


Guion de Presentación

Agente: " _____ , entiendo que esté ocupado(a) y quiero respetar su tiempo, así que procederé a mostrarle lo que ofrecemos. Sin embargo, si no le importa, me gustaría tener información básica acerca de su negocio para poder entender con qué tipos de beneficios cuenta actualmente".

Persona encargada de la toma de decisiones: "Está bien, seguro".



Ficha Descriptiva de Beneficios

Nombre de la compañía _____

Persona de contacto _____

Año de formación de la compañía _____

¿Es usted la persona que toma las decisiones finales en relación a los beneficios? Sí No

Si la respuesta es No, ¿quién? _____

¿Cuántos empleados con W2 trabajan más de 28 horas por semana? _____

Número de empleados que han trabajado por seis meses
(o un año, si el tipo de Industria requiere aprobación): _____

¿Seguro de Salud? Sí No Nombre _____

Deducible: \$ _____ Cantidad máxima de gastos de bolsillo: \$ _____

Fecha de renovación _____ Nombre del Agente _____

¿Beneficios suplementarios? Sí No Nombre _____

Productos ofrecidos _____

Participación de empleado _____

¿Sección 125? Sí No

¿Seguro de Vida Grupal? Sí No ¿Cuánto? _____

Al retirarse: Se termina Se convierte Se reduce

¿Nómina interna? Sí No Nombre _____

Si la respuesta es No, por favor escriba el nombre
de la Compañía encargada de la nómina _____

Frecuencia de la nómina Semanal Cada dos semanas Quincenal Mensual

¿En qué día de la semana se procesa la nómina? Lunes Martes Miércoles Jueves Viernes

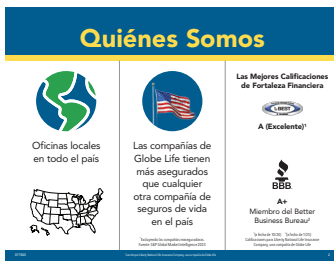
Diapositivas

01



Agente: “Gracias por compartir esa información conmigo _____, estoy seguro de que podemos atenderle a usted y a sus empleados. Déjeme mostrarle cómo”.

02



Agente: “ _____, Globe Life Liberty National Division lleva desde 1900 al servicio de los trabajadores estadounidenses desde nuestras oficinas locales en todo el país. Las compañías de Globe Life tienen más asegurados que cualquier otra compañía de seguros de vida del país”.

“Contamos con millones de clientes en todo el país y hemos recibido las calificaciones más altas de solidez financiera en nuestra industria por parte de agencias como A.M. Best. Además, somos miembros de Better Business Bureau”. <Pase a la página siguiente de la carpeta>

03

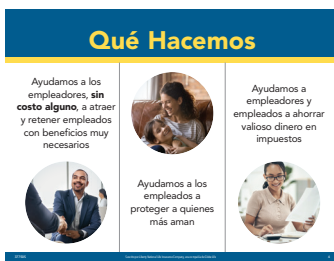


Agente: “¿De casualidad es usted aficionado a los deportes?” (Este es un buen punto para crear vínculos emocionales/rapport si es aficionado a los deportes)

Agente: “Globe Life tiene patrocinios con los Texas Rangers, los Dallas Cowboys, Los Angeles Lakers y los Atlanta Braves”.

DM: (no importa la respuesta, solo se busca interacción) <Pase a la página siguiente de la carpeta>

04



Agente: “ _____, de una manera sencilla, lo que hacemos, sin costo alguno, es ayudar a que los empleadores atraigan y conserven empleados con beneficios muy necesarios. Ayudamos a los empleados a proteger a quienes más quieren (sus familias) y en el proceso ayudamos tanto a los empleadores como a empleados a ahorrar valiosos dólares de impuestos”.

“ _____, antes de describir cómo hacemos eso, quiero mostrarle algunas maneras en las que nos diferenciamos de otras compañías de beneficios voluntarias”. <Avance a la siguiente página del Flipbook>

05

Cómo nos diferenciamos

- ✓ Exclusivos beneficios de vida
- ✓ Enfoque basado en necesidades
- ✓ Ofertas introductorias para cada empleado

Agente: “En primer lugar, ofrecemos un beneficio de vida exclusivo que no ofrece ninguna otra compañía”.

“En segundo lugar, como compañía, solo proporcionamos cobertura cuando existe una necesidad. Tenemos un enfoque basado en las necesidades, que le mostraré, gracias al cual sus empleados pueden comunicarnos qué es lo que necesitan”.

“Por último, ofrecemos a cada uno de sus empleados ofertas introductorias sin ningún costo para usted como empleador; ahora déjeme mostrarle cómo funciona eso”. <Pase a la siguiente página de la carpeta>

06

Ofertas Introductorias

Cobertura por Muerte Accidental	Tarjeta de Descuento sin costo
<p>Las lesiones por accidente son la cuarta causa de muerte en Estados Unidos*</p> <ul style="list-style-type: none"> \$3,000 de cobertura por empleado \$3,000 de cobertura por cónyuge \$1,000 por hijo 	<p>Programa de Descuento en Servicios Médicos*</p> <ul style="list-style-type: none"> Acceso a una red nacional Miles de proveedores locales Descuentos en: <ul style="list-style-type: none"> — Vista y oído — Medicamentos con receta — Atención quiropráctica

Agente: “ _____, según el Consejo Nacional de Seguridad, las lesiones accidentales son la cuarta causa de muerte de personas en Estados Unidos. Por ello, podemos ofrecer a cada uno de sus empleados una póliza de muerte accidental que cubrirá al empleado por \$3.000 en cobertura por muerte accidental, así como \$3.000 en cobertura para su cónyuge y \$1.000 para cada hijo dependiente. Creo que podemos estar de acuerdo en que esta sería una contribución significativa al gasto de un funeral si uno de sus empleados o familiares sufriera una muerte accidental”.

“La segunda oferta que ponemos a su disposición, sin ningún costo para usted o sus empleados, es una tarjeta de descuento en servicios de salud que no cubre el seguro, para cada empleado. Esto conecta a sus empleados con una red nacional que ofrece una gama de descuentos del 10% al 85% en servicios como visión y audición, medicamentos que requieren receta médica, e incluso atención quiropráctica, servicios que, estoy seguro, estará de acuerdo en que la mayoría de las familias utilizan”.

“ _____, al proporcionar estas ofertas introductorias a sus empleados, nos aseguraremos de que sepan que se trata de ofertas de productos que usted ha negociado para ellos”. <Pase a la siguiente página de la carpeta>

07

Enfoque Con Base en Necesidades

Si su empleado promedio falleciera:		Plasificador de necesidades	
Gastos Finales	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Vida <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Ingresos <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Accidentes y Enfermedades <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Salud <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Discapacidad <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Retiro	
Substitución del Ingreso	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Vida <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Ingresos <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Accidentes y Enfermedades <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Salud <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Discapacidad <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Retiro	
Protección Hipotecaria	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Vida <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Ingresos <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Accidentes y Enfermedades <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Salud <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Discapacidad <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Retiro	
Si su empleado promedio o un familiar sufre:			
Cáncer	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Vida <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Ingresos <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Accidentes y Enfermedades <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Salud <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Discapacidad <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Retiro	
Ataque cardíaco o derrame cerebral	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Vida <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Ingresos <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Accidentes y Enfermedades <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Salud <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Discapacidad <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Retiro	
Accidente	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Vida <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Ingresos <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Accidentes y Enfermedades <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Salud <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Discapacidad <input type="checkbox"/> Necesidad de Seguro de Retiro	

Agente: " _____ , estoy seguro de que estará de acuerdo con que la mayoría de los estadounidenses prefieren obtener cobertura a través de su empleador en lugar de a título personal".

"Si pensamos en un empleado común:

Si falleciera, ¿tendría un monto suficiente de un seguro de vida permanente para cubrir:

- ¿Sus gastos finales? - ¿Sí o No?
- ¿Reemplazar su ingreso? ¿Sí o No?
- ¿Pagar la hipoteca? ¿Sí o No?
- Si un empleado sufriera un cáncer, un ataque cardíaco/derrame cerebral o un accidente, ¿tendría ingresos suficientes para cubrir los gastos adicionales?"

(El agente espera la respuesta para la interacción)

" _____ , la mayoría de sus empleados tendrían al menos una o más de estas necesidades. ¿No es cierto?"

"Permítame mostrarle una forma de ayudar a cubrir esas necesidades". <Pase a la página siguiente en la carpeta>

08

Beneficios Exclusivos de Vida

Seguro de Vida Grupal a Término

- Cobertura hasta los 100 años – opción con primas hasta los 65
- La cobertura continúa cuando el empleado se jubila

Portable

- Las primas nunca aumentan
- El monto del beneficio nunca disminuye
- Permiso a empleadores y empleados ahorrar valioso dinero en impuestos

Antes de Impuestos

\$30,000 de Cobertura	Vida Permanente (anual)	Grupal a Término (semanal)
Prima por empleado	\$19.24	\$9.99
Ahorro en impuestos por empleado	\$0.00	\$2.00*
Costo/Ahorro Neto por empleado	\$19.24	\$7.99

AHORRO \$585.00

*Depende de la edad del empleado y de la tasa de impuestos. El ahorro en impuestos puede variar. Consulte con un asesor financiero para obtener más información. ©2015 Liberty National Life Insurance Company. Todos los derechos reservados. *Cálculo basado en una prima de \$19.24 por semana y un ahorro de impuestos de \$2.00 por semana. El ahorro en impuestos puede variar. Consulte con un asesor financiero para obtener más información. ©2015 Liberty National Life Insurance Company. Todos los derechos reservados.

Agente: " _____ , a diferencia de otros productos de vida grupales ofrecidos en el trabajo que suben de precio cuando el empleado se jubila, disminuye su monto nominal o incluso se rescinden por completo, nuestra cobertura de Vida Grupal a Término permanece vigente hasta la edad de 100 años, con la opción de ser pagada a los 65 años".

"Es completamente portable; cuando un empleado se jubila puede llevárselo consigo y sus primas nunca aumentarán ni su beneficio disminuirá jamás".

" _____ , los primeros \$50,000 de la cobertura Grupal a Término son antes de impuestos, lo que le permitirá a usted y a su empleado ahorrar valiosos dólares en impuestos".

"Permítame mostrarle cómo eso le beneficia a usted y a sus empleados al mismo tiempo".

"Por ejemplo, tomemos a un hombre de 35 años consumidor de tabaco que compra \$30,000 de seguro de vida permanente. Si comprara una cobertura permanente en casa, el costo semanal sería de unos \$19.24. No obtendría ningún ahorro fiscal comprándolo fuera del trabajo, por lo que el costo neto para él sería de \$19.24 por semana y tendría que pagar esa prima toda su vida para mantener la póliza vigente. Sin embargo, si comprara \$30,000 de Vida Grupal a Término a través de un plan que usted pone a su disposición aquí en el trabajo, solo le costaría \$9.99 por semana. Solo pagaría primas hasta los 65 años, pero la póliza seguiría vigente hasta los 100".

"Como es posible pagarlo con dólares antes de impuestos, se ahorra unos 2 dólares más a la semana en impuestos, con lo que su costo neto es de solo \$7.99 a la semana, en lugar de \$19.24 a la semana".


" _____ , esto es un ahorro de más de \$500 al año. Un ahorro bastante significativo, ¿no le parece?".

" _____ , además, se ahorra dinero en impuestos, ya que cada dólar que sus empleados gastan en beneficios antes de impuestos son dólares que no cuentan para el FICA y otros impuestos sobre la nómina".

" _____ , ¿no ve las ventajas de ofrecer esto a sus empleados?" **<Pase a la siguiente página de la carpeta>**


09

Beneficios Exclusivos de Vida

Sustitución del Ingreso
Puede ayudar a sustituir el ingreso que el empleado aportaba a su familia 

Protección Hipotecaria
Puede usarse para ayudar a pagar la vivienda de la familia 

Opciones del Beneficio:

- Ingreso mensual
- Beneficio de pago único de hasta \$200,000 

Agente: “ _____ , también reconocemos la necesidad de sus empleados de proteger a sus familias contra la falta de ingresos ante el fallecimiento de un familiar. Proporcionaremos opciones a cada empleado para ayudar a reemplazar sus ingresos a fin de que sus familias puedan seguir viviendo de la misma manera. Además de ayudar a reemplazar los ingresos de un empleado, proporcionamos protección hipotecaria para ayudar a pagar la casa de la familia”.

“El beneficiario puede elegir que su familia reciba los beneficios en forma de ingreso mensual o en un beneficio de pago único de hasta \$200.000”.

“Estoy seguro de que estará de acuerdo en que un empleado, sabiendo que puede seguir proporcionando ingresos y una vivienda segura a su familia en caso de fallecimiento prematuro, consideraría que son grandes ventajas”. <Pase a la página siguiente de la carpeta>

10

La causa #1 de bancarrota personal en Estados Unidos es la deuda médica.¹

Póliza de Cáncer
¿A quién afecta el cáncer?
Según la Sociedad Americana del Cáncer²

 **2 de cada 5 personas en Estados Unidos**

Esquema del Plan de Beneficios Disponible sin Máximo de Por Vida:

- Beneficio de Primera Incidencia
- Hospitalización
- Quimioterapia/Radiación
- Transporte

Agente: “ _____ , además de nuestros exclusivos beneficios de vida, también proporcionamos protección para ayudar a complementar los ingresos de un empleado durante una Gran Crisis de Atención Médica”.

“La causa #1 de declaración en bancarrota personal en los Estados Unidos son las deudas de servicios médicos”.

“Según la Sociedad Americana contra el Cáncer, dos de cada cinco personas en EE. UU. padecerán cáncer. Es evidente que muchos de sus empleados podrían enfrentar los gastos asociados a esta enfermedad en algún momento de su vida, y muchos de ellos durante sus años laborales. ¿No le parece?”. *(Pausa para que responda el DM)*

“Con más gente viviendo una enfermedad como el cáncer, queremos asegurarnos que mantengan el coche en marcha, las luces encendidas y la comida en la mesa”.

“Podemos ofrecer una póliza sin tope de por vida que le pague al empleado en el momento en que se le diagnostique el cáncer para ayudarle con los deducibles del seguro y el tiempo de baja laboral. Nuestras pólizas incluyen un beneficio que se abona cada vez que el empleado recibe tratamientos de quimioterapia y radioterapia, cada día que pasa en el hospital, así como el reembolso del transporte del empleado al centro de tratamiento del cáncer que elija”.

11

Las enfermedades del corazón son la causa #1 de muertes en los Estados Unidos!

Póliza de Enfermedades Graves

¿Lo sabía? En Estados Unidos, alguien sufrirá un ataque al corazón o derrame cerebral cada 20 segundos!

**Derrame cerebral • Ataque cardíaco
Insuficiencia Renal • Trasplante de Órgano**

\$10,000 en efectivo a \$50,000 en efectivo

Beneficios de Pago Único disponibles para Pólizas de Cáncer y Enfermedades Graves

Agente: “Las enfermedades cardíacas son la causa #1 de muerte en todo el mundo, y los derrames cerebrales ocupan el segundo lugar. Incluso cuando estas enfermedades no causan la muerte, pueden provocar discapacidad y mermar la calidad de vida. Según la American Heart and Stroke Associations, cada 20 segundos un estadounidense sufre un ataque cardíaco y cada 20 segundos alguien sufre un derrame cerebral. Estoy seguro de que, como la mayoría, usted consideraría un derrame cerebral, un ataque cardíaco, una insuficiencia renal o un trasplante de órganos una crisis médica grave”.

“Con el fin de ayudar a las familias a prevalecer económicamente durante estos tiempos difíciles, podemos ayudar a proporcionar protección financiera para estas Enfermedades Graves, así como para el Cáncer, ofreciendo beneficios de pago único que pagan en efectivo desde \$10,000-\$50.000 directamente a sus empleados durante el tiempo que lo necesiten”.

“Estoy seguro de que estamos de acuerdo en que quitar la presión financiera a un empleado que sufre una enfermedad grave sería muy beneficioso”. <Pase a la página siguiente de la carpeta>

12

**Protección contra Accidentes
“Protector Max”**

Cobertura para toda la familia
24 horas al día
dentro y fuera del trabajo

Paga efectivo directamente al asegurado

Por	Pagos
Tratamiento de Emergencia	Hasta \$500
Beneficio de Hospitalización Inicial	\$1,000
Hospitalización diaria	\$10 a \$100
Cuidados Intensores	Diez veces el beneficio de Hospitalización diaria

Usted puede tramitar sus reclamaciones de póliza de Accidente mediante nuestro servicio de Reclamaciones Rápidas

Una vez recibidos los formularios requeridos, se hace el Depósito Directo.

Agente: “Por último, _____, con deducibles y copagos más altos que nunca, muy pocas familias trabajadoras disponen de dinero extra en su presupuesto para un viaje inesperado a la sala de urgencias. Nuestro Protector de Accidentes Max puede ayudar a proporcionar cobertura a toda la familia, las 24 horas del día, tanto dentro como fuera del trabajo, y paga en efectivo directamente al asegurado en caso de accidente”.

“Esta es una pequeña muestra de los beneficios disponibles con esta póliza”.

“En caso de accidente, el empleado puede utilizar nuestro Proceso Rápido de Reclamaciones que le proporcionará un depósito directo a su cuenta”. <Pase a la siguiente página de la carpeta>

13

Cómo Funciona

- ✓ Nos reunimos unos cuantos minutos con cada empleado
- ✓ Proporcionamos a cada empleado las Ofertas Introdutorias
- ✓ Completamos el Análisis de Necesidades
- ✓ Ofrecemos protección a quienes lo necesiten



Agente: “ _____ , así es como funciona: nos reuniremos con cada uno de sus empleados durante unos minutos y les ofreceremos la Póliza de Muerte Accidental y la Tarjeta de Descuento de su parte”.

“A continuación les haremos algunas preguntas para que nos digan qué cobertura necesitan y ofrecerles las pólizas que cubran esas necesidades”.

“ _____ , todo lo que pedimos es que a los empleados que quieran proteger a sus familias les permitan hacerlo mediante deducciones por nómina, para que tanto la compañía como el empleado puedan ahorrar en impuestos sobre la nómina. Tendré tiempo disponible el _____ por la mañana o el _____ por la tarde para reunirme con cada empleado. ¿Qué día le viene mejor, _____ o _____?”

(Después de llegar a un acuerdo sobre la fecha, la hora y el paquete 125, utilice estas frases para consolidar la inscripción)

“ _____ , como puede ver, tenemos múltiples empresas en la comunidad que necesitan y requieren nuestros beneficios. Por lo tanto, el tiempo que le doy a usted no se lo puedo dar a otra persona. Para asegurarme de que cuido de usted y de sus empleados como es debido, ¿podría comprometerse a un día y una hora para que ofrezca nuestros valiosos beneficios a sus empleados?”