Black
Tower
Group

OBJECIONES EN EL MUNDO DE LOS SEGUROS

CONTENIDO DEL EBOOK

PÁGINAS	TEMAS
3	Objeciones en el mundo de los seguros
3	¿Qué hacer ante las objeciones?
4	OBJECIÓN: “Ya tengo seguro”
5	OBJECIÓN: “No tengo dinero”
6	OBJECIÓN: “Necesito platicarlo con mi esposa”
7	OBJECIÓN: “Soy muy viejo”
8	OBJECIÓN: “La educación será gratis en el futuro”

Black Tower Group

OBJECIONES EN EL MUNDO DE LOS SEGUROS

Seguramente a lo largo de tu carrera como agente de seguros te has encontrado con muchas razones o argumentos de tus posibles clientes para rechazar, negar o impedir que se lleve a cabo la contratación de su seguro.

¿Qué hacer ante las objeciones?

1. RECONOCER Y EMPATIZAR
2. HACER LA PREGUNTA CORRECTA
3. SOLUCIÓN O EJEMPLO
4. CONFIABLE

OBJECIÓN: “Ya tengo seguro”

Me alegra mucho que tu compañía te quiera mucho

Sin embargo, déjame preguntarte algo ¿Estás casad@ con tu compañía?

Si te das cuenta si te enfermas puedes perder tu empleo y si pierdes tu empleo vas a perder tu cobertura y si pierdes tu cobertura no vas a poder comprar uno en ese momento. Por eso siempre recomiendo nunca depender de un tercero, como una compañía o el gobierno. Debes aprender a protegerte tú mismo. Así que los que haya dado tú compañía es algo adicional, es tu protección primaria

No estés casado con tu compañía y en especial a la generación de hoy en día ya sabes las compañías van y vienen, recesiones en empresas solo despiden gente y pierdes tu cobertura.

OBJECIÓN: “No tengo dinero”

Me alegra que me digas que no tienes dinero.

Pero déjame preguntarte algo, sabias que si mueres hoy tendríamos un problema más grande, porque si no tienes un poco de dinero para pagar un seguro de vida, NO puedes permitirte morir.

Así que, porque no te doy una solución muy simple, voy a ponerte una póliza de seguro activa hoy y la voy a poner en tu tarjeta de crédito, así tendrás 30 días para pagarla.

¿Tienes alguna pregunta? ¿No? Firme aquí

OBJECIÓN: “Necesito platicarlo con mi esposa”

ME ALEGRA QUE QUIERAS incluir a tu ESPOSA en esta conversación (Siempre empatiza con el cliente nunca estés en desacuerdo o lo retes)

Pero déjame preguntarte algo, ¿tú crees que tu esposa te diría “no mi amor, no me protejas”?

Ninguna esposa diría eso “No me protejas, No protejas a los niños No es importante” Ninguna esposa razonable diría eso. Porque no me dejas hacer algo por ti, déjame empezar la solicitud y me aseguro que esté protegido y te doy de 10 a 20 días para que tomes una decisión.

¿Tienes alguna pregunta? ¿No? Firme aquí

OBJECIÓN: “Soy muy viejo”

ME ALEGRA QUE DIGAS que eres muy viejo.

Pero déjame te pregunto algo, si mi compañía aceptara asegurarte, ¿lo tomarías?

¿Qué te parece si hacemos el proceso para ver si la compañía nos acepta? porque la edad es de los criterios más importantes de la aseguradora para darte la cobertura, ¿te gustaría?

¡Fantástico! Firme aquí

OBJECIÓN: “La educación será gratis en el futuro”

Me alegra que me digas eso, De hecho, estoy de acuerdo contigo, Yo también creo que en el futuro la educación será gratis

Pero déjame preguntarte algo, ¿Qué pasaría si tú y yo estamos equivocados y la educación termina ser más cara? ¿Deberían ir tus niños a la universidad o no? ¿Deberían ir verdad?

Te das cuenta de que si la educación es gratis, de cualquier manera tendrás el dinero para guardarlo para ti.

¿Si la educación es cara? ¡Gracias a Dios que ahorramos ese dinero! ¿Tienes otras preguntas? ¿No? Firme aquí.

Black Tower Group

COMPROMETIDOS CONTIGO

SÍGUENOS:

www.soybtg.com