

CHUBB®

VENDIENDO EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE  
CASOS DE ESTUDIO

# Pensar más allá de la venta



## Tatiana -de Viajes y Turismo El Encanto- y su agente Juan

Juan reforzó su valor frente a Tatiana al mantenerse en contacto durante un tiempo difícil y estar disponible para ayudarla en lo que sea que su empresa necesitara.

Tatiana dirige una exitosa agencia, con sedes en en las principales ciudades de Colombia, llamada Viajes y Turismo El Encanto. La pandemia de Covid-19 impactó con fuerza a su industria: ha pasado los últimos 18 meses haciendo todo lo posible para mantener su negocio estable, cambiando las reservas de vuelos y vacaciones para sus clientes.

Ahora, sin embargo, ve la luz al final del túnel. Con el mercado de viajes volviendo a ser lo que era, Tatiana está buscando cómo levantar su negocio al máximo posible, manteniendo los costos bajos y enfocándose en la reactivación de su negocio. Como parte de este proceso, está evaluando a todos sus proveedores, desde su asesor de contabilidad hasta la empresa de reclutamiento de personal con la que estaba acostumbrada a trabajar.

Pero una de las compañías que no quiere cambiar es su aseguradora. Durante los últimos años, Juan, su agente de seguros, ha construido una sólida relación de trabajo con Viajes y Turismo El Encanto, entregándole varias pólizas para empresas, así como una variedad de paquetes de seguros de viajes que los clientes pueden adquirir junto con sus reservas.

Juan tenía muy claro el impacto negativo que la pandemia tuvo sobre la industria de viajes. Por lo mismo, se preocupó de mantenerse en contacto por teléfono de manera regular, no solo para saber cómo iba todo, sino también para saber qué podía hacer para ayudarla. También le ofreció a Tatiana ayuda para responder ante posibles reclamos. De este modo, fortaleció su relación, le dio mayor valor a su rol y se convirtió en un aliado clave.

### Seguros para nuevas posibilidades:

- Además de acompañar a los clientes en el caso de un riesgo cubierto, puedes ser su aliado integral al brindarle productos relacionados con su cartera de clientes; de esta forma lo ayudas a generar otros ingresos a través de seguros para sus clientes.

Descubre cómo agregar valor para tus clientes en [chubb.com/vender-en-tiempos-de-incertidumbre/co](http://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](mailto: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.

