



**Primerica es la organización independiente de marketing
de servicios financieros más grande de Norteamérica**

Fundada en 1977

Cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York (PRI)

Elegida como una de las 50 Compañías Financieras Más Confiables de Estados Unidos*
(*Forbes*, "America's 50 Most Trustworthy Financial Companies", 3 de agosto de 2015)

*MSCI ESG Research recopiló la clasificación de las 50 Compañías Financieras Más Confiables de EE. UU. Basada en el "Riesgo de contabilidad y gobernabilidad agresivas" (AGR, por sus siglas en inglés), la puntuación numérica se determina por medio de factores entre los que se incluyen eventos de alto riesgo, métodos de reconocimiento de ingresos y gastos, acciones de la SEC y riesgos de quiebra.



Las cuatro formas de obtener ingresos

COMO EMPLEADO Tiene un trabajo. Ingresos basados en el cargo que ocupa, no en la persona.	COMO EMPRESARIO Tiene una empresa. Otras personas trabajan para él. Potencial de ingresos ilimitados a través de la fabricación, marketing, etc.
COMO AUTÓNOMO Trabaja por su cuenta. Dentista, médico, abogado, estilista, agente inmobiliario, vendedor.	COMO INVERSIONISTA Tiene dinero generándole ingresos. Disfruta de libertad y tiene la oportunidad de alcanzar sus sueños.

¿Cuáles son las **dos formas** de obtener ingresos que más le atraen?

The Cash Flow Quadrant, CASH FLOW Technologies, Inc.; se utilizan con permiso. The Cash Flow Quadrant es una marca registrada de CASH FLOW Technologies Inc.

Para fines informativos únicamente. No es para ninguna solicitud de productos.

Las cinco razones por las que la gente participa

1

No les gusta su trabajo - buscan un cambio profesional y la posibilidad de mejores ingresos

2

Les encanta lo que hacen, pero sería bueno tener un ingreso parcial extra

3

Desean educación financiera - aprender a ganar en el juego del dinero

4

Les encanta ayudar a la gente y cambiar las cosas

5

Sueñan con tener su propio negocio

? ¿Comprende por qué la mayoría de la gente podría estar interesada en al menos una de estas áreas?

Nuestra misión:

Ayudar a las familias a obtener más ingresos y a estar adecuadamente protegidas, sin deudas y con independencia financiera.

Lo que hacemos:

Enseñamos a las personas cómo funciona el dinero, con un Análisis de necesidades financieras, para que puedan tomar decisiones informadas sobre sus finanzas.

Lo que ofrecemos:

Ofrecemos una gran variedad de productos y servicios diseñados para ayudar a las personas a lograr sus objetivos financieros.

¡Somos un supermercado financiero integral con entrega a domicilio!



No todos los productos y servicios están disponibles en todos los estados, o en el Distrito de Columbia. La capacidad de un representante para ofrecer productos de las compañías indicadas está sujeta a los requisitos estatales y federales de licencia y certificación. **Seguros de Automóvil y de Vivienda:** En EE. UU. se ofrece, mediante Primerica Secure™, un programa de referidos de líneas de seguros personales mediante el cual los representantes pueden referir personas a Answer Financial Inc., que brinda servicios y productos de seguro a través de sus filiales autorizadas. Primerica, sus representantes y el programa Primerica Secure no representan a ninguna de las aseguradoras del programa. **Protección legal:** En Estados Unidos, la defensa contra el robo de identidad, ID Theft Defense, es ofrecida por relación contractual entre Primerica Client Services, Inc. y Prepaid Legal Services, Inc. que opera con el nombre comercial de Legal Shield ("LegalShield"). ID Theft Defense es un producto de LegalShield y proporciona acceso a servicios de protección contra robo de identidad y de restauración a través de una relación exclusiva con Kroll, Inc. En EE. UU., los servicios de protección legal de Primerica Legal Protection Program son ofrecidos por LegalShield o su correspondiente subsidiaria, a través de una relación contractual entre Primerica Client Services, Inc. y LegalShield. Ni Primerica ni sus representantes brindan servicios legales, representación o asesoría. LegalShield proporciona acceso a servicios legales ofrecidos por una red de bufetes a los miembros de LegalShield a través de una participación basada en membresía. Ni LegalShield ni sus ejecutivos, empleados o asociados de ventas proporcionan, directa o indirectamente, servicios legales, representación o asesoramiento. La disponibilidad de servicios y beneficios pueden variar según el estado. **Seguro de vida:** Los representantes de Primerica comercializan el seguro de vida a término suscrito por National Benefit Life Insurance Company, (Oficina Central: Long Island City, NY) en Nueva York y Primerica Life Insurance Company (Oficinas ejecutivas: Duluth, GA) en todas las demás jurisdicciones de EE. UU. **Cuidados a largo plazo:** En EE. UU., los representantes pueden ofrecer seguro de cuidados a largo plazo de Genworth Financial por una relación contractual entre, Primerica Financial Services, Inc., Genworth Life Insurance Company y Genworth Life Insurance Company of New York. Un programa de referidos en el que los representantes pueden referir a las personas a LTCI Partners, LLC proporciona seguro de cuidados a largo plazo de estas compañías de Genworth y de otras compañías no afiliadas con Primerica. **Inversiones Administradas:** PFS Investments Inc. es una Asesora de Inversiones, registrada en la SEC, que opera comercialmente como Primerica Advisors. Para obtener información adicional sobre las inversiones administradas, solicite a su representante de Primerica una copia del folleto del programa de comisión única anual (*wrap fee*) del Formulario ADV Parte 2A para cada una de las Carteras Freedom y la Plataforma de Inversiones de por Vida. **Fondos mutuos, Anualidades variables y Planes 401(k):** En EE. UU., los títulos valores son ofrecidos por PFS Investments Inc., 1 Primerica Parkway, Duluth, Georgia 30099-0001. PFSI Investments Inc. es miembro de FINRA y SIPC. **Vivint:** Los servicios domóticos (incluida la seguridad en el hogar) se ofrecen a través de una derivación de clientes mediante un acuerdo contractual entre Primerica Client Services, Inc. Primerica Client Services Inc., PFSI Investments Canada Ltd., Vivint, Inc. y Vivint Canada, Inc.

Primerica es la marca registrada de Primerica, Inc. Todas las demás marcas comerciales y de servicio son propiedad de sus respectivos dueños. Todos los derechos reservados.

Retos financieros de hoy

La familia estadounidense promedio tiene un saldo de tarjetas de crédito de \$15,654.

NBCNews.com, "Americans Have More Credit Cards – and More Debt, Says CFPB", 28 de diciembre de 2017

Aproximadamente, las dos quintas partes de los estadounidenses (el 37 por ciento) no cuentan con seguro de vida.

FA-Mag.com (Financial Advisor Magazine), "Why Many U.S. Households Don't Own Life Insurance," 22 de junio de 2017

Más de la mitad de los estadounidenses (el 57 por ciento) tiene ahorros de menos de \$1,000.

CNBC.com, "Here's How Much Money Americans Have in Their Savings Accounts", 13 de septiembre de 2017

En 2017 se registraron 770,000 bancarrotas personales y comerciales en todo el país.

ABI.org, "December 2017 Bankruptcy Statistics – State and District", 8 de enero de 2018

Cuarenta y siete por ciento de los estadounidenses tienen menos de \$25,000 en ahorros e inversiones en sus hogares.

EBRI.org, *Employee Benefit Research Institute 2017 Retirement Confidence Survey*

La mitad de todos los estadounidenses viven de cheque en cheque.

MarketWatch.com, "Half of American Families Are Living Paycheck to Paycheck", 30 de abril de 2017

¿Sabe usted cuál es su número de independencia financiera (FIN)?

Su FIN es. La cantidad de dinero que necesita ahorrar para que algún día pueda vivir con ese dinero por el resto de su vida isin tener que volver a trabajar!

Desea jubilarse en 30 años, con \$30,000 al año...

De aquí a 30 años, después de un 3% de inflación... \$73,000 serán equivalentes a \$30,000 de hoy.



Su FIN es \$1,080,000

Para lograrlo, invierta \$585 al mes por 30 años al 9% = \$1,080,000

¿Qué tan importante es saber su número de independencia financiera?

Este ejemplo hipotético supone 20 años de ingresos de jubilación a una tasa de retorno después de la jubilación del 6% y el 3% de inflación. Las tasas de inversión hipotéticas suponen una tasa de retorno del 9% nominal, capitalizada mensualmente, y no es indicativa de ninguna inversión específica. Cualquier inversión real puede estar sujeta a impuestos y comisiones, lo que reduciría el rendimiento. Este ejemplo muestra una tasa de retorno constante, a diferencia de inversiones reales que podrían fluctuar en su valor.

La Regla del 72... A veces llamada la Regla de los Banqueros

¡Divida su tasa de interés por 72 para determinar aproximadamente cuántos años le llevará duplicar su dinero!

Años	3%	6%	12%
0	\$10,000	\$10,000	\$10,000
6			\$20,000
12		\$20,000	\$40,000
18			\$80,000
24	\$20,000	\$40,000	\$160,000
30			\$320,000
36		\$80,000	\$640,000
42			\$1,280,000
48	\$40,000	\$160,000	\$2,560,000

- ¿Cómo puede ganar un juego, si no sabe las reglas?
- ¿Tienen los bancos o las compañías de seguros algún incentivo para enseñarnos esta regla?
- ¿A quién beneficiaría conocer esta regla?
- ¿No deberíamos haber aprendido esta regla en la escuela?

Si usted no nos presenta a sus familiares y amigos, ¿cómo van ellos a saber de la "regla del 72"?

Esta tabla demuestra cómo funciona el concepto de la regla del 72 desde un punto de vista matemático. No pretende representar una inversión. El cuadro usa tasas de retorno constantes, a diferencia de las inversiones reales que fluctúan en valor. No incluye cargos ni impuestos, que disminuirían el rendimiento. Es poco probable que una inversión aumente el 10% o más de manera constante.

El primer paso hacia el éxito financiero es pagarse usted primero

Cuando no lo hace, hay un alto costo por esperar.

**Ahorros mensuales de \$200 al 9% por 40 años
(Edad 25-65)**

	25	\$943,280	
Wait 1 year (\$2,400)	26	\$860,080	(\$-83,200)
Wait 5 years (\$12,000)	30	\$592,760	(\$-350,520)
Wait 15 years (\$36,000)	40	\$225,900	(\$-717,380)

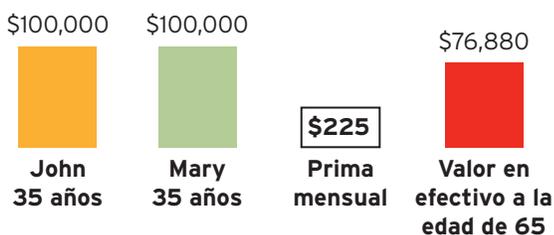
¿A quiénes perjudican si esperan?

Las tasas de retorno son constantes y las tasas nominales se capitalizan mensualmente. Se asume que las contribuciones se realizan al principio del mes. El cuadro anterior no es indicativo de ninguna inversión o instrumento de ahorro en particular en los que las tasas de retorno fluctuarán. No se consideran impuestos ni otras deducciones aplicables, que disminuirían los resultados.

Seguro de vida con valor en efectivo vs. Compre a término e invierta la diferencia

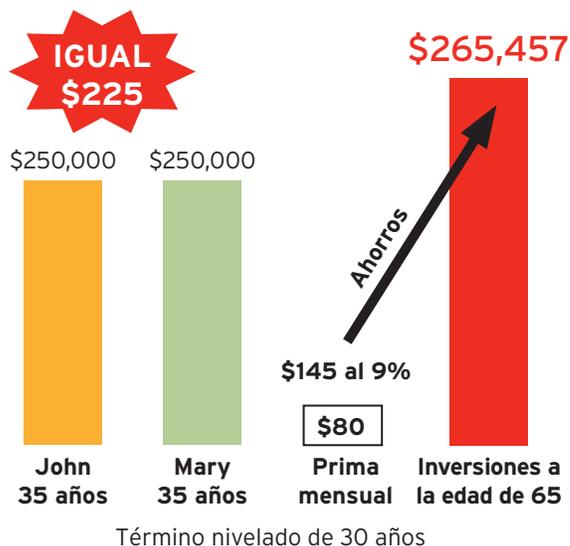
Seguro de vida con valor en efectivo

Vida Entera, Vida Universal, Vida Variable



Compre a término e invierta la diferencia

la diferencia



¿Qué programa le gustaría?

La prima mensual para las pólizas con valor en efectivo es un promedio de las pólizas de seguro de vida entera de tres grandes compañías norteamericanas de seguros de vida para hombres y mujeres, ambos de 30 años de edad con riesgo estándar. El seguro de vida con valor en efectivo puede ser un seguro de vida universal, vida entera, etc., y podría tener además, protección por fallecimiento, como dividendos, interés o valor en efectivo disponible para un préstamo o al cancelar la póliza. El seguro con valor en efectivo tiene por lo general primas de nivel durante el plazo de la póliza. El seguro a término proporciona un beneficio por muerte y sus primas aumentan después de los periodos de las primas iniciales y a ciertas edades. Prima mensual de Primerica para póliza Custom Advantage a 30 años: principal (17CJO(30)) y anexo de seguro para cónyuge (17CKO(30)), ambos de 35 años de edad, sin uso de tabaco, suscrita por Primerica Life Insurance Company, Oficinas ejecutivas: Duluth, GA. La cifra de acumulación refleja la inversión continua a la misma tasa durante 30 años a una tasa de retorno nominal del 9%, capitalizado en forma mensual, y no considera impuestos, comisiones ni otros factores que disminuirían los resultados. Este ejemplo usa una tasa de retorno constante, a diferencia de las inversiones reales que fluctúan en valor. Esto es hipotético y no representa una inversión real.

La teoría de la responsabilidad decreciente

Cómo funcionan los seguros de vida



¿Qué compañía de seguros de vida conoce usted que enseñe a la gente cómo eliminar la necesidad de un seguro de vida?

Cómo ayuda Primerica a las familias

John y Mary, Ambos de 35 Años de Edad¹



En una escala de 1 a 10, donde 10 es el máximo, ¿cómo calificaría su deseo de tener una protección adecuada, independencia financiera y no tener deudas? _____

Al decidir cuánta cobertura se debe adquirir, deberá tomar en cuenta la pérdida de salarios percibidos durante la vida laboral y que son necesarios para pagar los gastos cotidianos, la educación universitaria, los pagos de deudas, la hipoteca y los gastos médicos/funerarios.

NerdWallet.com, "How Much Insurance Do I Need?" 28 de julio de 2017

ANTES DEL FNA	DESPUÉS DEL FNA
Seguro de vida:	Seguro de vida/Protección de ingresos:²
\$100,000 de cobertura para John \$100,000 de cobertura para Mary	\$250,000 de cobertura para John \$250,000 de cobertura para Mary
Póliza con valor en efectivo – \$225 al mes.*	Seguro de vida a término nivelado a 30 años: \$80 al mes.
\$76,880 valor en efectivo a la edad de 65	\$225 - \$80 = \$145 de ahorros mensuales para INVERTIR
Plan de jubilación:	Plan de jubilación:³
John y Mary tenían \$20,000 en un IRA en su banco con el que ganaban el 1.5%, con contribuciones de \$105 al mes. Ahorros acumulados a la edad de 65 años = \$79,118	\$20,000 de transferencia por reinversión de IRA a fondos mutuos. Las contribuciones mensuales aumentaron a \$250 (\$105 + \$145 de ahorros del seguro de vida con valor en efectivo.) Una tasa de retorno del 6%: \$372,800 a la edad de 65 años Una tasa de retorno del 9%: \$755,700 a la edad de 65 años

A

O

B

Si le muestra los ejemplos A y B a 10 familias, ¿cuántas de ellas se cambiarían de A a B?

1. Esta es una familia hipotética que se utiliza para ilustrar nuestros productos y no pretende reflejar a ninguna familia real. 2. Póliza Primerica Custom Advantage (sin uso de tabaco): principal (17CJO(30)) y anexo para cónyuge (17CKO(30)). 3. Las tasas de retorno nominales hipotéticas capitalizadas mensualmente y la acumulación de pagos diferidos de impuestos para la IRA, no están garantizados ni pretenden demostrar el rendimiento de una inversión real. Consulte las Notas Finales para supuestos adicionales y otros detalles.

*Testamento disponible a través del Programa de Protección Legal de Primerica. Pueden aplicarse exclusiones y limitaciones. Ver los detalles en el plan concernientes al estado en que vive.

** La prima mensual y el valor acumulado en efectivo para las pólizas con valor en efectivo es un promedio de las pólizas de vida entera de tres grandes compañías norteamericanas de seguros de vida para hombres y mujeres, ambos de 35 años de edad y riesgo estándar. El seguro de vida con valor en efectivo puede ser un seguro de vida universal, vida entera, etc., y además de protección por fallecimiento podría tener dividendos, intereses o valor en efectivo disponible para un préstamo o al cancelar la póliza. El seguro con valor en efectivo tiene, por lo general, primas niveladas durante el plazo de la póliza. El seguro a término proporciona beneficio por fallecimiento y sus primas aumentan después de los períodos de las primas iniciales y a ciertas edades.

Primerica, una de las mejores oportunidades en Norteamérica.

<p>A tiempo parcial – Actividad personal</p> <p>No tiene que dejar su trabajo a tiempo completo. Con la Oportunidad de Primerica a Tiempo Parcial, puede ganar dinero para alcanzar sus metas, construir un negocio de forma paralela y tener la satisfacción de poder ayudar a los demás.</p>	<p>Líder de distrito</p> <p>Ayude a parejas como John y Mary con sus necesidades de seguro de vida:</p> <p>Ayude a 1 familia \$442 Total de efectivo de las ventas mensuales Ayude a 2 familias \$884 Total de efectivo de la ventas mensuales Ayude a 3 familias \$1,326 Total de efectivo de la ventas mensuales</p>																				
<p>A tiempo parcial – Actividad combinada personal y en equipo</p> <p>Traiga personas a su equipo, obtenga licencia para vender títulos valores y avance al próximo nivel para ayudar a más familias y ganar más.</p>	<p>Líder regional</p> <p>Ayude a parejas como John y Mary con seguro de vida e inversiones:</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td data-bbox="594 411 651 527" rowspan="3">ESENARIO 1</td> <td data-bbox="651 411 1455 443">Personal: Ayude a 1 cliente de seguro de vida =</td> <td data-bbox="1455 411 1521 443">\$619</td> </tr> <tr> <td data-bbox="651 443 1455 474">Sobrecomisión: 2 Districts con un total de 2 clientes de seguro de vida =</td> <td data-bbox="1455 443 1521 474">\$353</td> </tr> <tr> <td data-bbox="651 474 1455 506">Total de flujo de efectivo de las ventas del mes</td> <td data-bbox="1455 474 1521 506">\$972</td> </tr> <tr> <td data-bbox="594 527 651 646" rowspan="3">ESENARIO 2</td> <td data-bbox="651 527 1455 558">Personal: Ayude a 3 clientes de seguro de vida y 1 cliente de inversiones =</td> <td data-bbox="1455 527 1521 558">\$2,247</td> </tr> <tr> <td data-bbox="651 558 1455 590">Sobrecomisión: 5 Districts con un total de 5 clientes de seguro de vida =</td> <td data-bbox="1455 558 1521 590">\$884</td> </tr> <tr> <td data-bbox="651 590 1455 621">Total de efectivo de las ventas del mes</td> <td data-bbox="1455 590 1521 621">\$3,131</td> </tr> </tbody> </table>	ESENARIO 1	Personal: Ayude a 1 cliente de seguro de vida =	\$619	Sobrecomisión: 2 Districts con un total de 2 clientes de seguro de vida =	\$353	Total de flujo de efectivo de las ventas del mes	\$972	ESENARIO 2	Personal: Ayude a 3 clientes de seguro de vida y 1 cliente de inversiones =	\$2,247	Sobrecomisión: 5 Districts con un total de 5 clientes de seguro de vida =	\$884	Total de efectivo de las ventas del mes	\$3,131						
ESENARIO 1	Personal: Ayude a 1 cliente de seguro de vida =		\$619																		
	Sobrecomisión: 2 Districts con un total de 2 clientes de seguro de vida =		\$353																		
	Total de flujo de efectivo de las ventas del mes	\$972																			
ESENARIO 2	Personal: Ayude a 3 clientes de seguro de vida y 1 cliente de inversiones =	\$2,247																			
	Sobrecomisión: 5 Districts con un total de 5 clientes de seguro de vida =	\$884																			
	Total de efectivo de las ventas del mes	\$3,131																			
<p>A tiempo completo</p> <p>Mientras continúa conformando su equipo y expandiendo su negocio de Primerica, es posible que decida renunciar a su trabajo regular y centrarse en su negocio de Primerica a tiempo completo como VPR. ¡En este nivel, también tendrá la oportunidad de ganar bonos!</p>	<p>Vicepresidente regional</p> <p>Ayude a parejas como John y Mary con seguro de vida e inversiones:</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td data-bbox="594 730 651 894" rowspan="3">ESENARIO 1</td> <td data-bbox="651 730 1455 762">Personal: Ayude a 2 clientes de seguro de vida y 1 cliente de inversiones =</td> <td data-bbox="1455 730 1521 762">\$2,515</td> </tr> <tr> <td data-bbox="651 762 1455 814">Sobrecomisión: RL con un total de 4 clientes de seguro de vida y 2 clientes de inversiones =</td> <td data-bbox="1455 762 1521 814">\$1,773</td> </tr> <tr> <td data-bbox="651 814 1455 846">Total de efectivo de las ventas del mes</td> <td data-bbox="1455 814 1521 846">\$4,288</td> </tr> <tr> <td data-bbox="651 846 1455 877">Total de efectivo en un año*</td> <td data-bbox="1455 846 1521 877">\$51,456</td> </tr> <tr> <td data-bbox="594 894 651 1094" rowspan="4">ESENARIO 2</td> <td data-bbox="651 894 1455 926">Personal: Ayude a 2 clientes de seguro de vida y a 2 clientes de inversiones =</td> <td data-bbox="1455 894 1521 926">\$3,085</td> </tr> <tr> <td data-bbox="651 926 1455 978">Sobrecomisión: LR con un total de 10 clientes de seguro de vida y 5 clientes de inversiones =</td> <td data-bbox="1455 926 1521 978">\$4,432</td> </tr> <tr> <td data-bbox="651 978 1455 1010">MÁS Bono base =</td> <td data-bbox="1455 978 1521 1010">\$802</td> </tr> <tr> <td data-bbox="651 1010 1455 1041">Total de flujo de efectivo de las ventas del mes</td> <td data-bbox="1455 1010 1521 1041">\$8,319</td> </tr> <tr> <td data-bbox="651 1041 1455 1073">Total de efectivo en un año*</td> <td data-bbox="1455 1041 1521 1073">\$99,828</td> </tr> </tbody> </table>	ESENARIO 1	Personal: Ayude a 2 clientes de seguro de vida y 1 cliente de inversiones =	\$2,515	Sobrecomisión: RL con un total de 4 clientes de seguro de vida y 2 clientes de inversiones =	\$1,773	Total de efectivo de las ventas del mes	\$4,288	Total de efectivo en un año*	\$51,456	ESENARIO 2	Personal: Ayude a 2 clientes de seguro de vida y a 2 clientes de inversiones =	\$3,085	Sobrecomisión: LR con un total de 10 clientes de seguro de vida y 5 clientes de inversiones =	\$4,432	MÁS Bono base =	\$802	Total de flujo de efectivo de las ventas del mes	\$8,319	Total de efectivo en un año*	\$99,828
ESENARIO 1	Personal: Ayude a 2 clientes de seguro de vida y 1 cliente de inversiones =		\$2,515																		
	Sobrecomisión: RL con un total de 4 clientes de seguro de vida y 2 clientes de inversiones =		\$1,773																		
	Total de efectivo de las ventas del mes	\$4,288																			
Total de efectivo en un año*	\$51,456																				
ESENARIO 2	Personal: Ayude a 2 clientes de seguro de vida y a 2 clientes de inversiones =	\$3,085																			
	Sobrecomisión: LR con un total de 10 clientes de seguro de vida y 5 clientes de inversiones =	\$4,432																			
	MÁS Bono base =	\$802																			
	Total de flujo de efectivo de las ventas del mes	\$8,319																			
Total de efectivo en un año*	\$99,828																				
<p>Propiedad</p> <p>Cuando desarrolla un equipo más grande y aumenta sus ingresos al nivel de \$300,000, puede calificar para Propiedad.</p>	<p>La propiedad le permite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construir un legado para su familia. • Crear un negocio que pueda pasarse de generación en generación. • Garantizar el futuro de su familia si algo le sucediera a usted. 																				

? ¿Ve alguna razón lógica para no comenzar, al menos a tiempo parcial?

*El flujo de efectivo anual supone el mismo nivel de ventas en un período de 12 meses.

Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017, Primerica pagó un flujo de efectivo a su equipo de ventas de Norteamérica un promedio de \$6,030, que incluye comisiones pagadas a representantes con licencia, en todas las líneas de negocios. Las cifras incluyen los dólares de EE. UU. y Canadá restantes en la moneda local devengados por los representantes, sin ajustarse a la tasa de cambios.

Los representantes de Primerica son contratistas independientes y no son empleados de Primerica. Los ingresos de los representantes provienen de la venta de productos y no son remunerados por reclutar. Los representantes no son planificadores financieros o de patrimonio, ni asesores fiscales.

Los ejemplos de ingresos anteriores no pretenden demostrar ganancias típicas, sino que son hipotéticos para ciertos niveles de liderazgo en el equipo de ventas. La mayoría de los representantes no alcanzan estos niveles de liderazgo, y los clientes no siempre compran todos los tipos de producto hipotéticos. Para convertirse en District Leader, debe cumplir con ciertos requisitos y obtener una licencia para vender seguros de vida; alcanzar otros niveles de liderazgo también depende del logro de ciertos requisitos. La capacidad de mantener cualquier nivel de ventas o ganancias depende del tamaño de la organización que usted cree, el número de ventas y las sobrecomisiones que se logren, y los esfuerzos de los miembros en sus líneas descendentes.

Cada ejemplo de ingreso para ventas de seguro de vida supone la venta de un producto de seguro de vida que consiste en un seguro de vida a término nivelado de 30 años, utilizando la póliza Primerica Custom Advantage (sin uso de tabaco) principal (17CJO(30)) y anexo de seguro para cónyuge (17CKO(30)), ambos de 35 años de edad, con una cobertura de \$250,000 cada uno. Para las ventas de seguro de vida, cada ejemplo anterior de ingreso supone la venta de un producto de seguro de vida que consiste en un seguro de vida a término nivelado de 30 años, utilizando la póliza Primerica Custom Advantage 30 (sin uso de tabaco) principal (en EE. UU., 15CAO(30)) y en Nueva York, NBF 17CA1(30)) y anexo de seguro para cónyuge (en EE. UU., 15CBO(30)) y en Nueva York, NBF 17CBI(30)), ambos de 35 años de edad, con una cobertura de \$250,000 cada uno. El flujo de efectivo de seguro de vida incluye un adelanto del 75% de la comisión del primer año y está sujeto a retención de compensación diferida. Supone una prima promedio por póliza de \$969. El bono de seguro de vida se basa en 69% de QBI y 10% de tarifa de bono del negocio base del RVP. Los ejemplos de ingresos para la venta de productos de inversión suponen una transferencia por reinversión de \$20,000 en una IRA, más inversiones adicionales de \$250/mes por cliente durante 12 meses.

Todo flujo de efectivo presupone que todos los productos permanecen activos por 12 meses. El flujo de efectivo de los 12 meses de ventas se recibe más allá de los 12 meses, ya que el flujo de efectivo de cada mes de ventas se recibe en un período de 12 meses a partir del mes de la venta.

La Propiedad se refiere al derecho condicional de un RVP que califique a transferir su número de código a otro RVP que sea elegible, sujeto al consentimiento de Primerica y a los términos, condiciones y requisitos regulatorios que correspondan. El Documento del Programa de Propiedad y las políticas que aparecen en POL rigen en todos los aspectos.