

Direct Mail Tele-Sales

Hola, {client first name}?

(Que respondan),

Hola, soy _____ (Tu nombre), _____ / (Nombre y apellido) _____

Y le llamo acerca de tu préstamo del (Nombre del banco) por \$ _____ mil dólares para tu casa en _____ (Calle Principal 123) aquí en _____ (ciudad o pueblo).....

QUE RESPONDAN

y el motivo de mi llamada es que devolviste el formulario de protección hipotecaria cuando solicitaste el préstamo y es mi trabajo verificar la información que anotaste para poder evaluar otras opciones. (Sin pausas) Escribiste tu edad como _____

(Si hay otra fecha de nacimiento/edad, confirma):

Y veo que escribiste otra fecha de nacimiento como _____ (¿Es tu cónyuge? ¿El formulario no tenía su nombre?)

Bueno, veamos, en cuanto a tu salud, ¿Sos fumador/a?

¿Ha tenido alguna enfermedad grave recientemente, como un ataque cardíaco, cáncer o un derrame cerebral?

¿Alguna vez le han diagnosticado con COVID-19?

¿Alguna condición que necesite controlar como alta presión o diabetes? ¿Algún otro medicamento o condición?

Ahora bien, ¿esta hipoteca es de 15, 20 o 30 años? ¿Cuál es su pago mensual? Una estimación está bien.

Gracias por esa información, muy bien, por último, pero creo que lo más importante ¿qué es lo que más le preocupa en cuanto a esta cobertura que es lo quier/en que esta cobertura haga

por ustedes? ¿O a quién usted necesita proteger o cubrir?

Part C - Appointment Confirmation

Bueno, {nombre de cliente} yo soy un asegurador o corredor(a) independiente, y con esto quiero decir que no estoy amarrada a una sola compañía aseguradora, por esa razón es que su banco le(s) refirieron conmigo. Ya que tengo acceso a más de 40 compañías existentes donde podemos encontrarle una póliza ajustada a sus necesidades, plazos, primas, y presupuesto.

Te puedo decir que probablemente califiques para lo que llamamos Emisión Simplificada, que simple y sencillamente significa que no se le tiene que hacer examen medico, osea que no tenemos que enviar a una enfermera a hacerte un examen, pincharte con una aguja ni hacerte un montón de preguntas absurdas sobre tu salud.

Lo unico que si me exigen verificar es que eres quien dices ser. (Pues si van a pagar tu hipoteca, quieren asegurarse de no ofrecer cobertura a alguien que anda cargando con un tanque de oxígeno, jaja). Puedo darte unos 10 minutos para repasar las opciones. Durante la semana, ¿estás disponible (si tiene pareja: juntos) por las tardes, noches o mañanas? (Déjalos responder). Podemos reunirnos contigo a distancia. ¿Conoces las videoconferencias de Zoom? (Que respondan) El lunes, ¿sería mejor a las 6 p. m. o a las 7:15 p. m.?

¿Cuál es el mejor correo electrónico para enviar el enlace de Zoom?

¡Busco un horario para reunirme contigo con el que realmente te puedas comprometer! Actualmente estoy ayudando a muchas otras familias; normalmente atiendo de 10 a 15 familias a la semana. Dedico este tiempo a investigar tu caso, así que me encantaría reunirme en un horario que le convenga a ti (y a tu pareja). ¿Estás seguro de que las 4 en punto te conviene? (Deja que respondan).

Mejores practices (Lo ideal es programar la reunión dentro de las 24 horas para una máxima retención):

Si no pueden usar videollamada o tienen dificultades con la tecnología: "No hay problema, entonces lo atenderemos con una llamada telefónica o por FaceTime. ¿Este es el mejor número para contactarte o prefieres otro?". ¿Te conviene más la mañana/tarde/noche hoy?

Mejores prácticas (Solicitar un segundo número y uno alternativo).

Mejores prácticas (Asegúrese de que ambos puedan estar presentes; si no están juntos, puede enviar varios correos electrónicos o al teléfono de la esposa).

"Perfecto. Le programaré una cita para _____.

¿Ve alguna razón por la que usted y [la paraje si teine] no podrían asistir a nuestra cita a esa hora?