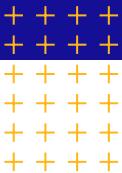


Presentaciones *con propósito*



Diego -de Ferretería Unicornio de Hierro- y su agente Camilo

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

Diego tiene una empresa grande, con varias ubicaciones en la zona norte de Colombia, que se dedica a la distribución de piezas industriales en todo el país. Durante la pandemia, su negocio se vio interrumpido debido a interrupciones en la cadena de abastecimiento. Por eso, decidió cambiar el foco de producción de Ferretería Unicornio de Hierro, para comenzar a elaborar artículos de desinfección para distribuir a productores locales.

Luego de una renovación reciente y costosa, Diego ya había pensado en cambiar sus seguros, por lo que decidió 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 otro intermediario, luego de haber tenido muy poco contacto con su asesor actual durante la pandemia.

Luego de hablar con Diego por teléfono, Camilo, el agente de seguros, se dio cuenta de que ahora Ferretería 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 Diego, que ya era bien conocida en la zona y que, por lo tanto, la compañía estaría muy expuesta, Camilo 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 solo las pólizas faltantes, sino una completa solución que tal vez podría costarle un poco más a Diego, pero que cumplía 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 el cliente, es importante conocer sus innovaciones y planes, para poder ofrecer una protección adecuada y a la medida.

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.