



**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)

Elegida como una de las 50 Compañías Financieras Más Confiables de Estados Unidos  
(*Forbes*, "America's 50 Most Trustworthy Financial Companies", 3 de agosto de 2015)





## Las cuatro formas de obtener ingresos

<b>COMO EMPLEADO</b> <b>Tiene un trabajo.</b> Ingresos basados en el cargo que ocupa, no en la persona.	<b>COMO EMPRESARIO</b> <b>Tiene una empresa.</b> Otras personas trabajan para él. Potencial de ingresos ilimitados a través de la fabricación, marketing, etc.
<b>COMO AUTÓNOMO</b> <b>Trabaja por su cuenta.</b> Dentista, médico, abogado, estilista, agente inmobiliario, vendedor.	<b>COMO INVERSIONISTA</b> <b>Tiene dinero generándole ingresos.</b> Disfruta de plena libertad y vive su sueño.

¿Cuáles son las **dos formas** de obtener ingresos que más le atraen?

The CashFlow Quadrant, CASHFLOW Technologies, Inc. se utilizan con permiso. The CashFlow Quadrant y CSQ son marcas registradas de CASHFLOW Technologies Inc. Para más información visitarnos, lee el para ninguna solicitud de productos.

## Las cinco razones por las que la gente participa

1

No les gusta su trabajo - buscan un cambio profesional y la posibilidad de mejores ingresos

2

Les encanta lo que hacen, pero sería bueno tener un ingreso parcial extra

3

Desean educación financiera - aprender a ganar en el juego del dinero

4

Les encanta ayudar a la gente y cambiar las cosas

5

Sueñan con tener su propio negocio

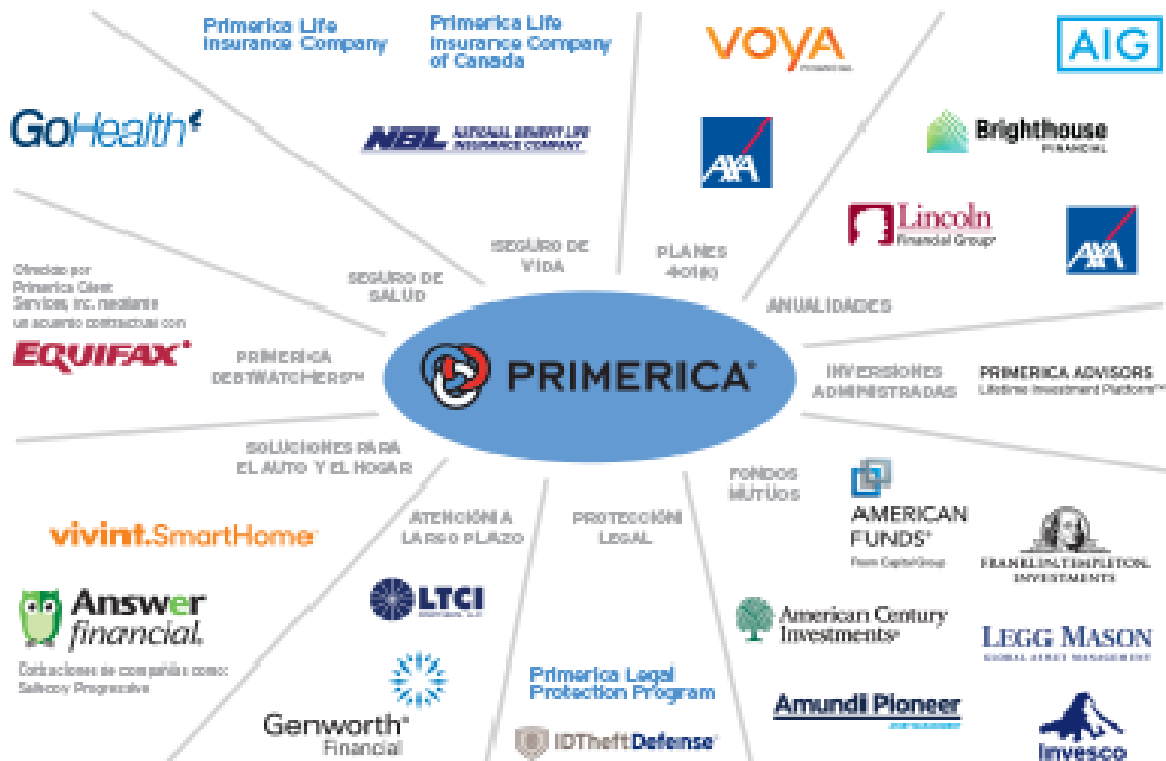
¿Comprende por qué la mayoría de la gente podría estar interesada en al menos una de estas áreas?

**Nuestra misión:** Ayudar a las familias a obtener más ingresos y a estar adecuadamente protegidas, sin deudas y con independencia financiera.

**Lo que hacemos:** Enseñamos a las personas cómo funciona el dinero, con un Análisis de necesidades financieras, 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.

# ¡Somos un supermercado financiero integral con entrega a domicilio!



No todos los productos son típicamente disponibles en todos los estados, y en el Distrito de Columbia. La capacidad de un representante para ofrecer productos de las compañías indicadas está sujeta a los requisitos estatales y federales de licencia y certificación. Seguro de vida emitido por el afiliado de GECC (U) se ofrece mediante Primerica Secure®, un programa de afiliados de líneas de seguros personales mediante el cual los representantes pueden referir personas al primer seguro de vida, que brinda un seguro de vida a través de una filial autorizada. Primerica, sus representantes y el programa Primerica Secure no representan ni garantizan el éxito de los asegurados del programa. Seguro de vida emitido por GECC (U), el seguro de vida se ofrece a través de Primerica Financial Services, Inc. por relación contractual con SunLife, LLC. SunLife LLC opera bajo un mercado de seguro de vida privado en línea, una red de proveedores de seguros de salud que brinda protección de seguro de salud. Protección legal: De Estados Unidos, la defensa contra el fraude de identidad, ID Theft Defense, es ofrecida por relación contractual entre Primerica Client Services, Inc. y Protect Legal Services, Inc. que opera con el nombre comercial de LegalShield ("LegalShield"). ID Theft Defense es un producto de LegalShield y proporciona acceso a servicios de protección contra fraude de identidad de robo de identidad de una relación contractual con SunLife, Inc. En GECC (U), los servicios de protección legal de Primerica Legal Protection Program involucran una participación en la relación contractual entre Primerica Client Services, Inc. y LegalShield. LegalShield proporciona acceso a servicios legales ofrecidos por una red de abogados a los miembros de LegalShield a través de una participación basada en membresía. Seguro de vida: Los representantes de Primerica comercializan el seguro de vida a término ofrecido por National General Life Insurance Company (NGLIC) en Nueva York y Primerica Life Insurance Company (PLIC) las operaciones (Bulch, GA) en todos los demás jurisdicciones de GECC (U). Cobertura a largo plazo: GECC (U), los representantes pueden ofrecer seguro de vida a largo plazo de Genworth Financial por una relación contractual entre Primerica Financial Services, Inc., Genworth Life Insurance Company y Genworth Life Insurance Company of New York. Un programa de rentas mutuos es el que los representantes pueden referir a las personas a FID Mutual, LLC proporciona seguro de jubilación a largo plazo de estas compañías de Genworth y de otras compañías afiliadas con Primerica. Inversiones administradas: FID Investments Inc. es una Asociación de Inversión Registrada en la SEC, que opera con el nombre comercial Primerica Advisors. Para obtener información adicional sobre las inversiones administradas, solicite a su representante de Primerica una copia del folleto del programa de inversión de renta a largo plazo del Formulario ADR. Primerica, para cada uno de los Centros Financieros, la Plataforma de Inversión por Vida, los seguros de vida, Anualidades variables y Planes 401(K) de GECC (U), los Distribuidores Asociados por FID Investments Inc., Primerica Partners, Bulch, Georgia 30077-8002. FID Investments Inc. es miembro de IRDA y SEC. Primerica Life Insurance Company: Los miembros de SunLife y SunLife de Georgia Consumer Services LLC, una subsidiaria de propiedad de Equifax Inc. Véase los sitios web de SunLife y SunLife de Georgia para obtener información adicional sobre la renovación de los contratos de SunLife mediante un acuerdo contractual entre Primerica Client Services, Inc., Primerica Client Services Inc., FID Investments Canada Ltd./Finco, Inc. and Vita Inc/Canada, Inc.

Primerica es la marca registrada de Primerica, Inc. Todas las demás marcas comerciales y de servicio son propiedad de sus respectivos dueños. Todos los derechos reservados.

## Retos financieros de hoy

Casi la mitad de todos los estadounidenses viven de cheque en cheque.  
[www.primedirect.com](http://www.primedirect.com) "Nearly Half of Americans Live Paycheck to Paycheck," 22 de abril de 2016

El promedio de la deuda de las tarjetas de crédito en los hogares estadounidenses es de \$16,061.  
[CNBC.com](http://CNBC.com) "US Households now have over \$16,000 in credit-card debt," 13 de diciembre de 2016

Sesenta y tres por ciento de los estadounidenses tienen ahorrados menos de \$1,000.  
[HuffingtonPost.com](http://HuffingtonPost.com) "Most Americans Are \$1,000 Away From Financial Ruin: Report," 7 de enero de 2016

Una de cada cuatro personas siente que necesita más protección de seguro de vida.  
[LIMRA.com](http://LIMRA.com), "2016 Insurance Barometer Study," 1 de febrero de 2017

El año pasado hubo 833,515 declaraciones de bancarrota no relacionadas con negocios.  
[uscourts.gov](http://uscourts.gov), "U.S. Bankruptcy Courts - Bankruptcy Cases Filed Terminated and Pending," 31 de marzo de 2017

Aproximadamente la mitad de todos los trabajadores tienen menos de \$25,000 en ahorros e inversiones para la jubilación.  
 Encuesta sobre la confianza en la jubilación 2017, Instituto de Investigación de Beneficios para Empleados

## ¿Sabe usted cuál es su número de independencia financiera (FIN)?

Su FIN es. La cantidad de dinero que necesita ahorrar para que algún día pueda vivir con ese dinero por el resto de su vida isin tener que volver a trabajar!

**Desea jubilarse en 30 años, con \$30,000 al año...**

**De aquí a 30 años, después de un 3% de inflación... \$73,000 serán equivalentes a \$30,000 de hoy.**



**Su FIN es \$1,080,000**

Para lograrlo, invierta \$585 al mes por 30 años al 9% = \$1,080,000

## ¿Qué tan importante es saber su número de independencia financiera?

Este ejemplo hipotético supone 20 años de ingresos de jubilación a una tasa de retorno después de la jubilación del 6% y el 3% de inflación. Las tasas de inversión hipotéticas suponen una tasa de retorno del 9% nominal, capitalizada mensualmente, y no es indicativa de ninguna inversión específica. Cualquier inversión real puede estar sujeta a impuestos y comisiones que reducirán el rendimiento. Este ejemplo muestra una tasa de retorno constante, a diferencia de inversiones reales que podrían fluctuar en su valor.

## La Regla del 72... A veces llamada la Regla de los Banqueros

**¡Divida su tasa de interés por 72 para determinar aproximadamente cuántos años le llevará duplicar su dinero!**

Años	3%	6%	12%
0	\$10,000	\$10,000	\$10,000
6			\$20,000
12		\$20,000	\$40,000
18			\$80,000
24	\$20,000	\$40,000	\$160,000
30			\$320,000
36		\$80,000	\$640,000
42			\$1,280,000
48	\$40,000	\$160,000	\$2,560,000

• ¿Cómo puede ganar un juego, si no sabe las reglas?

• ¿Tienen los bancos o las compañías de seguros algún incentivo para enseñarnos esta regla?

• ¿A quién beneficiaría conocer esta regla?

• ¿No deberíamos haber aprendido esta regla en la escuela?

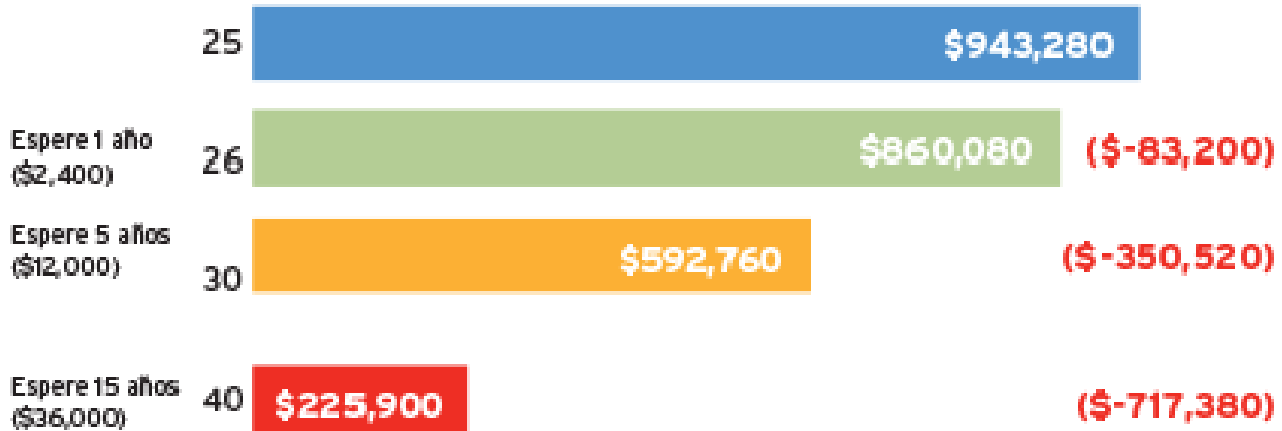
**Si usted no nos presenta a sus familiares y amigos, ¿cómo van ellos a saber de la "regla del 72"?**

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.

## El primer paso hacia el éxito financiero es pagarse usted primero

**Cuando no lo hace, hay un alto costo por esperar.**

**Ahorros mensuales de \$200 al 9% por 40 años**  
(Edad 25-65)

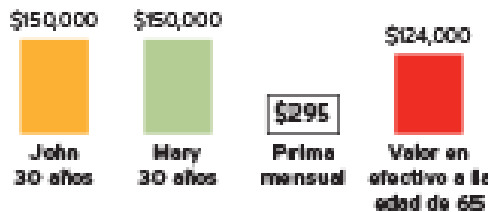


### ¿A quiénes perjudican si esperan?

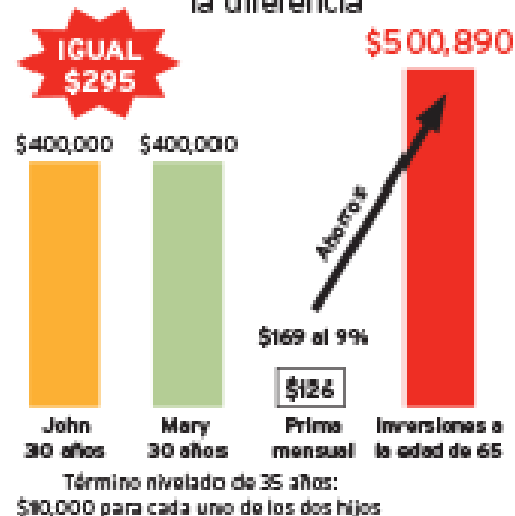
Las tasas de retorno son constantes y las tasas nominales se capitalizan mensualmente. Se asume que las contribuciones se realizan al principio del mes. El cuadro anterior no es indicativo de ningún instrumento de ahorro en particular en los que las tasas de retorno fluctúan. No se consideran impuestos ni otras deducciones aplicables que disminuirían los resultados.

## Seguro de vida con valor en efectivo vs. Compre a término e invierta la diferencia

**Seguro de vida con valor en efectivo**  
Vida Entera, Vida Universal, Vida Variable



**Compre a término e invierta la diferencia**



### ¿Qué programa le gustaría?

La prima mensual para las pólizas con valor en efectivo es un promedio de las pólizas de seguro de vida entera de tres grandes compañías norteamericanas de seguros de vida para hombres y mujeres, ambos de 30 años de edad con riesgo estándar. El seguro de vida con valor en efectivo puede ser un seguro de vida universal, vida entera, etc., y podría tener además, por acción por tal mecanismo, como dividendos, interés o valor en efectivo disponible para 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 períodos de las primas iniciales y a ciertas edades. Prima mensual de Primerica de un asegurado principal de 35 años con una póliza Custom Advantage esposa (ECAC(35)) y anexo de seguro para cónyuge esposa (ECBO(35)), ambos de 30 años, no fumadores con tasas garantizadas por 20 años más un anexo de seguro para hijos de \$10,000 para los dos hijos, asegurados por Primerica Life Insurance Company, oficinas ejecutivas Duluth GA. La cifra de acumulación refleja la inversión continua a la misma tasa durante 35 años a una tasa de retorno nominal del 9% capitalizado en forma mensual, y no considera impuestos ni otras facturas que disminuirían los resultados. Este ejemplo usa una tasa de retorno constante, a diferencia de las inversiones reales que fluctúan en valor. Esto es hipotético y no representa una inversión real.

## Cómo ayuda Primerica a las familias<sup>1</sup>

### JOHN Y MARY, 30 AÑOS, CON DOS HIJOS

ANTES DEL FNA	DESPUÉS DEL FNA
<b>Deuda:</b>	<b>Deuda:<sup>2</sup></b>
Un saldo de \$165,000 de la primera hipoteca; quedan 24 años.	Primerica DebtWatchers. El Plan de Pago Rápido posibilita a John y Mary presentar un plan para pagar la hipoteca y todas las tarjetas de crédito en 20 años (55 años).
\$13,000 en tres tarjetas de crédito; pago total en 58 años (haciendo pagos mínimos). Con deudas hasta los 88 años.	<b>Posibles Ahorros: más de \$56,000 en intereses y acelerando 4 años de pagos hipotecarios mediante el uso delaplamiento de deudas.</b>
<b>Seguro de vida:</b>	<b>Seguro de vida/Protección de Ingresos:<sup>3</sup></b>
\$150,000 de cobertura para John \$150,000 de cobertura para Mary Sin protección para los hijos	<b>\$400,000 de cobertura para John \$400,000 de cobertura para Mary \$10,000 para cada uno de los hijos</b>
<b>Póliza con valor en efectivo – \$295 al mes.*</b>	<b>Seguro de vida a término nivelado a 35 años: \$126 al mes.</b>
\$124,000 valor en efectivo a la edad de 65	<b>\$295 - \$126 = \$169 de ahorros mensuales para INVERTIR</b>
<b>Protección legal:</b>	<b>Protección legal:<sup>4</sup></b>
No tienen testamento ni acceso a un bufete jurídico multidisciplinario respetado.	<b>Hacer un testamento a través del programa de Protección Legal de Primerica<sup>5</sup> y acceso a un bufete jurídico multidisciplinario por \$25 al mes.</b>
<b>Seguro de automóvil y de vivienda:</b>	<b>Seguro de automóvil y de vivienda<sup>6</sup></b>
John y Mary pagaban \$243 al mes por los seguros de automóvil y vivienda.	<b>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)</b>
<b>Plan de jubilación:</b>	<b>Plan de jubilación:<sup>6</sup></b>
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.	<b>\$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.)</b>
Ahorros acumulados a la edad de 65 años = \$89,000	<b>Una tasa de retorno del 6%: \$547,600 a la edad de 65 años Una tasa de retorno del 9%: \$1,258,500 a la edad de 65 años</b>

A

O

B

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

<sup>1</sup>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.

<sup>2</sup> Esta es una familia hipotética de cuatro miembros, formada por el esposo/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. <sup>3</sup> 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. <sup>4</sup> Usando Primerica Custom Advantage 35; asegurado principal: esposa (19CA035) y anexo de seguro para cónyuge esposa (19CB035), ambos 30 años y no fumadores. <sup>5</sup> \$25 por mes en la mayoría de las líneas. <sup>6</sup> Primerica Secure™ no está disponible en Puerto Rico. <sup>7</sup> 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 ½ años pueden estar sujetos a una multa impositiva.

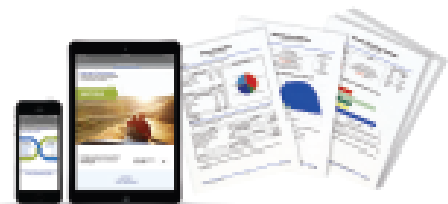
## La teoría de la responsabilidad decreciente

### Cómo funcionan los seguros de vida



¿Qué compañía de seguros de vida conoce usted que enseñe a la gente cómo eliminar la necesidad de un seguro de vida?

## El problema: falta educación financiera, plan o asesoría



### La solución:

Construya su casa financiera utilizando nuestro Análisis de Necesidades Financieras (FNA), un programa gratuito, confidencial y personalizado que le ayuda a construir su casa financiera desde cero.

¿ En una escala de 1 a 10, donde 10 es el máximo, ¿cómo calificaría su deseo de tener una protección adecuada, estar sin deudas y financieramente independiente? \_\_\_\_\_



## Primerica, una de las más grandes oportunidades en Norteamérica.

<p><b>Comience a tiempo parcial</b></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 todos los meses comenzando a trabajar a tiempo parcial.</p>	<p><b>Líder de distrito (tiempo parcial)</b></p> <p><b>Persona:</b>                      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.S.H.                      1 PLPP</p> <p><b>Flujo de efectivo de las ventas del mes</b> <b>\$3,732</b></p>
<p><b>Arme su equipo</b></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><b>Líder regional (tiempo parcial opcional)</b></p> <p><b>Persona:</b>                      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.S.H.                      1 PLPP</p> <p><b>Comisiones del equipo:</b>                      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.S.H.                      2 PLPP</p> <p><b>Es igual a: \$5,052</b> <b>Es igual a: \$1,921</b></p> <p><b>Flujo de efectivo de las ventas del mes</b> <b>\$6,973</b></p>
<p><b>Pase a ser Vicepresidente regional a tiempo completo</b></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><b>RVP (tiempo completo)</b></p> <p><b>Persona:</b>                      4 clientes en un mes                      4 ventas de seguro de vida                      2 transferencias por reinversión de IRA                      1 Primerica DebtWatchers                      1 A.S.H.                      1 PLPP</p> <p><b>Comisiones del equipo:</b>                      2 líderes regionales                      10 ventas de seguro de vida                      4 transferencias por reinversión de IRA                      2 Primerica DebtWatchers                      2 A.S.H.                      2 PLPP</p> <p><b>Es igual a: \$7,785</b> <b>Es igual a: \$6,606</b>  <b>Bonos: \$2,898</b></p> <p><b>Flujo de efectivo de las ventas del mes</b> <b>\$17,290</b></p>
<p><b>Cree su negocio y desarrolle RVP</b></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><b>SVP (usted ha formado 3 RVP)</b></p> <p><b>Persona:</b>                      4 clientes en un mes                      4 ventas de seguro de vida                      2 transferencias por reinversión de IRA                      1 Primerica DebtWatchers                      1 A.S.H.                      1 PLPP</p> <p><b>Comisiones del equipo:</b>                      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.S.H.                      11 PLPP</p> <p><b>Es igual a: \$7,785</b> <b>Es igual a: \$16,426</b>  <b>Bono básico: \$2,898</b>  <b>Bonos de RVP y SVP: \$7,038</b></p> <p><b>Flujo de efectivo de las ventas del mes</b> <b>\$34,147</b></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 permanecerán activos por 12 meses. El flujo de efectivo de las comisiones por los seguros de vida incluye un adelanto del 75% de la comisión del 1er año. Supone \$20,000 de transferencia por reinversión más inversiones adicionales de \$269 el mes en una 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 2 años de anticipos en estados con beneficios completos para productos PLPP. Para el ejemplo RVP, bono basado en un Bono por Negocio Base del 20%. Para el ejemplo SVP, bono basado en un Bono por Negocio Base del 20% y bonos combinados de RVP y SVP (7% en total) en RVP hechos. Todos los cálculos de bonos asumen un 69% de OGI y \$200 en prima presentada por póliza. El Programa de Propiedad está sujeto a los términos, condiciones y requisitos requeridos que corresponden. Consulte PDL para obtener los documentos y pólizas del Programa de Propiedad que rigen su totalidad. El seguro de vida es suscrito por Primerica Life Insurance Company. Valores ofrecidos por PFS Investments Inc., 1 Primerica Parkway, Duluth, Georgia 30099.

Desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2016, Primerica pagó flujo de efectivo a su equipo de ventas de Norteamérica por un promedio de \$6,088 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 refleja 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.

Primerica DebtWatchers™: Primerica, los representantes de Primerica y Primerica DebtWatchers no actuarán de intermediarios entre los clientes de Primerica DebtWatchers y sus acreedores ni dan e aprobar, prometen o garantizan que los expedientes de crédito o puntuaciones de crédito serán o podrán ser mejorados, reparados, aumentados, restados, corregidos o incrementados al utilizar el producto Primerica DebtWatchers.

\* La propiedad solo está disponible cuando se reúnen todos los requisitos de calificación y elegibilidad, y se mantiene cumpliendo con todos los términos y condiciones, como se establece en el Documento del Programa de Propiedad (Ownership Program Document) y en los diversos políticas y procedimientos de operación aplicables por Primerica de vez en cuando.

