

PROPERTY & CASUALTY

TOMO III

**PROPERTY AND CASUALTY
INSURANCE BASICS**

FIRE AND CASUALTY INSURANCE

TOMO III

PROPERTY AND CASUALTY INSURANCE BASICS

CONTENIDO

PROHIBITION OF FREE INSURANCE5

REQUIREMENTS FOR PROPERTY AND CASUALTY BROKER-AGENT.....6

 AGENCY NAME 6

 DISPLAY OF LICENSE..... 7

 RECORDS 7

 WHAT RECORDS MUST BE MAINTAINED, WHERE, IN WHAT FORM, FOR HOW LONG, AND WHAT PENALTIES MAY BE IMPOSED FOR NONCOMPLIANCE? 8

 OFFICE LOCATION 10

 CHANGE OF ADDRESS 10

 PREMIUM FINANCE DISCLOSURES..... 10

 FILING LICENSE RENEWAL DISCLOSURES..... 11

 PRINTING LICENSE NUMBER ON DOCUMENTS 11

 FICTITIOUS NAMES..... 12

 INTERNET ADVERTISEMENTS..... 12

 EFFECTIVE DATE OF COVERAGE 13

CHARGES FOR EXTRA SERVICES14

MANDATED PROCEDURES WHEN A BROKER FEE IS CHARGED15

INVESTIGATION, DENIAL, SUSPENSION, REVOCATION OF LICENSE16

 PRODUCER APPLICATION INVESTIGATION 16

 DENIAL OF APPLICATIONS..... 16

 CAUSE TO SUSPEND PERMANENT LICENSE 17

 SUSPENSION OR REVOCATION OF LICENSE 17

IMPORTANCE AND SCOPE OF THE CODE18

 FILING OF A NOTICE OF APPOINTMENT 18

 INACTIVE LICENSE 18

 CANCELLATION OF A LICENSE 19

TERMINATION OF LICENSE20

FIDUCIARY RESPONSIBILITIES AND DUTIES.....21

WHAT KIND OF PREMIUM OFFSET ARE AND ARE NOT PERMISSIBLE22

 CONTINUING EDUCATION REQUIREMENTS (CE) 22

INSURANCE CODE AND CODE OF REGULATIONS AS GUIDELINE25

PERSONAL LINES REQUIREMENTS.....26

TERMINATION OR SURRENDER OF LICENSE BY LICENSEE27

SPECIAL ETHICAL CONCERNS WITH PRETEXT INTERVIEWS28

ADMITTED AND NONADMITTED INSURERS.....29

 ADMITTED AND NON ADMITTED INSURERS..... 29

 DOMESTIC, FOREIGN, OR ALIEN INSURERS 29

 Un asegurador domEstic..... 29

 UN ASEGURADOR FOREIGN 29

 UN ASEGURADOR ALIEN 29

 REGULATION OF AN ADMITTED AND NON ADMITTED INSURER 30

 ADMITTED INSURER..... 30

 NON ADMITTED INSURER 30

 PENALTY FOR UNLAWFULLY ACTING AS AN INSURER WITHOUT A CERTIFICATE OF AUTHORITY 31

OPERATING DIVISIONS OF INSURERS.....32

 MARKETING AND SALES..... 32

 UNDERWRITING 32

 CLAIMS 32

 ACTUARIAL 32

MARKET CONDUCT REGULATIONS.....33

QUALIFICATIONS OF AN INSURER34

TYPES OF INSURERS35

 PRIVATE COMMERCIAL INSURERS 35

 STOCK INSURANCE COMPANIES 35

 MUTUAL INSURANCE COMPANIES 35

 RECIPROCAL INSURANCE EXCHANGES..... 35

 FRATERNAL INSURANCE COMPANIES..... 35

 REINSURERS 35

 RECIPROCAL INSURANCE COMPANIES 36

 LLOYD’S OF LONDON 36

 CAPTIVATE INSURERS..... 36

 PRIVATE NON-COMMERCIAL INSURERS 36

 SERVICE INSURANCE ORGANIZATIONS 36

 THE UNITED STATES GOVERNMENT AS AN INSURER 36

IDENTIFY RECIPROCAL AND RISK RETENTION GROUPS.....37

PROHIBITION OF FREE INSURANCE

Prohibición de Seguro Gratis.

Es ilegal que un licenciario de seguros ofrezca seguro gratuito a cualquiera como un incentivo para comprar algo. La filosofía ha sido que el seguro debe ser pagado directamente por el cliente. Las únicas excepciones a la prohibición gratuita del seguro son las siguientes:

- A) Seguro proporcionado en relación con suscripciones de periódicos;
- B) Seguro para garantizar el rendimiento de un producto y reembolsar a un cliente las pérdidas resultantes de la falla de dicho productor;
- C) Seguro de título, vida o incapacidad que pague una deuda en caso de que un deudor se convierta en incapacitado o muera;
- D) Los servicios de un club de motor (por ejemplo, AAA) con respecto al servicio de grúa o de cualquier emergencia que pueda surgir en la carretera; Servicio de bail bond (fianzas), transacciones de DMV, u otros servicios normales de club de motor que no se definen como una transacción de seguros;
- E) Servicios prestados por un abogado;
- F) La compra de acciones de cooperativas de crédito.

Las excepciones se pueden definir como:

- A) Una suscripción a un periódico puede ofrecer un mes gratis de seguro cuando la persona se suscribe por un período de tiempo determinado;
- B) Seguro de garantía ofrecidos por las tiendas para productos tales como electrodomésticos, cámaras o computadoras;
- C) El seguro proveído con un préstamo o tarjeta de crédito que pague el saldo o pagos si el asegurado llega a incapacitarse.

REQUIREMENTS FOR PROPERTY AND CASUALTY BROKER-AGENT

Requisitos para Broker-Agente de Property and Casualty

AGENCY NAME

Nombre de la Agencia, Uso del Nombre

Cada licenciario individual y corporativo debe presentar al Comisionado de Seguros, por escrito, el nombre legal de la persona, así como todos los DBA (Doing Business As) que se utilizarán. Después de haberse emitido la licencia, cualquier cambio de nombre se debe reportar con el Comisionado de seguros inmediatamente.

El Comisionado puede rechazar, por escrito, el uso de cualquier nombre verdadero (excepto el nombre natural de buena fe de un individuo) o cualquier nombre ficticio. Un nombre natural de buena fe es el nombre que aparece en su certificado de nacimiento. Las siguientes son razones válidas para que el Comisionado niegue el uso de un nombre, estas reglas están destinadas a evitar confundir al consumidor del seguro.

Los nombres NO son válidos si:

1. Aunque las expresiones "Chartered Property and Casualty Underwriter" y "Chartered Life Underwriter" son comúnmente usados por aquellos que se han ganado estas designaciones, no es aceptable usar el término "underwriter" de una manera que implique que el licenciario está autorizado para actuar como tal. El término "underwriter" puede usarse en el nombre de una organización de productores de seguros (insurance producers), que tienen licencia individual. Esto no impide que una persona física utilice esta designación
2. El nombre indica que el licenciario está autorizado a realizar un tipo de negocio por el cual no está autorizado.
3. El nombre podría llevar al público a una conclusión equivocada.
4. El licenciario ya ha presentado, y continúa usando, más de dos nombres (incluyendo el verdadero nombre). Un licenciario que compra legalmente el negocio de otro licenciario puede usar hasta dos nombres adicionales.
5. El nombre podría interferir con el nombre de otra entidad o persona ya autorizada por la Comisión, o es demasiado similar a un nombre que ya está autorizado.

Con respecto a lo anterior, hay margen de negociación con el Comisario cuando se produzcan circunstancias atenuantes.

Un accionista (stockholder) o miembro de una asociación que presta servicios a agentes, o un agente / broker que tiene un contrato de servicio con una corporación con licencia, o cualquier productor que tiene un contrato de servicio con una corporación con licencia, puede usar el nombre de la asociación o corporación en cualquier material impreso, siempre y cuando el nombre del productor y su relación con la empresa estén claramente identificados de una de las siguientes maneras:

"Placing business through...."

"Representing...."

“Using services of...”

“A stockholder of...”

DISPLAY OF LICENSE

Mostrar la licencia.

Los que venden productos de Property and Casualty, están obligados por ley a que sus licencias se muestren de tal manera que cualquiera pueda inspeccionarla fácilmente para asegurarse de que es válida (actual) y si el productor tiene la capacidad (autorización), para vender los productos que están presentando. Los solicitores deben exhibir sus licencias en la oficina del agente o corredor que los emplea y los nombra.

RECORDS

Registros

El agente debe mantener registros precisos y ponerlos a disposición del Departamento de Seguros bajo petición en todo momento. Todos los titulares de licencias deben mantener registros de todas las transacciones de seguros durante un período mínimo de 18 meses a 5 años, dependiendo de la clase de seguro. El Comisionado especifica la manera, el tipo de registros que deben mantenerse e incluso el lugar donde se deben mantener.

Por cada transacción específica, se deben mantener registros de lo siguiente:

- a) Nombre de la aseguradora;
- b) Toda la información pertinente a binders;
- c) Renovaciones;
- d) Cambios de cobertura;
- e) Alineamiento legalmente requerido de la cobertura o declaración;
- f) Número de póliza;
- g) Propuestas, incluyendo comparaciones con la cobertura existente;
- h) Copia de la aplicación u otra petición de seguro;
- i) Toda correspondencia relacionada a la transacción del seguro, excepto material impreso de uso general;
- j) Nombre del asegurado;
- k) Fecha que el seguro entra en vigencia y la fecha que caduca;
- l) Toda correspondencia con respecto a la terminación de cobertura, por cualquier causa que sea.

En cuanto a los productores con licencia involucrados en la transacción, se debe mantener registros de lo siguiente:

- a) Identidad de los productores implicados;
- b) Comisiones pagadas y fórmula para la determinación de comisiones;
- c) Todas las personas con licencia que reciban algo de valor como resultado de la transacción.

En cuanto al pago de la prima, se debe mantener registros de lo siguiente:

- a) Fecha en que la devolución de la prima se le entregó al beneficiario;
- b) Importe de las primas brutas y netas;
- c) Fecha en que se le envió la prima al asegurador o se depositó en una cuenta fiduciaria (nombre y dirección del banco y número de cuenta fiduciaria también se requiere), y el método de pago;
- d) Desglose de la prima recibida;
- e) El importe de la prima neta y de la prima bruta y la fecha en que fue recibida del asegurado;
- f) La fecha en que la prima fue recibida por el agente o broker.

WHAT RECORDS MUST BE MAINTAINED, WHERE, IN WHAT FORM, FOR HOW LONG, AND WHAT PENALTIES MAY BE IMPOSED FOR NONCOMPLIANCE?¿Qué registros deben mantenerse, dónde, en qué forma, por cuánto tiempo y qué sanciones pueden imponerse por incumplimiento?

Los sistemas de mantenimiento de registros "AJI", ya sean manuales o mecánicos, deben proporcionar una pista de auditoría, de manera que los datos resumidos, tales como recibos, cheques y declaraciones, puedan ser identificados y puestos a disposición cuando sean solicitados. Tales sistemas AJI deben proporcionar los medios para rastrear cualquier transacción desde su estado original, o hacia adelante hasta la entrada final, tal como se logra mediante un sistema de contabilidad de doble entrada convencional. Cuando se usan sistemas automáticos de procesamiento de datos, una descripción del sistema puede ser revisada por el Departamento de Seguros.

Los registros de AJI se mantendrán en la oficina principal en el estado del agente residente o bróker, o surplus lines broker residente. Todos los registros se mantendrán de manera ordenada, por lo que la información ahí contenida, estará fácilmente disponible y abierta a inspección o examen por el Comisionado en todo momento. El Comisionado podrá en cualquier momento, exigir a cualquier licenciatarario que proporcione cualquier información mantenida, o información que se requiera mantener. Un año después de la cancelación o expiración de una póliza, los registros correspondientes pueden ser almacenados fuera de las instalaciones, siempre y cuando puedan estar disponibles en un plazo no mayor a dos días.

Los registros requeridos por este artículo deben ser guardados en la oficina principal del agente o broker, pero pueden ser mantenidos en una oficina secundaria con autorización específica por escrito del Comisionado de Seguros. Esta autorización podrá imponer restricciones que el Comisionado de Seguros considere necesarias y apropiadas.

Siempre que sea aplicable, todos los agentes o brokers, surplus lines brokers, o special lines surplus lines brokers, mantendrán los siguientes registros con respecto a cada transacción de seguro, por lo menos cinco años después de la fecha de expiración, o cancelación de la póliza a la que pertenecen los registros:

- Nombre del asegurado;
- Nombre del asegurador;
- Número de póliza;
- Importe de la prima, neto y bruto;
- Cantidad de comisión;
- Nombres de las personas que reciben comisiones;
- La fecha en que la prima fue recibida por el agente;
- Fecha en que se depositó la prima en la cuenta bancaria del agente;
- Nombre, dirección del banco y número de cuenta;

Siempre que sea aplicable, cada agente o broker, surplus lines bróker, y special lines surplus lines bróker, mantendrá los siguientes registros en un archivo relacionado con un asegurado en particular, por un período de 18 meses después de la transacción descrita por dichos registros:

- Identidad de cada persona que tramitó el seguro, la renovación, y cualquier cambio en cobertura;
- Registros de todos los binders emitidos, ya sean escritos u orales, que muestren los nombres del asegurado y del asegurador, la naturaleza de la cobertura, las fechas efectivas y de terminación, y la prima por el binder o la póliza que se emitirá;
- Copia de la aplicación o memorándum de solicitud de seguro;
- Correspondencia recibida, copias de correspondencia enviada, memorandos, notas de conversaciones sostenidos y cualquier otro registro necesario para describir la transacción realizada.

Los siguientes registros de las transacciones de surplus lines, serán mantenidos por cada agente o broker, surplus lines broker y special lines surplus lines bróker, por un período de al menos cinco años después de la fecha de expiración o cancelación de la póliza a la cual pertenecen los registros:

- Formularios;
- Informes; o
- declaraciones requeridas.

Siempre que el Comisionado determine, o tenga una buena causa para creer, que un productor no ha mantenido los registros requeridos por el código de seguros, el Comisionado puede imponer multas y / o, en lugar de cualquier otra acción disciplinaria, emitir una orden para que los registros se hagan completos y actuales. El titular de la licencia tiene que satisfacer esta orden dentro de los 60 días de la fecha en que se dictó la orden, o la licencia del productor podría ser suspendida o revocada.

El Comisionado puede permitir que un licenciario pague una multa de dinero indicada dentro de un tiempo específico, en lugar de una suspensión de licencia u otra acción permitida. Si el licenciario así elige, la suma de dinero específica se pagará al Comisionado por el uso del Estado. La suma especificada no excederá de:

- \$4,000 por cada ofensa;
- \$20,000 dólares en total por todos los delitos involucrados;
- 30% de las comisiones brutas de seguro efectuadas por el licenciario en el año anterior;
- Cualquier cantidad probada o admitida en el procedimiento por haber sido recibida y retenida por el licenciario en violación de este código.

El Comisionado determinará la pena pecuniaria que se pagará, en cualquier caso, y al hacerlo, no se limitará a la selección de la pena especificada en cualquiera de las subdivisiones anteriores.

OFFICE LOCATION

Ubicación de la Oficina

Cada agente residente de seguros y bróker, debe mantener una oficina principal en el estado para la transacción de negocios realizados en este estado. La dirección de la oficina debe especificarse en todas las solicitudes de licencia y renovación.

CHANGE OF ADDRESS

Cambio de dirección

Cualquier cambio realizado por el licenciario con respecto a su ubicación, ya sea en el correo electrónico, cambio de dirección de residencia, cambio de dirección de oficina, el licenciario debe notificar inmediatamente al Comisionado usando un servicio electrónico aprobado por el Comisionado. Anteriormente los Licenciarios debían notificar al Comisionado inmediatamente por escrito. Hoy lo pueden hacer online dirigiéndose directamente al sitio oficial del departamento de seguros del estado.

PREMIUM FINANCE DISCLOSURES

Desglose de la prima cuando es financiada

Las personas que trabajen como agentes de seguros o brokers y que participen en el arreglo de un convenio de financiación de primas, deberán, si reciben compensación, revelar al asegurado el monto de la compensación que recibirán del financiamiento de esta prima. También deben mantener durante tres años, y poner a disposición del Comisionado, una lista de cuentas para las que hayan aceptado una compensación por servicios financieros, que muestra la cantidad de la compensación con respecto a cada contrato de financiación de prima, y con respecto a cada programa de financiación utilizada por el agente o broker.

Todos los licenciarios que arreglen el financiamiento de primas, o negocian cualquier acuerdo para el pago periódico de las primas, deben revelar cualquier opción de pago disponible que ofrezca el asegurador. Deben obtener la firma del solicitante, o potencial asegurado en una declaración escrita con letra de 10 puntos en negrilla, en un formulario, o una hoja de papel que incluya las siguientes declaraciones:

“Some insurers provide opportunity to make periodic payments”

“The licensee has disclosed interest, fees, any other charges, and (if you cancel the insurance you are still subject to fees, and interest of the Premium financing”

Todos los licenciarios deben proveer cualquier información requerida por el “Federal Truth in Lending Act.”

FILING LICENSE RENEWAL DISCLOSURES

Divulgación de renovación de licencia

Todas las licencias de seguros deben renovarse cada dos años. El titular de una licencia tiene que presentar su renovación en, o antes del último día del período para el cual la licencia anterior fue emitida, junto con la tarifa de renovación. El licenciario tiene 60 días después de la fecha de vencimiento para continuar realizando transacciones, siempre y cuando haya completado todos los requisitos y hayan presentado la tarifa de renovación de la licencia antes de la fecha de vencimiento.

PRINTING LICENSE NUMBER ON DOCUMENTS

Impresión del número de licencia en documentos

Cada agente debe poner su número de licencia en **TODOS** los materiales impresos vistos por el público. Esto incluye cartas, folletos, tarjetas de presentación (business cards), y anuncios en cualquier sitio donde el público los pueda ver.

El número de licencia se imprimirá del mismo tamaño de letra del fax, la dirección, o el número de teléfono en el mismo documento. Para los licenciarios con más de una licencia, un solo número de licencia es suficiente. Los solicitores utilizarán el número de licencia de su empleador.

Cada licenciario deberá fijar en todas las tarjetas de presentación, cotización de precios escritos para productos de seguros, e imprimir la palabra "Insurance" en tamaño de tipo no menor que el tamaño de letra del número de teléfono.

Si un agente o solicitador viola esta ley, los delitos serán sancionados con una multa de \$200 por la primera infracción, \$500 por la segunda infracción y \$1,000 por la tercera infracción y subsiguientes. La pena no excederá de \$1,000 por una sola ofensa. No se impondrá una penalidad separada sobre cada pieza impresa. Estas multas se depositarán en el Fondo de Seguros (Insurance Fund).

La única excepción al requisito de número de licencia es anuncios de club de motor. Los clubes de motor tales como AAA pueden incluir el seguro en una lista general de servicios que proporcionan sin dar más detalles sobre los productos de seguro.

FICTITIOUS NAMES

Nombre ficticio

Todo individuo, organización y solicitante deberá presentar al Comisionado por escrito el verdadero nombre del individuo u organización, así como todos los nombres ficticios bajo los cuales conduce o tiene la intención de conducir negocios. Después de la concesión de licencia, cualquier cambio o discontinuación de tales nombres se presentará al Comisionado. El Comisionado, por escrito, puede rechazar el uso de cualquier nombre verdadero o ficticio (que sea distinto del nombre natural de una persona) por cualquier licenciatario en cualquiera de los siguientes motivos:

- Este nombre es una interferencia o es demasiado similar a un nombre ya archivado y en uso por otro licenciatario;
- El uso del nombre puede engañar al público en cualquier aspecto;
- El nombre indica o implica que el licenciatario es una aseguradora, un club de motor, o un hospital con planes de servicio;
- El nombre indica o implica que el licenciatario es un underwriter. Esto no impedirá que una persona que es un licenciatario de vida describiéndose a sí mismo como un "underwriter", o de usar la designación "Chartered Life Underwriter", o un licenciatario de Property and Casualty, de usar la designación de "Chartered Property and Casualty Underwriter", si tiene el derecho para hacerlo;
- El licenciatario ya ha presentado y continúa usando más de dos nombres, incluyendo el verdadero nombre. Si una persona es propietaria de más de un negocio, él o ella puede tener no más de dos nombres por empresa.

INTERNET ADVERTISEMENTS

Publicidad en internet

Una persona que tiene licencia en este estado como un agente o broker de seguros, y anuncia un seguro en Internet y / o tramita un seguro en este estado, identificará toda la información relevante en Internet:

- Su nombre tal como aparece en su licencia de seguro, y cualquier nombre ficticio aprobado por el Comisionado;
- El estado de su domicilio y el de su oficina donde hace negocio;
- Su número de licencia. (No se requiere la fecha de vencimiento)

Se considerará que una persona está tramitando un seguro en este estado, cuando la persona se anuncia en Internet y realiza cualquiera de las acciones siguientes:

- Proporciona una cotización de prima de seguro a un residente de este estado;
- Acepta una solicitud de cobertura de un residente de este estado;
- Comunicarse con un residente de este estado con respecto a uno o más términos de un acuerdo para proporcionar un seguro o una póliza de seguro.

EFFECTIVE DATE OF COVERAGE

Fecha efectiva de cobertura

En el momento de la solicitud o la recepción de la prima, un agente de Vida y un agente o bróker de Property and Casualty, deberán proporcionar a todos los asegurados la fecha de vigencia de cobertura del seguro, si se conoce, o las circunstancias bajo las cuales la cobertura será efectiva si existen condiciones anteriores a la cobertura. Esta sección se aplicará solamente a la cobertura de seguros de líneas personales (personal lines), tales como automóviles de pasajeros privados, seguro de propietario e inquilino, responsabilidad personal y seguro individual de discapacidad y salud.

CHARGES FOR EXTRA SERVICES

Cobros por Servicios Adicionales

Las aseguradoras pueden agregar un factor de gasto (generalmente una cantidad en dólares) a la prima cobrada por una clase de pólizas, si las pólizas no cubren el costo de este servicio adicional.

Un ejemplo de servicio extra es cuando la compañía de seguros tiene que emitir un comprobante conocido como SR (prueba de seguro ante departamento de motores y vehículos), la cual es requerida para un asegurado que tiene un DUI previo, o una citación por conducir sin seguro. Mantener al departamento de motores y vehículos informado de los pagos hechos, o no hechos, es un gasto adicional para la compañía de seguros. Las compañías de seguros por lo general cobran una tarifa (alrededor de \$ 20) por este servicio.

Un agente o bróker, puede cobrar una tarifa adicional por servicios que van más allá de lo que son considerados "normales". Los servicios adicionales pueden incluir:

- Investigación adicional;
- Actividades adicionales;
- Servicios prestados como conveniencia al asegurado que resulten en un gasto adicional para el bróker o agente.

Cuando se trata de cobro adicional del agente o bróker, se recomienda que el agente o bróker, informe y obtenga un acuerdo por escrito del asegurado antes de cobrar la tarifa adicional.

Recuerde divulgar todos los honorarios del bróker al cliente. Si la prima es \$10,000 al año y agrega una cuota adicional de \$1,000 para bróker, no puede desglosar la prima como \$11,000. Esto es una violación de la ley que se discutirá más en la sección sobre Código y Ética.

También es ilegal para un bróker / agente con licencia, el no colocar a un consumidor con una compañía de seguros con la que no ha sido nombrado (appointed) como agente, con el fin de que puedan colocarlo con otro asegurador, con el único propósito de cobrar un honorario de bróker.

MANDATED PROCEDURES WHEN A BROKER FEE IS CHARGED

Procedimiento Mandatorio Cuando una Tarifa Adicional de Bróker es Aplicada

Un licenciario que tiene una licencia de agente / bróker, actuando en calidad de bróker, ya sea de Property and Casualty o de Personal Lines, puede cobrar una tarifa adicional de bróker (bróker fee) siempre que:

El consumidor acepta la cuota antes del acuerdo, después de una divulgación completa de todos los hechos materiales que rodean la cuota, incluyendo, si es cierto, el hecho de que una aseguradora puede pagar al bróker una comisión, además de la tarifa del bróker que se le aplicó al consumidor.

La tarifa de bróker no está siendo calculado directa o indirectamente para ningún programa gubernamental de seguros.

El bróker no es un agente nombrado (appointed) de la aseguradora con la cual se colocará la cobertura.

El bróker proporciona al consumidor el formulario estándar de divulgación de la tarifa del bróker (Broker Fee Disclosure).

El consumidor y el bróker firman un acuerdo de tarifa de bróker (broker fee) que incluye, como mínimo (y no entra en conflicto con), el acuerdo de tarifa de bróker standard (Standard Broker Fee Agreement).

El corredor tiene una fianza de bróker (broker bond) en vigor y archivada con el departamento de seguros, como lo requiere el Código.

El corredor revela junto con la cotización de la prima, que una tarifa de bróker puede ser cobrada adicionalmente a la prima.

INVESTIGATION, DENIAL, SUSPENSION, REVOCATION OF LICENSE

Investigación, Negación, Suspensión y Revocación de Licencia

PRODUCER APPLICATION INVESTIGATION

Investigación de la aplicación de productor

El Comisionado está obligado con la gente del estado, asegurarse de que todos los licenciarios de seguros están calificados para ser agentes o brókers. Para hacer esta determinación, el Comisionado tiene la autoridad para realizar investigaciones que requieren información y documentos de brókers y agentes.

DENIAL OF APPLICATIONS

Negación de aplicaciones

Después de proporcionar la oportunidad para una audiencia, el Comisionado puede negar una solicitud de licencia, basándose en las siguientes razones:

- Licenciar al solicitante sería en contra del interés superior del público;
- El solicitante no tiene intención de vender el seguro permitido por la licencia;
- El solicitante carece de integridad;
- El solicitante no tiene calificaciones;
- El solicitante fue denegado, o perdió otra licencia estatal dentro de los últimos 5 años, por una razón por la cual también se le negaría una licencia de seguro;
- El solicitante desea la licencia para evitar las consecuencias del Código de Seguros;
- El solicitante actuó deshonestamente en negocios anteriores;
- El solicitante expuso al público a pérdidas como resultado de incompetencia o falta de integridad;
- El solicitante mintió sobre una póliza de seguro;
- El solicitante presentó un certificado educativo fraudulento;
- El solicitante no ha hecho algo, o ha hecho alguna cosa prohibida por el Código de Seguros;
- El solicitante mintió en su solicitud;
- El solicitante no goza de buena reputación comercial;
- El solicitante ha sido condenado (no "acusado con") de cualquier delito grave, o una violación de delito menor (misdemeanor) de la ley de seguros;
- El solicitante permitió a su empleado violar el Código de Seguros;
- El solicitante actuó como una persona con licencia antes de obtener una licencia;
- El solicitante ayudó a otra persona a cometer un delito que haría que la otra persona pierda, o se le niegue una licencia.

Al solicitante se le podrá denegar una Licencia sin derecho a una audiencia, si alguna de las siguientes condiciones aplica:

- El solicitante fue declarado culpable de un delito menor (misdemeanor) en violación de la ley de seguros;
- El solicitante fue declarado culpable de un delito grave (felony);
- La licencia de seguro anterior del solicitante fue suspendida o revocada en los últimos 5 años;
- Al solicitante se le negó una licencia de seguro en los últimos 5 años.

Para los propósitos de esta sección, una sentencia, un alegato o un veredicto de culpabilidad, o una condena a raíz de una alegación de *nolo contendere*, se considera una condena.

CAUSE TO SUSPEND PERMANENT LICENSE

Causas para suspender una licencia permanente

Todo lo indicado anteriormente es motivo de suspensión o revocación de una licencia permanente. Además de lo expuesto anteriormente, también será motivo de suspensión o revocación de una licencia permanente lo siguiente:

1. El titular de la licencia ha inducido a un cliente, directa o indirectamente, a firmar como fiador, o hacer un préstamo, una inversión, hacer un regalo, o beneficios a través de derechos de supervivencia al licenciatario.
2. El titular de la licencia ha inducido a un cliente, directa o indirectamente, a hacer que el licenciatario sea el beneficiario de su fideicomiso, pólizas de seguro o anualidades.
3. El titular de la licencia ha inducido a un cliente, directa o indirectamente, a hacerlos fiduciarios bajo los términos de su confianza.
4. El licenciatario, que tiene un poder legal sobre un cliente, ha vendido y ha recibido una comisión en una póliza de seguro que compró en nombre del cliente.
5. Todos estos requisitos se aplicarán también, si el licenciatario induce al cliente a proporcionar las prestaciones arriba mencionadas a las siguientes personas:
 - a. Una persona relacionada con el licenciatario por nacimiento, matrimonio o adopción.
 - b. Una persona que es un amigo, o conocido de negocios del licenciatario.
 - c. Una persona que esté registrada como pareja doméstica del licenciatario.

SUSPENSION OR REVOCATION OF LICENSE

Suspensión o revocación de licencia

Una licencia puede ser revocada por las mismas razones que una licencia puede ser negada. Una audiencia no será permitida si una de las cuatro condiciones para la denegación de una licencia, mencionada anteriormente, existe. El Comisionado debe dar siempre un aviso previo de 30 días de una audiencia. Las licencias restringidas están sujetas a todas las disposiciones del Código y pueden ser revocadas o suspendidas con, o sin causa o audiencia.

IMPORTANCE AND SCOPE OF THE CODE

Importancia y Alcance del Código de Seguros

FILING OF A NOTICE OF APPOINTMENT

Declaración de una nota de nombramiento

Un bróker / agente de Property and Casualty, está autorizado para tramitar la clase de seguro de incapacidad, en nombre de cualquier aseguradora que esté autorizado para hacer un nombramiento (appointment) para ese propósito. La autoridad para tramitar la discapacidad es dada por una aseguradora, en la fecha en que el representante de la aseguradora firma el aviso de nombramiento.

Para que la licencia de un agente o de un solicitador sea válida para tramitar un seguro, deben estar debidamente licenciados y nombrados. No se puede presentar un aviso de nombramiento de un solicitador, a menos que se haya presentado la terminación de nombramiento anterior. El primer aviso de nombramiento del titular de la licencia, se considera una declaración implícita de que son de buena reputación y dignos de la licencia solicitada. Cualquier nombramiento futuro es una declaración de que están autorizados para representar a esa aseguradora, o en el caso de un solicitador, el agente o bróker que lo nombra (appointed).

Un agente de seguros de Vida con licencia, puede presentar una propuesta de seguro a un posible asegurado sobre el comportamiento de una aseguradora de vida para el cual no están nombrados y aceptar una solicitud, siempre y cuando sean designados dentro de 14 días.

Un nombramiento (appointment) cesará, y el licenciario no podrá escribir negocios para la aseguradora, cuando exista alguna de las siguientes condiciones:

1. El licenciario cancela o permite que la licencia expire.
2. El licenciario paga cargos de renovación tardía.
3. El licenciario es terminado, o renuncia a su nombramiento.

Al finalizar todos los nombramientos de una persona autorizada para actuar bajo un certificado de conveniencia, el certificado será cancelado y deberá ser devuelto.

INACTIVE LICENSE

Licencia inactiva

En el momento en que todos los nombramientos se terminan (incluso después de que todos los honorarios se pagan y los requisitos de educación se han cumplido), la licencia del agente se convierte en inactiva en lugar de cancelada. En otras palabras, si la compañía que usted representa termina sus nombramientos con el departamento de seguros, o las renuncia, entonces su licencia puede quedar inactiva o ser cancelada. Una licencia se quedará inactiva, en lugar de cancelada, si está actualizada sobre los honorarios y la educación continúa. La licencia puede ser renovada o reactivada en cualquier momento antes de que expire mediante la presentación de una nueva cita o un nuevo bond, y un aviso

de acción (action notice). No podrá realizar ningún negocio durante el tiempo que la licencia esté inactiva.

CANCELLATION OF A LICENSE

Cancelación de una licencia

El licenciatarario puede, en cualquier momento, entregar para cancelación cualquier licencia bajo la cual se le permite actuar, entregándola al Comisionado. Si la licencia está en poder de la aseguradora, o del empleador del licenciatarario, el licenciatarario puede renunciar a la licencia por aviso escrito, y entregándola, o enviando por correo al Comisionado.

Las licencias del tipo AJJ emitidas a personas naturales, se extinguen a la muerte de dicha persona. Una organización deja de existir como una entidad elegible para ser titular de una licencia, si:

- Tras la disolución de una sociedad en asociación, o de cualquier cambio en la asociación;
- Al término de una asociación;
- Tras la disolución de una corporación.

TERMINATION OF LICENSE

Terminación de Licencia

Cuando un licenciatario muere, su licencia de seguro termina automáticamente. Si el licenciatario es una organización, la licencia cesará si su sociedad, organización o corporación se disuelve. Cuando nuevos socios se unan, una sociedad puede continuar con su licencia si notifica al Departamento de Seguros dentro de los 30 días, y los cambios son permitidos. Esto requeriría la firma del socio general.

Cuando estas organizaciones se disuelven, pueden seguir realizando negocios bajo un nombre diferente, solamente si las mismas personas permanecen involucradas y la documentación requerida se completa dentro de 30 días. Una organización quedará inoperante si no hay una persona natural nombrada en la licencia.

FIDUCIARY RESPONSIBILITIES AND DUTIES

Responsabilidades Fiduciarias y Obligaciones

Un fiduciario ocupa un lugar de especial confianza. Un ejemplo de un fiduciario es alguien que se ocupa de los asuntos y fondos de otra persona, tales como fiduciarios (trustees), ejecutores, administradores, directores corporativos y agentes de seguros. Las siguientes son las responsabilidades fiduciarias del productor al manejar las primas:

- Todos los fondos recibidos por un licenciatario son recibidos en una capacidad fiduciaria. Desviar o apropiarse de esos fondos para su propio uso es robo y castigable por la ley.
- El fondo debe ser remitido inmediatamente al asegurador, o colocado en una cuenta fiduciaria (trust account).
- Los fondos deben ser colocados en un banco del estado garantizado por el Gobierno. La cuenta debe ser por separado. No se puede combinar con otras cuentas.
- El dinero puede ser colocado en una cuenta de interés si las partes están de acuerdo.
- Los productores no pueden combinar sus fondos con los fondos fiduciarios.
- Los productores pueden depositar una suma de su propio dinero en la cuenta del fideicomiso para cubrir los gastos bancarios y cheques devueltos.

WHAT KIND OF PREMIUM OFFSET ARE AND ARE NOT PERMISSIBLE

¿Qué tipo de Compensaciones de Premium son y no son Permitidas?

Un agente de Property and Casualty, broker, o Surplus line broker, puede compensar el fondo que se le debe a un asegurado por las primas de devolución en cualquier póliza con montos debidos al agente / broker, del mismo asegurado por primas no pagadas en la misma o cualquier otra póliza. Cualquier asegurador puede pagar la prima de devolución a cualquier agente de Property and Casualty, o broker para ese propósito. Sin embargo, esto no invalida una asignación de primas de retorno.

CONTINUING EDUCATION REQUIREMENTS (CE)

Requisitos de Educación Continua (CE)

Para asegurar que los agentes se mantengan al día y estén calificados para completar sus trabajos, el estado aprobó la ley que les exige continuar con su educación (CE – Continuing Education) antes de poder renovar la licencia. El número de horas de educación continua varía dependiendo del estado y del tipo de línea de seguro que tramita el agente o bróker.

Si tiene más de una licencia, sólo necesita completar un conjunto de requisitos de CE. Por ejemplo, si tiene una licencia de Property and Casualty junto con una licencia de Agente de Vida, entonces solo necesita completar los términos de CE para una licencia. Recuerde, el CE va con el individuo, no importa cuántas licencias se tengan.

Si los CE son requeridos anualmente, entonces todas las horas deben ser completadas durante ese año calendario. Si los EC se requieren por cada período de licencia (2 años), entonces usted puede completar sus horas de CE en cualquier momento durante esos 2 años.

La capacitación adicional o los requisitos suplementarios de la CE forman parte del CE normal, y no se suman a ellos.

Por ejemplo: si acaba de recibir una licencia de sólo vida, entonces se le requiere que complete las horas de CE cada período de licencia de 2 años; Pero de esas 24 horas, 4 de ellas deben ser de Ética. Si planea vender LTC y anualidades, entonces parte de esas 24 horas debe incluir 8 horas para las anualidades y 8 horas para el LTC. En ese caso, de las horas CE requeridas, usted ya tendría ciertas horas completadas, por lo que sólo necesitaría un curso de CE de ciertas horas para completar el total de horas requeridas. El CE suplementario dicta qué tipo de entrenamiento CE debe tomar para sus requisitos de CE. Las horas adicionales que tome sobre la cantidad requerida se transfieren al siguiente término de la licencia.

Cualquier licenciario que mantenga la elegibilidad por 30 años continuos sin ninguna acción disciplinaria se considera en buen estado. La elegibilidad se mantiene renovando una licencia con un año. Los licenciarios con una interrupción en su licencia causada por renovaciones tardías o la transferencia entre los empleadores pueden todavía calificar para la exención.

PRECAUCIÓN: Todo licenciario que comercialice contratos de cuidado a largo plazo o ofrezca vender productos de anualidad debe cumplir con los requisitos específicos de la CE para comercializar dichos contratos. Este requisito se aplica incluso si está exento de horas de educación continua según la edad y años de licencia.

La educación continua (CE) está disponible en una variedad de entornos. Los cursos se ofrecen con instructores en vivo (conocidos como "contacto"), por correo electrónico como un curso de auto-estudio, e incluso a través de Internet. Los agentes deben estar seguros de que los cursos que pagan son aprobados por el estado.

Las renovaciones pueden ser procesadas por correo o en línea en el sitio web del departamento de seguros del estado. Tenga en cuenta que se requiere una penalización del 50% para renovar la licencia con retraso, y todos los endosos, nombramientos y relaciones entre empleados y empleadores deben restablecerse con los formularios y tarifas apropiados. No hay período de gracia. Agentes y brokers tienen un año a partir de la fecha de vencimiento para renovar su licencia sin tener que volver a tomar la clase de pre-licencia y la prueba. Después de un año, deben presentar una nueva solicitud y cita (s), pagar una nueva solicitud, y pasar el examen de calificación.

Los licenciarios tienen numerosas responsabilidades éticas, desde el manejo de dinero hasta el asesoramiento como profesionales de seguros. Mientras que las leyes y las regulaciones del código de seguros especifican lo que es antiético e ilegal, no es una guía completa para el comportamiento ético. Es muy posible que un acto u omisión de un licenciario pueda muy bien ser una violación de la ética, aunque no haya actividad ilegal. El seguro es una profesión, y los licenciarios necesitan manejar sus negocios de manera profesional.

Hay muchas organizaciones de seguros profesionales que tienen su propio código de ética que imponen a sus miembros. Es probable que se una a alguna de estas organizaciones durante su carrera. Estos códigos de ética aumentan el profesionalismo de los que ejercen la profesión de seguros entre sus colegas y la sociedad.

Los códigos de ética general incluyen:

- Poner los intereses de los consumidores por encima de sus propios intereses
- Educación continua (CE)
- Cumplimiento estricto de las leyes y reglamentos
- Educar al público sobre los seguros

Tomemos unos momentos para entender y aplicar los siguientes estándares de ética al comportamiento:

- Interés de los clientes. Una parte importante de ser un buen agente es siempre poner los intereses de sus clientes por delante de los suyos.
- Conocer su trabajo y esforzarse por aprender todo lo que pueda para que pueda ser eficaz para sus clientes.
- Encontrar maneras de satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes. Recomendar productos y servicios que mejorarán su condición actual.
- Ser precisos y veraces cuando se describen servicios adicionales.
- Hablar con los clientes en un lenguaje sencillo para que entiendan el seguro que están adquiriendo.
- Mantenerse en contacto con los clientes. Revisar las pólizas y manténgalas al día.
- Mantenga confidenciales sus relaciones e información sobre sus clientes. Establecer confianza con sus clientes.

- Manténgase al día sobre todas las leyes y regulaciones de seguros, y obedézcalas.
- Ir más allá con el servicio que usted proporciona para sus clientes.
- Evite hacer comentarios negativos sobre la competencia. Te hace ver poco profesional.

INSURANCE CODE AND CODE OF REGULATIONS AS GUIDELINE

El Código de Seguros y el Código de Regulaciones como Guía

El Código de Seguros y el Código de Regulaciones, identifican muchas prácticas no éticas y / o ilegales, pero **NO** son una guía completa del comportamiento ético en los seguros.

El Código es escrito, actualizado, y cambiado por una Legislatura Estatal. Para actualizar, agregar o cambiar un estatuto, un proyecto de ley debe ser aprobado por la legislatura y luego presentado al gobernador. Si se aprueba el estatuto, entrará en vigencia el próximo enero 1 que siga un período de 90 días a partir de la fecha de promulgación.

Los votantes del estado eligen al Comisionado de Seguros, el cual está a cargo del Departamento de Seguros. El Departamento de Seguros implementa, hace cumplir y monitorea el Código de Seguros. Este código otorga al Comisionado el poder de establecer reglas y regulaciones, llamadas "Código de Regulaciones. Tanto el Código de Seguros como el Código de Regulaciones, están a disposición del público a través del sitio web del departamento de seguros del estado.

Recuerde que el Código de Seguros y el Código de Regulaciones, no son una guía completa del comportamiento ético. El Código deja claro que cualquier acto o práctica que el Comisionado considere injusto o no ético, aunque no sea mencionado en el Código, puede ser una violación de este, y puede ser ejecutado en contra.

PERSONAL LINES REQUIREMENTS

Requisitos para Personal Lines

En el momento de la solicitud o el pago, un agente de Vida, un agente de Property and Casualty, o un broker, deben proporcionar a todos los asegurados (o solicitante) la fecha efectiva de la cobertura, si se sabe.

Si ciertas condiciones deben ser cumplidas antes de que la cobertura sea efectiva, el agente debe informar al asegurado (o solicitante) de estas circunstancias. Este requisito es solo para los seguros personales (Personal Lines), tales como el seguro de automóvil de pasajeros privados, el seguro de propietario e inquilino, la seguridad personal y el seguro de salud individual.

TERMINATION OR SURRENDER OF LICENSE BY LICENSEE

Terminación o Entrega de Licencia por el Licenciatario

En cualquier momento, el licenciatario podrá entregar para cancelación, cualquier licencia de seguros entregándola al Comisionado. Si la licencia está en posesión de la aseguradora o del empleador del licenciatario, el autor podrá, sin embargo, hacer tal entrega de su licencia mediante notificación escrita enviada al Comisionado. Todos los derechos expedidos a personas físicas (individuos) terminan a la muerte de esa persona.

SPECIAL ETHICAL CONCERNS WITH PRETEXT INTERVIEWS

Preocupaciones Éticas Especiales con Entrevistas de Pretensión

Ninguna institución aseguradora, agente u organización de apoyo a seguros deberá utilizar, o autorizar el uso de entrevistas de pretensión, para obtener información relacionada con una transacción de seguro.

Una entrevista de pretensión es una entrevista en el que la parte que recolecta información se niega a revelar su identidad, pretender ser otra persona, falsea el verdadero propósito de la entrevista, o pretende representar a alguien que no está representado. Estas entrevistas sólo se permiten en relación con investigaciones sobre sospechas de falsificación de información, fraude o actividad delictiva.

ADMITTED AND NONADMITTED INSURERS

Aseguradoras Admitidas y No-Admitidas en el Estado

ADMITTED AND NON ADMITTED INSURERS

Aseguradoras admitidas y No-Admitidas

Una aseguradora admitida es una compañía de seguros que ha cumplido con las solicitudes designadas por el Departamento de Seguros y ha recibido un Certificado de Autoridad del Departamento de Seguros para tramitar seguros en este estado. El Departamento de Seguros requiere que los agentes y brókers pongan el seguro con las aseguradoras admitidas en el estado.

Una aseguradora que no es admitida es aquella que no ha solicitado, ha solicitado pero ha sido rechazada, no puede cumplir, o se niega a cumplir con las calificaciones designadas por el Departamento de Seguros para obtener un Certificado de Autoridad. Una aseguradora no admitida no puede tramitar seguros en este estado, a menos que se use un Surplus lines broker.

DOMESTIC, FOREIGN, OR ALIEN INSURERS

Aseguradoras Domesticas, Extranjero, o de otro País

Las compañías de seguros se clasifican de acuerdo con el lugar donde se organizaron:

UN ASEGURADOR DOMESTIC

Un asegurador doméstico (Domestic), es aquel asegurador que se encuentra organizado bajo las leyes del estado donde realiza las transacciones de seguros, ya sea admitido, o No. Por lo tanto, la palabra Domestico, o **Domestic**, se puede decir que es una aseguradora organizada localmente.

UN ASEGURADOR FOREIGN

Un asegurador extranjero (Foreign), es aquel asegurador que se encuentra organizado bajo las leyes de otro, ya sea admitido o No. Por lo tanto, la palabra **Foreign** se puede decir que es una aseguradora organizada en otro estado.

UN ASEGURADOR ALIEN

Un asegurador Alien, es aquel asegurador que se encuentra organizado bajo las leyes que no son de Estados Unidos, ya sea admitido, o No. Por lo tanto, la palabra **Alien** se puede decir que es una aseguradora organizada en otro país.

Una aseguradora de Excess y de Surplus Lines, escribe coberturas estándar en un estado donde la aseguradora no tiene licencia (aseguradora no admitida en ese estado).

Una aseguradora de Mercado Estándar (Standard Market), es una aseguradora que ofrece tarifas de seguro a un asegurado que tiene una exposición a pérdidas promedio o mayor que lo normal.

REGULATION OF AN ADMITTED AND NON ADMITTED INSURER

Regulaciones de una Aseguradora Admitida y No Admitida

ADMITTED INSURER

Una aseguradora admitida, tiene derecho a tramitar seguros en este estado, después de haber cumplido con todas las leyes y regulaciones requeridas.

NON ADMITTED INSURER

Una aseguradora NO admitida, no tiene derecho a tramitar seguros en este estado, porque no ha cumplido con todas las leyes y regulaciones requeridas. A menos que el Código indique otra cosa, en lo que se refiere al Excess y a Surplus Lines Insurance. **El asegurador NO admitido puede ser *Foreign*, o *Alien*.**

Toda aseguradora que no haya sido admitida en el estado, será responsable de asegurar que, al momento de aceptar una solicitud para cualquier seguro, se obtenga la firma del solicitante en la declaración de divulgación. El agente de seguros y la aseguradora no admitida, deberán divulgar la siguiente noticia e información sobre las pólizas de seguros:

"NOTICE:

THE INSURANCE POLICY THAT YOU (HAVE PURCHASED) (ARE APPLYING TO PURCHASE) IS BEING ISSUED BY AN INSURER THAT IS NOT LICENSED BY THIS STATE .THESE COMPANIES ARE CALLED "NONADMTTIED" OR "SURPLUS LINE" INSURERS.

THE INSURER IS NOT SUBJECT TO THE FINANCIAL SOLVENCY REGULATTON AND ENFORCEMENT WHICH APPLIES TO THIS STATE LICENSED INSURERS.

THE INSURER DOES NOT PARTICIPATE IN ANY OF THE INSURANCE GUARANTEE FUNDS CREATED BY THIS STATE LAW. THEREFORE, THESE FUNDS WILL NOT PAY YOUR CLAIMS OR PROTECT YOUR ASSETS IF THE INSURER BECOMES INSOLVENT AND IS UNABLE TO MAKE PAYMENTS AS PROMISED.

THIS STATE MAINTAINS A LIST OF ELEGIBLE SURPLUS LINE INSURERS APPROVED BY THE INSURANCE COMMISSIONER. ASK YOUR AGENT OR BROKER IF THE INSURER IS ON THAT LIST.

FOR ADDITIONAL INFORMATION ABOUT THE INSURER YOU SHOULD ASK QUESTIONS OF YOUR INSURANCE AGENT, BROKER, OR "SURPLUS LINE" BROKER OR CONTACT THE DEPARTMENT OF INSURANCE AT THIS NUMBER _____ "

Esta declaración de divulgación requiere que una copia con la firma del solicitante y del agente de Surplus Lines, esta deberá ser guardada en sus registros por un período de al menos 5 años.

Todo asegurado que haya adquirido un seguro de una aseguradora que no haya sido admitida en el estado, deberá, bajo petición por escrito del Comisionado, entregar todas las pólizas, contratos y otros documentos que el Comisionado deberá examinar. El asegurado está obligado a revelar el monto de las primas brutas pagadas o acordadas para ser pagado por dicho seguro.

Un Surplus line bróker con licencia, puede emitir evidencia de seguro con un asegurador no admitido, y, si tiene autorización previa por escrito, puede emitir pólizas del asegurador.

El seguro de Excess y Surplus lines, deriva su nombre del hecho de que es un negocio de seguros legalmente ejecutado con aseguradoras no autorizadas o no admitidas.

Cualquiera puede Negociar directamente con un asegurador no admitido para obtener un seguro para protegerse de la pérdida, siempre y cuando pague el impuesto de la prima del 3% requerido. Aparte de pagar el impuesto sobre la prima del 3%, todos los demás sólo pueden realizar negocios de Surplus lines por medio de un agente de Surplus lines broker con licencia, o con un Special lines surplus lines broker.

Cada Surplus lines broker, será responsable de realizar una búsqueda diligente (diligent search), entre los aseguradores que están admitidos para tramitar el tipo particular de seguro en ese estado, antes de obtener el seguro de un asegurador no admitido. Cada Surplus lines bróker, deberá presentar ante el Comisionado, o su designado, dentro de los 60 días posteriores a la presentación de cualquier seguro con un asegurador no admitido, un informe escrito sobre el seguro, que será mantenido en forma confidencial. Este informe incluirá el nombre y la dirección del asegurado, la identidad del asegurador o de los aseguradores, la descripción del sujeto y la ubicación del riesgo, el monto de la prima cobrada por el seguro, una copia de la página de declaraciones de la póliza, o una copia del certificado del Surplus line bróker, o el binder que evidencia la validez del seguro, y cualquier otra información pertinente que el Comisionado crea razonablemente necesaria.

Además, cada Surplus line broker, deberá presentar una forma estandarizada para ser prescrita por el Comisionado, estableciendo los esfuerzos diligentes que llevo a cabo, para colocar la cobertura con los aseguradores admitidos, y los resultados de estos esfuerzos. El formulario deberá ser firmado por una persona con licencia de seguros bajo este código, la cual haya realizado la búsqueda diligente requerida por esta sección, o que haya supervisado a una persona o personas que hayan realizado la búsqueda. El seguro no se colocará con un asegurador que no haya sido admitido, con el propósito de obtener una tarifa menor que la tarifa más baja que será aceptada por cualquier asegurador admitido.

PENALTY FOR UNLAWFULLY ACTING AS AN INSURER WITHOUT A CERTIFICATE OF AUTHORITY

Penalidad por actuar fuera de la ley como una aseguradora sin certificado de Autoridad

Autoridad - La transacción ilícita de negocios de seguros en este estado sin un certificado de autoridad es un delito público castigable con prisión estatal o un condado conocido por un determinado tiempo que no sea superior a un año, o por una multa no superior a \$ 100,000, o ambos, cárcel y multa.

OPERATING DIVISIONS OF INSURERS

Divisiones Operativas de una Aseguradora

Una compañía de seguros típica tiene muchos departamentos diferentes. Sin embargo, los cuatro departamentos principales son **Marketing y Ventas, Suscripción, Reclamaciones y Actuarial**.

Cada departamento tiene un propósito específico, y cada departamento tiene un impacto en la cantidad de beneficios que la empresa traerá.

MARKETING AND SALES

Mercadeo y Ventas

El departamento de marketing (mercadeo), es responsable de la publicidad, promoción y distribución de los productos de una aseguradora al público. Este departamento también vende los productos, entrena a los productores y desarrolla cualquier material relacionado con el proceso de comercialización. Los agentes entonces proporcionan esta información a sus clientes.

UNDERWRITING

Aseguramiento

El departamento de Underwriting (aseguramiento), es responsable de recibir solicitudes de seguro y determinar si la compañía debe aprobar o rechazar la solicitud. El principal objetivo de Underwriting es evitar la selección adversa, lo que significa un desequilibrio de riesgo, o la selección de riesgos deficientes. Este departamento intenta evitar la aceptación de demasiados requisitos de riesgo inferior al estándar, en comparación con los solicitantes de riesgo preferente y estándar.

CLAIMS

Reclamos

El departamento de reclamaciones es responsable de recibir solicitudes de reclamación, evaluarlas y pagar reclamaciones que están cubiertas por los términos del contrato. El departamento de reclamaciones también rechaza reclamaciones que no están cubiertas.

ACTUARIAL

Actuarial

El departamento de actuarial utiliza historial de reclamaciones, estadísticas, y datos informáticos para predecir las pérdidas. Los actuarios también deben contabilizar los gastos ordinarios de hacer negocios, incluyendo el pago de reclamaciones. Ellos hacen una estimación conservadora de los ingresos de las reservas invertidas (primas recibidas por la empresa, pero no es necesario actualmente para pagar los gastos). Después de que todos los análisis y cálculos están completos, los actuarios publican las tarifas que deben ser cobradas por cada línea de negocio que la compañía asegura, con la intención de obtener ganancias. Éste es el departamento responsable de crear tarifas, el cual es el proceso utilizado para determinar tarifas / cobros apropiadas.

MARKET CONDUCT REGULATIONS

Normas de Conducta de Mercado

Las normas de conducta de mercado, son leyes estatales que regulan las prácticas de los aseguradores en materia de underwriting, ventas, tarificación y manejo de reclamaciones.

QUALIFICATIONS OF AN INSURER

Calificaciones De Un Asegurador

El Código de Seguros establece que cualquier persona capaz de hacer un contrato puede ser una aseguradora, pero hay más que eso. Para convertirse en una aseguradora admitida (una persona legalmente autorizada para tramitar seguros en este estado), una persona debe cumplir con muchos requisitos financieros, técnicos y legales. Esta sección del Código está establecida para evitar que personas no calificadas ofrezcan seguros al público.

El término "persona" se utiliza en la ley para referirse a cualquier entidad que sea legalmente capaz de realizar actos legales, tales como hacer contratos en su propio nombre. En este estado, una "persona" puede ser un ser humano (una persona natural) por lo menos 18 años que es competente, y no intoxicado; Una corporación ; Un trust ; Un gobierno ; Una herencia de una persona fallecida; O una sociedad.

TYPES OF INSURERS

Tipos de Aseguradoras

El seguro es proporcionado al público por dos fuentes principales: **las aseguradoras privadas y el gobierno de los Estados Unidos.**

Las aseguradoras privadas se dividen en dos categorías: **empresas comerciales que generan ganancias, y compañías no comerciales que son organizaciones de servicios sin fines de lucro.**

PRIVATE COMMERCIAL INSURERS

Aseguradoras comerciales privadas

STOCK INSURANCE COMPANIES

Una Stock Insurance Company, es una compañía que vende sus acciones a los accionistas interesados con el fin de obtener ganancias del negocio de seguros. Los accionistas poseen una fracción de la compañía, recaudan dividendos y participan en ganancias y pérdidas de la compañía. Las Stock Insurance Companies a veces se denominan empresas no participantes (**non participating companies**), porque los asegurados no participan en los dividendos. Recuerde, los accionistas no son necesariamente asegurados, y los asegurados no son necesariamente accionistas.

MUTUAL INSURANCE COMPANIES

Los asegurados de una compañía de seguros mutua contribuyen con el dinero, los beneficios de los partícipes mediante la compra de pólizas y se benefician del pago de las primas al convertirse en propietarios de la empresa. Los asegurados participan en los beneficios de la compañía ya que no hay accionistas. Las compañías mutuas son a veces referidas como empresas participantes (**participating companies**), porque los asegurados participan en los dividendos.

De-mutualización es el proceso a través del cual un asegurador mutuo (Mutual Insurance Company) se convierte en una Stock Insurance Company.

RECIPROCAL INSURANCE EXCHANGES

Una empresa recíproca es una empresa no constituida en sociedad que consiste en suscriptores administrados por un abogado. Los participantes en esta agrupación se llaman suscriptores o miembros, y comparten ganancias y pérdidas en la misma proporción que la cantidad de seguro comprado de la bolsa por los miembros.

FRATERNAL INSURANCE COMPANIES

Estas empresas son organizaciones sociales, o sociedades que suelen participar en actos de caridad. Las compañías fraternales reciben ciertas ventajas fiscales bajo una sección especial del código del seguro estatal.

REINSURERS

El reaseguro, es un seguro especial para las compañías de seguros. El asegurador, que se conoce como la compañía cedente, transfiere todo o un monto acordado del riesgo a la compañía de reaseguros, que se denomina reaseguradora, por una cuota acordada. La empresa cedente es responsable de cubrir todas las reclamaciones, y el asegurado no tiene ninguna reclamación contra el reasegurador, pero la

compañía cedente tendría una reclamación contra el reasegurador por cualquier parte de la pérdida acordada.

RECIPROCAL INSURANCE COMPANIES

Estas empresas son grupos no incorporados de personas que proporcionan seguro mutuo a través de acuerdos de indemnización individual. Los miembros de la recíproca se conocen como suscriptores. Si cualquier suscriptor tiene una reclamación, entonces la cuenta de cada suscriptor se evaluará en una cantidad igual para todos, y de esta forma pagar la reclamación.

LLOYD'S OF LONDON

Lloyd's de compone de muchos sindicatos diferentes, al igual que el mercado de valores. Los sindicatos están formados por personas de alto patrimonio neto que ofrecen coberturas para riesgos mayores, especializados y exóticos, así como reaseguros. Es importante saber que Lloyd's no es una empresa, sino un mercado de socios.

CAPTIVATE INSURERS

Cuando una empresa, organización, o un grupo de organizaciones afiliadas forma una filial con el fin de que la filial proporcione todo, o parte del seguro en la empresa matriz o las compañías, la filial es conocida como aseguradora cautiva.

PRIVATE NON-COMMERCIAL INSURERS

Aseguradoras privadas no comerciales

SERVICE INSURANCE ORGANIZATIONS

Estas organizaciones son sin fines de lucro y se encuentran principalmente en el seguro de salud. Proporcionan beneficios no monetarios, o planes prepagados para gastos hospitalarios, médicos y quirúrgicos. Ejemplos de estas organizaciones son Blue Cross y Blue Shield.

THE UNITED STATES GOVERNMENT AS AN INSURER

El gobierno de Estados Unidos como aseguradora

La mayoría de las pólizas de seguro privado excluyen riesgos catastróficos, tales como terremotos, inundaciones, guerras y servicio militar. El gobierno federal provee cobertura para el seguro de vida y salud de los trabajadores militares, seguro nacional contra inundaciones, seguro nacional para cosechas y seguro hipotecario nacional. El gobierno estatal provee cobertura para seguro contra terremotos, seguro de desempleo y seguro de compensación para trabajadores.

Los programas gubernamentales tienen que existir, porque sólo el gobierno tiene la capacidad de tributar para proveer los recursos financieros necesarios para asegurar pérdidas catastróficas, o programas sociales. También el gobierno tiene la capacidad de hacer sus programas obligatorios.

IDENTIFY RECIPROCAL AND RISK RETENTION GROUPS

Identificar recíprocos y grupos de retención de riesgos

En ciertos estados se han diseñado leyes para promover la formación y operación de grupos de retención de riesgo y grupos de compra. A las personas que experimentan dificultades para obtener cobertura de responsabilidad, se les anima a formar y operar grupos de retención de riesgo y compras en su estado.

Un grupo de retención de riesgo (RRG – Risk Retention Group), es una compañía de seguros de responsabilidad civil propiedad de sus miembros.

Bajo la Ley de Retención de Riesgo de Responsabilidad Civil (LRRRA), los RRG deben estar domiciliados en un estado. Una vez licenciado por su estado de domicilio, un RRG puede asegurar miembros en todos los estados. Debido a que la LRRRA es una ley federal, se previene la regulación estatal, por lo que es mucho más fácil para los RRGs operar a nivel nacional.

Como compañías de seguros, RRGs mantienen el riesgo. Los fondos de garantía de insolvencia del seguro estatal no están disponibles para un grupo de retención de riesgos. La solicitud o venta de seguros por parte de un grupo de retención de riesgos a cualquier persona que no sea elegible para ser miembro de ese grupo, está estrictamente prohibida.

FINAL DEL TOMO III

