

Seguro de enfermedades graves de emisión rápida Idea de ventas: Cierre la brecha del período de espera (CI + DI)

Panorama del mercado

El seguro individual de ingresos por discapacidad (DI) es el estándar de oro para la protección de ingresos, pero la mayoría de las pólizas tienen un período de espera de 90 días. Durante ese período de espera, un cliente que enfrenta una enfermedad grave (CI) no tiene forma de reemplazar sus ingresos, lo que lo obliga a agotar sus ahorros o endeudarse antes de que sus beneficios de DI paguen un solo dólar.

Caso hipotético del cliente

Adam, de 42 años, compró recientemente una póliza de DI individual con un período de espera de 90 días y un beneficio mensual de \$3,500. Está bien protegido contra una discapacidad a largo plazo, pero queda completamente expuesto durante los primeros tres meses tras una condición incapacitante. Es posible que sus ahorros de emergencia no duren mientras espera que comiencen los beneficios.

Solución

Al agregar una póliza de enfermedades graves se crea **una estructura completa de protección de ingresos**: CI paga una suma global al diagnosticarse una condición cubierta para ayudar durante la brecha del período de eliminación, mientras que DI interviene con beneficios de ingresos mensuales a partir del cuarto mes. Juntos, brindan protección desde el primer día hasta la recuperación.

Ingreso mensual neto de Adam	\$5,840
Período de eliminación de DI	90 días
Brecha de ingresos (3 meses sin beneficios de DI)	\$17,520
Gastos mensuales de subsistencia x 3 meses	+ \$10,000
Cobertura total recomendada para enfermedades críticas	\$30,000

Prima mensual del seguro de ingresos por discapacidad (ya en vigor)	\$80.00
Prima mensual de enfermedades críticas de emisión rápida	\$34. ¹⁴

Prima mensual total **\$114.¹⁴**

Puntos de conversación clave

"Su póliza de DI es excelente, pero no recibirá beneficios hasta después del período de eliminación".

"El Seguro de Enfermedades Graves paga inmediatamente después del diagnóstico. Ayuda a cubrir la brecha que deja su cobertura de DI".

"Juntas, estas dos pólizas le brindan una protección completa: un pago único ahora y beneficios mensuales más adelante".

Ilustración basada en hombre, 42 años, no fumador, Nebraska
PARA USO DEL PRODUCTOR SOLAMENTE. NO PARA USO CON EL PÚBLICO EN GENERAL. NO APTO PARA USAR EN NUEVA YORK. EN NUEVA YORK, ESTE PRODUCTO SE COMERCIALIZA COMO SEGURO DE ENFERMEDADES ESPECÍFICAS. El formulario de póliza n.º I H1820 está suscrito por Assurity Life Insurance Company, Lincoln, NE.

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.

Quick Issue Critical Illness Insurance Sales Idea: Bridge the Elimination Period (CI + DI)

Market Watch

Individual disability income (DI) insurance is the gold standard for income protection, but most policies carry a 90-day elimination period. During that waiting period, a client facing a critical illness (CI) has no way to replace income, leaving them to drain savings or go into debt before their DI benefits ever pay a dollar.

Client Scenario

Adam, age 42, recently purchased an individual DI policy with a 90-day elimination period and a monthly benefit of \$3,500. He's well-protected against a long-term disability, but completely exposed for the first three months after a disabling condition. His emergency savings might not last while waiting for benefits to begin.

Solution

Adding a critical illness policy creates **a complete income protection stack**: CI pays a lump sum upon the diagnosis of a covered condition to help during the elimination period gap, while DI steps in with monthly income benefits starting at month 4. Together, they provide protection from day one through recovery.

Adam's monthly take-home income \$5,840	
DI elimination period 90 days	
Income gap (3 months without DI benefits)	\$17,520
Monthly living expenses x 3 months	+ \$10,000
.....	
Total Critical Illness Coverage Recommended	\$30,000

Disability Income Insurance Monthly Premium (Already in force)	\$80.00
Quick Issue Critical Illness Monthly Premium	\$34. ¹⁴

Total Monthly Premium \$114.¹⁴

Key Talking Points

"Your DI policy is excellent, but you don't get benefits until after the elimination period."

"Critical Illness Insurance pays immediately after diagnosis. It helps fill the gap your DI coverage leaves open."

"Together, these two policies give you complete protection: a lump sum now, monthly benefits later."

Illustration based on male, Age 42, Non-tobacco, Nebraska

FOR PRODUCER USE ONLY: NOT FOR USE WITH THE GENERAL PUBLIC. NOT FOR USE IN NEW YORK. IN NEW YORK, THIS PRODUCT IS MARKETING AS SPECIFIED DISEASE.

Policy Form No. I H1820 is underwritten by Assurity Life Insurance Company, Lincoln, NE.

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.