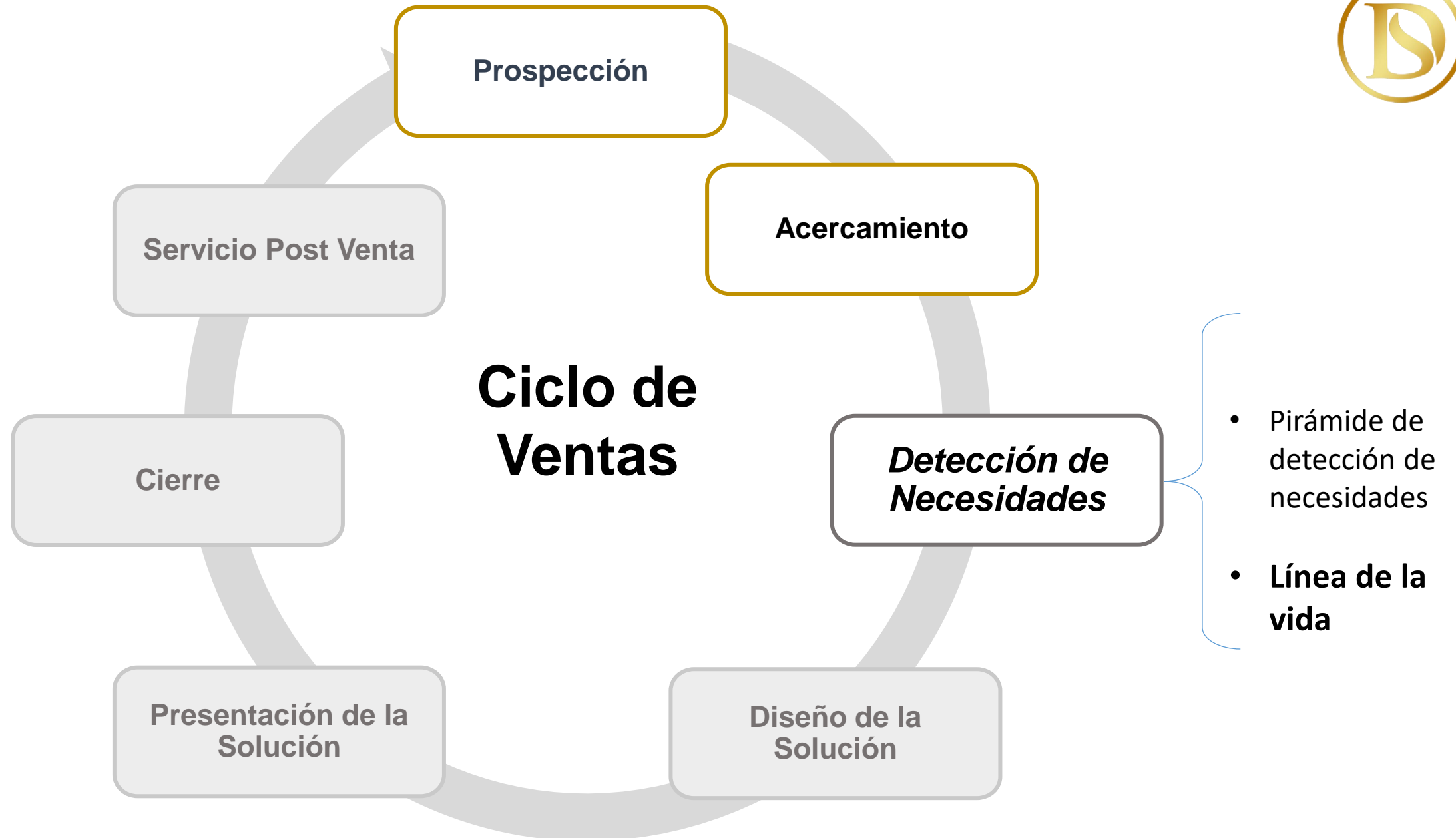




# Ciclo de ventas, Línea de la vida





## ¿Qué es la línea de la vida?

Una vez que has obtenido la información acerca de los Planes, Objetivos y Preocupaciones de tu prospecto puedes plasmarlo en la Línea de la Vida **para mostrarle de manera gráfica su necesidad** y como le puedes ayudar a resolverla

ADN

Asegura tu bienestar, asesórate  
y confía en los expertos.

## ¿Para qué sirve?

- Ayuda al prospecto a **visualizar su necesidad**
- Ayuda al prospecto a **reconocer la importancia** que tiene el satisfacer esa necesidad



En cumplimiento a la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares y debido a que este material es una herramienta para el Agente y no lo entrega a la Aseguradora; el Agente reconoce que tiene el carácter de Responsable en términos de la Ley antes citada y que es responsable de la información que recibe en este formato y será el único que tendrá acceso a la información. Por lo tanto, se compromete a tratarla en todo momento de manera confidencial y de acuerdo a los principios establecidos en la Ley referida, garantizando su resguardo sobre daño, pérdida, uso o acceso no autorizado, así como asegurar su destrucción de forma segura. Adicionalmente el Agente se compromete a proporcionar al prospecto su propio Aviso de Privacidad. Por lo anterior, el Agente acepta que al utilizar este formato y en caso de que llegara a existir alguna vulneración o acción por parte del titular de los datos recabados en el mismo, el Agente asumirá la responsabilidad en la que incurra, así como a cubrir las sanciones que en su caso se generen por dicho incumplimiento, y se compromete a sacar en paz y a salvo a la Aseguradora.  
MetLife México, S.A. es filial de MetLife Inc. que opera bajo la marca MetLife.  
VV-2-304

# Objetivos de la línea de la vida

## Línea de Vida

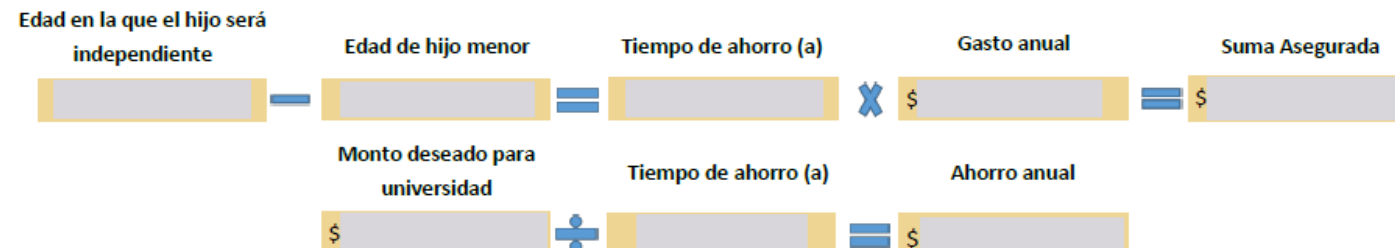
- **Sensibilizar** al prospecto
- **Obtener** argumentos de Venta para eliminar objeciones (datos duros)



Formula Retiro:



Formula Educación:



# Pasos para realizar la línea de la vida para RETIRO

- 1 Sueños / Interés a corto, mediano y largo plazo
- 2 Gastos
- 3 Edad del prospecto
- 4 Edad de retiro –
  - a) ¿Cómo te imaginas que sea tu retiro?
- 5 ¿Cuándo te vas a morir?
  - a) ¿A que edad murieron tu abuelos?
  - b) ¿Cómo fueron sus últimos días y estado de salud?
  - c) ¿Cómo obtenían ingresos?
- 6 Si pudiéramos regresar 50 años ¿Qué hubiera dicho tu abuelo sobre su retiro?
- 7 Mávalo – Invalídalo

- 8 
$$\text{Meta de Ahorro / S.A} = \text{Gasto} \times 12 \times \text{Años retirados}$$
- 9 
$$\text{Prima} = \text{S.A.} / \text{Años Laborales}$$
- 10 ¿Esto esta bien para ti?
  - a) Si – Cierras Prima
  - b) No- ¿Entonces cuanto esta bien para ti?
- 11 Reafirmas Compromisos
  - a) Sueño / Interés - ¿Es correcto?
  - b) Suma Asegurada - ¿Es correcto?
  - c) Prima - ¿ Es correcto?
  - d) Protección Muerte e Invalidez - ¿Es correcto?
- 12 ¿Hay alguien mas que deba de estar en nuestra próxima reunión?  
\*Agendar segunda cita



# Ejercicio

## Sueños

Corto plazo

Mediano plazo

Largo plazo

## Información médica

Madre

Padre

Abuela materna

Abuela paterna

Abuelo materno

Abuelo paterno

## Gastos

Gastos Fijos

\$

Tarjetas

\$

Inmuebles

\$

Ahorro

\$

Esparcimiento

\$

Otros

\$





¡GRACIAS!