

Cómo...



Tener Éxito en el Reclutamiento de Miembros



GUÍA PARA EL COMITÉ DE MEMBRESÍA DEL CONSEJO

Cómo...

Usar Esta Guía

Este folleto es una guía para organizar e implementar con éxito el programa de membresía en su Consejo.

Las sugerencias que les presentamos en este folleto han probado ser muy efectivas y han dado muy buenos frutos. Ustedes deben escoger las que crean que darán un mayor fruto en su Consejo.

Con este folleto queremos proveerles un método que facilitará y hará más efectivo su reclutamiento de miembros. Si siguen todos los pasos que se describen, estarán asegurando una gran parte del éxito.

Posiblemente han desarrollado otras ideas que les dio muy buenos resultados. Si es así, por favor envíe al Departamento de Servicios Fraternal del Consejo Supremo esas ideas para poder transmitir las a los demás Consejos de la Orden, de manera que todos nos beneficiemos de sus experiencias.

Revisen los programas que les exponemos y den los pasos necesarios para organizarlos. Escojan tres o más de estos programas de reclutamiento y llévenlos a cabo durante el año fraternal. Posiblemente con estos programas su Consejo encontrará el método de . . .

Cómo... Tener Exito en Membresía

- Organizar su Comité de Membresía página 2
- Preparar una Lista de Candidatos página 3
- Reclutar Utilizando el
Método 2 por 1 página 4
- Reclutar en las Iglesias página 5
- Conducir Programas Informativos
de Casa Abierta página 6
- Patrocinar Programas
en las Casas. página 7
- Reclutar por Invitación página 8
- Reclutar a Ex Miembros página 9
- Promover los Seguros página 10
- Formar el Comité de Admisiones. página 11
- Programar y Celebrar
Primeros Grados. página 12
- Premiar a los Reclutadores
del Consejo página 13
- Ordenar el Material de Membresía. página 14
- Describir los Beneficios
para Miembros. Cubierta Exterior

Organizar sus Comités de Membresía y Establecer sus Metas

El primer paso y quizás el más importante para tener un exitoso programa de membresía es organizar los comités de membresía. La clave del éxito está en llenar estas posiciones enseguida y con personas entusiastas y dedicadas.

- Leer lo referente al “Comité de Membresía” y “Actividades de Membresía” del manual “Surgir...con Servicio” (#962-S).
- El Gran Caballero debe nombrar un Director de Membresía, para controlar todos los programas de membresía y dirigir las actividades de reclutamiento.
- Siguiendo las recomendaciones del Director de Membresía, el Gran Caballero debe nombrar a tres o más miembros para el Comité de Membresía. Se debe escoger miembros que sean excelentes reclutadores o que tengan experiencia en ventas.
- El Director de Membresía y los miembros del Comité de Reclutamiento, formarán equipos de dos reclutadores.
- Siguiendo las recomendaciones del Director de Membresía, el Gran Caballero hará el nombramiento del Director de Retención y de su comité.
- El Gran Caballero debe nombrar al Director de Promoción de Seguros, preferiblemente el agente de seguros del Consejo.
- El comité y los miembros de los comités deben establecer metas y planes específicos de reclutamiento, retención y promoción de seguros para todo el año.
- Hacer un programa completo de ejemplificaciones de Grados. (Ver página 12).
- Identificar y establecer los mejores métodos de reclutamiento, que se ajusten a las necesidades y metas del Consejo: promoción en las iglesias, programas informativos, etc.
- Establecer las metas de membresía (exceder la cuota de membresía para ganar el premio Consejo Estrella, el Club de los Cien y romper las metas anteriores del Consejo). Ver la sección de Premios del Consejo Supremo en el manual “Surgir...con Servicio” (#962-S).
- Hacer que **TODOS LOS MIEMBROS** del Consejo participen. Los miembros que no recluten directamente, pueden identificar y sugerir candidatos.

Preparar una Lista de Candidatos

Antes de considerar COMO reclutar, deben preguntarse a QUIEN van a reclutar. Hay muchos católicos idóneos que con sus familias les encantaría participar en la Orden. Identificarlos es mucho más fácil de lo que parece.

- Pedir a los párrocos una lista de los feligreses que podrían ser Caballeros de Colón.
- Poner a todos los sacerdotes en la lista de posibles candidatos.
- Poner como posibles candidatos a los comentaristas, a los miembros del consejo parroquial, al coro, lectores, club de hombres, cofradías de hombres, etc.
- Dar la bienvenida a los nuevos feligreses de la parroquia e invitarles a entrar en la Orden.
- Reclutar a jóvenes de 18 años de edad entre los Escuderos de Colón, en los colegios y universidades.
- Considerar a todos los proveedores del Consejo como posibles miembros.
- Poner en esa lista a los padres, hijos, sobrinos, primos, tíos cuñados, suegros, abuelos, nietos, etc.
- Ordenar las “Tarjetas Para Proponer Nuevos Candidatos”. (#921-S), del Departamento de Suministros. Distribuir las tarjetas a todos los miembros en una reunión del Consejo o ponerlas en el boletín del Consejo. Sugerir a los miembros que las llenen con los nombres de amigos y conocidos y las entreguen al Director de Membresía.
- Poner avisos en los boletines de las iglesias invitando a los feligreses a entrar en la Orden y que se pongan en contacto con los miembros del Comité de Membresía.
- Ponerse en contacto con los ex-miembros. (Ver página 9).
- Usar su imaginación. Nuevos miembros se pueden encontrar en todas partes.

Reclutar Utilizando el Método 2 por 1

Al duplicar sus energías en cualquier empresa, su entusiasmo, su conocimiento y su persistencia; duplicará las probabilidades de éxito. El Método de Reclutamiento 2 por 1 es la mejor manera de conseguir el objetivo.

- Organizar el Comité de Membresía con equipos de dos reclutadores.
- Entrenar a los reclutadores. Invitar a los agentes de seguros a que les ayuden. Usar el video “Reclutamiento de Nuevos Miembros”, la “Guía de Bolsillo” (2041-S) y los “Documentos de Membresía” (#100-S). (Ver página 14).
- Dividir la lista de candidatos entre los equipos de dos reclutadores.
- Llamar por teléfono y hacer una cita con los candidatos y sus esposas.
- Hacer visitas personales a los candidatos. Enfatizar las actividades de su Consejo y las oportunidades de participación para el candidato, su esposa y su familia.
- Usar en esa entrevista los materiales de promoción: audiovisuales, “¿Sabías Que?” (#1267-S), “Beneficios Fraternal para el Miembros y su Esposa” (#2773-S), la revista Colulmbia, “Beneficios Fraternal” (#2761-S), boletín del Consejo, etc. (Ver página 14).
- INVITAR AL CANDIDATO A ENTRAR EN LA ORDEN. Ayudarle a llenar el “Documento de Membresía” (#100-S) y coleccionar las cuotas.
- Asegurarse que tome enseguida su Primer Grado. Informar al candidato las fechas de la entrevista con el Comité de Admisiones y del Primer Grado.
- Deberes del Proponente:
 - Acompañar al candidato a la entrevista con el Comité de Admisiones, al Primer Grado y a las reuniones del Consejo.
 - Presentar el candidato y su familia a los miembros del Consejo.
 - Ver que el candidato sea asignado a los comités y programas de su agrado.
 - Animar al candidato a que tome el Segundo y Tercer Grado, y acompañarle a las ejemplificaciones.

Reclutar en las Iglesias

Promover la Orden en las iglesias es una oportunidad ideal para tener una gran audiencia de posibles candidatos calificados. Su éxito depende en planear con cuidado y seguir cada uno de estos pasos:

- Obtener la aprobación del párroco para que los miembros hagan la promoción de la Orden en todas las Misas. Confirmar las fechas y los detalles.
- Ordenar la “Tarjeta Para Proponer Nuevos Miembros” (921A-S), “Documentos de Membresía” (#100-S), carteles y folletos: “Haz que tu Familia sea Parte de la Nuestras” (#324-S), “Beneficios Fraternal” (#2761-S). (Ver pág. 14).
- Anunciar en los boletines de las parroquias dos semanas antes de hacer esta promoción.
- Preparar y exponer un cuadro mural con las actividades más destacadas del Consejo y los beneficios para los miembros, distribuir folletos y material de promoción en la entrada principal de cada iglesia.
- Ubicar dos o tres Caballeros de Colón en cada una de las puertas de la iglesia durante las Misas, para repartir folletos y la “Tarjeta para Futuros Candidatos” (#921A-S) y ayudarles a llenarla.
- Hacer los arreglos necesarios para que el párroco, el Gran Caballero o el Director de Membresía den breves anuncios durante o después de la Misas, invitando a los hombres a llenar la “Tarjeta para Futuros Candidatos” (#921A-S). Se debe utilizar cartas de recomendación del obispo. El material se puede obtener del Departamento de Suministros del Consejo Supremo. (Ver pág. 14).
- Ubicar Caballeros de Colón en las puertas de salida para contestar preguntas, ayudar a llenar los “Documentos de Membresía” (#100-S) y recoger las “Tarjetas para Futuros Candidatos” (#921A-S).
- Estar seguro de que todo el material informativo esté listo antes de cada Misa.
- Enviar los “Documentos de Membresía” (#100-S) y las “Tarjetas para Futuros Candidatos” (#921A-S) que estén llenos al Director de Membresía. Asignar a cada equipo de dos reclutadores los nombres de los futuros candidatos para que les visiten personalmente.

Conducir Programas Informativos de Casa Abierta

Este programa da la oportunidad de presentar a su Consejo y a la Orden a una gran cantidad de personas en un mismo evento. El objetivo principal es “dar a conocer sus actividades sociales, fraternales y de servicio y los beneficios que ofrecen su Consejo y la Orden a los miembros y a sus familias”.

- Formar un comité encargado de organizar el Programa Informativo de Casa Abierta.
- Establecer la fecha y la hora. Publicar en los periódicos y en los boletines de las iglesias.
- Ordenar del Departamento de Suministros los materiales de promoción, por lo menos con seis semanas de anticipación. (Ver página 14).
- Enviar invitaciones a los futuros candidatos y a sus esposas para que asistan al Programa Informativo de Casa Abierta.
- Confirmar por teléfono el recibo de la invitación y su asistencia al Programa Informativo.
- Según se acerque la fecha del evento, revisar los arreglos, el material, el programa, etc.
- Exponer los álbumes, trofeos, actividades y programas del Consejo.
- Designar un miembro a cada futuro candidato para que le atienda durante el evento.
- Programa:
 - Bienvenida a los invitados.
 - Presentar a los funcionarios y a los miembros.
 - El Gran Caballero o el Director de Membresía explicará las metas y la organización del Consejo.
 - Pedir al Agente de Seguros que explique los beneficios.
 - Usar los audiovisuales de promoción (Ver página 14)

Una Experiencia para Toda la Vida.

Reclutamiento de Nuevos Miembros.

La Vida y Legado del Padre McGivney.

- Contestar todas las preguntas y explicar acerca de la Orden y del Consejo. Concluir este evento con refrescos.
- Asegurarse que cada miembro invite al candidato asignado a hacerse miembro de la Orden y le ayude a llenar el “Documento de Membresía” (#100-S).

Patrocinar Programas en sus Propias Casas

Tener programas informativos en sus propias casas proveen una atmósfera confortable y menos formal, en la que los reclutadores anfitriones y sus esposas presentan a las parejas invitadas las actividades de su Consejo y de la Orden.

- Solicitar voluntarios que quieran ser anfitriones de programas informativos en sus propias casas.
- Planear reuniones sociales donde se inviten a grupos pequeños de futuros candidatos para conversar y darles a conocer acerca de los Caballeros de Colón (un café, un juego de cartas, un azado, un almuerzo, etc.).
- Invitar personalmente de tres a cinco futuros candidatos con sus esposas. Asegurarse que se haga la invitación al esposo y a la esposa.
- Solicitar el audiovisual de reclutamiento de nuevos miembros, por lo menos con tres semanas de anticipación. (Ver página 14).
- Tener “Documentos de Membresía” (#100-S) a la mano y ordenar otros folletos de promoción de membresía tales como: “Fe, Familia y Fraternidad” (#2925-S), “¿Sabías Que?” (#1267-S), “Beneficios Fraternal para el Miembro y su Esposa” (#2773-S), “Beneficios Fraternal” (#2761-S), “Haz que tu Familia sea Parte de las Nuestras” (#324-S), la Revista Columbia y el boletín del Consejo. (Ver página 14).
- Después de ver el audiovisual de promoción, dar a conocer acerca de los beneficios fraternal y las actividades del Consejo. Animar a la esposa anfitriona a hablar acerca de los beneficios y actividades para la familia.
- INVITAR a los futuros candidatos y a sus familias a entrar en la Orden.
- Ayudarles a llenar el “Documentos de Membresía” (#100-S).
- Informar a los candidatos la fecha de las entrevistas con el Comité de Admisiones y la fecha del próximo Primer Grado y asegúrese de acompañarles a estos eventos. (Planear un Primer Grado para los candidatos reclutados durante los programas en las casas de los miembros).

Programa de Reclutamiento Por Invitación

La invitación a hacerse miembro es una herramienta para iniciar una comunicación con los futuros candidatos a Caballeros de Colón. Este método es efectivo cuando se da un seguimiento personal, en el que se enfatice a los miembros y a sus familias los beneficios fraternales que ofrece la Orden.

- Obtener una lista de los futuros candidatos a ser miembros del Consejo. (Ver página 3).
- Enviar una invitación a cada futuro candidato y a su familia, la cual debe firmarla personalmente el Gran Caballero.
- Llamar por teléfono a cada candidato una semana después de haberse enviado las invitaciones y hacer una cita para visitarle en su casa, con el Comité de Membresía o los grupos de reclutadores.
- Usar la producción audiovisual “*Una Experiencia para Toda la Vida*” o “*Reclutamiento de Nuevos Miembros*”.
- Explicar al candidato y a su esposa los materiales de promoción, “*Sus Creencias son Nuestras Creencias*” (#3079-S), “*¿Sabías Que?*” (#1267-S), “*Beneficios Fraternales para el Miembro y su Esposa*” (#2773-S), “*Beneficios Fraternales*” (#2761-S), la revista *Columbia*, el boletín del Consejo, etc. (Ver página 14).
- INVITAR AL CANDIDATO A HACERSE MIEMBRO DE LA ORDEN. Ayudarle a llenar el “*Documento de Membresía*” (#100-S) y coleccionar las cuotas.
- Asegurarse que tome su Primer Grado lo más pronto posible. Informar a los candidatos la fecha de la entrevista con el Comité de Admisiones y la fecha del próximo Primer Grado.
- Deberes de un Proponente:
 - Acompañar al candidato a la entrevista con el Comité de Admisiones, al Primer Grado y a las reuniones del Consejo.
 - Presentar el candidato y su familia a los miembros del Consejo.
 - Ver que el candidato sea asignado a los comités y programas de su agrado.
 - Animar al candidato a que tome el Segundo y Tercer Grado y acompañarle a las ejemplificaciones.

Reclutar a Ex-Miembros

Los ex-Caballeros de Colón son católicos que están familiarizados con los ideales de la Orden. Han dejado la Orden por un tiempo, pero se les puede contar como futuros candidatos.

- Formar un comité especial para los programas “Bienvenido Nuevamente Hermano” u “Operación Volver A Ser Miembro”, que tiene como finalidad tratar de reclutar a los ex-miembros del Consejo. Los ex-Grandes Caballeros son los más indicados para ese comité ya que están familiarizados con las circunstancias de la salida de esos miembros.
- Obtener la lista de “Ex-Miembros” del Departamento de Servicios Fraternal. Revisar con el Secretario Financiero la lista de tarjetas de retiro, suspendidos y los miembros asegurados inactivos (miembros que se han retirado o han sido suspendidos pero mantienen sus pólizas de seguros de Caballeros de Colón).
- Determinar los ex-miembros que viven en el área y que están calificados para ser miembros.
- Preparar información de los nuevos programas, actividades, beneficios y últimos logros del Consejo.
- Ordenar del Departamento de Suministros materiales para distribuirlos, como: “¿Sabías Que?” (#1267-S), “Beneficios Fraternal para el Miembro y su Esposa” (2773-S), “Beneficios Fraternal” (#2761-S), “Haz que tu Familia sea Parte de las Nuestras” (#324-S) y otros.
- Hacer una cita con cada uno de los ex-miembros para una visita personal o invitarles a una recepción sólo para ex-miembros.
- Si se hacen visitas personales, seguir las indicaciones de la página 4, haciendo énfasis en los logros del Consejo, beneficios fraternal, etc.
- Si se planea una recepción de “Bienvenido Nuevamente Hermano”, utilizar los procedimientos de la página 6.
- Ver el “Manual del Gran Caballero” (#915-S), para el reclutamiento de ex-miembros.
- Invitar a los ex-miembros a que llenen su “Documento de Membresía” (#100-S) para su ingreso.

NOTA: Reactivar a *miembros asegurados inactivos* cuenta como aumento en membresía y en seguros, para los trofeos Padre McGivney y Fundadores.

NOTA: Reinstalaciones, readmisiones y resoluciones cuentan para el Trofeo Padre McGivney.

Promover los Seguros

La Orden fue fundada en parte para proveer seguridad económica a las familias de la clase obrera, que al perder el padre pierden el sostén económico de la familia. Uno de nuestros principales beneficios fraternales es nuestro programa de seguros. A cada miembro se le debe informar acerca de los seguros que son para su propio beneficio y el de su familia.

- Establecer una buena relación entre el Secretario Financiero y el agente de seguros.
- Invitar al agente de seguros a que dé su informe en todas las reuniones del Consejo y actividades.
- Referir al agente de seguros del Consejo, todas las preguntas relacionadas con los seguros.
- Enviar al Agente General la copia del “Documento de Membresía” (#100-S) de los nuevos miembros, inmediatamente después del Primer Grado.
- Poner al agente de seguros en la lista de correos del Consejo.
- Invitar al agente de seguros a las reuniones de planeamiento del Consejo, para que pueda estar presente en los eventos del Consejo.
- Pedir al agente de seguros:
 - 1) Escribir su mensaje en el boletín del Consejo e incluir su nombre, dirección y teléfono.
 - 2) Poner un anuncio de los seguros de Caballeros de Colón en el boletín del Consejo.
 - 3) Ser el Presidente del Comité de Promoción de Seguros del Consejo.
 - 4) Participar como entrenador de los equipos de reclutadores.
- Conducir reuniones informativas de los Beneficios Fraternales de Caballeros de Colón. El agente de seguros puede preparar el material necesario para ese programa informativo.
- Promover el Plan de Seguros Para Nuevos Miembros. La solicitud se encuentra en el “Documento de Membresía” (#100-S).
- Llenar los requisitos para el Trofeo Fundadores (Ver la sección de Premios del Consejo Supremo en el manual “Surgir...con Servicio” #962-S).
- Competir para el Trofeo de Promoción de Seguros (Ver la sección de Premios del Consejo Supremo en el manual “Surgir...con Servicio”).

Formar el Comité de Admisiones

El Comité de Admisiones debe asegurarse que los candidatos entiendan lo que es la Orden, y que el Consejo sepa las aspiraciones de cada candidato al hacerse miembro. Este entendimiento mutuo requiere un proceso de reclutamiento más esmerado y es el primer paso para la retención del miembro.

- Escoger siete miembros del Consejo para formar el Comité de Admisiones (El Gran Caballero hace los nombramientos).
- Orderar la “Guía de Preguntas para el Comité de Admisiones” (#390-S) y el “Cuestionario del Comité de Admisiones” (#391-S). Entregar estos formularios al comité para su revisión y uso. (Ver página 14).
- Enviar todas las solicitudes de membresía al Gran Caballero, quien debe entregarlas al Comité de Admisiones en cinco días.
- Informar a los candidatos que deben presentarse ante el Comité de Admisiones.
- Conducir la entrevista usando la “Guía de Preguntas para el Comité de Admisiones” (#390-S). Pedir al candidato que llene el “Cuestionario del Comité de Admisiones” (#391-S).
- Enviar el Informe del Comité de Admisiones al Gran Caballero.
- Leer el Informe del Comité de Admisiones en la siguiente reunión. Llevar a cabo la votación.
- Informar a los candidatos la fecha del próximo Primer Grado.
- Pedir al proponente que acompañe al candidato a tomar su Primer Grado.
- Asignar los nuevos miembros a los comités de actividades que estén de acuerdo con los intereses anotados en el “Cuestionario del Comité de Admisiones” (#391-S).
- Consultar la sección del Comité de Admisiones en el “Manual del Gran Caballero” (915-S), para más información acerca del Comité de Admisiones.

Programar y Celebrar Primeros Grados

Hacer que los nuevos miembros lleguen a ser Caballeros de Colón completos es absolutamente esencial y beneficioso para fortalecer y mantener a nuestros miembros. Un programa de frecuentes Primeros Grados asegurará el prevenir la pérdida de candidatos.

- Mantener un equipo del Primer Grado que haya sido certificado, o al menos participar en los equipos del Distrito.
- Programar y celebrar Primeros Grados frecuentemente, una vez al mes o cada dos meses.
- Publicar los grados programados en el boletín del Consejo o por cartas.
- Programar Grados para fechas importantes del Consejo o de los Caballeros de Colón.
- Escoger homenajeados para cada ejemplificación, dará mayor realce y mayor asistencia.
- Confirmar la asistencia de los candidatos con uno o dos días de anticipación. Informarles acerca de la vestimenta.
- Hacer que el proponente o un miembro del Comité de Reclutamiento vaya a recoger al candidato y le acompañe al Primer Grado.
- Entregar el “Juego para Candidatos” (#531-S) - rosario, emblema de solapa y el folleto “*Estos Hombres Llamados Caballeros de Colón*” (Ver página 14).
- Informar a los nuevos miembros las fechas de la próxima ejemplificación del Segundo y Tercer Grado.
- Felicitar a los nuevos miembros y a sus proponentes al finalizar la ceremonia del Grado.
- Entregar los certificados de nuevos miembros o el certificado de la campaña de membresía, a los que toman el Grado. (Ver página 14).
- Publicar los nombres de los nuevos miembros en el próximo boletín del Consejo.
- Premiar periódicamente a los miembros del Equipo del Grado, como muestra de aprecio.
- Comunicar a los Consejos más cercanos las fechas de sus Grados e invitarles a participar.

Premiar a los Reclutadores del Consejo

Cada reclutador es una parte vital del Consejo y se le debe reconocer como tal. Pequeños esfuerzos para hacer público ese reconocimiento pueden producir grandes dividendos al incrementar sus actividades de reclutamiento.

- Promover los premios e incentivos de la campaña de membresía.
- Premiar a los miembros del Club “Proponentes Muy Importantes” (V.I.P.) con diplomas y prendedores de solapa. Para más detalles, ver el manual “Surgir...con Servicio”.
- Entregar premios a los reclutadores, tales como:
 - Boletos para eventos deportivos y sociales.
 - Cenas y fines de semana con todos los gastos pagados.
 - Artículos deportivo como zapatos, camisetas, etc.
- Ofrecer reducciones en las cuotas del Consejo por cada nuevo miembro que se reclute.
- Iniciar el “Club de Chaquetas”. Premiar con chaquetas del Consejo a los miembros que recluten diez o más nuevos Caballeros de Colón.
- Publicar los nombres de los reclutadores con los nombres de los nuevos miembros en el boletín del Consejo.
- Agradecer a los reclutadores en las reuniones del Consejo y por medio de cartas o tarjetas de agradecimiento.
- Ordenar certificados de Agradecimiento (#1579-S) y entregar a los reclutadores en los eventos y reuniones del Consejo. (Ver página 14).
- Asegurarse que el proponente ponga su número de membresía en el “Documento de Membresía” del nuevo miembro, para que se registre en el Consejo Supremo. Pedir al Secretario Financiero que revise todos los “Documentos de Membresía” antes de enviarlos al Consejo Supremo.

Ordenar el Material de Membresía

Las oficinas del Consejo Supremo producen y distribuyen una gran variedad de materiales de promoción para ayudarle en su labor de reclutamiento de miembros. Esos materiales están en el “Catálogo de Materiales” (#1264-S) y en las publicaciones del Consejo Supremo. Se pueden ordenar del Departamento de Suministros o del Departamento de Servicios Fraternal.

MATERIALES IMPRESOS (Ordenar del Departamento de Suministros)

***Caballeros de Colón,
P.O. Box 1670,
New Haven, CT 06507-0901
Fax (800) 266-6340***

- Ver Materiales de Membresía en el “Catálogo de Materiales” (#1264-S). Seleccionar los materiales que necesite para sus actividades.
- Solicitar los materiales de la campaña de membresía que esté vigente.
- Usar el “Formulario para Ordenar” (#1-S). Hacer que lo firmen el Gran Caballero o el Secretario Financiero.
- Ordenar cantidades suficientes para sus actividades de membresía, por lo menos con un mes de anticipación.

MATERIALES AUDIOVISUALES (Ordenar del Departamento de Servicios Fraternal)

***Caballeros de Colón,
1 Columbus Plaza,
New Haven, CT 06510-3326***

- Ordenar con un mes de anticipación las producciones audiovisuales disponibles. Todas las producciones audiovisuales son gratis, excepto el costo del envío.
- Videos de promoción de membresía:
 - *Una Experiencia para Toda la Vida.*
 - *Reclutamiento de Nuevos Miembros.*
 - *La Vida y Legado del Padre McGivney.*
 - *Cristóbal Colón: El Fiel Portador de Cristo.*
- Enviar su solicitud de producciones audiovisuales por lo menos con un mes de anticipación, indicando el título, el formato y el día de presentación, o llamar al (203) 752-4426.

Cómo... Describir los Beneficios para Miembros

Usar esta lista que describe los muchos beneficios y oportunidades que gozamos los miembros de Caballeros de Colón y nuestras familias.

- REVISTA COLUMBIA - Suscripción gratuita a la revista mensual de la Orden, con temas de interés para los miembros, los católicos y las familias.
- ROSARIO DE LOS CABALLEROS DE COLÓN - bendecido por el Capellán Supremo, que se entrega en las ejemplificaciones del Primer Grado.
- MISA DIARIA EN LA IGLESIA DE SANTA MARÍA - Misa diaria en el lugar de nacimiento de la Orden por los miembros difuntos.
- SEGUROS - Portafolio de seguros de vida y anualidades de óptima calidad, exclusivo para los miembros y sus familias.
- BENEFICIOS FRATERNALES PARA LAS FAMILIAS - Para familias que califican: a) Pago de \$1,500 por un hijo que muera antes de 61 días de edad. b) \$750 por nacimiento prematuro, al menos 20 semanas después de la concepción. c) Garantía de seguros hasta \$5,000 a cada hijo menor de 18 años de edad.
- BENEFICIOS PARA HUÉRFANOS - \$80 mensuales a los huérfanos de familias que califiquen. Están disponibles becas de hasta \$7,000 para universidades.
- BENEFICIO FRATERNAL PARA MIEMBRO Y ESPOSA - Cobertura por muerte accidental para los miembros y sus esposas.
- PLAN DE SEGUROS PARA NUEVOS MIEMBROS - Se ofrece por una sola vez un seguro de vida a un precio muy bajo a los nuevos miembros y a sus esposas.
- BENEFICIOS PARA VIUDAS - a) Continuar cubierta bajo el Beneficio Fraternal para el Miembro y la Esposa, b) Puede adquirir seguros y anualidades hasta 90 días después de la muerte del miembro asegurado, c) Suscripción gratis y de por vida de la revista Columbia, d) Ella y sus hijos pueden solicitar las becas y los préstamos estudiantiles.
- BECAS - Están disponibles para los miembros, para sus esposas e hijos, ocho tipos de becas para estudios en universidades.
- FONDO FIDUCIARIO EDUCACIONAL MATTHEWS Y SWIFT - Becas para hijos de miembros que han fallecido o quedado total y permanentemente incapacitados, como resultado de conflictos militares o por la violencia criminal en el cumplimiento de sus deberes como policías o bomberos.
- PRÉSTAMOS ESTUDIANTILES - Préstamos garantizados por el gobierno de los Estados Unidos están disponibles a los miembros, sus esposas e hijos; para sacerdotes, religiosos y religiosas; seminaristas y postulantes residentes en los Estados Unidos.
- FORMACIÓN DE LÍDERES - Oportunidades para transformarse en líderes.
- CUARTO GRADO - Oportunidad de participar en el "Grado Patriótico".
- MIEMBRO HONORARIO VITALICIO - A los 70 años de edad con 25 años de servicio.
- TARJETA DE MEMBRESÍA - Permite la participación en las actividades religiosas, fraternales y sociales de más de 12,000 Consejos en todo el mundo.
- ACTIVIDADES FAMILIARES, JUVENILES, SOCIALES Y DEPORTIVAS - Participar en una variedad de programas y actividades realizadas por los Consejos locales.

Para mayor información de estos beneficios, comunicarse con:

Consejo Supremo de Caballeros de Colón

1 Columbus Plaza

New Haven, CT 06510-3326

www.kofc.org