

Cblifehealth/Rolial - Guía de estudios

Seguros de Salud Internacionales

Conviertete en asesor de seguros internacionales.



Índice

- 1. Introducción*
- 2. Definiciones esenciales*
- 3. Qué son los Seguros Internacionales?*
- 4. Cómo funcionan los Seguros Internacionales?*
- 5. Plan de carrera de CBlifehealth/Rolial*
- 6. La ética y protocolo de ventas en Cblifehealth*
- 7. Conclusión*



Introducción

*En Cblifehealth, bien sabemos que la mejor forma de ayudar es educando, por eso en este curso interactivo queremos aprender educandonos juntos, el contendio del curso serán los terminos básicos que necesitaras para convertirte en el próximo **agente seguros internacional** con código para transacciones de ventas internacionales.*

Cblifehealth, es un Broker de seguros que nace con la iniciativa de ofrecer productos de protección al patrimonio de la familia al alcance de todos y es la unión de profesionales de seguros en Latino América con amplia experiencia en los diferentes mercados y en cada uno de los procesos internos de la empresa para así mantener un servicio óptimo a sus clientes.

Si estas leyendo esta introducción, es por que cumples las características esenciales de un asesor de seguros de riesgos internacional, lo que te coloca un paso más cerca de empezar una de las carreras más lucrativas en el mundo a nivel internacional.



CAPÍTULO UNO

DEFINICIONES ESENCIALES



Definiciones esenciales

- **Accidente:** *Un evento no planeado, no provisto que ocurre repentinamente en un lugar no específico.*
- **Agente:** *Un individuo que está licenciado para vender, negociar, o efectuar contratos de seguros a nombre de un asegurador.*
- **Aleatorio:** *un contrato en el cual participantes están de acuerdo a intercambiar cantidades desiguales. Los contratos de seguros son aleatorios en el que la cantidad que el asegurado paga en la prima es desigual a la cantidad que el asegurador pagará en caso de pérdida.*
- **Asegurabilidad:** *la capacidad de un individuo de satisfacer los requisitos de aseguramiento de una compañía de seguros.*
- **Asegurado:** *la persona o la organización que es protegida por el seguro; la parte que se indemnizara.*
- **Asegurador:** *la entidad que se emprende a indemnizar las pérdidas, proporciona beneficios, o rinde los servicios, también conocido como compañía de seguros.*
- **Asesor:** *una persona que evalúa y clasifica riesgos para aceptarlos o para rechazar por parte del asegurador.*
- **Asociaciones de Lloyd:** *Organizaciones que proporcionan facilidades de soporte a los aseguradores o grupos de individuos que aceptan riesgos de seguros.*
- **Beneficiario:** *la persona quien recibe los ingresos de la poliza cuando el asegurado muere.*
- **Beneficiario por muerte:** *la cantidad pagable a la muerte de la persona cuya vida está asegurada.*
- **Beneficios por muerte accidental:** *Una cláusula de la póliza que dice que la causa de la muerte será examinada para determinar si el fallecimiento del asegurado satisface la definición de muerta accidental en la poliza.*

Términos y definiciones

- **Buró de Información Médica:** *un centro de datos de información que guarda el historial de salud de individuos quienes han aplicado a compañías de seguro en el pasado. La mayoría de las compañías de seguros se suscriben a este centro de datos con propósitos de aseguramiento.*
- **Cancelación:** *Terminación de la póliza debido a que la prima no se ha pagado al final del período de gracia.*
- **Cláusula de aseguramiento:** *una declaración general que identifica el acuerdo básico entre la compañía de seguros y el asegurado, usualmente localizada en la primera página de la póliza.*
- **Consideración:** *la fuerza obligatoria de un contrato que requiere algo de valor ser intercambiado para la transferencia de riesgo. La consideración por parte del asegurado en el pago de prima y la representación hecha en la aplicación. La consideración por parte del asegurador es la promesa de pagar en el caso de que ocurra una pérdida.*
- **Declaración de médico de cabecera:** *una declaración usualmente obtenida del doctor de un aspirante.*
- **Deducible:** *La porción de la pérdida que se paga por el asegurado antes de que cualquier reclamo pueda ser pagado por el asegurador.*
- **Dueño de la póliza:** *la persona que tiene el derecho de ejercitar los derechos y privilegios en la póliza. Esta persona puede o no ser el asegurado.*
- **Edad cumplida:** *la edad del asegurado en una fecha determinada.*
- **Emergencia:** *una lesión o enfermedad que ocurre de pronto y requiere tratamientos las primeras 24 horas.*

Términos y definiciones

- **Enfermedad:** una enfermedad física o embarazo, pero no las enfermedades mentales.
- **Enfermedad de Alzheimer:** una enfermedad que causa que la víctima se incapacita debido a degeneración de las neuronas y pérdida severa de memoria.
- **Enfermo terminal:** un paciente con expectativa de vida de 6 meses de una enfermedad específica.
- **Indemnizar:** restaurar al asegurado a la misma condición anterior a la pérdida sin la intención de pérdida ni ganancia.
- **Período de eliminación:** un período de espera que se impone sobre el asegurado desde el principio de la incapacidad hasta que los pagos de beneficios comienzan.
- **Período de espera:** el tiempo entre el principio de la incapacidad y del comienzo de los beneficios del seguro por incapacidad.
- **Período de gracia:** período de tiempo después de la fecha de vencimiento de la prima durante el cual aún se pueden pagar las primas y sigue habiendo la póliza y sus enmiendas en vigor.
- **Período probatorio:** el período de tiempo entre la fecha efectiva de una póliza de seguro de salud y la fecha de cobertura para que comience algunas ó todas las condiciones.
- **Reclamo:** una petición de pago de los beneficios provistos por un contrato de seguro.
- **Riesgo:** incertidumbre del resultado de un evento en donde existen dos o más posibilidades.
- **Seguro:** un contrato por el que una parte (asegurador) acuerda indemnizar o garantizar a otra parte (asegurado) contra pérdida por una contingencia futura especificada o un peligro en retorno por el pago actual de prima.

CAPÍTULO DOS

QUE SON LOS SEGUROS INTERNACIONALES?



El seguro internacional

El contrato de seguro internacional comparte características similares y elementos propios de un contrato de seguro nacional, siendo un contrato de adhesión, consensual, con existencia de póliza que cubre **un probable riesgo** mediante el pago de una prima.

Sin embargo, en este caso el asegurado tendrá una cobertura respaldada por compañías americanas, lo que le dará un sensación de tranquilidad sin precedentes. sin mencionar la seguridad que brinda en un momento inesperado, además del servicio por excelencia que ofrecen las compañías americanas

Un seguro internacional de salud está diseñado para ofrecer una cobertura exhaustiva para la atención médica a aquellos que quieren el contrato, dentro o fuera de su país de residencia.



CAPÍTULO TRES

COMO FUNCIONAN LOS SEGUROS INTERNACIONALES



Cómo funcionan los Seguros Internacionales?

El seguro internacional funciona mediante un contrato de adhesión entre el asegurado propuesto (no necesariamente el dueño de la póliza) y una compañía aseguradora.

En donde las condiciones del contrato se deberán cumplir para obtener los beneficios, estos seguros tienen como función proteger al asegurado en caso de una eventualidad estando estos respaldados por compañías americanas sólidas y aprobadas en el mercado.

Al obtener una cobertura internacional el asegurado queda respaldado por AAAHC, mientras que las aseguradoras estarán protegidas por el MIB para evitar la selección adversa. Es un ganar - ganar.

Funciona como una cobertura de gastos mayores para enfrentar enfermedades catastróficas, cirugías, hospitalización y accidentes.

Usos del seguro de Salud Internacional

- Protección de Vidas (Salvavidas)
- Alta posibilidad de fallecer por no tener recursos financieros
- Diagnósticos segunda opinión
- 42% de las intervenciones quirúrgicas no eran necesarias
- 45% Mal diagnóstico, 53%, mala prescripción
- Tratamiento e intervenciones por los mejores especialistas del mundo
- Tratamientos e intervenciones de alta tecnología
- Problemática nacional de falta de insumos y profesionales. “0” Deductible en Venezuela y resto del mundo exceptuando México, Brasil, EE. UU. y Canadá



CAPÍTULO CUATRO

PLAN DE CARRERA CBLIFEHEALTH/ROLIAL



Plan de carrera

Crecer en esta carrera es lo más emocionante de todo, al formar parte del equipo de trabajo de Cblifehealth, tu crecimiento depende totalmente de TI y de la altura de tu potencial, nosotros como agencia te daremos las herramientas necesarias para que puedas empezar a mercadear lo mas pronto posible, brindaremos experiencia y soporte profesional, capacitación constante, excelentes sistemas comisionables, viajes internacionales, seminarios, premios concursos y más.

Nuestro deber es ser tu respaldo incondicional durante tu crecimiento desde **agente a dueño de agencia**, en esta carrera tus ingresos dependerán de nuestras herramientas, tu enfoque, tu esfuerzo, disciplina, planificación y determinación de crear tu propia agencia.

Sin embargo para respaldarte condicionalmente necesitamos de tu parte, puntualidad, firma de Carta de Intención, formalidad en el vestuario, reportes semanales, reuniones obligatorias con el equipo de trabajo, usar y respetar los canales regulares.

- 1 Venta para obtener el código internacional de ventas de Salud, y 3 ventas para obtener el de Vida.
- %: Acompañamiento 70% - 30% con código.
- Agente sin 3 meses de producción, pasa a 3 meses de período de prueba

Plan de carrera

Dueño de agencia

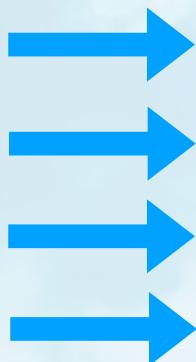
Director Regional
5% para renovación

Director de mercado
3% para renovación

Manager
3% para renovación

Coordinador de ventas
2% para renovación

Agente
1% para renovación



55% necesitas: 4 directos, \$250000 NAP y 100 pólizas sometidas.
Ganas: 1 bono de \$1500 por cada agente que haga \$10000 NAP trimestral y un bono de \$3000 cada vez que se hagan \$250000 NAP

50% Necesitas 125000 NAP, 50 sometidas, 2 agentes directos. Ganas: 1 bono de \$1500 por C/a directo y 1 bono de \$750 x C/a en profundidad con \$10000 de NAP en un trimestre

45% - 1 Directo, \$65000 de NAP y 25 Pólizas sometidas

30% - 35% - Para 40% necesitas 14p/sometidas + 1 directo con \$2500 nap.
Solo recibes el 5% de los agentes directos



CAPÍTULO CINCO

ETICA Y PROTOCOLO DE VENTAS EN CBLIFEHEALTH



Ética y protocolo de ventas

Al obtener tu código de ventas con Cblifehealth/Rolial y pasar a formar parte del equipo de trabajo, el agente estará en el deber de colocar las necesidades del cliente primero que las de él, de una forma ética y profesional.

Un asesor de riesgos para Cblifehealth/Rolial estará en el deber constante de representar a la agencia, será nuestra imagen sin importar donde se encuentre dicho agente.

Las normas y conductas de un asesor de riesgos para Cblifehealth/Rolial son tomadas muy en cuenta en esta carrera, aún así nuestras puertas están abiertas para cualquier aplicante, sin importar raza, sexo, religión, orientación sexual ó estilo de vida, siempre y cuando se establezcan los lineamientos de respeto en el área de trabajo.

Tanto para hombres, como para mujeres, las reglas de vestimenta son las mismas, traje formal de acuerdo a su edad, y a su contextura física.

La vida privada de los agentes tanto para la agencia como para los clientes no se deberá mezclar en el área de trabajo, a menos que sea necesario.

Cblifehealth promueve un estilo de vida saludable a nuestra clientela y seguidores, es por eso que los agentes deberán evitar promover en lo posible, tabaco y alcohol por medio de nuestras redes sociales, evitar publicaciones alucivas a ese tema.

Estamos totalmente convencidos de que si has llegado hasta aquí, cumples con todos los requisitos necesarios para convertirte en el próximo asesor de seguros internacionales.



Conclusión

Los seguros han estado desde el Código de Hammurabi en Babilonia, se conocían como préstamos a la gruesa, y datan de más de 4.000 años de antigüedad, un negocio que ha visto la historia de la humanidad y aún así está vigente el día de hoy en nuestras pantallas.

Mientras que algunas industrias van y vienen en el mercado, los seguros internacionales se mantienen constantes y más fuertes, lo que nos da la fuerza y la seguridad para hacer este guía de estudio, no queremos verlo como una transacción, queremos verlo como la forma en que podemos cambiar el mundo, cliente por cliente, familia por familia, dándoles la seguridad y la satisfacción de saber que cuentan con nosotros en caso de un evento inesperado ó muerte. dándoles el respaldo y la educación financiera que tanto necesita Latinoamerica, poco a poco vamos a ir introduciendo la cultura del seguro en la familia latinoamericana.

Ser un agente de seguros internacionales es una carrera que te lleva no solo te lleva a la libertad financiera, si no a la satisfacción de saber que pudiste lograrlo por tus propios méritos y capacidades, no pedimos mucho, te daremos toda la información necesaria para formarte como agente, a cambio de tu disposición paciencia y disponibilidad para escuchar y dejarte formar por nuestro equipo. Recuerda que Roma no se construyó en un día.

Durante más de 20 años de carrera en Cblifehealth hemos aprendido que nada vale más que la satisfacción de un ‘Gracias por estar ahí’ por que es en los momentos difíciles donde nosotros estamos, en los momentos donde la familia debe estar más unida, ahí estaremos nosotros, como esa manta de seguridad para la familia, tanto de nuestros agentes y de nuestros clientes.

Bienvenido a nuestra familia, y gracias por estar ahí, eres importante para nosotros desde el primer click a nuestra publicación. Gracias!



Dedicatoría:

A todas aquellas personas que están pasando momentos difíciles debido al COVID-19, a todas las familias que se vieron afectadas, y a aquellos que saben que tienen esa capacidad de ayudar al prójimo, a TI que leiste el curso, si te encuentras en la capacidad de ayudar a proteger a una familia, hazlo no te arrepentiras!

Recuerda siempre que, los estereotipos se pueden romper, y los sueños si se pueden lograr!

Tengo la plena fe, que vamos a cambiar el mundo.

TE GUSTO LA GUÍA?

Si te gusto la guía recomiendanos a algún amigo, así la información se esparce!

Recomiendanos en las redes sociales, nos ayudarian mucho tus comentarios!

Nuevamente Gracias!



@Cblifehealth