

# Programa de compensación suplementaria para productores 2010



## ¡Novedad! Presentamos dos excelentes formas de ganar incentivos adicionales en 2010

Usted decide cuánto ganar. Cuanto más venda, más puede ganar.

Benefit Solutions ofrece dos de los planes de incentivos más competitivos de la industria.

### Incentivo de ventas

Ofrecemos un nuevo incentivo de ventas fijo del 4% (1% en el caso del programa Group Limited HealthCare) sobre primas nuevas anualizadas.

#### Requisitos

- Ventas nuevas anualizadas de \$50,000 como mínimo.
- Cinco nuevos casos o 10 líneas de cobertura como mínimo.
- Se considera una venta un número de póliza que tiene una fecha de vigencia correspondiente al año calendario 2010.

Varios números de póliza bajo un mismo titular se contabilizarán como una sola venta.

Se admiten hasta los primeros \$150,000 de prima anual por línea de cobertura.

Si no existen pólizas en vigencia, se pagará igualmente el incentivo por ventas si se cumplen los requisitos anteriores.

#### Cálculos

Benefit Solutions paga la compensación suplementaria a un solo número de identificación tributaria.

Cálculo del pago:

$$\% \text{ de calificación de nuevos negocios} \times \text{prima anualizada total} = \text{pago de nuevos negocios de compensación suplementaria}$$

#### Ejemplo 1 (cumple con el mínimo de 5 casos nuevos)

Durante el período de calificación, un productor tiene primas por negocios nuevos de \$75,000, que consisten en 5 casos nuevos y 7 líneas de cobertura. Se aplicará la compensación suplementaria del 4% a la prima anualizada.

$$4\% \times \$75,000 = \$3,000$$

#### Ejemplo 2 (cumple con el mínimo de 10 líneas de cobertura)

Durante el período de calificación, un productor tiene primas por negocios nuevos de \$250,000, que consisten en 4 casos nuevos y 10 líneas de cobertura. Se aplicará la compensación suplementaria del 4% a la prima anualizada.

$$4\% \times \$250,000 = \$10,000$$

*Estos ejemplos se aplican a todas las líneas de cobertura, excepto Limited HealthCare.*

### Incentivo por persistencia

#### Definición de persistencia

La persistencia se calcula como:

$1 - \text{relación de caducidad} \div \text{primas en vigencia al 31 de diciembre de 2009}$ .

#### Ejemplo

Tiene 10 casos con primas por un total de \$400,000.

Caso 1	\$5,000
Caso 2	\$10,000
Caso 3	\$15,000
Caso 4	\$20,000
Caso 5	\$40,000
Caso 6	\$45,000
Caso 7	\$45,000
Caso 8	\$50,000
Caso 9	\$80,000
Caso 10	\$90,000
Total	\$400,000

Tiene 2 pólizas caducas (Caso 2 y Caso 4), por una prima total de caducidad de \$30,000. Su relación de caducidad es  $\$30,000 \div \$400,000 = 7.50\%$ .

**Su persistencia es del 92.50%.**

Las primas en vigencia se congelan al valor que tienen al 31 de diciembre de 2009 para el año 2010. En otras palabras, no se realizan adiciones (ventas, aumentos de porcentajes, cambios en inscripciones, etc.) ni eliminaciones a las pólizas vigentes. Cualquier valor caduco equivale el valor usado en las pólizas en vigencia.

Todos los productores activos y elegibles con 5 casos vigentes al 31 de diciembre de 2009 pueden recibir los incentivos por persistencia.

## Incentivo por persistencia (continuación)

### Cuánto puede ganar

Vida, Incapacidad AD&D, Voluntario de grupo	Dental, Vista, LHC
85.00 a 89.99% ..... 1.50%	85.00 a 89.99% ..... 0.50%
90.00 a 94.99% ..... 2.25%	90.00 a 94.99% ..... 0.75%
95.00 a 100.00% ..... 3.00%	95.00 a 100.00% ..... 1.00%

### Calificaciones

- Ventas nuevas anualizadas de \$50,000 como mínimo.
- Cinco pólizas en vigencia como mínimo antes del 1 de enero de 2010.
- Se admiten hasta los primeros \$150,000 de prima por línea de cobertura.
- El productor debe estar en regla al 31 de diciembre de 2010.

### Cálculos

Benefit Solutions paga compensación suplementaria a un solo número de identificación tributaria.

Cálculo del pago:

% de calificación de persistencia x prima anualizada =  
pago de compensación suplementaria por persistencia

#### Ejemplo 1

Durante el período de calificación, un productor tiene primas en vigencia por \$200,000 al 31 de diciembre de 2010 y nuevas ventas por \$50,000. El bloque en vigencia consiste en \$100,000 en vida y \$100,000 en dental. El nivel de persistencia logrado en el bloque de negocios total es de 85.00%.

Dental	0.5% x \$100,000 =	\$500
Vida	1.5% x \$100,000 =	\$1,500
<b>Pago total</b>		<b>\$2,000</b>

#### Ejemplo 2

Durante el período de calificación, un productor tiene primas en vigencia por \$200,000 al 31 de diciembre de 2010 y nuevas ventas por \$50,000. El bloque en vigencia consiste en \$100,000 en vida y \$100,000 en dental. El nivel de persistencia logrado en el bloque de negocios total es de 95.00%.

Dental	1.00% x \$100,000 =	\$1,000
Vida	3.00% x \$100,000 =	\$3,000
<b>Pago total</b>		<b>\$4,000</b>

Para obtener más información sobre el programa de compensación suplementaria para productores 2010 de Benefit Solutions, póngase en contacto con su representante de ventas. O visite [americangeneral.com/employeebenefits](http://americangeneral.com/employeebenefits).

## American General Life Companies

American General Life Companies, [www.americangeneral.com](http://www.americangeneral.com), es el nombre comercial de las compañías de seguro y afiliadas que integran las operaciones de seguro de vida nacionales de American International Group, Inc. Los aseguradores American General Life Companies ofrecen un amplio espectro de seguros de vida, anualidades fijas, productos de accidentes y salud y beneficios voluntarios para atender las necesidades financieras y de planificación del patrimonio sucesorio de sus clientes en Estados Unidos.

Este documento se ha traducido del inglés para su conveniencia. Todas las solicitudes de cobertura y todas las pólizas o contratos que pudieran emitirse se encuentran en inglés únicamente. Puede solicitar una versión en inglés de este documento. En caso de discrepancias, la versión en inglés se considerará el documento oficial.

© 2010. Reservados todos los derechos.

06675006-2528SP R03/10

## Disposiciones generales para ambos incentivos

Los incentivos 2010 se pagarán en el primer trimestre de 2011.

- Un caso al que se vende seguro de vida, vida para dependientes, vida suplementario y AD&D se considera una sola cobertura.
- Un caso al que se vende incapacidad temporal e incapacidad prolongada se considera dos líneas de cobertura.
- Pueden participar tanto los productores directos como los productores de agentes generales.
- Las pólizas con más de un productor seguirán la división de comisiones para la asignación de los incentivos.
- Individual voluntario, Sólo servicios administrativos (ASO), joint ventures, Continental American Insurance Company (CAIC) y las empresas Allied National no están incluidas.
- Los agentes generales, principales de agentes generales y empleados de agentes generales no son elegibles.

## Políticas de divulgación de información

- Al igual que con toda forma de compensación, este programa y estos pagos se divulgan en su totalidad y será transparente para sus clientes.
- Se envía una notificación general a los clientes nuevos y, anualmente, a los clientes existentes. En esta notificación divulgamos los términos del programa de compensación suplementaria y solicitamos que cualquier pregunta o inquietud sea dirigida a su representante de cuenta.
- También se requerirá la divulgación de información cada vez que se reconozca un cambio de productor de registro, así como en el momento de su renovación.
- Asimismo, de conformidad con los requisitos del Departamento de Trabajo de los EE.UU., la información requerida por la ley ERISA que produzca la división Benefit Solutions de American General incluirá la divulgación de todas las comisiones y honorarios pagados al productor, así como todos los demás gastos relacionados con terceros atribuibles a la cuenta de dicho cliente.