



Selección del plan Plata frente al Bronce: Comparación de costos

Una parte importante de ser agente o corredor incluye ayudar a los consumidores a considerar todas las opciones de planes e inscribirlos en el plan que mejor satisfaga sus necesidades. Muchos consumidores son elegibles para ahorrar en los gastos de bolsillo a través del Mercado, lo que puede hacer que esta sea una decisión complicada. Como agente o corredor, usted debe ayudar a los consumidores a considerar todos los gastos, incluidas las primas, los deducibles y los gastos de bolsillo antes de tomar una decisión.

Los consumidores pueden ser elegibles para **varios** tipos de ahorro:



- **Pagos Anticipados del Crédito Fiscal para Primas (APTC):** Los APTC son créditos fiscales que los consumidores pueden utilizar para reducir el pago mensual de la prima de la cobertura a través del Mercado. La elegibilidad de los consumidores para el APTC se basa en los ingresos anuales previstos del hogar que declaran en su solicitud del Mercado y puede ajustarse en función de la verificación del Mercado. Los consumidores pueden utilizar todo, parte o nada del APTC al que tienen derecho para reducir su prima mensual. Si un consumidor utiliza más APTC del que le corresponde en función de sus ingresos anuales finales, deberá devolver la diferencia cuando presente su declaración de la renta federal. Si un consumidor utiliza menos crédito fiscal para primas del que le corresponde, obtendrá la diferencia como crédito reembolsable cuando presente su declaración de impuestos.
- **Reducciones de los costos compartidos (CSR):** Las CSR son descuentos que reducen la cantidad que los consumidores tienen que pagar por los gastos de bolsillo de la cobertura del Mercado, como deducibles, copagos y coseguros. Existen CSR especializadas para indios americanos y nativos de Alaska, así como CSR basadas en los ingresos que dependen del porcentaje de ingresos del consumidor respecto al nivel federal de pobreza (FPL). Para que los consumidores que pueden acogerse a las CSR basados en los ingresos obtengan ahorros, deben inscribirse en un plan Plata.

A la hora de ayudar a los consumidores con derecho a CSR, debe tener en cuenta estas buenas prácticas:

- Si los consumidores **pueden acogerse a las CSR basadas en los ingresos**, la única manera de que puedan beneficiarse de estos ahorros adicionales es inscribiéndose en un **plan Plata**.
- En la mayoría de los casos, los consumidores con una renta familiar anual prevista **entre el 100 y el 150% del FPL** deberían tener acceso a **planes Silver con primas bajas o sin primas** con ahorros adicionales gracias a las CSR. Sin embargo, en los estados que ampliaron la elegibilidad de Medicaid, los consumidores con ingresos familiares anuales proyectados por debajo del 138% del FPL pueden ser elegibles para Medicaid y referidos a su agencia estatal de Medicaid para la inscripción en Medicaid.
- En algunas plataformas de aplicaciones, los planes Bronce de prima 0 podrían ser los primeros planes que los consumidores observan en las comparaciones de planes, pero los consumidores pueden **ordenar y filtrar** sus resultados para ver su posible ahorro adicional con los planes Plata.
- Los agentes y corredores deben recordar siempre a los consumidores los posibles gastos de bolsillo de los planes **más allá de** las primas mensuales, que pueden repercutir en los gastos generales del consumidor a lo largo del año.





- Puede utilizar la [herramienta "Ver planes y precios" de HealthCare.gov](#) para calcular los costos anuales totales en función del uso previsto de la cobertura a lo largo del año, introduciendo información específica del cliente. Muchos socios de Inscripción Directa Mejorada (EDE) e Inscripción Directa Clásica (DE) también ofrecen servicios similares.

La elegibilidad de los consumidores para los programas de ahorro puede influir significativamente en el costo de su cobertura. A continuación se presentan tres escenarios de consumo diferentes que muestran los costos potenciales de la cobertura del Mercado. Estos escenarios representan los hogares que buscan información preliminar de elegibilidad utilizando la [herramienta "Ver planes y precios" en HealthCare.gov](#), que puede ayudar a estimar los costos anuales de los diferentes planes del Mercado sobre la base de diferentes niveles de uso de la atención médica. Los niveles bajo, medio y alto de uso de la cobertura se definen utilizando la frecuencia prevista de visitas al médico, pedidos de medicamentos con receta y visitas al hospital. Los costos del plan descritos en cada uno de los escenarios siguientes son representativos de las opciones generales de planes disponibles para los consumidores y proceden del plan de prima más baja para cada categoría de metal.

Escenario uno:

John es un varón de 20 años que vive solo en el condado de Lubbock, Texas. Sus ingresos anuales previstos son de \$23,783, lo que equivale al 175% del FPL. John es soltero y no declarará dependientes en su declaración de la renta. A continuación se muestran ejemplos de los planes del Mercado y los ahorros para los que John podría ser elegible. La tabla incluye \$403 de ahorro estimado en créditos fiscales para primas:

Nivel de metal	Información sobre el plan	Costo anual estimado: Uso bajo	Costo anual estimado: Uso medio	Costo anual estimado: Uso elevado
Bronce	Prima mensual estimada: 0 Deducible: \$4,000. Máximo de gastos de su bolsillo: \$8,700	\$45	\$1,068	\$8,700
Plata	Prima mensual estimada: \$5.73 Deducible: \$1,800 Máximo de gastos de su bolsillo: \$1,800	\$108	\$798	\$1,869
Oro	Prima mensual estimada: \$1.85 Deducible: \$750 Máximo de gastos de su bolsillo: \$8,700	\$61	\$848	\$8,722

Principales conclusiones del escenario uno:

- En el mejor de los casos, si Juan no utiliza la cobertura durante el año, inscribirse en un plan Bronce de prima cero le ahorrará **menos de 100 dólares** al año en comparación con inscribirse en un plan Plata u Oro. Sin embargo, es más probable que Juan retrase la atención necesaria en este plan.
- En el peor de los casos, Juan podría tener que pagar **casi \$7,000 más de su bolsillo** en un plan Bronce u Oro en comparación con un plan Plata.
- Inscribirse en un plan Plata con **una pequeña prima mensual** de menos de 10 \$ al mes podría acabar ahorrándole dinero a John para el año.



Escenario dos:

Cole vive con su esposa, Anna, en el condado de Benton, Mississippi. Cole es un hombre de 45 años y Anna es una mujer de 40 años, y presentarán una declaración de la renta conjunta sin declarar a ninguna persona a su cargo. Los ingresos anuales previstos de Cole y Anna son de \$32,043, lo que equivale al 175% del FPL. A continuación se muestran ejemplos de los planes y ahorros del Mercado para los que Cole y Anna podrían ser elegibles. La tabla incluye \$933 de ahorro estimado en créditos fiscales para primas:

Nivel de metal	Información sobre el plan	Costo anual estimado: Uso bajo	Costo anual estimado: Uso medio	Costo anual estimado: Uso elevado
Bronce	Prima mensual estimada: \$0 Deducible: \$14,000 Máximo de gastos de su bolsillo: \$17,100	\$869	\$4,906	\$17,100
Plata	Prima mensual estimada: \$35.04 Deducible: \$3,400 Máximo de gastos de su bolsillo: \$3,400	\$1,309	\$3,820	\$3,820
Oro	Prima mensual estimada: \$316.24 Deducible: \$4,200 Máximo de gastos de su bolsillo: \$17,100	\$4,318	\$6,895	\$20,895

Principales conclusiones del escenario dos:

- Si Cole y Anna prevén utilizar su cobertura de atención médica con frecuencia durante el año, es probable que un plan Plata con una prima de unos \$35 al mes sea la mejor opción **para ahorrarles dinero**.
- Con un uso medio estimado de la atención médica, se espera que Cole y Anna ahorren más de \$1,000 en costos totales al año en un plan Plata en comparación con el Bronce, mientras que en el peor de los casos, podrían ahorrar **más de \$13,000 dólares en un plan Bronce en comparación con el Plata**.
- En el mejor de los casos, en el que Cole y Anna no utilizan mucha cobertura durante el año, inscribirse en un plan Bronce de prima cero les ahorrará **unos \$400 al año en comparación con el plan Plata**. Sin embargo, es más probable que Cole y Anna retrasen la atención médica necesaria en este plan.



Escenario tres:

Emily está casada con Andrew y viven juntos con su hijo de 11 años, Timmy, y su hija de 10, Sara, en el condado de St. Johns, Florida. Emily es una mujer de 28 años y Andrew es un hombre de 30. Presentarán una declaración de la renta conjunta y declararán a Timmy y Sara como personas a su cargo. Los ingresos anuales previstos de Emily y Andrew son de \$60,000, lo que equivale al 216% del FPL. A continuación se ofrecen ejemplos de los planes familiares y los ahorros a los que puede ser elegible la familia de Emily y Andrew. La tabla incluye un ahorro estimado de \$1,085 en créditos fiscales para primas:

Nivel de metal	Información sobre el plan	Costo anual estimado: Uso bajo	Costo anual estimado: Uso medio	Costo anual estimado: Uso elevado
Bronce	Prima mensual estimada: \$0 Deducible: \$5,000 Máximo de gastos de su bolsillo: \$17,400	\$1,071	\$4,595	\$17,400
Plata	Prima mensual estimada: \$126.60 Deducible: \$8,400 Máximo de gastos de su bolsillo: \$8,400	\$2,703	\$7,061	\$9,917
Oro	Prima mensual estimada: \$146,60 Deducible: \$1,500 Máximo de gastos de su bolsillo: \$15,000	\$2,648	\$4,830	\$16,759
Platino	Prima mensual estimada: \$821.06 Deducible: \$1,600 Máximo de gastos de su bolsillo: \$5,000	\$10,481	\$11,994	\$14,853

Principales conclusiones del escenario tres:

- En el peor de los casos, en el que Emily y Andrew prevén que su familia necesitará mucha atención médica durante el año, un plan Plata podría ahorrarles **unos \$7,000 en costos totales** al año en comparación con el bronce (y casi el mismo ahorro en comparación con el oro y el platino).
- Emily y Andrew podrían considerar un plan Bronce de prima \$0 si no prevén utilizar mucha cobertura, pero eso podría ponerles **en riesgo de pagar bastante más por la cobertura** durante el año si acaban utilizando muchos servicios médicos. Además, con este plan, Emily y Andrew tendrían más probabilidades de retrasar la atención médica necesaria.
- Otra opción sería **considerar un plan Oro**. Tiene una prima mensual comparable a la de un plan Plata y podría suponer un ahorro para los hogares con un uso medio o alto de la atención médica.