



## Periodo de Calificación

**Enero 1, 2025 - Enero 30, 2026**

Esta es una escapada de lujo para los clasificados y sus invitados a la isla caribeña de Gran Caimán. El viaje está programado para mayo de 2026 en el Ritz-Carlton, Gran Caimán, en la mundialmente famosa Playa de Siete Millas.

## Requisitos de calificación

### Nivel de Agente

| Producción mensual | Total del concurso | Bono   |
|--------------------|--------------------|--------|
| \$15,000           | \$195,000          | \$ 250 |
| 17,000             | 221,000            | 500    |
| 20,000             | 260,000            | 1,000  |
| 22,500             | 292,500            | 1,500  |
| 25,000             | 325,000            | 2,000  |
| 27,500             | 357,500            | 2,500  |
| 30,000+            | 390,000+           | 3,000  |

### Nivel de Manager

| Producción mensual | Total del concurso |
|--------------------|--------------------|
| \$150,000          | \$1,950,000        |
| 200,000            | 2,600,000          |
| 250,000            | 3,250,000          |
| 300,000            | 3,900,000          |
| 350,000            | 4,550,000          |
| 400,000            | 5,200,000          |
| 450,000+           | 5,850,000+         |

El Agente Mejor Calificado, el Gerente y el Director Regional recibirán vuelos en Clase Ejecutiva y servicio de automóvil ejecutivo desde la residencia hasta el aeropuerto y desde el aeropuerto hasta la residencia (según disponibilidad).



## **DISPOSICIONES GENERALES**

1. Todos los participantes que califiquen deben estar activos y al corriente de sus obligaciones al momento del viaje para poder calificar y asistir.
2. Se pagarán bonos en efectivo (o equivalente) durante el viaje.
3. Se otorgará un bono de producción del 5% a todas las solicitudes que califiquen y que incluyan la inscripción en FCGS. Se otorgará un bono de producción adicional del 5% a todas las solicitudes que califiquen y que incluyan el formulario de perfil "Mis Deseos Finales" de FCGS completado.
4. Ninguna reserva será cancelable. Si se compromete con el viaje y no asiste, se le cobrará la parte no reembolsable del costo.
5. Se requiere la documentación de viaje correspondiente.
6. Aparte de los bonos en efectivo, el viaje no tiene valor en efectivo. Si califica y no asiste, no se le abonará ningún pago aparte de los bonos en efectivo obtenidos según se describe en este documento.
7. Este viaje es solo para adultos. Se permite traer a un menor como invitado si es su hijo y tiene al menos 16 años. Si trae más niños o invitados, por favor, organice su viaje (incluidos los traslados desde y hacia el aeropuerto). Todos los eventos de la empresa, incluyendo recepciones, reuniones y comidas, son para usted y su invitado. Lamentablemente, los invitados adicionales no podrán asistir a ningún evento de la empresa.
8. La empresa puede utilizar un aeropuerto, vuelo o aerolínea alternativa a la de su preferencia. Cualquier costo adicional por cualquier variación correrá a su cargo.
9. Si extiende su viaje más allá de la convención de la empresa, por favor, organice su propio hotel y viaje para esa parte del viaje.
10. La empresa se reserva el derecho de modificar cualquiera de los términos y condiciones de estas bases del concurso, y se utilizarán los registros de la empresa para determinar los participantes.

## **CALIFICACIÓN PRORRATEADA**

Cualquier agente o agencia nueva (que no haya trabajado previamente con la compañía) que se active durante el período del concurso y que registre la producción requerida equivalente de forma prorrateada calificará para el viaje (sin bonificación), siempre que esté activo y haya estado en producción con la compañía desde junio de 2025, al menos ocho meses consecutivos antes de la finalización del período del concurso.

## **AJUSTE POR PERSISTENCIA**

Los estándares de la compañía son 80% de persistencia válida\* al séptimo mes y 10% de tasa de NTO en cuentas corrientes (la producción y la persistencia en cuentas de ahorro y tarjetas de débito/crédito se calcularán en el total del concurso si la persistencia en cada una de ellas es al menos del 70%). Si la persistencia del primer año es inferior a la del séptimo mes, se aplicará. Por cada punto porcentual que su persistencia y tasa de NTO superen o disminuyan con respecto a los estándares de la compañía, su producción se ajustará al alza o a la baja en una cantidad equivalente. Por ejemplo, si su persistencia es un 2% mejor que los estándares de la compañía, su producción se incrementará en un 2%.

Los negocios con facturación directa no cuentan para los totales del concurso.

Si el ajuste por persistencia y NTO resulta en un ajuste a la baja superior al 15%, no será elegible para el viaje ni para otros incentivos. Para los gerentes, el ajuste se basará en la persistencia total de la agencia y los resultados de NTO.

\*El total del séptimo mes medido es al menos el 20% de la persistencia total del primer año. Si no es válido, se utilizará el primer año menos el 5% y no se realizarán ajustes positivos.



Registrarse es sencillo. Vaya a [LHLICagents.com](http://LHLICagents.com) y haga clic en "Registrarse en el sitio web". Se le pedirá que ingrese la información requerida y cree una contraseña.

**SIGN  
UP**



**Lincoln Heritage**  
LIFE INSURANCE COMPANY

Username:   
Password:

Login

Agent Careers **Register For Website** Forgot Your Password?

**PROFESSIONALS**

We're proud of our service standards and our willingness to go the extra mile to serve our families.

Hello, My Name is  
**Maria**

Una vez que haya iniciado sesión, tendrá acceso a las siguientes herramientas y recursos necesarios para administrar su negocio:

- Aplicación electrónica de Lincoln Heritage: para presentar su negocio electrónicamente
- Videos informativos y testimoniales: conozca más sobre Lincoln Heritage Funeral Advantage
- Sección de clientes potenciales: gestione y mapee sus clientes potenciales
- Solicitudes y formularios: archivos PDF para descargar e imprimir
- Directrices de marca publicadas
- Formulario de pedido de tarjetas de presentación
- Materiales de marketing: consulte una selección de folletos disponibles y realice pedidos
- Portal de carga de formularios: envíe solicitudes y otros formularios completos al Ministerio del Interior
- Directrices de underwriting: revise los consejos para la solicitud, la lista de medicamentos modificada y otros recursos
- Portal de underwriting: revise y responda a los memorandos abiertos sobre sus solicitudes pendientes
- Declaraciones de comisiones y formularios de impuestos 1099 de fin de año
- Calificaciones para concursos y nuestro boletín mensual "Éxito"
- ...¡y mucho más!

Si tiene problemas técnicos con el proceso de registro o alguna pregunta sobre el sitio web, comuníquese con el equipo de soporte de marketing.  
(800) 750-6404



eApp de Lincoln Heritage es un sistema de solicitud web que le permite enviar solicitudes directamente a la oficina central. Esto significa que puede acceder a él desde cualquier dispositivo con navegador web, como una tableta, una computadora portátil o una computadora de escritorio. Nuestra eApp es sencilla y fácil de usar, independientemente de su experiencia. Las actualizaciones de la eApp se realizan automáticamente, por lo que no necesita actualizar ningún software ni aplicación en sus dispositivos.

## **Las características incluyen...**

- La flexibilidad de cambiar de sección en cualquier momento le permite personalizar su presentación.
- La aplicación se guarda a medida que la usa, lo que le permite salir de ella en cualquier momento sin perder información.
- Una función de Aplicaciones Relacionadas le permite crear varias aplicaciones en el mismo hogar y copiar información de una a otra, incluyendo nombres, direcciones, números de teléfono e información bancaria.
- Si no puede reunirse en persona para obtener las firmas electrónicas, puede usar eApp con nuestro proceso actual de Teleapp. Esto reduce el tiempo de conversación telefónica con la oficina central y ayuda a reducir los memorandos de suscripción.
- Un verificador de medicamentos con función de búsqueda, independiente de la aplicación, para que pueda acceder a él en cualquier momento.
- Cotizaciones Buenas/Mejores/Óptimas para compararlas en paralelo.
- Obtenga comisiones el mismo día y prodúzcalas en giros urgentes de cuentas corrientes y de ahorro.
- Un equipo dedicado a brindar soporte para eApp y realizar mejoras continuas.

Para acceder a la eApp, visite [LHLICagents.com](http://LHLICagents.com) y, una vez iniciada la sesión, haga clic en el enlace de la eApp. La eApp utiliza el mismo nombre de usuario y contraseña que el portal del agente. También encontrará guías sobre la eApp en el sitio web. Si tiene alguna pregunta sobre la eApp, comuníquese con el departamento de Marketing al 1-800-750-6404 y solicite asistencia.



Las siguientes pautas establecen las normas de conducta para los agentes que representan a Lincoln Heritage Life Insurance Company. El cumplimiento de las pautas descritas a continuación, además de los términos del Acuerdo de Agente, nos permitirá a todos brindar cobertura a nuestros clientes en común en el día más difícil de sus vidas.

### **Como representante de la Compañía, usted acepta:**

1. Cumplir con todas las normas y regulaciones establecidas por el Departamento de Seguros en los estados donde usted o sus subagentes operan.
2. Tratar a todos los clientes de manera justa y honesta:
  - Representarse a sí mismo, a los clientes y a la Compañía con la mayor integridad.
  - Realizar declaraciones honestas y completas a los clientes.
  - Tratar a los clientes con respeto, independientemente de si solicitan cobertura o no.
3. Contar con la licencia y la designación correspondientes en todos los estados donde usted y sus subagentes operan. Esto incluye completar la educación continua requerida por los Departamentos de Seguros y notificarnos cualquier cambio en el estado de la licencia.
4. Utilizar la información del cliente únicamente para cumplir con las obligaciones contractuales del Agente de prestar servicios a la Compañía o en su nombre. No divulgar la información de un cliente a terceros no autorizados.
5. Enviarnos todas las primas cobradas en nombre de la Compañía dentro de los 5 días hábiles.
6. Entregar todas las pólizas con prontitud.
7. Si es condenado por un delito grave o menor mientras trabaja para la Compañía, notifíquenos a nosotros y al Departamento de Seguros correspondiente dentro de los 5 días hábiles.
8. Identifique las necesidades financieras y los objetivos de seguro del cliente. Utilice la información recopilada al momento de la venta para garantizar que los productos y la cobertura recomendados se ajusten a sus necesidades.
9. No recomendamos reemplazar la cobertura existente. De hacerlo, confirme que se ajuste a las necesidades y objetivos del cliente. Cumpla con todas las regulaciones estatales y complete todos los formularios requeridos.
10. Notifíquenos de inmediato toda la información pertinente (como cambios de fecha de retiro y cancelaciones) que le proporcione un cliente.

Esta no es una lista completa de directrices. Por favor, revise su Acuerdo de Agente Independiente para obtener más detalles. Si tiene alguna pregunta, puede contactar a nuestro equipo de Soporte de Marketing al (800) 750-6404.

**Se requiere enviar el siguiente memorando cada año a nuestro equipo de campo.**

La publicidad de seguros está, en su mayor parte, regulada por cada estado, y la mayoría exige que toda la publicidad sea aprobada por la compañía de seguros antes de su uso. Los departamentos de seguros supervisan periódicamente el cumplimiento de las regulaciones publicitarias de todas las compañías.

**La publicidad se define como cualquier tipo de comunicación relacionada directa o indirectamente con una póliza o un posible recluta y destinada a resultar en la eventual venta o solicitud de una póliza o la contratación de un agente.**

Los anuncios incluyen, entre otros: materiales impresos o publicados, periódicos y revistas, vallas publicitarias, representaciones de agentes, literatura descriptiva, materiales de apoyo comercial, ilustraciones, vídeos, anuncios de radio y televisión, presentaciones de ventas preparadas, folletos, circulares, volantes, cartas modelo, tarjetas de presentación y faxes. La publicidad también incluye comunicaciones por internet a través de sitios web o blogs, así como contenido publicado en Facebook, Twitter, YouTube o cualquier otra red social que utilice el nombre o logotipo de Lincoln Heritage o Funeral Advantage o haga referencia a nuestros productos.

Los correos electrónicos que contienen publicidad están sujetos a múltiples requisitos según la Ley CAN-SPAM. Lincoln Heritage exige un software de marketing por correo electrónico que cumpla con las normas, una aprobación previa por escrito y un acuerdo de cumplimiento firmado antes de permitir la publicidad por correo electrónico.

Las telecomunicaciones, como las llamadas, los mensajes de texto y los faxes, también se consideran publicidad y están estrictamente reguladas por la FTC y la FCC. Los agentes que realizan llamadas a clientes potenciales deben conocer y cumplir las normas federales y estatales de telemarketing y las *leyes de no llamar*. Lincoln Heritage prohíbe el uso de marcadores automáticos para cualquier fin comercial.

Los anuncios no pueden utilizarse hasta que la empresa otorgue su aprobación explícita por escrito. Todos los anuncios deben volver a enviarse anualmente, según cambien las regulaciones. Es su responsabilidad volver a enviar todos los anuncios que aún estén en uso. Toda la publicidad debe cumplir con las directrices publicitarias establecidas por la empresa. Si no envía toda la publicidad para su aprobación, podría rescindirse su Contrato de Agente Independiente.

A continuación, se presentan las pautas para el uso de nuestra marca en línea. Nuestra marca incluye, entre otras, Lincoln Heritage Life Insurance Company (LHLIC), Lincoln Heritage, Lincoln Heritage Funeral Advantage y Funeral Advantage. La Funeral Consumer Guardian Society (FCGS) ha adoptado nuestras pautas para medios digitales y espera que los agentes las cumplan.

- a. Cumpla con todos los términos y condiciones de la Sección 8 de su Acuerdo de Agente.
- b. Solo los gerentes con designación de MGA y los directores regionales pueden tener sitios web personales que muestren nuestra marca. Cualquier agente independiente que desee anunciar nuestra marca en la web debe utilizar nuestro programa de sitios web para agentes.
- c. Los perfiles/nombres de páginas en redes sociales, los nombres de usuario y las URL no deben incluir ninguna mención a nuestra marca.
- d. Nunca debe decir que habla en nombre de Lincoln Heritage o que está autorizado para hablar en nuestro nombre.
- e. Sea responsable al combinar su vida profesional con la personal, especialmente si se publica algo de marca junto a algo personal.
- f. Cada director regional puede tener directrices adicionales que espera que usted siga. Usted es responsable de seguir estas directrices.
- g. Los mensajes de la oficina central, incluyendo nuestro boletín informativo y cualquier correo electrónico de la Compañía, no deben publicarse en línea sin nuestra aprobación explícita.
- h. No se aceptan comentarios sobre ningún material publicado en línea para la Compañía.

**Si considera que ha violado alguna de estas pautas, envíe un correo electrónico a [digital@londen-insurance.com](mailto:digital@londen-insurance.com) y a su director regional para que podamos ayudarlo.**

La Compañía también podrá solicitar el reembolso de cualquier multa impuesta como resultado de publicidad no autorizada.

Queda estrictamente prohibido el uso de proveedores externos para cualquier tipo de publicidad sin la aprobación de la Compañía.

Para que sus anuncios sean revisados y aprobados con prontitud, envíelos por correo electrónico, correo postal o fax a:

| Departamento:         | Email:                                                                               | Fax:           |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Departamento de Leads | <a href="mailto:leads@londen-insurance.com">leads@londen-insurance.com</a>           | (602) 224-2201 |
| Marketing Digital     | <a href="mailto:digital@londen-insurance.com">digital@londen-insurance.com</a>       | (602) 224-2201 |
| Reclutamiento         | <a href="mailto:recruiting@londen-insurance.com">recruiting@londen-insurance.com</a> | (602) 224-2201 |



## Cómo se calculan los avances y la persistencia

Los agentes de Lincoln Heritage reciben una compensación mediante anticipos. Un anticipo se define como un préstamo concedido a cuenta de futuras comisiones. Este préstamo se reembolsa mediante las renovaciones del agente. Para garantizar el reembolso de este préstamo, las aseguradoras supervisan de cerca la persistencia de sus agentes.

Normalmente, un nuevo agente tarda unos 6 meses en establecer una persistencia creíble. Lincoln Heritage Management revisa la persistencia de cada agente mensualmente. Todas las cuentas se evalúan según la persistencia ajustada. Esta se calcula tomando la persistencia del primer año o del séptimo mes, la que sea menor, y ajustándola según la tasa de NTO del agente. Si la tasa de NTO es del 10 % o inferior, no se realiza ningún ajuste. Si la tasa de NTO es superior al 10 %, la persistencia general se ajusta a la baja en un 1 % por cada porcentaje que la tasa de NTO supere el 10 %.

**Ejemplo:** Joe Agent tiene una persistencia del 84 % y una tasa de NTO del 12 %. Su persistencia general se reducirá un 2 %, para un total del 82 %.

Después de calcular la Persistencia Ajustada (AP), utilizamos la siguiente tabla para determinar el avance correcto.

| Persistencia ajustada | Porcentaje de avance |
|-----------------------|----------------------|
| <b>70%+</b>           | 75%                  |
| <b>65-69%</b>         | 65%                  |
| <b>60-64%</b>         | 55%                  |
| <b>59% or menos</b>   | <b>Terminado</b>     |

Considerando que la persistencia de una cuenta de ahorros es al menos un 20% menor que la de una cuenta corriente, el adelanto del negocio de cuentas de ahorros se limita al 50% en la mayoría de los casos.

Como nuevo agente de Lincoln Heritage, su porcentaje de anticipo lo determina su Manager Regional y la Gerencia de Lincoln Heritage. La persistencia ajustada se revisa mensualmente y se informa al agente con antelación sobre cualquier cambio en el porcentaje de anticipo.

**\*\*** Si un agente desea renunciar a los anticipos y recibir una compensación según sus ingresos, esta opción podría estar disponible. Tenga en cuenta que se seguirá registrando la persistencia.

Si tiene alguna pregunta sobre anticipos u otros métodos de pago, comuníquese con Marketing al (800) 750-6404.



Lincoln Heritage paga las comisiones el mismo día que se recibe el negocio, siempre que se incluya toda la documentación requerida con la solicitud. Estas pautas le ayudarán a garantizar que tenga todo lo necesario para obtener un avance el mismo día.

- |                               |                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Nosotros avanzamos ...</b> | el mismo día en que se procesa la solicitud cuando se paga la prima del primer mes con un cheque preimpreso y los pagos futuros se debitan de la misma cuenta.                                               |
| <b>Nosotros avanzamos ...</b> | En el caso de negocios donde el CWA se gira desde una cuenta corriente y los pagos futuros se girarán desde la misma cuenta. El anticipo se realizará 3 días hábiles después de recibir el primer giro.      |
| <b>Nosotros avanzamos ...</b> | En negocios donde el CWA es un cheque posfechado y los pagos futuros se girarán desde la misma cuenta. El anticipo se realizará el día del depósito del cheque.                                              |
| <b>Nosotros avanzamos ...</b> | un máximo por hogar, pagador, propietario o asegurado. Consulte su carta de bienvenida para obtener más detalles.                                                                                            |
| <b>Nosotros avanzamos ...</b> | on business where the writing agent is not the owner, insured, payor, or relative and has no influence on the policy.                                                                                        |
| <b>Nosotros avanzamos ...</b> | si el pagador aparece en la solicitud como propietario, solicitante o uno de los beneficiarios.                                                                                                              |
| <b>Nosotros avanzamos ...</b> | para solicitudes electrónicas (eApp), el mismo día que procesamos la solicitud si la prima del primer mes se carga inmediatamente y los pagos futuros están programados para cargarse desde la misma cuenta. |

La comisión se pagará según lo ganado en las operaciones con cuenta corriente donde la primera prima se paga mediante giro postal, cheque del agente o efectivo.



**Plan de beneficios de salud de agente independiente / Compañía de seguros de salud Cigna**

**Effective 01/01/2025**

Los agentes y gerentes independientes son elegibles para la cobertura el primer día del mes siguiente a cualquier período de producción de al menos un (1) pero no más de tres (3) meses consecutivos (contados a partir del mes en que se presenta la primera solicitud), sujeto a los siguientes requisitos de producción:

Un **agente independiente** debe suscribir una prima anualizada con descuento de al menos \$30,000 para calificar para la cobertura. Una parte del costo de la prima será pagada por el patrocinador del plan, Londen Insurance Group, y otra parte por el agente, según el siguiente cronograma:

| <b>Primas mensuales de nivel de agente independiente</b> |                   |           |                 |
|----------------------------------------------------------|-------------------|-----------|-----------------|
| <u>Tres (3) meses de producción</u>                      | <u>Individual</u> | <b>Or</b> | <u>Familiar</u> |
| \$30,000                                                 | \$520             |           | \$890           |
| \$36,000                                                 | \$410             |           | \$760           |
| \$42,000                                                 | \$290             |           | \$640           |
| \$48,000                                                 | \$180             |           | \$510           |

Un **Manager Agente Independiente** es elegible sujeto a una producción mínima de \$150,000 en prima anualizada con descuento. Una parte del costo de la prima será pagada por el Patrocinador del Plan, Londen Insurance Group, y otra parte por el Agente Gestor Independiente, según el siguiente cronograma:

| <b>Primas mensuales de nivel de Manager de agente independiente</b> |                   |          |                 |
|---------------------------------------------------------------------|-------------------|----------|-----------------|
| <u>Tres (3) meses de producción</u>                                 | <u>Individual</u> | <b>O</b> | <u>Familiar</u> |
| \$150,000                                                           | \$520             |          | \$890           |
| \$185,000                                                           | \$410             |          | \$760           |
| \$220,000                                                           | \$290             |          | \$640           |
| \$255,000                                                           | \$180             |          | \$510           |

**La calificación se basa únicamente en las modalidades de prima anualizada con descuento emitida anualmente, semestral y con giro bancario. Para determinar la prima anualizada con descuento, la producción se acreditará según lo siguiente:**

- |                                     |                             |
|-------------------------------------|-----------------------------|
| 1. Seguro de vida entera            | 100% de la prima anualizada |
| 2. Plan de accidentes independiente | 100% de la prima anualizada |

**NOTA: Las primas emitidas mediante factura directa mensual o trimestral, giro bancario o tarjeta de débito o crédito no se consideran para la calificación del Seguro de Grupo. La producción de Zero-CWA solo se considerará una vez que entre en vigor a partir del cuarto día calendario posterior al retiro inicial.**

**Si no califica dentro de los primeros seis meses de producción,** deberá monitorear su propio progreso y solicitar la inscripción tardía cuando complete tres meses consecutivos de producción que cumplan con el requisito.

**Una vez inscrito,** su producción se revisará cada tres meses para determinar su elegibilidad continua.

- **Si califica,** la compañía continuará cubriendo una parte del costo de la prima. Su producción total aplicable del trimestre se utilizará para determinar si califica. El IRS exige que se le proporcione un formulario 1099 para cualquier pago de prima que se realice en su nombre.
- **Si no califica durante un trimestre determinado,** tendrá tres meses para volver a calificar, durante los cuales deberá pagar el costo total no subsidiado de \$859.49 al mes para la cobertura individual o
- \$2,894.02 al mes para la cobertura familiar. [NOTA: Estos montos se recalculan cada enero y podrían aumentar o disminuir según los costos del año del plan anterior]. Si no alcanza el nivel mínimo de producción al final de los tres meses asignados, su cobertura se cancelará. Tendrá derecho a la continuación de la cobertura por hasta 18 meses según la legislación COBRA.

**Para obtener información adicional, comuníquese con el Administrador de Beneficios al 1-800-433-8181.**



Los agentes independientes pueden optar al plan de seguro grupal tras al menos un mes de contratación con Lincoln Heritage y el cumplimiento de los requisitos mínimos de producción establecidos por la compañía.

La **COBERTURA** incluye lo siguiente:

- Cobertura médica y dental a través del Plan de Beneficios de Salud del Agente Independiente, administrado por Cigna y Delta Dental.
- La red de proveedores preferidos es Cigna PPO.

Puede encontrar proveedores de la red en línea creando una cuenta en el portal para miembros de Cigna, MyCigna, en [www.mycigna.com](http://www.mycigna.com). En MyCigna, puede buscar proveedores (todos de la red), consultar sus reclamaciones, ver y solicitar sus tarjetas de identificación y chatear con el servicio de atención al cliente las 24 horas, los 7 días de la semana.

- Cobertura de recetas con Cigna con copagos y una opción de suministro de 90 días mediante pedido por correo en [www.cigna.com](http://www.cigna.com).

El **costo** del plan es el siguiente:

- El Agente Independiente paga una parte de la prima según su nivel de producción. La Compañía paga el saldo restante siempre que se cumplan los requisitos de producción. También se ofrece cobertura médica, dental y de medicamentos recetados para el cónyuge y los dependientes menores de 26 años.
- Los Agentes Independientes deben recalificar para recibir beneficios cada 3 meses. De no hacerlo, el Agente Independiente será responsable del 100% del costo para continuar con la cobertura. El costo total de la cobertura individual es de \$859.49 al mes; la cobertura familiar es de \$2,894.02 al mes. [NOTA: Estos montos se recalculan cada enero y podrían aumentar o disminuir según los costos del año anterior del plan].

*Los resúmenes de beneficios aparecen a continuación de esta página.*

Se proporcionarán descripciones completas de los beneficios al momento de la inscripción.

Si tiene alguna pregunta, comuníquese con el  
Administrador de Beneficios al (800) 433-8181



## Plan de beneficios de salud de agente independiente

*Esto es solo para fines ilustrativos. Se proporcionará una descripción completa de los beneficios al inscribirse.*

### **Medicina Integral Mayor**

Beneficio anual máximo: ilimitado para beneficios de salud esenciales.

Deducible por año calendario: \$1,000 individual, \$2,000 familiar agregado.

### **Servicios profesionales**

*Visitas al consultorio, atención preventiva, radiografías, laboratorio de diagnóstico, radiología, cirujano, fisioterapia*

PPO: copago de \$30 (sin deducible)

No PPO: 60 % después del deducible

### **Medicamentos con receta**

\$15 de copago por genérico

\$35 de copago por marca

\$55 de copago por medicamentos fuera del formulario

Pedido por correo / Suministro para 90 días

\$30 de copago por medicamentos genéricos

\$80 de copago por medicamentos de marca

\$130 de copago por medicamentos fuera del formulario

### **Hospitalización**

PPO - 80% después del deducible

No PPO - 60% después del deducible

### **Máximos de desembolso personal**

PPO: \$5,000 por año calendario

No PPO: \$10,000 por año calendario

### **Salud mental**

copago de \$30

### **Maternidad**

Igual que otras enfermedades

### **Condiciones preexistentes**

A partir del 1 de septiembre de 2014, las condiciones preexistentes ya no estarán excluidas.

### **Dependientes elegibles**

Un cónyuge que cumpla con todos los requisitos de un contrato de matrimonio, unión civil o unión de hecho válido y reconocido por el estado en el que reside. Hijo/hijastro/a del matrimonio, unión civil o unión de hecho hasta los 26 años.



## Delta Dental PPO Plus Premier

**Servicios Preventivos** (Sin Deducible) Pagados al 100%

**Todos los demás gastos elegibles**

Deducible individual por año calendario: \$50

Deducible familiar (agregado): \$100

Porcentajes cubiertos (después de satisfacer el deducible):

Servicios básicos con un 80% de descuento

Servicios principales con un 50% de descuento

Servicios de ortodoncia (sin límite de edad) con un 50% de descuento

**Beneficio máximo**

Para toda la atención dental por persona, por año calendario: \$3,000

Para ortodoncia, por persona, de por vida: \$2,000

**Beneficios de atención dental / Gastos elegibles.** Este plan está diseñado para fomentar una buena higiene dental y buenos hábitos. Los beneficios están disponibles de inmediato para atención preventiva y los cargos elegibles se pagarán al 100% sin deducible. Para todos los demás servicios elegibles, se debe pagar un deducible individual cada año calendario antes de que se paguen los beneficios.

**Nota: Los beneficios dentales están disponibles solo como parte del paquete de seguro grupal.**

# Lincoln Heritage Funeral Advantage®



## Business Card Order Form

Please complete the following information EXACTLY as it should be printed on the cards.

**Lincoln Heritage  
Funeral Advantage®**

**Agent Name**  
Title  
Agency or License #  
License #

Address  
City, State Zip  
Cell: 000-000-0000  
Fax: 000-000-0000  
Office: 000-000-0000  
Corporate Office: 800-438-7180  
Email Address  
www.funeraladvantage.com

Front

Back

**Your Final Expense Solution**

**Cash Insurance Benefit**

**Lincoln Heritage®**  
LIFE INSURANCE COMPANY

**Family Support Services**

**Funeral Consumer Guardian Society®**

BCLHFA16: \$35 Regular

**Agent Name**  
Title

**Lincoln Heritage®**  
LIFE INSURANCE COMPANY

Address  
City, State Zip  
Email Address

Cell: 000-000-0000  
Fax: 000-000-0000  
Office: 000-000-0000  
Corporate Office: 800-438-7180

BCLH: \$33 Regular \$80 Magnetic

**Lincoln Heritage  
Funeral Advantage®**

**Agent Name**  
Title  
Agency or License #  
License #

Address  
City, State Zip  
Cell: 000-000-0000  
Fax: 000-000-0000  
Office: 000-000-0000  
Corporate Office: 800-438-7180  
Email Address  
www.funeraladvantage.com

**Cash Insurance Benefit**  
**Family Support Services**

Front

Back

**Your Final Expense Solution**

**Cash Insurance Benefit**

**Lincoln Heritage®**  
LIFE INSURANCE COMPANY

**Family Support Services**

**Funeral Consumer Guardian Society®**

BCLHFA12: \$35 Regular \$80 Magnetic (front only)

Name\*: \_\_\_\_\_

Title: \_\_\_\_\_

License Number(required in AR,CA, & TX): \_\_\_\_\_

Address: \_\_\_\_\_

City\*: \_\_\_\_\_ State\*: \_\_\_\_\_ Zip: \_\_\_\_\_

Phone\*: ☐ Office ☐ Cell ☐ Fax  
Number: \_\_\_\_\_

Phone: ☐ Office ☐ Cell ☐ Fax  
Number: \_\_\_\_\_

Phone: ☐ Office ☐ Cell ☐ Fax  
Number: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

QUANTITY = 500 CARDS

<- PLEASE REMEMBER TO SELECT A STYLE

PLEASE NOTE: Our corporate office Policyholder Service number (800) 438-7180 will be printed on all cards. You may select up to three additional numbers.

\*Denotes a required field. Name, city, state, and one phone number required.

Please submit your order with payment to:  
Lincoln Heritage Life Insurance Company  
Agency Department  
4343 E Camelback Road  
Phoenix, AZ 85018  
or fax to (602) 840-0969  
You may also email your order to:  
agency@londen-insurance.com  
or order online at www.lhlicagents.com

Business cards are provided to agents at no charge if production quota is met. This applies to regular cards only.  
Call Marketing for details at (800) 750-6404