

# Apresentações *com propósito*



## Francisco, da empresa Animais de Ferro, e seu corretor Bruno

Bruno convenceu Francisco ao direcionar sua apresentação às questões que o cliente precisava cuidar imediatamente.

Francisco tem uma grande empresa, com várias unidades na Região Sudeste, que se dedica à distribuição de peças industriais no Brasil. Durante a pandemia, seus negócios foram suspensos por conta de interrupções na cadeia de suprimentos. Por isso, decidiu mudar o foco de produção da companhia O Unicórnio de Ferro, para começar a fabricar itens de higienização para distribuir aos produtores locais.

Após uma recente e cara renovação, Francisco começou a pensar em mudar de corretora, então decidiu conversar com um novo corretor sobre quais coberturas ele poderia precisar. Sua prioridade era conseguir o melhor negócio possível, mas estava aberto a conversar com um novo especialista, pois havia tido muito pouco contato com seu corretor durante a pandemia.

Depois de falar com Francisco ao telefone, Bruno, o corretor de seguros, percebeu que a empresa O Unicórnio de Ferro agora não só precisava de seguro de transporte e distribuição (o que normalmente não fazia), mas também que sua cobertura era muito baixa e não contemplava os riscos potenciais na distribuição de peças industriais e de construção.

Percebendo que o público local prestaria muita atenção às transformações na empresa de Francisco, que já era bastante conhecida na região, e que, portanto, a companhia estaria exposta, Bruno elaborou uma breve apresentação, apontando todos os riscos de transporte envolvidos. Em vez de simplesmente sugerir apólices que poderiam atender às necessidades do cliente, ele recomendou um pacote da Chubb que incluía não apenas as apólices que faltavam, mas uma solução completa que poderia custar a Francisco um pouco mais, mas oferecia comodidade e proteção total.

A única constante é a mudança, e as empresas sabem disso:

- Da abertura de uma nova unidade à entrada em uma nova categoria: cada mudança exige a atualização dos riscos e a identificação do pacote de seguros mais conveniente para o segurado.
- Além de realizar visitas regulares ao cliente, é importante conhecer suas inovações e planos, para oferecer proteção adequada e sob medida.

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

