

SCRIPT DE VENTAS

IUL

NATIONAL LIFE GROUP.



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:** Dedica 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”**

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 menores. **(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.

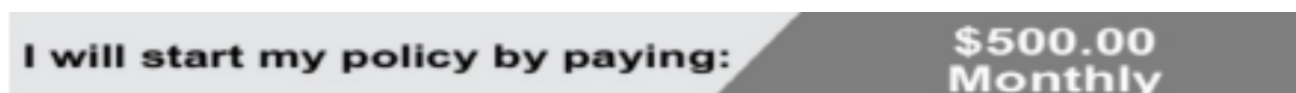
AGENTE: Señor/a _____ le voy a compartir la ilustración para mostrarle los montos de los beneficios de su póliza. Por favor, corrobore su número telefónico, le estoy enviando un mensaje para compartirle su póliza y explicarle los montos. Confírmeme si recibió el mensaje y dé clic para que pueda ver la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



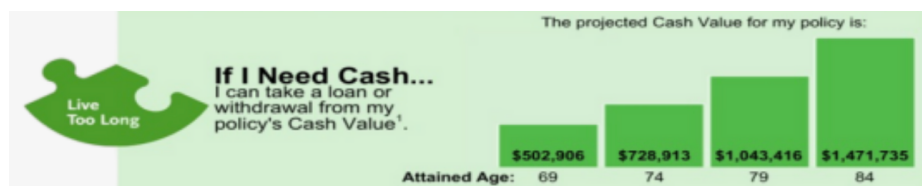
¿Tiene alguna pregunta acerca de este beneficio?

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 Rider ² 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