Adalberto Ravelo

DOLPHY SCHOOL

Guía Práctica para **Vender** Seguros de Salud **Obamacare** en **EE.UU**

Pasos Para **Comenzar** a **Vender.** ¿Cómo informar y **vender seguros de salud**, planes de salud con **subsidio federal?**

Adalberto Ravelo **Dolphy.School**

OBAMACARE
FORDABL

Introducción

El mercado de seguros de salud en Estados Unidos cambió radicalmente con la Ley ACA (Obamacare). Desde el 2014

Esta guía resume los pasos, requisitos y consideraciones éticas para quienes deseen convertirse en agentes de seguros y vender planes subsidiados por el gobierno federal.

Objetivos

- Brindar una hoja de ruta clara para nuevos agentes.
- Explicar el proceso de certificación y licencias.
- Destacar la importancia de la ética en la profesión.
- Presentar recursos oficiales y enlaces relevantes.

Paso 1: Certificación y Licencia

Tipos de licencias

- Licencia 215: Vida, salud y anualidades.
- Licencia 240: Solo seguros de salud.

Requisitos básicos

- Mayor de 18 años.
- Número de Seguro Social.
- Permiso de trabajo válido.
- Curso de pre-licencia de 60 horas.

Consejos prácticos

- Prepárate directamente para la 215: abre más oportunidades.
- Usar herramientas y recursos, videos, manuales, simuladores de examen, clases de Dolphy School, para aprobar examen estatal
- Estudia con visión ética desde el inicio.

Paso 2: Afiliación con Aseguradoras.
¿Qué son los appointments?

Qué son los appointments

Son los **contratos o nombramientos que te habilitan a vender productos de cada aseguradora**.

Opciones

- Gestionar contratos por tu cuenta (difícil al inicio).
- Unirte a una agencia ya constituida (vía más rápida).

Ventajas de integrarse a una agencia

- Te respalda con prestigio y volumen de producción.
- Acceso inmediato a contratos y aseguradoras.
- Apoyo en capacitación y procesos.

Errores comunes

- Intentar negociar directamente sin experiencia.
- No conocer a fondo los planes ni el proceso de subsidio.

Paso 3: Número de Productor Nacional (NPN)

- Identificación única para cada agente.
- Se obtiene fácilmente en línea.
- Es indispensable para operar legalmente.

Paso 4: Certificación Federal CMS

Examen en línea

- Se realiza en el portal oficial CMS Marketplace. Evalúa conocimientos sobre la Ley ACA y el funcionamiento del Marketplace.

Renovación anual

- Obligatoria para mantener la autorización de venta.
- La mayoría de agencias ayudan en el proceso.

Obamacare explicado. ¿Qué es y qué no es?

- Obamacare no es un seguro, es un subsidio para planes de salud privados.
- Permite pagar primas desde $0 hasta $50, en lugar de $300–$500.
- Comparación antes vs. después del ACA

Acceso

- Antes de 2014: Rechazo por condiciones preexistentes.
- Después de ACA: Acceso garantizado.

Costos

- Antes de 2014: Primas de $300–$500 sin ayuda.
- Después de ACA: Planes desde $0–$50 con subsidio.

Beneficios

- Antes de 2014: Cobertura limitada, sin preventivos gratis.
- Después de ACA: 10 beneficios esenciales cubiertos.

Transparencia

- Antes de 2014: Pólizas poco claras.
- Después de ACA: Marketplace con comparaciones.

Ética y Fraudes. Malas prácticas de agentes.

- Inscribir sin consentimiento.
- Manipular ingresos para subsidios mayores.
- Cambiar clientes de plan solo por comisiones.
- Vender pólizas adicionales innecesarias.

Fraudes de clientes

- Declarar ingresos falsos.
- Omitir dependientes para calificar.
- Cambiar de residencia ficticiamente.

Impacto

- Eleva costos para el gobierno.
- Genera más regulaciones.
- Afecta la confianza en el sistema.

Checklist para nuevos agentes

- Obtener licencia (215 o 240).
- Afiliarse a aseguradoras mediante una agencia.
- Tramitar NPN.
- Aprobar certificación CMS.
- Aprender a usar el Marketplace.
- Actuar con ética y transparencia.

Reflexión final

Convertirse en agente de seguros es una carrera con gran impacto social y económico. Gracias a los **subsidios de Obamacare, millones de familias acceden hoy a planes de salud asequibles**. El **éxito como agente** depende no solo de los conocimientos técnicos, sino de la **ética y la vocación de servicio**.

Adalberto Ravelo
Fundador de Dolphy School.
Más de 20 años de experiencia en la industria de seguros y formación de agentes.
👉 www.dolphy.school

📚 Biblioteca de Recursos Importantes

Links website oficiales y otros

- CMS Marketplace: https://portal.cms.gov
- Marketplace oficial de seguros de salud: https://www.healthcare.gov
- Departamento de Seguros de Florida: https://www.myfloridacfo.com/Division/Agents/
- Blue Cross Blue Shield: https://www.bcbs.com/
- Cigna: https://www.cigna.com/
- Molina Healthcare: https://www.molinahealthcare.com/
- Dolphy School: Obtener licencia (215 o 240).
- Afiliarse a aseguradoras mediante una agencia.
- Tramitar NPN.
- Aprobar certificación CMS.
- Aprender a usar el Marketplace.
- Actuar con ética y transparencia.

Videos YouTube:

¿Cómo Puedo Convertirme en un Agente de Seguros de Éxito para Vender Obamacare?
https://youtu.be/DHahipJ6yNg

¿Qué secreto te impide ganar dinero con seguros?
https://youtu.be/BstPjR4xJZI

¿Qué Pasa Después de Graduarte como Agente de Seguros?
https://youtu.be/G59ucErHHG0

Ventajas y Desventajas de estar contratado en una agencia de seguros, para vender Obamacare.

	En agencia	Sin agencia
NOMBRAMIENTOS ASEGURADORAS	Obtención casi inmediata de los nombramientos (appointments) de las aseguradoras, para poder vender	Proceso mucho más lento. Incluso debes conseguir los contactos de cada una de ellas. Las agencias los tiene
CAPACITACIÓN Y OBTENCIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS	Capacitación integral. Obtención paulatinamente sin dilaciones de los conocimientos para poder vender.	Capacitación por tu cuenta. Proceso mucho más demorado, por no tener la información precisa al alcance.
RECURSOS	Recursos de respaldo necesario para poder vender, software, materiales de marketing, posible obtención de leads. Capacitación incluso.	Recursos propiciados por tu labor. Ausencia de recursos, necesidad de construir todo poco a poco.
COMISIONES	*100% de Comisiones pagables al agente, directo por la aseguradora, no por la agencia	100% de comisiones pagables directo al agente

El asterisco que te pongo en las comisiones de las agencias es para explicarte lo siguiente:

Tabla comparativa: Antes de 2014 vs. Después de ACA (Obamacare)

Aspecto	Antes del 2014 (Sin ACA)	Después del 2014 (Con ACA – Obamacare)
Acceso por condiciones preexistentes	Compañías podían negar cobertura o cobrar primas altísimas a personas con diabetes, cáncer, asma, hipertensión, VIH, embarazo, etc.	Prohibido negar cobertura por condiciones preexistentes. Todos califican.
Cobertura mínima esencial	Cada póliza era distinta; muchas excluían servicios básicos (ej. maternidad, salud mental).	Estándar de 10 beneficios esenciales: hospitalización, maternidad, pediatría, medicamentos, salud mental, preventivos, etc.
Subsidios y ayuda financiera	No existían; cada quien pagaba 100% de la prima.	Subsidios federales (tax credits) y cost-sharing reductions que reducen primas y deducibles según ingresos.
Edad de cobertura en hijos	En muchos estados, los hijos perdían la cobertura a los 19 o 21 años.	Los jóvenes pueden permanecer en el seguro de sus padres hasta los 26 años.
Topes y límites	Existían límites anuales y de por vida: si el paciente superaba cierto gasto, se quedaba sin cobertura.	Eliminados los límites de por vida y anuales en beneficios esenciales.
Servicios preventivos	Revisiones, vacunas o pruebas preventivas casi siempre tenían costo compartido (copago/deducible).	Servicios preventivos gratis (sin copago ni deducible).
Mercado de comparación	No había un mercado centralizado. Cada agente debía ofrecer lo que tuviera con cada aseguradora.	Marketplace / Healthcare.gov: comparación transparente de planes en un solo portal.
Garantía de renovación	La aseguradora podía cancelar la póliza al subir los costos médicos.	Derecho a renovación garantizada mientras se paguen las primas.
Prima basada en salud	Se cobraba más si el cliente tenía historial médico complejo o era mujer en edad fértil.	Se prohíbe la discriminación: primas se calculan solo por edad, zona geográfica y consumo de tabaco.

SEGUROS: FLORIDA

- CURSO PL SEGUROS DE SALUD Y VIDA, 215, 240, 214
- CURSO PL SEGUROS DE AUTOS, 220, 440
- CURSOS CONTINUING EDUCATION 220, 215, 440

TEXAS

- CURSO EDUCATIVO SEGUROS DE SALUD Y VIDA
- CURSO EDUCATIVO PROPIEDAD Y ACCIDENTES

CAROLINA DEL SUR

- CURSO EDUCATIVO SEGUROS DE SALUD Y VIDA

CONTABILIDAD Y FINANZAS USA

- CURSO DE TAXES PERSONALES
- CURSO DE TAXES CORPORATIVOS
- CURSO DE BOOKEEPING BASADO EN QUICKBOOK

MARKETING Y TRAINING USA

- CURSO MARKETING, GOOGLE, IA, CHAT GPT, REDES SOCIALES
- CURSO APRENDER A COTIZAR Y VENDER OBAMACARE
- CURSO APRENDER A COTIZAR Y VENDER SEGUROS DE VIDA
- CURSO APRENDER A COTIZAR Y VENDER MEDICARE
- CURSO APRENDER A COTIZAR Y VENDER SEGUROS DE AUTOS, CASAS, COMERCIALES

DOLPHY SCHOOL

Adalberto Ravelo **Dolphy School**

¿Sabías que?

SEGUROS

- AL GRADUARTE DE AGENTE DE SEGUROS DE SALUD Y VIDA, PUEDES TRABAJAR CON NOSOTROS EN NUESTRA AGENCIA DE SEGUROS.

adalins

TAXES

- AL GRADUARTE COMO PREPARADOR DE TAXES PUEDES TRABAJAR CON NOSOTROS EN NUESTRA EMPRESA DE TAXES

DOLPHY SCHOOL

Adalberto Ravelo Dolphy.School