

A executiva da Conecta, Cláudia Janesko, esteve em Porto Alegre para um bate-papo com as entidades na semana passada. A exemplo do que foi realizado com a Previpar, no Paraná, buscou-se uma aproximação com a Tchê Previdência, no Rio Grande do Sul, para apresentar a companhia às entidades. “Nosso objetivo foi abrir um canal de relacionamento, ouvir suas necessidades e trazê-las para perto, colocando a Conecta à disposição como uma possibilidade de soluções”, afirma Cláudia. “Só vamos cumprir o propósito expresso no nome da empresa - trazer soluções associativas - se compreendermos devidamente a demanda”.

Dentre os produtos apresentados, o Clube de Benefícios está entre os de maior aceitação, por ser uma iniciativa sem custo para as EFPCs e ter o papel fundamental de fidelizar a relação com o participante. “Neste momento em que parte das entidades estão se abrindo para planos família e planos instituídos, passa a ser um diferencial competitivo oferecer um clube para o participante”, observa Cláudia. Ela acrescenta que soluções na área de tecnologia e outras que visam dar maior capilaridade aos novos planos, como vendas e comunicação, também estão entre as mais requisitadas.

Fonte: Acontece Abrapp, em 06.05.2019.