

CÓDIGO DE ÉTICA DEL INTERMEDIARIO DE SEGUROS

GS-COM-MAN-001

DOCUMENTO USO INTERNO NO RESTRINGIDO

Vicepresidencia Comercial
Dirección de Formación Comercial
Fecha de Generación: Junio 2017
Fecha de Actualización: Abril 2024
Versión 2.0

	NOMBRE	CARGO	FIRMA
APROBÓ	Acta Junta Directiva No. 801 Fecha: 25-abr-2024	Junta Directiva	
REVISÓ	Acta Comité de Auditoría No. 105 Fecha: 23-abr-2024	Comité de Junta Directiva	
REVISÓ	Felipe Daza Ferreira	Presidente	
REVISÓ	Sesión del 10 de abril de 2024	Alta Gerencia	
REVISÓ	Antonio Bernardo Venanzi Hernández	Vicepresidente Comercial	
ELABORÓ	Lina Vanessa Niño Valderrama	Jefe de Reclutamiento y Selección Comercial	
	Maria Fernanda Guzmán Varela	Auxiliar de Formación y Desarrollo	

REVISIÓN EXCELENCIA ORGANIZACIONAL			
NOMBRE	CARGO	FECHA REVISIÓN	FIRMA
Juan Riaño	Asistente de Excelencia Organizacional	18/04/2024	

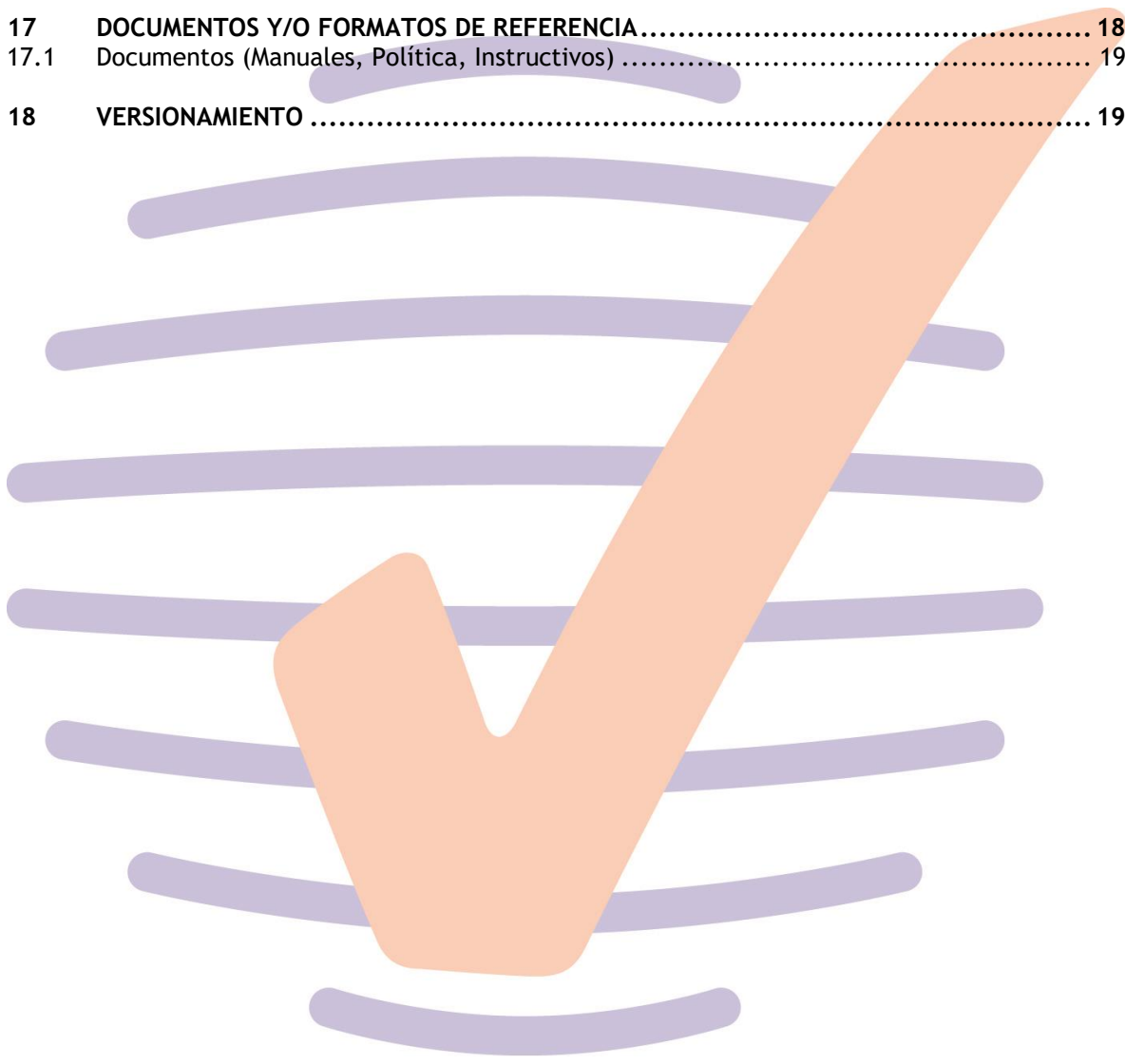


GlobalSeguros

TABLA DE CONTENIDO

1	OBJETIVO	3
2	ALCANCE	3
3	NIVEL DE ATRIBUCIÓN	3
4	GLOSARIO	3
5	MARCO LEGAL	5
6	CONDUTAS, VALORES Y PRINCIPIOS CORPORATIVOS	5
6.1	Conductas.....	5
6.2	Valores y Principios Corporativos.....	6
6.2.1	Valores Corporativos	6
6.2.2	Principios Corporativos	7
7	RESPONSABILIDADES	9
7.1	Responsabilidades de la Junta Directiva	9
7.2	Responsabilidades del Representante Legal	9
7.3	Responsabilidades del Intermediario en el Manejo de la Información	9
7.3.1	Registros e Integridad de la información.....	9
7.3.2	Confidencialidad de la Información Manejada por el Intermediario	10
7.3.3	Seguridad de datos de clientes y/o prospectos	10
8	CUMPLIMIENTO DE LA LEY POR PARTE DEL INTERMEDIARIO	11
9	COMPORTAMIENTO GENERAL	12
9.1	Comportamiento del Intermediario (Personas Jurídicas y Personas Naturalmente Vinculadas) acorde al GS-EST-MAN-001 Código Buen Gobierno Corporativo	12
9.2	Medios de comunicación	14
10	ACCIONES NO ACEPTADAS DENTRO DE LA COMPAÑÍA	14
10.1	Discriminación.....	14
10.2	Violencia	14
10.3	Regalos y Prebendas.....	14
11	PRACTICAS DE NEGOCIOS	15
11.1	Relaciones con personas del gobierno y clientes	15
11.2	Competidores.....	15
11.3	Clientes	15
12	INCENTIVOS	15
13	CONFLICTO DE INTERESES	16
13.1	Conflicto de Intereses por parte de los Intermediarios de acuerdo con GS-EST-MAN-001 Código Buen Gobierno Corporativo	16
13.2	Orientaciones para la prevención de conflictos de interés	16
14	REPORTE DE CONDUCTAS INDEBIDAS Y SANCIONES	16

14.1	Reporte de Conductas Indevidas	16
14.2	Sanciones por Inobservancia	17
14.3	Faltas más comunes	18
14.4	Faltas por Inobservancia	18
15	SEGUIMIENTO AL CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO	18
16	DIVULGACIÓN DEL CÓDIGO	18
17	DOCUMENTOS Y/O FORMATOS DE REFERENCIA.....	18
17.1	Documentos (Manuales, Política, Instructivos)	19
18	VERSIONAMIENTO	19



CÓDIGO DE ÉTICA DEL INTERMEDIARIO DE SEGUROS

1 OBJETIVO

Establecer los principios éticos y profesionales que guiarán la conducta de los intermediarios vinculados con Global Seguros de Vida S.A. (en adelante, Global Seguros) en sus actividades comerciales y de seguros por medio de los lineamientos y estándares morales que buscan promover una práctica comercial y de seguros saludable y ética en las relaciones entre la compañía y sus intermediarios y en pro del trato justo a los consumidores financieros.

2 ALCANCE

El presente código es de obligatorio cumplimiento para todos los intermediarios vinculados con Global Seguros.

3 NIVEL DE ATRIBUCIÓN

Cargo	Nivel de Atribución
Junta Directiva	Aprobar, modificar e interpretar cuando se requiera el presente Código
Comité de Auditoría	Revisar y recomendar para aprobación de la Junta Directiva el presente Código
Presidente y Miembros de la Alta Gerencia	Revisar el presente Código de manera previa a surtirse la revisión y aprobación del Comité de Auditoría y Junta Directiva respectivamente
Vicepresidencia de Asuntos Legales y Jurídicos	Revisar el presente Código con el fin de garantizar que cumpla con los requisitos establecidos por la normatividad interna vigente
Gerente Segmento Individual	Verificar que el presente manual cubra las necesidades evidenciadas dentro del proceso comercial.
Dirección de Formación Comercial	Elaborar y someter a consideración de los revisores y aprobador el presente Código

4 GLOSARIO

CLIENTE: es todo tomador, asegurado o beneficiario de una póliza de seguros.

CLIENTE POTENCIAL: Todo aquel consumidor con interés en la celebración de un contrato de seguro, que conozca del mismo por cualquier medio de información o labor de mercadeo utilizado por la compañía.

CONDUCTA ÉTICA EMPRESARIAL: corresponde al conjunto de acciones y actuaciones que consideran relevantes para el ejercicio del rol que se asume dentro de la organización por parte de quienes conforman la familia Global.

CONFLICTO DE INTERÉS: se entiende que existe un conflicto de interés cuando un individuo ha dividido su fidelidad entre Global Seguros y otra entidad o entre Global Seguros y sus intereses personales. En este orden de ideas, se considera conflicto de interés cualquier situación en la cual una persona enfrenta sus intereses personales o los de otras entidades con las que tenga vinculación con los de Global Seguros, en actividades personales o en el trato con terceros, ya sean intermediarios, contratistas, clientes u otros, de tal manera que se afecte la libertad e independencia de la decisión, por diferencias en los motivos de quienes intervienen en la relación. También se entenderán por conflictos de interés las definiciones de ellos contenidas en los estatutos o en la Ley.

CONSUMIDOR FINANCIERO: Es todo cliente (actual o potencial) o usuario de las entidades vigiladas

DISCRIMINACIÓN: Trato diferente y perjudicial que se da a una persona por motivos de raza, sexo, ideas políticas, religión, etc.

ÉTICA: La ética es la disciplina que se ocupa de pensar el valor del bien, su naturaleza, su relación con otros valores y la fundamentación de las normas morales que rigen nuestras acciones.

GRUPO DE INTERÉS: es el conjunto de personas naturales o jurídicas cuyas características comunes permiten considerarlos como beneficiarios de las reglas de Gobierno y que son relevantes para la buena marcha de la compañía. Además de los accionistas, los grupos de interés son los clientes, los de ciertos servicios (intermediarios y reaseguradores) y las autoridades supervisoras. Los colaboradores pueden ser considerados también como un grupo de interés.

INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: es aquella información de carácter concreto sujeta a reserva o bien aquella que no ha sido dada a conocer al público, existiendo deber para ello, y que, de haberlo sido, la habría tenido en cuenta un inversionista al negociar los respectivos valores o tomar decisiones con relación a Global Seguros.

INFORMACIÓN RELEVANTE: es aquella información de carácter concreto directamente relacionada con el desempeño del negocio, el cumplimiento de las metas, de los objetivos y su rentabilidad.

INTERMEDIARIO: persona jurídica o natural que ha suscrito con la compañía el respectivo contrato para la comercialización de las soluciones ofrecidas por Global Seguros.

JUNTA DIRECTIVA: Órgano ejecutivo de la entidad.

PERSONA NATURAL VINCULADA: cualquier persona natural que tenga cualquier tipo de relación contractual con una entidad aseguradora, con una agencia de seguros o con un agente de seguros y que ejerza la colocación de seguros, entendida como el conjunto de actividades de asesoría y acompañamiento en la adquisición de productos de seguros.

PREBENDAS: Ventaja o beneficio que recibe arbitrariamente una persona.

PRINCIPIOS CORPORATIVOS: corresponden al conjunto de conductas, valores y normas internas que definen la cultura organizacional.

PRINCIPIO DE TRATO JUSTO: Acceso a información clara, transparente y oportuna, acorde con las necesidades y perfil del consumidor financiero, en todo el ciclo del producto.

PROGRAMA DE TRANSPARENCIA Y ÉTICA EMPRESARIAL: Corresponde a los procedimientos específicos encaminados a poner en funcionamiento las Políticas de Cumplimiento en materia de

Ética y Transparencia de la Compañía, con el fin de identificar, detectar, prevenir, gestionar y mitigar los riesgos de Soborno Transnacional, así como otros que se relacionen con cualquier acto de corrupción que pueda afectar a una Persona Jurídica.

REGALOS: Un regalo incluye cualquier cosa de valor, transferida a otra persona, por la cual no se espera recibir ningún servicio o contraprestación específica.

USUARIO: Es la persona natural o jurídica quien, sin ser cliente, utiliza los servicios de una entidad vigilada.

VALORES: Son convicciones profundas de los seres humanos que determinan su manera de ser y orientan su conducta.

VALORES CORPORATIVOS: Son los elementos éticos propios de Global Seguros, se caracterizan con la cultura organizacional y son una pauta de comportamiento empresarial que no varía en ninguna circunstancia.

5 MARCO LEGAL

Reglamentación	Breve Descripción
Circular Externa 029 de 2014 (Circular Básica Jurídica) Parte I Título I Capítulo IV Sistema de Control Interno	<p>La Superintendencia Financiera, dada la importancia que deben otorgar las entidades supervisadas al fortalecimiento de los Sistemas de Control Interno y a la evaluación continua de su eficiencia, estimó necesario que ellas estructuren, implementen y mantengan un Sistema de Control Interno (en adelante, SCI) o lo adecuen, según el caso, a los lineamientos establecidos por ella, de tal manera que dicho sistema contribuya al logro de sus objetivos y fortalezca la apropiada administración de los riesgos a los cuales se ven expuestas en el desarrollo de su actividad, realizándolas en condiciones de seguridad, transparencia y eficiencia.</p> <p>En ese sentido, establece responsables internos y externos del adecuado funcionamiento del SCI dentro de los cuales contempla al Comité.</p>

6 CONDUCTAS, VALORES Y PRINCIPIOS CORPORATIVOS

6.1 Conductas

En atención a la naturaleza y particularidades del mercado asegurador y la complejidad técnica y jurídica del contrato de seguros, es necesario que el sector asegurador propenda por dar una formación a los intermediarios, que les permita adquirir la experticia suficiente para el ejercicio de una adecuada colocación de riesgos, logrando la obtención de beneficios tanto para la aseguradora como para el asegurado, teniendo como efecto colateral, el reconocimiento de los consumidores reflejado en una buena reputación por las buenas prácticas comerciales y el adecuado manejo en la suscripción de los contratos de seguros.

El rol que cumplen los intermediarios en el mundo de hoy, se ha transformado a causa de la globalización, las comunicaciones y las necesidades de expansión que tienen las compañías de seguros, por este motivo, ha dejado de ser el simple colocador de pólizas, para hoy convertirse en la voz de la compañía frente a los consumidores y canal de comunicación entre los consumidores y la compañía, a tal punto que encontramos una verdadera oferta de servicios de asesoría y consultoría en los cuales se ofrecen atención de siniestros, gestiones ante las compañías en los procesos de reclamación, programas de administración de riesgos, estudios actuariales, planeación para efectos de cumplir con las garantías indicadas en los seguros adquiridos, orientación para efectos de lograr adaptar el seguro ofrecido por la compañía a las necesidades puntuales del consumidor, orientación en el proceso de pago de la indemnización, recaudo de primas, evaluación de calidad y servicio, investigación y desarrollo de nuevos productos, atención de quejas y reclamos de los asegurados y beneficiarios, entre otros.

El éxito en el ejercicio de la actividad de intermediación, se halla por una parte en el profesionalismo, conocimiento y habilidad para transmitir claramente la información de los seguros ofrecidos por nuestra compañía a los consumidores y por otra parte, en la capacidad de transmitir claramente las necesidades de los consumidores a la organización, puesto que estos son quienes entablan con el consumidor de manera directa un estrecho lazo de confianza, convirtiéndose en verdaderos prestadores de servicio al cliente, son la cara que conocen nuestros clientes y en este sentido su formación en materia de seguros resulta absolutamente indispensable y sus normas de conducta son lo que como compañía se queda en la memoria de nuestros clientes.

6.2 Valores y Principios Corporativos

Los valores y los principios corporativos constituyen el actuar de nuestra organización, se identifican con nuestra cultura organizacional y se reflejan en todas las actividades de nuestra empresa.

6.2.1 Valores Corporativos

Los valores corporativos reflejan las cualidades bajo las cuales desarrollamos nuestra actividad empresarial y que deseamos transmitir día a día a nuestros consumidores, para la construcción de nuestros valores empresariales definimos cuales son aquellos que queremos y apreciamos, elegimos entre un sinnúmero de alternativas los valores que nos destacan como organización, establecimos las consecuencias en su adopción, a través de este código manifestamos públicamente nuestra adhesión a los valores que nos caracterizarán y nuestra actuación empresarial será de acuerdo a los valores adoptados de manera repetitiva y consistente, con el objetivo de que estos no se conviertan en un simple indicadores de valores y su validez perdure en el tiempo sin que su aplicación dependa de circunstancias cambiantes, tales son:

✓ **Responsabilidad:**

Las personas que integran la gran familia Global Seguros son éticamente responsables de sus actos personales y profesionales, en este sentido tienen la capacidad moral de asumir la responsabilidad por sus acciones, puesto que sólo de esta manera se demuestra la capacidad que tienen de asumir las responsabilidades propias del cargo que desempeñan y demostrar sus habilidades en la solución de situaciones en las cuales se cometan errores, pues Global Seguros reconoce que errar es de humanos pero no justifica la negativa a asumir la responsabilidad porque no reconocer sus responsabilidades erosiona el respeto y la cohesión al interior de nuestra organización, toda vez que esperamos que se cumplan todos los compromisos y obligaciones empresariales con eficacia, eficiencia y constancia.

✓ **Integridad:**

Global Seguros respeta el actuar de todo individuo siempre que estas conductas garanticen los derechos de los demás y busquen el cumplimiento de sus deberes dentro de altos estándares éticos, toda vez que debemos revisar lo más profundo de la conciencia para desplegar actuaciones dentro de la organización con criterio y así obrar con rectitud y franqueza en el desarrollo de nuestros propósitos empresariales.

La clave la integridad empresarial está en no es sólo hacer las cosas bien, sino hacer las cosas de la manera correcta, por ello, es indispensable apoyarnos en una comunicación efectiva, respetuosa y asertiva dentro de la organización, que nos permita cada día actuar eligiendo el bien por encima de beneficios personales pues de esta manera Global Seguros cuida el resultado final y maximiza la forma en que logra sus objetivos.

- ✓ **Justicia:**
Nuestra organización es rigurosa en el cumplimiento de las normas legales y el respeto por los derechos de sus colaboradores, por ende, las actuaciones que se despliegan por todos los integrantes de la gran familia Global Seguros propenden por dar a cada quien lo que se merece para mantener el equilibrio entre la dignidad y la igualdad en las relaciones que se construyen al interior de la empresa.
- ✓ **Verdad:**
Para nuestra empresa hablar con la verdad es el pilar fundamental para construir una reputación en donde se evidencie coherencia en nuestro actuar, y claridad entre lo que decimos y hacemos. La verdad se refleja en nuestras comunicaciones, iniciativas y acciones toda vez que de esta manera logramos la satisfacción de las necesidades del consumidor y atendemos cabalmente los compromisos y obligaciones adquiridos como compañía de seguros.
- ✓ **Respeto a las personas y los derechos humanos:**
Respetar la individualidad de quienes hacen parte de la familia Global y de nuestros consumidores, permite que nuestra empresa se caracterice como el lugar ideal para lograr el libre desarrollo de la personalidad, al ser una organización incluyente que acepta las diferencias de cada individuo respecto a su género, creencias políticas o religiosas, expectativas y opiniones, con miras lograr el máximo respeto a los derechos humanos.
- ✓ **Honestidad:**
Es el valor que ilumina las acciones de la nuestra compañía en armonía con nuestra visión misión a fin de cumplir con las obligaciones de buen manejo de los recursos, debida diligencia, construcción de relaciones duraderas y transparentes con la nuestros colaboradores, asociados, proveedores y consumidores, porque estamos seguros que “la honestidad es la mejor política”.
- ✓ **Calidad:**
El “good will” y el “know how” de nuestra compañía se basa en la calidad en las relaciones, los procesos y los productos, de esta manera encontramos sentido de pertenencia, orgullo y respeto por los logros que alcanzamos en la familia Global, y buscamos que todo lo que se construye en el interior de nuestra organización refleje el profesionalismo con el cual lo hacemos.

6.2.2 Principios Corporativos

El sello de la familia Global, se encuentra la manera de ser y actuar porque en ella se incorporan nuestros valores éticos. Nuestros principios corporativos son la hoja de ruta que traza el camino por el cual queremos que sea direccionada nuestra actividad, son la base de la cultura organizacional y planeación estratégica de nuestra empresa, en este sentido todos los actos de

Global Seguros, así como sus colaboradores y directivos, estarán regidos por los siguientes principios:

- ✓ **Responsabilidad social empresarial:**
En el rol de nuestra compañía se reconoce la responsabilidad que tenemos e impacto que generamos en la construcción de un mejor país, por esta razón estamos enfocados en adoptar planes y medidas que favorezcan el desarrollo sostenible, buscando el equilibrio entre el bienestar social, el medio ambiente y la rentabilidad de nuestra empresa.
- ✓ **Servicios con valor agregado:**
La atención al cliente interno y al cliente externo es el camino al progreso, por ello, tratamos de superar sus expectativas más allá de sus necesidades siendo esta la clave alcanzar la distinción en el espacio empresarial y corporativo en el que actuamos, las quejas, reclamos o solicitudes que sean presentadas serán atendidas de manera eficiente y celeridad; canalizadas a través de la vicepresidencia de Operaciones y Servicio al Cliente.
- ✓ **Comunicación hacia los consumidores:**
La tendencia mundial de protección a los consumidores ha causado que asumamos un reto mayor como compañía aseguradora, puesto que no solo basta con explicar el producto, es preciso que nuestros consumidores entiendan el mismo, queremos clientes satisfechos y en el papel que desempeñamos en el momento de suministrar información es trascendental para alcanzar este propósito, ponemos todo nuestro esfuerzo en transmitir de manera responsable, clara, precisa, suficiente y confiable toda la información que nos sea requerida, para así respetar su derecho a elegir con conocimiento nuestros seguros.
- ✓ **Legalidad:**
El desempeño de nuestro objeto social se realizará en total respeto por la Constitución, las leyes y las normas que se dictan para el sector asegurador.
- ✓ **Transparencia:**
Este valor busca al interior de la organización crear un entorno de confianza por esta razón se promueve el acceso libre a la información, se propende por la comunicación abierta para que quienes integran la organización participen de manera directa y responsable en la toma de decisiones. La información corporativa se transmite a terceros de manera clara, oportuna, seria y responsable con la finalidad de no generar incertidumbre sobre la situación corporativa de la compañía y su participación en el mercado, nuestra compañía pone a disposición de todos los integrantes y terceros interesados la información relevante de manera abierta, transparente, veraz, precisa y equilibrada dentro de los límites legales.
- ✓ **Buena Fe:**
Todos los actos que sean desplegados por los colaboradores de Global Seguros, estarán enmarcados dentro de la buena fe. Igualmente, partimos del hecho que en las relaciones comerciales que entablamos con nuestros consumidores y proveedores se basan en buena fe y se obra con honestidad, sinceridad y lealtad.
- ✓ **Prudencia:**
La virtud de nuestra familia Global consiste en desplegar conductas moderadas con discernimiento y discreción, sin que ello signifique que se conlleve encubrimiento y colaboración en ilícitos, por el contrario, el actuar de nuestra compañía es se dirige a establecer un lenguaje, literal, cauteloso, claro y adecuado, en nuestro diario vivir para evitar causar o crear perjuicios innecesarios en el desarrollo de nuestra actividad aseguradora.
- ✓ **Colaboración:**

La colaboración es la pauta para el desempeño del trabajo en equipo, por lo tanto, todas las áreas de nuestra compañía se desempeñan bajo pautas de integración parcial o cooperación en busca de la obtención de resultados extraordinarios y se superan las brechas jerárquicas de manera que impacta en la toma de decisiones, solución de problemas, planeamiento de ideas innovadoras y esquemas laborales de constante cambio. La colaboración también debe reflejarse con las autoridades administrativas y judiciales del país.

- ✓ Equidad:
Global Seguros se caracteriza por brindar a todos los consumidores atención y productos sin considerar beneficios personales o de terceros y obviando tratos diferenciales y favoritismos hacia un determinado colaborador o consumidor.

7 RESPONSABILIDADES

7.1 Responsabilidades de la Junta Directiva

Es responsabilidad de la Junta Directiva en coherencia con la sana práctica comercial y de seguros:

- ✓ Garantizar el cumplimiento de los requisitos de acreditación de idoneidad y el régimen de inhabilidades e incompatibilidades exigidas por la normatividad vigente.
- ✓ Aprobar y vigilar el cumplimiento de las políticas para el adecuado manejo de conflictos de interés de los intermediarios.
- ✓ Aprobar los procedimientos y criterios de evaluación de capacidad profesional de las personas naturales que ejerzan labores de intermediación de seguros, vinculadas a la compañía, a las agencias o agentes vinculados.
- ✓ Aprobar y definir las conductas y prohibiciones por las cuales deben regirse los intermediarios y las inhabilidades asociadas.
- ✓ Aprobar las políticas, procedimientos y sanciones aplicables al incumplimiento al presente Código.

7.2 Responsabilidades del Representante Legal

Frente a cualquier conflicto de intereses en la gestión de algún intermediario el Representante Legal de acuerdo con los lineamientos establecidos por la normatividad vigente será el encargado de definir la forma en cómo se administrará y tendrá las siguientes responsabilidades:

- ✓ Promover a través de la Vicepresidencia Comercial la cultura ética de los intermediarios a fin de garantizar las buenas prácticas profesionales y de seguros.
- ✓ Servir de intermediador en situaciones donde exista conflicto de intereses de los intermediarios garantizando la imparcialidad y sana práctica profesional y de seguros.
- ✓ Tomar y dictar las medidas correctivas necesarias de acuerdo con las acciones cometidas en contra del presente código o de la legislación vigente por parte de los intermediarios.
- ✓ Recibir, tramitar y tomar decisión sobre conductas dudosas o poco adecuadas por parte de los intermediarios.

7.3 Responsabilidades del Intermediario en el Manejo de la Información

7.3.1 Registros e Integridad de la información

Global Seguros está comprometida con el adecuado manejo de la información, es por ello que los intermediarios:

- ✓ Se adhieren a los debidos procesos de control establecidos para garantizar la transparencia, precisión y correcto registro de la información que es de su competencia en cumplimiento de la normatividad vigente.
- ✓ No deben dejar información de clientes y/o prospectos de Global Seguros desatendida.
- ✓ No deben utilizar el altavoz en conferencias telefónicas cuando se maneje información confidencial, salvo que sea indispensable la participación de varias personas en dicha conferencia. En ese caso se tomarán medidas para asegurar la confidencialidad de la conferencia.
- ✓ Deben utilizar medios de comunicación que cuenten con los sistemas de seguridad requeridos al transmitir información.
- ✓ Deben proteger los sistemas de cómputo personales con contraseñas que impidan a las personas no autorizadas el acceso a la información.
- ✓ Deben tratar los negocios que involucren información confidencial fuera del alcance del personal que no esté involucrado en la operación.
- ✓ Deben custodiar de forma adecuada la información.
- ✓ Se abstendrán de compartir información de los clientes con personas diferentes a Global Seguros.
- ✓ El trato con a los intermediarios de Global Seguros se mantendrá al margen de los temas no relacionados con la asesoría objeto de su contrato.

7.3.2 Confidencialidad de la Información Manejada por el Intermediario

El intermediario debe seguir los lineamientos de manejo de información confidencial establecidos por Global Seguros y bajo las exigencias de la normatividad vigente absteniéndose de utilizarla para beneficio diferente a la intermediación de seguros, de su reproducción y/o publicación parcial o total, salvo que exista una obligación legal de revelar cierta información y siguiendo los lineamientos establecidos por la compañía.

El intermediario debe garantizar la especial custodia y adecuada supervisión de uso de la información de los clientes y/o prospectos atendiendo las políticas establecidas en GS-ITD-MAN-003 Manual de gobierno de seguridad de la información y ciberseguridad, guardando prudencia en sus comunicaciones verbales o escritas y evitar situaciones donde sea susceptible revelar información sensible de manera accidental.

El intermediario a pesar de su desvinculación con Global Seguros mantiene la obligación de no publicar o compartir información confidencial de la compañía y/o de sus clientes.

7.3.3 Seguridad de datos de clientes y/o prospectos

Los intermediarios deberán dar cumplimiento a GS-JUR-MAN-005 Política de Tratamiento de Datos Personales bajo la cual se establecen las políticas para la administración de datos personales de carácter financiero, comercial y de servicios en lo referente a su acceso, inclusión, exclusión, corrección, adición, actualización o certificación de información de los clientes internos o externos.

Los intermediarios deberán cumplir a cabalidad los acuerdos y/o cláusulas de confidencialidad firmados con Global Seguros para el debido proceso en el manejo y acceso a la información los clientes y/o prospectos teniendo presente que el tratamiento que los intermediarios de Global Seguros dan a los Datos Personales de los Clientes es únicamente para:

- ✓ Llevar a cabo la entrega de la póliza de seguro que corresponda, endosos y certificados individuales, ya sea en forma física, electrónica o digital, o por cualquier otro medio lícito.

- ✓ Atender las solicitudes de servicios como puede ser: Incremento de Suma Asegurada, Cambio de Beneficiarios, Rectificaciones, entre otros.
- ✓ Atender las consultas y/o aclaraciones que los Clientes realicen.
- ✓ Dar atención y seguimiento a las solicitudes que reciba de los Titulares de Datos Personales, en ejercicio del derecho de Habeas data a que se refiere la presente Política.
- ✓ Los datos que los intermediarios Global Seguros, recolectan de los beneficiarios de las pólizas de seguro Educativo se usan para: i. Identificar plenamente al beneficiario, para que éste pueda reclamar la indemnización o beneficios de la póliza de seguro. ii. Establecer la fecha de maduración en la cual el beneficiario empezará a hacer uso efectivo de la misma. (Seguro Educativo). iii. Calcular el monto de la prima de acuerdo con la edad y curso en que se encuentre el beneficiario al momento de la emisión de la Póliza.
- ✓ Ofrecer un adecuado servicio a los asegurados.
- ✓ La protección de los datos personales es una conducta indispensable para el ejercicio de las actividades comerciales de nuestra fuerza de ventas directa e indirecta (personas jurídicas y personas naturales vinculadas), por ello, sus actuaciones frente al manejo de los datos personales se ceñirán a la legislación aplicable y directrices que la compañía establezca.
- ✓ La información verbal o escrita que el intermediario reciba o conozca, sea esta o no destinada al ejercicio de sus actividades para las compañías, será totalmente confidencial y no podrá ser utilizada o divulgada a nadie, ya sea un tercero persona natural o jurídica, colaborador, un familiar o un relacionado.
- ✓ El intermediario es responsable de aplicar todas las medidas de debido cuidado y de actuar con la prudencia necesaria en el manejo de la información, los documentos, los datos, los archivos electrónicos, las comunicaciones verbales y escritas, y toda pieza que contenga información de las campañas.
- ✓ El intermediario debe seguir los lineamientos de manejo de información confidencial establecidos por Global Seguros y bajo las exigencias de la normatividad vigente absteniéndose de utilizarla para beneficio diferente a la intermediación de seguros, de su reproducción y/o publicación parcial o total, salvo que exista una obligación legal de revelar cierta información y siguiendo los lineamientos establecidos por la compañía.
- ✓ En general, la información relativa a la relación con un cliente es confidencial, salvo que ella sea de carácter público. Cualquier divulgación de información deberá estar de acuerdo con los mejores intereses del cliente y de Global Seguros, no obstante, la Compañía podrá divulgar la información cuando cuente con la autorización del cliente y en todo caso cuando cualquier autoridad judicial o administrativa lo exija.
- ✓ El intermediario solo tratará la información personal de los consumidores financieros cuando esté autorizado para tal efecto.

Cualquier incumplimiento al debido proceso de tratamiento de datos personales será considerado y tratado como falta grave.

8 CUMPLIMIENTO DE LA LEY POR PARTE DEL INTERMEDIARIO

Los intermediarios deben dar cumplimiento a la normatividad vigente que regule al sector asegurador. Adicionalmente, en sus actuaciones deberán implementar procedimientos que le permitan dar cumplimiento a las políticas institucionales eferentes a:

- ✓ GS-EST-MAN-001 Código Buen Gobierno Corporativo
- ✓ GS-EST-MAN-006 Manual del Sistema de Control Interno
- ✓ GS-COM-MAN-004 Manual de Gestión de Intermediarios de Seguros
- ✓ GS-RCF-MAN-002 Manual del sistema de administración de riesgo de lavado de activos, financiación al terrorismo y la financiación de la proliferación de armas de destrucción masiva - SARLAFT.

9 COMPORTAMIENTO GENERAL

Buscando garantizar el buen trato y respeto se establece que:

- ✓ Se debe generar y mantener la labor de intermediación bajo el trato justo y equitativo.
- ✓ Está prohibido el porte y consumo de alcohol y sustancias alucinógenas y/o enervantes en citas con clientes y/o prospectos de la compañía y en general en cualquier espacio en el cual represente a Global Seguros.
- ✓ No aceptamos ni permitimos comportamientos de acoso y discriminación.
- ✓ En Global Seguros respetamos las diferencias individuales y la diversidad cultural.
- ✓ En todo momento el intermediario velará porque sus actividades y acciones, no perjudiquen el buen nombre de la Compañía y sus relacionados.
- ✓ El intermediario acatará las leyes, las normas y demás regulaciones aplicables en las jurisdicciones donde se desempeñe en el ejercicio de su actividad y en sus relaciones con las compañías.
- ✓ El trato con a los intermediarios de Global Seguros se mantendrán al margen de los temas no relacionados con la asesoría objeto de su contrato.

9.1 Comportamiento del Intermediario (Personas Jurídicas y Personas Naturalmente Vinculadas) acorde al GS-EST-MAN-001 Código Buen Gobierno Corporativo

El compromiso con la satisfacción de los consumidores es el objetivo constante en Global Seguros, al ser nuestra fuerza de ventas directa e indirecta la carta de presentación de nuestra compañía, por ello, es de enorme trascendencia tener unas pautas de comportamiento en las cuales de evidencie la calidad humana y los principios de negociación de nuestra empresa:

- ✓ Promocionar con respeto a sana competencia los productos y servicios de Global Seguros.
- ✓ Mantener un diálogo permanente con la compañía sobre las actividades realizadas y los resultados obtenidos comercialmente.
- ✓ Leer en forma oportuna los comunicados emitidos por Global Seguros y por las entidades reguladoras.
- ✓ Si bien es cierto se reconoce la actividad de intermediación como una actividad independiente, dadas las características técnicas y jurídicas del contrato de seguro es necesario que se acaten las recomendaciones de Global Seguros sobre la manera en cómo espera la compañía que se comercialicen los productos ofrecidos al público.
- ✓ Con la finalidad de brindar a los consumidores las herramientas necesarias para que opten por adquirir nuestros productos es necesario dar información clara, veraz, previa y oportuna respecto de las condiciones del contrato y sus características, amparos, exclusiones, beneficios, precio y la información referente a las instancias de atención al consumidor financiero, de acuerdo con sus necesidades.
- ✓ El atender las necesidades del consumidor es prioritario, por tal razón resulta necesario brindar información de forma eficiente y oportuna a los consumidores financieros, respecto de los documentos necesarios para la adquisición y reclamación del seguro.
- ✓ El rol de la fuerza de ventas de los diferentes canales de distribución es ser el asesor de los consumidores financieros en todo lo relacionado con los términos y aspectos técnicos de los contratos de seguros, por lo tanto, es indispensable que conozca las necesidades de los consumidores para que ofrezca el producto de nuestra compañía que ajusta a sus expectativas.
- ✓ Global Seguros ha diseñado lineamientos respecto a condiciones de pago y de financiación de los contratos de seguros, con la finalidad de que nuestros consumidores tengan la información suficiente respecto de este tema es imperioso que se sigan estos lineamientos a cabalidad.
- ✓ El manejo de dinero en efectivo o cheques por parte de nuestras fuerzas de ventas en los diferentes canales de distribución se encuentra sujeto a aprobación por parte del presidente o el vicepresidente designado, en este orden de ideas, aquellas personas naturales o jurídicas

que se integran a nuestra fuerza de ventas directa o indirecta no tendrán facultades para recibir dinero en efectivo o cheques de nuestros consumidores, salvo que cuenten con la expresa autorización.

- ✓ En aras a mantener actualizado el listado de nuestra fuerza de ventas al terminar la relación contractual con nuestra compañía es preciso restituir los formularios, tarjetas de presentación, documentos originales (escritos y electrónicos), equipos e información de los consumidores que tenga en su poder.
- ✓ Con la finalidad de brindar a nuestros consumidores una atención oportuna y confiable es vital que sea entregada a Global Seguros a más tardar al día siguiente de su recibo, la documentación relacionada con modificaciones a la póliza, reclamaciones de indemnización o beneficios, quejas, reclamos o cualquier otro documento que reciba del cliente.
- ✓ Nuestra compañía tiene las puertas abiertas para que quienes integran la fuerza de ventas de nuestros diferentes canales de distribución, utilicen nuestras instalaciones, para ello, es necesario que se comprometan a cumplir con todas las normas internas, en relación con el uso de sus instalaciones.
- ✓ Es deber de todos los intermediarios, mantenerse vigilantes en la lucha contra el lavado de activos y la financiación del terrorismo cumpliendo con la normatividad vigente y las políticas corporativas.
- ✓ En el giro ordinario de nuestros negocios tenemos la obligación de conocer a nuestros clientes, por ello, el recaudar la información sobre prevención y control de lavado de activos de acuerdo con los parámetros que ha definido Global Seguros resulta de vital relevancia.
- ✓ Tanto las personas naturales y jurídicas que se vinculen a nuestra fuerza de ventas tendrán la obligación de obtener los permisos, seguros y licencias para operar por cuenta propia.
- ✓ Con el objetivo de seleccionar a nuestra fuerza de ventas (personas jurídicas - personas naturales vinculadas) evaluamos la capacidad profesional y el cumplimiento del perfil diseñado para tal fin, previo a la vinculación con nuestra compañía
- ✓ En aras de la capacidad profesional de cada una de las personas naturales vinculadas a la comercialización de nuestros productos de seguros, se realizarán cursos de capacitación y formación respecto a sanas prácticas comerciales, financieras y de seguros.
- ✓ Es obligatorio que nuestra fuerza de ventas directa e indirecta asista a las capacitaciones programadas por y/o direccionadas por Global Seguros, pues de esta manera tendremos personas idóneas para el desempeño de la comercialización de nuestros productos en el mercado.
- ✓ Nuestra fuerza de ventas en ningún caso podrá deducir o cobrar comisión a nuestros consumidores financieros en caso de que estos realicen referencia para ofrecer nuestros productos a sus conocidos.
- ✓ Quienes integran la fuerza de ventas no podrán de ninguna manera ceder las comisiones a un consumidor. Solo lo podrán realizar bajo casos en los cuales haya vendido su cartera de clientes a intermediarios activos con la compañía y cuente con una comunicación oficial en la cual radique su solicitud para el respectivo trámite.
- ✓ Las solicitudes de seguros tendrán que ser diligenciadas por los consumidores, quien se desempeñe en el rol de fuerza de ventas de nuestros canales se abstendrá de diligenciar sin autorización las solicitudes de seguros de los clientes potenciales.
- ✓ Para Global Seguros atender las normas de Seguridad Social es imperativo, en este orden de ideas, es necesario que las personas naturales vinculadas que no pertenezcan a una agencia o corredor cumplan con sus obligaciones de afiliación y pago de la seguridad social y así lo demuestren ante la compañía para efectos de proceder al pago de las comisiones causadas.
- ✓ Global Seguros de manera responsable y oportuna suministrar a la fuerza de ventas (personas jurídicas y personas naturales vinculadas) las instrucciones, modelos de contratos de seguros y tarifas que sean pertinentes para la comercialización del portafolio de productos.
- ✓ Reconocer y pagar a “El Asesor” la remuneración pactada en el contrato mercantil de comercialización de seguros.

- ✓ Nuestra compañía, incorporará en la página web el listado de las personas naturales y jurídicas que conforman nuestra fuerza de ventas de nuestros canales de distribución, con la finalidad de informar a nuestros consumidores de las personas que se encuentran autorizadas para cumplir con las funciones de comercialización de nuestros productos.
- ✓ Nuestra fuerza de ventas (personas jurídicas y personas naturales vinculadas) con miras a la construcción de un vínculo comercial duradero y de confianza con nuestros consumidores anunciará el carácter comercial en el que actúa.
- ✓ El intermediario realizará, si así le correspondiere o las circunstancias lo exigieren, todos los esfuerzos para presentar la compañía, sus productos y servicios, acogiéndose a las directrices definidas para ese propósito.
- ✓ El intermediario se compromete a informar a las compañías sobre toda actividad, amenaza o información sospechosa, que a su juicio pueda atentar contra los intereses y contra la seguridad de la compañía, de su personal, de sus relaciones y de sus clientes, ya sea esta proveniente de allegados, terceras personas, competidores o agentes fuera de la ley.
- ✓ Los Intermediarios no podrán desarrollar ni utilizar material publicitario que no sea enviado por el área de mercadeo de la compañía, para garantizar el cumplimiento de la normatividad vigente y la protección debida a la imagen corporativa.
- ✓ Consultar frecuentemente la página web de la compañía para asegurar el uso de formatos, herramientas y documentación vigente y aprobada.
- ✓ Cada persona en calidad de intermediario tiene la responsabilidad de no defraudar la confianza en él depositada, teniendo conciencia de las consecuencias de sus acciones y el impacto de estas en la reputación de la compañía frente a los clientes, siendo esta la que nos da una posición de ventaja competitiva frente a otras organizaciones.
- ✓ Cada persona en calidad de intermediario no podrá basar en sentimientos de amistad o enemistad las decisiones de participar o rechazar un determinado negocio.
- ✓ Los intermediarios no abusarán de su condición para obtener beneficios para sí o para terceros en el trámite de reclamaciones o solicitudes relacionadas con los contratos de seguros.

9.2 Medios de comunicación

Con excepción de la Presidencia y la Junta Directiva, los intermediarios de Global Seguros, tienen estrictamente prohibido hacer cualquier tipo de comentario o revelar información a la prensa, radio, televisión o cualquier otro medio masivo de comunicación, a menos de que cuenten con la expresa autorización por parte del presidente para entablar cualquier tipo de relación con los medios.

10 ACCIONES NO ACEPTADAS DENTRO DE LA COMPAÑÍA

10.1 Discriminación

Es completamente inaceptable dentro de la compañía cualquier actitud o tipo de discriminación por raza, género, discapacidad, religión, orientación sexual, etc.

10.2 Violencia

No es aceptado ningún tipo de violencia incluyendo amenazas por parte de los intermediarios hacia otras personas o contra la propiedad de la Compañía.

10.3 Regalos y Prebendas

No se debe aceptar ni ofrecer ningún tipo de regalos que pudieran real o eventualmente influir en las decisiones comerciales o crear un sentido de obligación. En ningún caso se debe comprometer

nuestra capacidad para tomar las decisiones comerciales objetivas que más le convengan a Global Seguros y siempre debemos evitar la aparición de sobornos o incorrecciones.

Salvo previa aprobación la Vicepresidencia Comercial en ningún caso se debe aceptar u ofrecer regalos, entretenimiento u hospitalidad a los clientes que concuerden con las siguientes descripciones:

- ✓ Objetos lujosos, extravagantes, inapropiados o que tengan valor significativo
- ✓ Creen un sentido de obligación real o aparente.
- ✓ Dinero en efectivo.
- ✓ Elementos que se entreguen con el propósito inapropiado de esperar algo a cambio, como una decisión favorable o la ejecución de una acción comercial.

Los regalos, las comidas, el entretenimiento y la hospitalidad se pueden aceptar o brindar únicamente si se dan con el propósito adecuado de fortalecer las relaciones comerciales o demostrar productos o servicios.

11 PRACTICAS DE NEGOCIOS

11.1 Relaciones con personas del gobierno y clientes

Todos los intermediarios de Global Seguros deberán conocer y cumplir las siguientes prácticas a la hora de realizar negocios:

- ✓ No se realizarán negocios con personas jurídicas o naturales cuyo comportamiento sea contrario a las leyes o a la ética o cuando estas últimas hayan sido condenadas penalmente por conducta dolosa.
- ✓ Todos sus intermediarios observarán condiciones claras en la realización de negocios de Global Seguros, de tal forma que sea posible que los clientes conozcan en su integridad las condiciones en que se ofrecen los productos y servicios, así como las obligaciones recíprocas que se generan en toda actividad comercial.
- ✓ Todos los aspectos legales sobre prácticas comerciales restrictivas se acatarán de acuerdo con los principios de la sana competencia.
- ✓ De conformidad con la Ley, se prohíbe intervenir, directa o indirectamente, en arreglos indebidos con personas naturales, instituciones públicas o privadas.

11.2 Competidores

Global Seguros y sus Intermediarios adoptarán mecanismos para evitar incurrir en prácticas restrictivas de la libre competencia o prácticas de competencia desleal y tomará medidas para cooperar con las políticas gremiales.

11.3 Clientes

Global Seguros y sus intermediarios respetarán los derechos de los clientes y buscarán soluciones que atiendan sus intereses, y expresará con claridad las condiciones de las operaciones, de tal forma que sea posible que los clientes conozcan en su integridad los servicios, así como las obligaciones recíprocas que de la relación comercial se puedan generar.

La promoción de las soluciones ofrecidas por Global Seguros se expresará en lenguaje sencillo y proveerá una clara descripción de la relación entre el cliente y la Compañía.

12 INCENTIVOS

La Vicepresidencia Comercial implementara acciones puntuales en aras de contribuir a la ejecución de los indicadores comerciales de los segmentos comerciales, para lo cual estas iniciativas serán planteadas por la gerencia de estrategia comercial y mercadeo, y el área de planeación financiera, quienes a su vez estudiaran el impacto y contribución de los resultados, una vez aprobado se realizará la socialización con el equipo comercial para su ejecución.

Una vez culminado el periodo de vigencia de la acción táctica, el área de planeación líquida los resultados de acuerdo con las políticas establecidas, para posterior pago al intermediario.

Como acciones tácticas podemos mencionar. Incentivos, premios, rifas, convenciones, patrocinios entre otros.

13 CONFLICTO DE INTERESES

13.1 Conflicto de Intereses por parte de los Intermediarios de acuerdo con GS-EST-MAN-001 Código Buen Gobierno Corporativo

Todos los intermediarios deberán abstenerse de llevar a cabo acciones o participar en actividades que generen o puedan llegar a generar conflictos de interés para ellos o para Global Seguros.

Cualquier situación de la cual surja un real o potencial conflicto de interés deberá ser revelada al Vicepresidente Comercial quien lo canalizará con el Representante Legal, quien será el encargado de establecer la forma en cómo se administrará.

13.2 Orientaciones para la prevención de conflictos de interés

Las operaciones de Global Seguros se realizarán con el cumplimiento de los requisitos establecidos por las disposiciones e instrucciones pertinentes, expedidas tanto por las autoridades externas reguladoras de su actividad como por las internas, según corresponda. En consecuencia, los intermediarios al servicio de Global Seguros acatarán las prohibiciones y restricciones en ellas establecidas que regulen sus operaciones, con el fin de evitar conflictos de interés.

Todos los intermediarios deberán abstenerse de llevar a cabo acciones o participar en actividades en que sus intereses personales generen o puedan llegar a generar conflictos con los intereses de Global Seguros.

14 REPORTE DE CONDUCTAS INDEBIDAS Y SANCIONES

14.1 Reporte de Conductas Indebidas

En el caso que un intermediario evidencie algún incumplimiento al presente Código, sea conector de una actividad inusual, extraña, delictiva o en general evidencie algún incumplimiento a una normativa interna o externa, tendrá el deber de ponerla en conocimiento de la compañía a través del correo denuncias@globalseguros.co

Según la naturaleza y gravedad de la situación, las acciones administrativas que se deriven pueden ser:

- ✓ Notificación del incumplimiento verbal o escrito, dejando registro respectivo incumplimiento del presente código.
- ✓ Cancelación de la clave.
- ✓ Retiro de los listados y sistemas en los cuales figura como intermediario de la compañía desvinculación comercial del Intermediario.

- ✓ Poner la situación en conocimiento de la autoridad competente.

14.2 Sanciones por Inobservancia

Tipo de Falta	Definición	Procedimiento y Consecuencias
Leve	<p>Aquellos incumplimientos o acciones que vayan en contra de los lineamientos anteriormente mencionados, que no tengan impacto significativo en la operación y buen funcionamiento de la compañía, en la percepción de nuestros clientes y/o en la imagen de la organización.</p>	<p>La primera vez que un intermediario cometa una falta leve, el director del canal hará una recomendación mediante retroalimentación verbal con el mismo.</p> <p>La segunda ocasión en que el intermediario cometa una falta leve, el director de canal, comunicará a su jefe inmediato y se realizará una recomendación por escrito, notificada por la Vicepresidencia Comercial.</p> <p>El intermediario deberá dejar un acuerdo de comportamiento por escrito.</p> <p>En caso de mantenerse la reincidencia, se considerará como falta moderada o grave según el caso.</p>
Moderada	<p>Aquellos incumplimientos o acciones que vayan en contra de los lineamientos anteriormente mencionados, cuyo impacto represente un perjuicio leve a la organización, tales como omisión en un procedimiento o repetición de faltas leves.</p>	<p>Si la falta es catalogada como moderada, la Vicepresidencia Comercial, en conjunto con el director de canal, determinará la medida que lleve al mejoramiento de la gestión del intermediario.</p>
Grave	<p>Aquellos incumplimientos o acciones, cuyo impacto represente un perjuicio moderado o grave a la organización, tales como robo, estafa, agresión, mal manejo de la información de la compañía y/o de clientes/prospectos, pérdida</p>	<p>Cuando la falta cometida por el intermediario sea clasificada como grave, tendrá como consecuencia la cancelación inmediata del contrato mercantil de comercialización de seguros. Así mismo, en coordinación con la alta Dirección de la</p>

Tipo de Falta	Definición	Procedimiento y Consecuencias
	de clientes, afectación reputacional, entre otros. Así mismo, la reincidencia en faltas leves o moderadas podrá ser considerada como falta grave.	compañía, se determinarán las acciones legales a que haya lugar. Se considera falta grave la retención de primas.

14.3 Faltas más comunes

- ✓ Mala conducta: Agresión o amenaza a pares, intermediarios y/o clientes; abuso de autoridad, inadecuada atención a los clientes, actitudes inmorales, comentarios maliciosos malintencionados hacia las personas y/o malos tratos.
- ✓ Hurto y malversación: Apropiación o utilización indebida de los bienes, recursos e información de propiedad de la compañía, deterioro intencional de bienes de la compañía.
- ✓ Fraude y deshonestidad: Falsificación de documentos o informes; abuso de confianza.
- ✓ Deslealtad: hablar mal de la compañía con pares, clientes y/o terceros.
- ✓ Destrucción malintencionada de bienes o documentos de la compañía: Propósito de evadir u ocultar un acto o acción indebida.

14.4 Faltas por Inobservancia

- ✓ Retención de Primas.
- ✓ Soborno y corrupción.
- ✓ Falta a la confidencialidad o uso de información privilegiada.
- ✓ Propiciar o no reportar el conflicto de intereses.
- ✓ Falsificación de contratos, informes o registros.
- ✓ Vulnerar la seguridad de la información.
- ✓ Vulnerar la seguridad física.
- ✓ Vulneración de derechos.
- ✓ Actuaciones que se impliquen tráfico de influencias.

15 SEGUIMIENTO AL CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO

La Vicepresidencia Comercial deberá velar por el control y cumplimiento de las acciones descritas en el presente Código a través del monitorio y aplicación de los controles establecidos para asegurar el desarrollo de la gestión comercial de los segmentos comerciales, garantizando el cumplimiento de las normas y políticas establecidas para tal fin.

Quien a su vez si evidencia una falta o incumplimiento a nuestras normas y políticas que rigen nuestra gestión comercial, surtirá los procedimientos de análisis y tomará las acciones correspondientes en aras de mitigar las situaciones evidencias.

16 DIVULGACIÓN DEL CÓDIGO

El presente Código estará puesto a disposición permanente de los intermediarios de la compañía y del público en general a través de la página web y el campus Global.

17 DOCUMENTOS Y/O FORMATOS DE REFERENCIA

17.1 Documentos (Manuales, Política, Instructivos)

- ✓ GS-EST-MAN-001 Código Buen Gobierno Corporativo
- ✓ GS-EST-MAN-006 Sistema de Control Interno
- ✓ GS-COM-MAN-004 Manual de Gestión de Intermediarios de Seguros
- ✓ GS-RCF-MAN-002 Manual del sistema de administración de riesgo de lavado de activos, financiación al terrorismo y la financiación de la proliferación de armas de destrucción masiva - SARLAFT
- ✓ GS-ITD-MAN-003 Manual de gobierno de seguridad de la información y ciberseguridad
- ✓ GS-JUR-MAN-005 Política de Tratamiento de Datos Personales

18 VERSIONAMIENTO

Versión	Fecha actualización	Observaciones
2.0	Abril 2024	Actualización del Código de ética con las novedades del presentadas en los códigos de buen gobierno, manual de intermediarios, política antifraude, política de tratamiento de datos personales, seguridad de la información y control interno.