

# Boletín Informativo

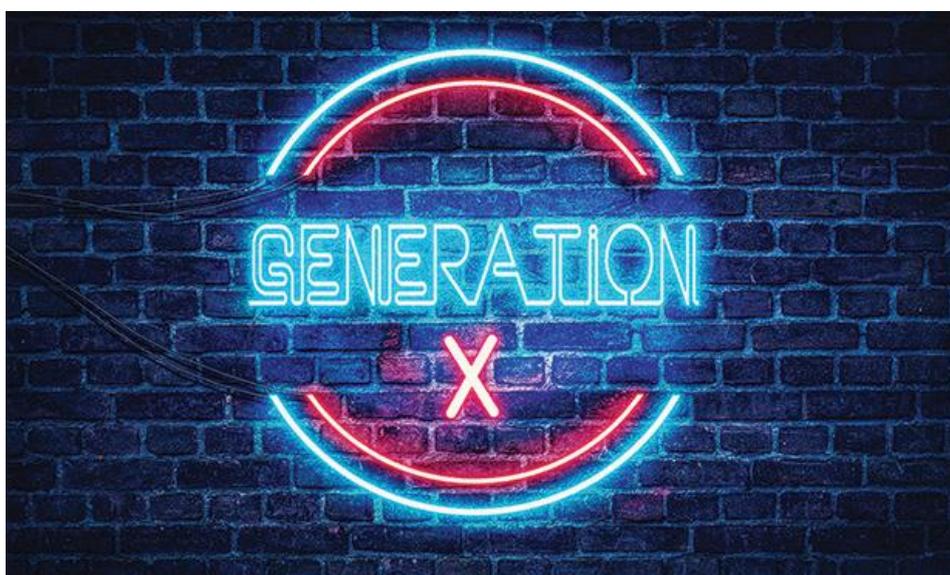
CHUBB Marine y  
LOGICA

01/11/2020

Edición #46

## “6 formas de conectarse con la generación X “

**Aquí hay algunos escenarios que podrían descarrilar la jubilación u otros objetivos financieros importantes, si no se detectan.**



Intercalada entre dos de las generaciones más comentadas, los baby boomers y los millennials, está la Generación X (definida como individuos nacidos entre 1965 y 1980). En la actualidad, los miembros de la Generación X gastan más, ahorran menos y luchan con una mayor ansiedad sobre la planificación de la jubilación, la protección de los niveles actuales de riqueza y los crecientes costos de la atención médica.

Sin embargo, los hogares de la Generación X heredarán un estimado de \$ 31 billones durante los próximos 25 años, según Cerulli Associates, y a medida que se acumula la riqueza,

también lo hace la necesidad de asesoramiento financiero.

### Consejo reinventado

La industria de la gestión patrimonial está al borde de una transformación masiva y los asesores deben estar preparados.

Para 2030, al menos el 80% de los asesores ofrecerán asesoramiento basado en objetivos y "abandonarán su papel de gestores de inversiones y se convertirán más en 'coaches integrados de vida / riqueza'", según una investigación reciente de McKinsey.

### Acerca de Chubb

Con operaciones en 54 países y territorios, Chubb ofrece seguros comerciales y personales de propiedad y accidentes, accidentes personales y seguro médico complementario, reaseguro y seguro de vida a un grupo diverso de clientes. Como empresa de suscripción, evaluamos, asumimos y gestionamos el riesgo con conocimiento y disciplina. Atendemos y pagamos nuestros reclamos de manera justa. La compañía también se define por su amplia oferta de productos y servicios, amplias capacidades de distribución, solidez financiera excepcional y operaciones locales a nivel mundial. La empresa matriz Chubb Limited cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE: CB) y es un componente del índice S&P 500. Chubb mantiene oficinas ejecutivas en Zurich, Nueva York, Londres, París y otras ubicaciones, y emplea aproximadamente a 33.000 personas en todo el mundo.

-

Para seguir siendo competitivos, los asesores financieros deben desarrollar sus prácticas y establecer alianzas con especialistas en múltiples disciplinas.

El seguro de propiedad y accidentes es un área que a menudo se pasa por alto en el proceso de planificación financiera. Datos destacados de Chubb, el 77% de los clientes esperan que sus asesores brinden apoyo en asuntos de seguros generales; sin embargo, solo el 28% lo hace.

Al asociarse con agentes de seguros, los asesores pueden resolver esta "brecha de expectativas" y proporcionar una evaluación de la gestión de riesgos más sólida teniendo en cuenta tanto los riesgos de inversión como los relacionados con los seguros.

Los asesores deben ser proactivos y brindar una experiencia de cliente fluida, especialmente debido a las tendencias autosuficientes de esta generación. Los GenXers esperan respuestas rápidas, interacciones transparentes y que los asesores comprendan completamente sus necesidades únicas, según Cerulli.

A diferencia de otras generaciones, muchos GenXers enfrentan mayores responsabilidades: cuidar a los padres ancianos, brindar asistencia financiera a los hijos adultos y pagar deudas, todo mientras trabajan a tiempo completo.

### **Colaborando con especialistas**

Las revisiones anuales de los clientes son una oportunidad para que los asesores financieros y los agentes de seguros colaboren y brinden a los GenXers asesoramiento y soluciones que aborden sus necesidades específicas. Los eventos de la vida, como los cambios de trabajo, los cumpleaños importantes y los cambios en la dinámica familiar, también

desencadenan la necesidad de reevaluar las necesidades de seguros.

Al asociarse con un agente de seguros independiente, los asesores están mejor equipados para identificar de manera proactiva las brechas, ayudar a sus clientes a obtener una cobertura adecuada y mantenerse al día.

Echemos un vistazo a algunos escenarios potenciales que podrían sacar a la luz focos de riesgo oculto y potencialmente descarrilar la jubilación u otros objetivos financieros importantes, si no se detectan.

### **6 oportunidades para optimizar la cobertura para la generación X**

**1. Estado civil:** El cliente se vuelve a casar y se muda a la casa de su cónyuge. ¿Cómo está abordando el cliente la cobertura del seguro en residencias, vehículos y otros bienes personales? Reevalúe los límites de cobertura de responsabilidad y los ahorros de costos potenciales de la consolidación de pólizas con una aseguradora.

**2. Carrera:** El cliente recibe un ascenso laboral y realiza mejoras permanentes en el hogar. ¿La persona notificó a la aseguradora sobre la renovación y actualizó los límites de vivienda para reflejar la cobertura?

**3. Negocio:** Relaciona su actividad comercial con la compra o venta de bienes al exterior. Utilice un seguro de transporte internacional de carga y asesoramiento en conjunto.

**4. Arreglos de vivienda:** El cliente compra un hogar multigeneracional y comienza a cuidar a los padres ancianos. ¿Se contratará ayuda doméstica? Si es así, explore las prácticas laborales de cobertura de seguro de responsabilidad civil y asegúrese de que exista un interés

asegurable para garantizar los pagos de reclamaciones a las personas correctas.

**5. Cumpleaños importantes:** el cliente cumple 50 años y se le regalan joyas o bellas artes. ¿El artículo ha sido tasado y asegurado contra daño, pérdida o robo?

**6. Acumulación de riqueza:** El cliente recibe una herencia y compra una segunda vivienda. ¿Dónde está ubicada la casa? Evaluar la cobertura de la póliza y planificar los riesgos relacionados con el clima que no están cubiertos por las pólizas estándar (por ejemplo, inundaciones, incendios forestales).

Planear lo esperado y prepararse para lo inesperado es un esfuerzo de colaboración.

Asesores: ahora es el momento de establecer asociaciones con agentes de seguros independientes y entablar relaciones con la Generación X antes de que lo hagan otros asesores. Ésta es una oportunidad que no se puede pasar por alto.

*Asdrúbal Sánchez es gerente de LOGICA, asesores en seguros de carga en conjunto con Chubb. Puede comunicarse con él en [asanchez@logicity.com](mailto:asanchez@logicity.com)*