



## Guía de Ventas

### **Primer Contacto con Prospecto:**

1. Email con una carta de introducción y una presentación. ....ver ejemplo adjunto.
2. Llamada telefónica – ver pitch adjunto también.
  - a. Logramos una alianza estratégica con un bróker de bancos de inversión y aseguradoras internacionales para ya ofrecer fondos de inversión internacional entre muchos productos financieros muy atractivos que no existen aquí en México para mejorar los servicios a nuestros clientes existentes.
  - b. “ya te hemos asesorado en al área de protección financiera con la póliza de seguros medico/seguro de vida ahora me gustaría ofrecerles invitación de hacer un asesoramiento financiero gratuita que puede ayudarles en las áreas de planeación financiera para el mediano y largo plazo. Cubriría áreas como plan de retiro, fondo educativo, cuentas de ahorros e inversión (no necesitas mucho capital para tener una cuenta de inversión hoy en día), pólizas de protección financiera para su familia (gastos médicos y vida).
3. Que área te interesa mas? Tengo tiempo disponible tal fecha tal hora?

### **Segundo contacto:**

#### ***Primera cita***

Introducción: Muchos clientes me pedían asesoramiento en planes de ahorros, retiro etc...me asocio con la empresa KNG International Advisors que tiene muchas ventajas para mis clientes:

#### **MI TARJETA**

- Quien es KNG? Asesores de finanzas independientes para gente que quiere crear y gestionar su patrimonio. 23 años de experiencia en Mexico, 13 años en Cancún, 7 años en Mérida, 5 años en Costa Rica, 3 años en Chile y este año en Peru.
- Calificaciones: Licenciaturas, Cedula, Financial Advisors International Qualification (F.A.I.Q) esta calificación es la única que me permite asesorar a la gente en el uso de fondos de inversión internacional etc
- La dirección de mi oficina, teléfonos, email pagina Web.

### **ISS - Independencia, Servicio y Seguridad**

#### **Tarde entre 10 y 15 minutos**

El razón atrás de realizar el ISS es para tener control en tu cita desde principio y eliminar las objeciones comunes.

Vas a recomendar que tu prospecto que invierte su dinero fuera del país. Si nunca ha tenido una asesoría patrimonial personal puede ser que quiere otra opción a parte de tus recomendaciones. Si nunca han tenido una cuenta afuera del país puede ser difícil animarlo. Si el cliente nunca ha hecho inversiones antes puede ser que tenga miedo de un fraude. Esto entre mas son las objeciones que todos tus prospectos van a tener.

1. **Independiente** – trabaja con mas de 40 bancos de inversión e instituciones financieras. Ningún banco tiene los mejores productos para todo el mundo así después de hacer un estudio de tu situación económica



(compromisos financieros, ingresos, objetivos financieros, diseñar tu plan o inversión ideal) te podemos buscar en el mercado internacional los mejores productos y opciones para tu perfil.

2. (compromisos financieros, ingresos, objetivos financieros) te podemos buscar en el mercado internacional los mejores productos para ti.
3. **Seguridad** – la seguridad es el factor mas importante para nuestros clientes asi no solo vemos la calidad y nivel de crediticia de la institución sino también la jurisdicción en la cual esta ubicada.
  - a. **América Latina** (tu País)–paga impuestos sobre los intereses, casi todos los productos están en pesos, productos muy limitados, tienen que tener seguro de vida, solo invierten en Mexico, son productos muy caros en comparación de Europa y EE.UU. Protección de 400.000 UDIs con IPAB (+o- \$2.3 mll pesos) solo para ahorro sencillos NO inversiones (solo Mexico, revisa que protección hay en su país para depósitos en efectivo).
  - b. **EEUU.** – Protección gubernamental FDIC de \$250,000 para depósitos de efectivo pero no tiene protección para cuentas de inversiones, paga impuestos sobre los intereses/rendimientos, FACTA (acuerdo entre IRS y Hacienda), cuentas en USD.
  - c. **Suiza** –protección gubernamental de solo 25,000 Euros pero muy buena reputación desde segunda guerra mundial, país económicamente y políticamente estable, libre de impuestos para no residentes de Suiza . Cuentas en USD o Francos suizos. Mínimos altos \$1,000,000 USD.
  - d. **Reino Unido** (Isle of Man) – protección para inversionistas 100% del dinero esta gestionada en cuentas segregadas, mínimos bajos \$250 mensuales, libre de impuestos para no residentes mientras el dinero este en el reino unido, cuentas en USD, Euros, Libras esterlinas, Francos Suizos, Yen, 100% confidencial, (95% de nuestros clientes eligen aquí).
  - e. **Hong Kong:** protección para inversionistas 100% del dinero esta gestionada fideicomiso, minima inversión \$500,000 USD, DTA con Mexico – una solución para CRS
  - f. **BVI:** protección para inversionistas: 100% del dinero esta gestionada en fideicomiso, mínimos bajos \$200 mensuales, exención de impuestos para no residentes mientras el dinero este invertido BVI, cuentas en USD, Euros, Libras esterlinas, 100% confidencial.
4. **Servicio** –
  - a. Todas las cuentas y pólizas están directamente con las instituciones financieras no con nosotros – no recibimos ni efectivo ni cheques. Somos los intermediarios, los asesores nada mas.
  - b. Gratis – solo te pido que me recomiendes a 10 amigos, compañeros de trabajo etc que les interesarían este servicio. Todos los cobros son con los banco o aseguradoras que nos recomiendas
  - c. Asesoramiento financiero completo para recomendarle las mejores opciones en cada área de interés
  - d. Servicio continuo – dos veces al año para hacer otro asesoramiento financiero, revisar el plan , tus objetivos y administración de tu plan.

Cuestionario - **Factfind**:

- Confidencial – información es para nosotros para que te demos las mejoras recomendaciones
- Identificar tus necesidades, objetivos y situación financiera actual.
- Explicación del fondo educativo (es tu responsabilidad pagarlo?, que has hecho hasta ahora? Porque nada?). Inflación de educación 7-8% ( mas personas va a uni, mas demanda, no están construyendo nuevos unis para satisfacer esta demanda, unis son negocios también y buscan sus ganancias al fin del años. Hacer el cálculo o enseña la tabla.....
- Tiene ahorros? Que % interés?
- Recomiendo que guardes un mínimo de 3 a 5 meses de sus gastos personales mensuales liquido en tu cuenta de banco para cubrir urgencias. Arriba de esto te conviene invertir este dinero para que trabaje para ti.
- Deudas – cuando los van a pagar
- Plan de Retiro – que has hecho hasta ahora, porque nada? Objetivos, **hacer calculo**.
- Cual es su tope de ahorro para el largo plazo, **50% de su excedente o de 10 a 15% de sus ingresos , como compara con su objetivo?**
- **Crear el producto** – quieres flexibilidad de hacer retiros sin penalización, bajar primas, subir primas, poner montos adicionales, tener la cuenta en un moneda fuerte, tener acceso a la cuenta por Internet, te gusta la idea de la seguridad de las Islas Británicas, cambiar tu perfil y los fondos de inversión, que frecuencia prefieres aportar, quieres opción de extender el plazo, quieres poner un beneficiario, quieres un producto con compromiso y bonos.
- **Diagrama del plan de retiro con compromiso**
- Que montos quiere ver en una proyección durante los plazos organizados?
- Explicar fondos de inversión – cual es su perfil (conservador, mediano, agresivo)
- Pide tus 7/8 Referidos

Cierre de primera cita:

- De las áreas que vimos cual es la área mas importante?
- Cuando sería el mejor momento de iniciar este plan?
- Cual es una cantidad cómoda para iniciar?
- Si yo logro en encontrar un plan de retiro/fondo educativo con estas características y que te permite iniciar desde \$..... puedo asumir que haremos negocios?
- Sacar segunda cita y ponerla en tu agenda **enfrente del cliente**.
- Mencionar los requisitos para abrir o iniciar cualquier póliza (comprobante de domicilio con nombre y no mas antiguo de 3 meses, copia de pasaporte o IFE, datos de una tarjeta de VISA o Mastercard para hacer los cobros – no aceptan American Express ni VISA Electron- copias de IFE o pasaportes de los beneficiarios)
- Pide los 7 a 8 referidos de gente que te puede recomendar.



### **Tercer Contacto:**

#### ***Antes de Segunda Cita.***

- Mandar un email con tu recomendación de que institución mas el folleto de esa institución.....ver ejemplo adjunto – *email para clientes después de primera cita antes de segunda cita.*
- Confirmar segunda cita por telefono y enviar cita por el calendario de KNG al correo del cliente.

### **Cuarto Contacto:**

#### ***Segunda Cita.***

1. Pregunta si ha reflejado mas en las áreas que cubrieron en la última cita?
2. Tiene preguntas?
3. Entrega el reporte y proyecciones y repasar con cliente todo explicando los detalles en el brochure – mucha énfasis en el periodo inicial, valor de rescate, cobros, bonos del producto.
4. Contesta preguntas.
5. Pide los documentos (requisitos ID y comprobante de domicilio, datos de una tarjeta de crédito para hacer las aportaciones mensuales automáticos) para llenar la solicitud y cierras el trato.
6. Explicar proceso – alrededor de 2 semanas para que el aseguradora procese la póliza, luego toma el primer pago, al recibir el primer pago se emite el documento de póliza, el documento de póliza tarda como 3-4 semanas en llegar nuestras oficinas en Cancún. Organiza una cita para entregar el documento y ayudar a registrar por Internet.
7. Pide tus 7/8 referidos si o los conseguiste la primera vez

### **REQUISITOS PARA LA SOLICITUD**

1. Solicitud firmada por cliente y certificador/asesor
2. Datos de tarjeta de crédito en el formato y firmado
3. Copia de pasaporte certificado
4. Copia de comprobante de domicilio con nombre y no mas antiguo de 3 meses certificado (Telefono, Luz, Agua, carta en papel membretado de su empleador, **estado de cuenta de banco** es el mejor por el cuestionario del origen de fondos)
5. Copia de pasaporte certificado de beneficiarios
6. Formato de beneficiario
7. Proyeccion firmada con los cobros de admin
8. Copia de cuestionario (FACTFIND) firmado **por cliente**
9. Declaración del cliente firmado **por cliente**

**PASO 1:** Escanear todo en **BAJA RESOLUCION 150 MP** en PDF.

**PASO 2:** Enviarme copia de **TODO** para revisar.

**PASO 3:** Subir a la pagina de la aseguradora **Y AVISAME.**

**PASO 4:** Enviar a tu cliente y copia a mi por correo todo.

**PASO 5:** KNG emite la poliza en la pagina de la aseguradora.



**SI LA FIRMA NO PARECE LA DEL PASAPORTE O ID O SE VE FALSIFICADA NO SE ENVIE A NADIE**

**SI EL COMPROBANTE DE DOMICILIO SE VE FALSIFICADO NO SE ENVIA A NADIE**