



Nuestro Objetivo

Somos una compañía comprometida a nuestros Clientes y Asociados, donde queremos **compartir nuestros conocimientos, herramientas** que ayuden a desarrollar su negocio en las diferentes Áreas de **Finanzas Administración, Marketing, Publicidad, Impuestos y Relaciones**



<https://cfpenayasociados.com/>

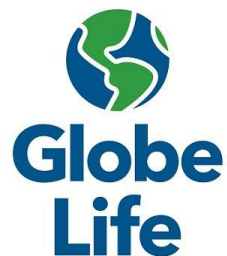
EMPRESAS SOLIDAS Y EDUCACION FINANCIERA



<https://www.puntosdesabiduria.com/>



<https://www.concienciatotal.org/>



DESARROLLA TU POTENCIAL / NO DESPERDICIES TIEMPO NI DINERO

1 PUNTOS A CONSIDERAR PARA ALCANZAR EL EXITO

- 1.- LAS CONFESIONES QUE HACES EN TU VIDA
- 2.- LAS PALABRAS QUE SALEN DE TU BOCA
- 3.- LA PASION CON LO QUE HACES LAS COSAS



2 CREACION DE PATRIMONIO

- 1.- SEGURIDAD, INGRESOS, CONTROL DE GASTOS, FONDO DE EMERGENCIA, DAR E INVERSION
- 2.- SITUACION ACTUAL: IDENTIFICACION DE GASTOS
- 3.- PRESUPUESTO, PLANES Y OBJETIVOS



3. PROYECCION Y PLANES A CORTO PLAZO (6 MESES) Y LARGO PLAZO DE 1 A 5 ANOS / 10 / 20 / 30 ANOS

- 1.- INSTRUMENTOS FINANCIEROS, INTERES COMPUESTO, PLANES DE AHORRO
- 2.- IDENTIFICAR HERRAMIENTAS Y SERVICIOS QUE NECESITAS PARA CRECER



4. MEJORA CONTINUA

- 1.- SEGUIMIENTO DE COMPROMISOS Y METAS
- 2.- TOMA DE TALLERES
- 3.- PDF, AUDIOS, LINKS PARA TU CRECIMIENTO Y DESARROLLO



SITUACION ACTUAL

INGRESO MENSUAL

	Concepto	SALIDAS	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
30%	VIVIENDA			
	Mortgage/Renta Casa			
	Impuestos de Ciudad			
	Seguro de casa			
	Mantenimiento casa			
20%	VARIOS SUPLEMENTOS			
	Electricidad			
	Agua			
	Gas			
	Internet/Cable			
10%	TRANSPORTE			
	Seguro de carro			
	Seguro de carros			
	Gasolina			
	Mantenimiento			

	Concepto	SALIDAS	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
5%	SALUD Y OTROS			
	Seguro de Salud			
	Seguro de vida			
	Medicamentos			
	Suplementos			
10%	DEPORTES			
	GYM			
	Medicinas Dentales			
	Seguro de auto			
	Seguro de vida			
10%	PERSONALES			
	Maneja			
	Maneja			
	Maneja			
	Maneja			

	Concepto	SALIDAS	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
5%	DEPORTES			
	Restaurantes			
	Cine / Apps / otros			
10%	DAR			
	Vacaciones			
	Iglesia/ Diezmo/Donativo			

	Concepto	SALIDAS	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
0%	OTROS			
	OTRO SERV EVENTUAL			
	Otros			
	TOTAL	\$	\$	\$

IDENTIFICAR GASTOS FIJOS Y VARIABLES TOMAR ACCION

GASTOS FIJOS
50%
CASA
CARRO
SEGURO
GAS TELEFONO

CONTROL DE PAGOS FIJOS CON EL PRESUPUESTO

GASTOS VARIABLES
40%
10 PERSONALES
VACACIONES
DIVERSION
SALUD
DAR

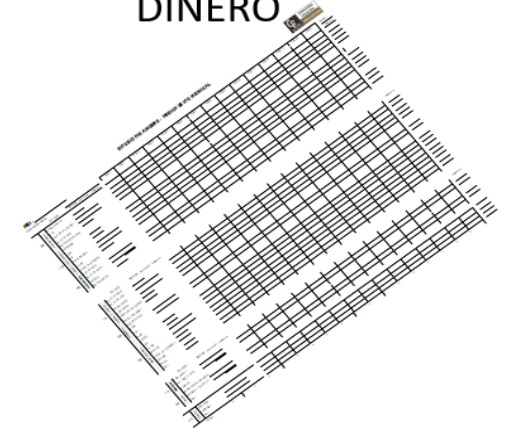
CON EL REGISTRO IDENTIFICARAS GASTOS NECESARIOS Y NO NECESARIOS
Lo quiero o lo necesito?

AHORRO INVERSION

PARA TU RETIRO
10%

AHORRO PARA TU RETIRO

APLICA CONTROL DE PRESUPUESTO Y DE TU DINERO



FUERZA DE VOLUNTAD Y CON DECISION CUMPLIRAS TUS METAS FINANCIERAS

SE TU PROPIO BANCO



SERVICIOS DE FINANZAS

Te gustaria saber mas sobre estos **SERVICIOS** ?

- ▶ Creacion DBA o LLC
- ▶ Bookkeeping y Administracion
- ▶ Control y Presupuesto de Gastos
- ▶ Creación y Reparación de Credito
- ▶ Credito Personal y Comercial
- ▶ Impuestos y Payroll



(469) 335-2003
(469) 346-8699



8502 Camp Bowie Blvd
Fort Worth 76116



www.Cfpenayasoc.com

TALLERES

CREDITO COMERCIAL

CREDITO PERSONAL

BOOKKEEPING

PRESTAMOS

DBA & LLC

EXCEL

Registrate

LILY & RICARDO

(939)288-1799

(469)335-2003

Sabados

1:00 pm A 3:00 pm



8205 Camp bowie blvd Fort Worth 76116



CONSULTORIA
FINANCIERA
PEÑA & ASOCIADOS LLC



SERVICIOS DE FINANZAS

Te gustaria saber mas sobre estos **SERVICIOS** ?

- ▶ Creacion DBA o LLC
- ▶ Bookkeeping y Administracion
- ▶ Control y Presupuesto de Gastos
- ▶ Creación y Reparación de Credito
- ▶ Credito Personal y Comercial
- ▶ Impuestos y Payroll



(469) 335-2003
(469) 346-8699



8502 Camp Bowie Blvd
Fort Worth 76116



www.Cfpenayasoc.com

TALLERES



CREDITO COMERCIAL

CREDITO PERSONAL



BOOKKEEPING



PRESTAMOS

DBA & LLC



EXCEL



Registrate

LILY & RICARDO

(939)288-1799

(469)335-2003

Sabados

1:00 pm A 3:00 pm



8205 Camp bowie blvd Fort Worth 76116

CUAL ES EL OBJETIVO DE LA REUNION?

- A) DONDE TE ENCUESTRAS
- B) QUE CONSIDERAS COMO FINANZAS
- C) SABES COMO CREAR UN PATRIMONIO
- D) COMO CONTROLAS TUS GASTOS DIARIOS?
- E) QUE INSTRUMENTOS FINANCIEROS CONOCES.
- F) QUE HERRAMIENTAS Y MATERIAL NECESITO PARA CONTROLAR
- G) COMO EMPIEZO A MEJORAR MIS FINANZAS.



REACTIVO

Características de las personas reactivas

Las personas reactivas tienen dificultades para posicionarse ante las circunstancias. Sus características son:

- Se **desbordan emocionalmente** ante las situaciones externas adversas.
- El 100% de su **bienestar o malestar interno depende de si su entorno** está bien o mal.
- **Pierden mucha energía juzgando** y criticando a los demás.
- Perciben los **cambios como amenazas** y por tanto, acaban saboteándolos.
- Tienden a **quejarse verbalmente**, pero no ejecutan ninguna acción al respecto.
- Están inmersos en sus preocupaciones y **no buscan posibles soluciones**.
- Tienen tendencia a ser **pesimistas**.
- Les **falta iniciativa**.
- **Tienden a culpar** a los demás.



PROACTIVO

Las personas proactivas se mueven con un pensamiento estratégico. Sus características son:

- **Positivas**. Procuran ser muy positivas antes las situaciones, para evitar caer el victimismo.
- **Creativas**. Usan la creatividad para poder elaborar constantemente **alternativas**.
- **Impulsoras de metas**. Tienen claros sus objetivos y generan acciones para lograrlos. Su mirada está puesta en las acciones a medio plazo, **pero alienadas con su objetivo a largo plazo**.
- **Toman decisiones**. **Se anticipan** a los problemas, no permiten que estos se alarguen en el tiempo sino que toman decisiones rápidas y pragmáticas. Actúan gestionando los imprevistos en base los objetivos que se ha marcado.
- **Asertivas**. Comunican a su entorno de forma adecuada cómo se sienten, qué opinan y qué necesitan.
- **Con iniciativa**. Son conscientes de su libertad para poder elegir una respuesta interna y externa ante las circunstancias. Tal y como dice [José Antonio Marina](#) tienen muy desarrollada lo que se denomina “inteligencia ejecutiva”.
- **Constancia**. Su constancia es permanente, focalizan sus esfuerzos y acciones. Consiguen resultados tangibles, dado que siempre están orientados a los **objetivos**.
- **Auto-confianza**. Tienen claras cuáles son sus **fortalezas y sus debilidades** y confían en su capacidad y potencial para poder superar las situaciones adversas.

DIFERENCIA

REACTIVOS



PROACTIVOS

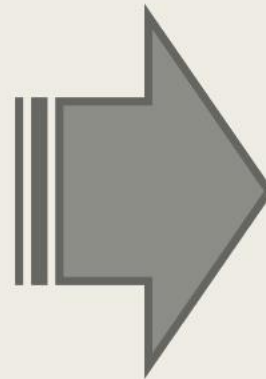


VS



CONOCIMIENTO

TU ACTIVO MAS IMPORTANTE
ERES TU MISMO



**QUE RESULTADO HAZ TENIDO DE
TU INVERSION
DONDE TE ENCUENTRAS?**



TE GUSTARIA PASAR DE EMPLEADO A SER DUEÑO O INVERSIONISTA...
NOSOTROS TE AYUDAMOS A ENCONTRAR ESE SISTEMA

¿QUÉ SON LAS FINANZAS PERSONALES?

Para muchos solo significa vigilar lo que gastan y ahorrar todo lo que puedan...pero es mucho más...se requiere de un pensamiento estratégico...



HAZ EL CAMBIO EN TU VIDA



CAMBIA
TU MENTE

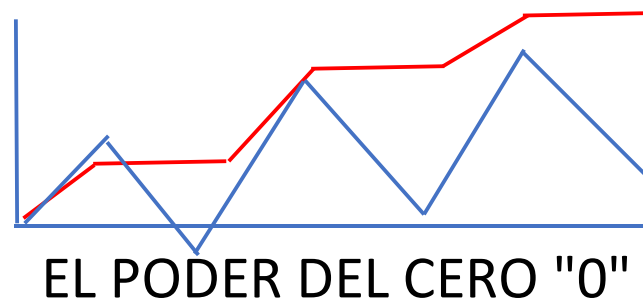
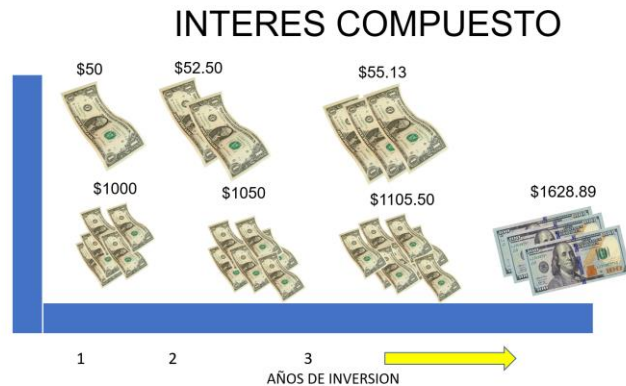
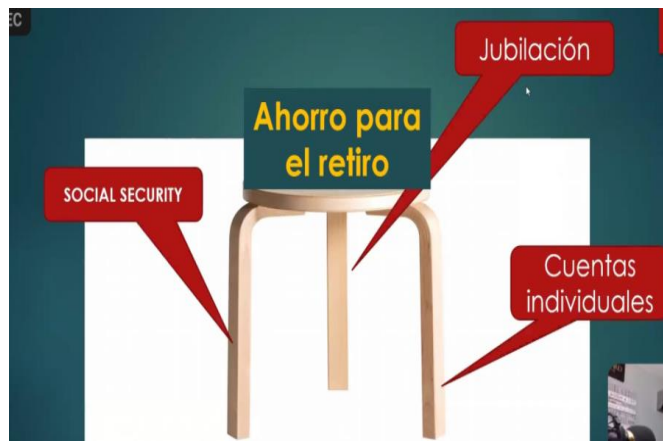


CUAL ES EL MAS
IMPORTANTE

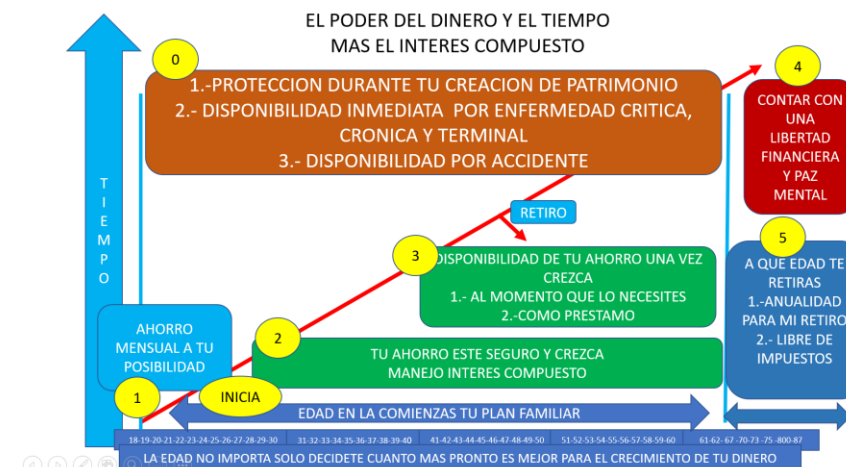
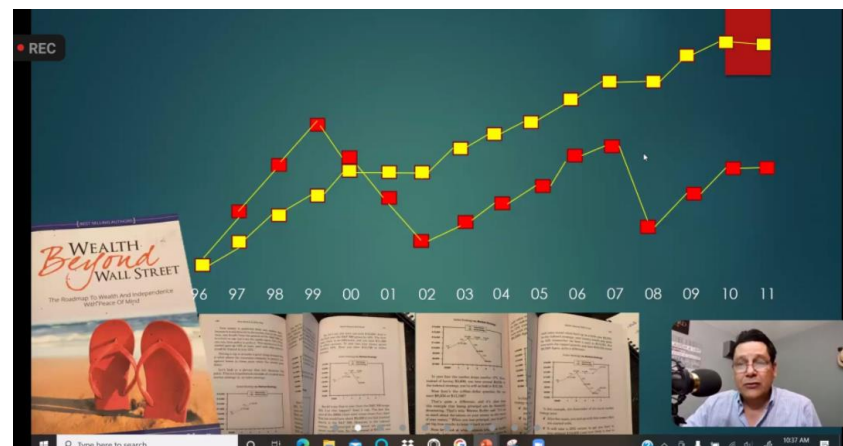
VALOR FINANCIERO
VALOR PUBLICO
VALOR FISICO
VALOR PROPIO



EL PODER DEL AHORRO Y DEL CERO



CREACION DE PROTECCION CON IUL



TE AYUDAMOS CONTACTANOS 469-360-9175 RICARDO PENA

CONSTRUCCIÓN DE RIQUEZA

SE PUEDE
CONSTRUIR
RIQUEZA COMO SE
CONSTRUYE UNA
CASA?

INVERSIONES

DAR: Hacer donaciones a causas sin fines de lucro.

ELIMINAR DEUDAS: Pagar en menor tiempo,
Comprar sin pago de intereses.

ADQUISICION: Bienes y Activos.

PROTECCION FAMILIAR: Ahorros, Fondo de
Emergencia, Vejez, Seguros.

GANAR DINERO: Trabajo fisico.

ADMINISTRAR FINANZAS - PRESUPUESTO

Presupuesto – Ley 50/40/10

- En el tercer grupo van los gastos variables (10%) que son estos son gastos personales que no son indispensables para vivir, es decir si gastas en ellos o no, tu vida sigue igual y no corres ningún peligro. Estos gastos puedes cambiar de acuerdo a los intereses de las personas.



SITUACION ACTUAL

INGRESO MENSUAL

		Concepto	SALIDAS	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
30%	VIVIENDA	Mortgage/Renta	_____	_____	
		Casa	_____	_____	
		Impuestos de Ciudad	_____	_____	
		Seguro de casa	_____	_____	
		Mantenimeinto casa	_____	_____	
20%	VARIOS Y SUPLEMENTOS	Electricidad	_____	_____	
		Agua	_____	_____	
		Gas	_____	_____	
		Internet/Cable	_____	_____	
		Celular	_____	_____	
		Despensa y Canasta	_____	_____	
10%	TRANSPORTACION	Pago de carro	_____	_____	
		Seguro de carros	_____	_____	
		Gasolina	_____	_____	
		Mantenimiento	_____	_____	

		Concepto	SALIDAS	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
5%	SALUD Y OTROS	Seguro de Salud	_____	_____	
		Seguro de vida	_____	_____	
		Medicamentos	_____	_____	
		Suplementos	_____	_____	
		GYM/club de ejercicio	_____	_____	
		Medicos Dentales	_____	_____	
		Pago de mismo	_____	_____	
10%	PERSONALES	Mano de obra	_____	_____	
		Maquinaria	_____	_____	
		Mujer	_____	_____	
		Hombre	_____	_____	
		Hijos	_____	_____	
10%	PERSONALES	Personal	_____	_____	
		Maquinaria	_____	_____	
		Fiestas y cumpleaños	_____	_____	
		Gimnasio	_____	_____	
		Niñera	_____	_____	
		Otros	_____	_____	

		Concepto	SALIDAS	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
5%	DIVERSIONES	Restaurantes	_____	_____	
		Cine / Apps / otros	_____	_____	
		Vacaciones	_____	_____	
10%	DAR	Iglesia/ Diezmo/Donatico	_____	_____	
		Familiares / Evios de \$	_____	_____	
		Otros	_____	_____	

		Concepto	SALIDAS	PRESUPUESTO	DIFERENCIA
0%	OTROS	OTRO SERV	_____	_____	
		EVENTUAL	_____	_____	
		Otros	_____	_____	
		TOTAL	\$ _____	\$ _____	\$ _____

IDENTIFICAR GASTOS FIJOS Y VARIABLES TOMAR ACCION

GASTOS FIJOS
50%
CASA
CARRO
SEGURO
GAS TELEFONO

CONTROL DE
PAGOS FIJOS CON
EL PRESUPUESTO

GASTOS VARIABLES
40%
10 PERSONALES
VACACIONES
DIVERSION
SALUD
DAR

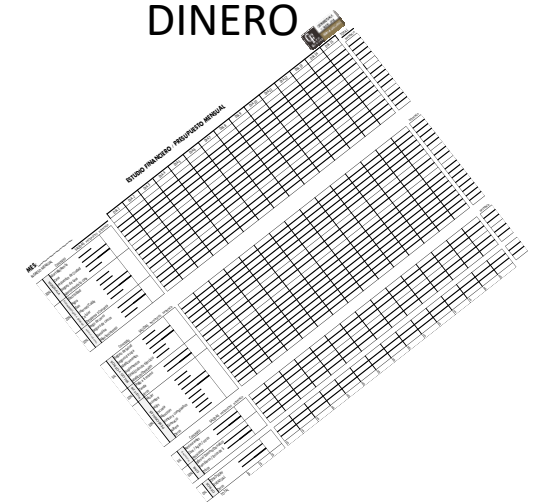
CON EL REGISTRO
IDENTIFICARAS
GASTOS
NECESARIOS Y NO
NECESARIOS
Lo quiero o lo necesito?

AHORRO INVERSION

PARA TU RETIRO
10%

AHORRO PARA TU
RETIRO

APLICA CONTROL DE PRESUPUESTO Y DE TU DINERO

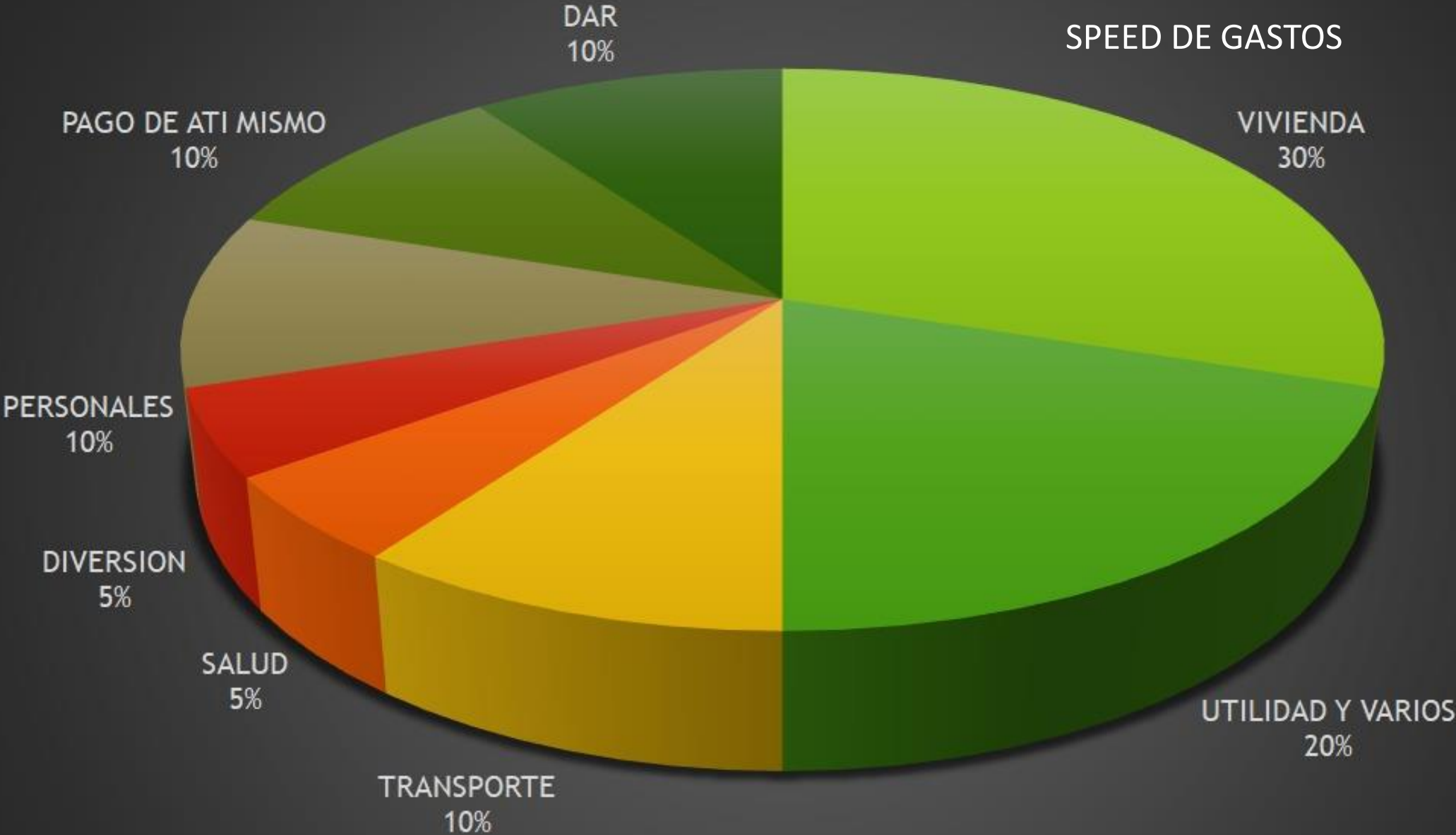


FUERZA DE VOLUNTAD
Y CON DECISION
CUMPLIRAS TUS METAS
FINANCIERAS

SE TU PROPIO
BANCO

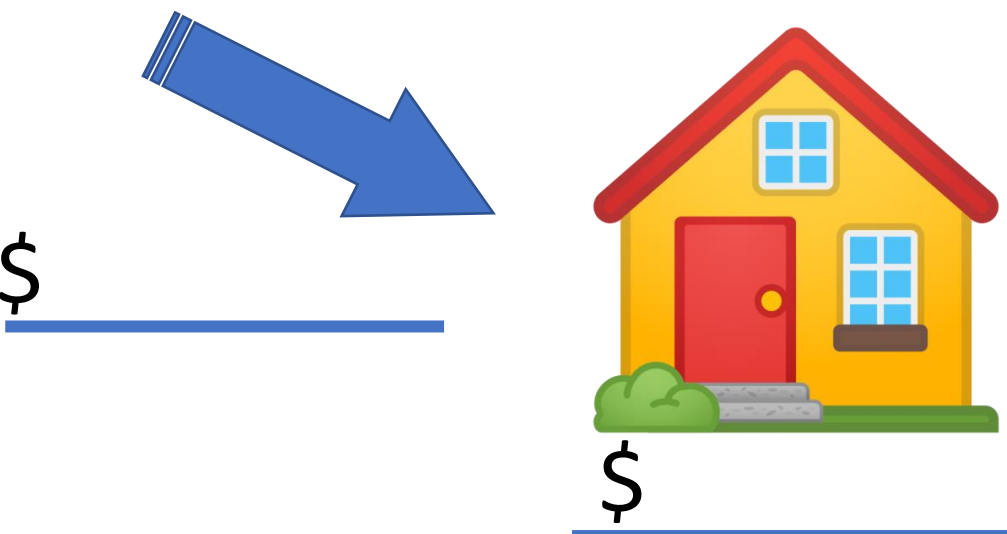
CONTROL Y REGISTRO
DE TUS GASTOS
DIA A DIA

SPEED DE GASTOS

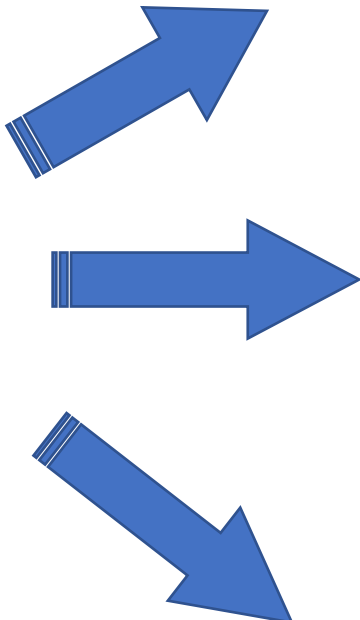


VIVIENDA UTILIDAD Y VARIOS TRANSPORTE SALUD DIVERSION PERSONALES PAGO DE ATI MISMO DAR

COMO ESTOY ?? Y DONDE QUIERO ESTAR!!



ESTIMADO	
REAL	
ESPERADO	
AHORRO	



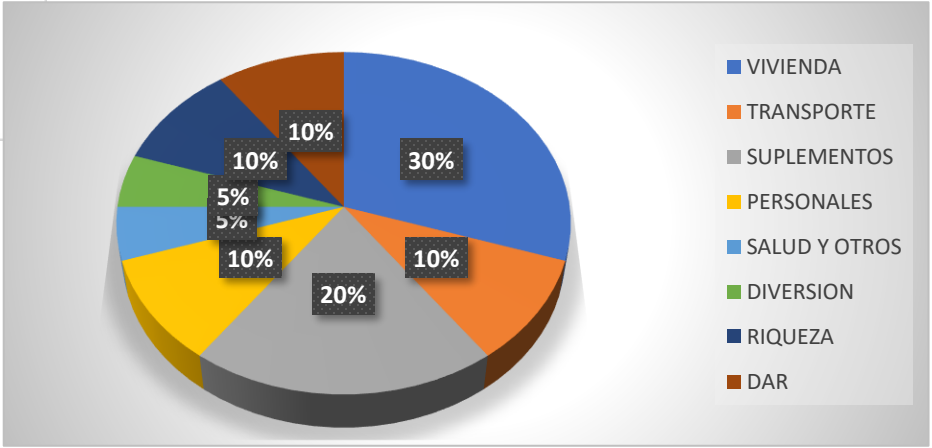
	RIQUEZA	REAL	ESTIMADO	DIFERENCIA
10%				
GASTOS VARIOS				
20%				
TRANSPORTACION				
10%				
VIVIENDA				
30%				
SALUD Y OTROS				
5%				
PERSONALES				
10%				
DIVERSION				
5%				
DAR				
10%				

COMPARATIVO DE GASTOS REALES VS SPEED FINANCIERO



	SUGERIDO	REAL
VIVIENDA	30%	15%
TRANSPORTE	10%	36%
SUPLEMENTOS	20%	20%
PERSONALES	10%	5%
SALUD Y OTROS	5%	12%
DIVERSION	5%	8%
RIQUEZA	10%	3%
DAR	10%	2%
TOTAL	100%	100%

PUNTOS A MEJORAR



EVALUA TUS FINANZAS

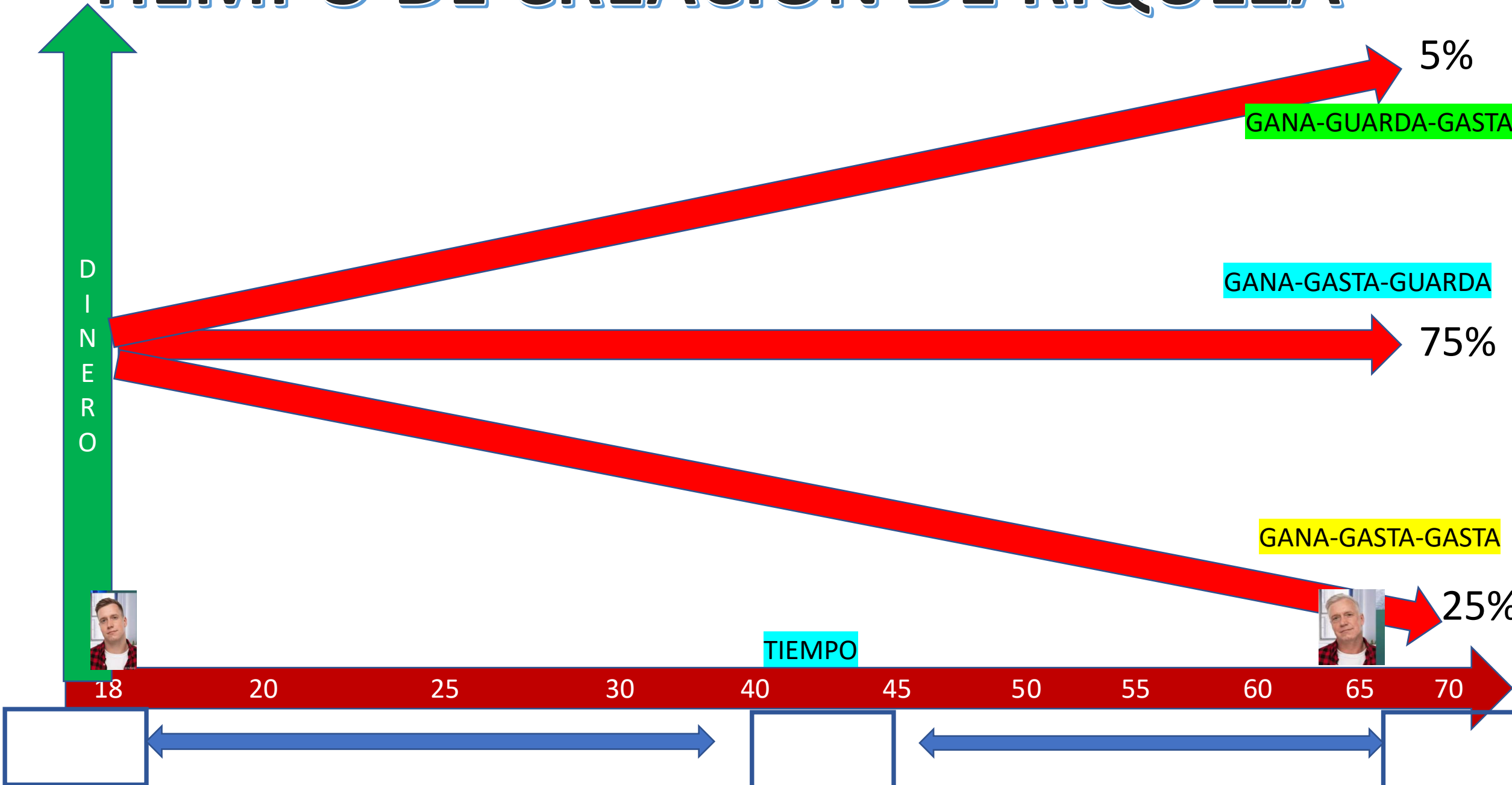
- CUENTAS CON AHORRO DEL TIEMPO QUE HAS TRABAJADO?
- SABES COMO CREAR UN PARIMONIO?
- CONOCES QUE ES EL INTERES COMPUESTO?
- CONOCES LAS VENTAJAS DE PROTEGER A TI Y TU FAMILIA?
- A QUE EDAD PIENSAS RETIRARTE?
- SABES ALGUN INSTRUMENTO DE AHORRO QUE NO PAGUE IMPUESTOS?
- CONOCES EL CONCEPTO “PAGATE A TI PRIMERO”

CON ESTE TIPO DE INSTRUMENTOS TU ESTARAS
CUMPLIENDO LA SIGUIENTE PALABRA

Proverbios 13:22 El Hombre de Bien deja Herencia a sus nietos



TIEMPO DE CREACION DE RIQUEZA





PAGATE A TI MISMO 10%

CUANTO TIEMPO HAZ TRABAJADO ?
 CUANTO AHORRO TIENES ?
 QUE INSTRUMENTOS USAS DE AHORRO ?

10 AÑOS

Ingreso Mensual

\$2,500

\$3,500

\$4,500

\$7,500

Ahorro Mensual

\$250

\$ 350

\$450

\$750

Ahorro 10 años

\$25,000

\$35,000

\$45,000

\$75,000

INSTRUMENTOS 8%

\$46,936

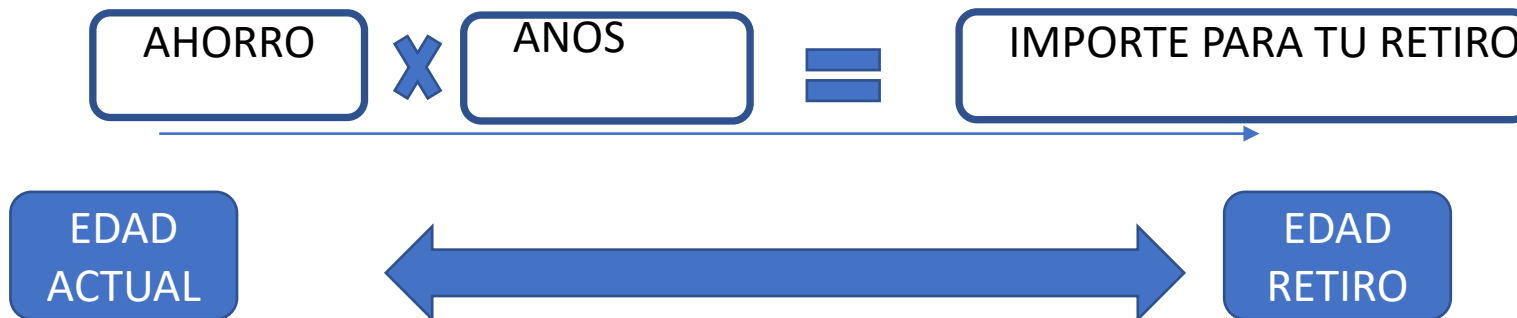
\$65,711

\$84,485

\$140,809

95% DE LA POBLACIÓN TRABAJADORA SE DEDICA SOLAMENTE A TRABAJAR Y NUNCA TOMA EL TIEMPO DE PLANEAR SU INDEPENDENCIA FINANCIERA.

- ¿CUÁNTO TE FALTA PARA CUMPLIR 65 AÑOS?
- ¿CON TU ACTUAL TRABAJO, PODRAS CONSEGUIR TU LIBERTAD FINANCIERA?



CASOS DE ESTUDIO

1,000 PERSONAS FUERON ENTREVISTADAS POR DOMINIOFINANCIERO.NET

SE LES HIZO LA PREGUNTA: ¿QUÉ PENSABAN SOBRE EL DINERO?

75% RESPONDIO QUE EL DINERO ES PARA VIVIR LA BUENA VIDA.

ESTE GRUPO SE CARACTERIZA POR LLENARSE DE DEUDAS Y GASTAR MAS DE LO QUE GANA.

10% RESPONDIO QUE ES LA RAÍZ DE TODOS LOS MALES.

- ESTE GRUPO VIVE CHEQUE POR CHEQUE, SU CUENTA DE BANCO SE MANTIENE ESTATICA, NO CRECE.

5% PIENSA QUE GENERA MUCHOS PROBLEMAS Y TEMEN QUE ALGUIEN MAS SE QUEDE CON SU DINERO

-ESTE GRUPO PIERDE SU DINERO PRESTANDOLO Y EN NEGOCIOS DE ALTO RIESGO.

5% PIENSA QUE ES BUENO PARA EMERGENCIAS.

-ESTE GRUPO ES MUY AHORRATIVO, SU DINERO CRECE SOLAMENTE SI SIGUEN TRABAJANDO Y AHORRANDO. NO PRODUCE INTERÉS DONDE LO COLOCAN.

5% PIENSA QUE ES PARA MULTIPLICARLO

- ESTE GRUPO SON INVERSORES, SIEMPRE BUSCAN DONDE HACER QUE EL DINERO GENERE INTERES.

AHORRA A TEMPRANA EDAD

SR. QUE AHORRA TEMPRANO

Ahorra \$3600 por año por los siguientes 7 años en una cuenta al 8% con impuestos diferidos:

SR. QUE AHORRA TARDE

Empieza ahorrando \$3600 al año por 17 años consecutivos en una cuenta al 8% con impuestos diferidos. 7 años despues que el Sr. que Ahorro Temprano. Observe la diferencia en sus inversion.

SR. QUE AHORRO TEMPRANO

EDAD	CONTRIBUCION ANNUAL	TOTAL ACUMULADO
25	\$3,600.00	\$3,888.00
26	\$3,600.00	\$8,087.00
27	\$3,600.00	\$12,622.00
28	\$3,600.00	\$17,520.00
29	\$3,600.00	\$22,809.00
30	\$3,600.00	\$28,522.00
31	\$3,600.00	\$34,692.00
32		\$37,467.00
33		\$40,465.00
34		\$43,702.00
35		\$47,198.00
36		\$50,974.00
37		\$55,052.00
38		\$59,456.00
39		\$64,212.00
40		\$69,349.00
41		\$74,897.00
42		\$80,889.00
43		\$87,360.00
44		\$94,349.00
45		\$101,897.00
46		\$110,048.00
47		\$118,852.00
48		\$128,361.00
CONTRIBUCION TOTAL		\$25,200

SR. QUE AHORRA TARDE

EDAD	CONTRIBUCION ANNUAL	TOTAL ACUMULADO
25		0.00
26		0.00
27		0.00
28		0.00
29		0.00
30		0.00
31		0.00
32	\$3,600.00	\$3,880.00
33	\$3,600.00	\$8,087.00
34	\$3,600.00	\$12,622.00
35	\$3,600.00	\$17,520.00
36	\$3,600.00	\$22,809.00
37	\$3,600.00	\$28,522.00
38	\$3,600.00	\$34,692.00
39	\$3,600.00	\$41,355.00
40	\$3,600.00	\$48,552.00
41	\$3,600.00	\$56,324.00
42	\$3,600.00	\$64,718.00
43	\$3,600.00	\$73,783.00
44	\$3,600.00	\$83,574.00
45	\$3,600.00	\$94,148.00
46	\$3,600.00	\$105,567.00
47	\$3,600.00	\$117,901.00
48	\$3,600.00	\$131,221.00
CONTRIBUCION TOTAL		\$61,200

El Deseñor es una de las principales causas del Fracaso!



Experience
the Power of
Collaborative
Thinking

**What is
life insurance?**



SE TU PROPIO BANQUERO. COMO LO HAGO ?

CON LA BASE DE TU AHORRO CREA TU PATRIMONIO Y OBTEN LOS SIGUIENTES BENEFICIOS

- ☐ AHORRA EN EL INSTRUMENTO **IUL**
- ☐ OBTEN UN PISO DEL **0.25%** Y INTERES HASTA DEL 14%
- ☐ **PROTÉGÉ** A TUS FAMILIAS DESDE LA PRIMER PRIMA EN CASO DE FALLECIMIENTO
- ☐ OBTENER EN VIDA PROTECCION EN CASO DE UNA ENFERMEDAD CRITICA, CRONICAS Y TERMINAL OBTENIENDO EL **90% DE TU PROTECCION**
- ☐ CONVIERTETE EN TU PROPIO BANQUERO Y REALIZATE **PRESTAMOS Y TU** DINERO SEGUIR CRECIENDO.
- ☐ TODO TU AHORRO CRECERA SEGURO PARA TU **RETIRO**
- ☐ TODO EL AHORRO E INGRESOS GENERADOS SON **LIBRES DE IMPUESTO**

CREACION DE PROTECCION CON IUL

BENEFICIARIO

GASTOS
....MEDICO

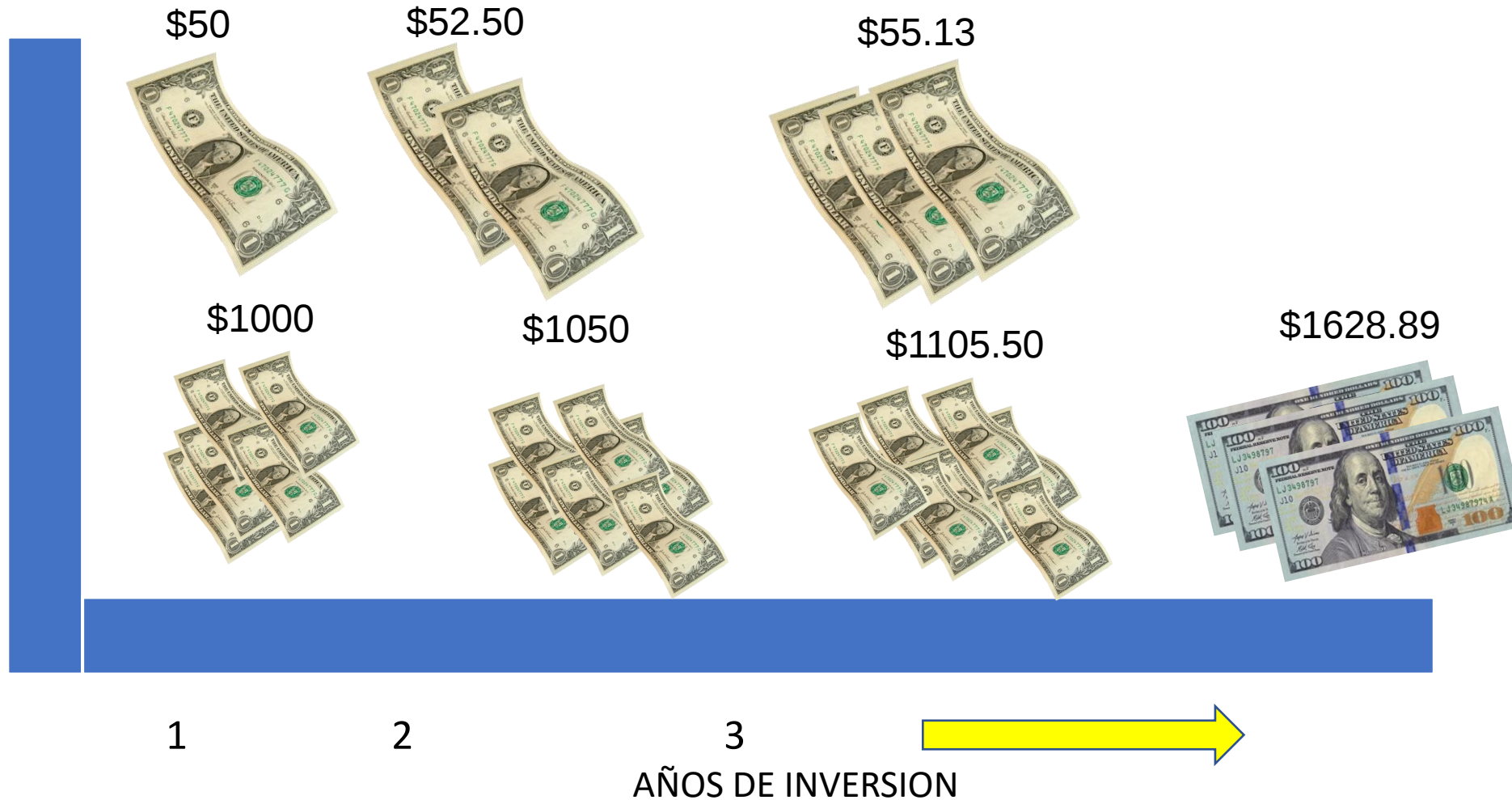
RETIRO

LIBRE DE
IMPUESTOS

the most recent 20-year period.

Start Year	End Year	S&P 500® Index	S&P 500® Annual Point to Point 100% PAR with 13.00% CAP	S&P 500® Annual Point to Point 100% PAR w/ 9.50% CAP and 1% Bonus	S&P 500® Annual Point to Point 140% PAR with 9.50% CAP	S&P 500® Monthly Point to Point with 4.25 % CAP	Barclays Trailblazer Sectors 5 Index	Barclays Annual Point to Point 145% PAR with 0.00% Spread and 1% Bonus
12/15/2000	12/15/2001	-13.55%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	N/A	N/A
12/15/2001	12/15/2002	-19.74%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	N/A	N/A
12/15/2002	12/15/2003	17.32%	13.00%	9.50%	9.50%	12.30%	N/A	N/A
12/15/2003	12/15/2004	12.89%	12.89%	9.50%	9.50%	8.51%	N/A	N/A
12/15/2004	12/15/2005	5.41%	5.41%	5.41%	7.57%	5.65%	0.18%	0.26%
12/15/2005	12/15/2006	12.29%	12.29%	9.50%	9.50%	11.91%	4.39%	6.37%
12/15/2006	12/15/2007	1.32%	1.32%	1.32%	1.85%	0.25%	-0.51%	0.25%
12/15/2007	12/15/2008	-39.93%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	-5.60%	0.25%
12/15/2008	12/15/2009	27.56%	13.00%	9.50%	9.50%	13.00%	2.66%	3.86%
12/15/2009	12/15/2010	11.49%	11.49%	9.50%	9.50%	9.54%	7.42%	10.76%
12/15/2010	12/15/2011	-1.58%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	10.28%	14.91%
12/15/2011	12/15/2012	17.65%	13.00%	9.50%	9.50%	13.43%	9.01%	13.06%
12/15/2012	12/15/2013	24.90%	13.00%	9.50%	9.50%	18.58%	6.02%	8.74%
12/15/2013	12/15/2014	11.37%	11.37%	9.50%	9.50%	6.25%	14.31%	20.75%
12/15/2014	12/15/2015	2.70%	2.70%	2.70%	3.78%	1.91%	-3.97%	0.25%
12/15/2015	12/15/2016	10.70%	10.70%	9.50%	9.50%	8.77%	7.06%	10.24%
12/15/2016	12/15/2017	18.29%	13.00%	9.50%	9.50%	16.97%	12.30%	17.84%
12/15/2017	12/15/2018	-4.85%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	-7.53%	0.25%
12/15/2018	12/15/2019	25.35%	13.00%	9.50%	9.50%	20.22%	15.78%	22.89%
12/15/2019	12/15/2020	15.77%	13.00%	9.50%	9.50%	5.19%	-0.11%	0.25%
10 Year Average		11.58%	8.89%	6.90%	7.01%	8.94%	6.05%	10.62%
20 Year Average		5.31%	7.87%	6.15%	6.34%	7.49%	N/A	N/A

INTERES COMPUESTO



10 GRANDES BENEFICIOS

BENEFICIOS A CORTO PLAZO DE INMEDIATO

HERENCIA Y PAGO A
TUS BENEFICIARIOS

1

PAGO DE PROMESA
DESDE EL 1 PAGO

PROTECCION EN VIDA EN CASO DE ENFERMEDADES

2

GASTOS MEDICOS
HASTA EL 90% DEL TOTAL DE LA
PROMESA

ENFERMEDAD
-CRONICA
-CRITICA
-TERMINAL

3

PRESTAMOS PERSONALES
SER PROPIO BANCO

AHORRO MENSUAL

\$

9

\$ _____ Min y \$ _____ Max

10

BENEFICIOS A LARGO PLAZO
CREACION DE
PATRIMONIO

LIBRE DE RIESGO DEL
MERCADO

4



INTERES mIn < _____ %

INTERES Max > _____ %

MANEJO DE INTERES COMPUESTO

5

ANUALIDAD P/RETIRO

6

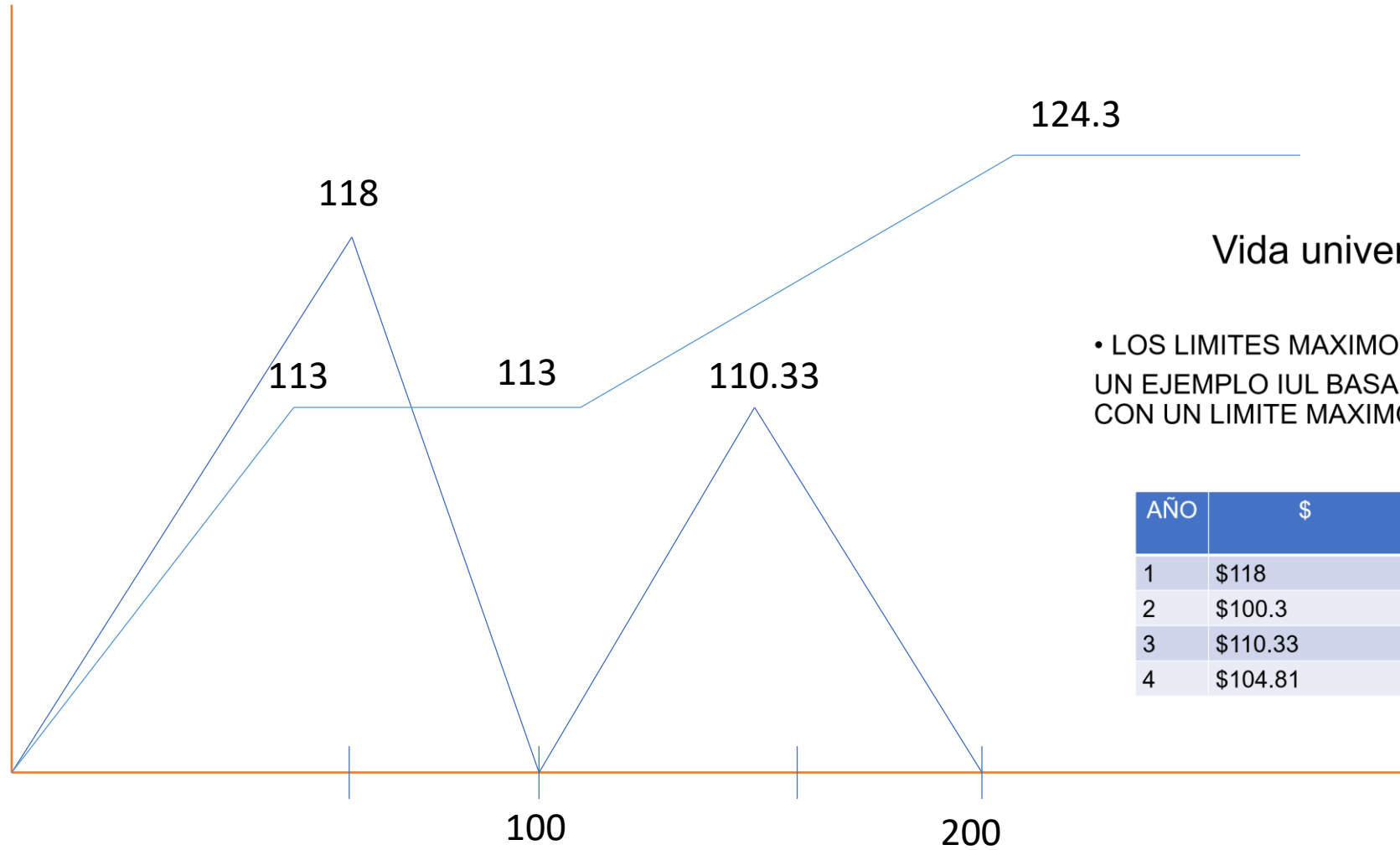
LIBRE DE IMPUESTOS

7

CONTRA LA INFLACION

8

INSTRUMENTO IUL



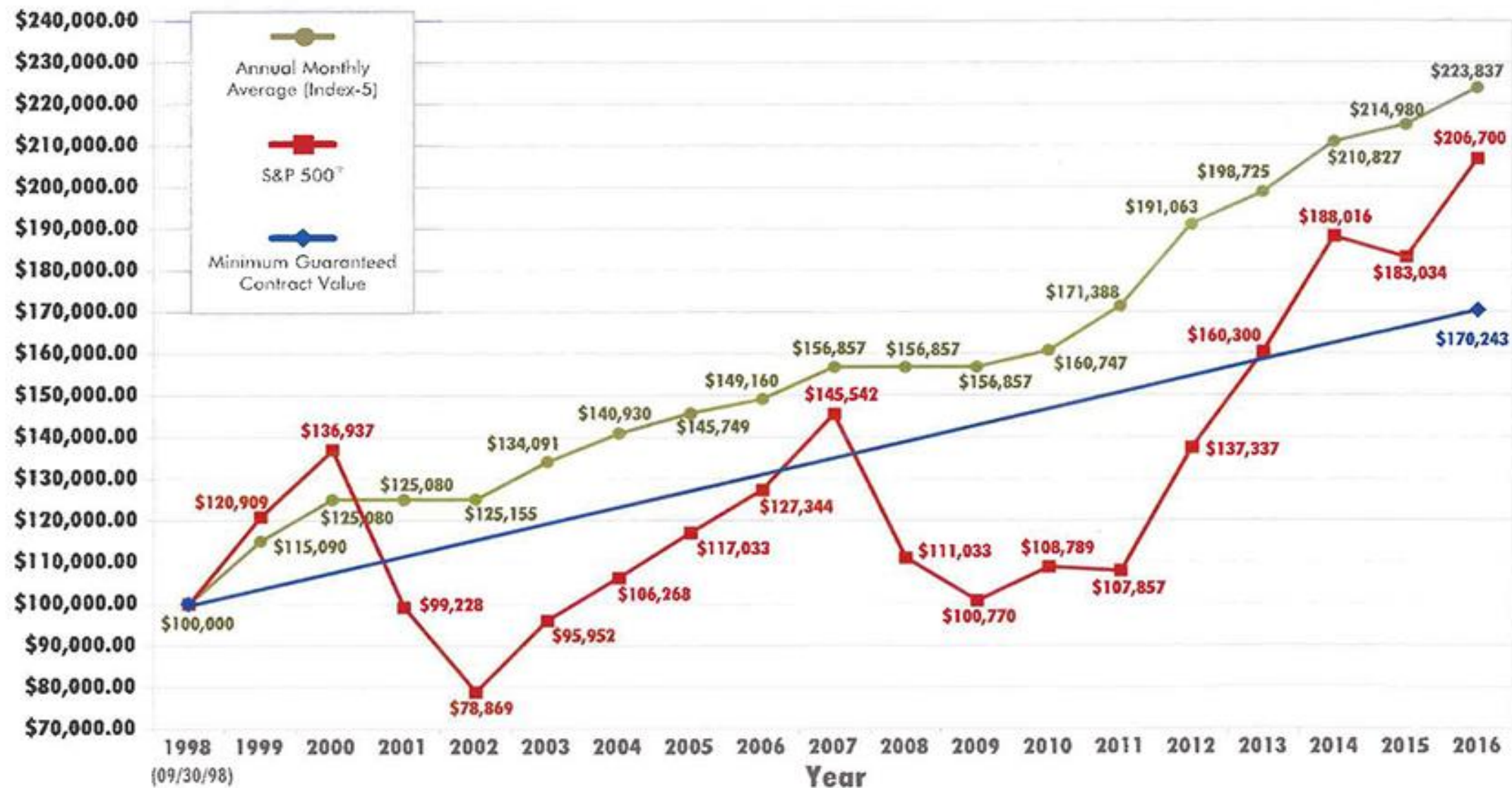
Vida universal indexada (IUL)

- LOS LIMITES MAXIMOS Y MINIMOS
UN EJEMPLO IUL BASADO EN UN INDICE DEL MERCADO
CON UN LIMITE MAXIMO DEL 13% Y UN MINIMO DEL 0%.

AÑO	\$	% GANADO	\$	% GANADO
1	\$118	+18%	\$113	+13%
2	\$100.3	-15%	\$113	+0%
3	\$110.33	+10%	\$124.3	+10%
4	\$104.81	-5%	\$124.3	+0%

The "REAL BENEFITS" of Index Annuities with the Annual Reset Design

A history of American Equity's Index-5* (9/30/98 - 9/30/16)





Experience
the Power of
Collaborative
Thinking

What is
life insurance?



SE TU PROPIO BANQUERO. COMO LO HAGO ?

CON LA BASE DE TU AHORRO CREA TU PATRIMONIO Y OBTEN LOS SIGUIENTES BENEFICIOS

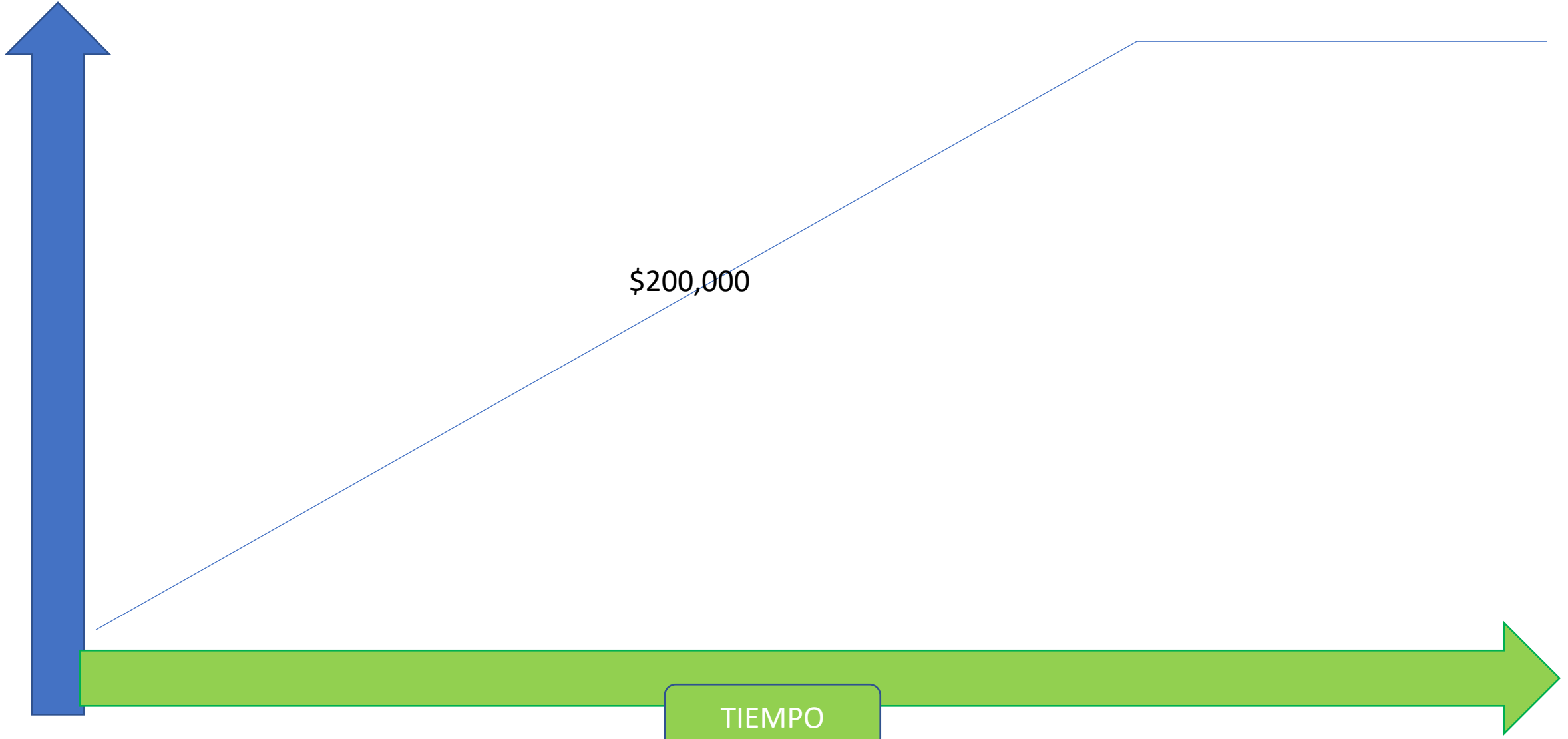
- ☐ AHORRA EN EL INSTRUMENTO IUL
- ☐ OBTEN UN PISO DEL 0.25% Y INTERES HASTA DEL 14%
- ☐ PROTÉGÉ A TUS FAMILIAS DESDE LA PRIMER PRIMA EN CASO DE FALLECIMIENTO
- ☐ OBTENER EN VIDA PROTECCION EN CASO DE UNA ENFERMEDAD CRITICA, CRONICAS Y TERMINAL OBTENIENDO EL 90% DE TU PROTECCION
- ☐ CONVIERTETE EN TU PROPIO BANQUERO Y REALIZATE PRESTAMOS Y TU DINERO SEGUIR CRECIENDO.
- ☐ TODO TU AHORRO CRECERA SEGURO PARA TU RETIRO
- ☐ TODO EL AHORRO E INGRESOS GENERADOS SON LIBRES DE IMPUESTO

IMPORTE

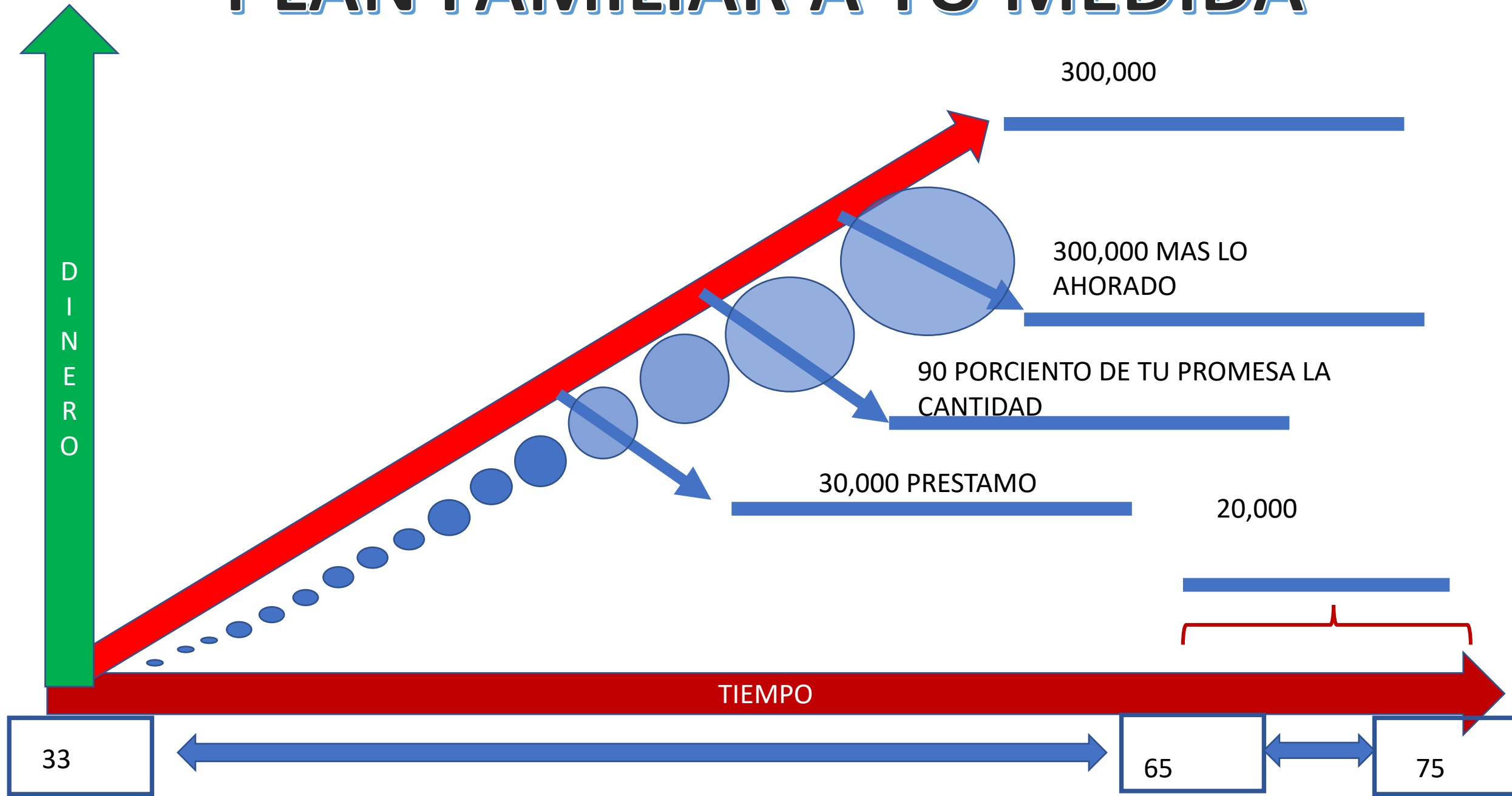
\$800,000

\$200,000

TIEMPO



PLAN FAMILIAR A TU MEDIDA



CREACION Y PROTECCION DE PATRIMONIO

VALOR FINANCIERO

CONCPETO	VALOR	ACTIVO	PASIVO
CASA	\$200,000	\$100,000	\$150,000
AUTOS	\$ 35,000	\$5,000	\$20,000
TERRENOS	\$0	\$0	
CUENTA DE BANCO AHORROS	\$5,000	\$5,000	
TARJETAS DE CREDITO O PRESTAMOS	\$4,000		\$4,000
AHORRO PARA RETIRO	\$	\$	
PLAN MEDICO O AHORROS P ENFERMEDADES	\$	\$	
TOTAL	\$249,000	\$110,000	\$174,000

APORTACION MENSUAL
\$1,500
\$ 600
\$0
\$
\$300
\$
\$
\$2,400

PLAN

PLAN

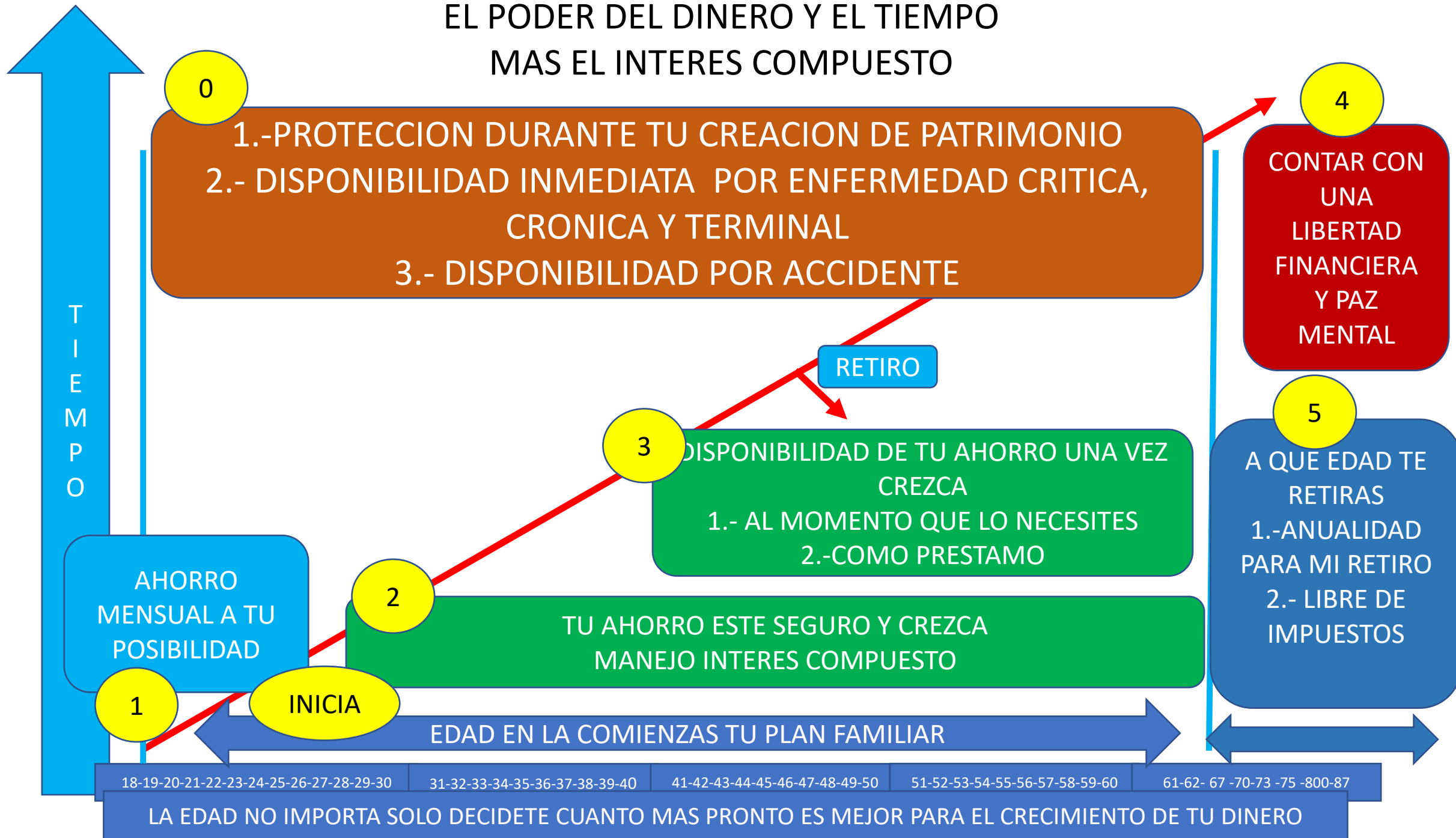
PLAN

PLAN FAMILIAR \$400,000 DLLS

INCREMENTAR PATRIMONIO \$510,000

\$100/\$200

EL PODER DEL DINERO Y EL TIEMPO MAS EL INTERES COMPUESTO



QUIEN ES F&G ANNUITIES & LIFE

Financial & Insurance Professional

Policyholder



Experience
the Power of
Collaborative
Thinking

<https://www.fglife.com/>

Established

1959

U.S. Home Office

Des Moines, IA

Licensed Agents

44,000

People Protected

700,000

A-

AM Best
as of 2018

**SOLIDEZ
FINANCIERA**

A-

S&P Global
as of 2020

**CUMPLA CON SUS
OBLIGACIONES**

Baa1

Moody's Investors
Service

**CALIFICACION
RIESGO**

A-

Fitch Ratings
as of 2020

CREDITO Y RIESGO

Financial strength ratings for Fidelity & Guaranty Life Insurance Company and Fidelity & Guaranty Life Insurance Company of New York for A.M. Best, Fitch, and S&P. Financial strength rating for Fidelity & Guaranty Life Insurance Company for Moody's.

For full explanation of each Financial Rating, visit [this page](#)



**S&P Global
Ratings**

MOODY'S

FitchRatings

Agencia Clasificadora
de Riesgo

**DA CLIC Y
CONOCE CADA
UNA DE LAS
CLIFICADORAS**

10 GRANDES BENEFICIOS

BENEFICIOS A CORTO PLAZO DE INMEDIATO

AHORRO MENSUAL \$

10

BENEFICIOS A LARGO PLAZO CREACION DE PATRIMONIO

9

\$ _____ Min y \$ _____ Max

1

HERENCIA Y PAGO A TUS BENEFICIARIOS

PAGO DE PROMESA DESDE EL 1 PAGO

\$

INMEDIATO

2

PROTECCION EN VIDA EN CASO DE ENFERMEDADES

GASTOS MEDICOS HASTA EL 90% DEL TOTAL DE LA PROMESA

\$

PREVENIR

ENFERMEDAD
-CRONICA
-CRITICA
-TERMINAL

3

PRESTAMOS PERSONALES SER PROPIO BANCO

5 \$

ACUMULA

10 \$

ACUMULA

15 \$

ACUMULA

EDAD ACTUAL

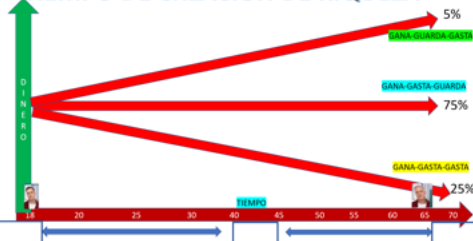
4

LIBRE DE RIESGO DEL MERCADO

INTERES mIn < _____ %

INTERES Max > _____ %

TIEMPO DE CREACION DE RIQUEZA



EDAD RETIRO

5

MANEJO DE INTERES COMPUESTO

\$ _____ AHORRO

A _____

\$ _____ AHORRO + INTERES _____ %

6

ANUALIDAD P/RETIRO

POR \$ _____ / _____

TOTAL \$ _____

7

LIBRE DE IMPUESTOS

8

CONTRA LA INFLACION

10 GREAT BENEFITS

SHORT-TERM AND IMMEDIATE BENEFITS

INHERITANCE AND PAYMENT
TO YOUR BENEFICIARIES

1

PROMISE PAYMENT
FROM THE FIRST
PREMIUM

\$

IMMEDIATO

PROTECTION IN LIFE IN CASE OF ILLNESS

2

PAYMENT OF 90 %OF
THE PROMISE IN
MAJOR MEDICAL
EXPENSES

\$

PREVENT

ILLNESS
-CHRONIC
-CRITICAL
-TERMINAL

3

PERSONAL LOANS,
BE YOUR OWN
BANK

5Y \$

ACUMULA

10Y \$

ACUMULA

15Y \$

ACUMULA

MONTLY SAVINGS

\$

10

9

\$ _____ Min y \$ _____ Max

CURRENT
AGE

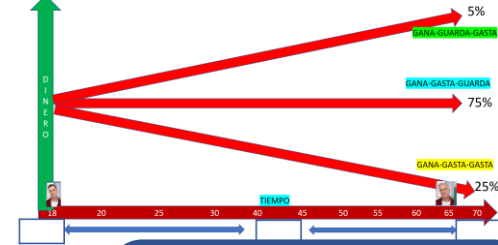
4

MARKET
RISK FREE

INTERES mln < _____ %

INTERES Max > _____ %

TIEMPO DE CREACION DE RIQUEZA



RETIREMEN
T AGE

COMPOUND INTEREST MANAGEMENT

5

\$ _____ SAVING

A _____

\$ _____ SAVING + INTEREST _____ %

RETIREMENT ANNUITY

FOR \$ _____ / _____
TOTAL \$ _____

6

TAX FREE

7

COUNTERACTS INFLATION

8

EL PODER DE AHORRA \$16.60 DLLS DIARIOS

Summary of Coverages

Prepared for:

Pedro Landin

Product: F&G Pathsetter

State: TX

Male, Age 34, Nontobacco

Face Amount: \$250,000

Death Benefit Option: B

In year 31

Initial Premium: \$500.00 Monthly

Riders: OPR CIR TIR CHR LTR

4-A

Tabular Detail

				Guaranteed Assumptions 0.25% EOY			Non-Guaranteed Assumptions - Fixed Interest 4.75% EOY			Non-Guaranteed Assumptions - Current Interest 7.32% EOY		
Age	Year	Planned Premium Outlay	Withdrawals/Loans	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit
35	1	6,000	0	4,086	1,566	404,086	4,676	2,156	404,676	4,676	2,156	404,676
36	2	6,000	0	8,123	5,729	408,123	9,574	7,180	409,574	9,694	7,300	409,694
37	3	6,000	0	12,113	9,845	412,113	14,690	12,422	414,690	15,067	12,799	415,067
38	4	6,000	0	16,057	13,915	416,057	20,044	17,902	420,044	20,832	18,690	420,832
39	5	6,000	0	19,967	17,951	419,967	25,643	23,627	425,643	27,012	24,996	427,012
40	6	6,000	0	23,854	21,964	423,854	31,509	29,619	431,509	33,648	31,758	433,648
41	7	6,000	0	27,724	25,960	427,724	37,649	35,885	437,649	40,773	39,009	440,773
42	8	6,000	0	31,566	29,928	431,566	44,089	42,451	444,089	48,433	46,795	448,433
43	9	6,000	0	35,379	33,867	435,379	50,841	49,329	450,841	56,669	55,157	456,669
44	10	6,000	0	39,161	37,775	439,161	57,910	56,524	457,910	65,513	64,127	465,513
60,000												
45	11	6,000					466,199	75,924	475,924	74,664	475,924	
46	12	6,000					474,870	87,105	487,105	86,097	487,105	
47	13	6,000					483,933	99,107	499,107	98,351	499,107	
48	14	6,000					493,409	111,998	511,998	111,494	511,998	
49	15	6,000					503,336	125,863	525,863	125,611	525,863	
50	16	6,000					513,841	140,883	540,883	140,883	540,883	
51	17	6,000					524,852	157,050	557,050	157,050	557,050	
52	18	6,000					536,393	174,454	574,454	174,454	574,454	
53	19	6,000					548,478	193,177	593,177	193,177	593,177	
54	20	6,000					561,130	213,322	613,322	213,322	613,322	
120,000												
55	21	6,000					574,379	235,002	635,002	235,002	635,002	
56	22	6,000					588,262	258,347	658,347	258,347	658,347	
57	23	6,000					602,822	283,499	683,499	283,499	683,499	
58	24	6,000					618,093	310,603	710,603	310,603	710,603	
59	25	6,000					634,106	339,807	739,807	339,807	739,807	
60	26	6,000					650,877	371,261	771,261	371,261	771,261	
61	27	6,000					668,418	405,114	805,114	405,114	805,114	
62	28	6,000					686,718	441,509	841,509	441,509	841,509	
63	29	6,000					705,787	480,622	880,622	480,622	880,622	
64	30	6,000					725,632	522,636	922,636	522,636	922,636	
180,000												

GUIA DE INTERPRETACION

- 1 APORTACION MENSUAL QUE ACUMULA AL AÑO
- 2 ESCENARIO DEL PLAN AL 7.32%INT (ESTIMACION PERO ACTUALMENTE PUEDE PAGARSE HASTA UN 13% INT)
- 3 SURRENDER VALUE: CANTIDAD QUE VA INCREMENTANDO CON EL PASO DEL TIEMPO Y QUE PUEDE DISPONER EN CUALQUIER MOMENTO
- 4 CANTIDAD TOTAL QUE LOS BENEFICIARIOS PODRIAN RECIBIR EN CASO DE MUERTE DESDE LA PRIMER PRIMA
- 4-A IMPORTE POR EL CUAL PUEDE RECIBIR HASTA EL 90% POR UNA ENFERMEDAD CRITICA, CRONICA O TERMIAL
- 5 IMPORTE ACUMULADO QUE PODRIA RECIBIR AL PASO DEL TIEMPO A SUS 65 ANOS QUE LA PERSONA QUIERE RETIRARSE
- 6 ANUALIDAD QUE RECIBE DESPUES DE LOS 65 ANOS DEL DINERO QUE SE AHORRO

Summary of Coverages

Prepared for:
Allyoth Nohemi Martinez Morales

Product: **F&G Pathsetter**
State: **TX**
Female, Age 39, Nontobacco

Face Amount: **\$400,000**
Death Benefit Option: **B switching to A**
in year 26
Initial Premium: **\$500.00 Monthly**
Riders: **OPR CIR TIR CHR LTR**

Tabular Detail

Age	Year	Planned Premium Outlay	Withdrawals/ Loans	Guaranteed ¹ Assumptions 0.25% EOY			Non-Guaranteed ² Assumptions - Fixed Interest 4.75% EOY			Non-Guaranteed ² Assumptions - Current Interest 7.32% EOY		
				Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit
40	1	6,000	0	3,270	0	553,270	4,219	0	554,219	4,219	0	554,219
41	2	8,400	0	8,650	4,410	558,650	10,824	6,583	560,824	10,933	6,692	560,933
42	3	9,600	0	15,097	11,079	565,097	18,833	14,816	568,833	19,230	15,213	569,230
43	4	9,600	0	21,560	17,765	571,560	27,208	23,414	577,208	28,125	24,330	578,125
44	5	9,600	0	28,038	24,467	578,038	35,968	32,397	585,968	37,661	34,090	587,661
45	6	12,000	0	36,642	33,294	586,642	47,320	43,972	597,320	50,078	46,730	600,078
46	7	12,000	0	45,257	42,132	595,257	59,196	56,071	609,196	63,395	60,271	613,395
47	8	12,000	0	53,871	50,969	603,871	71,613	68,711	621,613	77,676	74,774	627,676
48	9	12,000	0	62,474	59,795	612,474	84,601	81,922	634,601	92,996	90,317	642,996
49	10	12,000	0	71,060	68,604	621,060	98,212	95,757	648,212	109,459	107,004	659,459
		103,200	0									
50	11	12,000	0	79,617	77,385	629,617	114,128	111,896	664,128	128,839	126,607	678,839
51	12	12,000	0	88,130	86,344	638,130	130,859	129,074	680,859	149,731	147,945	699,731
52	13	12,000	0	96,581	95,242	646,581	148,436	147,096	698,436	172,240	170,901	722,240
53	14	12,000	0	104,955	104,062	654,955	166,887	165,994	716,887	196,482	195,589	746,482
54	15	12,000	0	113,228	112,781	663,228	186,239	185,793	736,239	222,576	222,129	772,576
55	16	12,000	0	121,389	121,389	671,389	206,697	206,697	756,697	250,826	250,826	800,826
56	17	12,000	0	129,444	129,444	679,444	228,162	228,162	778,162	281,248	281,248	831,248
57	18	12,000	0	137,392	137,392	687,392	250,690	250,690	800,690	314,020	314,020	864,020
58	19	12,000	0	145,240	145,240	695,240	274,345	274,345	824,345	349,338	349,338	899,338
59	20	12,000	0	152,976	152,976	702,976	299,179	299,179	849,179	387,398	387,398	937,398
		223,200	0									
60	21	12,000	0	160,593	160,593	710,593	325,251	325,251	875,251	428,418	428,418	978,418
61	22	12,000	0	168,069	168,069	718,069	352,609	352,609	902,609	472,617	472,617	1,022,617
62	23	12,000	0	175,372	175,372	725,372	381,290	381,290	931,290	520,220	520,220	1,070,220
63	24	12,000	0	182,477	182,477	732,477	411,345	411,345	961,345	571,482	571,482	1,121,482
64	25	12,000	0	189,353	189,353	739,353	442,817	442,817	992,817	626,668	626,668	1,176,668
65	26	12,000	0	195,981	195,981	745,981	475,769	475,769	1,025,769	686,081	686,081	1,236,081
66	27	0*	84,686	191,748	104,786	659,019	500,580	413,618	938,807	740,600	653,638	1,149,118
67	28	0*	84,686	187,160	8,887	567,708	526,584	348,311	847,496	797,975	619,702	1,057,807
68	29	0*	84,686	0	0	0	553,863	279,713	751,620	858,421	584,271	961,931
69	30	0*	84,686	0	0	0	582,495	207,676	650,950	922,174	547,355	861,261
		295,200	338,744									

Prepared for: Allyoth Nohemi Martinez Morales State: TX Female, Age 39, Nontobacco Death Benefit Option: B switching to A in year 26 Initial Premium: \$500.00 Monthly Riders: OPR CIR TIR CHR LTR

Tabular Detail

Age	Year	Planned Premium Outlay	Withdrawals/ Loans	Guaranteed ¹ Assumptions 0.25% EOY			Non-Guaranteed ² Assumptions - Fixed Interest 4.75% EOY			Non-Guaranteed ² Assumptions - Current Interest 7.32% EOY		
				Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit
70	31	0*	84,686	0	0	0	612,557	132,034	545,247	989,494	508,972	755,558
71	32	0*	84,686	0	0	0	644,132	52,621	434,298	1,060,687	469,175	644,569
72	33	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,135,991	427,942	575,621
73	34	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,215,308	384,894	518,577
74	35	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,298,791	339,893	456,784
75	36	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,386,734	292,929	390,000
76	37	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,479,480	244,023	317,907
77	38	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,576,842	192,649	271,491
78	39	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,679,002	138,637	222,587
79	40	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,786,137	81,791	171,098
		295,200	1,185,604									
80	41	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,898,403	21,877	116,798
81	42	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,015,069	44,717	145,470
82	43	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,138,509	69,640	176,565
83	44	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,269,148	96,835	210,293
84	45	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,407,400	126,472	246,942
85	46	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,553,845	158,870	286,563
86	47	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,708,926	194,203	329,649
87	48	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,873,212	232,753	376,413
88	49	0*	0	0	0	0	0	0	0	3,046,821	274,339	426,680
89	50	0*	0	0	0	0	0	0	0	3,230,181	319,074	480,583
		295,200	1,270,290									
90	51	0*	0	0	0	0	0	0	0	3,423,690	367,028	538,213
91	52	0*	0	0	0	0	0	0	0	3,629,355	419,860	601,327
92	53	0*	0	0	0	0	0	0	0	3,851,140	481,170	635,216
93	54	0*	0	0	0	0	0	0	0	4,090,570	552,101	674,818
94	55	0*	0	0	0	0	0	0	0	4,349,295	633,903	720,888
95	56	0*	0	0	0	0	0	0	0	4,626,137	727,976	774,267
96	57	0*	0	0	0	0	0	0	0	4,932,113	835,894	835,894
97	58	0*	0	0	0	0	0	0	0	5,266,066	955,035	955,035
98	59	0*	0	0	0	0	0	0	0	5,632,517	1,086,435	1,086,435
99	60	0*	0	0	0	0	0	0	0	5,973,106	1,231,220	1,231,220
		295,200	1,270,290									

* Under Age 59 1/2, even if the Death Benefit is zero. Monthly Premiums will continue. Premiums on actual results; additional reserves may be needed.

Year	Guaranteed	Non-Guaranteed	Guaranteed	Non-Guaranteed
10	17.04	16.78	8.11	3.15
20	17.27	15.94	10.08	-0.80

Projected annual cost indices are based upon assumed interest and current Cost of Insurance rates and are not guaranteed. There are two types of cost indices: 1) Net Payment Cost Index which helps you compare your costs if you don't give up your policy before its coverage ends; 2) Surrender Cost Index which helps you compare the costs between two policies if you give up the policy and take out the Surrender Value.

Favorable Tax Treatment

In order to receive favorable federal tax treatments on distributions (including loans), a life insurance policy must satisfy a 7-Pay Premium limitation during the first seven policy years. A new 7-year limitation will be imposed after certain policy changes. Failure to satisfy this limitation would cause your policy to be considered a Modified Endowment Contract (MEC). Distributions under a MEC are taxable to the extent there is a gain in the contract. In addition, with certain exceptions, there is a non-deductible penalty tax equal to 10% of the taxable distribution. If a policy distribution is made before Age 59 1/2. In any case, a gain in the contract is taxable upon full surrender of the policy. Based on the initial 7-Pay Premium, the premiums illustrated during the first 7 policy years are within the limitation for favorable status.

In order to receive favorable federal income tax treatment on the policy Death Benefit, the premium paid on a life insurance policy must not exceed the maximum Guideline Premium Limitation. The limitation is equal to the greater of (a) the Guideline Single Premium or (b) the cumulative sum of the Guideline Level Premiums paid annually. If the maximum guideline premium limitation is exceeded, the policy will no longer be considered life insurance. The policy owner will be taxed on the gain in the policy each year even if a cash distribution is not made. However, the policy Death Benefit will generally be income tax-free when paid to the beneficiary.

The policy values displayed below reflect the assumptions at the date of issue and do not reflect any policy changes.

Target:	\$4,464.00	GL Single:	\$121,189.01
7-Pay:	\$33,905.48	GL Annual:	\$21,539.48
Monthly Min No-Lapse:	\$203.38		

MULTIPLICA TU AHORRO CONSTANTE (\$500 DLL 1 AÑO)

Summary of Coverages				Product: F&G Pathsetter				Face Amount: \$400,000				
Prepared for:				State: TX				Death Benefit Option: B switching to A				
Allyoth Nohemi Martinez Morales				Female, Age 39, Nontobacco				Initial Premium: \$500.00 Monthly				
								Riders: OPR CIR TIR CHR LTR				
Tabular Detail												
				Guaranteed ¹			Non-Guaranteed ²			Non-Guaranteed ²		
				Assumptions			Assumptions - Fixed			Assumptions - Current		
				0.25% EOY			Interest 4.75% EOY			Interest 7.32% EOY		
Age	Year	Planned Premium Outlay	Withdrawals/ Loans	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit
40	1	6,000	0	3,270	0	553,270	4,219	0	554,219	4,219	0	554,219
41	2	8,400	0							10,933	6,692	560,933
42	3	9,600	0							19,230	15,213	569,230
43	4	9,600	0							28,125	24,330	578,125
44	5	9,600	0							37,661	34,090	587,661
45	6	12,000	0							50,078	46,730	600,078
46	7	12,000	0							63,395	60,271	613,395
47	8	12,000	0							77,676	74,774	627,676
48	9	12,000	0							92,996	90,317	642,996
49	10	12,000	0							109,459	107,004	659,459
Tabular Detail												
				Guaranteed ¹			Non-Guaranteed ¹			Non-Guaranteed ¹		
				Assumptions			Assumptions - Fixed			Assumptions - Current		
				0.25% EOY			Interest 4.75% EOY			Interest 7.32% EOY		
Age	Year	Planned Premium Outlay	Withdrawals/ Loans	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit
70	31	0*	84,686	0	0	0	612,557	132,034	545,247	989,494	508,972	755,558
71	32	0*	84,686	0	0	0	644,132	52,621	434,258	1,060,687	488,175	844,569
72	33	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,135,991	427,942	575,621
73	34	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,215,308	384,894	518,577
74	35	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,298,791	339,893	456,784
75	36	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,386,734	292,929	390,000
76	37	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,479,480	244,023	317,997
77	38	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,576,842	192,049	271,491
78	39	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,679,002	136,637	222,587
79	40	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,786,137	81,791	171,098
295,200 1,185,604												
80	41	0*	84,686	0	0	0	0	0	0	1,898,403	21,877	116,798
81	42	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,015,069	44,717	145,470
82	43	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,138,509	69,640	176,565
83	44	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,269,148	96,836	210,293
84	45	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,407,400	126,472	246,842
85	46	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,553,845	158,870	286,563
86	47	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,709,208	194,203	329,649
87	48	0*	0	0	0	0	0	0	0	2,873,212	232,763	376,413
88	49	0*	0	0	0	0	0	0	0	3,046,821	274,339	426,680
89	50	0*	0	0	0	0	0	0	0	3,230,181	319,074	480,583
295,200 1,270,290												
90	51	0*	0	0	0	0	0	0	0	3,423,690	367,028	538,213
91	52	0*	0	0	0	0	0	0	0	3,629,355	419,800	601,327
92	53	0*	0	0	0	0	0	0	0	3,851,140	481,170	633,216
93	54	0*	0	0	0	0	0	0	0	4,090,570	552,101	674,818
94	55	0*	0	0	0	0	0	0	0	4,349,295	633,903	720,888
95	56	0*	0	0	0	0	0	0	0	4,628,137	727,978	774,287
96	57	0*	0	0	0	0	0	0	0	4,932,113	835,894	835,894
97	58	0*	0	0	0	0	0	0	0	5,258,066	955,035	905,035
98	59	0*	0	0	0	0	0	0	0	5,602,517	1,086,435	1,086,435
99	60	0*	0	0	0	0	0	0	0	5,973,106	1,231,220	1,231,220
295,200 1,270,290												
Under age 195, none of the Division Outlays is taxable. Monthly Deductions will continue. Deductions on actual receipts additional amounts may be needed.												
60	21	12,000	0	160,593	160,593	710,593	325,251	325,251	875,251	428,418	428,418	978,418
61	22	12,000	0	168,069	168,069	718,069	352,609	352,609	902,609	472,617	472,617	1,022,617
62	23	12,000	0	175,372	175,372	725,372	381,290	381,290	931,290	520,220	520,220	1,070,220
63	24	12,000	0	182,477	182,477	732,477	411,345	411,345	961,345	571,482	571,482	1,121,482
64	25	12,000	0	189,353	189,353	739,353	442,817	442,817	992,817	626,668	626,668	1,176,668
65	26	12,000	0	195,981	195,981	745,981	475,769	475,769	1,025,769	686,081	686,081	1,236,081
66	27	0*	84,686	191,748	104,786	659,019	500,580	413,618	938,807	740,600	653,638	1,149,118
67	28	0*	84,686	187,160	8,887	567,708	526,584	348,311	847,496	797,975	619,702	1,057,807
68	29	0*	84,686	0	0	0	553,863	279,713	751,620	858,421	584,271	961,931
69	30	0*	84,686	0	0	0	582,495	207,676	650,950	922,174	547,355	861,261
		295,200	338,744									

PROTECCION \$400,000 /90% \$400,000
GASTOS MAYORES

PLAN RETIRO \$84,680/15
\$1,185,200

AHORRO \$686,081

\$500/\$800/\$1000

AHORRO PROGRESIVO

\$500 DLLs

EL PRIMER AÑO

\$200 DLLs

AHORRO MINIMO

34 edad

31 años

65 edad

PROTECCION POR \$100 DLLS (\$6.6 DLLS AL DIA)

BENEFICIARIOS
\$400,000

GASTOS MEDICOS
MAYORES HASTA 90%
\$400,000

PLAN DE RETIRO
AHORRO 65 ANOS
\$686,081
POR MUERTE
\$1,236,081

LIBRE DE IMPUESTOS
INTERES
COMPUESTO
CONTRA INFLACION

MULTIPLICA TU AHORRO MAXIMO

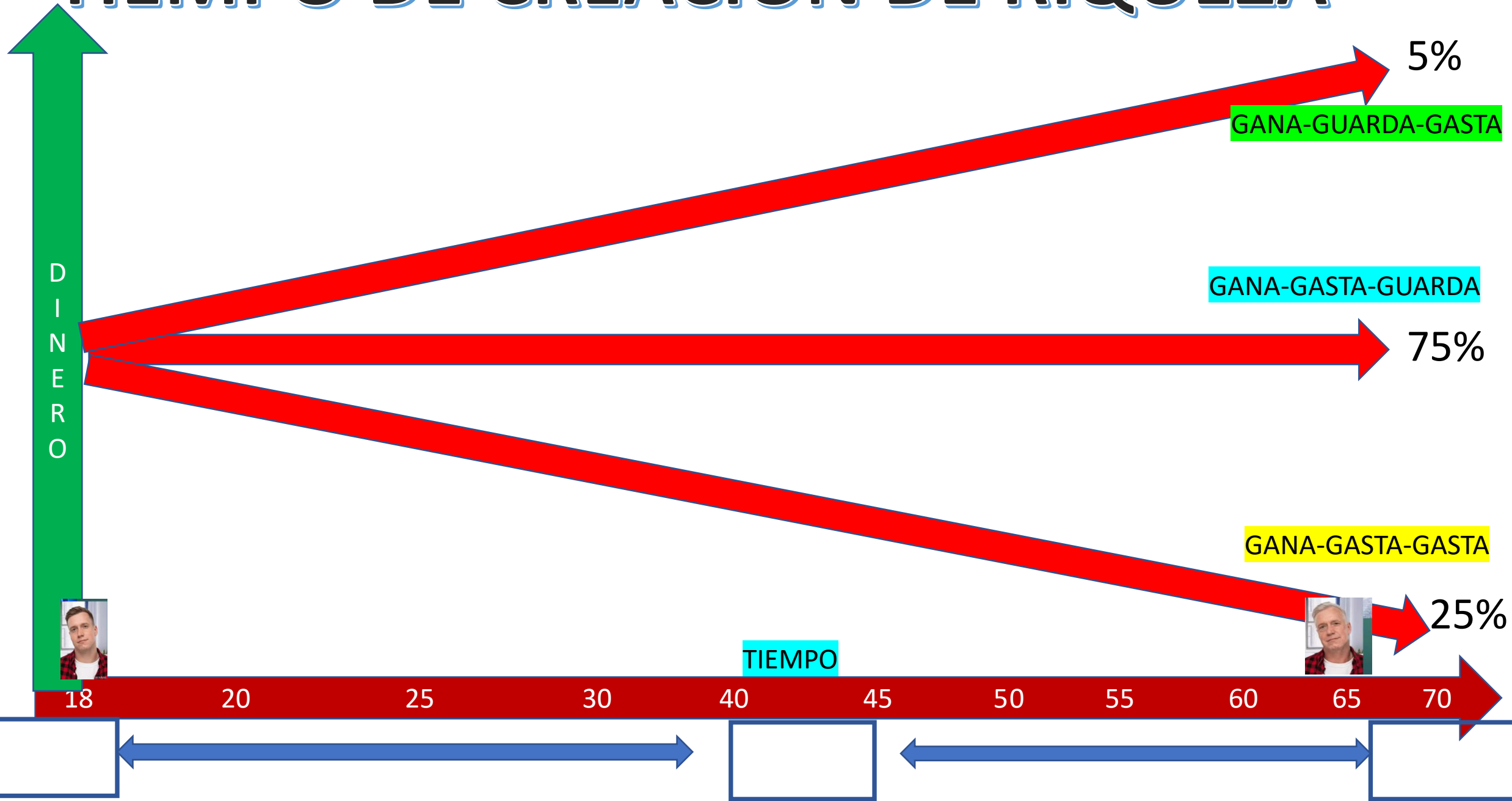
Summary of Coverages			Product: F&G Pathsetter			Face Amount: \$250,000		
Prepared for:			State: TX			Death Benefit Option: B switching to A		
Pedro Landin			Male, Age 34, Nontobacco			Initial Premium: \$500.00 Monthly		
						Riders: OPR CIR TIR CHR LTR		

Tabular Detail											
			Guaranteed ¹			Non-Guaranteed ²			Non-Guaranteed ²		
			Assumptions			Assumptions - Fixed			Assumptions - Current		
			0.25% EOY			Interest 4.75% EOY			Interest 7.32% EOY		
Age	Year	Planned Premium Outlay	Withdrawals/ Loans	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value
35	1	6,000	0	4,086	1,566	404,086	4,676	2,156	404,676	4,676	2,156
36	2	6,000	0	8,172	3,132	808,172	9,352	4,312	809,352	9,352	4,312
37	3	9,600	0	15,458	5,718	1,212,458	17,038	7,898	1,214,038	17,038	7,898
38	4	9,600	0	22,744	8,552	1,616,744	25,374	11,692	1,618,744	25,374	11,692
39	5	9,600	0	30,030	11,386	2,021,030	33,710	15,526	2,023,030	33,710	15,526
40	6	9,600	0	37,316	14,220	2,425,316	42,046	19,660	2,427,316	42,046	19,660
41	7	9,600	0	44,602	17,054	2,829,602	50,382	23,794	2,831,602	50,382	23,794
42	8	9,600	0	51,888	19,888	3,233,888	58,718	27,928	3,235,888	58,718	27,928
43	9	12,000	0	59,174	22,722	3,638,174	67,054	32,062	3,640,174	67,054	32,062
44	10	12,000	0	66,460	25,556	4,042,460	75,390	36,196	4,044,460	75,390	36,196

Summary of Coverages			Product: F&G Pathsetter			Face Amount: \$250,000		
Prepared for:			State: TX			Death Benefit Option: B switching to A		
Pedro Landin			Male, Age 34, Nontobacco			Initial Premium: \$500.00 Monthly		
						Riders: OPR CIR TIR CHR LTR		

Tabular Detail											
			Guaranteed ¹			Non-Guaranteed ²			Non-Guaranteed ²		
			Assumptions			Assumptions - Fixed			Assumptions - Current		
			0.25% EOY			Interest 4.75% EOY			Interest 7.32% EOY		
Age	Year	Planned Premium Outlay	Withdrawals/ Loans	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value	Net Death Benefit	Account Value	Surrender Value
45	11	12,000	0	73,746	28,386	4,446,746	81,736	39,376	4,448,746	81,736	39,376
46	12	12,000	0	81,032	31,220	4,851,032	90,072	43,510	4,853,032	90,072	43,510
47	13	12,000	0	88,318	34,054	5,255,318	98,408	47,644	5,257,318	98,408	47,644
48	14	12,000	0	95,604	36,888	5,659,604	106,744	51,778	5,661,604	106,744	51,778
49	15	12,000	0	102,890	39,722	6,063,890	115,080	55,912	6,065,890	115,080	55,912
50	16	12,000	0	110,176	42,556	6,468,176	123,416	60,046	6,470,176	123,416	60,046
51	17	12,000	0	117,462	45,390	6,872,462	131,752	64,180	6,874,462	131,752	64,180
52	18	12,000	0	124,748	48,224	7,276,748	140,088	68,314	7,278,748	140,088	68,314
53	19	12,000	0	132,034	51,058	7,681,034	148,424	72,448	7,683,034	148,424	72,448
54	20	12,000	0	139,320	53,892	8,085,320	156,760	76,582	8,087,320	156,760	76,582
55	21	12,000	0	146,606	56,726	8,489,606	165,096	80,716	8,491,606	165,096	80,716
56	22	12,000	0	153,892	59,560	8,893,892	173,432	84,850	8,895,892	173,432	84,850
57	23	12,000	0	161,178	62,394	9,298,178	181,768	88,984	9,299,178	181,768	88,984
58	24	12,000	0	168,464	65,228	9,702,464	190,104	93,118	9,703,464	190,104	93,118
59	25	12,000	0	175,750	68,062	10,106,750	198,440	97,252	10,107,750	198,440	97,252
60	26	12,000	0	183,036	70,896	10,511,036	206,776	101,386	10,512,036	206,776	101,386
61	27	12,000	0	190,322	73,730	10,915,322	215,112	105,520	10,916,322	215,112	105,520
62	28	12,000	0	197,608	76,564	11,319,608	223,448	109,654	11,320,608	223,448	109,654
63	29	12,000	0	204,894	79,398	11,723,894	231,784	113,788	11,724,894	231,784	113,788
64	30	12,000	0	212,180	82,232	12,128,180	240,120	117,922	12,129,180	240,120	117,922
65	31	12,000	0	219,466	85,066	12,532,466	248,456	122,056	12,533,466	248,456	122,056
66	32	0*	0	226,752	87,900	12,936,752	256,792	126,190	12,937,752	256,792	126,190
67	33	0*	0	234,038	90,734	13,341,038	265,128	130,324	13,342,038	265,128	130,324
68	34	0*	0	241,324	93,568	13,745,324	273,464	134,458	13,746,324	273,464	134,458
69	35	0*	0	248,610	96,402	14,149,610	281,800	138,592	14,150,610	281,800	138,592
70	36	0*	0	255,896	99,236	14,553,896	290,136	142,726	14,554,896	290,136	142,726
71	37	0*	0	263,182	102,070	14,958,182	298,472	146,860	14,959,182	298,472	146,860
72	38	0*	0	270,468	104,904	15,362,468	306,808	151,000	15,363,468	306,808	151,000
73	39	0*	0	277,754	107,738	15,766,754	315,144	155,134	15,767,754	315,144	155,134
74	40	0*	0	285,040	110,572	16,171,040	323,480	159,268	16,172,040	323,480	159,268
75	41	0*	0	292,326	113,406	16,575,326	331,816	163,402	16,576,326	331,816	163,402
76	42	0*	0	299,612	116,240	16,979,612	340,152	167,536	16,980,612	340,152	167,536
77	43	0*	0	306,898	119,074	17,383,898	348,488	171,670	17,384,898	348,488	171,670
78	44	0*	0	314,184	121,908	17,788,184	356,824	175,804	17,789,184	356,824	175,804
79	45	0*	0	321,470	124,742	18,192,470	365,160	179,938	18,193,470	365,160	179,938
80	46	0*	0	328,756	127,576	18,596,756	373,496	184,072	18,597,756	373,496	184,072
81	47	0*	0	336,042	130,410	19,001,042	381,832	188,206	19,002,042	381,832	188,206
82	48	0*	0	343,328	133,244	19,405,328	390,168	192,340	19,406,328	390,168	192,340
83	49	0*	0	350,614	136,078	19,809,614	398,504	196,474	19,810,614	398,504	196,474
84	50	0*	0	357,900	138,912	20,213,900	406,840	200,608	20,214,900	406,840	200,608
85	51	0*	0	365,186	141,746	20,618,186	415,176	204,742	20,619,186	415,176	204,742
86	52	0*	0	372,472	144,580	21,022,472	423,512	208,876	21,023,472	423,512	208,876
87	53	0*	0	379,758	147,414	21,426,758	431,848	213,010	21,427,758	431,848	213,010
88	54	0*	0	387,044	150,248	21,831,044	440,184	217,144	21,832,044	440,184	217,144
89	55	0*	0	394,330	153,082	22,235,330	448,520	221,278	22,236,330	448,520	221,278
90	56	0*	0	401,616	155,916	22,639,616	456,856	225,412	22,640,616	456,856	225,412
91	57	0*	0	408,902	158,750	23,043,902	465,192	229,546	23,044,902	465,192	229,546
92	58	0*	0	416,188	161,584	23,448,188	473,528	233,680	23,449,188	473,528	233,680
93	59	0*	0	423,474	164,418	23,852,474	481,864	237,814	23,853,474	481,864	237,814
94	60	0*	0	430,760	167,252	24,256,760	490,200	241,948	24,257,760	490,200	241,948
95	61	0*	0	438,046	170,086	24,661,046	498,536	246,082	24,662,046	498,536	246,082
96	62	0*	0	445,332	172,920	25,065,332	506,872	250,216	25,066,332	506,872	250,216
97	63	0*	0	452,618	175,754	25,469,618	515,208	254,350	25,470,618	515,208	254,350
98	64	0*	0	459,904	178,588	25,873,904	523,544	258,484	25,874,904	523,544	258,484
99	65	0*	0	467,190	181,422	26,278,190	531,880	262,618	26,279,190	531,880	262,618
100	66	0*	0	474,476	184,256	26,682,476	540,216	266,752	26,683,476	540,216	266,752
101	67	0*	0	481,762	187,090	27,086,762	548,552	270,886	27,087,762	548,552	270,886
102	68	0*	0	489,048	189,924	27,491,048	556,888	275,020	27,492,048	556,888	275,020
103	69	0*	0	496,334	192,758	27,895,334	565,224	279,154	27,896,334	565,224	279,154
104	70	0*	0	503,620	195,592	28,299,620	573,560	283,288	28,300,620	573,560	283,288
105	71	0*	0	510,906	198,426	28,703,906	581,896	287,422	28,704,906	581,896	287,422
106	72	0*	0	518,192	201,260	29,108,192	590,232	291,556	29,109,192	590,232	291,556
107	73	0*	0	525,478	204,094	29,512,478	598,568	295,690	29,513,478	598,568	295,690
108	74	0*	0	532,764	206,928	29,916,764	606,904	299,824	29,917,764	606,904	299,824
109	75	0*	0	540,050	209,762	30,321,050	615,240	303,958	30,322,050	615,240	303,958
110	76	0*	0	547,336	212,596	30,725,336	623,576	308,092	30,726,336	623,576	308,092
111</											

TIEMPO DE CREACION DE RIQUEZA



PLAN DE 5 A 10 ANOS PARA TU

AHORROS TRADICIONAL BANCOS SIN INTERES COMPUESTO

EDAD ACTUAL	+	EDAD 5 ANOS	+	EDAD 10 ANOS	+	EDAD RETIRO	=	RETIRO DIGNO
-------------	---	-------------	---	--------------	---	-------------	---	--------------

AHORROS TRADICIONAL BANCOS SIN INTERES COMPUESTO

AHORRO ESPERADO	AHORRO ESPERADO	AHORRO ESPERADO
____ MES X 12 MESE = ____ X 5 = ____	____ MES X 12 MESE = ____ X 5 ____	____ TOT / ____

AHORROS INSTRUMENTOS IUL

AHORRO ESPERADO 5 ANOS	AHORRO ESPERADO 10 ANOS	RETIRO / DISPONIBLE / ANUALIDAD
------------------------	-------------------------	---------------------------------

PROTECCION DESDE LA PRIMER MENSUALIDAD

PLAN DE 5 A 10 ANOS PARA TU

AHORROS TRADICIONAL BANCOS SIN INTERES COMPUESTO

EDAD ACTUAL	AHORRO MES	AHORRO POR AÑO					=	EDAD _____ AHORRO 5 ANOS _____
		1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO		

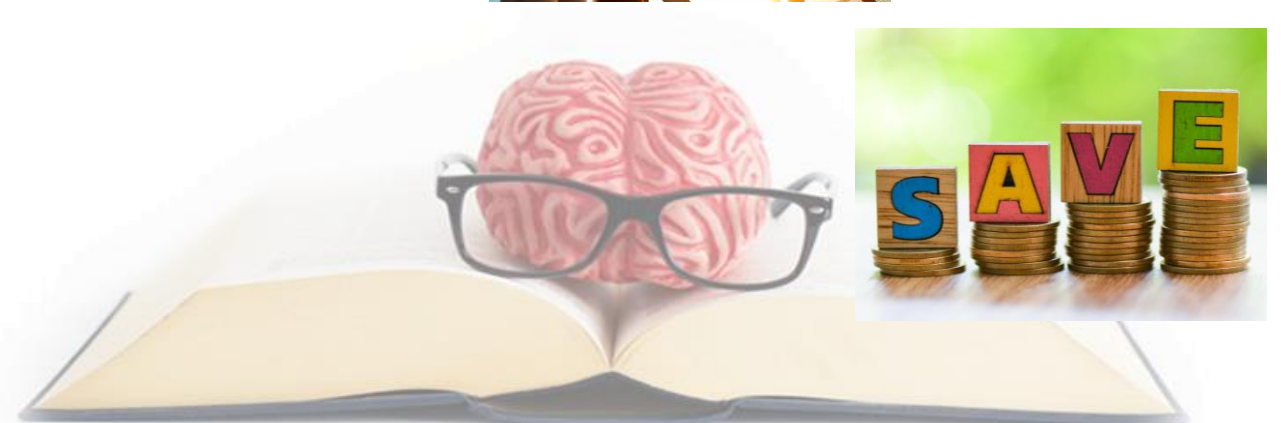
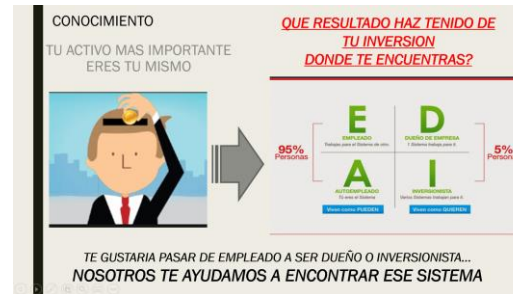
INGRESO MES _____	GASTOS MES FIJOS _____	GASTOS MES VARIABLE _____	=	AHORROS ESPERADOS _____
----------------------	------------------------------	---------------------------------	---	----------------------------

MES _____	MES _____	MES: _____	MES: _____	MES: _____	MES: _____
MES _____	MES _____	MES: _____	MES: _____	MES: _____	MES: _____

PROTECCION DESDE LA PRIMER MENSUALIDAD:

CUAL ES EL OBJETIVO DE LA REUNION?

- A) DONDE TE ENCUELTAN
- B) SABES COMO CREAR UN PATRIMONIO
- C) COMO CONTROLAS TUS GASTOS DIARIOS?
- D) QUE INSTRUMENTOS FINANCIEROS CONOCES.
- E) QUE HERRAMIENTAS Y MATERIAL NECESITO PARA CONTROLAR
- F) COMO EMPIEZO A MEJORAR MIS FINANZAS.



6 HABITOS PARA MEJORAR TU ESTILO DE VIDA

- 1.- CUANTO LEEMOS PARA SER MEJOR PERSONA, SIN LIBROS NO HAY CRECIMIENTO PARA NUESTRA SOCIEDAD.
- 2.-COMO TE CALIFICAS GASTANDO TU TIEMPO VIENDO TELEVISION, 65% DE LOS RICOS VEN MENOS DE UNA HORA Y LOS POBRES EL 25% SON CAPACES DE VER SOLO UNA HORA.(ESTAN MAS OCUPADOS LAS PERSONAS
- 3.- TIENES UNA SOLA FUENTE DE INGRESOS, TENER LA OBLIGACION DE DIVERSIFICAR, CON INGRESOS ADICIONALES PERMITIRA PROTEJERSE Y ADEMAS TOMAR MEJORES DECISIONES SOBRE INVERSIONES, LE PERMITIRA EJERCER MAYOR HABILIDAD EN SUS FINANZAS
- 4.-GASTAR MAS DE LO QUE PUEDES, TENER IDENTIFICADO LOS GASTOS ATRAVES DE UN PRESUPUESTO.
- 5.- IDENTIFICAS QUE GASTOS HORMIGAS, QUE PUEDEN TENER UN IMPACTO EN TUS FINANZAS, QUE REPERCUTEN A LA LARGA, LAS COMIDAS CONSTANTES, EL CAFÉ SON CENTAVOS QUE SE AFECTAN AL MULTIPLIZAR AL AÑO
- 6.- NO TENER METAS DIARIAS, SI NO LAS ESCRIBES TE DISTRAES, ESCRIBIRLAS AL DIA PARA IDENTIFICAR TAREAS Y CON ESTO PUEDES IDENTIFICAR PRIORIDADES Y APROVECHAR EL TIEMPO Y SER PRODUCTIVO, Y ENCONTRAR EL OBJETIVO DE TU VIDA, TODOS LOS DIAS TENEMOS LA OPORTUNIDAD DE CAMBIAR LO NECESARIO PARA MEJORAR NUESTRAS VIDAS, EL ESTABLECIMIENTO DE META ES LA LLAVE DEL EXITO.

LA CONSTRUCCION DE HABITOS TE PUEDE AYUDAR, TENER UNA SALUD SANA CON EJERCICIO, DOMINAR UN IDIOMA, CONTRUIR UNAS BUENAS SANAS SIN RECURRIR A DEUDAS, COMPRAR UNA CASA O ESTUDIAR.

QUE HARAS PARA CAMBIARLOS?

VIDEO



EVALUACION

PLANEACION

APLICACION Y CONTROL

EVALUACION DE TUS FINANZAS

- Como te calificas en la identificación de tus INGRESOS
- Como te Calificas en la identificación de tus Gastos Mes a Mes
- Has aplicado un Presupuesto Mes a Mes de Tus Gastos
- Como te Calificas para hacer frente un Evento imprevisto en tu Economía
- Como te consideras ante la creación de un patrimonio para ti y tu familia
- Como te consideras en el cumplimiento de tus metas Financieras Anteriores
- Como te consideras para cumplir y hacer frente a tus Metas Financieras
- Actualmente como te encuentras en el tema de Protección para ti y tu familia

ESCALA DE CALIFICACION

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

CATEGORIA	NOTA
1. IDENTIFICACION DE INGRESOS	8
2. IDENTIFICACION DE GASTOS	7
3. PRESUPUESTO	6
4. EVENTO IMPREVISTO	5
5. PATRIMONIO	4
6. METAS ANTERIORES	3
7. METAS	2
8. PROTECCION	1
9. PROTECCION	1
10. PROTECCION	1

SPEED FINANCIERO

RECONOCIMIENTO	REAL
VIVIENDA	25%
TRANSPORTE	20%
SUPLEMENTOS	20%
PREVISIONAL	20%
COMUNICACION	5%
INDUSTRIA	10%
OTRO	10%
TOTAL	100%

SPEED FINANCIERO RECONOCIMIENTO

CATEGORIA	Porcentaje
1. IDENTIFICACION DE INGRESOS	25%
2. IDENTIFICACION DE GASTOS	20%
3. PRESUPUESTO	20%
4. EVENTO IMPREVISTO	20%
5. PATRIMONIO	5%
6. METAS ANTERIORES	10%
7. METAS	10%
8. PROTECCION	10%

EVALUACION

CATEGORIA	NOTA
1. IDENTIFICACION DE INGRESOS	8
2. IDENTIFICACION DE GASTOS	7
3. PRESUPUESTO	6
4. EVENTO IMPREVISTO	5
5. PATRIMONIO	4
6. METAS ANTERIORES	3
7. METAS	2
8. PROTECCION	1
9. PROTECCION	1
10. PROTECCION	1

SUGERIDO	REAL
VIVIENDA	25%
TRANSPORTE	20%
SUPLEMENTOS	20%
PREVISIONAL	20%
SALUD Y OTROS	5%
INDUSTRIA	10%
ROBOTS	10%
OTRO	10%
TOTAL	100%

PLAN DE ACCION

PLAN DE ACCION
1. IDENTIFICACION DE INGRESOS
2. IDENTIFICACION DE GASTOS
3. PRESUPUESTO
4. EVENTO IMPREVISTO
5. PATRIMONIO
6. METAS ANTERIORES
7. METAS
8. PROTECCION
9. PROTECCION
10. PROTECCION

CONCLUSIÓN

1. ¿HA HEZ PREGUNTADO A QUE EDAD TE QUIERES RETIRAR?
2. ¿COMO TE QUIERES RETIRAR?

[illegible][illegible][illegible][illegible]

Diagrama de flujo sobre el poder del dinero y el tiempo. El diagrama muestra cómo el tiempo afecta la protección y el ahorro. Incluye campos para 'PROTECCION TODO EL TIEMPO POR ACCIDENTE', 'TERMINO', 'TOTAL', 'EN AHORRO', 'ANUALIDAD', 'PROTECCION POR ENFERMEDAD', 'EDAD', 'AHORRO', 'ANOS' y 'EDAD'. Se utilizan flechas azules para el tiempo y flechas verdes para el crecimiento del dinero.

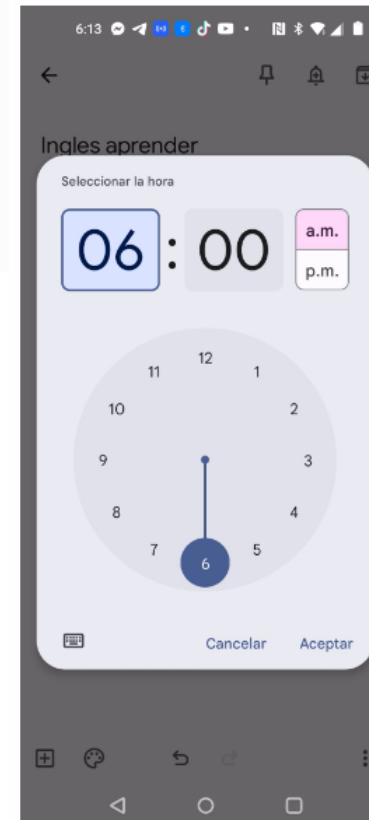
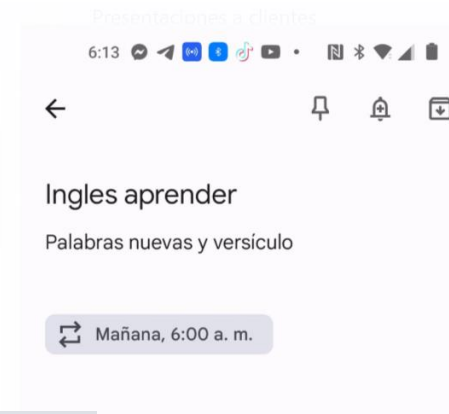
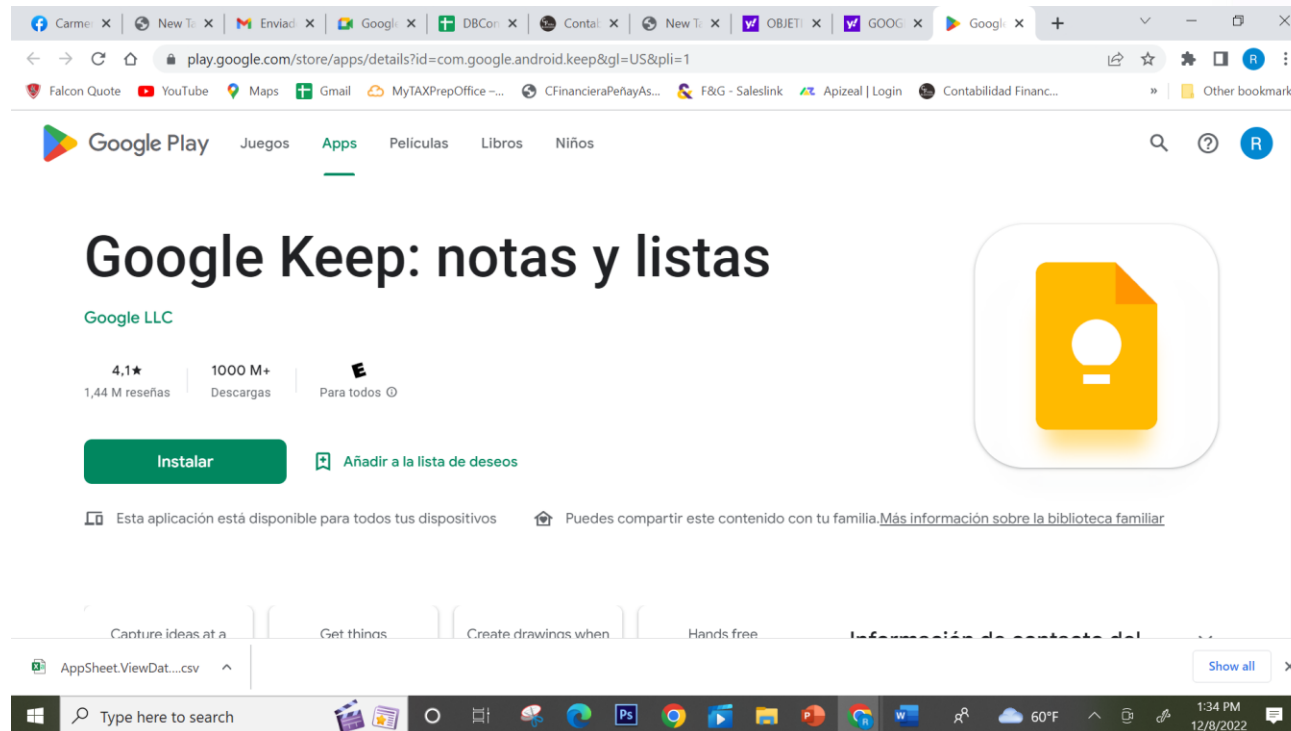
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	WEEKEND
8:00PM - 9:00AM						
9:00AM - 10:00AM						
10:00AM - 11:00PM						
12:00PM - 2:00PM						
2:00PM - 4:00PM						
4:00PM - 6:00PM						
6:00PM - 8:00PM						
8:00PM - 10:00PM						

RESULTADOS ESPERADOS

NOTAS ADICIONALES

2021 UN, Todos Los Derechos Reservados

CONTROLO TU LISTA DE PENDIENTES Y OBJETIVOS



CONSTRUYE Y CUIDA TU CREDITO

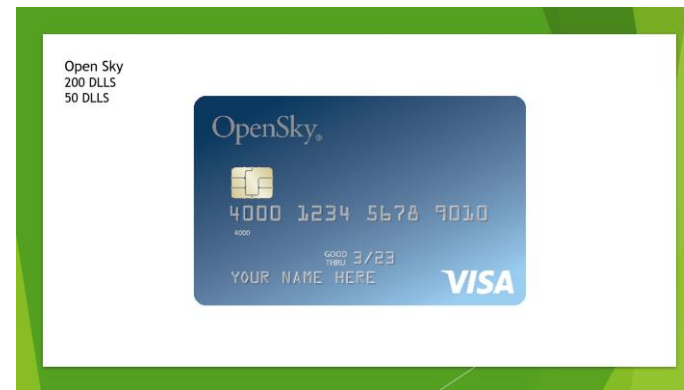


Creación del Crédito

- ▶ No tener miedo de adquirir nuevas tarjetas o préstamos
- ▶ Fortalece el crédito a través del tiempo.
- ▶ El crédito no es para usarlo, es para incrementarlo y saber usarlo al querer adquirir algo de valor que nos generará un retorno o liquidez.

Consejos prácticos para mejorar tu crédito.

- ▶ No endeudarse con tarjetas departamentales.
- ▶ No pedir aumento de crédito al mismo tiempo.
- ▶ Pagar 30% de la tarjeta.
- ▶ No endeudarse 100%.
- ▶ Verifica tarjetas con tasas de interés altas.
- ▶ Evitar a prestamistas.
- ▶ Ser agregado a tarjetas familiares (beneficio a corto plazo por medio de compras). Salirse después.



SPEEDIAN

Contiene este plan de servicios.

Netflix

Servicio de agua

T-Mobile

AG

<https://www.youtube.com/watch?v=recqSfr9y3ICrear>
credito empresa

Tu satisfacción,
Nuestra
Prioridad



Experience
the Power of
Collaborative
Thinking

PENSAR PRIMERO Y ACTUAR DESPUES

1. DECIDE LO QUE QUIERES ORDENA TUS PENSAMIENTOS, LA AUTODICIPLINA COMIENZA CON EL DOMINIO DE TUS PENSAMIENTOS, SI NO PUEDES CONTROLAR LO QUE PIENSAS NO PUEDES CONTROLAR LO QUE HACES. LA AUTODICIPLINA TE PERMITE PRIMERO PENSAR PRIMERO Y ACTUAR DESPUES.

Muchas ideas, organizar tus pensamientos, decide exactamente lo que quieres, salud buen trabajo mas oportunidades, dominar idioma, que necesito para alcanzar, comprende que cualquier esfuerzo necesita sacrificar algo para gratificaciones futuras.

2. IDENTIFICAR LAS TENTACIONES Y ELIMINARLAS, ESTABLECE TIEMPOS, ELIMINA LAS QUE TE DISTRAEN Y TE QUITA TIEMPO
ELIMINAR PERSONAS TOXICAS, ELIMINA TENTACIONES ESCRIBE LO QUE HACES, revisar sus redes sociales, elimine sus notificaciones, elimine television, suscripciones, elimine lo mismo con alimentos que afecten, menos distracciones tiene mayor grado de exito, Auditoria escribe en un cuaderno los tiempos que te lleva hacienda tus actividades en todo tu dia.

3. ENCUENTRE UN SOCIO RESPONSABLE, TRABAJAR EN SILENCIO ES DIFICIL TENER UN RESPONSABLE LO AYUDA A SEGUIR SUS DESAFIOS Y ESTABLECER SU OBJETIVOS.
COMPROMETERSE CON OTRA PERSONA AUMENTA EL 60 PORCIENTO Y 90 PORCIENTO CUANDO EXISTE UN TIEMPO PARA INFORMAR SUS ACCIONES, ESTA PERSONA HARA CRITICA CONSTRUCTIVA, MANTENGA COMUNICACION

10 por ciento por especificar metas, saber que debe informar sus resultados existira mas motivacion y hara lo mismo, BUSQUE UN SOCIO DE RESPONSABILIDAD REAL, elegir SOCIO DE RENDIR CUENTAS, recibir criticas constructivas SOCIO RESPONSABLE, mantenga citas breves. Llamadas, texto, marca la diferencia para alcanzar sus metas.

- 4.-ESCRIBA SUS OBJETIVOS UNA META QUE NO ESTA ESCRITO SOLO ES UN SUEÑO YA QUE NO HAY NADA DETERMINADO DETERMINE METAS PEQUEÑAS Y ESTAS CUMPLIRAN LAS GRANDES
Piense en papel o dispositivo metas no escritas son sueños, alcanzar tus metas mas pequeñas ayudara alcanzar las metas grandes ir despacio te tendra motivado, entrenar tu mente

- 5.-HACER LISTA DE TAREAS PENDIENTES, SIRVE COMO GUIA AL MARCARLA CUMPLIRLA SENTIDO DE MOTIVACION REVISE DEBES EN CUANDO SU OBJETIVO, AL FINAL DEL DIA REVISE SUS TAREAS SIGUIENTES, ESTABLEZCA PLAZOS

Trabajar en forma oportuna

- 6.- ORGANICE SUS LISTAS DECIDE QUE ES MAS IMPORTANTE Y CUAL ES SON MENOS AGRUPE COMO SI FUERA UN PLANO DE CONSTRUCCION ASIGNE DECIDE QUE ES MAS IMPORTANTE PRIORIDAD COMO SI FUERA UN PLANO evite la multitarea, sirve de distraccion aborde una y despues pase a la siguiente

- 7 CREAR UN PLAN DE ACCION HAGA ALGO QUE LO LLEVE AL OBJETIVO PRINCIPAL SE ASOMBRAR SI UTILIZA ESTA FORMULA, haga algo que los 365 dias de año vea el avance de sus objetivos, implementar un plan de accion

CUANDO TENGA UNA DESVIO RESPONDA CON UNA PALABRA QUE USTED USE EN SU MOMENTO QUE SE DESVIE

USAR UN PLAN DE ACCION DE INTENCION DE IMPLEMENTACION, AUTODICIPLINARSE, PLANEAR CON ANTICIPACION LO QUE HARA CUANDO EXISTA UNA DISTRACCION O TENTACION, APLICALO CUANDO LO IDENTIFIQUES Y REALIZA LA SIGUIENTE FRASE **CUANDO SURJA UNA SITUACION "X" RESPONDERE CON "Y"**

TE VUELVE MAS DICIPLINADO

EL PODER DEL AUTO CONTROL TE IMPULSA A UNA MEJOR VIDA

CUANDO TIENES LA DETERMINACION DE MEJORAR LA DICIPLINA SE ABREN MAS OPORTUNIDADES



If you can't fly then run, if you can't
run then walk, if you can't walk
then crawl, but whatever you do
you have to keep moving forward.

Martin Luther King Jr.

DESPUES





“LA AUTODICIPLINA
COMIENZA CON EL
DOMINIO DE TUS
PENSAMIENTOS, SI NO
CONTROLAS LO QUE
PIENSAS NO
CONTROLAS LO QUE
HACES”

NAPOLION HILL





**VENTA
LATINAS.COM**
LO BUSCAS, LO ENCUENTRAS

Estamos para Servirte



“
Dame seis horas para cortar un árbol y
pasaré las primeras cuatro afilando el
hacha

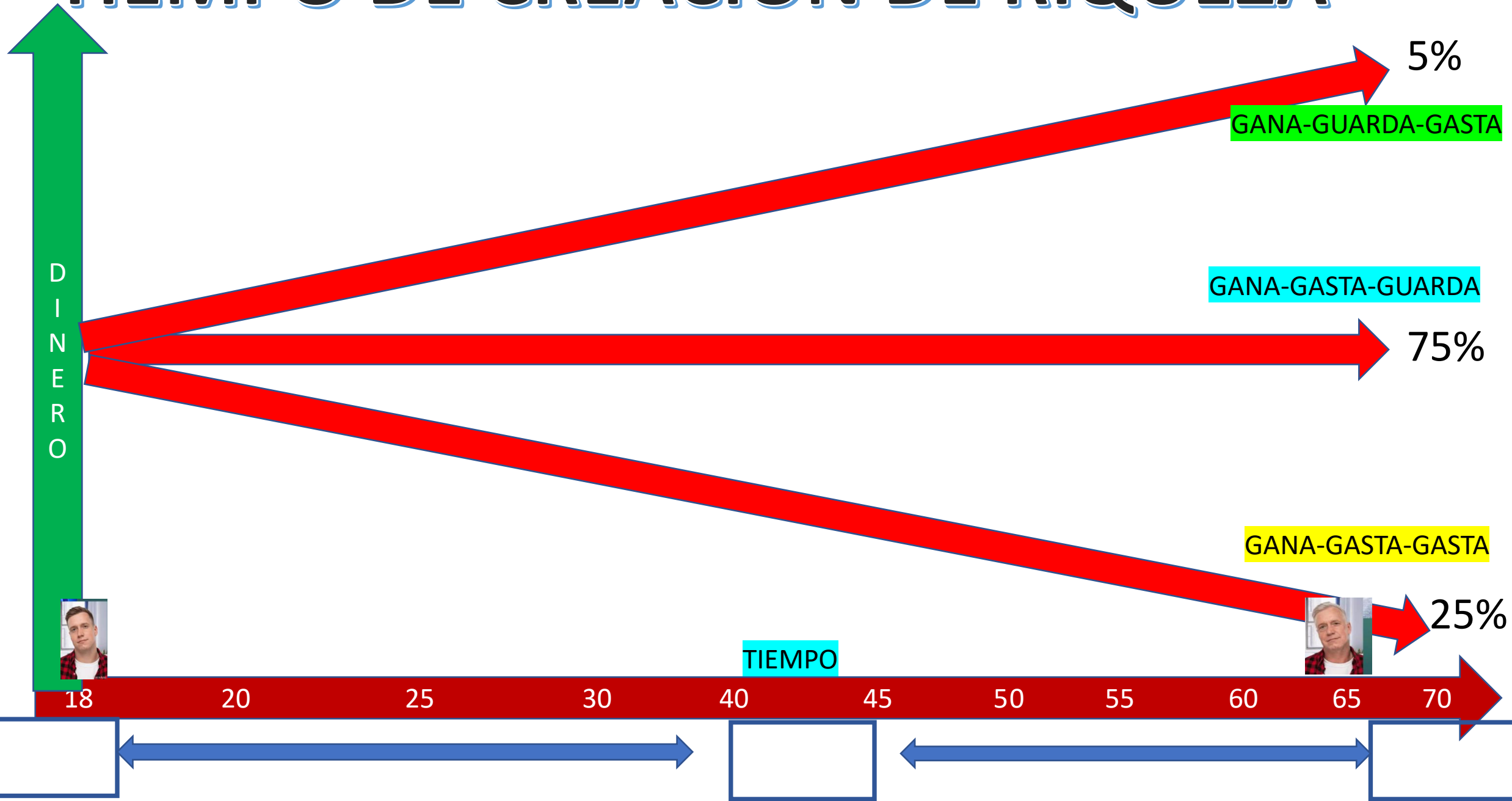
— Abraham Lincoln —
”



Si no puedes volar entonces corre, si no
puedes correr entonces camina, si no puedes
caminar entonces arrástrate, pero sea lo que
hagas, sigue moviéndote hacia adelante.

(Martin Luther King)

TIEMPO DE CREACION DE RIQUEZA

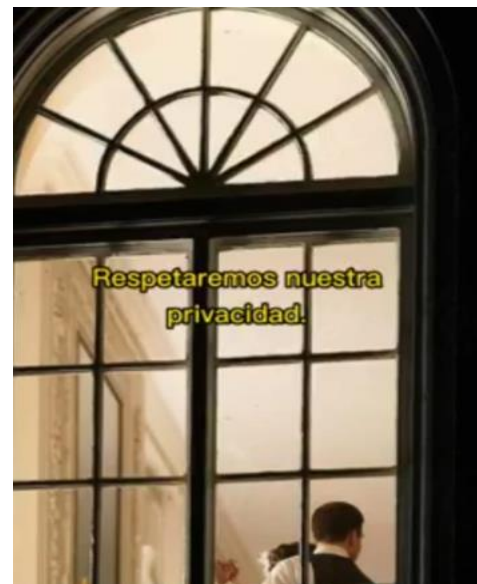




Comunicaremos si sentimos
que se transgreden nuestros
límites de una manera
respetuosa y abierta.



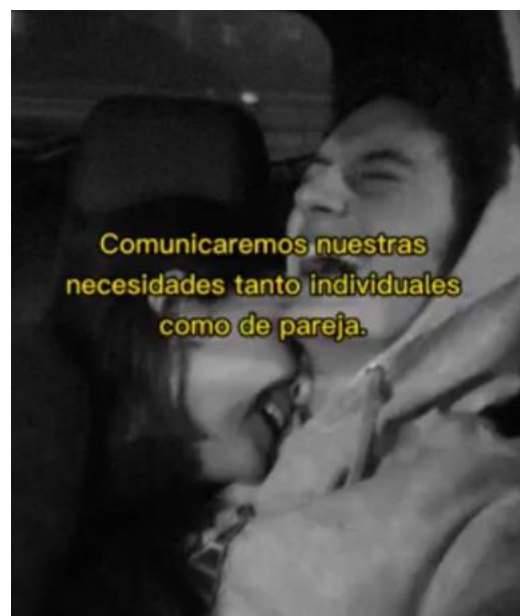
No permitiremos que nuestras
familias o amistades se
involucren o que influyan
en nuestra relación.



Respetaremos nuestra
privacidad.



Comunicaremos si sentimos
que se transgreden nuestros
límites de una manera
respetuosa y abierta.



Comunicaremos nuestras
necesidades tanto individuales
como de pareja.



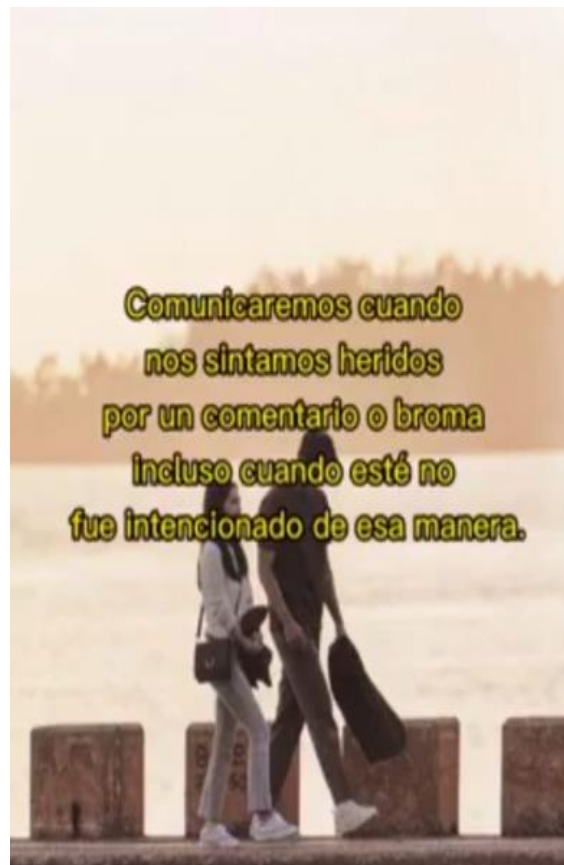
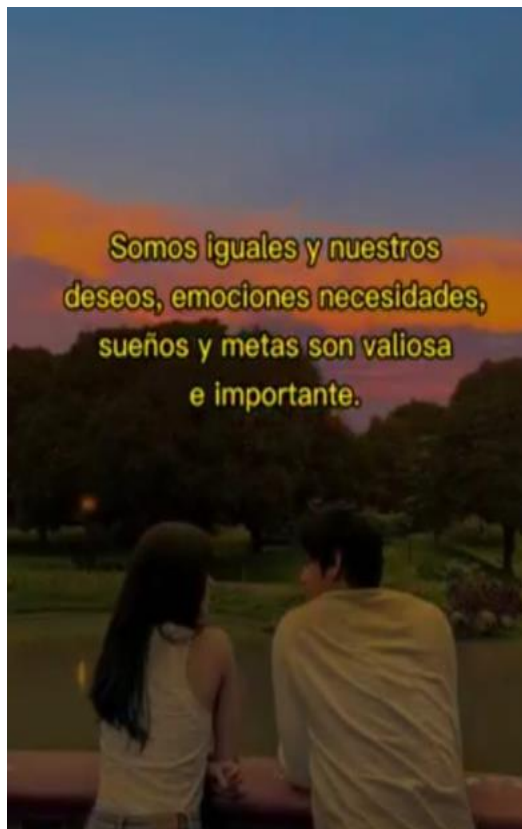
Todas las decisiones
importantes las haremos
en pareja.



Nos trataremos con respeto
a pesar de que exista
un conflicto.



Somos libres de tener
amistades, sueños,
metas, hobbies fuera
de la relación.



APERTURA DE LLC

CONSULTORIA FINANCIERA PEÑA & ASOCIADOS





Limited Liability Company

LLC

El registro de tu compañía
como

LLC incluye :

- Name availability search
- Certificate of Filing
- Certificate of Formation

Uno de los grandes
beneficios de una LLC es
que protégé el patrimonio
personal de los
propietariosal ser
responsabilidad limitada.

EIN

Despues de haber registrado tu compañía a nivel Estado, es hora de registrarlo a nivel Federal obteniendo tu EIN de la LLC formada.

- Aplicacion EIN



SALES TAX Y FRANCHISE TAX

SALES TAX -- El siguiente paso es registrarte para obtener tu numero de Sales Tax, al obtener tu número de identificación tendras que reportar cada trimestre tus ventas totales para poder realizar el pago correspondiente de impuestos estatales. (Si cuentas ya con uno asignado a tu DBA, solo se tiene que dar a conocer al Controlador de Texas la transicion realizada de DBA a LLC)

FRANCHISE TAX – Toda LLC tiene que reportar cada año el total de ingresos y en el reporte se puede actualizar cualquier informacion que haya cambiado durante el año transcurrido.

TEXAS COMPTROLLER OF PUBLIC ACCOUNTS
Comptroller Texas Gov

Report number	
File number	
Report number	
Report date	Due date

Texas Franchise Taxpayers: Your Annual Report is Due

Your annual franchise tax report is due on the date shown in the box in the upper right corner of this letter. Even if you have no tax due or no activity to report, Texas law requires that you file a franchise tax report and information report each year.

Choose a Reporting Option

There are three reporting options: No Tax Due Report, 6-2 Computation Report and the Long Form report. You will need to choose the best report for your situation.

Taxable entities that are part of a combined group engaged in a unitary business must file a combined group report. A passive entity or a non-unitary business cannot be included in a combined group report.

You can file a No Tax Due Report if your business:

- is an entity or a combined group with consolidated total revenue less than or equal to the no tax due threshold;
- has zero Texas receipts; or
- meets the statutory requirements for a passive entity, a real estate investment fund or a non-adversely-affected business.

You must file an original No Tax Due Report electronically. You can file free through the Comptroller's WebFile system at www.comptroller.texas.gov/taxes/no-tax/.

You can file an 6-2 Computation Report if your business is an entity or a combined group with consolidated total revenue of \$25 million or less.

If you choose this option, your business cannot:

- take any margin deductions (including cost of goods sold or commodities);
- take any franchise fee credits; or
- carry over that report year's temporary credit for business tax compliance to a future period.

You must file a Long Form report if you:

- are not eligible to file either the No Tax Due Report or the 6-2 Computation Report; or
- will take franchise fee credits.

Request an Extension

A \$50 penalty is due on a report filed after the due date, even if no tax is due. If you need more time to file, request an extension by the due date to avoid the penalty. A combined group must include the Texas Franchise Tax Affidavit List with its first extension request.

Save Time and File Online!

With the Comptroller's secure online system, WebFile (www.comptroller.texas.gov/taxes/no-tax/), you can file a franchise tax report, pay tax due or request an extension. First-time users will need the WebFile number in the box in the upper right corner of this letter to get started. Note: Your tax preparer may need your WebFile number to file your report electronically.

COMPTROLLER OF PUBLIC ACCOUNTS



OPERATING AGREEMENT/ BYLAWS / MINUTES OF ORGANIZATION MEETING

Creación de Acuerdo Operativo, Bylaws y Minuta

Documentos clave que utilizan las sociedades de responsabilidad limitada para delinear las decisiones financieras y funcionales de la empresa, incluidas las normas, los reglamentos y las disposiciones.



a Employee's social security number		Safe, accurate, FAST! Use		Visit the IRS website at www.irs.gov/efile	
b Employer identification number (EIN)		1 Wages, tips, other compensation	2 Federal income tax withheld		
c Employer's name, address, and ZIP code		3 Social security wages	4 Social security tax withheld		
		5 Medicare wages and tips	6 Medicare tax withheld		
		7 Social security tips	8 Allocated tips		
d Control number		9	10 Dependent care benefits		
e Employee's first name and initial Last name Suff.		11 Nonqualified plans		12a See instructions for box 12	
		13 Statutory employee Retirement plan Third-party sick pay ☐ ☐ ☐		12b	
		14 Other		12c	
				12d	
f Employee's address and ZIP code					
15 State Employer's state ID number	16 State wages, tips, etc.	17 State income tax	18 Local wages, tips, etc.	19 Local income tax	20 Locality name

Form **W-2** Wage and Tax Statement

2021

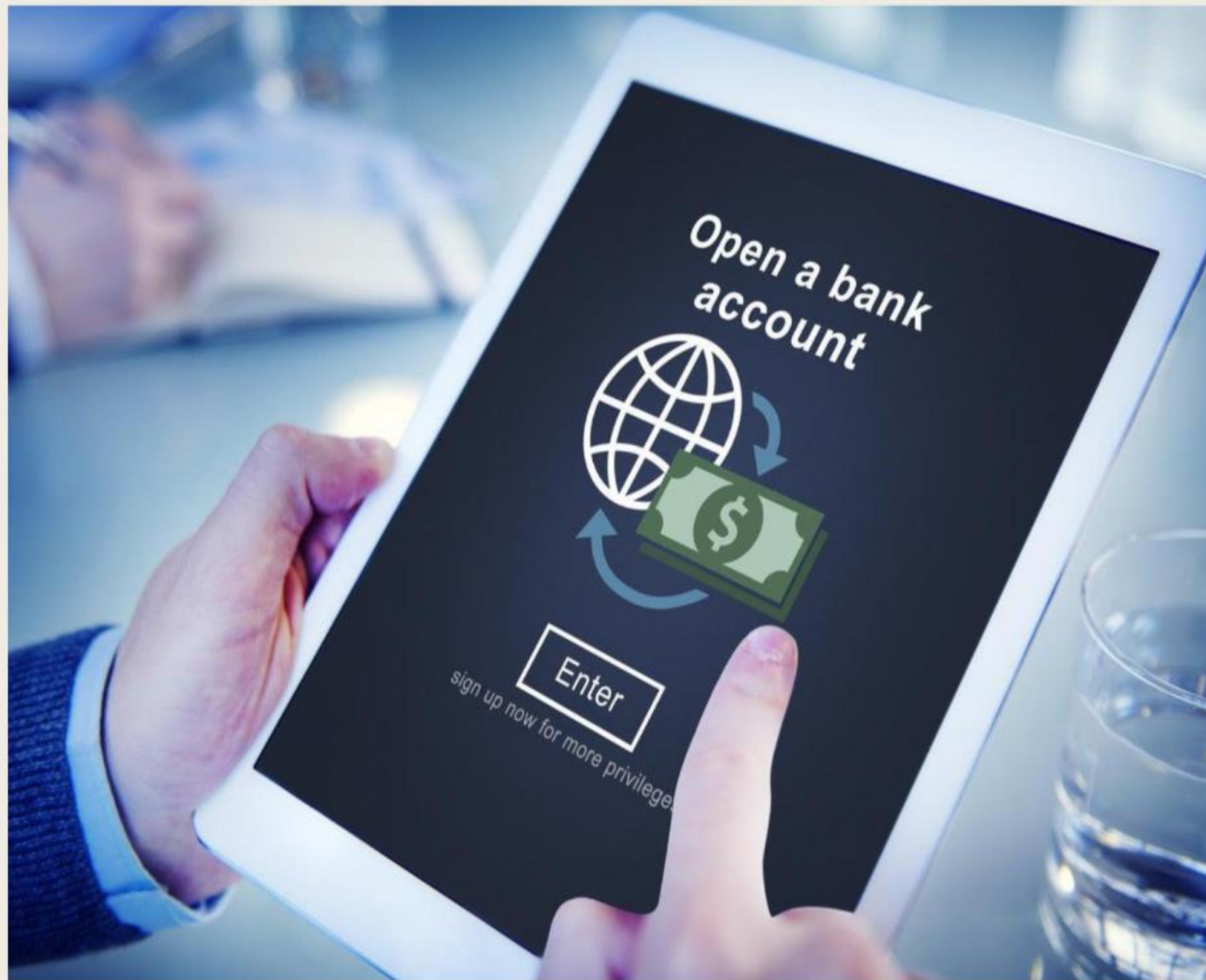
Department of the Treasury—Internal Revenue Service

Copy B—To Be Filed With Employee's FEDERAL Tax Return.

This information is being furnished to the Internal Revenue Service.

EFTPS/TWC

Si el negocio contara con empleados W2, el siguiente paso sera registrar la LLC en EFTPS y TWC donde se realizaran los pagos de impuestos de nomina y desempleo.



Es hora de abrir tu cuenta de banco para tu negocio y así tener más control de tus finanzas en el negocio sin combinar con las personales.

Si ya cuentas con una cuenta bajo DBA es hora de contactar a tu banco y hacer los cambios necesarios para dejarles saber tu nueva estructura LLC



LISTO!

Ahora que contarás con tu LLC te recomendamos llevar la contabilidad en orden y hacer los reportes requeridos como LLC para evitar cualquier auditoria a nivel estatal y federal.

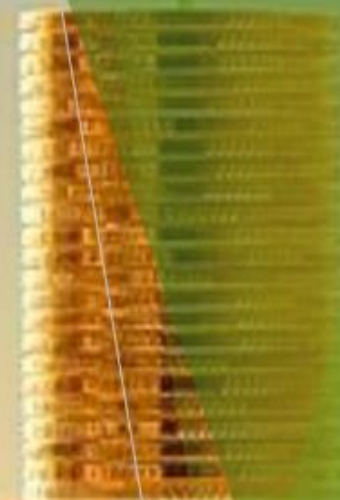


Creación del Crédito

- ▶ No tener miedo de adquirir nuevas tarjetas o préstamos
- ▶ Fortalece el crédito a través del tiempo.
- ▶ El crédito no es para usarlo, es para incrementarlo y saber usarlo al querer adquirir algo de valor que nos generará un retorno o liquidez.

Consejos prácticos para mejorar tu crédito.

- ▶ No endeudarse con tarjetas departamentales.
- ▶ No pedir aumento de crédito al mismo tiempo.
- ▶ Pagar 30% de la tarjeta.
- ▶ No endeudarse 100%.
- ▶ Verifica tarjetas con tasas de interés altas.
- ▶ Evitar a prestamistas.
- ▶ Ser agregado a tarjetas familiares (beneficio a corto plazo por medio de compras). Salirse después.



Open Sky
200 DLLS
50 DLLS



Self

- ▶ Ahorras crédito
- ▶ Hasta 3 buros de crédito



Credit Strong

- ▶ De gran beneficio para construir tu crédito.

CreditStrong®



QUE OBTIENES CON UN BUEN CREDITO

- ▶ Porcentajes bajos en interes en la adquisicion de tu Nueva casa
- ▶ Refinanciamiento con baja tasa de interes.
- ▶ Adquisicion de carro Usado o Nuevo del 4% al 0%
- ▶ Financiamiento y apalancamiento con Tarjetas de credito con cuotas y bajas tasas de rendimientos.
- ▶ Saber manejar tarjetas de Credito te da ventajas de obtener viajes sin costo acumulando puntos.

Tarjeta de Crédito

- ¿Qué hacer?

- ▶ Pagar progresivamente, no pagar el total al instante, puede afectar tu crédito.
- ▶ Priorizar pago de tarjetas, cuando ellas esten libres de pagos, usarlas para pagar las demas deudas. Esto ayudara a mejorar tu credito.
- ▶ Piensa en cada compra que haras con tu crédito ¿beneficiará o perjudicará tu puntaje?
- ▶ NO te endeudes, si no lo puedes comprar 3 veces.





COMO CALIFICAN TU CREDITO

Cómo saber si mi compañía tiene crédito corporativo:

- Si usted tiene un número DUNS (Duns and Bradstreet)
- Si usted tiene un Paydex Score
- Si usted conoce el crédito de su compañía con:
 - Duns and Bratstreet
 - Experian Business
 - Equifax Commercial
 - CreditSafe

dun & bradstreet



EQUIFAX

PAYDEX SCORE:

80



INTELLIScore PLUS:

75



BCRS:

280



TRADELINES: 42

TRADELINES: 10

TRADELINES: 18

HIGHEST CREDIT: \$10,000,000

HIGHEST CREDIT: \$56,400

BALANCE OWED: \$238,066

TOTAL OWED: \$567,400

MONTHLY AVG. DBT: 7

\$\$ REPORTED 12 MNTHS: \$56,000

% PAST 30 DAYS: 4%

HIGHEST DBT: 8

LIENS: 8

JUDGEMENTS: 3

creditsafe
simply smarter



Very Poor
0 - 51

Poor
52 - 65

Fair
66 - 75

Good
76 - 82

Excellent
83 - 100

Las 4 Fases del Crédito Corporativo

Fase 1 – Récord Publico

- a.SBFE (Small Business Financial Exchange)
- b.411
- c.Rating bancario
- d.Presencia comercial

Fase 2 – Net 30

- a.Duns & Bradstreet
- b.Experian business
- c.Equifax business
- d.CreditSafe
- e.Otros

Fase 3 – Crédito de tienda

- a.Lowes
- b.Home Depot
- c.Fuel cards
- d.Dell
- e.Etc.

Fase 4 – Tarjetas de crédito y otros prestamos comerciales

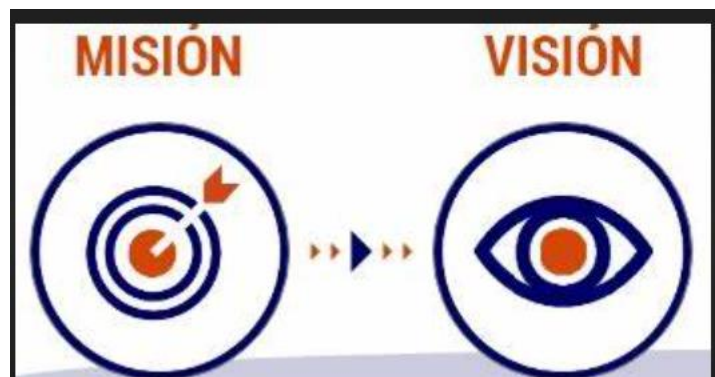
- a.Visa
- b.Mastercard
- c.American Express



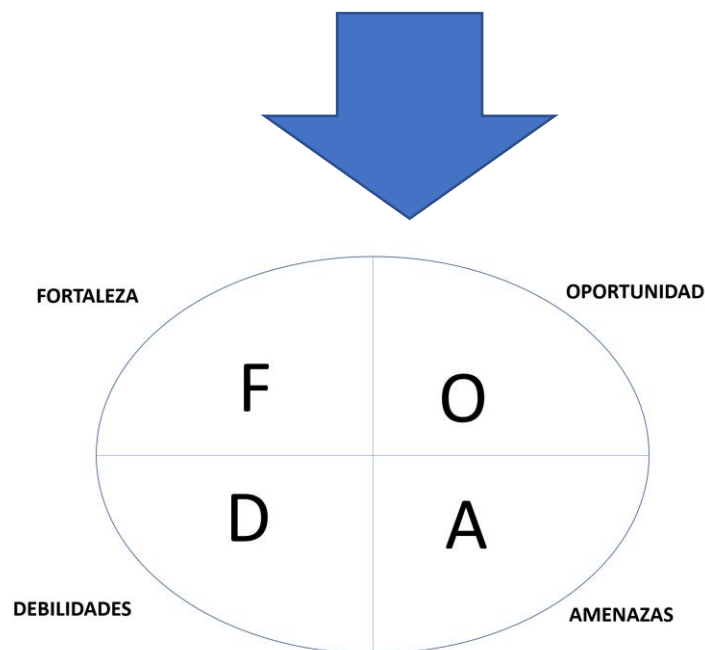
Credit Scores Factors



Payment history	35%
Amounts owed	30%
Length of credit history	15%
New credit	10%
Types of credit used	10%



EL PUNTO DE PARTIDA PARA CUALQUIER PROCESO DE PLANIFICACION ES LA VISION, HACIA DONDE TE DIRIJES, CUAL ES TU OBJETIVO



FORTALEZA

OPORTUNIDAD

F

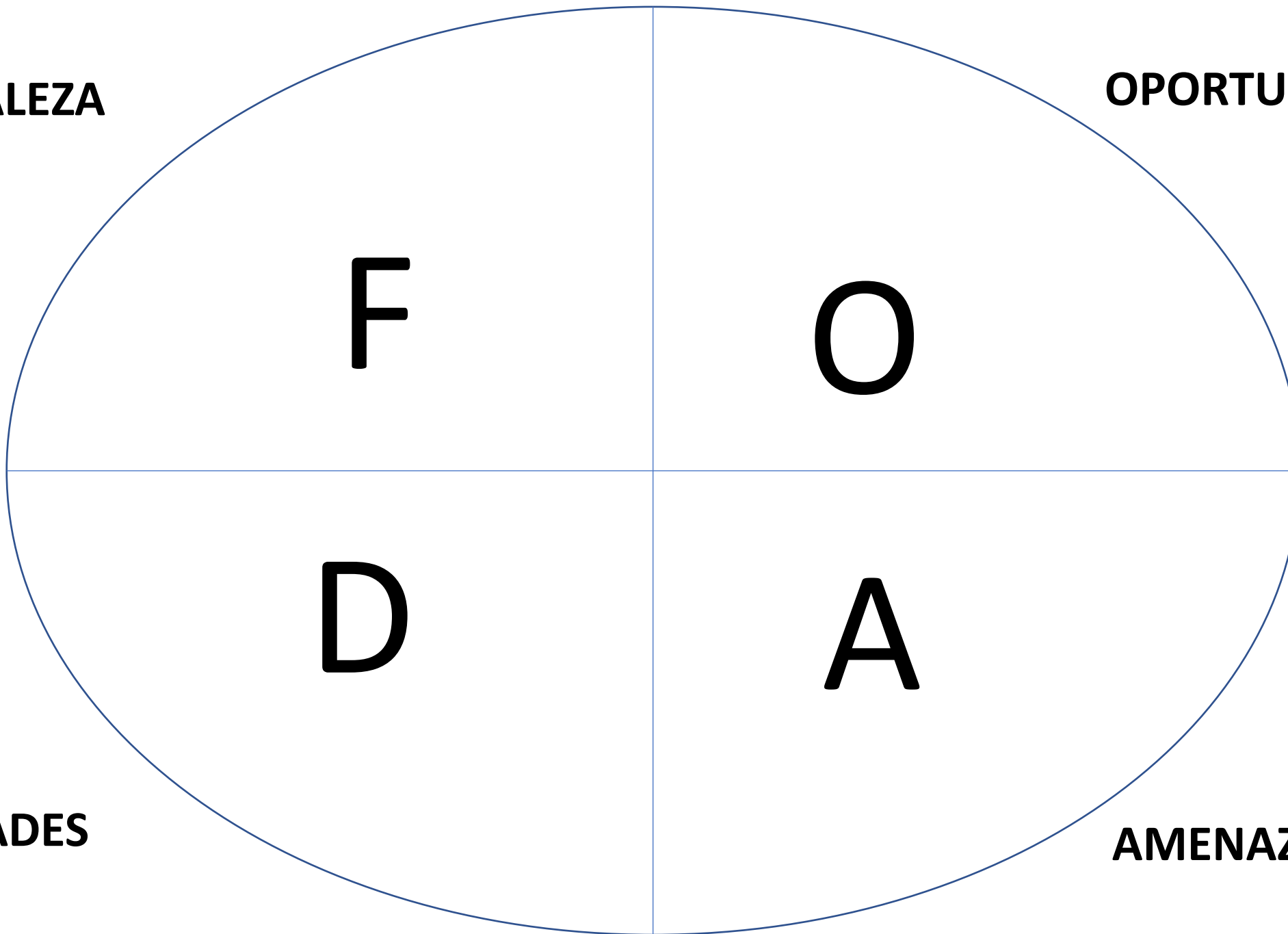
O

D

A

DEBILIDADES

AMENAZAS



FORTALEZA

COMO APROVECHO MIS FORTALEZAS PARA APROVECHAS MIS OPORTUNIDADES ?

OPORTUNIDAD



- HABILIDADES
- VENTAJAS A LA COMPETENCIA
- CAPACIDAD
- QUE PUEDO CONTROLAR
- CONOCIMIENTO

- POSIBILIDAD DE CRECIMIENTO
- APOYO SOCIOS, RELACIONES
- NUEVOS CONTACTOS
- NUEVOS NEGOCIOS
- PREPARACION ADQUIRIR NUEVAS HABILIDADES



COMO APROVECHO MIS OPORTUNIDADES PARA CORREGIR MIS DEBILIDADES?

COMO APROVECHO MIS FORTALEZAS PARA MITIGAR MIS AMENAZAS?



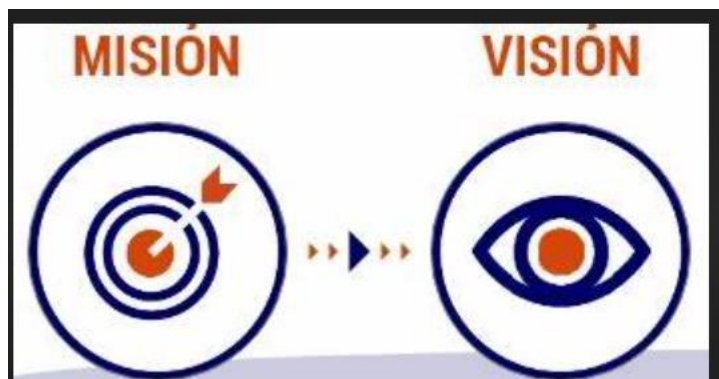
- EN QUE ESTOY FALLANDO
- CRITICA CONSTRUCTIVA
- QUE TAREAS NO HAGO Y ME CUESTA REALIZAR
- QUE TEMORES ME DETIENEN
- QUE AREA NECESITO CRECER
- QUE PROCESOS NECESITO CORREGIR

- SITUACIONES EXTERNAS QUE NO CONTROLLO (CLIMA-POLITICA-LEYES-MERCADO)
- QUE ESTA OBSTACULIZANDO MI CRECIMIENTO
- QUE AFECTA MI SITUACION ACTUAL
- ENTORNO LABORAL DESFAVORABLE

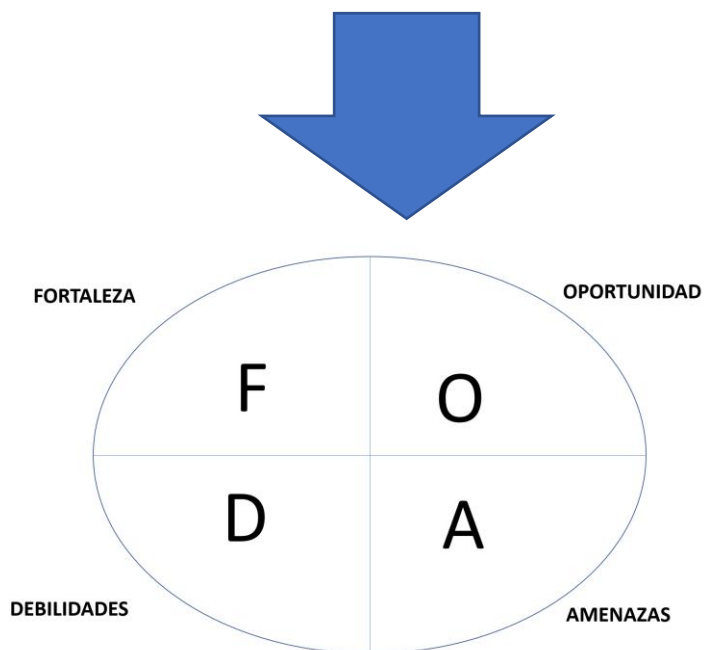
AMENAZAS



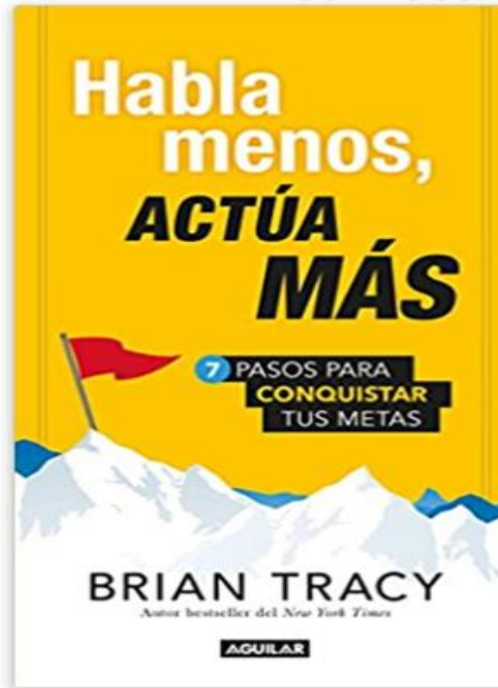
DEBILIDADES



EL PUNTO DE PARTIDA PARA CUALQUIER PROCESO DE PLANIFICACION ES LA VISION, HACIA DONDE TE DIRIJES, CUAL ES TU OBJETIVO ?



TE INVITAMOS A VISITAR NUESTRO MATEARIAL DE
FINANZAS QUE CREO TE AYUDARA EN TU DESARROLLO
PROFESIONAL



RECIBE TU LIBRO EN PDF
DA CLIC AQUI



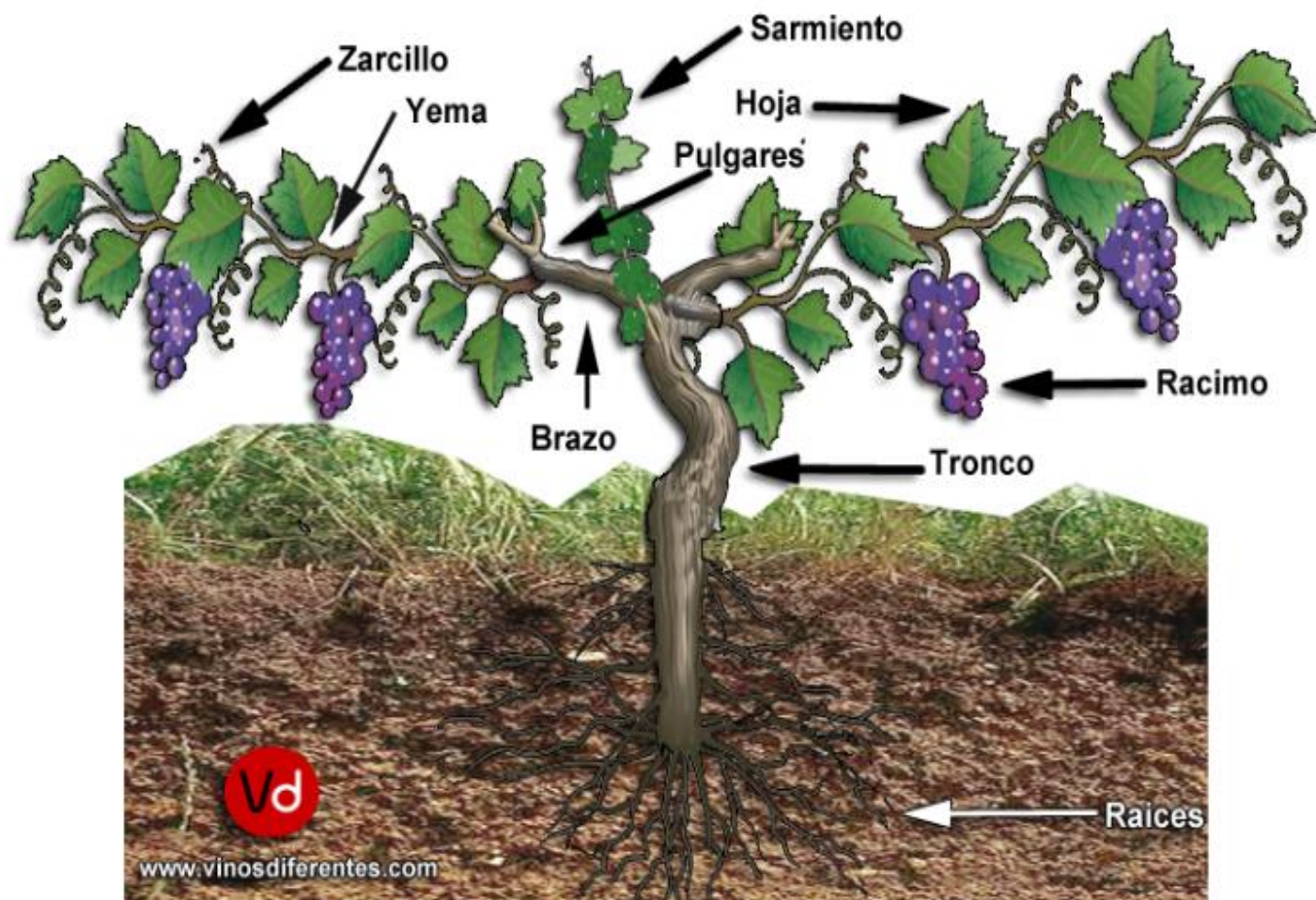
REVISA NUESTRA APP CON
MAS MATERIAL EN
FINANZAS DA CLIC AQUI





**VENTA
LATINAS.COM**
LO BUSCAS, LO ENCUENTRAS

Estamos para Servirte



Partes de La Vid



1. Quiénes somos: Los pámpanos de la Vid v.1



Jesús: La vid Verdadera
El Padre: El labrador
Creyente: Los pámpanos

Yo soy la vid verdadera, y mi Padre es el labrador. v.1

Yo soy la vid, vosotros los pámpanos v.5a





Sarmiento (vid)

El **sarmiento** es el vástago o rama de la cepa de vid, de donde brotan las hojas, los zarcillos y los racimos. Los sarmientos, que brotan cada año del tronco, llevan todas las estructuras de crecimiento vegetal de la planta, es decir las hojas, los zarcillos, las yemas y las inflorescencias que se convertirán en racimos de uva una vez llegadas a su punto de madurez. Es sobre los sarmientos que se efectúa la poda de la vid en invierno, llamada poda de invierno o poda en seco, para limitar su crecimiento y mejorar la producción cualitativa y cuantitativa de las uvas.

El **sarmiento** es el vástago o rama de la [cepa](#) de [vid](#), de donde brotan las hojas, los zarcillos y los racimos.¹ Los sarmientos, que brotan cada año del tronco, llevan todas las estructuras de crecimiento vegetal de la planta, es decir las hojas, los [zarcillos](#), las [yemas](#) y las [inflorescencias](#) que se convertirán en [racimos](#) de [uva](#) una vez llegadas a su punto de madurez.²

Sobre los sarmientos se efectúa la [poda de la vid](#) en invierno, llamada [poda de invierno o poda en seco](#), para limitar su crecimiento y mejorar la producción cualitativa y cuantitativa de las uvas.

