

Seeing from your *clients' perspective*



Perkenalkan Amelia, pemilik bisnis *laundry*, dan agen asuransinya David.

David mendukung kliennya, Amelia, dengan proaktif menyampaikan risiko yang mungkin menimpa bisnis UMKM miliknya, yaitu jasa laundry dan memastikan bisnisnya siap menghadapinya.

Amelia saat ini memiliki bisnis *laundry* yang sedang berkembang pesat di seluruh Indonesia. Tahun 2020 merupakan tahun yang sangat menguntungkan untuk bisnisnya, mengalami peningkatan laba berkali lipat saat sebagian besar orang lebih berfokus untuk bekerja dari rumah, sehingga urusan keseharian seperti mencuci pakaian diserahkan ke *laundry* miliknya.

Seperti kebanyakan pemilik bisnis lainnya, fokus utama Amelia adalah meningkatkan pendapatan dan menjaga pertumbuhan bisnisnya. Mengingat bisnis Amelia mengalami peningkatan yang signifikan, agen asuransi lamanya, David (yang telah bekerja dengannya selama hampir satu dekade) menyusun daftar risiko yang mungkin ingin dia pertimbangkan untuk diasuransikan, termasuk perlindungan jika terjadi perampokan ataupun kebakaran yang bisa terjadi kapan saja tanpa diduga-duga.

David tahu bahwa seperti kebanyakan UMKM lainnya, bisnis *laundry* Amelia yang selalu beroperasi hingga pukul 22.00 setiap harinya telah menciptakan elemen risiko baru, dengan menyimpan pendapatan di hari itu di dalam laci terkunci di tiap lokasi *laundry* miliknya. Dengan mengajukan pertanyaan yang tepat, dia juga tahu bahwa karena Amelia begitu fokus pada pertumbuhan bisnisnya, dia mungkin tidak yakin perlu membeli ataupun memperbaharui asuransi untuk perlindungan bisnisnya.

Untuk memastikan Amelia melihat manfaat dalam produk asuransi harta benda SME yang ditawarkan, David menyajikan contoh nyata bisnis UMKM lainnya yang sejenis, tetapi terhambat pertumbuhannya karena terjadinya risiko, seperti perampokan dan kebakaran yang menghabiskan semua keuntungan yang didapatkan. David membahas contoh ini dengan Amelia, untuk memberikan perspektif bahwa dengan tidak memiliki asuransi harta benda SME adalah risiko yang signifikan bagi pertumbuhan bisnisnya. Setelah David menginformasikan manfaat dalam produk asuransi harta benda SME dari Chubb, Amelia pun meminta saran dari David untuk produk asuransi Chubb lainnya yang cocok untuk bisnis laundry miliknya yang kian tumbuh dan membuatnya lebih mudah terpapar jenis risiko lainnya.

Temukan cara menambahkan nilai lebih bagi klien [di sini](#).