



Primerica es la organización independiente de marketing de servicios financieros más grande de Norteamérica

Fundada en 1977
Cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York (PRI)



Cómo ayuda Primerica a las familias¹

JOHN Y MARY, 30 AÑOS, CON DOS HIJOS

ANTES DEL FNA	DESPUÉS DEL FNA
Deuda:	Deuda:²
Un saldo de \$165,000 de la primera hipoteca; quedan 24 años .	Primerica DebtWatchers™ Fast Pay Plan pagó la hipoteca y todas las tarjetas de crédito en 20 años (50 años de edad).
\$13,000 en tres tarjetas de crédito; pago total en 58 años (haciendo pagos mínimos). Con deudas hasta los 88 años .	¡Ahorraron más de \$56,000 en intereses y más de 4 años de pagos hipotecarios con \$0 de pagos adicionales!
Seguro de vida:	Seguro de vida/Protección de ingresos:³
\$150,000 de cobertura para John \$150,000 de cobertura para Mary Sin protección para los hijos	\$400,000 de cobertura para John \$400,000 de cobertura para Mary \$10,000 para cada uno de los hijos
Póliza con valor en efectivo – \$285 al mes.*	Seguro de vida a término nivelado a 35 años: \$126 al mes.
\$124,000 valor en efectivo a la edad de 65	\$285 - \$126 = \$159 de ahorros mensuales para INVERTIR
Protección legal:	Protección legal:⁴
No tienen testamento ni acceso a un bufete jurídico multidisciplinario respetado.	Hacer un testamento a través del programa de Protección Legal de Primerica* y acceso a un bufete jurídico multidisciplinario por \$25 al mes.
Seguro de automóvil y de vivienda:	Seguro de automóvil y de vivienda⁵
John y Mary pagaban \$243 al mes por los seguros de automóvil y vivienda.	Ahorro de: \$65 al mes en sus seguros de automóvil y vivienda. (\$65 al mes por 20 años al 9% = \$43,000 de fondos para la universidad)
Plan de jubilación:	Plan de jubilación:⁶
John y Mary tenían \$20,000 en un IRA en su banco con el que ganaban el 1.5% , con contribuciones de \$100 al mes. Ahorros acumulados a la edad de 65 años = \$89,000	\$20,000 de transferencia por reinversión de IRA a fondos mutuos. Las contribuciones mensuales aumentaron a \$259 (\$100 + \$159 de ahorros del seguro de vida con valor en efectivo). Una tasa de retorno del 6%: \$533,316 a la edad de 65 años Una tasa de retorno del 9%: \$1,228,904 a la edad de 65 años

A

O

B

Si le muestra los ejemplos A y B a 10 familias, ¿cuántas de ellas se cambiarían de A a B?

*El seguro de vida con valor en efectivo puede ser un seguro de vida universal, vida entera, etc., y podría tener además, protección por fallecimiento, como dividendos, interés o valor en efectivo por un préstamo o al cancelar la póliza. El seguro con valor en efectivo tiene por lo general primas de nivel durante el plazo de la póliza. El seguro a término proporciona un beneficio por muerte y sus primas aumentan después de los periodos de las primas iniciales y a ciertas edades.

1 Esta es una familia hipotética de cuatro miembros, formada por el esposo y la esposa, ambos de 30 años, no fumadores y sus dos hijos menores. Esta familia se usa para ilustrar nuestros productos y no pretende reflejar ninguna persona o familia real. 2 Tomando como base que el consumidor hace los pagos mínimos, el APR/COB para la hipoteca es del 6.0% y el APR/COB en cada una de las tres tarjetas de crédito es del 19.8%. Se asume que no contraerán más deudas. 3 Usando Primerica Custom Advantage 35; asegurado principal: esposo 15CAO(35) John y anexo de seguro para cónyuge esposa 15CBO(35) Mary, ambos 30 años y no fumadores. 4 \$25 por mes en la mayoría de las áreas. 5 Primerica Secure™ no está disponible en Puerto Rico. 6 Las tasas de retorno hipotéticas del 6% y 9% se capitalizan mensualmente, y la acumulación de impuestos diferidos para el IRA no está garantizada ni pretende demostrar el rendimiento de una inversión real. A diferencia de las inversiones reales, estas cuentas hipotéticas crecen a una tasa de retorno constante sin comisiones ni cargos. Las inversiones reales fluctuarán en valor. Si las comisiones e impuestos estuvieran incluidos, los resultados serían inferiores. Las contribuciones deducibles de impuestos son gravadas y el crecimiento diferido de impuestos puede ser tributable al momento del retiro. Los retiros de dinero realizados antes de los 59 1/2 años pueden estar sujetos a una multa impositiva.

Nuestra misión:

Ayudar a que las familias tengan más ingresos y a estar adecuadamente protegidas, libres de deudas y que puedan alcanzar la independencia financiera.

Lo que hacemos:

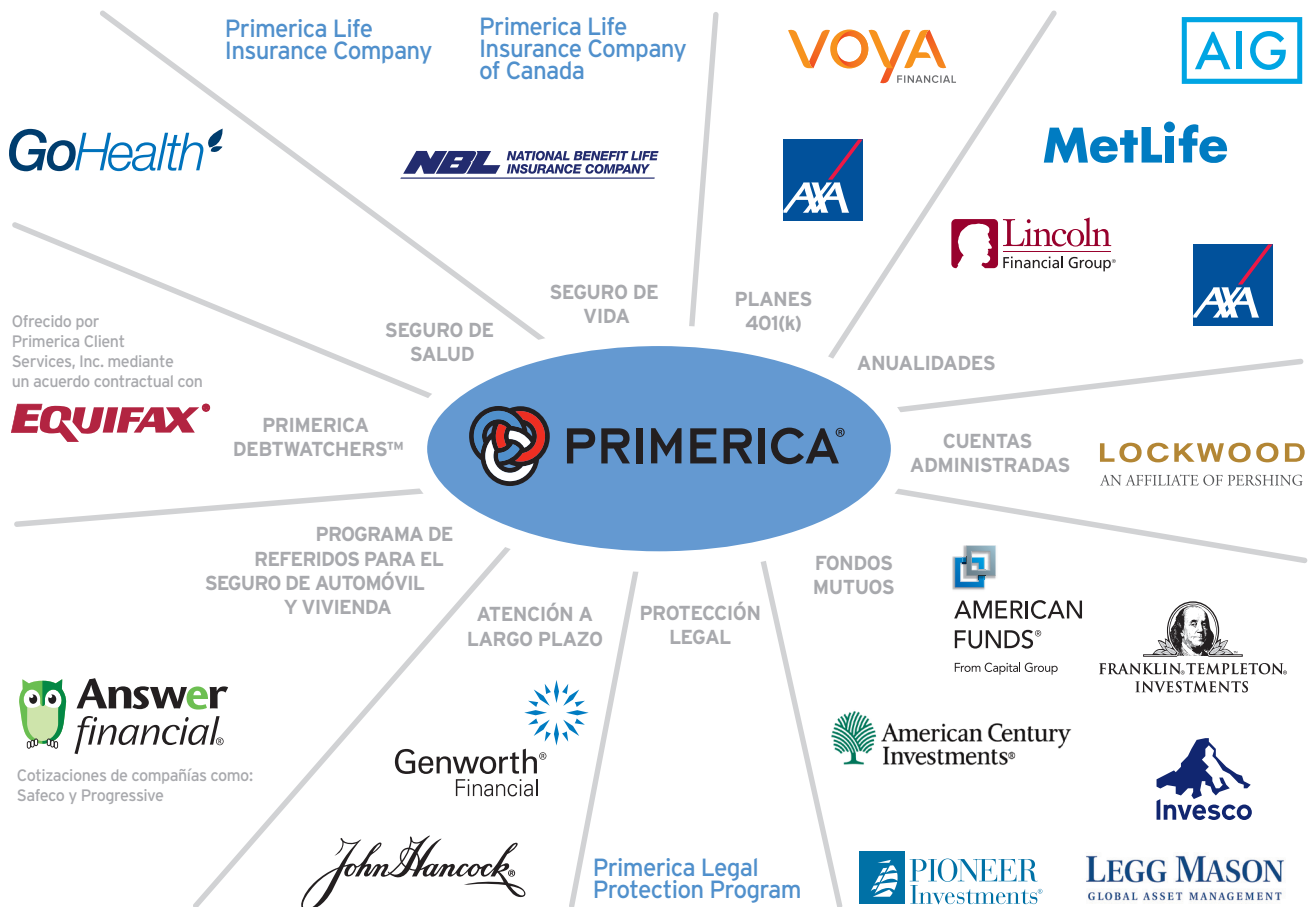
Enseñamos a las personas cómo funciona el dinero para que puedan tomar decisiones informadas sobre sus finanzas.

Lo que ofrecemos:

Ofrecemos una gran variedad de productos y servicios diseñados para ayudar a las personas a lograr sus objetivos financieros.

Socios estratégicos de Primerica

Algunas de las compañías más respetadas en el mundo de las finanzas.



Más de \$47 mil millones en activos administrados; más de 2 millones de cuentas de inversión de clientes

Más de \$693 mil millones de seguros de vida vigentes; más de 5 millones de vidas aseguradas a través de nuestras compañías de seguro

No todos los productos y servicios están disponibles en todos los estados o provincias. La capacidad de un representante para comercializar los productos de las compañías indicadas está sujeta a los requisitos estatales y federales de licencia y/o certificación. **Beneficios por incapacidad:** Los representantes de ventas independientes de Primerica promueven y mercadean productos de seguros administrados por The Edge benefits Inc., y son suscritos por diversas aseguradoras canadienses no afiliadas con Primerica. **Seguro de salud:** El seguro de salud se ofrece a través de Primerica Financial Services, Inc. por relación contractual con GoHealth, LLC. GoHealth, LLC proporciona un mercado de seguro de salud privado en línea donde se ofrecen productos de seguro de salud. No todos los servicios y productos de seguros están disponibles en todos los estados. **Cuentas administradas:** PFS Investments Inc. (PFSI) es una Asesora de Inversiones, registrada en la SEC, que opera comercialmente como Primerica Advisors. PFSI es miembro de FINRA y SIPC. Lockwood Advisors, Inc. (Lockwood) es una Asesora de Inversiones, Registrada en la SEC, y filial de Pershing LLC; ambas son subsidiarias de The Bank of New York Mellon Corporation (BNY Mellon). Pershing LLC es miembro de FINRA, NYSE, SIPC. El registro en la SEC no implica ni asegura que la SEC o cualquier otra autoridad estatal de títulos valores haya aprobado o avalado a PFSI o Lockwood, o el contenido de esta divulgación. Adicionalmente, el registro en la SEC no conlleva ninguna aprobación oficial ni indica que PFSI o Lockwood hayan obtenido un nivel particular de destreza o capacidad. Ni Lockwood ni BNY Mellon son filiales de Primerica. **Fondos Mutuos:** En Canadá, los fondos mutuos son ofrecidos por PFSI Investments Canada Ltd., agente de fondos mutuos. **Primerica DebtWatchers™:** No está disponible para residentes de Washington, D.C. **Títulos valores:** En Estados Unidos, los títulos valores son ofrecidos por PFS Investments Inc. (PFSI), 1 Primerica Parkway, Duluth, Georgia 30099-0001. Fondos segregados: Los fondos segregados son ofrecidos por la compañía de seguros de vida Primerica Life Insurance Company de Canadá.

Retos financieros de hoy

Más de dos tercios de la población en Estados Unidos vive de cheque en cheque.

Reuters.com, "More Than Two-Thirds in U.S. Live Paycheck to Paycheck: Survey", consultado el 28 de agosto de 2015

Las familias estadounidenses con deudas tienen un saldo promedio de \$15,706 en tarjetas de crédito.

Fortune.com, "3 Reasons the Average American May Be Worse Off Than Greece", 9 de julio de 2015

Solo el 57% de los estadounidenses tienen seguro de vida.

Bankrate.com, "Survey: How Many of Us Have Life Insurance? And How Many of Us Have Enough of It?", 8 de julio de 2015

Más de la mitad de todos los trabajadores (54%) tienen menos de \$25,000 en ahorros e inversiones para la jubilación.

Employee Benefit Research Institute, 2016 Retirement Confidence Survey

Primerica le proporciona educación financiera para enfrentar estos retos.

Cómo funciona el dinero

La Regla del 72 le da un aproximado de cuántos años le tomaría duplicar su dinero.

Podría DUPLICAR su dinero en aproximadamente...

72 ÷ 3% de interés	24 años
72 ÷ 6% de interés	12 años
72 ÷ 12% de interés	6 años

? ¿Cuántos "períodos para duplicar el dinero" tiene en su vida?

Esta tabla demuestra cómo funciona el concepto de la regla del 72 desde un punto de vista matemático. No pretende representar una inversión. El cuadro usa tasas de retorno constantes, a diferencia de las inversiones reales que fluctúan en valor. No incluye cargos ni impuestos, que disminuirían el rendimiento. Es poco probable que una inversión aumente el 10% o más de manera constante, teniendo en cuenta las condiciones actuales del mercado.

El poder del interés compuesto

\$200 de ahorro mensual por 35 años (edad: 30 a 65)

3% de interés	\$148,684
6% de interés	\$286,367
9% de interés	\$592,770

Las tasas de retorno son constantes y son tasas nominales, compuestas mensualmente. Se asume que las contribuciones se realizan a principios de mes. El cuadro anterior no pretende representar ningún tipo de inversión o instrumento de ahorro en particular; las inversiones reales fluctuarán en valor. No toma en consideración los impuestos ni otras deducciones aplicables.

"El interés compuesto es la fuerza más poderosa del universo".

Albert Einstein, citado en *The Dow 40,000*, David Elias (1999)

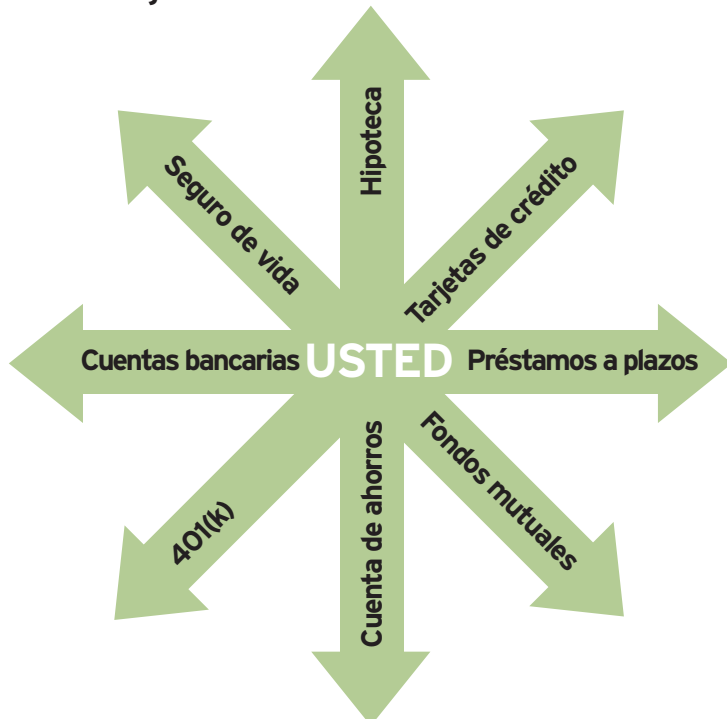
Nuestra filosofía: La teoría de la responsabilidad decreciente



La gente no hace planes para fracasar; fracasan al no hacer planes

El problema:

Las instituciones financieras tradicionales venden productos; no proporcionan estrategias financieras.



La Solución:

Un Análisis de Necesidades Financieras (FNA)

Un programa gratuito, confidencial y personalizado que le ayuda a lograr sus metas y sueños.



El FNA le proporciona soluciones en estas áreas:

Ahorros
Eliminación de deudas
Protección de ingresos
Administración de ingresos

? En una escala de 1 a 10, **donde 10 es el máximo**, ¿cómo calificaría su deseo de tener una protección adecuada, estar libre de deudas y alcanzar la independencia financiera? _____

Primerica, una de las más grandes oportunidades en Norteamérica.

<p>Comience a tiempo parcial</p> <p>Con Primerica, usted puede mantener su trabajo a tiempo completo mientras inicia su propio negocio a tiempo parcial. Quizás está buscando ingresos adicionales o simplemente quiere ver si Primerica es la oportunidad ideal para usted. Aquí le mostramos cómo ganar dinero extra comenzando a trabajar a tiempo parcial:</p>	<p>Líder de distrito (tiempo parcial)</p> <p>Personal: 4 clientes en un mes (uno por semana) 4 ventas de seguro de vida 2 transferencias por reinversión de IRA 1 Primerica DebtWatchers 1 A&H 1 PLPP</p> <p>Flujo de efectivo de las ventas del mes \$3,728</p>
<p>Arme su equipo</p> <p>Mientras construye su negocio con Primerica, también tiene la oportunidad de formar su equipo y ganar comisiones. Las comisiones le ofrecen la oportunidad de ganar un ingreso adicional basado en lo que produce el negocio de su equipo o "líneas descendentes". Mire cómo puede armar su negocio, incluso trabajando a tiempo parcial:</p>	<p>Líder regional (tiempo parcial opcional)</p> <p>Personal: 4 clientes en un mes (uno por semana) 4 ventas de seguro de vida 2 transferencias por reinversión de IRA 1 Primerica DebtWatchers 1 A&H 1 PLPP</p> <p>Comisiones del equipo: 2 líderes de distrito 6 clientes en un mes 6 ventas de seguro de vida 2 transferencias por reinversión de IRA 2 Primerica DebtWatchers 2 A&H 2 PLPP</p> <p>Es igual a: \$5,048 Es igual a: \$1,920</p> <p>Flujo de efectivo de las ventas del mes \$6,968</p>
<p>Pase a ser Vicepresidente regional a tiempo completo</p> <p>Mientras continúa construyendo un equipo y expandiendo su negocio de Primerica, es posible que decida renunciar a su trabajo regular y convertirse en un representante a tiempo completo de Primerica. Al avanzar al nivel de RVP, también tiene la oportunidad de ganar bonos:</p>	<p>RVP (tiempo completo)</p> <p>Personal: 4 clientes en un mes 4 ventas de seguro de vida 2 transferencias por reinversión de IRA 1 Primerica DebtWatchers 1 A&H 1 PLPP</p> <p>Comisiones del equipo: 2 líderes regionales 10 ventas de seguro de vida 4 transferencias por reinversión de IRA 2 Primerica DebtWatchers 2 A&H 2 PLPP</p> <p>Es igual a: \$7,779 Es igual a: \$6,602 Bonos: \$2,898</p> <p>Flujo de efectivo de las ventas del mes \$17,279</p>
<p>Cree su negocio y desarrolle RVP</p> <p>Gracias a Primerica, usted tiene la oportunidad de ser propietario de su propio negocio. ¡A medida que sigue avanzando, su oportunidad de crecimiento es ilimitada! Mire todo lo que puede ganar mientras construye su negocio y trabaja para ser propietario:</p>	<p>SVP (usted ha formado 3 RVP)</p> <p>Personal: 4 clientes en un mes 4 ventas de seguro de vida 2 transferencias por reinversión de IRA 1 Primerica DebtWatchers 1 A&H 1 PLPP</p> <p>Comisiones del equipo: 3 RVP + 2 líderes regionales 50 clientes combinados 50 ventas de seguro de vida 22 transferencias por reinversión de IRA 11 Primerica DebtWatchers 11 A&H 11 PLPP</p> <p>Es igual a: \$7,779 Es igual a: \$16,417 Bono básico: \$2,898 Bonos de RVP y SVP: \$7,038</p> <p>Flujo de efectivo de las ventas del mes \$34,132</p>

¿Ve alguna razón lógica para no comenzar, al menos a tiempo parcial?

Los representantes de Primerica son contratistas independientes y reciben comisiones solo por las ventas de productos. Se asume que todos los productos permanecen vigentes por 12 meses. El flujo de efectivo de las comisiones por los seguros de vida incluye un adelanto del 75% de la comisión del primer año. Asume transferencia por reinversión de \$20,000 más inversiones adicionales de \$259 al mes en un IRA por cliente durante 12 meses. Las comisiones incluyen el flujo de efectivo que se recibe en 12 meses. Los ejemplos de compensación se basan en avances de 2 años en estados con beneficios completos para productos PLPP. El bono del seguro de vida se basa en el QBI del 69% y una tasa de bono del 20%, asumiendo una prima por póliza de \$1,500. El seguro de vida es suscrito por Primerica Life Insurance Company. Títulos valores ofrecidos por PFS Investments Inc., 1 Primerica Parkway, Duluth, Georgia 30099.

Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015, Primerica pagó un flujo de efectivo a su personal de ventas de Norteamérica a un promedio de \$6,119 por representante con licencia para vender seguros de vida. El flujo de efectivo promedio incluye las comisiones pagadas en todas las líneas de negocios, y reflejan los dólares de EE. UU. y Canadá combinados restantes en la moneda local devengados por los representantes. Las tasas de cambio fluctúan diariamente y pueden afectar el promedio.