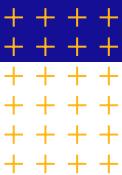


Presentaciones *con propósito*



Francisco, de Ferretería El Unicornio de Hierro, y su agente Bruno

Bruno convenció a Francisco al ajustar su presentación a los puntos que sabía que él necesitaba abordar de inmediato.

Francisco tiene una empresa grande, con varias ubicaciones en la zona noreste de México, que se dedica a la distribución de piezas industriales en México. Durante la pandemia, su negocio se vio interrumpido debido a disruptiones en la cadena de abastecimiento. Por eso, decidió cambiar el foco de producción de Ferretería El Unicornio de Hierro, para comenzar a elaborar artículos de sanitización para distribuir a productores locales.

Luego de una renovación reciente y costosa, Francisco ya había estado empezando a pensar en cambiar sus seguros, por lo que se decidió a conversar con un agente nuevo sobre las coberturas que podría necesitar. Su prioridad era conseguir el mejor acuerdo posible, pero estaba abierto a hablar con un agente nuevo, luego de haber tenido muy poco contacto con su agente usual durante la pandemia.

Luego de hablar con Francisco por teléfono, Bruno, el agente de seguros, se dio cuenta de que ahora Ferretería El Unicornio de Hierro no solo necesitaba seguros de transporte y distribución (que normalmente no hacía), sino que además su cobertura era muy baja y no se hacía cargo de los riesgos potenciales en la distribución de piezas industriales y construcción.

Al darse cuenta de que el público local pondría bastante atención al cambio en la empresa de Francisco, que ya era bien conocida en la zona, y que por lo tanto la compañía estaría muy expuesta, Bruno armó una presentación corta, donde señalaba todos los riesgos de transporte involucrados. En lugar de simplemente sugerir pólizas que pudieran llenar los vacíos existentes, le recomendó un paquete de Chubb que incluía no sólo las pólizas faltantes, sino una completa solución que tal vez podría costarle un poco más a Francisco, pero que cumplía con creces en conveniencia y protección total.

La única constante es el cambio, y las empresas lo saben:

- Desde abrir una nueva ubicación hasta incursionar en una nueva categoría: todo cambio requiere actualizar los riesgos y optimizar el paquete de seguros más conveniente para el asegurado.
- Además de realizar visitas periódicas con tu cliente, es importante conocer sus innovaciones y planes, para poder ofrecer una protección adecuada y a la medida.

Descubrí cómo agregar valor para tus clientes en 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.