

Desarrollando Mejores

FUTUROS FINANCIEROS



Una Empresa Transamerica

HAY UNA NECESIDAD Y
WFG ESTÁ AQUÍ
PARA SATISFACERLA.

LE PROPORCIONAREMOS UN RESÚMEN DE:

Lo que creemos en World Financial Group (WFG).

Como podemos ayudar a las personas a tener un mejor futuro financiero.

Como funciona el negocio de WFG.

**NO ESPERAMOS
QUE USTED TOME
UNA DECISIÓN HOY.**



LAS TRES PERSPECTIVAS

¿A quién conoce que se pueda beneficiar de nuestro mensaje?

¿Esta información podría ayudarme a mí y a mi familia económicamente?

¿Estoy intrigado por este negocio?

¿QUÉ ESPERAMOS DE NUESTROS ASOCIADOS?

Habilidades, don de gente y el deseo de aprender

Ser fácil de entrenar y enseñable

Estar dispuesto a seguir una plataforma de negocios probada



WFG ESTA COMPROMETIDO A AYUDAR:

A crear generaciones de personas que saben cómo manejar y proteger mejor su dinero.

1



2



UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS EXCEPCIONAL



UNA NECESIDAD
ABRUMADORA PARA
NUESTROS PRODUCTOS
Y SERVICIOS

UNA PLATAFORMA DE
NEGOCIOS EFICAZ

UNA COMPENSACIÓN
DE GRAN ALCANCE

EL MOMENTO
APROPIADO

FUERTES VALORES
FUNDAMENTALES

¿QUÉ LE PASA A LAS PERSONAS QUE NO RECIBEN AYUDA?

- Existe una brecha entre las personas que dicen que necesitan seguros de vida (65%) y las que lo tienen (59%)¹
- 6 de cada 10 consumidores dicen no recordarse de que nadie se les acercó a venderles una póliza de seguros en un período de dos años²
- El mercado medio representa el mayor segmento de hogares no asegurados²
- Dos tercios de los trabajadores americanos de medianos ingresos – aquellos que ganan entre \$40,000 a \$99,999, están ahorrando menos del 5% de sus ingresos anuales para su jubilación y casi el 25% de ellos no ahorran nada³

Muchas empresas de servicios financieros se centran solo en los ricos, por lo tanto muchos individuos y familias de medio ingreso son desatendidos.

1 "2012 Insurance Barometer Study" (2012 Estudio del Barómetro de Seguros) por Norah Denley y James Mitchel, LIFE Y LIMRA, 2012.

2 "Facts from LIMRA: Life Insurance Awareness Month, September 2012," (Datos de LIMRA de Septiembre 2012, Mes de Consciencia de Seguros de Vida) LIMRA. Septiembre 2012.

3 "Most Middle-Income Workers Saving Less Than Five Percent of Their Income for Retirement," (La Mayoría de Trabajadores de Medianos Ingresos Ahorran Menos del 5% de sus Ingresos para su Jubilación) LIMRA, Oct. 31, 2012.



¿CUÁL ES EL IMPACTO?

La mayoría de las familias:

Viven sin suficiente protección y un exceso de deudas.

No tienen ahorros y no saben el por qué ni cuánto dinero deben ahorrar para lograr sus metas u objetivos.

No tienen una estrategia para su futuro, no ganan suficiente dinero y no saben cómo solucionar ambos problemas.

¿CUÁL ES EL PRECIO?

Sin la seguridad financiera:

No hay tranquilidad mental

Hay estrés y frustración

Existe un impacto negativo para nuestras familias

Se pierden oportunidades

Hay falta de confianza

Hay falta de esperanza

Hay bajas expectativas

Hay falta de sueños

PARA PROPORCIONAR A LAS PERSONAS
Y SUS FAMILIAS UNA MEJOR CALIDAD
DE VIDA, TENEMOS QUE AYUDAR
CON ESTE CAMBIO.





Existe una necesidad para una empresa de servicios financieros diferente. En WFG, creemos que somos esta empresa.

ASOCIADOS DE WFG:

Acérquese a los individuos y familias de medianos ingresos y no a los pocos ricos.

Ayuden a sus clientes a establecer y llegar a sus metas y objetivos a través de una estrategia clara.

Ayuden a las personas a desarrollar una base financiera sólida y fuerte.

¿CÓMO DEFINIR LA RIQUEZA?

Una vida extravagante: celebridades, estrellas de deportes con sueldos altos, etc.

Autos deportivos exóticos, casas grandes y caras, diseñadores de marca.

PERO AQUELLAS PERSONAS QUE TRATAN DE VIVIR UNA VIDA EXTRAVAGANTE:

Gastan más dinero del que ganan.

No alcanzan la riqueza, sino que acumulan una gran cantidad de deudas.

LA SEGURIDAD FINANCIERA REQUIERE DISCIPLINA

Es necesario desarrollar la disciplina y la capacidad de determinar lo que uno necesita y lo que desea.

LA DISCIPLINA DE DETERMINAR LAS NECESIDADES CONTRA LOS DESEOS ES NECESARIA PARA LOGRAR LA SEGURIDAD FINANCIERA.



LA INDEPENDENCIA FINANCIERA VERDADERA SIGNIFICA:

Ahorrar más y gastar menos

Vivir dentro de sus medios

Proteger sus seres queridos en caso de que “lo peor” ocurra

Reducir y eliminar las deudas

Tener suficientes ahorros para cubrir sus gastos por un espacio de seis meses a un año

Desarrollar ahorros de largo plazo que lo proteja a usted y a su familia

INDEPENDENCIA FINANCIERA = TRANQUILIDAD MENTAL



COMO LOS ASOCIADOS DE WFG REALIZAN SUS NEGOCIOS



WFG Y SUS ASOCIADOS CREEN EN UN PROCESO RESPETUOSO Y SIN PRESIÓN.

1

Durante la primera visita, el asociado habla de los conceptos, recoge datos e información y hace una cita de seguimiento.

2

El asociado realiza un análisis de necesidades financieras para el cliente.

3

El asociado regresa a presentar al cliente el resultado del análisis y sus recomendaciones.

Los asociados de WFG enseñan a las personas obtener y disfrutar de la seguridad financiera con tres conceptos financieros básicos.

1

EL PODER DEL TIEMPO

El tiempo puede ser su mejor aliado o su peor enemigo. Si no ha empezado a ahorrar para su futuro, empiece ahora.

El siguiente ejemplo es el resultado si ahorra \$5,000 por año en una cuenta de impuestos diferidos la cual gana un interés de 10%.⁴

	Tiempo	Inversión Principal	Acumulación Total
Persona A	40 años	\$200 mil	\$2.2 millones
Persona B	38 años	\$190 mil	\$1.8 millones
Diferencia	2 años	\$10 mil	\$400 mil

8 horas al día, 5 días a la semana: **\$96 por hora**

⁴ Todas las cifras son para fines ilustrativos y no representan una inversión o un producto real. Además, no reflejan los riesgos de rendimiento, impuestos, gastos o cargos asociados con una inversión real, lo que reducirá el rendimiento. Esta ilustración no es una indicación o garantía de resultados futuros. Las contribuciones se hacen al final del período.

2

MANEJANDO LA TASA Y EL RIESGO⁵

Una inversión de \$10,000 ahorrados por 36 años

Porcentaje Tasa de Interés	Acumulación Total
2%	\$20,000
6%	\$80,000
10%	\$320,000

La Ley de 72 - Si usted divide 72 por la tasa de interés que gana en sus ahorros, obtendrá el número aproximado de años necesario para doblar sus ahorros.

3

REDUCIENDO EL IMPACTO DE IMPUESTOS⁶

SUJETOS A IMPUESTOS



Cuentas de Ahorros
Certificados de Depósitos (CDs)

IMPUESTO DIFERIDO



401(k)s, Cuentas de Retiro (IRAs)
Anualidades Fijas
Bonos de Ahorros del Estado

EXTENTO DE IMPUESTOS



Cuentas de Retiro tipo Roth
Acumulación de Efectivo en una
póliza de Seguros de Vida

⁵ La Ley de 72 es un concepto matemático que aproxima el número de años necesarios para doblar el capital a una tasa de rendimiento constante. El rendimiento de las inversiones fluctúa con el tiempo, por lo tanto, no se puede predecir con certeza el tiempo real que llevará una inversión a doblar su valor. No hay garantías que cualquier inversión puede superar la inflación. Todas las cifras son para fines ilustrativos y no representan una inversión o un producto real.

⁶ WFG, sus empresas afiliadas y sus asociados independientes no ofrecen consejos o asesorías legales o de impuestos. Usted debe consultar con sus representantes de impuestos o legales para obtener más orientación en materias fiscales o legales.

UN ANÁLISIS FINANCIERO POR UN ASOCIADO DE WFG PUEDE AYUDAR A CONTESTAR ESTAS PREGUNTAS:

¿Cómo puedo crear un plan de ahorros viable que pueda seguir?

¿Qué metas debo establecer y cuánto tengo que ahorrar para alcanzarlas?

¿Hay productos disponibles que puedan proporcionar garantías contra pérdidas?

¿Qué productos permiten que mi dinero crezca pero me permita tener acceso a él sin penalidad o impuestos?⁶

¿Qué cantidad de pólizas de seguros necesito? ¿Qué tipos de pólizas de seguros debo considerar?

¿Puedo conseguir un profesional que me asesore aunque no tenga mucho dinero?



⁶ WFG, sus empresas afiliadas y sus asociados independientes no ofrecen consejos o asesorías legales o de impuestos. Usted debe consultar con sus representantes de impuestos o legales para obtener más orientación en materias fiscales o legales.



⁷ Los proveedores que se encuentran en esta lista mantienen acuerdos de ventas actuales con World Financial Group Insurance Agency, Inc. o sus subsidiarios. Los asociados deben tener la licencia correspondiente en vigencia y/o estar designados para vender pólizas de seguros.

⁸ WRL, Transamerica Life Insurance Company, World Financial Group, Inc., World Financial Group Insurance Agency, Inc., y sus subsidiarios son empresas afiliadas.

⁹ Los nombres completos de estas entidades con las ciudades y estados de sus sedes son: Western Reserve Life Assurance Company of Ohio, Columbus, Ohio; Transamerica Life Insurance Company, Cedar Rapids, Iowa; Pacific Life Insurance Company, Newport Beach, California; ING Annuity and Life Insurance Company, Des Moines, Iowa; Nationwide Life Insurance Company, Columbus, Ohio.

SEGUROS

SEGUROS A
LARGO PLAZO

SEGUROS DE VIDA
UNIVERSAL

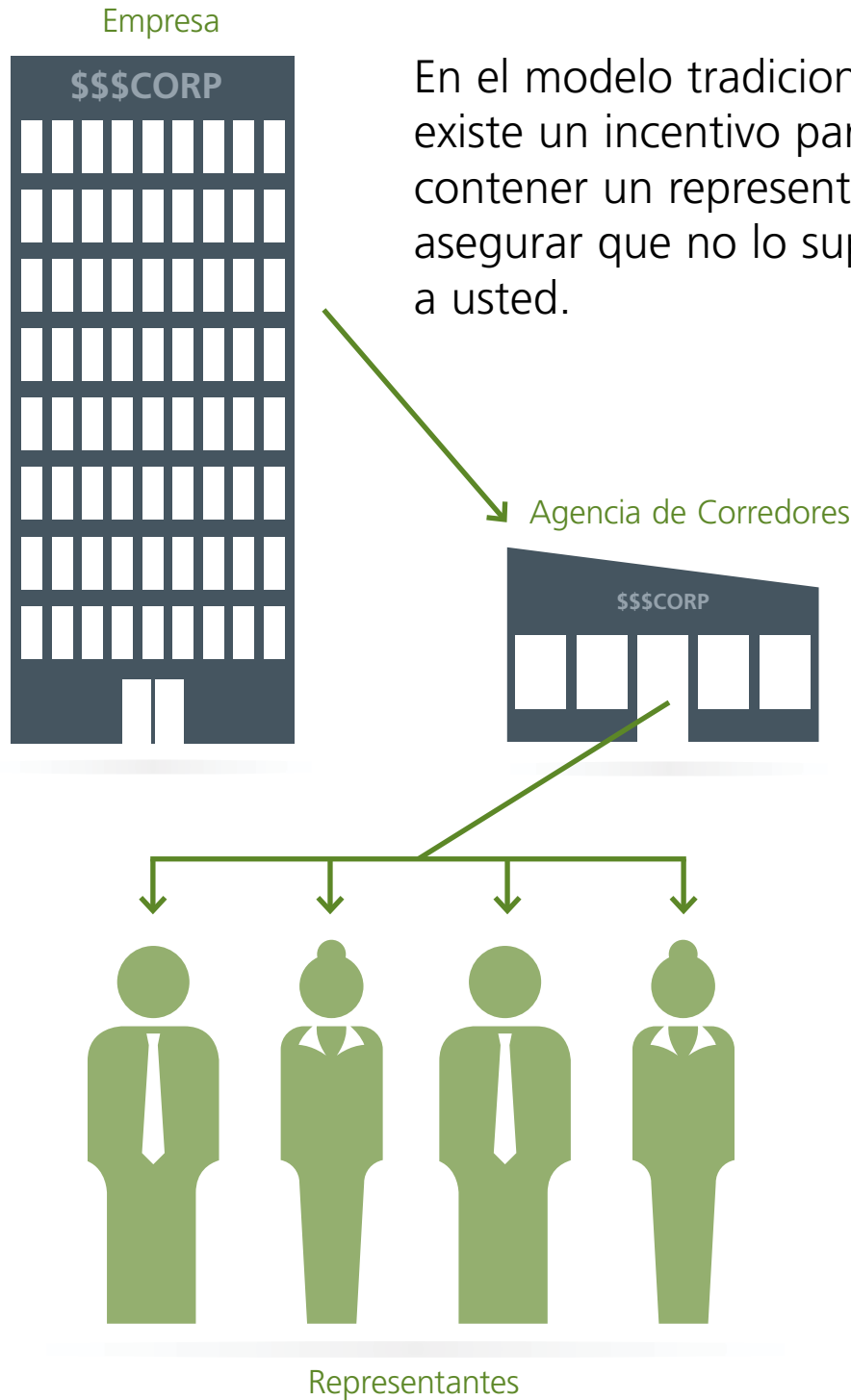
ANUALIDADES
FIJAS

INVERSIONES

IRA

JUBILACIÓN

AHORROS
UNIVERSITARIOS



Para que un representante pueda ascender, tiene que salir de la agencia para otra empresa o empleo. Esto significa que la agencia o empresa está perdiendo sus mejores empleados.

EL MODELO TRADICIONAL INHIBE EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LÍDERES.

MODELO TRADICIONAL

Orientado a la producción

DEBILIDADES

- Incentivos para obstruir los ascensos
- Dificultad en retener personas con talento
- Puede impedir la lealtad
- Reduce y disminuye la energía
- El ambiente puede ser negativo
- Estresante
- De poco a ningún crecimiento
- Poco reconocimiento aparte de su sueldo

FORTALEZAS

- Buen entrenamiento
- Profesionalismo
- Productos sólidos
- Gran potencial de ingresos

MODELO NO TRADICIONAL

Orientado por el alistamiento

DEBILIDADES

- Utilizan productos de moda
- Productos tienen el potencial de pocos ingresos
- No hay normas para su participación
- Entrenamiento inadecuado
- No existe ninguna lealtad
- Posible falta de profesionalismo
- Falta de disciplina financiera
- Mentalidad de enriquecerse rápidamente
- Ingresos son de bajo nivel

FORTALEZAS

- Positivo e inspirador
- Ambiente de alta energía
- Puede ser dueño de su negocio
- Potencial de crecimiento
- Mayor reconocimiento y aprecio

WFG ha tomado lo mejor de los dos modelos, producción y alistamiento, y ha creado una plataforma de negocios que premia la producción y el desarrollo del liderazgo.

LA PLATAFORMA DE WFG LE OFRECE:

- Programas de entrenamiento de alta calidad
- Un alto nivel de profesionalismo
- Los productos más valorados
- Un excelente potencial de ingresos
- Un ambiente de trabajo energético y positivo
- Inspiración y motivación
- Un gran potencial de crecimiento
- Tutoría dirigida por nuestros líderes superiores
- Ser dueño de su propio negocio





1

UN ASOCIADO DE WFG
PUEDE GANAR INGRESOS
DE UNA DE ESTAS TRES
MANERAS:

Producción personal



2

Producción de los asociados
que usted desarrolló



3

Ingresos derivados de
renovaciones de seguros

CON PODER.
QUE MOTIVAN.
QUE INSPIRAN.



Los asociados de WFG pueden desarrollar todo su potencial como líderes y dueños de su propio negocio mientras construyen y desarrollan su organización.

Las directrices para los próximos ascensos están claramente establecidas y son fácilmente accesibles desde el primer momento que ingresan a la empresa.

El esfuerzo y trabajo personal del asociado, así como el de su organización, son factores que ayudan a determinar su próximo ascenso.

WFG le ofrece una excelente oportunidad de ingresos. El siguiente ejemplo muestra como el ayudar a una familia resulta en una comisión de \$2,808. Esta comisión está basada en la venta de una Póliza de Seguros de Vida a un hombre de 40 años quien contribuye \$185 al mes a la póliza.^{10,11}

	Por Mes	Por Año
Asociado ^{12,13} (Ayuda a cuatro familias por mes)	\$3,999	\$47,988
Director de Mercadeo Principal (SMD) ^{12,13} (Ayuda a cuatro familias por mes)	\$7,188	\$86,256
Director de Mercadeo Principal (SMD) con una organización de cinco personas ^{12,13,14} Solo los asociados de un Director de Mercadeo Principal (SMD) ¹⁴ ayudan a cuatro familias por mes	\$15,949	\$191,388
Director de Mercadeo Principal y cada miembro ¹⁴ de la organización ayuda a cuatro familias por mes	\$23,137	\$277,644

10 La oportunidad de obtener más ingresos se puede lograr a través de calificar para compensación adicional y las bonificaciones en conjunto.

11 La comisión puede variar debido al tipo y tamaño del producto vendido. Este ejemplo está basado en una póliza de seguros indexado de Western Reserve Life.

12 Este ejemplo es un escenario hipotético para fines ilustrativos. No hay garantía de que estos resultados pueden ser o serán alcanzados. Los ingresos provienen de la venta de productos y servicios autorizados de World Financial Group. El alistamiento no genera ingresos. Véase el manual actual denominado "World Financial Group Field Manual" para los porcentajes de compensación de las diversas líneas de productos. Todos los planes de compensación están sujetos a cambios. Criterios y designaciones promocionales son determinados y ofrecidos por o a través de World Financial Group. Los porcentajes personales ganados en productos pueden variar basados en los niveles promocionales de WFG. A partir del 1 de Febrero de 2011, el nivel de contrato de WFG para asociados es 35.6%, el nivel de contrato para Director de Mercadeo Principal es 64% y el nivel de anulación para Director de Mercadeo Principal es 28.4%.

13 Los asociados de World Financial Group son contratistas independientes, sin importar o independientemente de los títulos y denominaciones.

14 Este ejemplo supone que todos los miembros de equipo, del Director de Mercadeo Principal, están a nivel de asociado.

Muchas personas han conseguido diversos niveles de éxito con World Financial Group. Sin embargo, estos niveles de éxito pueden variar. Esto no quiere decir que todos los asociados van alcanzar los mismos logros si siguen el sistema de World Financial Group.

AHORA ES EL
MOMENTO PERFECTO
PARA CONSIDERAR
WFG.

EN TIEMPOS
DE DIFICULTAD
ECONÓMICA, EXISTE:

Una mayor demanda por la
educación y asesoría financiera

Una alta demanda de ganar
ingresos adicionales

Mas motivación para asegurarse
de su seguridad financiera



LA FUERZA DE UN NEGOCIO COMIENZA CON LA FUERZA DE CARÁTER

En la vida y en los negocios, especialmente en los servicios financieros, las personas deben tener integridad, honestidad, fiabilidad y ser digno de confianza. Estas características ayudan a desarrollar y construir relaciones duraderas.

WFG CREE EN LA FAMILIA

WFG quiere que las familias de sus asociados apoyen y se comprometan al negocio.

Es importante que exista trabajo de equipo en sus hogares y sus oficinas.

WFG cree que involucrando a la familia ayuda a crear un ambiente positivo y eficaz.

Animamos a nuestros asociados para que permanezcan positivos y no den por vencidos sus sueños.



¿Es WFG la opción correcta para usted? Normalmente, las personas que están considerando asociarse con nuestra empresa consideran lo siguiente:

TIEMPO PARCIAL

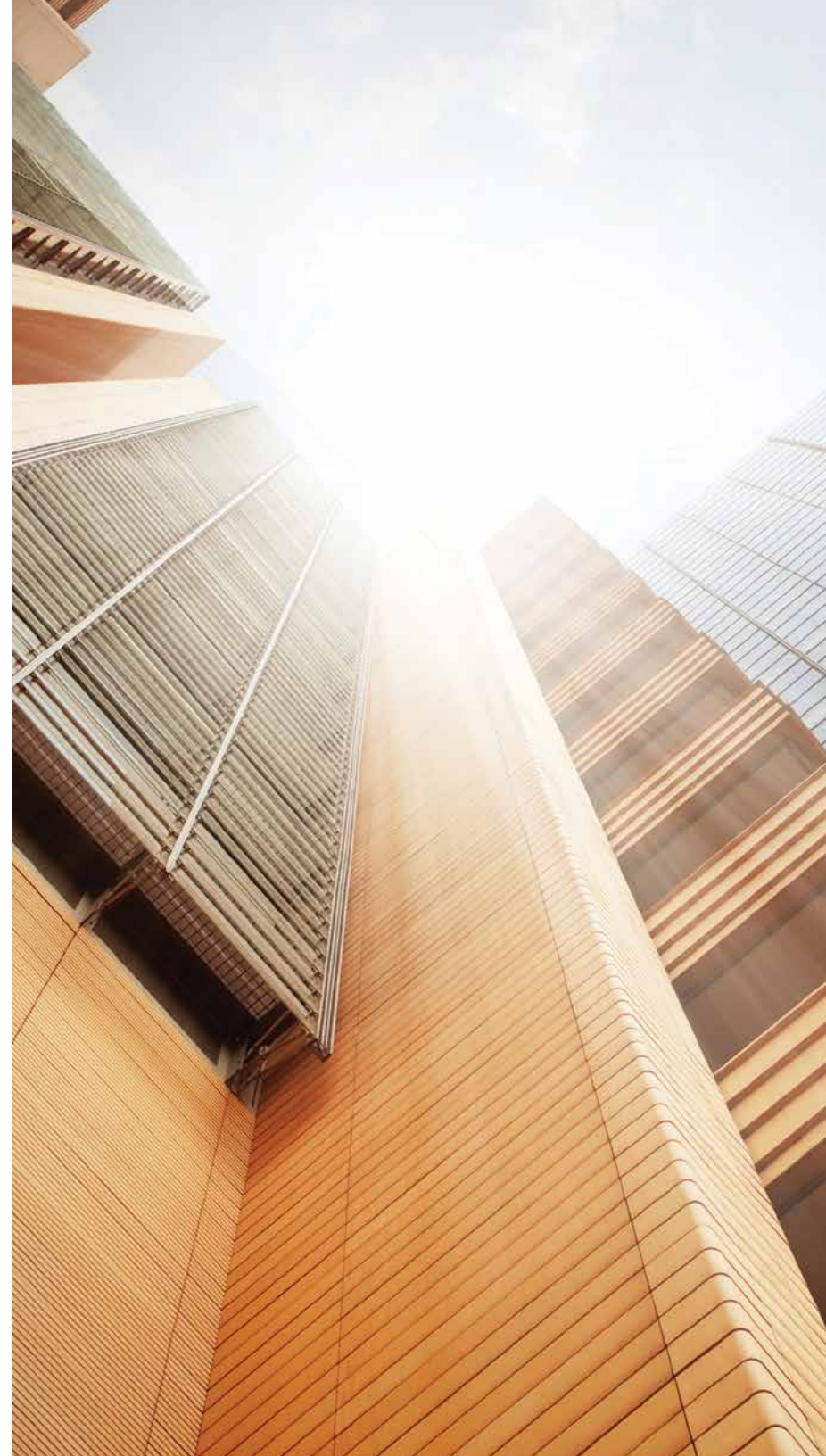
Les gusta su empleo actual pero quiere ganar ingresos adicionales

Están frustrados o insatisfechos en donde se encuentran en sus vidas o carreras, y desean tomar más control sobre su tiempo y sus ingresos

Se sienten inseguros o han perdido sus empleos recientemente y están explorando sus opciones

TIEMPO COMPLETO

Quieren cambiar carreras y ser dueños de sus propios negocios



EN RESÚMEN,
RECUERDE LAS
TRES PREGUNTAS
QUE PEDIMOS
CONSIDERARA AL
COMTEMPLAR UNA
CARRERA CON WFG.

¿A quién conoce que se
pueda beneficiar de nuestro
mensaje?

¿Esta información podría
ayudarme a mí y a mi familia
económicamente?

¿Estoy intrigado por este
negocio?

LOS PRÓXIMOS PASOS

Considere las razones por las
cuales usted puede desear una
posición de asociado de WFG
y discutir las con su pareja y
familia.

En los próximos uno o dos
días, reúnase con un asociado
de WFG para una reunión de
seguimiento.

Si fija una cita con un asociado,
por favor manténgala.



World Financial Group, Inc. (por sus siglas en inglés WFG) es una empresa de servicios y mercadeo financiero. WFG y sus empresas afiliadas ofrecen una amplia gama de productos y servicios financieros.

WFG ofrece productos y pólizas de seguros a través de World Financial Group Insurance Agency, Inc., World Financial Group Insurance Agency of Hawaii, Inc., World Financial Group Insurance Agency of Massachusetts, Inc., World Financial Group Insurance Agency of Wyoming, Inc., World Financial Group Insurance Agency, Inc. y/o WFG Insurance Agency of Puerto Rico, Inc. — colectivamente WFGIA.

La oficina central y sede está ubicada en: 11315 Johns Creek Parkway, Johns Creek, Georgia 30097-1517, USA (EE.UU.) El número de teléfono principal es: 770.453.9300

Solo para uso en los Estados Unidos.

©2013 World Financial Group, Inc.
2585ESP/7.13