

PROGRAMA DEL SEGURO NACIONAL DE INUNDACIÓN

GUÍA DEL AGENTE PARA LA VENTA DE SEGUROS DE INUNDACIÓN



FEMA



Índice

<i>Venta de seguros de inundación con el Programa del Seguro Nacional de Inundación</i>	3
--	----------

<i>Por qué debe vender seguros de inundación</i>	4
---	----------

Proteja a sus clientes

Complete su cartera

Protéjase

<i>Preparación de la venta</i>	7
---------------------------------------	----------

Infórmese sobre cómo el NFIP define una inundación

Conozca las fuentes de las inundaciones

Cálculo maestro del riesgo de inundación

<i>Venta de pólizas de seguro de inundación</i>	12
--	-----------

Promocionar opciones de cobertura complementaria

Preparar los puntos sobresalientes clave

Abordar las ideas equivocadas más comunes

<i>Primeros pasos</i>	20
------------------------------	-----------

Confirme su admisibilidad

Comience la capacitación

Búsqueda de un agente de servicio

Póngase en contacto con sus clientes

Captación de nuevos clientes

Manténgase informado sobre el riesgo de inundaciones en su comunidad

Asociación con otras partes interesadas

<i>Orientación adicional e información de contacto</i>	22
---	-----------



Venta de seguros de inundación con el Programa del Seguro Nacional de Inundación

La FEMA supervisa el Programa del Seguro Nacional de Inundación (NFIP, por sus siglas en inglés). El Congreso creó el NFIP en 1968 para reducir los daños futuros por inundación mediante el manejo de valles de inundación y proporcionar a la gente seguros de inundación a través de agentes individuales y compañías de seguros.

El seguro de inundación ayuda a propietarios de vivienda, inquilinos y empresarios a proteger la vida que han construido y les proporciona tranquilidad. Sin embargo, la venta de seguros de inundación requiere considerables conocimientos previos.

FEMA y su NFIP crearon esta guía para agentes de seguros nuevos y experimentados. Le ayudará tanto a comprender como a comunicar el riesgo de inundación. También le proporciona información valiosa sobre la Póliza Estándar del Seguro de Inundación (SFIP, por sus siglas en inglés) y su cobertura.



Antes de empezar

Obtenga más información sobre los **requisitos de capacitación exigidos por el estado para los agentes de seguros de daños autorizados** en la sección Introducción **página 20**.



Por qué debe vender seguros de inundación

Ayudar a los clientes nuevos y actuales a entender cómo podrían beneficiarse de una póliza de seguro de inundación mejorará la confianza general del cliente y aumentará su cartera de clientes.

PROTEJA A SUS CLIENTES

Los propietarios con hipotecas garantizadas con fondos federales ubicados en Áreas Especiales de Riesgo de Inundación (SFHA, por sus siglas en inglés) pueden verse obligados a adquirir un seguro de inundación. Proporcióneles los servicios que necesitan para ayudarles a proteger sus inversiones.



Definición del momento

Una **SFHA** es una zona de un mapa de inundaciones que muestra dónde es muy probable que se produzcan inundaciones en un año determinado. Por el contrario, las zonas que no se encuentran en una SFHA tienen menos probabilidades de sufrir inundaciones en un año determinado.



Para los clientes que no están obligados a contratar un seguro de inundación, mantenga conversaciones sinceras sobre el impacto financiero de las inundaciones. Explique algunos de los conceptos erróneos más comunes sobre las inundaciones, la asistencia por desastres y la cobertura del seguro para propietarios de vivienda, como los mencionados en **la página 19**. Haga énfasis en la seguridad que puede ofrecer el seguro de inundación.

COMPLETE SU CARTERA

Al igual que los seguros para propietarios de vivienda, de inquilinos, de vida y de automóvil, el seguro de inundación es una pieza importante de su cartera. Ampliar su oferta para incluir el seguro de inundación puede reducir la probabilidad de que los clientes acudan a otro lugar para obtener la cobertura que necesitan, y ayudarlo a captar nuevos clientes ofreciéndoles servicios integrales.

PROTÉJASE

No ofrecer la cobertura adecuada y proporcionar una cobertura inadecuada son dos de las principales reclamaciones por Errores y omisiones (E&O, por sus siglas en inglés) presentadas contra una agencia. Puede protegerse de posibles responsabilidades relacionadas con E&O informando a sus clientes y ofreciéndoles una cobertura de seguro de inundación por los importes adecuados en función del riesgo de inundación de cada bien.

“Lo que me motiva a vender seguros de inundación es que cuando ocurre algo realmente malo y alguien presenta una reclamación, puedo decirles: ‘Esta es la razón por la que pusimos en marcha estas pólizas; no pasa nada, comencemos el proceso de reclamación.’”

– Pablo Pires, agente de seguros de inundación, Houston, Texas



Preparación de la venta

La mejor manera de prepararse para vender un seguro de inundación del NFIP es informarse sobre las inundaciones, los riesgos de inundación, los tipos de cobertura disponibles y las variables que intervienen en el cálculo de una prima de seguro de inundación.

INFÓRMESE SOBRE CÓMO EL NFIP DEFINE UNA INUNDACIÓN

El NFIP define una inundación como:

1. “Una condición general y temporal de inundación parcial o completa de dos o más acres de área de tierra normalmente seca o de dos o más bienes (uno de las cuales es su propiedad) a causa de:
 - a. Desbordamiento de las aguas internas o de las mareas;
 - b. Acumulación o escorrentía inusual y rápida de aguas superficiales de cualquier origen;
 - c. Avalancha de lodo.*
2. Colapso o hundimiento del terreno a lo largo de la orilla de un lago o cuerpo de agua similar como resultado de la erosión o socavación causada por olas o corrientes de agua que superan los niveles cíclicos previstos que dan lugar a una inundación según la definición anterior.”

**Avalancha de lodo se define como “un río de lodo líquido y fluido en la superficie de áreas de tierra normalmente secas, como cuando la tierra es arrastrada por una corriente de agua. Otros deslizamientos de tierra, como el deslizamiento de tierra, derrumbe de talud o una masa de suelo saturado que se desplaza por liquidez ladera abajo, no son avalanchas de lodo.”*



Comprobación de conocimientos

Conocer la definición de inundación le ayuda a **distinguir entre pérdidas cubiertas y excluidas**. Por ejemplo, una tormenta que hace que la lluvia impulsada por el viento atraviese un tejado dañado no está cubierta por la SFIP; sin embargo, los daños por inundación causados por la subida de las aguas durante la misma tormenta pueden estar cubiertos.

CONOZCA LAS FUENTES DE LAS INUNDACIONES

Comprender las distintas fuentes de inundación, tanto naturales como provocadas por el hombre, puede ayudarle a informar a sus clientes sobre su riesgo potencial de inundación.



Zonas de valles

El terreno de esta zona es una depresión alargada de la superficie terrestre. Por ello, las inundaciones pueden ser de desplazamiento rápido, de gran extensión y durar varios días.



Zonas cercanas a grandes ríos

Los terrenos situados a lo largo de grandes ríos, también conocidos como valles de inundación, son más propensos a las inundaciones. Los ríos pueden ser grandes, profundos y rápidos, lo que puede provocar desbordamientos que se prolongan durante una semana o más.



Zonas urbanas

Los pueblos, ciudades y suburbios tienen superficies impermeables (como concreto y asfalto) que aumentan las escorrentías y saturan los sistemas de aguas pluviales. Esto puede aumentar el riesgo de inundaciones por la construcción, cambios en los patrones meteorológicos y las tormentas repentinas.



Zonas bajas

Los valles de inundación de nivel bajo alcanzan rápidamente la capacidad del cauce. Cuando se superan, empiezan las inundaciones que pueden afectar a miles de residentes y empresas. Esta inundación suele durar horas en lugar de días.



Zonas cercanas a diques o presas

Aunque están diseñados para proteger contra un cierto nivel de inundación, los diques y/o presas pueden desbordarse o fallar durante inundaciones a gran escala. Ningún dique o presa proporciona una protección completa contra las inundaciones, ni siquiera la mejor estructura puede eliminar todos los riesgos de inundación.



Zonas costeras

Los terrenos situados a lo largo de las costas están sujetos a niveles de agua elevados provocados por marejadas ciclónicas, olas, mareas, fluctuaciones en el nivel de los lagos o impactos de la entrada de agua dulce. Estos fenómenos cubiertos pueden causar importantes daños estructurales y erosión relacionada con las inundaciones.



Zonas expuestas a lluvias intensas

Las precipitaciones extremas pueden superar la capacidad del alcantarillado o de las cunetas y “estancarse” en las calles, donde el agua se abre paso fluyendo por tierra (flujo laminar). Esta inundación puede llegar a ser lo suficientemente profunda como para inundar residencias en casi cualquier lugar, incluso lejos de una fuente de agua.



Zonas quemadas recientemente

Cualquier zona que sufra un incendio forestal importante corre un mayor riesgo de inundación durante los años siguientes. El fuego destruye la vegetación y abrasa el suelo, aumentando el riesgo de fuertes escorrentías e inundaciones repentinas aguas abajo, incluso cuando las precipitaciones no son intensas.



¿Sabía que...?

Las zonas en las que los consumidores creen que no existe riesgo de inundación suelen ser las que sufren los mayores daños no asegurados. El NFIP motiva a los agentes a comercializar y vender seguros de inundación en todas las zonas, independientemente de las predicciones de inundación a 100–500 años.

CÁLCULO MAESTRO DEL RIESGO DE INUNDACIÓN

Con la introducción de un nuevo sistema de clasificación en octubre de 2021, las primas de los seguros de inundación variarán en función de la frecuencia de las inundaciones, los múltiples tipos de inundación (desbordamiento de ríos, marejadas ciclónicas, erosión costera y precipitaciones torrenciales) y la distancia a una fuente de agua, así como de las características del bien, la elevación y el costo de reconstrucción.

Con el nuevo sistema, los bienes con menor riesgo pagarán primas más bajas. Los bienes que renueven con un riesgo más elevado harán la transición gradualmente y dentro de los límites legales vigentes fijados por el Congreso hasta alcanzar la prima contra todo riesgo para su bien.

Revise los siguientes factores de clasificación para comprender mejor el cálculo de las primas:



Distancia respecto a una fuente de inundación

La distancia entre el bien de su cliente y las fuentes de inundación relevantes es una variable importante para la determinación del precio. Recuerde que el bien de su cliente no tiene por qué estar en una SFHA para estar en riesgo de inundación. **De hecho, en promedio el 40% de las reclamaciones de seguros de inundación del NFIP se producen fuera de las SFHA.**



Características del bien

El riesgo único de inundación de un inmueble depende también de cómo esté construido. Las características relevantes incluyen el tipo de ocupación del edificio, el tipo de construcción, la cantidad de pisos, el tipo de cimientos, la elevación del terreno circundante y la altura del primer piso. Otras variables incluyen acciones clave de mitigación, como la instalación de aberturas para inundaciones y la elevación del bien o la maquinaria.



Costo de reconstrucción

El Valor de Reemplazo de un edificio (RCV, por sus siglas en inglés) influye en la prima del seguro. El RCV es el costo de reconstruir el edificio asegurado con el mismo material y construcción sin deducir la depreciación. Los edificios con un RCV inferior pueden pagar primas más bajas. Además, el RCV del edificio utilizado para calcular las primas no afecta al RCV determinado en el momento del siniestro.



Reclamaciones anteriores del NFIP

Las reclamaciones anteriores del NFIP afectan a las primas del seguro de inundaciones cuando se han presentado dos o más reclamaciones para un bien dentro de un periodo continuo de 10 años, contando las reclamaciones con fechas de siniestro del 1.º de abril de 2023 y posteriores. Las reclamaciones para el aumento en el costo de cumplimiento (ICC, por sus siglas en inglés), Cerradas sin indemnización (CWOP, por sus siglas en inglés) y de prevención de pérdida por inundación están excluidos del Factor de Clasificación de Reclamaciones Previas del NFIP. Esto permite que todos los titulares de pólizas tengan un historial de reclamaciones “limpio” hasta que presenten su primera reclamación.



Descripción detallada

Por lo general, las reclamaciones de cobertura para edificios se liquidan en función del RCV si el bien es su residencia principal y está asegurada hasta al menos el 80% del costo de reemplazo (costo de reconstrucción con un tipo y calidad similares) o cuando la vivienda está asegurada hasta la cobertura máxima disponible. Las reclamaciones respecto a propiedades personales (si sólo se ha contratado la cobertura del contenido) se pagan únicamente con base en el valor real en efectivo (ACV, por sus siglas en inglés). El ACV es el costo de reemplazo de un bien asegurado en el momento del siniestro, menos el valor de la depreciación física del bien dañado. **Explicar esto a los propietarios de bienes puede ayudar a establecer expectativas razonables sobre el proceso de reclamación.**

Venta de pólizas de seguro de inundación

Si tiene conocimientos sobre inundaciones y riesgo de inundación, puede aprender más sobre los propios formularios de las pólizas. A continuación encontrará una descripción general de los temas clave, o **consulte cada uno de los folletos de Descripción general de cobertura en floodsmart.gov/es/qué-cubre-el-seguro-contra-inundación y los formularios de colocación del NFIP en fema.gov/nfip-underwriting-forms** (enlace a una página web en inglés).

EXPLORAR OPCIONES DE PÓLIZAS

El NFIP ofrece cobertura para edificios y propiedades personales (también conocida como contenido). Cuando trabaje con el propietario de una vivienda o negocio, proporcione una cotización que incluya ambas coberturas para proteger completamente su vivienda o negocio. Los inquilinos, sin embargo, sólo necesitan cobertura del contenido para proteger sus pertenencias; su casero puede tener un seguro de inundaciones que cubra el edificio en sí.

Por lo general, sus clientes pueden asegurar sus viviendas con una SFIP hasta por \$250,000 para el edificio y, si eligen la cobertura del contenido, hasta por \$100,000 para el contenido. También pueden asegurar sus bienes para uso comercial hasta por \$500,000 para el edificio y \$500,000 para el contenido.

Además, las asociaciones de condominios pueden asegurar sus bienes con una Póliza de Edificio de Asociación de Condominios Residenciales (RCBAP, por sus siglas en inglés). Esta póliza ofrece cobertura contra todo riesgo para el edificio y el contenido de los bienes de los condominios en espacios compartidos (por ejemplo, vestíbulos). Los condominios pueden proteger aún más sus pertenencias personales con una póliza de contenido que cubra muebles, ropa, aparatos electrónicos y más.

Para obtener más información sobre las RCBAP, consulte la Descripción general de la Cobertura para Edificios de Condominios Residenciales del NFIP en agents.floodsmart.gov/resumen-de-la-cobertura-condominios-residenciales.

REVISAR LAS COBERTURAS DE LA PÓLIZA

Los siguientes son ejemplos de bienes asegurados bajo la Cobertura A - Edificio:



Sistemas eléctricos



Aire acondicionado central



Alfombra instalada permanentemente sobre el revestimiento para pisos sin terminar



Instalación permanente de armarios, libreros, vitrinas, revestimiento con paneles y tapiz

Ejemplos de bienes asegurados en la Cobertura B - Propiedades personales:



Alfombra no instalada permanentemente



Lavadoras y secadoras de ropa



Congeladores de alimentos (excluyendo las cámaras frigoríficas) y los alimentos que contienen



Propiedad personal, incluyendo ropa, muebles y equipos electrónicos



Horno de microondas y lavaplatos portátiles



Aparatos de aire acondicionado portátiles o de ventana

Para obtener más información, visite floodsmart.gov/es/qué-cubre-el-seguro-contra-inundación. Los clientes deben consultar su póliza para conocer todos los términos y condiciones de la cobertura.

COMPRENDER LAS EXCLUSIONES DE LA PÓLIZA

Sea cual sea el cliente, es muy importante describir las exclusiones de la póliza, además de las coberturas, para una total transparencia. A continuación se incluye una breve lista, aunque los clientes deben consultar su póliza para obtener detalles específicos sobre limitaciones y exclusiones.

Algunos ejemplos de bienes no cubiertos son:

- Propiedades personales que no estén dentro de un edificio.
- Edificios enteramente sobre el agua o principalmente bajo tierra.
- Vallas, muros de contención, rompeolas, mamparas, muelles, embarcaderos, puentes y dársenas.
- Pozos, fosas sépticas y sistemas sépticos.
- Caminos, pasadizos, entarimado, entradas (a viviendas), patios y otras superficies.
- Los daños causados por el agua, la humedad, el moho o los hongos de cualquier condición que esté razonablemente bajo el control del propietario del bien.
- La mayoría de los vehículos de motor.
- Aeronaves o embarcaciones.
- Tanques de almacenamiento de gas y líquidos.
- Terrenos, tierras, césped, árboles, arbustos, plantas, cultivos o animales.
- Jacuzzi y spas que no son accesorios de baño.
- Piscinas y equipamiento.

Algunos ejemplos de pérdidas excluidas son:

- Pérdida de acceso o uso de la propiedad asegurada o del lugar descrito o cualquier gasto de subsistencia adicional, como vivienda provisional.
- Pérdida de ingresos o ganancias causada por la interrupción de operaciones.
- Daños causados por movimientos de la tierra, incluso si el movimiento ha sido provocado por una inundación (por ejemplo, terremotos, derrumbes, socavones o movimiento del suelo por condiciones de saturación).

- El costo de cumplir con cualquier disposición legal que exija o regule la construcción, demolición, remodelación, renovación o reparación de bienes, incluida la retirada de los escombros resultantes (a menos que el siniestro pueda acogerse a la cobertura ICC).
- Siniestro de inundación ocurrido antes de la fecha de compra o entrada en vigor de la póliza. Por lo general, una nueva póliza del NFIP tarda 30 días en entrar en vigor. **Obtenga más información sobre la Exclusión de la Póliza Inundación en curso en agents.floodsmart.gov/flood-in-progress** (enlace a una página web en inglés).

Existe una cobertura limitada para los elementos situados en sótanos y por debajo del piso elevado más bajo de un edificio elevado posterior al Mapa de Tasas del Seguro de Inundación (FIRM, por sus siglas en inglés) en determinadas zonas. Entre los elementos cubiertos se incluyen climatizadores centrales, calderas y calentadores de agua, paneles eléctricos / cajas de fusibles, etc. **Para obtener más información, consulte agents.floodsmart.gov/seguro-de-inundación-en-sótano.**

PROMOCIONAR OPCIONES DE COBERTURA COMPLEMENTARIA

Si una casa, un negocio o un condominio resulta dañado por una inundación y se declara que ha sufrido daños sustanciales o que necesita mejoras sustanciales, es posible que el propietario deba cumplir requisitos de construcción específicos de la comunidad para reducir el riesgo de inundación antes de poder reparar o reconstruir.

Para ayudar a cumplir estos requisitos, el NFIP puede proporcionar a los titulares de pólizas que cumplan los requisitos hasta \$30,000 de cobertura ICC. Esta cobertura puede ayudar a pagar la elevación, reubicación y demolición en función de cómo esté asegurada la estructura. Nota: La cobertura para una propiedad en construcción con fines de mitigación de inundaciones no está disponible a través del NFIP.

Las compañías privadas de seguros de inundación ofrecen pólizas complementarias o en exceso de seguro de inundación que pueden ser adquiridas por clientes que busquen una cobertura superior a la que ofrece una póliza SFIP. Por ejemplo, si la vivienda de su cliente está valorada en más de 250,000 dólares (la cobertura máxima disponible en el NFIP para edificios), exhórtelo a considerar la posibilidad de añadir un seguro en exceso privado de inundaciones para cubrir la diferencia.

EVALUAR PRECIOS

Las preocupaciones financieras pueden disuadir a algunos clientes de adquirir una póliza de seguro de inundaciones. Cuando un cliente es consciente de los costos, sugerirle formas de reducir el precio del seguro de inundaciones podría ser el motivo por el que su cliente lo adquiera. Ofrezca las siguientes opciones para ayudarles a pagar menos por el seguro de inundación cada año.

Incrementar su deducible

Elegir un deducible más alto puede reducir su prima, como ocurre con otros seguros conocidos. Tenga en cuenta que utilizar un deducible mayor puede no ser apropiado en todas las circunstancias financieras y puede no estar permitido por los acreedores para cumplir los requisitos de compra obligatoria.

Proporcionar un Certificado de Elevación (EC, por sus siglas en inglés)

Aunque los EC no son necesarios para contratar una cobertura, pueden reducir el costo del seguro de su cliente. Los EC muestran la elevación del terreno de un bien, lo que puede servir de base para acciones de mitigación y garantizar el cumplimiento de las disposiciones de manejo de valles de inundación de la comunidad. **Para obtener más información sobre los EC, visite agents.floodsmart.gov/write-policy/elevation-certificates** (enlace a una página web en inglés).

Aprobar medidas de mitigación

Al reducir el riesgo de daños por inundaciones, sus clientes pueden reducir los costos de sus seguros. Las prácticas comunes de mitigación de inundaciones incluyen la elevación de los servicios públicos (por ejemplo, climatizadores y calentadores de agua), la instalación de salidas de agua de inundación, el relleno de sótanos, la elevación de la propiedad o la reubicación de viviendas o negocios. **Revise más esfuerzos de mitigación y prácticas de prevención de pérdida por inundación en agents.floodsmart.gov/mitigation-practices y agents.floodsmart.gov/flood-loss-avoidance** (ambos enlaces llevan a un página web en inglés).



Planificar con antelación

Antes de poner en práctica cualquier medida de mitigación, **discuta sus planes con un contratista certificado y un funcionario** de la comunidad para garantizar el cumplimiento de los códigos y reglamentos de construcción.

Conviértase en una Comunidad del Sistema de Clasificación de Comunidades (CRS)

El CRS es un programa voluntario de incentivos que reconoce a las comunidades por establecer prácticas de manejo de valles de inundación que superan los requisitos mínimos del NFIP. A cambio de los esfuerzos proactivos de una comunidad para reducir el riesgo de inundación, los titulares de las pólizas de esa comunidad pueden recibir descuentos en las primas de seguros de inundación de hasta el 45%.

Como agente de seguros, debe motivar a los funcionarios de su comunidad a participar en el CRS para proteger mejor a su comunidad y ayudar a obtener primas más bajas para sus clientes. **Obtenga más información sobre el CRS en fema.gov/community-rating-system** (enlace a una página web en inglés).

PREPARAR LOS PUNTOS SOBRESALIENTES CLAVE

Dado que los acreedores no siempre exigen un seguro de inundaciones, algunos clientes pueden no estar dispuestos a adquirirlo para su bien o contenido. Utilice las siguientes frases y explicaciones para ayudar a sus clientes a tomar decisiones informadas para proteger la vida que han construido.

No espere a que ocurra una catástrofe para darse cuenta de que no está protegido.

En la mayoría de los casos, las pólizas de seguro de inundación entran en vigor 30 días después de la compra. Normalmente, los daños causados por una inundación ya en curso quedan excluidos de la cobertura, puesto que la inundación comenzó antes de que se contratara el seguro. Sin embargo, el plazo de carencia de 30 días no se aplica cuando se compra un bien nuevo. Adquirir un seguro de inundaciones con un bien nuevo o antes de una amenaza de inundación son las mejores formas de asegurarse de que está cubierto.

Sea consciente de los riesgos ocultos de inundación.

Aunque no esté situado cerca de fuentes de agua, su casa o negocio sigue corriendo riesgo de inundación. Las condiciones cambiantes pueden alterar el paisaje y aumentar el riesgo de inundación, por ejemplo:



Proyectos de construcción



Erosión superficial



Fenómenos naturales



Sistemas de drenaje inadecuado



Precipitaciones y deshielo



¿Sabía que...?

Si su cliente vende su bien, la póliza de seguro de inundaciones puede transferirse a los nuevos propietarios. Si la póliza de seguro de inundación existente es inferior a la prima contra todo riesgo, los nuevos propietarios podrán mantener el costo inferior en el momento de la transferencia.

No tiene que comparar precios para encontrar la mejor tarifa de seguro de inundaciones.

Siempre y cuando cada compañía o agente reciba información idéntica de ajuste, las primas de seguro de inundación del NFIP serán las mismas en todas las compañías y representantes. Sin embargo, las primas de los seguros privados de inundaciones pueden variar.

Las inundaciones pueden ser un acontecimiento emocional y económicamente devastador para su familia.

Sólo una pulgada de agua de inundación puede causar aproximadamente \$25,000 daños a su vivienda. Revise cuánto podrían costarle los daños por inundación a su vivienda **utilizando la Calculadora de costos de daños por inundación en agents.floodsmart.gov/marketing/pricing** (enlace a una página web en inglés).

“Nunca imaginé que un arroyo que normalmente tiene unos centímetros de profundidad desbordaría las orillas y entraría a la casa. Habría perdido todo por lo que he trabajado todos estos años, pero tener un seguro de inundaciones me salvó la vida.”

— Marty Severson, sobreviviente de inundación, Sparta, Wisconsin



ABORDAR LAS IDEAS EQUIVOCADAS MÁS COMUNES

Existen muchas ideas erróneas sobre las inundaciones, los daños por inundación y los seguros de inundación. Tenga preparadas estas respuestas para acabar con mitos cuando un cliente haga las siguientes afirmaciones:

“Si mi propiedad se inunda, puedo confiar en que la asistencia por desastres me ayudará”.

La asistencia por desastres es mínima y a menudo insuficiente para la recuperación total de las inundaciones. Estos fondos sólo están disponibles cuando el presidente declara un desastre. Además, la asistencia por desastres suele llegar en forma de préstamo de la Agencia Federal de Pequeños Negocios de EE. UU., que asciende a un promedio de \$5,000 por hogar y debe devolverse con intereses, o como subvención por desastre de la FEMA a través del Programa de Individuos y Familias (IHP, por sus siglas en inglés). La ayuda del IHP no compensa todas las pérdidas causadas por un desastre y sólo cubre sus necesidades básicas para complementar los esfuerzos de recuperación tras el desastre.

En comparación, el pago promedio por reclamación del NFIP entre 2016 y 2022 fue de aproximadamente \$66,000.

“Mi casa está en una colina, así que el agua se escurre. Estoy a salvo”.

Su riesgo puede reducirse, pero no eliminarse. Si el sistema de drenaje de aguas pluviales de su comunidad se atasca o falla, las inundaciones provocadas por las fuertes lluvias o el deshielo podrían causar daños en su vivienda y sus pertenencias. Adquirir hoy una póliza de seguro de inundaciones puede proteger su vivienda de riesgos de inundación inesperados u ocultos.

“Mi zona nunca se ha inundado, así que la historia está de mi lado”.

Las condiciones cambian. Lo que ocurrió en el pasado no es garantía de lo que ocurrirá en el futuro. Las construcciones cercanas pueden alterar los patrones de drenaje y las precipitaciones pueden superar el promedio anual. Además, los desagües pluviales de las comunidades cercanas pueden saturarse y acumularse durante las lluvias torrenciales, provocando inundaciones en su vecindario.

“Mi seguro de daños a bienes cubrirá los ocasionados por inundación de mi edificio”.

Por desgracia, la mayoría de las pólizas para propietarios de viviendas, bienes de uso comercial e inquilinos no cubren los daños causados por inundaciones. Una póliza de seguro de inundaciones puede llenar los vacíos de su cobertura. El NFIP impulsa a todo el mundo a contratar tanto la cobertura para edificios como la de contenido para obtener la protección más amplia.

Primeros pasos

Al vender seguros de inundaciones, puede ayudar a sus clientes a evitar importantes pérdidas personales y económicas. Además, fomentará la confianza y creará comunidades más resilientes ante las inundaciones.

CONFIRME SU ADMISIBILIDAD

Para vender seguros de inundaciones en su(s) estado(s), debe asegurarse de que cumple los requisitos. El Departamento de Seguros de cada estado tiene requisitos mínimos de capacitación para los agentes de seguros que venden y prestan servicios de seguros de inundaciones conforme al NFIP. **Para consultar los materiales publicados por los distintos estados y sus condiciones, visite nfip-services.floodsmart.gov/training/agent-requirements** (enlace a una página web en inglés).

COMIENCE LA CAPACITACIÓN

Una vez que haya confirmado su admisibilidad, puede comenzar la formación. **El NFIP ofrece seminarios en línea, tutoriales y más para agentes de seguros en agents.floodsmart.gov/agent-training** (enlace a una página web en inglés).

BÚSQUEDA DE UN AGENTE DE SERVICIO

Aproximadamente 50 compañías de seguros privadas participan en el programa Suscríbete tú mismo (WYO, por sus siglas en inglés) con el NFIP. Si su actual aseguradora es un proveedor WYO, puede suscribir y dar servicio respecto a pólizas de seguro de inundaciones a su nombre. Póngase en contacto con su aseguradora para confirmar que forma parte del Programa WYO o **consulte la lista de proveedores WYO en nfip-services.floodsmart.gov/wyo-program-list** (enlace a una página web en inglés).

La Agencia de Servicio Directo del NFIP (NFIP Directo) también es una opción. Permite a los agentes de seguros suscribir directamente con FEMA y el NFIP. **Para obtener más información, envíe un correo electrónico a agency-services@nfipdirect.fema.gov o comuníquese al 800-638-6620.**

PÓNGASE EN CONTACTO CON SUS CLIENTES

Busque oportunidades de venta cruzada. ¿Hay clientes de su cartera que tengan otras líneas de cobertura con usted, pero no un seguro de inundación? Nunca es demasiado tarde para llegar a los clientes y recordarles la cobertura adicional que el seguro de inundación puede proporcionar. Muchos agentes consideran que las ventas adicionales a los clientes existentes es una forma eficaz de adquirir nuevos clientes de seguros de inundaciones.

CAPTACIÓN DE NUEVOS CLIENTES

Identificar nuevos clientes puede parecer complicado; sin embargo, muchos clientes de seguros de inundaciones tienen perfiles similares. El NFIP ha identificado características que suelen compartir los clientes de seguros de inundaciones.

Los posibles titulares de pólizas son propietarios de viviendas unifamiliares, asociaciones de condominios y propietarios de unidades, propietarios de negocios e inquilinos que:

- Posee bienes en zonas bajas;
- Experimentan el riesgo de inundaciones de temporada;
- Viven cerca de zonas con riesgo visible de inundación y/o
- Residen en comunidades que han sufrido inundaciones en los últimos años.

Recuerde que sus clientes deben estar en una comunidad participante en el NFIP para contratar un seguro de inundaciones. La propiedad también debe reunir los requisitos para la cobertura. **Para saber qué comunidades participan, visite [fema.gov/community-status-book](https://www.fema.gov/community-status-book)** (enlace a una página web en inglés).

MANTÉNGASE INFORMADO SOBRE EL RIESGO DE INUNDACIONES EN SU COMUNIDAD

Estudie los mapas de inundaciones de su región y el historial reciente de inundaciones para identificar nuevas oportunidades de marketing y venta. Si conoce los datos sobre inundaciones de su zona y se mantiene al día, podrá identificar a los clientes con mayor riesgo de sufrir pérdidas por inundaciones.

Revise el riesgo de inundación de su región en [msc.fema.gov/portal/home](https://www.msc.fema.gov/portal/home) (enlace a una página web en inglés) **o estudie el historial de inundaciones recientes en [fema.gov/data-visualization/historical-flood-risk-and-costs](https://www.fema.gov/data-visualization/historical-flood-risk-and-costs)** (enlace a una página web en inglés).

ASOCIACIÓN CON OTRAS PARTES INTERESADAS

Cree una red de profesionales inmobiliarios, asesores financieros y acreedores locales. Colabore estrechamente con ellos para posicionarse como asesor de confianza y que se sientan cómodos recomendándole clientes.

Por ejemplo, un acreedor puede exigir a un nuevo comprador que contrate un seguro de inundaciones como condición para su préstamo. La institución acreditante o el agente inmobiliario pueden remitirle a usted a ese comprador para que contrate un seguro de inundaciones si mantiene una buena relación con ellos. Si el seguro de inundaciones no es obligatorio para la propiedad, el agente inmobiliario puede remitirlo a usted, pero también puede ayudarle a establecer expectativas realistas sobre el riesgo de inundación, los detalles de la cobertura y los costos.



ORIENTACIÓN ADICIONAL E INFORMACIÓN DE CONTACTO

Para obtener más información sobre el NFIP, visite agents.floodsmart.gov (enlace a una página web en inglés) o comuníquese con el NFIP al **877-336-2627**.

Si tiene preguntas específicas sobre la venta de seguros de inundación, póngase en contacto con el departamento de suscripción o el representante de marketing de su empresa, conecte con una Compañía WYO o comuníquese a NFIP Directo al **800-638-6620**.

Asista a un seminario de capacitación sobre seguros de inundaciones. Visite agents.floodsmart.gov/agent-training (enlace a una página web en inglés) o póngase en contacto con nfiptraininginfo@h2opartnersusa.com para obtener más información sobre cursos educacionales.

Visite la biblioteca de recursos del NFIP en agents.floodsmart.gov/resourcelibrary (enlace a una página web en inglés) para acceder a una colección de recursos impresos y digitales diseñados para ayudar a los agentes en cada paso del proceso.

Suscríbase a los correos electrónicos de la Oficina de área de marketing y difusión del NFIP para recibir anuncios, materiales de marketing actualizados y nuevas campañas. Inscríbase en agents.floodsmart.gov/sign-up (enlace a una página web en inglés).



FEMA



El Congreso creó el Programa del Seguro Nacional de Inundación (NFIP) en 1968 para reducir los daños futuros por inundación mediante el manejo de valles de inundación, y para proporcionar a las personas seguros de inundaciones a través de agentes individuales y compañías de seguros. La FEMA supervisa el NFIP.

Si utiliza un servicio de retransmisión, como un servicio de retransmisión de video (VRS, por sus siglas en inglés), teléfono con subtítulos u otro servicio, proporcione a la FEMA el número de dicho servicio.