

# **POLÍTICA DE VENTA DE SEGUROS**

## **Versión 1.0 – 2025**

---

### **1. Objetivo**

Establecer los lineamientos y requisitos para la comercialización responsable de productos de seguros, garantizando la transparencia y protección del cliente.

---

### **2. Ámbito de aplicación**

Esta política aplica a todos los colaboradores, agentes y brokers que comercializan productos de seguros a nombre de la empresa.

---

### **3. Requisitos para la venta**

- Todo cliente debe ser mayor de 18 años y presentar un documento de identidad válido.
  - Se debe realizar una evaluación del perfil y necesidades del cliente antes de recomendar cualquier producto.
  - El vendedor debe explicar claramente las coberturas, exclusiones, primas y procedimientos de reclamación.
  - Está prohibida la venta de productos no registrados o no autorizados por la empresa.
  - El cliente debe recibir el contrato y el folleto informativo antes de firmar la póliza.
- 

### **4. Ética y transparencia**

- Queda estrictamente prohibido ofrecer incentivos económicos ocultos al cliente.
  - Toda información sobre el seguro debe ser veraz y fácilmente comprobable.
  - El cliente tiene derecho a retractarse de la compra dentro de los primeros 7 días hábiles, sin penalidad.
- 

### **5. Procesos de reclamación**

- Las reclamaciones deben presentarse por escrito, adjuntando copia del documento de identidad y comprobantes relevantes.
  - La empresa tiene un plazo máximo de 30 días calendario para responder cualquier reclamación.
- 

### **6. Prohibiciones**

- No se permite presionar al cliente para adquirir productos que no necesita.
- No se permite discriminar a ningún cliente por motivos de género, edad, origen étnico o situación económica.

---

## **7. Vigencia y modificaciones**

- Esta política entra en vigor el 12 de junio de 2025 y puede ser revisada y modificada por la Gerencia Legal en cualquier momento.

---

### **Aprobado por:**

Dirección de Cumplimiento y Auditoría

Empresa Seguros S.A.