

Kit de herramientas para la jubilación y el legado



La forma en que hablamos sobre la jubilación y la «tercera edad» debe cambiar

El Plan de aprendizaje para la jubilación y el legado se ha diseñado para permitir que los gerentes de relaciones de WPB tengan mejores conversaciones y más efectivas con los clientes sobre la planificación de su futuro.

Fue creado en respuesta a la investigación que encargamos, para ayudarnos a profundizar en los factores subyacentes del comportamiento y la motivación del cliente cuando se trata de la planificación de la jubilación y el legado. En todo el mundo, las actitudes hacia la jubilación y el legado están cambiando; queríamos ver si había una manera de desbloquear el crecimiento en «patrimonio» hablando con los clientes de manera diferente sobre su futuro.

¿Para quién es este kit de herramientas?

Este kit de herramientas está diseñado para ayudar a la alta dirección y a los gerentes de personas a lanzar este nuevo recurso dentro de su mercado, de una manera que despierte la curiosidad y aliente a los gerentes de relaciones y otros colegas de primera línea a explorar los recursos de aprendizaje disponibles sobre este importante tema.

Cómo hacer uso de estas herramientas

En las páginas siguientes, encontrarás una variedad de materiales que te ayudarán a involucrar a los gerentes de relaciones, asesores de inversión, administradores de patrimonio y otros colegas de primera línea, e inspirarlos a aprovechar los recursos disponibles.

Dichos materiales, concebidos para crear conciencia sobre la importancia de planificar la jubilación y el legado, al tiempo que se supera cualquier sesgo que pueda existir, dotarán a nuestra gente de la capacidad de tener reuniones efectivas sobre estos temas con los clientes, con confianza.

Los recursos incluyen videos documentales, animaciones de Skillbuilder y una variedad de recursos de aprendizaje en pequeñas dosis sobre la planificación de la jubilación y el legado. Estos abarcan una variedad de temas como:

- ¿Cuáles son las tendencias en la jubilación y el legado?
- ¿Cómo vemos la jubilación y el legado en HSBC?
- ¿Cuáles son los diferentes aspectos de la planificación de la jubilación y el legado, y por qué son importantes?
- ¿Cómo llevo a cabo conversaciones con mi cliente sobre la jubilación y el legado?

Todos estos están disponibles en **Degreed** y ayudarán a dar vida al tema, dando a nuestra gente la confianza para iniciar conversaciones sobre estos temas con los clientes.

Tu apoyo, aliento y participación activa son vitales para el éxito de este lanzamiento y desempeñarán un papel clave para ayudar al banco a desafiar el status quo e impulsar un cambio de comportamiento en esta área.

Presentamos el Plan de aprendizaje para la jubilación y el legado en tu mercado

Hay muchas razones para que nuestra gente adopte el Plan de aprendizaje para la jubilación y el legado.

Para ayudarte a transmitir el mensaje, reunimos los hechos y beneficios clave en esta página. Se pueden encontrar herramientas adicionales en las páginas siguientes.

¿Qué es el Plan de aprendizaje para la jubilación y el legado?

Encargamos una investigación que reveló algunos mitos comunes sobre la jubilación:

- es para ancianos (y envejecer no es divertido)
- es algo de lo que debes preocuparte
- se trata únicamente de dinero
- es un momento en la vida en el que no trabajas.

Sin embargo, estos no podrían estar más lejos de la verdad.

Nuestros clientes ya no atraviesan las etapas tradicionales de la escuela, el trabajo y la jubilación. Las realidades sociales están cambiando la forma en que las personas viven sus vidas, además de la forma en que piensan sobre la tercera edad. No se ven a sí mismos jubilándose como lo hicieron sus padres, o incluso en el mismo momento de la vida, por lo que debemos asegurarnos de que estamos hablando del tema de manera diferente también.

Sabemos que cuando se trata de prepararse para el futuro, inspirar a los clientes para que actúen antes no es fácil, pero lo último que debemos hacer es usar técnicas de alarmismo: los clientes responden mejor a los mensajes positivos. A nivel mundial, los gobiernos y la industria de servicios financieros han luchado por llegar a los millones de personas que tienen poca o ninguna planificación concreta.

El Plan de aprendizaje para la jubilación y el legado está diseñado para reposicionar nuestras soluciones de una manera que resuene con nuestros clientes, al mismo tiempo que te equipa con la capacidad y la confianza para tener estas conversaciones con ellos de la manera correcta, en el momento adecuado.

A continuación, se incluyen algunas preguntas comunes que te pueden hacer y cómo responderlas.

¿Cómo participo?

El Plan de aprendizaje para la jubilación y el legado es parte de **RM Academy**: un centro de aprendizaje central para los gerentes de relaciones de WPB, que brinda acceso al aprendizaje **cuando y donde tú elijas**.

El plan está disponible en **Degreed**, una plataforma de aprendizaje digital atractiva y fácil de usar. Al seguir el plan, recibirás actualizaciones sobre nuevos contenidos y oportunidades para conectarte con colegas a través de **Grupos**, clases magistrales y más. Además, es fácil compartir contenido relevante o útil con tus colegas. Y si deseas ver algún tema cubierto con más detalle, puedes informarnos a través de la encuesta en la parte inferior del plan.

¿Por qué es importante el Plan de aprendizaje para la jubilación y el legado?

- Obtendrás una visión más profunda de lo que es importante para tus clientes cuando se trata de prepararse para el futuro.
- Descubrirás cómo la estrategia y los productos correctos pueden respaldar sus objetivos de independencia financiera y dejar un legado.
- Te ayuda a comunicar nuestra propuesta de jubilación y legado de una manera que inspirará a tus clientes y que ganará su confianza.
- Brinda a nuestros clientes un conocimiento valioso sobre sus opciones para el futuro, ayudándolos a lograr sus sueños, metas y libertad financiera.
- Es una ventanilla única para que puedas mejorar tus conocimientos y habilidades en esta área, con una variedad de opciones de aprendizaje, desde Skillbuilders hasta artículos, podcasts y videos, para que puedas usar el método que más te convenga.
- Ofrece habilidades y técnicas prácticas que puedes comenzar a usar de inmediato, incluidos videos breves, las últimas investigaciones y recursos descargables.
- Degreed te permite gestionar tu propio desarrollo, aprendiendo cuando, como y al ritmo que más te convenga.
- Está disponible en todos los idiomas principales, en WPB.



Para ayudar al personal de primera línea a comprender más sobre los desafíos y oportunidades actuales en la planificación de la jubilación y el legado, hemos creado un plan de aprendizaje dedicado en **Degreed**. Podrán acceder a una serie de recursos, incluida una serie de nuevos videos.

Estos nuevos videos les permitirán tener conversaciones más productivas con sus clientes, a través de una mayor comprensión de sus necesidades y objetivos de jubilación. También abordarán cualquier sesgo en torno al tema; por ejemplo, que solo se necesita comenzar a planificar la jubilación a cierta edad.

Puedes encontrar más detalles sobre estos videos, y el resto de nuestro contenido de jubilación y legado, en las siguientes páginas. Este es el conjunto completo de activos: anima a tu equipo a seguir el plan en Degreed para recibir actualizaciones cuando se agregue contenido nuevo.

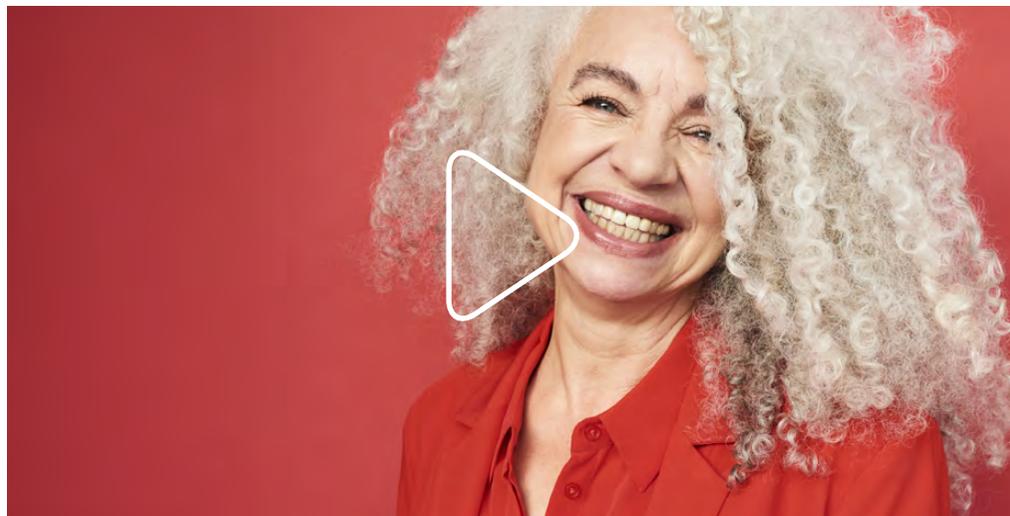


«Todo empieza contigo»



Estos videos documentales replantean la conversación sobre la jubilación y el legado al invertir los roles de los empleados de HSBC. Esto facilitará una mejor comprensión sobre cómo la planificación de la jubilación y el legado nos afecta a todos, y por qué debe diseñarse de acuerdo a cada individuo. Con estos conocimientos, todos podremos tener conversaciones más informadas y empáticas con los clientes.

«Cabezas parlantes»



Estos videos documentales destacan la importancia de conectarse con las necesidades de los clientes para permitir las conversaciones sobre la jubilación y el legado. En ellos, escuchamos a diversos personajes hablar sobre sus experiencias de vida, historias personales y antecedentes financieros. Estos videos ayudarán al personal de primera línea a comprender mejor cómo la planificación de la jubilación significa cosas diferentes para diferentes personas, lo que requiere enfoques completamente distintos.

[Jubilación >](#)

[Legado >](#)

Skillbuilders: escucha activa

Este video explora la importancia de escuchar activamente, un componente clave para abordar y permitir conversaciones exitosas sobre la jubilación y el legado con los clientes. Analiza la diferencia entre lo que la gente dice y lo que quiere decir, así como lo que puede estar implícito, inferido o no dicho.



Skillbuilders:

En esta serie de videos, descubrirá las cuatro objeciones más comunes que plantean los clientes en lo que respecta a la planificación de la jubilación y el legado.

Los ejemplos de la vida real te muestran cómo lidiar con el rechazo de los clientes, lo que le da al personal de primera línea la confianza para abordar este tipo de conversaciones sin temor al fracaso.



Manejo de objeciones (jubilación)



Manejo de objeciones (legado)

En el Plan de aprendizaje para la jubilación y el legado de Degreed, hay una amplia gama de recursos adicionales que cubren todas las áreas dentro de este tema. Con podcasts, videos, artículos y cursos, el personal de primera línea tendrá todas las herramientas que necesita para aprender sobre este tema de la manera que más les convenga.

- **¿Cuáles son las tendencias en la jubilación y el legado?**
Mantente actualizado con este contenido para toda la industria.
- **¿Cómo vemos la jubilación y el legado en HSBC?**
Recontextualizar cómo vemos este tema, utilizando las últimas investigaciones del mercado.
- **¿Cuáles son los diferentes aspectos de la planificación de la jubilación y el legado, y por qué son importantes?**
Descubre por qué la jubilación y el legado son vitales para las conversaciones con los clientes
- **¿Cómo llevo a cabo conversaciones con mi cliente sobre la jubilación y el legado?**
Aprende a iniciar conversaciones con los clientes más fácilmente.

