

## INFORMACIÓN PERSONAL

Nombre: ..... Fecha de nacimiento: .....  
 Estado civil: ..... Tel.: ..... E-mail: .....  
 Empresa: ..... Ocupación: .....  
 Relación con la empresa: Dueño  Socio  Empleado

## INFORMACIÓN FAMILIAR

**Cónyugue:** ..... Fecha de nacimiento: .....  
 Ocupación: .....

### Hijos:

Nombre: ..... Fecha de nacimiento: .....  
 Nombre: ..... Fecha de nacimiento: .....  
 Nombre: ..... Fecha de nacimiento: .....  
 Nombre: ..... Fecha de nacimiento: .....

### Otros dependientes económicos:

Nombre: ..... Fecha de nacimiento: .....

## PLANEACIÓN FINANCIERA

### (Sueños, metas y objetivos)

¿Cómo se visualiza a nivel personal y profesional en el futuro, digamos en 5 años?

Desde el punto de vista financiero

¿Qué es lo que mas le preocupa en el futuro?

¿Cómo le gustaría trascender en su familia?

¿Qué sueño no se perdonaría no realizar?

## PROTECCIÓN ACTUAL

Gasto Mensual: \$ .....

Ingreso Mensual: \$ .....

Diferencia: \$ .....

¿Tiene algún pasivo pendiente? Si  No

¿En caso de llegar a faltar tiene manera de cubrirlo?

Si  No  ¿Como? .....

¿Con que compañía tiene sus seguros de vida?

Suma asegurada total: \$ .....

Ahorro  Protección  Plazo de cobertura .....

Beneficios adicionales: .....

¿Cual considera que es la cantidad ideal para proteger a su familia? \$ .....

¿Por cuanto tiempo le gustaría estar protegido? .....

¿Alguien además de su familia depende de usted? .....

## INCAPACIDAD

¿Qué porcentaje de su ingreso representa el gasto familiar? .....

Si llegar a presentarse un accidente o enfermedad que no le permitiera seguir generando ingresos

¿Tiene alguna forma de reemplazarlos? .....

¿Cuenta con algún programa de protección?

Si  No  ¿Cuál? .....

## GASTO MENSUAL

**X 12** (meses)

## GASTO ANUAL=

## GASTO ANUAL

**X** (años protección)

## SA Ideal =

Escuela

Despensa

Hipoteca

Diversión

Deudas

Servicios

Seguros

Gasolina

Varios

## GASTOS MÉDICOS

¿Conoces el gasto de enfermarse? .....

¿Tiene Seguro de Gastos Médicos Mayores? Si  No

¿Que tipo de póliza? .....

Familiar  Personal  Empresa  Portable? .....

¿Cual es la suma asegurada? \$ .....

## FONDOS PARA EDUCACIÓN

¿Que tan importante es la educación de sus hijos? .....

¿En qué universidad le gustaría que estudiarán? .....

¿Tiene ahorros destinados para cubrir la educación? .....

¿A través de que instrumento? .....

¿Cuánto ha acumulado? \$ .....

¿Cuánto capital le hace falta para lograr meta? \$ .....

## AHORRO

¿Cuenta con algún mecanismo constante y sistemático para ahorrar? Si  No  ¿Cual es? .....

¿El ahorro que esta generando, tiene algún fin específico? Si  No  ¿Cual es? .....

¿Que cantidad de dinero tiene ahorrado actualmente? \$ .....

¿Si en los próximos 5 años usted logro ahorrar lo mismo que en los ultimos 5 se sentiría satisfecho? Si  No

¿Tiene actualmente algún bien raíz o una propiedad? Si  No  ¿Cual es? .....

## SITUACIÓN FINANCIERA

¿Su cónyugue trabaja? Si  No

¿Cuál es su ingreso? \$ .....

¿Le gustaría que su cónyugue contara con un seguro que le permita a ambos consolidar su patrimonio ante cualquier consecuencia? Si  No

¿Cuándo fue la última vez que actualizó su testamento? .....

¿De su ingreso, que cantidad puede ahorrar que le sea cómodo en este momento? \$ .....

¿En qué moneda le gustaría garantizar el poder adquisitivo de su protección y ahorro? USD  UDIS

## RETIRO

¿A qué edad le gustaría retirarse? .....

¿Qué planea hacer cuando se retira? .....

.....

¿Cuál le gustaría que fuera su ingreso mensual durante su retiro? \$ .....

¿Actualmente esta ahorrando para lograr su meta de dinero? Si  No  ¿A través de que instrumento? .....

¿Cuanto ha acumulado? .....

¿Cuanto capital le hace falta para lograr su meta? .....

¿Con que ley de Seguro Social esta dado de alta? .....

.....

## ANTECEDENTES MÉDICOS Y DEPORTIVOS

¿Tiene o ha tenido algún problema médico? Si  No  ¿Cuál? .....

.....

¿Fuma? Si  No  ¿Cónyugue fuma? Si  No

¿Practica algún deporte extremo? Si  No  ¿Cuál? .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## DEFINIENDO PRIORIDADES

**1 = Más Importante**

**9 = Menos Importante**

	Reducir impuestos a través de seguros.
	La protección temporal de mi familia a bajo costo en caso de que yo falte.
	Protección Gastos Médicos Mayores.
	Proteger a mi familia y formar un capital para realizar un proyecto personal.
	Ahorrar una cantidad que me ayude a estar preparado en el momento de mi retiro.
	Que mis necesidades de protección se mantengan cubiertas toda la vida.
	Seguros empresariales, Hombre Clave - Intersocios.
	Garantizar una renta o mensualidad para mi retiro o en caso de una incapacidad permanente.
	Garantizar una educación universitaria de mis hijos.

Manifiesto mi consentimiento para que mis datos personales, incluso los sensibles y financieros que doy a conocer en el Análisis de Necesidades Financieras, sean tratadas por:

.....  
 Asesor profesional, para le elaboración de una propuesta de seguro.

Atentamente:

.....  
 Nombre completo y firma

Imagina que tienes una gallina que pone huevos de oro.

¿A quién protegerías primero... a la gallina o a los huevos de oro?



¿Tus bienes?

¿Tu persona?

Si toda o parte de tu riqueza depende de ti, ¿crees necesario considerar una protección para tu persona?



CONFIDENCIAL

**Propósito**

El propósito de mi visita es presentarme, presentar mi compañía e iniciar un proceso de asesoría para valorar si podemos ayudarte a lograr tus metas de protección y ahorro.

**Proceso**

La manera en que yo trabajo es obteniendo información relevante a través de un cuestionario confidencial que nos ayudará a conocer tus metas

**Beneficio**

como resultado de este proceso obtendrás una asesoría profesional que te ayude a lograr tu independencia financiera.



MI COMPROMISO ES REALIZAR DE UNA MANERA PROFESIONAL, EN BASE A LA INFORMACIÓN QUE ME ACABA DE PROPORCIONAR, UNA PROPUESTA QUE LE AYUDE A LOGRAR SU META DE:

POR LO QUE LE SOLICITO UNA SEGUNDA ENTREVISTA PARA QUE LA ANALISEMOS JUNTOS

DÍA:  
HORA:  
LUGAR:

**REFERIDOS**

Nombre: ..... Tel.: .....

# ANF

(Análisis de Necesidades Financieras)  
**CUESTIONARIO**



## Las 4 Q's

¿Quién soy?

¿Qué me hace diferente a otros asesores?

¿Qué te asegura que Seguros Monterrey es de confianza?

¿Qué proceso uso para asesorar a mis clientes?



**FIKMAN Consultores**  
Periferico de la juventud 3102  
4to piso, Col. Santa fe, C.P. 31215  
Tel. Oficina: (614) 438.5245  
Chihuahua Chih.