

* Olé

¿Cómo alcanzar
el **éxito** con **Olé**?





Asesor Modelo

- 1- Prospecta y mide tus KPI (Disciplina)
- 2- Identifica necesidades (escucha activa)
- 3- Plantea soluciones (Beneficios)
- 4- Cierra acuerdos (cotiza y vende)

Habilidades del Asesor Modelo

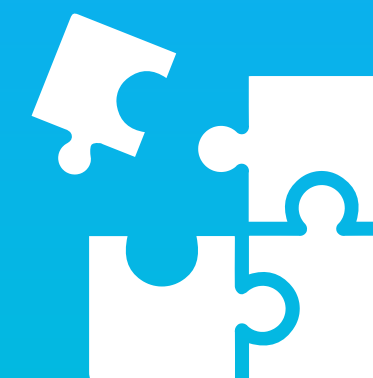
Conoce a su cliente



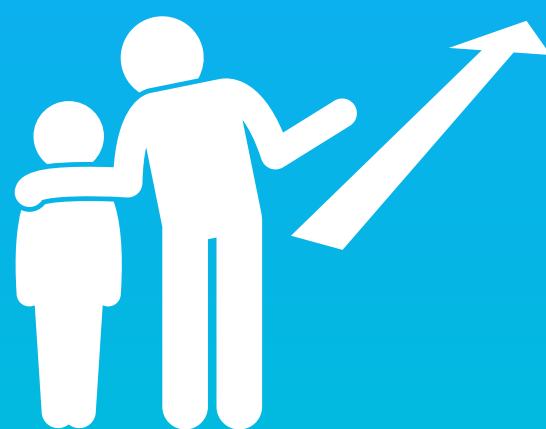
Personaliza su enfoque



Ofrece soluciones,
no productos



Educa en lugar de vender



Establece relaciones
a largo plazo



Es proactivo: Cierra
y pide referidos



**“Presenta el producto como
una herramienta para
resolver una necesidad”**



Proceso de ventas

S

Situación



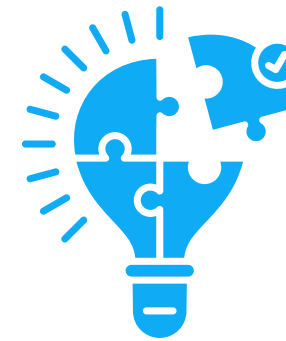
P

Problema



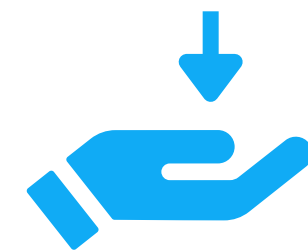
I

Implicaciones



N

Necesidades



Abordar el problema y muchas veces también concientizar

Escucha
activamente

Empatiza y genera
confianza



Situación

Identifica las preocupaciones y plantea escenarios

Prepárate y realiza preguntas que generen valor

Si has escuchado efectivamente podrás destacar dificultades



Problema

Situación

Identificado el problema debemos hablar de consecuencias

Dar las razones de
por qué debe
resolverse y genera
la urgencia

Conducir a nuestro
prospecto a
nuestra solución



Implicaciones

Problema

Situación

Dar a conocer nuestra solución

Guiar con preguntas
para que nuestro
cliente escoja
nuestra solución



Necesidades

Implicaciones

Problema

Situación



“Concientizar al cliente de una necesidad que desconoce que tiene”



Preguntas clave

¿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 clave

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



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



Preguntas clave

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



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



**El Seguro de Vida
es una solución a
todas esas
necesidades**



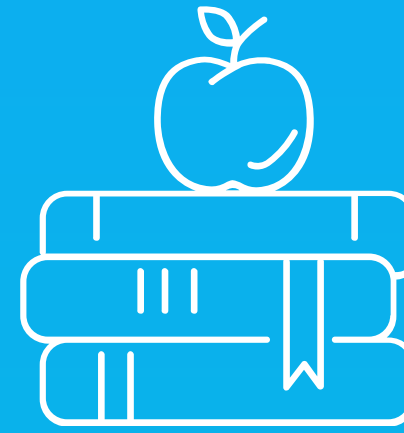
* Olé Protege sus necesidades



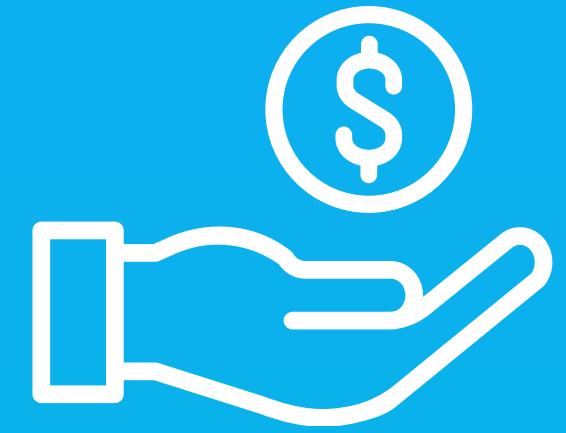
**Enfermedad
Terminal**



**Continuidad
de negocios**



**Educación
de los hijos**



**Protección
de activos**



**Incapacidad
Accidental**



Herencia



**Planificación
sucesoria**



**Mantener un
estilo de vida**

**¿Qué herramientas
tiene Olé para ti
como Asesor?**



Calculadora de cobertura



www.olelifego.com/calculadora



ANÁLISIS DE NECESIDADES:

Nuevo!

Form Análisis necesidades



DATOS PERSONALES

Nombres: _____ Apellidos: _____

Estado Civil: Soltero Casado Divorciado Viudo

Profesión: _____ Email: _____

Fecha de nacimiento: dd / mm / aa País residencia: _____

¿Fumador? SI NO Si es exfumador ¿hace cuánto?: _____

DEPENDIENTES

Edad	Parentesco	Años de dependencia	Comentarios



Esta pirámide representa las necesidades financieras y/o económicas que casi todo ser humano pasa durante su vida.

El primer paso es el **manejo de riesgo**, para proteger todos los activos que adquirió con sus ingresos.

Estas son las necesidades ocasionadas cuando alguien fallece, se enferma, o se incapacita. Esto se denomina: **PROTECCIÓN INMEDIATA.**

PRIORIDADES

Desea usted:

- Protección financiera para su familia?
- Respaldo la educación a sus hijos?
- Garantía hipoteca/prestamos?
- ¿Proteger su negocio?

LA PROTECCIÓN DE LA FAMILIA

¿Qué piensa del seguro de vida? _____

Si Ud. faltase hoy, ¿qué ingresos mensuales necesitarían sus dependientes?

¿Qué medidas ha tomado para asegurar estos ingresos? _____

Cálculo monto seguro de vida: _____

EDUCACIÓN DE SUS HIJOS

¿Cuál es la universidad que desea que ingresen sus hijos? _____

¿Conoce los costos actuales de las universidades? SI NO

Fecha iniciación de Universidad: dd / mm / aa

¿Ha comenzado ya a ahorrar? ¿Cómo es el plan? SI NO _____

Información para los costos adicionales: _____

SU NEGOCIO

¿Su cónyuge podrá manejar los activos de su negocio? SI NO

¿Se siente confiado de que su socio puede manejar y velar por los intereses de sus herederos? SI NO

Valoración intereses de propiedad:

Empresa: _____ Fecha: dd / mm / aa

Nombre del Propietario	Participación accionaria	Valor	Fecha de Nacimiento	Sexo	Clasificación

Esquema Compraventa cruzada



Cada uno debería obtener una póliza en la que designa a los otros dos socios como sus beneficiarios

El **beneficio por muerte** sería usado por los socios sobrevivientes o por la empresa para comprar las acciones del socio que falleció

RESUMEN

Capital Asegurado USD _____

Término

10

15

20

30

Beneficio Enfermedad Terminal USD _____

Beneficio Incapacidad USD _____

Beneficio Muerte Accidental USD _____

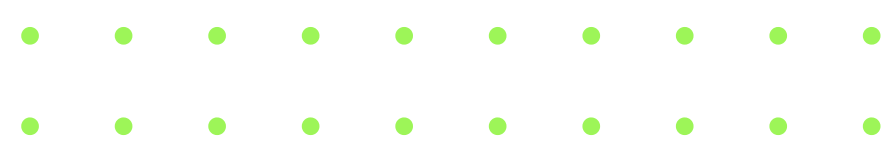
Prima Anual USD _____

Valor a devolver USD _____

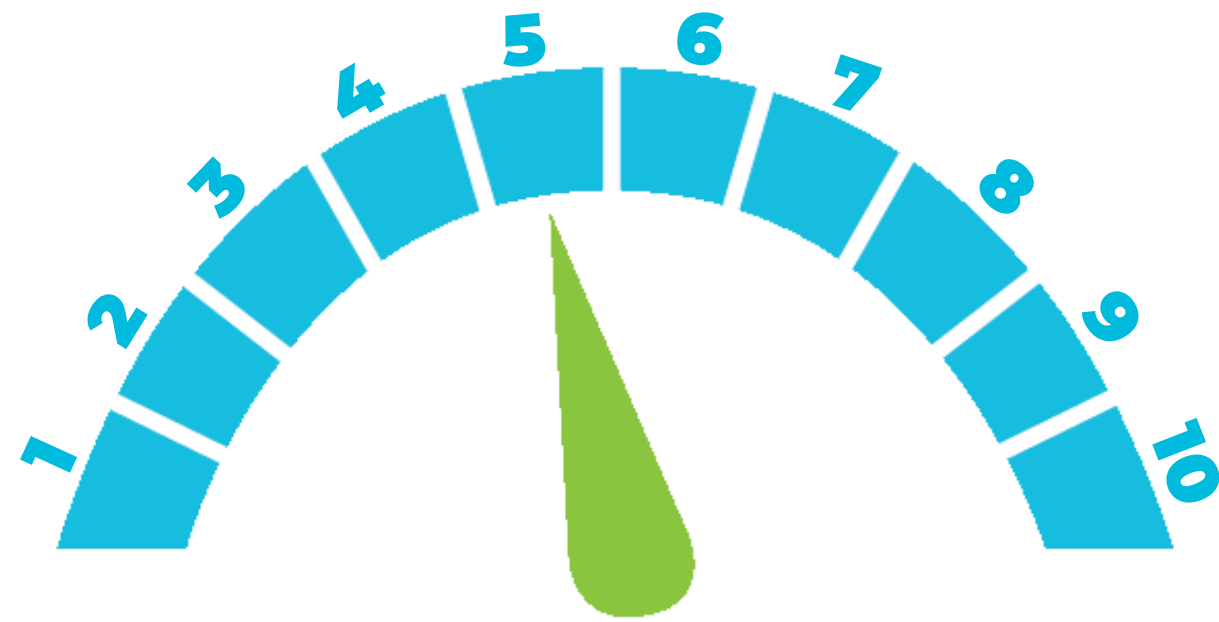


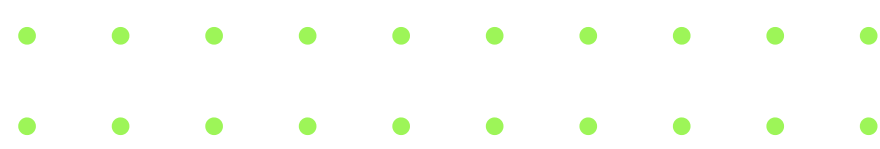
Reflexión de cierre





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





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

Si

No



* Olé



INCENTIVO 2024



* Olé



¡Te invitamos a vivir
una experiencia

Olé

en nuestra

Convención

2025

en **España!**

Periodo de calificación:
1 de Enero - 31 de Diciembre 2024

Calificación	Asesor	Agencia
Individual	USD \$60,000	4 Asesores Calificados
Doble	USD \$95,000	5 Asesores Calificados

*Términos y condiciones aplican

Contáctanos



Ramiro Molteni

✉ ramiro@olelife.com

Cono Sur



Dominic Corral

✉ dominic@olelife.com

México



Raúl Díaz

✉ raul@olelife.com

**Centro América , Cono
Norte de Suramérica**