

Primeiro da série de 2015 , o projeto “Comunicação expressa aos corretores sobre a utilização da Assistência Dia e Noite e de benefícios pelos seus segurados” foi o segundo colocado na categoria Comunicação

A Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) inicia nesta semana a divulgação da série de webdocumentários sobre os projetos vencedores do Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros de 2015. As produções contam a história dos trabalhos premiados como mais uma forma de reconhecer as iniciativas inovadoras, relembrar as grandes ideias das últimas edições, além de inspirar os demais colaboradores do mercado segurador a participarem com os seus projetos.

O primeiro projeto apresentado é o “Comunicação expressa aos corretores sobre a utilização da Assistência Dia e Noite e de benefícios pelos seus segurados”, de André Hirszberg, superintendente de Planejamento Operacional da Bradesco AutoRE. Segundo colocado na categoria Comunicação, o projeto tem o propósito de dinamizar a relação e ampliar o diálogo entre os corretores e clientes, oferecendo ao primeiro uma visão abrangente e atualizada dos serviços que a seguradora prestou aos seus segurados, como a utilização da Assistência Dia e Noite ou de estacionamentos conveniados que garantem descontos. “É importante, tanto para o corretor como para a seguradora, tangibilizar a importância do seguro. E uma forma de fazer isso é quando o corretor mostra ao seu cliente os benefícios obtidos em função do contrato de seguro”, afirma o autor do projeto.

A vice-presidente da CNseg e presidente da FenaSaúde, Solange Beatriz Palheiro Mendes, destaca a importância de se ampliar as informações dos corretores e, por consequência, aproximar-los dos clientes. “É fundamental que se crie ferramentas que auxiliem no acesso às informações e no relacionamento on-line, porque em momentos de fragilidade do consumidor, quando ele precisa exercer escolhas difíceis, face à sua questão orçamentária, a consultoria do corretor de seguros torna-se cada vez mais importante”, pontua.

O programa, lançado em 2014, foi idealizado a partir da percepção, por parte da empresa, de que os corretores não tinham conhecimento dos benefícios ou assistências utilizados por seus clientes, perdendo oportunidades de aproximação e melhorar o relacionamento direto. Nesse sentido, o projeto envolveu diversas equipes, das áreas de operações e tecnologia, que desenvolveram sistemas automatizados que enviam mensagens por e-mail e SMS para os corretores, em casos de utilização da Assistência Dia e Noite ou dos estacionamentos, com informações, para que o corretor conheça melhor o perfil do seu cliente e aprimore o relacionamento. Para participar do programa, basta o corretor cadastrar seu telefone celular no site de relacionamento do Grupo Bradesco Seguros - Site 100% Corretor.

Para assistir ao webdocumentário, acesse o hotsite do Prêmio (www.premioseguro.com.br) ou o portal da CNseg (www.cnseg.org.br)

Fonte: CNseg, em 09.09.2016.