

Hola, Muy Buenos Días!!! Hablo con Sr/a \_\_\_\_\_

Le habla *tu nombre* de **KNG International Advisors**, soy la asistente personal del Asesor Patrimonial **Sr. Emberson**.

Como esta? ( pausa).....

**PARA LLAMADAS FRIAS** \_\_\_\_\_

KNG es una empresa de **asesoría patrimonial Internacional a nivel personal**, nos enfocamos en la creación y desarrollo de las áreas de **planes de retiro, fondos educativos y fondos de ahorro e inversión**. **Hace 16 años que estamos en Cancún y toda la Riviera Maya y más de 25 años en toda la República Mexicana**. Solo en la Riviera Maya tenemos más de 350 clientes en el marco hotelero y empresarial.

**EN CASO DE QUE SEA UNA PERSONA RECOMENDADA POR OTRO CLIENTE O PROSPECTO USA SU NOMBRE 3 VECES**

Nos recomendó con Usted nuestro cliente el Sr. *nombre del cliente*. Asesoramos al Sr. *nombre del cliente* con el plan de retiro/fondo educativo y Sr. *nombre del cliente* pensó que te interesaría mucho conocer a nuestros servicios.

Somos una **consultoría independiente** alrededor de LATAM que brinda asesoría patrimonial a nivel **personal** en las áreas de **planes de retiro, fondos educativos y fondos de inversión**

Al ser **brokers independientes** representamos **mas que 35 instituciones bancarias y aseguradoras internacionales**, lo que nos permite buscar el mejor plan de ahorro/inversión para cada cliente tomando en cuenta su perfil y acceder a las **mejores tasas de crecimiento**.

Nuestro Asesor Patrimonial, Lic....., le ayudará buscar la manera que su ahorro/inversión sea **libres de impuestos** y en **moneda fuerte** como **Euros, Libras Y Dólares**.

El objetivo de llamada es **organizar una cita entre Usted y nuestro Asesor Patrimonial, el Sr. Emberson**.

Esta asesoría **no tiene costo** y le puede ayudar a **cuantificar sus objetivos financieros y planificar su vida financiera**.

**Cuál de estas 3 áreas todavía le falta organizar o quiere revisar para asegurar que este en el camino correcto?**

- Plan de **Retiro**
- Fondo **Educativo**
- Fondos **internacionales de Inversión**

El mínimo para empezar estos planes internacionales son de \$300 / **\$500 dólares mensuales**....Esta Bien??.....

Prefiere cita por la **mañana o en la tarde**???

**Información :**

- **DILE QUE NECESITA:** 45 minutos de su tiempo
- **PIDE:** Dirección de la cita, Cargo en la empresa si a cita esta en la empresa del cliente , **Correo , Celular**
- **Si le interesa algo para el Retiro PIDE su edad**, si es para Fondos Educativos **PIDE edad de sus hijos**
- **Inversión mínimo – Ahorro mensual \$350 / \$500** o cuenta de inversión es **\$50.mil dólares**
- **Entregar tus teléfonos**

Perfecto su cita está en la **agenda del Asesor Patrimonial, Lic..... a las.....el día.....**

OBJECIÓN	RESPUESTA
<b>Desde cuando existe esta empresa?</b>	Tenemos 25 años trabajando en LATAM. Tenemos asesores en Mexico, Peru, Chile, Ecuador, Chile, Colombia, Costa Rica, Argentina, Zambia
<b>Que beneficios hay para los clientes?</b>	Muy Buena pregunta. Somos independientes y trabajamos con mas de 100 bancos de inversión, casas de bolsa, plataformas de inversión y aseguradoras internacionales y esto nos permite buscar el mejor plan de ahorro /inversión según tu perfil. Todos nuestros planes tienen beneficios fiscales, están disponibles en muchas monedas fuertes, tiene bajos minimos y mucha accesibilidad. Solo trabajamos con las instituciones internacionales mas prestigiosas en las jurisdicciones mas estables, como Reino Unido. Dinero de clientes siempre esta administrados en cuentas segregadas bajo su nombre. KNG brinda acceso a sus a más de 90,000 fondos de inversión. Investigamos los fondos para poder ofrecer fondos con una larga trayectoria de ganar a los índices y terminar en el primer 25% de sus categorías como u valor agregado. Lo mejor sería que arregláramos una cita con nuestro Asesor Mayor y el con gusto le explicara los beneficios. <b><i>Cuál de estas áreas le falta organizar todavía? Prefería la cita por la mañana o por la tarde?</i></b>
<b>Con que bancos trabajan?</b>	Muy Buena pregunta. Como empresa independiente trabajamos con unos 35 bancos de inversión en muchos países como Fidelity, Allianz, JP Morgan, Templeton, Generali, RL360, Hansard, HSBC, etc. Realmente no estamos limitados. La mayoría son de EU, Gran Bretaña, Suiza y Japón. Según su perfil, necesidad y flexibilidad depende de cual le vamos recomendando. <b><i>Prefería la cita por la mañana o por la tarde?</i></b>
<b>Esto es para la empresa o personal?</b>	Trabajamos tanto a nivel corporativo como a nivel personal. En este caso le estamos ofreciendo el servicio a nivel personal. <b><i>Prefería la cita por la mañana o por la tarde?</i></b>
<b>Estoy muy ocupado, ahora no puedo atenderle.</b>	Entiendo Sr. <i>Prospecto</i> , entiendo. Cuál es la hora más conveniente para llamarle hoy?
<b>No estoy interesado.</b>	Entiendo Sr. <i>Prospecto</i> . Es difícil estar interesado en algo hasta que no sepa de qué se trata. Tal vez ayude si le explico un poco más acerca de <b>KNG International Advisors</b> y los servicios de asesoría financiera y patrimonial.
<b>Que es lo que me está vendiendo?</b>	De hecho estoy ofreciendo servicios de asesoría financiera y patrimonial para mostrarle como planear su futuro financiero, sin costo. Especializamos en tres áreas: Planeación de retiro, Fondos o Fideicomiso Educativos y Portafolios de Inversión. <b><i>Cuál de estas áreas le falta organizar todavía? Prefería la cita por la mañana o por la tarde?</i></b>
<b>Solo invierto en Real State/ Propiedades</b>	Real Estate/ Bienes y raíces son una excelente inversión, aunque no son muy líquidos, están valorizados en su moneda local y cuando los vendes o rentas pagas impuestos. Siempre recomendamos diversificar su patrimonio y no tener todos los huevos en la misma canasta. EL asesor le puede enseñar muchas opciones interesantes a nivel internacional en moneda fuerte

	con beneficios fiscales que también aprecian en valor o pueden dar ingresos. <b><i>Prefería la cita por la mañana o por la tarde?</i></b>
<b>De que se trata todo esto?</b>	Damos asesoría patrimonial en TRES AREAS: planes de retiro, cuentas de ahorro e inversión libres de impuestos, fondos educativos y banca internacional en general. <b><i>Cuál de estas áreas le falta organizar todavía? Prefería la cita por la mañana o por la tarde?</i></b>
<b>Ya tengo un corredor/ asesor</b>	<p>Perfecto, entonces no tiene nada que perder escuchando una segunda opinión? <b><i>Cuando fue la ultima vez que tuviste una revisión en persona con tu asesor?</i></b></p> <p><b><i>Esta contento con los resultados durante los últimos 3 o 5 años?</i></b></p> <p>Tenemos acceso a mas 5000 fondos de inversión que nos permite recomendar los mas exitosos a nuestros clientes. EL asesor puede calcular si sus planes existentes son suficientes para cumplir sus propias metas financieras. Por ejemplo en caso del Retiro si la proyección de su plan existente le va a dar independencia económica a la edad que tienes contemplado o fondos suficientes para cubrir los honorarios de la universidad de sus hijos etc. No tiene costo la asesoría así que no hay nada a perder solo aprender. <b><i>Prefería la cita por la mañana o por la tarde?</i></b></p>
<b>Me podría enviar información primero?</b>	<p>Sr. <i>Prospecto</i>, normalmente enviamos la información después de una asesoría para que sea pertinente a su caso, ya que cada persona tiene una situación diferente. Realmente enfocamos en tres áreas de asesoría patrimonial</p> <p>1. Planes de retiro 2. Fondos educativos 3. Cuentas de inversión</p> <p><b><i>Cual de estas áreas le falta organizar todavía? Prefería la cita por la mañana o por la tarde?</i></b></p>
<b>Ya estoy cubierto tengo un plan de retiro/fondo educativo</b>	<p>Me da gusto escuchar eso Sr. <i>Prospecto</i>. Estaría sorprendido si no. De cualquier manera, cuando fue la ultima vez que revisó estos asuntos profesionalmente? ES importante dar revisiones de sus planes para adaptar a los cambios de sus objetivos, nivel de vida y con los fondos de inversión los mercados financieros. No quieres llegar a su retiro o al momento de pagar la universidad sin el capital o ingresos suficientes verdad? Sr. <i>prospecto</i>, una cita con nuestro Asesor Mayor, el Lic. <b><i>Nombre del Asesor</i></b> le puede dar asesoría completa para asegurar si su ahorro es suficiente para cubrir sus metas, que esta aprovechando de todos los beneficios fiscales y revisar su portafolio de inversión. Esta segunda opinión profesional no tiene costo así que no tiene nada que perder. <b><i>Prefería la cita por la mañana o por la tarde?</i></b></p>