

HOLA QUE TAL _____, COMO ESTAS? _____, LE HABLA MERIGN DEL EDO DE LA FLORIDA, LE ESTOY LLAMANDO PORQUE RECIBIMOS LA SOLICITUD QUE UD HISO POR FACEBBOK PARA INFORMARSE SOBRE EL PLAN DE GASTOS FINALES.

PRIMERO QUISIERA VERIFICAR SI ES CORRECTA, LA INFORMACION QUE NOS APARECE EN LA APLICACION.

SU DIRECCION ES _____?

FECHA DE NACIMIENTO _____?

SU EMAIL, TELEFONO, NOMBRE COMPLETO...

GRACIAS POR CONFIRMAR SUS DATOS

MUY BIEN, COMENTEME COMO LE PUEDO AYUDAR EL DIA DE HOY?

1.- Razon por la q pidio la informacion (A quien quiere proteger). O es para alguien mas

2.- A Asistido en los ultimos años a algún funeral?

MIENTRAS UD ME VA COMENTANDO, LE VOY A **ENVIAR MI LICENCIA Y MI IDENTIFICACION** Y ASI UD PUEDA COMPROBAR QUE SOY UN AGENTE AUTORIZADO POR EL ESTADO PARA BRINDARLE ESTA INFORMACION

_____, TAMBIEN LE COMPARTO EL ENLACE PARA QUE PUEDA VERIFICAR NUESTRA ACREDITACION EN EL **Better Business Bureau, COMO A+**

<https://www.bbb.org/us/il/lincolnwood/profile/insurance-agency/emuna-insurance-corp-0654-1000027962>

Y NUESTRO ENLACE EN FACEBOOK DONDE PODRA COMPROBAR LA REPUTACION DE LA COMPAÑIA CON LOS TESTIMONIOS DE NUESTROS CLIENTES, CALIFICADOS CON 5 DE 5 ESTRELLAS

https://www.facebook.com/EmunaChicago/reviews/?ref=page_internal

HAY 3 TIPOS DE PLANES, PERO HAY UNO QUE ME GUSTARIA AYUDARLE A CALIFICAR QUE ES EL QUE LE DA MAYOR COBERTURA, MAYORES BENEFICIOS DE FORMA INMEDIATA Y ES EL MAS ECONOMICO. PARA QUE PUEDA CALIFICAR DEBO HACERLE ALGUNAS PREGUNTAS PRIMERO, OK?

VAMOS A EMPEZAR CON LOS MEDICAMENTOS, CUALES SON LOS MEDICAMENTE QUE UD TOMA AHORA?

- INDAGAR POR QUE RAZON LO TOMA
- PRESENTACION EN MILIGRAMOS O DOSIS
- EN CASO DE QUE SEA DIABETICO, DESDE HACE CUANTO TIEMPO?

UD HA TENIDO ALGUN DIAGNOSTICO EN LOS ULTIMOS 10 AÑOS DE ALGUNA ENFERMEDAD IMPORTANTE COMO CANCER, CORAZON, STROKE?

(PARA CASO CON DIAGNOSTICOS = LE VOY A SER FRANCO, GENERALMENTE LAS COMPAÑIAS AL VER UN CASO COMO EL SUYO, A VECES LO HACEN UN POCO MAS DIFICIL. YO LE ACABO DE ENVIAR UN MENSAJE A MI MANAGER PARA QUE ME APOYE CON SU CASO. VOY A HACER TODO LO POSIBLE PARA AYUDARLE Y DEJAR TODO ESTO LISTO HOY, OK?)

CLINICA O DOCTOR PRIMARIO.

- HACE CUANTO TIEMPO FUE A LA CONSULTA?
- **BUSCAR EN GOOGLE Y VERIFICAR LA INFORMACION (DIRECCION, TELF)**

ME PODRIA DECIR LA FECHA DE EXPIRACION DE SU LICENCIA DE CONDUCIR? ME PODRIA DECIR EL # DE LICENCIA? PESO Y ESTATURA

LA RAZON POR LA QUE ESTOY PIDIENDOLE TODOS ESTOS DATOS, ES PORQUE EL SISTEMA ME VA A ARROJAR SI UD CALIFICA AL PLAN, EN UN MOMENTO SE LO VOY A EXPLICAR Y ME VA A DAR LA RAZON DE QUE ES UN PLAN MUY COMPLETO.

ME PUEDE DECIR POR FAVOR, EN CASO DE QUE ALGO LLEGARA A SUCEDER QUIENES SERIAN SUS BENEFICIARIOS, A QUIEN LE GUSTARIA EVITARLE LAS MOLESTIAS DE PEDIR DINERO O CREAR ALGUN GOFUNDME? (NOMBRE, PARENTESCO Y FECHA DE NACIMIENTO)

LA MAYORIA DE LAS PERSONAS CUANDO ESTAN BUSCANDO UN PLAN VAN A UNA FUNERARIA Y EMPIEZAN A HACER PAGOS, PORQUE SE SIENTEN CONFIADOS DE QUE ALLI ESTA UNA FUNERARIA FISICAMENTE. EN ESA OPCION HAY GRANDES RIESGOS, PORQUE ESO ES UN NEGOCIO PARTICULAR Y SI NO SE MANEJA BIEN, PUEDEN IR A LA BANCARROTA. LA LEY LOS PROTEGE Y LOS INDEMIZA A ELLOS, PERO A UD, QUIEN LE VA A DEVOLVER EL DINERO QUE YA HA PAGADO? **LE ACABO DE ENVIAR UN REPORTAJE DE UNIVISION DONDE EXPONEN UN CASO Y LA RECOMENDACION ES QUE NO SE HAGAN PAGOS DIRECTOS A LAS FUNERARIAS.**

EN CAMBIO, SI UNA COMPAÑIA DE SEGUROS RECIBE MUCHOS RECLAMOS Y NO LE PUEDE PAGAR A UD, EL ESTADO DEBE INDEMIARLE HASTA POR \$250.000. SABIA UD ESO?

DENTRO DE LA COMPAÑIA TENEMOS UN SISTEMA QUE NO FORZAMOS UN PLAN ESPECIFICO CON UN SEGURO; SINO QUE EVALUAMOS CUAL ES LA MEJOR OPCION ENTRE TODAS LAS COMPAÑIAS DE ACUERDO A SU SITUACION, SIEMPRE APROBADO POR EL ESTADO.

LAS COMPAÑIAS CON LAS QUE TRABAJAMOS SON DE MUCHA REPUTACION Y TRAYECTORIA CON MAS DE 100 AÑOS Y QUE CUBREN EL 100%

SI UD LLENA UN FORMULARIO INDICANDO TODO LO QUE QUIERE CUANDO LLEGUE EL MOMENTO, NOSOTROS LE BRINDAMOS EL MAYOR APOYO CON LOS ARREGLOS A SUS SERES QUERIDOS.

ESE PLAN SE LLAMA FUNERAL PROTECTION Y UD SOLO NOS DICE CUAL ES EL SERVICIO QUE DESEA Y YA SE COORDINA CON TIEMPO EL PRECIO, EVITANDO QUE ESTE SE INCREMENTE.

LE VOY A COMPARTIR LOS SERVICIOS QUE TENDRIA, ADQUIRIENDO EL PLAN A TRAVES DE NUESTRA COMPAÑIA. REVISE POR FAVOR CONMIGO EL ENLACE DE AHORROS QUE LE ACABO DE ENVIAR:

ENLACE DE LA WALMART

https://www.walmart.com/browse/home/caskets/4044_4431611_1058564

LA REGLA DE FUNERALES DE LA FTC

<https://consumidor.ftc.gov/articulos/la-regla-de-funerales-de-la-ftc>

NOSOTROS AYUDAMOS A NUESTROS CLIENTES A RECIBIR ESOS DECUENTOS Y UD LOS VA A RECIBIR TAMBIEN. NO CREE UD MEJOR QUE ESE DINERO LO RECIBAN SUS HIJOS Y SUS NIETOS, COMO UN REGALO DE VIDA?

VIDEO LA IMPORTANCIA DE TENER UN SEGURO DE VIDA

ESTE PROGRAMA ES DE LOS MEJORES QUE EXISTEN Y LE VOY A DECIR ALGO MAS, LA MAYORIA DE LAS PERSONAS SI ES POR UN ACCIDENTE, NO FALLECEN EN EL LUGAR DEL ACCIDENTE, SINO EN EL HOSPITAL. ENTONCES SIEMPRE HAY FACTURAS ADICIONALES QUE PAGAR, POR ESTO. EL BENEFICIO POR MUERTE ACCIDENTAL SE DUPLICA.

HAY PROGRAMAS QUE LLEGAN POR CORREO A SU CASA, UD TAL VEZ LOS HA VISTO, COMO AARP, COLONIAL, TRIPLE A, GLOBAL LIFE. LLEGAN A SU CASA COMO UNAS TABLAS POR EDADES, SEXO, POR \$5K, \$10K Y \$15K, Y CUANTO PAGARIA. UD LOS HA VISTO VERDAD QUE SI?

ESOS PROGRAMAS NO LE CUBREN DE FORMA INMEDIATA, SINO GENERALMENTE DESPUES DE 2 AÑOS, UD CREE QUE ESTA PROTEGIDO PERO NO. ADEMAS LE INCREMENTAN LOS PRECIOS CADA 5 AÑOS Y LO MAS TRISTE ES QUE A LOS 70-75 AÑOS, CUANDO MAS SE NECESITA, SE CANCELA LA POLIZA Y SE ACABA EL PROGRAMA. Y UD LO QUE QUIERE ES CUBRIR Y PROTEGER A SU FAMILIA, SEA A LOS 60-70-80 AÑOS. VERDAD QUE SI? YO NO QUIERO QUE UD PIERDA SU DINERO Y EL ESTADO TAMPOCO.

ESTOS PROGRAMAS POR CORREO QUE LE ACABO DE MENCIONAR NO SON LOS MEJORES, PERO ESTE PARA EL QUE LE VOY A AYUDAR CON SU APLICACION A QUE CALIFIQUE, LE VA A PROTEGER DESDE EL 1ER DIA. VA A UD ESTAR TRANQUILA, ASI VIVA 120 AÑOS, SUS BENEFICIARIOS VAN A RECIBIR EL DINERO DE 24 A 48 HRS, DESPUES QUE RECIBAMOS EL RECLAMO Y SU PRECIO JAMAS VA A CAMBIAR. Y SI DESPUES LE DIAGNOSTICAN ALGUNA ENFERMEDAD, AL SEGURO YA NO LE VA A IMPORTAR.

UD MANEJA ALGUN PRESUPUESTO?

TENEMOS 3 OPCIONES, LE HARIAMOS UN CHEQUE A FULANO POR \$20.000, SERIA \$XX MENSUAL, LA 2DA OPCION SERIA UN BENEFICIO DE \$15.000 EN XXX Y EL PLAN BASICO SERIA \$10.000 POR XXX

DESPUES QUE SELECCIONE EL PLAN, VERIFICO TODOS SUS DATOS

- LA DIRECCION SI ES CASA O APTO
- AL FINAL, EL SISTEMA ME ESTA DANDO UN ERROR, AH YA SE, ME ESTA FALTANDO SU SOCIAL SECURITY. POR FAVOR, CUAL ES SU SSN?

MONTAR LA APLICACIÓN Y ANTES DE ENVIARLA HACER UNA PRUEBA QUE RECIBA BIEN SU EMAIL.
SOLICITAR SE TOME UNA FOTO CON SU LICENCIA

REPASAR BENEFICIOS:

- Prima fijas sin importar la edad, ni la condición de salud.
- El asegurado no pierde la cobertura, porque es una póliza de vida entera.
- Cobertura inmediata.
- Emuna Funeral Protection, es un servicio que guía a los beneficiarios al momento de realizar el reclamo, haciendo los arreglos necesarios para cumplir con los últimos deseos del asegurado.
- Permite fijar el costo del funeral.
- Su dinero va generando un valor en efectivo por los intereses de aproximadamente el 4.5%.
- Credibilidad y respaldo a través del BBB, calificados con A+
- No exámenes médicos.

AL TERMINAR LA LLAMADA ENVIAR MENSAJE, **“EN MAS CONFIANZA AQUÍ LE PRESENTO MI FAMILIA” (FOTO FAMILIAR)**

MANEJO DE OBJECIONES:

IMAGINE ESTANDO EN EL HOSPITAL Y QUE LA ENFERMERA LE DIGA A SUS HIJOS, EN MEDIO DEL DOLOR, TIENEN ALGO PREPARADO? SI NO TIENEN NADA, ALLÁ AFUERA HAY UNA LISTA DE LAS EMPRESAS QUE PUEDEN AYUDARLE. LA OTRA OPCIÓN SERIA ES QUE UD HAGA ALGO AHORA Y SU FAMILIA EN ESE MOMENTO SOLO TENGA QUE LLAMAR A UN 1-800 Y DE ALLI EN ADELANTE NOSOTROS NOS ENCARGAMOS DE COORDINAR TODO, PARA QUE NO SEA ESTE PROCESO TAN DOLOROSO PARA SU FAMILIA.

DIGAME _____, UD QUE CREE SEA MEJOR, SEGUIRLO DEJANDO TODO PARA DESPUES, SABRIENDO LO MAL QUE PUEDEN ESTAR LAS COSAS O TOMARLO DE UNA VEZ Y DEJAR TODO ESTE ASUNTO ARREGLADO. ¿Qué ES MEJOR?

SI TU ESPOSA (O) TE DICE QUE NO, TU QUE HARIAS?

MUY BIEN, ENTONCES TU PUEDES TOMAR LA DELANTERA COMO CABEZA DE FAMILIA Y UNA VEZ TE LLEGUE LA POLIZA TE SIENTAS CON ELLA Y LE EXPLICAR , PARA QUE ELLA ENTIENDA MEJOR LO QUE HICISTE Y SEGURAMENTE TU DANDO EL EJEMPLO ELLA SE ANIME.