

**C.A. DE SEGUROS AMERICAN INTERNATIONAL  
PLAN DE INCENTIVOS 2011**

**CONDICIONES GENERALES:**

**Las siguientes condiciones aplican en todo el Plan de Incentivos:**

- Estos beneficios se extienden por períodos anuales, pudiendo la compañía previa autorización a la Superintendencia de Seguros, modificarlos, mantenerlos en forma similar o incrementar los requerimientos para calificar a los mismos.
- Se excluyen los riesgos que por sus características requieran colocaciones fuera de nuestros contratos automáticos de reaseguro, en cuyo caso se excluirá sólo la parte correspondiente a reaseguro facultativo y coaseguro cedido
- Quedan excluidos las primas de las pólizas sujetas a instructivo presidencial o gubernamental.
- Quedan excluidas las Ventas a través de Mercadeo Masivo, Manejo de Base de Datos (Direct Mailing), Telemercadeo, Venta en el sitio de trabajo (Worksite), Grupos de Afinidad (Sponsored Groups).
- Cuando se suscriba cualquier cuenta, que tenga un porcentaje de colocación en reaseguro facultativo o coaseguro cedido, la comisión de los distintos ramos será determinada por los departamentos técnicos, siempre que esté ajustada al arancel.
- Para efecto de las bonificaciones se tomarán en cuenta los recibos cobrados entre el 1° de Enero de 2011 hasta el 31 de Diciembre de 2011.
- No serán bonificadas ni válidas para el concurso de convenciones las primas de pólizas que reciban el beneficio del CLUB CASAI y/o el contratante sea algún empleado de la compañía.
- Todas las bonificaciones serán pagadas en la moneda oficial estipulada por el gobierno Nacional para el momento de su cancelación, indistintamente del tipo de moneda en la que esté suscrita la póliza.
- Para las bonificaciones se excluyen pólizas que requieran alguna negociación especial entre el productor de seguros y la empresa.

**ARANCEL DE COMISIONES:**

Comisiones Máximas a Pagar Primer Año y Renovaciones:

**PRODUCTOS ..... COMISION MAXIMA**

**ACCIDENTES PERSONALES**

Accidentes Personales Colectivos.....	20.00%
Accidentes Personales Individual .....	25.00%
Accidentes Personales Escolar .....	20.00%
Travel Guard Chartis Colectivo .....	20.00%
Travel Guard Chartis Individual .....	20.00%
Servicios Funerarios Colectivo .....	20.00%
Servicios Funerarios Individual.....	20.00%
Rentas y Enfermedades Criticas .....	12.50%

**INCENDIO Y LINEAS ALIADAS**

Dinero y Valores.....	10.00%
Incendio y Motín .....	30.00%
Lucro Cesante.....	17.00%
Robo .....	12.00%
Todo Riesgo de Propiedad.....	22.50%
Terremoto (Cobertura en cualquier Póliza) .....	12.50%

**LINEAS FINANCIERAS**

Bancario.....	10.00%
Deshonestidad, Destrucción y Desaparición 3D.....	10.00%
Directores y Administradores .....	12.50%
Responsabilidad Profesional .....	15.00%

**LÍNEAS PERSONALES**

Auto Responsabilidad Civil de Vehículos.....	10.00%
Auto Casco Colectivo .....	12.00%
Accidentes Personales Ocupantes de Vehículos .....	15.00%
Auto Casco Individual.....	15.00%
Combinado Residencial (Home Plus).....	20.00%
Productos Plus.....	20.00%

**RESPONSABILIDADES**

Responsabilidad Civil General.....	20.00%
Responsabilidad Empresarial .....	15.00%
Responsabilidad Patronal.....	15.00%

## TRANSPORTE

Marítimo y Aéreo .....	17.00%
Terrestre .....	12.50%

## OTROS PRODUCTOS

Agrícola y Pecuario .....	10.00%
Artículos Valiosos y efectos Personales .....	10.00%
Aviación.....	10.00%
Combinado Comercial (Comercial Plus).....	22.50%
Equipo de Contratistas .....	15.00%
Equipo Electrónico .....	15.00%
Riesgos de Construcción y Montaje .....	15.00%
Riesgos Diversos .....	10.00%
Rotura de Maquinarias .....	10.00%

## OTRAS OPERACIONES

Fianzas .....	15.00%
---------------	--------

La empresa se reserva el derecho de modificar el siguiente arancel en los casos siguientes:

- Si alguna póliza específica es colocada en Reaseguro Facultativo.
- Las comisiones podrán variar según las características del riesgo, siempre y cuando :
  1. No exceda de las comisiones máximas aprobadas en las respectivas notas técnicas, para cada póliza, por la Superintendencia de Seguros.
  2. No exceda de los límites máximos indicados anteriormente, de acuerdo con lo establecido en la Resolución N° 0021 de fecha 13 de enero de 1998, de la Superintendencia de Seguros, publicada en Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.375 de fecha 16 de enero de 1998.

## **BONO DE COBRANZA POR PRONTO PAGO:**

<b>Productos .....</b>	<b>% Bono</b>
Accidentes Personales Colectivos .....	4.00%
Accidentes Personales Individual.....	5.00%
Accidentes Personales Escolar.....	4.00%
Travel Guard Chartis Colectivo .....	3.00%
Travel Guard Chartis Individual.....	3.00%
Servicios Funerarios Colectivo.....	4.00%
Servicios Funerarios Individual .....	5.00%
Rentas y Enfermedades Criticas.....	5.00%
Bancario.....	5.00%
Deshonestidad, Destrucción y Desaparición 3D .....	3.00%
Directores y Administradores .....	5.00%
Responsabilidad Profesional.....	3.00%

Automóvil Individual .....	2.00%
Combinado Residencial (Home Plus).....	3.00%
Combinado Comercial (Commercial Plus) .....	2.00%
Equipo de Contratista .....	3.00%
Equipos Electrónicos.....	3.00%
Incendio y Lucro Cesante .....	3.00%
Terremoto y Motín.....	3.00%
Todo Riesgo de Propiedad.....	2.00%
Riesgo de Construcción y Montaje.....	3.00%
Responsabilidad Civil General .....	3.00%
Responsabilidad Empresarial.....	3.00%
Transporte Marítimo, Aéreo, Terrestre .....	3.00%
Riesgos Diversos.....	2.00%

## **CONDICIONES PARA OPTAR AL BONO DE COBRANZA POR PRONTO PAGO:**

Para optar a la bonificación en los Productos que participan:

1. Primas Cobradas con un plazo no mayor a treinta (30) días, contados desde el comienzo de la vigencia de la póliza o a partir de la fecha de emisión del recibo, lo último que ocurra.
2. No se considerarán las primas de pólizas producto de:
  - Cesiones y aceptaciones de Reaseguro Facultativo. Solamente disfrutarán de este incentivo las primas que estén bajo nuestra retención y contratos de reaseguro.
  - Coaseguro Cedido y Aceptado Solamente disfrutarán de este incentivo las primas que estén bajo nuestra retención y contratos de reaseguro.
  - Ventas a través de Mercadeo Masivo, Manejo de Base de Datos (Direct Mailing), Telemercadeo, Venta en el sitio de trabajo (Worksite), Grupos de Afinidad (Sponsored Groups).
  - Quedan excluidos las primas de las pólizas sujetas a instructivo presidencial o gubernamental.
  - Negocios referidos del exterior.
  - Pólizas y/o Certificados y/o Recibos anulados y rehabilitados después de transcurridos Treinta días desde su fecha de emisión.
  - Modificaciones a las primas una vez transcurrido Treinta días desde el inicio de la vigencia de la Póliza y/o Certificado.
  - Otros Productos que no sean mencionados en la lista de Productos participantes.

## **BONO DE PRODUCCIÓN-RENTABILIDAD**

Se procederá de acuerdo con lo establecido en la Resolución N° 0021 de fecha 13 de Enero de 1998, de la Superintendencia de Seguros, publicada en Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.375 de fecha 16 de Enero de 1998. Este bono consiste en una comisión adicional calculada sobre la utilidad de la cartera de Ramos Generales del productor de seguros, dicha cartera está constituida por el conjunto de operaciones de Seguros Generales que el productor haya colocado en la empresa de seguros.

La utilidad de la cartera es la diferencia entre determinados ingresos y egresos; para su computo se consideran ingresos las primas devengadas correspondientes al ejercicio anual, y se toma como egresos las comisiones percibidas por el productor, los siniestros incurridos, un veinte por ciento (20%) del primaje cobrado (deducidas las anulaciones y devoluciones) por concepto de Gastos de Administración y un cinco por ciento (5%) del mismo primaje por concepto de gastos de Reaseguro durante el mismo ejercicio.

1. Para obtener el BONO DE PRODUCCIÓN-RENTABILIDAD se establecen las siguientes condiciones:

<b>CATEGORÍA DEL PRODUCTOR</b>	<b>MONTO MÍNIMO DE LA CARTERA</b>
Agentes.....	Bs. 200.000,00
Corredores.....	Bs. 300.000,00
Sociedades de Corretajes.....	Bs. 600.000,00

2. Productos que participan:

- Accidentes Personales Colectivo.
- Accidentes Personales Individual.
- Accidentes Personales Escolar.
- Rentas y Enfermedades Criticas
- Incendio
- Lucro Cesante
- Todo Riesgo de Propiedad
- Deshonestidad, Destrucción y Desaparición 3D
- Directores y Administradores
- Responsabilidad Profesional
- Combinado Residencial (Home Plus)
- Responsabilidad Civil General
- Responsabilidad Patronal
- Responsabilidad Empresarial
- Transporte Marítimo, Aéreo y Terrestre
- Combinado Comercial (Commercial Plus)
- Riesgo de Construcción y Montaje
- Riesgos Diversos

3. Serán exentos de pago:

- Cesiones y aceptaciones de Reaseguro Facultativo.
- Coaseguro Cedido y Aceptado Solamente disfrutarán de este incentivo las primas que estén bajo nuestra retención y contratos de reaseguro.
- Cobertura de Motín, Conmoción Civil, Disturbios Laborales y Daños Maliciosos incluida en cualquiera de los Productos.
- Cobertura de Terremoto incluida en cualquiera de los Productos.
- No aplica bono cuando la venta sea a través de Mercadeo Masivo, Manejo de Base de Datos (Direct Mailing), Telemercadeo, Venta en el sitio de trabajo (Worksite), Grupos de Afinidad (Sponsored Groups).
- Pólizas sujetas a instructivo presidencial o gubernamental.
- Negocios referidos del exterior.
- Otros Productos que no sean mencionados en la lista de Productos participantes.

4. Para el cálculo de la Utilidad de la Cartera, se define como:

$$\% \text{ Siniestralidad Incurrida} = \frac{\text{Siniestros Incurridos}}{\text{Primas devengadas}} \times 100$$

Donde:

**Primas Devengadas:**

Es el resultado de restar al total de primas cobradas (deducidas las anulaciones y devoluciones) contabilizadas durante el ejercicio anual, las reservas para riesgos en curso de dicho ejercicio, sumándole luego a esta diferencia las reservas para riesgos en curso del ejercicio inmediatamente anterior.

**Siniestros Incurridos:**

Es el resultado de sumar al total de siniestros pagados durante el ejercicio anual, las reservas para siniestros pendientes de pago correspondientes a dicho ejercicio, menos las reservas para siniestros pendientes de pago, correspondientes al ejercicio inmediatamente anterior.

La determinación del BONO DE PRODUCCIÓN-RENTABILIDAD se hace aplicando un porcentaje máximo del 10% a la utilidad que se haya obtenido, de acuerdo al procedimiento anterior.

Este beneficio se calculará al final del ejercicio según la escala indicada a continuación:

<b>Siniestralidad Incurrida</b>	<b>Porcentaje de Bono</b>
Hasta 40% .....	10%
De 40,01 a 45% .....	7,5%
De 45,01 a 50% .....	5%
De 50,01 a 55% .....	2,5%

## **INCENTIVOS POR EMISION VIA WEB**

C.A de Seguros American International ofrece un incentivo a las pólizas que se emitan utilizando Conexión WEB para los Productos de Accidentes Personales (individual y Colectivo), Auto (Individual y Colectivo), Combinado Residencial (Home Plus), Combinado Comercial (Commercial Plus).

### **Período de Clasificación:**

Desde el 1° de Enero hasta el 31 de Diciembre de 2011.

### **Bases:**

- Participan todos los intermediarios activos de la compañía.
- Las Primas Cobradas deberán ser ingresadas con un plazo no mayor a treinta (30) días, contados desde el comienzo de la vigencia de la póliza o a partir de la fecha de emisión del recibo, lo último que ocurra.
- El Incentivo Conexión Web se cancelará posterior a la consignación del expediente de la póliza.

### **Incentivos sobre primas**

Este incentivo establece como meta para el intermediario concentrar sus emisiones a través del servicio Conexión Web.

**Conexión Web:** Todas las pólizas nuevas, emitidas a través de la solución Tecnológica Conexión Web recibirán un incentivo de 2% de la prima cobrada.

Para Auto individual dicha bonificación solo aplicara a la cobertura de casco para los segmentos Particulares y Rústicos excluyendo particulares especiales de nuestra tarifa de automóvil.

## **INCENTIVOS POR USO DE OTRAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS**

C.A de Seguros American International ofrece un incentivo sobre las primas cobradas de clientes registrados oportunamente en GESTION@CASAI en los Productos de Accidentes Personales, Incendio y Líneas Aliadas, Líneas Financieras, Líneas Personales, Responsabilidades, Transporte y Otros Productos.

### **Período de Clasificación:**

Desde el 1° de Enero hasta el 31 de Diciembre de 2011.

### **Bases:**

- Participan todos los intermediarios activos de la compañía.
- El Incentivo GESTION@CASAI se cancelará conjuntamente con las Comisiones.

## Incentivos sobre Primas

Este incentivo establece como meta para el intermediario controlar su proceso de comercialización de manera sistemática a través del servicio GESTION@CASAI.

**GESTION@CASAI:** Todas las pólizas nuevas, registradas oportunamente en la solución Tecnológica SFDC recibirán un incentivo de 1.5% de la prima cobrada.

### Exclusiones:

- Según condiciones Generales.

### Notas:

- El servicio **Conexión Web** consiste en la emisión de pólizas nuevas de los Productos señalados en el encabezado a través de un sistema en línea con nuestra base de datos, a través de la página Web [www.casai.com.ve](http://www.casai.com.ve), el cual está disponible para todos los intermediarios.
- El Servicio **GESTION@CASAI** consiste en el registro de prospectos y supervisión del proceso de ventas a través de un sistema en línea con nuestra base de datos instalado en las oficinas de los intermediarios que cumplan con las condiciones establecidas para este servicio.

## INCENTIVOS DE PRODUCCIÓN:

Deseamos premiar a nuestros intermediarios por la venta de nuestros productos en el tiempo estipulado así como su gestión por mantener año a año las pólizas vigentes en la compañía, las bases son:

### **Bases:**

- Participan todos los intermediarios activos de la compañía.
- Este incentivo tendrá una vigencia desde del 01 de Enero de 2011 hasta el 31 de Diciembre de 2011.
- Estos incentivos se cancelarán conjuntamente con las comisiones correspondientes.
- Para este incentivo se tomarán las primas netas cobradas originadas por póliza nueva y/o póliza renovada y se aplicará el porcentaje mencionado.

### **Incentivos sobre pólizas nuevas**

- Este incentivo será aplicable sobre las primas netas cobradas mayores o iguales a la prima mínima establecida para cada uno de los Productos.
- El pago de la prima sea dentro de los treinta días (30) siguientes a la emisión del recibo. En el caso de Automóvil Casco Colectivo, aplicará sólo sobre la prima de Casco (Cobertura Amplia y/o Pérdida Total) y será aplicable de igual forma a todas las modificaciones que sufra la flota en su período de vigencia.

Ramo	% de Bonificación Nuevo	Exclusión de Coberturas	Condiciones Prima Mínima (Bs)
Accidentes Personales Individual	3%		200,00
Accidentes Personales Colectivo	3%		2.000,00
Accidentes Personales Escolar	3%		600,00
Servicios Funerarios Individual	3%		250,00
Servicios Funerarios Colectivo	3%		2.500,00
Travel Guard Individual	3%		250,00
Travel Guard Colectivo	3%		3.010,00
Prevención Plus	5%		500,00
Incendio y Motín	3%		250,00
Lucro Cesante	3%		250,00
Todo Riesgo de Propiedad	3%		1.500,00
Deshonestidad, Destrucción y Desaparición 3D	2%		100,00
Directores y Administradores	3%		100,00
Responsabilidad Profesional	2%		100,00
Seguro Bancario	2%		40.000,00
Automovil Individual	2%	Asistencia Vehicular Plus	5.300,00
Auto Casco Colectivo	2%*	Asistencia Vehicular Plus	120.000,00
Combinado Residencial (Home Plus)	6%		2.500,00
Responsabilidad Civil General	3%		100,00
Responsabilidad Empresarial	3%		100,00
Responsabilidad Patronal	3%		100,00
Transporte Marítimo, Terrestre y Aéreo	3%		100,00
Combinado Comercial (Commercial Plus)	3%		1.500,00
Equipo Contratista	3%		250,00
Riesgos de Construcción y Montaje	3%		200,00

### Incentivo sobre pólizas renovadas

Para este incentivo se tomará en consideración:

- La siniestralidad del periodo inmediato anterior haya sido inferior al porcentaje indicado,
- Las primas netas cobradas originadas por las pólizas renovadas deberán ser mayores o iguales al monto indicado.
- El pago de la prima sea dentro de los treinta días (30) siguientes a la emisión del recibo. En el caso de Automóvil Casco Colectivo, aplicará sólo sobre la prima de Casco (Cobertura Amplia y/o Pérdida Total) y será aplicable de igual forma a todas las modificaciones que sufra la flota en su período de vigencia.

Ramo	% de Bonificación	% de Siniestralidad del		Exclusión de Coberturas
		período anterior	Prima Mínima (Bs)	
Accidentes Personales Individual	3%	50%	200.00	
Accidentes Personales Colectivo	3%	50%	20.000,00	
Accidentes Personales Escolar	3%	50%	600,00	
Servicios Funerarios Individual	3%	50%	250,00	
Servicios Funerarios Colectivo	3%	50%	2.500,00	
Travel Guard Colectivo	3%	50%	3.010,00	
Prevención Plus	3%	50%	500,00	
Incendio y Motín	3%	50%	250,00	
Lucro Cesante	3%	50%	250,00	
Todo Riesgo de Propiedad	3%	50%	1.500,00	
Deshonestidad, Destrucción y Desaparición 3D	2%	50%	100,00	
Directores y Administradores	3%	50%	100,00	
Responsabilidad Profesional	2%	50%	100,00	
Seguro Bancario	2%	50%	40.000,00	
Automovil Individual	3%	55%	5.300,00	Asistencia Vehicular Plus
Auto Casco Colectivo	3%	55%	120.000,00	Asistencia Vehicular Plus
Combinado Residencial (Home Plus)	4%	55%	2.500,00	
Responsabilidad Civil General	3%	50%	250,00	
Responsabilidad Empresarial	3%	50%	250,00	
Responsabilidad Patronal	3%	50%	250,00	
Combinado Comercial (Commercial Plus)	2%	50%	1.800,00	
Equipo Contratista	3%	50%	250,00	
Riesgos de Construcción y Montaje	3%	50%	200,00	

### INCENTIVO POR INCREMENTO DE CARTERA

1. Los intermediarios pueden gozar de este incentivo con un crecimiento mínimo respecto al mismo periodo del año anterior del 40%, un porcentaje máximo de siniestralidad incurrida de 50% y los siguientes mínimos de Primas Netas Cobradas (**P. N. C.**), al cierre del 31 de diciembre de 2011.

#### **P.N.C. (Millones de Bs.)**

Agentes.....	Bs. 200.000,00
Corredores.....	Bs. 300.000,00
Sociedades de Corretajes.....	Bs. 600.000,00

2. El presente incentivo se otorgará de acuerdo a la diferencia positiva en **P. N. C.** entre el año evaluado (2011) y el año anterior (2010), de acuerdo a la siguiente escala:

<b>% de Crecimiento:</b>	<b>% de Incentivo sobre el crecimiento:</b>
40.....	3.00%
40,01 a 45 .....	4.00%
45,01 a 50.....	4.50%
50,01 a 55.....	5.00%
Más de 55,01 .....	6.00%

### 3. Productos que participan:

- Travel Guard Chartis Colectivo
- Travel Guard Chartis Individual
- Accidentes Personales Colectivo.
- Accidentes Personales Individual.
- Accidentes Personales Escolar.
- Rentas y Enfermedades Criticas
- Incendio
- Lucro Cesante
- Todo Riesgo de Propiedad
- Deshonestidad, Destrucción y Desaparición 3D
- Directores y Administradores
- Responsabilidad Profesional
- Combinado Residencial (Home Plus)
- Responsabilidad Civil General
- Responsabilidad Patronal
- Responsabilidad Empresarial
- Transporte Marítimo, Aereo y Terrestre
- Combinado Comercial (Commercial Plus)
- Riesgo de Construcción y Montaje
- Riesgos Diversos

### 4. Serán exentos de pago:

- Cesiones y aceptaciones de Reaseguro Facultativo.
- Coaseguro Cedido y Aceptado Solamente disfrutarán de este incentivo las primas que estén bajo nuestra retención y contratos de reaseguro.
- Cobertura de Motín, Conmoción Civil, Disturbios Laborales y Daños Maliciosos incluida en cualquiera de los Productos.
- Cobertura de Terremoto incluida en cualquiera de los Productos.
- No aplica bono cuando la venta sea a través de Mercadeo Masivo, Manejo de Base de Datos (Direct Mailing), Telemercadeo, Venta en el sitio de trabajo (Worksite), Grupos de Afinidad (Sponsored Groups).

- Pólizas sujetas a instructivo presidencial o gubernamental.
- Negocios referidos del exterior.
- Otros Productos que no sean mencionados en la lista de Productos participantes.

## **CLUB CASAI**

Es un incentivo en reconocimiento al esfuerzo realizado por nuestros intermediarios, a través del cual pueden obtener beneficios para las pólizas de seguro que resguardan su persona y patrimonio.

### **Condiciones para el CLUB CASAI**

- Las pólizas contratadas, cuya cobertura reciba el descuento no tendrá comisiones, ni bonificaciones y estarán bajo el código del intermediario.
- Se aplicaran todas las normas, políticas de suscripción y tarifas vigentes que correspondan a cada ramo.
- El Contratante o titular será el productor de seguros o en su defecto su cónyuge.
- Cualquier Extra prima que se cobre no gozará de ningún tipo de descuento.
- El descuento sólo aplica a una póliza por ramo por intermediario, a excepción del ramo de automóvil, que se regirá según las condiciones señaladas en este plan de Incentivos, como se especifica en las bases de este beneficio.
- Los corredores y sociedades de corretaje que se hagan acreedores de estos beneficios y previa comunicación por escrito podrán trasladar los mismos a un único empleado de su oficina, para lo cual deberá comprobar su relación laboral.
- Estos beneficios deberán ser disfrutados por el intermediario en el período de la vigencia de este plan de Incentivos. No se permitirá, en ningún caso, acumular ni trasladar este beneficio al período siguiente.

### **Requisitos:**

- Ser Intermediario activo de C.A de Seguros American International
- Clasificar según las bases del CLUB CASAI que se indican a continuación:

### **Bases del CLUB CASAI:**

Se basa en el estudio que hace la compañía de la relación comercial con el productor de seguros, al cierre del 2010.

C.A de Seguros American International clasifica a sus intermediarios de seguros por el desempeño de su gestión anual en cuatro categorías:

<b>Categoría</b>	<b>Tamaño de Cartera al Cierre del 2010 (Bs.)</b>
Diamante	$\geq 3.500.000,00$
Platino	$\geq 1.500.000,00$ y $< 3.500.000,00$

Oro	>= 600.000,00 y < 1.500.000,00
Plata	>= 350.000,00 y < 600.000,00

## **BENEFICIOS**

**CATEGORIA DIAMANTE:** Los Intermediarios Clasificados en esta categoría se harán acreedores de los siguientes beneficios:

Al presentar el plan de Incentivos 2011, se entregará un reconocimiento al Intermediario por su distinción al pertenecer al programa de Beneficios del CLUB CASAI.

### **Plan de Descuento:**

#### **Patrimoniales:**

Los intermediarios podrán disfrutar de un descuento único de 50% sobre la prima correspondiente para amparar hasta un máximo de dos (2) inmuebles que sean propiedad del intermediario, uno (1) Personal y uno (1) Comercial, mediante una póliza de Home Plus y Commercial Plus respectivamente.

#### **Automóvil:**

Los intermediarios podrán disfrutar de un descuento único de 50% sobre la tasa correspondiente según nuestra tarifa vigente para amparar tres (3) vehículos que sean propiedad del intermediario y/o Cónyuge.

#### **Accidentes Personales:**

Se otorgará una cobertura de Bs. 200.000 por Muerte Accidental, Incapacidad Total y Permanente y Desmembramiento para el Intermediario Titular de la póliza únicamente.

#### **Travel Guard Chartis:**

Se otorgará una cobertura de Travel Guard Chartis Plan Presidencial Familiar con cobertura de Bs. 430.000 por Muerte Accidental, para el Intermediario Titular de la póliza cónyuge e hijos menores a veinte y tres (23) años.

#### **Plan de Financiamiento:**

Todas las pólizas tomadas por el intermediario de Patrimoniales y Automóvil, podrán ser financiadas por Inversiones 601, C.A. bajo las siguientes Condiciones:

Modalidad: Domiciliación.

Tasa de Interés: 0%

Gastos Administrativos: 2.5%

Numero de Cuotas: Ocho (8) sin inicial

## **PARTICIPACION DEL INTERMEDIARIO EN LA COMUNIDAD**

### **Programas de Responsabilidad Social**

El Programa de Responsabilidad Social es una iniciativa que apoya proyectos innovadores que, a través de herramientas educativas, contribuyen al fortalecimiento de capacidades y talentos en los sectores tradicionalmente excluidos de la sociedad para que se conviertan en agentes de su propio desarrollo.

Específicamente, el Programa se fija como objetivo principal contribuir a la ampliación de oportunidades y el establecimiento de capacidades en poblaciones de escasos recursos, por medio de la organización comunitaria, la formación de capital humano y la construcción de ciudadanía.

A través de intervenciones en el ámbito local, se busca explorar iniciativas novedosas orientadas a la generación de capacidades en comunidades desfavorecidas para así incrementar sus oportunidades reales de progreso. Capacitación y organización son dos ejes fundamentales que dan unidad a estos proyectos caracterizados por su pequeña escala, la participación activa de la comunidad y el énfasis en el potencial de sostenibilidad y replicabilidad de los modelos.

Los proyectos abordan aspectos como el fortalecimiento y organización de la demanda de bienes y servicios públicos básicos por parte de la comunidad (educación y salud), fomento del seguro y la cultura de prevención, creación de redes de cooperación local.

Son susceptibles de financiamiento por parte de este Programa aquellos proyectos que, ajustándose a los campos de acción, aborden los objetivos propuestos de un modo pertinente, cuenten con el liderazgo de al menos uno de los miembros del Club CASAI. Además se espera que los proyectos sean potencialmente replicables y posean unas razonables expectativas de sustentabilidad, para lo cual se considera fundamental la participación activa de la comunidad, así como de otros actores locales relevantes.

Los proyectos que reúnan los requisitos anteriores serán cuidadosamente analizados de acuerdo a criterios de factibilidad e interés institucional antes de alcanzar una decisión definitiva respecto a su financiamiento.

### **Planes de sucesión**

Diplomado en Gerencia de Riesgos y Seguros, este beneficio es dirigido al desarrollo de los futuros líderes de nuestros Intermediarios miembros del Club CASAI categoría Diamante. La experiencia ha demostrado que las empresas más exitosas son las que saben detectar y desarrollar el talento dentro de la propia organización.

Las postulaciones serán recibidas a partir del día 30-06-2011 y hasta el 30-09-2011 y todo el proceso de selección se realizara de acuerdo a los estándares establecidos por la Institución Educativa

### **Credencial para el Acceso a Reuniones Trimestrales con el Comité de Dirección de CASAI**

Este beneficio es dirigido a nuestros Intermediarios miembros del Club CASAI Categoría Diamante y Platino cuya Prima Cobrada acumulada al cierre del trimestre en revisión supere los Bs. 1.500.000,00. Durante estos eventos nuestros intermediarios podrán compartir con el Comité de Dirección de CASAI sobre temas de actualidad, nuevos proyectos, tendencias del mercado e iniciativas comerciales.

### **Universidad CASAI**

Este beneficio es dirigido a todos nuestros Intermediarios miembros del Club CASAI, cuya prima cobrada al momento de la realización del evento supere los Bs 500.000,00 Universidad CASAI consiste en la realización de cuatro (4) foros educativos durante el año 2011, enfocados en temas de actualidad relacionados con la actividad aseguradora. El propósito de este beneficio es ofrecer a nuestros intermediarios la oportunidad de actualizar conocimientos y conocer sobre nuevas tendencias y mejores practicas dentro del entorno de seguros.

Las fechas y temas a tratar serán informados a todos nuestros intermediarios con al menos 30 días de anticipación, este beneficio no incluye costos de traslado ni estadía.

**CATEGORIA PLATINO:** Los Intermediarios Clasificados en esta categoría se harán acreedores de los siguientes beneficios:

Al presentar el plan de Incentivos 2011, se entregará un reconocimiento al Intermediario por su distinción al pertenecer al programa de Beneficios del CLUB CASAI.

#### **Plan de Descuento:**

##### **Patrimoniales:**

Los intermediarios podrán disfrutar de un descuento único de 40% sobre la prima correspondiente para amparar hasta un máximo de dos (2) inmuebles que sean propiedad del intermediario, uno (1) Personal y uno (1) Comercial mediante una póliza de Home Plus y Commercial Plus respectivamente.

##### **Automóvil:**

Los intermediarios podrán disfrutar de un descuento único de 40% sobre la tasa correspondiente según nuestra tarifa vigente para amparar dos (2) vehículos que sean propiedad del intermediario y/o Cónyuge.

##### **Accidentes Personales**

Se otorgará una cobertura de Bs. 150.000 por Muerte Accidental, Incapacidad Total y Permanente y Desmembramiento para el Intermediario Titular de la póliza únicamente.

##### **Travel Guard Chartis:**

Se otorgará una cobertura de Travel Guard Chartis Plan Ejecutivo Familiar con cobertura de Bs. 258.000 por Muerte Accidental, para el Intermediario Titular de la póliza cónyuge e hijos menores a veinte y tres (23) años.

#### **Plan de Financiamiento:**

Todas las pólizas tomadas por el intermediario de Patrimoniales y Automóvil, podrán ser financiadas por Inversiones 601, C.A. bajo las siguientes Condiciones:

Modalidad: Domiciliación.

Tasa de Interés: 0%

Gastos Administrativos: 2.5%

Numero de Cuotas: Ocho (8) sin inicial

**CATEGORIA ORO:** Los Intermediarios Clasificados en esta categoría se harán acreedores de los siguientes beneficios:

Al presentar el plan de Incentivos 2011, se entregará un reconocimiento al Intermediario por su distinción al pertenecer al programa de Beneficios del CLUB CASAI.

### **Plan de Descuento:**

#### **Patrimoniales:**

Los intermediarios podrán disfrutar de un descuento único de 30% sobre la prima correspondiente para amparar hasta un máximo de dos (2) inmuebles que sean propiedad del intermediario, uno (1) Personal y uno (1) Comercial mediante una póliza de Home Plus y Commercial Plus respectivamente.

#### **Automóvil:**

Los intermediarios podrán disfrutar de un descuento único de 30% sobre la tasa correspondiente según nuestra tarifa vigente para amparar dos (2) vehículos que sean propiedad del intermediario y/o Cónyuge.

#### **Accidentes Personales:**

Se otorgará una cobertura de Bs. 100.000 por Muerte Accidental, Incapacidad Total y Permanente y Desmembramiento para el Intermediario Titular de la póliza únicamente.

#### **Travel Guard Chartis:**

Se otorgará una cobertura de Travel Guard Chartis Plan Presidencial Individual con cobertura de Bs. 430.000 por Muerte Accidental, para el Intermediario Titular de la póliza.

### **Plan de Financiamiento:**

Todas las pólizas tomadas por el intermediario de Patrimoniales y Automóvil, podrán ser financiadas por Inversiones 601, C.A. bajo las siguientes Condiciones:

Modalidad: Domiciliación

Tasa de Interés: 0%

Gastos Administrativos: 2.5%

Numero de Cuotas: Ocho (8) sin inicial

**CATEGORIA PLATA:** Los Intermediarios Clasificados en esta categoría se harán acreedores de los siguientes beneficios:

Al presentar el plan de Incentivos 2011, se entregará un reconocimiento al Intermediario por su distinción al pertenecer al programa de Beneficios del CLUB CASAI.

### **Plan de Descuento:**

#### **Patrimoniales:**

Los intermediarios podrán disfrutar de un descuento único de 20% sobre la prima correspondiente para amparar hasta un máximo de dos (2) inmuebles que sean propiedad del intermediario, uno (1) Personal y uno (1) Comercial mediante una póliza de Home Plus y Commercial Plus respectivamente.

#### **Automóvil:**

Los intermediarios podrán disfrutar de un descuento único de 20% sobre la tasa correspondiente según nuestra tarifa vigente para amparar uno (1) vehículo que sea propiedad del intermediario y/o Cónyuge.

#### **Accidentes Personales:**

Se otorgará una cobertura de Bs. 60.000 por Muerte Accidental, Incapacidad Total y Permanente y Desmembramiento para el Intermediario Titular de la póliza únicamente, cuya prima será asumida por la empresa.

#### **Travel Guard Chartis:**

Se otorgará una cobertura de Travel Guard Chartis Plan Ejecutivo Individual con cobertura de Bs. 258.000 por Muerte Accidental, para el Intermediario Titular de la póliza.

### **Plan de Financiamiento:**

Todas las pólizas tomadas por el intermediario de Patrimoniales y Automóvil, podrán ser financiadas por Inversiones 601, C.A. bajo las siguientes Condiciones:

Modalidad: Domiciliación

Tasa de Interés: 0%

Gastos Administrativos: 2.5%

Numero de Cuotas: Ocho (8) sin inicial

## **CONVENCIONES**

### **Condiciones generales:**

**Las siguientes condiciones se aplican a todas las convenciones previstas en este Plan de Incentivos.**

- Solo asistirán al viaje los intermediarios que alcancen las metas establecidas en la tabla de clasificación del Plan de Incentivos vigente y tengan código “ACTIVO” con C.A de Seguros American International para el momento en que se realice el viaje.
- Participan todas las pólizas suscritas y cobradas durante el periodo del concurso.
- El premio es a título personal. Sólo se aceptan excepciones para cesión a terceros en el primer grado de consanguinidad.
- Las Pólizas y primas netas contabilizadas al cierre del año y que permitieron la clasificación del intermediario en la convención deben permanecer vigentes al momento del viaje.
- Se excluyen como pólizas válidas para el concurso las pólizas emitidas a nombre de empleados de C.A. de Seguros American International.
- Se excluyen pólizas por conversión de los ramos de Incendio y Líneas Aliadas a Home Plus y/o Commercial Plus, y viceversa.
- Serán excluidas las pólizas que se anulen o presenten cheques devueltos no regularizados durante el período de vigencia del concurso o en los 60 días siguientes de concluido éste.
- Serán deducidas las primas devueltas que se generen dentro del período de vigencia del concurso.
- En los casos que el cliente haya tenido pólizas suscritas anteriormente (para el mismo ramo) siendo anuladas y emitidas nuevamente serán consideradas para el concurso siempre y cuando la continuidad en la vigencia entre ambas pólizas sea interrumpida por lo menos en 90 días continuos.
- Todas las categorías son excluyentes.
- Los pasajes y la asistencia no podrá ser canjeado por dinero u otro beneficio.
- La inasistencia al viaje o no presentación al momento de la salida del viaje según lo que planifique C.A de Seguros American International equivale a la pérdida del beneficio. No existe la posibilidad de compensación en dinero.
- No podrán figurar como acompañantes intermediarios no clasificados, clientes, empleados de C.A de Seguros American International, Intermediarios de otras compañías, ni proveedores de C.A de Seguros American International.
- Se entiende por “CUPO” el traslado aéreo nacional e internacional, hospedaje, y cualquier otro concepto que sea incluido en el itinerario generado por C.A. de Seguros American International para la Convención”
- Es responsabilidad del intermediario la tramitación de la documentación necesaria para viajar (visas, pasaportes, vacunas, entre otras).

- Es potestad de C.A de Seguros American International solicitar copia de dicha documentación para su verificación. Esta documentación deberá estar en regla por lo menos treinta días antes de la salida del viaje. La no disponibilidad de la documentación requerida al momento que C.A de Seguros American International lo estime necesario según su programación logística, puede implicar la pérdida del disfrute del beneficio quedando C.A de Seguros American International exonerada de toda responsabilidad de resarcir económicamente el mismo.
- Es responsabilidad exclusiva del intermediario el costo y trámite de cupos adicionales a los ganados que sean destinados a acompañantes. La gestión puede hacerla directamente con la agencia de viajes que C.A de Seguros American International haya seleccionados para ejecutar el beneficio según las condiciones establecidas por ésta. C.A de Seguros American International queda exonerada de cualquier responsabilidad inherente a la contratación de este servicio.
- Los boletos negociados para la convención son “BOLETOS DE GRUPOS” y no pueden ser utilizados como forma de pagos para otros boletos. Los cambios de fecha son permitidos exclusivamente en el retorno.
- Las líneas aéreas establecen un cupo máximo para cambio de fechas y nombres sin costo adicional que será administrado por C.A de Seguros American International y asignado a los intermediarios por estricto orden de llegada de la solicitud. La solicitud debe hacerse al correo electrónico concursos@aig.com. Los cambios solicitados que sobrepasen el cupo asignado conllevan a un costo adicional que debe ser asumido por el intermediario que lo solicite.
- La inclusión o exclusión de acompañantes, así como cambios en el itinerario dispuesto por C.A de Seguros American International en el programa aprobado para la convención deben ser autorizados ante la agencia de viajes por C.A de Seguros American International. El plazo otorgado a los intermediarios para solicitudes de esta índole es de hasta un máximo de 30 días antes de la fecha de salida de la convención.
- Es requisito indispensable para la emisión y entrega del boleto aéreo la firma por parte del convencionista del documento “Exoneración de Responsabilidad de C.A de Seguros American International durante convenciones”
- Los obsequios y viáticos en efectivo que C.A de Seguros American International asigna a los convencionistas corresponden única y exclusivamente a los cupos ganados.
- Si en caso fortuito o de fuerza mayor, C.A de Seguros American International no pudiera ejecutar la convención, la empresa se reserva el derecho de compensar a los clasificados los costos asociados a las mismas en la moneda oficial estipulada por el gobierno nacional para el momento del disfrute.
- El beneficio de la Convención estará vigente en el plazo establecido en el presente documento, pudiendo la compañía, previa autorización de la Superintendencia de Seguros, modificarlos en forma similar o incrementar los requerimientos para calificar a los mismos.
- Se excluyen riesgos que por sus características requieran colocaciones fuera de nuestros contratos automáticos de reaseguro, en cuyo caso se excluirá sólo la parte correspondiente a reaseguro facultativo y coaseguro cedido.
- Quedan excluidas las primas de las pólizas sujetas a instructivo presidencial o gubernamental.
- Quedan excluidas las primas de las pólizas de negocios referidos del exterior.

- Las pólizas contratadas, cuyas coberturas reciban el descuento del Club CASAI no serán tomadas en cuenta para la convención.
- El presente incentivo se otorgará a aquellos intermediarios que alcancen un crecimiento mayor o igual al 30% en Prima Neta Cobrada entre el año evaluado (2011) y el año anterior (2010), de acuerdo a la siguiente escala:

TABLA DE CLASIFICACIÓN			
Club	Tamaño de cartera al cierre del 2011 (Bs.)	% de Siniestralidad	Observaciones
Diamante	>= 3.500.000,00	<= 60 %	
Diamante	Intermediarios Nuevos en 2011	<= 55%	Prima Mínima Requerida Bs. 1.500.000,00
Platino	>= 1.500.000,00 y < 3.500.000,00	<= 60%	
Platino	Intermediarios Nuevos en 2011	<= 55%	Prima Mínima Requerida Bs. 1.000.000,00
Oro	>= 600.000,00 y < 1.500.000,00	<= 60%	
Oro	Intermediarios Nuevos en 2011	<= 55%	Prima Mínima Requerida Bs. 500.000,00
Plata	>= 350.000,00 y < 600.000,00	<= 60%	
Plata	Intermediarios Nuevos en 2011	<= 55%	Prima Mínima Requerida Bs. 250.000,00

**CONVENCION DIAMANTE:** Los Intermediarios clasificados en esta categoría, disfrutaran de un cupo, más acompañante para nuestra Convención Anual Diamante cuyos posibles destinos serian: Grecia, Turquía, Republica Checa, Hungría, España, Francia, Portugal o Estados Unidos de Norteamérica.

**CONVENCION PLATINO:** Los Intermediarios que clasifiquen en esta categoría, disfrutaran de un cupo, más acompañante para nuestra Convención Anual Platino cuyos posibles destinos serian: Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, Argentina o Brasil.

**CONVENCION ORO:** Los Intermediarios que clasifiquen en esta categoría, disfrutaran de un cupo, más acompañante para nuestra Convención Anual Oro cuyos destinos serian: Estados Unidos de Norteamérica, Mexico, Argentina, Brasil, Colombia o el Caribe.

## **CONCURSOS LÍNEAS COMERCIALES:**

### **Productos que Participan:**

Accidentes Personales / Auto Individual / Combinado Residencial / Combinado Comercial:

Período de Clasificación:

Desde el 01 de Febrero de 2011 hasta el 31 de Agosto de 2011.

### **Bases del Concurso:**

- Participan todos los intermediarios activos de la compañía.
- Participan las pólizas nuevas, suscritas y cobradas entre el 01 de febrero de 2011 y el 30 de septiembre de 2011.
- Requerimiento de Pólizas y primas mínimas válidas para el concurso.

### **Agentes y Corredores de Seguros**

<b>Ramo</b>	<b>Nº Mínimo de Pólizas</b>	<b>Prima Mínima (Bs.)</b>
Accidentes Personales	20	4.000,00
Auto Individual	15	79.500,00
Combinado Residencial (Home Plus)	7	4.550,00
Combinado Comercial ( Commercial Plus)	7	54.000,00

### **Sociedades de Corretaje de Seguros**

<b>Ramo</b>	<b>Nº Mínimo de Pólizas</b>	<b>Prima Mínima (Bs.)</b>
Accidentes Personales	40	8.000,00
Auto Individual	25	132.500,00
Combinado Residencial (Home Plus)	15	9.750,00
Combinado Comercial ( Commercial Plus)	15	117.000,00

### **CATEGORÍA DEL PRODUCTOR**

### **MONTO MÍNIMO DE CARTERA**

Agentes.....	Bs. 200.000.000,00
Corredores.....	Bs. 300.000.000,00
Sociedades de Corretaje .....	Bs. 600.000.000,00

### **Condiciones Particulares:**

Las siguientes condiciones son adicionales a las condiciones generales de este plan de incentivos cada vez que aplique.

- Se excluyen las pólizas personales a nombre del intermediario y/o a nombre de empleados de C.A de Seguros American International.
- Se excluyen pólizas por conversión de los ramos de Incendio y Líneas Aliadas a Home Plus y/o Commercial Plus, y viceversa.
- Se excluirán las pólizas que se anulen o presenten cheques devueltos no regularizados dentro del período de vigencia del concurso.
- Serán deducidas las primas devueltas que se generen dentro del período de vigencia del concurso.
- No se consideran como primas nuevas los aumentos de sumas aseguradas.
- En los casos que el cliente haya tenido pólizas suscritas anteriormente (para el mismo ramo) siendo anuladas y emitidas nuevamente serán consideradas para el concurso siempre y cuando la continuidad en la vigencia entre ambas pólizas sea interrumpida por lo menos en 90 días continuos.

### **Otras Exclusiones**

- Según Condiciones Generales.

### **Premiación:**

Se premiarán a los cuatro (4) primeros intermediarios por categoría que acumulen la mayor cantidad de primas cobradas al cierre del concurso de acuerdo a las siguientes condiciones:

- Se identificarán los dos (2) ganadores por ramo y por categoría en función a las primas cobradas por encima de la base mínima establecida para el concurso y ocupando las siguientes posiciones 1er y 2do Lugar (En caso de existir un empate según la mayor cantidad de primas cobradas, se determinará el beneficiario según la mayor cantidad de pólizas cobradas)
- Los cuatro (4) intermediarios independientemente de su categoría obtengan el primer lugar en cada uno de los ramos serán los líderes del grupo haciéndose acreedor del premio principal y cediendo el premio por categoría al intermediario que ocupe la posición inmediatamente siguiente.
- Los Premios por ramo son los siguientes:
  - Veinte (20) premios para los ganadores.
  - Cuatro (04) Premios especiales para los líderes de Ramo.

Los premios consisten en Línea Blanca ó electrodomésticos.