



**Organización
Latinoamericana**

Compromiso al Servicio del Ser

LA PERMANENCIA DEL SEGURO DE VIDA

En un momento en que las tendencias y productos financieros abundan en un despliegue de opciones y sofisticaciones, ofrecidos por bancos, empresas de corretaje o el Internet, el profesional de seguro de vida todavía mantiene la ventaja, si él o ella puede mantenerse actualizado y desarrollar relaciones que van más allá de las tendencias de moda. Con muchos jugadores en el campo para disfrutar la atención de los clientes, no es fácil esta labor. La competencia es más feroz que nunca. Pero si se tiene en mente el plazo largo y se enfatiza lo básico, su labor le brindará una satisfacción mayor que cualquier otro camino de vida que pudiera haber escogido.

Recuerde que el seguro de vida se desarrolla lentamente y dura una vida entera. Como cualquier relación valiosa, requiere tiempo y atención, y sus ventajas se desenvuelven con el tiempo. Los productos financieros de hoy son efímeros, les falta permanencia y reflejan la tendencia de nuestra sociedad de lo "fácil y rápido". Los clientes de hoy se distraen con muchas opciones que se encuentran y a menudo se dejan llevar por una mentalidad de gratificación instantánea. Sin embargo, el éxito financiero a largo plazo no es ni fácil ni rápido. Los sueños son combustible para andar en el camino al éxito, pero primero tenemos que construir el camino. Los fundamentos financieros se pavimentan con el seguro de vida; el seguro de vida es concreto, hecho para durar: como una casa antigua, fuerte, majestuosa, siempre elegante.

El seguro de vida nos acompaña en las alegrías – casamientos, universidad, nacimientos y más importante aun, en los momentos difíciles. El carácter del seguro de vida se puede medir por el número de alegrías que ha financiado, y el número de familias que ha conducido al bienestar, sosteniéndose a través de penas y tragedia, abrigadas en la protección de sus pólizas. El seguro de vida en el campo internacional en particular, ofrece garantías en tiempos de inestabilidad, confianza en bajas económicas, tranquilidad durante toda una vida y no solo de una persona, sino de los herederos de esa persona. Brinda continuidad y protección para generaciones futuras, y soluciones inmediatas para éstas.

Es nuestro privilegio y compromiso educar a nuestros clientes, familia, colegas profesionales y sociedad sobre **la permanencia del seguro de vida** y cómo puede significar la base para el éxito personal, crecimiento profesional y solidez económica global para nuestra sociedad.

Adaptado de Advisor Today, Mayo 2004