# 

Imagen que contiene Flecha

Descripción generada automáticamente

Sistema de Gestión de Calidad

Gestión de Compra de Bienes y Servicios

GCO-LIN-0006 Requisitos y otras condiciones relacionadas con la Contratación de Intermediarios del INS según modalidad de Contratación Abierta

Versión 3

Abril, 2024

Contenido

[1 OBJETIVO 4](#_Toc158823523)

[2 ALCANCE 4](#_Toc158823524)

[3 ANTECEDENTES 4](#_Toc158823525)

[4 DEFINICIONES 4](#_Toc158823526)

[5 CONTENIDO 4](#_Toc158823527)

[6 DOCUMENTOS RELACIONADOS 4](#_Toc158823528)

[7 HISTORIAL DE REVISIÓN, APROBACIÓN Y DIVULGACIÓN 4](#_Toc158823529)

[8 ANEXOS 4](#_Toc158823530)

# OBJETIVO

El principal propósito del presente lineamiento es establecer un marco integral que guíe las diversas etapas de selección, capacitación, acreditación y contratación de intermediarios de seguros del Instituto Nacional de Seguros.

Esta estructura se fundamenta en la necesidad imperante del Instituto de cumplir con los requisitos de acreditación de intermediarios establecidos por la Ley Reguladora del Mercado de los Seguros y sus reglamentos, así como con las disposiciones de la Ley General de Contratación Pública y su reglamento, en particular lo referido los artículos 69 y 169 respectivamente. Además, se alinea con el Manual de Reglamentos del Negocio del Instituto Nacional de Seguros y el Reglamento Interno de Contratación Pública del INS, garantizando así una operación eficiente y conforme a las normativas vigentes en el sector asegurador.

Previo a brindar el detalle de cada proceso, es necesario destacar que, para las Sociedades Corredoras, las etapas de selección, capacitación y acreditación no aplican.

Este objetivo se desglosa en las siguientes etapas:

1. **Selección**: Durante esta etapa, se llevará a cabo la identificación de potenciales participantes que se ajusten a los requisitos mínimos establecidos por la legislación costarricense como lo son ser mayor de edad, contar con el grado académico de educación secundaria completa (título de Bachiller en Educación Media), así como el perfil comercial establecido por el Instituto (personas con potencial para atraer clientes y realizar tareas propias de la intermediación).

Se evaluarán minuciosamente diversos aspectos, entre los cuales se incluyen:

- Preparación académica: Se analizará la formación educativa de los candidatos, asegurándose de que cuenten con conocimientos teóricos generales necesarios para desempeñarse en el ámbito de la intermediación de seguros (según la legislación, se requiere del título de Bachiller en Educación Media).

- Experiencia: Se revisará la trayectoria laboral de los aspirantes, prestando atención especial a roles previos en el sector asegurador o en áreas relacionadas con ventas y negocios.

- Habilidades blandas: Habilidades blandas: Se evaluarán las habilidades interpersonales y de comunicación asertiva, así como la capacidad de trabajo en equipo y la habilidad para establecer relaciones comerciales sólidas y duraderas.

- Actitud hacia la generación de negocios: Se observará la predisposición y determinación de los candidatos para identificar oportunidades de negocio, así como su capacidad para cerrar acuerdos y alcanzar objetivos comerciales establecidos.

Este proceso de selección se llevará a cabo de manera objetiva y transparente, garantizando la igualdad de oportunidades para todos los participantes y asegurando que aquellos seleccionados sean los más adecuados para satisfacer las necesidades comerciales del Instituto Nacional de Seguros.

1. **Capacitación**: Con el objetivo de atender la obligación que compete a la aseguradora, las personas seleccionadas, específicamente los interesados en ser Agentes de Seguros no Vinculados llevarán a cabo un programa de formación especializada. Este programa tiene como propósito garantizar que los participantes adquieran los conocimientos y habilidades necesarios para desempeñar sus funciones de manera eficiente y ética en el ámbito de la intermediación de seguros.

La capacitación contemplará una amplia gama de temas, entre los que se incluyen:

* Aspectos técnicos del negocio asegurador: Se proporcionará una comprensión detallada de los productos de seguros ofrecidos por el Instituto Nacional de Seguros, así como la dinámica del proceso operativo y las herramientas tecnológicas relacionadas con la intermediación de seguros.
* Normativa vigente: Se brindará sobre la normativa legal y regulatoria que rige el mercado de seguros, asegurando que los participantes estén plenamente informados y cumplan con todas las disposiciones legales aplicables.
* Ética profesional: Se promoverá una conducta ética y responsable en todas las actividades relacionadas con la intermediación de seguros, destacando la importancia de actuar con integridad, transparencia y respeto hacia los clientes y demás partes interesadas.

Los seleccionados deberán participar en cursos que se impartirán de manera virtual y/o presencial, y se requerirá que los participantes aprueben con una calificación mínima las pruebas que se realicen al finalizar cada curso, garantizando así la adquisición efectiva de los conocimientos impartidos. El Instituto establecerá un plazo de capacitación inicial al cual deberá ajustarse el interesado.

1. **Acreditación**: En el caso de agentes de seguros no vinculados, en esta etapa, se llevará a cabo el proceso formal de registro ante la Superintendencia General de Seguros (SUGESE). Los ramos de seguros a autorizar a cada participante dependerán de los cursos aprobados durante la fase de la capacitación y de la necesidad e interés del Instituto.

Por su parte, cuando se trata de Sociedades Agencias de Seguros, la acreditación se realizará en todos los ramos de seguros (esto también aplica para independientes), y dependerá de la autorización que posean sus agentes vinculados (estos deberán poseer licencia de la SUGESE para poder operar).

En el caso de los Operadores de Seguros Autoexpedibles, el registro de productos autorizados dependerá de las estrategias a desarrollar por parte de la Subdirección de Cliente Individual y Pymes que defina el INS en conjunto con el participante.

1. **Contratación**: Formalizar la relación contractual con los intermediarios acreditados, estableciendo claramente los derechos, obligaciones y responsabilidades de ambas partes, así como los mecanismos de supervisión y control será la última fase del proceso. Durante esta etapa, se definirán los términos y condiciones específicos de la colaboración, incluyendo aspectos como la remuneración, duración del contrato y alcance de las funciones.

Cada una de estas etapas se llevará a cabo de manera transparente, imparcial y conforme a los principios de eficiencia, economía y legalidad, garantizando así la idoneidad y confiabilidad de los intermediarios de seguros seleccionados.

# ALCANCE

Este documento está diseñado para orientar a personas físicas y jurídicas interesadas en ofrecer servicios de intermediación de seguros para el Instituto Nacional de Seguros (INS).

Se detalla el proceso necesario para obtener la licencia o registro que les permita operar como intermediarios de seguros; proporciona información detallada sobre los requisitos personales y profesionales que deben cumplir los interesados en convertirse en agentes de seguros no vinculados, así como los criterios de selección y acreditación que serán aplicados; en el caso de las personas jurídicas, se describen los datos necesarios para evaluar la viabilidad de establecer relaciones comerciales.

Además, se explican los procedimientos específicos relacionados con la contratación administrativa, esto siguiendo las condiciones establecidas en el artículo 69 y 169 de la Ley General de Contratación Administrativa y su Reglamento, el cual establece que este tipo de contratación se regirá por reglas particulares y se denomina “Contratación Abierta”.

Para el caso de las Sociedades Corredoras, el documento aplica a partir de la Sección III Contratación, en virtud de que la aseguradora no tiene participación en la gestión de licenciamiento; para estos casos, bastará con comunicar al INS a partir de la obtención de la credencial su interés en brindar el servicio para iniciar la gestión respectiva.

El INS se reserva el derecho de verificar la veracidad de la información proporcionada a través de diversas fuentes, y procederá a rechazar las solicitudes que contengan información inexacta o incorrecta, toda comunicación con los interesados será vía electrónica, según el correo electrónico que para el efecto brinden los interesados.

# ANTECEDENTES

En materia de intermediación de seguros y contratación administrativa, el Instituto Nacional de Seguros se encuentra regulado por dos cuerpos normativos específicos, a saber a.) Ley Reguladora del Mercado de los Seguros y sus Reglamentos b) Ley General de Contratación Administrativa y su Reglamento, estos documentos son los pilares de referencia para el contenido del presente lineamiento.

Así las cosas, se busca una adecuada consolidación de los requisitos que satisfagan ambas regulaciones, resumiendo en un documento aspectos clave relacionados con los procesos de selección, capacitación, acreditación y contratación de intermediarios de seguros del Instituto Nacional de Seguros (INS).

# DEFINICIONES

| **Término** | **Significado** |
| --- | --- |
| N/A |  |

# SECCIÓN I. ETAPA DE SELECCIÓN DE INTERMEDIARIOS

## Objetivo

El objetivo de esta sección es brindar un detalle de los requisitos que deben cumplir las personas físicas y/o jurídicas para formar parte de la fuerza de ventas del INS, para los siguientes canales de intermediación:

a. Agente de Seguros no vinculado (conocido como Agente independiente)  
b. Sociedad Agencia de Seguros  
c. Operador de Seguros Autoexpedibles

Para el Instituto Nacional de Seguros, los intermediarios son un recurso valioso, por lo que se busca seleccionar a aquellos que muestren el perfil idóneo para el desarrollo de la actividad, la cual conlleva una relación directa con nuestros clientes, por lo que se realiza una minuciosa revisión de los atestados académicos, historial laboral y referencias de diverso índole, aplicación de pruebas psicométricas y competenciales y la pruebas de conocimiento respecto a los cursos que se brindan, esto dado que se busca establecer relaciones a largo plazo, donde los participantes logren consolidar una carrera sólida en el campo de la intermediación, dando un servicio de excelencia a los consumidores de seguros.

En el caso de las personas jurídicas, se busca que la filosofía de trabajo de estas y sus intereses comerciales, se alineen con los del Instituto, brindando al mercado, soluciones prácticas a las necesidades de los clientes, según el tipo de servicio en que se postule la empresa.

## Proceso de Selección

Las fechas de recepción de solicitudes de personas interesadas en participar en los programas de selección como intermediarios de seguros se establecerán de acuerdo con las estrategias definidas por el Instituto, pudiendo programarse de forma trimestral, semestral o anual. La recepción de solicitudes estará a cargo del Departamento de Comercialización (dirección electrónica reclutamientoagentes@grupoins.com).

El proceso de selección comprende las siguientes etapas:

* 1. Valoración de solicitudes (revisión de documentos aportados).
  2. Aplicación de pruebas psicométricas y entrevista.
  3. Capacitación especializada en seguros, que incluye la aplicación de exámenes de conocimiento.
  4. Acreditación.
  5. Contratación.

Es importante destacar que estas etapas son excluyentes entre sí; de no cumplirse a cabalidad con alguna de ellas, el postulante no podrá continuar en el proceso (las etapas b. y c. aplican únicamente para los interesados en ser agentes de seguros).

La metodología de calificación en cada fase será definida por el Instituto, según intereses técnicos y comerciales.

## Requisitos de Selección

### **Agentes de Seguros no Vinculados (Independientes)**

Se detallan los requisitos necesarios para optar a ser candidato a comercializar seguros del INS mediante la figura de Agente de Seguros no vinculado.

* + - 1. Completar el formulario GCO-FOR-0048 (será completado por el aspirante a agente de seguros), Solicitud de acreditación como Agente de Seguros del INS.
      2. Hoja de vida.
      3. Copia de títulos académicos. En caso de tratarse de títulos obtenidos en el extranjero, los mismos deberán presentarse con la respectiva convalidación del Ministerio de Educación Pública.
      4. Hoja de delincuencia con no más de dos meses de emitida.
      5. Declaración jurada indicando: i) Que conoce y entiende que el proceso de selección para agente de seguros no genera relación laboral, y que, en caso de ser elegido, la relación a establecer será bajo las reglas de la contratación pública, por lo que no existe ninguna posibilidad de ser considerado personal del Instituto. ii) Que no posee deudas en mora con el INS. iii) Que no ha sido suspendido o sancionado como intermediario de seguros. Iv) Que no ha sido despedido como funcionario del INS en los últimos 6 años, en caso de haber sido despedido en ese plazo, deberá presentar una recomendación favorable del último patrono con el que haya trabajado. Proporcionar declaración jurada.
      6. Contar con firma digital vigente.
      7. Firmar documento “Consentimiento informado”, el cual será remitido durante el proceso de evaluación de documentos.

### **Requisitos de selección para un operador de seguros autoexpedibles. (Proceso no es realizado por Comercialización)**

Se detallan los requisitos necesarios para optar a ser candidato a comercializar seguros del INS mediante la figura de operador de seguros autoexpedibles.

* + 1. Completar el formulario GCO-FOR-0047, Formulario de estudio para contratación de operadores.
    2. Nombre o razón social y nombre comercial de la empresa.
    3. Dirección exacta donde operarán las oficinas centrales, número de teléfono y correo electrónico de la persona de contacto a cargo del proceso.
    4. Dirección exacta, número de teléfono y correo electrónico de todos los puntos de operación.
    5. Plan comercial o de ventas, mencionando la experiencia en venta de productos intangibles.
    6. Descripción del mercado meta y detalle de zonas geográficas de desarrollo del negocio.
    7. El representante legal deberá contar con firma digital vigente.

### **Requisitos de selección para una Sociedad Agencia.**

Se detallan los requisitos necesarios para optar a ser candidato a comercializar seguros del INS mediante la figura de Sociedad Agencia de Seguros.

* + 1. Nombre con el que registrarán la Sociedad Agencia.
    2. Dirección exacta donde operarán las oficinas centrales, número de teléfono y correo electrónico de la persona de contacto a cargo del proceso.
    3. Datos de la fuerza de ventas con las que realizará el plan de negocios (especificar si serán agentes de nuevo ingreso o agentes que cuenten con licencia activa).
    4. El representante legal deberá contar con firma digital vigente.

## Excepción a la aplicación de requisitos para la selección de intermediarios físicos.

Se establece una excepción a la aplicación de requisitos para la selección de intermediarios físicos que cuenten con licencia como agente de seguros o corredor de seguros, sujeta a la valoración que realice el Departamento de Comercialización, especialmente en lo relacionado con los criterios de evaluación y capacitación.

En caso de que, al momento de presentar la solicitud la licencia esté inactiva, esta excepción aplicará siempre y cuando no haya transcurrido más de dos años. El Departamento de Comercialización realizará una evaluación especial, teniendo en cuenta los criterios de evaluación y capacitación ya adquiridos por estos profesionales en el ejercicio de su actividad. Sin embargo, se establece un límite temporal para la inactividad de la licencia, a fin de garantizar que los conocimientos y habilidades se mantengan actualizados y acordes a las necesidades del Instituto Nacional de Seguros.

## Cumplimiento de Política Conozca a su Socio Comercial:

Después de completar exitosamente el proceso de selección y capacitación, el Departamento de GADI (por cuanto es parte del proceso de contratación) requerirá a los candidatos seleccionado presentar los siguientes documentos, los cuales forman parte de los Lineamientos sobre la Política Conozca a su Socio Comercial para el Grupo INS.

| **Persona Física** | **Persona Jurídica** |
| --- | --- |
| Formulario Conozca a su socio comercial1/. | Formulario Conozca a su socio comercial1/. |
| Respaldo del origen de los recursos según los Lineamiento Sobre la Política Conozca a su Socio Comercial. | Respaldo del origen de los recursos según los Lineamiento Sobre la Política Conozca a su Socio Comercial. |
| Declaración de beneficiario final. Presentar una declaración jurada en la que se indique el beneficiario final, incluyendo el(los) nombre(s) completo(s) de su(s) beneficiario(s) final(es), tipo y número de documento de identificación oficial. | El oferente deberá aportar declaración jurada en la cual manifieste si ha sido condenado por algún delito tipificado en la Ley N° 9699 “Responsabilidad de las personas jurídicas sobre cohechos domésticos, soborno transnacional y otros delitos” y la Ley N°8422 “Contra la Corrupción y el Enriquecimiento Ilícito en la Función Pública”. En caso de haber sido condenado por tales actos, deberá indicar el delito por el que fue sancionado, así como el país en que se generó dicha acción. |
|  | Certificación de Persona Jurídica o equivalente |
|  | Último Reporte de Beneficiarios Finales (reporte emitido por el BCCR de forma digital), en la que se detalle la participación accionaria hasta persona física; o en su defecto deberá aportar certificación notarial de la naturaleza, cantidad y distribución del capital social, con vista en el libro de accionistas debidamente legalizado. La certificación debe tener una fecha de emisión no mayor a un mes, a partir del momento de la vinculación o actualización, o bien, en caso de ser consulta electrónica (BCCR) la fecha de emisión de este documento no debe ser mayor a 15 días naturales y debe contar con el sello electrónico del BCCR. |

1/ Ingresar a la siguiente dirección para completar el formulario “Conozca a su socio comercial” (el documento debe ser descargado y firmado digitalmente por el interesado, en el caso de personas jurídicas, deberá firmar el representante legal).

<https://forms.office.com/pages/responsepage.aspx?id=l1sxHq2v002JJNEKy3Y5YCy8EFM2OnlAmY8LTJqcegZURFRYODc1STA2QlYzVlNXNk5TWk03UFVFQS4u>

Estos documentos tienen una vigencia de seis (6) meses a partir del análisis de la Oficialía de Cumplimiento, por lo que podrán ser solicitados nuevamente en la etapa de contratación, si se supera dicho plazo.

# SECCIÓN II. ETAPA DE ACREDITACIÓN DE INTERMEDIARIOS

La acreditación en el contexto de los seguros es el proceso mediante el cual la aseguradora, en este caso el Instituto Nacional de Seguros, en cumplimiento con la normativa vigente, realiza el registro de una persona física o jurídica como su intermediario de seguros. Una vez validados los aspectos formales y/o legales, SUGESE otorga la autorización oficial para que las personas puedan ejercer, ya sea por cuenta y nombre o solo por nombre, en actividades relacionadas con la intermediación de seguros en el mercado costarricense.

Esta actividad se rige por los siguientes cuerpos normativos y sus respectivas reformas:

1. Ley N°8653. Ley Reguladora del Mercado de Seguros.
2. Reglamento sobre Autorizaciones, Registros y Requisitos de Funcionamiento de Entidades Supervisadas por la Superintendencia General de Seguros. Emitido por el CONASSIF.
3. Reglamento sobre la Comercialización de Seguros. Emitido por el CONASSIF.
4. Reglamento sobre Inclusión y Acceso al Seguro. Emitido por el CONASSIF.

Para que sea eficaz la acreditación, los participantes deben tener un contrato administrativo, proceso que se detalla en la Sección III.

## Acreditación de Agentes de Seguros

Los datos del candidato a agente de seguros serán incluidos en el sistema Sugese en Línea, lo que generará una declaración jurada que será presentada ante la SUGESE; dicho documento debe ser firmado mediante firma digital por el interesado, el INS comunicará mediante correo electrónico al interesado, cuando debe firmar dicha declaración.

De ser necesario, se le solicitará al interesado la actualización de la hoja de antecedentes penales.

Una vez que la SUGESE emita la licencia respectiva, continuará el proceso de contratación administrativa, según se detalla en la Sección III del presente lineamiento.

El tiempo promedio para la emisión de una licencia de agente de seguros es de 10 días hábiles a partir de que la aseguradora remita la solicitud a SUGESE.

## Acreditación del Operador de Seguros Autoexpedibles

Si el resultado del estudio resulta favorable, el Instituto incluirá en el sistema Sugese en Línea los datos aportados por el interesado, y una vez que se cuente con el respectivo registro, continuará el proceso de contratación administrativa, según se detalla en la Sección III del presente lineamiento.

El tiempo promedio para la emisión de un registro para un operador de seguros autoexpedibles es de 03 días hábiles a partir de la fecha en que la aseguradora remita la solicitud a SUGESE.

## Acreditación de una Sociedad Agencia

Una vez que la sociedad solicitante concluya el proceso previsto en el Reglamento sobre Autorizaciones, Registros y Requisitos de Funcionamiento de Entidades Supervisadas por la Superintendencia General de Seguros, emitido por el CONASSIF, la SUGESE emitirá la respectiva resolución con la licencia asignada y continuará el proceso de contratación administrativa, según se detalla en la Sección III del presente lineamiento.

El tiempo para la emisión de la licencia de Sociedad Agencia de Seguros dependerá en su totalidad de la interacción de la empresa interesada con la SUGESE.

# SECCIÓN III ETAPA DE CONTRATACIÓN DE INTERMEDIARIOS

## Invitación SICOP

La presentación de las ofertas se realizará por medio del Sistema Integrado de Compras Públicas (en adelante SICOP), plataforma que será el único canal para todo el proceso de contratación. En el caso específico de esta gestión de contratación, los oferentes únicamente presentan documentos, los cuales deberán venir firmados de manera digital.

Se recomienda a los participantes ingresar al Aula Virtual que ofrece la plataforma SICOP e informarse sobre temas vitales para el proceso tales como registro inicial, inscripción como proveedor, validación del certificado digital, presentación y subsanación de ofertas, entrega de requisitos de formalización (garantía de cumplimiento, póliza de Riesgos del Trabajo, timbres fiscales), firma del contrato SICOP, presentación de facturas y otros temas de interés. En este punto es conveniente recalcar que los interesados deben verificar la fecha de caducidad de la firma digital, pues para toda gestión a desarrollar durante la contratación, será indispensable el uso de dicho dispositivo.

Para registrarse como proveedor en SICOP, el primer paso es ingresar al Sistema Electrónico de Reconocimiento (SER), el cual permite a los usuarios establecer autorizaciones para realizar trámites en los procesos de compras públicas electrónicas dentro de SICOP. Posteriormente deben ingresar en la página SICOP y realizar el registro como proveedor; en este caso, deberán inscribirse en el servicio número **80141623** “Servicio de Comercialización de Seguros”. El sistema verificará que el interesado no presente estados de morosidad ante la Caja Costarricense de Seguro Social.

El proceso de registro descrito es responsabilidad del participante, quien deberá manifestar vía correo electrónico al personal del Departamento de Gestión Administrativa de Intermediarios del Instituto, a partir de qué momento está disponible para participar en la contratación que gestionará el Instituto, siendo importante aclarar que la invitación se realiza a partir de la confirmación de que el registro se efectuó satisfactoriamente, y además que se cuente con la respectiva licencia o registro SUGESE (por las características de la contratación abierta, sólo pueden participar personas físicas o jurídicas que cuenten con la credencial como intermediario de seguros).

El Instituto definirá los periodos durante los cuales se habilitará la recepción de ofertas, esto según las necesidades comerciales.

## Requisitos técnicos para los oferentes:

### Documentación y datos personales:

#### Detalles de la persona oferente:

* Calidades de la persona oferente.
* Número de licencia o registro SUGESE.
* Copia por ambos lados de la cédula de identidad.
* En el caso de personas jurídicas, copia de la cédula de identidad del representante legal que firmará el contrato, así como personería jurídica de la sociedad participante.
* Indicación del servicio a brindar: Agente de Seguros no Vinculado, Sociedad Corredora, Sociedad Agencia u Operador de Seguros Autoexpedibles.

#### Dirección de la oficina:

* Dirección exacta (provincia, cantón, distrito y otras señas) del lugar donde ubicará la oficina en la que se dará el servicio.

#### Información de contacto:

* Números de teléfono y correo electrónico que se usarán para notificaciones o comunicados.

### **Declaración jurada:**

* Presentación de una declaración jurada donde se indique lo siguiente (no se requiere autenticación notarial):

#### Afiliación a la Caja Costarricense de Seguro Social:

* Declaración de estar inscrito como trabajador independiente o patrono ante la Caja Costarricense de Seguro Social y estar al día en las obligaciones.

#### Cuotas ante el FODESAF:

* Declaración de estar al día en el pago de las cuotas ante el Fondo de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares (FODESAF).

#### Prohibición de contratar con la Administración Pública:

* Declaración de no estar sujeto a la prohibición de contratar con la Administración Pública según el artículo 28 de la Ley General de Contratación Pública.

#### Estado financiero y legal:

* Declaración de estar habilitado para el ejercicio del comercio y no haber sido declarado en estado de insolvencia o quiebra.

#### Cumplimiento tributario:

* Declaración de estar activo como contribuyente y al día con las obligaciones tributarias correspondientes, incluyendo el impuesto a personas jurídicas Ley 9024 (en el caso de que aplique).

#### Incorporación de información en SICOP:

* Declaración de que la información contenida en las declaraciones juradas rendidas para inscribirse como proveedor en SICOP está incorporada y actualizada de conformidad con la legislación aplicable.

#### Capacidad financiera y técnica:

* Declaración de poseer capacidad financiera, especificaciones técnicas y experiencia para satisfacer el objeto a contratar.

#### Incompatibilidades artículo 18 del Reglamento sobre Comercialización, Acuerdo 03-10 (no aplica para Operador de Seguros Autoexpedibles):

* En caso de que el participante sea una persona física: Declaración de no estar sujeto a incompatibilidades o prohibiciones según lo establecido en el Reglamento sobre Comercialización de Seguros (artículo 18).
* Para el caso de Sociedades Agencias o Sociedades Corredoras: Declaración indicando que mantendrá vigilancia en el cumplimiento de que los agentes o corredores que lleguen a vincularse no incurran en las incompatibilidades o prohibiciones establecidas en el Reglamento sobre Comercialización de Seguros (artículo 18).

### **Escrito de compromiso**:

* Presentación de un escrito comprometiéndose a cumplir con los siguientes aspectos:

#### Oficina abierta al público:

* Compromiso de contar con una oficina abierta al público según lo señalado en la Ley Reguladora del Mercado de Seguros N°8653.

#### Infraestructura en tecnologías de la información y comunicación:

* Compromiso de disponer de infraestructura en tecnologías de la información y comunicación para brindar los servicios de intermediación.

#### Obligaciones laborales:

* Compromiso de asumir las obligaciones que como patrono correspondan, en caso de contratar personal para el desarrollo del servicio.

#### Rendición de garantía de cumplimiento:

* Compromiso de estar en capacidad de rendir la garantía de cumplimiento correspondiente al tipo de servicio a brindar (ver punto 7.3.1.).

### **Certificación de cuentas bancarias**:

* Presentación de certificación de cuentas abiertas (en colones y dólares) a nombre del oferente, indicando números de cuentas IBAN.

### **Declaración jurada sobre compromiso de prácticas sostenibles**:

* Presentación de una declaración jurada sobre el compromiso de prácticas sostenibles, donde se indique lo siguiente:
  1. Conocimiento del Lineamiento “Prácticas Sostenibles para el Proveedor Responsable Grupo INS”.
  2. Aceptación de las obligaciones señaladas en el lineamiento.
  3. Comprensión y aceptación de la facultad de fiscalización por parte de la Administración.

## Requisitos de formalización para la persona adjudicataria

Una vez concluida la apertura de ofertas, el Departamento de Proveeduría procederá conforme al Reglamento Interno de Contratación Pública del INS a emitir el acto final. La persona adjudicataria deberá cumplir con la presentación de la documentación requerida para la formalización.

### **Garantía de Cumplimiento**

La persona adjudicataria deberá presentar una garantía de cumplimiento para respaldar sus obligaciones ante el INS y sus clientes, según el tipo de servicio a prestar. La garantía se rendirá en colones, utilizando el tipo de cambio de la Unidad de Desarrollo (UD) establecido por el Banco Central de Costa Rica al momento de la formalización. Los montos requeridos son los siguientes:

* **Agente de Seguros Independiente / Operador de Seguros Autoexpedibles**: 1,000 UD (mil unidades de desarrollo)
* **Sociedad Agencia de Seguros / Sociedad Corredora de Seguros**: 10,000 UD (diez mil unidades de desarrollo)

La vigencia de la garantía será de hasta dos meses adicionales a partir de la fecha de recepción definitiva del objeto contractual, según lo dispuesto en el Reglamento de la Ley General de Contratación Pública (artículos 110 y 114). Para la renovación anual de la garantía, se tomará como referencia el tipo de cambio vigente al momento de la gestión. La persona adjudicataria es responsable de garantizar la renovación oportuna de la misma.

### 7.3.2. **Constancia de Póliza de Riesgos del Trabajo**

La persona adjudicataria deberá proporcionar una constancia emitida por la entidad competente que certifique las condiciones y el estado de la póliza de riesgos del trabajo, incluyendo la vigencia, el estado, la tarifa, el monto asegurado y la prima, así como la actividad económica correspondiente al servicio contratado. El INS se reserva el derecho de verificar las condiciones del seguro durante toda la vigencia del contrato para garantizar el cumplimiento.

### 7.3.3. **Especies Fiscales**

Se requerirá una copia del Entero de Gobierno que demuestre el pago de las especies fiscales correspondientes, o en su defecto, las especies respectivas (₡337,50).

## Condiciones generales del servicio de intermediación

### **Firma de contrato y operativa general**

Una vez cumplido el proceso de adjudicación, se suscribirá del contrato de intermediación, el cual se cataloga como confidencial de conformidad con la Política sobre Transparencia, Confidencialidad, Acceso, Clasificación y Manejo de la información del INS y su Anexo 1.

Junto con la orden de inicio de la ejecución contractual, el INS comunicará a la persona contratista el código de intermediario y la Sede en la que deberá presentar los trámites de aseguramiento; así como el nombre y contacto de un ejecutivo de servicio que dará atención en caso de dudas sobre las actividades a ejecutar.

El INS determinará, el procedimiento, forma y demás aspectos en que se brindará el servicio, así como las condiciones para la venta, mantenimiento y renovación de sus productos, y las condiciones de la oferta de estos, así como todo lo relacionado con coberturas, primas, beneficios, comisiones y demás elementos técnicos inherentes a seguros.

Según el tipo de persona contratista (intermediario) del que se trate, la colocación de los seguros será realizada según la naturaleza y determinación que establece la Ley Reguladora del Mercado de los Seguros.

El INS proveerá a la persona contratista de claves de acceso a los sistemas informáticos institucionales con el fin de que realice gestiones propias de la actividad.

### **Fiscalización del contrato**

El Instituto se reserva el derecho de:

1. Revisar y valorar la calidad del servicio prestado, sobre la base de los requerimientos generales establecidos y el contrato suscrito.
2. Realizar fiscalizaciones sin previo aviso a la persona contratista, las cuales estarán a cargo del Departamento de Gestión Administrativa de Intermediarios o la dependencia que disponga el INS.
3. Realizar inspección en las instalaciones del solicitante, para evaluar las condiciones en que se brinda el servicio.

En dichas evaluaciones se considerarán criterios de oportunidad, conveniencia y necesidad que establezca el INS. Todos los aspectos anteriores deberán constar en una recomendación motivada que al efecto emitirá la dependencia responsable.

### **Pago de comisiones**:

El pago se hará por medio de la comisión definida por el INS, en colones o dólares según sea el tipo de seguro colocado.

Las comisiones se reconocerán únicamente cuando las primas de los seguros cobradas a los clientes hayan sido ingresadas y aplicadas (pago de la prima del seguro por emisión, renovación y/o modificación).

Se remitirá a la persona contratista, en un plazo no superior a cinco (05) días hábiles una vez realizado el pago, el detalle de las comisiones pagadas y será responsabilidad de ésta verificar e informar en caso de detectarse errores u omisiones en la información proporcionada, en un plazo máximo de dos días hábiles.

En caso de ser necesario, por cancelación anticipada del cliente, disminución del monto asegurado o cualquier otra circunstancia propia de la actividad de seguros, el INS procederá a aplicar el correspondiente reintegro de comisión.

### **Credencial para Agentes de Seguros y tramitadores**

En cumplimiento al Reglamento sobre Autorizaciones, Registros y Requisitos de Funcionamiento de Entidades Supervisadas por la Superintendencia General de Seguros artículo 23. “Formalidades de la identificación de intermediario”, el INS entregará a los agentes de seguros una credencial.

De manera adicional y únicamente para el personal que desempeñen el puesto de “tramitador” de una persona contratista, el INS podrá hacer entrega de un carnet que facilite la identificación ante clientes internos y externos.

### **Obligaciones de la persona contratista:**

La persona contratista deberá cumplir durante la vigencia del contrato con las siguientes obligaciones:

* + 1. Velar por el buen uso y resguardo de los accesos a sistemas transaccionales que le brinde el Instituto, tanto los propios como los que se generen para el personal que contraten para labores administrativas.
    2. Cumplir con el programa de capacitación en seguros que disponga el INS durante la vigencia del contrato, comprometiéndose a un crecimiento constante en conocimientos, buscando en todo momento mantenerse actualizado en lo que respecta a los productos y servicios que brinda el INS (la capacitación correrá por cuenta del Instituto, según lo dispuesto en el Anexo V del Reglamento sobre Comercialización de Seguros (Acuerdo SUGESE 03-10). Se excluye de esta obligación a las Sociedades Corredoras.
    3. Efectuar sus labores de conformidad con las recomendaciones y disposiciones que para este propósito establezca el INS mediante el presente documento, pliego de condiciones, contrato y la normativa conexa.
    4. El contratista no podrá ceder los derechos y obligaciones derivados del contrato que se suscriba, a excepción de lo previsto en el Reglamento sobre Inclusión y Acceso al Seguro, respecto a la contratación de proveedores de servicios auxiliares (exclusivamente en lo referente a seguros autoexpedibles), siempre y cuando eso sea autorizado por el INS.
    5. Identificar cada trámite de aseguramiento con el código de intermediario que asigne el INS.
    6. Velar por que su personal brinde los servicios en apego a la ética profesional y demás regulaciones aplicables, salvaguardando los principios e intereses de todas las partes. En todos los casos será responsabilidad total y absoluta de la persona adjudicataria, las acciones u omisiones que cometa el personal que contrate o que llegue a contratar para ejecutar las obligaciones del contrato que se firmará.
    7. Presentar la factura correspondiente al pago de comisiones, dentro del plazo de cinco días hábiles posterior al envío del archivo de comisiones pagadas, remitido por el INS.
    8. Solicitar al Instituto, en caso de que corresponda, autorización para el uso de la marca INS, misma que podrá utilizar en la publicidad, papelería y toda oficina abierta al público.
    9. Velar por el uso adecuado de la(s) credencial(es) que se entreguen, así como devolver éstas una vez que lleguen a su fecha de vencimiento, o en caso de terminación del contrato, independientemente del motivo.
    10. Guardar absoluta confidencialidad sobre los datos a que tenga acceso como parte de los servicios que ofrece al INS, tanto la persona contratista como el personal contratado. La información que se genere entre el asegurado y el INS se cataloga como información confidencial, y constituirá la base para la generación y mantenimiento de los contratos de seguros, esto de conformidad con la metodología y lineamientos que establezca el INS.

Ante el incumplimiento contractual, el INS procederá según corresponda, con la aplicación de las multas o sanciones definidas; sin perjuicio del reclamo en la vía correspondiente de los eventuales saldos al descubierto por los daños y perjuicios ocasionados

# DOCUMENTOS RELACIONADOS

| **Código** | **Nombre del documento** |
| --- | --- |
| GCO-FOR-0048 | Solicitud de acreditación como agente de seguros INS |
| GCO-FOR-0047 | Formulario de estudio para contratación de operadores |

# HISTORIAL DE REVISIÓN, APROBACIÓN Y DIVULGACIÓN

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Historial de Revisión, Aprobación y Divulgación** | | | | |
| **Versión** | **Elaborado por** | **Revisado por** | **Aprobado por** | **Oficio y fecha**  **(rige a partir de)** |
| 1 | Cinthya Cambronero Departamento Gestión Administrativa de Intermediarios | William de la O  Departamento Gestión Administrativa de Intermediarios | Maureen Vega Departamento Gestión Administrativa de Intermediarios | GADI-00856-2023  (22/08/23) |
| 2 | Cinthya Cambronero Departamento Gestión Administrativa de Intermediarios | William de la O  Departamento Gestión Administrativa de Intermediarios | Maureen Vega Departamento Gestión Administrativa de Intermediarios | GADI-00931-2023  (31/08/2023) |
| 3 | Cinthya Cambronero Departamento Gestión Administrativa de Intermediarios | William de la O  Departamento Gestión Administrativa de Intermediarios | Maureen Vega Departamento Gestión Administrativa de Intermediarios |  |

# ANEXOS

Se pueden anexar documentos, tablas, imágenes u otra documentación que complemente este documento.