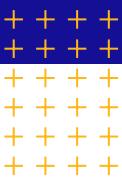


# Reaccionar ante *necesidades urgentes de los clientes*



## Olga y su agente Laura

Laura se convirtió en una parte crucial en el mundo de Olga al pensar proactivamente en nuevos riesgos posibles y ofrecer soluciones previamente hechas.

En su día a día, Olga lidera una exitosa empresa de importaciones desde su casa. Su verdadera pasión es el Diseño de Interiores y, gracias a su esfuerzo de varios años, tiene una impresionante casa de campo en la que ha invertido en lujosos acabados, así como equipos electrónicos y electrodomésticos de última generación.

Como experta en todo lo relacionado con el mundo del diseño de interiores, Olga sabe lo frágiles que pueden ser algunos contenidos, por lo que tiene una póliza que los cubre y que gestionó con Laura, su agente de seguros.

Cuando Laura se enteró que había una ola de robos, rápidamente se puso en contacto con Olga para saber si había pensado en cómo esta drástica alza podía afectar a su casa de ensueño, dado que no la habitaba todo el tiempo. Olga no había escuchado la noticia, por lo que comenzó a preocuparse por lo que pudiera pasar.

Laura se puso a trabajar inmediatamente en actualizar el valor asegurado en la póliza de Olga, para asegurarse que sus últimas adquisiciones estuvieran cubiertas y que además estuviera detallado su valor de mercado. Pudo hacer cambios sin tener que esperar una tasación profesional. Al mismo tiempo, Laura añadió cobertura extra para cualquier daño mecánico en el sistema de climatización de Olga. Además, consiguió que Chubb realizara una asesoría en terreno para asegurarse de que todas las medidas preventivas estuvieran en orden. En este proceso, se le recomendó añadir agua y sensores de calor para que Olga pudiera contar con actualizaciones y prevenir cualquier deterioro.

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

