

¿Sabes cómo calcular la **cobertura adecuada** para tu cliente?



No vendemos
seguros de vida

* Olé



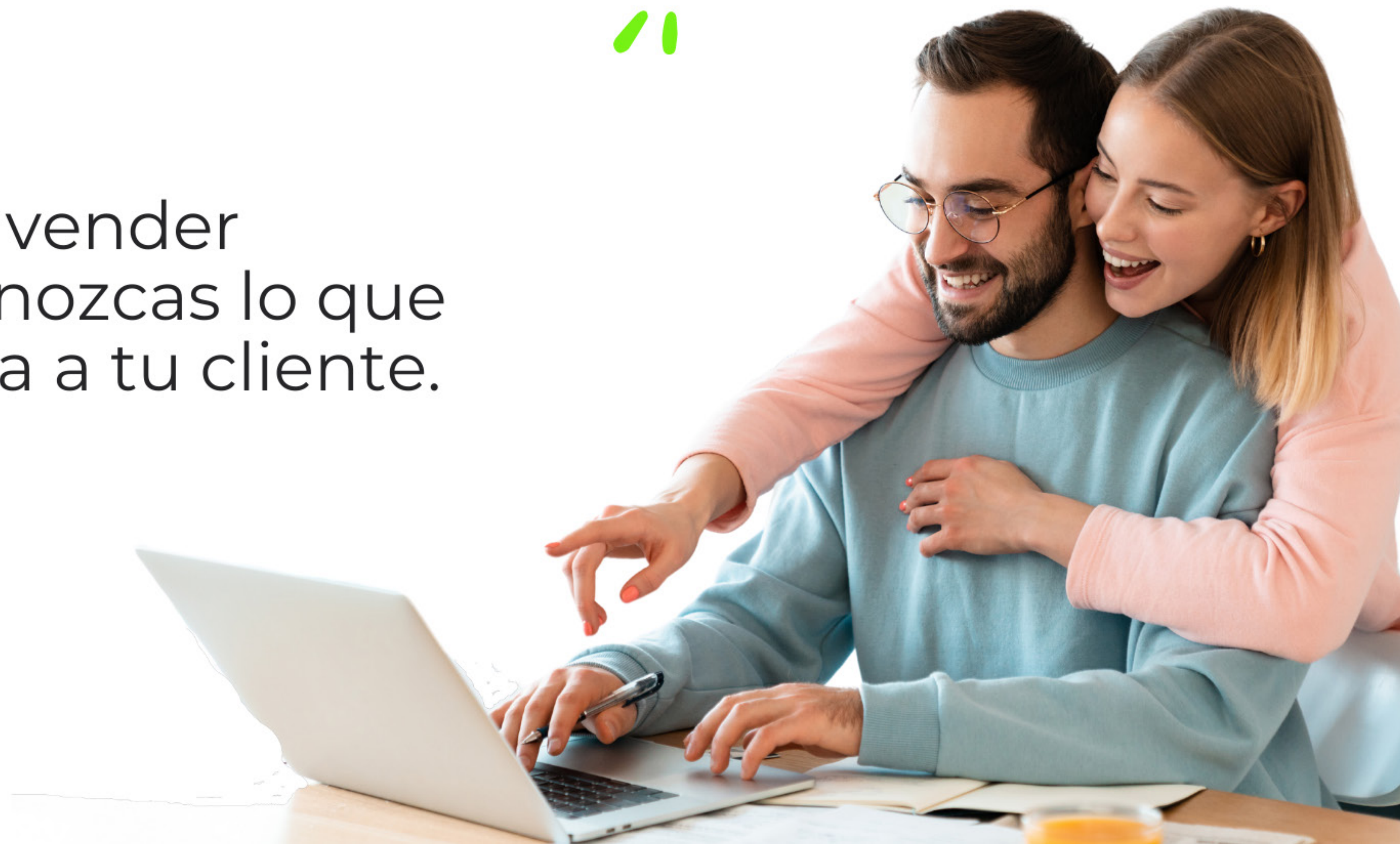
Brindamos soluciones de planificación financiera



* Olé

Conoce a tu cliente

Empieza a vender cuando conozcas lo que le preocupa a tu cliente.



Conoce a tu cliente

La oportunidad se crea al ofrecer la **solución a un problema.**



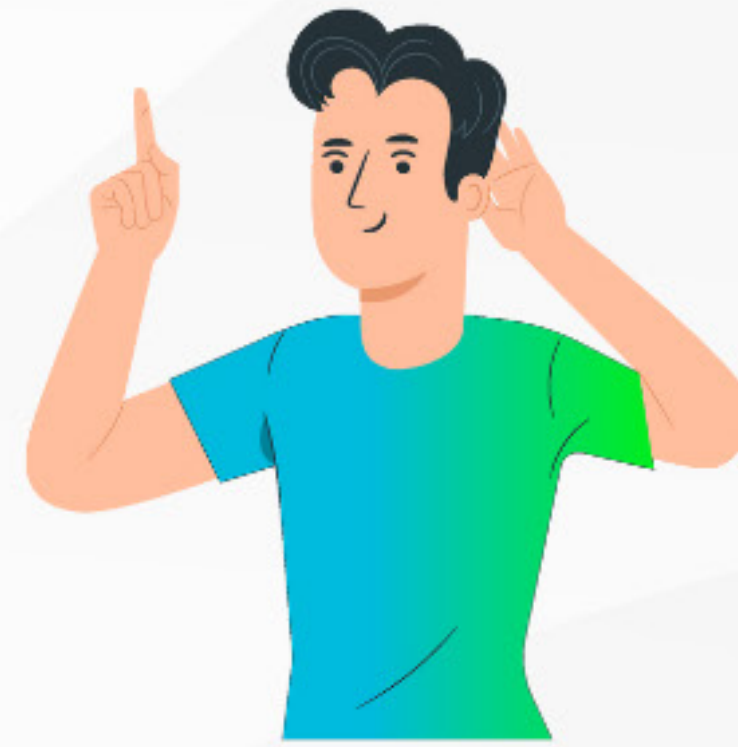
¿Cómo descubro el problema?



Entiende las necesidades del cliente



Haz preguntas



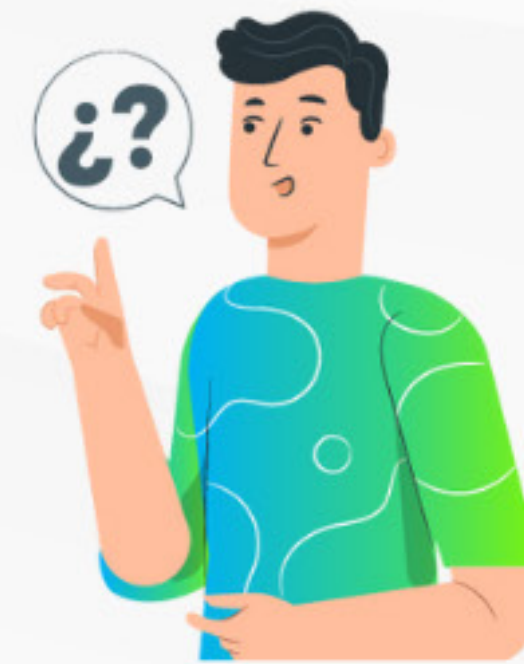
Escucha atentamente



Valida sus preocupaciones



Anticípate a las objeciones



Replantea el problema



Soluciones de un Seguro de vida





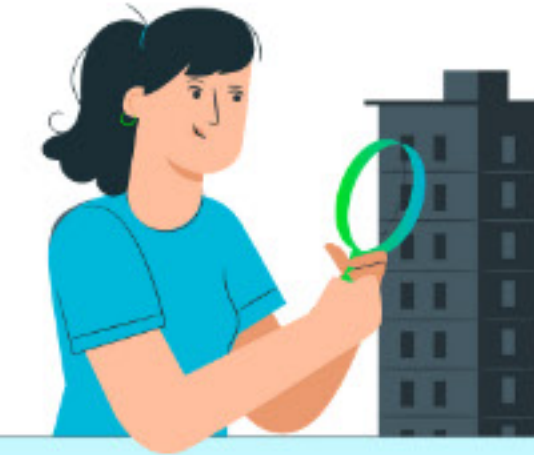
**Gastos
funerarios**



**Continuidad
de negocios**



**Educación
de los hijos**



**Protección
de activos**



Herencia



**Planificación
sucesoria**



**Mantener un
estilo de vida**

Preguntas generadoras de valor

¿Has pensado en un seguro de vida como herramienta de planificación tributaria y sucesoria?



¿En caso de fallecer, quién se hará cargo de tus gastos finales o de hospital?



Preguntas generadoras de valor

¿Quisieras asegurar que tus hijos cuenten con los recursos para su educación?

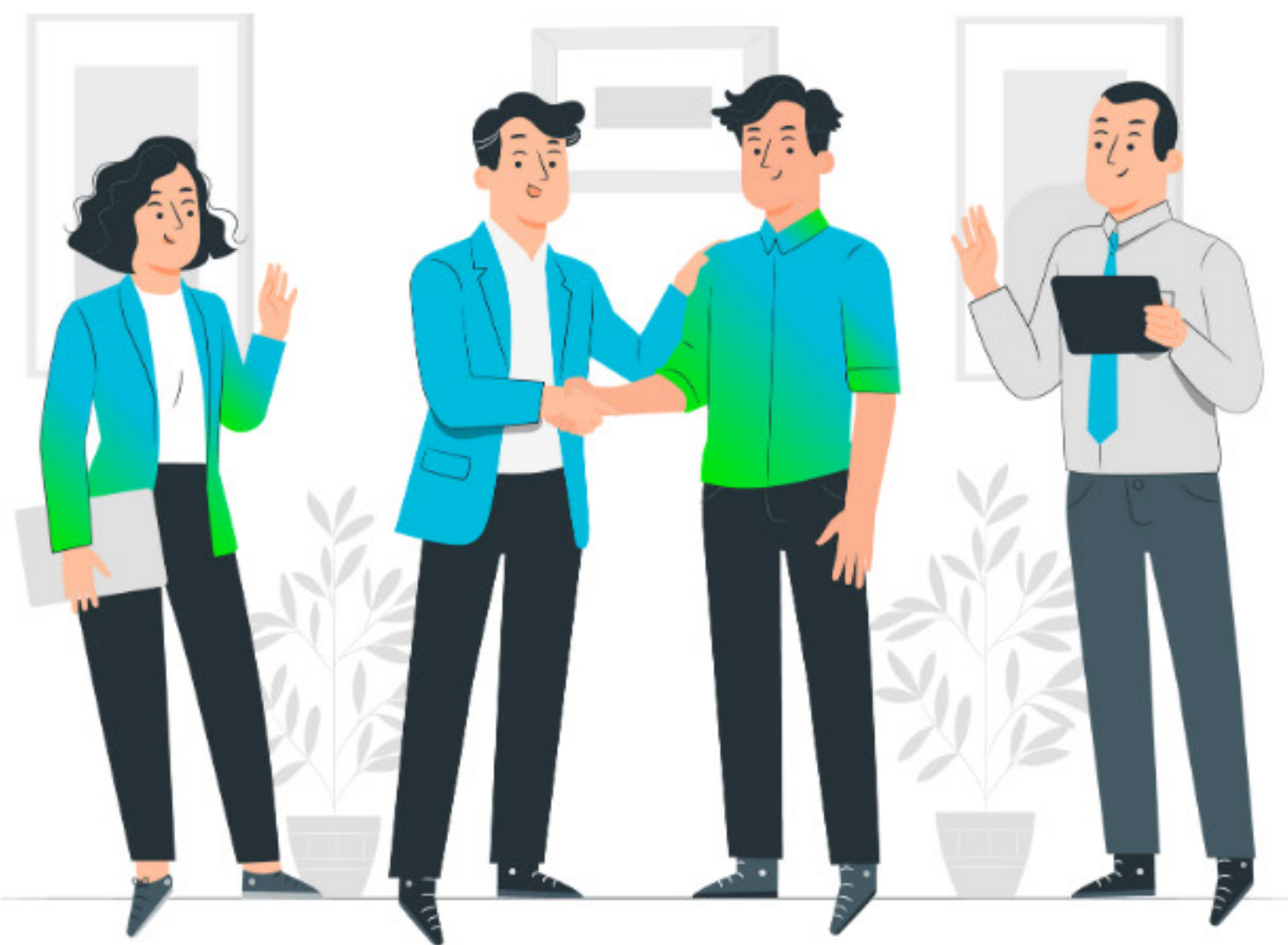


¿Durante cuánto tiempo podrían tus ahorros cubrir los gastos familiares?



Preguntas generadoras de valor

¿Cuál es el plan de continuidad de tu negocio, quién asumirá la carga?



¿Tuviera tu familia que renunciar a algún bien, ante tu ausencia?





¿Del 1 al 10, cómo calificarías tu estilo de vida hoy?





¿Podría tu familia
mantener ese estilo de
vida, sin tus ingresos?

Si

No

**¿Cómo recomiendo
una cobertura
personalizada?**



¡Nueva herramienta para asesores!



Calcula Calcula

CALCULA TU COBERTURA



www.olelifego.com



Best Life Insurance Services 2023



World Future Awards es un reconocimiento global que selecciona, celebra y promueve **los mejores productos, software y servicios** que transforman la economía global y definen el futuro.

Algunos ganadores:

amazon xerox SONY Canon PlayStation NETFLIX coinbase crypto.com

