

Seguros de Salud y de Vida

Apuntes:

Resultados del Aprendizaje

Resultado no. 1: Los participantes podrán decir qué es un seguro de vida.

Resultado no. 2: Los participantes podrán decir qué es un seguro de salud.

Resultado no. 3: Los participantes podrán describir por qué la gente necesita un seguro de salud.

Público

Adolescentes

Materiales

1. Rotafolios y marcadores, o una pizarra para borrar en seco, con los marcadores correspondientes
2. Etiquetas con el nombre de cada participante (se pueden descargar de forma gratuita del sitio de Internet de Bank It)
3. Una pluma o lápiz para cada participante
4. Algo para medir el tiempo
5. La hoja de evaluación #2-PR-T-Sp para cada participante
6. La hoja de apuntes #2-PR-T-Sp para cada participante
7. Opcional: la presentación en PowerPoint PDF #2-PR-T-Sp
8. Opcional: el material para repartir #2-PR-T-Sp a cada participante

Tiempo

1 hora

¿Quiere más información sobre el tema y sugerencias para la capacitación?

Puede ver y descargar gratuitamente la Guía Integral para el Presentador de los Talleres en www.bankit.com/esp.

Seguros de Salud y de Vida

Apuntes:

1. Bienvenida y Esquema General (5 minutos)

Llegue temprano. Considere seriamente usar la presentación en PowerPoint PDF y el material para repartir, aunque ambos son opcionales, porque le ayudará considerablemente en la sesión. Si usa la presentación, muestre la diapositiva “Bienvenidos a Bank It” cuando los participantes entren en la sala. Salude a cada uno de ellos personalmente según vayan llegando y aprenda sus nombres. Pídales que se hagan una etiqueta con su nombre, sin poner los apellidos, para llevarla sobre la ropa.

Déles a los participantes una copia de la hoja para apuntes #2-PR-T-Sp y una pluma o lápiz. Pídales que se sienten en grupos de unas 4 personas, si es posible alrededor de diferentes mesas. Luego déle la bienvenida a todo el grupo a la sesión.

Diga: *Bienvenidos a Bank It, que ofrece información y recursos de aplicación en el mundo real para que los padres y sus hijos adolescentes puedan entender cuestiones monetarias, hablar de ellas y administrar su dinero con mayor facilidad. Bank It fue creado en colaboración por Capital One y Search Institute. Estoy encantado de que puedan asistir a esta sesión.*

Hoy nos concentraremos en los seguros de salud y vida y trataremos de lograr tres objetivos. Uno: Los participantes podrán decir qué es un seguro de vida. Dos: podrán decir qué es un seguro de salud. Tres: podrán describir por qué la gente necesita un seguro de salud.

Si lo desean, usen la hoja de apuntes para escribir lo que vayan aprendiendo. Al final de la sesión haremos una breve evaluación. (Si esta no es la primera sesión que usted imparte a este grupo y les dio una tarea opcional al finalizar la sesión anterior, puede referirse brevemente a ella).

2. Actividad: Sí o No (15 minutos)

Diga: *Comencemos hablando del seguro de salud. Dicho seguro ayuda a pagar los gastos médicos.*

En un rotafolios escriba “Seguro de Salud”. Diga lo siguiente (al tiempo que escribe estos puntos claves en un rotafolios): *La gente necesita un seguro de salud porque: 1. Se enferma. 2. Tiene accidentes. 3. Es importante tener revisiones médicas para mantenerse sano. 4. Si no está asegurada, corre un tremendo riesgo de acabar con problemas monetarios.*

Seguros de Salud y de Vida

Apuntes:

Explique que van a realizar una breve actividad. Pida a los participantes que levanten los brazos en alto, diciendo “síiiii”, cuando estén de acuerdo con lo que usted diga, y que se estiren los brazos hacia los lados diciendo “nooooo” si no lo están.

Explique que va a decir cosas de una en una. (Si quiere, déjeles practicar las dos respuestas diferentes sobre si están de acuerdo o no).

Cuando se encuentre listo para comenzar diga: *He oído a los adultos hablar del seguro de salud.* (Déles a los participantes tiempo para responder. Luego decida si quiere iniciar una conversación sobre esta oración o continuar diciendo otras cosas, de una en una, para que los participantes puedan responder).

Las otras cosas que diría son: *Creo que tener seguro de salud nos hace ir al médico con demasiada frecuencia. La mayoría de los adultos piensan que el seguro de salud es demasiado caro. Yo creo que el seguro de salud es confuso.*

Creo que el sistema de seguro médico no funciona. Pienso que está calculado para beneficiar a las compañías de seguros y no a las personas normales y corrientes. Creo que todo el mundo debe tener un seguro médico que pueda costear.

Después analice la actividad, teniendo en cuenta que algunos de los participantes pueden tener fuertes opiniones hacia el seguro médico, especialmente si tienen un familiar que ha tenido problema con dicho seguro.

Una vez que acaben este debate, ponga en un rotafolios algunos ejemplos de lo que cubre el seguro de salud, como pueden ser: 1. Las visitas preventivas al médico. 2. Las vacunas. 3. Las visitas a médicos dentro de una red. 4. Las medicinas con receta. 5. Emergencias. 6. Cirugías.

Pregunte: *De estas seis cosas mencionadas, ¿cuáles son las que se incluyen comúnmente en una póliza de salud?* Ponga un asterisco al lado de ellas en el rotafolios. (Generalmente, una póliza incluye los rubros del 3 al 6, aunque algunas también tienen el 1 y el 2).

3. Presentación: Seguro de Salud y de Vida (15 minutos)

Pregunte: *¿Dónde obtienen generalmente los adultos el seguro de salud?* (Mire a ver qué dicen los participantes. Lo más común es a través del trabajo, aunque

Seguros de Salud y de Vida

Apuntes:

en la actualidad cada vez hay más familias y personas que están sacando su propia póliza).

Pregunte: *¿Por qué es mejor obtener un seguro de salud a través del trabajo que por cuenta propia?* (Mire a ver qué dicen los participantes. Generalmente las pólizas de grupo son más económicas que las individuales).

Pregunte: *¿Por qué el seguro de salud es un tema tan candente en las noticias hoy en día?* (Espere a ver qué dicen los participantes. Entre las respuestas pueden estar: Hay demasiada gente sin seguro. El costo del seguro es demasiado alto para todos. El costo sube mucho cada año).

Diga: *El seguro de salud es importante porque todos necesitamos esa protección. Nos quebramos un brazo, nos ponemos malos, surgen enfermedades como el cáncer y las cardiopatías que pueden combatirse mejor si se descubren y tratan a tiempo.*

Otro tipo importante de seguro, aparte del seguro de salud, es el seguro de vida. *¿Qué es el seguro de vida?* (Déles a los participantes tiempo para responder).

Diga: *El seguro de vida es una forma en que los adultos pueden dejar protegidos a sus seres queridos cuando mueren. Es importante por cuatro razones.*

En un rotafolios escriba:

- Pagar los gastos del funeral y el entierro.
- Cubrir las necesidades financieras de los seres queridos, especialmente si el asegurado trabaja y es la fuente de ingresos.
- Pagar una deuda fuerte, como la hipoteca (de la casa), o los gastos de educación (como la universidad).
- Pagar los gastos mientras la familia está en duelo y se plantea cómo va a seguir adelante.

Pregunte: *¿Por qué la mayoría de los adultos se sienten incómodos hablando del seguro de vida?* (Déles a los participantes tiempo para responder. Entre las respuestas pueden encontrarse las siguientes: Nos hace pensar en la muerte. ¿Cómo va a ponerse valor a la vida de una persona? Soy supersticioso y pienso que tomar un seguro de vida es admitir que estoy listo para morir. No me gusta pensar que voy a perder a alguien).

Seguros de Salud y de Vida

Apuntes:

Diga: *Hay dos tipos principales de seguro de vida: a término y con valor de rescate en efectivo* (en este último tipo se encuentran el seguro de vida total, el seguro de vida temporal, el seguro de vida universal, y el seguro de vida universal temporal). En un rotafolios, haga dos columnas, una denominada “A término” y la otra “Con Valor de Rescate”.

Hable de las diferencias entre estos dos tipos de póliza de seguro. Bajo la columna de “A término” escriba: *más sencillo, menos caro, pero no tiene valor de rescate en efectivo*. Bajo la otra columna: *más complejo, más caro, genera dinero*.

Diga: *Una póliza a término de \$50,000 y 10 años de duración significa que si usted muere dentro de esos 10 años (y está pagando las primas) el valor será \$50,000*.

Una póliza con valor de rescate tiende a ser para toda la vida y la póliza incrementa en valor con el tiempo, siempre que se continúe pagando las primas.

Algo muy importante que deben saber sobre cualquier póliza de seguro, ya sea de vida o de salud, es que hay que pagar todas las primas a tiempo o antes de tiempo porque, si no, la empresa de seguros puede cancelar la póliza.

¿Qué es una prima? Es el costo de mantener la póliza activa. Cuando se solicita un seguro de vida, la empresa quiere saber la edad del solicitante (cuánto más joven, más baja es la prima), si tiene otro tipo de seguro, qué seguro es (seguro de vida a término o con valor de rescate en efectivo), por cuánto tiempo solicita la póliza y cuánta cobertura quiere.

Quizás deseen una póliza de \$10,000 sólo para cubrir el costo de funeral y entierro; o bien una de \$100,000 que abarque más. La empresa de seguros también les preguntará quién será el beneficiario de la póliza.

El beneficiario es la persona que recibe el dinero cuando ustedes mueran. Generalmente uno puede nombrar a beneficiarios principales y secundarios. El beneficiario principal es la primera persona que recibe el dinero, como el cónyuge, un socio u otra persona allegada. Los beneficiarios secundarios son las otras personas que ustedes nombren (como pueden ser los hijos) en caso de que el beneficiario principal muera antes que uno.

Si piensa entregar material para repartir, hágalo ahora.

Seguros de Salud y de Vida

Apuntes:

Si tiene tiempo, considere la posibilidad de hacer que cada participante cree un simulacro de póliza de seguro. Pídeles que decidan qué valor tendrá la póliza y quiénes serán los beneficiarios, tanto principal como secundarios. Seguidamente pídeles que hablen con un compañero sobre las decisiones que tomaron y por qué.

4. Diálogo (10 minutos)

Diga: *Tómense un tiempo para hablar con la gente a su lado. Hablen con dos o tres personas, turnándose para hablar. Quiero que hagan dos cosas: 1. Digan su nombre de pila. 2. Digan lo que han oído decir a los adultos sobre el seguro de salud. Comiencen con la persona que viva más cerca de este lugar. Luego túrnense para hablar.*

5. Repaso y Evaluación (10 minutos)

Repase lo que se logró en la sesión. Pregunte: *¿Qué es un seguro de salud?* (Respuesta: el que paga gastos médicos).

Pregunte: *¿Por qué la gente necesita un seguro de salud?* (Respuestas: 1. La gente se enferma. 2. Tiene accidentes. 3. Es importante tener revisiones médicas para mantenerse sano. 4. Si uno no está asegurado corre un tremendo riesgo de acabar con problemas monetarios).

Pregunte: *¿Cuáles son algunos ejemplos de lo que puede cubrir un seguro de salud?* (Respuestas: 1. Las visitas preventivas al médico. 2. Las vacunas. 3. Las visitas a médicos dentro de una red. 4. Las medicinas con receta. 5. Emergencias. 6. Cirugías).

Pregunte: *¿Qué es un seguro de vida?* (Respuesta: El seguro de vida es una forma de proteger a nuestros seres queridos cuando morimos).

Pregunte: *¿Por qué se necesita un seguro de vida?* (Respuestas: para pagar gastos de funeral y entierro, cuidar de nuestros seres queridos en términos financieros, especialmente si el asegurado trabaja y es quien genera el ingreso de la familia, pagar una deuda importante, como la hipoteca de la casa, gastos de estudios, como los de la universidad, y pagar los gastos mientras la familia está en duelo y se plantea cómo va a seguir adelante).

Seguros de Salud y de Vida

Apuntes:

Pregunte: *¿Qué es un beneficiario?* (Respuesta: El beneficiario es la persona que recibe el dinero cuando el asegurado muere). Al final del repaso, distribuya la hoja de evaluación #2-PR-T-Sp a todos los participantes.

Dé tiempo para que completen dicha hoja y recoja todas las evaluaciones después de que los participantes acaben con ellas para poder medir los resultados de la sesión.

6. Cierre (5 minutos)

Diga: *Entre las buenas decisiones monetarias está la de protegernos y proteger a nuestras familias. El seguro de salud ayuda a pagar los gastos médicos por enfermedad y accidentes. El seguro de vida nos permite cuidar financieramente de nuestros seres queridos cuando morimos.*

Aunque adquirir una póliza de seguros no sea tan agradable como comprarse ropa, es más importante. ¿Cómo piensan ustedes proteger la salud y la vida de sus seres queridos cuando sean adultos?

Sugiera que los participantes hablen con sus familiares sobre este tema, que aparece en la sección Hablar del Tema en sus Apuntes de Bank It. Agradezca a todos su asistencia.

Actividades Opcionales

1. Distribuya el Material para Repartir #2-PR-T-Sp: Preguntas Clave Respecto al Seguro de Vida. Repase las diversas preguntas de esta hoja, explique los conceptos clave y hable de la importancia de cada pregunta.

2. Muestre la Presentación en PowerPoint PDF #2-PR-T-Sp. Use dicha presentación en esta sesión de 1 hora.

3. Déles a los Participantes una Tarea. Sugiera que durante la siguiente semana hablen con su familia sobre el seguro de salud y de vida.

¿Tiene preguntas? ¿Quiere más ideas? Visite www.bankit.com/esp para ver más sugerencias y recursos.

Seguros de Salud y de Vida

Apuntes:

Para Más Información

National Standards in K-12 Personal Finance Education (Washington, D.C., Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2007), estándar 3 en el área de Manejo de Riesgos y Seguros.

An Asset Builder's Guide to Youth and Money, por Jolene Roehlkepartain (Minneapolis: Search Institute, 1999).