



## Política de Selección, Contratación y Supervisión de Agentes.

La Unión Madrileña de Seguros aplica una **política rigurosa de selección y supervisión**, estrictamente alineada con el **Real Decreto-ley 3/2020**, de distribución de seguros, y el **Real Decreto 287/2021**, relativo a la formación de los distribuidores.

Esta política de contratación se estructura sobre los siguientes **pilares fundamentales**:

### 1 Verificación de requisitos legales obligatorios

Antes de la formalización del contrato de agencia, la aseguradora certificará de forma fehaciente que el candidato cumple con los requisitos exigidos:

#### Honorabilidad comercial y profesional

- Ausencia de antecedentes penales por delitos patrimoniales, falsedad o contra el orden socioeconómico.
- Acreditación mediante **Certificado de Antecedentes Penales**.
- Estar al corriente de pago con **Hacienda** y la **Seguridad Social**.

#### Capacidad legal

- Verificación de que el candidato no incurre en causas de incompatibilidad, como el desempeño de funciones públicas vinculadas a la supervisión de seguros.
- Acreditación mediante **declaración responsable del agente**.

#### Exclusividad

- Al tratarse de un agente exclusivo, no podrá mantener simultáneamente otros contratos de agencia ni actuar como corredor o colaborador externo de otro mediador.

### 2 Acreditación de formación (Nivel 2)

#### Certificación previa

- Verificación de la documentación que acredite la posesión de los conocimientos exigidos para el ejercicio de la actividad, conforme al **Nivel 2 de formación**.

#### Plan de Formación Continua

- El contrato incluirá la oferta de formación por parte de la aseguradora y el compromiso del agente de realizar al menos **25 horas anuales** de formación continua para mantener su acreditación activa.

### 3 Registro administrativo y formalización

#### Inscripción en la DGSFP

- La aseguradora será responsable de solicitar la inscripción del agente en el **Registro Administrativo Especial de Distribuidores de Seguros**.
- El agente no podrá iniciar la actividad de venta hasta que dicha inscripción sea efectiva.



## Contrato Mercantil

- Suscripción de un contrato que detalle el ámbito de actuación, el régimen de comisiones y las responsabilidades.
- Obligación de mantener en vigor un **seguro de Responsabilidad Civil Profesional** durante toda la vigencia del contrato.

4

## Supervisión y normas de conducta

La política de la entidad incorpora mecanismos de control para garantizar que el agente cumple, en cada operación, con las normas de conducta exigidas:



### Test de exigencias y necesidades

- Obligación de realizar un análisis individualizado para cada cliente, asegurando una venta asesorada e informada.



### Transparencia (IPIID)

- Protocolos que garantizan la entrega al cliente del **Documento Informativo de Producto de Seguro (IPIID)** antes de la contratación, junto con el presupuesto o la propuesta de seguro.

5

## Integración tecnológica



### Facturación y operativa

- Integración del agente en los sistemas de la compañía adaptados a la normativa **Verifactu 2026**, permitiendo el reporte inmediato de operaciones y comisiones.
- El agente o la agencia delega en la aseguradora la **autofacturación**.



### Gestión de pólizas

- Integración en los sistemas corporativos de **suscripción y gestión de pólizas**, garantizando eficiencia operativa y control normativo.