

BB Seguro Saúde sob medida

Atenta às novas demandas do mercado, a BB Seguro Saúde lançou um produto desenhado exclusivamente para estudantes. Por meio de uma parceria firmada com a UNE (União Nacional dos Estudantes) e a UBES (União Brasileira dos Estudantes Secundaristas) a seguradora está oferecendo um seguro saúde coletivo por adesão para este segmento. Inicialmente a oferta se destina aos estudantes do Rio de Janeiro e São Paulo.

São cinco as opções oferecidas, todas com atendimento em rede referenciada de médicos, hospitais, clínicas e laboratórios de abrangência nacional: planos Básico e Padrão, com direito a internação em quarto coletivo ou enfermaria; e planos Especial, Executivo e Padrão Superior, com acomodações em quarto individual.

Estudantes matriculados em instituições públicas ou privadas de Educação Infantil, Ensino Fundamental ou Médio, Supletivo, Pré-Vestibular, Técnico Profissionalizante, Superior ou Pós-Graduação – que tenham seus cursos oficialmente reconhecidos e vinculados a UNE ou UBES podem contratar o seguro, que ainda dá direito à inclusão de dependentes diretos.

A comercialização está sendo feita por intermédio de corretoras especializadas na contratação de apólices Coletivas por Adesão – destinadas à entidades de classe, cooperativas, sindicatos, associações e entidades afins. “A importância dessa parceria é estratégica pela força da marca e pelo diferencial do produto”, comenta Mauro Lapa, da Corretora Padrão.

A parceria com corretores especializados, iniciada em 2007, levou a BB Seguro Saúde a desenvolver soluções e planos específicos, desenhados de acordo com as necessidades de grupos de clientes. A seguradora atua exclusivamente no segmento empresarial e passou a oferecer opções para empresas de todos os portes.

Na sua família de produtos está ainda o **PME**, para grupo segurável a partir de 3 vidas e **Empresarial**, para grupo segurável acima de 30 vidas. Já o BB Seguro Saúde Padrão tem custo até 25% inferior aos demais planos oferecidos pelo mercado. Neste último caso atende empresas com atuação regional, sediadas nos estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Goiás e Distrito Federal, e que não necessitam de assistência de rede referenciada de âmbito nacional. Encontram-se em andamento providências para extensão desse produto para os estados do Paraná, Bahia, Espírito Santo e Pernambuco.

Outro nicho de mercado que vem recebendo atenção na linha produtos da BB Seguro Saúde são os planos odontológicos.

O relacionamento com corretores parceiros, as metas de expansão da carteira de vidas e adequação da linha de produtos exigiram, além do redesenho de vários processos de negócios, a implantação de novos sistemas e a modernização do parque tecnológico. A BB Seguro Saúde adotou a plataforma WEB como eixo das mudanças empreendidas em seu modelo de atuação. Isso envolveu a transformação do site da Companhia em Portal Corporativo, permitindo a integração de sistemas e serviços em um ambiente único e personalizado para atendimento a cada um dos agentes envolvidos na comercialização de produtos.

A automação dos processos de simulação de cotação e de contratação do BB Seguro Saúde PME, feitas via Internet, passaram a garantir respostas imediatas aos clientes e mais independência aos corretores, que, assim, assumem, cada vez mais, o papel de consultores de negócios, com mais controle sobre a gestão das apólices. O sistema GIN – Gestão Integrada de Negócios (GIN), desenhado especialmente para integrar todos os parceiros em um ambiente único e personalizado, permite que os corretores acessem pela Internet listas de clientes pré-selecionadas pelo Banco do Brasil e acompanhem o status de cada proposta. Os gerentes do Banco, por sua vez, também enxergam o desempenho dos parceiros nas agências/praças de sua responsabilidade.

Proposta Comercial Eletrônica

A mais recente novidade foi a implantação da Proposta Comercial Eletrônica, que, através do GIN, possibilitou a reorganização e posterior distribuição de informações para os públicos pertinentes envolvidos no processo de contratação, ou seja, colaboradores, corretores habilitados e gerentes das agências do Banco do Brasil.

A implantação da Proposta Comercial Eletrônica para produtos Empresariais – Saúde e Dental – foi mais um passo para simplificação do processo de contratação dos produtos BB Seguro Saúde. A agilidade oferecida pelo novo sistema tornou a empresa mais competitiva e eficiente. Hoje é possível atender a solicitação de uma cotação em, no máximo, 48h após o preenchimento do FSE – Formulário de Solicitação de Estudo no portal da companhia.

O antigo processo manual de emissão de propostas comerciais exigia o trânsito *físico* de documentos por diversos setores, o que, por vezes, em função das exigências de tempo de análise, retardava a emissão das propostas.

Portfólio de Produtos BB Seguro Saúde

