



MARCO ANTONIO GONÇALVES

Diretor Geral da Organização e Vendas da Bradesco Seguros



**ORGANIZAÇÃO
DE VENDAS**

Organização de Vendas

Missão

“Entregar os resultados comerciais pactuados junto aos Acionistas viabilizando a liderança mercadológica do Grupo Segurador”

Visão

“Potencializar a atuação do Grupo Segurador como operador multicanal em larga escala de seguros, serviços e produtos associados aos seus mercados de atuação”

A área comercial da BS (OV) desenhada em torno de dois pilares



Visão Única do Cliente

Visão Única do Corretor

DIRECIONADORES

✓ Reforço constante da cultura Bradesco

✓ Foco na distribuição (venda diária) e no relacionamento

✓ Absorção das melhores práticas comerciais de cada time

✓ Unificação da política comercial

Força de Vendas



Bradesco

4,5

Mil agências bancárias

42,0

Mil correspondentes bancários

50,4

Mil ATM's

181

Sucursais e Escritórios Comerciais

GRUPO SEGURADOR

+50

Produtos comercializados

15,2

Bilhões faturamento (até Mar/16)

1,6

Mil funcionários

50,6

Milhões de clientes

27

Mil corretores

6 Mil Rede

21 Mil Mercado

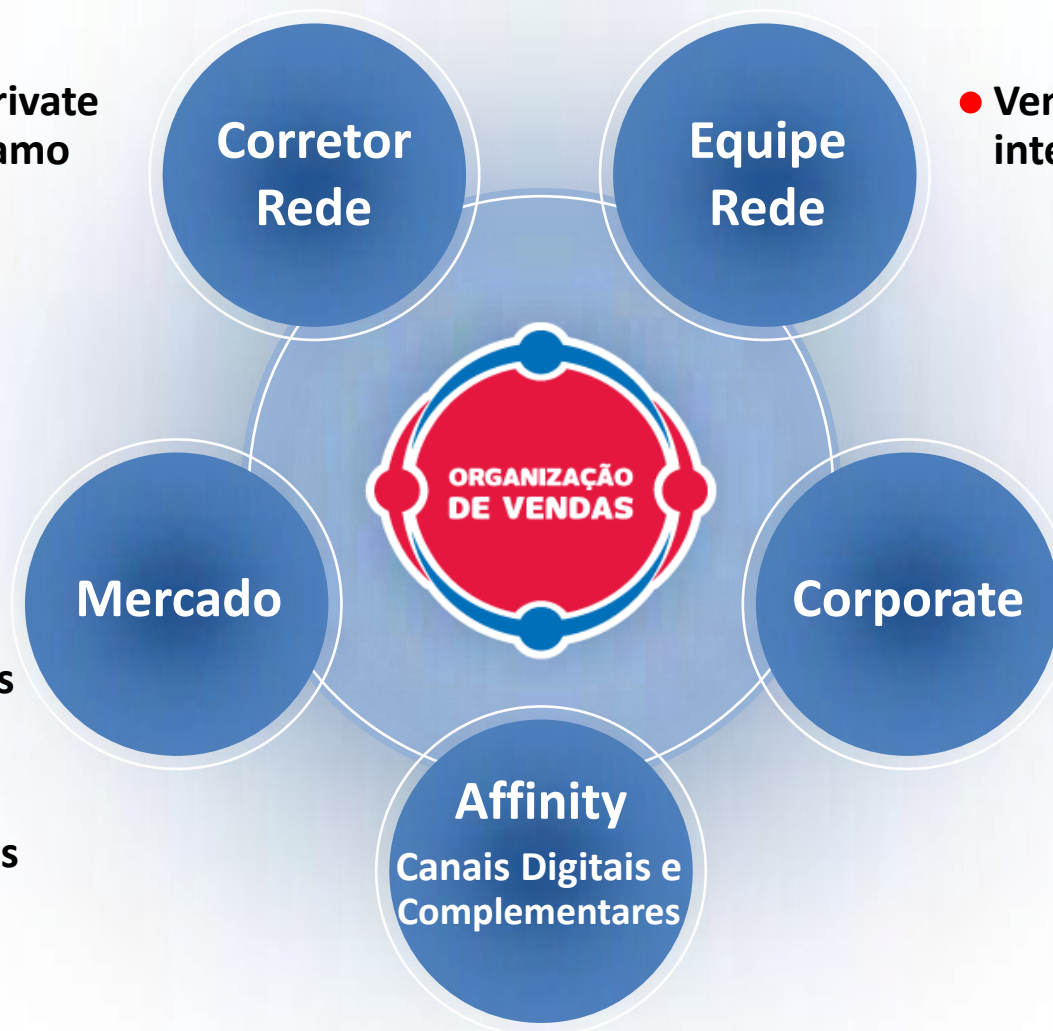


Bradesco Seguros

Atuação em cada canal

- Segmentos Varejo, Prime e Private
- + de 6 mil Corretores multirramo

- Venda de produtos sem intermediação do Corretor



- 21 mil Corretores cadastrados
- Venda de toda a linha de produtos
- Canal de acesso para clientes não correntistas
- Expansão do portfólio de produtos

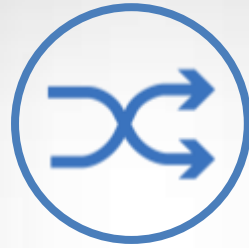
- Segmentos Corporate e Empresas
- Grandes Corretoras
- Área de Relacionamento de Benefícios

- Venda de seguros nos Cartões de Crédito BSP, Parceiros Varejistas, Canais Digitais

Propiciando maiores resultados qualitativos e quantitativos



Melhor cobertura e abrangência comercial



Maior Capacidade de Cross-Selling



Redução de custos

Outros Benefícios:

Política comercial unificada

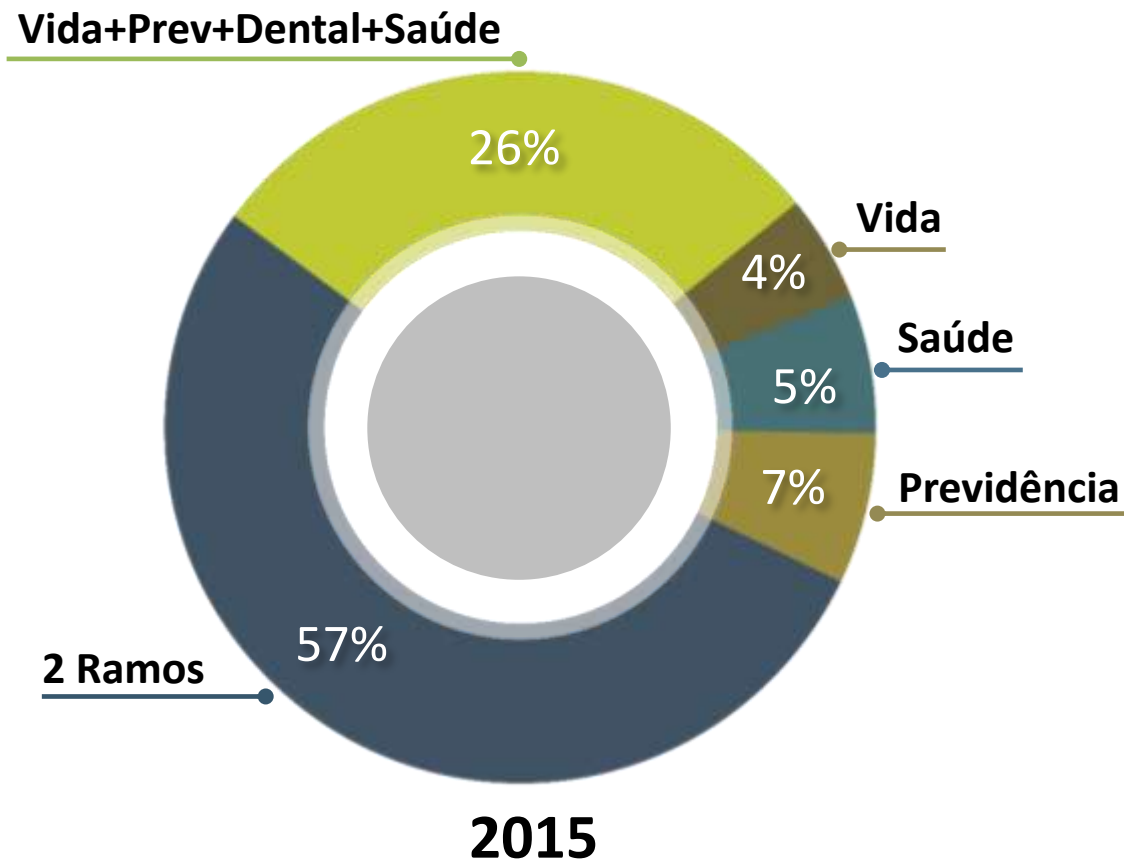
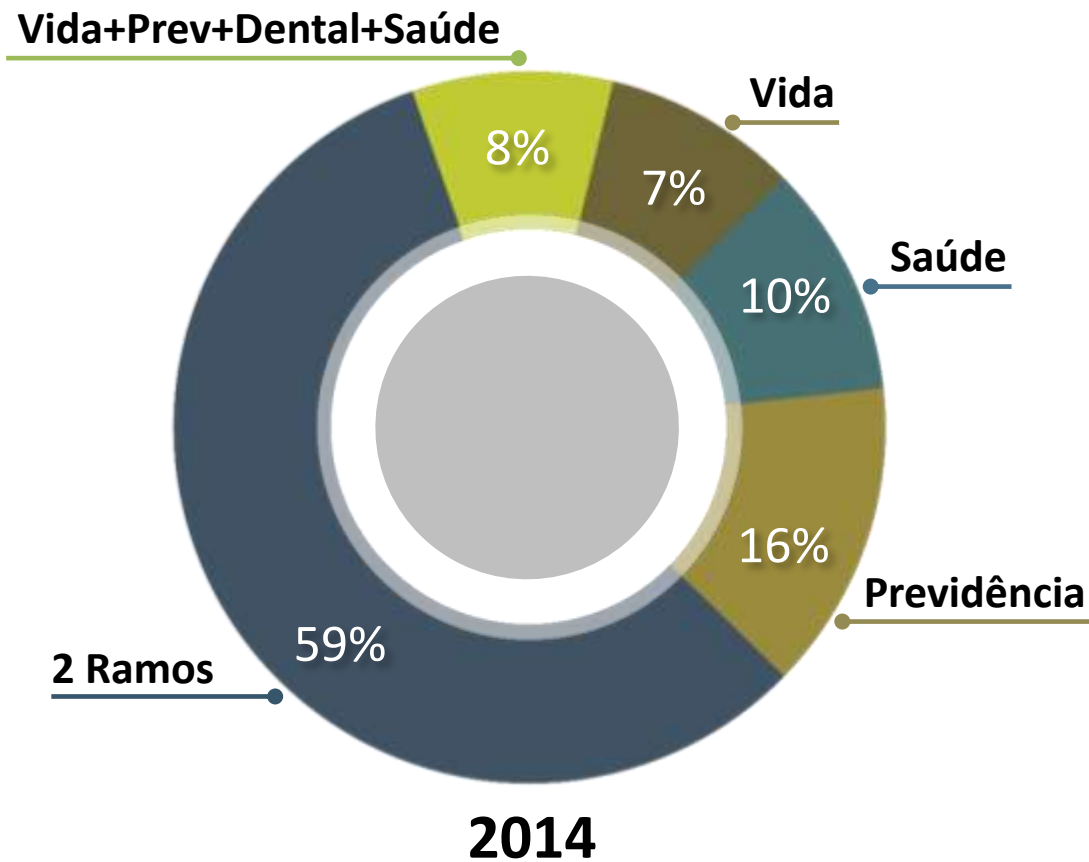
Integração da cultura das empresas

Coordenação única com segmentos do banco

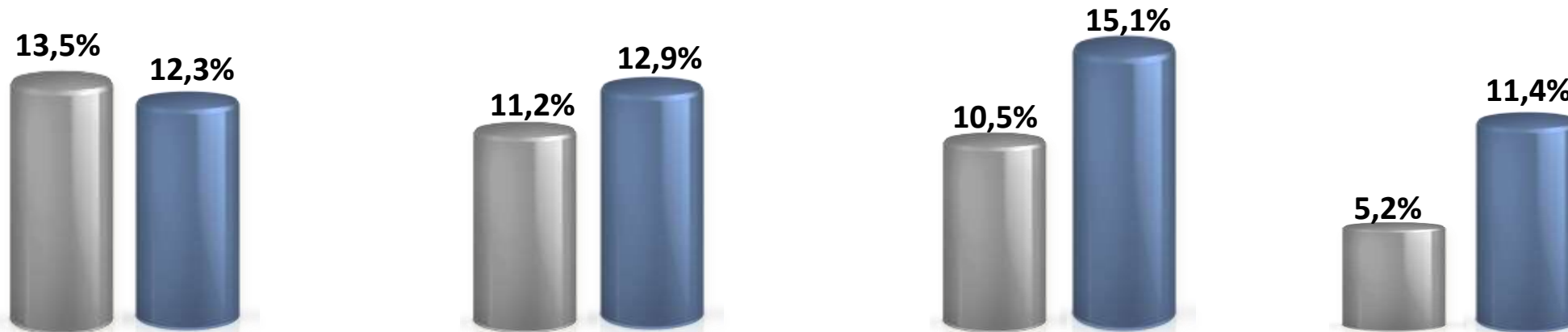
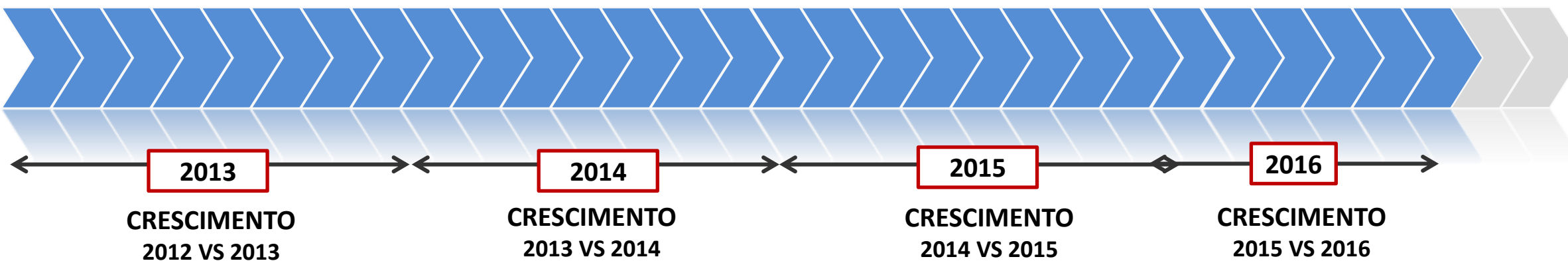
Melhor coordenação de ações comerciais

Propiciando maiores resultados qualitativos e quantitativos

Corretores pelo número de ramos vendidos em Benefícios

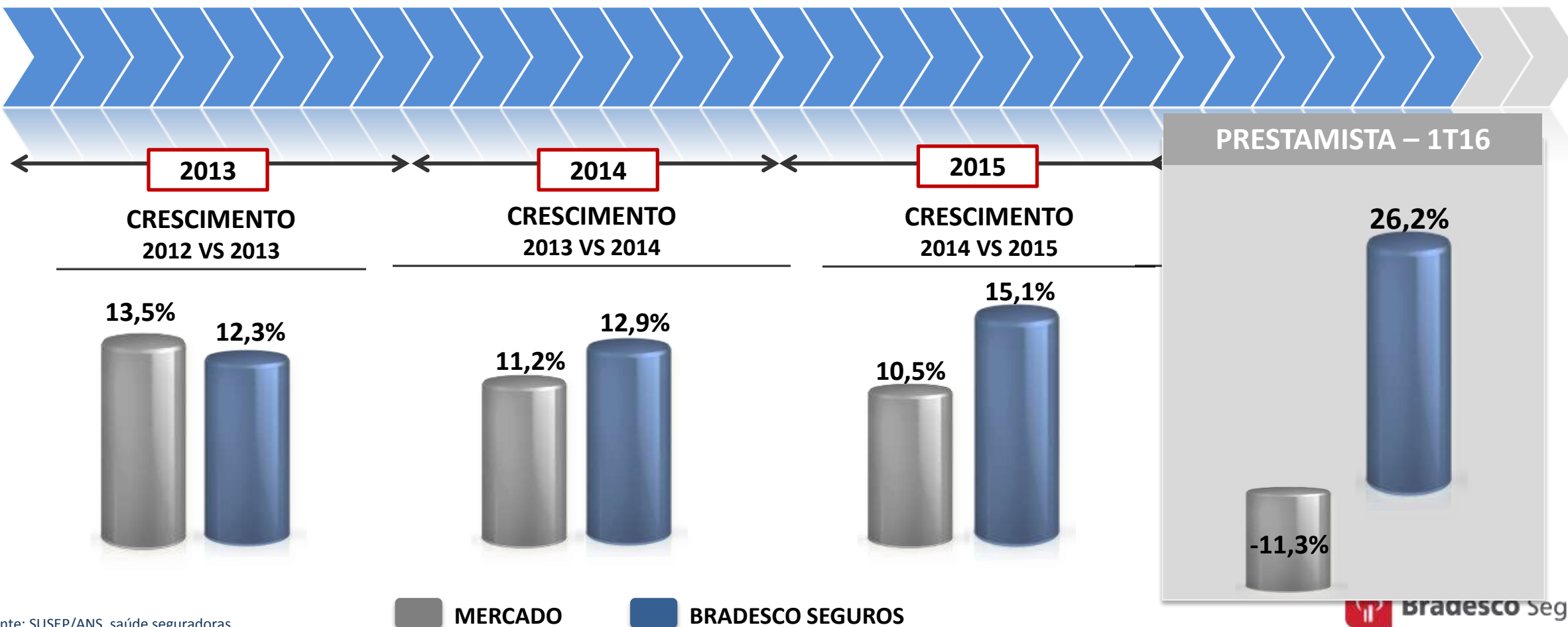


Resultados maiores que o Mercado



■ MERCADO ■ BRADESCO SEGUROS

Resultados maiores que o Mercado



Foco Estratégico

Ampliar o cross-Sell



Manter eficiência nos custos de comercialização



Aumentar a efetividade de ações de capacitação



Potencializar a resolutividade dos atendimentos



Acelerar a informatização da força de vendas



Capturar valor no novo modelo de relacionamento corporate



Maior efetividade comercial no canal mercado



Ampliar a implantação do modelo multirramo



Aumentar a oferta de produtos e serviços nos canais digitais



Capturar potencial de integração

HSBC

Foco Estratégico

Público Alvo: PMES

Ampliar penetração na base de Clientes



Portfólio de produtos adequado



Organização de Vendas



Proteção completa
em um só lugar