

Vantage Platinum Worldwide



HANSARD
WORLDWIDE

Crear valor a partir de clientes existentes

Mientras nos despedimos de un 2020 agitado, nuestros pensamientos se centran en comenzar el 2021 con entusiasmo y un renovado optimismo por el nuevo año que tenemos por delante. Sin embargo, somos conscientes de que, para muchos asesores, la realidad de la situación actual dificulta crear nuevas oportunidades de negocio.

A medida que los clientes potenciales analicen su situación financiera actual, la idea de comprometerse con un plan de ahorro de mediano a largo plazo será, comprensiblemente, menos prioritaria.

Replantearse ingresos de nuevos negocios

Como la mayoría de los asesores, sin duda usted comenzará el nuevo año acercándose a sus clientes existentes, con miras a revisar sus carteras de inversiones. Es durante este proceso que es alentador recordar que, a diferencia de sus nuevos clientes potenciales, sus clientes existentes:

- Ya valoran su experiencia y confían en ella
- Ya demostraron disciplina para el ahorro periódico
- Están comprometidos a garantizar un objetivo de ahorro para el futuro

Teniendo esto en cuenta, y si las circunstancias personales de sus clientes son adecuadas, ahora puede ser un momento propicio para que analicen la posibilidad de que aumenten los pagos de primas periódicas.

Bueno para usted, bueno para su cliente

Por supuesto, cuando sus clientes se comprometen a ahorrar más, ambas partes obtienen beneficios, que incluyen:

- Bono de bienvenida mejorado el primer día con una asignación de hasta el 625% (siempre que la contribución adicional cumpla los requisitos)
- Todo contrato de contribuciones adicionales tiene derecho a la bonificación por fidelidad (hasta 0,75% anual, calculado mensualmente y agregado al contrato cada 5 años, sujeto a términos y condiciones)
- El cargo por servicio que se aplicaría normalmente no se aplica para los contratos de contribuciones adicionales
- Los contratos de contribuciones adicionales pueden animar a sus clientes a pensar en planear para diferentes prioridades de ahorro durante sus vidas, otorgándoles la flexibilidad de elegir una duración distinta a la del plan base original. Por ejemplo, un plan de retiro existente de 20 años y USD 1.000 por mes podría complementarse con un nuevo plan para costos de educación de 10 años y USD 500 por mes
- Una oportunidad para que usted demuestre su valor como asesor, recomendando un nuevo perfil de riesgo para lograr el objetivo del nuevo plan, mientras genera honorarios de asesor de fondos
- A medida que aumenta el valor de los contratos de sus clientes, también aumentará el nivel de comisiones que se le pagarán a usted, el asesor.

Notas importantes

- Este documento sólo es complementario. Para obtener más información sobre riesgos, cargos e impactos, por favor lea la documentación completa del producto.
- Los contratos de contribuciones adicionales sólo se procesarán cuando se hayan pagado a la fecha todas las contribuciones del contrato base.
- Se requerirá un nuevo documento de identificación si los que se hallan en nuestros registros expiraron o fueron reemplazados.
- Se requerirá una nueva verificación de domicilio si el documento que se halla en nuestros registros tiene más de dos años (o expiró, si se trata de un contrato de arrendamiento) o si el cliente se mudó.
- Podrá requerirse más información financiera dependiendo de los límites de la capacidad de pago y el monto de la contribución.

Como asesor financiero, es su responsabilidad asegurarse de que todo aumento sugerido en la contribución de su cliente sea asequible y acorde con sus objetivos financieros.

Por favor tenga en cuenta que el presente documento, HWL255LS 10/02/21, es una traducción realizada por cortesía de la versión en inglés, identificada como HWL255 03/02/21. La versión en inglés es y seguirá siendo el único documento definitivo.

Hansard Worldwide Limited

Registrada en las Bahamas (N.º 200975B) y autorizada por la Insurance Commission of The Bahamas.

Email: global.support@hansard.com **Teléfono:** +1 242 397 2120 **Página web:** hansard.com/worldwide

Centro administrativo de correspondencia: Harbour Court, Lord Street, Box 192, Douglas, Isle of Man, IM99 1QL, British Isles.

Domicilio social: Sassoon House, Shirley St & Victoria Avenue, PO Box SS-5383, Nassau, Bahamas.