

## GUIA PARA TUS CITAS DE POST VENTA

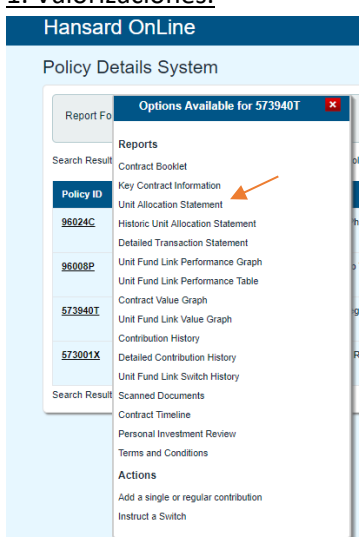
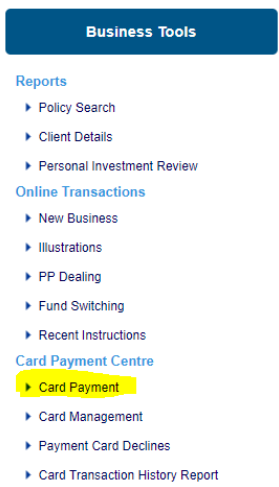
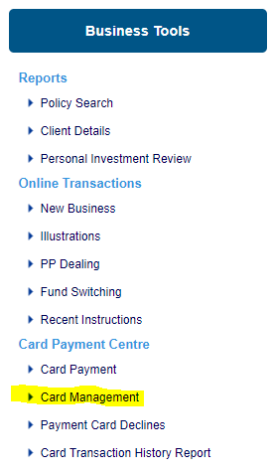
La primera prima llega a la cuenta de Hansard 7 días desde que le cobraron al cliente, NO ANTES. El cliente no va a ver reflejado la prima en su portal hasta este día. Una vez Hansard haga este cobro el cliente recibirá un correo de bienvenida e la invitación de registrarse en el portal. En el segundo día se aplica el bono de bienvenida para los planes arriba de 500 USD mensuales con un plazo de mínimo 10 años. **En este momento favor de realizar TU CITA de POST VENTA.** Ven guía de video de 5 mins: [media.investis.com/H/Hansard/ola.mp4](https://media.investis.com/H/Hansard/ola.mp4)

### Registra al cliente en el portal y enseñarle:

El cliente recibe el link en el correo pero por cualquier cosa puedes ir al portal de Hansard.com – Online Account (en verde) o guarde este link abajo para registrarlos:

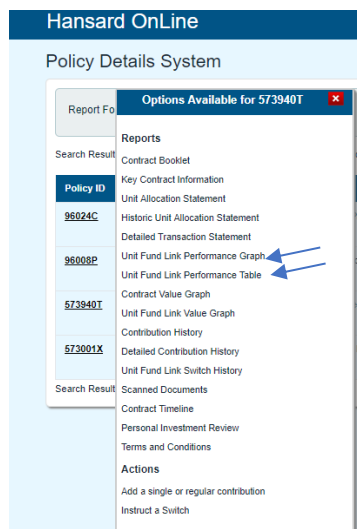
<https://online.hftrust.com/online-signup/browse/details>

**HANSARD ya no envía pólizas físicas así que en el portal en SCANNED DOCUMENTS puede TU en tu portal del bróker u igual en el portal del cliente bajar el Policy Certificate para entregar a cliente o hacer referencia al cliente donde lo puede conseguir.**

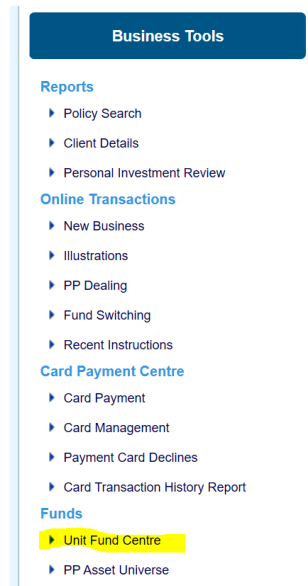
<p><b>1. Valorizaciones:</b></p> 	<p><b>2. Como realizar un pago si no pasa un cargo</b></p>  <p><u>Explicar que los pagos automáticos son los días 1, 10 y 20 del mes - Estos días no se puede realizar un pago manualmente.</u></p>	<p><b>3. Cómo actualizar los datos de su tarjeta cuando vence y si lo pierde o si lo quiere cambiar.</b></p> 
<p>La idea de enseñar al cliente como realizar los pagos manualmente y actualizar los datos de tarjeta es REDUCIR TU ADMIN sobre sus pagos mensuales. Dejamos la preocupación en sus hombros para que estén al pendiente.</p>		

Hansard les envía un correo cuando no pase el cargo, PERO TU LE TIENES QUE AVISAR AL CLIENTE TAMBIÉN vía correo, WhatsApp o una llamada. NO esperes hasta que ya esté atrasado el plan. Actúa rápido el momento que se rechaza el pago y avisar al cliente. Para que el cliente tome acción, entra al portal y que se realice un pago. Puede usar la misma tarjeta ya registrada (da dos clicks y se cobra – tarda menos de 60 segundos) o puede realizar este pago atrasado con OTRA TARJETA registrada a su nombre: VISA o MASTERCARD (débito o crédito). Puede realizar la suma de dos, tres o 4 pagos si quiere.

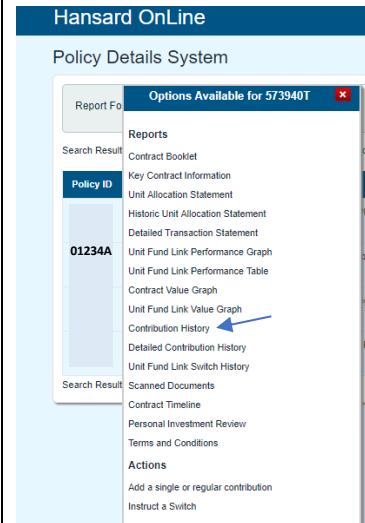
**4. Ver el comportamiento de sus fondos en una tabla y en un gráfico**



**5. Base de datos de todos los fondos de inversión disponibles en su plan.**



**6. Cómo ver un historial de pagos.**



**7. El Bono de Bienvenido** – se ve en la parte de TRANSACCIONES del portal del cliente – solo para clientes con aportaciones desde \$500 UDS y plazos desde 10 años. Explica la letra pequeña del bono, que para mantenerlo no puede reducir o suspender su plan por 5 años (60 aportaciones mensuales), si el cliente lo reduce o lo suspende Hansard les quita el bono por completo.

8. Volver a recordarle de **cómo funciona el bono de lealtad** y la importancia de mantener todos los pagos mensuales, para maximizar el crecimiento potencial del plan y reducir costos de admin. Se acumula 0.25% anual sobre primas pagadas solo en **los años completos** (si el cliente suspende dos meses por ejemplo en el año 3, ya no recibirá el bono de lealtad sobre el año 3). Se paga en el año 5 y 10. **Luego desde el año 11 se triplica el bono de lealtad a 0.75% anual**, se acumula y se paga cada 5 años. Esto es para incentivar que los clientes mantengan sus pagos ya que muchos lo dejan y nunca llegan a sus objetivos financieros.

9. Volver a explicar que es un plan de acumulación de patrimonio a largo plazo y es importante aprovechar la volatilidad en los primeros 3/4 del plazo - volver a explicar la estrategia ABC y “dollar cost averaging”.



10. Recordarle que el mínimo aumento mensual son 200 USD más al mes y que le conviene llegar a 750 USD mensuales en cuanto pueda, para que el 100% se invierta (en el caso de que haya iniciado con menos de \$750 USD mensual desde día 1).

11. Recordarle que el mínimo aporte voluntario son \$2,750 USD y que estos aportes extras compran unidades iniciales y puede escoger invertir en el mismo portafolio o algo más dinámico o conservador, según el plazo que quiera dejarlo invertido. Se invierte el 93%, otra opción desde \$20,000 USD es el Capital Builder donde el monto se invierte al 100%.

12. Pon en la agenda en 6 meses la primera cita de servicio. O pon la cita en el mes que el cliente reciba bonos, toma de utilidades, comisiones u otros excedentes de capitales, etc.

13. Pedir más referidos y/o exige que hable con los referidos para que estén esperando tu llamada. Hazle saber que **Hansard le ofrece, como cliente, \$100 USD por cada referido que inicie un plan** hasta finales de junio 2020 (checha con nosotros la nueva fecha). Hansard le paga \$100 a su plan como unidades acumulativas. ¡Es el equivalente de una botella buena de whiskey o un bolígrafo MontBlanc económico! En fin, son gratis!

14. Explica que enviamos un resumen mensual de los mercados e información acerca de inversiones, fondos, notas estructuradas, bonos y otras inversiones interesantes, para aprender cómo gestionar un capital de inversión y saber que hay en el mercado internacional en moneda fuerte y con beneficios fiscales. Puede ser que ahora no tenga capital pero en cuanto le caiga una venta de una propiedad, una herencia u otro excedente tendrá varias opciones de cómo invertirlo.