

# TALLER DE DOCUMENTACIÓN

Bancos en los que NO hay que demostrar ingresos: \_\_\_\_\_  
Bancos en los que hay que esperar al sexto mes: \_\_\_\_\_

**EMPLEADO término fijo o indefinidos. O PENSIONADO** (Se confirma que está en esta categoría, porque la seguridad social la paga el empleador)

- ✓ Certificación laboral ORIGINAL (¿Apta para radicar en el banco? ¿Menos de 25 días de expedida? es clara la información? ¿Tiene FIRMA EN LAPICERO? Si es firma digital debe verificarse (entidades del estado pasan digitales, las privadas tienen un sistema de verificación QR o dicen que es firma digital (LINK))  
Debe especificar: Tipo de contratación, Ingresos Certificados y Antigüedad) NOTA: Viáticos, auxilios de transporte, movilización y alimentos no se deben tener en cuenta. / Si tiene ingresos por horas extra deben venir relacionados en la certificación / Si la certificación es emitida por una persona natural requiere cámara y comercio o Rut.
- ✓ Si es PENSIONADO copia de la resolución de la pensión. Si es certificación verificar que aparezca fecha de la resolución y número de resolución.
- ✓ Desprendibles de nómina (o pensión) de los últimos 3 meses. (Hasta el último generado)
- ✓ Certificado de ingresos y retenciones (Año Anterior)

**INDEPENDIENTE:** Deben DEMOSTRARSE tres cosas: **1. que un contador certifique cuánto gana. 2. Que se vea el movimiento del dinero 3. Que haya documentos que avalen lo dicho antes.**

Los documentos que certifiquen ingresos Deben superar la revisión del banco, y tengamos en cuenta que buscamos que el banco no pueda evitar que logremos la reducción, es obvio que para DILATARNOS van a aprovechar cualquier inconsistencia, buscando que desistamos.

- ✓ CONTRATISTA (Certificación/contrato laboral y extractos bancarios, desprendibles de pago o si le pagan en efectivo cuentas de cobro - Si es contratado por una persona natural se requiere Rut o Cámara y Comercio, Declaración de Renta)
- ✓ PRESTADOR DE SERVICIOS (Contrato o certificación de la empresa, Desprendibles de nómina últimos tres meses o extractos donde se vea reflejado el pago, carta de ingresos por contador, cedula y tarjeta profesional del contador, certificado de antecedentes del contador, Declaración de renta)
- ✓ OBRA Y LABOR (Contrato o certificación, desprendibles o extractos de los últimos tres meses, documentos de certificación de contador SI EN LOS DESPRENDIBLES DE NÓMINA VA EL PAGO DE SEGURIDAD SOCIAL NO REQUIERE CERTIFICACIÓN POR CONTADOR)
- ✓ EMPRESARIO O COMERCIANTE (Cámara y comercio no mayor a 30 días, si es accionista certificado de la empresa como accionista, facturas de compra y venta o balances del último corte, documentos completos de contador, declaración de renta)
- ✓ TRANSPORTADOR (Documentos de contador donde se especifique el origen de sus ingresos como transportador, Tarjeta de propiedad de los vehículos, cartas de las empresas, cuentas de cobro, y si le consignan extractos bancarios. Si es INDEPENDIENTE debe presentar los pagos semanales que le suministre la empresa por sus plataformas, si arrienda vehículo incluir copia de la factura del arrendamiento, declaración de renta)
- ✓ ARRENDADOR (Contrato de arrendamiento, Certificado de tradición que aparezca a nombre del arrendador y sin pignoración y extractos donde se vean las consignaciones si es más de \$800.000 o recibos de pago si son menos de \$800.000)
- ✓ SERVICIOS GENERALES (Favor incluir pago de seguridad social, certificación laboral, recibos de pago de los últimos tres meses, documentos de contador completos)
- ✓ VENTAS POR CATALOGO (Facturas de compra y venta de los últimos tres meses, certificación de la empresa a la que está afiliada, declaración de renta)

**TODOS:** Declaración de renta con sello de recibido y pagado si los ingresos son iguales o superiores a \$3.868.166 mensuales

## 10 Formas de conseguir clientes

La principal: LA LISTA FÁCIL: Siempre puedes renovarla, retomarla y aprovecharla.

TUS CLIENTES SATISFECHOS: Esta es la mejor forma de conseguir nuevos clientes. Mantén buenas relaciones.

REFERENCIADORES: Lo importante aquí es ENTRENARLOS: tómate un café con ellos, preséntales la empresa y enséñales que pueden ganar dinero contigo, ellos van por \$\$\$, eso es lo que los mueve, pero no quieren arriesgar su nombre en algo raro, entonces debes darles confianza. En esa reunión les hablarás de la maravillosa empresa que es Sus Finanzas y es recomendable que les muestres casos exitosos... NO LO VAS A ENTRENAR COMO ASESOR COMERCIAL... No es necesario que hablen de leyes, ni de cuánto ganas tú, nada profundo. Que aprenda a decirle a SUS conocidos: *¿usted está pagando su casa? Perfecto, tengo un amigo que trabaja ayudándole a la gente a ahorrarse un montón de tiempo y millones en intereses...ESO ES BUENISIMO, ellos le pasan una propuesta y usted la revisa sin compromiso... Le va a encantar... Yo le paso su número y él le explica todo, él se llama: \_\_\_\_\_ Y LISTO!*

Después de esto, debe pasarte a ti el dato de quienes son, qué hacen (Explícale que él debe darte su contacto, porque a ti te llama mucha gente y si no te los refirió el no podrías darle la comisión)... todo lo que te cuente te sirve, los contactas y debes mantener a tu referenciador enterado de cada paso que des con el cliente, para que él sepa que tú eres una persona de confiar, un profesional y que, si te sigue enviando clientes, va a recibir un trato de primera como referenciador, que se sienta tu SOCIO, que sepa que puede confiar en que tú eres una persona digna de recomendar. Antójalos, envíale testimonios, muéstrale que estás comprometido con que él te ayude a conseguir clientes, llámalo con frecuencia (Ojalá cada semana) y pídele sus referidos, ¡después de que empiece no va a parar!

IAS – PAPELERÍAS, CAFETERÍAS, PELUQUERÍAS, TIENDAS: deja afiches y volantes, hazte amigo del dueño, ¡ellos conocen mucha gente! Inclusive a veces se puede negociar organizar una actividad allí, y contactar a las personas.

ABORDAR EN FRÍO: Siempre útil. Gánate la confianza, Crea inquietud y curiosidad.

ENCUESTAS: Seguimiento y método es la clave, entrena con tu patrocinador la encuesta y su guía.

*¿Había escuchado acerca de la ley de vivienda? / ¿Cuántas personas cree conocer que están pagando su casa a un banco? / ¿Ha tenido crédito de vivienda alguna vez? / En su opinión, ¿Los bancos aplican correctamente los abonos que hacen los clientes? / ¿Sabía que en Colombia un crédito de vivienda se puede pagar en muchos menos años de lo pactado, ahorrando millones en intereses, sin necesidad de duplicar la cuota? / Le gustaría que le compartamos un video explicativo para que sus familiares y amigos se enteren de este beneficio?*

CALL CENTER: Otra muy buena opción, debes invertir pero con buen seguimiento verás los resultados

CONJUNTOS Y EMPRESAS: Debes conseguir la información del lugar (Nombre de la empresa o conjunto, administrador o encargado, dirección, email, #Celular) tu líder debe subirla a la plataforma para crear la campaña, luego debes llevar la carta (que te firmen el recibido y lo subes a la plataforma) para pedir la cita con el encargado y presentar la empresa. Cuando te autorizan fijan una fecha, creas la circular en el sistema, (Radicas la carta de la campaña y así tendrás 6 meses de exclusividad como aperturador) llevas la publicidad previa a la campaña al lugar y preparas un stand con varios compañeros. **TIP** Gánate la confianza de la gente con tu postura, Sigue los Filtros y Beneficia muchas familias!

REDES SOCIALES: ¡HAZ el curso de Marketing digital si te gusta trabajar en redes sociales! Es súper útil y sencillo.

En la variedad está el placer. Debes ser AGRADABLE. Publica diferentes tipos de mensajes; buscando INTERESAR Y ATRAER clientes. Algunos mensajes te van a POSICIONAR, vas a contar qué hace la empresa, y cómo puedes ayudarles. Otras veces te vas a VENDER; Vas a ser más específico. Selecciona imágenes y textos de nuestra Fan Page en Facebook: SUS FINANZAS SAS, allí todos los días publican imágenes muy bonitas que puedes aprovechar.

- Whatsapp como red social, puedes usarla para enviar mensajes directos, publicar en grupos o publicar en tu estado.

- Facebook: Publica en tu muro muchas cosas chéveres de Sus Finanzas, así cuando tus amigos y conocidos quieran saber de ti, sabrán que estás comprometido con una empresa maravillosa. Tenemos imágenes, videos, testimonios, frases chéveres, artículos. VENDETE agradablemente. Y luego empieza a publicar en grupos de Facebook, - LinkedIn, Instagram, Pinterest, Twitter... Igual que en las anteriores.

**SIEMPRE:** Debes poner tus datos de contacto, siempre respeta los muros y sus reglas, siempre debes revisar bien los textos que publiques para que tengan buena ortografía y sean agradables. Siempre debes responder MUY rápido los mensajes y con mucha cordialidad. Recuerda, el truco es que te sientan profesional y confiable, para eso debes acercarte con buena presencia, debes venderte como un profesional confiable a quien quieran contratar.

10. CENTROS COMERCIALES: Es una inversión para analizar, requiere entrenamiento y buena disposición para trabajar en equipo. Además de pagar el permiso, deben invertir en publicidad y programar muy bien la logística.

