

CONFIANZA

¡[cliente]!

¿Quién habla?

[cliente], soy yo [agente], el profesional financiero que te asignaron para el programa de ahorro, crecimiento y protección, ¿Cómo estas [cliente]?

Estoy trabajando

Si, mira, solo tengo un minuto para llamarte. Me acaba de llegar a mi escritorio una solicitud con tu nombre para el plan financiero, y solamente quería cerciorarme si alguien de mi equipo ya se comunicó contigo o ¿no lo han hecho?

No, todavía no.

Pues no te preocupes, yo te voy a atender directamente, cuéntame, ¿qué fue lo que más te gustó -- del video que viste -- por el cual nos mandaste tu solicitud?

Pues todo se oye bien

No me acuerdo...

Excelente. ¿Oye, y había dos videos en la publicación que viste, de casualidad viste el segundo video de los doce beneficios? ¿Uno que dura como 15 minutos?

Si poquito

No, no vi nada

Perfecto, entonces lo que más te gustó fue: _____ ¿correcto?

Si

Estoy ocupado(a)

[cliente], quiero que sepa que este programa está cambiando muchas vidas, y es tan increíble que aún yo, como profesional financiero, lo tengo para mí propia familia.

Por cierto [nombre], me encanta tu acento, ¿de qué país eres?

Soy de México

Estoy ocupado(a)

No te preocupes, Mira tú viste una presentación donde hablamos acerca de un programa de ahorro, que acumula dinero, y si algo te sucede tu familia recibe miles de dólares, tiene la herencia para tus hijos, y si no te sucede nada, todo ese dinero lo puedes utilizar para tu jubilación o lo que quieras... (regresa a la sección del guion donde te quedaste)

ESTOY OCUPADO(A)

PROGRAMACIÓN DE CITA

(Las primeras 2 veces que el cliente dice ESTOY OCUPADO, tienes que ignorar. Usa tu criterio)

Ok, no te preocupes, cuando dices OCUPADO(A), ¿te refieres a este momento en específico, o en general tienes una vida muy ocupada?

En general tengo una vida muy ocupada.

Entiendo, permíteme preguntarte algo super importante, ¿cada cuanto paras para analizar tus finanzas y ajustar tus estrategias financieras para que no te salga más caro en el futuro?

Si, si reviso continuamente

Excelente, cuéntame, ¿cuándo sería el mejor momento para poder conversar acerca de esta estrategia financiera que te gusto, por la cual nos mandaste tu solicitud? ¿te funciona mañana?

Sí, Mañana

¿Mañana en la tarde, a qué hora te funcionaría?

Pues como a las 8:00 PM

Mmm... estoy checando mi calendario... mira, estaré terminando de atender a un cliente a esa hora, pero tenemos 15 minutos más tarde, ¿a las 8:15 PM estaría bien?

Sí, está bien.

Excelente, [nombre]. Quedas confirmado(a) en nuestra agenda oficialmente... ...solo tres cosas importantes:

Primero, te voy a mandar un mensaje de texto a tu teléfono. ¿Si recibes mensajes de texto en este teléfono?

Si

¡Excelente! Oye, y te lo voy a preguntar más adelante, pero tu voz se escucha como que tienes 25 años, ¿verdad?

Jajaja, no, tengo 50

Estoy ocupado(a)

Ah, bueno, pues te felicito por cuidarte muy bien.

Te comento rápidamente que por ley el estado me requiere que te explique el plan de ahorro, crecimiento y protección y también me requieren que sepas exactamente con quién estás hablando.

Para ello te voy a enviar mi tarjeta de presentación donde verás mi número de productor nacional, que es como el número de seguro social dentro de la industria financiera, y con ese número puedes buscar mi información en las páginas oficiales del estado, puedes llamar al comisionado estatal, y por ley te tienen que verificar mis datos.

¿, te llegó mi tarjeta?

Sí, creo que sí. No puedo revisar, pero algo sonó.

Perfecto, nosotros trabajamos con organizaciones financieras Fortune 500 más grandes del país, lo que significa que estoy autorizado para mostrarte las opciones que tú tienes, para que puedas cumplir tus objetivos financieros, y mis servicios de asesoría para ti son absolutamente gratis. ¿Te hace sentido?

Sí

Perfecto. Entonces te llegará un texto que dice “Tu asesoría conmigo ha sido confirmada”

Lo segundo es, debido a la alta demanda de nuestra asesoría, te quiero preguntar lo siguiente: ¿puedes pensar en algún otro compromiso que tengas a las 8:15 PM el día de mañana?

No, estoy libre.

Muy bien, entonces puedo tomar esto como una confirmación final, ¿verdad?

Si

Lo tercero, estaría muy bien si te preparas una hoja y lápiz para tomar nota de todo, porque será muy importante.

[nombre], quiero decirte que te felicito por buscar maneras de mejorar tu vida financiera. Sé que ahorita tal vez no está todo claro, pero nuestro trabajo es simplemente darte la información y mostrarte qué es lo que hay disponible para ti, para que puedas encontrar lo que has andado buscando. ¿Todo está claro, ¿verdad?

No

Excelente, pues revisa tu mensaje de texto, que tengas un excelente día, y nos conectamos mañana a las 8:15 PM, ¿te parece?

Si

Muy bien, hasta pronto.

FIN DE LA LLAMADA

AUTOVENTA

Excelente, ayúdame entender mejor tu situación, por ejemplo, este plan que te gustó, los estadounidenses lo utilizan para 4 propósitos principales:

Número uno, lo utilizan como el banco familiar para financiar proyectos.

Número dos, lo utilizan para eliminar impuestos.

QUIERO EN PERSONA EN UNA OFICINA

Versión 1 – sí, no te preocupes, ¿recuerdas durante el Covid cuando cerraron todo el país? pues las empresas financieras mayormente se dieron cuenta de que, ni aún los clientes querían ir a la oficina, entonces eliminaron el costo de las oficinas y lo añadieron a más beneficios en estos programas. Por eso ves que ahora tiene hasta 12 beneficios cuando antes sólo tenía tres. **REGRESA A LA ÚLTIMA PREGUNTA DE LA IZQUIERDA, DONDE TE QUEDASTE...**

Número tres, lo utilizan para multiplicar y proteger sus inversiones.

Y número cuatro, lo utilizan para su jubilación.

En total son 12 estrategias financieras muy buenas dentro de este programa, y te las voy a explicar todas, pero en tu caso, ¿qué fue lo que más te motivo a pedir esta asesoría?

No sé, tal vez la jubilación, pero solo quiero información.

A bueno, pues mira, mi trabajo es muy sencillo, este programa no es un programa que se compra, es un plan en el que se tiene que calificar.

Entonces, si tu calificas es porque te consideran una persona de calidad, y hasta ahorita en mi opinión, pienso que si lo eres ¿verdad?

Claro que sí, jajaja

Perfecto, entonces mira, como este programa es un programa que te puede traer una muy grande bendición a ti y a tu familia, lo que vamos a hacer es, te voy a hacer unas preguntitas de precalificación para que el sistema me deje avanzar para darte tu reporte oficial y que podamos ver una proyección de qué tanto dinero puedes acumular y todos los 12 beneficios de este programa maravilloso...

...y hay tres cosas que te ayudan a calificar, lo primero es tu salud.

En general, ¿cómo te sientes de salud?

Bien

Excelente, has tenido...

Diagnóstico	Fecha	Prescripción	Detalle
Ataque al corazón			
Derrame cerebral (stroke)			
Marcapasos-Stent (tubo arterias)			

QUIERO EN PERSONA EN UNA OFICINA

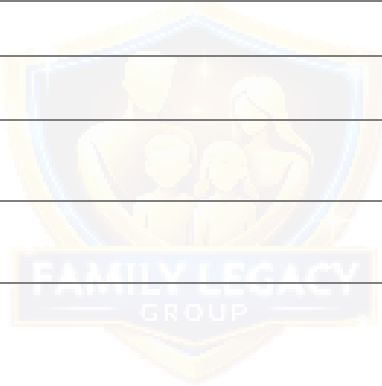
Versión 2 - claro que sí, entonces lo que voy a hacer cuando colguemos la llamada, te voy a conectar con uno de nuestros socios cercanos a ti,

¿cuál es tu dirección exactamente para ponerme a trabajar en eso?

- 123 main...

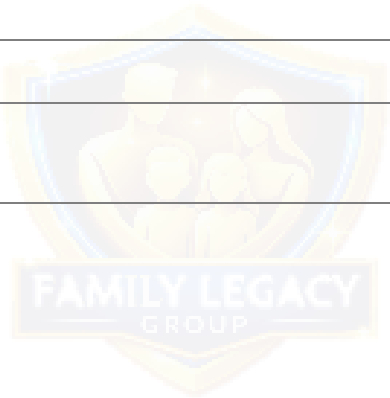
Perfecto, entonces para ir adelantando, me gustaría darte tu reporte personalizado y que veas los números por adelantado...

(Aquí regresas donde te quedaste en el guion)



Cáncer			Remisión:	Estado:	
Diabetes			A1C:		
Presión Alta			Última fecha Dr.:	Sistólica:	Diastólica:
Neuropatía (dolor en los nervios)					
Lupus					
Asma					
Enfermedad Pulmonar					
Tiroides					
Enfermedad Hígados					
Enfermedad Riñones					
Diálisis					
Colesterol Alto					
Depresión/Ansiedad					
Bipolaridad/					
Demencia/Alzhéimer					
VIH/Sida					
Otra enfermedad no mencionada:					
Cirugía					
Trasplante					

Aquí en los Estados Unidos ¿operas como residente, ciudadano(a), o con un número de ITIN?



Re: _____

Y me dijiste que, ¿Cuál es tu edad?

Re: _____

Pues te felicito, porque hasta ahorita todo se ve muy bien con los datos que has tenido la amabilidad de darme, y eso nos deja avanzar a la próxima sección.

¿cuánto tiempo tienes tú aquí en Estados Unidos?

Re: _____

Oye, te felicito, porque a pesar de lo difícil que es vivir aquí, tú sigues buscando la manera de superarte financieramente. Pero te aseguro que cuando llegaste no dijiste que ibas a trabajar todo el día para solo pagar renta, ¿cierto?

No, eso no lo dice nadie. Solo nos dicen que los dólares se barren.

¿Cuál dirías que fue tu objetivo financiero al venir a los Estados Unidos?

Pues tener libertad financiera.

Mmm.. ¿Pasó algo recientemente que te hizo pensar esto con más urgencia?

No nada, solo quería ver cómo mejorar mi situación.

¿Tienes algún hábito de ahorro o alguna inversión actualmente?

Re _____

Ok, ¿has tenido o tienes algún plan de jubilación como un 401k o pensión?

Re _____

¿Tienes algún seguro de vida actualmente?

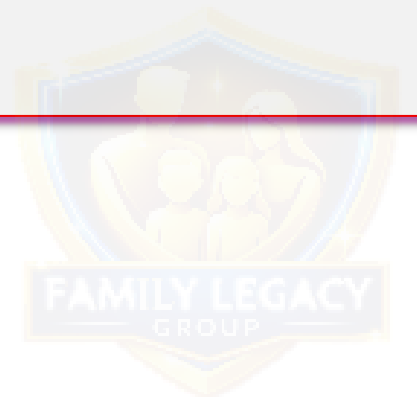
Sí / No Tipo (term/iul) _____ Cobertura (FA) _____

Compañía _____ Prima Mensual _____ Personal o del Trabajo _____

ESTO SUENA COMO FRAUDE

Versión 1 - oye, te felicito por ser cuidadoso, esto es algo totalmente diferente, de hecho, esta es mi carrera financiera, me ha costado mucho trabajo construirla, y la licencia del estado no han sido fácil obtenerla. En cuanto a la empresa, estamos hablando de una institución financiera con más de 100 años de establecimiento, y es aún más grande que muchos bancos. Así que no te preocupes, me dijiste que ¿cuál es tu número de seguro?

Versión 2 - entiendo completamente y te felicito por tener mucho cuidado, esto es algo totalmente diferente, la empresa tiene más de 100 años operando y está regulada por el gobierno, en cuanto a mi corresponde, me ha costado mucho trabajo construir esta carrera financiera, y de hecho, si yo hago mal uso de la información, tendría que pagar multas de hasta \$10,000, podría llegar a la cárcel, perder mis papeles, perdería mi casa, familia y hasta terminaría deportado en mi país. Así que no te preocupes, estás en buenas manos. ¿cuál me dijiste que es tu número de seguro social?



Y hablando de seguridad financiera, si algo te llegara a suceder el día de mañana, con lo ahorros actuales ¿cuántos meses podrían sostenerse sin estrés financiero?

Re _____

Pues te voy a decir un secreto. Tú sabes que nosotros los hispanos somos los más trabajadores del mundo, al menos tú te escuchas como una persona muy trabajadora, ¿verdad que sí?

Claro que sí jaja

El problema es que la poca información financiera, hace que NO ahorremos como debemos y normalmente no utilizamos los vehículos financieros que los estadounidenses usan, y cuando nos pasa algo, los pocos ahorritos que logramos tener se esfuman.

Las buenas noticias son que el mismo sistema estadounidense creó programas para avanzar, y por eso ves a muchos estadounidenses que andan viajando o se retiraron temprano, porque utilizaron vehículos financieros que elevaron sus finanzas. ¿Te hace sentido eso?

- Sí

Solo para estar seguro de que te entiendo completamente, por lo que he escuchado de ti, llevas _____ en Estados Unidos buscando mejorar tu situación financiera.

Aunque tu meta es la libertad financiera, aún no has encontrado el camino claro.

En cuanto a tus ahorros me comentaste que _____

En cuanto a inversiones me dijiste que _____

En cuanto a tu jubilación o plan de retiro escuche que _____

En cuanto a tu seguridad financiera, si algo te sucede y no puedes trabajar, solo podrías sostenerte por _____

En cuanto a un seguro de vida para la protección financiera para tu familia, si algo te sucede _____

¿ESTO ES UN IUL?

No es meramente un IUL como lo presentan allá afuera.

Aquí estamos hablando de un programa de ahorro crecimiento y protección con 12 estrategias financieras que te ayudan a establecer una base financiera sólida en las finanzas de tu familia.

Pero déjame explicarte, hay aproximadamente 40 instituciones financieras que manejan los IULs, y cada institución tiene aproximadamente cuatro variaciones de cada una, entonces hay más de 160 IULs en el mercado actualmente y la mayoría de ellas no sirven. En cambio, nosotros hacemos algo totalmente diferente, nosotros tenemos identificadas todas las IULs que existen, y utilizamos la mejor estructura para que tengas los máximos beneficios en un solo lugar...

(Aquí regresas donde te quedaste en el guion. NO DEJES DE HABLAR hasta que les hagas UNA PREGUNTA)



Así que, claramente, necesitas un programa para poner a trabajar tu dinero de forma más inteligente y por eso fue que confiaste en enviar tu solicitud, ¿verdad?

- Sí

Imagina que pasan 2 o 3 años y volvemos a hablar... ¿qué quieres que suceda en tus finanzas para que tú me digas: “[agente], valió totalmente la pena”?

- Pues no sé, estar mejor, tal vez tener más dinero, lograr independencia financiera.

Ok, y cuando dices “mejor”, ¿mejor en qué exactamente: en tranquilidad, en dinero, ¿en tiempo con tu familia... o en todo un poco?

- Pienso que será muy bueno para mi familia y estaríamos muy felices.

Si eso se logra... ¿qué sería lo primero que notarías diferente en tu día a día?

- Pues estaríamos más tranquilos

¿Cómo cambiarían tus mañanas? ¿Seguirías con el mismo estrés o te despertarías más tranquila?

- No pues más tranquila

¿Qué significaría eso para tu familia? O sea, ¿crees que estarán más felices, más relajados?

- Wow, claro, sería un cambio muy bueno para todos.

Y siendo bien honestos... si dentro de 3 años todo sigue igual que hoy, ¿cómo crees que te sentirías?

- Pues muy mal.

Regresemos al pasado, ¿cómo te sentirías si hace 10 años hubieras iniciado una solución financiera, y el día de hoy vivieras sin estrés financiero?

- Por supuesto que muy bien.



Perfecto... entonces lo que tú realmente quieres es tranquilidad, estabilidad y un mejor futuro para tu familia, no solo “más dinero”. Y justo por eso llenaste la solicitud. ¿cierto?

Sí

Okey, ¿por qué dirías que no has podido lograr esto con lo que has estado haciendo hasta ahora? ¿Falta de conocimientos? ¿Falta de organización?

- Pues de todo un poco, los bíles no paran.

Ok, perfecto, siendo bien honestos, del 1 al 10 siendo el 10 el más importante. ¿Qué tan importante hoy en día es resolver esta situación para ti?

- Pues ando viendo si me conviene. Quiero ver todos los números detalladamente.

“Okey, basándome en lo que hemos conversado, tienes una situación donde realmente lo que quieres es tranquilidad, estabilidad, un mejor futuro para tu familia, y más economía también ¿verdad?

- Sí, por supuesto.

¿Te gustaría saber cómo puedes hacerlo?

- Sí claro.

Pues mira, este programa financiero que te gustó, por el cual nos mandaste tu solicitud, es un plan regulado por el gobierno, que lleva más de 100 años existiendo, y es utilizado fuertemente por los estadounidenses para construir una base financiera sólida, ¿has escuchado de Walt Disney, la persona que hizo Disney?

- Por supuesto

Pues él utilizó este vehículo financiero para construir Disney. ¿Has escuchado de Ray Kroc, el que revolucionó McDonald's?

- No mucho



Pues él también utilizó este plan financiero, y actualmente mas de 10 millones de estadounidenses lo utilizan, y la razón de tanta demanda por este plan, es por sus 12 beneficios increíbles que ningún otro plan financiero lo ofrece. Y solo para repasarlos rápidamente, te los voy a mencionar otra vez:

Herencia para la familia. Este es un seguro de vida que protege financieramente a tu familia en caso de que algo suceda.

Cobertura por enfermedades terminales.

Cobertura por enfermedades crónicas.

Cobertura por enfermedades críticas

Cobertura por heridas críticas.

Cobertura por Alzheimer

Crecimiento del dinero en los mercados

Eliminación de riesgo ante la caída de los mercados

Beneficios de impuestos

Liquidez, o sea accesibilidad al dinero antes de los 59 1/2

Estrategia avanza de inversión para la duplicación del dinero

Préstamos participantes.

ME DIJERON QUE LAS IULs NO SIRVEN

Versión 1 - Lamentablemente hay mucha gente negativa allá afuera, hay gente que dice que el gobierno es un fraude, que los bancos son un fraude, que comprar una casa es un fraude, hasta hay gente allá afuera diciendo que la Coca-Cola tiene sangre de humanos 🧟, la verdad que es difícil tratar con ese tipo de personas.

Éste es un programa financiero, aprobado y regulado por el gobierno, donde se nos pide tener una licencia del Estado, que la verdad no está tan fácil obtenerla...

(Regresa a la última pregunta del guion donde te quedaste)

Versión 2 - Ok, ¿Escuchaste esto de una compañía en específico o fue una mala experiencia que escuchaste de una persona?

- Mi amigo

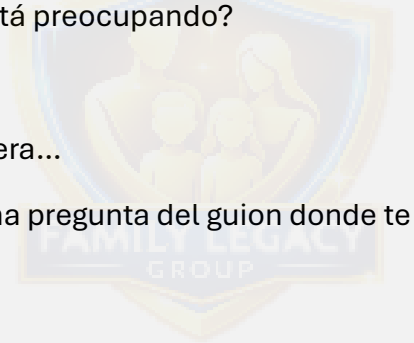
Ah ok, pues no conozco como está estructurada la póliza de tu amigo, pero eso casi siempre tiene solución con el agente que lo ayudó.

Lo que te puedo decir es que este programa financiero es aprobado y regulado por el gobierno, y de hecho a nosotros los agentes nos piden muchos requisitos para poder atender clientes, pero de los beneficios del programa ¿hay algo en específico que te está preocupando?

- Si, me preocupa.....

OK, no te preocupes funciona de esta manera...

(Explícale ese beneficio, y regresa a la última pregunta del guion donde te interrumpió)



[client], después de haberlos escuchado otra vez, se que todo es importante, pero ¿cuál dirías tu que es el que más te interesa en esta etapa de tu vida?

Pues la Jubilación

ILUSTRACIÓN

Perfecto, como ya te mencioné, este es un programa que no se puede comprar, se tiene que calificar, entonces lo que voy a hacer es generar tu reporte oficial para que veas todos los números de este plan financiero, y para eso ayúdame con tu nombre completo, ¿cuál sería?

NOMBRES Y APELLIDOS: _____

TELÉFONO: (_____) _____

CORREO ELECTRÓNICO: _____

Para darte números exactos ¿Cuál sería tu fecha de nacimiento?

FECHA DE NACIMIENTO: ____/____/____

LUGAR NACIMIENTO: _____

TIEMPO EN EL PAÍS_____



La institución financiera te va a mandar el paquete de información de tu plan oficialmente a tu casa, ¿cuál es tu dirección?

DIRECCIÓN: _____

CIUDAD: _____ ESTADO: _____ CÓDIGO POSTAL _____

EN CUANTO A SU ESTATUS LABORAL:

Esta actualmente ¿esta deshabilitado, jubilado, o trabajando?

Re: _____

EMPLEADOR: _____

OCUPACIÓN _____ TIEMPO EN LA COMPAÑÍA _____

INGRESO MENSUAL: _____ GASTOS MENSUALES: _____

CASA: RENTA _____ DUEÑO: _____ DEUDA /HIPOTECA: _____ AÑOS: _____

ESTADO CIVIL: CASADO: _____ SOLTERO: _____ VIUDO: _____ DIVORCIADO: _____.

HIJOS MENORES DE 18 AÑOS: _____



Perfecto, y ¿cuánto más o menos pensabas contribuir a este programa?

\$300 mensuales.

Perfecto, vamos a ver cómo quedan tus números con \$300 mensuales, ¿esa cifra me parece que es un buen número para empezar!

Entonces dame unos segunditos, (aquí generas la ilustración).

...Ok, ya tengo tu reporte, ¿Utilizas el WhatsApp?

Sí, lo uso.

Ok, justamente te voy a enviar el reporte oficial por allí, así que aprovecha y guarda mi número telefónico personal.

Allí vas a tener un PDF con el reporte que te voy a enviar. ¿Te llegó?

Sí, aquí lo tengo.

Por favor, vete a la pág. 2...

... ¿Ya se pudo abrir?

Sí, ya abrió.

Perfecto, pues mira, con \$300 al mes, con tu edad, estamos viendo nosotros la gran herencia de tus hijos de 218,000 dólares.

Abajo de eso tiene una línea que dice cobertura contra enfermedades terminales y muestra un monto de 190000 dólares. Esto significa que, si el doctor te dice que te quedan 12 meses de vida, este vehículo financiero te paga esa cantidad por adelantado.

Abajo de esa línea dice cobertura contra enfermedades crónicas, Esto significa que si por 90 días, tú no puedes hacer 2 de las 6 actividades diarias que un ser humano necesita para funcionar, entonces te darían 3,495 dólares para que vivas sin estrés financiero.

La línea de abajo de esa muestra otro beneficio en contra de las enfermedades críticas, ahí estamos hablando de ataque al corazón, cáncer que amenace tu vida, embolias, parálisis,

LO VOY A HABLAR CON MI PAREJA

Versión 1 – Claro que sí, y te felicito por involucrar a tu pareja en este plan financiero que les cambiará sus vidas. ¿Entonces quieres hablar con tu pareja porque le quieres dar toda la información, ¿correcto?

- Sí

Excelente [cliente], eso es exactamente lo que voy a hacer en este momento, te voy a dar toda la información, bien preparada para que lo puedas hablar con tu pareja. **SIN HACER PAUSA, AQUÍ REGRESA A LA ÚLTIMA PREGUNTA DONDE TE HABÍAS QUEDADO EN LA IZQUIERDA.**



cegueras, trasplante de órganos mayores o un stroke, tú estarías recibiendo hasta 180,000 dólares por adelantado. , ¿no es esto increíble?

Si, se oye bien.

Bueno, pues apenas estamos empezando. Abajo de eso podemos ver la cobertura contra heridas críticas, eso significa que, si por 90 días quedas en coma o intubada como les sucedió a millones durante el COVID, entonces también te adelantarán hasta 180,000 dólares, para que tú ni tu familia sufran financieramente en una situación como estas.

Además de eso, tenemos otro beneficio adicional que te cubre la enfermedad del Alzheimer, si eso te sucede, entonces tus beneficiarios pueden recibir hasta 176,000 dólares para que ninguno de tus hijos, ni tu esposo, ni tus familiares tengan que endeudarse para cuidar de ti en tus días malos. Porque, tú has educado muy bien a tus hijos, pero en situaciones difíciles, el problema no son tus hijos, son sus parejas, y no queremos meter a nadie en problemas por una situación de las que hemos hablado. ¿Te hace sentido?

Sí, ya lo había pensado.

Ahora, llegamos a lo bueno, le pedimos a Dios que seas de larga vida con mucha salud y prosperidad, y esta cuenta proyecta que a los 69 años tú tendrás un dinero en efectivo acumulado de aproximadamente 190,000 dólares, al que puedes acceder libre de impuestos.

A los 74 años te proyecta tener 270,000 dólares, a los 79 años 380,000 dólares, y a los 84 años 535,000 dólares, y si vives hasta los 120 años, este dinero sigue creciendo en lo que tú duermes. Y esto, , es el verdadero sueño americano por el cual tú viniste a los Estados Unidos.

Ahora, si te vas a la página número 6 puedes ver en una gráfica simple la barra gris, que te muestra lo que tú contribuiste, y después la barra verde te muestra el dinero en efectivo que se ha acumulado y que puedes acceder libre de impuestos, y en la barra morada te muestra la herencia de tus hijos junto con la cobertura contra enfermedades terminales, críticas, crónicas, heridas críticas, y Alzheimer que ya te las expliqué todas.



Lo que mas me emociona de este plan, es que en cualquier proyección que hagamos, siempre lo que tu como cliente vas a recibir, SIEMPRE es mucho más de lo que contribuiste. , ¿si te hace sentido como esta estrategia multiplica el dinero, verdad?

Si

Pues te felicito porque a mí me costó casi 20 años encontrar este vehículo financiero. Y estoy muy feliz por ti y tu familia porque ahora ustedes lo han encontrado. ¿Está quedando claro?

Sí, ahí voy entendiendo

Ahora por último quiero que vayas a la página 24... ¿ya llegaste ahí?

Sí, aquí estoy.

Ahí, está la tabla que te muestra lo que va sucediendo conforme van pasando los años. Es mucha información, pero la primera columna te muestra la cantidad de años que van pasando, la segunda columna tu edad, la tercera columna lo que vas contribuyendo anualmente, y de ahí nos vamos hasta las últimas 2 columnas de la derecha que son las más importantes, la última columna te muestra la herencia de tus hijos y el monto de cobertura contra enfermedades terminales, críticas, crónicas, heridas críticas, y Alzheimer.

La penúltima columna te muestra la cantidad de efectivo que se va acumulando, la cual se puede sacar libre de impuestos.

Y la antepenúltima columna muestra la acumulación de la cuenta. Pero, para ser más fácil, cada vez que quieres revisar los números, puedes regresar a la página 2 y a la página 6, porque ahí están resumidos y mejor explicados con dibujos. ¿Está claro?

- Son muchos números, pero pienso que sí.

LEAD ANTIGUOS

Cómo conectar con leads que entraron hace más de dos semanas.

A continuación, veras el **INICIO DE LA LLAMADA**. Esta sección debería estar al principio del guion, pero por falta de espacio, la ponemos aquí.

¡[cliente]!

- Si

Hola [cliente], soy yo [agente], ¿Cómo has estado?

- ¿Quién eres tú y como te puedo ayudar?

Sí, mira, mi nombre es [agente], te estaba llamando rapidito, porque me llegó tu solicitud [inserta el tiempo] acerca del programa de ahorro, crecimiento y protección en el estado de [inserta el estado], y solo quería cerciorarme si tuviste la oportunidad de ver la presentación del programa que te habíamos enviado, una que dura como 15 minutos, ¿si pudiste verla?

- NO

No te preocupes, te la estoy mandando en este momento. Confírmame si te llegó.

- Si

Aquí continua en esta sección del guion. 📌📌

[cliente], quiero que sepas que este programa está cambiando muchas vidas, y es tan increíble que aún yo, como profesional financiero, lo tengo para mí propia familia. Por cierto [nombre], me encanta tu acento, ¿de qué país eres?

APLICACIÓN

Muy bien, entonces ya vimos los 12 beneficios del programa, pero te tengo unas malas noticias: no todos califican, ni tampoco sabemos qué es lo que la compañía nos vaya a decir acerca de tu programa.

La empresa es muy selectiva a quien le da este programa, pero lo que podemos hacer es simplemente mandar la aplicación esperando que te consideren una persona bien calificada, y hasta donde yo puedo ver, pienso que tú eres una persona altamente calificada, ¿verdad que sí? 😊

Sí

Perfecto, y quiero que sepas, que mi trabajo es presentarte ante la organización financiera como un excelente candidato, y estaré en comunicación con ellos durante toda la transacción.

LO VOY A HABLAR CON MI PAREJA

Versión 2 – Claro que sí, y te felicito por involucrar a tu pareja en este plan financiero que les cambiará sus vidas. ¿Entonces quieres hablar con tu pareja porque le quieres dar toda la información, ¿correcto?

- Sí

Excelente [cliente], eso es exactamente lo que voy a hacer en este momento, te voy a dar toda la información, bien preparada para que lo puedas hablar con tu pareja. Se que tu pareja no pudo estar aquí con nosotros en esta llamada, me imagino que es porque tenía otras ocupaciones, ¿correcto?

- Sí

No te preocupes, para ahorrarte tiempo a ti y a tu pareja, vamos a hacer esto... ...no sabemos qué es lo que compañía valla a decir en cuanto a tu aprobación, y lo último que queremos es robarle su valioso tiempo a tu pareja, revisando cosas que no sabemos si van a suceder, entonces simplemente vamos a ver que es lo que la compañía nos dice...

SIN HACER PAUSA, AQUÍ REGRESA A LA ÚLTIMA PREGUNTA DONDE TE HABÍAS QUEDADO EN LA IZQUIERDA.



PREGUNTAS MÉDICAS

PESO: _____ ALTURA: _____.

FUMADOR: (S) (N) DESDE CUANDO FUMA: ____/____/____ CUANTOS CIGARROS AL DIA: ____

NOMBRE DEL DOCTOR/CLÍNICA _____. ÚLTIMA VISITA: _____

TELÉFONO: _____ DIRECCIÓN: _____

ANTECEDENTES FAMILIARES

PADRE: VIVE: (S) (N) EDAD / EDAD DE FALLECIMIENTO: _____

MADRE: VIVE: (S) (N) EDAD / EDAD DE FALLECIMIENTO : _____

ANTECEDENES CRIMINALES (S) (N): _____

ALCOHOL/DROGA: _____ DUI: _____ FECHA _____

LICENCIA: Suspendida? _____ CORTE _____ BANCARROTA _____

ESTATUS LEGAL: CIUDADANO: (S) (N) RESIDENTE: (S) (N) #: _____ EXP: _____

PERMISO TRABAJO: (S) (N) # _____ SOCIAL SECURITY SSN / ITIN # _____

LICENCIA DE CONDUCIR (foto): _____ ESTADO _____

ID / PASAPORTE (*) _____ PAIS _____

(*) Residentes, permiso de trabajo, ITIN (Solicitar Foto)

YO NO LE DOY MI SEGURO A NADIE

Versión 1 - Entiendo perfectamente, y te felicito por cuidar tu seguro social, precisamente la empresa lo necesita para pagarte los beneficios cuando el tiempo llegue, porque lo último que queremos es de que caigan en manos de otras personas.

¿Cuál me dijiste que era tu número de seguro?

Versión 2 - me gusta que eres cuidadosa(o). Esto es algo diferente, es simplemente para que la empresa verifique tu identidad y seas tú quien reciba los beneficios, porque estamos hablando de miles de dólares y no queremos que caigan en manos equivocadas.

Entonces me dijiste que tu número de seguro social empieza con...

PRIMERO QUE ME APRUEBEN Y DESPUÉS TE DOY MI NÚMERO DE CUENTA

Versión 1 - claro que sí, déjame ver si me deja avanzar- no creo que me deje, pero déjame revisarlo...

Mmm... fíjate que no me deja avanzar, pero te explico, la empresa tiene que calificarte primero para ver si te van a dar programa financiero, entonces ellos ponen a trabajar al departamento de underwriting, y son personas de la empresa a las que les tienen que pagar sueldo. Tu cuenta no la van a tocar hasta que la aprobación salga al 100%, pero quieren estar seguros de que el cliente está comprometido.

Pero no te preocupes, esto es un proceso muy normal, lo hacemos varias veces al día ¿cuál me dijiste que es tu número de cuenta?

BENEFICIARIOS:

NOMBRE: _____ DOB: _____

RELACIÓN: _____ TELÉFONO: _____

NOMBRE: _____ DOB: _____

RELACIÓN: _____ TELÉFONO: _____

NOMBRE: _____ DOB: _____

RELACIÓN: _____ TELÉFONO: _____

NOMBRE: _____ DOB: _____

RELACIÓN: _____ TELÉFONO: _____

BENEFICIARIOS CONTINGENTES:

NOMBRE: _____ DOB: _____

RELACIÓN: _____ TELÉFONO: _____

NOMBRE: _____ DOB: _____

RELACIÓN: _____ TELÉFONO: _____

DATOS BANCARIOS:

NOMBRE DEL BANCO: _____ .ESTADO DE APERTURA _____

DE RUTA _____ # DE CUENTA _____

OPCIONAL

FECHA 1ER PAGO: _____ FECHA SIGUIENTE PAGO: _____

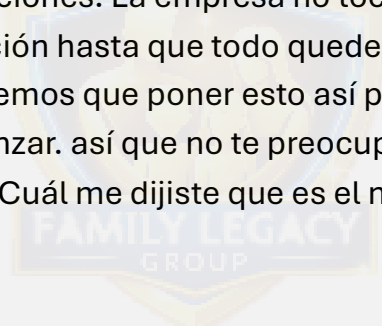
MI CUENTA DE BANCO NO SE LA DOY A
NADIE, MUCHO MENOS POR TELÉFONO

Versión 1 - claro que sí, no te preocupes, y te felicito por tener mucho cuidado con esto. Ahora, estamos hablando de miles de dólares en beneficios que se le tienen que pagar a alguien y se necesita una cuenta. También obviamente para las contribuciones. Entonces no te preocupes, es un proceso muy normal. ¿Cuál me dijiste que es tu número de cuenta?

Versión 2 - no te preocupes, y me gusta que tengas mucho cuidado con esto. Déjame ver si el sistema me deja avanzar.

Mmm... fíjate que sí, me lo requiere.

El número de cuenta es algo normal que se tiene que mandar con la aplicación, para que quede registrada cuando tengas que cobrar alguno de los beneficios y también para las contribuciones. La empresa no tocará esta información hasta que todo quede aprobado, pero tenemos que poner esto así para que nos deje avanzar. así que no te preocupes, es algo normal ¿Cuál me dijiste que es el número de cuenta?



[CLIENTE], te quiero felicitar porque lo que estás haciendo es algo que cambiará tu vida y la de tus hijos. El ejemplo que les estás dando a tus hijos el día de hoy les traerá bendición generacional.

También quiero decirte que yo soy tu agente de por vida y me puedes llamar cuando tú quieras. Ahorita el próximo paso es que la compañía te apruebe, y ya que esté todo listo, sacarán los primeros \$_____ de contribución y te enviarán el libro oficial con toda la información. Después de eso tú te puedes comunicar directamente con la compañía y te darán acceso a que tengas una aplicación como una cuenta donde puedes revisar tus acumulaciones.

Ahora, María, por motivos de control de calidad, necesito que me digas, siendo bien honesta, del 1 al 10, siendo 10 lo excelente, ¿cómo calificarías mi asesoría?

Pues 10.

Ok, gracias por tu sinceridad, ¡realmente lo valoro!

Ahora, para terminar, la única manera en que la compañía aseguradora financiera tiene para calificar mi servicio es que tú me ayudes con 3 contactos que sean de alto valor para ti y que tú pienses que ellos puedan valorar esta asesoría tanto como tú y así poder brindarles este servicio de alto valor. ¿A quién de tus amigos o familiares crees que les pueda compartir la información?

Pues déjame hablar con ellos primero.

[CLIENTE], finalmente te quiero decir que llámame para cualquier cosa que necesites, mi único objetivo es traerte bendición a ti, a toda tu familia y tus seres queridos. Quiero ser el asesor financiero de toda la familia, si ustedes me lo permiten, y será un placer.

¿Tienes alguna otra pregunta?

No

Bueno, María, que Dios te bendiga mucho, cuídense y yo me comunico contigo en esta semana para darte las buenas noticias de la aprobación. Hasta luego

MI PAREJA ME DIJO QUE MEJOR NO

(esto es normalmente después que se envió la aplicación)

Perfecto, entonces eso quiere decir que tu si estás convencida(o), ¿correcto?

- Sí

No te preocupes, solo para confirmar, cuando hablamos, me mencionaste que:

Llevas ____ años en Estados Unidos buscando mejorar tu situación financiera.

En cuanto a tus ahorros me comentaste que ____

En cuanto a inversiones me dijiste que ____

En cuanto a tu jubilación o plan de retiro escuche que ____

En cuanto a tu seguridad financiera, si algo te sucede y no puedes trabajar, solo podrías sostenerte por ____

En cuanto a un seguro de vida para la protección financiera para tu familia, si algo te sucede ____

Y esa fue la precisa razón por la que estamos haciendo esto, ¿correcto?

- Sí, pero mejor después.

No te preocupes, mira, tu pareja es la beneficiaria de este plan financiero, es un regalo que les estas dando a tu familia, y cuando damos regalos sería muy raro preguntar si van a querer. Entonces, no te preocupes, como profesional financiero, algo muy común que notamos en nuestros clientes, es que se sienten raros cuando mejoran su vida financiera, y es muy normal. ¿Recuerdas cuando recibiste tu primer cheque en dólares?

- Sí

Pero ahora no te arrepiente de haber empezado a ganar en dólares, entonces no te preocupes. ¿Quieres que la primera contribución la saquen el viernes o el lunes?