



INFINITY
FLOW 5K LLC

SCRIPT DE VENTAS

GUION TELEFÓNICO

CONECTAMOS HOY | PROTEGEMOS MAÑANA | CONSTRUIMOS LEGADO



DOCUMENTO INTERNO
PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC.
DERECHOS RESERVADOS. PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL.



INFINITY
FLOW 5K LLC

INFINITY FLOW 5K LLC

MASTER SALES SCRIPT

VENTAS TELEFÓNICAS • IUL • S&P 500

SISTEMA ESTRATÉGICO DE CONVERSACIÓN

GUION TELEFÓNICO

DOCUMENTO INTERNO CONFIDENCIAL

CONECTAMOS: **PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC** CONSTRUIMOS LEGADO



PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC

DOCUMENTO INTERNO
PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC.

DERECHOS RESERVADOS. PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL.

Hola _____ , ¿cómo estás? ¿Cómo te ha ido? Te habla _____. Te llamo por el video del fondo de ahorro indexado al S&P 500 que viste hace poco. ¿Lo recuerdas?

Perfecto. Te llamo rápido porque esto no es para todo el mundo y quería corroborar si calificas. La compañía que represento en este momento es National Life. ¿La has escuchado antes? Te comento National Life Es una de las compañías más sólidas y estables en Estados Unidos en el área financiera con más de 176 años en el mercado. Soy agente licenciado en Estados Unidos, regulado a nivel estatal. Te voy a enviar por WhatsApp mi tarjeta con mi número de licencia para que puedas verificarla.

Cuéntame algo... ¿qué fue lo que más te llamó la atención del video? ¿El crecimiento o la protección?

Aquí es donde es clave hacer conexión con el cliente, saber escucharlo y empatizar.

Esto es una estrategia de ahorro indexado donde tu dinero está protegido pero crece basado en el S&P;500. Cuando sube - Ganas. Cuando baja - No pierdes.

El S&P 500 reúne 500 de las compañías más fuertes de Estados Unidos, como Apple, Microsoft, Amazon, Tesla, Google (Alphabet) y Meta.

Objeción: Estoy invirtiendo directamente en esas compañías ?

No directamente. Tu dinero no está dentro del mercado, está indexado al comportamiento del S&P 500.

Objeción: Y si el mercado cae fuerte ?

En ese caso no pierdes dinero, simplemente ese periodo no genera rendimiento (tienes un piso de protección del 0%).

Ahora, si ves algo que sea seguro, que tenga crecimiento y donde no tengas pérdidas... ¿te gustaría usarlo más como ahorro o como inversión?

Me gusta tu mentalidad, trabajemos en esto.

Te explico las maneras de ahorro, la mayoría de las personas guarda su dinero en el banco porque cree que es lo más seguro, pero la realidad es que hoy en día los bancos están pagando aproximadamente 0.01% y en algunos casos hasta 1% anual.

Mientras tanto, la inflación está alrededor de un 3% cada año, lo que significa que, en vez de crecer, tu dinero con el tiempo pierde valor. Por eso muchas personas están moviendo su dinero a estrategias de ahorro indexado al S&P 500, donde históricamente se puede promediar entre un 6% y un 11% anual.

Por ejemplo, yo trabajo con bancos como Chase y Bank of America... y actualmente esos bancos no están dando más de un 1% anual.

¿Qué banco utilizas tú actualmente?

Perfecto... sí, es exactamente lo que vemos con la mayoría de clientes.

Por eso te felicito por buscar este tipo de estrategias donde tu dinero pueda crecer de verdad.

La realidad es que la mayoría de mis clientes ahorran entre un 10% de sus ingresos:

Si ganas \$3,000 → serían \$300
Si ganas \$5,000 → serían \$500
Si ganas \$10,000 → serían \$1,000

En tu caso, en que rango estas tu?

Para poder hacerte la ilustración personalizada basada en el S&P 500, necesito confirmar un dato contigo.

¿Cuál es tu fecha de nacimiento?

Perfecto, gracias. Te voy a enviar ahora mismo un enlace a tu teléfono. Ábrelo conmigo para mostrarte tu proyección en vivo, cómo se vería el crecimiento de tu dinero y algunos beneficios adicionales como acceso a capital y otras protecciones. Avísame cuando lo tengas abierto.

¿Estás viendo mi pantalla? Confírmame.



Súper, perfecto. A tu izquierda, en la parte verde, vas a ver National Life, que es la compañía que estoy representando en este momento.

Acá en el medio vas a ver index, acuérdate que estamos trabajando con el S&P;500.

Abajo a la izquierda vas a ver tu nombre y apellido junto a la fecha de hoy y al lado derecho vas a ver mi información como agente: mi nombre completo y apellido, y la dirección de mi oficina registrada. Ahora nos vamos a la página 19-20 donde te explico la estrategia del S&P 500:

Year	S&P 500® Index Growth Rate	S&P 500® Pt-to-Pt Cap Focus Cap: 11.00% Par: 100.00%	S&P 500® Pt-to-Pt Par Focus Cap: 8.25% Par: 140.00%	S&P 500® Pt-to-Pt 1% Floor Cap: 8.50% Par: 100.00%	Indexed Loan Account, S&P 500® Pt-to-Pt Cap Focus Cap: 9.50% Par: 100.00%
2001	-13.04%	0.00%	0.00%	1.00%	0.00%
2002	-23.37%	0.00%	0.00%	1.00%	0.00%
2003	26.38%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2004	8.99%	8.99%	8.25%	8.50%	8.99%
2005	3.00%	3.00%	4.20%	3.00%	3.00%
2006	13.62%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2007	3.53%	3.53%	4.94%	3.53%	3.53%
2008	-38.49%	0.00%	0.00%	1.00%	0.00%
2009	23.45%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2010	12.78%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2011	0.00%	0.00%	0.00%	1.00%	0.00%
2012	13.41%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2013	29.60%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2014	11.39%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2015	-0.73%	0.00%	0.00%	1.00%	0.00%
2016	9.54%	9.54%	8.25%	8.50%	9.50%
2017	19.42%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2018	-6.24%	0.00%	0.00%	1.00%	0.00%
2019	28.88%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2020	16.26%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2021	26.89%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2022	-19.44%	0.00%	0.00%	1.00%	0.00%
2023	24.23%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2024	23.31%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
2025	16.39%	11.00%	8.25%	8.50%	9.50%
25 Year Avg	6.80%	7.00%	5.60%	5.90%	6.20%

Promedio aproximado de los últimos 25 años: 6.80%.

En años como 2008, donde el mercado bajó aproximadamente -38.49%, con nosotros fue 0%.

En 2018, donde el mercado bajó cerca de -6.24%, con nosotros fue 0%.

En 2022, donde el mercado bajó alrededor de -19%, con nosotros fue 0%.

Y en años positivos como 2009, donde el mercado subió cerca de 23%, con nosotros se reflejó hasta un 11%. La conclusión de esto es simple: tienes un piso del 0% y un techo aproximado del 11%. Es decir, no participas en las caídas del mercado y tienes crecimiento cuando el mercado sube, sin exponer tu dinero a pérdidas.

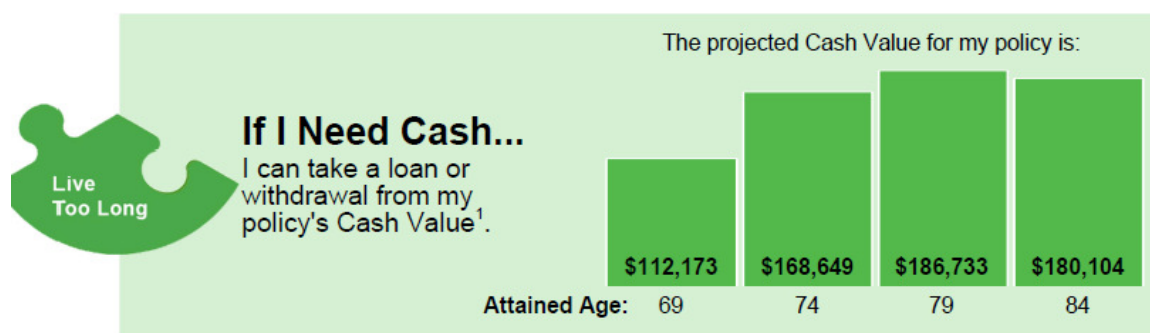
Todo claro hasta acá? Alguna pregunta?

En el segmento gris, acá se ilustra lo que estarías **ahorrando** mensualmente

Nunca decir “abonando o pagando”

I will start my policy by paying: **\$600.00 Monthly**

Ahora te voy a explicar tu ahorro.



En el segmento verde, al llegar a la edad de 69 años, vas a ver que tendrás ahorrado la cantidad de _____ (la que aparece en la gráfica), y como puedes ver, tu dinero siempre va creciendo.

Quiero que sepas que esto es una proyección, una ilustración basada en el comportamiento del S&P 500. Y algo importante: no tienes que esperar hasta los 69 años para retirar tu dinero.

Después de dos años, podrías acceder a una parte de tu dinero si lo necesitas. Sin embargo, este plan está diseñado principalmente para largo plazo, para que puedas aprovechar al máximo el crecimiento de tu dinero de forma eficiente y con beneficios fiscales.

Y algo muy importante... si en unos años quisieras retirar una parte de tu ahorro para un proyecto personal o incluso para invertir en un negocio, en vez de pedir préstamos al banco o a terceros, lo puedes hacer sobre tu propio dinero. Este plan de ahorro también incluye beneficios en vida sin costo adicional para ti. Esto significa que al ahorrar e invertir _____ estos beneficios ya están incluidos como beneficios extras.



If I Become III...

I can access a portion of my Death Benefit.

The projected Accelerated Benefit Rider² Values for my policy at age 65 are:

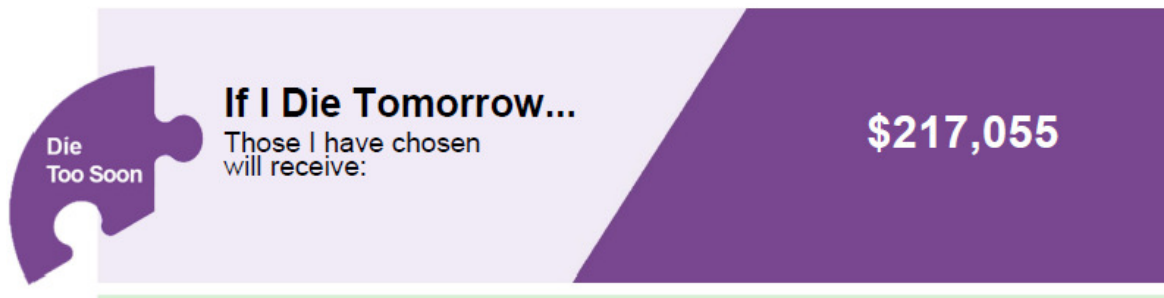
Terminal Illness Benefit:	\$240,492 Lump Sum
Chronic Illness Benefit:	\$3,981 Per Month
Critical Illness Benefit:	Up to \$217,994 Lump Sum
Critical Injury Benefit:	Up to \$217,994 Lump Sum
Alzheimer's Disease Benefit:	\$204,566 Lump Sum

El primer beneficio este en el segmento azul. Es cobertura en caso de enfermedades terminales. Por ejemplo, si un médico determina una expectativa de vida menor a dos años por una enfermedad como cáncer en etapa avanzada, podrías recibir un monto de _____ para ayudarte con tratamiento o gastos relacionados.

El segundo beneficio es protección en caso de accidentes menores. Si sufres una lesión por accidente y un médico te incapacita por un periodo de tiempo y no puedes realizar al menos dos actividades básicas de tu vida diaria, como caminar o bañarte, entonces después del segundo mes de incapacidad recibirías el monto de _____ mensualmente depositado en tu cuenta bancaria hasta que te recuperes y puedas regresar a tu trabajo. Aquí es importante entender tu ocupación, porque este beneficio se vuelve muy relevante dependiendo del tipo de trabajo que realices.

El tercer beneficio es cobertura para enfermedades críticas, donde con National Life estarías cubierto para condiciones como insuficiencia renal, trasplante de órganos, ceguera, cáncer, infartos, entre otras. En caso de que ocurra alguna de estas situaciones, recibirías el monto de _____ totalmente libre de impuestos depositado directamente a tu cuenta bancaria.

El cuarto beneficio es cobertura por accidente mayor. Por ejemplo, un accidente de auto con consecuencias graves como quemaduras severas, parálisis, lesión cerebral traumática o coma. En ese caso, también estarías recibiendo el monto de _____. Y por último, tienes cobertura en caso de Alzheimer, que es una de las enfermedades más comunes que afectan actualmente en Estados Unidos



El segmento morado nos muestra el beneficio por fallecimiento. Si usted falleciera, sus beneficiarios recibirían el monto de _____ libre de impuestos tanto en su país de origen como en Estados Unidos.

Y algo importante: legalmente esto es una póliza de seguro de vida, lo que permite que no solo crezcan tus ahorros de forma eficiente, sino que también estén protegidos.

La razón por la que esto funciona así es porque el gobierno permite que, cuando estructuras tu dinero dentro de un seguro de vida, pueda crecer con beneficios fiscales y sin pagar impuestos sobre ese crecimiento mientras está dentro del plan. Ha quedado todo claro hasta aquí? ¿Tienes alguna pregunta?

Ahora te voy a explicar el proceso de la aplicación. Llevarlo directo a la pre aplicación, no preguntarle si la quiere si tu aplicación es aprobada, puede tardar 1-2 semanas y yo te daré la buena noticia, En ese momento tu plan de ahorro quedará activo, y me aseguraré de llamarte para darte la buena noticia.

Además, podrás acceder a la aplicación de usuario de National Life, donde una vez que tengas tu número de póliza podrás: Crear tu perfil y ver toda la información de tu plan
Ver el dinero acumulado mes a mes Consultar el beneficio por fallecimiento asignado



INFINITY
FLOW 5K LLC

SCRIPT DE VENTAS

GUION TELEFÓNICO

CONECTAMOS HOY | PROTEGEMOS MAÑANA | CONSTRUIMOS LEGADO



DOCUMENTO INTERNO
PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC.
DERECHOS RESERVADOS. PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL.



INFINITY
FLOW 5K LLC

INFINITY FLOW 5K LLC

MASTER SALES SCRIPT

VENTAS TELEFÓNICAS • IUL • S&P 500

SISTEMA ESTRATÉGICO DE CONVERSACIÓN

GUION TELEFÓNICO

DOCUMENTO INTERNO CONFIDENCIAL

CONECTAMOS **PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC** CONSTRUIMOS LEGADO



PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC

DOCUMENTO INTERNO
PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC.

DERECHOS RESERVADOS. PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL.

INTRODUCCIÓN

AGENTE: Buenas tardes Sr. _____ me comunico con usted porque nos dejó su información a través de Facebook, para obtener más detalles sobre los beneficios de seguros de vida con ahorro y jubilación.

¿Tendrá unos minutos para darle la información que nos solicitó? Dígame, ¿Como le puedo ayudar?

Me presento con usted, mi nombre es _____ Agente licenciado, y la compañía que represento es NL, ¿ha escuchado hablar de nosotros? NL es una de las compañías mas solidas y estables en los EEUU. Uno de los beneficios más importantes que ofrece nuestra compañía es la posibilidad de obtener un seguro de vida sin importar su documentación actual, es decir con que cuente con un pasaporte o un numero ITIN y una cuenta bancaria en los Estados Unidos usted es elegible para aplicar.

Para confirmar y ayudarle mejor, ¿tiene usted ITIN, Seguro Social, o solo pasaporte?

**SI SOLO TIENE PASAPORTE SU UNICA OPCION SERA NATIONAL LIFE GROUP.
SI TIENE AL MENOS UN ITIN O SSN TAMBIEN PUEDES CONSIDERAR ETHOS, F&G ...**

CLIENTE: Si cuento con ITIN o Pasaporte.

AGENTE: Perfecto, con eso usted ya califica para aplicar. Ahora, me gustaría conversar un poco más con usted de manera relajada y conocerlo mejor.

EN ESTE MOMENTO ES IMPORTANTE ESTABLECER UNA COMUNICACIÓN AMISTOSA CON EL CLIENTE, MOSTRANDO EMPATÍA Y PREGUNTÁNDOLE QUÉ FUE LO QUE LE LLAMO LA ATENCIÓN, ACERCA DE LOS BENEFICIOS DE LOS SEGUROS DE VIDA.

AGENTE: Señor/a _____, cuénteme,

¿Cuándo vio nuestro anuncio? ¿Qué fue lo que más le llamó la atención?
¿Qué beneficios está buscando en un seguro de vida?

ESPERAR ATENTAMENTE LA RESPUESTA. EL OBJETIVO ES OBTENER INFORMACIÓN CLAVE COMO EDAD, SITUACIÓN FAMILIAR, PAÍS DE ORIGEN, OCUPACIÓN (MUCHOS DE NUESTROS CLIENTES TRABAJAN EN CONSTRUCCIÓN Y OBTENER UN SEGURO DE VIDA ES ESENCIAL EN ESTE TRABAJO DE ALTO RIESGO). ESTO CON EL FIN DE CONECTAR CON EL CLIENTE, NO OLVIDES MENCIONAR TU PAÍS DE ORIGEN COMO AGENTE.

Por ejemplo: Si el cliente menciona que su país de origen es México, puedes responder algo como: "¡Oh, qué rico! Me encantan los tacos".

Si el cliente menciona una ciudad, por ejemplo Los Ángeles, podrías decir: "Me encanta Los Ángeles, estuve por allá y conocí [tal sitio]".

Lo importante es aprovechar esos detalles para generar conexión con el cliente.

AGENTE: Excelente. Un dato muy importante para poder brindarle la mejor cobertura posible es su edad. Esto influye directamente en los beneficios que puede obtener con el seguro.

Podría indicarme, ¿Qué edad tiene usted?

IDENTIFICAR Y EXPLICAR BENEFICIOS

AGENTE: AHORA LE VOY A EXPLICAR LOS BENEFICIOS DE SU SEGURO DE VIDA CON AHORRO:

1. EL PRIMER BENEFICIO: Si usted llegara a fallecer, sus beneficiarios recibirán un monto económico bastante alto, completamente libre de impuestos. Esto quiere decir que sus beneficiarios estarían recibiendo el monto íntegro, sin ningún tipo de deducción.

¿Tiene alguna pregunta?

¿Todo claro acerca del primer beneficio?

SI EL CLIENTE LLEGA A PREGUNTAR, ¿CUÁNTO TIEMPO DEBE TENER SU PÓLIZA Y LLEGA A FALLECER PARA QUE LE PAGUEN A SUS BENEFICIARIOS EL BENEFICIO DE FALLECIMIENTO?, VAS A RESPONDER LO SIGUIENTE:

AGENTE: Una vez que usted sea aprobado y realice su primer pago, queda cubierto. Si llegara a sufrir algún percance, sus beneficiarios recibirán este beneficio en su totalidad.

2. EL SEGUNDO BENEFICIO: Es el ahorro. El dinero que usted va acumulando en su póliza genera un interés del 6% al 8%, y es completamente libre de impuestos. A diferencia de una cuenta de ahorro tradicional, que casi no genera intereses, esta póliza le permite acumular valor en efectivo mientras protege a su familia con un beneficio por fallecimiento libre de impuestos.

Los bancos suelen ofrecer intereses muy bajos, como 0.03%, por lo que su dinero apenas crece. Con esta póliza IUL, su dinero puede crecer con el tiempo, y si nunca la necesita por una emergencia, podrá recuperarlo en el futuro. ¿Queda todo claro en cuanto a su ahorro?

3. EL TERCER BENEFICIO: (SE VA A REFERIR A SUS BENEFICIOS EN VIDA). Con National Life usted va a tener una cobertura por:

- Enfermedades terminales.
- Accidentes menores. **(SI ES DE NEW YORK NO MENCIONARLO, NO APLICA).**
- Accidentes mayores. **(SI ES DE NEW YORK NO MENCIONARLO, NO APLICA).**
- Enfermedades críticas.
- Accidentes mayores.
- Enfermedad de Alzheimer. **(SI ES DE NEW YORK NO MENCIONARLO, NO APLICA).**

AGENTE: En un momento le voy a explicar en qué consiste cada una de estas coberturas.

AGENTE: Ahora le voy a mostrar cuánto le estaría cubriendo National Life en relación con estos beneficios. Esto se determina de la siguiente manera.

MUY IMPORTANTE SABERLO EXPLICAR CORRECTAMENTE: TÓMATE TU TIEMPO, ESCUCHA AL CLIENTE,ESCOJE EL MONTO ADECUADO PARA ÉL CLIENTE, NO LO PRESIONES OFRECIÉNDOLE SOLO LA OPCIÓN MÁS ALTA. RECUERDA QUE ESTÁS AYUDANDO AL CLIENTE A TOMAR LA MEJOR DECISIÓN PARA EVITAR FUTUROS CHARGEBACKS POR MONTOS QUE NO PODRÁ PAGAR.

AGENTE: El monto de ahorro es una decisión personal, que depende de lo que usted percibe como salario mensual libre de impuestos.

Los expertos recomiendan ahorrar alrededor del 20% del salario mensual, aunque es un monto bastante alto. La mayoría de nuestros clientes ahorran entre el 5%, 7.5% y 10%; algunos más, pero esto dependerá de la solvencia económica de cada persona.

En su caso, Señor/a _____, ¿Cuánto es aproximadamente lo que percibe como salario mensual libre de impuestos?

SUPONIENDO QUE EL CLIENTE GANA \$3,000 AL MES:

5%	\$150.00
7.50%	\$225.00
10%	\$300.00

AGENTE: Si usted ahorra un 5% de su salario mensual, serían \$._____

Si ahorra Un 7.5% serían \$._____

Y un 10% serían \$_____.

AGENTE: ¿Con cuál de estos montos se sentiría más cómodo(a) ahorrando, sin que afecte sus pagos programados del mes? Recuerde que el objetivo de obtener un seguro de vida es mantener su póliza activa y proteger siempre a usted y a su familia.

AGENTE: Entonces, _____, ¿con qué monto se siente cómodo(a) ahorrando mensualmente?

SUPONIENDO QUE EL CLIENTE ELIGE AHORRAR 10%:

AGENTE: Excelente monto de ahorro. Le informo que esta es una póliza flexible y, si en el futuro decide aumentar su cobertura, podrá ajustar su ahorro sin problema.

Ahora le voy a mostrar lo que NATIONAL LIFE le cubrirá en cuanto a todos estos beneficios.

(EL AGENTE COMIENZA A REALIZAR LA ILUSTRACIÓN). RECUERDA NO QUEDARTE EN SILENCIO; EN ESTE MOMENTO MANTÉN UNA CONVERSACIÓN ACTIVA CON EL CLIENTE.

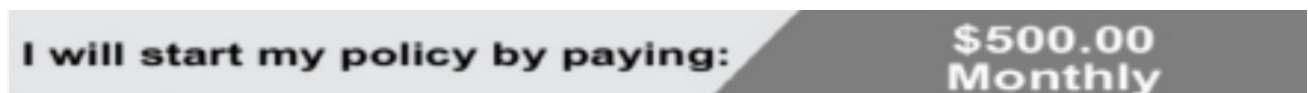
AGENTE: Señor/a _____ le voy a compartir la ilustración para mostrarle los montos de los beneficios de su póliza. Por favor, corrobore su número telefónico, le estoy enviando un mensaje para compartirle su póliza y explicarle los montos. Confírmeme si recibió el mensaje y dé clic para que pueda ver la información. (Dé clic en el link).

UNA VEZ QUE COMPARTAS LA PANTALLA CON EL CLIENTE, PROCEDE A EXPLICAR LOS BENEFICIOS.

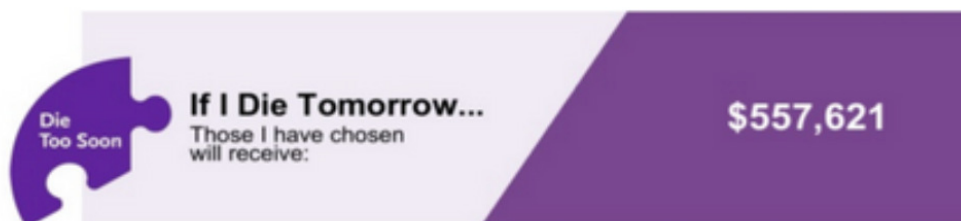
UNA VEZ QUE COMPARTAS LA PANTALLA CON EL CLIENTE, PROCEDE A EXPLICAR LOS BENEFICIOS.

PRIMERA HOJA: EXPLICACIÓN DE LA POLIZA.

AGENTE: En el segmento gris se ilustra el monto que usted ahorra mensualmente. Es importante recalcar que su dinero nunca se pierde, siempre y cuando mantenga su póliza activa, y que su ahorro genera intereses de entre el 6% y el 8%, libres de impuestos.



El segmento morado muestra el beneficio por fallecimiento; si usted falleciera, sus beneficiarios recibirán el monto de: \$ _____, libre de impuestos



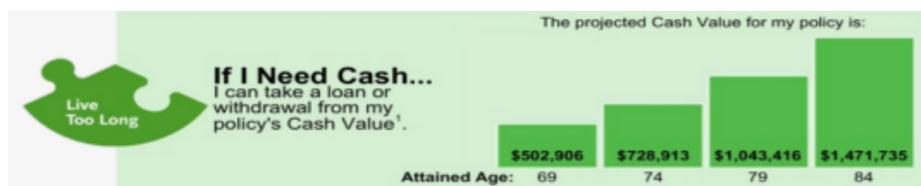
¿Tiene alguna pregunta acerca de este beneficio?

AGENTE: Ahora le voy a explicar su ahorro. En el segmento verde, al llegar a la edad de 69 años, usted tendrá ahorrado la cantidad de \$_____ (DECIR LO QUE MUESTRA EN LA GRÁFICA EXACTAMENTE). Cinco años después, su dinero ascenderá a \$_____ (NO MENCIONAR LAS EDADES), hasta llegar a \$ _____ (MENCIONAR EL ÚLTIMO MONTO).

Como puede ver, en un periodo de 15 años su dinero creció de \$_____ (PRIMER MONTO) hasta llegar a \$_____ (MENCIONAR EL ÚLTIMO MONTO). Después de dos años, podrá acceder a una parte de su dinero si lo necesita.

Sin embargo, tenga en cuenta que este plan está diseñado para el largo plazo, para que pueda aprovechar al máximo el crecimiento de su dinero libre de impuestos. Como usted

puede ver, si por ejemplo en unos 10 años desea retirar una parte de su ahorro para realizar un proyecto personal o invertir en algún negocio, usted podrá hacerlo.



¿Queda claro este beneficio de ahorro?

AGENTE: En el segmento azul se ilustran los beneficios en vida.

1. La primera cobertura se refiere a las **ENFERMEDADES TERMINALES**; por ejemplo, si un médico le da una expectativa de vida menor a 2 años por alguna enfermedad como cáncer en etapa 3 terminal, usted recibirá el monto de \$_____ para cubrir el tratamiento.

2. El segundo beneficio le brinda protección contra **ACCIDENTES MENORES**. Si sufre una lesión producto de un accidente leve y un médico lo incapacita por un periodo de tiempo, impidiéndole realizar al menos dos actividades básicas de la vida diaria, como caminar o bañarse, entonces, después de culminar el segundo mes de incapacidad, recibirá un monto de \$ _____ mensual, depositado en su cuenta bancaria, hasta que se recupere y pueda reincorporarse a su empleo.

IMPORTANTE: EN ESTE MOMENTO ES FUNDAMENTAL SABER A QUÉ SE DEDICA NUESTRO CLIENTE PARA PONER UN EJEMPLO RELACIONADO A SU TRABAJO, YA QUE LA MAYORÍA DE NUESTROS CLIENTES TRABAJAN EN LA CONSTRUCCIÓN.

3. El siguiente beneficio es que con NATIONAL LIFE tendrá cobertura para hasta 15 **ENFERMEDADES CRÍTICAS**, entre ellas: insuficiencia renal terminal, trasplante de órgano principal, ceguera, cáncer, infartos, entre otras. Si alguna de estas enfermedades llegara a ocurrirle, recibirá el monto de \$_____, totalmente libre de impuestos, depositado en la cuenta bancaria que utiliza para el ahorro de su póliza.

4. Si sufre un **ACCIDENTE MAYOR**, este es el cuarto beneficio cubierto en su póliza. Por ejemplo, si tiene un accidente de auto y resulta con quemaduras graves, parálisis, lesión cerebral traumática o en estado de coma, esto se considera un accidente mayor, y en ese caso recibirá un monto de \$ _____.

5. Por último, tendrá cobertura por **ALZHEIMER**, una de las enfermedades que más afecta actualmente en Estados Unidos. En ese caso, recibirá un monto de \$_____.



If I Become III...
I can access a portion
of my Death Benefit.

The projected Accelerated Benefit Rider² Values for my policy
at age 65 are:

Terminal Illness Benefit:	\$486,067 Lump Sum
Chronic Illness Benefit:	\$8,871 Per Month
Critical Illness Benefit:	Up to \$462,087 Lump Sum
Critical Injury Benefit:	Up to \$462,087 Lump Sum
Alzheimer's Disease Benefit:	\$448,949 Lump Sum

AGENTE:

¿Ha quedado todo claro hasta aquí? ¿Tiene alguna pregunta?

Ahora le voy a explicar el proceso de aplicación. La aprobación de su póliza por parte de **National Life** puede tardar entre **1 y 3 semanas**, dependiendo del historial médico en Estados Unidos. En algunos casos, puede ser requerido un **examen médico**, el cual es **gratuito** y se realiza en su **domicilio**, tomando aproximadamente **10 minutos**.

En caso de que usted sea aprobado(a), le comunicaré la buena noticia y su póliza estará activa entre **24 y 48 horas después de que UniLife realice el cobro de su primera mensualidad**.

Además, usted podrá acceder a la aplicación de usuario como cliente de National Life. Una vez que tenga su número de póliza, podrá crear su perfil y consultar toda la información relacionada: hacer cambios de beneficiarios, ver el dinero acumulado mes a mes, conocer su beneficio por fallecimiento, entre otros.

EN ESTE MOMENTO, COMPARTE CON EL CLIENTE EL PORTAL DE NATIONAL LIFE Y MUÉSTRALE LA APLICACIÓN DE USUARIO.

AGENTE: Ahora pasamos a la aplicación.

NUNCA LE PREGUNTES AL CLIENTE SI QUIERE APLICAR; SE LE INDICA DE LA SIGUIENTE FORMA:

Señor/a _____, ahora le voy a compartir la aplicación; por favor, corrobore que sus datos sean exactamente iguales a como aparecen en su pasaporte. Se le compartirá la aplicación y comenzaremos a llenar sus datos.

Actividades de la vida diaria:

- bañarse
- comer
- controlar esfínteres
- higienizarse
- vestirse
- trasladarse

Entre las enfermedades que califican se incluyen las siguientes:

- diagnóstico de esclerosis lateral amiotrófica (ELA) (enfermedad de Lou Gehrig)
- infarto de miocardio
- cirugía aórtica con injerto
- reemplazo de válvula cardíaca
- anemia aplásica
- enfermedad de las neuronas motoras
- ceguera
- accidente cerebrovascular
- cáncer (en California, solo cáncer invasivo)
- paro cardíaco repentino
- fibrosis quística
- insuficiencia renal terminal

Lesiones graves cubiertas:

- coma
- parálisis
- quemaduras graves
- lesión cerebral traumática



INFINITY
FLOW 5K LLC

SCRIPT DE VENTAS

GUION TELEFÓNICO

CONECTAMOS HOY | PROTEGEMOS MAÑANA | CONSTRUIMOS LEGADO



DOCUMENTO INTERNO
PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC.
DERECHOS RESERVADOS. PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL.



INFINITY
FLOW 5K LLC

INFINITY FLOW 5K LLC

MASTER SALES SCRIPT

VENTAS TELEFÓNICAS • IUL • S&P 500

SISTEMA ESTRATÉGICO DE CONVERSACIÓN

GUION TELEFÓNICO

DOCUMENTO INTERNO CONFIDENCIAL

CONECTAMOS **PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC** CONSTRUIMOS LEGADO



PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC

DOCUMENTO INTERNO
PROPIEDAD EXCLUSIVA DE INFINITY FLOW 5K LLC.

DERECHOS RESERVADOS. PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL.



TIPS ANTES DE INICIAR LA LLAMADA:

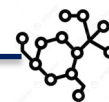
- **AGENTE:** La **modulación de tu voz** es clave al empezar. Procura mantener un tono **cálido, nítido y seguro**, ya que es tu **primera carta de presentación** frente al prospecto.
- **AGENTE:** Dedicar el tiempo necesario para **atender y captar** las necesidades del cliente. Evita leer el guion de manera **mecánica**, porque eso denota falta de interés y puede obstaculizar el **cierre de la venta**. Un agente que **escucha, establece vínculo y acompaña** al cliente tiene muchas más probabilidades de concretar la operación con éxito.
- **AGENTE:** Una vez que la **póliza quede formalizada**, realiza un **seguimiento puntual** de todos los **requisitos y directrices**. Si surge alguna duda sobre el proceso de **underwriting** o no sabes cómo responder a una pregunta, **contacta de inmediato a tu mentor** para recibir orientación.
- **AGENTE:** No olvides que **solicitar referencias** al concluir la venta es esencial. Esta práctica no solo refuerza la confianza del cliente, sino que también te permite **ampliar tu cartera** y generar más oportunidades de negocio.
- **AGENTE:** Forjar un **vínculo auténtico** con el cliente es tan relevante como respetar el guion. En una escala del 1 al 10, ambos aspectos deben alcanzar un 10. Si no logras **conectar de forma real** durante la conversación, tus posibilidades de éxito disminuirán notablemente.
- **AGENTE:** Enfócate en **fortalecer esa relación**, mostrando **interés sincero** por el cliente, su familia y lo que para ellos resulta verdaderamente importante, sin dejar de lado el guion.

Se recomienda mantener la esencia del guion. Añade tu toque personal, pero evita alterar su estructura fundamental.

Estrategias Élite de Ventas

Domina las “micro-pausas estratégicas”

LA CONEXIÓN ES LA CLAVE



Genera un vínculo auténtico antes, durante y después **de la conversación. Haz preguntas con sentido y practica la** escucha activa: **esa cercanía construye confianza y eleva tu porcentaje de cierres.**

NO DEJES ESPACIOS VACÍOS



Evita silencios de más de dos segundos. Mantén la conversación dinámica. Usa las pausas para resumir, aclarar próximos pasos **o** reenganchar al cliente **con una pregunta estratégica.**

CUENTA HISTORIAS QUE TOQUEN EMOCIONES

Crea una imagen vívida. Relata qué podría ocurrir si no cuentan con protección, usando ejemplos reales y cercanos. **La emoción impulsa la decisión mucho más que los datos fríos:** habla al corazón.

ENERGÍA EN TODO MOMENTO

Sin importar contratiempos o fallas técnicas, evita suspirar o mostrar cansancio. El cliente se contagia de tu actitud, así que mantén una presencia positiva y segura de principio a fin.

GUÍA, NO APRESURES

Lleva la conversación con calma y propósito. Comprende su realidad y orienta de manera natural **hacia la mejor solución. Tu rol es** asesorar, no presionar: **enfócate siempre en las necesidades del cliente.**

Estrategias Élite de Ventas

“Sonríe mientras hablas”

NO HABLES SIN INVOLUCRAR AL CLIENTE

No hables más de 1–2 minutos seguidos sin asegurarte de que el cliente sigue contigo. Haz una pausa para **preguntar si tiene dudas** o formula una pregunta que lo mantenga interesado. Así evitas que pierda la atención.

NO REPITAS DATOS SENSIBLES

Si ya conoces información confidencial (como ingresos o edad), no la vuelvas a pedir. Repetir ese tipo de preguntas puede generar desconfianza e incomodidad.

NO PREGUNTES “¿CUÁNDO QUIERES QUE SE COBRE EL PAGO?”

Esta pregunta cede demasiado control y puede provocar indecisión. Mejor di:

“La aseguradora cobrará la primera prima una vez que se emita la póliza, normalmente entre 2 y 14 días a partir de hoy.

NO PREGUNTES “¿QUIERES APLICAR?”

Esto les da la oportunidad de decir “no” o “déjame pensarlo”. En su lugar, dirige con seguridad al siguiente paso:

“Déjame verificar algunos datos para que podamos avanzar y protegerte”.

NO PREGUNTES “¿CUÁNTO QUIERES PAGAR?”

No pongas el presupuesto en manos del cliente. Sigue el guion y usa el **método 5% – 7,5% – 10%** para explorar opciones de presupuesto..

NO PALABRAS QUE DEBES SUSTITUIR

✗ “Aplicación” Usa: **“Documentación”, “Inscripción” o “Solicitud de protección”**

✗ “Caro” Usa: **“Valioso”, “Accesible” o “Se ajusta a la mayoría de los presupuestos”**