



ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO
OFICINA DEL COMISIONADO DE SEGUROS

10 de julio de 2014

CARTA NORMATIVA NÚMERO: CN-2014-180-D

A TODOS LOS ASEGURADORES DE INCAPACIDAD, ORGANIZACIONES DE SERVICIOS DE SALUD, PRODUCTORES Y REPRESENTANTES AUTORIZADOS EN PUERTO RICO

PAGO DE COMISIONES RELACIONADAS A LOS PLANES MÉDICOS EN CASO DE CAMBIO Y NOMBRAMIENTO DE UN NUEVO PRODUCTOR O REPRESENTANTE AUTORIZADO

Estimados señoras y señores:

La Oficina del Comisionado de Seguros ("OCS"), ha recibido consultas y querellas sobre controversias relacionadas al pago de las comisiones en caso del cambio y nombramiento de un nuevo representante autorizado o productor de planes médicos, tomando en cuenta que, aunque el contrato se renueva anualmente, la prima se paga de forma mensual. Dada la relevancia y la recurrencia de estas controversias resulta conveniente emitir la presente Carta Normativa para aclarar las normas generales aplicables en estas situaciones.

El Artículo 9.061 del Código de Seguros de Puerto Rico, 26 L.P.R.A. sec. 906a(2), dispone que un asegurador solo podrá pagar comisiones a productores debidamente licenciados y con derecho a ellas. A estos efectos, el inciso 2 del referido Artículo 9.061, dispone lo siguiente:

Ningún asegurador, agente general, gerente, o productor pagará comisión o compensación alguna, a menos que a la fecha en que se devenga la misma, la persona con derecho a ella posea una licencia emitida con arreglo a este Código para la clase de seguro tramitada.

El requisito de que la comisión se pague a la persona con derecho a ella, implica que la comisión tiene que ser "legalmente devengada". Es decir, para que un productor o representante autorizado sea acreedor a una comisión, éste tiene que cumplir con dos

requisitos mínimos que sea: 1) "legal" y 2) "devengada". En cuanto al término "legal", éste se define como todo aquello que resulta según la ley; conforme a derecho.¹ Es por ello que, en el negocio de seguros, el pago de cualquier comisión tiene que realizarse conforme a las disposiciones del Código de Seguros de Puerto Rico. Por otra parte, el término "devengada" requiere que el productor o representante autorizado sea acreedor a las comisiones por haber, en efecto, realizado gestiones que tengan como resultado colocar un seguro así como otras funciones típicas de un productor o representante autorizado.

El negocio de seguros se perfecciona cuando hay un acuerdo de voluntades entre el asegurador y el asegurado para la emisión y suscripción de una póliza de seguro. Es en dicho momento, en que el productor adquiere el derecho a las comisiones y es acreedor de las mismas. O sea, uno de los criterios para determinar el productor al cual le corresponde la comisión, es dilucidar cuál de ellos perfeccionó el contrato de seguros, o realizó el trabajo, cuyo esfuerzo causó la venta sobre la cual se reclama la comisión.²

Aun cuando se haya revocado o terminado la relación entre un productor o representante autorizado y el asegurado, éste es acreedor a la comisión relacionada a transacciones perfeccionadas o consumadas previo a la revocación o terminación del contrato de productor o representante autorizado.³

En conclusión, reconocemos el derecho del asegurado de escoger el productor o representante autorizado de su preferencia.⁴ Sin embargo, el derecho sobre una comisión no puede arbitrariamente ceder ante la petición del asegurado, o la interferencia del asegurador. Es por ello que el productor o representante autorizado es acreedor a las comisiones sobre las transacciones perfeccionadas antes de la terminación del contrato de productor, si entre otras cosas, el acto que da derecho a la comisión, o sea, el acuerdo de voluntades para la producción de un nuevo negocio o la renovación de un negocio existente, se logra gracias al esfuerzo del productor original.

¹ Diccionario de Términos Jurídicos, Ignacio Rivera García, Equito Publishing Ed. (1976).

² "A selling agent is entitled to compensation only if his or her agency is the procuring cause of the sale". Couch on Insurance 3D, 57:11 pág. 57-25.

³ L.S. Tellier, Annotation, Broker's Right to Commission on Sales Consummated after Termination of Employment, 27 A.L.R. 2d. 1348.

In many cases a broker has been held or recognized to be entitled to commission upon transactions consummated after revocation of the agency contract by the owner or other principal, this being particularly true where, prior to such revocation, the negotiations with the ultimate purchaser were progressing toward the completion of the transaction.

⁴ Couch on Insurance 3D, 57:12 pág. 57-28. Así también en Bishop v. American States Life Ins. Co., 635 S.E. 2d 313, (1982), la Corte suprema de Kentucky indicó lo siguiente:

"A rule common in the insurance trade is that the insured chooses the agent through whom he works with the insurance company."..."The insured, for whatever reason, is free to designate a different agent whenever he desires to do so."..."Thus, it is common practice in the insurance business that the insured is completely free to choose his agent, who remains employed as the insured's agent at the sole discretion of the insured."

En síntesis, la norma general dispone que el productor o representante autorizado es acreedor a la comisión relacionada al seguro que colocó, por todo el periodo o año póliza independientemente que el asegurado le haya extendido un nombramiento a un nuevo productor.

Ahora bien, reconocemos que pudiera haber circunstancias excepcionales en las que el asegurado esté motivado a sustituir al productor de origen, si este último ha faltado a sus responsabilidades con el asegurado, tal como lo dispone el Artículo 9.022 del Código de Seguros de Puerto Rico, 26 L.P.R.A. § 949c. En estos casos, el asegurado tiene como opción recurrir al Comisionado para presentar una querella por el incumplimiento del productor que desea sustituir. En dicho caso la OCS evaluará las circunstancias, y los remedios que en derecho procedan.

Cordialmente,



Ángela Weyne Roig
Comisionada de Seguros