



SIRVIENDO A UNO. SIRVIENDO A TODOS. KNIGHTLINE

INFORMACIÓN PARA LÍDERES DE CABALLEROS DE COLÓN

1 COLUMBUS PLAZA, NEW HAVEN, CT 06510-3326, USA • ENERO 2019 • VOLUMEN 36 • NÚMERO 1 • www.kofc.org



Caballeros Hermanos,

Dado que, empezamos un nuevo calendario anual, ahora es un buen momento para reflexionar en el trabajo extraordinario que conseguimos como un grupo de hermanos durante los últimos 12 meses. Aquí hay solamente unas cuantas metas que alcanzamos:

- Realizamos nuestra peregrinación anual de Combatientes a Lourdes, trayendo sanación espiritual a nuestros más valientes.
- Cumplimos 50 años de apoyo a las Olimpiadas Especiales.
- Distribuimos más de 100,000 Abrigos para los Niños.
- Llevamos a cabo el pasaje H.R. 390 el cual asegura ayuda humanitaria, de estabilización y de recuperación para Cristianos y otras minorías religiosas en Iraq y Siria.
- Comenzamos una peregrinación a lo largo del país del corazón incorrupto de San Juan Vianney para ayudar a los fieles a orar por la Iglesia.
- Transformamos pueblos destrozados a causa de desastres naturales, en comunidades de esperanza y hermandad.
- Encargamos un ícono de Santa María Auxilio de los Cristianos Perseguidos, la cual viajará a través del país para despertar la conciencia e inspirar ayuda para los Cristianos perseguidos.

También estoy orgulloso de anunciar que cumplimos nuestro objetivo de colocar 1,000 máquinas de ultrasonido en centros de embarazo. Comenzamos esta iniciativa con únicamente dos máquinas. Ahora, con más de 1,000, seremos capaces de salvar la vida de 1 millón de niños no nacidos.

Estos logros sobresalientes sirven como los fundamentos para que nuestra Orden y nuestros trabajos caritativos continúen creciendo. Nuestra meta, como siempre, es enriquecer la vida de cualquier hombre Católico invitándolo a unirse a nuestras filas. Al dar la bienvenida a que hombres sean parte de la misión establecida por el Padre McGivney, ellos transforman sus familias, ponen su fe en acción y garantizan protección financiera para sus familias a través del seguro de los Caballeros de Colón.

Yo animaría a cada uno de ustedes a poner un énfasis aún más grande en el reclutamiento de membresías y la excelencia de los programas, a través del modelo de Fe en Acción. Trabajen cerca de sus agentes generales y el personal de campo. Cumplan la fecha límite del 31 de enero para presentar la Encuesta Fraterna Anual y esfuércense para conseguir el estatus de Concejero Estrella.

Hagamos del 2019 un año para recordar en nuestro servicio con cada uno, nuestras comunidades y nuestra Iglesia.

Vivat Jesus!

Carl Anderson, Caballero Supremo

También en esta edición

Mantenga Sus Propósitos de Año Nuevo Con Ayuda De un Monje Medieval	2
¿Director de Crecimiento Regional? ¿Qué ese eso? ...	3
El Caballero Canadiense Da La Bienvenida a 21 Nuevos Hermanos	5
Solvencia Financiera para el Año	7

Mantenga Sus Propósitos de Año Nuevo Con Ayuda De un Monje Medieval

Enmendando su vida con Thomas à Kempis y La Imitación de Cristo

Por el editor Católico y escritor Gerald Korson



Con el cambio del calendario, tradicionalmente resolvemos dar un giro para mejorar nuestras vidas. Sin embargo, los propósitos de Año Nuevo, tienden a ser tan ambiciosos que es probable que fracasen en semanas. Existe una razón para eso: El cambio rara vez es fácil y enmendar nuestras rutinas o hábitos externos, requiere que también cambiemos en el interior.

Ingresa a Thomas à Kempis, el monje Alemán-Holandés del siglo 15, mejor conocido por el clásico espiritual *La Imitación de Cristo*. Aunque se escribió originalmente como una instrucción sobre la vida espiritual para los monásticos novicios, la sabiduría eterna de este pequeño libro ha enriquecido a los fieles laicos durante siglos.

Más relacionado con el crecimiento espiritual que con los propósitos típicos tales como hacer más voluntariado o comer menos, el libro, más bien, ofrece conocimientos valiosos para ayudarnos a formar la mentalidad apropiada para

mantener nuestros propósitos. Y en la medida en que nuestros objetivos son de naturaleza espiritual, se ajusta mejor.

Aquí hay unos cuantos discursos motivacionales de Thomas à Kempis:

1. **“Deja la vanidad al vanidoso.”** Revise sus motivos. ¿Está yendo al gimnasio por razones de salud o para ganar la admiración de otros? Al establecer metas profesionales, ¿busca proveer lo mejor para su familia u obtener poder y consideración? Purifique sus intenciones y es más probable que usted persevere en lo bueno.
2. **“Pelee como un hombre. Un hábito se supera por el hábito.”** La superación personal consiste en eliminar un mal hábito en favor de un buen hábito – en otras palabras, conquistar el vicio con la virtud. El exceso se supera mediante el autocontrol, la pereza mediante la diligencia, la ira mediante la paciencia. Sea lo que sea que usted resuelva, concéntrese en desarrollar la virtud que ello requiere para tener éxito y el mal hábito disminuirá naturalmente.
3. **“Existe una cosa que impide que muchos mejoren celosamente sus vidas, es decir, temor de la dificultad, el trabajo de la batalla.”** Como dice el dicho: sin dolor, no se gana. Enmendar nuestras vidas requiere esfuerzo serio; debemos combatir la tentación para recaer en los viejos hábitos. Las buenas intenciones no son suficientes. Necesitamos luchar día a día para formar las virtudes a las cuales aspiramos. Que a veces significa presionarnos a nosotros mismos a hacer no solo lo que es bueno, sino lo que es mejor o lo mejor. ¿Te propusiste ser de más ayuda con las tareas domésticas? Entonces levántate del sillón y recoge un plato.

Este es un extracto de un artículo que apareció por primera vez en knights.net, nuestro portal para miembros que se unen en línea.

Cuando le da la bienvenida a un hombre para unirse vía kofc-org/joinus, puede estar seguro que tiene acceso a recursos de formación de fe, noticias de los Caballeros alrededor del mundo e información importante en asuntos importantes para los Católicos. Cuando él esté listo para tomar el siguiente paso y unirse a un consejo local, estará equipado para poner su fe en acción.



Knighline será totalmente digital

Hermanos Caballeros: Agradecemos su apoyo para que *Knighline* sea un éxito. Ahora *Knighline* da un paso más en su evolución. A partir de la próxima edición se convertirá en un producto enteramente digital. Se enviará a los miembros un email que los vinculará con el boletín. También estará disponible el número digital en kofc.org/knighline. Si no está registrada su dirección de email o si hace falta actualizarla, ingrese en kofc.org/myinfo. Como siempre, deseamos recibir sus preguntas, retroalimentación y consejos. Mándenos por favor un email a knighline@kofc.org.

Aclaración: En “Como Un Consejo Recibió a 71 Miembros en un Año,” presentado en noviembre del 2018, el Caballero Don Wesley Arnold dijo que su consejo “invitaba a nuestras esposas y familias a asistir a una de nuestras reuniones de negocios.” Para aclarar, solo la parte social de la reunión se abrió a los no miembros. El resto de la reunión se cerró para exclusivamente miembros para asuntos del consejo. Lamentamos cualquier confusión que se causara por la redacción del texto.

¿Director de Crecimiento Regional? ¿Qué es eso?

“Los directores de crecimiento regional” son un nuevo término aquí en los Caballeros de Colón. El personal de Comunicaciones de Los Caballeros de Colón habló con John Grogan, el director en jefe de Mercadotecnia y Membresías de los Caballeros, para conocer más sobre el término y las otras innovaciones por venir a la organización.

Díganos un poco de usted. ¿Qué lo llevó a trabajar en los Caballeros?

Crecí en Connecticut en el Condado de Fairfield. Después fui a la Universidad en Filadelfia en Villanova y obtuve un MBA en finanzas por la Universidad de Fordham. Tomé un trabajo en Nueva York y viví ahí durante 11 años. Ahora vivo en Weston Connecticut con mi esposa y cuatro hijos: uno en la universidad, uno en la preparatoria y dos en la secundaria.

Soy un profesional de mercadotecnia, he trabajado como el director de mercadotecnia para muchas compañías en Connecticut y Nueva York, he dirigido equipos de marketing y agencias de manejo para hacer crecer sus ingresos. Soy un experto en mercadotecnia muy activo enfocado en lo digital, de última generación, adquisición de clientes y ventas y alineación de mercadotecnia.

Recientemente trabajé como director de mercadotecnia para una empresa grande de investigación de mercado global buscando transformar el negocio utilizando nuevas soluciones de información. Fue una gran experiencia usar nuevas tecnologías basadas en encontrar y adquirir nuevos clientes. Eso fue divertido. Después de que KKR hiciera una compra de acciones y una oportunidad de salir, cambié de carrera. Quería retirarme en una gran universidad y mantenerme muy activo. Ahí es cuando empecé a establecer contacto con escuelas, incluso con la Universidad Católica en D.C mantenía contacto con el director de mercadotecnia de ahí y me preguntó “¿Has escuchado de los Caballeros de Colón? Apenas me contactó un reclutador y tienen un trabajo que creo sería bueno para ti.”



John Grogan (derecha) habla con la Junta Directiva, Tommy Harger (centro) tras un taller de experiencias de membresía en la Reunión de Mitad de Año en Houston, Texas, 3 de noviembre (Fotografía de Rocky Kneten)

Usted coordinó parte del cambio de títulos de nuestros líderes de equipos especializados de Consultores de Membresía y Programas (MPC) a Directores de Crecimiento Regional (RGD). ¿Nos podría decir por qué cambiamos el título y cómo el cambio de título refleja la misión del equipo especializado?

El cambio de nombre era una manera de reforzar el enfoque en el crecimiento de membresía. Nuestros RGD aportan mucho más que solamente consultores; ahora su enfoque es en membresías y trabajar de cerca con las jurisdicciones para ayudarlos a entender cómo atraer nuevos miembros. Todas las jurisdicciones son diferentes y nuestros RGD son capaces de hacer las preguntas correctas y formular las mejores prácticas para ayudarlos.

Cuando renombramos a los RGD, ese fue el paso uno. Ahora, estamos reconstruyendo la infraestructura alrededor de los RGD. Hemos contratado directores de capacitación regional para proporcionar apoyo, para que los RGD puedan enfocarse exclusivamente en ayudar al crecimiento de membresías jurisdiccional.

¿Qué significa este cambio para las jurisdicciones y los consejos – Qué tipo de apoyo tendrán para lograr sus metas?

Los RGD nos ayudarán a supervisar nuestras diferentes jurisdicciones y encontrar cuáles son los problemas y las necesidades. Usarán toda su información y datos para determinar cómo resolver esos problemas con una solución real. Entonces, si las membresías están bajas en determinado distrito en el estado de Illinois, el RGD ayudaría a determinar la deficiencia, por ejemplo, ¿estamos ejecutando suficientes transmisiones de la iglesia o estamos buscando el nivel de compromiso de la representación de distrito?

Los RGD están para ayudar realmente a las jurisdicciones con sus problemas, y mientras las jurisdicciones tengan apoyo directo, esto llegará hasta el nivel de consejo.

Uno de los nuevos puestos creados es el de Directores de Capacitación Regional - ¿Cuál es su función y cómo su creación beneficiará el apoyo con capacitación de reclutamiento y retención en los niveles de estado, distrito y consejo en cada región? ¿Con quiénes trabajarán los Directores de Capacitación Regional (RTD)?

La función de los RTD es trabajar con los RGD, quienes señalarán donde proporcionar la capacitación.

¿Nos podría hablar de algunas tácticas tradicionales de fuerza de venta que usted utiliza para apoyar en reclutamiento? ¿Cómo es que utilizando este enfoque beneficia a los miembros activos?

Nosotros usamos conocimientos básicos tradicionales de bloqueo y abordaje de ventas y mercadotecnia para generar campañas específicas. Estamos midiendo, intentando y probando. Nos preguntamos, “¿A quién realmente queremos abordar? ¿Somos capaces de ajustar y adaptarlo para que funcione?” Si no funciona, no lo haremos más.

Una Nueva Herramienta para el Reclutamiento en la Era Digital

La tecnología en nuestros bolsillos puede ayudarnos a mantener la conversación y reclutar nuevos miembros de la Orden.

¿Alguna vez ha hablado con una persona que podría contribuir activamente a su consejo – pero duda para comprometerse? “Tengo que pensarlo,” dice. O, “Podría utilizar más información.”

Ahí es cuando usted toma su celular y abre la Página de Inicio de Prospección personalizada de su consejo. El futuro caballero puede simplemente registrar su nombre y correo electrónico para enterarse sobre los próximos eventos del consejo a los que él y su familia podrían querer asistir. Él obtendrá información sobre los Caballeros, incluso si no está listo para comprometerse en el momento.

Él registra su correo electrónico – e inmediatamente, obtiene un mensaje agradeciéndole su interés y dándole la información de contacto del consejo. Mientras tanto, el gran caballero de su consejo o director de membresía, recibe una alerta de que esa persona es un prospecto para que el consejo lo reclute.

¿Cómo puede mi consejo tener una Página de Inicio de Prospección personalizada?

Con la creación de una Página de Inicio de Prospección personalizada, su consejo recibirá una alerta cada vez que un nuevo prospecto llene el formato.

1. Visite info.kofc.org/pagerequest.
2. Proporcione la información básica de su consejo. Utilizando esos detalles, el equipo de Membresías en línea del Consejo Supremo configurará una página de inicio específicamente para su consejo.
3. Pruebe la página. Puede trabajar con nuestro equipo para personalizarla y que el mensaje sea el correcto para su consejo.

La Página de Inicio de Prospección personalizada de su consejo no extiende la conversación con miembros potenciales más allá de algunos minutos. Ahora, los puede mantener en un círculo de eventos del consejo y razones para unirse. Mientras tanto, esas personas también recibirán correos electrónicos semanales sobre los caballeros del equipo de mercadotecnia en la Oficina de la Sede.

Visite info.kofc.org/pagerequest para más detalles.

Las Órdenes Ahora solo se Aceptan En Línea

Desde el 1 de marzo del 2019, las órdenes de materiales impresos solamente se harán en línea.

Las órdenes realizadas utilizando *Formatos de Requisición* (#1) o el *Catálogo de Suministros* (#1264), o realizada vía telefónica, correo o fax, ya no serán aceptadas.

¿Necesita ayuda para ordenar en línea? El equipo de atención a clientes de WebbMason puede guiar a los usuarios a través del proceso para ordenar. Llame sin cargo al 1-833-591-7770 o al correo customersupport@webbmason.com.

Crecimiento, viene de la Página 1

Nuestra conexión con nuestros Caballeros hermanos no termina cuando les pedimos que se unan. ¿Cuáles son sus consejos para los grandes caballeros y otros líderes de consejo en el seguimiento, estando en contacto y potencializando las habilidades requeridas de los voluntarios?

Crear programas relevantes en los que los miembros quieran involucrarse de verdad, que su membresía valga la pena de verdad. He asistido a algunas reuniones a nivel local, y nadie le pregunta a esas personas porqué se unieron.

Considero que “compromiso” es una palabra sobreutilizada, pero estar en contacto es vital. Sólo porque no hemos visto a un miembro en un rato, no significa que no esté interesado. Pienso que ponerse en contacto, asegurándose que todo está bien y que quiera seguir siendo parte de los caballeros, es la clave. Los programas de Fe en Acción son un gran vehículo para el compromiso. Reúnase con ellos donde estén.

¿Cómo los consejos locales de C de C podrían incrementar su conocimiento en su parroquia y mejorar la experiencia local?

Exposición. Y es muy fácil. Simplemente invierta \$1,590 en publicidad mediante carteles que anuncien que la iglesia tiene Caballeros de Colón y que hacen grandes cosas. O, sólo tenga más presencia en todos los eventos que se celebran. Este año, en el carnaval anual de mi iglesia, tuvimos miembros del consejo y del consejo vecino. Pero la mayoría de las personas ni siquiera sabían que los Caballeros estaban en el pueblo. Tenemos que hablar de las cosas buenas que hacemos.

Parte del enfoque de su departamento es la experiencia de la membresía en línea – en la cual las personas interesadas en los Caballeros pueden unirse en línea. Cuéntenos de la iniciativa en línea.

La membresía en línea es solamente un vehículo. No es un proyecto. Es sólo otro gran mecanismo para crear conciencia de lo que hacemos y atraer personas para unirse.

Caballero Canadiense Recibe a 21 Nuevos Hermanos

Considerando que el siguiente capítulo en las historias Principales es presentar un máximo reclutador, nos vinculamos con Agnel George, gran caballero del Consejo Father Burns en Regina, Saskatchewan, quien recibió a 21 nuevos miembros el año pasado.

Agnel George dijo que él “no se puede callar” sobre los Caballeros de Colón.

George disfruta diciendo a personas interesadas sobre los aspectos fraternos de los Caballeros, así como explicar las labores que la caridad y la fe Católica tienen en las reuniones fraternas.

“Rosario y Adoración como programas son la mejor parte”, dijo.

Uniéndose originalmente en British Columbia, George plasma qué tan buen reclutador es con los Caballeros de Colón, trayendo 21 nuevas personas a su consejo en Saskatchewan. Su éxito de reclutamiento empieza con una conversación personal.

“Obtengo su información inicial, les doy seguimiento y después fijamos un horario para tomar un café”, dijo.

La clave es mostrar el trabajo del consejo en la comunidad y compartir la felicidad de pertenecer a los Caballeros de Colón.

Los esfuerzos de reclutamiento no pueden estar “en tu cara”, dijo, sino deben ser “persistencia constante.”

“Tenemos que escuchar y estar dispuestos a asistir y ayudar. Poniendo nuestra fe Cristiana en acción, somos vistos como líderes comunitarios.

Nuestros comportamientos y vivir nuestra fe es la clave, porque eso es atractivo para otros y quieren ser parte de eso.

La mayoría de las personas que reclutó tuvieron dos o tres trabajos. También tuvieron pequeñas familias, algo con lo que George se pudo relacionar. Sus hijas ayudan con algo de los programas familiares del consejo. Compartiendo con esas actividades de fin de semana con su papá, “ven la felicidad que trae.”

“La familia es un apoyo firme, porque ser un Caballero significa tiempo compartido”, dijo.

Para ayudar en la mentoría de los nuevos reclutas en su viaje como un caballero, George vuelve a los recursos disponibles en kofc.org, especialmente con los materiales de Fe en Acción.

Es un paso para ayudarse mutuamente, a él y los nuevos miembros en convertirse en mejores Católicos y mejores Caballeros de Colón.

Como dice, “Fe en Acción ha ayudado bastante porque ha permitido una gran superación para nuestro párroco y la comunidad que están interesados. Sus intereses agregan valor y validez a todo lo que estamos haciendo.”



Agnel George, gran caballero del Consejo Father Burns en Regina, Saskatchewan, con su familia. (Fotografía cortesía de Agnel George)

¿Tiene consejos sobre éxito para reclutar? Compártalos con knighline@kofc.org.

Siga reclutando y su nombre podría aparecer en lo más alto de la tabla de líderes mensual.

Visite kofc.org/incentive para monitorear su proceso.



ANUNCIOS IMPORTANTES

PÁGINA WEB DEL PROGRAMA FE EN ACCIÓN REDISEÑADA Y ACTUALIZADA

La Misión Fraternal se complace al anunciar el lanzamiento de la página web rediseñada de los Programas Fe en Acción. En esta página, encontrará información reciente sobre todos los programas de Fe en Acción, anuncios generales y actualización de formatos. Chéquelos en kofc.org/faithinaction.

AHORA PUEDE ENVIAR SU ENCUESTA DE ACTIVIDADES FRATERNAS EN LÍNEA

Una versión digital del Formato #1728 está disponible en Funcionarios en Línea. Además, el formato se actualizó para reflejar el nuevo modelo del programa Fe en Acción, permitiendo a los funcionarios monitorear sus reuniones, donaciones y horas de voluntariado. Acceda hoy en Funcionarios en Línea.

EL FORMATO TODO EN UNO REDUCE SU PAPELEO

El nuevo *Formato de Reporte de Programas* (#10784) permite un solo reporte para muchos de los programas de Fe en Acción. Este formato reemplazará 24 formatos de reporte individuales, reduciendo el número de formatos que los funcionarios del consejo esperan utilizar.



LOS CIMIENTOS DE NUESTRA IDENTIDAD

UN DESAFÍO Y MENSAJE DEL ARZOBISPO CAPELLÁN SUPREMO LORI

*Todo el pueblo se hacía bautizar,
y también fue bautizado Jesús.
Y mientras estaba orando se abrió el cielo y
el Espíritu Santo descendió en forma corporal,
como una paloma.*

*Se oyó entonces una voz del cielo:
“Tú eres mi hijo muy querido,
en quien tengo puesta toda mi predilección”.*

— Evangelio para el 13 de enero, Lc. 3:21-22

Piénsenlo. ¿De verdad se ve a usted mismo como como el hijo amado en quien el Padre Celestial está satisfecho?

Para ser honestos, la mayoría de los hombres, incluyendo este arzobispo, atraviesan temporadas en las que no sentimos que nuestro padre esté satisfecho. Tal vez nos vemos a nosotros mismos como hombres hechos quienes no le deben nada a nuestro padre. Tal vez no experimentamos el amor de nuestro padre y la idea de ser amados es ridícula. Tal vez, en lugar de las palabras de Jesús, escuchamos, “Este es mi hijo obstinado, de quien estoy muy decepcionado.”

Ya sabemos que somos bautizados en Cristo y compartimos su identidad como el hijo amado. Ser los hijos amados es el cimiento de nuestra identidad. El simple hecho es que tu padre celestial está satisfecho contigo.

El Desafío De Este Mes

Este mes los desafío a escuchar al padre celestial decir estas palabras – “tú eres mi hijo amado” – personalmente a ti y refleja tu identidad en él. Les recomiendo que también hagan, de ser posible, en Adoración. En segundo lugar, los desafío a pasar tiempo con alguien que los ame incondicionalmente. Pregúntales ¿por qué? Su respuesta les dará un pequeño vistazo del amor incondicional de Dios por ustedes.

Llamado a Todos los Caballeros para una Explosión de Invierno

Sea uno de los 3 máximos reclutadores de la Orden en enero y gane su elección de boletos para la NBA o NHL del equipo más cercano a su estado de residencia con hospedaje para la noche del juego.

Sea uno de los 10 Máximos Reclutadores del Año Fraternal, utilizando ya sea el *Documento de Membresía* (#100) o kofc.org/joinus, y gane un viaje todo pagado a la Convención Suprema. También, el máximo reclutador recibe la Placa del Máximo Reclutador en la Sesión de Reconocimientos del Caballero Supremo.

Cheque los detalles de elegibilidad para cada premio en kofc.org/incentive. Ahí mismo, también podrá monitorear su progreso a través de la tabla de líderes mensual.

Los incentivos solo están disponibles en territorios de seguros.

La Lista del Gran Caballero

Próximas Fechas de Vencimiento

- 31 de enero — *Informe Anual de Actividades Fraternales* (#1728), *Colaboración con el Perfil Olímpico Especial* (#4584), *Formato de Participación del Campeonato de Tiro Libre* (FT-1) y el *Formato de Participación del Concurso de Posters de Concientización de Abuso de Sustancias* (#4001) vence.
- 15 de febrero — Enviar el *Reporte de Auditoría del Consejo Semianual* (#1295) el 15 de Feb.
- 10 de abril — Impuesto Per Cápita, Fondo de Publicidad Católica y el Fondo de la Cultura de la Vida vencen.
NOTA: Al no pagar las cuotas antes del 10 de abril, se suspenderá el Consejo. Un consejo suspendido podría no ser convocado a su convención estatal y tampoco sus miembros serían elegibles a ser delegados en la Convención Suprema.

Planeación

- Mantenerse al corriente con los requisitos de Entorno Seguro (ver kofc.org/safe para detalles).
- Familiarizar a los miembros con las actividades de Fe en Acción.

Pendientes

- Revisar nuevos formatos y anuncios enkofc.org/faithinaction.
- Reunirse regularmente con su pastor y su agente de ventas del consejo.
- Invite hombres de todas las edades, utilizando el Formato 100 o kofc.org/joinus.

PARA SER MIEMBRO DE LOS CABALLEROS DE COLÓN debe tener 18 años de edad o más y ser católico practicante, en unión con la Santa Sede. Esto significa que un solicitante o un miembro acepta la autoridad de enseñanza de la Iglesia Católica en asuntos de fe y de moral, que aspira vivir de acuerdo con los preceptos de la Iglesia Católica y que está en buen estado con la Iglesia Católica.

Aptitud Financiera para el Año Nuevo

Al inicio del año nuevo, normalmente hacemos una evaluación de nuestras vidas. Hacemos resoluciones para desafiarnos a nosotros mismos a ser mejores. Nos enfocamos en nuestra salud y bienestar. Esas son buenas prácticas y siempre existe la oportunidad de hacerlo mejor. La auto reflexión y planteamiento de metas puede ayudar. Esto no solo aplica para nuestra salud física y espiritual, sino también para nuestra salud financiera.

Mientras el 2019 empieza, aquí tenemos unas sugerencias para ayudarlo a ver sus finanzas para encontrar oportunidades de mejoramiento.

Empiece Con una Revisión Integral

Tome acciones de todas sus finanzas. Mire sus activos y obligaciones, así como a los planes y protecciones que ya tiene. Intente anticiparse al futuro. ¿Quisiera tener más hijos? ¿Quiere ayudar a pagar por la educación de sus hijos? ¿Está cerca del retiro?

Este es un proceso de aclaración, que no tiene por qué hacerlo solo. Como un Caballero de Colón, usted puede trabajar con un hermano caballero y agente de ventas dedicado y bien capacitado, quien puede ayudarlo a identificar qué necesita para proteger adecuadamente a su familia.

A través de su agente de ventas, usted puede recibir un análisis de necesidades financieras integral de cortesía. Este análisis, llamado “Perfiles y Especialidad,” es una herramienta industrial que ha demostrado ayudarlo a determinar sus necesidades. Es un beneficio fraterno que no tiene costo, pero puede descubrir huecos en su protección financiera. El análisis Perfiles y Especialidad le ayudará a identificar excedentes, desabastos, seguros y la necesidad de reemplazar ingresos, gastos finales y más. Es una gran forma de empezar.

Enfóquese en el Futuro

Pregúntese una serie de preguntas: ¿Qué pasará cuando muera? ¿Su familia estará protegida adecuadamente? ¿Tiene seguro de vida? ¿Es de carácter privado o está atado a su empleo? ¿La cobertura es temporal o permanente?

Como miembro, tiene acceso exclusivo a nuestro portafolio extenso de productos de seguros de vida temporales y permanentes que pueden ser personalizados para satisfacer sus necesidades.

¿Qué pasa si se lastima? Si está discapacitado y no puede trabajar, ¿Cuánto tiempo podrá sobrevivir su familia sin su ingreso? ¿Tiene seguro de ingreso por discapacidad? ¿Cuánto cubre de su ingreso? ¿Es de carácter privado o está atado a su empleo? Los Caballeros de Colón proporcionan una opción de producto de Seguro de ingresos por discapacidad que puede ayudar a proporcionar protección crítica para su sueldo.

¿Qué pasa si se enferma? Si necesita cuidado extendido en un centro de enfermería o en casa, ¿Tiene el dinero ahorrado para esas situaciones? ¿Ha investigado el costo de cuidado a largo plazo? Los miembros de los Caballeros de Colón tienen la habilidad para comprar un seguro de cuidado a largo plazo que proporciona el dinero requerido para pagar por servicios de cuidado a largo plazo mientras protege los ahorros para el retiro u otros planes financieros.

¿Qué pasará cuando se retire? ¿Tiene dinero suficiente ahorrado? ¿Cómo sabe si es suficiente? ¿Cómo afectará su edad de retiro y seguridad social a sus finanzas y planes? Al trabajar con su agente de ventas, puede establecer una anualidad de retiro a los Caballeros de Colón que toma las estimaciones de tener un principio garantizado.

Cuando se estructure correctamente, también garantiza crecimiento y es un flujo de ingreso, de por vida, no importa cuánto viva.

Priorice su Protección

Haga de la protección de su familia y sus bienes una prioridad. Piense en todas las cosas que asegura en su vida:

Su carro, casa, dispositivos electrónicos importantes y electrodomésticos grandes. Pero piense que tan más preciada y valiosa es su vida. ¿No debería estar protegida y priorizada igual?

La protección adecuada es mucho más accesible de lo que puede pensar. Contacte a su agente de ventas para su análisis de necesidades gratuito. Puede guiarlo a través de todas sus opciones y crear el plan correcto para usted y su familia.

*Para encontrar un agente, visite kofc.org/findagent.
Para aprender más sobre el programa de seguros de los
Caballeros de Colón y las ofertas de productos,
visite kofc.org/insurance.*

Calculador de Seguro de Vida

El seguro de vida es probablemente algo de lo que no piensa muy seguido, pero ningún plan financiero está completo sin eso. También, si no ha empezado a pensar sobre un plan financiero, una póliza de seguro de vida es un producto rápido y fácil de considerar

Para ayudarlo a determinar cuánto seguro de vida es apropiado para usted y su familia, hemos desarrollado un calculador de seguro de vida fácil de usar. Al proporcionar información básica de los recursos de su familia, deudas y gastos, actual cobertura de seguro de vida y necesidades de ingresos futuras, el calculador le dará un estimado de la cantidad de la cobertura de seguro de vida requerida.

Encuentre el calculador de seguro de vida en [at kofc.org/insurance](http://kofc.org/insurance).

Resolución
de Año Nuevo:

1. Proteger a mi familia

Este año, haga de la protección de su Familia,
la primera resolución que mantiene

Encuentre un agente
en kofc.org o llame
al 1-800-345-5632



Caballeros de Colón®
SEGURO
SU ESCUDO PARA TODA LA VIDA

SEGURO DE VIDA • SEGURO POR INCAPACIDAD • SEGURO DE CUIDADO A LARGO PLAZO • ANUALIDADES