



## CREDIT UNIONS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

**National Income Life:**  
**Partnering to strengthen your Credit Union**  
Trabajando en forma asociada para fortalecer a su Cooperativa de Crédito

**Licensed in New York, National Income Life is a large provider of supplemental insurance for working families.** Our superior customer service, from initial contact through the life of a policy, sets NILICO apart from the competition.

Our commitment to working families has been respected and appreciated by many different groups. The groups represent members of: credit unions, associations, fraternal organizations, sporting groups, labor unions, licensed professionals and non-profit organizations.

### EXPERIENCE AND STABILITY

A.M. Best, one of the country's oldest and most respected insurance ratings companies, rates National Income Life, the New York subsidiary of American Income Life, A+ "Superior", it's second highest rating, for overall financial strength (as of 06/05).

### COMMUNITY SERVICE

Our agencies are involved in charity, fund-raising events, community projects, scholarships and food banks to name a few. It's what we do and how we support our marketplaces.

### MARKETING PLANS

**Personalized Service** – Credit union goals are varied and unique. We customize our marketing plans to help achieve those goals. We listen to the credit union and work together to develop personalized marketing plans and services. Our marketing plans are designed to support the Credit Union's initiatives and strategies. **All at no cost to the credit union.**

**Credit Union Services** – Whether your goals are membership renewal, membership retention, increasing member participation in credit union services, credit union growth through new members or enhancing your credit union profile within your community, our programs can benefit you. All at no cost.

The NILICO Program helps credit unions market new products and services —

**Surveys** – Member feedback is important. NILICO representatives can conduct personal interviews to gather data the credit union can use to enhance your efforts to become a member's primary financial institution.

**Value-Added Benefits** – The no cost Group Accidental Death and Dismemberment coverage each member receives is an added benefit in time of need. Additionally, the Health Services Discount Program ensures members will pay less for vision care, hearing, prescriptions, diabetic supplies and dental care.

**Increased Loan Value** – We work with you to identify members who will require car loans, mortgages and credit cards which help you recapture loans that are being lost to banks and financing companies.

**Autorizado en Nueva York, National Income Life es un importante proveedor de seguros suplementarios para las familias trabajadoras.** Nuestro servicio superior al cliente, desde el contacto inicial y a lo largo de la vida de la póliza, distingue a NILICO de sus competidoras.

Nuestro compromiso hacia las familias trabajadoras ha sido respetado y apreciado por muchos grupos diferentes. Los grupos representan a miembros de: asociaciones de cooperativas de crédito, asociaciones, fraternidades, grupos deportivos, sindicatos de trabajadores, profesionales titulados y organizaciones sin fines de lucro.

### EXPERIENCIA Y ESTABILIDAD

A.M. Best, una de las compañías calificadoras de seguros más antigua y respetada del país, califica a National Income Life, la filial de Nueva York de American Income, con A+ "Superior", su segunda calificación más alta, por solidez financiera total (a partir de 06/05).

### SERVICIO A LA COMUNIDAD

Nuestras agencias intervienen en programas de beneficencia, eventos de recaudación de fondos, proyectos comunitarios, becas y bancos de alimentos, para mencionar solo a algunos. Es lo que hacemos y cómo apoyamos a nuestros mercados.

### PLANES DE COMERCIALIZACIÓN

**Servicio Personalizado** – Los objetivos de las Cooperativas de Crédito son diferentes y únicos. Adaptamos nuestros planes de comercialización para ayudar a lograr esos objetivos. Escuchamos a la cooperativa de crédito y trabajamos juntos para desarrollar planes de comercialización y servicios personalizados. Nuestros planes de comercialización están diseñados para apoyar iniciativas y estrategia. **Todo sin costo para la cooperativa de crédito.**

**Servicios para las Cooperativas de Crédito** – Nuestros programas pueden beneficiarlo, ya tenga como objetivo la renovación de la membresía, la retención de la membresía, el incremento de la participación del miembro en los servicios de la cooperativa de crédito, el crecimiento de la cooperativa de crédito a través de nuevos miembros o realzar el perfil de su cooperativa de crédito dentro de su comunidad. Todo sin costo.

El Programa de NILICO ayuda a las cooperativas de crédito a comercializar nuevos productos y servicios —

**Encuestas** – La opinión de los miembros es importante. Los representantes de NILICO pueden realizar entrevistas personales para recolectar datos que la cooperativa de crédito puede usar para realzar su esfuerzo en transformarse en la institución financiera primaria de un miembro.

**Beneficios de Valor Agregado** – La cobertura grupal por Muerte por Accidente y Desmembramiento sin costo que recibe cada miembro es un beneficio agregado en el momento de necesidad. Además, el Programa de Descuento de Servicios de Salud se asegura de que los miembros paguen menos por el cuidado de la vista, audición, medicamentos con receta, suministros para diabéticos y cuidado dental.

## Aumento de Valor en Préstamos

– Trabajamos con usted para identificar a los miembros que necesitarán préstamos para automóviles, hipotecas y tarjetas de crédito que lo ayuden a recuperar los préstamos que están perdiendo los bancos y compañías financieras.

## ACCOUNTABILITY

NILICO provides ongoing accountability with regular reporting. We work closely with credit union managers, providing feedback on the marketing plans and membership participation.

NILICO Credit Union Lines – For over 20 years, the Credit Union Center has been publishing a monthly newsletter for credit unions, “The Credit Union Lines.” Our newsletter features the latest innovative marketing ideas along with operational insights that are working for other credit unions.

Blue Paper of the Month - The Blue Paper can be requested monthly through The Credit Union Lines. It includes in-depth research topics at no cost to you.

## TESTIMONIALS

“In fact, in these days of grand promises, it is refreshing to find a company that does what it says. It is a pleasure to recommend your company to my credit union colleagues.”

**Cynthia A. Mack**, Manager, Syracuse Postal Federal Credit Union

“The phone calls I made to references gave me some level of comfort in offering your program, but the frosting on the cake has been the positive feedback I’ve received from my members on your courteous and professional staff and the very helpful products they’re offering.”

**Nancy Kasprzak-Whitmore**, President/CEO  
Niagara County Federal Credit Union

“In this day and age of false claims and empty promises, it is wonderful to work with an organization that follows through with commitment and professionalism. Through your marketing efforts on behalf of Buffalo Metropolitan FCU, we have received over 500 inquiries for a variety of loan products.”

**Patricia Edinger**, Buffalo Metropolitan FCU

“I am thrilled to say that our marketing support has been terrific and the feedback from our members (via the member report forms) have been outstanding. I also want to say that I appreciate your accessibility and follow-up, showing that you are truly committed to the high quality of service that you have pledged during our early meetings.”

**Miriam Perez**, Boulevard FCU

“As you know, a credit union’s number one priority is its members. I am pleased to say that our representatives have treated our members with tremendous respect and professionalism. We have received a very positive feedback from our members — singing praises to your representatives for their soft and respectful demeanor.”

**Susan Raymond**, Greece Central FCU

## RESPONSABILIDAD

NILICO brinda responsabilidad permanente con presentación de informes periódicos. Trabajamos junto con los gerentes de las cooperativas de crédito, intercambiando información sobre los planes de comercialización y la participación de los miembros.

NILICO Credit Union Lines – El Centro de Cooperativas de Crédito ha estado publicando, por más de 20 años, un boletín mensual para las cooperativas de crédito, llamado “The Credit Union Lines.” Nuestro boletín presenta las últimas y más innovadoras ideas de comercialización con conocimientos operacionales que están funcionando para otras cooperativas de crédito.

Blue Paper del Mes – El Blue Paper puede ser solicitado mensualmente a través de The Credit Union Lines. Incluye temas de investigación pormenorizados sin costo para usted.

## TESTIMONIOS

“De hecho, en estos días de grandes promesas, es estimulante encontrar una compañía que hace lo que dice. Es un placer recomendar su compañía a mis colegas de cooperativa de crédito”.

**Cynthia A. Mack**, Gerente de Syracuse Postal Federal Credit Union

“Las llamadas telefónicas que hice a las referencias me dieron cierto nivel de confort al ofrecer su programa, pero la cereza en el pastel ha sido la respuesta positiva que he recibido de mis miembros sobre su personal atento y profesional y los productos muy útiles que están ofreciendo.”

**Nancy Kasprzak-Whitmore**, Presidente/Director Ejecutivo de Niagara County Federal Credit Union

“En este día y época de falsos alegatos y promesas vacías, es maravilloso trabajar con una organización que sigue hasta el final con compromiso y profesionalismo. A través de sus esfuerzos de comercialización en representación de Buffalo Metropolitan FCU, hemos recibido más de 500 consultas en relación a una variedad de productos de préstamo”.

**Patricia Edinger**, Buffalo Metropolitan FCU

“Me emociona manifestar que nuestro respaldo comercial ha sido fantástico y que la respuesta de nuestros miembros (a través de los formularios de informe de los miembros) ha sido excepcional. También deseo expresar que agradezco su disponibilidad y seguimiento, demostrando que ustedes están comprometidos verdaderamente con la alta calidad del servicio que habían prometido en nuestras reuniones anteriores”.

**Miriam Perez**, Boulevard FCU

“Como saben, la prioridad número uno de una cooperativa de crédito son sus miembros. Me complace decir que nuestros representantes han tratado a nuestros miembros con un tremendo respeto y profesionalismo. Hemos recibido una respuesta muy positiva de nuestros miembros cantando alabanzas para sus representantes por su comportamiento gentil y respetuoso.

**Susan Raymond**, Greece Central FCU



## CREDIT UNIONS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Here's how the program works  
Así funciona el programa.

### STEP 1 — NO COST VALUE-ADDED BENEFITS

The **Accidental Death and Dismemberment Benefit** is provided **at no cost to members**. All members will be covered with a Group AD&D benefit. The credit union is the master policyholder with individual certificates of coverage issued for members who return the card.

**Health Services Discount Plan.** This plan provides members and their families with discounts at point of service on vision, hearing, prescription drugs and chiropractic. On average, **members receive discounts up to 30% per prescription and up to 60% on vision care, chiropractic and hearing aids**. This program is not insurance, so members are not required to fill out forms. All they need to do is show a discount card at the point of service.

**Child Safe Kit®.** Endorsed by the International Union of Police Associations, this kit provides parents with the tools they need to gather vital information for use by authorities, if needed, to search for a missing child.

**Family Information Guide.** When emergencies occur, families can avoid confusion and additional stress by having all of their critical information organized in one place. We will provide every member with a document that helps him or her catalog information such as beneficiaries, estate data, professional contacts and health records.

### STEP 2 — IMPLEMENTING THE BENEFITS

- We ask you to mail to your members a letter introducing the **no cost and value added benefits** (no postage costs involved for the credit union).
- AIL respects the confidentiality of membership lists. The credit union controls the mailing.
- Enclosed with the letter is a postage-paid response card that your members can return on a voluntary basis through the mail or electronically.
- All members are covered for the no cost group Accidental Death and Dismemberment Benefit regardless if they return the card.

### STEP 3 — FOR ALL MEMBERS WHO RETURN THE CARD, A NILICO REPRESENTATIVE WILL

- **PERSONALLY CONTACT THE MEMBER TO SET AN APPOINTMENT.**
- Deliver and explain the **no cost benefits** and information on the discount card.
- Implement the Marketing Strategy.
- Review the voluntary supplemental insurance benefits available.
- Request a non-perishable food item for the food bank.

### PASO 1 — BENEFICIOS DE VALOR AGREGADO SIN COSTO

El **Beneficio por Fallecimiento Accidental y Desmembramiento** se brinda sin costo a los miembros. Todos los miembros estarán cubiertos con un beneficio AD&D de grupo. La cooperativa de crédito es el principal titular de la póliza con certificados individuales de cobertura emitidos para los miembros que devuelvan la tarjeta.

**Programa de descuentos de servicios de salud.** Este programa ofrece a los miembros y sus familias descuentos en puntos de servicio de visión, audición, medicamentos recetados y quiroprácticos. Como promedio, **los miembros reciben descuentos de hasta un 30% por receta médica, y hasta de un 60% en cuidados de la visión, quiroprácticos y en dispositivos auditivos**. Este programa no es un seguro por lo que los miembros no tienen que llenar formularios. Sólo tienen que mostrar su tarjeta de descuentos en el punto de servicio.

**Child Safe Kit®.** Endosado por el Sindicato Internacional de Asociaciones de Policías, este paquete proporciona a los padres las herramientas que necesitan para recopilar información vital para ser utilizada por las autoridades, de ser necesario, en la búsqueda de un niño perdido.

**Guía de información para la familia.** Cuando se producen emergencias, las familias pueden evitar confusiones y preocupaciones adicionales si tienen toda la información crucial organizada en un mismo lugar. Proporcionaremos a cada miembro un documento que le ayudará a catalogar la información de beneficiarios, patrimonio, contactos profesionales e historias clínicas.

### PASO 2 — IMPLEMENTANDO LOS BENEFICIOS

- Le solicitamos que envíe a sus miembros una carta presentando los **beneficios de valor agregado sin costo** (sin costo de envío para la cooperativa de crédito).
- AIL respeta la confidencialidad de las listas de miembros. La cooperativa de crédito controla el correo.
- Adjunto con la carta hay una tarjeta de respuesta con envío pago que sus miembros pueden devolver en forma voluntaria por correo o electrónicamente.
- Todos los miembros están cubiertos por el Beneficio grupal por Muerte por Accidente y Desmembramiento sin costo independientemente de si devolvieron la tarjeta.

### PASO 3 — PARA TODOS LOS MIEMBROS QUE DEVUELVAN LA TARJETA, UN REPRESENTANTE DE NILICO...

- Se comunicará personalmente con el miembro para concretar una cita.
- Entregará y explicará los **beneficios sin costo** brindará información sobre la tarjeta de descuento.
- explicará los **beneficios gratuitos**.
- Implementará la Estrategia de Mercadeo.
- Explicará la suspensión en huelga, por despido o por enfermedad terminal.
- Solicitará un alimento no perecedero para el banco de alimentos.
- Hará que el miembro llene el Formulario de Informe sobre el Funcionario Sindical.

Supplemental insurance benefits are not a sideline at AIL, it's what we do. Statistics indicate that as many as 80 percent of your membership will buy some form of supplemental insurance. Why not deal with a company with a proven history serving working families?

## SUPPLEMENTAL INSURANCE BENEFITS

### Freedom of Choice – Final Expense Plan

A life insurance plan designed to take care of immediate financial needs placed on a family when a loved one passes away. As the name implies, families have the freedom of choosing the funeral home, location, and type of funeral when it is needed.

### Term Insurance

A term rider is available to cover the needs of a temporary nature. The beneficiary can request a lump sum payment upon the insured's death or can request the benefits be spread out over several years to provide a monthly benefit amount to help them adjust to the loss of the insured's monthly income.

### Accident Policy (Form A71000 series)

The plan provides benefits for accidental death and dismemberment as well as hospital confinement and intensive care treatment if related to an accident. An optional rider which pays a benefit if the member has emergency room treatment as a result of an accident when treated within 72 hours of the accidental injury is available.

### Terminal Illness Rider (Form B5000 series)

This rider can be added to a life insurance policy at no cost to the insured. The Accelerated Benefit pays fifty percent of the coverage face amount when the insured is diagnosed with a terminal illness and has a life expectancy of less than 12 months. The policy premiums remain the same after payment of the Accelerated Benefit to the insured and the beneficiary receives the remainder of the policy proceeds upon death of the insured.

Descriptions above are summaries and provide very brief descriptions and are not an insurance contract. Complete details of the benefits, terms, conditions and exclusions of specific policies and availability should be obtained from the agent or National Income Life.

**Helping secure futures with affordable, permanent, portable supplemental insurance benefits for working families.**

Los beneficios de seguros suplementarios no son una actividad secundaria en AIL, son lo que hacemos. Las estadísticas indican que hasta el 80 por ciento de sus miembros adquirirán algún tipo de seguro suplementario. ¿Por qué no tratar con una compañía con una historia comprobada de servicio de familias trabajadoras?

## BENEFICIOS DE SEGUROS SUPLEMENTARIOS

### Libertad de Selección – Plan de gastos finales

Un plan de seguro de vida diseñado para atender las necesidades financieras por las que atravesará una familia cuando pierda a un ser querido. Como el nombre indica, las familias tienen la libertad de seleccionar la funeraria, la localización y el tipo de funeral deseado.

### Seguro plazo fijo

Un anexo de seguro temporal está disponible para cubrir las necesidades de naturaleza temporal. El beneficiario puede solicitar un pago global a partir del fallecimiento del asegurado o puede solicitar que los beneficios se extiendan a lo largo de varios años para brindarle una suma de beneficio mensual para ayudarlos a ajustarse a la pérdida del ingreso mensual del asegurado.

### Póliza de accidente (Serie Form A71000)

Este plan brinda beneficios de muerte por accidente y desmembramiento, así como ingreso en un hospital y cuidados intensivos, si tienen relación con un accidente. Se encuentra disponible un anexo adicional que paga un beneficio si el miembro se hace un tratamiento en una sala de emergencia como resultado de un accidente cuando es tratado dentro de las 72 horas de la lesión accidental.

### Suplemento de enfermedad terminal (Serie Form B5000)

Este suplemento puede añadirse a una póliza de seguro de vida sin costo alguno para el asegurado. El Beneficio Acelerado paga el 50% del monto de la cobertura cuando al asegurado se le diagnostica una enfermedad terminal y tiene una expectativa de vida de menos de 12 meses. Las primas de la póliza siguen siendo las mismas después del pago del Beneficio Acelerado al asegurado, y el beneficiario recibirá el resto del monto de la póliza después del fallecimiento del asegurado.

Las descripciones que anteceden son resúmenes y proporcionan descripciones muy breves, y no constituyen un contrato de seguro. Todos los detalles, beneficios, plazos, condiciones y exclusiones de pólizas específicas, así como su disponibilidad, deberán obtenerse del agente de National Income Life.

**Ayudando a asegurar el futuro, con beneficios de seguro complementarios, asequibles, permanentes, portátiles, para familias trabajadoras.**