

Análisis de Necesidades Financieras

"¿Qué te ha dicho _____ sobre esto? (Espera para la respuesta)

La razón por la que estoy aquí es que _____ está entrenando para convertirse en un Representante con nuestra compañía y aún no tiene licencia. Nuestra empresa está en un período de expansión de 2 a 3 años y _____ es uno de nuestros nuevos asociados.

Todo lo que vamos a hacer esta noche es contarle un poco sobre nuestra compañía y lo que hacemos. No sé si verás algo que pueda beneficiarte o si te interesa, pero si es así, volveremos otra vez para hablar más sobre eso. Nunca hacemos ningún negocio en la primera cita.

Nuestra compañía enseña a gente sobre la planificación financiera. Los conceptos que enseñamos pueden ser nuevos para algunas familias, pero estos conceptos han sido enseñados a los ricos en este país durante décadas. Somos casi la única empresa que lleva esta información a las personas que más lo necesitan, familias de ingresos medios.

Explicando la Análisis Financiero (La Presentación)

La presentación debe ser la única cosa en la mesa en este punto. Su presentación debe tener sólo una muestra de Análisis de necesidades financieras y algunos formularios de entrada. Asegúrese de no abrumarlos tirando de un cuaderno grueso. Antes de entrar en la página Metas y Objetivos explique los beneficios que nuestros clientes reciben con su Análisis financiero personalizado de la siguiente manera:

"La herramienta que utilizamos para ayudar a nuestros clientes a convertirse en deuda libre y financieramente independiente es un análisis de necesidades financieras.

Hemos cambiado los nombres de esta familia para mantener su información confidencial. Junto con un representante de Primerica, el análisis de necesidades financieras nos permite hacer cuatro cosas para nuestros clientes:

1. Nos permite identificar cualquier déficit que puedan tener.

•La mayoría de las familias no quieren saber esto. Y entendemos que puede ser aterrador, pero hay que encontrar los agujeros antes de poder conectarlos.

2. Nos ayuda a establecer metas financieras definidas.

•A menudo escuchamos a la gente decir: "No estamos donde queremos estar; Las cosas tienen que mejorar." Les preguntaremos dónde, exactamente quieres estar y no lo saben.

3. Nos permite implementar un programa dentro del presupuesto de la familia para lograr sus metas a lo largo del tiempo. Y...

4. Nos da un sistema para monitorear el progreso y el éxito de estos programas con el tiempo.

Proporcionamos un Análisis de necesidades financieras personalizado para nuestros clientes como un servicio gratuito. Otros cobran de \$ 300 a más de \$ 1,000. No creemos que sería en el mejor interés de la familia cobrarles un honorario por nuestro servicio cuando su dinero se utilizaría mejor ayudándoles a alcanzar sus metas ".

Abra la FNA y gírela hacia los clientes para que puedan verla. Hágales saber que usted acaba de darles un breve resumen de la FNA. Practique la presentación al revés para que se sienta muy cómodo al hacer la presentación de esta manera.

NOTA: Siempre use una pluma como puntero, nunca use su dedo.

Metas y Objetivos

(Únicamente use esta página para la presentación, no su propia FNA personal)

Problemas: Muy simple, basta con leer los cuatro puntos y nuestra declaración de objetivos.

— **Retiro:** "Esta familia sólo está ahorrando 4% de sus ingresos. Que es alto en realidad. Ellos estaban ahorrando en un programa 401K patrocinado por la compañía en el trabajo, que es una de las mejores maneras de ahorrar para la jubilación debido a la contribución del empleador y las ventajas antes de impuestos. Pero también encontramos que los planes patrocinados por la compañía tienden a dar a la gente una falsa sensación de seguridad. Es muy común oír a la gente hablar acerca de cómo se cuidan para la jubilación a través de su trabajo. Como se puede ver, el plan de jubilación actual de esta familia durará solo ____ años. Esto no era suficiente. Hoy en día, debido a la mejora de la medicina y la dieta las personas viven otros 25-30 años después de la jubilación ".

— **Educación:** "En su situación, la educación universitaria para sus hijos es importante para usted? ¿Es algo en lo que has pensado? (Esperen la respuesta) El análisis de necesidades financieras muestra cómo planificar para eso. "(Debes preguntar esto porque te dice si vas a pasar algún tiempo en las páginas de educación de la presentación de la FNA)

— **Eliminación de la deuda:** "Esta es la fecha de la deuda-libre de esta familia. Lo creas o no, la mayoría de la gente de hoy no tiene ni idea del año, mucho menos el mes en que será libre de deudas. Creemos que la gente necesita saber esto. "

— **Protección de ingresos:** "Esto trata con el aspecto de protección de ingresos del plan financiero de una familia, también conocido como seguro de vida. No nos gusta la industria del seguro de vida. Sentimos que han tomado una buena necesidad y luego lo torció y lo convirtió en uno de los productos más engañosos jamás vendidos.

Encontramos que la mayoría de las familias hoy en día tienen protección insuficiente, o están pagando demasiado por el tipo de protección equivocada. "Pregunte al marido," En su situación, ¿es eso algo en lo que has pensado? "(espera la respuesta) que explica esa área más".

"Bien, tenemos una página que explica mas esa area."

Posición Financiera:

"Esta página ofrece una visión general de la situación financiera de una familia."

"Como puedes ver, hacen _____ combinado cada mes".

"Esto muestra a una familia donde va su dinero." (Lea los artículos y los números a su lado, enfatice el segmento de 'gastos de vida')

Leer a través del resto de esta página comenzando con sus activos y luego a sus pasivos hasta llegar a su patrimonio neto:

"Este es el patrimonio neto de esta familia. A pesar de que podemos ponernos elegantes con el análisis de necesidades financieras todo realmente se reduce a este número. Nuestra meta con el tiempo es aumentar el patrimonio neto total".

Ahorro para necesidades de jubilación

•Tomate tu tiempo en esta pagina. Es muy importante para el futuro de una familia que comprendan el valor.

"Preguntaremos a las familias si han pensado cuándo quieren jubilarse y qué clase de estilo de vida que desean planificar durante la jubilación, suponiendo que podrían eliminar su deuda y los niños ya hayan crecido".

Lee las columnas de la izquierda y luego las de la derecha en la parte superior de la página.

Explicar la importancia de la esperanza de vida y la inflación en la planificación de la jubilación.

En la parte 'Advertencia' de la página: Continúe leyendo. Asegúrese de reemplazar la palabra 'Usted' con la palabra 'ellos'. Nunca vamos tras ellos durante la presentación.

Explique los fondos de inversión en este momento:

"La mayoría de la gente se pregunta dónde pueden conseguir estos tipos de retornos. Creemos que en Fondos Mutuos. Han demostrado ser uno de los mejores realizando inversiones más seguras en la historia. Enfatice que somos diferentes de otras empresas financieras en que habremos una cuenta por tan poco como \$ 50 por mes, etc

--Están a salvo, cuentas seguras.

--Se espera un 9% a largo plazo

--Abriremos una cuenta por tan poco como \$ 50 por mes sin depósito inicial

Ahorro para los resultados de la jubilación

• 'Esto muestra su número de independencia financiera de \$ _____.'

• Lea la primera columna para mostrar dónde están y su déficit.

• Enfoque en cuánto tiempo durarán sus ahorros actuales al jubilarse. Y eso supone un 9% tasa de retorno.

Detalles de la educación

--No gastes tiempo en esta página a menos que ya hayan expresado un interés definitivo en la página de metas y objetivos.

--"Usted mencionó anteriormente que la universidad era importante para usted.

¿Actualmente está ahorrando para la universidad? (espere la respuesta) Cuando hablamos con las familias sobre la universidad, nos damos cuenta de que "lo quieren" o les "gustaría" para sus hijos. Aquellos que 'quieren' entienden que se necesitará planificación, disciplina e incluso algún sacrificio para que esto suceda. Aquellos que "les gustaría" que suceda esperan una beca o una subvención. En tu situación, ¿de cuál de estos dos dirías que te identificas? "(espera la respuesta)

--"Tenemos el costo de todos los principales colegios y universidades en nuestro sistema. La FNA proyectará ese costo cuando los niños de las familias estén listos para la universidad y les muestre un plan para alcanzar sus metas ".

Resultados de la educación:

- Destaque el ahorro total de educación de esta familia.
- "La mayoría de la gente no puede creer que sea eso. Tenemos un plan de ahorro 529 que utilizamos Permite a nuestros clientes obtener grandes devoluciones libres de impuestos ". (No digas más que eso a menos que estés licenciado)

Resumen de la Resolución de Deuda

- No diga mucho en esta página, ya que actualmente no tenemos productos de deuda.
- El enfoque principal es mostrar su deuda con ellos y cuando se convertirán en deuda libre.
- Ir a la fila 'Total' en la parte inferior de la caja y leer todos sus totales. Enfaticé el La fecha de pago proyectada y los intereses proyectados pagados.

Deuda de la deuda de la deuda de apilamiento Detalles - Su objetivo

- "Esta página ilustra una de las mejores maneras de eliminar la deuda, el apilamiento de deuda".
- Muy fácil, solo lee la página.
- Sólo lea las primeras líneas para que obtengan la imagen. No pasar mucho tiempo en él.
- Asegúrese de mostrar lo que sucede si invierten para la jubilación lo que estaban pagando
Hacia el pago de sus deudas.

Resultados de la Resolución de Deuda - Apilamiento de deudas

- Esta es una gran página para ilustrar por qué es importante tomar el apilamiento de la deuda en serio.
- Lea las dos columnas.

- Recuerde, no tenemos un producto de deuda en este momento, así que no pase demasiado tiempo en Estas páginas.

Hoja de Presupuesto

- "Esta es una gran página que incluimos con el análisis de necesidades financieras que automáticamente ingresa los gastos fijos de una familia y les permite agregar otros gastos mensuales. Es una gran manera para que la gente vea cuánto se desperdicia cada mes. Copias de esto para nuestros clientes".
- Revise la página brevemente.

Necesidades del Seguro de Vida (Página de Teoría)

- "La parte superior de esta página compara lo que una familia tiene ahora en comparación con su necesidad real. Esta familia aún no tenía ninguna protección de ingresos".
- "La sección inferior de esta página ilustra la teoría de la reducción de la responsabilidad y muestra la importancia de la protección del ingreso, o seguro de vida, y cómo encaja en el plan completo. La industria de seguros normalmente vende seguros de vida de dos maneras. Ellos preguntarán, 'Cuánto crees que necesitas', y la respuesta habitual es 'alrededor de \$ 100,000'. O se preguntarán, '¿Cuánto puede pagar'; Y la respuesta podría ser "alrededor de \$ 100 por mes"; Y les darán lo que se ajuste a esa cantidad. "
- "Ninguna de esas formas descubre cuánta protección una familia realmente necesita. Nos ocupamos de una "base de las necesidades", así que vamos a hacer algunas preguntas a nuestros clientes y dejar que nos dicen a través del Análisis de necesidades financieras:
1) si hay una necesidad 2) Cuanto ay de necesidad (Ve hacia la Teoría de disminución de responsabilidad ahora)
- La mayoría de las familias, durante los primeros años, necesitan protección del ingreso porque pueden tener hijos pequeños, una hipoteca u otra deuda. Durante este tiempo, la muerte de uno de los padres podría ser financieramente devastador para el cónyuge sobreviviente y sus hijos. En esos primeros años, sin embargo, las familias por lo general no tienen suficientes activos construidos para recuperarse, lo que es normal. Así que necesitan el tipo correcto de protección; Accesible, nivel de seguro de vida a término. "
- "Pero también necesitan comenzar a invertir para su jubilación. Porque en los últimos años, cuando llegan a la jubilación, necesitan tener activos acumulados. No necesitan seguro de vida ahora, necesitan dinero en efectivo".
- "La forma en que esto funciona es que una familia para obtener la cantidad adecuada de protección cuando más lo necesitan, y al mismo tiempo, iniciar una buena inversión de fondos mutuos. A medida que sus inversiones crecen y su deuda

disminuye con el tiempo, están construyendo una acumulación de efectivo y disminuyendo su necesidad de protección. El propósito del seguro de vida es proteger a una familia económicamente si uno de ellos muere antes de haber acumulado una propiedad en efectivo. Cuando el ingreso se detiene, ya sea por una muerte prematura o por jubilación, se requiere una acumulación de efectivo para reemplazar esos ingresos y satisfacer las necesidades de la familia “.

Optional Points:

— Nuestro objetivo no es tratar de vender seguros de vida de personas, sino para ayudarles a acumular una propiedad en efectivo. La mayoría de las compañías de seguros quieren vender un "plan de seguro", que es el seguro de valor en efectivo que quieren una familia para mantener toda su vida. Seguro de vida de valor en efectivo tiene un ahorro acumulando en él, lo que suena bien. Pero lo que muchas familias no se dan cuenta es que si quieren llegar a "sus ahorros" tendrán que pedir prestado a un 6-8% de interés, y la empresa guardará "sus ahorros" si el asegurado muere y acaba de pagar a la familia el beneficio de muerte. Lo que ofrecemos es un programa financiero, que proporciona protección en los primeros años, pero también proporciona una propiedad en efectivo para los últimos años.

— Para una "nueva compra": Si separamos los dos y tratar de hacer uno sin el otro no funciona. La protección sin la inversión se hará cargo de una familia si alguien muere. Pero no pueden jubilarse en un seguro de vida. Por otro lado, muchas personas realmente les gusta obtener la inversión sin la protección porque realmente les gusta ver crecer su dinero y nadie disfruta hablando de seguros. La inversión sin la protección proporcionará un montón de dinero para la jubilación. Pero si no protegen a su familia y algo les sucede durante los próximos 5, 10 a 20 años, su inversión no será lo suficientemente grande para que su familia recurra, lo que significa que sus metas para su familia nunca sucederá.

Resultados del seguro de vida

- Muy rápido. Basta con destacar lo que tienen actualmente, y lo que necesitan.

Página de Recomendaciones

— "Producimos una página de recomendaciones para nuestros clientes. Esta página muestra la mejor forma de implementar su plan financiero usando su presupuesto".

— Lea brevemente las dos columnas de la página y luego vaya al segmento de implementación inferior.

"Esto demuestra cómo fuimos capaces de implementar la Teoría de la disminución de la responsabilidad para esta familia"

— Lea a través de él, mostrando cómo hemos reemplazado su cobertura, por lo tanto Pregúnteles si tienen alguna pregunta sobre el análisis financiero.

Después de presentación de la FNA

PUNTO CLAVE: Luego pregunte: "**En su situación, ¿ha pensado en alguna de estas informaciones?**" Traiga los puntos que les parezcan interesados durante la presentación, como la universidad, la deuda, etc. y hágalos hablar de ello. "**No sé si podemos ayudarlos o no, pero si lo desea, podemos seguir adelante y tomar unos minutos para recopilar información y hacer un análisis de necesidades financieras para usted. ¿Te gustaría seguir adelante y hacer eso? (espera la respuesta) ¡Manténgalo casual!**"

Puntos claves para cuanto se esta llenando la INPUT FORM

PUNTO CLAVE: "Lo último que quiero preguntar es cuánto más, si acaso algo, ¿diría usted que podría dejar de lado cada mes para ayudarle a alcanzar sus metas? Sólo para dar una idea, encontramos que la mayoría de nuestros clientes que se sienten cómodos, con las cosas bastante estable, son capaces de reservar el 10% de sus ingresos. Las familias con ingresos por encima del promedio o con una deuda inferior a la media, por lo general pueden reservar un 15% para su plan financiero. Y los clientes que están recién comenzando y están recibiendo su pie en la puerta por lo general puede dejar de lado alrededor del 5% de sus ingresos para ayudarles a alcanzar sus metas. De esas tres, ¿con qué categoría, si es que hay alguna, dirías que te identificas un poco mas? No vamos a retenerle a esto; Esto sólo nos da una idea de lo que tenemos con que trabajar." (Espera una respuesta)

Después de haberles dicho, calcule para ellos lo que ese porcentaje de su ingreso sería igual. "Usted tiene un ingreso combinado de aproximadamente [\$ 4,000] por mes. 5% sería de [\$ 200]. ¿Suena eso algo que usted podría acomodar cómodamente para ayudarle a alcanzar sus metas? "(Espera una respuesta)

PUNTO CLAVE: "Lo que voy a hacer ahora, es tomar el tiempo para desarrollar su análisis financiero y mis recomendaciones para usted. No sé si podremos hacer algo por ti o no, pero creo que te va a gustar lo que muestra tu análisis financiero. Ahora, cuando regrese con su Análisis financiero, si puedo mostrarle cómo podemos preparar un plan para usted que cuide de sus necesidades para hoy y mañana y que podamos mantenerlo dentro de su presupuesto, esto suena como algo en lo cual estaría interesado? "(Espera una respuesta) - por lo general un " Claro, no veo por qué no ". "Eso es genial. Creo que realmente te va a gustar lo que hagamos. "

2. **PUNTO CLAVE:** Señale las hojas de referencia y diga: "Como mencioné antes, no cobramos de \$ 500 a \$ 1,000 por la FNA. Lo único que les pedimos a nuestros clientes es que cuando volvamos a estar juntos, si se sienten bien con lo que hacemos por ellos, si recomendarían a personas como ellos que podrían beneficiarse de esto. Lo que me gustaría hacer es dejar una hoja de referencia aquí con usted y si usted puede pensar en alguien acaba de poner sus nombres. Esta es nuestra principal forma de conseguir nuevos clientes, de boca en boca. "

Revisión de las recomendaciones con un cliente:

Columna izquierda:

"Según lo que me dijiste la última vez que estuvimos juntos, esto es lo que el análisis financiero dijo que debías hacer. Necesita \$ en _____ y \$ en _____ por \$ por mes. Necesita \$ por edad ____ por \$ por mes. Esto es para tener el estilo de vida de jubilación que usted desea. Para la universidad tomará \$ por mes. Además, para poder alcanzar sus otros objetivos, debe dejar de lado \$ ____ adicionales por mes. Por lo tanto, la cantidad mensual total necesaria para lograr todos los objetivos es \$ ____.

Ahora, usted dijo que usted podría acomodar cómodamente \$____ por mes y usted está pagando \$____ por mes para su seguro de vida actual. Así que tenemos \$____ por mes para trabajar. Necesitas \$____ pero todo lo que tenemos es \$ ____ para trabajar.

Para la mayoría de las familias, esta es la forma en que sus prioridades suelen caer en su lugar. Para una familia promedio hoy:

- Protección de ingreso
- Jubilación
- Fondo de Emergencia
- Collegio
- Otras metas y sueños.

La razón por la que ponemos estos en este orden es porque no importa quién eres, una de estas dos cosas va a suceder a usted: usted va a morir joven o va a llegar a la jubilación. Por lo tanto, los dos primeros no son opciones.

Ahora, mucha gente se siente un poco culpable poniendo el retiro antes de la educación universitaria de sus hijos, y eso está bien si se siente de esa manera, pero tal vez los niños no quieren ir a la universidad, o tal vez tendrán una beca, o unirse a los militares. No es tan seguro como la muerte y la jubilación. En cuanto a otros objetivos y sueños; Para ser honesto con usted, la razón de que esto está en el fondo es porque ésa es la razón que la gente está en los estrechos financieros que están hoy en día. Esto se debe a que nos han enseñado como una sociedad de ingresos medios que está bien. Para vivir y gastar para hoy. La mayoría de la gente compra sus televisores, barcos, juguetes, etc. antes de establecer una protección de ingresos o un plan de jubilación. Y porque acumulan deudas y gastos no tienen dinero para implementar las cosas que son importantes. Simplemente no pueden hacerlo. Por eso cae en este orden.

Columna derecha:

"Usted necesita \$ en usted y \$ en _____ por \$ por mes. Ahora sé que esto no te cubrirá completamente y probablemente quieras estar completamente cubierto, pero recuerda que tenemos que trabajar dentro de los límites de tu presupuesto. Necesita \$ a la edad ____ para su jubilación. Podemos darle \$ por \$ al mes. Ahora, ¿qué significa esto para la jubilación? Bueno, todavía vas a estar bien, pero puede que tenga que trabajar 5-7 años más o tener que realmente reducir su estilo de vida de jubilación. Es posible que

no puedas hacer todas las cosas que querías hacer. Pero al menos no estarás en la línea de bienestar (Welfare) tampoco.

Ahora, sé que la universidad era importante para ti, pero desafortunadamente no tenemos dinero para la universidad. Así que no vamos a hacer nada allí. Y no podemos hacer nada en cuanto a los objetivos y sueños tampoco.

Por lo tanto, lamentablemente esto no es todo lo que quería hacer, pero dentro de su presupuesto sólo tenemos suficiente dinero para atender a las dos primeras prioridades, ya que son las más importantes. No podemos cuidar de ellos 100%, pero podemos hacerlos empezar para usted.

Ahora, ¿recuerdas la Teoría de disminución de la responsabilidad? Eso es algo que vamos a poder establecer. Si no podemos cuidar de todo, queremos al menos asegurarnos de que la teoría se implemente. Lo que esto significa es que cuando esté listo para jubilarse ya no tendrá la necesidad de protección de ingresos ya que será auto-asegurado. Así que le presentamos dos planes para usted. (Explique ambos planes) "

"Ahora, mirando estos dos planes, ¿cómo se miran? Que le parecen?" (Espera una respuesta)

"¿Con cuál de estos programas diría que está más cómodo?" (Cerrar la venta)

Ahora debes dejarlos hablar. Asegúrese de mantener el control de la conversación. Si discuten sobre qué elegir, siempre vaya con la cantidad más pequeña sólo para empezar.

En este punto, usted ha encontrado algo que les parece bien. ¡No les preguntes si quieren hacerlo! Ellos siempre dicen que quieren pensar en ello primero, lo que les permitirá dilatarse y evitar hacer lo correcto para su familia. En su lugar, diga lo siguiente:

"La Frase"

PUNTO CLAVE: "Los servicios financieros son diferentes de la mayoría de los productos en que usted no puede decidir comprarlos. Antes de que usted pueda tomar una decisión, primero debemos ver si usted califica con nuestra compañía. Este proceso toma generalmente 15-60 días. Esto es bueno porque te da la oportunidad de pensarlo, así como una oportunidad para que podamos darte más información sobre tus inversiones, etc. Una vez que nuestra empresa te apruebe, si estás satisfecho, todo está en su lugar usted estará listo. Si usted decide en contra, está bien también. Para iniciar este proceso sólo necesito obtener alguna información adicional de usted. "Así que si gusta, podemos al menos ver si calificas"

Si se atascan en absoluto, siempre retrocedan: "Vamos a ver si califica. Esto le da mucho tiempo para pensar en ello y hablar de ello. Siempre podemos cambiar las cosas si es necesario. "

Declaraciones de clausura/Closing statements

Finalización de la aplicación de papeleo / turbo - sugerencias útiles y declaraciones de transición

— Exención de la prima: "Este plan también incluye la exención de la prima. Esto significa que si usted se incapacita por seis meses o más, nuestra compañía pagará sus primas por usted ".

— Explicación del borrador pre-autorizado/ Automatic draft: "La única forma en que las compañías de seguros y de inversión hacen un pago mensual hoy en día es mediante un borrador preautorizado de una cuenta bancaria. Aquí es donde elige el día y la empresa elabora electrónicamente su pago por usted. ¿Qué día entre el primero y el 28º sería mejor para ti? "Llena la fecha. Recuerde, siempre pueden cambiarlo más tarde si es necesario.

— Forma de reemplazo: "Puesto que usted está considerando reemplazar una póliza existente, el estado requiere que firme este formulario y que lo mantenga en archivo. Esto no es un aviso de cancelación. "

1. When calling an existing life insurance client for a revisitation / forms appointment:

"Hello _____? This is _____, I'm with Primerica financial Services, you have your life insurance with us. I've been assigned as your new agent. I'm calling to introduce myself to you, and to let you know that I have some important papers regarding your beneficiaries that I need to get to you. Is there a time that we can get together? I only need about 10 minutes."

1. Cuando llame a un cliente de seguro de vida existente para una consulta de revisión / formularios:

"Hola _____ Esta es _____, estoy con Primerica servicios financieros, tiene su seguro de vida con nosotros. Me han asignado como su nuevo agente. Le llamo para introducirme y para hacerle saber que tengo algunos papeles importantes con respecto a sus beneficiarios que necesito entregarle. ¿Hay un tiempo que podemos reunirnos? Sólo necesito unos 10 minutos. "

1a) . After closing a life sale or visiting an existing client, it's important to explain why we gather and deliver the forms:

Let them know that the industry has been in trouble over the last few years for not paying death claims, and that it's mainly because they weren't notified of the clients' death.

We don't want that to happen to our clients or our company, so we created the beneficiary/ emergency contact form process.

Explain how we hand-deliver the forms to their beneficiaries (usually just the contingent) and their emergency contacts so that we're sure to get notified of a death.

Our policy is to hand-deliver the forms. (In case they offer to keep them and deliver themselves)

Be sure to ask them to either text or call the people that we're going to deliver the forms to informing them of our call. That way they won't think we're trying to sell them anything.

1a) Después de cerrar una venta de la vida o de visitar a un cliente existente, es importante explicar porqué recogemos y entregamos los formularios:

Hágales saber que la industria ha estado en problemas durante los últimos años por no pagar las reclamaciones por la muerte, y que es principalmente porque no se les notificó de la muerte de los clientes.

No queremos que eso suceda a nuestros clientes o nuestra empresa, por lo que creamos el proceso de formulario de contacto de beneficiario / emergencia.

Explique cómo entregamos los formularios a sus beneficiarios (generalmente sólo el contingente) y sus contactos de emergencia para que podamos estar seguros de que nos notificarán de una muerte.

Nuestra política es entregar a mano los formularios. (En caso de que se ofrezcan a mantenerlos y entregarse)

Asegúrese de pedirles que escriban o llamen a la gente a la que vamos a entregar los formularios para informarles de nuestra llamada. De esa manera no pensarán que estamos tratando de venderles nada.

2. When calling the beneficiaries or emergency contacts:

"Hello _____? This is _____, you don't know me, but I'm _____'s life insurance agent. I'm calling because _____ has listed you as a beneficiary / emergency contact, and I have an important form that I need to deliver to you. Is there a time that you and your spouse are available? It only takes about 10 minutes."

Al llamar a los beneficiarios o contactos de emergencia:

"Hola _____? Esta es _____, no me conoces, pero yo soy el agente de seguros de vida de _____. Estoy llamando porque _____ te ha listado como un contacto de beneficiario / emergencia, y tengo una forma importante que necesito que entregarle. ¿Hay algún tiempo en que usted y su cónyuge estén disponibles? "