

# GUÍA TECNOLÓGICA

Paquete de soluciones de Integrity





## ÍNDICE

Cómo utilizar esta guía tecnológica . . . . .	3
Paquete de soluciones de Integrity . . . . .	4
Gestión de clientes. . . . .	5
Información al instante . . . . .	6
Etiquetas de comprador. . . . .	7
Cotización y solicitud electrónica . . . . .	8
Client Connect . . . . .	9
Asistente digital Ask Integrity . . . . .	10
Sitio web personal para agentes de PlanEnroll . . . . .	11
Client Sync de PlanEnroll . . . . .	12
Gestión de clientes y LeadCENTER . . . . .	13
Clientes potenciales de PlanEnroll. . . . .	14
Formación y recursos de Integrity Technology . . . . .	15





# SU GUÍA TECNOLÓGICA PARA EL AEP DE 2025

**El período de inscripción anual (AEP) es un momento crítico para los agentes enfocados en las ventas de Medicare Advantage. Para 2025, se estima que las actualizaciones de Medicare que surjan de la *Inflation Reduction Act* (Ley de reducción de la inflación) provocarán disrupción en el sector.**

Las disrupciones previstas incluyen cambios en los planes y la cobertura que generarán desafíos de navegación tanto para los consumidores como para los agentes.

Esta guía tecnológica muestra cómo el paquete de soluciones de Integrity es un recurso fundamental durante el AEP que le ayudará a gestionar el flujo de trabajo, agilizar las comunicaciones y desarrollar relaciones más sólidas con los clientes.

## La plataforma de Integrity Technology incluye:

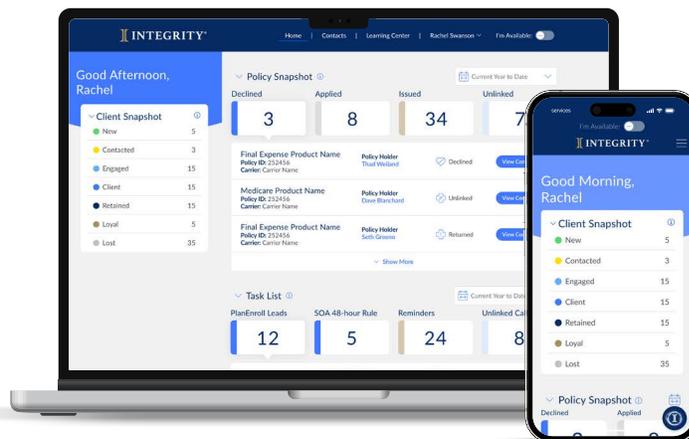
- Gestión de clientes
- PlanEnroll
- LeadCENTER
- Ask Integrity™

Cada sección de la plataforma ofrece funciones y recursos clave diseñados para usted.

Paquete de soluciones de Integrity: Para agentes. Por agentes.



## Integrity Suite of Solutions *For Agents. By Agents.*





## PAQUETE DE SOLUCIONES DE INTEGRITY | INTRODUCCIÓN

**El AEP de este año se perfila como disruptivo y desafiante. Integrity Technology le ayuda a transformar los cambios en oportunidades que le permitan prestar servicio a más clientes, con mayor eficacia!**

El paquete de soluciones de Integrity está diseñado para ayudar a agentes, asesores y agencias a:

- Ahorrar tiempo
- Ser más eficaces
- Cumplir fácilmente con la normativa

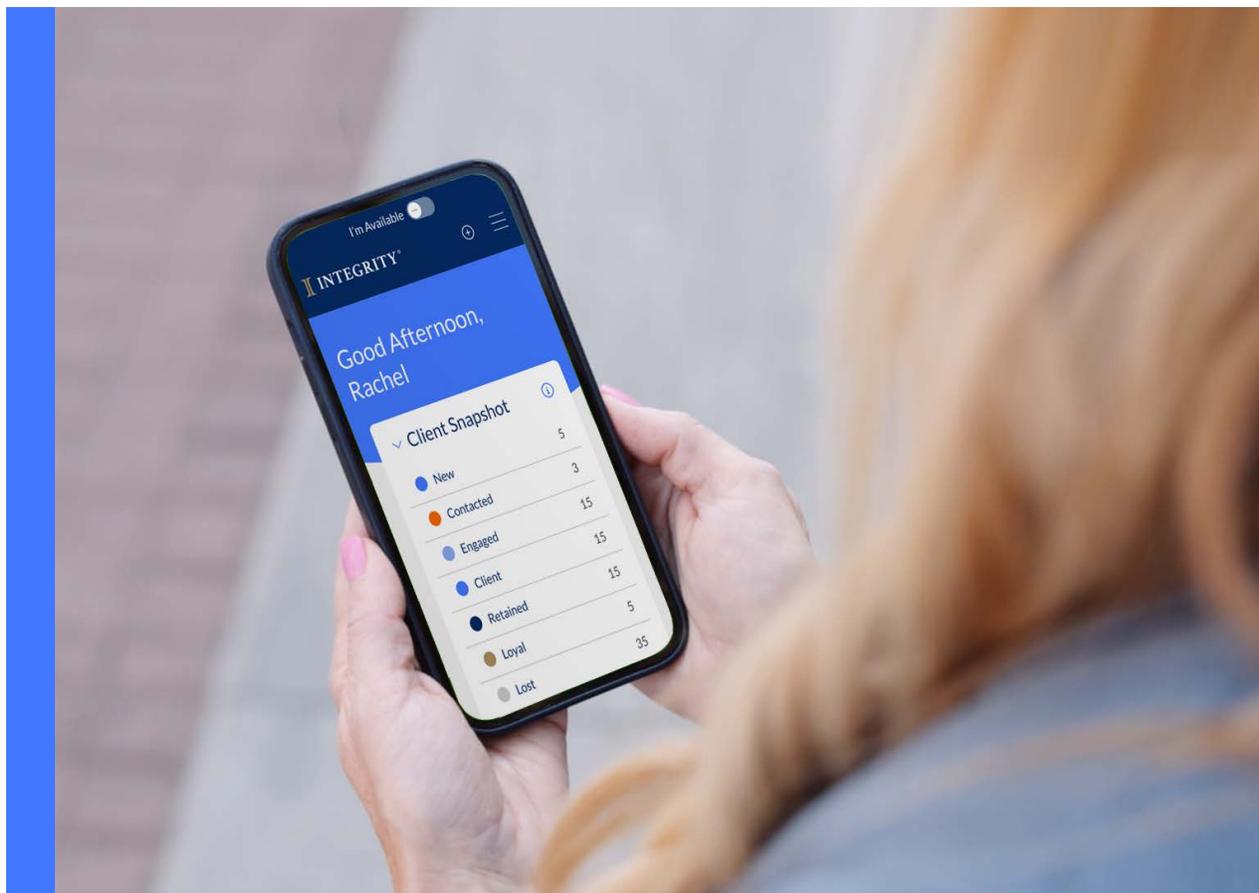
Integrity Technology fue creada por líderes del sector para conectar sus actividades más importantes, entre ellas:

- Gestión de clientes
- Marketing
- Y más
- Cotización y solicitud electrónica
- Generación de clientes potenciales

### ¿Por qué utilizar Integrity Technology?

- Los agentes de primer año que utilizan nuestra tecnología son un 50% más productivos
- Los agentes que utilizan nuestra tecnología redactan un 64% más de solicitudes que los agentes que no lo hacen

El paquete de soluciones de Integrity le ayudará a transformar la disrupción en oportunidad.





# GESTIÓN DE CLIENTES DE INTEGRITY

**Integramos la gestión de las relaciones con los clientes directamente en nuestra plataforma para ayudarle a gestionar las relaciones, preferencias y plazos de cada cliente.**

La gestión de clientes de Integrity ofrece múltiples funciones para agilizar su flujo de trabajo.

Cada registro de contacto le permite ver la información del cliente, incluidos sus médicos, recetas, farmacias, información del plan y notas personalizadas. Al hacer clic en *Contacts* (Contactos) en el menú superior, verá:

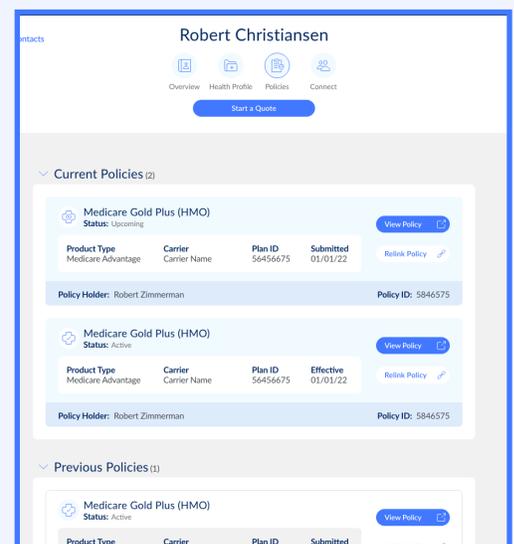
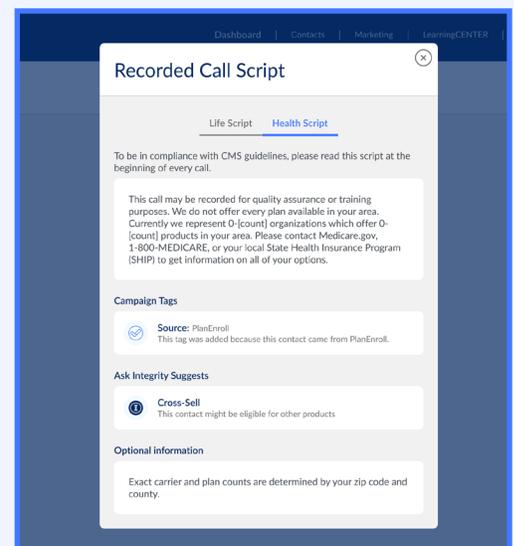
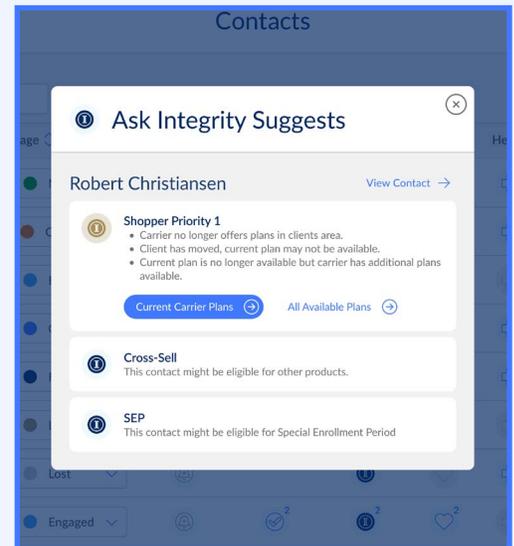
- Nombre de contacto
- Etapa (Nuevo, Contactado, Comprometido, Cliente, Retenido, Leal o Perdido)
- Etiquetas (Recordatorios, Campañas, Ask Integrity)
- Pólizas de salud (pólizas vendidas a través de un experto superior de Integrity)
- Información de contacto

Los datos de contacto de cada registro le muestran:

- Recordatorios y tareas: vea los pasos de seguimiento de cada cliente
- Grabaciones automáticas de llamadas: se guardan durante 10 años, según los requisitos de los Centros de Servicios de Medicare y Medicaid (CMS)
- Seguimiento del Propósito de la cita en 48 horas: garantiza el cumplimiento de la normativa en sus comunicaciones
- Notas del cliente: agregue información útil sobre su cliente, desde sus familiares hasta sus pasatiempos personales
- Información médica: los datos sobre los proveedores, recetas, farmacias y otros detalles se almacenan de forma segura y se pueden utilizar para personalizar las cotizaciones
- Información sobre pólizas: muestra las pólizas actuales y anteriores

**La gestión de clientes le ahorra tiempo y esfuerzo, además de añadir un toque personal.** Si ha agregado notas al perfil de un cliente, revíselas antes de llamar; de este modo, podrá preguntarle por su mascota o mencionar su pasatiempo preferido.

Utilice la gestión de clientes de Integrity para gestionar su negocio durante todo el año, ahorrar tiempo y esfuerzo, y estar al tanto de las necesidades de sus clientes.





## INFORMACIÓN AL INSTANTE

**Prestar un buen servicio a sus clientes significa comprender qué necesitan y cuándo lo necesitan. Debe poder acceder fácilmente a información que le ayude a priorizar sus próximos pasos.**

Obtenga información al instante sobre sus clientes con nuestro etiquetado automático de contactos y filtrado avanzado que le permite realizar un trabajo más eficiente.

El etiquetado automático de contactos identifica:

- Períodos especiales de inscripción
- Oportunidades de venta cruzada de productos
- Compañía aseguradora
- Estado del producto
- Tipo de producto
- Cualquier otro atributo con etiquetas personalizadas

El filtrado le permite identificar clientes con varios detalles y etiquetas al mismo tiempo. También puede especificar exclusiones, como clientes NO inscritos en una determinada compañía aseguradora.

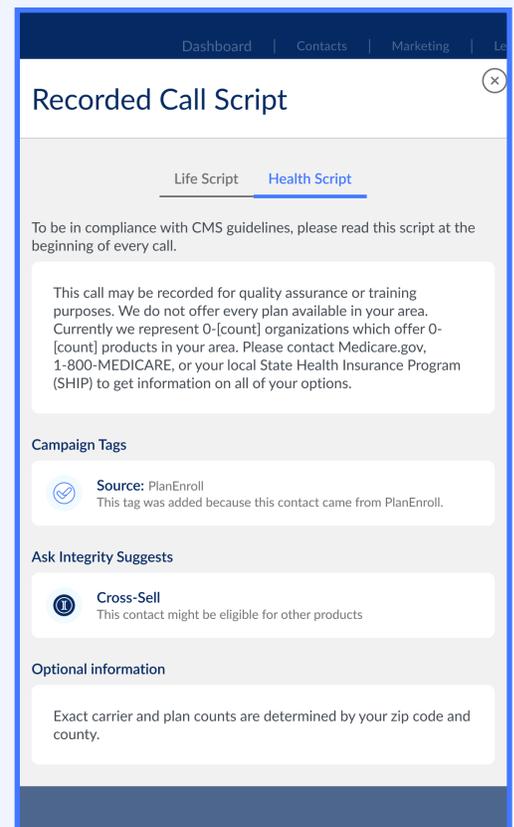
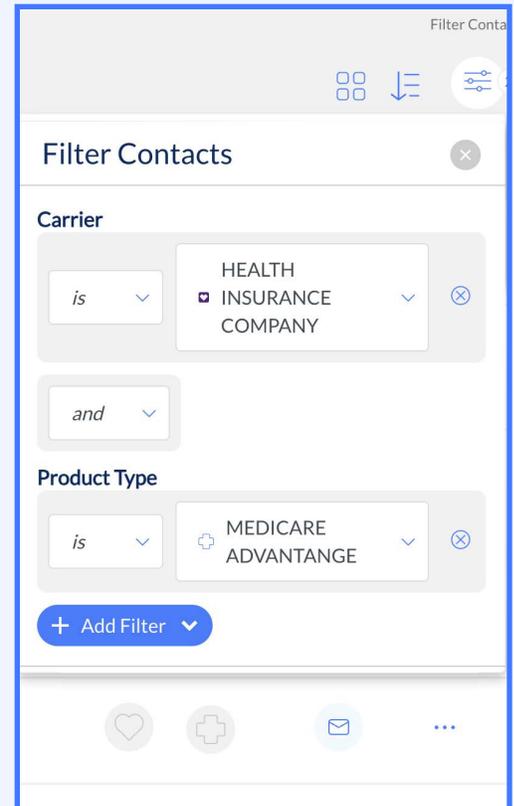
Ejemplo de filtrado: Una de sus compañías aseguradoras tiene un cambio en una red y pierde un hospital. Para filtrar sus clientes, vaya a la vista *Contacts* (Contactos) y:

1. Haga clic en el botón *Filter* (Filtro) para iniciar un nuevo filtro.
2. Elija la compañía aseguradora y el tipo de producto para iniciar la búsqueda.
3. Cuando aparezcan los registros de los clientes, haga clic en los tres puntos situados junto a cada uno de ellos y en *"Add Reminder"* (Agregar recordatorio).
4. Agregue recordatorios como *"Para este cliente habrá un cambio de red"*; luego guarde los detalles y continúe con el siguiente cliente.

Además, la información al instante le proporciona guiones de recomendaciones de ventas y ventanas emergentes en tiempo real, desarrollados por Ask Integrity, para hablar con su cliente y ayudarle a tomar decisiones estando bien informado.

La información al instante, junto con el etiquetado y los filtros, le ahorran tiempo y esfuerzo al ayudarle a explorar directamente los clientes que necesitan ayuda y contactarlos.

Todo ello forma parte del paquete de soluciones de Integrity, creado por y para agentes. by agents.





# ETIQUETAS DE COMPRADOR DE ASK INTEGRITY

**Sabemos que quiere ayudar, encontrar y apoyar a los clientes que tal vez buscan un nuevo plan.**

Las etiquetas de comprador de Ask Integrity facilitan la identificación de sus clientes con próximos cambios de plan. También obtendrá una puntuación que le indicará la probabilidad de que realicen una compra.

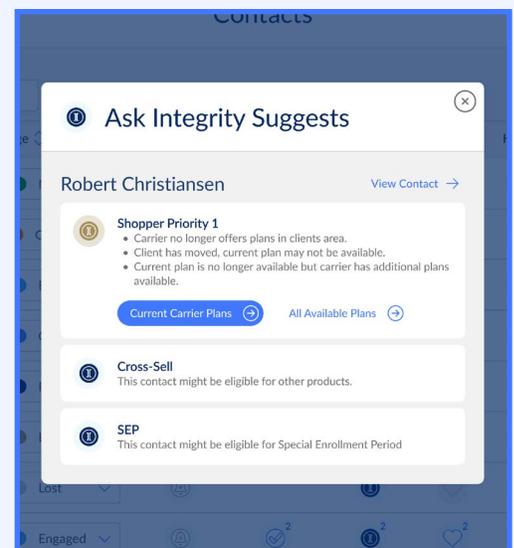
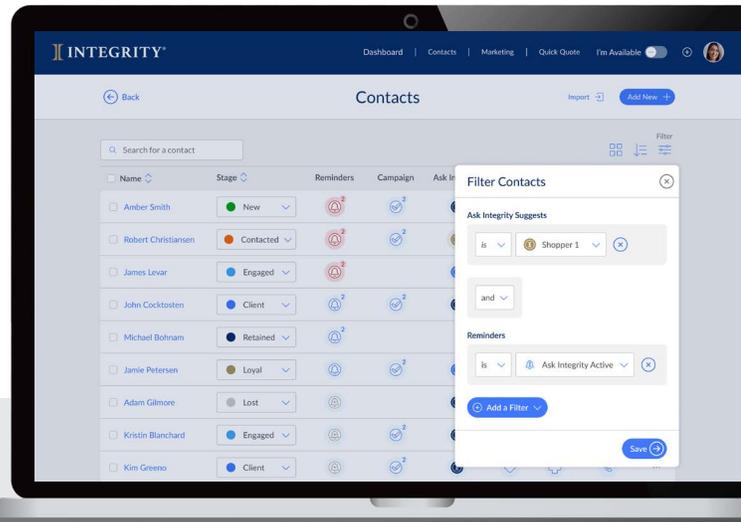
- Etiquetas de comprador de Ask Integrity
- Identifique a los clientes con probabilidad de compra durante el AEP
- Utilice la información del perfil del cliente existente para evaluar los detalles del plan actual en comparación con los próximos cambios del plan
- Ayude a los agentes a priorizar las tareas pendientes de los clientes
- Compare las necesidades del cliente y las opciones de planes para obtener recomendaciones más precisas
- Indique una probabilidad baja, media o alta de compra durante el AEP

Las nuevas etiquetas de comprador reciben información de múltiples fuentes de datos, conectando los registros de sus clientes con la información de los próximos cambios del plan. Esto puede ayudarle a encontrar opciones para recomendar a los clientes con información de perfil actualizada, incluidos médicos, recetas, farmacias y detalles del plan actual.

Para utilizar las etiquetas de comprador, vaya a su lista de contactos y, a continuación:

1. Cree un nuevo filtro con el botón *Filter* (Filtro).
2. Utilice el filtro *“Ask Integrity Suggests”* (Sugerencia de Ask Integrity) para seleccionar *Shopper 1* (Comprador 1).
3. Haga clic en *Save* (Guardar) para mostrar los resultados.
4. Para el registro de cada cliente, utilice el ícono de Ask Integrity para contactarlo directamente.

Las etiquetas de comprador le ayudan a priorizar y filtrar su lista de contactos y a hacer recomendaciones de planes más precisas que le ahorrarán tiempo y esfuerzo.



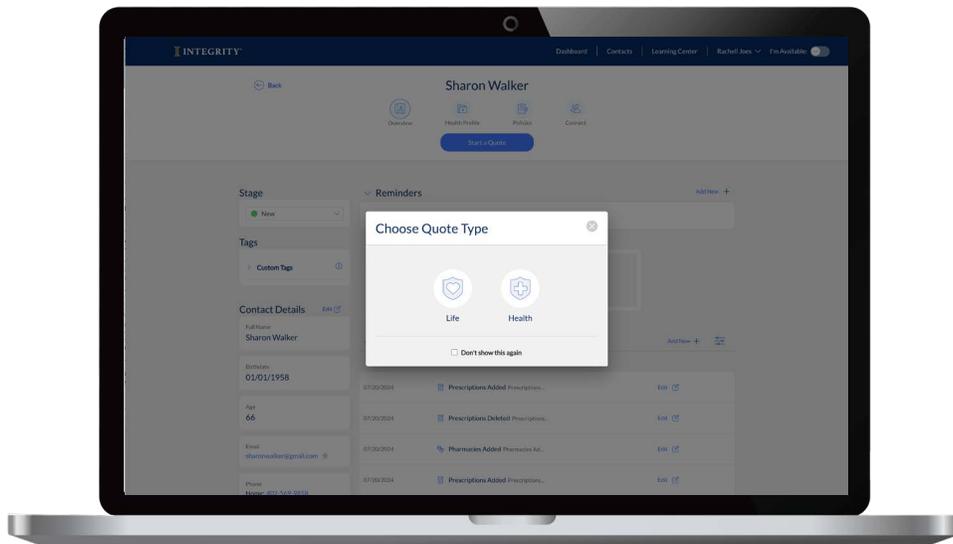


## COTIZACIÓN Y SOLICITUD ELECTRÓNICA INTEGRADAS

**Sabemos que, al reunirse con clientes, es fundamental tener las respuestas adecuadas para satisfacer sus necesidades específicas y generar una relación de confianza más profunda. Por eso le ofrecemos apoyo mediante funciones como la cotización y solicitud electrónica integradas, para facilitar aún más la experiencia de inscripción de sus clientes.**

Cotización y solicitud electrónica de Integrity:

- Complete al instante los formularios de cotización e inscripción con la información de sus clientes
- Utilice fuentes de cotización de confianza para obtener cotizaciones precisas y competitivas
- Integradas directamente en la gestión de clientes de Integrity
- Optimice la inscripción haciéndola rápida y precisa



A continuación, se explica cómo se utiliza la cotización y solicitud electrónica integradas:

- Empiece por verificar la información sobre el médico, la receta y la farmacia de su cliente.
  - Actualice el registro de su cliente junto a él por teléfono o guíele sobre cómo realizar actualizaciones en su propio perfil de PlanEnroll utilizando el enlace del sitio web personal para agentes.
- Después de verificar que los datos sean correctos, haga clic en el botón “Start a Quote” (Iniciar una cotización).
- Verá una lista de los planes disponibles en la sección del cliente. Utilícela para crear hasta tres cotizaciones y revisar las opciones disponibles con su cliente.
- Una vez que el cliente haya elegido un plan, puede iniciar fácilmente su solicitud con el botón Apply (Solicitar). La información de su cliente se completa automáticamente en la solicitud.
- Envíe su solicitud cuando toda la información esté correcta para que el cliente revise la cotización y la acepte.

¡El proceso de inscripción de clientes nunca ha sido tan rápido y sencillo con las funciones de cotización y solicitud electrónica integradas de Integrity!



## CLIENT CONNECT

**Integrity creó una forma sencilla de enviar mensajes de marketing a sus clientes. Desde abordar cambios en la póliza y recopilar información sobre los clientes hasta simplemente saludarlos por su cumpleaños, nuestra nueva función Client Connect le permite hacer eso y mucho más.**

Client Connect:

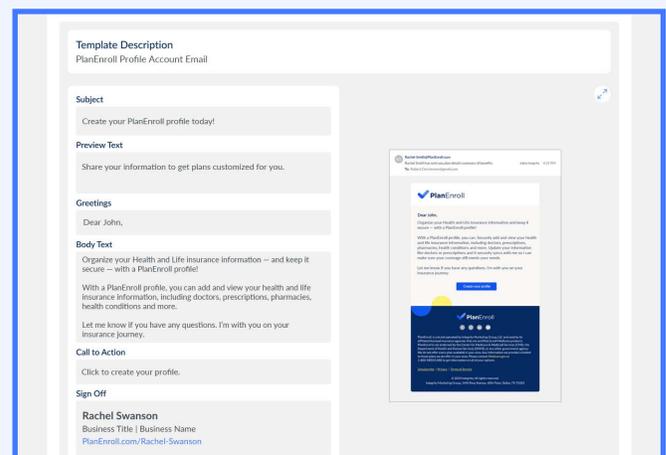
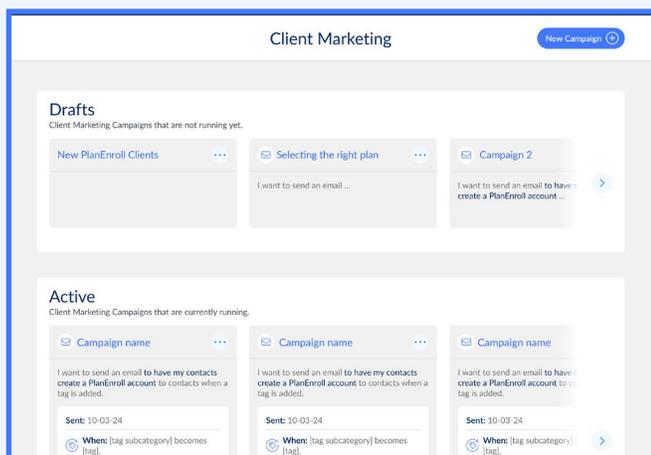
- Fácil de encontrar en su panel de *Client Marketing* (Marketing para clientes)
- Facilita la conexión con un grupo de clientes por correo electrónico o el envío de mensajes de texto a clientes individuales
- Las plantillas de mensajes aprobadas le ahorran tiempo y esfuerzo
- Las agrupaciones automáticas le ayudan a priorizar a quién contactar primero
- Las plantillas de mensajes son específicas para cada grupo destinatario, por lo que no tendrá que realizar ningún trabajo adicional
- El historial de mensajería aparece en el flujo de actividad del registro de contacto de cada cliente

Cómo utilizar Client Connect:

- Haga clic en Marketing para ver su panel de *Client Marketing* (Marketing para clientes).
- Haga clic en *New Campaign* (Nueva campaña) para iniciar un mensaje.
- Elija si desea enviar un correo electrónico o un mensaje de texto, y seleccione el tipo de plantilla que desea.
- Seleccione a quién quiere enviar el mensaje: a un contacto, a todos los contactos o a una lista de contactos filtrados.
- Haga clic en *Preview Campaign* (Vista previa de la campaña) para ver una vista previa del mensaje. Su nombre, información de contacto y enlace al sitio web personal para agentes se incluyen automáticamente.
- Haga clic en *Send Campaign* (Enviar campaña).

Client Connect de Integrity le ofrece opciones de comunicación con los clientes. Desde abordar cambios en la póliza y recopilar información sobre los clientes hasta simplemente saludarlos por su cumpleaños, Client Connect le permite hacer eso y mucho más.

Ahora puede comunicarse fácilmente con sus clientes durante todo el año por correo electrónico y mensaje de texto. Además, con nuestros mensajes de marketing listos para enviar, ¡ahorrrará tiempo y trabajará con más eficacia!





## ASISTENTE DIGITAL ASK INTEGRITY

**Ask Integrity es el primer asistente digital del sector basado en inteligencia artificial, y su misión es hacer que su trabajo sea más sencillo. Entre otras cosas, Ask Integrity ofrece acceso conveniente y seguro a la información del cliente sobre la marcha.**

Ask Integrity le ayudará a:

- Preparar las próximas reuniones con un resumen de las llamadas recientes al cliente
- Proporcionar datos clave del cliente antes de una llamada
- Completar una revisión previa a la inscripción o recopilar las preferencias faltantes del cliente para obtener cotizaciones precisas
- Evaluar las necesidades del cliente durante su proceso de solicitud, hacer recomendaciones sobre especialistas y más
- Ofrecer a los clientes la cobertura más adecuada según su situación particular
- Trabajar desde cualquier lugar: Ask Integrity está disponible en computadoras de escritorio y dispositivos móviles

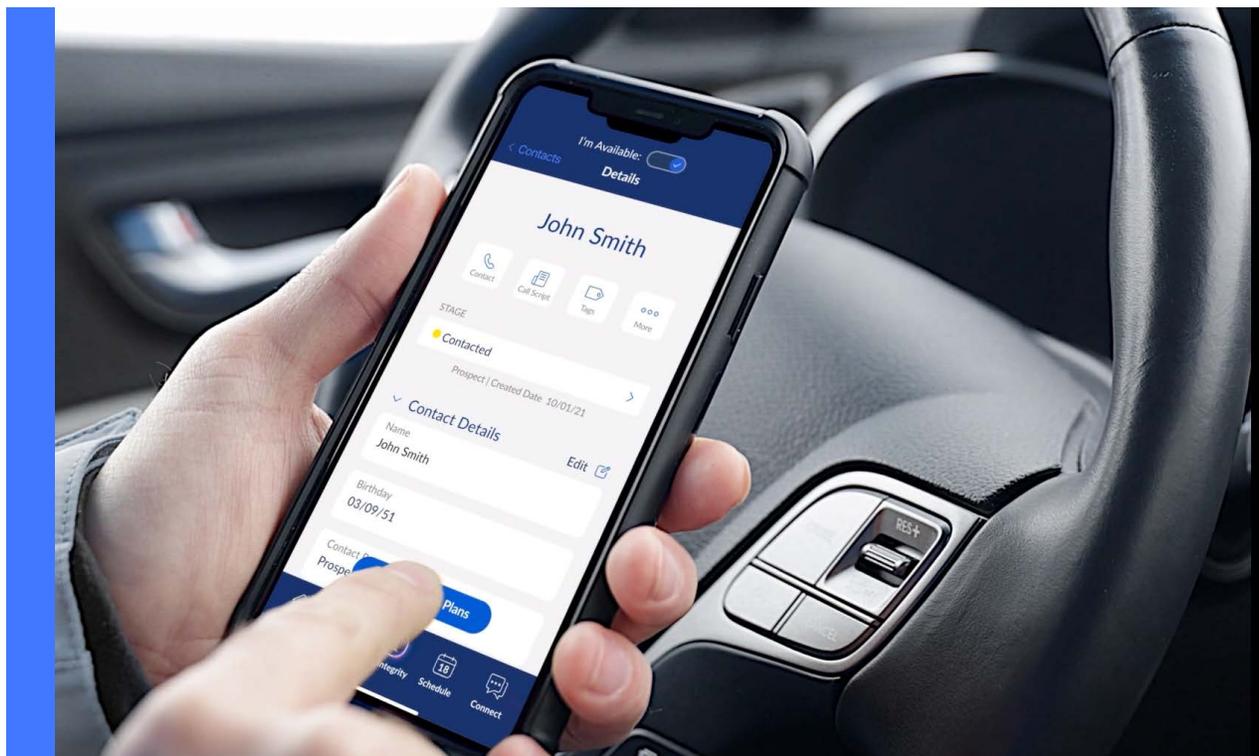
A continuación, detallamos cómo Ask Integrity le ayuda a prepararse para reunirse con un cliente:

- En su dispositivo móvil, utilice el botón Ask Integrity para revisar su última reunión con el cliente.
  - Escuchará una breve descripción y tendrá la opción de escuchar un resumen completo.
- Cuando esté listo para reunirse, solo tiene que hacer clic en *Get Directions* (Obtener indicaciones) para obtener detalles al instante de cómo llegar al domicilio de su cliente.

Ask Integrity también puede ayudar con recomendaciones de especialistas o preferencias faltantes.

- Si agregó una receta al registro de cliente que indica la necesidad de un especialista, Ask Integrity le ayudará a encontrar y agregar el proveedor.
- Ask Integrity puede alertarle si tiene clientes a los que les falte información de perfil.

Combinado con la función Call Recording (Grabación de llamada), Ask Integrity proporciona transcripciones de las llamadas y resúmenes de los clientes para que nunca se pierda un detalle. ¡Haga que su asistente digital trabaje para usted!





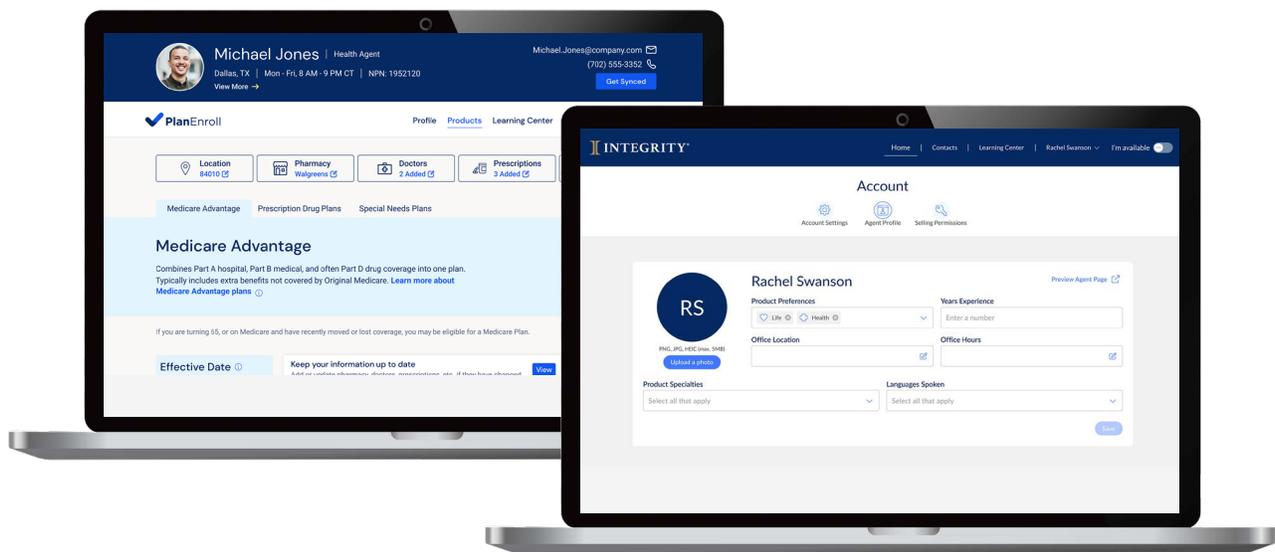
# SITIO WEB PERSONAL PARA AGENTES DE PLANENROLL

**Sabemos que necesita una forma profesional y cómoda de comunicarse con los clientes, establecer un vínculo de confianza con ellos, y permitirles revisar y comparar fácilmente las opciones de planes.**

El **sitio web personal para agentes de PlanEnroll** es su **sitio web totalmente autorizado** y personalizado con información y datos de contacto que puede compartir con los clientes.

Su sitio web personal para agentes de PlanEnroll le permite:

- Cargar su foto de perfil, biografía, áreas de especialización, idiomas que habla y mucho más
- Compartir su enlace con los clientes para que puedan actualizar fácilmente su propia información de perfil, lo que sincroniza esta información con su Registro de contactos
- Entregar cotizaciones directamente a los clientes para que puedan revisar y comparar planes
- Comunicar su horario de atención e información de contacto
- ¡Diferenciarse en su mercado!



Cómo usar el sitio web personal para agentes:

- Personalice su sitio web para agentes directamente desde su cuenta de Integrity.
- Copie el enlace de su sitio web para agentes desde la página de su cuenta de Integrity.
- Pegue y comparta fácilmente su enlace en correos electrónicos, materiales de marketing y comunicaciones con clientes y clientes potenciales.
- Cree rápidamente cotizaciones y envíelas por correo electrónico a sus clientes junto con el enlace a su sitio web personal.
  - A continuación, los clientes pueden revisar y comparar las cotizaciones, seleccionar la que deseen y comenzar la inscripción en forma inmediata.

¡Empiece hoy mismo a utilizar su sitio web personal para agentes!



## CLIENT SYNC DE PLANENROLL

**Somos conscientes de lo importante y difícil que es obtener detalles de sus clientes, incluido su permiso para contactarlos y un formulario de Propósito de la cita firmado.**

**Client Sync ha llegado para simplificar aún más la comunicación entre usted y sus clientes, sin comprometer la seguridad de los datos.**

Utilizar Client Sync es sencillo. Digamos que tiene una reunión con un nuevo cliente. Programe una llamada telefónica rápida para que ambos estén preparados para la reunión. Durante la llamada:

- Envíe a su cliente un enlace a su sitio web personal para agentes y pídale que haga clic en *Get Synced* (Sincronizar) para completar su perfil
- Pídale que introduzca la información tal y como se solicita en la pantalla, empezando por los datos básicos y pasando después a los detalles de su salud y cobertura médica actual
- Su cliente verá su progreso en cada paso del proceso
- Pídale que solicite un formulario de Propósito de la cita seleccionando los tipos de productos de los que desea hablar e indicando su consentimiento en el formulario
- Pídale que agregue una contraseña en PlanEnroll a fin de completar el registro del perfil

Ahora estará preparado para su reunión con el cliente, con cotizaciones y recomendaciones de planes según sus necesidades específicas.

Client Sync de PlanEnroll le ayuda a comunicarse con los clientes, mantenerse sincronizado y trabajar de forma más eficiente.

The screenshot shows a form titled "Let's get a few details." with a progress bar at the top containing six steps: Personal Information, Pharmacy, Doctors, Prescriptions, Coverage, and Meet with Me. The "Personal Information" step is currently active. The form fields include: First Name\*, Last Name\*, Email\*, Phone\* (with a placeholder (XXX) XXX-XXXX), Street Address\*, and Apt. Suite Number (Optional).

The screenshot shows a form titled "Tell us about your current coverage." with a progress bar at the top containing six steps: Personal Information, Pharmacy, Doctors, Prescriptions, Coverage, and Meet with Me. The "Coverage" step is currently active. The form includes the text: "Depending on your situation, you might be eligible for special types of plans that could benefit you." Below this, it says "Select all that apply." and lists five options with checkboxes:  I am enrolled in a Medicare plan,  I currently have coverage through my employer,  I am currently on Medicaid,  I have a plan through the Health Insurance Marketplace, and  I am currently covered by COBRA. At the bottom, there are "Back" and "Continue" buttons.



# GESTIÓN DE CLIENTES Y LEADCENTER

**Dar a conocer su nombre en el mercado para atraer a nuevos consumidores potenciales puede llevar tiempo. Tenemos una solución que simplifica la generación de posibles clientes.**

LeadCENTER, integrado con la gestión de clientes, es su solución para los clientes potenciales de alta calidad que busca. Busque clientes potenciales que estén disponibles ahora, configure pedidos automáticos o cree su propia campaña. Encuentre los tipos de clientes potenciales que desee, donde los desee y que se ajusten a su presupuesto. ¡También puede enviar clientes potenciales en tiempo real a su teléfono o bandeja de entrada!

Opciones sobre clientes potenciales en LeadCENTER:

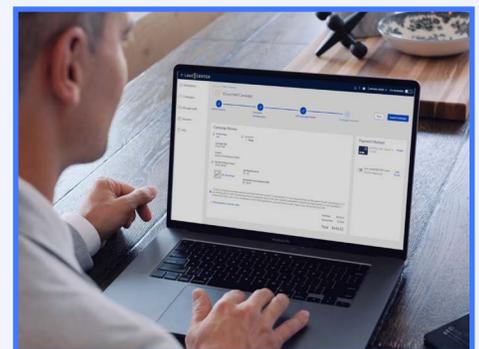
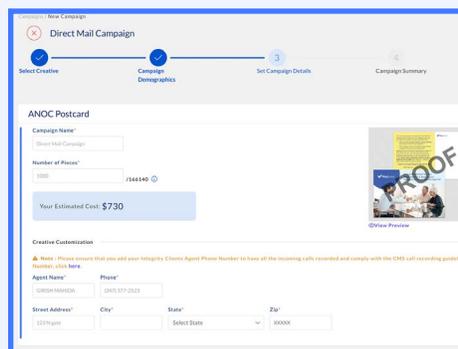
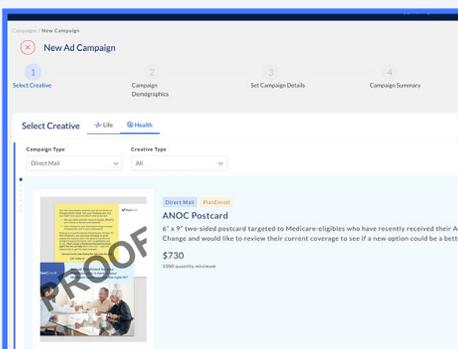
- Marketplace: compre clientes potenciales, a través de anuncios que no sean de Medicare Advantage, que estén disponibles en este momento
- Automate y ahorre: establezca pedidos recurrentes en Marketplace y ahorre un 15%
- Campañas de captación de clientes potenciales en tiempo real: le enviamos clientes potenciales cualificados en forma de llamadas telefónicas o datos de contacto
- Campañas publicitarias personalizadas: envíe publicidad directa preaprobada y conforme a la normativa a los buzones de los clientes de la zona que elija

Para comunicarse con los clientes de su zona, a continuación le explicamos cómo crear una campaña de anuncios personalizada:

- Desde *Campaigns* (Campañas), seleccione *Custom Ads* (Anuncios personalizados) y haga clic en *Create Ad Campaign* (Crear campaña publicitaria).
- Elija *Health* (Salud) o *Life* (Vida), seleccione su *Creative Type* (Tipo creativo) y haga clic en *I want this one* (Quiero este).
- Seleccione su zona geográfica, haga clic en *Add* (Agregar) y elija el intervalo de edad y los ingresos.
- Finalice los detalles de su campaña con el nombre, el número de piezas que enviará y su nombre e información de contacto. Asegúrese de utilizar su número de teléfono de agente de Integrity.
- Haga clic en *Next* (Siguiente) para previsualizar y confirmar la información de pago.
- Elija *Launch Campaign* (Lanzar campaña) para enviar su campaña a los buzones de los consumidores en unos 10 días.

Aún mejor, LeadCENTER se integra directamente con la gestión de clientes, para que pueda acceder a sus clientes potenciales e iniciar el proceso de venta con facilidad. ¡No es necesario volver a introducir los datos en las distintas plataformas!

La gestión de clientes y LeadCENTER trabajan juntos para que usted pueda trabajar mejor.





# CLIENTES POTENCIALES EXCLUSIVOS DE PLANENROLL

## Sabemos lo mucho que trabaja para encontrar clientes dispuestos a comprometerse. Creamos una solución para hacerlo fácil: Clientes potenciales de PlanEnroll.

Los clientes potenciales exclusivos de PlanEnroll aportan valor,

- Los clientes potenciales cumplen con todos los requisitos
- Los clientes potenciales están subsidiados para reducir el costo
- Los clientes potenciales son exclusivos y solo están disponibles para los agentes de la red de PlanEnroll
- Los clientes potenciales se obtienen a nivel nacional a través de búsquedas de pago, DRTV, correo directo y redes sociales
- Elija llamadas en tiempo real o datos de clientes potenciales para obtener los clientes potenciales que desee, como desee

A continuación se explica cómo contactar a los clientes con una campaña en tiempo real de PlanEnroll:

- Comience en *Campaigns* (Campañas) de LeadCENTER y haga clic en *Create Campaign* (Crear campaña).
- Establezca un nombre para la campaña, elija el *Campaign Type* (Tipo de campaña), *Data* (Datos) o *Call* (Llamada), y luego seleccione *Health* (Salud) como *Product Type* (Tipo de producto).
- En *Lead Type* (Tipo de cliente potencial), elija *PlanEnroll Realtime Lead Campaign* (Campaña de clientes potenciales en tiempo real de PlanEnroll).
  - Si no ve las campañas de clientes potenciales de PlanEnroll, asegúrese de completar la formación de Agente de la red de PlanEnroll en [Trainings.PlanEnroll.com](https://Trainings.PlanEnroll.com).
- Asegúrese de que su nombre aparezca en el campo "Assigned To" (Asignado a) y, a continuación, haga clic en *Next* (Siguiendo).
- Elija la zona geográfica que desee, haga clic en *Add* (Agregar) y, a continuación, en *Next* (Siguiendo).
- Establezca su volumen de clientes potenciales por semana (de 5 a 100) y, a continuación, haga clic en *Next* (Siguiendo) para revisar sus datos.
- Agregue sus datos de pago y haga clic en *Launch Campaign* (Lanzar campaña).
- A continuación, inicie sesión y active "I'm Available" (Estoy disponible) para que los clientes se pongan en contacto directamente con usted a través de su número de teléfono de agente de Integrity.
  - Asegúrese de desactivar la opción "I'm Available" (Estoy disponible) cuando no esté atendiendo llamadas.

LeadCENTER con clientes potenciales exclusivos de PlanEnroll facilita la comunicación con clientes comprometidos. ¡Conviértase en agente de la red de PlanEnroll para tener acceso exclusivo a clientes potenciales!

**New Campaign**

1 Set Campaign Details | 2 Choose Geography | 3 Configure Lead Volume

**Set Campaign Details**

Campaign Name \*  
CampaignNameA

Campaign Type \*  
Call

Product Type \*  
Health

Lead Type \*  
PlanEnroll - Realtime Call (Unit Cost: \$40.00)

Organization (optional)  
Select an organization

Assigned To

**Campaign Name A**

Set Campaign Details | Choose Geography | Configure Lead Volume

**Campaign Summary**

Campaign Type  
Call

Product Type  
Health

Lead Type  
PlanEnroll Realtime Call (Unit Cost: \$40.00)

Lead Volume  
50 Leads / Week  
10 Lead Daily Cap

Assigned To  
Jessica McKenzie

Locations  
California (Selected Counties)  
Nevada (All Counties)  
Delaware (All Counties)

Add a coupon or voucher code

Weekly Cost Total

When checked in you will receive phone call from the following number: 1-866-333-0681. Please answer calls from this number and store this number to your phone.



# FORMACIÓN Y RECURSOS DE INTEGRITY TECHNOLOGY

**El paquete de soluciones de Integrity está creado por y para agentes. Además, está diseñado para trabajar como lo hacen los mejores agentes del sector.**

Si desea información más detallada sobre cómo aprovechar al máximo nuestra tecnología, tenemos variedad de formación, guías y recursos disponibles para ayudarle a impulsar su éxito.

Formación y recursos:

- Sesiones semanales de formación en directo que le explicarán por dónde empezar y cómo seguir avanzando
- Biblioteca a demanda de formación pregrabada
- Guías para descargar con instrucciones paso a paso disponibles en LearningCENTER de Integrity
- LeadCENTER con una sólida sección de preguntas frecuentes
- Asistencia personal del equipo de apoyo de Integrity

No lo olvide: los agentes que utilizan Integrity Technology redactan un 64% más de solicitudes que los que no lo hacen.

Ayude a más clientes. Impulse su éxito.

Paquete de soluciones de Integrity: Para agentes. Por agentes.

## Need Help?

### Contact Support

Call or email one of our support representatives to help resolve your issue.

 888-818-3760

 support@clients.integrity.com

