

University of Nebraska - Lincoln

DigitalCommons@University of Nebraska - Lincoln

---

Historical Materials from University of  
Nebraska-Lincoln Extension

Extension

---

1996

## NF96-263s Cómo formar Consorcios para la Compra de Seguros en Nebraska

Mary Ellen Rider

John Rink

Angela Parato

Follow this and additional works at: <https://digitalcommons.unl.edu/extensionhist>



Part of the [Agriculture Commons](#), and the [Curriculum and Instruction Commons](#)

---

Rider, Mary Ellen; Rink, John; and Parato, Angela, "NF96-263s Cómo formar Consorcios para la Compra de Seguros en Nebraska" (1996). *Historical Materials from University of Nebraska-Lincoln Extension*. 167.  
<https://digitalcommons.unl.edu/extensionhist/167>

This Article is brought to you for free and open access by the Extension at DigitalCommons@University of Nebraska - Lincoln. It has been accepted for inclusion in Historical Materials from University of Nebraska-Lincoln Extension by an authorized administrator of DigitalCommons@University of Nebraska - Lincoln.



# NebFact



Published by Cooperative Extension, Institute of Agriculture and Natural Resources,  
University of Nebraska-Lincoln

## Cómo formar Consorcios para la Compra de Seguros en Nebraska

---

*Mary Ellen Rider, especialista en Normas del Consumidor en Salud,  
John Rink, Departamento de Seguros de Nebraska  
Angela Parato, Departamento de Salud de Nebraska*

---

La Legislación aprobada en Nebraska en 1994 (LB1222) permite a grupos de Nebraskaneses a unirse con el único propósito de comprar seguros. Estos grupos son nombrados "Consortios para comprar seguros."

Los consorcios para comprar seguros permiten a los individuos la compra de seguros de salud a precios razonables. Los que se benefician, incluyen a cualquiera que esté sin seguro o que quiere un seguro más ventajoso a su presupuesto. Si el patrón pequeño desea ofrecer protección de 3, a 50 empleados, otras partes de la legislación LB 1222 deberán ser consultadas.

### Como principiar

Para formar un consorcio para la compra de seguros, un mínimo de 25 personas son necesarias para ensamblar y desarrollar las metas del grupo y la reglas de operación. Uno de los primeros pasos es la selección de un líder y comité de dirección para la organización. Determinar con que frecuencia el grupo tendrá reuniones. Otras guías acerca de la compra de seguro deben también ser determinadas. Después de que las metas y las básicas reglas de operación sean determinadas, será necesario que un licenciado haga la confirmación en documentos. Si hay un grupo con el mismo propósito existentes en el area, una unión deberá ser considerada.

Mientras más grande sea el grupo, mayor poder adquisitivo se obtiene. Este poder puede ser ejercido en la selección de protección y en la calidad demandada dentro de esa protección. Los consorcios para la compra de seguro pueden reducir los costos del seguro en tres formas. Primero, ellos pueden distribuir el riesgo entre un mayor número de gente. Segundo, reducen el costo administrativo de los aseguradores. Tercero, al crecer el tamaño del grupo, se obtiene más habilidad para negociar primas más bajas. Los consorcios para la compra de seguro estan en posición de aumentar la selección de planes. Los individuos empleados por si mismos y los patrones pequeños, frecuentemente solo tienen la opción de un solo plan.

## **Tipos de Protección**

Para tener éxito en el uso de un consorcio para la compra de seguro, el grupo necesita determinar que protección se necesita para las personas en el grupo. El grupo necesita determinar quien va a ser protegido, sus características demográficas y las necesidades de cuidado para la salud. La confidencialidad de la información compartida es muy crítica.

Las decisiones deben ser enfocadas en las necesidades de miembros presentes y futuros desde un punto de vista demográfico así como médico. El grupo puede querer el diseñar un plan "soñado" para ayudar a pensar en el futuro. Sin embargo, sus expectativas de protección para el cuidado de la salud, necesitan apegarse a la realidad. Mientras más amplia el área de protección, mayor será el costo del plan.

Determine que tipos de protección el grupo desea obtener para sus miembros. ¿Puede el grupo pagar por un plan comprensivo ? ¿ o es mas apropiado un foco estrecho de protecciones específicas ? Por definición la protección comprensiva incluye los gastos básicos, de hospital, cirugía y médicos, y un Seguro Médico Mayor. Sin embargo, muchos planes comprensivos también incluyen reclamaciones por salud mental, de la vista y dentales. ¿Hay ahí restricciones por los tipos de reclamaciones, o por el valor en dólares dentro del plan, es deseado como la parte deducible, co-seguro o co-pago ?

A o antes del punto de diseño de la protección deseada, el grupo puede desear contacto con un agente de seguros o un corredor para obtener una oferta de precio. El grupo querrá ver varias ofertas por su protección para encontrar el arreglo que más se ajusta a las necesidades y deseos del grupo. El grupo también necesita determinar como y por quien van a ser pagadas las primas (por el administrador del plan o alguna otra persona designada).

## **A que proveedores se incluirá**

Determinen que tipo de grupos u organizaciones proveedoras del plan va a incluir. ¿ Desea el grupo obtener protección de una Organización para Mantenimiento de la Salud, (HMO), Organización de Proveedores Preferidos (PPO) un regular plan de seguros o plan de indemnización ? ¿ Que clases de arreglos de proveedores existen en su comunidad? Ya que los sistemas de cuidado para la salud cambian, el grupo necesita saber si está negociando con un proveedor preferido, organización de médicos y hospitales, asociación de práctica independiente o alguna otra forma o arreglo de organización para proveer el cuidado de la salud.

Una información acerca de la accesibilidad de proveedores y el uso de proveedores locales debe ser requerida. Algunos farmacéuticos independientes en otros estados, se han dado cuenta de que cuando los arreglos para un contrato de seguro son hechos, con frecuencia se omite una lista de los proveedores disponibles. Algunos arreglos en contratos de seguro requieren que las recetas regulares sean ordenadas por correo. ¿ Sería esta una consideración efectiva acerca del costo para el grupo ? ¿ Es así como el grupo desea comprar los productos de protección para la salud ?

## **¿Es el plan "Portable" ?**

Portabilidad se refiere a si la protección continua cuando el individuo se va a otra área o a otro estado. Generalmente la protección continuará si el asegurado ofrece protección en el otro estado. Sin embargo, los reglamentos dentro del estado en el caso necesitan ser investigados.

## **Cuándo se evalúa el Plan**

El plan debe ser evaluado regularmente para determinar si se ajusta a las personas que protege. Como mínimo, el plan debe ser evaluado anualmente.

La pericia en el desarrollo de grupos de compra puede ser obtenida de varias fuentes. La información acerca del desarrollo de grupos compradores de seguros, puede ser obtenida de John Rink (402) 471-2850. Departamento de Seguros de Nebraska, y de Angela Parato (402) 471-2337, Departamento de Salubridad de Nebraska. Llame a su Educador de Extensión local o a Mary Ellen Rider, Cooperative Extension Division, Universidad de Nebraska, Lincoln (402) 472-0580 para facilitar sesiones de grupo o para sesiones educativas en protección básica para la salud. La Dra. Rider también puede ser llamado para preguntas generales acerca de los Consorcios para la compra de Seguros de Salud y para sugerencias para estructuras de los proveedores para inclusión en los planes de protección.

Traducido del Inglés al Español por F. Enrique Colmenares y Manuel C. Valverde, Lincoln, Nebraska.
--

***Archives: NF263S bajo: EDUCACIÓN DEL CONSUMIDOR  
D-6, Información del Consumidor, General  
Emitido August 1996***

---

*Issued in furtherance of Cooperative Extension work, Acts of May 8 and June 30, 1914, in cooperation with the U.S. Department of Agriculture. Elbert C. Dickey, Director of Cooperative Extension, University of Nebraska, Institute of Agriculture and Natural Resources.*

*University of Nebraska Cooperative Extension educational programs abide with the non-discrimination policies of the University of Nebraska-Lincoln and the United States Department of Agriculture.*