

Guión de Gastos Finales

Hola [Nombre], ¿cómo está?

Le habla [Agente].

Le estoy llamando porque usted solicitó información sobre los planes de gastos finales o funerales... ¿lo recuerda?

Perfecto... El plan que está buscando, ¿es para complementar algo que ya tiene o sería para tomar un plan nuevo?

(Pausa)

Perfecto, [Nombre]. Y en cuanto a sus deseos finales... ¿usted se inclina más por una cremación, un entierro tradicional o una repatriación?

Muy bien. Solo para ponerlo en contexto... ¿sabe cuánto cuesta hoy en día un funeral aquí en Estados Unidos?

Actualmente puede estar entre \$8,000 y más de \$20,000, dependiendo de servicios como el velatorio, el ataúd, flores, carro fúnebre, capilla y otros gastos adicionales.

Y la realidad es que muchas familias no están preparadas para ese momento y terminan usando tarjetas de crédito, préstamos o haciendo colectas entre amigos... lo cual suele ser bastante pesado emocional y financieramente, ¿verdad?

Déjeme preguntarle algo, [Nombre]...

¿Ha tenido la experiencia de perder a un familiar o a un amigo aquí en

este país?

(Pausa)

¿Recuerda más o menos cuánto tuvieron que pagar en ese momento?

(Pausa)

Así es, es demasiado costoso... y me imagino que eso es lo que usted quiere evitarle a su familia, ¿verdad?

(Pausa)

Exactamente. Entonces, lo que voy a hacer ahora es revisar qué opciones la compañía puede aprobarle y qué beneficios aplican específicamente en su caso, ¿de acuerdo?

Antes de continuar... le estoy enviando mi licencia de agente de gastos finales a su mensaje de texto o WhatsApp.

También quiero comentarle que estos planes son ofrecidos por la compañía _____, una compañía con más de 50 años ayudando a familias con protección de gastos finales.

Nuestros planes ayudan a cubrir: cremación, entierro tradicional, repatriación y otros gastos funerarios.

Y, lo más importante: el pago nunca aumenta, el beneficio nunca disminuye y la cobertura es de por vida.