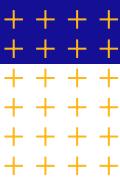


# Veja pela perspectiva de seus clientes



## Sofia, da Soluções Tecnológicas da Bahia, e seu corretor Eduardo

Eduardo apoiou sua cliente Sofia sendo proativo na identificação de novos riscos e garantindo que sua empresa estivesse preparada para eles.

Sofia é proprietária da Soluções Tecnológicas da Bahia, uma empresa de rápido crescimento em Salvador e Ilhéus, que desenvolve aplicativos para ajudar os trabalhadores das empresas de entrega a planejar melhor suas rotas e horários. 2020 foi um bom ano para o seu negócio, com enormes lucros devido às pessoas começarem a trabalhar a partir de casa e a gastarem muito mais neste tipo de serviço. Isso aumentou o número de pessoas trabalhando para aplicativos e o valor do espaço publicitário nesses apps. Como muitos outros empresários, Sofia se concentrou em preservar essa receita e manter o ritmo de crescimento.

Sabendo do sucesso do ano anterior para Sofia, Eduardo, seu corretor por quase uma década, fez uma lista de riscos contra os quais ela gostaria de se proteger, incluindo a expansão de seu seguro cibernético.

Ele sabia que, como muitas empresas, os desenvolvedores da Soluções Tecnológicas da Bahia haviam migrado para o modelo de trabalho remoto. Isso criou novos riscos, pois os funcionários começaram a transmitir informações confidenciais de suas redes domésticas, que não possuem as mesmas medidas de segurança do escritório.

Ao fazer as perguntas certas, Eduardo também sabia que, como Sofia estava tão focada no crescimento e na estabilidade financeira, ela poderia não estar muito convencida de que precisava de mudanças em seu seguro atual.

Para garantir que Sofia visse o valor de obter novas coberturas, Eduardo apresentou a ela exemplos reais de empresas em seu setor que tiveram sucesso semelhante, mas viram seu crescimento atingido por incidentes cibernéticos repentinos. Ele discutiu esses exemplos com Sofia, para que ela entendesse que não ter cobertura suficiente pode ser uma ameaça aos seus planos de crescimento. Abordando as novas políticas nesta perspectiva, Sofia pediu-lhe que sugerisse uma série de apólices adequadas para a Soluções Tecnológicas da Bahia. Seguiram-se revisões regulares dos contratos, à medida que a empresa continuou a crescer e a se expor cada vez mais a diferentes riscos.

### Oportunidades e riscos a serem considerados na era digital:

- Otimização de prêmios, derivados da exposição de estoques.
- Equipamentos eletrônicos essenciais para a operação precisam ser quantificados e valorizados como capital chave.
- As soluções e coberturas para erros e omissões dos colaboradores ajudam a manter o crescimento sustentável, além de conferir capacidade ética ao segurado.

Descubra como agregar valor para os seus clientes em [chubb.com/vendas-em-tempos-de-incertezas/br](http://chubb.com/vendas-em-tempos-de-incertezas/br)

Esse material não se destina a fornecer aconselhamento jurídico ou de outro tipo a qualquer um dos assuntos mencionados, e sim é apresentado como informação geral. Você deve procurar aconselhamento jurídico ou de outro especialista experiente sobre quaisquer questões jurídicas ou técnicas que possa ter. A Chubb é uma marca registrada no Brasil de propriedade da Chubb Seguros Brasil, S.A., uma empresa subsidiária da Chubb Limited que fornece seguros e serviços relacionados. Os produtos e coberturas estão sujeitos às condições de cada produto de acordo com seu registro na SUSEP.

