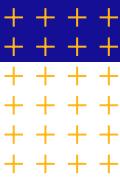


# Ir más allá para *cubrir necesidades personales*



## Carlos, Bárbara y su agente Javier

Javier aseguró la empresa de Carlos y Bárbara al ir un poco más allá, donde su asegurador anterior no había llegado.

Carlos y Bárbara son una exitosa pareja que posee acciones en varias compañías de construcción. En su comunidad local, son conocidos por el orgullo que sienten por su casa, siendo anfitriones frecuentes para eventos de recaudación de fondos y actividades de la iglesia. Carlos es un ávido coleccionista de autos, mientras que Bárbara es fanática del arte y mobiliario de mediados del siglo pasado, y regularmente va a remates para adquirir nuevas piezas para redecorar su casa. Recientemente, su hogar fue fotografiado por una conocida revista de arquitectura e interiorismo, para la cual Bárbara adquirió varios objetos nuevos.

Cuando su hijo fue aceptado en la universidad, toda la familia viajó para ayudarlo a instalarse. Pero, mientras estaban fuera, entraron a robar a su domicilio. Varias piezas de arte resultaron dañadas o fueron hurtadas, y la última compra de Carlos —un Land Rover nuevo, con toda su parafernalia— también fue robada.

Debido a que su agente usual se relacionaba principalmente con Carlos, su seguro estaba al día en el caso del auto robado, que pudo ser reemplazado en cosa de días. Pero, lamentablemente, había un vacío significativo de cobertura en el caso de los contenidos de la casa, pese a que su agente sabía de la afición de Bárbara por la decoración y había participado en varios de los eventos de recaudación de fondos en los últimos años.

Como resultado, Carlos y Bárbara perdieron bastante dinero en copagos y deducibles, por lo que decidieron buscar un nuevo agente. Finalmente, acordaron pactar sus seguros con Javier. Al darse cuenta de que la pareja no estaba recibiendo el servicio de alto nivel por el que estaban pagando, Javier gestionó una detallada auditoría para asegurarse de que cada pieza estuviera considerada en la nueva póliza. Para ello, llevó a un tasador especializado en objetos de mitad del siglo pasado y coordinó auditorías de actualización para cada seis meses. Javier también les sugirió contratar seguros especializados de Chubb para el caso de las piezas particularmente valiosas, y así asegurar una completa cobertura.

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

