



Cómo convertir las inscripciones de la ACA en una fuente de ingresos más sólida

Agencia de seguros multicultural con sede en Miami

 Atención a una base de clientes de la ACA principalmente hispanohablante en todo el país

 Más de 1,000 agentes | ~200,000 inscripciones de la ACA al año

La oportunidad

Cada año, los agentes de esta agencia ayudan a miles de personas y familias a inscribirse en planes de salud de la ACA, muchos de ellos dentro de las comunidades multiculturales y a menudo preocupadas por los costos a las que prestan servicios en todo el país.

Estas conversaciones suelen centrarse en ayudar a los clientes a acceder a una cobertura esencial a un costo asequible. Incluso con esa cobertura vigente, muchos clientes siguen expuestos a gastos de su propio bolsillo cuando ocurren lesiones inesperadas. Al mismo tiempo, la agencia vio una oportunidad para aumentar los ingresos por inscripción sin cambiar el proceso de inscripción existente.

El enfoque

Los agentes lo presentan como:

- Una forma sencilla de ayudar a cubrir gastos de bolsillo inesperados
- Un nivel asequible de protección financiera
- Una solución práctica basada en los riesgos cotidianos de cada cliente

Mediante un enfoque consultivo, los agentes:

- Explican las brechas de cobertura comunes
- Relacionan la cobertura con los riesgos de la vida real según la ocupación y las actividades cotidianas del cliente
- Recomiendan una solución que se adapte a la situación del cliente

Debido a que los agentes son bilingües y entienden a la comunidad a la que sirven, pueden generar confianza rápidamente y comunicar el valor con claridad durante la inscripción.

Muchos clientes no están familiarizados con este tipo de cobertura y suelen dar por sentado que su seguro médico es suficiente. Cuando los agentes explican las brechas de cobertura y las relacionan con los riesgos cotidianos, los clientes comienzan a ver el valor y, a menudo, optan por inscribirse.



El Seguro de accidentes de Assurity se presentó como una extensión natural de la conversación sobre la ACA.

Los resultados

Con base en las pólizas de Seguro de accidentes vendidas junto con las nuevas inscripciones de la ACA, la agencia informó:



2,900 pólizas de
seguro de accidentes
vendidas



6% de tasa de vinculación
en las nuevas inscripciones
de la ACA



\$155 de comisión
promedio por póliza
durante el primer año

aprox. \$450,000
en ingresos anuales
adicionales

Este ejemplo muestra cómo incluso una tasa de vinculación modesta como esta puede generar un aumento significativo de los ingresos cuando se incluye el Seguro de accidentes en la conversación sobre la inscripción en la ACA.

El impacto

Cuando los clientes sufren un accidente y faltan al trabajo, el Seguro de accidentes de Assurity ayuda a compensar la pérdida de ingresos y los gastos inesperados. Los clientes suelen expresar su agradecimiento por la orientación que reciben, lo que refuerza la confianza y fortalece la relación entre el agente y el cliente.

El resultado es una oferta más completa y eficaz:

- Una protección más completa para los clientes
- Mayores ingresos por inscripción
- Relaciones más sólidas con los clientes y más recomendaciones

Debido a que se basa en la conversación de inscripción de la ACA ya existente, los agentes pueden adoptar este enfoque de manera natural sin añadir complejidad a su proceso ni interrumpir el flujo de la conversación de inscripción.



El ejemplo del estudio de caso refleja los resultados informados por una agencia de seguros con sede en Miami, basados en las pólizas de seguro de accidentes de primer año vendidas con las inscripciones de la ACA. Las cifras se han redondeado con fines ilustrativos. Los resultados no están garantizados y es posible que no sean representativos de todas las agencias.

PARA USO DEL PRODUCTOR SOLAMENTE. NO PARA USO CON EL PÚBLICO EN GENERAL. NO DISPONIBLE EN NUEVA YORK.

Formulario de póliza N.o I H2203 y Formularios de cláusula N.o R I2204, R I2205 y R I2208, suscritos por Assurity Life Insurance Company de Lincoln, Nebraska.

Assurity es un nombre comercial de la empresa mutualista Assurity Group, Inc. y sus subsidiarias. Las subsidiarias incluyen, pero no se limitan a: Assurity Life Insurance Company y Assurity Life Insurance Company de Nueva York. Los productos y servicios de seguros son ofrecidos por Assurity Life Insurance Company en todos los estados excepto Nueva York. En Nueva York, los productos y servicios de seguros son ofrecidos por Assurity Life Insurance Company de Nueva York, Albany, NY. La disponibilidad, las características y las tarifas de los productos pueden variar según el estado.

La versión en inglés de este material es la versión oficial para su aplicación e interpretación, y la versión en español se facilita únicamente con fines informativos. Las pólizas de seguro a las que se hace referencia o que se publican en este documento solo están disponibles en inglés, y la versión en inglés de este material y de la póliza prevalecerá en caso de controversia. Las declaraciones incluidas en este material no necesariamente corresponden, debido a posibles diferencias lingüísticas, al contenido de la política redactada en inglés.



Turning ACA Enrollments into a Stronger Revenue Stream Miami-Based Multicultural Insurance Agency

 Serving a primarily Spanish-speaking ACA customer base nationwide

 1,000+ agents | ~200,000 ACA enrollments annually

The Opportunity

Each year, agents at this agency help thousands of individuals and families enroll in ACA health plans, many within the multicultural and often cost-conscious communities they serve across the country.

These conversations are often focused on helping clients access essential coverage at an affordable cost. Even with that coverage in place, many clients remain exposed to out-of-pocket expenses when unexpected injuries occur. At the same time, the agency saw an opportunity to increase revenue per enrollment without changing the existing enrollment process.

The Approach

Agents position it as:

- A simple way to help cover unexpected out-of-pocket costs
- An affordable layer of financial protection
- A practical solution based on each client's daily risks

Using a consultative approach, agents:

- Explain common coverage gaps
- Connect coverage to real-life risks based on the client's occupation and daily activities
- Recommend a solution that fits the client's situation

Because agents are bilingual and understand the community they serve, they are able to build trust quickly and communicate value clearly during enrollment.

Many clients are not familiar with this type of coverage and often assume their medical insurance is sufficient. When agents explain the gaps and relate coverage to everyday risks, clients begin to see the value and often choose to enroll.



Assurity's Accident Insurance was introduced as a natural extension of the ACA conversation.

The Results

Based on Accident Insurance policies sold alongside new ACA enrollments, the agency reported:


2,900 Accident
Insurance policies sold


6% attach rate to new
ACA enrollments


\$155 average first-year
commission per policy

~\$450,000
in additional
annual revenue

This example shows how even a modest attach rate like this can create meaningful revenue lift when Accident Insurance is included in the ACA enrollment conversation.

The Impact

When clients experience an accident and miss work, Assurity's Accident Insurance helps offset lost income and unexpected expenses. Clients often express appreciation for the guidance they receive, reinforcing trust and strengthening the agent-client relationship.

The result is a more complete and effective offering:

- More complete protection for clients
- Increased revenue per enrollment
- Stronger client relationships and increased referrals

Because it builds on the existing ACA enrollment conversation, agents can adopt this approach naturally without adding complexity to their process or disrupting the flow of the enrollment conversation.



Case study example reflects results reported by a Miami-based insurance agency based on first-year Accident Insurance policies sold with ACA enrollments. Figures are rounded for illustrative purposes. Results are not guaranteed and may not be representative of all agencies.

FOR PRODUCER USE ONLY. NOT FOR USE WITH THE GENERAL PUBLIC. NOT AVAILABLE IN NEW YORK.

Policy Form No. I H2203 and Rider Form Nos. R I2204, R I2205, and R I2208 are underwritten by Assurity Life Insurance Company, Lincoln, Nebraska.

Assurity is a marketing name for the mutual holding company Assurity Group, Inc. and its subsidiaries. Those subsidiaries include but are not limited to: Assurity Life Insurance Company and Assurity Life Insurance Company of New York. Insurance products and services are offered by Assurity Life Insurance Company in all states except New York. In New York, insurance products and services are offered by Assurity Life Insurance Company of New York, Albany, NY. Product availability, features and rates may vary by state.

The English language version of this material is the official version for purposes of application and interpretation and the Spanish version is provided for informational purposes only. The insurance policy(s) referenced or advertised herein is only available in English, and the English version of this material and the policy will control in the event of a dispute. Statements contained in this material do not necessarily, as a result of possible linguistic differences, reflect the contents of the policy written in English.