



SEGUROS

Mais que uma corretora, uma parceira.



Olá!

A **SBM** agradece a oportunidade de apresentar sua estrutura de serviços para gestão integrada de benefícios, que envolve aspectos administrativos, técnicos, estratégicos e de gestão de riscos dos programas.

Analizamos as necessidades de cada cliente e definimos os serviços adequados em cada caso, possibilitando um atendimento personalizado.





Pertencemos ao Grupo SegPartners Brasil.
Hoje, a SBM é a maior especialista em benefícios coletivos do Grupo. Conheça os nossos números.



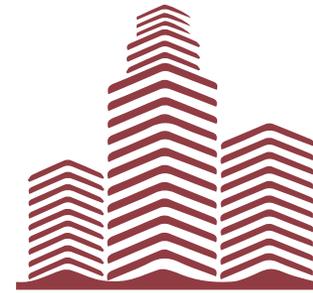
R\$ 220MM
de produção



96.000
clientes



200
colaboradores



25
escritórios



Principais Clientes



DM9DDB^o





NOSSA PROPOSTA DE ATUAÇÃO

ESTRUTURA | ESCOPO DE SERVIÇOS

Profissionais	Operacional	Técnico	Estratégico	Risco
<ul style="list-style-type: none">• Consultor de relacionamento• Equipe multidisciplinar• Funcionário dedicado	<ul style="list-style-type: none">• Definição de fluxos• SLA• Manual do RH• Orientação• Negociação com as operadoras	<ul style="list-style-type: none">• Estudos de mercado• Legislação• Comitê de análise• Comitê de sinistro	<ul style="list-style-type: none">• Benchmark• Relatórios gerenciais• Comitê de saúde• Comunicação	<ul style="list-style-type: none">• Protocolos de atuação e controle• Promoção e prevenção• Mapeamento• Populacional / Screening• Monitoramento de indivíduos com fatores de risco e doenças crônicas

ESTRUTURA | PROFISSIONAIS



A **SBM** poderá disponibilizar a seguinte estrutura de atendimento.

Consultor de Relacionamento

Especializado em consultoria geral de benefícios, coordena atividades de atendimento, promove reuniões periódicas sobre práticas de mercado, mudanças na legislação, relacionamento com operadoras e seguradoras, eficiência operacional, renovações contratuais, estratégias gerais, negociações diversas e apresentação dos relatórios gerenciais.



ESTRUTURA | PROFISSIONAIS



Equipe multidisciplinar

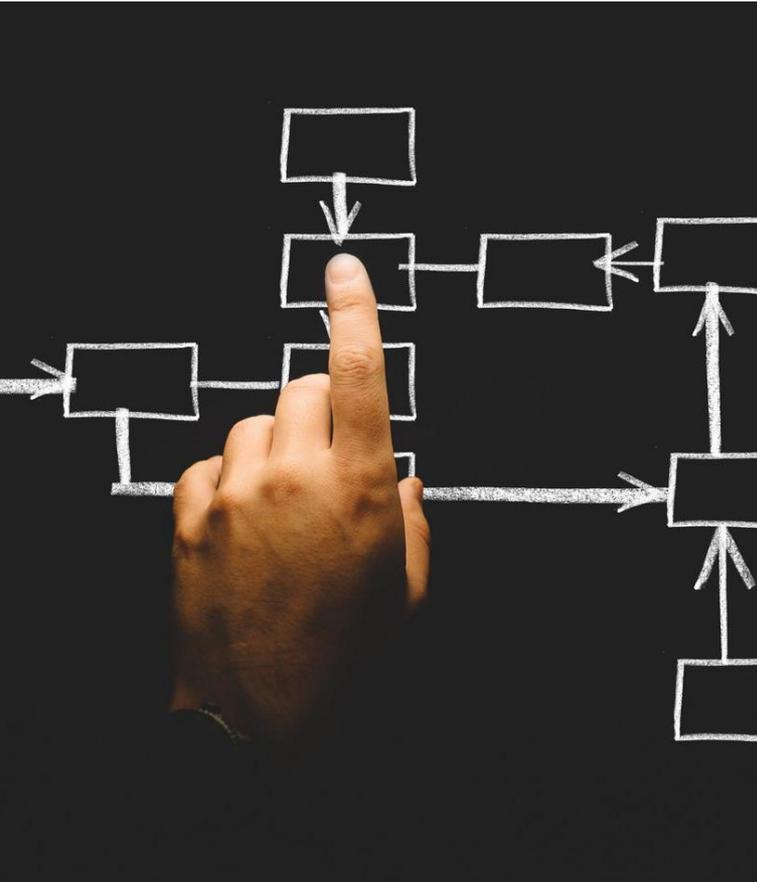
A equipe multidisciplinar **SBM** é composta por médicos, atuários, técnicos de seguros, comunicadores, etc. Os profissionais estão prontos para atender sua empresa e colaboradores, pois são altamente capacitados em benefícios.

Funcionário dedicado

É responsável pela execução das partes administrativa e operacional dos benefícios. Este profissional está à disposição para atendimento exclusivo ou na **SBM**.



ESTRUTURA | GESTÃO OPERACIONAL



Identificadas as características e necessidades do cliente, a **SBM** desenvolverá fluxogramas operacionais personalizados, que trarão maior agilidade, controle e segurança aos processos operacionais.

SLA´s – Service Level Agreement

Para garantir a qualidade de seus serviços, a **SBM** implementará, juntamente com o cliente, o SLA, com a definição e os objetivos dos serviços, as principais atividades, os prazos de execução e os respectivos responsáveis.

ESTRUTURA | GESTÃO OPERACIONAL



A equipe multidisciplinar **SBM** é altamente capacitada para ajudar o cliente na gestão de seguros e benefícios de sua empresa. Nosso principal objetivo é garantir a segurança do seu capital humano, levando as melhores soluções do mercado até a sua empresa.



ESTRUTURA | GESTÃO OPERACIONAL



Movimentação: Atualizações cadastrais junto à operadora, controle de carteirinhas, 2ª via, bate cadastral, manual de orientação ao RH, negociação de exceções, etc.

Reembolso: Condução de processos, solicitação de autorizações prévias de reembolso, atualização de dados cadastrais, negociação de exceções, etc.

Faturamento: Revisão do faturamento, envio das faturas no prazo e cobrança de parcelas pendentes. Processos de extensão de demitidos e aposentados: Assessoria de orientação ao RH quanto à comunicação do benefício, transferência de plano, documentação exigida pela operadora, período de extensão, prazo de pagamento, etc.

ESTRUTURA | GESTÃO OPERACIONAL



Negociação com as operadoras

O cliente poderá contar com o suporte da **SBM** em todas as negociações com as operadoras contratadas e também para todo e qualquer assunto relacionado aos benefícios.



ESTRUTURA | GESTÃO TÉCNICA



Estudos de mercado

A **SBM** possui uma área exclusiva de benefícios para auxiliar o cliente nas cotações e estudos de mercado. O processo de mapeamento do mercado é personalizado para cada cliente, com base nos objetivos esperados.

Legislação

A consultoria jurídica da **SBM** poderá ser acionada a qualquer momento para auxiliar seus clientes nas revisões de contratos e aditivos cordados com as operadoras.

ESTRUTURA | GESTÃO TÉCNICA



Comitê de análise

O consultor de relacionamento poderá organizar reuniões mensais entre a equipe multidisciplinar da **SBM** e os profissionais responsáveis pela administração do benefício do cliente.

Comitê de sinistro

Em caso de situações complexas envolvendo sinistros, o consultor de relacionamento poderá acionar a equipe especializada **SBM**, com o intuito de auxiliar os processos.



ESTRUTURA | GESTÃO ESTRATÉGICA



Benchmark

A **SBM** poderá desenvolver um relatório anual de benchmark, comparando os benefícios do cliente com a nossa carteira.

Relatórios Gerenciais

Por meio de análises de banco de dados de utilização e cadastro, a **SBM** poderá disponibilizar relatórios gerenciais que mensurarão a evolução dos benefícios, auxiliando as próximas ações e decisões a serem implantadas.

ESTRUTURA | GESTÃO ESTRATÉGICA



Comitê de Saúde

A partir dos resultados dos relatórios gerenciais e do perfil epidemiológico, a **SBM** poderá propor encontros periódicos com os médicos da empresa cliente, juntamente com o médico responsável pelo relacionamento com a operadora ou seguradora parceira, com o objetivo de melhorar a gestão do benefício saúde para os colaboradores.

Comunicação

A **SBM** possui uma equipe dedicada exclusivamente à elaboração de conteúdos de comunicação contínua do benefício.



ESTRUTURA | GESTÃO DE RISCO



Promoção e prevenção de saúde

Atua juntamente com área médica para desenvolver ações e/ou programas objetivando o equilíbrio de custos, a qualidade do benefício saúde e da qualidade de vida dos usuários.

Mapeamento Populacional/Screening

A **SBM** tem os melhores parceiros do mercado para a avaliação de seus colaboradores e entende que seus programas devem alinhar-se às características de sua população.

ESTRUTURA | GESTÃO DE RISCO



Monitoramento de indivíduos com fatores de risco e doenças crônicas

Entendemos que indivíduos com fatores de risco ou portadores de doenças crônicas merecem ações desenvolvidas especialmente para eles. Além de ajudar na realização destas ações, a **SBM Seguros** poderá solicitar a inclusão destes colaboradores nos programas de crônicas das operadoras/seguradoras de sua empresa.

Protocolo de atuação e controle

A área de gestão de riscos e controle de sinistralidade da **SBM** é formada por um médico especializado no desenvolvimento de programas que buscam proporcionar menos custos, maior qualidade do benefício e mais qualidade de vida aos usuários.



SISTEMA PARA GESTÃO

PLATAFORMA DE INTELIGÊNCIA SBM

PORTAL DO RH

Consultas
Relatórios
Posicionamento de ações
Operações
Faturamento

PORTAL DO
BENEFICIÁRIO

Consultas
Produtos e Serviços
Autosserviço
Comunicação com RH e corretora

RPA – Robotic Process Automation



APLICATIVO



- Consulta da carteirinha de saúde, odonto, vida, etc...
- Consulta de rede credenciada.
- Programa de vantagens de indicações de amigos para receber desconto em seguro.
- Atalhos para ligar para Centrais de Atendimento.
- Consultar um hospital próximo ao local em que está para uma emergência.
- Formulário para pedir e consultar reembolsos.
- Receber comunicações do RH da empresa.
- Cadastrar o veículo para ser lembrado de IPVA, segurp, revisões, etc...
- Pedir um guincho do seguro dele (que ele pode cadastrar) ou a gente mantém um portfólio de empresas de guincho.
- Etc...

PROGRAMA AFFINITY

**Benefícios
empresa**



**Valor agregado
para o funcionário**

Vantagens RH



- Ampliação dos benefícios para os funcionários;
- Sem custo de implantação ou gastos operacionais;
- Perenidade no programa de benefícios;
- Condições diferenciadas do mercado.

Vantagens Funcionário



- Fácil adesão → contratação direto no ambiente de trabalho;
- Credibilidade e respaldo da empresa onde trabalha;
- Transparência em todos os processos;
- Atendimento especializado;
- Extensão para familiares

“A atração que sua empresa exerce sobre os talentos tem relação direta com os benefícios oferecidos.”

PROGRAMA AFFINITY

Produtos desenhados para o perfil dos funcionários de sua empresa

- Desconto de grupo.
- Parcelamento em até 12x sem juros ou 11x sem juros com a 1 parcela à 35 dias.
- Formas de pagamento: Desconto em folha, débito em conta e cartão de crédito.
- Extensão de benefícios: Pais, cônjuge, filhos.
- Renovação automática das apólices.
- Produtos personalizados (vida e Acidentes Pessoais).
- Programas de Relacionamento.



PROGRAMA AFFINITY



Affinity Auto Perfil



- Aceitação flexível e diferenciada com:
 - carros nacionais até 20 anos
 - carros importados até 10 anos
- 3 tipos de assistência para seu veículo (básico, VIP e exclusivo);
- Desconto na franquia (20% limitado a R\$1.500,00)



Affinity Residência

- Check-up Lar (manutenção preventiva);
- Dispensa de relação de bens eletro-eletrônicos;
- Indenização sem depreciação;
- Melhor serviço de Conserto de Eletrodomésticos do mercado segurador;
- 3 tipos de assistência (básico, intermediário e superior)



Affinity Vida Complementar

- Coberturas e serviços para complemento do seguro de vida do seu funcionário;
- Coberturas e serviços para utilização em vida como DIH, DMHO, Doenças Graves, assistência nutricionista, cesta básica, vítima de crime com bloqueio de cartão, conciERGE e segunda opinião médica



Affinity Acidentes Pessoais

- Coberturas e serviços para complemento ao seguro de vida em grupo;
- Custo acessível (baixo custo)
- Inclui coberturas como DIH, DMHO, DIT, as mesmas assistências do vida e coberturas de AP em decorrência de acidente automobilístico ou vítima de crime que dobram o capital

PROGRAMA AFFINITY

Confira os benefícios exclusivos do programa Liberty Affinity e bons negócios.

Cuidados Especiais - WeCare

Plano Veículo (gratuito)



Agenda do veículo

O segurado recebe avisos sobre o vencimento do IPVA, licenciamento, renovação da CNH, revisões periódicas, parcelas do financiamento, vencimento do seguro e outros lembretes.



Gestão de recall

O segurador é avisado se o veículo entrar em recall da montadora. O serviço também faz o agendamento do reparo com a concessionária.



Gestão na venda de veículos

O segurador recebe ajuda na hora de vender o carro com anúncios nas principais plataformas online de venda de veículos, além de ajuda na negociação. Em caso de venda, uma taxa é cobrada sobre o valor negociado.

Seu cliente também pode optar por outros planos mais completos, mas que não são gratuitos.

- **Plano Veículo + Gestão de Reparos** (consulte condições)
Contempla: Agenda do veículo, Gestão de recall, Gestão na venda de veículos e Gestão de reparos, que auxilia o cliente em caso de concerto de falhas mecânicas e de serviços de funilaria.
- **Plano Veículo + Motorista** (consulte condições)
Contempla: Agenda do veículo, Gestão de recall, Gestão na venda de veículos, Gestão de reparos (falhas mecânicas e funilaria), Renovação de CNH, Avaliação de orçamento na revisão periódica, Controle de pendências e Pontos na CNH.

Desconto na Franquia

O cliente tem até R\$ 200,00 de desconto no uso da primeira franquia do Seguro Auto, se ele contratar o Seguro Residência.



Faça as contas e mostre para seus clientes as vantagens exclusivas de ser cliente Liberty Affinity.

Desconto Familiar Progressivo

Agora os familiares* do segurado ganham descontos exclusivos na contratação do Liberty Auto Perfil, desde que ele possua apólice vigente do Liberty Auto Perfil ou Aliro. Essa condição também é válida se o segurado quiser contratar seguro para seu segundo veículo.

* Descontos válidos para seguros auto e seguros de origem de pai, filho, enteado e cônjuge.

Veja como funciona:

Seguro que poderá receber o desconto:
Liberty Affinity
Auto Perfil

Seguros contabilizados para a concessão do desconto:
Liberty Affinity
Auto Perfil e Aliro

Descontos aplicados:

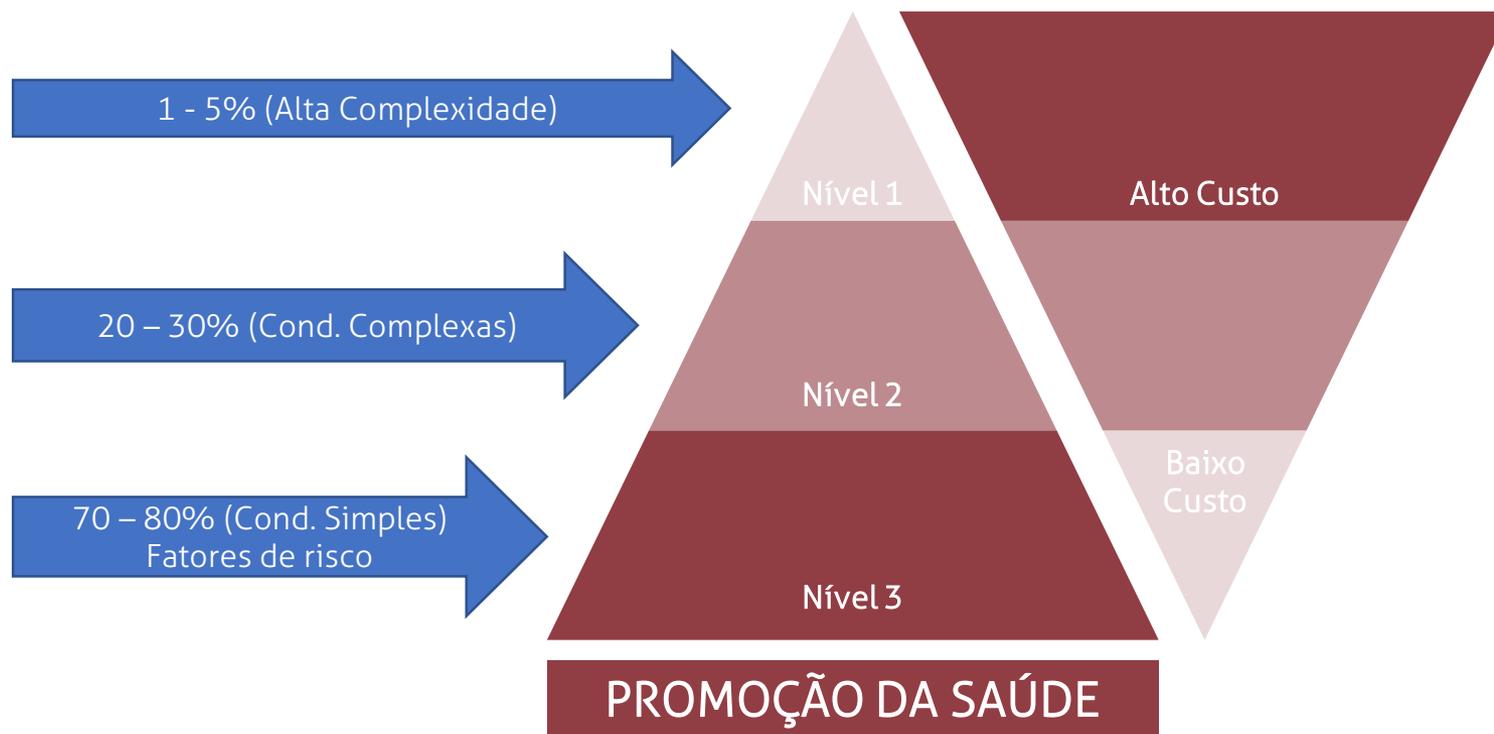


1ª apólice - a do cliente
2ª apólice - 5%
3ª apólice - 7%
4ª a 8ª apólice - 10%



INTEGRAÇÃO SAÚDE ASSISTENCIAL x OCUPACIONAL

Pirâmide de Riscos x Custos



INTEGRAÇÃO SAÚDE ASSISTENCIAL x OCUPACIONAL

Investimento preventivo focado na base da pirâmide
(Fatores de risco e hábitos de vida)

- Melhora qualidade de vida.
- Reduz internações hospitalares.
- Reduz taxa de permanência na internação hospitalar.
- Melhora fatores de risco ligados ao comportamento e estilo de vida.
- Reduz custos de atenção à saúde.



INTEGRAÇÃO SAÚDE ASSISTENCIAL x OCUPACIONAL

Principais fatores de risco:

NÃO OCUPACIONAIS

- Sobrepeso e Obesidade
- Alimentação inadequada
- Inatividade física
- Dislipidemias
- Consumo de álcool em excesso
- Tabagismo
- Envelhecimento
- HAS/Hist. Genético Familiar
- DM/Hist. Genético Familiar
- Ergonômico
- Estresse
- Acidentes

OCUPACIONAIS

- Físico
- Biológico
- Ergonômico
- Acidentes
- Estresse

PRINCIPAIS PARCEIROS DE SAÚDE



Bradesco
Seguros



PRINCIPAIS PARCEIROS DE ODONTO E VIDA



CUSTOS DE SERVIÇOS

- 1- **Consultor de relacionamento** – Sem custo ao cliente.
- 2- **Equipe multidisciplinar** – Haverá custos apenas quando houver deslocamento de nosso médico contratado ao cliente e quando houver necessidade de desenvolvimento de comunicação exclusiva ao cliente.
- 3- **Funcionário dedicado** – Haverá custo ao cliente quando a necessidade de um funcionário dedicado.
- 4- **Gestão operacional** - Não haverá custos adicionais para a gestão operacional.
- 5- **Gestão técnica** - Não haverá custos adicionais para a gestão técnica.
- 6- **Gestão Estratégica** – Não haverá custo adicionais, com exceção da necessidade de relatórios e comunicação exclusivos, ou fora dos padronizados.
- 7- **Gestão de risco** – Somente haverá custos na gestão de risco fora da grande São Paulo, quando houver necessidade de locomoção de profissionais.



SBM SEGUROS, 27 anos de "expertise" em todos os segmentos.
Uma marca de experiência.

Segmento Pessoa Jurídica:

Seguros Patrimoniais Empresa, Auto Coletivo, Equipamentos, Responsabilidade Civil, Garantia Financeira, Saúde Coletivo, Vida em Grupo e Produtos Financeiros

paulo@sbmseguos.com.br

fernando@sbmseguos.com.br

Segmento Pessoa Física:

Automóvel, Residência, Vida, Saúde e Previdência.

andrea@sbmseguos.com.br

Renovações e Orçamentos (Apólice e Contrato)

comercial@sbmseguos.com.br

Atendimento de Sinistro

sinistros@sbmseguos.com.br

ENTRE EM CONTATO OU NOS VISITE E FALE COM NOSSOS CORRETORES

Tel. (11) 5585-0313

WhatsApp (11) 98181-1064

