PRIMERICA®

© 2012-2018 Primerica / 55090 / A9343 / 6.18 / 503674

Referidos / Ganar su Negocio / Expansión

No debe usarse en Nueva York.

La compañía de servicios financieros para el siglo XXI

PRIMERICA®

- Fundada en 1977 con 85 personas
- Más de 5 millones de vidas aseguradas y más de 2 millones de cuentas de inversión de clientes
- Haciendo negocios en Estados Unidos, Canadá y Puerto Rico
- La organización de marketing de servicios financieros más grande de Norteamérica
- Registrada en NYSE (PRI)
- Elegida como una de las 50 Compañías Financieras Más Confiables de Estados Unidos

(Forbes, 3 de agosto de 2015)

¡Todo esto sin publicidad por la radio o televisión nacionales!

1. Muchas compañías son inversores en Primerica.
2. Miembro acreditado de Better Business Bureau
3. Las compañías de Primerica están calificadas A+ (Superior) por A.M. Best

Primerica se refiere a Primerica y sus compañías filiales. El seguro de vida a término de Primerica es suscrito por la Oficina central de National Benefit Life Insurance Company: Ciudad de Long Island, NY en el estado de Nueva York; Primerica Life Insurance Company Oficinas ejecutivas: Duluth, GA, en todas las demás jurisdicciones de EE. UU.; Primerica Life Insurance Company of Canadá, Oficina central: Mississauga, Ontario, en Canadá. La solidez financiera de las compañías de Primerica está clasificada A+ (Superior) por A.M. Best, la agencia de calificación más antigua y destacada en la industria. El rango de calificaciones de A.M. Best corre en orden descendente de la siguiente manera: A++, A+, A, A-, B++, B+, B, B-, C++, C+, C, C-, D, E, F.

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.

¡Somos un supermercado financiero integral con entrega a domicilio!

No todos los productos y servicios están disponibles en todos los estados, territorios 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. Consulte las **Notas Finales** Importantes para obtener detalles adicionales acerca de los convenios contractuales y afiliaciones de la compañía descritos anteriormente.

Hágase usted mismo tres preguntas a medida que avanzamos en la presentación

1. ¿Es necesario lo que hacemos?
2. ¿Son útiles para usted estos conceptos financieros?
3. Si su familia y amigos implementaran estos conceptos, ¿mejorarían su situación?

Nuestra misión: Ayudar a las familias para que **tengan más ingresos** y estén **adecuadamente protegidas, libres de deudas** y que **puedan alcanzar la independencia financiera.**

Las familias estadounidenses con deudas tienen un **saldo promedio de $15,654 en tarjetas de crédito.**
NBCNews.com, "Americans Have More Credit Cards – and More Debt, Says CFPB", 28 de diciembre de 2017

Más de un tercio de los estadounidenses **no tienen 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 **tienen ahorrados 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 casi **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, Encuesta sobre la confianza en la jubilación, 2017, Instituto de Investigación de Beneficios para Empleados

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

¿Cuán reales y graves son estos problemas?

La gente no hace planes para fracasar; fracasan al no hacer planes

El problema:

Las instituciones financieras tradicionales le venden productos. No le brindan una solución total.

¿Por qué fracasa el 95% cuando se trata de sus finanzas?

1. Falta de educación financiera
2. Falta de estrategia financiera
3. Falta de asesoría financiera

La Solución:

Un Análisis de Necesidades Financieras (FNA). Un programa gratuito, confidencial y personalizado que le ayuda a lograr sus metas y sueños.

Un GPS financiero

Le ayuda a encontrar respuestas a preguntas importantes.

¿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 ¡sin 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

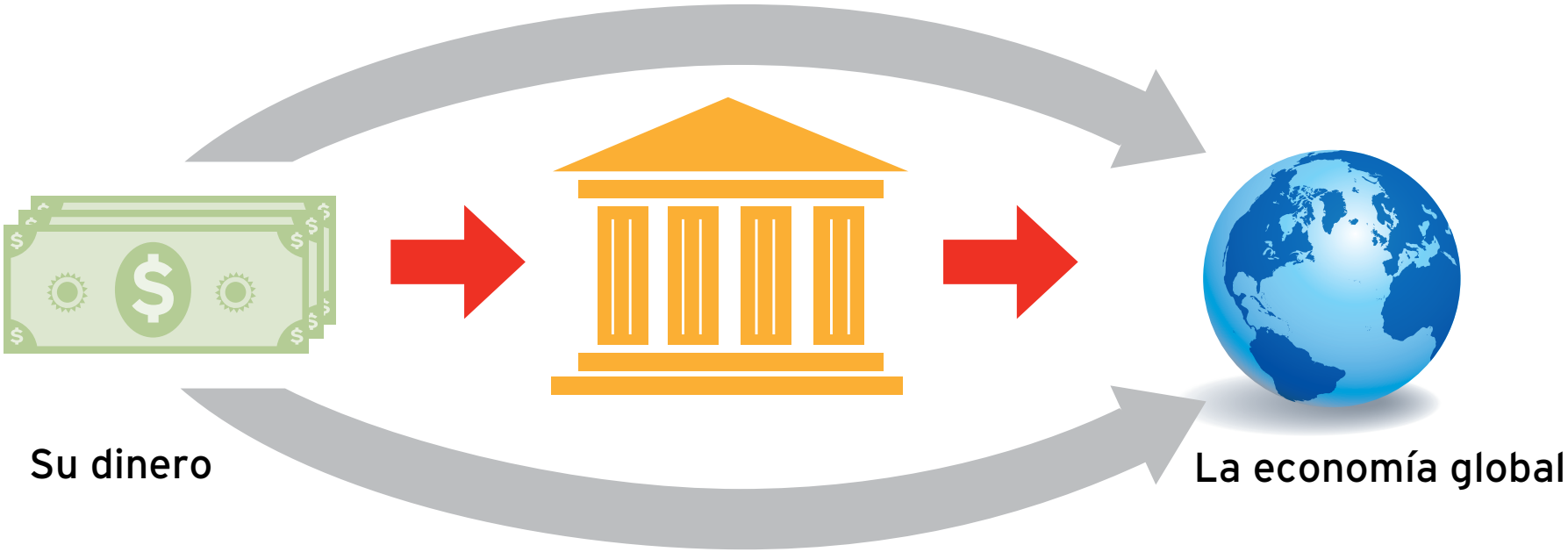
Para lograrlo, invierta $585 al mes por 30 años al 9% = $1,080,000

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

Este ejemplo hipotético supone los ingresos necesarios para 20 años de jubilación, a una tasa de retorno post jubilación del 6% y el 3% de inflación. La tasa hipotética de inversión previa a la jubilación supone una tasa de rendimiento nominal del 9%, compuesta mensualmente, y muestra una tasa de rendimiento constante, a diferencia de las inversiones reales, que pueden fluctuar en valor. No pretende demostrar el rendimiento de una inversión real. Cualquier inversión real puede estar sujeta a impuestos y comisiones, lo que reduciría el rendimiento.

Evite al intermediario - Conviértase en dueño, no en prestatario

Instituciones financieras tradicionales



Bancos, uniones de crédito, compañías de seguros =
Históricamente bajas tasas de retorno

¿QUIEREN LOS BANCOS QUE USTED SEPA ESTO?

Los certificados de depósito (CD) y las cuentas de ahorros están generalmente asegurados por FDIC en hasta $250,000. El seguro de vida con valor en efectivo ofrece componentes del seguro además del componente de inversión.

La regla del 72

¡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?**
- **¿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"?

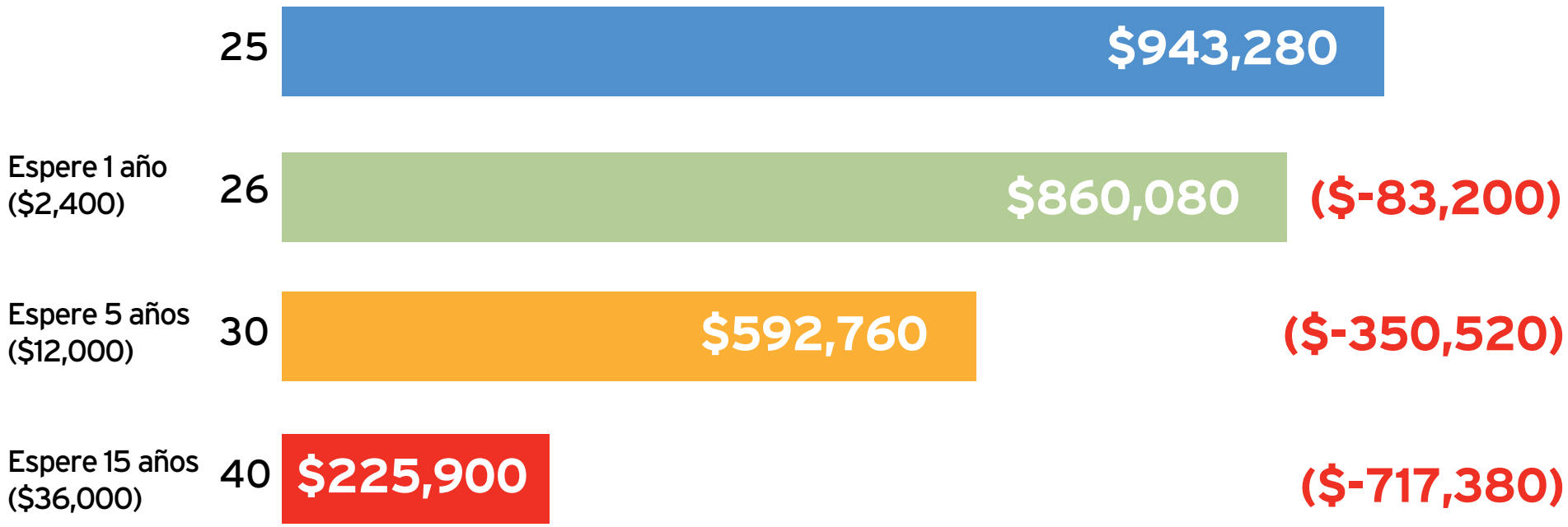
Esta tabla demuestra cómo funciona el concepto de la regla del 72 desde un punto de vista matemático. No pretende representar una inversión. El cuadro usa tasas de retorno constantes, a diferencia de las inversiones reales que fluctúan en valor. No incluye cargos ni impuestos, que disminuirían el rendimiento.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

El primer paso hacia el éxito financiero es pagarse usted primero

Cuando no lo hace, hay un alto costo de espera.

Ahorros mensuales de $200 al 9% por 40 años

(Edad 25-65)



¿A quiénes perjudican si esperan?

Las tasas de retorno son constantes y son tasas nominales, compuestas mensualmente. Se presupone que las aportaciones se realizan a principios de 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 toma en consideración los impuestos ni otras deducciones aplicables, que disminuirían los resultados.

Proteja su bien más importante: Los ingresos de usted

El cuadrante de cobertura

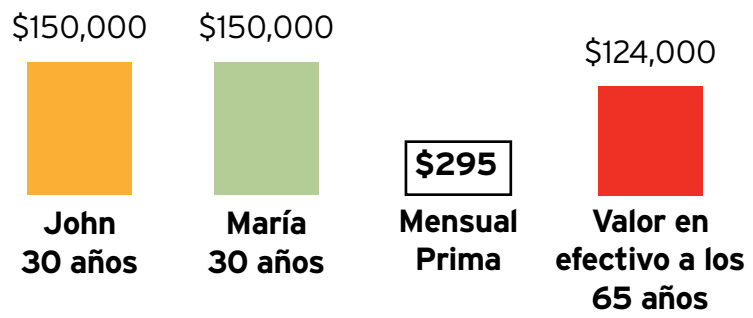
Sin cobertura **Familia en riesgo** • Incertidumbre • Temor • Preocupaciones	**Seguro con valor en efectivo** **Protección** **Crear ahorros** **Mayor costo**
Cobertura limitada **Grupo** **Hipoteca** **Crédito** • No en control • Cobertura limitada • Problemas de portabilidad	**Seguro a término** **Pura protección** **Reemplazo del ingreso** **Menos costo**

¿Cómo protege a su familia?

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

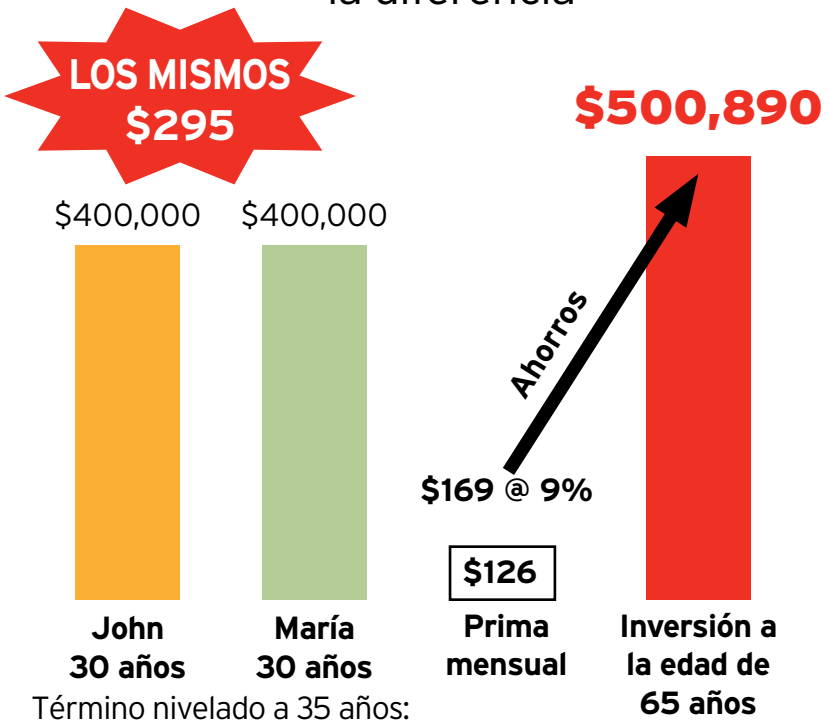
Seguro de vida con valor en efectivo

Vida Entera, Vida Universal, Vida Variable



Compre a término e invierta

la diferencia



Término nivelado a 35 años:
$10,000 para cada uno de los dos hijos

¿Qué programa le gustaría?

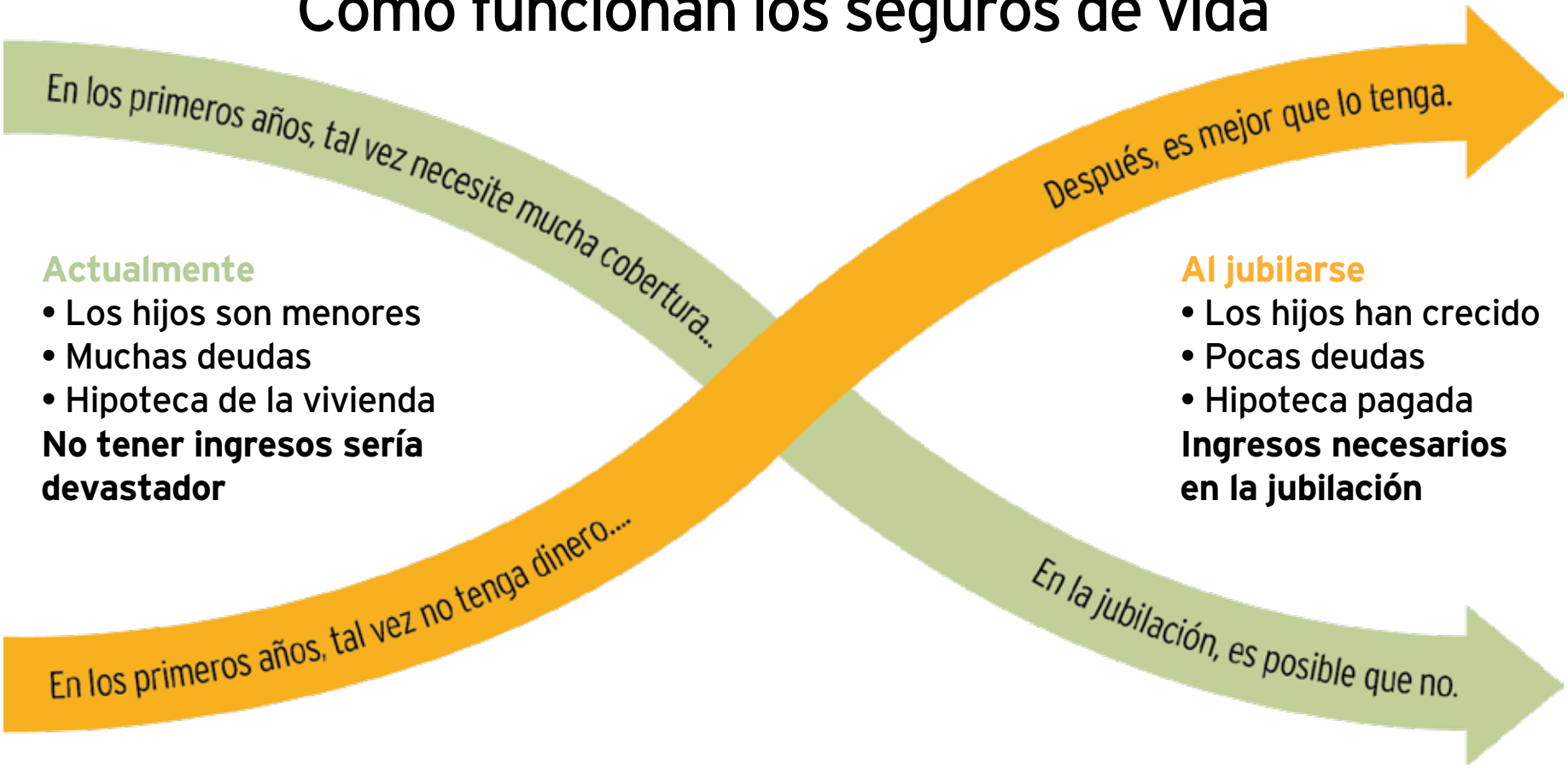
La prima mensual para las pólizas con valor en efectivo es un promedio de las pólizas de vida entera de tres grandes compañías norteamericanas de seguros de vida para hombres y mujeres, ambos de 30 años de edad y riesgo estándar. El seguro de vida con valor en efectivo puede ser un seguro de vida universal, vida entera o vida variable, y además de beneficio por muerte podría tener dividendos, intereses o valor en efectivo disponible para un préstamo o al cancelar la póliza. Por lo general, el seguro de vida entera tiene una prima nivelada durante la vida de la póliza. El seguro a término proporciona solamente beneficio por muerte y sus primas aumentan a ciertas edades.

Para los supuestos restantes, consulte las Notas finales.

No deberá usarse en Nueva York.

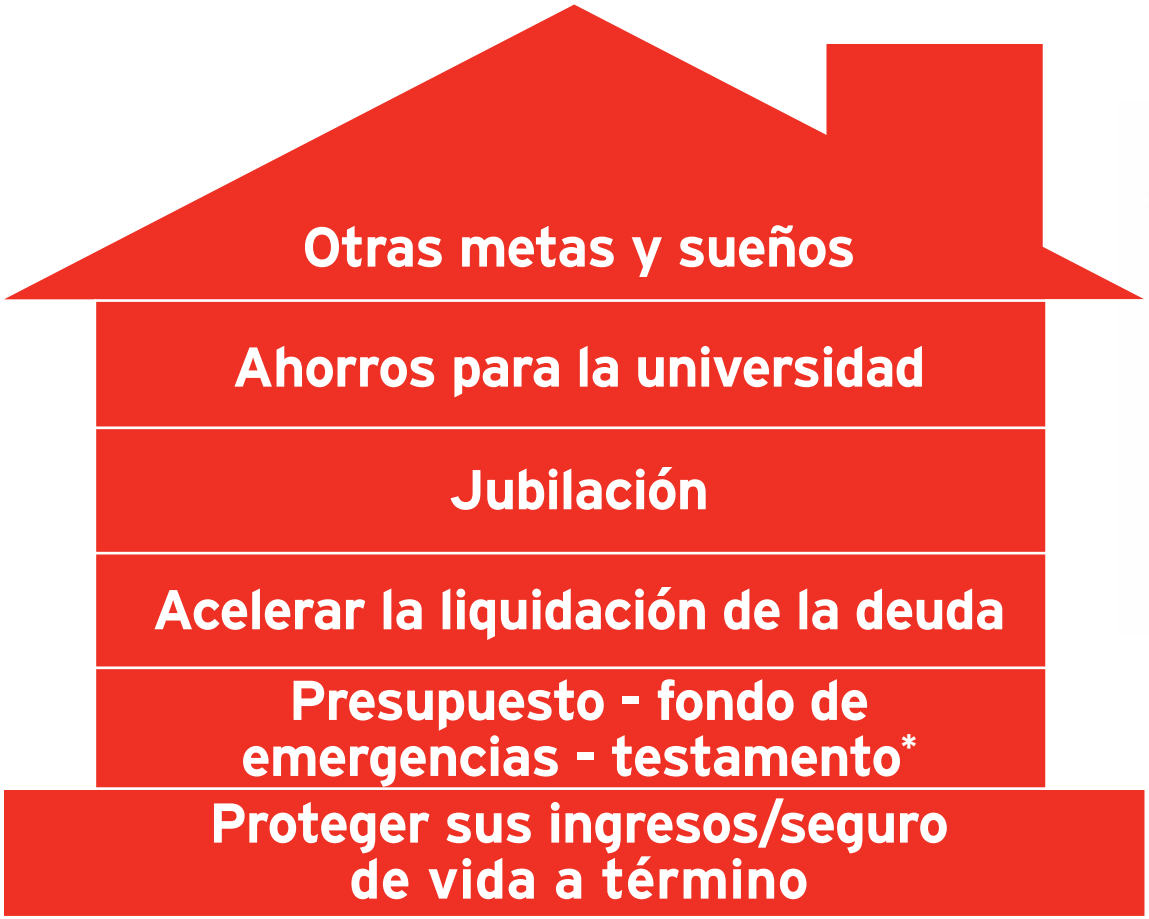
La teoría de la responsabilidad decreciente

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?

Solución: Construya su casa financiera



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

"No puede determinar con precisión, hasta el último centavo, la cantidad ideal de seguro de vida que debe comprar. Pero puede hacer un cálculo aproximado si considera su situación financiera actual e imagina lo que sus seres queridos necesitarán en los próximos años".

— Nerdwallet.com, "How Much Life Insurance Do I Need?" 28 de julio de 2017

*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. Los representantes de Primerica no proporcionan asesoramiento legal, tributario ni de planificación de patrimonio.

Solución: Acumulación del pago de deudas

35 AÑOS DE EDAD	PLAN A	PLAN B			
Tarjeta minorista 1	$220	+$220			
Tarjeta de crédito 2	$353	$573	+$573		
Préstamo de automóvil	$551	$551	$1,124	+$1,124	
Tarjeta de crédito 1	$303	$303	$303	$1,427	+$1,427
Hipoteca	$1,293	$1,293	$1,293	$1,293	$2,720
Total mensual	**$2,720**	**$2,720**	**$2,720**	**$2,720**	**$2,720**

La deuda se liquida en 23 años (edad 58) con $214,442 pagados en intereses.

La deuda se liquida en 9 años, (a la edad de 44, 14 años más temprano), con un interés ahorrado de $130,643.

Continúe invirtiendo $2,720 por mes al 9% y a los 67 años de edad, podría tener $2.4 millones para la jubilación.

¿Desean las compañías financieras que usted sepa esto?

El ejemplo anterior es para fines ilustrativos solamente. El concepto de apilamiento del pago de deudas presupone que: (1) usted hace pagos consistentes en todas sus deudas; (2) al liquidar la primera deuda en su plan, usted agrega el pago que estaba haciendo en dicha deuda a la próxima deuda en su plan (por lo tanto, usted paga el mismo monto total mensual por sus deudas cada mes); (3) usted continúa este proceso hasta liquidar todas las deudas en su plan. En el ejemplo anterior, al liquidar la deuda de la Tarjeta minorista 1, los $220 aplicados previamente a la Tarjeta minorista 1 se aplican a la Tarjeta de crédito 2, para acelerar su pago a $573. Luego de liquidar la Tarjeta de crédito 2, los $573 aplicados previamente a la Tarjeta de crédito 2 se aplican al préstamo de automóvil para un pago total de $1,124. El proceso continúa hasta liquidar todas las deudas. Note que el total del pago mensual permanece constante. La hipótesis supone una tasa de retorno nominal constante del 9% que se capitaliza mensualmente, a diferencia de las inversiones reales que fluctúan en valor, y no se incluyen impuestos o cargos, los cuales reducirían el retorno. La inversión comienza una vez que liquide todas las deudas (a la edad de 44 años).

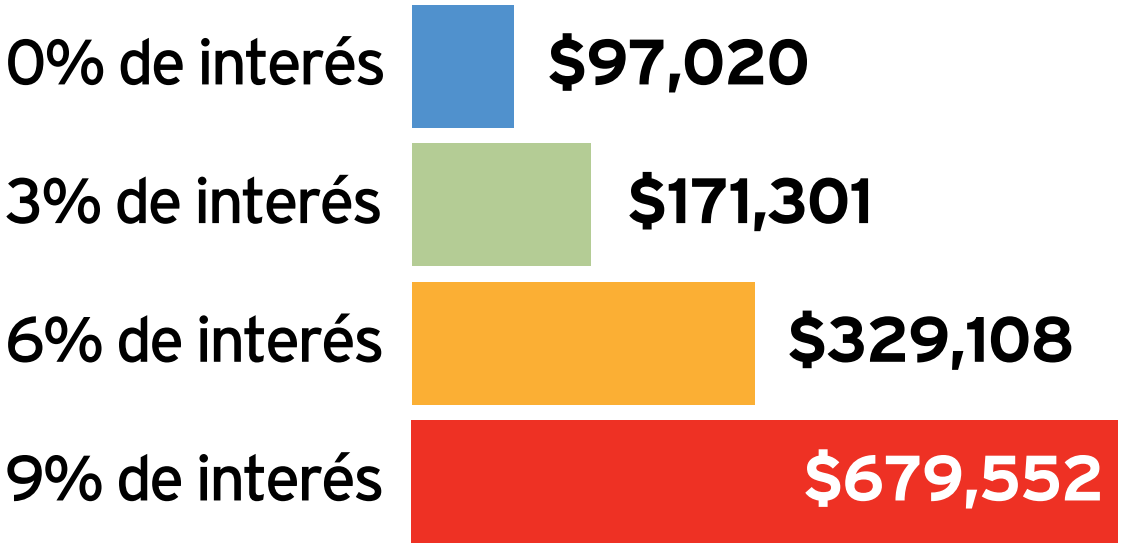
¿Está dando usted al gobierno un préstamo sin intereses?

Reembolso de impuestos promedio = $2,771*

$2,771 / 12 meses = $231 / mes

$231 de sobrepago mensual por 35 años (Edad 35-70)

Si usted recibe:



Las tasas de interés hipotéticas son para fines ilustrativos solamente y no indican una tasa de retorno garantizada en cualquier inversión. Las tasas de retorno son nominales, compuestas mensualmente. Las tasas de retorno son constantes, a diferencia de las inversiones reales que fluctúan en valor. No incluye cargos ni impuestos que disminuirían los resultados. *treasury.gov, "Resultados de la temporada fiscal de 2017", 31 de enero de 2018

Lo que dicen los expertos

"El seguro de vida a término es quizás la mejor forma de proteger a sus seres queridos en caso de que fallezca prematuramente".
Usatoday.com," Term vs. whole life insurance: Which IsBest for You?" 24 de julio de 2017

"El seguro de vida a término es el más fácil de entender y tiene los precios más bajos".
Nerdwallet.com, "The Differences Between Term and Whole Life Insurance," 29 de marzo de 2017

"El seguro a término es pura protección, como el seguro contra incendios o el seguro de autos; su única función es respaldar a su familia si usted muere. Usted puede comprar grandes cantidades de cobertura por modestas sumas de dinero y grandes pólizas son lo que necesitan su cónyuge y sus hijos".
Making the Most of Your Money Now, Jane Bryant Quinn

"En mi opinión, hay solo un tipo de seguro de vida que tiene sentido para la gran mayoría de nosotros y es el seguro de vida a término".
The Ultimate Protection Portfolio, Suze Orman

"El seguro de vida a término es, por lo general, la opción menos costosa. Es una buena manera para que un asalariado con ingresos limitados pueda cubrir a su familia o cubrir sus propios costos y deudas por fallecimiento".
Bbb.org, "BBB Tip: Life Insurance," 7 de julio de 2017

"Una guía sobre cuánto de seguro de vida necesita, es calcular 10 veces su ingreso anual".
Money.cnn.com, "How Much Life Insurance Do You Need? (If Any)?" 8 de junio de 2017

Auto y vivienda y protección legal

Primerica Secure:

El mayor sistema de cotización comparativa
20+ de las mejores aseguradoras nacionales

Answer financial®

Cotizaciones de compañías como: Safeco, Progressive, Hartford, 21st Century, esurance

Antes sin Primerica	Después con Primerica
Auto y casa: John y Mary estaban pagando $243 al mes por seguro de auto y de casa.[1]	Auto y casa: **Ahorraron: $65 al mes** en sus seguros de automóvil y de la casa... $65 mensuales al 9% por 20 años = $43,000 (fondo para estudios universitarios)

Mientras más usted ahorra, más tiene para invertir...

Los ahorros promedio anuales de seguros de autos de $484 son el resultado de una encuesta nacional de nuevos clientes de Answer Financial que reportaron ahorros de seguros de autos en 2017.

1. Esta es una familia hipotética. Esta familia se usa para ilustrar nuestros productos y no pretende reflejar ninguna persona o familia real.
2. La disponibilidad de servicios y beneficios pueden variar según el estado.
3. willing.com, "Dying With or Without A Will: Two Scenarios," 8 de mayo de 2017
4. foxbusiness.com, "More Than Half of American Adults Don't Have a Will," 6 de febrero de 2017

Programa de Protección Legal de Primerica[2]

Dé a conocer sus deseos

Es importante testar. Si usted no deja testamento al fallecer:[3]

- Corre el riesgo de dejar a sus hijos en manos del tribunal.
- Si no le dice al estado lo que quiere hacer con sus activos, usted permite que el sistema jurídico determine qué hacer según las leyes intestadas del estado en cuestión.
- Si realmente no hay herederos, el dinero puede ir a manos del gobierno.

¿Sabía que más de la mitad de los adultos estadounidenses no tienen testamento? [4]

Otros importantes beneficios legales:

- Servicios de asistencia y consultoría legal
- Poder legal duradero
- Instrucciones al médico/Testamento en vida
- Beneficios relacionados con vehículos de motor
- Beneficios de protocolización
- Y más...

Vea las notas finales para divulgaciones importantes.

Cuatro formas de obtener ingresos

The Cash Flow Quadrant*

Empleado **Tiene un trabajo.** Ingresos basados en el puesto que ocupa, no en la persona.	**Empresa** **Posee un sistema.** Otras personas trabajan para él o ella. Potencial de ingresos ilimitados a través de la fabricación, marketing, etc.
Empleado autónomo **Trabaja por cuenta propia.** Dentista, médico, abogado, estilista, agente de bienes raíces, vendedor.	**Inversionista** **Tiene dinero generándole ingresos.** Disfruta de plena libertad y vive su sueño.

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

*The Cash Flow Quadrant, de CASH FLOW Technologies, Inc.; se utiliza con permiso. The Cash Flow Quadrant es una marca registrada de CASH FLOW Technologies Inc. Para fines informativos únicamente.

Las cinco razones por las que la gente participa

1. **No les gusta** su trabajo actual y están buscando un cambio de carrera y mejor potencial de ingresos.

2. **Les encanta** lo que hacen... pero ganar **ingresos extras en trabajo a tiempo parcial** cada mes marcaría una diferencia positiva.

3. Desean **educarse financieramente** para aprender cómo ganar en el **juego monetario.**

4. Les encanta **ayudar a los demás** y marcar la diferencia.

5. Sueñan con tener su propio negocio.

¿Se da usted cuenta de cómo la mayoría de la gente estaría interesada en al menos una de estas áreas?

PRIMERICA®

Referidos / Ganar su Negocio / Expansión

No debe usarse en Nueva York.

PRIMERICA®

Quiénes somos:

- La organización independiente de marketing de servicios financieros más grande de Norteamérica
- Cotizamos en la Bolsa de Valores de Nueva York (PRI)
- Operamos desde 1977
- Más de 5 millones de vidas aseguradas y más de 2 millones de cuentas de inversión de clientes
- Elegida como una de las 50 Compañías Financieras Más Confiables de Estados Unidos

(Forbes, 3 de agosto de 2015)

Primerica se refiere a Primerica y sus compañías filiales.

¡Todo esto sin publicidad por la radio o televisión nacionales!

¡Somos un supermercado financiero integral con entrega a domicilio!

No todos los productos y servicios están disponibles en todos los estados, territorios 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. Consulte las **Notas Finales** Importantes para obtener detalles adicionales acerca de los convenios contractuales y afiliaciones de la compañía descritos anteriormente.

Retos financieros de hoy:

Las familias estadounidenses con deudas tienen un **saldo promedio de $15,654 en tarjetas de crédito.**
NBCNews.com, "Americans Have More Credit Cards – and More Debt, Says CFPB", 28 de diciembre de 2017

Más de un tercio de los estadounidenses **no tienen 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 **tienen ahorrados 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 casi **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, Encuesta sobre la confianza en la jubilación, 2017, Instituto de Investigación de Beneficios para Empleados

---

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

¿Cuán reales y graves son estos problemas?

¡Nosotros tenemos las soluciones!

Nuestra misión

Ayudar a las familias para que tengan más ingresos y estén adecuadamente protegidas, libres de deudas y que puedan alcanzar la independencia financiera.

Solución:

Primerica brinda un plan gratuito de análisis de necesidades financieras (FNA, por sus siglas en inglés)

Un GPS financiero

Este es un ejemplo de una familia

John y Mary, ambos de 35 años de edad[1]

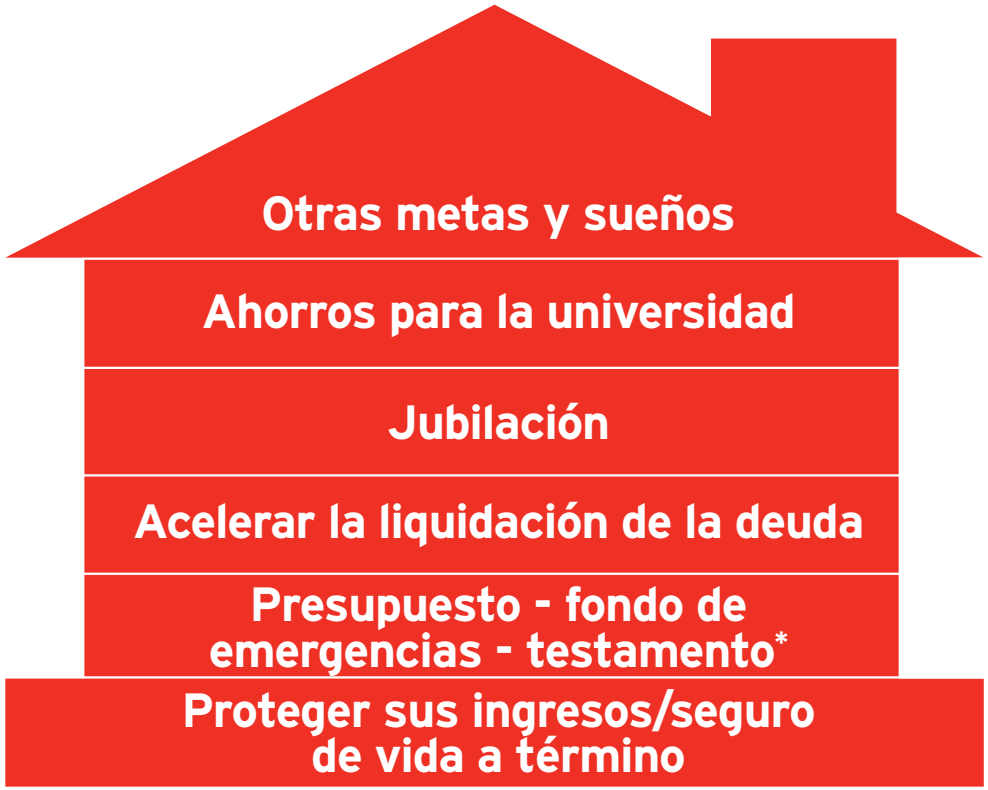
Seguro de vida/proteción de ingresos[2]
$250,000 de cobertura para cada uno

Prima de seguro de vida a término nivelado a 30 años de aproximadamente $80 al mes

Plan de jubilación[3]
Transferencia por reinversión de $20,000 de IRA en fondos mutuos.

Aportaciones mensuales de $250

Tasa de retorno del 6%: $372,800 a la edad de 65 años
Tasa de retorno del 9%: $755,700 a la edad de 65 años



1 Esta es una familia hipotética que se usa para ilustrar nuestros productos y no pretende reflejar ninguna familia real. **2** Usando la póliza Primerica Custom Advantage (sin uso de tabaco): principal 17CJ0(30) y anexo para cónyuge 17CK0(30). **3** Las tasas de rendimiento nominales hipotéticas, la acumulación acumulada mensual y la acumulación diferida de impuestos para IRA no están garantizadas ni están destinadas a 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. Los representantes de Primerica no proporcionan asesoramiento legal, tributario ni de planificación de patrimonio.

Líder de distrito: tiempo parcial

OBTENGA LA LICENCIA PARA SEGUROS DE VIDA

ESCENARIO 1

Ayude a John y a Mary con sus necesidades de seguro de vida.

$442 TOTAL EN EFECTIVO

El ejemplo de ingresos de $442 supone 1 venta de producto de seguro de vida especificado más arriba en el ejemplo de "John y Mary" en la página titulada Este es un ejemplo de una familia. El flujo de efectivo incluye un adelanto del 75% de la comisión del primer año y está sujeto a retención de compensación diferida. Presupone que todos los productos permanecen activos por 12 meses. El flujo de efectivo incluye cantidades que se reciben durante 12 meses. Consulte las Notas Finales para supuestos adicionales y otros detalles para esta posible compensación.

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.

Líder de distrito: tiempo parcial

OBTENGA LA LICENCIA PARA SEGUROS DE VIDA

ESCENARIO 2

Ayude a dos familias como la de John y Mary con sus necesidades de seguro de vida.

$884 TOTAL EN EFECTIVO

El ejemplo de ingresos de $884 supone 2 ventas de producto de seguro de vida especificados más arriba en el ejemplo de "John y Mary" en la página titulada Este es un ejemplo de una familia. El flujo de efectivo incluye un adelanto del 75% de la comisión del primer año y está sujeto a retención de compensación diferida. Se asume que todos los productos permanecen activos por 12 meses. El flujo de efectivo incluye cantidades que se reciben durante 12 meses. Consulte las Notas Finales para supuestos adicionales y otros detalles para esta posible compensación.

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.

Líder de distrito: tiempo parcial

OBTENGA LA LICENCIA PARA SEGUROS DE VIDA

ESCENARIO 3

Ayude a tres familias como la de John y Mary con sus necesidades de seguro de vida.

$1,326 TOTAL EN EFECTIVO

El ejemplo de ingresos de $1,326 supone 3 ventas de producto de seguro de vida especificados más arriba en el ejemplo de "John y Mary" en la página titulada Este es un ejemplo de una familia. El flujo de efectivo incluye un adelanto del 75% de la comisión del primer año y está sujeto a retención de compensación diferida. Se asume que todos los productos permanecen activos por 12 meses. El flujo de efectivo incluye cantidades que se reciben durante 12 meses. Consulte las Notas Finales para supuestos adicionales y otros detalles para esta posible compensación.

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.

Líder regional: tiempo parcial

OBTENGA LA LICENCIA PARA SEGUROS DE VIDA

ESCENARIO 1

Personal
1 cliente de seguro de vida como John y Mary

$619

Sobrecomisión 2 Líderes de Distrito
2 clientes de seguro de vida como John y Mary

$353

$972 TOTAL EN EFECTIVO

El ejemplo de ingreso personal de $619 supone 1 venta de producto de seguro de vida especificado más arriba en el ejemplo de "John y Mary" en la página titulada Este es un ejemplo de una familia. El ejemplo de ingreso por sobrecomisiones de $353 supone 2 ventas de seguro de vida idénticas al ejemplo personal. El flujo de efectivo incluye un adelanto del 75% de la comisión del primer año y está sujeto a retención de compensación diferida. Se asume que todos los productos permanecen activos por 12 meses. El flujo de efectivo incluye cantidades que se reciben durante 12 meses. Consulte las Notas Finales para supuestos adicionales y otros detalles para esta posible compensación.

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.

Líder regional: tiempo parcial

OBTENGA LICENCIA PARA TÍTULOS VALORES

ESCENARIO 2

Personal

3 clientes de seguro de vida y **1** de inversiones como John y Mary

$2,247

Sobrecomisión 5 Líderes de Distrito

5 clientes de seguro de vida como John y Mary

$884

$3,131 TOTAL EN EFECTIVO

El ejemplo de ingresos personal de $2,247 supone 3 ventas de los productos de seguro de vida y 1 venta del producto de inversión, cada uno como se especifica en el ejemplo de "John y Mary" en la página titulada Este es un ejemplo de una familia. El ejemplo de ingreso por sobrecomisiones de $884 supone 5 ventas de seguro de vida idénticas al ejemplo personal. El flujo de efectivo de las comisiones de las pólizas de seguro de vida incluye un adelanto del 75% de la comisión del primer año y está sujeto a retención de compensación diferida. Se asume que todos los productos permanecen activos por 12 meses. El flujo de efectivo incluye cantidades que se reciben durante 12 meses. Consulte las Notas Finales para supuestos adicionales y otros detalles para esta posible compensación.

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.

El modelo de bienes raíces

AGENTE
Potencial de ingresos limitados
Sin garantías
No es dueño de su tiempo

CORREDOR
Potencial de ingresos ilimitados
Más garantías
Es dueño de su tiempo

CORREDOR
50% en sobrecomisiones

COMISIÓN	AGENTE	AGENTE	AGENTE	AGENTE	AGENTE
	50%	50%	50%	50%	50%

¿Qué preferiría ser?

El modelo de negocios de Primerica no pretende representarse como un modelo de corredor de bienes raíces. Más bien, esta diapositiva tiene la intención de distinguir ambos modelos y se muestra solo con fines ilustrativos.

Vicepresidente regional: A tiempo completo

ESCENARIO 1

Personal
2 clientes de seguro de vida y **1** de inversiones como John y Mary

$2,515

Sobrecomisiones Líderes regionales
4 clientes de seguro de vida y **2** clientes de inversiones como John y Mary

$1,773

$4,288 TOTAL DE FLUJO DE EFECTIVO DE LAS VENTAS DEL MES

O

$51,456 EN UN AÑO

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

Los ejemplos de ingreso hipotético suponen la venta de los productos de seguro de vida especificados en el ejemplo de "John y Mary" en la página titulada Este es un ejemplo de una familia.

El flujo de efectivo de las comisiones de las pólizas de seguro de vida incluye un adelanto del 75% de la comisión del primer año y está sujeto a retención de compensación diferida. Todo el flujo de efectivo supone que todos los productos permanecen vigentes durante 12 meses y que las cantidades se reciben durante 12 meses a partir de la actividad de venta. Consulte las Notas Finales para supuestos adicionales y otros detalles para esta posible compensación.

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.

Vicepresidente regional: A tiempo completo

ESCENARIO 2

Personal

2 clientes de seguro de vida y **2** de inversiones como John y Mary

$3,085

Sobrecomisiones Líderes regionales

10 clientes de seguro de vida y **5** de inversiones como John y Mary

$4,432 **$802** BONO DE NEGOCIO BASE

$8,319 TOTAL DE FLUJO DE EFECTIVO DE LAS VENTAS DEL MES O **$99,828** EN UN AÑO

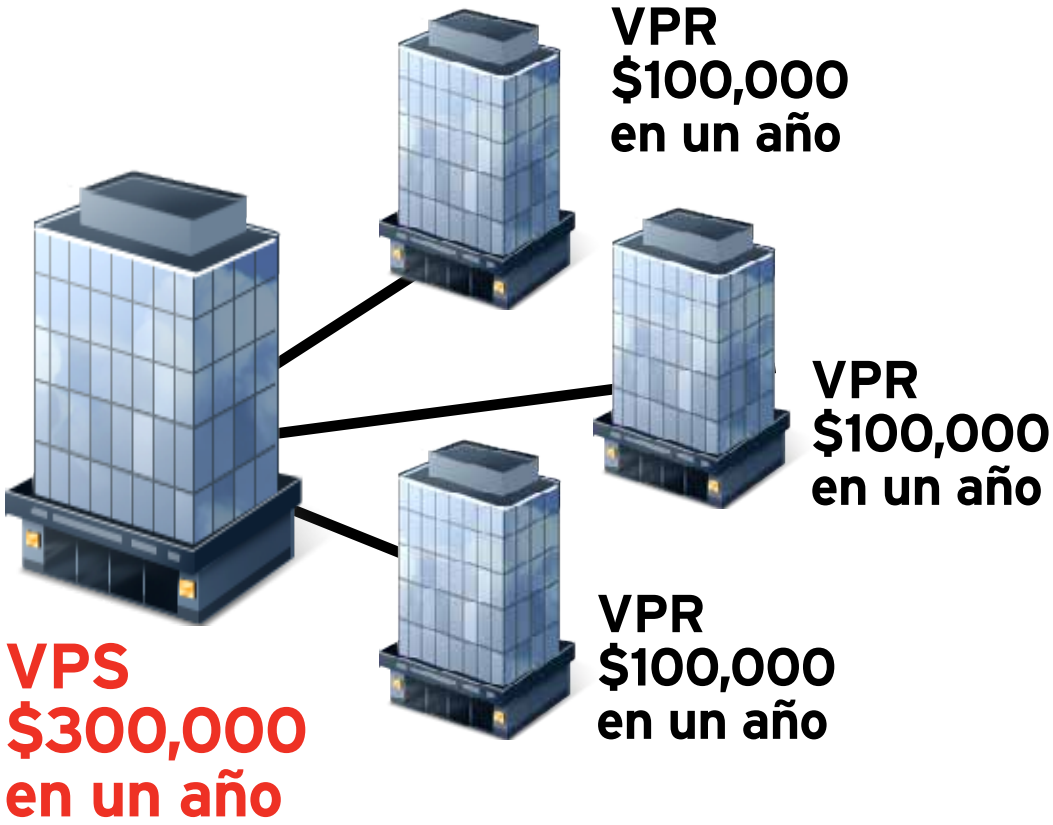
El flujo de efectivo anual supone el mismo nivel de actividad en un período de 12 meses.

Los ejemplos de ingreso hipotético suponen la venta de los productos de seguro de vida especificados en el ejemplo de "John y Mary" en la página titulada Este es un ejemplo de una familia. El bono de seguro de vida se basa en 69% de QBI y 10% de tarifa de bono del negocio base, suponiendo una prima promedio por póliza de $969.

El flujo de efectivo de las comisiones de las pólizas de seguro de vida incluye un adelanto del 75% de la comisión del primer año y está sujeto a retención de compensación diferida. Todo el flujo de efectivo supone que todos los productos permanecen vigentes durante 12 meses y que las cantidades se reciben durante 12 meses a partir de la actividad de venta. Consulte las Notas Finales para supuestos adicionales y otros detalles para esta posible compensación.

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.

Estamos interesados en promover a los VPR



Construir distribución

Recibir ingresos de su negocio base y de todos sus VPR.

Calificar para ser propietario.

Desarrollar y promover tantos VPR como desee.

El flujo de efectivo anual supone el mismo nivel de ventas en un período de 12 meses y que todos los productos siguen vigentes durante 12 meses. El flujo de efectivo en un año incluye cantidades que se reciben durante 12 meses de la actividad de venta.

El flujo de efectivo hipotético anterior supone que el VPS, los líderes regionales de su negocio base y cada equipo de VPR realiza un cierto número de ventas del producto de seguro de vida y la inversión especificados en el ejemplo de "John & Mary" en la página titulada Este es un ejemplo de una familia. El flujo de efectivo de las comisiones de las pólizas de seguro de vida incluye un adelanto del 75% de la comisión del primer año y está sujeto a retención de compensación diferida. Consultar las Notas Finales para conocer los detalles y supuestos para esta posible compensación. El Programa de Propiedad está sujeto a términos y condiciones; consulte las Notas Finales para conocer detalles importantes.

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.

Trayectoria de éxito con impulso

	Cantidad acumulativa de asalariados	
Flujo de efectivo en 12 meses	**desde 1977**	**Nuevo, desde 2000**
Más de $50,000	6,789	4,396
Más de $100,000	3,423	2,288
Más de $1 millón	83	52
Más de $2 millones	18	7
Más de $5 millones	1	1

¿Qué pudiera interesarle más?

Comenzar su propio negocio a tiempo parcial,
un plan financiero complementario,

¿O AMBOS?

Las cifras representan niveles de flujo de efectivo de 12 meses continuos, que incluyen adelantos, logrados por representantes de Primerica, pasados y presentes, en algún momento durante su afiliación con Primerica. Esto no significa necesariamente que los representantes estén logrando esos niveles en este momento. Además, las cifras reflejadas en la columna "Cantidad acumulativa de asalariados" son acumulativas de un nivel a otro y, por lo tanto, incluyen todos los representantes que alguna vez han logrado las cifras de flujo de efectivo expresadas, aunque también estén incluidos en una categoría de un mayor flujo de efectivo. 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 personas que han firmado una Solicitud de Negocio Independiente ("IBA", por sus siglas en inglés) y que han sido aprobadas para convertirse en miembros del personal de venta de Primerica. Los Representantes de Primerica son contratistas independientes y no son empleados de las Compañías de Primerica, ni de su compañía matriz, Primerica, Inc.

Cómo empezar

Solicitud de negocio independiente (IBA)

$99
UNA VEZ

El valor de la solicitud incluye:

- Solicitud estatal
- Tarifa del examen
- Cargos por procesamiento
- Cargo de la cita
- Huellas dactilares

Costo típico para obtener licencia para seguros de vida: $399*

*Los costos varían según el estado. El costo promedio de la licencia es de $193. El costo promedio de la educación previa a la licencia es de $206 solo para seguros de vida, y de $248 para seguros de vida y salud.

El mejor sistema de respaldo empresarial

$25
AL MES

Su paquete de asistencia tecnológica incluye:

- Descuento de teléfono celular: hasta 25%/año.
- Su propio sitio web e informes de negocios: $50/mes.
- Acceso a capacitación en vivo o por video a demanda: $55/mes.

Valor total: Más de $105/mes

El valor potencial adicional incluye:

- Tarifa del examen: $450
- Curso de preparación para el examen: $150 a $200

Total para licencia para títulos valores: Aproximadamente $600*

Software de análisis financiero Morningstar: $625/mes**

*El reembolso de los costos de licencias de títulos valores está sujeto a los requisitos del programa de reuniones, incluida una suscripción de servicio completo a POL y los requisitos de estudios preparatorios y licenciamiento. No todas las tarifas de licencia están cubiertas. Consulte la pestaña Licencias para Títulos Valores en POL para obtener información adicional.

**Tiene que contar con licencia de títulos valores.

Notas finales

Los escenarios hipotéticos no son aplicables y no deben utilizarse en Nueva York o Canadá.

La capacidad de un representante para comercializar los productos está sujeta a los requisitos estatales y federales de licencia. Los representantes de Primerica comercializan seguros de vida a término suscritos por Primerica Life Insurance Company, con oficinas ejecutivas en: Duluth, GA) y, en Nueva York, por National Benefit Life Insurance Company, Oficina Central: Long Island City, Nueva York. Títulos valores ofrecidos por PFS Investments Inc., 1 Primerica Parkway, Duluth, Georgia 30099-0001, miembro de FINRA [www.finra.org].

Los representantes 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 de Primerica no son planificadores financieros o de patrimonio, ni asesores fiscales.

La Propiedad se refiere al derecho condicional de un VPR que califique a transferir su número de código a otro VPR 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 Primerica Online (POL) rigen en todos los aspectos.

Supuestos adicionales para Compre a Término e Invierta la Diferencia Hipotética: Prima mensual de Primerica para póliza Custom Advantage a 35 años: principal 17CJ0(35) y anexo de seguro para cónyuge 17CK0(35), ambos de 30 años de edad, no fumadores y con tasas garantizadas por 20 años, más un anexo de seguro para hijos de $10,000 por hijo, suscritos por Primerica Life Insurance Company, Oficinas ejecutivas: Duluth, GA. La cifra de acumulación refleja la inversión continua a la misma tasa durante 35 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.

Los escenarios de compensación no pretenden demostrar ganancias típicas, sino que son hipotéticos para ciertos niveles de liderazgo en la fuerza 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 Líder del Distrito, 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 las líneas descendentes.

Las inversiones hipotéticas en estas diapositivas no tienen en cuenta impuestos, tarifas u otros factores que reducirían los resultados. Todos usan una tasa de retorno constante, a diferencia de las inversiones reales que fluctuarán en valor.

Desde el 1 de enero hasta el 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 restantes de EE. UU. y Canadá en la moneda local devengados por los representantes, sin ajustarse a la tasa de cambios.

Notas finales

EJEMPLOS DE INGRESOS:
Cada ejemplo de ingreso hipotético supone una compensación por los productos en las cantidades especificadas a continuación. 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 17CJ0(30) y anexo de seguro para cónyuge 17CK0(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. 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.

El flujo de efectivo anual supone el mismo nivel de ventas en un período de 12 meses y que todos los productos siguen vigentes durante 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.

Para el Escenario 1 de Líder de Distrito, el ejemplo de ingresos de $442 supone 1 venta de seguro de vida personal.

Para el Escenario 2 de Líder de distrito, el ejemplo de ingresos de $884 supone 2 ventas de seguro de vida personal.

Para el Escenario 3 de Líder de distrito, el ejemplo de ingresos de $1,326 supone 3 ventas de seguro de vida personal.

Para el Escenario 1 de Líder regional, el ejemplo de ingreso de $972 supone $619 en remuneración personal por 1 venta de seguro de vida y $353 en sobrecomisiones de seguro de vida de un equipo de dos líderes de distrito haciendo un total de 2 ventas de seguro de vida.

Para el Escenario 2 de Líder regional, el ejemplo de ingreso de $3,130 supone $2,247 en remuneración personal por 3 ventas de seguro de vida y 1 venta de inversiones, y $884 en sobrecomisiones de seguro de vida de un equipo de cinco líderes de distrito haciendo un total de 5 ventas de seguro de vida.

Para el Escenario 1 de Vicepresidente regional, el ejemplo de ingreso de $51,456 supone $2,515 en remuneración personal por 2 ventas de seguro de vida y 1 venta de inversiones cada mes, y $1,773 en sobrecomisiones de 4 clientes de seguro de vida y 2 clientes de inversión cada mes de un equipo de líderes regionales.

Para el Escenario 2 de Vicepresidente regional, el ejemplo de ingreso de $99,828 supone $3,085 en remuneración personal por 2 ventas de seguro de vida y 2 ventas de inversiones cada mes, y $4,432 en sobrecomisiones de 10 clientes de seguro de vida y 5 clientes de inversión cada mes de un equipo de líderes regionales, más un bono base de VPR de $802. El bono de seguro de vida se basa en 69% de QBI y 10% de tarifa de bono del negocio base del VPR.

Para el Escenario "Tenemos el incentivo de promover los VPR" de Vicepresidente sénior, el ejemplo de ingreso anual de $302,280 en un año supone cada mes durante 12 meses: $3,085 en remuneración personal de 2 ventas de seguro vida y 2 ventas de inversión, más $8,853 en sobrecomisiones de 22 ventas de seguro de vida y 6 ventas de inversión de un equipo de líderes regionales, más $5,950 en sobrecomisiones de 36 ventas de seguro de vida y 21 ventas de inversión de un equipo de 3 VPR, además de un Bono Base VPR de $3,210 y Bonos de Liderazgo VPR + VPS de $4,092. Los bonos de seguro vida se basan en el 69% de QBI, el 20% de las tasas de Negocio Base de VPR + 10% de VPR y el 7% de las tasas de bono de Liderazgo VPS.

COMPAÑÍAS ASOCIADAS ESTRATÉGICAS:
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 ofrecen servicios de representación o asesoramiento legal. 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. PFS Investments Inc. es miembro de FINRA y SIPC. **Vivint:** Los servicios de automatización del hogar (incluida la seguridad del hogar) se ofrecen a través de un acuerdo de referidos por acuerdo contractual entre Primerica Client Services, Inc., Primerica Client Services Inc., PFSL 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.

©2012-2018 Primerica / 55090 / 6.18 / A9343 / 503674

No debe usarse en Nueva York.

PRIMERICA®