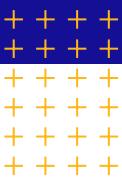


Mirar desde la perspectiva de tus clientes



Sofía -de Soluciones Tecnológicas - y su agente Eduardo

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

Sofía es dueña de Soluciones Tecnológicas, una compañía de rápido crecimiento en Bogotá y Medellín, que desarrolla aplicaciones para ayudar a los trabajadores de compañías de delivery (entregas a domicilio de compras online o por medios telefónicos) a planificar mejor sus rutas y agendas. El 2019 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 (o colaborativa, que consiste en hacer trabajos esporádicos mediante "acuerdos virtuales" de corto plazo para diversificar los ingresos) como el valor de los espacios publicitarios en estas apps. Como muchos otros dueños 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 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 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 de 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 le sugiriera un rango de pólizas adecuadas para Soluciones Tecnológicas. 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 los colaboradores ayudan a mantener un crecimiento sostenible, así como a brindar una capacidad ética al asegurado.

Descubre cómo agregar valor para tus clientes en chubb.com/vender-en-tiempos-de-incertidumbre/co

Defensor del Consumidor Financiero: Estudio Jurídico Ustáriz Abogados Ltda. Defensor Principal: José Federico Ustáriz González. Defensor Suplente: Luis Humberto Ustáriz González. Dirección: Carrera 11A # 96-51, Oficina 203, Edificio Oficity. Teléfono: +57 (601) 6108161. Bogotá, Colombia. Email: defensoriachubb@ustarizabogados.com, sitio web: <http://www.ustarizabogados.com>.

© 2022 Chubb Group. Productos ofrecidos por una o más de las Compañías de Chubb Group. Los productos ofrecidos no se encuentran disponibles en todas las jurisdicciones. Los derechos sobre la marca comercial "Chubb", su logotipo, y demás marcas relacionadas, son de propiedad de Chubb Limited.