



**LOYAL
INSURANCE**
GROUP LLC



La herramienta que conecta tu
trabajo con los resultados.

- GUIA DE USO -

Desarrollada por: Julio Canas



Dominar esta plataforma no es un detalle técnico; es parte de tu crecimiento como agente.



En el negocio de vida, la eficiencia marca la diferencia. Conocer a fondo tus herramientas te permite trabajar con confianza, ahorrar tiempo y tener control sobre cada caso que manejas.

En esta guía aprenderás a usar TruChoice, la plataforma aliada que te ayudará a cotizar pólizas de vida y dar seguimiento a tus casos pendientes. Aquí descubrirás cómo navegarla, interpretar sus secciones y aprovecharla para mantener un flujo de trabajo ordenado y profesional.

El objetivo de esta guía es que te familiarices con el portal desde el primer momento, para que puedas moverte con soltura y aprovechar sus funciones principales sin depender de nadie.

¿Por dónde empezar?

Ahora que sabes por qué TruChoice es una herramienta esencial en tu día a día, comencemos con lo más importante: cómo ingresar y navegar dentro de la plataforma:

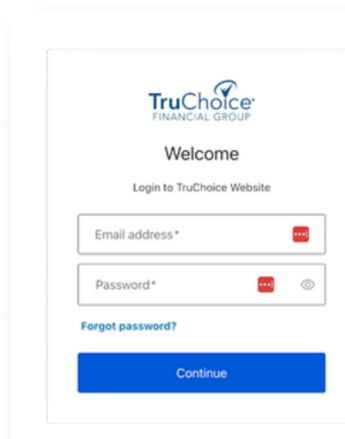


Acceso y navegación en TruChoice

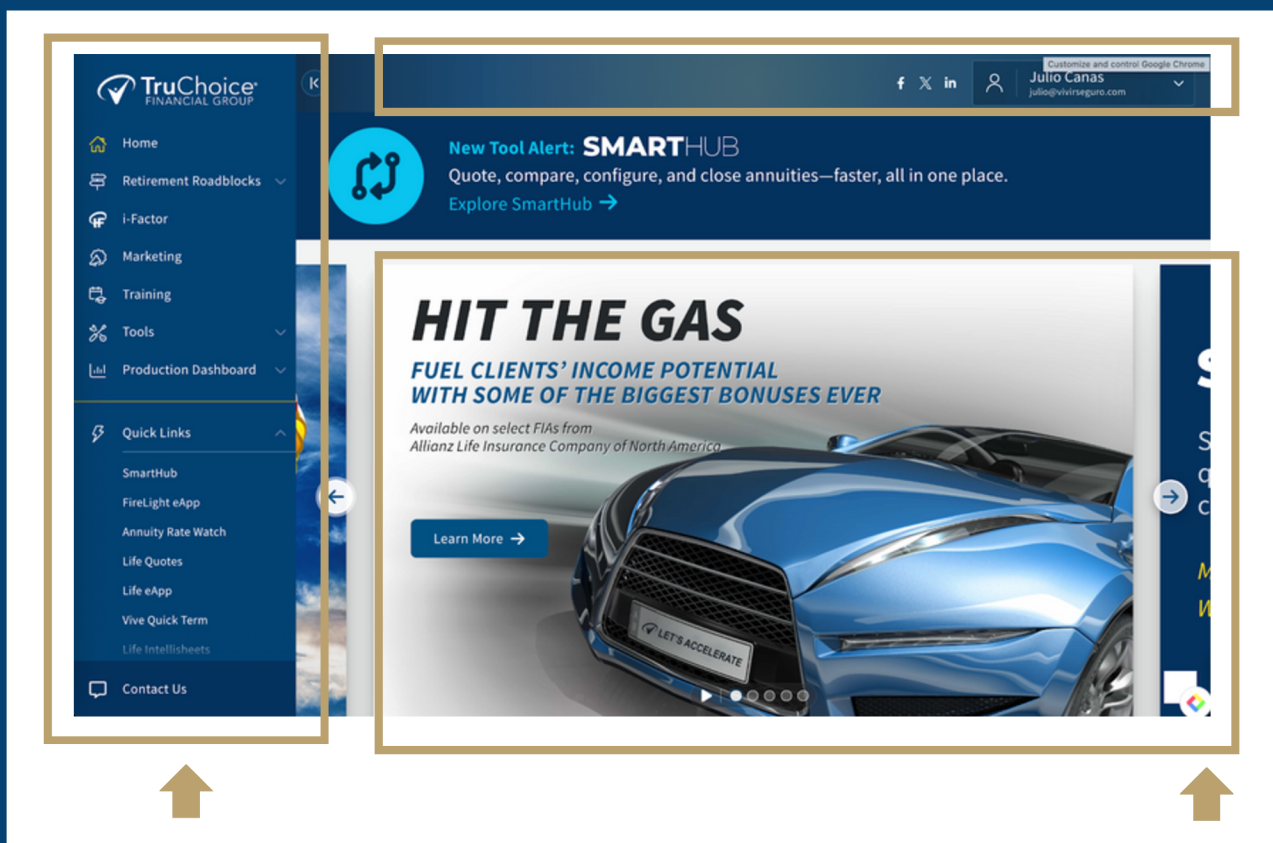
Para ingresar al portal, dirígete a la página oficial de TruChoice:
<https://truchoicefinancial.com/>

A screenshot of the TruChoice website homepage. The header is dark blue with the TruChoice logo on the left, navigation links for "TruPath", "TruSolutions", and "TruSupport" in the center, and a "Let's Connect" button on the right. The main content area has a teal background with the headline "What's Your 'Tru'?" in white. Below the headline is a video player showing two people shaking hands at a table, with the text "Live Your Tru!" and a "Watch Video" button. On the left side of the video player, there is a text box with the message: "Your practice does more than just support your clients... it supports your dreams. It supports YOU!" and a paragraph about TruChoice's services. The footer includes the "TRU TO YOU" logo and a small circular icon on the right.

Una vez allí, haz clic en “Sign In” e ingresa con las credenciales que creaste durante el proceso de contratación.



Una vez dentro, podrás ver el tablero o dashboard de control de tu operación de seguros de vida, donde encontrarás las herramientas más utilizadas por los agentes.:



El tablero o dashboard está diseñado para que puedas encontrar todo con facilidad: En la parte superior, verás accesos a secciones informativas y de soporte.

En el menú lateral, podrás navegar entre herramientas, cotizaciones, aplicaciones electrónicas y materiales de apoyo. En el centro del portal encontrarás accesos directos a las funciones más usadas, como ilustraciones, cotizaciones y formularios.



Antes de avanzar, asegúrate de:

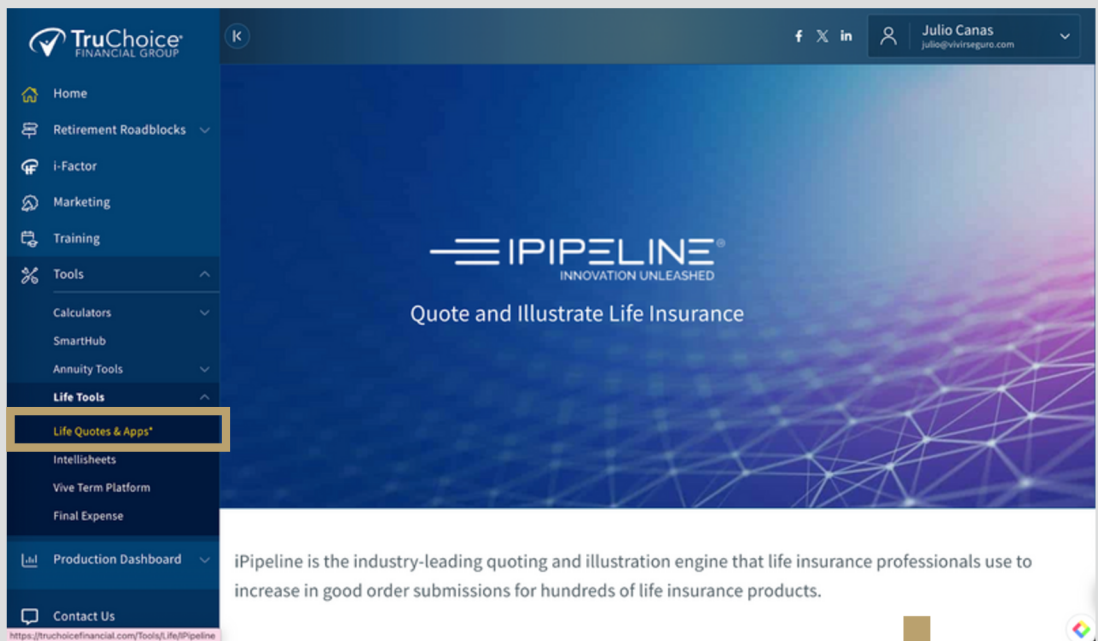
- Guardar tus credenciales en un lugar seguro.
- No compartir tus accesos con otros usuarios.
- Cerrar sesión al finalizar tu jornada, especialmente si trabajas desde un dispositivo compartido.
- Con esto, ya tendrás acceso completo al entorno de trabajo donde se gestionan las cotizaciones y los casos pendientes.
- Si en algún momento tienes problemas de acceso o navegación, el contacto de soporte designado por Loyal es **Paulo Lozano** (plozano@loyalinsurancegroup.net).

Preparando una cotización

Desde el tablero o dashboard principal de TruChoice, selecciona en el menú lateral izquierdo la opción Tools (Herramientas) y luego haz clic en Life Tools / Life Quotes & Apps*.

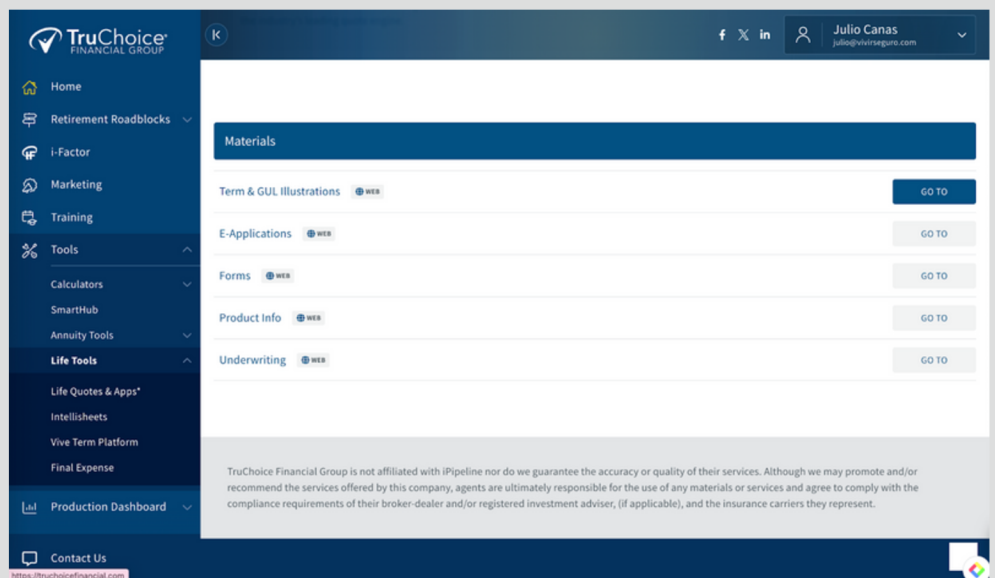
The screenshot displays the TruChoice Financial Group dashboard. On the left, a dark blue sidebar menu is open, listing various navigation options: Home, Retirement Roadblocks, i-Factor, Marketing, Training, Tools (highlighted with a yellow box), Calculators, SmartHub, Annuity Tools, Life Tools (highlighted with a yellow box), Life Quotes & Apps* (highlighted with a yellow box), Intellisheets, Vive Term Platform, Final Expense, Production Dashboard, and Contact Us. The main content area features a dark blue header with the TruChoice logo, social media icons, and the user's name 'Julio Canas'. Below the header, there is a 'New Tool Alert: SMARTHUB' section with a circular icon and a link to 'Explore SmartHub'. The central part of the dashboard is dominated by a large blue banner with the text 'Membership has its privileges.' and an illustration of four stylized human figures in different colors (blue, green, brown, red).

Esto te llevará directamente al portal de **iPipeline**, donde podrás crear y gestionar tus cotizaciones.



Desliza hacia abajo y encontrarás un menú denominado **“Materials”**.

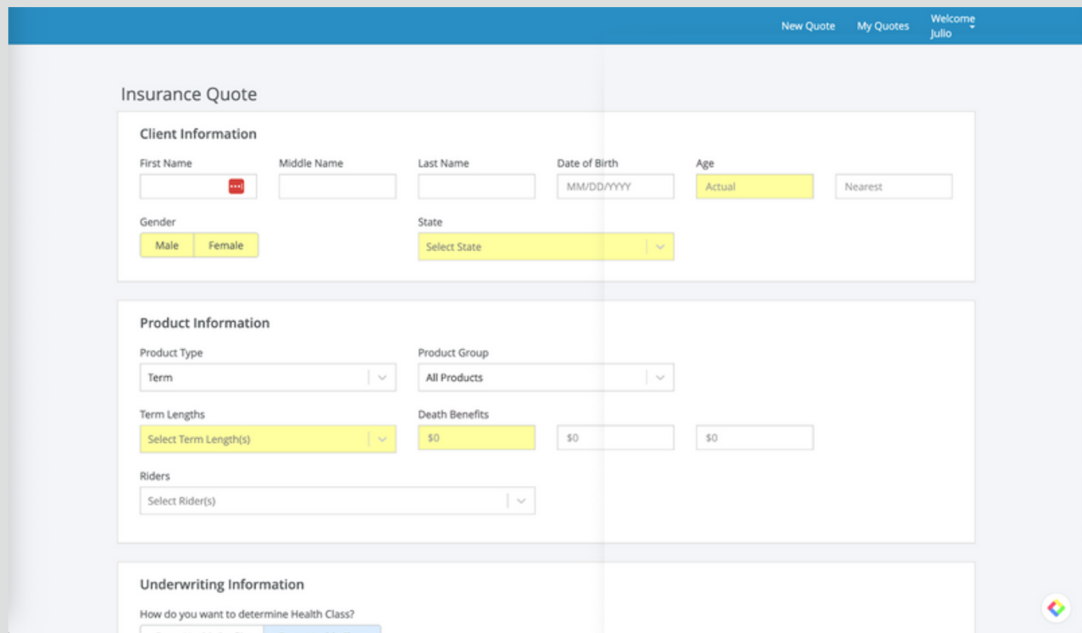
Ubica la opción **“Term & GUL Illustration”** y haz clic en el botón **“Go To”** a la derecha. .



Esta opción te permitirá cotizar productos a término y universales garantizados (GUL), que son los más comunes en la línea de vida individual.

iPipeline es el espacio en el que podrás visualizar el proceso o embudo que sigue una persona desde el primer contacto hasta convertirse en cliente.

El navegador
abrirá una nueva
pestaña con el
cotizador, el cual
lucе así:



The screenshot shows a web form titled "Insurance Quote" with a blue header containing "New Quote", "My Quotes", and "Welcome Julio". The form is divided into three main sections: "Client Information", "Product Information", and "Underwriting Information".

- Client Information:** Includes fields for First Name, Middle Name, Last Name, Date of Birth (MM/DD/YYYY), Age (Actual/Nearest), Gender (Male/Female), and State (Select State).
- Product Information:** Includes Product Type (Term), Product Group (All Products), Term Lengths (Select Term Length(s)), Death Benefits (\$0), and Riders (Select Rider(s)).
- Underwriting Information:** Starts with the question "How do you want to determine Health Class?".

Ya dentro del cotizador, debes completar tres secciones:

Información del cliente

1. Primer nombre
2. Segundo nombre (si aplica)
3. Apellido
4. Fecha de nacimiento
5. Género
6. Estado de residencia

Información del producto

1. Tipo de producto
2. Características principales según el tipo de producto

Información de suscripción (underwriting)

1. Condiciones generales de salud
2. Condiciones posibles de underwriting

Ejemplo:

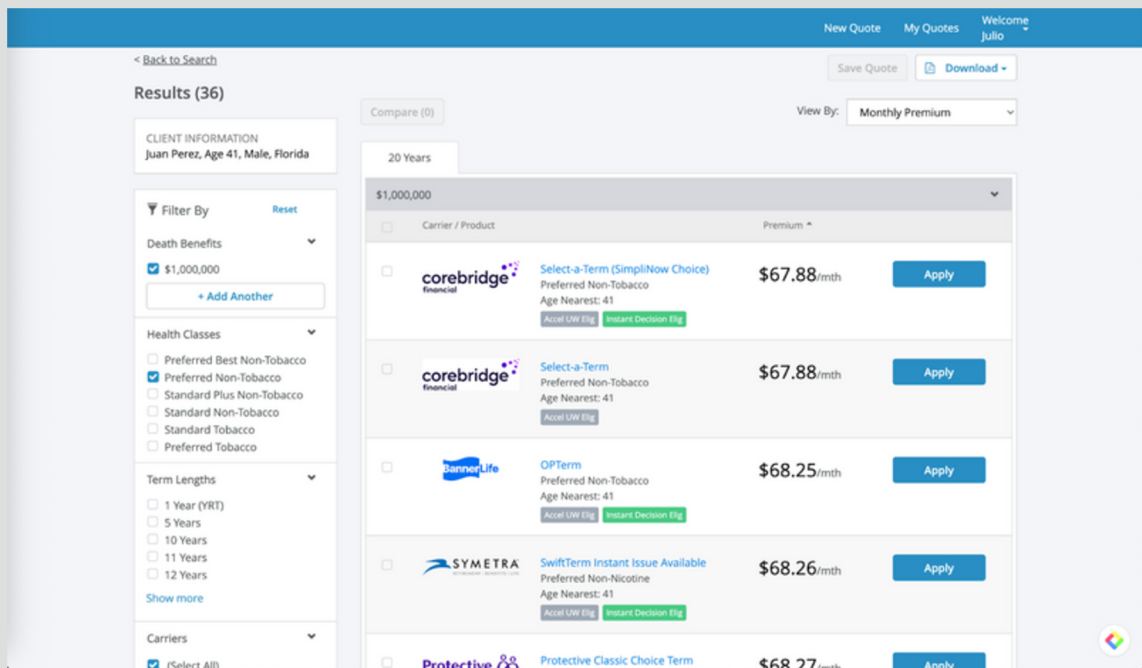
Supongamos que quieres cotizar una póliza a término para el Sr. Juan Pérez, residente en Florida, nacido el 1 de octubre de 1984, por \$1 millón a 20 años, quien no fuma y alega tener buena salud.

Cada sección luciría así:

The image displays three sequential screenshots of an online insurance quote form. The top screenshot shows the 'Client Information' section with fields for First Name (Juan), Middle Name, Last Name (Perez), Date of Birth (10/01/1984), Age (41), Gender (Male), and State (Florida). The middle screenshot shows the 'Product Information' section with fields for Product Type (Term), Product Group (All Products), Term Lengths (20 Years), and Death Benefits (\$1,000,000). The bottom screenshot shows the 'Underwriting Information' section with options for Health Class (Preferred Non-Tobacco), Table Ratings (Select), Flat Extra (\$0), and Underwriting Process Eligibility (Accelerated, Traditional, Instant Decision). A 'Get Quotes' button is highlighted in the bottom screenshot.

Una vez completadas las tres secciones, haz clic en el botón **“Get Quotes”** para obtener las cotizaciones de las distintas aseguradoras o carriers basadas en tus parámetros de búsqueda.

El
resultado
lucé así:



The screenshot displays the 'Results (36)' page for a quote. On the left, there is a sidebar with filters for 'Death Benefits' (set to \$1,000,000), 'Health Classes' (Preferred Non-Tobacco selected), 'Term Lengths' (1 Year, 5 Years, 10 Years, 11 Years, 12 Years), and 'Carriers' (All selected). The main area shows a table of results for a 20-year term policy. The table columns include Carrier/Product, Premium, and an 'Apply' button. The results are as follows:

Carrier / Product	Premium
corebridge Financial - Select-a-Term (SimpliNow Choice) Preferred Non-Tobacco Age Nearest: 41	\$67.88/mnth
corebridge Financial - Select-a-Term Preferred Non-Tobacco Age Nearest: 41	\$67.88/mnth
BannerLife - OPTerm Preferred Non-Tobacco Age Nearest: 41	\$68.25/mnth
SYMETRA - SwiftTerm Instant Issue Available Preferred Non-Nicotine Age Nearest: 41	\$68.26/mnth
Protective - Protective Classic Choice Term	\$68.27/mnth

Ya en la pantalla de resultados, puedes comparar primas, ver detalles de la aseguradora y producto, e incluso en el menú de la izquierda agregar o quitar parámetros para crear cotizaciones adicionales y poder evaluar distintas alternativas con tu cliente.

Cuando obtengas los resultados, revisa con atención las columnas de:

- Carrier (compañía aseguradora).
- Producto (tipo de póliza).
- Premium (prima estimada).
- Notas o comentarios adicionales sobre los requisitos del caso.

Si deseas guardar la cotización, selecciona la casilla (check) de las alternativas que te interesan y luego haz clic en **“Save Quote”**.

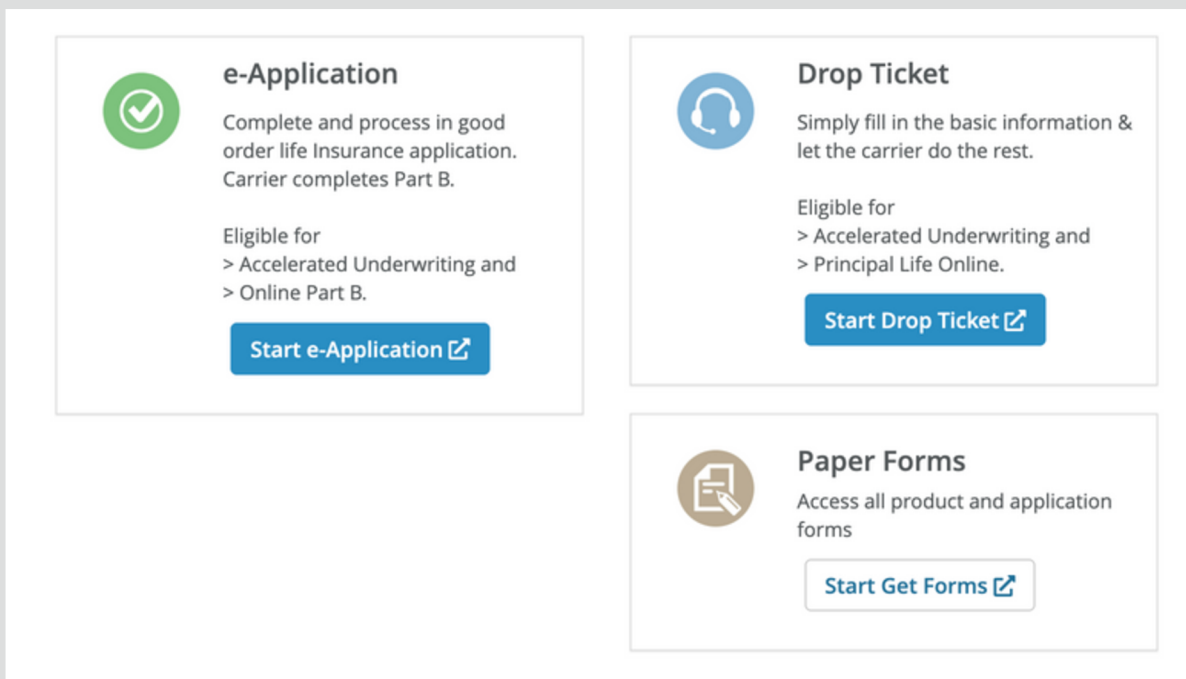
También puedes descargar un PDF para compartirlo o revisarlo con tu cliente en una reunión al hacer clic arriba a la derecha en el botón **“Download”**.

Antes de finalizar, asegúrate de validar tres puntos clave:

1. Que todos los datos del cliente estén correctos (edad, estado y género).
2. Que la cobertura seleccionada cumpla con el propósito de protección identificado.
3. Que las cifras mostradas sean estimadas y sujetas a underwriting (evaluación médica y financiera).

Recuerda: tu objetivo no es solo generar una cifra, sino ofrecer una proyección clara y responsable que ayude al cliente a tomar una decisión informada.

- Si tu cliente ha tomado la decisión de avanzar con la aplicación, ubica la alternativa deseada y haz clic en el botón **“Apply”**.
- Dependiendo de cada aseguradora o carrier, puede haber una o más de las siguientes opciones de procesamiento:



The screenshot shows three application options in a grid layout. Each option has an icon, a title, a description, eligibility criteria, and a button with an external link icon.

- e-Application**: Complete and process in good order life Insurance application. Carrier completes Part B. Eligible for > Accelerated Underwriting and > Online Part B. Button: Start e-Application
- Drop Ticket**: Simply fill in the basic information & let the carrier do the rest. Eligible for > Accelerated Underwriting and > Principal Life Online. Button: Start Drop Ticket
- Paper Forms**: Access all product and application forms. Button: Start Get Forms



Opción 1: Aplicación electrónica o e-Application

Como su nombre lo indica, consiste en completar la aplicación de forma electrónica con el cliente.



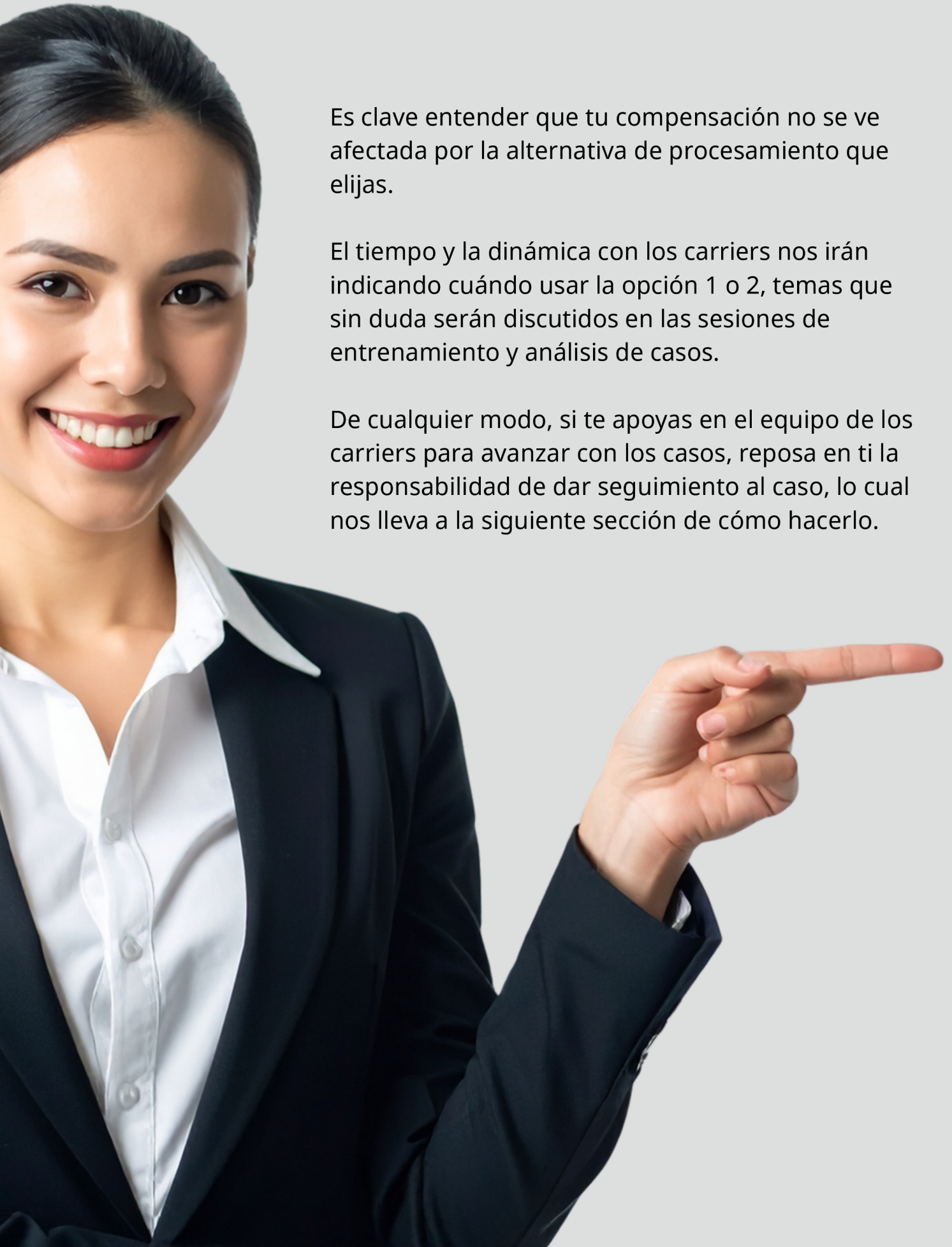
Opción 2: Dejar una orden o Drop Ticket

Consiste en cargar una orden de aplicación para que la aseguradora o el carrier se encargue del proceso de aplicación contactando directamente al cliente.



Opción 3: Formularios en papel o Paper Forms

En caso de querer imprimir y llenar todo en físico. Pero ya nos estamos en los años 90, ¿cierto?



Es clave entender que tu compensación no se ve afectada por la alternativa de procesamiento que elijas.

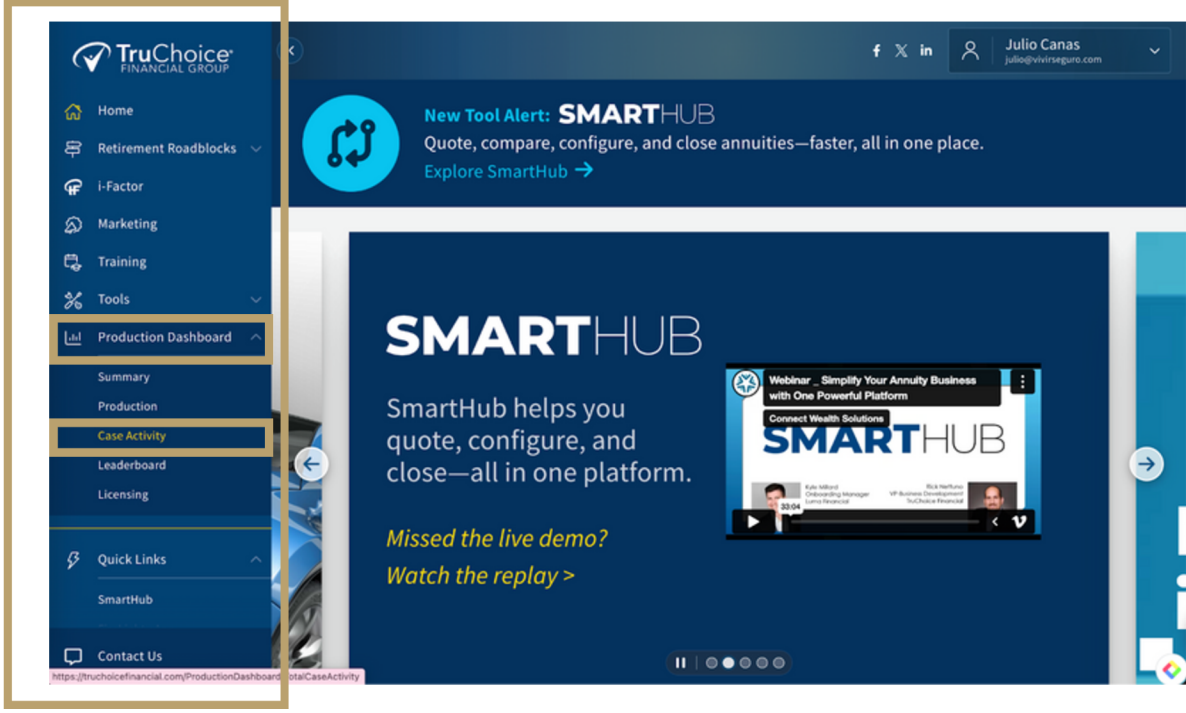
El tiempo y la dinámica con los carriers nos irán indicando cuándo usar la opción 1 o 2, temas que sin duda serán discutidos en las sesiones de entrenamiento y análisis de casos.

De cualquier modo, si te apoyas en el equipo de los carriers para avanzar con los casos, reposa en ti la responsabilidad de dar seguimiento al caso, lo cual nos lleva a la siguiente sección de cómo hacerlo.

Dando seguimiento a un caso pendiente

Una vez que hayas enviado una aplicación (ya sea mediante e-Application o Drop Ticket), el seguimiento de cada caso se realiza directamente desde la plataforma TruChoice. Este paso es fundamental para mantenerte al tanto sobre el progreso y garantizar que la póliza se emita sin retrasos.

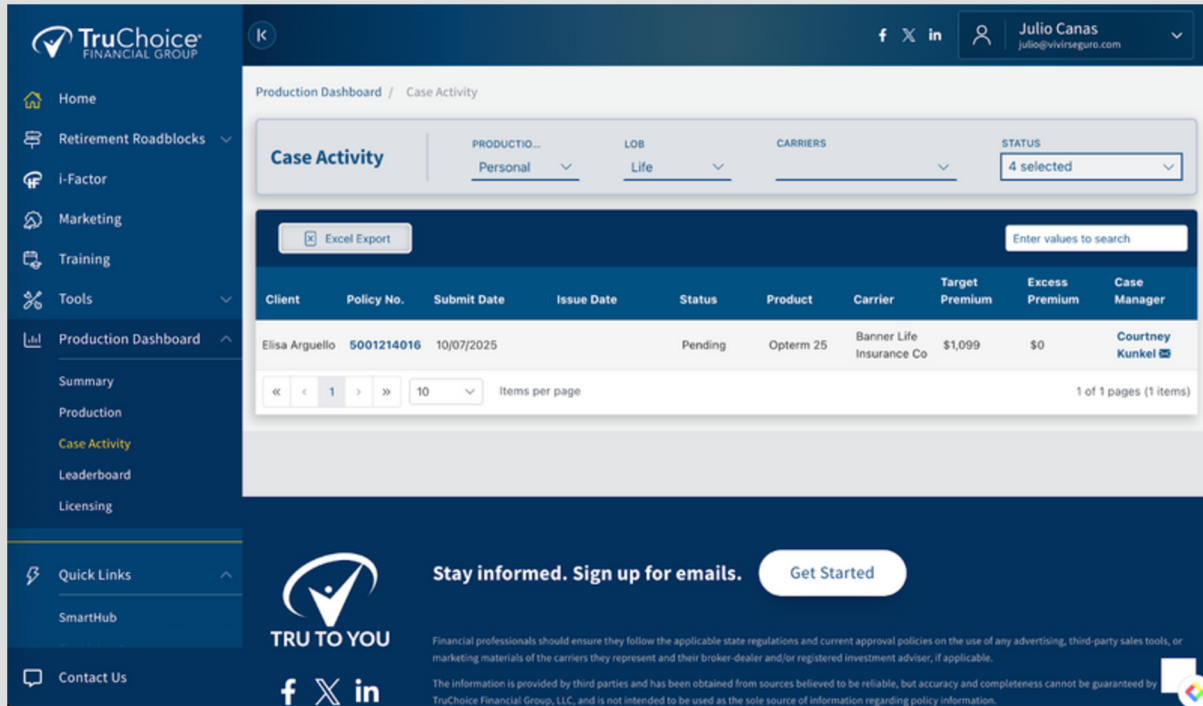
Desde el menú lateral izquierdo, selecciona la opción Production Dashboard y luego haz clic en Case Activity:



The screenshot shows the TruChoice Financial Group Production Dashboard. The left sidebar menu is expanded, and the 'Case Activity' option is highlighted with a yellow box. The main content area displays a 'SMARTHUB' banner with a video player and a 'New Tool Alert' for SMARTHUB. The URL at the bottom of the browser window is <https://truchoicefinancial.com/ProductionDashboard/totalCaseActivity>. A yellow arrow points upwards from the bottom of the image towards the 'Case Activity' menu item.

Una vez estés en la siguiente pantalla, debes ajustar el filtro **“LOB”** (Line of Business o Línea de Negocio) a **“Life”**, y verás una tabla con tus casos pendientes.

Por ejemplo:



Production Dashboard / Case Activity

Case Activity

PRODUCTIO... LOB CARRIERS STATUS
Personal Life 4 selected

Excel Export Enter values to search

Client	Policy No.	Submit Date	Issue Date	Status	Product	Carrier	Target Premium	Excess Premium	Case Manager
Elisa Arguello	5001214016	10/07/2025		Pending	Opterm 25	Banner Life Insurance Co	\$1,099	\$0	Courtney Kunkel

« < 1 > » 10 Items per page 1 of 1 pages (1 items)

Stay informed. Sign up for emails. [Get Started](#)

TRU TO YOU

Financial professionals should ensure they follow the applicable state regulations and current approval policies on the use of any advertising, third-party sales tools, or marketing materials of the carriers they represent and their broker-dealer and/or registered investment adviser, if applicable.

The information is provided by third parties and has been obtained from sources believed to be reliable, but accuracy and completeness cannot be guaranteed by TruChoice Financial Group, LLC, and is not intended to be used as the sole source of information regarding policy information.

Acá encontrarás una lista con todas las solicitudes que has enviado recientemente.

Cada registro mostrará información clave del caso, incluyendo:

- Nombre del cliente.
- Número de caso/póliza
- Fecha de presentación
- Fecha de emisión
- Estatus del caso
- Producto
- Carrier
- Prima estimada
- Prima en exceso (si aplica)
- Gerente del caso en TruChoice

Si haces clic en el Número de caso/póliza, puedes ver los detalles del mismo y los requerimientos en curso:



Case Details

Client: Elisa Arguello **Status:** Awaiting Requirements
DOB: November 22, 1981 **Target Premium:** \$1,099
Carrier: Banner Life Insurance Co **Annual Premium:** \$1,189
Plan: Opterm 25 **Modal Premium:** \$99
Policy: 5001214016 **Excess Premium:** \$0
Submit: October 07, 2025 **Total Credit:** \$0
Issued: **Face Amount:** \$1,000,000
Approved Class/Habit: / **Mode:** Monthly
Financial Professional: Julio Canas (100%)

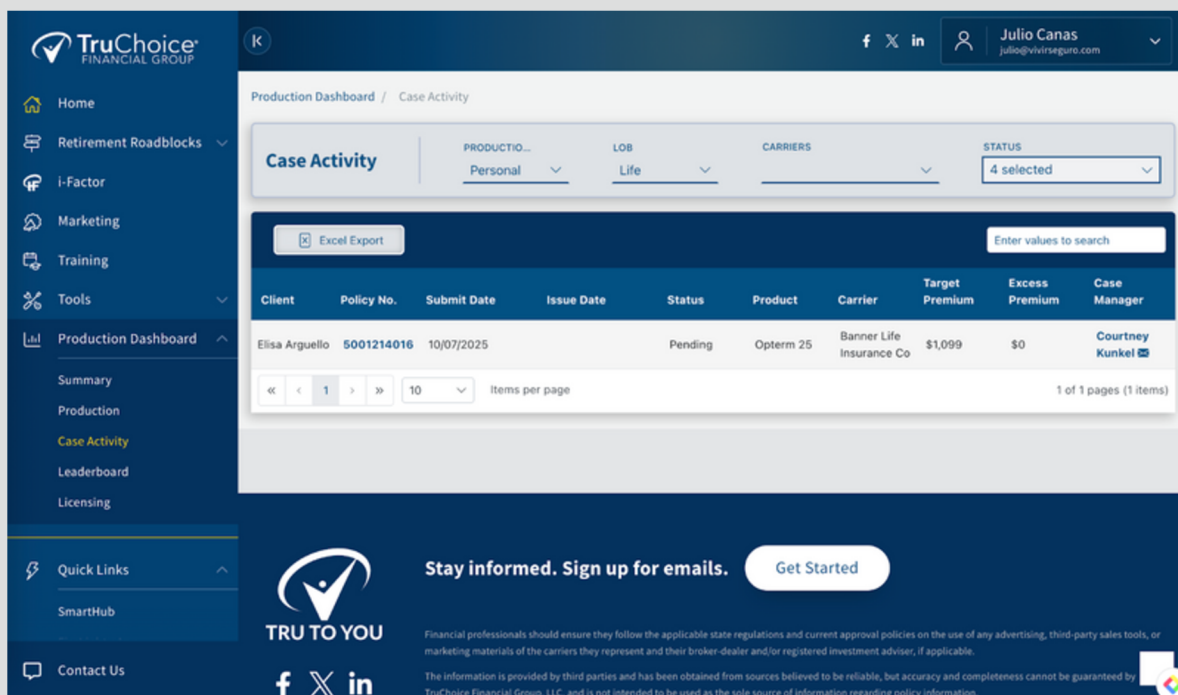
Case Manager: [Courtney Kunkel](#)

Requirements

Requested Ordered Of	Received Requirement Type	Status	Requirement Description	Requirement Note	
BGA	10/08/2025	Contracting	Ordered	AGT LIC	The agent appointment is currently in processing. Our contracting team will

Esto te permitirá entender el detalle de la situación de la aplicación y los siguientes pasos.

Volviendo a la pantalla anterior, notarás que el nombre de la persona que gerencia el caso en TruChoice es un enlace.



Case Activity

PRODUCTION...: Personal | LOB: Life | CARRIERS: | STATUS: 4 selected

Excel Export | Enter values to search

Client	Policy No.	Submit Date	Issue Date	Status	Product	Carrier	Target Premium	Excess Premium	Case Manager
Elisa Arguello	5001214016	10/07/2025		Pending	Opterm 25	Banner Life Insurance Co	\$1,099	\$0	Courtney Kunkel

« < 1 > » 10 Items per page 1 of 1 pages (1 items)

TRU TO YOU Stay informed. Sign up for emails. [Get Started](#)

Financial professionals should ensure they follow the applicable state regulations and current approval policies on the use of any advertising, third-party sales tools, or marketing materials of the carriers they represent and their broker-dealer and/or registered investment adviser, if applicable. The information is provided by third parties and has been obtained from sources believed to be reliable, but accuracy and completeness cannot be guaranteed by TruChoice Financial Group, LLC, and is not intended to be used as the sole source of information regarding policy information.

Es posible comunicarte directamente en inglés con esta persona para aclarar cualquier duda del caso, o, en su defecto, puedes canalizar tus inquietudes con nuestro coordinador para que canalice las inquietudes.

Por su parte, estos son los posibles estatus de un caso:

- Pending (Pendiente)
- Cancelled (Cancelado)
- Declined (Rechazado)
- Issued (Emitido)
- Paid (Pagado)

En esta sección también puedes descargar reportes en formato Excel si deseas llevar un control personal de tus casos. Esto te permitirá organizar tu cartera y dar seguimiento a tus métricas de producción.

Te recomendamos verificar tus casos al menos dos veces por semana, especialmente aquellos que estén en estatus "Pendiente". Si ves que un caso se ha detenido por falta de información del cliente, comunícate directamente con él para ayudar a resolver el inconveniente.

Recuerda que aunque el equipo del carrier y/o TruChoice participa activamente en el proceso, la responsabilidad final del seguimiento es tuya como agente.


Si surge algún inconveniente con el acceso o notas discrepancias en los estatus, puedes contactar al coordinador designado por Loyal Insurance Group.

Contacto:

Paulo Lozano

plozano@loyalinsurancegroup.net

El seguimiento proactivo no solo mejora tu persistencia, sino que también demuestra profesionalismo y compromiso con tus clientes.



Dominar la plataforma **TruChoice** no solo te permite cotizar y dar seguimiento a tus casos, sino que también te da control sobre tu negocio.

Cuanto más dominio tengas de tus herramientas, más rápido podrás responder a tus clientes, resolver dudas y proyectarte como un agente profesional y confiable.

Cada sistema que aprendes a usar te acerca a una operación más ordenada y eficiente. En el negocio de vida, la agilidad y la claridad marcan la diferencia entre un agente promedio y uno que crece con propósito.

¡Exitos!