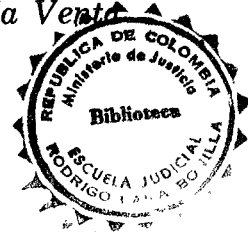


348.4
S 342
1

J. S A L A S S U B I R A T

El Seguro de Vida

Teoría y Práctica — Análisis de la Venta



QUINTA EDICIÓN

*Corregida y actualizada por el autor, y
con una nota escrita especialmente por el*

DOCTOR PEDRO SMOLENSKY

*Socio Fundador y de Número del Instituto
Actuarial Argentino y Miembro Correspon-
diente del Institut des Actuaries Français,
de Paris, y del Instituto de Actuarios Espa-
ñoles de Madrid*

CIA. EDITORIAL CONTINENTAL, S. A. DE C. V., MEXICO

DISTRIBUIDORES:

ESPAÑA-ARGENTINA-CHILE-VENEZUELA-COLOMBIA-PERU

**Bolivia — Brasil — Costa Rica — Dominicana — Ecuador — El Salvador
Estados Unidos — Guatemala — Honduras — Nicaragua — Panamá — Paraguay
Portugal — Puerto Rico — Uruguay**

INDICE GENERAL

PRIMERA PARTE

CAPÍTULO I

EL AGENTE DE SEGUROS DE VIDA

	PÁG.
NOTA PARA LA SEGUNDA EDICIÓN	7
PRESENTACIÓN DE LA PRIMERA EDICIÓN	9
El agente	15
La misión del agente	16
Un servicio profesional	18
El problema a resolver es el del asegurable	23
La personalidad	27
La confianza en sí mismo	28
Necesidad de interpretar	34
¿Se trata de una función definida?	36
La existencia del agente de seguros de vida se justifica	37
Un trabajo necesario	38
Actitud mental	39
Irradiar confianza	40
Un estudio fácil	44
Conocimientos y personalidad	44
Conocimientos mínimos	45
El factor humano	46
Preparación y progreso	47
Desarrollo del sentido humano	48
La fuerza del agente	50

CAPÍTULO II

FUNDAMENTOS DEL SEGURO DE VIDA

Paciencia y tolerancia	53
La complejidad	54
Ejemplo del dibujo	54
Ejemplo de la aritmética	55

	PÁG.
Es posible estudiar el seguro de vida mediante la aritmética elemental	56
Conceptos confusos	57
Reparto de las pérdidas	58
Ejemplo de los diez amigos	61
Ejemplo sobre un grupo de 100 hombres	62
Cuadro simple de la "Prima Natural"	64
Demostración elemental de la "Prima Única"	64
La "Prima Natural" o "a escote" conduce al absurdo	67
Demostración elemental de la "Prima Nivelada" y del principio de "reserva"	69
Cuadro simple del mecanismo elemental de la "Prima Nivelada".	71

CAPÍTULO III

GENERALIDADES TÉCNICAS

Los intereses	73
Valores actuales	74
Fórmula matemática	78
La prima única pura	80
Cuadro demostrativo de capitalización de intereses	82
Los intereses y la prima nivelada	82
Los intereses y el cálculo de la renta	83
Comutación de valores. Cuadro demostrativo de la suficiencia de las primas	84
El plan dotal	88
Una objeción inconsistente	89
La esencia del seguro de vida	90

CAPÍTULO IV

LA FORMACIÓN DEL AGENTE

Un curioso sistema de buscar clientes. El desaliento. Calidad y cantidad	93
Los verdaderos impuestos	96
"Conversación de hombre a hombre"	101
Necesidad de un buen planteo	102
Los tres conocimientos	105
El conocimiento de sí mismo. Autocontrol	106
La disciplina elimina las excusas	109
El conocimiento de los candidatos	112
El conocimiento del producto	118
Razones por las cuales la gente se asegura. Protección	120

CAPÍTULO V

LA BÚSQUEDA DE CANDIDATOS

	PÁG.
La materia primera del agente	127
Las listas iniciales de candidatos	129
El peligro de convertirse en coleccionista de candidatos. Algunas opiniones autorizadas	130
Las fuentes de candidatos. Necesidad de imaginación e ingenio	133
Una experiencia aleccionadora	137
La cadena de candidatos	138
Forma "inversa" de conseguir candidatos	141
Resumen y principios definidos	144

CAPÍTULO VI

ELEMENTOS DE LA VENTA

Diferencia entre escuchar y comprar. Necesidad de una técnica de venta	149
La sabiduría es el olvido de los conocimientos	156
Debemos de aprender ideas, no palabras	161
Exposición, nudo y desenlace	162
Un hecho que ignoran los agentes	163
La oportunidad de la entrevista	165
Dos ventas previas a la venta del seguro. Algunos ejemplos negativos	167
La utilización de la fuerza del adversario	171
La experiencia	173

CAPÍTULO VII

EQUILIBRIO DE LA PERSONALIDAD

El modo personal es imprescindible	179
Un problema serio	181
Eliminar el antagonismo	184
Equilibrio personal	185
Buen sentido	186
Carácter	189
Juventud	190
Reflexiones sobre el carácter	194
Aplomo	196
Carencia de aplomo	198

	PÁG.
Sinceridad	200
Imaginación	201
Previsión	207
Iniciativa	209
Perseverancia	210
Cortesía	212
Decisión	215

SEGUNDA PARTE

CAPÍTULO VIII

LA ENTRADA A LA ENTREVISTA

Inspirar confianza	223
El mundo del asegurable	226
El hilo de seda: paciencia, persistencia y comprensión	228
El pequeño problema	231
Adaptación a la mentalidad del asegurable	233
Función de la actitud mental	234
Exposición de la entrada: ejemplos	236
Nudo de la entrada: ejemplos	239
Desenlace de la entrada: ejemplos	243
Tres características	248
Los amigos	255
Repaso y experiencia. Ejemplos adicionales	256

CAPÍTULO IX

PRINCIPIOS TÉCNICOS DEL SEGURO DE VIDA

Necesidad de medir el riesgo como punto de partida: el cálculo de probabilidades y la ley de promedios	259
Probabilidad y certeza	266
Tabla de Experiencia Americana de Mortalidad: "American Experience Table of Mortality"	267
Elementos necesarios para calcular el precio neto del seguro o "Prima Pura"	269
Los dos servicios del seguro de vida	270
Cálculos elementales para un seguro temporario	273
Principios de la "Prima Única". Tabla demostrativa	275

CAPÍTULO X

LA "PRIMA ÚNICA" PURA

Cálculo para la "Prima Única", <i>pura</i> , de un seguro temporario a 10 años. Tabla de demostración	281
Cálculo para la "Prima Única", <i>pura</i> , de un seguro a vida entera (ordinario de vida). Tabla de demostración. Tabla demostrativa del uso que hace año a año la Compañía del dinero recaudado y juego de los intereses capitalizados, hasta la liquidación del contrato	282
Dotal puro a "Prima Única"	288
El seguro dotal común: "Prima Única" pura y tabla de demostración	290
Pago del capital asegurado en forma de rentas	293

CAPÍTULO XI

LA PRIMA NIVELADA PURA

Cálculo para hallar el valor actual neto de una renta a diez años	297
Valor actual de la promesa de pagos escalonados o en forma de "Prima Nivelada" pura. Tabla de demostración para un seguro temporario a 10 años	301
Cálculo de la "Prima Nivelada" pura para un seguro a vida entera. Valor actual de la promesa de pagos escalonados hasta los 96 años de edad. Tabla de demostración para un seguro a vida entera	302
Los seguros a "Pagos Limitados". Tabla de demostración	307
Comparación entre el seguro ordinario de vida y el seguro a pagos limitados. "Prima Nivelada" pura para un seguro dotal ..	310
La reserva y la prima natural. Tabla de primas naturales puras	314
Los valores garantizados. Gráfico demostrativo	319
Consideraciones generales	322

CAPÍTULO XII

EL NUDO DE LA ENTREVISTA

Exposición de la oferta. Es indispensable enseñar	325
Fijar el problema en el candidato	327
Necesidad de saber escuchar	331
Los planes del asegurable. Argumentos iniciales	338
Desenlace de la discusión. Las ideas parásitas	342
No es posible "gastar más dinero"	344

	PÁG.
Un caso interesantísimo	347
Argumentos adicionales	348
Definición del cierre	351

CAPÍTULO XIII

LAS OBJECIONES

La exposición del final de la entrevista: las objeciones. Deficiencia en la transmisión de ideas. El candidato no entiende	357
La verdadera escuela del asegurador	360
Las objeciones proporcionan argumentos	361
Precisamente	365
Resumen y repaso. Necesidad de releer y estudiar continuamente. Sólo hay dos clases de objeciones	368
El agente no es una enciclopedia de conocimientos universales ..	371

CAPÍTULO XIV

EL DESENLACE DE LA ENTREVISTA

Los tres prestigios	377
El actor y el espectador	340
Reflexiones sobre la sensibilidad	385
El que quiera encontrarse tiene que saber perderse	348
La transmisión de las emociones	390
El uso de anécdotas, cuentos y relatos	392

CAPÍTULO XV

ANÁLISIS DEL CIERRE

Los tres elementos del cierre	399
Convencimiento	403
Sugestión	404
Persistencia	406
La medida de presión necesaria	411
Las tres necesidades del candidato	415
El sentido de la responsabilidad	420
La emoción y el conocimiento implícito. Ejemplos	423
Resumen final	430
Conclusión	433