



Venta de soluciones en el mercado de la tercera edad: Una guía para agentes de seguros de UnitedHealthcare

UnitedHealthcare
Golden Rule Insurance Co.

DOCUMENTO NO DESTINADO A CONSUMIDORES

© 2025 United HealthCare Services, Inc. Todos los derechos reservados. | 52959SP-X-1225

3 razones *por las que* debería realizar ventas cruzadas de productos auxiliares



El impulso de su negocio

Ofrecer soluciones inteligentes puede ayudar a construir una cartera de negocios más sólida y resiliente. Al ayudar a los clientes con sus necesidades de cobertura de cuidado de la salud y reducir potencialmente los gastos de su bolsillo, usted se posiciona como un agente de seguros de salud de confianza capaz de ofrecer soluciones a las necesidades de seguro. Es menos probable que los clientes con varias pólizas cambien de agente, lo que puede generar una mayor lealtad, una mayor retención y comisiones constantes para usted. En resumen, las ventas cruzadas inteligentes protegen a sus clientes cubiertos y mantiene su negocio en marcha.

- 1. Inestabilidad financiera:** La deuda médica en Estados Unidos ha alcanzado niveles históricos, y los estadounidenses deben **más de 220,000 millones de dólares**. Incluso las personas aseguradas pueden tener dificultades para hacer frente a gastos inesperados, lo que a menudo requiere que recorten gastos básicos o a endeudarse aún más¹. Ofrecer productos auxiliares, como indemnización hospitalaria, cobertura de enfermedades graves, cuidado dental, cuidado de la vista, cuidado de la audición o de accidentes, puede ayudar a pagar el costo de las facturas por servicios médicos.
- 2. Aumento de la cobertura y de los ingresos:** Las ventas cruzadas de productos auxiliares a sus clientes mayores no solo es inteligente, sino que es estratégica. Puede ayudar a sus clientes a aumentar su cobertura y, potencialmente, reducir sus gastos de bolsillo, al mismo tiempo que genera más ingresos para su negocio y aumenta sus resultados.
- 3. Retención y lealtad:** Es menos probable que los clientes con varias pólizas cambien de agente o compañía de seguros. Las ventas cruzadas de productos auxiliares fortalecen las relaciones y posicionan a los agentes de seguros como proveedores de soluciones inteligentes. Este enfoque no solo ayuda a mejorar la retención, sino que también intensifica la satisfacción del cliente al abordar necesidades reales que van más allá de la cobertura básica.

Datos que impulsan las decisiones

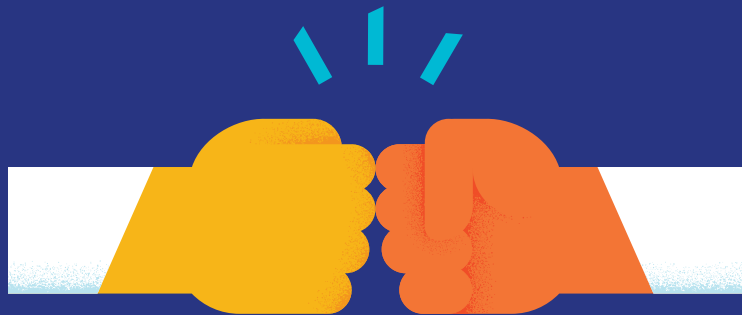
- El 58% de los estadounidenses cree erróneamente que Medicare cubre los gastos de cuidado prolongado².
- Casi 1/3 de los adultos mayores tienen caries sin tratar³, y el 75% de las personas sin seguro dental dicen que no es asequible⁴.
- **Gastos de bolsillo:** En 2025, el límite máximo de gastos de bolsillo de los Centros de Medicaid y Medicare (MOOP) fue de \$9,350, y se prevé que baje ligeramente a \$9,250 en 2026, aunque muchos planes establecen límites más bajos. El MOOP promedio para las Organizaciones para el Mantenimiento de la Salud (HMO) es de aproximadamente \$5,479 y para las Organizaciones de Proveedores Preferidos (PPO) de \$6,748 en 2026⁵.
- **Copagos:** Los copagos de cuidado primario siguen siendo relativamente bajos (de \$0 a \$20), pero los copagos de especialistas tienen una tendencia al alza, llegando hasta \$60 dentro de la red para 2026. Los copagos hospitalarios también aumentarán significativamente a \$550 por cada día durante los primeros cinco días, en comparación con \$300-\$400 en 2025, lo que aumenta la carga de costos generales para los miembros⁶.

DOCUMENTO NO DESTINADO A CONSUMIDORES

1. Fuente: <https://www.kff.org/health-costs/the-burden-of-medical-debt-in-the-united-states> 2. Fuente: <https://news.nationwide.com/many-americans-are-counting-on-the-wrong-safety-net-for-long-term-care> 3. Fuente: <https://acl.gov/programs/health-wellness/oral-health> 4. Fuente: <https://www.synchrocity.com/contenthub/newsroom/americans-may-forgo-dental-treatments-due-to-cost-risking-overa.html> 5. Fuente: https://q1medicare.com/faq/FAQ.php?faq=What-happens-when-I-reach-MOOP-max-out-of-pocket&faq_id=602 6. Fuente: https://www.savingadvice.com/articles/2025/09/27/10166769_changes-in-medicare-advantage-that-will-quietly-cost-you-more.html

© 2025 United HealthCare Services, Inc. Todos los derechos reservados. | 52959SP-X-1225

Consejos sobre cómo puede realizar ventas cruzadas de productos auxiliares de manera efectiva



Pregunte. Escuche. Descubra. Oportunidades.

Para descubrir las necesidades de los clientes, primero hay que entender su estilo de vida y sus prioridades. No es necesario hacer una presentación tan directa. En su lugar, intente utilizar preguntas que revelen sus necesidades y después ofrezca una solución. Estas conversaciones generan confianza y pueden abrir la puerta a productos que mejoran tanto la cobertura del cliente como el éxito de su negocio. Aquí tiene algunas preguntas para hacer y consejos prácticos:

Finanzas y planificación

"¿Su plan de salud actual cubre enfermedades graves como el cáncer?
Si es así, ¿cubriría esos costos?"

"Cuando piensa en los costos de la atención médica, ¿qué es lo que más le preocupa? ¿Las estadías en el hospital, las recetas o algo más?"

"Si algo inesperado sucediera con su salud, ¿tiene alguna forma de cubrir esos gastos de su bolsillo?"

Ejemplo de transición:

"Algunos clientes agregan cobertura de enfermedades graves porque proporciona beneficios en efectivo que se pueden usar para cualquier situación, desde viajes para tratamiento hasta gastos diarios, lo que puede ayudar en tiempos difíciles".

Estilo de vida y actividades

"¿Qué le gusta hacer en su tiempo libre? ¿Algún pasatiempo como andar en bicicleta, caminar o pickleball?"

"¿Viaja por diversión? ¿O para visitar a la familia?"

"¿Participa en alguna liga deportiva o gimnasios de acondicionamiento físico?"

Ejemplo de transición:

"Muchos clientes activos eligen la cobertura de accidentes porque puede ayudar con los costos inesperados de lesiones. Es una forma inteligente de agregar cobertura para su estilo de vida sin salirse del presupuesto".

Salud y bienestar

"¿Cómo suele mantener un rol activo y saludable?"

"¿Tiene algún plan próximo para viajes o actividades al aire libre?"

"¿Alguna vez ha tenido que lidiar con gastos médicos inesperados debido a una lesión o enfermedad?"

Ejemplo de transición:

"Mucha gente se sorprende con las facturas del hospital después de una estadía corta. Los planes de indemnización hospitalaria pueden ayudar a proporcionar cobertura adicional para que no le agarren de sorpresa".

Consejos prácticos

Comparta ejemplos personales de la vida real si los tiene*

Use anécdotas con las que se pueda relacionar para ilustrar por qué es importante la cobertura.

Relacione los beneficios con el estilo de vida

Retrate los productos como facilitadores de lo que a los clientes les gusta hacer.

Destaque la simplicidad y la flexibilidad

Enfatice lo sencillo que puede ser calificar y las diferentes opciones de cobertura disponibles.

DOCUMENTO NO DESTINADO A CONSUMIDORES

*Nota: Se recomienda usar ejemplos personales que involucren al agente de seguros real, y, debido a las leyes de privacidad, hay que tener el permiso de los involucrados antes de revelar cualquier ejemplo de la "vida real".

© 2025 United HealthCare Services, Inc. Todos los derechos reservados. | 52959SP-X-1225

Soluciones auxiliares de la marca UHC para su cartera



Un plan de seguro de indemnización hospitalaria, como **AdvantageGuard**, es una solución sólida, pero las personas mayores a menudo lo pasan por alto. Aunque con frecuencia se subestima, puede ser una forma inteligente de ayudar a cubrir los gastos hospitalarios y reducir los gastos médicos de bolsillo.

Otros productos que puede agregar a su cartera de productos auxiliares para adultos de edad avanzada incluyen **AccidentWise**, **CriticalGuard**, **DentalWise** y **DentalWise Max**. Juntos, estos productos ofrecen a sus clientes adultos de edad avanzada una cobertura extendida para áreas que normalmente no están cubiertas por los planes de gastos médicos mayores.

Cartera de Productos	Edad Límite	Emisión Garantizada	Emisión Simplificada	Estatura y Peso
AdvantageGuard	60 a 90	✓ ¹	✓	✓
AccidentWise	18 a 75	✓		
CriticalGuard	18 a 90	✓ ¹	✓	✓
DentalWise	18 a 99	✓		
DentalWise Max	18 a 99	✓		

DOCUMENTO NO DESTINADO A CONSUMIDORES
Todas las solicitudes están sujetas a revisión de reemplazo. Puede haber diferencias entre estados. Consulte la [Tabla de Productos](#) para conocer la disponibilidad en cada estado.
1. Las opciones de emisión garantizada están disponibles para ciertas edades o cantidades de beneficio.
© 2025 United HealthCare Services, Inc. Todos los derechos reservados. | 52959SP-X-1225



AdvantageGuard es un plan de indemnización hospitalaria, asegurado por Golden Rule Insurance Company, con opciones de emisión garantizada que pueden ofrecer beneficios fijos en efectivo para estadías en el hospital y otros servicios médicos elegibles. Está diseñado para complementar el seguro de salud existente, proporcionando cobertura adicional cuando más se necesita.

Aspectos destacados del plan

Estadías en el hospital

- Cobertura de estadía en el hospital como paciente hospitalizado por enfermedad o lesión
- Beneficios de observación hospitalaria durante períodos de observación de 12 a 24 horas¹
- Estadías en hospital como paciente hospitalizado por trastornos mentales o nerviosos¹

Cláusulas adicionales de beneficios opcionales²

- Cáncer³
- Medicamentos recetados y administrados por proveedores a pacientes ambulatorios³
- Visitas a la sala de emergencias/cuidado de urgencia
- Reclusión en un centro de enfermería especializada
- Cirugía para pacientes ambulatorios
- Traslados en ambulancia
- Visitas de bienestar³

Beneficios fijos en efectivo

- Los beneficios se pagan independientemente de que el miembro tenga otra cobertura de seguro.
- Los beneficios se pagan independientemente de los gastos reales incurridos y se pueden usar como se considere adecuado.

Cuándo realizar una venta cruzada de AdvantageGuard

- **Cuando los clientes expresan su preocupación por los costos hospitalarios inesperados**, incluidos los gastos de estadías como paciente hospitalizado, cargos fuera de la red o viajes fuera de su área de cobertura.
- **Cuando los clientes no tienen cobertura hospitalaria a través de un plan de empleador o para jubilados**, AdvantageGuard puede ayudar a ampliar la cobertura.

DOCUMENTO NO DESTINADO A CONSUMIDORES

Puede haber diferencias entre estados. Consulte el folleto para obtener información detallada.

Esta es una Póliza de Indemnización Hospitalaria. **ESTA PÓLIZA PROPORCIONA BENEFICIOS LIMITADOS.** Esta NO es una póliza de seguro complementario de Medicare ni complementa totalmente ningún seguro de salud federal de Medicare o plan privado de Medicare Advantage. Esta Póliza no debe considerarse un sustituto de una cobertura de seguro de salud integral.

AdvantageGuard es un seguro de indemnización hospitalaria que proporciona beneficios limitados por una cantidad declarada independientemente de los gastos reales incurridos.

1. Estos beneficios están en lugar de los beneficios de estadía en el hospital como paciente hospitalizado por enfermedad o lesión. 2. Se requiere una prima adicional. 3. Sujeto a un período de espera de 30 días en la mayoría de los estados.

© 2025 United HealthCare Services, Inc. Todos los derechos reservados. | 52959SP-X-1225

Estudio de caso

Juana tiene 65 años y vive en Nebraska. Hace poco se inscribió en un plan Medicare Advantage popular. Está buscando una cobertura de seguro suplementario que le ayude con algunos de los gastos de su bolsillo relacionados con su cobertura.



* Las personas y las situaciones aquí descritas son ficticias y no representan casos ni escenarios reales, son para una persona hipotética y se proporcionan solamente con fines ilustrativos.

Gastos de bolsillo de Medicare Advantage de Juana

Hospitalización	\$400/día, primeros 6 días
Cirugía para pacientes ambulatorios	Copago de \$200
Atención de emergencia	Copago de \$125
Cláusula adicional de ambulancia	Copago de \$255
Reclusión en un centro de enfermería especializada	\$200/día, días 21 a 100
Quimioterapia	Copago del 20%

Solución de AdvantageGuard para Juana

Póliza básica: 6 días, \$400/día	\$32.18
Cláusula adicional de cirugía para pacientes ambulatorios (\$250)	\$3.62
Cláusula adicional de cuidado de emergencia (\$200)	\$2.18
Cláusula adicional de ambulancia (\$300)	\$3.92
Cláusula adicional de enfermería especializada (\$200/día)*	\$11.37
Beneficio por cáncer (\$5,000)	\$11.42

* días 21 a 100

Costo total
\$64.69



Los accidentes son impredecibles, pero sus clientes pueden tomar medidas para estar mejor preparados. AccidentWise®, asegurado por Golden Rule Insurance Company, proporciona beneficios en efectivo para ayudar a cubrir gastos de bolsillo inesperados por lesiones accidentales. Es un producto que ofrece cobertura cuando más se necesita.

Aspectos destacados del plan

Beneficios¹

- Admisión en hospitales
- Tratamiento de la sala de emergencias
- Tratamiento del Centro de Cuidado de Urgencia
- Examen de diagnóstico especializado
- Tratamiento de seguimiento, O BIEN, fisioterapia de seguimiento
- Cirugía para pacientes ambulatorios
- Muerte accidental, pérdida accidental de un miembro o pérdida accidental de la vista

Los beneficios en efectivo se pueden usar para ayudarle con:

- Deducibles, copagos o seguros en su plan de salud actual
- Alquiler o hipoteca
- Pagos de vehículos
- Cuidado de niños
- Gastos de la vida cotidiana

Cuándo realizar una venta cruzada de AccidentWise

- **Cuando los clientes expresan su preocupación por costos inesperados**, como gastos por lesiones, caídas, cargos fuera de la red o facturas elevadas que debe pagar de su bolsillo.
- **Cuando los clientes o sus familiares llevan un estilo de vida activo**, como hacer actividades como ciclismo, senderismo, pickleball u otros deportes y actividades recreativas.
- **Cuando los clientes no tienen una cobertura existente por accidentes**, por ejemplo, no tienen cobertura a través de los beneficios de su empleador o de un plan de accidentes para jubilados.

Otra información de interés

- Las primas no aumentan con la edad
- Los planes son renovables, según lo estipulado en las disposiciones de la póliza, siempre y cuando usted pague sus primas.
- Edad de emisión para el solicitante primario: 18 a 75 años

DOCUMENTO NO DESTINADO A CONSUMIDORES

Puede haber diferencias entre estados. Consulte el folleto para obtener información detallada.

Esta es una Póliza de seguro solo para lesiones accidentales. **ESTE PRODUCTO OFRECE BENEFICIOS LIMITADOS.** Esta Póliza proporciona beneficios por Lesiones Accidentales según se define en esta Póliza y no debe considerarse un sustituto de la cobertura de un seguro de salud integral.

Estos planes proporcionan beneficios por un monto establecido independientemente de los gastos reales incurridos.

1. Los servicios deben ocurrir dentro de un cierto número de días de la lesión accidental para calificar para los beneficios. Esto varía según el beneficio. Consulte el folleto para obtener información detallada.

© 2025 United HealthCare Services, Inc. Todos los derechos reservados. | 52959SP-X-1225



CriticalGuard® es un plan para enfermedades graves, asegurado por Golden Rule Insurance Company, diseñado para proporcionar cobertura cuando ocurren diagnósticos que alteran la vida. Incluso con un seguro de salud, las enfermedades graves, como el cáncer, un ataque cardíaco o un derrame cerebral, pueden generar gastos significativos de bolsillo y pérdida de ingresos. CriticalGuard paga un beneficio de pago único en efectivo tras el primer diagnóstico de una enfermedad cubierta, y el dinero se puede utilizar según sea necesario, desde facturas médicas hasta gastos diarios.

Aspectos destacados del plan

Opciones de planes de cobertura

- Cáncer
- Corazón/derrame cerebral
- Cáncer + corazón/derrame cerebral
- Enfermedad grave

Características principales

- Emisión garantizada para personas de 18 y 74 años sin preguntas de salud para determinadas opciones de cobertura.
- Las opciones de edad límite también están disponibles para edades de hasta 90 años.
- Sin restricciones de red, con libertad para elegir cualquier médico o centro.

Cuándo realizar una venta cruzada de CriticalGuard

- **Cada vez que venda un plan Medicare Advantage** es un buen momento para ofrecer una solución inteligente e introducir cobertura adicional.
- **Cuando los clientes expresan su preocupación por los gastos médicos inesperados**, especialmente los posibles gastos de bolsillo.
- **Cuando los clientes mencionan un historial familiar de enfermedades graves**, como cáncer, derrames cerebrales, problemas cardíacos u otras enfermedades graves. Sin embargo, tenga en cuenta que se aplican afecciones preexistentes.
- **Cuando los clientes no tienen cobertura para enfermedades graves**, por ejemplo, no tienen beneficios a través de un plan de seguro de su empleador o para jubilados.

Otra información de interés

- Beneficio de pago único en efectivo por eventos médicos que califican que se puede usar para cubrir gastos médicos u otros gastos personales.
- Cláusulas adicionales opcionales que alientan a un cuidado preventivo con un beneficio anual para las pruebas de detección.
- Los planes tienen renovación garantizada de por vida en la mayoría de los estados, según lo estipulado en la póliza.

DOCUMENTO NO DESTINADO A CONSUMIDORES

Puede haber diferencias entre estados. Consulte el folleto para obtener información detallada.

ESTE PRODUCTO ES UN COMPLEMENTO DEL SEGURO DE SALUD Y NO SUSTITUYE LA COBERTURA ESENCIAL MÍNIMA EXIGIDA POR LA LEY DE CUIDADO DE SALUD A BAJO PRECIO (AFFORDABLE CARE ACT, ACA).

ESTA PÓLIZA PROPORCIONA BENEFICIOS LIMITADOS. Este producto de Enfermedad Grave solo paga beneficios por enfermedades graves y no proporciona cobertura para ninguna otra enfermedad. Los beneficios se proporcionan en una cantidad especificada, independientemente de los gastos reales incurridos. Esta es una póliza de beneficios limitados. Solo paga los beneficios por enfermedades graves y no proporciona cobertura para ninguna otra enfermedad. Usted debe mantener una cobertura de salud integral por separado.

© 2025 United HealthCare Services, Inc. Todos los derechos reservados. | 52959SP-X-1225

DentalWise y DentalWise Max (DVH)



DentalWise® y DentalWise Max® pueden brindar a los clientes mayores de 65 años la confianza necesaria para mantener su salud bucal. DentalWise ofrece cobertura dental sin períodos de espera para la mayoría de los servicios preventivos, básicos y especializados. Para quienes buscan una cobertura más integral, DentalWise Max combina beneficios dentales, de la vista y de la audición en un solo plan, lo que brinda acceso inmediato al cuidado e incluso cobertura de implantes después de un año. Ambos planes tienen emisión garantizada hasta los 99 años.

Aspectos destacados del plan

DentalWise y DentalWise Max

- Emisión garantizada disponible hasta los 99 años
- Sin períodos de espera para servicios preventivos y la mayoría de los servicios básicos
- Red en todo el país con acceso a una amplia gama de proveedores

DentalWise Max

- La cobertura de la vista incluye beneficios para exámenes de la vista, anteojos y lentes de contacto una vez por cada año de la póliza.
- La cobertura de la audición ayuda con los exámenes de la audición una vez por cada año de la póliza y con aparatos auditivos una vez por cada 2 años de la póliza.
- Los máximos anuales más altos proporcionan mayores límites de beneficios generales.

Característica	DentalWise	DentalWise Max
Emisión garantizada hasta los 99 años de edad	✓	✓
Sin períodos de espera para servicios preventivos y básicos	✓	✓
Complementos de Medicare	✓	✓
Red de proveedores en todo el país	✓	✓
Cobertura de la vista		✓
Cobertura de la audición		✓
Cobertura de implantes dentales (después de 1 año)		✓
Máximos anuales más altos		✓

DOCUMENTO NO DESTINADO A CONSUMIDORES

Puede haber diferencias entre estados. Consulte el folleto para obtener información detallada. Los beneficios dentales son administrados por Dental Benefit Providers, Inc. Los beneficios de servicios para la vista son administrados por Spectera, Inc. Los beneficios para la audición son administrados por UnitedHealthcare Hearing.
© 2025 United HealthCare Services, Inc. Todos los derechos reservados. | 52959SP-X-1225