

SCRIPT IUL – VERSIÓN OPTIMIZADA (OUTBOUND LEADS)

Hola, [Nombre], ¿cómo está?

Le habla _____.

Le estoy llamando para darle información que usted solicitó sobre planes de ahorro para el retiro, como el IUL. ¿Lo recuerda?

(PAUSA)

Perfecto, [Nombre]. ¿Y qué fue lo que más le llamó la atención del IUL?

Excelente. Y en este momento, ¿qué es lo que más le preocupa? ¿Proteger a su familia o construir un plan de ahorro para su retiro?

Ok. ¿Y en este momento tiene algún plan de protección familiar o algún plan de inversión, como un 401(k)?

(Si dice que tiene un 401(k), explíquele la diferencia entre un 401(k) y un IUL).

Entonces, le explico cómo funciona el IUL.

El IUL es un plan de protección familiar y ahorro que tiene tres beneficios principales.

El primer beneficio es que tiene una protección para usted y su familia, ya sea de 50K, 100K o 200K, dependiendo que plan califique.

Esto aplica desde el primer día que usted empieza a hacer sus aportaciones mensuales. Es decir, si aporta, por ejemplo, \$200 USD y la cobertura es de \$100K, y no lo quiera Dios llegase a faltar, le dejaría una herencia a su familia de \$100K.

El segundo beneficio es que, si Dios no lo quiera, usted llegase a tener una enfermedad grave o un accidente y no pudiera volver a trabajar...

[Nombre], ¿cómo le afectaría eso económicamente a usted?

Es correcto. Si algo así llegara a suceder, le podrían adelantar hasta el 80% de la protección en vida, sin tocar sus ahorros.

Y por último, el dinero que usted aporte mensualmente genera intereses que pueden ir desde un 6% hasta un 12%, los cuales se acreditan cada año. Y

lo más importante es que ese dinero lo va a poder retirar 100% libre de impuestos.

Dinero que podrá utilizar en caso de una emergencia o incluso para complementar su retiro.

Déjeme hacerle una pregunta: ¿sabe cuánto está recibiendo una persona cuando se pensiona del Seguro Social en este país?

Actualmente, muchas personas reciben entre \$800 y \$1,500 mensuales. Y honestamente, ¿usted cree que eso alcanza hoy en día, con lo caras que están las cosas?

Así es. Y siendo sinceros, [Nombre], de acuerdo con lo que le he explicado, ¿esto tiene sentido para usted?

(PAUSA)

Y honestamente, [Nombre], por lo que me está diciendo, si este plan protege a su familia y al mismo tiempo le ayuda a construir dinero para el futuro, ¿usted cree que tendría sentido tomar acción ahora o esperar a que las cosas sucedan primero?

Perfecto.

Entonces, lo que necesito validar ahora es si la compañía podría aprobarlo y qué beneficios podrían aplicar específicamente para usted, ¿de acuerdo?

CALIFICACIÓN

¿Qué edad tiene actualmente?

¿Tiene alguna condición médica como diabetes, presión alta, colesterol, problemas cardíacos o toma medicamentos regularmente?

(PAUSA)

Perfecto.

En los últimos 5 años, ¿ha tenido algún DUI o algún problema legal importante?

¿Es usted ciudadano, residente o maneja ITIN Number?

(SI TIENE ITIN)

Perfecto. ¿Cuenta con licencia o pasaporte vigente?

CAPACIDAD FINANCIERA

Perfecto, [Nombre].

¿A qué se dedica actualmente?

¿Cuánto aproximadamente genera al mes?

(PAUSA)

¿Y cuánto se le va aproximadamente entre vivienda, carro, comida y gastos generales?

(PAUSA)

Perfecto. Entonces, aproximadamente le quedan unos \$_____ disponibles mensualmente, ¿correcto?

(PAUSA)

Entonces. Normalmente recomendamos empezar con una cantidad cómoda y sostenible.

¿Usted se sentiría más cómodo empezando con algo cercano a \$200, \$300 o \$400 mensuales?

(CALLAR)

PRESENTACIÓN

Perfecto.

Con base en su edad, su estado de salud y su presupuesto, el plan quedaría aproximadamente así:

Con una inversión de \$XXX mensuales:

- Tendría una cobertura aproximada de \$XXX,000 para protegerlo a usted y a sus seres queridos desde el primer día, incluyendo beneficios en vida en caso de enfermedad crítica, accidente o incapacidad temporal o permanente.

- Además, el dinero que se vaya acumulando dentro de la póliza puede crecer a el 100% libre de taxes y utilizarse en el futuro para complementar su retiro.

Por ejemplo, a la edad de _____ años, podría tener aproximadamente \$XX,000 acumulados, a los cuales podría acceder potencialmente libres de impuestos.

Y lo mejor es que usted decide cómo utilizarlo: puede retirarlo en un solo pago o recibir ingresos año tras año mientras su protección continúa activa.

Antes de continuar, [Nombre], ¿esto tiene sentido para usted?

(PAUSA)

Perfecto.

Ahora, si aumentáramos solamente \$100 más al mes:

- Su cobertura subiría a \$_____.
- Su acumulación crecería más rápido.
- Y sus beneficios futuros también aumentarían considerablemente.

CIERRE FINAL

Déjeme hacerle una última pregunta, [Nombre]:

¿Qué cree que sería mejor en unos años: ¿haber empezado hoy y sentirse tranquilo con la decisión, o mirar atrás y pensar que lo pudo haber hecho antes y no lo hizo?

(PAUSA — SILENCIO)

Exactamente.

Entonces, para dejarlo listo, ¿se sentiría más cómodo iniciando con el plan de \$XXX mensuales o con el de \$XXX mensuales?

(SILENCIO)

Perfecto.

El siguiente paso es completar la aplicación para enviarla a la compañía y obtener la aprobación. Solo tomará unos minutos, ¿de acuerdo?

Perfecto.

¿A qué dirección le gustaría que le enviáramos la póliza?

Ahora sí, indíqueme su nombre tal como aparece en su documento.