



ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO
OFICINA DEL COMISIONADO DE SEGUROS

AL-122

5 de septiembre de 2002

Lcdo. José C. Sánchez Castro
Lcdo. Martín Pirillo Favot
Quiñones & Sánchez, P.S.C.
Citibank Towers, Suite 701
Ave. Ponce de León #250
San Juan, P. R. 00918

Re: Consulta sobre si el Código de Seguros de Puerto Rico prohíbe que una casa de corretaje autorizada y su agente de seguros suscriban un acuerdo operacional con una institución depositaria para la venta de anualidades variables que poseen beneficios por muerte garantizados, en virtud del cual, entre otras cosas, la casa de corretaje y su agente de seguros se comprometen a pagar una renta que incluye una porción variable atada al volumen de venta del producto.

Estimados licenciados Sánchez y Pirillo:

Hacemos referencia a la reunión efectuada el 27 de junio de 2002 entre ustedes, como representantes de UBS PaineWebber Incorporated of Puerto Rico (PaineWebber) y de UBS PaineWebber Insurance Agency of Puerto Rico, Inc. (Agency), y el Lcdo. Francisco J. Mercado Olivero, Asesor Legal de la Oficina del Comisionado de Seguros. Asimismo, hacemos referencia al memorando que sometieron en esa reunión, el cual expone por escrito lo planteado en la aludida reunión.

Ustedes señalan que PaineWebber y Agency obtuvieron hace varios años un dictamen emitido por la Oficina del Comisionado de Instituciones Financieras, el cual los autorizó a vender, a través de empleados duales, anualidades variables que poseen beneficios

por muerte garantizados (“guaranteed death benefits”), en adelante anualidades variables.¹

Exponen ustedes que PaineWebber y Agency quieren vender este producto desde los predios de las instituciones financieras y que para ello han desarrollado un acuerdo operacional a ser suscrito con la institución financiera, el cual permite la venta de estas anualidades variables por parte de PaineWebber y Agency a cambio del pago de una renta a la institución financiera con una porción de la misma atada al volumen de venta del producto. Es decir, el gasto de renta será ajustado por un por ciento específico que será aplicable según el nivel de venta.

Como resultado de lo antes expuesto, ustedes nos consultan si el Código de Seguros de Puerto Rico prohíbe que PaineWebber y Agency efectúen esta actividad de negocio según ha sido descrita.

Debemos señalar que estas anualidades variables que PaineWebber y Agency desean tramitar son productos regulados por la Oficina del Comisionado de Seguros.² Así lo reconocen ustedes en el memorando que sometieron sobre este asunto. De esa forma, procede determinar si la venta de las mismas, según sugerida por ustedes, viola alguna de las disposiciones del Código de Seguros de Puerto Rico y su Reglamento.

En términos generales, una comisión se define como la compensación pagada a un agente o empleado por una transacción particular, usualmente basada en un por ciento del dinero recibido de la transacción. Black’s Law Dictionary, p.111 (Pocket Ed. 1996) (Traducción nuestra). En el ámbito de la industria de seguros, una comisión se define como el honorario o compensación pagado a un productor de seguros como un por ciento de la prima generada por la venta de una póliza de seguros. Harvey W. Rubin, Dictionary of Insurance Terms, Barron’s Educational Series, Inc., 4th Ed., 2000, p.97. (Traducción nuestra). Asimismo, la Regla Núm. 74 del Reglamento del Código de Seguros de Puerto Rico define “comisión” como “el honorario o compensación que devenga una persona debidamente licenciada para la venta de productos de seguros o anualidades, calculado a base de un porcentaje de la prima generada por la venta de una póliza de seguros”. Véase, Artículo 2(g) de la aludida Regla Núm. 74.

¹ Afirman ustedes que estos empleados duales están autorizados por la Oficina del Comisionado de Seguros y la Oficina del Comisionado de Instituciones Financieras para actuar a nombre de PaineWebber y Agency bajo sus respectivas licencias corporativas de corredor-trafficante (“broker dealer”) y agente de seguros.

² Cabe mencionar que la Ley Uniforme de Valores de Puerto Rico no considera el contrato de anualidad en cuestión como un valor. A esos efectos, el Artículo 401(l) de dicha ley dispone que el concepto valor “no incluirá ninguna póliza de seguro, o de seguro dotal, ni contrato de anualidades mediante el cual una compañía de seguros se compromete a pagar una suma determinada de dinero, sea ésta pagadera en suma englobada o periódicamente, durante la vida de la persona o en cualquier otro periodo especificado”. 10 L.P.R.A. sec. 881(l).

El Código de Seguros de Puerto Rico prohíbe, de ordinario, que se dividan o compartan las comisiones o emolumentos que se pagan por la tramitación del negocio de seguros. Esto claramente lo demuestra, por un lado, el Artículo 9.039(2) del Código de Seguros de Puerto Rico, el cual impide, como norma general, que un tenedor de licencia divida su comisión o emolumento con otro o participe de la comisión o emolumento pagadero a otro.³ Véase, Op. Sec. Just. Núm. 28 de 1958. Por otro lado, el Artículo 9.061(2) del Código de Seguros de Puerto Rico respalda tal aseveración, ya que éste prohíbe que se pague, divida o comparta una comisión o compensación por la gestión de negocios de seguros a una persona que no posea una licencia emitida por la Oficina del Comisionado de Seguros.⁴ Cabe señalar que en el memorando sometido ustedes reconocen expresamente esta prohibición establecida en el referido Artículo 9.061(2).

Por su parte, la Regla Núm. 74 del Reglamento del Código de Seguros de Puerto Rico establece que “[n]inguna persona pagará, recibirá o compartirá comisiones o emolumentos por la venta de seguros, o en relación con ésta, a cualquier corporación subsidiaria que no posea la licencia emitida por el Comisionado con arreglo a las disposiciones del Código”. Véase, Artículo 10(a). Asimismo, la Regla Núm. 74 señala que “[n]inguna persona que no esté debidamente autorizada por el Comisionado para la venta, solicitud, oferta o mercadeo de productos de seguros o anualidades, podrá solicitar o recibir comisiones o emolumentos por la venta de seguros, o por cualquier actividad relacionada con ésta”. Véase, Artículo 10(b).

Entendemos que el aludido Artículo 9.061(2) del Código de Seguros y el Artículo 10(b) de la Regla Núm. 74 impiden que la propuesta presentada por PaineWebber y Agency pueda ejecutarse. Ello porque al estar sujeto el pago de la renta o una porción de la misma al volumen de ventas de estas anualidades variables, PaineWebber y Agency

³ El Artículo 9.390(2) del Código de Seguros de Puerto Rico dispone lo siguiente:

Un tenedor de licencia no dividirá su comisión o emolumento con otros, ni participará de ninguna comisión o emolumento pagadero a otros, por concepto de seguros sujetos a este título, excepto como sigue:

- (a) Un agente o corredor residente podrá dividir comisiones o emolumentos con otros agentes residentes y corredores autorizados para concertar la misma clase o clases de seguros o podrá participar de los mismos.
- (b) Un agente o corredor residente y un agente o corredor no residente podrán dividir entre sí comisiones de las clases de seguros para las cuales ambos estén autorizados y que han sido legalmente hechos.
- (c) Un agente o corredor residente y un corredor de seguro excedente podrán dividir comisiones de acuerdo con la sec. 1012 de este título.

Este inciso no se considerará que afecte el pago de los sueldos regulares adeudados a empleados del tenedor de licencia, o la distribución, en el curso regular del negocio, de emolumentos y ganancias a miembros o accionistas, si el tenedor de licencia fuere sociedad o corporación. 26 L.P.R.A. sec. 939(2).

⁴ El Artículo 9.061(2) dispone que “[n]ingún asegurador, agente general, gerente, corredor 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 [al Código de Seguros de Puerto Rico]”. 26 L.P.R.A. sec. 906a(2).

estarían implícitamente dividiendo o compartiendo la comisión que recibirán por tramitar el negocio de seguros con la institución financiera, quien es una persona no autorizada o licenciada por la Oficina del Comisionado de Seguros.

La institución financiera no se estaría limitando a recibir un pago fijo y razonable por el arrendamiento del espacio particular que usarían PaineWebber y Agency para vender estas anualidades variables, sino que estaría recibiendo, a través del pago de renta, una compensación como consecuencia exclusiva de la venta de este producto, calculada a base de un porcentaje del dinero devengado por esa transacción de seguros. Ello, a pesar de que PaineWebber y Agency estarían también recibiendo una compensación como resultado de la venta de estas anualidades variables, basada igualmente en un porcentaje del dinero recibido por esa transacción de seguros. De esa forma, es ineludible concluir que PaineWebber y Agency estarían compartiendo o dividiendo su comisión con la institución financiera mediante el pago de la renta que depende del volumen de venta de estas anualidades variables. Tal conducta está prohibida por el Código de Seguros de Puerto Rico y su Reglamento.

Por otro lado, ustedes argumentan que el Artículo 13.350 del Código de Seguros de Puerto Rico reconoce aparentemente que las anualidades variables son valores y, por ende, deben ser regulados por la Ley Uniforme de Valores de Puerto Rico.⁵ Consideramos que ese Artículo aclara únicamente que el aspecto de valor que pueda tener un contrato de anualidad continúa regulado por la Oficina del Comisionado de Instituciones Financieras, por lo que cualquier otro aspecto, como el de seguros, lo regula la entidad gubernamental correspondiente.⁶

Finalmente, no nos persuade el planteamiento de que la prohibición de compartir o dividir comisiones está en conflicto con las disposiciones de la ley federal Gramm Leach Bliley. Esa propia ley federal dispone que es válida la legislación estatal que prohíba el pago o recibo de comisiones que se deriven del negocio de seguros por personas no autorizadas o licenciadas por la agencia administrativa estatal que regule la industria de seguros. El hecho de que PaineWebber y Agency estén autorizados por las entidades gubernamentales pertinentes para vender estas anualidades variables y que la ley

⁵ El Artículo 13.350 del Código de Seguros de Puerto Rico dispone que “[l]os poderes otorgados a la Oficina de Valores del Departamento de Hacienda al amparo de las secs. 851 a 895 del Título 10 conocidas como la Ley Uniforme de Valores, en torno a la reglamentación y supervisión de todos los aspectos de las anualidades variables en tanto y cuanto éstas son valores, no serán afectados en forma alguna al entrar en vigor esta sección y las secs. 1329, 1330, 1331, 1332, 1333 y 1334 de este título. Estos valores, las anualidades variables, continuarán bajo la cobertura de la Ley de Valores y los reglamentos aprobados al amparo de dicho estatuto”. 26 L.P.R.A. sec. 1335.

⁶ Cabe mencionar que la Ley Uniforme de Valores de Puerto Rico no considera al contrato de anualidad como un valor. A esos efectos, el Artículo 401(1) de dicha ley dispone que el concepto valor “no incluirá ninguna póliza de seguro, o de seguro dotal, ni contrato de anualidades mediante la cual una compañía de seguros se compromete a pagar una suma determinada de dinero, sea ésta pagadera en suma englobada o periódicamente, durante la vida de la persona o en cualquier otro periodo especificado”. 10 L.P.R.A. sec. 881(1).

Gramm Leach Bliley les permita hacer esa venta en los predios de una institución financiera, no los exime de cumplir con otras normas pertinentes, como lo es la prohibición de compartir o dividir comisiones que se derivan del negocio de seguros.

Conforme a todo lo anterior, la Oficina del Comisionado de Seguros considera que PaineWebber y Agency no pueden pagarle a una institución financiera una renta por el uso de sus predios para vender estas anualidades variables, si dicha renta o una porción de la misma estará sujeta al volumen de venta de tal producto.

Todo lo antes expuesto está basado estrictamente en las aseveraciones y circunstancias particulares sometidas por ustedes. Aclaremos, pues, que esta opinión no constituye una adjudicación en los méritos de algún caso o controversia potencial o real.

Esperamos que los comentarios que preceden le sean de utilidad. Estamos a su disposición para cualquier duda sobre este asunto.

Atentamente,

Francisco J. Mercado Olivero
Asesor Legal
Oficina del Comisionado de Seguros

c. Fermín M. Contreras Gómez
Comisionado de Seguros