

CHUBB®

VENDIENDO EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE  
CASOS DE ESTUDIO

# Mirar desde *la perspectiva de tus clientes*



## Sofía, de Soluciones Tecnológicas del Bajío, y su agente Eduardo

Eduardo apoyó a su cliente Sofía siendo proactivo en la búsqueda de nuevos riesgos, y asegurándose de que su empresa estuviera preparada para ellos.

Sofía es dueña de Soluciones tecnológicas del Bajío, una compañía de rápido crecimiento en Guanajuato y Querétaro, que desarrolla aplicaciones para ayudar a trabajadores de compañías de delivery a planificar mejor sus rutas y agendas. El 2020 fue un buen año para su negocio, con grandes ganancias debido a que la gente comenzó a trabajar desde su casa y a gastar mucho más en este tipo de servicios. Esto aumentó tanto el número de personas que trabajan en la economía gig como el valor de los espacios publicitarios en estas apps. Como muchos otros dueños/as de empresas, Sofía se concentró en conservar esos ingresos y mantener el ritmo de crecimiento.

Sabiendo lo exitoso que había sido el año anterior para Sofía, Eduardo, su agente desde hace casi una década, hizo una lista de riesgos ante los que ella quisiera estar protegida, incluyendo la expansión de sus ciber seguros.

Él sabía que, como muchas compañías, los desarrolladores de Soluciones Tecnológicas del Bajío se habían cambiado al sistema de trabajo remoto. Esto creó nuevos riesgos, debido a que el personal comenzó a transmitir información sensible desde las redes de sus casas, las que no tienen las mismas medidas de seguridad de la oficina. Al hacer las preguntas correctas, Eduardo también supo que, debido a que Sofía estaba tan volcada en el crecimiento y la estabilidad financiera, podría no estar muy convencida de necesitar cambios en sus seguros vigentes.

Para asegurarse de que Sofía viera el valor de obtener nuevas pólizas, Eduardo le presentó ejemplos reales de empresas de su misma industria, que habían tenido un éxito similar pero su crecimiento se había visto afectado por repentinos incidentes cibernéticos. Conversó sobre estos ejemplos con ella, para que comprendiera que no contar con suficiente cobertura podía ser una amenaza para continuar con sus planes de crecimiento. Al enfocar las nuevas pólizas desde esta perspectiva, Sofía le pidió que sugiriera un rango de pólizas adecuadas para Soluciones Tecnológicas del Bajío. Luego vinieron revisiones regulares de los contratos, a medida que la compañía continuó creciendo y, por lo tanto, exponiéndose cada vez más a diferentes riesgos.

### Oportunidades y riesgos para considerar en la era digital:

- Optimización de primas, derivada de la exposición de inventarios.
- El equipo electrónico como clave para la operación requiere ser cuantificado y valorado como capital clave.
- Las soluciones y coberturas ante errores y omisiones de colaboradores ayudan a mantener un crecimiento sostenible, así como a brindar una capacidad ética al asegurado/a.

### Descubrí cómo agregar valor para tus clientes en [chubb.com/vender-en-tiempos-de-incertidumbre/ar](https://chubb.com/vender-en-tiempos-de-incertidumbre/ar)

El material que aquí se presenta no pretende entregar asesoría legal o de otro tipo a ninguno de los sujetos aquí mencionados, sino que se presenta solo como información general. Usted debiera solicitar asesoría legal o de otros expertos entendidos sobre cualquier pregunta legal o técnica que pueda tener. Esta presentación solo tiene propósitos informativos. Chubb es una marca registrada y una empresa subsidiaria de Chubb Limited que provee seguros y servicios relacionados.

Los productos ofrecidos no se encuentran disponibles en todas las jurisdicciones. Los derechos sobre las marcas comerciales "Chubb", su logotipo y "Chubb. Insured", son de propiedad de Chubb Limited. Las descripciones de las coberturas y/o servicios consignados en el presente son breves explicaciones de los mismos. Para consultar sobre sus alcances se deberá remitir a las condiciones de póliza correspondientes.

