



guía informativa (VIII edición)

CÓMO SER CORREDOR DE SEGUROS O MONTAR MI PROPIA CORREDURÍA:

EL RETO DE EMPRENDER EN LA PROFESIÓN
DE CORREDOR DE SEGUROS

jorge campos moral

 quiero ser
corredor de seguros
.es



asisa+



AVANZA
PREVISIÓN



EUROINS
MEMBER OF EUROGRUPO

FIATC
SEGUROS

ies
Instituto
e-Learning
del Seguro

MAPFRE

mitramite
oficial.com

NEWCORRED

© Jorge Campos Moral

Nº Solicitud: M-005739/2015

Nº de Expediente: 09-RTPI-06292.6/2015

8ª EDICIÓN 2023

Esta Guía divulgativa, de distribución gratuita, ha sido creada por Jorge Campos Moral con carácter informativo y su contenido ha sido inscrito y registrado en el Registro Territorial de la Propiedad Intelectual de Madrid con Nº de Solicitud y con Nº de Referencia arriba indicados, otorgando al presente documento y a su autor los derechos recogidos en Ley de Propiedad Intelectual (Texto Refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril)

A tal efecto, queda prohibido el plagio o copia del mismo según la Ley de propiedad intelectual y artística 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.

En caso contrario, se incurrirá en un delito tipificado en los Artículos 270, 271 y 272 del Código Penal (Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal -Última modificación del 28 de abril de 2015) sobre los Delitos relativos a la Propiedad Intelectual e Industrial, al Mercado y a los Consumidores y podrá por tanto ser perseguido por ello.

guía informativa (VIII edición)

**CÓMO SER CORREDOR DE SEGUROS
O MONTAR MI PROPIA CORREDURÍA:**

EL RETO DE EMPRENDER EN LA PROFESIÓN
DE CORREDOR DE SEGUROS

jorge campos moral

ÍNDICE

Prólogo de Dña. Eva Mª Lidón Gámez	
Subdirectora General de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP	2
Bienvenida del Autor	4
Epígrafe 1:	
Las primeras cuestiones básicas	6
Epígrafe 2:	
¿Cómo puedo obtener el Título para ejercer como Corredor de Seguros?	13
Epígrafe 3:	
Trámites para obtener la autorización administrativa	16
Epígrafe 4:	
Particularidades para el caso de las Corredurías de Seguros	19
Epígrafe 5:	
La Solicitud de Alta ante la DGSFP	27
<i>Los Impresos Oficiales</i>	
<i>El Departamento de Atención al Cliente (DAC)</i>	
<i>La Póliza de RC obligatoria u otra garantía financiera</i>	
<i>La Póliza de Caución o Aval Bancario</i>	
<i>Cuentas (Corrientes) Separadas</i>	
<i>Nuevo motivo de “Inactividad”: No alcanzar el volumen mínimo de cartera</i>	
<i>Certificado Electrónico</i>	
<i>Nuevo régimen de Incompatibilidades</i>	
<i>El Programa de Formación</i>	
<i>El Programa de Actividades o Plan de Negocio</i>	
<i>Las Cartas de Compromiso de las Entidades Aseguradoras</i>	
<i>Los Colaboradores Externos</i>	
<i>El Canal Interno de Denuncias o Canal Ético</i>	
<i>La Tasa 070</i>	
Epígrafe 6:	
Preguntas Frecuentes	45
Epígrafe 7:	
Mis primeros pasos como Corredor o como Correduría	56
Epígrafe 8:	
¿Cómo son los nuevos corredores y Corredurías de Seguros	74

PRÓLOGO

EVA M^a LIDÓN GÁMEZ

Subdirectora General de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución, Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones



El asesoramiento independiente y profesional pasa por ser el de un experto en los riesgos a cubrir y haber alcanzado una comprensión profunda de los productos de seguros y las finanzas en general

La industria del seguro es un mundo apasionante y desafiante, y convertirse en un corredor de seguros puede ser una excelente opción para aquellos que buscan una carrera en un campo en constante evolución. Detrás del entusiasmo que supone la incorporación a esta aventura profesional y también vital, hay muchos aspectos a considerar y desafíos a superar en el camino hacia el éxito como corredor de seguros.

En primer lugar, es importante tener una formación adecuada. Los corredores de seguros necesitan estar bien informados sobre una amplia gama de temas, desde la legislación y regulación de seguros hasta los diferentes tipos de productos de seguros disponibles. Los riesgos a los que nos enfrentamos, en algunas áreas no han cambiado con respecto a los que demandaban nuestros antepasados. La cobertura de los daños de que mercancías, no llegue a su destino, eran asegurable tanto en el siglo XVIII como en el XXI; pero lo que sí ha variado es la forma en la que esas mercancías son transportadas. Hace unos años era fundamental el conocimiento de los mares y los caminos. Hoy, esas mismas mercancías nos sobrevuelan. La cobertura de los riesgos que “acechan” a los edificios, está en constante evolución, siguiendo la estela de los materiales utilizados. El asesoramiento independiente y profesional que debe de dar un corredor a su cliente pasa necesariamente por ser un experto en los riesgos a cubrir, buscando las mejores opciones en función de las necesidades requeridas.

Los corredores de seguros también deben estar al día de los numerosos temas que se han “colado” en el mundo financiero en los últimos años, y que hasta ahora no parecían estar en relación directa con esta actividad. Entre ellos, y afectando a toda la sociedad, tenemos todo lo relacionado con la sostenibilidad. Los clientes de seguros están cada vez más interesados en trabajar con empresas que tienen en cuenta el impacto ambiental y social de sus actividades. Por lo tanto, los corredores de seguros deben considerar el factor de la sostenibilidad dentro de su asesoramiento independiente, pudiendo constituir este uno de los criterios importante a la hora de elegir un producto u otro.

Otro elemento que ya es fundamental en el inicio de cualquier actividad dentro del mundo financiero es la presencia y acompañamiento de la tecnología. La tecnología ha transformado la forma en que las empresas de seguros y todas las que forman el mundo financiero hacen negocios, y los corredores de

seguros deben estar preparados para adaptarse a estos cambios. La adopción de estas herramientas digitales debe convertirse en un aliado que nos ayude y permita una mayor eficacia en el contacto con los clientes y las entidades aseguradoras, ampliando la manera de comunicarnos, sin olvidar, por supuesto, los nuevos riesgos que esto puede entrañar.

Finalmente, los corredores de seguros deben ser capaces de lidiar con la complicación del mundo financiero. Solamente si los corredores han alcanzado una comprensión profunda de los productos de seguros y las finanzas en general pueden llegar a dar un buen asesoramiento independiente a sus clientes. Porque en esto último está la clave, en la independencia. De todos los mediadores que aparecen en la norma de distribución, los corredores de seguros se caracterizan por proporcionar un asesoramiento independiente a sus clientes. Los clientes en la mayor parte de los casos no conocen como pueden comprar la tranquilidad que proporciona un seguro, es decir, saber que aunque ocurra algo con lo que no contamos, la solución es posible. Pues bien, el corredor ha de ser capaz de buscar en el mercado la opción que mejor se adapte a su cliente y que satisfaga efectivamente esa “tranquilidad”.

En resumen, convertirse en corredor de seguros es un camino desafiante pero emocionante. La relación con el cliente no se acaba una vez que se encuentra la póliza adecuada, sino que además le acompañará a lo largo de la vida del contrato facilitando la información que sea necesaria; y sobre todo, deberán prestarle su asesoramiento en caso de siniestro. Y probablemente es en este último momento del contrato cuando se hace muy evidente todo el trabajo que se ha realizado anteriormente. A pesar de que el siniestro se ha producido las consecuencias y los daños pueden ser reparados si el trabajo se ha hecho adecuadamente. Que efectivamente sea así, y que los clientes sufran lo menos posible en caso de siniestro, dependerá en gran medida de la labor que haya realizado el corredor.

BIENVENIDA DEL AUTOR

JORGE CAMPOS MORAL

Director de Quiero ser Corredor de Seguros.

Presidente de NEWCORRED



¿Quieres ser Corredor de Seguros o montar tu propia Correduría?

Si te estás planteando iniciar una carrera profesional como CORREDOR DE SEGUROS o bien montar tu propia CORREDURÍA DE SEGUROS, ante todo déjame que te felicite porque has hecho una gran elección. La de Corredor de Seguros es, sin duda, una de las profesiones que mayores satisfacciones da a cuantos la desarrollan y que puede suponer una actividad profesional para toda tu vida, incluso para que perdure a otras generaciones posteriores.

Además, como Corredor o Correduría de Seguros, toda la cartera que vayas generando a lo largo de los años de tu actividad será tuya, pasando a formar parte del activo de tu negocio, que aunque intangible, podrás al cabo de los años venderlo, cederlo en gestión o incluso integrarlo o fusionarlo con otros colegas.

Agentes de Seguros, empleados y directivos de entidades aseguradoras y bancarias, empleados de corredurías y sobre todo hijos y familiares de Corredores de Seguros, al estar en contacto con el mundo de la mediación de seguros, son algunos de los colectivos que ven en esta profesión una opción profesional de futuro. Es posible que tú seas uno de ellos, si es así, has tomado una sabia decisión, y si no eres de ellos, bienvenido a esta profesión.

Pero también otros profesionales y empresas como Administradores de Fincas, Gestorías Administrativas, Asesores Fiscales, Laborales o Contables, Abogados y Agentes Inmobiliarios, están llegando a la profesión de corredor de seguros y montando corredurías ya que son profesiones totalmente complementarias y compatibles con el asesoramiento objetivo e independiente en materia de seguros, aportando así valor a sus clientes y a sus propios negocios.

Para ser Corredor de Seguros o montar tu propia Correduría deberás cualificarte antes obteniendo el Título de Mediador de Seguros del Nivel 1 y por tanto formarte en los aspectos técnico-aseguradores, financieros, comerciales y en otras materias y disciplinas que establece la Ley al respecto para ser Corredor de Seguros.

Pero por otro lado, debes tener presente que vas a “emprender un negocio” y por tanto, deberás tener o adquirir las habilidades directivas, gerenciales y de administración propias de todo emprendedor

y las subjetivas de quién pone en marcha un negocio, al tiempo de tener claro que los inicios siempre son difíciles y que el día a día como empresario no va a ser sencillo a lo largo de toda tu carrera, pero sin embargo, te aseguro que compensa con creces.

Como Principio Básico ten presente que los Corredores y Corredurías de Seguros centran toda su actividad en el “servicio al cliente”, priorizando en todo momento los intereses y necesidades de los mismos por encima de los suyos propios. Por ello, déjame que tan solo te de dos consejos iniciales:

En primer lugar, toma la decisión e inicia esta actividad con el objetivo de que “va a ser para siempre”, aunque los inicios sean complicados. Si no estás seguro de ello o crees que vas estar “de paso” solo unos años, las consecuencias pueden ser nefastas – no solo para ti, sino también para los clientes que hagas- y en ese caso es preferible que no te hagas corredor sino que optes mejor por otras figuras de la mediación o por ser colaborador de alguna correduría. Sólo si tu decisión es firme y con visión de futuro, sigue entonces adelante con tu proyecto. En segundo lugar, una vez que ya seas Corredor de Seguros, trabaja todos los días para dignificar aún más esta noble profesión, con total respeto siempre a las leyes, a las prácticas de mercado, a los clientes y por supuesto, al resto de tus colegas y compañeros.

En esta Guía vas a encontrar toda la información, datos, consejos, respuestas y orientaciones que necesitas para llevarlo a cabo con éxito. Además, encontrarás también información sobre los Cursos para obtener el Título de Corredor, así como para elaborar un buen expediente de solicitud y un buen Programa de Actividades con el 100% de garantía de ser aprobado, todo ello para que puedas iniciar tu actividad profesional como Corredor de Seguros o para montar tu propia Correduría de Seguros.

Espero que esta Guía te sirva para conseguirlo y te deseo mucha suerte en esta nueva andadura profesional.

JORGE CAMPOS MORAL

Licenciado en Derecho y Máster en Asesoría Jurídica y Fiscal de Empresas. Corredor de Seguros y Asesor Financiero Internacional Certificado por el SII de Londres.

Director del INSTITUTO E-LEARNING DEL SEGURO, IES.

Presidente de la Organización Profesional de Nuevos Corredores y Corredurías de Seguros - NEWCORRED, CEO en Grupo W2B, promotor de la web informativa LEYDEDISTRIBUCIONDESEGUROS.ES, promotor de “CANAL ÉTICO DEL SEGURO” y Director de MITRAMITEOFICIAL.COM

Ha elaborado más de 500 expedientes de solicitud de alta de nuevos Corredores y Corredurías ante la DGSFP desde www.quierosercorredoresseguros.es

Titular del Departamento de Atención al Cliente (DAC) para más de 400 corredores y corredurías.

Ha sido Director-Gerente de la Federación de Corredores y Corredurías de Seguros de España – FECOR.

Ha sido Director de IMAF, Director Comercial de AEGON Seguros y Director Comercial de ALLIANZ INVERSIONES. S.V.

Formador y consultor de varias Entidades Aseguradoras y Corredurías de Seguros.

Autor de varios libros sobre Seguros, entre ellos de la obra “TODO SEGUROS” (Edit. CISS y LA LEY - Wolters Kluwer).

Autor de la inclusión y novación de los términos “Corredor de Seguros” y “Correduría de Seguros” en la 24ª Edición del Diccionario de la RAE.

Autor y creador del juego educativo del Seguro “SEGURGAME”.

1

Epígrafe

Las primeras cuestiones básicas

Antes de seguir adelante con tu idea de hacerte Corredor de Seguros o de crear tu propia Correduría de Seguros, te aconsejo que reflexiones sobre estas 5 cuestiones básicas que te planteo a continuación y que a la vista de las respuestas que tú mismo des a ellas, decidas seguir adelante o no con tu proyecto.

1. ¿por qué quiero ser corredor de seguros?

En la mayoría de los casos, quien se plantea ser Corredor o crear su propia Correduría es porque ya ha tenido algún contacto o experiencia anterior con el mundo de los seguros.

Como decía al inicio de esta Guía, aunque en muchos de los casos son agentes de seguros que quieren dar un paso adelante en su carrera profesional, también son muchos los casos de empleados y directivos de entidades aseguradoras o de entidades bancarias, empleados de corredurías o hijos y familiares de corredores, los que más dan el paso de hacerse corredores o de montar su propia correduría. Sin embargo, no son los únicos, pues cada día son más los profesionales y empresas de otros sectores y actividades (principalmente servicios) como administradores de fincas, gestores administrativos, abogados, asesores fiscales o contables y agentes inmobiliarios, entre otros profesionales, los que también están llegando a esta profesión al tomar la decisión empresarial de abrir una nueva línea en sus negocios añadiendo también el asesoramiento y distribución de seguros entre su base de clientes.

Detrás de cada caso, venga o no apoyado por experiencia previa en seguros, siempre hay un proyecto y siempre es diferente de los demás. Debes tener claro cuál es el tuyo

Ahora bien, sea cual sea tu proyecto y el motivo por el que has decidido hacerte Corredor de Seguros, debes tener en cuenta que **el colectivo de Corredores y Corredurías de Seguros es, sin duda, uno de los más profesionales y serios que hay, debiendo tener presente que si decides formar parte de él, deberás actuar en todo momento con total sujeción a las Leyes, con honorabilidad y profesionalidad, utilizando buenas prácticas y siendo ejemplo de seriedad y respeto ante tus colegas, ante las instituciones que te van a supervisar y sobre todo, ante el cliente, para así contribuir a dignificar esta profesión a la que tanto queremos los que nos venimos dedicando a ella.**

2. ¿Tengo experiencia en seguros?

Lo ideal es que a esta pregunta respondas con un “SÍ” como es en el caso del 80% de las personas que están llegando hoy en día a esta profesión.

En ese caso, tienes ya algo ganado de cara a tu autorización ya que, si en tu proyecto aportas experiencia y conocimiento del mundo del seguro es muy positivo y va a estar muy bien valorado tanto por el Organismo Supervisor, que debe aprobar tu solicitud, como por las compañías de seguros, que deben apoyarte en tu proyecto antes y después de tener la debida autorización.

Sin embargo, en caso de que tu respuesta haya sido “NO”, como es en el caso del 20% restante de los que están llegando a esta profesión- bien porque no conozcas ni el mundo del seguro, ni los productos, ni puedas aportar algo de experiencia, no es un impedimento para que lleves a cabo una nueva actividad profesional como Corredor o montar una Correduría. Ahora bien, esta inexperiencia puede compensarse si cuentas con una base de clientes u otra actividad complementaria como te explico en el siguiente punto. Eso sí, debes saber que, en tu caso, arrancar esta actividad sin experiencia no va a estar exenta de algunas dificultades.

Y ello porque el Seguro es una actividad compleja y muy técnica, no solo en sus productos, sino también en las particularidades de la venta -que se hace desde la base del asesoramiento al cliente y la transparencia- y sobre todo en la gestión y tramitación de los siniestros de los clientes.

Otra opción que será de gran utilidad para ti en el caso de que hayas respondido “NO” a esta pregunta sobre la experiencia previa es, sin duda, que valores tu integración desde el primer momento en alguna organización profesional que tenga como objetivo ayudar a los emprendedores que llegan a la profesión de corredor de seguros como es el caso de NEWCORRED, la Organización Profesional de los Nuevos Corredores y Corredurías de Seguros (www.newcorred.org), organización que está siendo de gran ayuda en el arranque de la actividad para todos estos casos y, por supuesto, también para aquéllos que, aunque sí cuentan con experiencia previa en seguros, se encuentran en sus primeros pasos como Corredores de Seguros.

3. ¿TENGO UNA BASE DE CLIENTES, UNA CARTERA O CUENTO CON UNA FUENTE DE GENERACIÓN DE CLIENTES?

Esta pregunta es muy importante, hasta el punto de que si contestas “SÍ”, puede ser la base decisiva para que lleves adelante tu proyecto, incluso, hasta en el caso de que hayas contestado “NO” a la pregunta anterior.

Y es que contar con una base de clientes inicial -lo que en seguros se conoce como “cartera”- es fundamental y asegura casi al 100% tener un arranque exitoso. Además, este aspecto es también muy bien valorado por el Organismo Supervisor y, por supuesto por las entidades aseguradoras.

Si tu “cartera” de clientes la has generado anteriormente porque eres o has sido agente de alguna compañía, deberás tener muy presente lo que se recoja en tu contrato de agente o agencia sobre este aspecto y, que en la mayoría de los casos, suelen establecer que esa cartera realmente es de la compañía. Los contactos son tuyos, sí, pero el derecho de cobro de sus pólizas actuales y en vigor es de la Compañía.

Eso no quiere decir que no puedas sentarte a negociar con la compañía para que puedas seguir gestionando esa cartera y atendiendo a esos clientes una vez te hagas corredor y ya bajo esta modalidad. Siempre es esto más aconsejable y transparente a que te quedes con esa cartera unilateralmente canalizando -de acuerdo con ellos- el pase masivo a otra compañía a su vencimiento sin haber hablado con la aseguradora; esa práctica no es propia de la nueva actividad como corredor que vas a emprender. Las compañías de seguros van a ser “tus socios” y el diálogo y transparencia con ellas es necesaria y fundamental.

Ten en cuenta siempre y en todo momento en tu modo de obrar como Corredor que debes hacer las cosas anteponiendo y obrando por el interés y beneficio de los clientes (Tomadores, Asegurados, Beneficiarios) por encima de todo, incluido el tuyo propio, y nunca tomando decisiones o actuando de manera que pudiera perjudicarles.

Si negocias con la compañía con la que tienes la cartera antes de iniciar tu actividad, deberás reflejar todos los detalles de la misma en el Plan de Negocio que deberás presentar ante la DGSFP en el expediente de tu solicitud de alta relacionando los datos de los tomadores, los vencimientos, los importes de primas, los tipos de seguros...

Ahora bien, puede que -como ocurre en muchos casos- no tengas una “cartera” como tal, pero en cambio tengas algo que vale tanto o más que una cartera, esto es, el acceso a una base de clientes de otro negocio paralelo que ya existe o bien vayas a situar tu nuevo negocio de corredor o correduría “dentro” de otro negocio que genera una permanente afluencia de clientes.

Para ello, si tu proyecto de Corredor o Correduría va “de la mano” con un negocio ya en funcionamiento que genere clientes es muy importante.

Como ya te he indicado anteriormente, hay negocios que son especialmente idóneos y afines al de Corredor/Correduría, estos son principalmente: Gestorías Administrativas, Despachos de Abogados, Asesorías Fiscales o Contables, Administraciones de Fincas, Agencias Inmobiliarias, API's, Asesorías Financieras, ESI's, ... es decir, cualquier negocio que ya tenga su base de clientes actual creada y/o que genere una afluencia de clientes a los que les puedas vincular con una buena estrategia de “venta cruzada”, productos también de seguros.

Puedes tener esta “fuente de clientes” bien porque tú mismo (o tu familia) ya tenga alguno de esos negocios que te he comentado o bien porque tu proyecto se base en asociarte con quién ya lo tiene (Esto es muy habitual, tú pones el Título de Corredor y el Know How en Seguros y tu socio pone el negocio que genera clientes, como una Gestoría, una Asesoría...).

Ahora bien, no es necesario que este otro negocio paralelo sea socio del tuyo. Basta con que tu proyecto se fundamente en llevarlo desde el inicio como “Colaborador Externo” tuyo.

Si es de una u otra manera, enhorabuena porque eso es una garantía de iniciar con éxito tu negocio y es algo que ayuda mucho en la aprobación de tu expediente de solicitud ante la DGSFP.

4. ¿Tengo experiencia como empresario, administrador, gestor o dirigiendo una Línea de negocio o cuenta de resultados anteriormente?

Como ya hemos indicado, debes tener en cuenta que si comienzas una actividad como corredor de seguros o vas a crear una sociedad de correduría, esto es 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 Corredor/a Individual es aconsejable que tengas conocimientos básicos, experiencia y habilidades de gestión, dirección y administración. Decimos “aconsejable”, pero “no necesario ni obligatorio” ya que hasta la aprobación del Real Decreto Ley 3/2020, de 4 de febrero, era necesario acreditar experiencia adecuada para quienes fueran a ocupar el cargo de administradores en las sociedades de correduría, pero desde esta norma reciente ya no es necesario e incluso, anteriormente, se pedían un mínimo de dos años de experiencia como empresario o administrador, pero nada de esto está ahora en vigor, de manera que si lo ves por internet en alguna publicación no hagas caso porque esa información está ya desactualizada.

Actualmente no se exige acreditar experiencia previa en administración de negocios para ocupar el cargo de administrador de una correduría o miembro del consejo de administración.

5. ¿cuento con una base mínima de solvencia financiera que me permita aguantar durante una fase inicial con pocos ingresos?

Esta pregunta no es propia solamente de quién se va hacer Corredor o de quién va a montar una Correduría, sino que, es general y común a todo aquél que algún día se plantea iniciar una actividad empresarial por cuenta propia.

Como Corredor no vas a fabricar productos, por tanto no necesitas comprar materias primas ni conservar existencias. Como Corredor 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 Corredor 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 y tu nómina o ingreso personal, las herramientas con las que cuentas (Ordenador, Teléfono, ADSL, ...), 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..., a los que debes añadir gastos de empleados o de colaboradores si este es el modelo que has elegido para empezar, el Seguro de RC, el servicio de LOPD, el Servicio de PREBLAC si vas a vender Seguros de Vida...

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, como esta reflexión se explica por sí sola, nada más que decir al respecto pues cada uno sabe cuáles son sus circunstancias en cada caso.

2

Epígrafe

¿cómo puedo OBTENER EL TÍTULO para ejercer como CORREDOR DE SEGUROS?

¿cómo puedo OBTENER EL TÍTULO?

Necesitas tener el Título de Mediador de Seguros del Nivel 1 (anterior Grupo A)

Para ser Corredor de Seguros o montar tu propia Correduría debes obtener antes el Título de Mediador de Seguros del Nivel 1 (anterior Grupo A).

Este Título se obtiene cursando y superando un programa en materias financieras y aseguradoras que, desde abril de 2021, tiene una duración mínima de **300 horas lectivas**. Antes también se podía sacar “por libre”, superando directamente una **prueba de aptitud que se podía uno preparar por su cuenta, pero esto ya no se lleva a cabo desde la entrada en vigor del nuevo RDL 3/2020**.

Para hacer el Curso, debes tener el Título de Bachiller o equivalente

Las personas físicas que deseen participar en los cursos de formación o pruebas de aptitud del Nivel 1 para ejercer como Corredores de Seguros o para montar su propia Correduría deberán estar en posesión del TITULO DE BACHILLER o equivalente.

¿Dónde puedo hacer el Curso de Mediador de Seguros del Nivel 1?

Sólo se puede obtener el Título de Mediador de Seguros del Nivel 1, realizando cualquiera de los Cursos y en los Centros que estén debidamente autorizados por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones o por las CCAA con competencia en materia de supervisión en seguros.

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.

Curso Recomendado:

“Curso de Distribuidor de Seguros del Nivel 1” del Instituto e-Learning del Seguro

Desde quierosercorredoresseguros.es y desde **Newcorred**, el curso que recomiendan es el “**Curso de Distribuidor de Seguros del Nivel 1**” del **Instituto e-Learning del Seguro**. Este curso, de 300 horas de duración, tiene dos convocatorias al año:

- Una, que comienza en el mes de octubre y finaliza en el mes de febrero de cada año
- Y otra, que comienza en el mes de marzo y termina en el mes de julio.

El periodo de matriculación siempre es durante el mes anterior al inicio. Cada edición tiene dos convocatorias de examen.

Pueden beneficiarse de una bonificación del 10% de las tasas de matrícula: Alumnos y exalumnos del IES, alumnos de empresas clientes del IES, Autónomos, Desempleados, Personas con discapacidad (33% o superior), Alumnos que trabajen en corredurías asociadas a Newcorred, Alumnos que trabajen en corredurías en las que otro alumno ya haya realizado el Curso en el IES en ediciones anteriores.

El Curso aplica convalidaciones de parte del temario a: Mediadores de Seguros de los Niveles 2 y 3 y de los Grupos B y C anteriores, así como a Licenciados en ADE, Derecho, Empresariales, Económicas y Ciencias Actuariales.



3

Epígrafe

Trámites para obtener La autorización administrativa

TRÁMITES PARA OBTENER LA AUTORIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Una vez que ya tienes el Título de **Mediador de Seguros del Nivel 1** (anterior Grupo A) deberás presentar un **expediente** con tu proyecto ante el Organismo Supervisor para que te lo aprueben (La DGSFP o tu CCAA según hayas decidido que sea tu ámbito de actuación).

Deberás elaborar un **buen expediente** en el que tendrás que aportar una documentación concreta como por ejemplo varias **Cartas de Compromiso** de diferentes aseguradoras que apoyen tu proyecto, tendrás que diseñar varios Reglamentos o Manuales de Procedimiento obligatorios, como el de **Atención a Clientes o Quejas y Reclamaciones**, o el **Manual de Formación** obligatorio entre otros, y tendrás que presentar la propuesta de **Póliza de RC obligatoria** u otra garantía financiera que cubra tu futura actividad y cuyos capitales estén sujetos a lo que dispone la normativa sobre Distribución de Seguros en cada momento.

Pero esto es solo una pequeña parte de lo que compone todo tu **expediente** porque además está lo más importante, el **“Programa de Actividades”** o **“Plan de Negocio”** que es el informe que deberá reflejar perfectamente tu proyecto, lo que quieres y puedes hacer, con sujeción a la Ley y justificando que tiene viabilidad desde un punto de vista financiero, comercial y empresarial.

En el Capítulo **“Trámites para la Solicitud de Alta”** encontrarás explicación detallada de todos y cada uno de los documentos que debes aportar y que en su conjunto conformarán tu expediente de solicitud de alta como Corredor o Sociedad de Correduría de Seguros.

Si en tu caso has decidido constituir una Sociedad de Correduría de Seguros (PJ) en vez de trabajar como Corredor individual (PF), en el Capítulo **“Particularidades para Sociedades de Corredurías de Seguros”** encontrarás información importante que deberás tener en cuenta y que sin duda te servirá de gran ayuda.

La importancia de elaborar un buen expediente

Por último, debes tener presente que la elaboración de tu expediente es algo muy importante.

Es en esta fase donde te juegas todo. Tienes que deslumbrar y, para que tu proyecto brille con luz propia, no puedes equivocarte.

Puedes hacer el expediente tú solo, ahora bien, este trámite va a ser muy importante para tí, y lo debes hacer perfectamente; por ello, nuestro consejo es que busques ayuda de un *profesional experto en la elaboración de todos los aspectos de tu expediente de alta*.

Hay servicios profesionales externos a los que puedes encargar la elaboración y presentación de tu expediente de alta si así lo deseas y que cuentan con gran experiencia en casos similares y que será para ti garantía de hacerlo bien y por tanto, de éxito.

Este es el caso de www.quierosercorredoresseguros.es, especialistas en la elaboración de expedientes de alta como Corredores individuales y Corredurías de Seguros ante la DGSFP y que contamos con una enorme experiencia al haber realizado más de **500 expedientes** de todos los tipos y siendo la referencia hoy en día en España al ser la opción elegida por 1 de cada 2 nuevos Corredores y Corredurías para elaborarles su expediente.

Un experto, además de proporcionarte todos los manuales, cartas de compañías y todo lo que necesites, te asesorará sobre tu proyecto en particular, corrigiendo posibles fallos en tu planteamiento de negocio y aportándote la experiencia real de otros proyectos consolidados de Corredores y Corredurías, lo que te servirá de una gran ayuda.

Al menos, así es en el caso de www.quierosercorredoresseguros.es, donde nos encargamos absolutamente de todo, elaborando íntegramente tu expediente por completo y presentándolo también nosotros en la DGSFP.

4

Epígrafe

particularidades para el caso de las corredurías de seguros

particularidades a tener en cuenta para el caso de crear una sociedad de correduría de seguros

Si lo que vas a montar es una Correduría de Seguros debes tener en cuenta una serie de aspectos importantes para este caso y que pasamos a detallarte brevemente a continuación:

La Forma Jurídica

Tal y como establece la normativa sobre Distribución de Seguros, en el caso de las personas jurídicas que quieran ejercer como corredurías de seguros, deberán ser sociedades mercantiles o cooperativas inscritas en el Registro Mercantil y registro de cooperativas correspondiente, previamente a la solicitud de inscripción administrativa.

Inscripción en el Registro Mercantil

Igualmente, la norma sobre Distribución de Seguros establece que **deberán estar ya inscritas en el Registro Mercantil** (y registro de cooperativas correspondiente en el caso de cooperativas), previamente a la solicitud de inscripción administrativa. Es decir, **deberás haber constituido la sociedad e inscribirla en el Registro correspondiente con antelación a la presentación de tu expediente de solicitud ante la DGSFP.**

El Objeto Social

Los Estatutos de tu Correduría deben determinar y recoger expresamente, dentro del apartado correspondiente al **objeto social: la realización de actividades de distribución de seguros como correduría de seguros.**

Este aspecto es de los más importantes pues es, además, uno de los aspectos más habituales que no se cumple correctamente y del que la DGSFP tiene que pedir su posterior subsanación, con las consecuentes consecuencias del retraso y las incomodidades y gastos innecesarios que supone tener que volver al Notario y volver a inscribirlos en el Registro Mercantil.

Además, es muy habitual poner otras actividades en el Objeto Social de la sociedad, lo que es un **error y una complicación innecesaria**, pues en ese caso tendrás que desarrollar un estudio financiero previsional (Ingresos y Gastos) por cada una de las demás líneas de negocio o actividades que tenga la Sociedad en su Objeto Social además del propio de la Correduría.

Importante:

Si has optado por que te ayude un profesional experto a confeccionar tu expediente, éste te explicará con detalle el porqué de este problema, te corregirá los posibles errores en los Estatutos antes de formalizarlos y te facilitará la redacción exacta, correcta y completa del Objeto Social que deberás poner en tu Correduría de Seguros.

El Capital Social

Lo habitual es que la Sociedad (S.L.) se constituya con un capital social de 3.000 euros. Ahora bien, debes saber que el 19 de octubre de 2022 entró en vigor la **Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas** (conocida como “Ley Crea y Crece”), publicada en el BOE el 29 de septiembre de 2022, una Ley dirigida, entre otras cosas, a facilitar la creación de empresas, reducir obstáculos regulatorios, luchar contra la morosidad e impulsar su crecimiento y expansión y que trajo, como principal novedad, **la posibilidad de crear una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.) con un capital social de tan solo 1 euro, frente a los 3.000 euros que exige la ley actualmente**. España se alinea así con otros países de nuestro capital mínimo para constituir una sociedad de este tipo.

Sin embargo, debes tener presente que varios Notarios a los que hemos consultado, nos indican que quién se acoge a esta nueva Ley está optando por crear la sociedad con, al menos, 100 euros de capital para facilitar la división y asignar un valor mínimo lógico a cada participación.

A pesar de que, al amparo de la Ley Crea y Crece se podrán crear empresas con un capital social mínimo de un euro, se obligará a éstas a que destinen el 20% de sus beneficios anuales a la partida de Reserva Legal hasta que ésta sumada al capital social alcance la cifra mínima de 3.000 euros.

Las Acciones y los Socios

Si la modalidad elegida es la de **sociedad por acciones** (Que es lo habitual en la mayoría de los casos), 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.

El Órgano de Administración

Deberás tener en cuenta que, 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 Correduría, podrás optar por un modelo de “Administración Solidaria” (con la firma de cada uno por separado es suficiente) o “Administración Mancomunada” (firma de todos los administradores conjuntamente).

El Órgano de Dirección

Asimismo, deberás tener en cuenta que en las corredurías 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** (anterior Grupo A).

Lo normal es que solo haya una única persona en el Órgano de Dirección a efectos de la DGSFP, pero si vais 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 Responsable de la actividad de distribución

Hasta ahora, en las Corredurías había que designar un **Director Técnico**. Con la entrada en vigor de la nueva normativa de Distribución de Seguros aparece una nueva figura: **La persona responsable de la distribución de seguros o el órgano de dirección responsable de la actividad de distribución que ha venido a sustituir al Director Técnico** (aunque se le seguirá llamando así de manera coloquial mucho tiempo a esta figura).

Este órgano es *“aquel integrado por las personas que desarrollen, en el seno de la correduría de seguros las más altas funciones de dirección ejecutiva de la actividad de distribución de seguros bajo la dependencia directa o indirecta de su órgano de administración, de comisiones ejecutivas o de consejeros delegados de aquel”*.

Las personas que ejerzan este puesto (si es individual) o al menos la mitad de los que ocupen el Órgano de Dirección, deberán acreditar tener también el Título de Mediador del Nivel 1.

No es incompatible que la misma persona sea también el Administrador Único y el Director o Gerente de la Correduría. En realidad, en las nuevas y pequeñas Corredurías -que muchas son unipersonales- esto es lo habitual.

Acuerdo de designación: Deberán remitir la documentación que acredite el acuerdo por el que se haya efectuado la designación de la persona responsable de la actividad de distribución o, en su caso, del órgano de dirección responsable de la actividad de distribución.

¿Puede una misma persona ser responsable de la distribución de seguros de dos o más Corredurías?

Asimismo, una pregunta muy habitual es si una misma persona puede ser **responsable de la distribución de seguros** de dos o más Corredurías y la respuesta es “sí”. En este sentido no hay ninguna mención en contra en la norma sobre Distribución de Seguros de manera que siempre que se cumplan con los requisitos establecidos para poder desempeñar la función de **responsable de la distribución de seguros**, éste perfectamente puede serlo de varias Corredurías.

¿Tiene que ser necesariamente socio de la Correduría?

Otra de las preguntas habituales es si la persona que ocupa el cargo de “responsable de la distribución de seguros”, que en definitiva es quién ostenta el Título de Mediador del Nivel 1,

tiene necesariamente que se socio de la correduría. Aquí la respuesta es “no”. En este sentido no hay tampoco ningún precepto en la norma que exija y determine que así sea, pero es lo habitual y también lo deseado.

Ahora bien, cuando en un proyecto que se presenta, si la persona que ocupa el cargo de “responsable de la distribución de seguros” no es socio de la correduría, habrá que explicar muy claramente los motivos del porqué de esta circunstancia que, sin ser contraria a la norma, no es del gusto del organismo supervisor.

Importante: Novedad

Según un reciente criterio de la Dirección General de Seguros de 2023, en el caso que quién ocupe el cargo de Responsable de la Distribución de Seguros en una correduría **no sea socio de la misma o, aun siendo socio, no alcanza el control absoluto de la misma (es decir, tiene menos del 51% de las participaciones)**, se deberá aportar un **contrato laboral** (Incluso el criterio de la DGSFP determina que éste deberá ser de “alta dirección” debido a la responsabilidad y equiparación con el órgano de administración que implica el desempeño de este cargo).

Asimismo, en base al último criterio de la Dirección General de Seguros, en el caso que quién ocupe el cargo de Responsable de la Distribución de Seguros en una correduría sea socio mayoritario (con un mínimo del 51%) de las participaciones, en ese caso no será necesario aportar contrato laboral alguno.

El Nombre de la Correduría

Si has decidido constituir una Sociedad de Correduría de Seguro, cuando solicites la denominación de la misma debes tener muy en cuenta que no está permitido que le pongas el término **“Seguros”** (Por ejemplo: “Hermanos Peláez Seguros”), sino que, deberás poner a tu sociedad al final las palabras pues la Ley considera que ese término “Seguros” está reservado solamente para las Entidades Aseguradoras y ponerlo es motivo de rechazo de tu solicitud por parte de la DGSFP hasta que subsanes este aspecto, lo que te implicará pérdida de tiempo y tener que incurrir en gastos innecesarios.

Deberá tenerse en cuenta la prohibición contenida en el artículo 136.2 letra del Real Decreto-ley 3/2020 y la reserva contenida en el artículo 29 de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, a

fin de no adoptar denominaciones que induzcan a confusión o reservadas a las entidades aseguradoras:

“Artículo 5. 2. Los mediadores de seguros y de reaseguros privados no podrán: d) Utilizar en la denominación social y en la publicidad e identificación de sus operaciones mercantiles, expresiones que estén reservadas a las entidades aseguradoras o reaseguradoras que puedan inducir a confusión con ellas...”

“Artículo 136.2.

Son actividades prohibidas para los mediadores de seguros:

c) Utilizar en la denominación social, en la publicidad o identificación de sus operaciones mercantiles, expresiones que estén reservadas a las entidades aseguradoras y reaseguradoras que puedan inducir a confusión con ellas, sin perjuicio de lo previsto en los artículos 144, 153 y 158”.

No es estrictamente necesario que añadas expresamente en la denominación de tu sociedad las palabras “Correduría de Seguros”, estás las podrás añadir en tu identificación posteriormente, una vez que ya cuentes con la debida autorización como tal.

Y es que, este aspecto de la denominación es más importante de lo que a simple vista parece. La norma sobre Distribución de Seguros establece que, a fin de no adoptar denominaciones que induzcan a confusión o reservadas a las entidades aseguradoras:

Este aspecto llega a ser tan delicado e importante que la propia normativa lo considera como una de las **INFRACCIONES MUY GRAVES y OJO, QUE LAS POSIBLES SANCIONES PUEDEN LLEGAR DESDE LA INHABILITACIÓN Y SUSPENSIÓN HASTA UNA MULTA.**

El Código C.N.A.E.

Este es el **Código Nacional de Actividades Económicas** y aunque no es necesario ponerlo expresamente en la Escritura de Constitución ni en los Estatutos de tu Correduría, hay algunas Notarías que sí lo piden para ponerlo. Si ese es tu caso, el CNAE correspondiente a la actividad de **“Agentes y Corredores de Seguros”** es el **6622.**

La retribución del Administrador, facturación y alta en Actividades Económicas

Este tema es de suma importancia y más tras la nueva redacción dada al artículo 27 del IRPF en cuya interpretación se puede concluir que los ingresos percibidos por esta actividad se consideran a efectos fiscales del IRPF dentro de **Actividades Económicas** y no de Rentas de Trabajo.

Ahora bien, NO TODOS, ya que, si optamos por que nuestra remuneración sea como **“Administrador”** entonces debemos considerarla a efectos del IRPF como **“Rentas de Trabajo”** y esto no es tan ventajoso ya que, de esta manera se recibirán mediante una nómina y no se podrán deducir los gastos.

Por ello, lo aconsejable es que la remuneración sea en concepto de **“realización de servicios de ayuda en la formalización de contratos de seguros como colaborador externo”**, y entonces se considerará como actividad de “distribución de seguros” y, a todos los efectos del IRPF, como **“Actividades Económicas”**, debiendo, por tanto, emitir factura.

En este caso, en cuanto al tema del IVA, hay que tener en cuenta que, aunque esta actividad está sujeta a IVA, sin embargo, al tener ese objeto de actividad, **ESTÁ EXENTA**.

Ojo, caso distinto es el de quien opte por facturar en concepto de **Responsable de la Distribución de Seguros** -antes cargo de **Director Técnico**- (no recomendable), en cuyo caso debería facturar con IVA al no estar exento, lo que no interesa ya que los ingresos que reciba la Correduría de las entidades aseguradoras, son sin IVA.

En las facturas emitidas como Persona Física habrá, asimismo, que realizar la retención del IRPF correspondiente en cada momento (Importe que la Correduría deberá posteriormente al finalizar el Trimestre en curso liquidar a Hacienda)

Para poder facturar como Persona Física a la Correduría es necesario darse de alta obligatoriamente en un epígrafe de Hacienda, (El idóneo es el **712** que es “Agentes y Corredores de Seguros”, que es la actividad propia y correcta para ello y además es la actividad que tiene la exención del IVA (*) y darse de alta en el Régimen de Autónomos.

(*) *Actividad sujeta pero exenta*

5

Epígrafe

La SOLICITUD DE ALTA ante La DGSFP

En este capítulo encontrarás los detalles e información de todos y cada uno de los diferentes **IMPRESOS, DOCUMENTOS, INFORMES Y MANUALES** que debes aportar en tu expediente de Alta como Corredor de Seguros o como Sociedad de Correduría.

Presentar un expediente de solicitud de alta como Corredor o Correduría de Seguros ante la DGSFP es un acto administrativo y como tal, el procedimiento se sujeta a la **Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas**, por supuesto, al **Título I del nuevo Real Decreto Ley 3/2020 de 4 de febrero sobre Distribución de Seguros**.

Los impresos oficiales

Una parte de tu expediente estará formado por los **Impresos Oficiales** que deberás cumplir. Los Impresos son diferentes según se trate de un proyecto de **CORREDOR DE SEGUROS (PF)** o de **SOCIEDAD DE CORREDURÍA (PJ)**.

Los puedes descargar accediendo a la **SEDE ELECTRÓNICA** de la web de la DGSFP.

Son los siguientes:

Para Corredores de Seguros individuales (PF)

ANEXO O:

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

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:

CÁLCULO DE LA CAPACIDAD FINANCIERA

ANEXO V:

PROGRAMA DE ACTIVIDADES Y DE FORMACIÓN (Ver Sección Especial)

ANEXO VI:

DECLARACIÓN DEL SOLICITANTE DE NO INCURRIR EN INCOMPATIBILIDAD

ANEXO VII:

DECLARACIÓN DEL SOLICITANTE A FIN DE ACREDITAR EL REQUISITO DE CAPACIDAD FINANCIERA

ANEXO VIII:

DECLARACIÓN SOBRE FONDOS DE CLIENTES

Para Sociedades de Correduría de Seguros (P):

ANEXO O:

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

ANEXO I:

DECLARACIÓN DE ÁMBITO TERRITORIAL DE ACTUACIÓN ESTATAL

ANEXO II:

DECLARACIÓN DE SOCIOS CON PARTICIPACIÓN SIGNIFICATIVA Y ALTOS CARGOS

ANEXO III:

DECLARACION DE HONORABILIDAD COMERCIAL Y PROFESIONAL DE LOS SOCIOS

ANEXO IV:

DECLARACIÓN HONORABILIDAD COMERCIAL Y PROFESIONAL DE LOS ADMINISTRADORES DE LAS SOCIEDADES DE CORREDURÍA DE SEGUROS

ANEXO V:

DECLARACIÓN DE LA PERSONA RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD DE DISTRIBUCIÓN O PERSONAS QUE INTEGRAN EL ÓRGANO DE DIRECCIÓN RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD DE DISTRIBUCIÓN

ANEXO VI:

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

ANEXO VII:

CÁLCULO DE LA CAPACIDAD FINANCIERA

ANEXO VIII:

DECLARACIÓN DEL SOLICITANTE A FIN DE ACREDITAR EL REQUISITO DE CAPACIDAD FINANCIERA

ANEXO IX:

PROGRAMA DE ACTIVIDADES Y DE FORMACIÓN

ANEXO X:

DECLARACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DE NO INCURRIR EN INCOMPATIBILIDAD

ANEXO XI:

DECLARACIÓN SOBRE FONDOS DE CLIENTES

EL departamento de ATENCIÓN AL CLIENTE

Un cumplimiento de lo establecido en la normativa sobre Distribución de Seguros, los corredores de seguros y los mediadores de seguros de otros Estados miembros que operan en España a través de sucursal, deberán contar con un departamento o servicio de atención al cliente para atender y resolver las quejas y reclamaciones, salvo que encomienden la atención y resolución de la totalidad de las quejas y reclamaciones que reciban a un defensor del cliente.

A tal efecto, dentro del **“Programa de Actividades”** o **“Plan de Negocio”** tendrás que desarrollar un capítulo especial dedicado al **Departamento de Atención al Cliente** obligatorio en el que deberás aportar en tu expediente lo siguiente:

- Currículum vitae del titular del departamento o servicio de atención al cliente o en su caso, del defensor del cliente, incorporando expresamente los detalles relativos a sus conocimientos y experiencia en funciones relacionadas con la actividad de mediación en seguros privados.
- Declaración, relativa a la honorabilidad comercial y profesional, firmada por el titular del departamento o servicio de atención al cliente, o, en su caso del defensor del cliente, haciendo constar que ha venido observando una trayectoria personal de respeto a las leyes mercantiles u otras que regulan la actividad económica y la vida de los negocios, así como las buenas prácticas comerciales y financieras.

Ojo con este aspecto ya que, la persona que designes como Titular del Departamento de Atención al Cliente deberá poder acreditar “experiencia en mediación” tal y como exige la normativa aplicable. Este es uno de los aspectos habituales de petición de subsanación por parte de la DGSFP y que viene a retrasar la aprobación de los expedientes. Si le has encomendado a un profesional la elaboración de tu expediente, él te proporcionará y elaborará tu Reglamento o Manual de Quejas y Reclamaciones debidamente adaptado a la legislación vigente en cada momento.

- Copia del “Reglamento o Manual de funcionamiento para la Defensa del Cliente”.

Este Reglamento es muy importante. Es el “Manual de Quejas y Reclamaciones” y deberá contener todos los aspectos relativos a cómo se van a gestionar las posibles quejas y reclamaciones conforme al procedimiento y plazos establecidos en la normativa vigente sobre defensa de los derechos de los consumidores y usuarios de servicios financieros y conforme a lo previsto en la legislación aseguradora. Si le has encomendado a un

profesional la elaboración de tu expediente, él te proporcionará como Titular del DAC a un profesional que ya cuenta con todos los requisitos exigidos.

- Copia del documento que recoja la aprobación, por parte del órgano de administración de la sociedad, del Reglamento de funcionamiento para la Defensa del Cliente. (Solo para Sociedades de Correduría)

Importante:

Si has optado por la opción de que un experto profesional te haga tu expediente, él se encargará de elaborarte este Manual de Quejas y Reclamaciones a tu medida y en base a tu caso concreto y de buscarte a una persona que cumpla los requisitos legales para que pueda ser el Titular de tu DAC.

Para que puedas conocer más en detalle los requisitos y particularidades del Servicio del DAC que te exige la Dirección General de Seguros te aconsejamos que visites la web www.dacseguros.com donde encontrarás toda esta información detallada.

La póliza de RESPONSABILIDAD CIVIL OBLIGATORIA u OTRA GARANTÍA FINANCIERA

Conforme a lo establecido en la normativa sobre Distribución de Seguros, en tu expediente debes aportar la **“Propuesta en firme de Seguro de RC”** de la Entidad Aseguradora personalizada a tu riesgo concreto y con **detalle de todas las condiciones de la futura póliza, que contenga las condiciones generales, particulares, y en su caso especiales.**

Ahora bien, para iniciar la tramitación del expediente no es necesario presentar la Póliza ya contratada sino que, bastará la presentación de la **solicitud de seguro** u otra garantía financiera sellada por la entidad que asumirá la garantía.

Los capitales que se exigen para este Seguro se actualizan cada 5 años. Los actuales que marca la norma sobre Distribución de Seguros para 2020 son los siguientes:

Contratar un seguro de responsabilidad civil profesional o cualquier otra garantía financiera que cubra en todo el territorio de la Unión Europea las responsabilidades que pudieran surgir por negligencia profesional, con una cuantía de, al menos 1.300.380 euros por siniestro y, en suma, 1.924.560 euros para todos los siniestros correspondientes a un determinado año.

El seguro de responsabilidad civil profesional debe cubrir todo el territorio del Espacio Económico Europeo.

Importante:

Si has optado por la opción de que un experto profesional te haga tu expediente, él te aportará ya este seguro negociado adecuadamente con alguna entidad aseguradora en cuanto a prima, coberturas y capitales perfectamente adaptados al que determina la Ley en cada año.

La póliza de caución o AVAL BANCARIO

Importante: Esto es solo para aquellos proyectos en el que vayan a “cobrar directamente las primas a los clientes” y no les vayan a entregar “cobertura inmediata”, es decir, que no les vayan a dar “en el acto del cobro” el recibo de la prima del seguro.

Este requisito se denomina “**Capacidad Financiera**”. De acuerdo a lo establecido en el artículo 157 del Real Decreto-ley, las personas que incluyan lo anterior en su proyecto (cobrar a clientes ellos y no darles cobertura inmediata) alternativamente se deberá aportar en el expediente de solicitud:

- Acreditar documentalmente la contratación de un aval emitido por una entidad financiera o un seguro de caución por el cuatro por ciento del total de las primas anuales percibidas. No podrá ser inferior a 19.510 euros. En este caso, para iniciar la tramitación del expediente bastará la presentación de la solicitud de seguro o aval sellada por la entidad que asumirá la garantía.
- O Acreditación documental de los acuerdos suscritos con las entidades aseguradoras relativos a que los importes abonados por la clientela se realizarán directamente a través de domiciliación bancaria en cuentas abiertas a nombre de aquellas, y que las cantidades abonadas en concepto de indemnizaciones se entregarán directamente por las entidades aseguradoras a los tomadores de seguros, asegurados o beneficiarios, mediante certificación emitida por las entidades aseguradoras para las que se mediará.
- O Declaración del representante legal de la sociedad solicitante asumiendo el compromiso de ofrecer a los tomadores una cobertura inmediata entregándoles el recibo

emitido por la entidad aseguradora, y las cantidades abonadas en concepto de indemnizaciones se entregarán directamente por las entidades aseguradoras a los tomadores de seguros, asegurados o beneficiarios. (ANEXO VIII).

Además, deberá aportar:

- Declaración firmada por el solicitante indicando que no recibe fondos de clientes (Anexo XI).
- Ó En el supuesto en que reciba fondos pertenecientes a clientes, acreditar documentalmente que el solicitante dispone de cuentas completamente separadas, de acuerdo con lo previsto en el artículo 136.4 del Real Decreto-Ley 3/2020, de 4 de febrero.

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.

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.

NUEVO MOTIVO DE “INACTIVIDAD”: NO ALCANZAR EL VOLÚMEN MÍNIMO DE CARTERA

El nuevo RDL 3/2020 sobre Distribución de Seguros establece un nuevo motivo de posible cancelación de la inscripción del registro administrativo para el caso concreto de los Corredores y Corredurías de Seguros.

A tal efecto, se considerará **“inactividad”**, y por tanto podrá dar lugar a su baja del Registro, no solo cuando los corredores de seguros no hayan iniciado su actividad en el plazo de un año desde su inscripción o dejen de ejercerla durante un periodo superior a un año, sino que se introduce como novedad cuando se aprecie **durante dos ejercicios consecutivos que el volumen anual de negocio del corredor de seguros sea inferior a 100.000 euros al año en primas de seguro distribuidas.**

¿Cuándo se empieza a computar?

El cómputo anterior no será desde el inicio de la actividad, sino que se realizará una vez transcurridos tres ejercicios a contar del siguiente al que se hubiera realizado la inscripción en el registro administrativo.

Posible Excepción

No será de aplicación este motivo para producir la baja del Registro cuando se justifiquen fundadamente a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones las razones de esa falta de actividad, así como las medidas adoptadas para superar dicha situación.

Realmente es al 5º año del inicio de la actividad. Pongamos un ejemplo:

Un nuevo corredor obtiene su autorización e inscripción en Registro en el año 2020. El cómputo de 3 años empezará a contar en 2021, de manera que en 2024 todavía podría tener menos de 100.000 euros de primas de seguro distribuidas, pero en 2025, al ser el segundo ejercicio seguido, debería ya tener más de ese volumen de primas. Por tanto, realmente esta nueva exigencia es un volumen de primas que se debe tener al 5º año de actividad.

En cualquier caso, este es un requisito normal y no hay que tenerle miedo ni preocuparse por cumplirlo pues se cumple prácticamente en todos los casos. Hay que tener en cuenta que, si consideramos que el importe medio de comisiones que perciben los corredores es del 15% (según datos de la DEC general publicada por la DGSFP cada año), esto supone que tener 100.000 euros de volumen de negocio implica tener unos “ingresos” (ojo “ingresos”, no “beneficios” de 15.000 euros). Esta cifra al 5º año de iniciar cualquier actividad profesional se hace totalmente razonable para garantizar la continuidad del negocio que se ha iniciado, sea cual fuera éste. Además, hay que tener en cuenta que en este requisito computa por igual VIDA AHORRO E INVERSIÓN que NO VIDA.

CERTIFICADO ELECTRÓNICO

Desde febrero de 2017, todas las comunicaciones que dirige la Dirección General de Seguros 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 DGSFP 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 corredor o correduría, -se debe tener instalado debidamente el Certificado Digital del nuevo Corredor o de la nueva Correduría.

Al contratar a quierosercorredordeseguros.es para la elaboración del expediente, se incluye un SERVICIO TÉCNICO INFORMÁTICO GRATUÍTO de soporte y ayuda para la instalación del Certificado Digital en el ordenador del solicitante y que se necesitará para poder acceder y descargarse las comunicaciones y notificaciones que le envíen desde la Dirección General de Seguros con motivo del expediente de solicitud de alta como corredor o correduría.

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 hace apenas un año 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.

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 no puede ser, al mismo tiempo, correduría 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.

Y a la inversa, tampoco es ya 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

El **Programa de Formación**, que se enmarca dentro del “**Programa de Actividades**” o “**Plan de Negocio**”, refleja la formación que vas a dar como Corredor o Correduría 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 corredores y corredurías 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 Corredor o Correduría.

Y ello porque debes tener en cuenta que:

- En primer lugar, que tú como corredor/a individual y/o como Responsable de Distribución de tu Correduría (antes cargo de Director Técnico), te integras dentro del Nivel 1 a efectos de formación y, a tal efecto, debes realizar formación continua cada año de un mínimo de 25 horas.
- Respecto a tus empleados y colaboradores que presten asesoramiento a clientes, al estar integrados en el Nivel 2, la formación que debes darles antes de empezar trabajar es de 200 horas y la que debes darles como formación continua cada año es de un mínimo de 25 horas. (*)
- Por último, respecto a tus empleados y colaboradores que no prestan asesoramiento a clientes, pero que sí participan y ayudan en la formalización del contrato de seguro, al

estar integrados en el Nivel 3, la formación que debes darles antes de empezar trabajar es de 150 horas y la que debes darles como formación continua cada año es de un mínimo de 15 horas. (*)

() Ahora bien, podrás planificar un Plan de Formación Inicial con menos horas (reducido) en caso de que dichos empleados y/o colaboradores solamente distribuyan una serie de productos eliminando de su plan de formación los que no vayan a distribuir. Esto háblalo con tu proveedor de formación y te diseñará un plan de formación a la medida.*

El “**Programa de Formación**” que tienes que incluir en tu Plan de Negocio 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)
- Clase: presencial o a distancia.
- 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 Corredores de Seguros individuales y quien ocupe el cargo de “Responsable de la Distribución de Seguros” en las Corredurías (antes Director Técnico), deberán realizar un mínimo de 25 horas al año de formación continua. .

EL programa de ACTIVIDADES O PLAN DE NEGOCIO

El “**Programa de Actividades**” o “**Plan de Negocio**” es posiblemente el Informe más importante de todo el expediente y ello porque es el documento que recoge el plan estratégico de tu proyecto empresarial y deberá contener indicaciones o justificaciones completas y adecuadas relativas a todos aquellos requisitos, previsiones, estimaciones y condiciones que se determinen reglamentariamente que justifiquen la viabilidad del proyecto desde los puntos de vista asegurador, financiero, comercial y empresarial.

Tal y como dice expresamente el **artículo 157 del Real Decreto-Ley 3/2020 de 4 de febrero**:

«b) Presentar un programa de actividades en el que se deberá indicar, al menos, los ramos de seguro y la clase de riesgos en que se proyecte mediar, los principios rectores y ámbito territorial de su actuación; la estructura de la organización, que incluya los sistemas de comercialización; los medios personales y materiales de los que se vaya a disponer para el cumplimiento de dicho programa y los mecanismos adoptados para la solución de conflictos por quejas y reclamaciones de los clientes. Además, para los tres primeros ejercicios sociales, deberá contener un plan en el que se indiquen de forma detallada las previsiones de ingresos y gastos, en particular los gastos generales corrientes, y las previsiones relativas a primas de seguros que se van a distribuir, justificando las mismas, así como la adecuación a estas de los medios y recursos disponibles.

Igualmente, el “**Programa de Actividades**” deberá incluir el **programa de formación** que se comprometa a aplicar a aquellas personas que como empleados o colaboradores externos del mismo hayan de asumir funciones que supongan una relación más directa con los posibles tomadores del seguro y asegurados.

También incluirá la documentación relativa a la designación del **departamento o servicio de atención al cliente** o, en su caso, del defensor del cliente regulado en los artículos 166, 167 y 168 del Real Decreto-Ley 3/2020 de 4 de febrero

Además de lo anterior, un buen “Programa de Actividades” deberá reflejar y analizar los siguientes aspectos:

- Análisis del ámbito de actuación territorial.
- Actividades previas de mediación realizadas por el solicitante.

- Otras actividades distintas a la de correduría de seguros que se pretende iniciar o continuar desarrollando.
- Información acerca de la existencia de los vínculos a que hace referencia el artículo 157.1.h.2º del Real Decreto-Ley 3/2020 de 4 de febrero así como el artículo 9.6 de la Ley 20/2015, de 14 de julio.
- Análisis de los sistemas de comercialización que se adoptarán.
- Identificación y publicidad.
- Análisis de los sistemas de marketing y publicidad a emplear
- Análisis de la estructura de la organización.
- Descripción detallada de los medios materiales
- Informe completo de los ramos y riesgos en que se proyecte mediar.
- Análisis de la relación con las entidades aseguradoras con información acerca del contenido de las condiciones económicas, administrativas y comerciales que regularán las relaciones con las distintas aseguradoras en las que estima factible colocar los riesgos.
- Análisis de la relación con la clientela.
- Informe (en su caso) del traspaso de cartera.
- Además, para los tres primeros ejercicios sociales, deberá contener un plan en el que se indiquen de forma detallada las previsiones de ingresos y gastos, en particular los gastos generales corrientes, y las previsiones relativas a primas de seguro que se van a intermediar, con la justificación de las previsiones que prevea y de la adecuación a éstas de los medios y recursos disponibles.

Importante:

El “Programa de Actividades” o “Plan de Negocio” es posiblemente el informe que más justifica que te ayude un profesional experto a elaborarlo correctamente. Él te lo elaborará en su totalidad, te diseñará tu propio plan de negocio, orientado a tu caso particular y especial y desarrollará todos y cada uno de los puntos a analizar en el mismo, y aportará la experiencia de expedientes y casos anteriores que serán de gran ayuda para asegurar el éxito en tu expediente.

Las CARTAS DE COMPROMISO DE LAS ENTIDADES Aseguradoras

Dentro del **“Programa de Actividades”** deberás desarrollar y exponer en un capítulo especial todo lo relativo a la **“Relación que vas a mantener con las Entidades Aseguradoras”**.

En este capítulo deberás facilitar toda la información acerca del contenido de las condiciones económicas, administrativas y comerciales que regularán las relaciones que vas a mantener con las distintas entidades aseguradoras con las que vas a trabajar una vez obtengas la debida autorización administrativa como Corredor o Correduría y en las que vas a colocar los riesgos de tus clientes.

Para ello, tendrás que aportar además varias **“Cartas de Compromiso de Intenciones”** de diferentes entidades aseguradoras que vengan a apoyar tu proyecto y a confirmar su compromiso de formalizar contigo (o con tu Correduría) un acuerdo de colaboración para la distribución de seguros tan pronto obtengas la preceptiva autorización administrativa como tal.

Como es lógico, cuantas más Cartas aportes y cuanto más importantes sean las Entidades Aseguradoras firmantes de las mismas, más fortaleza tendrá tu proyecto, y por tanto, tu expediente.

Importante:

Si has optado por la opción de que un experto profesional te haga tu expediente, él realizará en tu nombre estas gestiones con las Entidades Aseguradoras seleccionadas en base al proyecto concreto que vayas a desarrollar y te aportará sus Cartas de Compromiso de Intenciones firmadas por ellas para que se aporten en tu expediente reforzando el mismo.

LOS COLABORADORES EXTERNOS

(Hasta 01/01/2016 llamados “Auxiliares Externos”)

Dentro del **“Programa de Actividades”** también deberás abrir un capítulo especial a los **“Colaboradores”** con los que vayas a contar para desarrollar tu actividad como Corredor o como Correduría de Seguros.

Si al inicio de tu actividad ya los tienes identificados, deberás exponer toda la información al respecto, haciendo especial hincapié en su habilitación como tal según los requisitos que marca la normativa de distribución de seguros para los colaboradores externos en cuanto a su no incompatibilidad y a su habilitación o formación.

Asimismo, deberás aportar en el apartado **Anexos** de tu expediente una copia del **Modelo de Contrato** mercantil que vayas a formalizar con el/los Colaboradores o Auxiliares para la debida información y control por parte de la DGSP y que recoja todos los términos de la relación que vas a mantener con tus colaboradores o auxiliares así como las condiciones y términos de la misma.

Nuestro consejo es que hagas un buen contrato que te proteja de **posibles riesgos como la laboralidad (ajenidad) y la dependencia** así como que marques unas condiciones y comisiones acordes con la actividad concreta que van a realizar (con asesoramiento o simplemente presentándote clientes), los tipos de seguros que van a vender, si les vas a pagar solo nueva producción o también cartera, etc.

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 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

El Artículo 199 del Real Decreto-Ley 3/2020 sobre Distribución de Seguros ha venido a introducir una “nueva obligación” que, como corredor o correduría de seguros, deberás cumplir y demostrar ya que lo tienes en tu expediente de solicitud de alta cuando lo tramites, se trata de tener un “canal interno de denuncias” o “canal ético” y que tiene como finalidad que tus empleados puedan notificar **infracciones a nivel interno**(*) con la garantía de que se garantice 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:** 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.

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.**

Las personas que encargan la elaboración del expediente de solicitud de alta a **quioser-corredoresseguros.es** tienen incluido sin coste adicional el servicio del Canal de Denuncias o Canal Ético el 1er año a través de **“Canal Ético del Seguro”** (www.canaleticodelseguro.com). Asimismo, las personas que se integran en la **Organización Profesional de los Nuevos Corredores y Corredurías – NEWCORRED** tienen gratis este servicio en todo momento a través de **“Canal Ético Newcorred”**

EL Tasa 070

La presentación de tu expediente de solicitud de Corredor o Correduría en la DGSFP se considera un **“trámite administrativo”** y por ello está sujeto a una TASA.

Ojo, debes hacer bien esta liquidación porque es uno de los casos que se suelen requerir que se subsane por parte de la DGSFP ya que, sobre todo en el caso de las Sociedades de Correduría, hay que considerar hechos imponderables diferentes y además pagar una por cada uno respecto a la inscripción de los altos cargos.

Se trata de la **Tasa 070** de inscripción de mediadores de seguros y corredores de reaseguros 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 imponible 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>

Esta Tasa se revisa anualmente y se añade cada año un coeficiente del 1,01 al importe de la Tasa del año anterior. (*)

Importante:

Si has elegido que te haga tu expediente un profesional externo él te liquidará esta TASA respecto a tu caso concreto para que no tengas problemas.

(*) Importes de la Tasa en vigor:

Actualización de la cuantía de la tasa 070 por inscripción de mediadores de seguros y corredores de reaseguros, 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 corredor de seguros o de reaseguros, personas físicas, una cuota fija de 71,80 euros.
- Por la inscripción de una sociedad de correduría de seguros o de reaseguros, 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 o de reaseguros de correduría de seguros o de correduría de reaseguros, 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.

6

Epígrafe

PREGUNTAS FRECUENTES

En esta sección damos respuesta a una serie de preguntas que son comunes a muchos de vosotros y que nos formuláis repetidamente cuando os estáis planteando llevar a cabo vuestro proyecto para haceros Corredores o para crear una Correduría de Seguros.

Estamos seguros que os serán de gran ayuda.

Si soy Licenciado ¿Puedo convalidarme parte del programa del Curso de Corredor?

Solamente en el caso de que seas licenciado en: **ADE, ECONÓMICAS, EMPRESARIALES, DERECHO o ACTUARIALES** podrás convalidar parte del programa.

Salvo en el caso de quiénes sean Licenciados en **ACTUARIALES** -que estos sí pueden convalidar gran parte del temario del Curso de Corredor-, para el resto, son apenas algunos pocos temas los que van a poder convalidar, pero algo es algo.

Si vas a solicitar alguna convalidación deberás acreditarla debidamente presentando la documentación oficial que te pida en cada caso el Centro de Formación del Curso que hayas elegido.

Si soy Agente de Seguros con el Título de Mediador B (Nivel 2 o Nivel 3 actuales) ¿Puedo convalidarme parte del programa del Curso de Corredor?

Sí, por supuesto. Si eres **AGENTE EXCLUSIVO** es porque ya tienes el Título de Mediador B (nivel 2 o nivel 3 actuales) y eso te permite convalidarte una buena parte del programa para obtener el Título de Corredor. También podrás convalidar una pequeña parte si el título que tienes es el del anterior Grupo C.

Pregunta por ello al Centro de Formación del Curso que hayas elegido para sacarte el Título de Corredor y te informarán debidamente.

¿Corredor Individual o Correduría de Seguros?

Lo primero que debes decidir es si quieres hacerlo como Corredor individual o bien Correduría de Seguros (Empresa). Ambas figuras van a poder hacer lo mismo y vender los mismos productos. Actualmente el 66% son Sociedades de Correduría frente al 33% que son Corredores Individuales.

Los trámites iniciales son algo distintos (Formularios) y en el caso de las Sociedades de Correduría -además de las propias de las formalidades de su constitución- van a tener algunas peculiaridades que no van a tener los Corredores individuales.

¿Pido Clave Nacional o Clave Autonómica?

Cuando solicites tu alta podrás elegir hacerlo bien ante la Dirección General de Seguros (Clave Nacional) o bien ante tu CCAA (Clave Autonómica)

Hacerlo ante un Organismo u otro implicará varias diferencias:

1. Por un lado, el Organismo ante quién la solicites será luego tu Supervisor en toda tu actividad.
2. De ello dependerá tu ámbito de actuación geográfico, de manera que si le pides la autorización a la DGSFP tu ámbito será NACIONAL (podrás distribuir seguros en todo el ámbito nacional) y se la pides a tu CCAA tu ámbito de actuación será solo autonómico (es decir, solo podrás distribuir seguros en tu misma CCAA)

Este aspecto es muy importante que analices antes de pedir la autorización.

¿Puedo poner la oficina o el despacho para empezar en mi propio domicilio?

Por supuesto que sí.

No se requiere que alquiles una oficina exclusivamente para tu nueva actividad como Corredor o Correduría. Puedes ponerla en tu casa. Para ello deberás asignar un despacho o dependencia de unos 9 metros cuadrados y que cuente con todas las instalaciones necesarias para que puedas realizar la actividad como: Electricidad, calefacción, ADSL, línea de teléfono...

Esto debes luego dejarlo bien reflejado en tu expediente destacando el ahorro de coste que ello va a suponer en tu inicio (Plan de Negocio) al no tener que incurrir en un gasto de alquiler.

¿Cómo hay que presentar el expediente de solicitud ante la DGSFP: Por la Sede Electrónica o en papel?

(Ver Apartado “Certificado Electrónico”)

Los procedimientos de comunicación con la DGSFP se deben realizar ya a través del procedimiento telemático de la Sede Electrónica. Para poder hacerlo tendrás que realizar previa-

mente unas adaptaciones del programa y del sistema de tu PC ya que, dependiendo de la configuración de seguridad de tu navegador Internet Explorer, éste podría tener dificultad para efectuar el envío telemático de ficheros a través de la Sede Electrónica.

En caso de no tener bien adaptado tu PC podrías tener alguna incidencia a la hora de anejar y firmar los archivos que hay que mandar. Además, deberás tener algún Certificado o Firma Digital previamente instalado para poder mandarlos por la Sede Electrónica.

Por ello es muy aconsejable que pongas este tema en manos de algún profesional que se encargue además de elaborarte tu expediente completo, también de hacer los trámites de presentación por la Sede Electrónica.

Nuestro consejo es que, antes de realizar el envío de los ficheros por vía telemática, revises que están todos los documentos en formato pdf y hayas comprimido al máximo dicho fichero.

Actualmente soy Agente de una Compañía ¿Cómo debo hacer el traspaso de mi condición de Agente a la de Corredor cuando me concedan la autorización? ¿Y qué pasa con mi cartera actual?

Uno de los colectivos que más inician el proyecto de hacerse Corredor o de montar una Correduría es el de Agentes Exclusivos en activo (casi el 50%).

Si ese es tu caso y eres Agente Exclusivo de una entidad aseguradora y así apareces debidamente inscrito en el **Punto Único de información de la DGSFP** debes tramitar tu expediente de solicitud de alta para ser Corredor de Seguros sin solicitar a la aseguradora con la que trabajas la baja todavía.

Eso sí, tendrás que explicar debidamente en el contenido de tu Plan de Negocio cómo es tu actual actividad como Agente y cómo vas a hacer el traspaso de la cartera si es que vas a hacerlo.

Ahora bien, una vez que te comuniquen desde la DGSFP que tu solicitud de alta como Corredor o Correduría ha sido aprobada, te darán un plazo de **10 días** para que entonces presentes dos cartas:

1. Una dirigida a la Entidad Aseguradora (recibida ya por ellos) en la que les solicites la rescisión del Contrato de Agente Exclusivo

2. Y otra, dirigida a la DGSFP, en la que -además de adjuntar copia de la primera-, solicites a ese Organismo la baja del Registro General de Mediadores como Agente de dicha entidad aseguradora.

Puedo hacer mi expediente de alta en la DGSFP yo solo y por mi cuenta?

Puedes hacer el expediente tu solo, ahora bien, este trámite va a ser muy importante para tí, y lo debes hacer perfectamente; además, no te creas que es un trámite sencillo.

Deberás aportar documentación concreta como por varias **Cartas de Compromiso** de diferentes aseguradoras que apoyen tu proyecto, tendrás que diseñar varios manuales de procedimiento obligatorios, como el de **Quejas y Reclamaciones**, o el **Manual de Formación** entre otros y tendrás que presentar la propuesta de Póliza de RC obligatoria que cubra tu futura actividad y que se sujete a lo que disponen la Ley en cada momento. Pero esto, es solo una pequeña parte de lo que compone todo tu expediente porque además, está lo más importante, el **“Plan de Negocio”** que refleje perfectamente lo que quieres y puedes hacer, con sujeción a la Ley, y que financiera y empresarialmente tenga viabilidad.

Por ello, como todo en la vida, nuestra opinión es que es **conveniente que te ayude un profesional experto en la elaboración de todos los aspectos de tu expediente de alta**. Hay servicios profesionales externos a los que puedes encargar la elaboración y presentación de tu expediente de alta si así lo deseas y que cuentan con gran experiencia en casos similares y que será para ti garantía de hacerlo bien y por tanto, de éxito.

Un experto, además de proporcionarte los manuales y cartas y todo lo que necesites, te asesorará sobre tu proyecto en particular, corrigiendo posibles fallos en tu planteamiento de negocio y aportándote la experiencia real de otros proyectos consolidados de Corredores y Corredurías, lo que te servirá de gran ayuda.

¿Debe tener alguna particularidad el Objeto Social de mi Correduría?

Sí, por supuesto, y este es precisamente uno de los errores más habituales que se cometen. El Objeto Social debe ser adaptado para el caso de Sociedad de Correduría y reflejarlo expresa y correctamente.

Si has elegido la opción de que te ayude un profesional experto, sin duda éste te aportará el modelo correcto de **Objeto Social** al tiempo que te dará varios modelos de escrituras y de Estatutos para que elijas el que mejor se adapte al modelo de tu Sociedad de Correduría.

No obstante, esta es solo una de las diferentes particularidades propias que tiene el caso de las solicitudes de las Sociedades de Correduría. Si este es tu caso, puedes consultarlas con más detalle en el capítulo **“Especialidades para las Sociedades de Correduría”**.

¿Cuánto tiempo tardará la DGSFP en analizar mi solicitud?

La **Ley de Economía Sostenible** (BOE Núm. 55, Sábado 5 de marzo de 2011) vino a reducir el plazo máximo que tiene la DGSFP para notificar la aprobación o no de las solicitudes de alta como Corredor o Correduría de seguros (que hasta entonces era de 6 meses) dejándolo en tan solo **TRES MESES a partir de la fecha de presentación de la solicitud de inscripción**.

El **artículo 157.2 del Real Decreto-Ley 3/2020 de 4 de febrero** determina lo siguiente::

“2. El corredor de seguros dirigirá la solicitud de inscripción a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, que deberá ir acompañada de los documentos acreditativos del cumplimiento de los requisitos a que se refiere el apartado anterior. 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 la solicitud de inscripción. La solicitud de inscripción será denegada cuando no se acredite el cumplimiento de los requisitos exigidos para su concesión”.

Ahora bien, debes tener en cuenta que, tal y como se determina en el **artículo 42.5, letra a) de la Ley 30/1992 de 26 de Noviembre de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común**, cuando la DGSFP solicite una subsanación de algún aspecto del expediente o bien solicite que se le amplíe o aclare determinada información, **este plazo máximo legal se paralizará** por el tiempo que medie entre la notificación de la subsanación o ampliación de información por parte de la DGSFP y su contestación o respuesta por el solicitante.

La solicitud de inscripción será denegada (expresamente) cuando no se acredite el cumplimiento de los requisitos exigidos para su concesión.

¿Tengo que empezar obligatoriamente mi actividad como Corredor o Correduría cuando me concedan la autorización en la DGSFP? ¿Qué plazo de tiempo tengo?

La realidad es que **SÍ**. Cuando la DGSFP te comunique la autorización aprobando tu expediente de solicitud, te dará **15 días** para adjuntar la última documentación y acto seguido procederá a inscribirte en el Registro General de Mediadores.

Desde ese momento, ya serás Corredor o Correduría y ya podrás empezar tu actividad. Pero asimismo, esta inscripción implica la obligación de ejercer dicha actividad hasta el punto de que en caso de que no la realices durante **UN AÑO** la perderás, salvo que tengas una justificación que puedas acreditar que fundamenten esta situación.

El **Real Decreto-Ley 3/2020 de 4 de febrero** determina lo siguiente respecto a la “pérdida de la autorización”:

“Cuando los corredores de seguros o los de reaseguros a que se refiere esta Ley no hayan iniciado su actividad en el plazo de un año desde su inscripción o dejen de ejercerla durante un periodo superior a un año.

A esta inactividad, por falta de iniciación o cese en el ejercicio, se equiparará la falta de efectiva actividad de los corredores de seguros y los de reaseguros, y se entenderá que se produce cuando se aprecie durante dos ejercicios consecutivos que el volumen anual de negocio sea inferior a 30.000 euros al año en primas de seguros intermediadas.

No será de aplicación lo dispuesto en esta letra d) cuando se justifiquen fundadamente a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones las razones de esa falta de actividad, así como las medidas adoptadas para superar dicha situación”.

¿Tengo que tener ya contratado el Seguro de R.C. obligatorio al presentar el expediente? ¿Qué capitales debe cubrir?

En cuanto a la primera pregunta: **NO**, no tienes que tenerlo ya contratado, tan solo debes aportar la **“Propuesta”** en firme de la Entidad Aseguradora personalizada a tu riesgo concreto y con detalle de todas las condiciones de la futura póliza.

Ten en cuenta que la DGSFP tiene **3 meses** para estudiar tu expediente y si ya has contratado la póliza estarás pagando y consumiendo el seguro innecesariamente. Será justo cuando te aprueben tu expediente cuando te darán un **plazo de 15 días** para que pongas rápidamente en marcha la contratación de esta póliza y deberás acreditar su pago (aportando el recibo de pago) y enviar ya la póliza en firme con las condiciones generales y particulares.

Si has optado por que un experto profesional te haga tu expediente, él te aportará ya este seguro negociado adecuadamente con alguna entidad aseguradora en cuanto a prima, coberturas y capitales perfectamente adaptados al que determina la Ley en cada año.

En cuanto a los Capitales mínimos de esta Póliza de R.C, se actualizan cada 5 años.

Puedes consultar los capitales actuales y más información al respecto en la Sección **“Póliza de R.C. Obligatoria”**

¿Cuándo puedo ya empezar a negociar el contrato mercantil de colaboración y las condiciones con las Compañías?

Para poder adjuntar en tu expediente varias cartas de Compromiso de Intenciones de diferentes entidades aseguradoras, deberás antes haberte sentado con ellas y haberles contado tu proyecto para que te den dicha carta, confirmando así su apoyo y que te dan su Vº Bº y que se comprometen a firmar un contrato de colaboración contigo tan pronto tengas ya la debida autorización.

Lo que es la negociación en sí de las condiciones hay poco que hacer, por no decir nada.

Las Aseguradoras -si aceptan abrirte clave- te van a dar el Contrato general de colaboración y las condiciones estándar básicas iniciales que dan a todos los que empiezan. Con el paso del tiempo y sobre todo, aumentando la cartera que tengas con cada una, irás aumentando o mejorando tus condiciones con ellas.

En cualquier caso, hasta que no tengas la autorización ya de la DGSFP no podrás firmar ningún contrato por lo que no merece la pena que pierdas tiempo negociando con las aseguradoras en esa fase. Sí, en cambio, tan pronto de notifique la DGSFP tu autorización, será entonces lo primero que debes empezar a hacer.

Si has optado porque te ayude un profesional experto en la elaboración de tu expediente, él te gestionará personalmente todo lo necesario con las compañías para que validen tu proyecto y os entreguen las Cartas de Compromiso a presentar junto con tu expediente, al menos esa es la forma de trabajar de nuestro equipo y lo que hacemos nosotros, encargándonos de todo.

¿Tengo que pagar alguna Tasa o Impuesto por presentar el Expediente?

Sí, la presentación de tu expediente de solicitud de Corredor o Correduría en la DGSFP se considera un “trámite administrativo” y por ello está sujeto a una TASA. Ojo, debes hacer bien esta liquidación porque es uno de los casos que se suelen requerir que se subsane por parte de la DGSFP ya que, sobre todo en el caso de las Sociedades de Correduría, hay que considerar hechos imponderables diferentes y además pagar una por cada uno respecto a la inscripción de los altos cargos.

Si has elegido que te haga tu expediente un profesional externo él te liquidará esta TASA respecto a tu caso concreto para que no tengas problemas.

En el capítulo “**La Tasa 070**” encontrarás toda la información que necesitas sobre este pago obligatorio, su importe, modelo de impreso y cómo y cuándo liquidarlo.

¿Tengo que tener ya un software de gestión de corredurías antes de iniciar mi actividad?

No es necesario. Los software de gestión para Corredores o Corredurías no son obligatorios aunque sí son muy útiles y aconsejables ya que, te van a permitir conectarte con las aseguradoras con las que trabajes para intercambiar toda la información de tu cartera y productos con ellas. Asimismo, te permitirán llevar la gestión y administración de tu negocio, la contabilidad, las liquidaciones de comisiones, etc.

En cualquier caso no necesitas tenerlo ya contratado antes de que te den la autorización y tener o no un software de gestión no te da puntos ni te los resta en la aprobación de tu expediente.

En el sector asegurador hay diferentes proveedores, muy conocidos por todos. La Organización NEWCORRED, asociación que presta servicios de apoyo y ayuda a los nuevos Corredores y Corredurías, ha desarrollado NewcorNET, un Software de Gestión especialmente diseñado para los corredores y corredurías que empiezan y al que añade un exclusivo “Panel de Servicios Auxiliares” y que cuenta con un coste reducido a la medida de todo emprendedor. (<https://newcornet.com/>)

¿Me tengo que colegiar obligatoriamente?

No, la colegiación para el colectivo profesional de los Mediadores de Seguros es voluntaria y en ningún caso obligatoria. Es exactamente igual que el asociarse o integrarse en alguna organización o asociación de Corredores, que también es de carácter voluntario. Incluso, ambas cosas son compatibles perfectamente habiendo muchos Corredores y Corredurías que además de estar colegiados pertenecen a una asociación u organización mercantil de Corredores.

A tal efecto, el propia Real Decreto-Ley 3/2020 de 4 de febrero recoge expresamente en su artículo 205 apartado 2 que *“en ningún caso será requisito para ejercer como mediador de seguros la adhesión a cualquiera de los Colegios de mediadores de seguros, sea cual fuese el ámbito territorial en que se pretenda ejercer la profesión”*.

Ahora bien, en nuestra profesión, estar en contacto con otros colegas se hace cuanto más necesario para estar debidamente informados de todo lo que acontece en nuestro sector y que nos afecte directamente.

Sabiendo por tanto que no es obligatorio, la decisión de colegiarse o no, es personal y voluntaria de cada uno.

Los Colegios de Mediadores son corporaciones de derecho público que representan tanto a agentes como a corredores y hay uno en cada provincia.

Según los datos que aportan la cuota de colegiación en la profesión de mediador es de 1 de cada 3.

¿Es conveniente integrarme en alguna Asociación de Corredores?

En cualquier actividad profesional, “estar solo” es una de las principales debilidades y amenazas que más daño hacen a todo emprendedor, a todo empresario y en definitiva al propio negocio.

En nuestra profesión de Corredores y Corredurías “la soledad” es, sin lugar a dudas, el factor más negativo y perjudicial para el buen desarrollo de nuestra actividad, no solo en la fase de arranque donde toda ayuda es decisiva, sino en el día a día cuando incluso el negocio está ya consolidado.

Además, y como ya hemos dicho en respuesta anterior al hablar de la Colegiación, estar en permanente contacto con otros colegas se hace necesario para estar debidamente informados de todo lo que acontece en nuestro sector y que nos afecte directamente.

Asimismo, ello nos permite conocer iniciativas comerciales y experiencias de éxito que se llevan a cabo por otros colegas y, lo que también es muy importante, nos permite unir fuerzas de cara a obtener con ello beneficios y ventajas que tienen impacto en nuestra cuenta de resultados del negocio, bien aumentando el nivel de ventas o de comisiones, bien permitiendo abaratar y optimizar costes al compartir servicios y poder negociar en conjunto precios especiales con proveedores.

Si decides asociarte debes informarte previamente de los aspectos de cada asociación u organización y encontrar la que mejor se adapte a tu perfil, a tu tamaño y a tus características.

No debes precipitarte sino buscar con calma y decidir asociarte cuando hayas encontrado la asociación u organización que se ajusta a ti.

Desde 2016 existe NEWCORRED, una organización profesional que está exclusivamente dedicada a prestar servicios, apoyo, ayuda y representación a los Nuevos Corredores y Corredurías de Seguros (www.newcorred.org) y que, además de la figura de “Miembro” -profesionales y sociedades que ya cuentan con la debida autorización administrativa- tam-

bién tiene la figura de “Afiliado”, figura que permite integrarse en NEWCORRED a aquellas personas que aún no son corredores autorizados pero que lo van a ser próximamente y que ya están matriculados en algún programa formativo o curso para obtener la titulación de Corredor de Seguros, y así pueden empezar a estar en contacto con otros corredores y con la que va a ser su profesión.

Puedes completar y ampliar toda la información contenida en esta Guía Informativa así como descargarla gratuitamente en la web.

www.quierosercorredordeseguros.es

7

Epígrafe

MIS primeros pasos como corredor o como correduría

EL IMPORTANTE PAPEL DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS EN EL NEGOCIO DE LOS CORREDORES

Debemos tener en cuenta que los corredores de seguros ni fabricamos nada, ni vendemos un producto tangible que pueda ser consumido o utilizado por los clientes.

Los corredores y corredurías de seguros “intermediamos” entre nuestros clientes y las compañías. Además del asesoramiento independiente en la elección del seguro, los corredores vendemos expectativas y compromisos de servicio y ese “servicio” no solo es el nuestro, sino que casi en su totalidad es el que deberá prestarle otro: la entidad aseguradora.

Por tanto, nos comprometemos con nuestros clientes a que “otros” (las compañías) van a cumplir fielmente y con rigor su parte del acuerdo, ya sea reparando o sustituyendo el bien asegurado o indemnización el daño o la pérdida sufrida.

Dos corredurías de seguros en la misma localidad, con el mismo capital social, mismo volumen de primas de cartera, mismo número de pólizas, mismo número de clientes, mismo número de empleados y mismo número de colaboradores pero sin embargo, con diferentes entidades aseguradoras en el panel o diferentes tipos de productos en cartera, pueden implicar en ambos negocios que tengan distintos beneficios y rentabilidades y que una de ellas tenga mayor valor que la otra en una posible venta.

Por todo lo anterior, una adecuada o inadecuada selección de las entidades aseguradoras con las que trabajar va a ser mucho más decisivo e importante para el negocio de un corredor o correduría de lo que puede parecer a simple vista.

LA RELACIÓN CON LAS ENTIDADES ASEGURADORAS

La relación entre un Corredor y una Compañía de Seguros debe ser de en todo momento una relación “de socios”, una relación en la que ambas partes deben ir “en la misma dirección” y tener mismos objetivos, en la que ambas partes deben GANAR o PERDER por igual y sin que “uno gane” y “otro pierda”, en la que ambas partes deben estar implicados igualmente y poner los mismos medios y recursos, arriesgar lo mismo y en la que no cabe ir a distintas velocidades.

La relación entre una entidad aseguradora y un corredor o correduría debe estar amparada por una serie de principios en ambas direcciones. Estos son: RESPETO, ADMIRACIÓN, CONFIANZA, APOYO/AYUDA, PACIENCIA, TRANSPARENCIA, SACRIFICIO, GENEROSIDAD, COMUNICACIÓN, ACTIVIDAD Y EFICACIA.

Como reflexiones básicas de inicio en la relación entre los corredores y corredurías con las aseguradoras podemos destacar que:

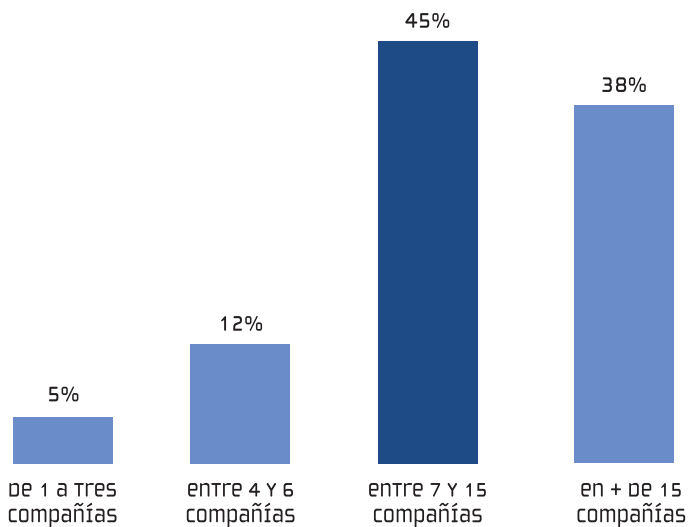
- Para poder trabajar, los corredores y corredurías necesitamos tener claves abiertas con compañías.
- Hay que tener claves al menos con dos o tres compañías por ramo (Ojo: hay que un análisis objetivo con un “número suficiente” en todos los casos) pero nunca se deben utilizar a las compañías solo para cotizaciones comparativas y cumplir con el análisis objetivo, esto es poco profesional.
- Hay que empezar teniendo claves con las compañías que nos permitan acceder y distribuir los seguros básicos: Multirriesgos (Hogar, Comercio, Comunidades), Automóvil, Salud, Vida y Pensiones, Asistencia Familiar (Decesos), Responsabilidad Civil. Posteriormente ya vendrán los demás.
- Antes de abrir clave con una compañía hay que analizar si nos interesa y si vamos a poder “darles” lo que buscan de nosotros (al menos intentarlo)
- Con las compañías con las que se tenga clave abierta hay que ser activo en la venta de sus productos.
- Quedar mal con una compañía por nula o escasa producción será en muchos casos para siempre. Difícil será cambiar esa imagen de nosotros en un futuro con esa compañía.
- No se va a tener el panel de compañías definido desde el principio. Se tarda un mínimo de 4 años en definir el panel de compañías adecuado y definitivo (70-30)
- Las compañías con las que “se empieza” nunca se dejará de trabajar con ellas. (Fidelidad del Corredor)
- No hay una regla fija: La compañía que para uno es buena o mala, puede no serlo para otro y viceversa.

¿CUÁL ES EL NÚMERO ADECUADO DE ENTIDADES CON LAS QUE HAY QUE TRABAJAR?

Según datos de la propia DGSFP, en España hay un total de 1.055 entidades aseguradoras registradas:

ENTIDADES ASEGURADORAS (S.A.)	126
MUTUAS	28
MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL	42
ENTIDADES EXTRANJERAS EN D.E.	68
ENTIDADES EXTRANJERAS EN L.P.S.	791

Según datos del informe anual de mediación de seguros de la DGSFP, el 45% de los Corredores y Corredurías en España tienen distribuido el total del volumen de su negocio entre 7 y 15 aseguradoras, y un 38% en más de 15 aseguradoras.



No hay un número adecuado, en casa caso será distintas las necesidades posibilidad de cumplir con todas, es decir, “tener una verdadera relación de socios por igual con todas”.

Hay que tener presente que trabajar con más o menos compañías nos puede suponer ventajas o inconvenientes ya que “cuantas más aseguradoras tengamos en nuestro panel”:

- MÁS amplitud de oferta podremos ofrecer al cliente pues de MÁS productos dispondremos (POSITIVO)
- Tendremos MAYOR VISIÓN del mercado y un MAYOR criterio comparativo. (POSITIVO)
- MÁS rapidez en tener una respuesta en las cotizaciones (POSITIVO)
- Vamos a tener MENOR dependencia de alguna compañía en concreto. (POSITIVO)
- MÁS independencia (POSITIVO)
- MENOR sujeción al RIESGO (C-V, fusiones, absorciones, quiebras, etc) (POSITIVO)
- MÁS dispersión tendremos en nuestra cartera (POSITIVO Y NEGATIVO)
- Pero MENOS importantes seremos para cada una (NEGATIVO)

¿Cómo elegir a las entidades aseguradoras?

Una de las principales dudas de todo nuevo corredor y correduría es qué criterios tener en cuenta a la hora de elegir una entidad aseguradora u otra.

Las elegimos... ¿Por ser de las que más “nombre” y “prestigio” tienen en el mercado? ¿Por ser de las que más “cuota de mercado” tienen? ¿Por ser de las que más comisiones pagan? ¿Por ser de las que más oficinas tiene por toda España? ¿Por ser de las que tiene el catálogo de productos más amplio del mercado? ¿Por qué es la que más corredores tiene? ¿Por qué la recomiendan otros corredores? ¿Por qué es la primera que se ha acercado a mí? ¿Por qué sus empleados son muy profesionales? ¿Por qué da un buen servicio a mis clientes? ¿Por qué es la que tiene la mejor herramienta informática? ¿Por qué se anuncia en la televisión? ...

Estos son solo una muestra de los muchos criterios que se pueden tener en cuenta para elegir las, pero ante todo, es verdad que lo primero a tener en cuenta es que “no se deben abrir por abrir” claves con las aseguradoras si no tenemos asumido que hay que ser activos y productivos con ellas. Abrir clave para tener solo un par de pólizas con una entidad no es profesional y no es rentable para ninguna de las partes.

Debemos valorar que le interesamos a la compañía. Vamos a ver rápidamente qué compañía es la que muestra poco o ningún interés en nosotros, bien porque somos novatos y principiantes (lo que es el principal error que cometen muchas compañías) o bien porque nuestra especialidad o tipo de negocio no es estratégico para ellas.

La realidad es que no somos nosotros solamente quién elige. ¿Quién decide? ¿Quién elige a quién? ¿La compañía o el corredor? En el caso de Corredores y Corredurías que inician su actividad hay que reconocer que hoy en día, eligen más las compañías a los corredores que éstos a aquéllas. Sin embargo, en el caso de Corredores y Corredurías consolidados son éstos y éstas los que eligen a las compañías.

No olvidemos que realmente las compañías no están obligadas a abrir clave con un corredor o correduría. Por eso, contar con alguien que apoye y presente –sobre todo al inicio de nuestra actividad- es muy importante. El asociacionismo para tener acceso a compañías es muy importante y en muchos casos, decisivo.

¿QUÉ BUSCAN LAS COMPAÑÍAS DE LOS CORREDORES Y CORREDURÍAS?

Podemos decir que una entidad aseguradora va a esperar de nosotros como corredores los siguientes cinco bloques de valores:

1. Producción: Captación de nuevos clientes
2. Crecimiento: Mantenimiento de cartera y baja tasa de anulaciones
3. Calidad de la selección de los riesgos (clientes): Baja siniestralidad y alta rentabilidad
4. Actividad y eficacia: Producción permanente y constante
5. Atención e interés

¿DISPERSIÓN O CONCENTRACIÓN?

A continuación te propongo dos fórmulas para que tengas en cuenta a la hora de confeccionar tu panel de compañías de seguros:

1ª. “Fórmula 30-10-5”

Esta fórmula consiste en lo siguiente:

- No tener + del 30% de la cartera en una sola compañía pues esto empieza a ser una alta exposición a riesgo

- Hay que tener un mínimo de un 10% de nuestra cartera en cada Compañía (Media: máximo 10 compañías)
- Por el contrario, tener menos del 5% de nuestra cartera con una compañía es “como no tener nada”. Esto no aporta nada.

2ª. “Fórmula 70-30”

Esta fórmula consiste en lo siguiente:

- Es aconsejable tener “consolidado y estable” un mínimo del 70% de nuestra cartera en un número de compañías concretas. Esto dará fortaleza a nuestra cartera y optimizará nuestros recursos.
- Por el contrario, es aconsejable no tener más del 30% de la cartera en permanentes cambios de compañía. Eso dará inestabilidad y debilitará a nuestra cartera y consumirá en exceso nuestros recursos.

LOS CONTRATOS DE COLABORACIÓN CON LAS ENTIDADES ASEGURADORAS

- Son Contratos de adhesión bajo la modalidad de “Contratos de Colaboración”
- Regulan las condiciones/obligaciones/derechos/responsabilidades de ambas partes y la contraprestación (derechos económicos)
- Llevan en Anexos las tablas de Comisiones por cada tipo de producto
- No pueden contravenir la independencia obligada de los corredores, por tanto, no pueden estar condicionados a número de pólizas o volumen de cartera.
- Sin posibilidad de negociación o modificación al inicio
- Las Cartas de Condiciones:
 - o Son distintas a los Contratos de colaboración. Son complementarias a los Contratos.
 - o Regulan aquéllas particularidades que no están recogidas en el Contrato (Tratamientos de los cambios de posición mediadora, tratamiento de pólizas vivas cuando se cancela la clave, comunicaciones dirigidas a los clientes, tarificaciones exclusivas...)

LAS COMISIONES

- Los Corredores y Corredurías solo pueden percibir ingresos de las compañías en concepto de comisiones.

- Están detalladas en las tablas por cada tipo de producto en los anexos de los Contratos de colaboración suscritos entre las compañías y los corredores/ corredurías.
- Las compañías no pagan las mismas comisiones a todos los corredores, pero sí a todos los que empiezan y de origen al inicio de las relaciones.
- Hay importantes diferencias en los cuadros de comisiones de las aseguradoras por los mismos productos.
- No obstante y por regla general, la captación del negocio por los corredores no parece estar tan influenciada por los cuadros de comisiones y así debería ser.
- Cuánto más importantes seamos para una compañía (por tener más volumen de cartera) más % de comisiones se podrá alcanzar.

Las comisiones medias por producto para los Corredores y Corredurías son las siguientes:

AUTOS	12%-15%
HOGAR	15%-25%
COMERCIO	20%-25%
COMUNIDADES	20%-25%
ACCIDENTES	10%-25%
SALUD	8%-12%
VIDA RIESGO	20%-50%-70%
INCENDIOS	20%-30%
MULTIRRIESGO EMPRESAS	18%-30%
DECESOS	25%-50%-60%

La apertura de La clave con Las entidades aseguradoras

No existe un procedimiento general de apertura de clave en el sector. Cada Compañía tienen el suyo propio (Plazos, documentos,...). En cuanto al plazo, éste también es muy diferente, siendo muy rápido, ágil y sencillo en algunos casos y muy lento y largo en el tiempo en otros casos lamentablemente, con los consiguientes perjuicios y pérdida de tiempo que esto supone para un emprendedor en el inicio de su actividad profesional.

Algunas entidades aseguradoras van a facilitar la apertura de clave con un ánimo muy colaborativo. Esto es lo ideal desde una visión de “socio” y de ayuda y apoyo al corredor que empieza.

Sin embargo, es bastante frecuente encontrar todavía entidades que marcan unas exigencias o requisitos cualitativos para abrir clave de colaboración a un corredor o correduría como:

- Vincular y/o condicionar la apertura de clave a la exigencia de presentación de una primera póliza obligatoria.

Esto es un lamentable error. Los corredores y corredurías deben hacer un análisis objetivo antes de decidir la póliza que formalizar. Para ello deben analizar y estudiar cada opción y es absolutamente imposible analizar una póliza de una compañía que no te ha dejado ver sus productos, no te ha formado e informado sobre ellos, ni te ha enseñado sus procesos y su web, etc. En definitiva, es respetable para aquéllas entidades que la marcan, pero en realidad va en contra del espíritu independiente y profesional de todo corredor.

- Vincular y/o condicionar la apertura de clave (o el mantenimiento de la clave) al cumplimiento de algún objetivo/requisito de número de pólizas mínimo o de volumen de primas mínimo anual.

Esto es otro lamentable error. Los corredores y corredurías no deben hacer pólizas con las compañías por cumplir compromisos o mediatizados por llegar al volumen que se les exige para mantener la clave. Esto también va en contra del espíritu independiente y profesional de todo corredor. El sólo hecho de exigirlo o determinarlo como obligatorio para mantener la clave a un corredor no debería estar permitido

¿QUÉ DOCUMENTACIÓN NOS VAN A SOLICITAR UNA ASEGURADORA PARA ABRIR CLAVE CON ELLA?

Suele estar bastante estandarizada. Esta es, por lo general, la siguiente:

- Fotocopia del DNI (para Corredores personas físicas) o del CIF (Para Corredurías).
- Para Corredurías (PJ): Copia de la Escritura (incluyendo el nombramiento del administrador) y fotocopia del DNI del Administrador o Escritura de apoderamiento.
- Certificación de autorización y de inscripción en el Registro de Mediadores de la DGSFP para los que tengan clave nacional y del organismo autonómico supervisor para el caso de quienes estén inscritos en su CCAA. Si no se ha recibido aún de la DGSFP, en este caso se debe poder suplir con la comprobación en el Punto único de Información de la web de la DGSFP.
- Datos Bancarios (Con el código IBAN completo de la cuenta es suficiente).

Aunque en algunos casos lo piden también, realmente no es necesario adjuntar a la compañía justificante de la póliza de RC en vigor, puesto que la DGSFP ya lo ha exigido para proceder a la inscripción definitiva en el PUI.

¿puede una ENTIDAD ASEGURADORA cerrarme la CLAVE?

Sí, siempre que esta posibilidad y su motivo estén debidamente recogidos en el Contrato.

Las causas más habituales de cierre de la Clave son las siguientes:

- Por incumplimiento de las obligaciones pactadas.
- Por incurrir en causa de incompatibilidad.
- Por pérdida de la autorización administrativa como Corredor o Correduría o por ser sancionado con inhabilitación temporal o definitiva para el ejercicio de la profesión.
- Por haberse apropiado de fondos de la compañía o la falta de liquidación de los importes correspondientes a recibos de primas (para aquéllos casos autorizados debidamente para cobrar de clientes).
- Por la realización de actos fraudulentos en la contratación de una póliza o en la tramitación de un siniestro.
- Por mala calidad de la selección de los riesgos: Alta siniestralidad y consecuentes pérdidas para la compañía.

Pero también es bastante habitual cerrar la clave a los Corredores y Corredurías por motivos comerciales, es decir, básicamente por inactividad comercial, cuando no hay ni actividad ni eficacia.

¿puede una ENTIDAD ASEGURADORA NO ABRIRME CLAVE?

Sí, y en realidad, esto es algo que lamentablemente ocurre más de lo que esperado.

Como hemos dicho antes, muchas entidades aseguradoras hoy en día, no están abiertas a la entrada de todo nuevo corredor o correduría, sino que tienen una política concreta de apertura de nuevas claves en la que están presentes aspectos como: si se trata de agentes de seguros de dicha compañía que pasan a ser corredores, si se trata de zonas o localidades (normalmente pequeñas) donde la entidad tiene ya presencia con otro mediador o mediadores de manera que considera cubierta o copada sobradamente, u otros aspectos que pueden condicionar la apertura de clave.

Por eso se hace necesario contar con el apoyo de alguna organización que ayude en este proceso y facilite, por acuerdos previos ya establecidos, la apertura de clave con la mayor opción posible de entidades.

¿puede una ENTIDAD Aseguradora pedirme un volumen de producción mínima o un número de pólizas mínimo para abrirme la clave?

Sí, y aunque afortunadamente es sólo en muy pocos casos, esto también ocurre.

Te encontrarás con algunas entidades aseguradoras que para abrir clave con ellas te van a exigir formalizar un compromiso de producción mínima al año y/o un número de pólizas a formalizar, o bien no te abrirán clave hasta que llegues con la primera póliza.

Cada uno es libre de aceptar los compromisos que considere, pero mi valoración sobre este tema, desde el más absoluto respeto, es que en ningún caso un Corredor o Correduría debe aceptar las exigencias de un número mínimo de pólizas y/o un volumen mínimo de producción a cambio de la apertura de clave en esa compañía.

Los Corredores y Corredurías somos “independientes” y además trabajamos a coste variable para las compañías y con total objetividad para nuestros clientes, de manera que imponer estas exigencias es propio de lo normal para otras figuras de la mediación dependiente pero en ningún caso del canal de corredores.

Desde NEWCORRED se rechazan estas prácticas por parte de las entidades aseguradoras. Así, esta organización puso en marcha hace tiempo su ya conocido “Pacto de Confianza” que tiene suscrito con más de una treintena de entidades que se han comprometido a no poner este tipo de exigencias de producción para abrir clave a los nuevos corredores y corredurías de esta organización.

Por eso, y en este tema también, se hace necesario contar con el apoyo de alguna organización que ayude en este proceso y facilite, por acuerdos previos ya establecidos, la apertura de clave con la mayor opción posible de entidades.

¿HAY UN NUEVO REQUISITO DE VOLUMEN MÍNIMO DE PRIMAS QUE HAY QUE TENER PARA SER CORREBOR DE SEGUROS?

Sí, desde la reciente entrada en vigor de la nueva normativa sobre Distribución de Seguros, se ha creado un nuevo motivo de “Inactividad”.

La nueva norma de Distribución de Seguros establece un nuevo motivo de posible cancelación de la inscripción del registro administrativo de distribuidores de seguros y reaseguros para el caso concreto de los Corredores de Seguros y de los Mediadores de Seguros Complementarios.

A tal efecto, se considerará “inactividad”, y por tanto podrá dar lugar a su baja del Registro, no solo cuando los corredores de seguros no hayan iniciado su actividad en el plazo de un año desde su inscripción o dejen de ejercerla durante un periodo superior a un año, sino que se introduce como novedad **cuando se aprecie durante dos ejercicios consecutivos que el volumen anual de negocio del corredor de seguros sea inferior a 100.000 euros al año en primas de seguro distribuidas (volumen que será de 30.000 euros para los Mediadores de Seguros Complementarios).**

¿Cuándo se empieza a computar?

El cómputo anterior no será desde el inicio de la actividad, sino que se realizará una vez transcurridos tres ejercicios a contar del siguiente al que se hubiera realizado la inscripción en el registro administrativo.

Posible Excepción

No será de aplicación este motivo para producir la baja del Registro cuando se justifiquen fundadamente a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones las razones de esa falta de actividad, así como las medidas adoptadas para superar dicha situación.

Pongamos un ejemplo:

Un nuevo corredor obtiene su autorización e inscripción en Registro en el año 2020. El cómputo de 3 años empezará a contar en 2021, de manera que 2024 todavía podría tener menos de 100.000 euros de primas de seguro distribuidas pero en 2025, al ser el segundo ejercicio seguido, debería ya tener más de ese volumen de primas. Por tanto, realmente es un volumen de primas que se debe tener al 5º año de actividad.

En cualquier caso, este es un requisito normal y no hay que preocuparse por conseguirlo.

Hay que tener en cuenta que, si consideramos que el importe medio de comisiones que perciben los corredores es del 15% según datos de la DEC general publicada por la DGSFP cada año, esto supone que **tener 100.000 euros de volúmen de negocio implican unos “ingresos” de 15.000 euros. Esta cifra al 5º año de iniciar cualquier actividad profesional se hace totalmente razonable para garantizar la continuidad del negocio que se ha iniciado, sea cual fuera éste y es conseguible sin gran problema.**

SOBRE www.quierosercorredoresseguros.es

“[quierosercorredoresseguros.es](http://www.quierosercorredoresseguros.es)” es una línea de negocio de la empresa Grupo W2B, la única consultora en España especializada exclusivamente en la elaboración de proyectos de alta como Corredores o Corredurías de Seguros.

Detrás de “[quierosercorredoresseguros.es](http://www.quierosercorredoresseguros.es)” hay un equipo de profesionales con una dilatada experiencia en el mundo de los seguros. Además de dedicarse a la Mediación de Seguros en activo, son profesores de los principales programas y cursos de Seguros de las principales instituciones formativas, conocen en profundidad el mercado asegurador y en especial el colectivo y el negocio de los Corredores y Corredurías de Seguros y, lo más importante, cuentan con un gran reconocimiento y experiencia ya que han dirigido y elaborado más de **500 expedientes** de solicitud de nuevos proyectos de Corredores y Corredurías ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

“1 de cada 2 nuevas altas de corredores y corredurías de seguros registrados con clave nacional en la DGSFP cada año es tramitado por [quierosercorredoresseguros.es](http://www.quierosercorredoresseguros.es)”

“Asesorar a 1 de cada 2 nuevos corredores y corredurías cuando llegan a la profesión con clave nacional, evidencia el prestigio, reconocimiento y liderazgo de [quierosercorredoresseguros.es](http://www.quierosercorredoresseguros.es) en la tramitación de expedientes de solicitud de alta de corredores y corredurías de seguros y confirma la calidad de nuestro servicio y nuestro alto nivel de experiencia en el asesoramiento a los nuevos corredores, habiendo ya tramitado en los últimos siete años más de 500 expedientes del alta de corredores y corredurías en total” (**Jorge Campos**, director de [quierosercorredoresseguros.es](http://www.quierosercorredoresseguros.es))

Desde “**quierosercorredoresseguros.es**” se aborda cada proyecto de elaboración de expediente de solicitud que se les encomienda con el máximo rigor y profesionalidad y lo diseñan a la medida de cada caso. No solo confeccionan los impresos, sino que, lo que es muy importante para el éxito del negocio del nuevo corredor o correduría, le dan forma al plan de negocio corrigen los posibles errores, buscan el apoyo de las entidades aseguradoras y siguen presentes en los primeros pasos de la nueva andadura profesional una vez aprobado el expediente.

La importancia de elaborar un buen expediente

Con el expediente de solicitud de alta es donde un futuro corredor o correduría se juega todo. Son muchas las cosas que se deben aportar y sólo hay “una oportunidad” para deslumbrar y para que el proyecto brille con luz propia.

Es verdad que se puede hacer el expediente uno mismo, ahora bien, este trámite va a ser muy importante y se debe hacer perfectamente; por ello es conveniente que te ayude un profesional experto en la elaboración de todos los aspectos de tu expediente de alta.

Son muchos los nuevos corredores y corredurías que encargan este importante trabajo al equipo de quierosercorredoresseguros.es aprovechándose de sus conocimientos y experiencia en casos similares. Además de proporcionarte todos los manuales, cartas de compañías y todo lo que necesites, te asesorarán sobre tu proyecto en particular, corrigiendo posibles fallos en tu planteamiento de negocio y aportándote la experiencia real de otros proyectos consolidados de Corredores y Corredurías, lo que siempre será de una gran ayuda para el tuyo.

Además, en quierosercorredoresseguros.es subsanarán de inmediato cualquier aspecto o ampliación de información que soliciten desde la DGSFP en el trámite de alta y, lo que es más importante, te acompañan orientándote en tus primeros pasos una vez que obtengas tu autorización.

SOBRE NEWCORRED

(www.newcorred.org)

NEWCORRED es la Organización Profesional de Nuevos Corredores y Corredurías de Seguros; la única que existe en España dedicada exclusivamente a los corredores que empiezan

su actividad profesional y que está integrada actualmente por más de **400 miembros** de todas las partes de España.

En cualquier actividad profesional, “estar solo” es una de las principales debilidades y amenazas que más daño hacen a todo emprendedor, a todo empresario y en definitiva al propio negocio.

En nuestra profesión de Corredores y Corredurías de Seguros “la soledad” es, sin lugar a dudas, el factor más negativo y perjudicial para el buen desarrollo de nuestra actividad. Y si esta soledad es negativa en el día a día de nuestra actividad cuando incluso el negocio está ya consolidado, lo es todavía mucho más en la fase de arranque, donde toda ayuda es decisiva.

Cuando comenzamos una actividad profesional es muy importante tener al “a alguien” a quién recurrir para consultarle todas las dudas que tenemos al principio, para que nos oriente y aconseje sobre cómo enfocar los temas que se nos presentan, una organización que nos proteja y nos defienda, que nos informe de lo que debería corregir, que nos facilite información sobre los servicios que debemos contratar y los documentos que vamos a necesitar o que nos facilite los contactos y el acceso a las Entidades Aseguradoras con las que trabajar. Todo esto va a facilitarnos mucho en nuestra primera fase de arranque como nuevo Corredor o Correduría de Seguros.

En nuestra profesión, ser miembros de una organización se hace cuanto más necesario para estar debidamente informados de todo lo que acontece en nuestro sector y que nos afecta directamente, como por ejemplo los cambios legislativos que vamos a tener próximamente en nuestra profesión y la necesaria adaptación a los mismos para estar preparados para que no afecten a nuestra actividad.

Además, estar en conexión con otros Corredores y Corredurías de Seguros también nos permite conocer iniciativas comerciales y experiencias de éxito que se llevan a cabo por colegas y, lo que también es muy importante, nos permite unir fuerzas de cara a tener una posición más fuerte para defender nuestros intereses y los de nuestros clientes si es que fuera necesario.

Esta “unión” también nos permite obtener con ello beneficios y ventajas que tienen impacto en nuestra cuenta de resultados del negocio, bien aumentando el nivel de ingresos, bien permitiendo abaratar y optimizar costes al compartir servicios y poder negociar en conjunto precios especiales con proveedores y en servicios que tengamos que contratar.

En NEWCORRED todos los que lo formamos reunimos una característica común: Somos “nuevos corredores o corredurías de Seguros” y esto hace que tengamos las mismas inquietudes y necesidades, que no son las mismas que tienen nuestros colegas que ya llevan años en su actividad. Por eso, los servicios de NEWCORRED están enfocados y diseñados especialmente a lo que necesitamos nosotros en nuestros primeros años.

Desde NEWCORRED se ofrece a sus miembros todo el apoyo, acompañamiento, asesoramiento y ayuda en su día a día y que les asegure “no estar solos” en los primeros años de su nueva actividad profesional.

NEWCORRED actúa además como Central de Servicios, desde donde los miembros reciben un completo panel de servicios auxiliares para que tengan acceso a estos con condiciones especiales. Así por ejemplo, los miembros de NEWCORRED tienen ofertas especiales para los Programas de Software de Gestión de Corredores y Corredurías más destacados del sector, pero también condiciones especiales en la contratación del DAC, LOPD, PREBLAC, creación de páginas webs para Corredurías, etc, entre otros, así como un CAMPUS DE FORMACIÓN con los programas de formación obligatoria en materia de seguros para sus empleados y colaboradores totalmente gratuito además de un servicio pericial de ayuda en la gestión y tramitación de siniestros también sin coste adicional.

NEWCORRED es también un foro de encuentro y conexión de nuevos Corredores y Corredurías de Seguros donde se intercambian experiencias, se piden y reciben consejos de expertos y de compañeros y donde siempre se encuentran una respuesta y solución a cualquier dificultad o problema que pueda surgir en el día a día.

NEWCORRED cuenta con un equipo de expertos en seguros que dan soporte a los miembros del Grupo en la prestación de los servicios internos antes citados (Asesoramiento, apoyo, gestión, ayuda, tutelaje, Informes, representación, impresos...)

Ser miembro de NEWCORRED da derecho a acceder a la intranet del grupo donde se pueden disponer de un buen número de informes, documentos, impresos, herramientas, un foro de debate y hasta un boletín de noticias para enviar a los clientes, todo de gran utilidad.

Los servicios externos, así como los proveedores que los presten y que se integren en NEWCORRED para que puedan ser contratados por los miembros que lo deseen, son seleccionados entre los mejores del mercado, gozando de contrastada experiencia, reconocimiento y prestigio en el colectivo de corredores y corredurías y tendrán que aportar una alta calidad de servicio en todo momento.

En NEWCORRED hay dos tipos de formas de integrarse: **“Miembros”** que son los que ya son corredores o corredurías y **“Afiliados”**, que son los que aún no son corredores, pero al menos ya están matriculados en alguno de los programas o cursos formativos para serlo o bien ya estén elaborando su expediente de alta para solicitar la clave. Estos últimos también pueden integrarse en NEWCORRED en esa fase antes de ser corredores de seguros, lo que es para ellos de gran utilidad y ayuda.

EL “PACTO DE CONFIANZA” ENTRE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS Y LOS MIEMBROS DE NEWCORRED

Los corredores y corredurías de seguros somos corredores y corredurías desde el mismo día que se nos concede la autorización por parte del Organismo Supervisor – ya sea la DGSFP o la CCAA-, y es desde ese día, desde el que una entidad que apueste de verdad por nuestro canal debe estar dispuesta a ayudarnos y a prestarnos su apoyo incondicional.

Con este objetivo, desde NEWCORRED hemos elaborado un documento que hemos llamado **“Pacto de Confianza”** y que tenemos suscrito con un buen número de entidades aseguradoras en el que se plasman los principales compromisos que reafirman que se nos va a prestar apoyo y ayuda en la fase más importante, que es la de los inicios de nuestra actividad profesional, confiando en nuestro crecimiento desde el inicio y no solo acudiendo a nosotros cuando ya estamos consolidados.

Este **“Pacto de Confianza”** es de gran ayuda para los nuevos Corredores y Corredurías de NEWCORRED porque en él se recogen los aspectos relacionados con el inicio de la relación con las Compañías centrados básicamente en la apertura y el mantenimiento de la clave con ellas, de manera que ésta no se vincule ni condicione en ningún caso a aspectos tales como ir acompañada de una primera póliza o a formalizar o mantener un número determinado de pólizas y/o de volumen de primas mínimo al año.

Plazo máximo para abrir una clave y documentos a solicitar

Otros aspectos que recoge el **“Pacto de Confianza”** de NEWCORRED es, por un lado, el plazo máximo para abrir una clave a un nuevo corredor o correduría -y que NEWCORRED por regla general lo fijamos tres días hábiles- .

Asimismo, el **“Pacto de Confianza”** de NEWCORRED recoge la relación de los documentos que a nuestro entender consideramos necesarios y lógicos pedirnos por parte de las entidades aseguradoras a los corredores para abrirnos la clave.

“No cerrar la clave a un corredor que empieza por baja producción es la base de la Confianza”

Nuestro “Pacto de Confianza” recoge también determinados aspectos que condicionan el compromiso por parte de las aseguradoras respecto al mantenimiento de la clave y el no cierre de las mismas a los corredores, principalmente en los casos de nula o escasa producción en los primeros inicios de su actividad, lo que desde NEWCORRED entendemos que es la esencia que da sentido al nombre del documento que hemos elaborado como “Pacto de Confianza”.

8

Epígrafe

¿cómo son LOS nuevos corredores Y corredurías de seguros?

un nuevo perfil del corredor de seguros

Los corredores que se inician en la profesión, lo están haciendo con un elevado nivel de formación y de preparación, con una madurez tecnológica muy importante y con unas iniciativas muy innovadoras. La profesión de corredor ha cambiado, el perfil del nuevo corredor que llega a la profesión es muy diferente al que ya existe y ha venido para quedarse.

Los nuevos corredores y corredurías tienen la oportunidad de poder crear una nueva estructura tecnológica, de servicios y atención a los asegurados, diferencial a la ya existente, dinámica y eficiente, que le permita acceder a mercados potenciales o de una forma distinta a los ya existentes.

El perfil del nuevo Corredor que nace profesionalmente en el siglo XXI, conoce mejor el perfil del nuevo cliente digital y ese conocimiento lo utilizará para anticiparse a sus necesidades y responder con el servicio adecuado a su nuevo comportamiento de compra.

Los nuevos Corredores están mejor adaptados a las nuevas tecnologías, indispensables para competir con los nuevos canales, y sin duda es ahí donde tienen su mayor oportunidad frente a los corredores más “veteranos”.

Se está percibiendo claramente un cambio en las propuestas de planes de negocio que muchos corredores están desarrollando y poniendo en marcha, la mayoría con gran creatividad, innovación y originalidad, apoyados en un alto componente de formación, mezclando el conocimiento y la experiencia con la renovada juventud o incorporación de profesionales de otros sectores.

La gran mayoría de ellos con un alto componente tecnológico y digital que les permite abordar mercados hasta el momento desconocidos y con muchas posibilidades de desarrollo.

Muchos de esos proyectos se basan en la especialización en ramos rentables con procesos rápidos en la contratación.

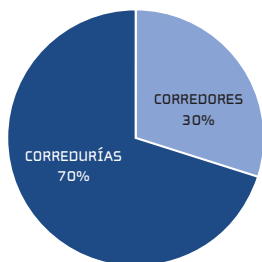
Sin duda alguna, los nuevos corredores están revolucionando el sector con sus nuevas ideas, que se adaptan mejor al entorno actual.

Proyectos e iniciativas que permiten llegar al cliente y vender determinados productos con menos recursos pero sin perder la viabilidad y rentabilidad del proyecto, logrando así una contención de costes significativa. Y es que los nuevos corredores tienen un perfil muy empresarial, con alto conocimiento y más preparados desde el punto de vista de negocio. Esto supone que detrás de la decisión de hacerse corredor no hay solo una oportunidad aprovechada sin mucha convicción, ni una salida económica, sino un plan de negocio serio, una estrategia y un objetivo analizado y estudiado lo que ayuda a conseguir el éxito y a plantear el mismo como un objetivo a largo plazo.

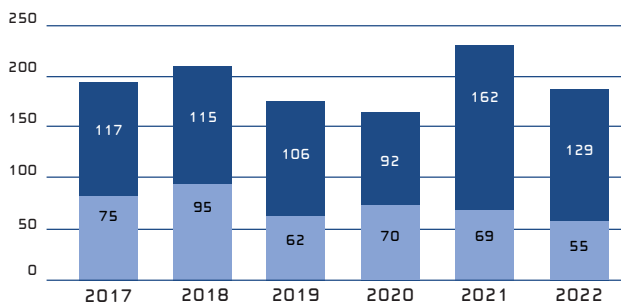
1. NUEVAS ALTAS DE CORREDORES Y CORREDURÍAS EN 2022 (CLAVE NACIONAL-DGSFP)

Altas totales en 2022

NUEVAS ALTAS 2022	Nº	%
CORREDORES	55	30%
CORREDURÍAS	129	70%
Total	184	



■ CORREDORES ■ CORREDURÍAS

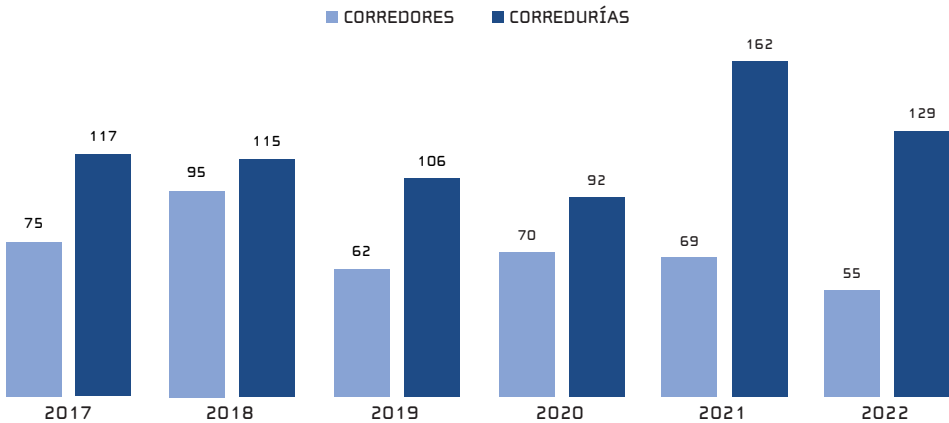


Base de Estudio: 100% de nuevas altas en DGSFP en 2022

- En 2022 se han dado de alta un total de **184** nuevos Corredores y Corredurías de Seguros con clave nacional (DGSFP), lo que supone un descenso del **22%** respecto a las altas de 2021 que fueron 231.
- El **70%** (129) de las nuevas altas en 2022 ha sido de Corredurías frente al **30%** (55) que ha sido de Corredores individuales, confirmando así la tradicional proporción de **2 corredurías por cada corredor individual**.

Evolución de altas: periodo 2017-2022 (Corredores individuales y Corredurías)

Evolución altas en la DGSFP



Base de Estudio: 100% de nuevas altas en DGSFP en 2022

- Se da la circunstancia de que el **descenso del 20%** de las nuevas altas de 2022 frente a las de 2021 se ha producido en las dos categorías, ya que las nuevas altas de Corredurías de Seguros han pasado de 162 en 2021 a 129 en 2022, y, por su parte, las altas de Corredores individuales han pasado de 69 altas en 2021 a tan solo 55 en 2022.
- En definitiva, por cada 5 nuevos corredores y corredurías dados de alta en 2021 ha habido 4 en 2022.

2. EL PERFIL DEL NUEVO CORREDOR EN 2022

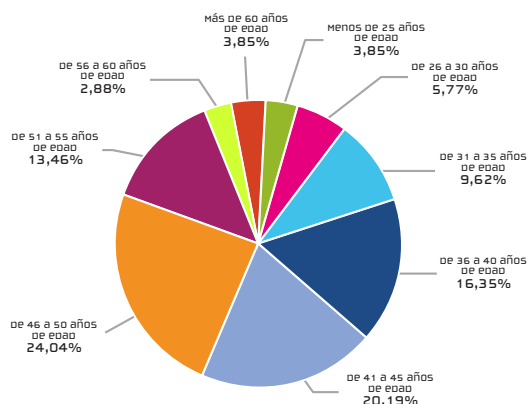
Análisis de la edad a la que se ha iniciado la actividad de corredor o se ha montado una correduría en 2022

EDAD GENERAL (media):	44 años
• HOMBRES: Edad (media):	42 años
• MUJERES: Edad (media):	39 años

• Edad altas de PF:	43 años
• Edad altas de PJ:	44 años

Menos de 25 años de edad	3,85%
De 26 a 30 años de edad	5,77%
De 31 a 35 años de edad	9,62%
De 36 a 40 años de edad	16,35%
De 41 a 45 años de edad	20,19%
De 46 a 50 años de edad	24,04%
De 51 a 55 años de edad	13,46%
De 56 a 60 años de edad	2,88%
Más de 60 años de edad	3,85%

60,58%	De 36 a 40 años de edad	16,35%
	De 41 a 45 años de edad	20,19%
	De 46 a 50 años de edad	24,04%



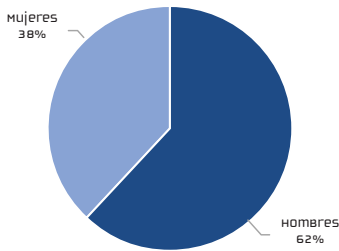
Base de Estudio: 50% de nuevas altas en DGSFP en 2022

- En 2022, la edad a la que se ha puesto en marcha la actividad de Corredor/Correduría de seguros ha sido con 44 años.
- En 2022, los HOMBRES (42 años) se han hecho Corredores más tarde que las MUJERES (39 años).
- Los que han elegido la figura de Corredor/a individual en 2022 han sido un poco más jóvenes (43 años) que los que han elegido la figura de Correduría (44 años).
- 6 de cada 10 emprendedores que han llegado a la profesión en 2022, bien como corredores o montando una correduría, ha sido en el tramo de 36 a 50 años.

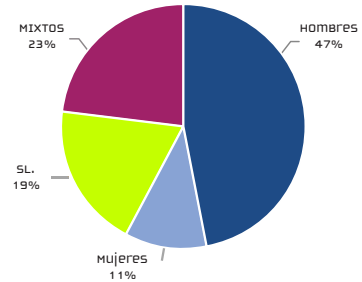
Por sexo: nuevas altas de Corredores y Corredurías en 2022

Base de Estudio: 100% de nuevas altas en DGSFP en 2022

CORREDORES (PF)	
Hombres	62%
Mujeres	38%

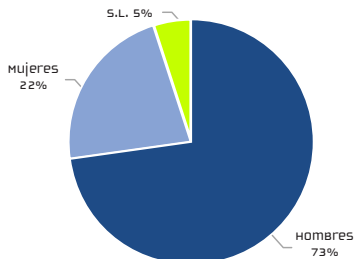


CORREDURÍAS (PJ)	
Solo por Hombres	47%
Solo por Mujeres	11%
SL.	19%
Mixtos (H y M)	23%

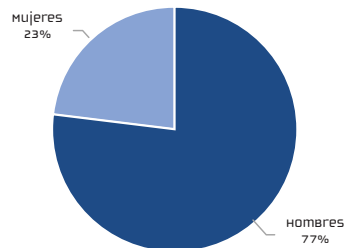


ADMINISTRADORES EN CORREDURÍAS		
Hombres	121	73%
Mujeres	36	22%
S.L.	9	5%

¿Cuántas Corredurías están administradas solo por mujeres? **17%**



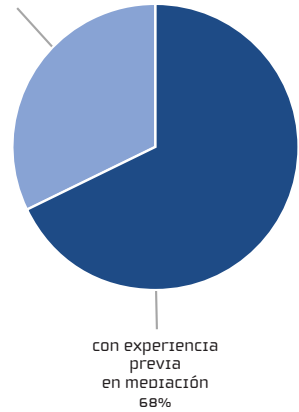
RESPONSABLES DE DISTRIBUCIÓN (Antes DT)		
Hombres	96	77%
Mujeres	28	23%



Por la experiencia previa en mediación de seguros

CON EXPERIENCIA PREVIA EN MEDIACIÓN 68%	
SIN EXPERIENCIA PREVIA EN MEDIACIÓN 32%	
Años de experiencia previa en mediación de los nuevos Corredores y Corredurías en 2021	%
De 1 a 3 años de experiencia	18%
De 4 a 5 años de experiencia	9%
De 6 a 10 años de experiencia	20%
De 11 a 15 años de experiencia	17%
Más de 15 años de experiencia	23%
Experiencia previa media en mediación: 8,7 años	

SIN experiencia previa en mediación 32%

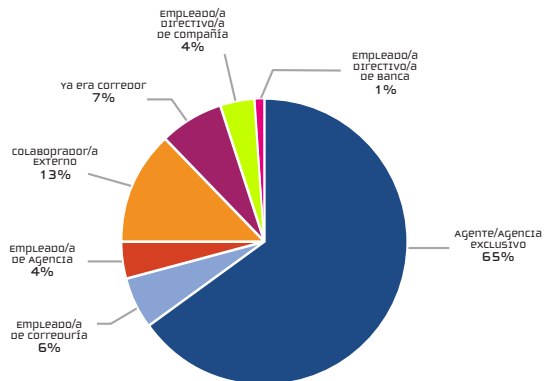


Base de Estudio: 50% de nuevas altas en DGSFP en 2022

- 1 de cada 3 nuevos Corredores y Corredurías en 2022 (32%) no contaba con experiencia previa en Seguros frente al 68% que sí tenía experiencia previa. Llama la atención que este dato en 2022, frente al de 2021 es muy diferente ya que en 2021 el 77% sí contaba con experiencia previa en seguros frente al 23 que no tenía experiencia.
- Los nuevos corredores y corredurías que han llegado en 2022 a la profesión y que aportaban experiencia previa media en Seguros ésta era de 8,7 años de media. Este dato es muy similar todos los años (10 años en 2021).

Análisis de la actividad profesional anterior general (corredores y corredurías)

CON EXPERIENCIA PREVIA EN MEDIACIÓN	68%
Agente/Agencia Exclusivo	65%
Empleado/a de Correduría	6%
Empleado/a de Agencia	4%
Colaborador/a Externo	13%
Ya era Corredor	7%
Empleado/a Directivo/a de Compañía	4%
Empleado/a Directivo/a de Banca	1%

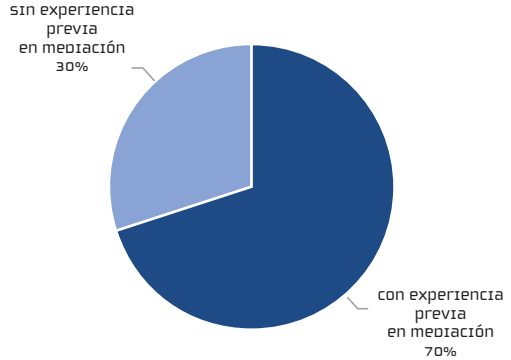


Base de Estudio: 50% de nuevas altas en DGSFP en 2022

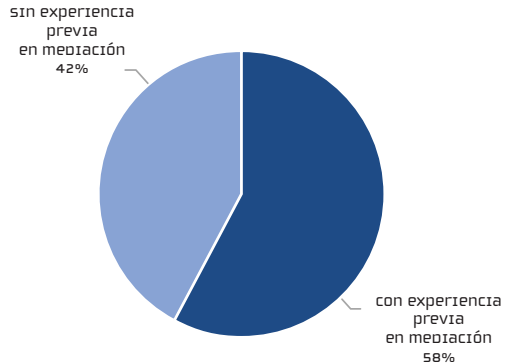
- 2 de cada 3 nuevos Corredores y Corredurías en 2022 (65%) que aportaban experiencia previa, venía de ser antes AGENTES DE SEGUROS.
- De los nuevos Corredores y Corredurías con experiencia en Seguros, en 2022 destaca el caso de Colaboradores Externos que decidieron ponerse por su cuenta y hacerse Corredores o montar una Correduría (13%).
- Asimismo, el 10% de los nuevos corredores y corredurías de 2022 venían de ser empleados de corredores/corredurías y agentes/agencias.

Análisis de la experiencia previa

CORREDORES/AS INDIVIDUALES (PF)	
Con experiencia previa en Mediación	70%
Sin experiencia previa en Mediación	30%



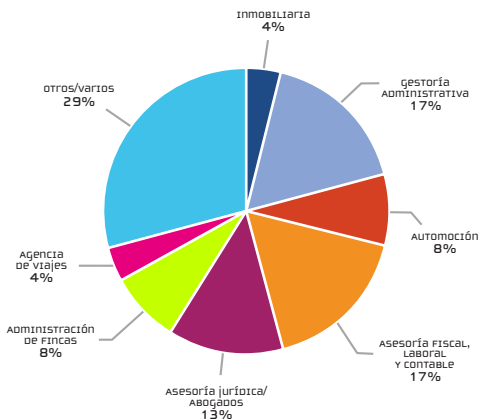
CORREDURÍAS (SOBRE LOS SOCIOS)	
Con experiencia previa en Mediación	58%
Sin experiencia previa en Mediación	42%



Base de Estudio: 50% de nuevas altas en DGSFP en 2022

- En el caso los/las nuevos/as corredores/as individuales (PF) en 2022 el 70% sí aportaba experiencia previa en seguros frente al 30% que no.
- Llama la atención que respecto a las personas que han puesto en marcha corredurías en 2022, tan solo el 58% contaba con experiencia previa en seguros frente al 42% que lo ha hecho sin ninguna experiencia previa en seguros. Esto vienen a confirmar el perfil más de “empresario/a” que de mediador de seguros de las personas que han creado corredurías en 2022.

Análisis de la actividad profesional anterior general (corredores y corredurías)



EL 32% QUE NO APORTA EXPERIENCIA PREVIA ¿CUÁL ES SU ACTIVIDAD PROFESIONAL PRINCIPAL?

Inmobiliaria	4%
Gestoría Administrativa	17%
Automoción	8%
Asesoría Fiscal, Laboral y Contable	17%
Asesoría Jurídica/Abogados	13%
Administración de Fincas	8%
Agencia de Viajes	4%
Otros/Varios	29%

Base de Estudio: 50% de nuevas altas en DGSFP en 2022

- Como cada año, GESTORES ADMINISTRATIVOS, ADMINISTRADORES DE FINCAS, ASESORES FISCALES, LABORALES Y CONTABLES, INMOBILIARIAS Y ABOGADOS son algunas de las profesiones que en 2022 decidieron hacerse también Corredores o montar una correduría como actividad profesional complementaria entre los que no aportaban nada de experiencia previa en seguros.
- De todas estas, en 2022 han destacado los GESTORES ADMINISTRATIVOS y LOS/LAS ASESORES FISCALES, LABORALES Y CONTABLES QUE, EN CONJUNTO, HAN SIDO EL 34%.
- Al igual que ya ocurriera en 2021, en 2022 han vuelto a aumentar las empresas de automoción y distribución de vehículos que pusieron en marcha una nueva línea de negocio de correduría de seguros (8%).



La presente Guía recoge toda la información necesaria sobre los requisitos y trámites para las personas que quieran iniciar una carrera profesional como Corredor de Seguros individual o para crear su propia Correduría de Seguros. En esta Guía encontrarás, además, respuesta a todas tus preguntas: ¿Es mejor hacerme Corredor o montar una Correduría? ¿Qué formación necesito? ¿Cuáles son los requisitos que me van a pedir? ¿Cuáles son los trámites necesarios? ¿Cómo hacer el expediente de solicitud ante la DGSFP?, ¿Qué documentación hay que aportar?, ¿Cuánto dura el trámite?, ¿Qué tengo que hacer si soy Agente de una Compañía...? ¿Tengo que negociar antes con las Aseguradoras?.. Pero también encontrarás consejos y orientaciones, así como un capítulo dedicado a “Mis primeros pasos como Corredor o como Correduría”, que te van a servir para conocer algo más esta profesión y que te podrán ayudar a confirmar tu decisión de hacerte o no Corredor o montar tu propia Correduría.

EDITA:

