

## Programa de Capacitación Para

1.  **Introducción a la empresa KNG International Advisors.**
2.  **Estructura de comisiones, contrato y proceso de pago**
3.  **Tácticas de Venta**
  - a. **Primer contacto con el cliente** – hacer una lista de tus mejores prospectos sean clientes existentes, familiares, amigos u otros. Contactarles por email, teléfono o carta invitándoles a una asesoría financiera sin costo. Mínimo 100 nombres y tels.
  - b. **Coordinar una cita por teléfono** usando la breve presentación de venta por teléfono.
  - c. Presentación de la primera cita:
    - i.  **Tarjeta de presentación**
    - ii.  **ISS (Independencia, Seguridad & Servicio)**
    - iii.  **Realizar FACTFIND (estudio financiero con preguntas entre líneas)**
    - iv.  **Calculo de retiro o el fondo educativo**
    - v.  **Crear el producto ideal de inversión con el cliente**
    - vi.  **Identificar el perfil del cliente como inversionista con la explicación de los fondos de inversión**
    - vii.  **Pedir los referidos**
    - viii.  **Cierre de la primera cita: sacar segunda cita**
  - d.  **Contacto entre citas** – enviar un correo confirmando segunda cita mencionando la institución y producto que le vas a recomendar dando referencia a página Web del banco o asegurador. Llamar para confirmar la cita el día antes.
  - e.  **Segunda cita y cierre**
  - f.  **Cita post venta** – Top Ups y aportaciones extra. Obtener mejores referidos.
4.  **Conocimiento de los productos: Planes regulares v. Inversiones de capital de un solo aporte**
  - a.  **Hansard Global- Vantage Platinum, Capital Builder, WPP:** costos, bonos, flexibilidad
  - b.  **Dominion - My Savings Plan & My Investment Plan**
  - c.  **Capital International Group** – TradEx Plataforma de arquitectura abierta en IOM
  - d.  **The Investment Platform** – Plataforma de arquitectura abierta en Mauricio
  - e.  **Custodian Life:** EIB Plataforma de arquitectura abierta en Bermuda
  - f.  **Trusts –UK**
  - g.  **Unilife: Seguro de Vida Temporal**
  - h.  **Llenando una solicitud y certificando documentos CORRECTAMENTE**
5.  **Portales en línea y protocolos**
  - a.  **Hansard Worldwide:**
    - i.  Conocer el portal online del asesor
    - ii.  Portal HOL LITE para ventas
    - iii.  Protocolo New Business Paso a Paso – Cómo introducir un nuevo cliente en Hansard y requerimientos.
    - iv.  Administración de clientes existentes
  - b.  **Dominion Capital Strategies**
    - i.  Conocer el portal online del asesor
    - ii.  Protocolo New Business Paso a Paso – Cómo introducir un nuevo cliente en Dominion y requerimientos.
    - iii.  Administración de clientes existentes
6. **Fondos de inversión**
  - a.  Hojas de información de los fondos de Morningstar y Trustnet Offshore
  - b.  Mirror Funds v. Los fondos reales
  - c.  Organizando un portafolio de inversión balanceado según el perfil del cliente
  - d.  Unit Cost Averaging, Promedio del costo por título de inversión
  - e.  Fondos de inversión alternativa y Notas Estructuradas y los ingresos de ellos
  - f.  **Bonos Corporativos de nivel crediticio A pagando arriba del 7% anual**
  - g.  Fondos de inversión de capital garantizado
7. **Servicio de clientes.**
  - a.  **Citas de servicio** – resúmenes de sus planes, su situación actual, AUMENTAR PRIMAS Y APORTES EXTRAS etc.
  - b.  Aumentos de primas y montos adicionales.
  - c.  Cambio de fondos



- d.  Cambio de tarjeta de crédito
- e.  Cambio de beneficiarios
- f.  Clientes de nacionalidad estadounidense
- g.  **La mejor cita de POST VENTA** - Top Ups y aportaciones extra. Obtener mejores referidos.

**8. Administración de las cuentas y pólizas de sus clientes**

- a.  La Página Web para agentes
- b.  Tarjetas de crédito rechazadas
- c.  Como mantener sus clientes al día