



CONFEDERACION PANAMERICANA
DE PRODUCTORES DE SEGUROS

COPAPROSE

**ANÁLISIS DE LOS PRINCIPIOS BÁSICOS DE SEGUROS (PBS) 18, 19 y
22, RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD DEL CORREDOR O
PRODUCTOR DE SEGUROS Y EL AGENTE DE SEGUROS**

Preparado por:

Jorge Vignolo (AAPAS – Argentina)

Armando Vergilio Dos Santos (FENACOR - Brasil)

Marvin Umaña (CIS – Costa Rica)

Secretaría General de COPAPROSE

Derechos Reservados © 2015

ÍNDICE

Objetivos del Informe	3
Observaciones de Argentina	5
PBS 18. Intermediación	5
Observaciones de Brasil	14
PBS 18. Intermediación	14
PBS 19. Conducción del Negocio.....	29
PBS 18 y 19. Conclusión	30
Observaciones de Costa Rica	32
PBS 22. Prevención del lavado de dinero y del financiamiento del Terrorismo	32
ANEXO 1. PRINCIPIOS BÁSICOS DE SEGUROS (2011)	35

Objetivos del Informe

El presente trabajo tiene el objetivo de llevar a cabo un análisis de los Principios Básicos de Seguros (PBS), establecidos por la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS, por sus siglas en inglés), especialmente los que están relacionados principalmente con la actividad del corredor, productor, mediador o intermediario de seguros.

Los PBS proporcionan un marco globalmente aceptado para la supervisión del sector asegurador y prescriben los elementos esenciales que deben estar presentes en el régimen de supervisión, para promover un sector de seguros financieramente sano; así como para proporcionar un nivel adecuado de protección al asegurado. También incorporan estándares fundamentales para la puesta en práctica de los PBS, al igual que notas guía, las cuales proporcionan el detalle de cómo ejecutar una declaración o estándar del PBS.

Actualmente los PBS son 26 y abarcan los siguientes temas:

- PBS 1 Objetivos, poderes y responsabilidades del supervisor.
- PBS 2 Autoridad supervisora.
- PBS 3 Intercambio de información y requisitos de confidencialidad.
- PBS 4 Autorización.
- PBS 5 Idoneidad del personal.
- PBS 6 Cambios en el control accionario y cesiones de cartera.
- PBS 7 Gobierno corporativo.
- PBS 8 Gestión de riesgos y controles internos.
- PBS 9 Revisión y presentación de informes al supervisor.
- PBS 10 Medidas preventivas y correctivas.
- PBS 11 Cumplimiento y aplicación de sanciones.
- PBS 12 Liquidación y salida del mercado.
- PBS 13 Reaseguro y otras formas de transferencia de riesgos.
- PBS 14 Valuación.
- PBS 15 Inversión.
- PBS 16 Gestión de riesgo empresarial para efectos de solvencia (ERM).
- PBS 17 Adecuación del capital.
- PBS 18 Intermediarios.
- PBS 19 Conducción del negocio.

- PBS 20 Divulgación.
- PBS 21 Prevención del fraude en seguros.
- PBS 22 Prevención del lavado de dinero y del financiamiento al terrorismo.
- PBS 23 Supervisión colectiva.
- PBS 24 Vigilancia macroprudencial y supervisión de seguros.
- PBS 25 Cooperación y coordinación supervisora.
- PBS 26 Cooperación y coordinación transfronteriza en gestión de crisis

Dada la importancia de estos Principios, la Asamblea General Ordinaria de COPAPROSE, realizada el 22 de abril de 2015 en Quito, Ecuador, encomendó al Comité Ejecutivo efectuar el análisis de los PBS y originar observaciones para su actualización a los siguientes principios que están directamente relacionados con la actividad:

- PBS 18 Intermediarios
- PBS 19 Conducción del negocio
- PBS 22 Prevención del lavado de dinero y del financiamiento al terrorismo.

El producto final de este trabajo será elevado a la Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina (ASSAL).

El contenido de los comentarios u observaciones a los 3 principios señalados anteriormente fue desarrollado por:

- 1) Sr. Jorge Vignolo (Argentina).
- 2) Sr. Armando Vergilio Dos Santos (Brasil)
- 3) Sr. Marvin Umaña (Costa Rica)

Observaciones de Argentina

PBS 18. Intermediación.

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

El actual Principio Básico del Seguro 18, de la IAIS, sobre Intermediarios, resulta de fundamental importancia para nuestra profesión, por su incidencia en las regulaciones que nos alcanzan, como en la manera de contribuir al desarrollo de los Mercados, aportando beneficios a todos quienes lo integramos, especialmente a quien es el actor necesario de nuestra industria, que es el asegurado y para ello, el organismo de Control, los Supervisores, tienen un rol y protagonismo determinante.

Dada la actual circunstancia de revisión de los mismos, elevamos nuestro aporte sobre diversos aspectos que según nuestra opinión, pueden mejorar y potenciar los objetivos de los PBS 18.

Tanto la guía introductoria, como la aplicación de los PBS a los intermediarios, son coincidentes con nuestra visión, en todas aquellas valoraciones objetivas del accionar de los intermediarios, sus cualidades y profesionalidad con relación al cuidado y protección del consumidor de seguros.

Nos parece interesante rescatar y agrupar los conceptos encontrados dentro de los PBS 18:

1. Actuar con transparencia.
2. Actuar con Profesionalismo.
3. Aportar niveles de Capacitación y de Actualización.
4. Actuar atento a los mejores intereses de los clientes (independencia y posibilitar la libre elección).

5. Adecuados conocimientos y experiencia.
6. Que se requiera autorización para ejercer la actividad profesional.
7. Brindar un servicio estándar alto.
8. Buena conducta comercial.
9. Buena conducción de prácticas comerciales.
10. Código de conducta (COPAPROSE está trabajando en la actualización del Código de Ética de 1984).
11. Normas éticas elevadas de integridad; ser honestos, confiables, respetuosos, no sacar ventajas, etc.
12. Tratamiento justo.
13. Promover confianza en los mercados.
14. El rol fundamental de la interacción de los intermediarios de seguros, los consumidores y las aseguradoras, para crear y justificar la confianza pública.
15. La valorización de la cercanía del intermediario, con el cliente.
16. Promover y fortalecer la conciencia Financiera y educación del público en materia de riesgos y seguros.
17. La gestión profesional, es un servicio público que contribuye a aumentar la propia reputación del intermediario, como la del Sector Asegurador.
18. Protección del Consumidor.
19. Disminuir las quejas.
20. Que el seguro juega un rol importante en la sociedad.
21. Combatir el fraude.

En nuestro accionar profesional, tenemos presentes y coincidimos con los mismos. Sobre el punto 14 deseamos hacer una sugerencia dada su importancia, ya que según se menciona en los PBS (18.0.16):

“Las autoridades supervisoras están interesadas en mantener mercados justos, seguros y estables y en que el público tenga confianza en el sector asegurador. La intermediación

entre los intermediarios de seguros y los consumidores y las aseguradoras desempeñan un rol fundamental para crear y justificar esta confianza pública”.

La sugerencia de COPAPROSE, es que los supervisores, es decir el Organismo de Control, debe sumarse a la interacción y facilitar desde su condición a generar acuerdos o políticas sectoriales, que potencien los resultados, a nuestro juicio esenciales para incrementar el consumo de seguros y el desarrollo sectorial.

Ahora bien, hemos expresado nuestras coincidencias con los puntos señalados y que están presentes en los PBS 18.

Nos interesa entonces advertir que el PBS 18, Intermediarios, menciona puntualmente a distintos tipos de Intermediarios a quienes alcanzan las aplicaciones del PBS 18 por igual, pero que entendemos que el aporte o contribución a los puntos mencionados como valorativos sobre los cuales coincidimos es diferente según sean lo que nosotros llamamos Intermediarios Profesionales, o No Profesionales, según las características de los mismos. Y el valor agregado que generan, o no, en función de la visualización y comprobación por parte de los consumidores:

Profesionales son:

- Agentes
- Productores
- Corredores
- Brokers

Su característica es que brindan Asesoramiento, en base a conocimientos adquiridos, mediante capacitación, experiencia y promueven la concertación de contratos de seguros, en gran medida por la cercanía y conocimiento del cliente. En muchos casos son referidos de otros clientes, que lo hacen en base a la confianza que les generamos. Esta misma

confianza, es la que hace que se obtengan los más altos índices de retención y fidelización en nuestra industria, aportando a la eficiencia sectorial.

Privilegian los intereses del cliente, pero también prestan una colaboración invaluable a las aseguradoras ilustrándolas sobre la situación del riesgo a cubrir. Se comienza identificando los riesgos, las reales necesidades de aseguramiento del asegurable y en función de ello se los asesora, con conocimiento específico, explicando los alcances y limitaciones de las coberturas que consideramos más adecuadas ofrecer.

Con el correcto aseguramiento, se logra que al momento del siniestro, no exista déficit de coberturas y que la indemnización que perciba, sea efectivamente resarcitoria del daño sufrido.

Con ello, estamos logrando un cliente satisfecho (Opuesto a quejas) con el sector asegurador, cliente este, con mayor permeabilidad, para recibir nuevas propuestas asegurativas y generar crecimiento en el consumo de seguros per cápita.

Por supuesto a ese cliente se le brindó un servicio, a la hora de la contratación de la póliza y durante la vigencia de la misma, ante modificaciones a los contratos y conteniendo, asesorando, y acompañándolo hasta el correcto cobro de su indemnización, en caso de siniestro.

Actúan con independencia, brindando opciones (salvo el agente que trabaja para una Aseguradora) elemento clave para la transparencia.

Son los profesionales que nuestra Confederación representa, los que estimamos cumplen con los postulados que anteriormente se detallaron, en el PBS 18 y por lo tanto los que aportan, no solo con el asesoramiento y el desempeño profesional, son además,

generadores de conciencia y cultura aseguradora, con la difusión de los principios y características del seguro.

Pensamos que, de esta manera, aportamos, facilitamos y potenciamos las posibilidades del desarrollo del Mercado Asegurador.

PROFESIONALES	
✓ Agente	✓ Profesionalismo
✓ Productor	✓ Asesoramiento
✓ Corredor	✓ Conocimiento
✓ Broker	✓ Capacitación
	✓ Experiencia
	✓ Cercanía
	✓ Confianza
	✓ Fidelización
	✓ Eficiencia
	✓ Interés del Cliente
	✓ Satisfacción
	✓ Nuevas propuestas
	✓ Servicio
	✓ Transparencia
	✓ Conciencia y cultura aseguradora

No Profesionales

Su característica es que Venden y no privilegian los intereses del cliente, sino los propios.

- Asesores Fiscales o Contables que asesoren y MEDIEN en un contrato de seguros
- “Socios de Aseguradoras”
 - Concesionarias de Automóviles
 - Oficinas Postales
 - Agentes de viajes
- Bancaseguro

NO PROFESIONALES	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asesores Fiscales o Contables que asesoren y MEDIEN en un contrato de seguros ✓ “Socios de Aseguradoras” <ul style="list-style-type: none"> ▪ Concesionarias de Automóviles ▪ Oficinas Postales ▪ Agentes de viajes ✓ Bancaseguro 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Venden – No privilegian los intereses del cliente ✓ No asesoran ✓ No conocen a sus clientes ✓ Mayor cantidad de quejas

Si hacemos un simple ejercicio, relacionando los 21 aspectos que se esperan o requieren de los Intermediarios que se detallaron anteriormente, y visualizamos los aportes realizados por los Profesionales y los No Profesionales, estaremos comprobando una evidente disparidad.

Es nuestro deseo, que este resumen, sea de utilidad para comprobar las diferencias, existentes, y su influencia en Mercado Asegurador, deseando que su comprensión, permita medidas correctivas, que a partir de la equidad, en la normativa, exigencias y controles, se logre provocar un avance en beneficio del Consumidor y del Mercado en general.

PBS 18		
PROFESIONALES		NO PROFESIONALES
✓	Actuar con transparencia	
✓	Actuar con Profesionalismo	
✓	Aportar niveles de Capacitación y de Actualización (Pilar del Profesionalismo)	
✓	Actuar atento a los mejores intereses de los clientes (Independencia y posibilitar la libre elección)	
✓	Adecuados conocimientos y experiencia	
✓	Que se requiera autorización para ejercer la actividad profesional	
✓	Brindar un servicio estándar alto	
✓	Buena conducta comercial	
✓	Buena conducción de prácticas comerciales	
✓	Código de conducta (COPAPROSE está trabajando en la elaboración de un nuevo Código de Ética)	
✓	Normas éticas elevadas de integridad; ser honestos, confiables, respetuosos, no sacar ventajas, etc.	
✓	Tratamiento justo	
✓	Promover confianza en los mercados	
✓	El rol fundamental de la interacción de los intermediarios de seguros, los consumidores y las aseguradoras, para crear y justificar la confianza pública (Proponemos agregar a los Organismos de Supervisión)	
✓	La valorización de la cercanía del intermediario, con el cliente	
✓	Promover y fortalecer la conciencia Financiera y educación del público en materia de riesgos y seguros	
✓	La gestión profesional es un servicio público que contribuye a aumentar la propia reputación del intermediario, como la del Sector Asegurador	
✓	Protección del Consumidor	
✓	Disminuir las quejas (Provocar satisfacción)	
✓	Que el seguro juega un rol importante en la sociedad	
✓	Combatir el fraude	

Además de lo expuesto, nos gustaría señalar algunos puntos; con el ánimo de contribuir a la importante función de los Organismos de Supervisión, que son nada menos que: Promover Mercados Justos, Seguros y Estables.

- a) Nos parece importante analizar, reagrupar y definir claramente a los Intermediarios, más allá de los Agentes y Corredores, con mayor especificidad, y generar normativa,

acorde a las diferencias, para elevar los niveles de asesoramiento y servicio ante los consumidores.

- b) Se deben establecer requisitos profesionales razonables y acordes para tal fin, tanto, para el otorgamiento de Autorizaciones, como en materia de Capacitación y que todos los que intermedien cumplan con los mismos.

Ello es en nuestra opinión fundamental para avanzar en la confianza pública, alentando una competencia leal y protección del mercado.

- c) Promover la mejor relación, entre el Organismo de Supervisión, los Aseguradores, los Intermediarios y el Consumidor.
- d) Las normas requisitos y códigos de conducta, deben ser resueltos con la opinión de todos los participantes del mercado.
- e) Cada país, debe tener su regulación específica, sobre la Intermediación en Seguros.
- f) Las personas físicas y jurídicas extranjeras, para realizar actividades de intermediación, deben adecuarse a las mismas exigencias que los nacionales.
- g) La remuneración de los Productores, Corredores deben ser justas y de libre pacto.
- h) Es importante el efectivo control y sanción, por parte del Supervisor, ante el incumplimiento contractual, incluso ante malas prácticas, por Ejemplo publicidad engañosa, abusos, coerción, sobrepuestos, fraude y lavado de dinero.
- i) Avanzar con Organizaciones Autorreguladas, para la Supervisión de Intermediarios, según los puntos 18.2.15, 16 y 17 de PBS 18.

IMPORTANTE FUNCIÓN DE LOS ORGANISMOS DE CONTROL

Promover Mercados justos, seguros y estables

- a. Nos parece importante analizar, reagrupar y definir claramente a los Intermediarios, más allá de los Agentes y Corredores, con mayor especificidad, y generar normativa, acorde a las diferencias, para elevar los niveles de asesoramiento y servicio ante los consumidores;
- b. Se deben establecer requisitos profesionales razonables y acordes para tal fin, tanto, para el otorgamiento de Autorizaciones, como en materia de Capacitación y que todos los que intermedien cumplan con los mismos. Ello es en nuestra opinión fundamental para avanzar en la confianza pública, alentando una competencia leal y protección del mercado;
- c. Promover la mejor relación, entre El Organismo de Supervisión, los Aseguradores, los Intermediarios, y el Consumidor;
- d. Las normas, requisitos y códigos de conducta, deben ser resueltos con la opinión de todos los participantes del mercado;
- e. Cada país, debe tener su regulación específica, sobre la Intermediación en Seguros;
- f. Las personas físicas y jurídicas extranjeras, para realizar actividades de intermediación, deben adecuarse a las mismas exigencias que los nacionales;
- g. La remuneración de los Productores, Corredores deben ser justas y de libre pacto;
- h. Es importante el efectivo control y sanción, por parte del Supervisor, ante el incumplimiento contractual, incluso ante malas prácticas, por ejemplo: publicidad engañosa, abusos, coerción, sobreprecios, fraude y lavado de dinero;
- i. Avanzar con Organizaciones Autorreguladas, para la Supervisión de Intermediarios, según los puntos 18.2.15, 16 y 17 de PBS 18, tal el caso de Brasil.

Concluyendo nuestras apreciaciones, tienen la intensión de aportar nuestra visión experiencia y opinión para facilitar una mayor comprensión integral de la problemática y características de la Intermediación para posibilitar una regulación que pueda no sólo ser más actualizada y productiva sino también sugiriendo un actor activo, el órgano de supervisión, que mediante su protagonismo y bajo su coordinación y el de todos los actores del Mercado, potencien su accionar mediante planes y políticas que faciliten el crecimiento del sector asegurador, en beneficio de todos e incluso de los Estados dado el rol relevante del sector asegurador en aspectos económicos, como inversor institucional, o en aspectos sociales, protegiendo patrimonios familiares, o generando cultura, formación y empleo.

Observaciones de Brasil¹

PBS 18. Intermediación.

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

El presente trabajo, en líneas generales, fue desarrollado con el fin de remitirse a la Federación Mundial –WFII.

Efectivamente, la industria de seguros se tornó en una importante captadora de recursos financieros para el desarrollo de la economía de cualquier país del mundo, ejerciendo, también, una importante participación en los asuntos de orden social.

La formación del ahorro interno y la aplicación de esos recursos en inversiones, títulos, públicos o privados, han generado un considerable aumento en la participación del PIB de cada país.

El seguro es, sin duda, uno de los instrumentos más eficaces en el mundo de hoy, como una forma de protección para las comunidades en general, y a las víctimas en particular, siendo el corredor o productor de seguros indispensables para el correcto asesoramiento, en cuando a la contratación de coberturas aseguradoras.

La actividad de corretaje o intermediación de los negocios es bastante habitual en las prácticas comerciales de todas las actividades económicas en todo el mundo y, por lo tanto, no extraña a las operaciones de seguros, reaseguros, capitalización y de previsión privada complementarias.

¹ El texto original está escrito en portugués y fue traducido por la Secretaría General de COPAPROSE.

La participación del corredor o productor de seguros y del agente de seguros, que sirve como enlace entre las compañías de seguros y el asegurado, ha sido cada vez más importante para el desarrollo y el crecimiento del mercado de seguros, lo cual es un hecho indiscutible y, muchas veces, estos profesionales actúan como la única forma de contacto efectiva que una persona asegurada tiene en relación con el propio seguro contratado.

La institución del seguro es uno de los instrumentos más valiosos en el mundo de hoy, ya que, además de proteger a la comunidad en general y, también, de manera particular, el corredor o productor de seguros y agente de seguros se tornan elementos indispensables para el adecuado asesoramiento en la contratación de los seguros; en la vigencia de la póliza de seguro y, principalmente, en el momento de la regulación y la liquidación de cualquier siniestro ocurrido.

Así, el papel del corredor o productor de seguros y del agente de seguros, en la intermediación de las operaciones de seguros, debe entenderse, también, como de fundamental importancia para la difusión de la cultura de seguros en los países, particularmente en América Latina, destinadas a la protección del consumidor en materia de seguros, en su doble aspecto, bien como asegurado o como víctima de un siniestro.

El contrato de seguro puede ser considerado como un contrato de naturaleza dinámica, con complejidades y poseedor de características únicas, que lo hace, por tanto, desconocido para el gran público consumidor.

Por lo tanto, aunque existe la posibilidad de contratar directamente con las compañías de seguros, los asegurados, a su vez, tienden a contratar seguros con la intermediación del corredor profesional o productor de seguros y agente de seguros, sobre la base de una asistencia técnica adecuada que es por ellos prestada.

Es precisamente por esta complejidad en el mundo de los seguros, que el asegurado debe estar correcta y debidamente informado, por el corredor o productor de seguros y por el agente de seguros, sobre la naturaleza de los seguros y sus cláusulas y deberían tener, por lo tanto, la perfecta adecuación de la cobertura deseada, las necesidades reales del cliente/consumidor.

Hay que entender que el seguro no es un bien tangible o una mercancía cualquiera, exigiendo de quien promueve esa intermediación o corretaje, cierta pericia técnica y habilidad de estar relacionado con un evento futuro y no deseado, conocido literalmente, como siniestro.

Al ser un contrato complejo, para la satisfacción de las necesidades de los asegurados, es de suma importancia la obligatoriedad de la autorización técnico-profesional de todos los que trabajan en el sector de seguros, en particular los intermediarios, por lo que debería haber una constante actualización, mejora y participación en entrenamientos con contenido programático de disciplinas específicas de su área de actuación.

En el desarrollo y crecimiento de las operaciones de seguros es constante e imperiosa la necesidad de profesionalizar y capacitar aún más al corredor o productor de seguros y al agente de seguros, ya que están insertos en un mercado que es cada vez más exigente, requiriendo, así una mayor calificación y especialización para satisfacer la creciente demanda del mercado.

En este contexto, cada vez más, el corredor o productor de seguros o el agente de seguros deben estar debidamente preparados para ser un verdadero "asesor" del ramo de seguros, y no un simple "intermediario de negocios", ya que profesionalmente, deben tener conocimientos técnicos y específicos para asesorar al asegurado, en las diferentes etapas de la contratación aseguradora, sus efectos legales y las consecuencias en el cumplimiento de las condiciones contratadas.

Por otra parte, se entiende que corresponde al corredor o productor de seguros y agente de seguros, actuar como verdaderos protagonistas del importante proceso de promover la conciencia financiera. Es una misión social, y un servicio de utilidad pública, lo que contribuirá a reforzar aún más la reputación de estos profesionales, así como de todos los actores que trabajan en el mercado de seguros.

Además, estando el consumidor mejor informado sobre los términos y beneficios que puede esperar de los productos de seguros contratados, ciertamente, habrá una significativa reducción de las denuncias concretas contra los corredores o productores de seguros y agentes de seguros, así como contra las compañías de seguros.

No hay duda de que es saludable para el mercado de seguros que el corredor o productor de seguros y agente de seguros tengan la necesaria credibilidad y confianza pública de todos aquellos que integran todos los canales y sistemas de comercialización o venta de los productos de seguros, ya sean de daños o de personas.

A manera de información, con el objetivo de ser una política pública y con el fin de fortalecer la ciudadanía, la eficiencia y la solidez del sistema financiero brasileño fue instituido el 22/12/2010, mediante Decreto Presidencial Nº 7.397, la Estrategia Nacional para la Educación Financiera (Enef).

La Enef es una iniciativa del Comité de Regulación y Fiscalización de los Mercados Financieros, de Capitales, de Seguros, de Previsión y Capitalización (Coremec), formado por el Banco Central de Brasil (Bacen), la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM), la Superintendencia Nacional de Previsión Complementaria (Previc) y la Superintendencia de Seguros Privados (SUSEP).

El modelo de aplicación de la educación financiera en Brasil, está consagrado a través de proyectos dirigidos y acciones coordinadas. La Enef pretende mejorar la comprensión de los consumidores acerca de los conceptos y los productos financieros, la promoción de una mayor seguridad en el proceso de toma de decisiones. Por lo tanto, se prevé que, que la sociedad brasileña desarrolle habilidades financieras que ayuden en la identificación de los riesgos y oportunidades involucradas en las decisiones económicas.

Esta mayor conciencia financiera será principalmente de beneficio para los asegurados de las regiones geográficas brasileñas en las que las normas de protección a los consumidores, son frágiles. También será valiosa cuando se necesite comercializar productos financieros más complejos, en particular aquellos con características de una inversión financiera. Estos mismos conceptos sirven para el resto de los países que componen la COPAPROSE.

Tener siempre consumidores bien informados, conscientes de qué necesitan en términos de coberturas aseguradoras, es del interés tanto de los intermediarios como de las compañías de seguros, gobiernos, supervisores y organizaciones de responsabilidad social. Todos tienen un papel que desempeñar, ya sea en mayor o menor escala, utilizando la mayor cantidad de canales de comunicación como sean necesarios para lograr este objetivo, siempre que exista la disciplina reglamentaria requerida.

Efectivamente, no se puede subestimar la aplicación de los principios 19 - Conducta en el ejercicio de la actividad, 21 - Lucha contra el fraude en seguros y 22 - Lucha contra el blanqueo de dinero y el financiamiento del terrorismo (AML/CFT).

En lo que respecta al PBS-19, es sumamente válido establecer normas y conductas ético-profesionales a los intermediarios en su relación directa con el mercado y, en particular, con sus clientes/asegurados.

En cuanto al PBS-21, la lucha contra el fraude debe ser dinámica, persistente y consistente con el fin de inhibir o de reducir cualquier iniciativa, la mínima que sea, en ese sentido. La lucha contra el fraude debe ser intensificada, pues los valores que escapan de los controles internos de los aseguradores, en particular, sólo sirven para provocar daño a todo el sistema y encarecer los productos en cuanto a su tarificación.

En relación con el PBS-22, nos parece entender que todo intento de canalizar, de manera ilegal, recursos al tráfico de drogas, el financiamiento del terrorismo y otras actividades ilegales, debe ser combatida con la adopción de mecanismos previos más consistentes antes de su identificación, para que no se dé la aceptación de la suscripción del riesgo que se pretende asegurar, en cualquier modalidad o ramo.

Es evidente que el supervisor debe tener amplios poderes generales y adecuados para conducir la supervisión de los intermediarios, incluyendo poderes para dictar normas e imponer sanciones, obedeciendo los principios que guían la contradicción y al derecho de la amplia defensa.

Estos poderes, en realidad, tendrían un mayor alcance jurídico, si son emanados del poder legislativo para disciplinar y regular al sector, de modo que ellos pudiesen desarrollar en forma ordenada, obedeciendo los principios que informan el derecho civil, el derecho mercantil y, principalmente, el derecho de seguros. Esta es una situación que debe ser observada en función del ordenamiento y universo jurídico de cada país.

Continuando, con esos poderes, el órgano supervisor podrá fomentar y acompañar, adecuadamente, la evolución de los negocios de intermediación y aceptados por las compañías de seguros, en toda su plenitud.

Es imperioso llevar a los países que están afiliados a COPAPROSE, la idea y la buena experiencia sucedida en Brasil, que fue la creación de la Fundación de la Escuela Nacional

de Seguros – FUNENSEG, en 1972, con la finalidad de habilitar, técnicamente, a los corredores de seguros, con exámenes y cursos presenciales y proveer así al mercado de seguros de profesionales que actuarán en el sector asegurador.

Vale resaltar que esta habilitación técnico-profesional otorgada por la citada Escuela es condición previa obligatoria y se constituye en una de las condiciones legales previstas en la Ley N°4.594, de 29 de diciembre de 1964, para los fines de registro del corredor de seguros en el órgano regulador de Brasil.

Es indiscutible que el supervisor debe tomar la acción de supervisión, siempre que sea necesario, contra los corredores o productores de seguros y los agentes de seguros, autorizados o registrados, y con amplio poder de vigilancia para sancionar a los infractores, incluyendo los que operan sin licencia o autorización del Estado (País).

Este tema de la supervisión y fiscalización de los corredores, productores, agentes de seguros, y cualquier otra modalidad de los intermediarios de seguros, considerando las circunstancias estructurales y operativas del órgano supervisor, podría ser equiparada o minimizada por la instrumentalización de la institución de autorregulación, como un modelo innovador y moderno, sin las ataduras de los órganos supervisores, desprovistos de personal en la cantidad necesaria para el proceso de supervisión y fiscalización.

Es imperativo decir que COPAPROSE, por su parte, ve y recomienda la adopción de la autorregulación de la actividad ejercida por los corredores o productores y agentes de seguros, como práctica indispensable e ineludible para que los profesionales del área, regidos por un Código de Conducta Ético-Profesional, estén bien equipados y preparados, de forma que puedan difundir la cultura del seguro y también la educación financiera en los países.

Para los integrantes de COPAPROSE, la autorregulación, como alternativa de supervisión y fiscalización, es la mejor solución y herramienta sólida, también, para la defensa de los intereses del consumidor de seguros. Y, como ya es defendido por COPAPROSE, inclusive en la Conferencia de ASSAL, se entiende que los órganos supervisores de todos los países representados deberían incentivar y estimular la creación de sus entidades autorreguladoras.

COPAPROSE, en este tema, entiende que la autorregulación y sus beneficios, son fundamentales para reforzar el profesionalismo de los corredores o productores de seguros y agentes de seguros, incentiva la capacitación profesional y el desarrollo profesional continuo, el comportamiento ético-profesional, el tratamiento justo a los clientes y una mejor interacción con el público.

En el aspecto institucional, lo más importante es tener en cuenta que la autorregulación es un aporte invaluable del sector privado para poder auxiliar al órgano supervisor, de manera decisiva, en el ámbito de sus actividades específicas, incluyendo liberarle de los costos financieros.

Con respecto a la práctica del gobierno corporativo, aunque se recomienda plenamente su adopción a los países, en realidad en Brasil, este tiende a aplicarse sólo a los grandes sociedades corredoras de seguros, especialmente aquellas vinculadas a conglomerados financieros, pues, la gran mayoría de las sociedades de corredores de seguros están constituidas como micro y pequeñas empresas. En este caso, tendría que llevarse a cabo un estudio más detallado sobre la conveniencia de su aplicación en otros países.

En relación con el tema de la divulgación de datos mínimos para los clientes/asegurados, hay que tener en cuenta que, existen raras excepciones, porque, los seguros, de un modo general y, en particular, los microseguros, los seguros populares y los masificados, ya

tienen su clausulado específico escrito por la compañía de seguros, con condiciones claras de coberturas, las exclusiones y las de riesgos declinables o no cubiertos.

A modo de ilustración, generalmente en Brasil, los corredores de seguros trabajan con un máximo de cuatro aseguradoras en su cartera de negocios. Con respecto a la información básica de remuneración, los corredores de seguros brasileños tienden a no querer divulgarlos, alineados por varios factores de estrategia mercadológica.

Considerando que los seguros no son tarifados/tasados, como en el pasado, y el mercado se presenta de forma competitiva, prevalece, siempre, la fidelización y la oportunidad de que se reduzca la comisión y cerrar los negocios, satisfaciendo siempre a la clientela.

Es importante relatar que el sector de seguros en Brasil camina normalmente, sin sobresaltos, a pesar de las oscilaciones del mercado globalizado y las crisis económicas, aún así, nunca hubo quejas puntuales de los consumidores exigiendo del corredor la revelación de su remuneración, registrándose que, en Brasil, para cualquier conflicto de intereses existe el Código de Defensa del Consumidor para guiar las decisiones judiciales en materia de derecho de consumo, sobre el cual la actividad aseguradora se incluye.

En realidad, en el caso de Brasil, las normas legales a los que están sujetos los Corredores de Seguros, efectivamente, no establecen la obligatoriedad de otorgar la información de la comisión del corredor de seguros en las pólizas, certificados o propuestas de seguros, así como el Código Civil (arts. 722 a 729, de la Ley Nº 10.406, de 10/01/2002), resalta, en tanto, que el corretaje de seguros, por sus matices, complejidades y prácticas del mercado, difiere, completamente, de las demás profesiones reguladas, de actividades dentro del género “intermediación” o “corretaje”.

Con la evolución del mercado de seguros, de la sociedad; y el avance en el área tecnológica, los corredores de seguros extendieron sus actividades laborales, sin limitarse,

solamente, a aumentar y a promover los contratos de seguros como meros intermediarios legales.

Además de la capacitación y del necesario mejoramiento profesional, los corredores de seguros, con esto, llegaron a tener elevados gastos en la captación y en el mantenimiento de los negocios; en la administración de riesgos; y, principalmente, en asistencia técnica y en la atención permanente y directa a sus clientes/asegurados, en la contratación, en la vigencia, en la renovación del contrato, en la necesidad de endosos, y en la ocurrencia de siniestros.

El sector asegurador en Brasil, aunque está altamente regulado y supervisado, es dinámico; se registran índices muy positivos de crecimiento; pero mantiene sus situaciones propias de mercado por lo que no hay la necesidad de que se promuevan más regulaciones, además de las ya existentes, de lo contrario se podría causar la paralización no deseada del sector.

Como información y parámetro para los otros países, el poder legislativo brasileño por su inteligencia, propiedad intelectual y conocimiento fáctico-jurídico del sector asegurador, en ningún momento ha pretendido colocar en las normas jurídicas y, tampoco, en las reglamentaciones creadas por el órgano supervisor, esta divulgación del valor de la comisión en las pólizas, certificados y propuestas de seguros, que están disociadas de las prácticas de mercado. Y efectivamente, esa misma situación se aplica para el momento actual, para cualquier país.

Este es un asunto recurrente en Brasil y que causa preocupación para los Corredores de Seguros. Por eso, es que en este trabajo le otorgamos una mayor dedicación a ese tema.

Hay que comprender, que, en Brasil, los seguros dejaron de ser tarificados o tabulados hace mucho tiempo, en consecuencia, pasó a ser libre y competitivo y, en este aspecto, el

sector en sus dos últimas décadas, dio un enorme salto de crecimiento, fomentando y generando más empleos y ahorro interno, con la participación importante y efectiva de los Corredores de Seguros.

Por ende, se estimuló la libre empresa; el fuerte incremento de la competencia; y se promovió, de manera decisiva, la sana y alta competitividad entre las aseguradoras, todo esto en beneficio para los propios consumidores que, directamente, o a través del Corredor de Seguros, pasaron a tener una gama de alternativas en donde colocar sus seguros, y de mejores precios para la realización de las necesidades de sus coberturas e intereses asegurables

Lo que es más importante para el consumidor no es la divulgación o la disponibilidad del porcentaje de comisión, pero si, la adecuada asistencia técnica; el valor final de la prima (lo que él va a pagar efectivamente a la aseguradora), la comparación del precio del seguro en relación a la mejor cobertura, independientemente, le importa poco el valor definido establecido de la comisión, que no genera, al final, ningún impacto en ese sentido.

No habría ningún impedimento, tampoco, para que el asegurado solicite información y sea atendido, particularmente por el Corredor de Seguros, que incluya datos sobre su efectiva remuneración y la contraprestación por el trabajo realizado.

Técnicamente, en Brasil, la comisión de corretaje es obligatoria, en los términos del art. 19 de la Ley Nº 4.594 de 1964 y, en la jerga popular del mercado, está integrada en la “carga de la prima” debida por el asegurado, estando contenidas en ella, inclusive, todos los gastos administrativos y demás elementos.

Es importante mencionar, sin embargo, que cualquier propuesta de divulgación de la comisión del Corredor de Seguros, en el fondo, *data vênia* (“con el debido respeto”), no

debe prosperar, porque, no proporcionará, al final, ningún tipo de beneficio en el propio consumidor, muy por el contrario, solamente lo perjudicará, además de crear situaciones de conflictos y problemas innecesarios entre el corredor y el asegurado, el corredor con otro corredor, generando una imagen negativa para el sector asegurador.

De parte del asegurado, este podrá ir realizando una verdadera subasta para saber cuál Corredor de Seguros puede tener un porcentaje menor de comisión para su seguro, lo que es, de hecho, la creación de una pura ilusión, porque esto no le irá a garantizar la efectividad de una mejor cobertura aseguradora.

Además, el asegurado/cliente podrá entrar en conflicto con su propio Corredor de Seguros, al decirle que cotizó con otro corredor, cuyo porcentaje de comisión es menor. Situación ésta desagradable.

A manera de ejemplo, en el seguro de automóvil, el vehículo con la misma marca, año y modelo, en la definición de precios, puede haber distorsión en las informaciones de perfil, como el CEP (Código de Dirección Postal) de residencia, conductor, bono, etc., y de los valores establecidos a título de Responsabilidad Civil Facultativo/RCF, los precios finales podrán ser diferentes entre sí, incluyendo la comisión.

En lo que se refiere al corredor, podría haber una violación de la ética profesional, con el ofrecimiento de porcentajes menores de comisión en relación con otro corredor, para el mismo objeto asegurado, sin que se tome en cuenta la calidad de la atención personal o de asistencia técnica.

Es evidente que los precios menores no siempre son sinónimos de garantía de una buena calidad en la atención hacia el cliente.

Hay que comprender que, en algunos casos, por la prospección de los negocios en una determinada área o de la actuación dirigida para un grupo afín, por ejemplo, donde hay inversiones importantes y gastos adicionales hechos por el corredor de seguros, la aseguradora, en reconocimiento de la relación comercial, remunera mejor al corredor de seguros, en un porcentaje acordado previamente, sin ningún impacto en el precio final del seguro.

En este contexto, la obligatoriedad de la divulgación de la comisión en un nivel posiblemente por encima del promedio del mercado, generaría una distorsión enorme, porque el asegurado podría pensar que estaría pagando un porcentaje absurdo de comisión, cuando, en realidad, hubo una negociación y la aseguradora, en esta situación, renunció a una parte de su margen de resultado en la operación

Por otro lado, sobre los márgenes disponibles de su comisión, el corredor de seguros, para un buen cliente o para conquistar un nuevo cliente, podrá renunciar a una parte de su margen de comisión, exponiéndose, sin embargo, cuando se aplica una comisión mayor para otro cliente, en caso de coberturas semejantes.

En sentido práctico, la efectividad de la disponibilidad podrá estar comprometida o llegar a ser inocua, ilusoria, irreal y ficticia, pues, en Brasil, el pago de la comisión es realizado por la aseguradora – y no directamente por el asegurado y, en este caso, ella tendrá la plena libertad de colocar un determinado porcentaje de comisión en las pólizas, certificados y propuestas de seguros, y realizar otro pago al corredor, el llamado “por fuera”, desvirtuando, totalmente, el sentido objetivo y literal del alcance de la medida, teniendo en cuenta que, de cualquier manera, el asegurado estará siempre pagando una prima, o un seguro, sin nunca conocer cuál es la composición final de los precios finales, componentes y respectivos valores agregados a la prima.

Otro factor interesante es que están registrados en el órgano supervisor de Brasil, más de 90 mil corredores de seguros, ubicados en los Estados y en el Distrito Federal, cuya mayoría son micro, pequeños y medianos corredores que batallan en una lucha competitiva casi que ignominiosa con la venta de seguros en los bancos, financieras y corredoras cautivas, que en una disputa por la conquista del cliente, enfrentarán dificultades, si son divulgados sus márgenes de comisión.

Para dar más sostenibilidad y consistencia a esta fundamentación, la relación comercial entre el asegurado y la aseguradora es la cobertura aseguradora, o sea, el “suministro” de un producto, y no el de un servicio, cuya composición de costos para el establecimiento de la prima tiene varios ítems como: actuariales, estadísticos, gastos fijos, recargos y, entre tantos otros está, también, el de la intermediación.

En ese caso, si hubiera la necesidad de que se abra esa composición de precios para responder a los dictámenes del Código de Defensa y Protección del Consumidor, evidentemente, sería inviable, por ende, la libre empresa, la competencia y la competitividad del mercado, aspectos fundamentales para el desarrollo del sector.

A propósito, como paradigma, ningún legislador, en las normas reglamentarias creadas por el órgano regulador brasileño, quiso exigir que el comerciante informe lo que pagó por la mercancía adquirida del fabricante, y cuáles son los márgenes de composición de precios y resultados y, por lo tanto, es importante considerar que esta es una relación de consumo que afecta a todos los consumidores, diariamente y que no existe legislación en este mismo sentido.

Reafirmando, cualquier propuesta de suministrar la comisión de corretaje, no significará, ni se traducirá positivamente en beneficio para el consumidor. Y, para el corredor de seguros sólo provocará una situación real de obstáculos y dificultades en el ejercicio de su

actividad laboral, interrumpiendo, entonces, la situación actual de armonía y de buena relación entre el corredor de seguros y su cliente/asegurado.

De cualquier modo, es necesario que el corredor de seguros tenga la debida protección, no solamente cuando administra el dinero del cliente, pero, también, en el ejercicio de su propia actividad si, tal vez causa algún perjuicio a su cliente. A título de información, se está tramitando en el Congreso Brasileño, desde 2005, un proyecto de ley que establece la obligatoriedad de la contratación de un seguro de responsabilidad civil para el corredor de seguros.

Por el volumen de corredores de seguros registrados en Brasil, de acuerdo a lo anteriormente indicado, se torna impracticable cualquier tipo de supervisión a ser implementada por el órgano supervisor y fiscalizador del mercado de seguros, en un país con las dimensiones geográficas continentales y de restricciones presupuestarias públicas, a no ser que se dé la existencia de denuncias y quejas formales.

Observaciones de Brasil

PBS 19. Conducción del Negocio.

La autoridad supervisora establece los requisitos para la conducción de la actividad aseguradora a fin de garantizar que los clientes reciban un trato justo, antes de celebrar el contrato, y en todo momento hasta que todas las obligaciones contraídas en virtud del contrato hayan sido satisfechas.

La actividad de corretaje de seguros y de intermediación de los negocios se constituye en base de la estricta confianza del cliente, quien deposita fondos en el profesional elegido, por su probidad, fidelidad, capacidad y diligencia.

La buena conducta ético-profesional de los corredores o productores de seguros y los agentes de seguros es esencial para que el asegurado esté plenamente consciente y seguro de sí mismo sobre los productos que desea contratar, y esto es un factor altamente positivo para aumentar la credibilidad y la confianza del consumidor.

En relación a la conducta ético-profesional de los corredores o productores de seguros y los agentes de seguros, en el ejercicio de su actividad, es extremadamente importante que se den más subsidios a estos profesionales, siendo necesaria la divulgación de que ellos son responsables por sus actos u omisiones derivadas de su actividad, frente a los asegurados y las compañías aseguradoras, alertándolos, preventivamente, con el objetivo de evitar situaciones desagradables, como responder por indeseadas acciones judiciales.

El corredor o productor de seguros y el agente de seguros deben actuar con honestidad y lealtad ante los futuros contratantes, respaldando su conducta en el principio de la buena fe objetiva, base de toda y cualquier relación contractual, obrando con imparcialidad, para, así, evitar contrataciones generadoras de perjuicios a uno o a ambos de los contratantes intermediados. Es deber del corredor o productor de seguros y del agente de seguros, también la reserva y el sigilo de las informaciones obtenidas, así como el secreto profesional.

Efectivamente, en contraposición a lo contenido en el PBS-18, los corredores de seguros en Brasil solamente en circunstancias puntuales reciben el dinero del cliente, puesto que los seguros son pagados por medio de boletas de pago bancarias, tarjeta de crédito y débito automático en la cuenta corriente.

Aunque los intermediarios de otros países tengan que tratar con el dinero del cliente, que les pueda provocar un perjuicio, como salvaguarda, lo importante sería la implementación de un seguro obligatorio de responsabilidad civil, conforme a lo expuesto anteriormente.

Por otra parte, a la posible falta de conocimiento del corredor de seguros, relativa a sus responsabilidades, derivadas de la acción u omisión en el ejercicio de su actividad profesional, ésta puede o debe ser previa y permanentemente combatida con la clara y objetiva difusión de los procedimientos a ser adoptados en su día a día, y que no deben ser resumidos apenas en acercarse a las partes interesadas en la contratación del seguro.

Al contrato de otros tipos de intermediarios, la responsabilidad del corredor o productor de seguros y los agentes de seguros no termina después de finalizada la transacción, ya que durante el periodo de vigencia de la póliza, el profesional debe cuidar para que el asegurado tenga el riesgo adecuadamente cubierto, buscando siempre la mejor cobertura.

Por todo lo que se ha dicho en este trabajo, estamos plenamente a favor de que los consumidores de seguros tengan un tratamiento justo por los intermediarios, por las sociedades aseguradoras, con el amparo permanente del órgano supervisor de cada país.

PBS 18 y 19. Conclusión.

Las disposiciones contenidas en el PBS 18 y 19, por tanto, traen directrices orientadoras conceptuales importantes que están encaminadas a la promoción y al crecimiento de la

industria de seguros, normas de conducta para los intermediarios y aseguradoras, además de una demostración clara de la preocupación por la formación y la calificación técnica de los intermediarios y la inequívoca y necesaria protección para los consumidores de seguros, entre otros temas.

En general, son totalmente elogiables y recomendables algunas de las pretensiones deducidas en los principios básicos contenidos en el PBS 18 y 19, que sirven, incluso, para la mejora del entorno regulatorio y seguridad en las relaciones de los intermediarios y sociedades aseguradoras, y de un trato justo para los consumidores de seguros.

Sin embargo, entendemos que sus orientaciones básicas deben ser motivo de ajustes, análisis y adecuación, en uno u otro punto específico, en función de la legislación y de las peculiaridades de cada país; de la asimetría regulatoria de cada mercado, ya sea nacional o internacional; de la definición clara sobre los intermediarios y sus actividades; de forma que no se crean, también, normas disciplinarias innecesarios que sean disonantes en el sentido opuesto al desarrollo de los mercados de seguros comprendidos por los miembros de COPAPROSE, e incluso, de otros países no miembros.

En el caso, podrá ser de suma importancia la implementación de estos dos principios básicos, además de otros, después de haber sido definitivamente analizados, delimitados y armonizados como instrumentos rectores para la formulación de políticas y normas regulatorias, para su adopción por los órganos supervisores.

En conclusión, debe existir siempre la participación, la contribución y la colaboración de los corredores o productores de seguros y de los agentes de seguros en la elaboración y formulación de políticas de seguros de cada mercado, por medio de sus asociaciones representativas, en franco y amplio debate de ideas sobre todos los principios básicos del seguro, definidos por la IAIS, en beneficio del establecimiento de un mejor ambiente regulatorio y debidamente ajustado para propiciar el desarrollo sostenible del sector asegurador de los países.

Observaciones de Costa Rica

PBS 22. Prevención del lavado de dinero y del financiamiento del Terrorismo.

El supervisor requiere que las aseguradoras e intermediarias tomen medidas efectivas a fin de combatir el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo. A su vez, el supervisor toma medidas efectivas a fin de combatir el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo.

Es oportuno señalar que el PBS 22, se base casi en su totalidad en lo dispuesto por el **GAFI** **-(GRUPO DE ACCIÓN FINANICERA INTERNACIONAL)**, organismo que regula todo lo relacionado con el Lavado de Dinero y Financiamiento del Terrorismo, motivo por el cual no se debe caer en redundancias de control o costos innecesarias.

1. El primer factor a destacar es que el punto 22.0.2, señala que las disposiciones sobre Lavado de Dinero y Terrorismo, se deben aplicar como mínimo a los seguros de vida y otros relacionados con la inversión. **NO ESTABLECE UNA DIRECCIÓN GENERAL PARA QUE SEA APLICADAS A TODOS LOS SEGUROS.**

Quedará a criterio del Supervisor hacer un análisis del riesgo (ML/TF²) y considerar si es necesario extender los controles a otras líneas de seguros.

Sobre esta particular, es fundamental destacar que –salvo raras excepciones- los supervisores se han limitado a exigir los requisitos (ML/TF), a todas las líneas de seguros sin hacer un análisis exhaustivo del nivel de exposición. Esto implica un serio encarecimiento de los costos de colocación y administración de los seguros.

En muchas ocasiones, los intermediarios deben hacer las mismas funciones que las aseguradoras, sin que exista un punto de encuentro de toda la información y por lo tanto no se cumplen los objetivos de estas medidas.

² Money Laundering and Terrorist Financing Risk.

COPAPROSE, como representante de todos los intermediarios de la región, solicita al IAIS hacer un llamado a todos los supervisores, para que hagan una evaluación minuciosa de esta disposición y se aplique en forma razonable, para evitar duplicidad de funciones y el encarecimiento de los seguros, lo que va en detrimento de los consumidores y del sistema como un todo.

2. En los incisos posteriores, se hace hincapié en las disposiciones del GAFI, sobre la necesidad de que exista una autoridad competente en cada país, encargada del cumplimiento de las medidas contra el ML/TF.

Luego hace una diferencia clara en el papel y funciones que puede tener el supervisor de seguros en cada legislación. El **Grupo A** establece las obligaciones del Supervisor de Seguros cuando tiene carácter de supervisor competente y tiene una función supervisora del cumplimiento de las normas del GAFI y el **Grupo B** se refiere a los supervisores que no son autoridades competentes en materia de ML/FT y solo deben velar porque los intermediarios y las aseguradoras cumplan con las disposiciones establecidas en la legislación respectiva.

Esta diferencia tiene que quedar muy clara en cada país, dado que si no se entienden claramente sus alcances, se cae en la duplicación de funciones y el costo de los seguros se incrementa peligrosamente. COPAPROSE debe velar en conjunto con el IAIS, para que su aplicación sea la adecuada y no se perjudique al consumidor.

3. En los incisos 22.3, 22.4, 22.5, 22.6 y 22.7, se hace una descripción específica de las funciones de los supervisores de seguros, según sea el caso establecido en la legislación de cada país.

Es muy importante recalcar el papel de la **UNIDAD DE INFORMACIÓN FINANCIERA (UIF)** en cada país, dado que es la encargada de recibir y procesar la información

sospechosa de todos los sectores de la sociedad (Aseguradoras, bancos, intermediarios, financieras, etc.,)

Si las reglas y las responsabilidades de cada sector no están claramente delineadas, lo que se produce es un exceso de tramitología, sin que se logren los objetivos buscados. COPAPROSE debe insistir ante el IAIS, en la necesidad de que los intermediarios de seguros deben fungir solo como **recolectores de información de los clientes**, pero los encargados del análisis de los niveles de riesgos deben ser las Aseguradoras, que en conjunto con las UIF de cada país, pueden procesar la información recibida.

El intermediario no cuenta con los medios para reunir toda la información del sistema y fácilmente un elemento sospechoso, puede suscribir varias pólizas con diferentes intermediarios o aseguradoras, sin que exista la posibilidad técnica o material para el agente o corredor, de agrupar la información y por ende, evaluar el nivel de riesgo.

Para finalizar, considero también que en posteriores comunicados, congresos o eventos de COPAPROSE, se debe incluir este importante tema, para que sus afiliados comprendan mejor los alcances de estas medidas y busquen una justa aplicación en cada país.

ANEXO 1

PRINCIPIOS BÁSICOS DE SEGUROS (2011)