

Live Transfer

Hola, mi nombre es NAME y soy un corredor autorizado con el estado de _____. Lo ayudaré a revisar sus opciones hoy. Esto le llevará unos 10 minutos. Pero antes de comenzar, quiero informarles que esta llamada se está grabando por motivos de calidad y capacitación.

¿Puedes tomar un lápiz y papel para escribir algunas cosas, por favor?

En la parte superior de su papel, anote mi nombre: NOMBRE. También anote mi Número de Productor Nacional que es _____. El estado solo me exige que te lo dé. Con ese número, puede buscarme en el sitio web del Departamento de Seguros para que sepa quién soy.

Entonces mi trabajo es muy simple. Soy lo que ellos llaman un suscriptor de campo senior. Un poco diferente de los representantes de ventas que normalmente se envían a su casa. Tengo acceso a más de 40 de las principales compañías de seguros de vida del estado y mi trabajo es hacer las compras para que usted averigüe qué programa se adapta mejor a sus necesidades.

Ahora, el seguro de vida no es algo que pueda comprar simplemente, debe calificar médicamente para eso. Así que lo más importante es que te ayudaré a enviar una solicitud hoy. La razón es, nuevamente, que sería una tontería repasar todos estos números si ni siquiera puede calificar para el programa. ¿Tiene entendido?

Entonces el proceso es muy simple, toma alrededor de 10 minutos:

1 ° - Le voy a hacer unas 2 minutos de preguntas médicas.

2do - Ingresaré su información en el sistema y me dirá para qué compañías debe calificar.

3º - Elegiremos el programa que mejor se ajuste a su presupuesto y enviaremos la solicitud para ver si podemos conseguir su aprobación. Y, por supuesto, haré todo lo posible para que lo aprueben, pero en última instancia, eso depende de la compañía de seguros.

COMPLETE LA HOJA DE INVENTARIO FINANCIERO

Puntos clave:

* Salud

* Alquilar o poseer

* ¿Alguna cobertura actual?

* ¿Tienen una cuenta bancaria activa? Es direct express o cuenta de bancaria

*** Envíe los detalles al Underwriting Genie en el canal de Slack de "ayuda a domicilio" ***

Ok, estoy ingresando su información en el sistema y nos dirá qué compañías deben aprobarlo. *** (INICIAR SUPRESIÓN EN AMÉRICO) ***

ENCUENTRA EL POR QUÉ / PINTAR LA IMAGEN

Ahora, la razón por la que estamos en esta llamada hoy es porque está buscando un seguro de vida, pero generalmente es por 1 de 3 razones:

1. Para cubrir sus gastos funerarios y finales para que su familia no tenga que hacerlo
2. Para proteger su hipoteca o un préstamo grande para que no recaiga sobre un ser querido.
3. Simplemente dejar dinero a sus seres queridos con fines heredados. ¿Cuál fue tu principal preocupación?

¿Y ahora a quien le gustaría que incluyera como su beneficiario?

Preguntas importante

- ¿Son locales?
- ¿Pueden estar aquí con bastante rapidez para manejar esto por usted?
- ¿Están trabajando a tiempo completo?
- ¿Tienen niños?

- ¿Pueden permitirse el lujo de alejarse de todas sus responsabilidades y aportar \$ ____ para cubrir su funeral / hipoteca?

Ok, me parece que finalmente estás tratando de solucionar esto porque no quieres ... (¡PINTAR LA IMAGEN CON LA INFORMACIÓN QUE LE ACABAN DE DAR!)

EL TONO

Muy bien, tengo algunas opciones para ti. Escribe esto...

*** Presenta las diferentes opciones y precios ***

Ahora, como dije antes, desafortunadamente yo no tomo las decisiones finales, la empresa sí. Por lo tanto, todavía no podemos comprometernos con ninguno de estos, solo podemos solicitar una aprobación. Entonces, Si podemos obtener su aprobación, ¿quiere dejar a su familia con ____ o ____?

Muy bien, así que adelante, obtenga su licencia de conducir para que podamos completar la solicitud.

CEMENTAR LA VENTA