

## SCRIPT EN ESPAÑOL DE VENTAS VIRTUALES

Hola \_\_\_\_? Hola, mi nombre es \_\_\_\_, le estoy llamando sobre la solicitud que completó por internet con respecto al seguro de vida. Usted indicó su fecha de nacimiento como \_\_\_\_\_. ¿Correcto?

Genial, soy el Agente de seguros que se encargará de su caso hoy. Estamos haciendo todo por teléfono debido a covid. Por favor tome lápiz y papel para que podamos solucionar esto. Haré esto rápido, no nos va a llevar mucho tiempo.

### CREDIBILIDAD/EXPLICAR PROCESO

Primero quiero que escriba mi Nombre completo

-Me llamo \_\_\_\_\_.

-¿Es este un buen número de teléfono \_\_\_\_\_ para recibir mensajes de texto?

- Genial, le acabo de enviar una foto de mi licencia estatal. ¿Ya la recibió?

Muy bien, entonces con ese número puede ir a la página departamento de seguros y verificar quién soy y que mi licencia está activa. (envía un mensaje de texto con la imagen de su licencia estatal).

Como decía, soy un corredor de seguros de vida con licencia en el estado de \_\_\_\_\_.

Tengo acceso a todas las compañías con las que posiblemente podría obtener cobertura, así que somos como la Expedia de seguros de vida. ¿Si me entiende?

Perfecto, este proceso es muy simple, lo que voy a hacer es hacerle algunas preguntas médicas, pondré su información en nuestro sistema y eso me dará una idea de una compañía en la que tendrá buenas posibilidades de ser aprobado y le dará los precios más bajos. Eso es genial, ¿verdad?

### PREGUNTAS DE PODER

● Ahora, ¿algún problema de salud importante en los últimos cinco años? ¿Ataques al corazón, cáncer, derrames cerebrales? ¿Diabetes? ¿Está tomando algún medicamento en absoluto?

SI ES SÍ, ¿para qué?

● ¿Algún problema de salud importante que se presente en la familia?

● ¿Alguna vez le han negado un seguro de vida?

● ¿Tiene algún seguro de vida actualmente o algo que actúe como seguro de vida?

(EN CASO AFIRMATIVO-

¿Qué compañía, cuánto?)

● ¿Tiene un trabajo de tiempo completo o está jubilado? ¿En qué trabaja? ¿Cuál es su ingreso mensual total?

- SI ESTÁ JUBILADO: ¿está recibiendo algún dinero del seguro social? ¿Se lo depositan a su banco como a la mayoría de la gente o lo ponen en una tarjeta depósito directo?
- SI NO ESTÁ EN SSI: la mayoría de las empresas requieren una cuenta corriente de banco válida. ¿Usted la tiene?)

## ENCUENTRA POR QUÉ

Ahora bien, las personas normalmente completan esto por una de las siguientes tres razones.

### 1- Para cubrir sus gastos funerarios y finales

- ¿Tiene ya algo pagado?
- Ahora, si algo le hubiera pasado ayer, ¿quién se encargaría de arreglar todas las cosas por usted el día de hoy?
- ¿Y esas personas son locales?
- ¿Y ellos están en condiciones económicas de poder hacerse cargo de todos esos gastos?
- ¿le gustaría ser enterrado o incinerado? ¿Ha pagado por algo?
- Entonces su deseo es dejar esto resuelto porque lo último que quisiera es que (su familia) \_\_\_\_\_ se preocupe aun mas y que tenga que salir el dinero de sus bolsillos para hacerse cargo de todos estos gastos ¿verdad?

### 2- Para cubrir grandes préstamos como quizás una hipoteca

- ¿Ya tiene sus gastos finales cubiertos?
- ¿Cuánto queda en el préstamo? ¿Duración del préstamo?
- ¿Cuánto es su hipoteca/pago al mes?
- ¿Quién sería el responsable de hacerse cargo de ese pago?
- ¿Están en una situación financiera en la que pueden pagar la hipoteca/hogar?
- Así que lo mejor para usted es resolver esto, porque lo último que quiere es perder la casa o poner a sus seres queridos ese peso mas\_\_\_ ¿verdad?

### 3- Para fines hereditarios o de reposición(reemplazar) de ingresos

- ¿Ya tienes tus gastos finales cubiertos?
- ¿A quién le quiere dejar dinero?
- ¿Tenía una idea de cuánto te gustaría dejar de legado para su familia?
- Si hay niños- ¿Qué edad tienen? ¿Cuántos son? ¿Quiere pagar la universidad o la educación?

- Reemplazo de ingresos - ¿Está trabajando su espos@? ¿Tiene algún ingreso?

¿Cuál es su principal preocupación?

(BASADO EN LA RESPUESTA encuentra el mejor producto y cobertura)

Ok, déjame poner su información en nuestro sistema y darle algunas opciones al mejor precio. Ahora, si por alguna razón no podemos aprobarlo, ¿al menos está ahorrando dinero al mes?

(Puede preguntarles cuánta cobertura estaban buscando, cuánto pueden permitirse gastar. Si no está seguro del tipo de cobertura, pregúnteles si conocen la diferencia entre seguro de vida completo/ toda la vida y de termino. Para ver cuál les interesa más).

### MENSIONALES 3 OPCIONES

Entonces, he puesto su información en el sistema y tenemos algunas opciones aquí.

Este tipo de cobertura se llama \_\_\_\_\_. (Elija el tipo de cobertura a continuación y lea).

#### - Para toda la vida (Whole Life)

Muy bien, afortunadamente, todavía está en el rango de edad para poder calificar para esto. Eso es una gran opción, porque este es el tipo de cobertura más popular. La opción de Whole Life es un plan que dura para toda la vida. Lo bueno de esto, es que, si es que lo podemos aprobar hoy, nunca más tendrá que lidiar con un seguro de vida. Ahora, la razón por la que es tan popular es porque la forma en que funciona es como una cuenta de ahorros. Así que, todo el dinero que gaste en este programa sigue siendo su dinero. Crece con un valor en efectivo y gana una pequeña tasa de interés. Entonces, dentro de 5 o 10 años, si tiene una emergencia y necesita acceder a la cuenta, tiene la opción de hacerlo. Así que ese dinero no se tira a la basura, sigue siendo su dinero. ¿Si me entiende?.

#### - Término (Term)

Muy bien, afortunadamente, todavía está en el rango de edad para poder calificar para este programa, es de las mejores opciones porque este es el tipo de cobertura más popular. Con este plan, obtendrás mucha más cobertura por un precio mucho más económico.

Así que, lo bueno de este plan es que, si logramos que lo aprueben se fijan sus tarifas y ya no tiene que preocuparse de que el precio suba cada 5 años.

Permanecerá exactamente igual todo el tiempo. ¿Está súper bien verdad?

- **Termino con devolución de efectivo (CBO 100)**

Ahora, afortunadamente, todavía está en el rango de edad para poder calificar para esta póliza. Es una suerte porque este es el tipo de cobertura más popular. Viene con una garantía del 100%. Tiene una duración de \_\_\_ años.

Ahora, durante ese tiempo, si algo le sucede a usted, el seguro le paga a su familia. Si no le sucede nada y sobrevive a la póliza, le devuelven el 100 % de cada dólar que haya gastado pagando esta póliza.

Y por último, también cuenta con beneficios de vida, lo que significa que si tiene alguna enfermedad crítica, crónica o terminal, como un ataque cardíaco, un derrame cerebral, cáncer, esta opción realmente le pagará mientras esté convaleciente porque obviamente no podrá trabajar. Así que se convertirá en una forma de reemplazar sus ingresos.

Con este plan no hay forma de perder, por eso todos lo quieren.

Entonces, si logramos que lo aprueben, se fija la tarifa. Así que no tendrá que preocuparse de que el precio suba cada 5 años. Permanecerá exactamente igual todo el tiempo. ¿Tiene sentido?

Continúe y por favor escriba:

- Cantidad de cobertura 1
- Cantidad de cobertura 2
- Cantidad de cobertura 3

- junto a (monto de cobertura 1) escriba (precio).

(FUNERAL)-

Este plan es para personas que son muy inteligentes con su dinero. Los que ya están ahorrando y entienden la importancia del seguro de vida y quieren asegurar la cantidad máxima de cobertura ahora para poder ahorrar dinero. Porque cuanto mayor se hace uno, más caro se vuelve el plan.

- Junto a (cantidad de cobertura 2) escriba (precio).

FUNERAL- Ahora bien, este es uno de los planes más populares. Esto es para personas que quieren cuidar de su familia, pero tienen un presupuesto más estricto. Este plan cubre tanto el funeral como los gastos finales. Ahora, la razón por la que se llama Gastos de funeral Y finales es porque la mayoría de las veces no morimos mientras dormimos. Por lo general, terminamos en una cama de hospital acumulando

facturas médicas al salir. Esto cubrirá el funeral más cualquier factura médica que aparezca en el correo 3 meses después.

- Junto a (cantidad de cobertura 3) escriba (precio).

FUNERAL- Por último, este es el programa de inicio. Esto fue construido para personas con ingresos fijos, bajos, o desempleados. Se creó porque sabían que era asequible/alcanzable para todos y querían asegurarse de que, como mínimo, tuviéramos cubiertos nuestros gastos finales y no fuéramos irresponsables y dejáramos esa carga en otra persona o ser querido. Así que este plan aquí solo cubrirá el funeral/cremación en su totalidad.

## 8. CIERRE

Ahora, como le dije antes. Desafortunadamente, yo no tomo la decisión final. La compañía de seguros hace eso. Así que todavía tenemos que enviar su solicitud para ver si puede calificar para esto. Pero si, si lo califican, ¿querría dejar a su familia con \_\_\_\_ o \_\_\_\_?

Ok, haré todo lo posible para que lo aprueben. La solicitud sólo toma alrededor de 5 minutos y sabremos de inmediato si está aprobado o no. Voy a poner eso en la aplicación ahora. Deletreeme su tu primer nombre por favor.... (Completar la App)

(Primero complete todo en la aplicación antes de llegar al seguro social, cree una buena relación con el cliente, relacione con ellos.)

\* Cuando pregunte por el numero de SS,

- Está bien \_\_\_\_\_ lo guiaré a través de la parte de identificación personal de la aplicación.

Me piden que le haga tres preguntas, solo necesito que me responda claramente, ¿esta bien? Esto es para verificar su ciudadanía.

1- ¿Es usted ciudadano estadounidense? 2- ¿En qué ciudad y estado naciste? 3- ¿Cuál es su numero de seguro social?

\*Banco

- Ahora, ¿con quién realiza operaciones bancarias/ que banco usa? ¿Hace cuanto que abrió su cuenta de banco \_\_\_\_? ( busca el número de ruta (routing number) en Google)

Ok, tengo el número de ruta que aparece en nuestro sistema como \_\_, ¿es correcto?

¿Y cuál es el número de cuenta? Genial, ahora normalmente el primer pago sale dentro de 2-3 días hábiles para asegurar que esta cubierto de inmediato en caso de que ocurra algo, ¿Si va a tener los fondos suficientes en la cuenta?

Si no, está bien, ¿cuándo estarán los fondos en la cuenta? (solo empújalo durante un máximo de una semana)

## DESPUÉS DE CERRAR LA APLICACIÓN

Ahora, antes de enviar la solicitud, solo quiero asegurarme de que \$ \_\_ al mes sea cómodo para usted y algo que pueda mantener a largo plazo.

Bien, genial, ahora pueden pasar tres cosas una vez que envíe esto:

- Primero dirá que está aprobado.
- En segundo lugar, entrará en una suscripción adicional, lo que significa que investigarán sus registros médicos un poco más.
- O tercero, dirá que se rechazó por completo y tendremos que pasar a otro proveedor.

---

### Aprobado:

Bien, Felicitaciones \_\_\_\_\_ ¡Está aprobado con cobertura! Continúe y escriba \_\_\_\_\_, que es el nombre de la empresa, y está cubierto por \_\_\_\_ a \$\_\_\_\_\_ al mes que sale \_\_\_\_.

Mi número directo de teléfono es \_\_\_\_ asegúrese de guardar mi número. Puede ponerme como "persona de seguros". Ahora, su póliza llegará por correo dentro de 1 a 2 semanas.

Trabajo para usted de ahora en adelante. NO importa la hora del día que sea, llámame.

Si quiere hacer Actualizaciones, cambio de beneficiario, necesita más cobertura, lo que necesite hágamelo saber. Ahora déjame preguntarle, ¿hice este proceso lo suficientemente fácil para usted? Genial, dicho esto, si conoce a alguien y quiere que también sea fácil para ellos, envíeles mi información y envíeme un mensaje de texto con su información de contacto también.

Tengo licencia en casi todos los estados, así que no importa dónde vivan. ¿OK? Fue genial hablar con usted y me alegro de que pudiéramos solucionar esto. ¡Déjame saber si necesitas algo más! ¡Qué tengas un lindo día!

### Suscripción/ Underwriting:

De acuerdo, su solicitud pasó a una suscripción adicional, lo que significa que van a tardar unos días en revisar sus registros médicos. Si se niega la solicitud, le daré una

llamada telefónica y encontraremos otro proveedor. Si lo aprueban, no le llamaré. ¿De seguro ya no quiere llamadas mías verdad? "bromeando".

Escriba por favor... \_\_\_\_, que es el nombre de la empresa, y está cubierto por \_\_\_\_ a \$ \_\_\_\_ al mes que sale de la cuenta \_\_\_\_.

Mi número de teléfono directo es \_\_\_\_ asegúrese de guardar mi número. Puede ponerme como "persona de seguros". Ahora, su póliza llegará por correo dentro de 1 a 2 semanas si es que si fue aprobado. Trabajo para usted de ahora en adelante. NO importa la hora del día que sea, llámeme.

Para Actualizaciones, cambio de beneficiario, si necesita más cobertura, o lo que necesite hágamelo saber. Ahora déjame preguntarte, ¿hice este proceso lo suficientemente fácil para usted? Genial, dicho esto, si conoce a alguien y quiere que también sea fácil para ellos, envíeles mi información y envíame un mensaje de texto con su información de contacto también.

Tengo licencia en casi todos los estados, así que no importa dónde vivan. ¿OK? Fue genial hablar contigo y me alegro de que pudiéramos solucionar esto. Déjame saber si necesita algo más.

¡Qué tengas un lindo día!

**Rechazado:** De acuerdo, me dicen que quieren que cambie a otro proveedor de seguros \_\_\_\_\_ (Seleccione a otra compañía/proveedor que le están recomendando). Voy a enviar con ellos también la aplicación y terminaremos aquí en unos minutos.