados o de colaboradores si este es el modelo que has elegido para empezar.

Por otra parte y debido a la Regulación que nos corresponde es recomendable la contratación de un seguro de responsabilidad civil (aunque no sea obligatorio) y la contratación de ciertos servicios; como la LOPD, la prevención de riesgos laborales, el canal de denuncias en caso de tener empleados y tener abierta una segunda cuenta bancaria para la gestión de fondos de clientes.

En ese sentido debes tener en cuenta que, aunque cobrarás la comisión correspondiente a las pólizas que formalices y trámites durante un mes concreto, en los primeros días del siguiente mes, debes tener en cuenta que los primeros meses se presupone que irás haciendo pocas pólizas y poco a poco irás aumentando el nivel de producción y por tanto, de ingresos, siendo bajos al inicio.

Por ello y teniendo en cuenta que los primeros meses son duros y no se nos garantizan unos ingresos, cada uno sabe cuáles son sus circunstancias en cada caso y se deben considerar las previsiones correspondientes.

La entidad aseguradora con la que trabajes te puede facilitar todo lo necesario con diferentes opciones de colaboración y dependencia económica o comercial. Es evidente que cuanto más ayuda recibas de la entidad aseguradora será más fácil alcanzar los objetivos pero por el contrario se te establecerán exigencias comerciales y de dependencia que pueden llegar a ser incómodas.

CONSEJO 4

Tener en cuenta la formación requerida
y actual del candidato

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

Para ser Agente de Seguros se debe obtener antes el título de Mediador de Seguros del Nivel 2 (antiguamente denominado Grupo B).

Este título se obtiene cursando y superando un programa en materias financieras y aseguradoras que, desde abril de 2021, tiene una duración mínima de **200 horas lectivas**.

Para hacer el curso, se debe tener el título de la ESO o equivalente. El nivel 2 puede desarrollarse de forma presencial o a distancia, y de la misma forma, la realización del examen. Se introduce una novedad y es el principio de proporcionalidad (según los ramos que se distribuyan).

¿DÓNDE PUEDO HACER EL CURSO DE MEDIADOR DE SEGUROS NIVEL 2?

Podrán organizar los cursos de los niveles 2 y 3 los distribuidores de seguros y de reaseguros, las universidades públicas o privadas y las personas o entidades externas certificadoras de formación que cumplan los requisitos previstos en el artículo 12 del Real Decreto 287/2021, de 20 de abril.

NOTA: *En la web de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones puedes acceder a toda la información de los cursos y centros autorizados por la propia DFSFP y por las CCAA con competencias en materia de Mediación de Seguros.*

Actualmente ya no es incompatible que una persona que ejerza como socio, administrador o como director técnico de una correduría de seguros ocupe, al mismo tiempo, esos mismos cargos en una

agencia de seguros –exclusiva o vinculada– y esto, sí que abre las puertas a que corredores de seguros puedan tener (a su nombre) su propia agencia exclusiva o vinculada para focalizar en ellas otras líneas de negocio diferentes y distintas a la que lleva a cabo bajo la figura de correduría.

EL PROGRAMA DE FORMACIÓN (AGENTE VINCULADO)

El **Programa de Formación**, que se enmarca dentro del **“Programa de Actividades”** o **“Plan de Negocio”**, refleja la formación que vas a dar como Agente o Agencia de Seguros vinculado tanto a tus empleados (presentes y/o futuros) como a tus colaboradores, es decir, a las personas que hayan de asumir funciones que supongan una relación más directa con los posibles tomadores del seguro y asegurados.

La DGSFP establece las líneas generales y los principios básicos que habrán de cumplir los **programas de formación** dirigidos a los empleados y colaboradores auxiliares de los Agentes y Agencias de Seguros en cuanto a su contenido, organización y ejecución.

Y es que la formación en esta actividad cobra un papel importantísimo, no solo antes de iniciar la actividad –para ti y para tus empleados y colaboradores– sino que, estará muy presente durante toda la vida de tu negocio y actividad como Agente o Agencia de Seguros.

Y ello porque debes tener en cuenta que para tus empleados (que asesoren a clientes) y a tus colaboradores asesores, la formación que debes darles antes de empezar trabajar es nada menos que de 200 horas y la que debes darles de forma continua es de 25 horas anuales.

Asimismo, la formación para tus empleados (que no atiendan ni asesoren a clientes) y a tus colaboradores externos, la formación que debes darles antes de empezar trabajar será de 150 horas y la que debes darles de forma continua es de 15 horas anuales.

El **“Programa de Formación”** que tienes que incluir en tu plan de negocio como Agente vinculado, deberá recoger prioritariamente todo lo referente a cómo va a ser la formación tanto INICIAL como la CONTINUA obligatoria de empleados y de colaboradores debiendo especificar en cada apartado los siguientes aspectos:

- Medios: internos o externos (indicar los profesionales o centros que impartirán la formación).
- Contenido de la formación a impartir.
- Programación, duración y periodicidad.

Importante: Si has optado por la opción de que un experto profesional te haga tu expediente, él te aportará ya este programa de formación diseñado especialmente a tu proyecto y adaptado a tus necesidades y plan de incorporación de empleados y/o colaboradores.

NOTA: *Con el reciente cambio normativo sobre formación, los propios Agentes de Seguros individuales y quien ocupe el cargo de “Responsable de la Actividad de Distribución de Seguros” en las Agencias de Seguros (antes director técnico), deberán realizar un mínimo de 25 horas al año de formación continua.*

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

CONSEJO 5

Tener en cuenta los trámites
y requisitos requeridos
por el Órgano Regulador

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

REGISTRO ADMINISTRATIVO

Una vez que ya se tiene la formación necesaria, tal y como se determina textualmente en el **Artículo 131.1. Obligaciones de Registro**, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

“Los mediadores de seguros, los mediadores de seguros complementarios y los corredores de reaseguros deberán inscribirse en el registro administrativo de distribuidores de seguros y reaseguros, previsto en el artículo 133, para poder iniciar y desarrollar la actividad de distribución de seguros o reaseguros”.

En este **Artículo 133.1. Registro administrativo de distribuidores de seguros y reaseguros**, dice textualmente:

“La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones o, en su caso, el órgano competente de la Comunidad Autónoma, llevará el registro administrativo de distribuidores de seguros y reaseguros, en el que deberán inscribirse, con carácter previo al inicio de sus actividades, los mediadores de seguros, los mediadores de seguros complementarios y los corredores de reaseguros residentes o domiciliados en España sujetos al título I.

En el caso de mediadores de seguros, mediadores de seguros complementarios y corredores de reaseguros, personas jurídicas,

se inscribirá, además de a los cargos de administración, a la persona responsable de la actividad de distribución y, en su caso, a las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de las actividades de distribución”.

REQUISITOS Y OBLIGACIONES

Tal y como se determina textualmente en el **Artículo 142**. *Requisitos a efectos de garantizar las obligaciones frente a terceros*, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

“1. Los importes abonados por el cliente al agente de seguros se considerarán abonados a la entidad aseguradora, mientras que los importes abonados por la entidad aseguradora al agente no se considerarán abonados al cliente hasta que este los reciba efectivamente.

2. Lo anterior se entiende sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 136.4”.

Tal y como se determina textualmente en el **Artículo 144**. *Publicidad y documentación mercantil de distribución de seguros privados de los Agentes de Seguros*, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

“1. En la publicidad y en la documentación mercantil de distribución de seguros de los agentes de seguros, deberá figurar de forma destacada la expresión «agente de seguros exclusivo»,

«agente de seguros vinculado», «agencia de seguros exclusiva» o «agencia de seguros vinculada», seguida de la denominación social de la entidad aseguradora para la que esté realizando la operación de distribución de que se trate, en virtud del contrato de agencia con ella celebrado, o del contrato suscrito entre entidades aseguradoras de prestación de servicios para la distribución por medio de la cesión de sus redes, así como el número de inscripción en el registro administrativo previsto en el artículo 133 y, en su caso, tener concertado un seguro de responsabilidad civil u otra garantía financiera.

2. Asimismo, en la publicidad que realicen con carácter general o a través de medios telemáticos, deberán hacer mención a las entidades aseguradoras con las que hayan celebrado un contrato de agencia de seguros”.

Tal y como se determina textualmente en el **Artículo 145. Incompatibilidades de los Agentes de Seguros**, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

“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”.

Tal y como se determina textualmente en el **Artículo 146. Régimen de comunicaciones**, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

“Las comunicaciones que efectúe el tomador del seguro al agente de seguros que distribuya el contrato de seguro surtirán los mismos efectos que si se hubiesen realizado directamente a la entidad aseguradora”.

Artículo 147. *Inscripción y registro interno de agentes de seguros exclusivos.*

“1. A los efectos de poder ejercer la actividad de distribución de seguros en la condición de agente de seguros exclusivo, las entidades aseguradoras deberán comprobar el cumplimiento de los requisitos establecidos en el apartado 3 por parte de aquellas personas físicas o jurídicas que pretendan celebrar con ellas un contrato de agencia de seguros en exclusiva.

2. Sin perjuicio del registro administrativo a que se refiere el artículo 133, las entidades aseguradoras deberán llevar un registro actualizado en el que consten inscritos los agentes de seguros exclusivos con los que se haya celebrado el contrato de agencia de seguros. En dicho registro se recogerán, al menos, los datos identificativos de estos, el número de registro, las fechas de alta y de baja, y el carácter exclusivo de los mismos. En el caso de personas jurídicas, además, se indicarán la persona responsable de la actividad de distribución y las personas que, en su caso, integren el órgano de dirección responsable de la actividad de distribución definido en el artículo 128.

Dicho registro quedará sometido al control de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

3. Los agentes de seguros exclusivos se someterán al régimen general de los agentes de seguros regulado en los artículos 140 a 146, en el ejercicio de la actividad de distribución de seguros privados.

Como condición indispensable para que los agentes de seguros exclusivos figuren inscritos en el registro administrativo previsto en el artículo 133, las entidades aseguradoras deberán:

a) Acreditar que los agentes de seguros personas físicas, así como, en el caso de personas jurídicas, la persona responsable de la actividad de distribución o, en su caso, las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de la actividad de distribución, y todas las personas que participen directamente en la distribución de seguros, cumplen el requisito de honorabilidad comercial y profesional en los términos definidos en el artículo 128.

Este requisito será igualmente aplicable a los administradores del agente de seguros, persona jurídica.

b) Acreditar que los agentes de seguros personas físicas, así como, en el caso de agentes de seguros personas jurídicas, la persona responsable de la actividad de distribución o, en su caso, al menos la mitad de las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de la actividad de distribución y todas las personas que participen directamente en la distribución de seguros, poseen unos conocimientos y aptitudes apropiados mediante la superación de cursos de formación de acuerdo con lo previsto en el título I y en su normativa de desarrollo.

Asimismo, las entidades aseguradoras les facilitarán los medios necesarios para garantizar una formación continua adaptada a los productos distribuidos, a la función desempeñada y a la actividad realizada, estableciendo programas de formación en los que se indicarán, al menos, los requisitos que han de cumplir las personas a las que se destinen y los medios que se van a emplear

para su ejecución. La documentación correspondiente a los programas de formación estará a disposición de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones establecerá mediante resolución las líneas generales y los principios básicos que, en cuanto a su contenido, organización y ejecución, habrán de cumplir los cursos de formación inicial y continua de los agentes de seguros y personas a que se refiere el primer párrafo del presente apartado, que podrán ser impartidos por las entidades aseguradoras y los agentes de seguros exclusivos de acuerdo con lo previsto en el título I y en su normativa de desarrollo.

c) Haber obtenido con carácter previo a la solicitud de inscripción:

1.º Información sobre la identidad de los accionistas o socios del agente persona jurídica, ya sean a su vez personas físicas o jurídicas, que posean en el agente de seguros una participación directa o indirecta del 10 por ciento o superior de los derechos de voto o del capital.

2.º Información sobre la identidad de las personas que posean vínculos estrechos con el agente de seguros.

3.º Información de que dichas participaciones o vínculos estrechos no impidan a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones el ejercicio efectivo de sus funciones de supervisión.

d) Acreditar que los agentes de seguros no incurren en las causas de incompatibilidad previstas en el título I.

Para garantizar el cumplimiento de los requisitos previstos en las letras a) y b), las entidades aseguradoras aprobarán, aplicarán y revisarán periódicamente sus políticas internas y los procedimientos internos adecuados. Asimismo, dispondrán de una función que garantice una correcta ejecución de las políticas y los procedimientos aprobados, debiendo tener a disposición de la Dirección General

de Seguros y Fondos de Pensiones el nombre de la persona responsable de dicha función.

4. Los actos que, con arreglo a la disposición adicional octava del Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, estén sujetos a inscripción en el registro administrativo previsto en el artículo 133, serán remitidos por cada entidad aseguradora a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones por vía electrónica para su inscripción, en el plazo máximo de dos meses desde la presentación de la solicitud.

Las entidades aseguradoras deberán conservar y mantener actualizada la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos establecidos en el apartado 3, y comunicarán a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones los cambios en la información facilitada de conformidad con el citado apartado, en un plazo máximo de quince días hábiles desde el acuerdo de modificación.

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones determinará mediante resolución el contenido y la forma en que deberá remitirse esta información.

La inscripción especificará la entidad aseguradora para la que el agente de seguros exclusivo realiza la actividad de distribución de seguros.

5. La entidad aseguradora con la que el agente de seguros exclusivo haya suscrito el contrato de agencia de seguros, podrá autorizarle únicamente la celebración de otro contrato de agencia de seguros distinto con otra entidad aseguradora para operar en determinados ramos de seguros, riesgos o contratos en los que no opere la entidad autorizante.

La entidad aseguradora autorizante deberá informar por escrito a la entidad con la cual el agente de seguros pretenda celebrar otro contrato de agencia, de los términos en que se otorga la autorización, y procederá a su anotación en el registro administrativo a que se refiere el artículo 133.

La autorización deberá concederse por escrito en el contrato de agencia de seguros, o como modificación posterior al contrato, por quien ejerza la representación legal en su condición de administrador de la entidad autorizante, con indicación expresa de la duración de la autorización, de la entidad aseguradora a la que se refiere y de los ramos o contratos de seguro o clase de operaciones que comprende.

No será de aplicación este régimen cuando resulte de aplicación lo dispuesto en el artículo 148 en relación a los acuerdos de cesión de redes.

6. La entidad aseguradora con la que, en caso de ser autorizado, el agente de seguros exclusivo celebre otro contrato de agencia, deberá remitir de manera electrónica para su inscripción, en el plazo máximo de tres meses desde la presentación de la solicitud, los datos correspondientes a dicho contrato, previa verificación del cumplimiento de los requisitos exigidos en este artículo”.

Artículo 148. *Acuerdos de cesión de redes de agentes de seguros exclusivos.*

“1. Sin perjuicio de los contratos de agencia suscritos con arreglo al título I, las entidades aseguradoras podrán celebrar contratos con-

sistentes en la prestación de servicios para la distribución, bajo su responsabilidad civil y administrativa, de sus pólizas de seguro, por medio de las redes de los agentes de seguros exclusivos de otras entidades aseguradoras. Las entidades aseguradoras que utilicen las redes de agentes exclusivos de otras entidades aseguradoras deberán garantizar que estas poseen los conocimientos necesarios para el ejercicio de su actividad en función de los seguros que distribuyan.

Las entidades aseguradoras deberán presentar, de manera electrónica, a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, los contratos a que se refiere el párrafo anterior para su inscripción a efectos meramente informativos en el registro administrativo previsto en el artículo 133, indicando al menos, las entidades aseguradoras afectadas, la composición de la red cedida, el ámbito, la duración, los ramos o contratos de seguro o clase de operaciones que comprende, las obligaciones de las partes, los movimientos económicos y financieros de las operaciones y las menciones que deben incluirse en los documentos contractuales y publicitarios.

2. No se entenderá que hay cesión de redes entre las entidades aseguradoras que formen parte de un grupo, con respecto de los contratos de agencia que suscriban cualquiera de ellas en nombre de todas o de parte de las entidades que forman parte del grupo, cuando así se haya acordado.

En el contrato de agencia se harán constar las entidades aseguradoras que forman parte del grupo. Asimismo, se deberá incluir la denominación del grupo en toda la documentación mercantil y publicidad de distribución de seguros que realicen los agentes de seguros”.

Artículo 149. *Inscripción y requisitos de los agentes de seguros vinculados.*

“1. Cuando un agente de seguros pretenda ejercer como agente de seguros vinculado mediante la celebración de contratos de agencia de seguros con varias entidades aseguradoras, deberá obtener la previa inscripción en el registro administrativo a que se refiere el artículo 133, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 3.

2. Los agentes de seguros vinculados se someterán al régimen general de los agentes de seguros regulado en los artículos 140 a 146, en el ejercicio de la actividad de distribución de seguros privados.

En el caso de que, a partir de un determinado momento, el agente de seguros exclusivo quiera pasar a operar como agente de seguros vinculado, necesitará el consentimiento de la entidad aseguradora con la que hubiera celebrado el contrato de agencia de seguros en exclusiva, para suscribir otros contratos de agencia con otras entidades aseguradoras.

En el resto de los casos, bastará con que se haga constar en los contratos de agencia que se suscriban, el carácter de agente vinculado.

3. Para solicitar y obtener la inscripción como agente de seguros vinculado en el registro administrativo a que se refiere el artículo 133, será necesario cumplir y mantener en todo momento los siguientes requisitos:

a) Aportar con la solicitud de inscripción:

1.º Información sobre la identidad de los accionistas o socios del agente persona jurídica, ya sean a su vez personas físicas o jurídicas, que posean en el agente de seguros una participación

directa o indirecta del 10 por ciento o superior de los derechos de voto o del capital.

2.º Información sobre la identidad de las personas que posean vínculos estrechos con el agente de seguros.

3.º Información de que dichas participaciones o vínculos estrechos no impiden a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones el ejercicio efectivo de sus funciones de supervisión.

b) Acreditar que los agentes de seguros personas físicas, así como, en el caso de personas jurídicas, la persona responsable de la actividad de distribución o, en su caso, las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de la actividad de distribución, y todas las personas que participen directamente en la distribución de seguros, cumplen el requisito de honorabilidad comercial y profesional en los términos definidos en el artículo 128.

Este requisito será igualmente aplicable a los administradores del agente de seguros, persona jurídica.

c) Acreditar que los agentes de seguros personas físicas, así como, en el caso de agentes de seguros personas jurídicas, la persona responsable de la actividad de distribución o, en su caso, al menos la mitad de las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de la actividad de distribución y todas las personas que participen directamente en la distribución de seguros, poseen unos conocimientos y aptitudes apropiados mediante la superación de cursos de formación de acuerdo con lo previsto en el título I y en su normativa de desarrollo.

d) Presentar una memoria en la que se indiquen las entidades aseguradoras para las que se distribuyan los seguros y los ramos de seguro; el ámbito territorial de actuación, y los mecanismos adoptados para la solución de conflictos por quejas y reclamaciones de los clientes. Deberá, igualmente, incluir una

mención expresa al programa de formación a que se refiere la letra e).

e) Presentar un programa de formación continua aplicable a los agentes de seguros personas físicas, así como, en el caso de agentes de seguros personas jurídicas, a la persona responsable de la actividad de distribución o, en su caso, al menos a la mitad de las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de la actividad de distribución, y a todas las personas que participen directamente en la distribución de seguros.

La documentación correspondiente a los programas de formación estará a disposición de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, que podrá requerir que se efectúen las modificaciones que resulten necesarias.

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones establecerá mediante resolución las líneas generales y los principios básicos que, en cuanto a su contenido, organización y ejecución, habrán de cumplir los cursos de formación inicial y continua de los agentes de seguros vinculados, que podrán ser impartidos por ellos mismos de acuerdo con lo previsto en el título I y en su normativa de desarrollo.

f) No incurrir en las causas de incompatibilidad previstas en el título I.

4. La solicitud de inscripción como agente de seguros vinculado se dirigirá a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, y deberá ir acompañada de los documentos acreditativos del cumplimiento de los requisitos a que se refiere el apartado 3. El plazo máximo en que debe notificarse la resolución expresa de la solicitud será de tres meses a partir de la fecha de presentación de dicha solicitud. La inscripción especificará las entidades aseguradoras para las que el agente de seguros

vinculado podrá realizar la actividad de distribución de seguros. La solicitud de inscripción será denegada cuando no se acredite el cumplimiento de los requisitos exigidos para su concesión.

5. El agente de seguros vinculado deberá, en un plazo máximo de quince días hábiles desde el acuerdo de modificación, notificar a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones los cambios en la información facilitada de conformidad con el apartado anterior y que sean relativos a los actos sujetos a inscripción en el registro administrativo de distribuidores de seguros y reaseguros, de acuerdo con lo dispuesto en la disposición adicional octava del Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre”.

LOS IMPRESOS OFICIALES

Una parte de tu expediente estará formado por los **impresos oficiales** que deberás cumplimentar. Los impresos son diferentes según se trate de un proyecto de **AGENTE DE SEGUROS (PF)** o de **SOCIEDAD DE AGENCIA DE SEGUROS (PJ)**.

Los puedes descargar accediendo a la **SEDE ELECTRÓNICA** de la web de la DGSFP y son los siguientes:

Para Agentes de Seguros vinculados individuales (PF):

ANEXO I: DECLARACIÓN DE ÁMBITO TERRITORIAL DE ACTUACIÓN ESTATAL

ANEXO II: DECLARACIÓN DE HONORABILIDAD COMERCIAL Y PROFESIONAL

ANEXO III: DECLARACIÓN DE HONORABILIDAD COMERCIAL Y PROFESIONAL DE LAS DEMÁS PERSONAS QUE PARTICIPARÁN EN LA MEDIACIÓN DE LOS SEGUROS

ANEXO IV: PROGRAMA DE ACTIVIDADES Y DE FORMACIÓN (Ver Sección Especial)

ANEXO V: DECLARACIÓN DEL SOLICITANTE DE NO INCURRIR EN INCOMPATIBILIDAD

ANEXO VI: DECLARACIÓN SOBRE FONDOS DE CLIENTES

Para Sociedades de Agencia Vinculada de Seguros (PJ):

ANEXO I: DECLARACIÓN DE ÁMBITO TERRITORIAL DE ACTUACIÓN ESTATAL

ANEXO II: DECLARACIÓN DE SOCIOS CON PARTICIPACIÓN SIGNIFICATIVA Y ALTOS CARGOS

ANEXO III: DECLARACIÓN DE LA PERSONA RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS O PERSONAS QUE INTEGRAN EL ÓRGANO DE DIRECCIÓN RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS

ANEXO IV: DECLARACIÓN DE HONORABILIDAD COMERCIAL Y PROFESIONAL DE LAS DEMÁS PERSONAS QUE PARTICIPARÁN EN LA MEDIACIÓN DE LOS SEGUROS

ANEXO V: MEMORIA Y PROGRAMA DE FORMACIÓN

ANEXO VI: DECLARACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ENTIDAD NO INCURRIR EN INCOMPATIBILIDAD

ANEXO VII: DECLARACIÓN SOBRE FONDOS DE CLIENTES

CUENTAS (CORRIENTES) SEPARADAS

Importante: Esto es solo para aquellos proyectos en el que vayan a “cobrar directamente las primas a los clientes”, independientemente de que se les entregue o no “cobertura inmediata”.

Como NOVEDAD, el RDL 3/2020 de distribución de seguros establece en su artículo 136.4 la obligación para el mediador de seguros que tome en depósito dinero de clientes que estos son transferidos a través de cuentas de clientes completamente separadas del resto de recursos económicos del mediador, en las que únicamente se gestionen recursos económicos de aquellos.

Sin pagos vinculados: En estas cuentas no podrá haber tarjetas de débito/crédito vinculadas ni domiciliaciones ni pagos.

Manual operativo: el Mediador que se encuentre en estos casos deberá contar con un “manual interno de uso de las cuentas de clientes” que regule la operativa con estas cuentas.

El incumplimiento será infracción “muy grave”: no disponer de cuentas de clientes completamente separadas del resto de recursos económicos para quienes tomen dinero de clientes se considera infracción muy grave.

Tal y como se determina textualmente en el **Artículo 136. Obligaciones Generales y Prohibiciones Aplicables a los Mediadores de Seguros**, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

3. El mediador de seguros se considerará, en todo caso, depositario de las cantidades recibidas de sus clientes en concepto de pago de las primas por contrato de seguro, así como de las cantidades

entregadas por las entidades aseguradoras en concepto de indemnizaciones o reembolso de las primas destinadas a sus clientes.

4. El mediador de seguros deberá acreditar que los fondos pertenecientes a los clientes son transferidos a través de cuentas de clientes completamente separadas del resto de recursos económicos del mediador, en las que únicamente se gestionen recursos económicos de aquellos.

CERTIFICADO ELECTRÓNICO

Desde febrero de 2017, todas las comunicaciones que dirige la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones lo hace ya, solamente mediante un servicio de **notificaciones electrónicas** conforme a lo que establece el **art. 43 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas**.

Mediante este sistema, se asigna un buzón virtual único, sustituyendo la comunicación mediante cartas certificadas por el acceso seguro al contenido de la actuación administrativa que se aloja en formato electrónico en este buzón.

Esto es importante tenerlo en cuenta pues para poder acceder a dicho buzón virtual y descargar las notificaciones que mande la DGSyFP al interesado como respuesta a su solicitud de presentación del expediente de alta incluida la carta de autorización con la clave asignada -así como las posteriores ya como Agente o Agencia vinculada-, se debe tener instalado debidamente el certificado digital del nuevo Agente o Agencia vinculada.

NUEVO RÉGIMEN DE INCOMPATIBILIDADES

¿Sabías que un Agente de Seguros o un empleado de compañía ya puede ser socio, administrador y director técnico de una correduría? ¿Y que un Corredor de Seguros o un socio, administrador o el director técnico de una correduría ya puede serlo también en una agencia de seguros?

Y es que, sin nada de ruido y sin que, aparentemente, nadie lo haya pedido, así ha sido como el Real Decreto Ley 3/2020, que establece la actual regulación en materia de Distribución de Seguros y que acaba de cumplir su primer año de vida, ha venido a echar por tierra y eliminar las principales incompatibilidades que había para ejercer como corredor de seguros o como administrador y directivo de una correduría de seguros.

Dicho de otra manera, esta nueva normativa ha liberalizado el ejercicio simultáneo de la actividad de las agencias y las corredurías de seguros rompiendo las incompatibilidades de las personas que ejercen cargos en ambas figuras permitiendo que lo sigan haciendo simultáneamente. Por ello, estamos empezando a ver las primeras corredurías de seguros dirigidas y administradas por quiénes hasta muy poco tiempo no podían hacerlo.

Y es que actualmente, desde el punto de vista legal, un Agente de Seguros persona física e incluso un empleado de una entidad aseguradora pueden ser, no solamente socios de una correduría de seguros (esto ya era posible antes) sino, incluso, ocupar el cargo de administrador y hasta el de director técnico (ahora se llama 'Persona Responsable de la Distribución de Seguros') de

una Correduría de Seguros sin tener que dejar de ser Agente de Seguros.

Lo que sí se mantiene en la normativa sobre distribución de seguros son las incompatibilidades directas persona a persona, es decir, que un agente de seguros -persona física- no puede ejercer como corredor de seguros -persona física- y tampoco una agencia de seguros puede ser, al mismo tiempo, correduría de seguros.

Tal y como se determina textualmente en el **Artículo 145. Incompatibilidades de los Agentes de Seguros**, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

“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”.

Ahora bien, no hay que confundir lo que permite la normativa con lo que permitan o no las entidades aseguradoras en los contratos (mercantil o laboral) que mantengan con sus agentes y con sus empleados. Y es que, a buen seguro, por mucho que la nueva normativa ahora sí lo permita, muy pocas o casi ninguna entidad aseguradora consentirá a un agente suyo que administre o dirija al mismo tiempo una correduría de seguros y que pueda captar, así, pólizas para su competencia. Caso similar parece que pueda entenderse también lógico para el caso de un empleado o un directivo de una entidad aseguradora, siendo difícil de creer que ésta permita a sus empleados crear corredurías.

LOS COLABORADORES EXTERNOS

Como Agente de Seguros también puedes contar con colaboradores externos para desarrollar tu actividad como Agente o como Sociedad de Agencia de Seguros. Si es así debes tener especial cuidado con su habilitación como tal según los requisitos que establece textualmente en el artículo 137 Colaboradores Externos de los Mediadores de Seguros, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

“1. Los mediadores de seguros podrán celebrar contratos mercantiles con colaboradores externos que realicen actividades de distribución por cuenta de dichos mediadores. Los colaboradores externos no tendrán la condición de mediadores de seguros. En cualquier caso, la actividad de distribución ejercida a través de colaboradores externos no menoscabará el deber de proporcionar al cliente la totalidad de la información exigida por el título I.

2. Los colaboradores externos desarrollarán su actividad bajo la dirección, régimen de responsabilidad administrativa, civil profesional, y régimen de capacidad financiera del mediador para el que actúen.

3. Los colaboradores externos deberán identificarse como tales e indicar también la identidad y datos registrales del mediador por cuenta del que actúen.

4. Los mediadores de seguros llevarán un registro en el que anotarán los datos personales identificativos de sus colaboradores externos, con indicación de la fecha de alta y, en su caso, de baja,

que quedará sometido al control de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

5. Los colaboradores externos personas físicas, así como, en el caso de personas jurídicas, la persona responsable de la actividad de colaboración con la distribución de seguros o, en su caso, las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de la actividad de colaboración con la distribución de seguros, y todas las personas que participen directamente en la actividad de distribución de seguros, deberán cumplir el requisito de honorabilidad comercial y profesional a que se refiere el artículo 128.

Este requisito será igualmente aplicable a los administradores del colaborador externo, persona jurídica.

6. Los colaboradores externos personas físicas, así como, en el caso de personas jurídicas, la persona responsable de la actividad de colaboración con la distribución de seguros o, en su caso, al menos la mitad de las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de la actividad de colaboración con la distribución de seguros, y todas las personas que participen directamente en la actividad de distribución de seguros, deberán poseer unos conocimientos y aptitudes apropiados mediante la superación de cursos de formación de acuerdo con lo previsto en el título I y en su normativa de desarrollo. La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones establecerá mediante resolución las líneas generales y los principios básicos que, en cuanto a su contenido, organización y ejecución, habrán de cumplir los programas de formación inicial y continua de los colaboradores externos.

7. Los colaboradores externos de los mediadores de seguros, agentes de seguros o corredores de seguros, no podrán colaborar con otros mediadores de seguros de distinta clase”.

Importante: Si has optado por la opción de que un experto profesional te haga tu expediente, él te aportará ya este contrato mercantil con colaboradores externos diseñado especialmente a tu proyecto, especialmente tanto para los que solo vayan a colaborar presentándote clientes como para los que vayan a dar asesoramiento, recogiendo medidas que te salvaguarden de incurrir en riesgos de ajenidad y dependencia y recogiendo las condiciones económicas acordes en cada caso y en base al mercado en cada momento.

EL CANAL INTERNO DE DENUNCIAS O CANAL ÉTICO. UNA NUEVA OBLIGACIÓN PARA LOS DISTRIBUIDORES DE SEGUROS

Se ha introducido una “nueva obligación” que, como Agente o Agencia de Seguros, deberás cumplir, se trata de tener un “canal interno de denuncias” o “canal ético” anónimo y confidencial que sea independiente, específico y autónomo, y que tiene como finalidad que tus empleados, directivos y colaboradores, puedan notificar **infracciones a nivel interno** (*).

Este canal deberá garantizar la **confidencialidad** tanto de la persona que informa de las infracciones como de las personas físicas presuntamente responsables de la infracción. Por tu parte, deberás garantizar que los empleados que informen de las infracciones cometidas en la entidad sean **protegidos frente a represalias, discriminaciones y cualquier otro tipo de trato injusto**.

(* **Infracciones a nivel interno:** Hechos susceptibles de causar daños económicos, patrimoniales o reputacionales a la empresa. Asimismo, velar por el cumplimiento de las normas éticas, de las medidas de

vigilancia y control implantadas en la empresa para prevenir delitos o para reducir de forma significativa el riesgo de su comisión, y de la normativa en general que resulte de aplicación en las operaciones de la empresa.

Tal y como se determina textualmente en el **Artículo 199. Denuncia Pública y Reemisión al Régimen Sancionador de las Entidades Aseguradoras**, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

“1. Los distribuidores de seguros y reaseguros (Tienen la consideración de Distribuidores: Las Entidades Aseguradoras, los Mediadores de Seguros

-Agentes y Corredores sean Personas Físicas o Jurídicas- y los Mediadores de Seguros Complementarios) deberán disponer de procedimientos adecuados para que sus empleados puedan notificar infracciones a nivel interno a través de un canal independiente, específico y autónomo, que podrán ser objeto de desarrollo reglamentario.

2. Estos procedimientos deberán garantizar la confidencialidad tanto de la persona que informa de las infracciones como de las personas físicas presuntamente responsables de la infracción.

3. Asimismo, deberá garantizarse que los empleados que informen de las infracciones cometidas en la entidad sean protegidos frente a represalias, discriminaciones y cualquier otro tipo de trato injusto.

4. En todo lo no previsto expresamente en el título I será de aplicación el régimen sancionador que para las entidades aseguradoras

se prevé en la Ley 20/2015, de 14 de julio, singularmente en lo concerniente a los criterios de graduación de sanciones que se recogen en su artículo 205, a las medidas inherentes a la imposición de sanciones administrativas que se prevén en su artículo 206 y a las normas complementarias para el ejercicio de la potestad sancionadora del artículo 207.

LA PLATAFORMA

Para la gestión externa del canal de denuncias o canal ético no vale cualquier herramienta. Asegúrate de que tu canal ético reúne todos los requisitos que establece la normativa, no solo en cuanto a que sea **independiente, específico y autónomo**, sino también en cuanto a que la plataforma y el servicio del tratamiento y gestión de las denuncias que implementes garanticen el cumplimiento de lo exigido por la normativa, especialmente en lo referente a la **confidencialidad y protección al denunciante**.

LA TASA 070

La presentación de tu expediente de solicitud de Agente o Agencia en la DGSyFP se considera un **"trámite administrativo"** y por ello está sujeto a una TASA.

Importante: debes hacer bien esta liquidación porque es uno de los casos que se suelen requerir que se subsane por parte de la DGSyFP ya que, sobre todo en el caso de las Sociedades de Agencia

vinculada, hay que considerar hechos impositivos diferentes y además pagar una por cada uno respecto a la inscripción de los altos cargos, como administradores, responsable de distribución de seguros y apoderados.

Se trata de la **Tasa 070** de inscripción de Agente o Agencia Vinculada, mediante la autoliquidación ajustado al **Modelo normalizado 790** previsto en el **Anexo I de la Orden EHA/1171/2007, de 24 de abril, B.O.E de 2 de mayo**.

En el caso de que el número de hechos impositivos sea superior a uno se incorporará la relación de los mismos en el modelo del anexo II de dicha Orden.

El **modelo de autoliquidación 790** se encuentra disponible en la página web de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones donde puedes encontrar, asimismo, una "calculadora de la tasa" y cuyo enlace directo es:

<http://www.dgsfp.mineco.es/es/Distribuidores/Paginas/Tasa.aspx>

En la web de la DGSyFP se puede acceder al modelo de autoliquidación 790 así como a una calculadora de la tasa y a la tabla revisada y actualizada de cada año en el link:

<http://www.dgsfp.mineco.es/es/Distribuidores/Paginas/Tasa.aspx>

Importante: si has elegido que te haga tu expediente un profesional externo él te liquidará esta TASA respecto a tu caso concreto para facilitarte la gestión.

() Importes de la Tasa en vigor del año 2022.*

Actualización de la cuantía de la tasa 070 por inscripción de agente o agencia vinculada, de acuerdo con la Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018 (BOE 04-07-2018):

- Por la inscripción de un agente vinculado, personas físicas, una cuota fija de 71,80 euros.*
- Por la inscripción de una sociedad de agencia vinculada, persona jurídica, una cuota fija de 168,58 euros.*
- Por la inscripción de cargos de administración y de dirección responsables de las actividades de mediación de seguros de la agencia vinculada de seguros, una cuota fija de 13,52 euros por cada alto cargo.*
- Por la inscripción de cualquier otro acto inscribible o por la modificación de los inscritos, una cuota fija de 13,52 euros por cada uno de ellos.*
- Por la expedición de certificados relativos a la información incluida en el mencionado registro, una cuota fija de 13,52 euros.*

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

CONSEJO 6

Analizar las propuestas
y condiciones existentes
en el mercado asegurador

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

En este apartado recomendamos analizar los denominados “Planes de Carrera Profesionales” de las entidades aseguradoras existentes para la creación de redes propias de Agentes de Seguros.

En el mercado existen muchas y muy buenas opciones para el desarrollo de esta actividad. Las entidades generalistas, sobre todo, poseen redes propias muy extendidas con planes de carrera profesionales para crear un negocio dentro del mundo asegurador de la mano de entidades sólidas y solventes.

Estos Planes de Carrera incluyen:

- Formación de inicio.
- Formación continua.
- Apoyo de marketing para la captación de clientes.
- Planes de financiación.
- Sistemas de retribución.
- Amplia gama de productos aseguradores y financieros.
- Plataforma informática.
- Etc.

Todos los planes de carrera se establecen para un espacio de 4 o 5 años en los que se establecen unos objetivos de ventas y conservación del negocio y siempre dentro de la estructura de la entidad aseguradora elegida.

También debemos considerar que tenemos acceso a entidades aseguradoras locales o nacionales y que en algunos casos se trata

de entidades aseguradoras especialistas u orientadas a un número de ramos concretos que pueden ser incluso sectoriales como la salud, el subsidio, la protección jurídica, etc.

Desde los Colegios de Mediadores de Seguros podemos facilitar los contactos necesarios para poder conocer estos planes de carrera, a las entidades aseguradoras y sus productos.

CONSEJO 7

Analizar los contratos de las entidades aseguradoras candidatas y proceder a la firma del contrato seleccionado

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

Este es el apartado más importante de todos puesto que de él depende el presente y el futuro de la actividad y de las personas implicadas en el negocio.

Tal y como se determina textualmente en el artículo 141-Contrato de Agencia de Seguros, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

“1. El contrato de agencia de seguros tendrá siempre carácter mercantil, se formalizará por escrito y se entenderá celebrado en consideración a las personas contratantes.

2. El contenido del contrato será el que las partes acuerden libremente y se regirá supletoriamente por la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre contrato de agencia.

3. El contrato de agencia de seguros será retribuido y especificará la comisión u otro tipo de remuneración que la entidad aseguradora abonará al agente de seguros por la distribución de los seguros durante la vigencia del contrato y, en su caso, una vez extinguido este.

4. Los agentes de seguros no podrán promover el cambio de entidad aseguradora en todo o en parte de la cartera de los contratos de seguros por ellos distribuidos. Tampoco podrán realizar, sin consentimiento de la entidad aseguradora, actos de disposición sobre su posición mediadora en dicha cartera.

5. Producida la extinción del contrato de agencia, la entidad aseguradora deberá comunicar dicha circunstancia a quienes figuren como tomadores de seguros en los contratos celebrados con la intervención del agente cesante y, en su caso, el cambio de la posición mediadora a favor de otro agente. El agente de seguros cesante podrá comunicar dicha circunstancia a quienes figurasen

como tomadores de seguros en los contratos de seguros celebrados a través de su actividad de distribución.

6. Los agentes de seguros podrán utilizar los servicios de colaboradores externos a que se refiere el artículo 137, con la finalidad de que colaboren con ellos en la distribución de productos de seguros en los términos que se acuerde con la entidad aseguradora en el contrato de agencia de seguros”.

Es evidente que según lo expuesto y en base al principio de autonomía de la voluntad, ambas partes –entidad y Agente/Agencia– deberían consensuar y acordar los términos del contrato.

En la práctica el futuro Agente/Agencia se encuentra con contratos de adhesión en el cual es muy difícil o prácticamente imposible introducir o cambiar alguna cláusula. Asimismo es frecuente encontrar cláusulas muy gravosas para el Agente/Agencia, o también no encontrar referencias a aspectos de interés para el Agente/Agencia, sin perjuicio de encontrar incluso cláusulas ignorando o excluyendo la aplicación de la Ley de Contrato de Agencia. Todo esto genera una gran conflictividad entre Agente/Agencia y entidades aseguradoras.

En consecuencia se considera conveniente que antes de la firma de un contrato de agencia, el futuro Agente/Agencia compruebe que en su articulado figuran recogidas como mínimo las cláusulas que a continuación se enuncian ya que son estas las que más problemática o conflictividad generan:

- Derechos y obligaciones generales y especiales de ambas partes.
- Remuneración del Agente y forma que revestirá.
- Duración del contrato, y en su caso, plazo de preaviso para resolución.

- Causas de extinción del contrato y efectos que producirá en relación con los derechos del Agente sobre la cartera.
- Derechos del Agente en caso de cese o transmisión de cartera.
- Autorizaciones legales de la entidad aseguradora.
- Transformación en Corredor de Seguros/Agente Vinculado.
- Conciliación y jurisdicción.

A modo de orientación se redactan las siguientes recomendaciones sobre las cláusulas anteriormente enunciadas que sirvan de guía a los Agentes/Agencias de seguros:

DERECHOS Y OBLIGACIONES: GENERALES Y ESPECIALES DE AMBAS PARTES

Normalmente en la mayoría de los contratos de agencia existentes parece existir, al menos en una primera lectura, una relación más amplia de obligaciones del agente que de facultades o derechos.

Es lógico que las entidades pretendan destacar las obligaciones del agente derivadas de su condición como tal frente a asegurados y a la entidad, pero sin perjuicio de ello lo que se debe de buscar es un equilibrio entre ambas partes. Por ello se recomienda analizar con detenimiento algunas de estas obligaciones.

1. FORMACIÓN DEL AGENTE

Una obligación importante es la formación del agente. Hay que recordar que para poder suscribir un contrato de agencia es preciso acreditar una formación correspondiente al Nivel 2 y además el agente ha de realizar obligatoriamente una formación continua. A tal fin establecerán programas de formación en los que se indicaran los requisitos que han de cumplir los agentes de seguros a los que se destinen y los medios que se van a emplear para su ejecución.

Algunas entidades aseguradoras establecen en sus contratos de agencia que la falta continuada de formación continua produce la rescisión del contrato, es decir, es causa de extinción; dicha causa de extinción del contrato de agencia debería ser suprimida, si bien la entidad aseguradora debe ejercer una vigilancia debida para que el agente de seguros cumpla con la formación continua así como lo establece la normativa.

2. COLABORADORES EXTERNOS DEL AGENTE

En referencia a los colaboradores externos de los agentes hay que recordar aspectos tales como que estos colaboradores deberán identificarse como tales y deberán informar al cliente de los datos de inscripción correspondientes al agente de seguros por cuenta del que actúan. (Art. 137 del RDL 3/2020 de 4 de febrero). Pero es preciso recordar que aunque el agente de seguros puede utilizar los servicios de los auxiliares de seguros que colaboren con ellos en la distribución de productos de seguros, esto se podrá hacer de

conformidad con los términos en que se acuerde con la entidad aseguradora en el contrato de agencia de seguros, ya que la entidad ha de conceder esta autorización.

Los colaboradores externos personas físicas, así como, en el caso de personas jurídicas, la persona responsable de la actividad de colaboración con la distribución de seguros o, en su caso, las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de la actividad de colaboración con la distribución de seguros, y todas las personas que participen directamente en la actividad de distribución de seguros, deberán cumplir el requisito de honorabilidad comercial y profesional a que se refiere el artículo 128. Igualmente deberá constar de forma clara en el contrato de agencia que si la entidad aseguradora si la formación exigible para los colaboradores externos será o no a cargo de la Compañía.

3. CELEBRACIÓN DE OTRO CONTRATO DE AGENCIA CON OTRA ENTIDAD ASEGURADORA

Otra autorización que puede conceder la entidad aseguradora es para celebrar otro contrato de agencia de seguros distinto con otra entidad aseguradora para operar en determinados ramos de seguros, riesgos o contratos en los que no opere la entidad autorizante. Esta autorización deberá hacerse constar en la inscripción del Agente en el Registro Especial de la DGSFP (Art.133). La entidad aseguradora autorizante deberá informar por escrito a la entidad con la cual el agente de seguros pretenda celebrar otro contrato de agencia, de los términos en que se otorga la autorización.

La autorización deberá concederse por escrito en el contrato de agencia de seguros, o como modificación posterior al contrato, por quien ejerza la representación de la entidad autorizante, con indicación expresa de la duración de la autorización, de la entidad aseguradora a la que se refiere y de los ramos o contratos de seguro o clase de operaciones que comprende (Art.147).

Es importante también que quede constancia del plazo para el que se concede y la forma en que operaría la prórroga de la autorización, o los supuestos en que cabe que sea revocada por la Aseguradora, dado que el Agente crea toda una organización y realiza unos gastos con base a la referida autorización. La revocación o extinción nunca puede afectar a la cartera ya adquirida.

4. COBRO DE PRIMAS

Un aspecto importante es el cobro de primas, tanto la facultad de realizarla, como el procedimiento de liquidación y sus consecuencias, así como los pagos de siniestros. Normalmente la entidad aseguradora suele realizar la gestión de cobro de recibos de prima aunque se suele incluir en los contratos de agencia como facultad al agente la posibilidad de efectuar el cobro de recibos y al respecto se incluyen una serie de instrucciones, procedimientos y plazos que se recomienda revisar con detenimiento. A fin de que el futuro agente lo tenga en cuenta señalamos que el Artículo 136 del REL 3/2020 de 4 de febrero, establece que el mediador de seguros se considerará, en todo caso, depositario de las cantidades recibidas de sus clientes en concepto de pago de las primas por contrato de seguro, así como de las cantidades entregadas por las entidades

aseguradoras en concepto de indemnizaciones o reembolso de las primas destinadas a sus clientes.

Igualmente, el agente de seguros deberá acreditar que los fondos pertenecientes a los clientes son transferidos a través de cuentas de clientes completamente separadas del resto de recursos económicos del mediador, en las que únicamente se gestionen recursos económicos de aquellos.

5. COMUNICACIONES DEL AGENTE

El agente debe conocer que las comunicaciones que le efectúe el tomador del seguro surtirán los mismos efectos que si se hubiesen realizado directamente a la entidad aseguradora.

Otro asunto a tener en cuenta que no se suelen especificar en los contratos de agencia es que el agente pueda tener derecho de acceso a toda la información sobre los clientes, pólizas, recibos, siniestros; ya que es el agente el que está en continuo contacto con el cliente, y debiera conocer toda la información del mismo.

Sería conveniente que existiera en el contrato un respeto por parte de la entidad aseguradora de la actividad del agente y de su producción. Y que se reconozca al agente como autónomo, pues el agente de seguros no sólo difunde y promociona la marca de la compañía, sino que los beneficios de su labor para el futuro son más elevados de lo normal, ya que el seguro es un contrato de duración, con tácita reconducción y con un alto grado de renovación/prórroga en algunos ramos.

6. BLANQUEO DE CAPITALS Y PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

Otros aspectos harían referencia a otras normas como blanqueo de capitales, y protección de datos de carácter personal.

Los agentes de seguros según el artículo 62 LMSRP tienen la condición de encargados del tratamiento de los datos personales derivados del contrato de seguro realizado por su mediación para la entidad aseguradora con la que tiene suscrito el contrato de agencia.

En base a ello es normal que se incluya en dicho contrato una serie de instrucciones de la entidad aseguradora que según la Ley es responsable de los datos. Asimismo también se estipularan las medidas de seguridad que el agente como encargado del tratamiento tiene que implementar tanto respecto a él como de sus empleados y auxiliares.

Es decir, las Aseguradoras deben exigir que sus agentes y auxiliares de éstos tengan los documentos de seguridad adecuados a los datos que tratan, ya que la entidad es responsable de la actuación de éstos y así lo exige la LOPD y su reglamento.

La entidad aseguradora autorizada para operar en el ramo de vida está obligada a cumplir con las medidas de prevención del blanqueo de capitales establecidas en la Ley 10/2010 de 28 de abril, de prevención de blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo. Por tanto si el agente va a operar en el ramo de vida la entidad aseguradora señalará en el contrato una serie de instrucciones que el agente deberá cumplir.

7. REMUNERACIÓN DEL AGENTE

El artículo 141,3 del RDL 3/2020 señala que: “El contrato de agencia de seguros será retribuido y especificará la comisión u otro tipo de remuneración que la entidad aseguradora abonará al agente de seguros por la distribución de los seguros durante la vigencia del contrato y, en su caso, una vez extinguido este”. El Agente será retribuido principalmente mediante comisiones. Estas comisiones las percibirá el Agente sobre todas las primas cobradas de las operaciones que tenga aportadas como mediador a la entidad aseguradora.

Las comisiones se determinarán en función de un porcentaje sobre las primas de tarifa de dichas operaciones de seguros ya sea sobre el primer recibo de prima o sucesivos. En el cuadro de comisionamiento que suele adjuntarse a los contratos de agencia se especificarán las comisiones que se conceden al Agente según los diferentes ramos, modalidades de riesgo o contratos de seguro que opera la entidad aseguradora.

Es importante conocer que en ocasiones se desglosa el comisionamiento por ejemplo entre adquisición y mantenimiento. Este hecho tiene notable importancia tanto en lo que se refiere a la remuneración durante la vigencia de la póliza como en los supuestos de extinción del contrato como luego se verá.

Por tanto es recomendable que el agente conozca cual será el importe de su remuneración durante la vigencia del contrato pero más importante aún será que la conozca en el supuesto de extinción de dicho contrato a fin de evitar desagradables sorpresas.

También advertimos puede existir que la entidad aseguradora consigne en el contrato un periodo de carencia, normalmente tres años,

necesario para adquirir el derecho a la percepción de comisiones de cartera una vez extinguido el contrato.

Dentro del apartado de remuneración existen otros conceptos como rappeles, ayudas, gastos de oficina.

8. DURACIÓN Y EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE AGENCIA

No existe ninguna prevención legal sobre la duración del contrato. Con frecuencia suele establecerse que el contrato podrá ser válido por periodos normalmente anuales con renovación tácita.

No obstante se considera que la renovación anual genera inseguridad jurídica y/o económica por lo que se muestra más favorable a que el contrato tenga una duración indefinida o bien que en su caso se establezcan periodos más amplios, es decir, para los de duración determinada establecer periodos más amplios al año prorrogables y transcurridos un periodo prudencial (no más de cinco años) su transformación a indefinidos.

En cuanto a los plazos de preaviso mínimo por las causas previstas en el contrato: debería exigirse que dicho plazo fuera de un mes por cada año de vigencia con un máximo de seis meses (artículo 25 Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre contrato de agencia).

Debería rechazarse toda cláusula que contemple que “basta la comunicación de la entidad aseguradora, sin necesidad de preaviso, entendiéndose que el contrato finalizará a la recepción de la notificación escrita en la que conste la voluntad de darlo por extinguido”.

9. CAUSAS DE EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE AGENCIA

Su relación podría ser muy amplia no obstante hay que señalar que siempre han de ser causas objetivas, motivadas y con justa causa.

Es importante dejar constancia de que, salvo casos de incumplimiento grave, el agente mantiene el derecho a las comisiones de cartera tras la extinción del contrato. Los contratos establecen el derecho a las comisiones en tanto en cuanto se mantengan en vigor los contratos aportados, aun cuando haya que descontar una parte para el mediador que pase a mantener esa cartera. En los supuestos en que se tiene derecho a indemnización por clientela o derechos de cartera en caso de extinción de contrato, se tendrá derecho a esas comisiones o indemnización en los casos en los que el Agente decida unilateralmente extinguir el contrato y lo comunique con un determinado preaviso, para cubrir supuestos como la jubilación, por ejemplo.

Las causas pueden ser derivadas de la propia naturaleza del contrato, bien por motivos imputables al agente o bien por motivos imputables a la entidad aseguradora. Estas causas pueden ser genéricas o expresamente pactadas.

Entre las genéricas podemos indicar:

- a) Por mutuo acuerdo de las partes.
- b) Por fallecimiento o invalidez del Agente para el ejercicio de la actividad.
- c) Por resolución del contrato pedida por una de las partes cuando la otra haya incurrido en incumplimiento grave de sus obligaciones o infringiendo el deber de lealtad.

- d) Por quedar incurso el Agente en causa de incompatibilidad para el ejercicio profesional.
- e) Por sanción que inhabilite temporal o definitivamente al Agente para el ejercicio de la profesión.
- f) Por liquidación de la entidad aseguradora o del ramo al que el Agente se encontrara afecto.
- g) Por transformación del Agente en Agente vinculado o Corredor.
- h) Debe por ejemplo suprimirse toda cláusula que vaya asociada al cumplimiento de objetivos, a la producción del Agente. Y en el caso de que sí aparezca que se reconozca en su caso el derecho de indemnización de cartera.

Toda rescisión unilateral y sin justa causa generará la exigencia de indemnización de daños y perjuicios, adicional a las comisiones que la cartera pueda generar en el futuro.

10. DERECHOS DEL AGENTE EN CASO DE CESE O TRANSMISIÓN DE CARTERA

Sin perjuicio de lo citado en apartados precedentes, principalmente el Agente ha de procurar asegurar su **derecho sobre la cartera** y prever su indemnización o su percepción. Hay ocasiones en que por la escasa duración del contrato este derecho queda anulado, por ejemplo se exige una antigüedad de tres años para percibir el derecho de cartera. Se propone que no se establezcan límites temporales al derecho de indemnización por clientela o de daños o perjuicios, y que se reconozca la transmisión a terceros.

Todas las causas de cese (excepto por delitos o incumplimientos graves de normas por parte del Agente) deben tener una **compensación económica** basada en un derecho contractual, por ejemplo: derecho a percibir las comisiones que genera su cartera mientras los contratos de seguros intermediados por él permanezcan en vigor.

Y determinar los supuestos en los que el Agente tiene derecho a percibir la correspondiente indemnización de cartera o de daños y perjuicios y su cuantificación o sistema de cálculo de la misma respetando el mínimo legal, sobre todo en los casos de cese por jubilación, invalidez o enfermedad del agente y fallecimiento.

En lo posible, al negociar el contrato, el Agente no debe renunciar a los derechos que le concede la Ley de Contrato de Agencia, Ley 12/1992 de 27 de mayo y en especial, la indemnización por clientela establecida en su artículo 28.

11. DERECHOS EN CASO DE FALLECIMIENTO DEL AGENTE

Debería exigirse, a la hora de suscribir el Contrato, el derecho del agente de poder transmitir en favor de sus **herederos legales**, todos los derechos resultantes del contrato de agencia suscrito, de tal forma que éstos puedan conservar el derecho a la percepción de las comisiones que genere la cartera de pólizas de seguros, mientras que las pólizas intermediadas por él, permanezcan en vigor, con un descuento por administración.

12. TRANSFORMACIÓN EN CORREDOR/AGENTE VINCULADO

Esta cuestión se incluiría dentro de los derechos del Agente y tiene especial incidencia con la resolución del contrato pues la ejecución del derecho supone la extinción del contrato de agencia.

En caso de que **el Agente se propusiera actuar como Agente vinculado**, debidamente autorizado por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones u órgano similar de comunidad autónoma competente, necesitará el consentimiento de la entidad aseguradora con la que hubiera celebrado el contrato de agencia de seguros en exclusiva, para suscribir otros contratos de agencia con otras entidades aseguradoras y su consentimiento para el cambio de posición mediadora sobre la cartea de seguros que se hayan celebrado con su intervención. Recibido el consentimiento de la entidad aseguradora se considerará resuelto el contrato de Agencia y se suscribirá entre ambas partes el nuevo contrato (contrato de Agente vinculado/carta de condiciones) que regule sus futuras relaciones mercantiles incluyendo las condiciones del mantenimiento de la cartera previamente intermediada por el agente.

Este punto suele ser motivo de conflicto entre el Agente y la entidad pues no siempre la entidad es favorable a la transformación principalmente negándose a la aceptación del cambio de la posición mediadora.

Se aboga por la existencia de unas relaciones cordiales entre Agente y entidad tanto durante el desarrollo del contrato como tras su extinción por este supuesto por lo que propone flexibilidad y asimismo la constitución de **convenios de compromisos de**

mantenimiento de cartera en la entidad como se preveía en la anterior legislación; en la medida en que no resulten incompatibles con el asesoramiento objetivo.

13. TRANSFORMACIÓN EN SOCIEDAD MERCANTIL

Igualmente sería interesante que se recogiera el derecho del Agente de crear una sociedad en la que tuviera un porcentaje mínimo (a establecer, en su caso, en el contrato de agencia) y de la que, en su caso, se exigiera que fuera administrador o máximo accionista, supuesto en que se autorizaría **la cesión de cartera a la nueva sociedad** que se subrogaría en el contrato de agencia del Agente.

14. CONCILIACIÓN Y JURISDICCIÓN

En caso de conflicto surgido sobre la interpretación o cumplimiento del Contrato de Agencia, es muy conveniente que la entidad aseguradora y el Agente se comprometan a acudir a **una conciliación** o incluso **un arbitraje** antes de ejercitar cualquier acción judicial. Sería positivo que se reactivara la Comisión de Conciliación de entidades aseguradoras y Mediadores de Seguros, que en la actualidad ha sido derogada.

La competencia para el conocimiento de las acciones derivadas del contrato debe corresponder siempre a los tribunales del domicilio del Agente, no es negociable ya que así viene establecido por la Ley de Contrato de Agencia, Ley 12/1992 de 27 de mayo.

15. OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD ASEGURADORA CON EL AGENTE

La entidad aseguradora debe facilitar al Agente todos los documentos (solicitudes, catálogos, manuales, tarifas...) y programa de gestión que sean necesarios para el ejercicio de la profesión del Agente de seguros.

AUTORIZACIONES LEGALES DE LA ENTIDAD ASEGURADORA

16. AUTORIZACIÓN PARA OPERAR CON AUXILIARES EXTERNOS

Es recomendable que exista una cláusula que recoja una autorización expresa y general para poder contar con auxiliares externos y un procedimiento de comunicación a la entidad aseguradora de los contratos que se pretendan suscribir a los efectos de que ésta pueda comprobar si los futuros auxiliares externos cumplen con lo previsto en la Ley 26/2006 y puedan tomarlos en cuenta en sus actividades formativas, así como para que puedan dar su conformidad al contrato que suscriban Agente y auxiliar en la medida que la entidad aseguradora es responsable de la actividad de ambos.

17. AUTORIZACIÓN PARA OPERAR CON OTRA ENTIDAD ASEGURADORA

Debe quedar constancia de ello en el contrato o en un anexo al mismo, conforme señala en el artículo 137 del RDL 3/2020 de 4 de febrero, para evitar problemas como el contenido, amplitud, o las facultades de la persona que lo autoriza en nombre de la entidad aseguradora.

Es importante también que quede constancia del plazo para el que se concede y la forma en que operarían la prórroga de la autorización, o los supuestos en que cabe que sea revocada por la entidad aseguradora, dado que el Agente crea toda una organización y realiza gastos con base en la referida autorización.

18. TRATAMIENTO DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

Sería interesante que las entidades aseguradoras fueran conscientes de que deben exigir que sus Agentes y los auxiliares externos de éstos tengan el documento de seguridad adecuado a los datos que tratan y lo cumplan, en la medida que son responsables de su actuación, y así lo exige tanto la L.O.P.D. como su nuevo reglamento. Este documento debe recoger los derechos y obligaciones de ambas partes.

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

CONSEJO 8

Adquirir la formación específica
correspondiente a la entidad
aseguradora seleccionada

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

Por un lado se deberán adquirir los conocimientos que se establecen en el Programa del Curso de Formación en Materias Financieras y de Seguros Privados de acuerdo con el Real Decreto 287/2021 y la Resolución de Formación de 3 de junio de 2021 que desarrollan el Real Decreto-ley 3/2020.

CURSO NIVEL 2

Con un total de 200 horas repartidas en el siguiente temario:

1. MÓDULO GENERAL - 55 horas

- La institución aseguradora en el sistema financiero.
- Contrato de seguro y reaseguro.
- Gestión de siniestros.
- El Consorcio de Compensación de Seguros.
- Normativa de distribución. Deontología.
- Normativa de protección del consumidor.
- Accesibilidad de las personas con discapacidad a los productos de seguro.

2. MÓDULO SEGUROS DISTINTOS DEL DE VIDA - 75 horas

3. MÓDULO SEGUROS DE VIDA NO IBIPS - 20 horas

- Ramos de vida No IBIPs.
- Sistema de pensiones público.
- Normativa de prevención del blanqueo de capitales.

4. MÓDULO DE IBIPS - 50 horas

- IBIPS.
- Ventajas y desventajas de las distintas opciones de inversión.
- Riesgos financieros.
- Cálculo financiero.
- Fiscalidad de las operaciones financieras.
- Información sobre sostenibilidad respecto de productos de inversión basados en seguros.

Por otro lado, los relativos a la propia entidad aseguradora seleccionada y para ello es fundamental analizar sus planes de carrera que también incluirán todo lo relativo a sus productos específicos.

CONSEJO 9

Darse de alta en autónomos
y contratar una póliza de R. Civil

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

DARSE DE ALTA EN AUTÓNOMOS

De forma inherente a la actividad se genera la obligación y necesidad de darse de alta en la Seguridad Social para contribuir a la protección que la sociedad proporciona a los individuos y los hogares para asegurar de forma pública el acceso a la asistencia médica y garantizar la seguridad del ingreso.

El Sistema de la Seguridad Social es un conjunto de regímenes a través de los cuales el Estado garantiza a las personas comprendidas en su campo de aplicación, por realizar una actividad profesional, o por cumplir los requisitos exigidos en la modalidad no contributiva, así como a los familiares o asimilados que tuvieran a su cargo, la protección adecuada en las contingencias y situaciones que la ley define, en particular:

- Prestación de incapacidad temporal.
- Prestación de corresponsabilidad del cuidado del lactante.
- Prestación de nacimiento y cuidado de menor.
- Prestación por cuidado de menores afectados por cáncer u otra enfermedad grave.
- Prestación por riesgo durante el embarazo.
- Prestación por riesgo durante la lactancia natural.
- Pensión de incapacidad permanente.
- Prestación por lesiones permanentes no incapacitantes.

- Pensión de Jubilación.
- Prestaciones de muerte y supervivencia.
- Prestaciones familiares.
- Seguro escolar.
- Seguro Obligatorio de Vejez e Invalidez (SOVI).
- Asistencia Sanitaria.

A efectos de las prestaciones de modalidad contributiva, están incluidos dentro del campo de aplicación del Sistema de la Seguridad Social, y cualquiera que sea su sexo, estado civil o profesión, todos los españoles que residan en España, y los extranjeros que residan o se encuentren legalmente en España, siempre que, en ambos supuestos, ejerzan su actividad en territorio nacional, y que estén incluidos en alguno de los siguientes apartados:

- Trabajadores por cuenta ajena.
- Trabajadores por cuenta propia o autónomos.
- Socios trabajadores de cooperativas de trabajo asociado.
- Estudiantes.
- Funcionarios públicos, civiles o militares.

El Sistema de Seguridad Social está compuesto por el Régimen General y Regímenes Especiales.

Dentro del Régimen General de la Seguridad Social, se hallan también incluidos como Sistemas Especiales Colectivos con particularidades en materia de afiliación y cotización:

- Sistema Especial de frutas, hortalizas e industria de conservas vegetales.
- Sistema Especial de la Industria Resinera.
- Sistema Especial de los servicios extraordinarios de hostelería.
- Sistema Especial de manipulado y empaquetado del tomate fresco, realizadas por cosecheros exportadores.
- Sistema Especial de trabajadores fijos discontinuos de cines, salas de baile y de fiesta y discotecas.
- Sistema Especial de trabajadores fijos discontinuos de empresas de estudio de mercado y opinión pública.
- Sistema Especial Agrario.
- Sistema Especial para Empleados de Hogar.

El Sistema de Seguridad Social comprende también los siguientes Regímenes Especiales. Actualmente son:

- Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
- Régimen Especial de Minería del Carbón.
- Régimen Especial de Trabajadores del Mar.

RÉGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS

CAMPO DE APLICACIÓN

A los efectos de este Régimen Especial, se entenderá como trabajador por cuenta propia o autónoma, aquel que realiza de forma habitual, personal y directa una actividad económica a título lucrativo, sin sujeción por ella a contrato de trabajo y aunque utilice el servicio remunerado de otras personas, sea o no titular de empresa individual o familiar.

Se presumirá, salvo prueba en contrario, que en el interesado concurre la condición de trabajador por cuenta propia o autónoma si el mismo ostenta la titularidad de un establecimiento abierto al público como propietario, arrendatario, usufructuario u otro concepto análogo.

¿QUIÉNES ESTÁN INCLUIDOS?

Trabajadores mayores de 18 años, que, de forma habitual, personal y directa, realizan una actividad económica a título lucrativo, sin sujeción a contrato de trabajo.

Cónyuge y familiares hasta el segundo grado inclusive (en el caso de trabajadores del sistema especial de trabajadores autónomos, hasta el tercer grado) por consanguinidad, afinidad y adopción que

colaboren con el trabajador autónomo de forma personal, habitual y directa y no tengan la condición de asalariados.

Los escritores de libros.

Los trabajadores autónomos económicamente dependientes a los que se refiere el capítulo III del título II de la Ley 20/2007, de 11 de julio.

Los trabajadores autónomos extranjeros que residan y ejerzan legalmente su actividad en territorio español.

Profesionales que ejerzan una actividad por cuenta propia, que requiera la incorporación a un colegio profesional cuyo colectivo se haya integrado en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

Profesionales que ejerzan una actividad por cuenta propia, que requiera la incorporación a un colegio profesional cuyo colectivo no hubiera sido integrado en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos, con las siguientes peculiaridades:

Si el inicio de la actividad por el profesional colegiado se hubiera producido entre el 10 de noviembre de 1995 y el 31 de diciembre de 1998, el alta en el citado Régimen Especial, de no haber sido exigible con anterioridad a esta última fecha, debía haberse solicitado durante el primer trimestre de 1999 surtiendo efectos desde el primer día del mes en que se hubiese formulado la correspondiente solicitud. De haber sido formulada ésta en el mencionado plazo, los efectos de las altas retrasadas serán los reglamentariamente establecidos, fijándose como fecha de inicio de la actividad el 1 de enero de 1999.

No obstante lo establecido en los párrafos anteriores, quedan exentos de la obligación de alta en el Régimen Especial de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, los colegiados que opten o hubieran optado por incorporarse a la mutualidad de previsión social que pudiera tener establecida el correspondiente colegio profesional, siempre que la citada mutualidad sea alguna de las constituidas con anterioridad a 10 de noviembre de 1995. Si el interesado, teniendo derecho, no optara por incorporarse a la mutualidad correspondiente, no podrá ejercitar dicha opción con posterioridad.

Los socios industriales de sociedades regulares colectivas y de sociedades comanditarias.

Los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado, cuando éstas opten por este régimen en sus estatutos. En este caso, la edad mínima de inclusión en el Régimen Especial es de 16 años.

Comuneros o socios de comunidades de bienes y sociedades civiles irregulares.

Quienes ejerzan funciones de dirección y gerencia que conlleva el desempeño del cargo de consejero o administrador, o presten otros servicios para una sociedad mercantil capitalista, a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa, siempre que posean el control efectivo, directo o indirecto, de aquélla. Se entenderá, en todo caso que se produce tal circunstancia, cuando las acciones o participaciones del trabajador supongan, al menos, la mitad del capital social.

Se presumirá, salvo prueba en contrario, que el trabajador posee el control efectivo de la sociedad cuando concurren algunas de las siguientes circunstancias:

- Que, al menos la mitad del capital de la sociedad para la que preste sus servicios esté distribuido entre socios, con los que conviva, y a quienes se encuentre unido por vínculo conyugal o de parentesco por consanguinidad, afinidad o adopción, hasta el segundo grado.
- Que su participación en el capital social sea igual o superior a la tercera parte del mismo.
- Que su participación en el capital social sea igual o superior a la cuarta parte del mismo, si tiene atribuidas funciones de dirección y gerencia de la sociedad.

En los supuestos en que no concurren las circunstancias anteriores, la administración podrá demostrar, por cualquier medio de prueba, que el trabajador dispone del control efectivo de la sociedad.

Los socios trabajadores de las sociedades laborales, cuando su participación en el capital social junto con el de su cónyuge y parientes por consanguinidad, afinidad o adopción hasta el segundo grado, con los que convivan, alcance, al menos el cincuenta por cien, salvo que acredite que el ejercicio del control efectivo de la sociedad requiere el concurso de personas ajenas a las relaciones familiares.

¿QUIÉNES ESTÁN EXCLUIDOS?

Estarán excluidos de este Régimen Especial los trabajadores por cuenta propia o autónomos cuya actividad como tales dé lugar a su inclusión en otros regímenes de la seguridad social.

Una vez afiliado se obtiene el número de la seguridad social o afiliación que es único y para toda la vida laboral del individuo. A partir de aquí se trata de comenzar a pagar la cuota de cotización elegida

de forma mensual y para ello se deben analizar todos los elementos de cotización y entre ellos los topes máximos y mínimos, conceptos cotizables, tipos de cotización, etc.

Se trata de contribuir de forma individual para el beneficio del colectivo de la sociedad y de nosotros mismos como individuos. Para ello te debes inscribir en la seguridad social cuyos trámites y gestiones se pueden obtener tanto presencialmente en la delegación correspondiente como en su página web: www.seg-social.es

CONTRATAR UNA PÓLIZA DE R. CIVIL

Una vez tomada la decisión, con la incorporación al INSS y derivada de la actividad profesional, como sucede en cualquier otra actividad que se realice, adquirimos obligaciones y responsabilidades. Tal y como se determina textualmente en el artículo 143-Responsabilidad Civil Profesional, del Real Decreto-ley 3-2020 de 4 de febrero BOE-A-2020-1651-consolidado:

“1. Sin perjuicio de la responsabilidad penal o de otra índole en que pudiera incurrir el agente de seguros en el ejercicio de su actividad de distribución de seguros, será imputada a la entidad aseguradora con la que hubiera celebrado un contrato de agencia de seguros la responsabilidad civil profesional derivada de su actuación y de la de sus colaboradores externos, todo ello de conformidad con lo dispuesto en los contratos de agencia celebrados.

2. El apartado anterior no será de aplicación a los operadores de banca-seguros”.

Este texto deja claro que la entidad aseguradora es la responsable de la actividad profesional del Agente/Agencia de Seguros. No obstante, al igual que los textos de los clausulados y estipulaciones contenidos en los diferentes contratos de agencia, deja entrever que la entidad aseguradora tiene la capacidad de poder repercutir contra el Agente de Seguros y por tanto es necesario, y así lo recomendamos, que el

Agente de Seguros contrate una póliza de seguros que cubra la responsabilidad civil profesional de su actividad.

Así mismo recomendamos que esta póliza no se contrate con la propia entidad aseguradora de cuya red se depende, puesto que queda claro el conflicto de intereses existente.

Importante: No es fácil encontrar en el mercado entidades aseguradoras que comercialicen este tipo de pólizas y por ello “La Institución Colegial” tiene un acuerdo con la agencia de suscripción CGPA EUROPE UNDERWRITING, S. L. por el que se ha desarrollado una póliza de responsabilidad civil de Agentes/Agencias con capitales y garantías completas, interesantes y competitivas. En relación a este acuerdo algunos de los Colegios de Mediadores de Seguros Nacionales, como los colegios de mediadores de seguros de Álava, Bizkaia y Gipuzkoa, te facilitan por ser colegiado un capital asegurado de 50.000,00 € dentro de la cuota anual y además la posibilidad de ampliar dicho límite y sus garantías.

Carlos MONTESINOS

CEO-Socio Director

Tel. Móvil: +34 960 262 434

E-mail: carlos.montesinos@cgpa.eu

José Luis QUILIS

46007 Valencia

Tel. Móvil: +34 960 262 434

E-mail: joseluis.quilis@cgpa.eu

CGPA Europe Underwriting, S. L.

C/ San Vicente, 118 - 1º C

46007 VALENCIA

CONSEJO 10

Profesionalizarse con la certificación QSIM

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

Como ya hemos indicado, debes tener en cuenta que, si comienzas una actividad como Agente de Seguros o vas a crear una Sociedad de Agencia de Seguros, se trata de una actividad pura de emprendimiento y por tanto vas a dar el paso a ser empresario, bien individual o bien a través de una empresa, y esto es algo muy serio.

Por ello, si eliges la figura de Agente de Seguros individual es aconsejable que tengas conocimientos básicos, experiencia y habilidades de gestión, dirección y administración y si es la figura de Agencia de Seguros tenerla dentro de la organización.

Para ello es aconsejable incorporarse a un proceso de auditoría y acompañamiento que te facilite la evolución y cumplimiento de todos los requisitos en materia de:

- Legislación aplicable.
- Gestión de personas.
- Instalaciones.
- Procesos.
- Dar valor añadido a tus servicios.

Como ejemplo te facilitamos la herramienta QSIM SISTEMAS, S. L. (Quality Service In Insurance Mediation Sistemas, S. L.). QSIM nace de la inquietud por la mejora en la gestión del sector de la mediación de seguros en España.



Es una iniciativa avalada por el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España.



A su vez QSIM está patrocinada por el Centro de Negocios del Seguro, del cual forman parte las principales compañías de seguros.



QSIM es una herramienta de mejora, diseñada a medida para el servicio de la mediación de seguros y que evoluciona con los Mediadores, Colegios y Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros.

Se desarrolla y evoluciona, pensando en los elementos de calidad y diferenciación del servicio prestado al cliente, por parte de los profesionales del sector, adscritos al Colegio de Mediadores.

Se trata de un modelo participativo que requiere que las partes implicadas de la mediación se comprometan con la calidad y la mejora continua en el sector.

QSIM aporta al Mediador de Seguros:

- Compromiso de profesionalidad.
- Comunicación más amplia con el sector.
- Reconocimiento público de tu trabajo bien hecho.
- Confianza de tus clientes y entidades aseguradoras con las que se trabaje.

La lista de elementos que Audita QSIM a los Agentes de Seguros es la siguiente:

- Boletín de adhesión para ser auditado.
- Alta de colegiación.
- Autorización administrativa.
- Alta en IAE.
- Identificación comercial.
- Prevención de riesgos laborales, si se requiere.
- Encontrarse al corriente de Hacienda.
- Encontrarse al corriente de la seguridad social.
- Alta y cuota de autónomos y/o seguridad social.
- Departamento de atención al cliente, si se requiere.
- Cumplimiento SEPBLAC, si se requiere.

- LOPD, si se requiere.
- Canal de Denuncias del Mediador, si se requiere.
- Póliza de Responsabilidad Civil Profesional, si se tiene o requiere.
- Póliza de Caución, si se requiere.
- Cumplimiento DEC, si se requiere.
- Plan de Formación.
- Infraestructuras.
- Gestión de procesos y protocolos.
- Gestión económica.
- Gestión ambiental.
- Gestión de reclamaciones.
- Gestión de mejoras.
- Medición de la satisfacción de la experiencia del cliente.

Y todo aquello que se considere necesario por el Mediador o el Desarrollo del Negocio.

www.qsim.es



DUDAS

QUE SE PLANTEAN A MENUDO

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

SOBRE LOS AGENTES DE SEGUROS

¿CUÁNTO GANA UN AGENTE DE SEGUROS?

El sistema de compensación económica del Agente de Seguros se compone de una comisión por cada seguro vendido, la cual varía según el tipo de seguro que haya adquirido el cliente, que son otorgadas por la Compañía de Seguros a la que pertenece el Agente y que figuran en el cuadro de comisiones que forma parte del contrato.

Lo interesante acerca de las comisiones es que el Agente de Seguros no sólo recibe la comisión por su venta una sola vez, sino que cada año que el cliente renueve el seguro que adquirió, el Agente de Seguros recibe una comisión por esta renovación.

Así mismo, las comisiones del segundo y los años sucesivos pueden variar dependiendo de cada Compañía de Seguros. A esto se le llama Cartera de Seguros.

¿CUÁNDO ME VOY A PODER JUBILAR SI SOY AGENTE DE SEGUROS?

Como cualquier otro ciudadano y según la normativa vigente en cada momento teniendo derecho a lo que se determine en el Contrato y en su defecto al Código Civil y la Ley que regula el Contrato de Agencia.

SOBRE LA CAPACITACIÓN PARA SER AGENTE DE SEGUROS

¿QUÉ ES LO QUE ENSEÑAN EN LA CAPACITACIÓN?

En la capacitación para ser Agente de Seguros te enseñan sobre:

El Área Técnica: Sobre los seguros, cuales hay, como son, que incluyen, que excluyen y cómo funcionan y se gestionan.

El Área Comercial: Técnicas de ventas, los trámites que se hacen para que el cliente adquiera el seguro, los documentos que se necesitan, etc.

El Área de desarrollo humano del Agente de Seguros: Talleres sobre liderazgo, motivación, etc.

¿CUÁNTO TIEMPO DURA LA CAPACITACIÓN?

La capacitación del Agente de Seguros es continua y constante, pero la capacitación inicial para poder ejercer como tal, tiene una duración mínima aproximada de 6 semanas y dependerá del plan de carrera de cada Compañía.

¿PAGAN DURANTE LA CAPACITACIÓN O HAY ALGÚN APOYO ECONÓMICO?

Durante la capacitación, aunque el Agente de Seguros es un autónomo independiente con contrato mercantil y, por tanto, su propio jefe, y sus ingresos son generados por las ventas que hace él mismo, dependiendo de cada compañía, se pueden obtener diferentes tipos de ayuda. Esto puede ser difícil al inicio, pero es uno de los obstáculos al que todo emprendedor que desee tener su propio negocio siempre tendrá que enfrentarse.

SOBRE LA FORMACIÓN Y EL EXAMEN PARA SER AGENTE DE SEGUROS

¿CÓMO ES EL EXAMEN?

Es necesario adquirir la formación correspondiente al Nivel 2 y superar el examen para ser Agente de Seguros, te mencionamos las características más importantes del mismo:

El examen está compuesto por distintos módulos que tratan diversos temas establecidos por la resolución de formación, etc.

En caso de no aprobar el examen te puedes presentar las veces que sean necesarias para aprobarlo siempre y cuando se abone el coste del curso.

¿DÓNDE PUEDO REALIZAR EL CURSO Y EL EXAMEN?

El examen para ser Agente de Seguros se puede realizar a través de los colegios provinciales de Mediadores de Seguros puesto que son centros colaboradores del Centro de Estudios del Consejo General (CECAS) o en cualquier otro centro autorizado tanto en formato presencial, semi-presencial como a distancia.

1ª EDICIÓN 2023

Esta Obra informativa y divulgativa, Edición I, ¿Quieres ser Agente de Seguros?, de distribución gratuita, cuyo Titular es Juan Carlos ECHEVARRÍA SADA, que ha sido creada para ser utilizada por el Colegio de Mediadores de Seguros de Bizkaia, ha sido inscrita en el Registro Territorial de la Propiedad Intelectual de la Comunidad Autónoma del País Vasco asignándose el Código BI-651-23 y el Número de Expediente 765-1528803, de conformidad con lo previsto en el Artículo 145 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de Abril, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual.

A tal efecto, queda prohibido el plagio o copia del mismo según la Ley de Propiedad Intelectual vigente. Asimismo queda totalmente prohibida la reproducción total o parcial de cualquiera de sus apartados en cualquier soporte mecánico o digital sin el consentimiento por escrito del propietario y sin hacer mención a la fuente y al autor.

Diseño y maquetación: Ediciones Beta III Milenio, S.L.

¿QUIERES SER AGENTE DE SEGUROS?

