REGLAMENTO INTERNO PARA AGENTES VENDEDORES DE CONTRATOS DE AHORRO Y PRÉSTAMO DE FINANCIERA DE LA VIVIENDA

Reglamento Aprobado 3 de Enero de 1964.

Públicado en La Gaceta No.13 del 16 de enero de 1964

Artículo 1º.- El presente Reglamento establece las condiciones en que los Agentes Vendedores de Contratos de Ahorro y Préstamo de Financiera de la Vivienda, en adelante llamada la Empresa desempeñ arán la comisión a ellos encargada, al tenor del Contrato de comisión mercantil celebrado al efecto entre el Agente y la Institución contratante, copia del cual se adjuntan al texto de este ordenamiento, incorporándose al mismo en lo que fuere pertinente.

Artículo 2º.- Son Agentes las personas naturales o físicas que hayan celebrado contrato a comisión mercantil con la Empresa siempre que la comisión contratada no haya sido revocada por cualesquiera de las causales de revocación establecidas en el contrato aludido, en estos Reglamentos o en los que al efecto, dicte la Superintendencia de Bancos y de otras Instituciones del Banco Central.

Artículo 3º.- Para que una persona pueda actuar proponiendo o colocando entre el público, la suscripción de contratos de Ahorro y Préstamo para la vivienda por cuenta de la Empresa, se requiere, además de la celebración del contrato de comisión referido en los artículos precedentes y la extensión de su credencial correspondiente, que esté autorizado al efecto por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones del Banco Central, cuando tal requisito fuere obligatorio.

Artículo 4º.- Para ingresar a la Empresa como Agente Vendedor, es necesario, a opción de la Empresa, satisfacer los siguientes requisitos:

a. Presentar la solicitud en el formulario usual de la Empresa, llena en todos sus datos.
b. No ser pariente de Directivos, Gerentes, Vice-Gerente ni del Auditor, por consanguinidad o afinidad, hasta el tercer grado inclusive.
c. No padecer de enfermedades infectocontagiosas o que limiten su capacidad de trabajo para garantizar lo cual deberán sujetarse a los exámenes médicos a satisfacción de la empresa.
d. Presentar recomendaciones de dos o más personas a satisfacción de la Empresa, que acrediten su capacidad y aceptarán recomendaciones de funcionarios o empleados de la Empresa, o de parientes del solicitante.
e. Presentar certificado de buena conducta de la autoridad correspondiente de los lugares donde hubiere residido en los dos años anteriores a la solicitud.
f. Conocer y aceptar las condiciones del presente Reglamento.
g. Demostrar conocimiento del sistema de Ahorro y Préstamo y de los contratos o someterse a un curso de entrenamiento.

Fuente: http://www.leybook.com/doc/13284

Artículo 5º.- La Empresa escogerá libremente entre los solicitantes que llenen los requisitos, aquellos que muestren más capacidad y mayor interés para el desempeño de su comisió n.

Artículo 6º.- La Empresa proveerá a cada Agente Vendedor de una tarjeta de identificación o credencial que lo acredite como tal, la que contendrá una fotografía reciente del interesado y los datos personales que sirvan para identificarlo. La tarjeta deberá mantenerse en perfecto estado de conservación y limpieza para ser presentada a los presuntos suscriptores de contratos.

Artículo 7º.- Los Agentes desempeñarán su gestión para colocar contratos de Ahorro y Préstamo, fuera de las oficinas de la Empresa.

Artículo 8.- Los Agentes Vendedores devengarán, como pago a entera satisfacción por sus servicios, las comisiones que se indican en el contrato individual de cada uno de ellos y que se calcularán en porcentajes sobre los montos de los contratos correspondientes a cada plan, y que se pagarán en el tiempo establecido en el mismo y sólo que l suscriptor pague la cuota mensual correspondiente. Dichas comisiones son comunes a todos los Agentes.

Artículo 9º.- Las comisiones serán liquidadas mensualmente conforme al porcentaje estipulado y de acuerdo con el número de contratos vendidos y aceptados por los suscriptores. Los pagos de comisiones se harán en las oficinas de la Empresa, en forma personal y directa al Agente Vendedor. La Empresa podrá disponer una fecha fija mensual para otorgar anticipos a los comisionistas, a cuente de sus comisiones.

Artículo 10º.- La Empresa se reserva el derecho de sustituir, o suspender, temporal o definitivamente, la colocación de cualquier plan o serie de planes que tenga en venta. Para tal fin, los Agentes Vendedores serán notificados por escrito con siete días de anticipació ;n por lo menos.

Artículo 11º.- Los derechos conferidos al Agente Vendedor por este Reglamento y el respectivo contrato, no podrán ser transferidos ni negociados, inclusive las comisiones a devengar por los contratos vendidos que son de naturaleza potencial.

Artículo 12º.- Las infracciones al presente Reglamento podrá ;n ser sancionadas, según la gravedad de la falta, con amonestació ;n verbal o escrita, suspensión del carnet por tiempo determinado, o con revocación del contrato cuando así se hubiere establecido en el mismo.

Artículo 13º.- Este Reglamento se podrá ser modificado, adicionado y aún derogado por la Gerencia de la Empresa cuando lo considere conveniente, previa consulta con el Ministerio del Trabajo.

Artículo 14º.- Además de las obligaciones que el Agente contrae y que son inherentes al mismo contrato de comisión queda obligado al cumplimiento estricto de las

Fuente: http://www.leybook.com/doc/13284

siguientes reglas especiales, adecuadas a la actividad sui- géneris que desempeña, y que son:

a. Contratar o colocar efectivamente, un volumen de producción mí nimo mensual que será fijado por la Empresa. Es entendido que la cuota de producción referida, es variable, quedando facultada la Empresa para tal cambio, cuando convenga a sus intereses.
b. Presentarse diariamente a las oficinas del Departamento de Producción, si reside en Managua, puntualmente a las ocho de la mañana, comprobándose su efectiva asistencia por los medios que la Empresa estime convenientes.
c. Los Agentes están obligados a asistir puntualmente a las charlas a la hora señalada, en los casos de llegadas tarde o faltas de asistencia la Empresa se reserva el derecho de sancionarlos con multas que pasarán a ser distribuídas al fin de cada mes entre los Agentes más puntuales,
d. Permanecer en las charlas sobre ventas con el comportamiento debido, durante todo el tiempo que señale el Director de Producción.
e. No hacer uso del salón de ventas para discusiones de tipo religioso, político, económico social, o de cualesquiera índole, apartándose del tema de ventas.
f. Mantener en el salón de ventas, en las oficinas generales y fuera de ellas, el respeto y la consideración debidas, tanto a la Empresa como a sus funcionarios y empleados.
g. Ser absolutamente veraz en el desempeño de su encargo, de manera que todo informe, proposición u oferta, deberá ser hecha a los presuntos clientes o prospectos, con riguroso ajuste a las estipulaciones y condiciones establecidas en los contratos de Ahorro y Préstamo o en la instrucciones dictadas por la Empresa; no pudiendo el Agente aducir excusa de falta de conocimiento del contrato referido pues éste es condició n básica para el ejercicio de su encargo.
h. Enterar en la Caja de la Empresa dentro de las 24 horas más el té rmino de la distancia de recibida, cualquier suma pagada por suscriptoras en concepto de la primera cuota de sus contratos; no pudiendo el mismo Agente, colectar o recibir segundas o subsiguientes cuotas del mismo contrato, ya que tal encargo corresponde a los Colectores de la Empresa.
i. Buena presentación del vestuario y particularmente el uso de corbata.

Artículo 15º.- Podrá la Empresa dar por cancelada la comisión encargada al Agente, cuando cometiere alguno o varios de los siguientes actos:

a. Aceptar del suscriptor el entero incompleto de la primera cuota de un contrato.
b. Suplir fondos para reportar a la Caja de la Empresa, la venta de contratos cuya primera cuota no ha sido totalmente pagada por los suscritores.
c. Retener en su poder por más de 24 horas más el término de la distancia en su caso solicitudes de contratos ya firmadas y pagadas por los suscriptores, y el dinero correspondiente total o parcialmente a los mismos contratos.
d. Retener cualesquiera sumas recibidas de los clientes por cualesquier concepto.

Fuente: http://www.leybook.com/doc/13284

e. La retención, distracción, apropiación o manejo doloso e indebido de fondos de la Empresa o de los clientes.
f. Servir como Agente de otras Empresas de Ahorro y Préstamo y Seguros, o de cualesquiera otra índole.
g. Dedicarse a cualesquier actividad diferente a la comisión encargada.
h. Hacer por cualquier medio, ataques públicos a la Empresa o a sus funcionarios, lo cual, además de causar daño al prestigio de la Empresa revela deslealtad manifiesta del Agente, Cometer delitos punibles o participar en actos que por su naturaleza constituyan perjuicio al prestigio público de la Empresa.
i. Ser embargado y no levantar dicho embargo durante las 48 horas subsiguientes.

Artículo 16º.- El Agente dedicará al desempeño de su comisión, el tiempo que juzgue necesario para llenar su encargo, sin que esté obligado a cumplir jornadas de trabajo propiamente dichas, pues sus gestiones las desempeñará en su calidad de Agente comisionista.

Artículo 17º.- Los premios, bonos, concursos o cualesquier clase de estímulos, incluyendo giras financiadas parcial o totalmente por la Empresa, que ocasional o permanentemente pagare la misma, por producció n, conservación o cualquier otro título, no implican obligación de mantenerlos, pudiendo la Empresa, cuando lo juzque conveniente suspenderlos o modificarlos.

Artículo 18º.- El Agente no podrá hacer ninguna transacción, con los contratos de Ahorro y Préstamo de los suscriptores, absteniéndose de prestar dinero sobre ellos comprarlos para revenderlos, rescatarlos, y en fin, efectuar cualquier otra operación, salvo previa autorización escrita de la Empresa.

Artículo 19º.- Es entendido que si los contratos vendidos por un Agente, presentaren durante u período de tres (3) meses una mora que sobrepase el promedio general de mora real, tal circunstancia se tomará como indicación de ventas mal efectuadas, lo que perjudica grandemente al cliente y a la Empresa misma y será motivo para la revocación de la comisión encargada.

Artículo 20º.- La violación o contravención del presente Reglamento Interno, lo mismo que la del contrato de comisión mercantil que el Agente suscribe con la Empresa, ocasiona la pérdida inmediata de su condición de Agente y la revocación de la comisión encargada, pues como se deja establecido, el contrato de comisión mercantil forma parte del presente reglamento para establecer las condiciones del encargo.

Artículo 21º.- El presente Reglamento queda sujeto a los cambios, adiciones o reformas que se le harán cuando así lo requiera el Reglamento especial que dictará la superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones del Banco Central, al tenor del Arto. 240 de la Ley General de Bancos.

Autorización: Habiéndose comprobado que el presente Reglamento está ajustado a

Fuente: http://www.leybook.com/doc/13284

nuestras Leyes Laborales vigentes, su aplicación queda autorizada.- Managua, D.N., 3 de Enero de 1964. **Dr. Abelardo Martínez Pérez,Jefe del Departamento de al Ministerio del Trabajo.**

Fuente: http://www.leybook.com/doc/13284