

NOSSA TRANSPARÊNCIA: Resolução Susep 382/2020, que dispõe sobre a informação da corretora, **previamente** para o segurado, referente à sua remuneração e outras disposições: **Diante disso, bom e importante saber:**

Os custos incorridos de nossa corretora, compreendem:

1. Aluguel
2. Condomínio
3. Iptu
4. Luz
5. Internet
6. Telefones
7. Folha de pagamento
8. Encargos trabalhistas (Inss, Fgts)
9. Encargos da convenção coletiva (condução, alimentação, creche...)
10. Benefícios com plano de saúde e de vida
11. Ferramentas de registro de dados
12. Ferramentas de cotações
13. Suporte de informática
14. Material de escritório
15. Impostos Federais e Municipais
16. Repasses à Colaboradores (Supervisionados - sem vínculo trabalhista)

Os trabalhos executados compreendem:

1. Relatório das renovações do próximo mês
2. Cotações em 10 seguradoras, 15 dias antes do vencimento
3. Elaboração de quadro comparativo dos preços dessas seguradoras
4. Envio para o cliente por e-mail e WhatsApp orientando sobre a melhor opção
5. Esclarecimentos técnicos sobre o seguro para os clientes
6. Agendamento de vistorias
7. Negociação com as seguradoras sobre custos e condições comerciais
8. Recorrências sobre disparidades de preços e para riscos declinados
9. Efetivação do seguro com emissão de propostas
10. Acompanhamento da emissão da apólice
11. Atuação nas inconsistências da cia
12. Envio da proposta e apólice para o cliente, tanto por arquivos como pelo correio, quando for o caso.
13. Registro nos sistemas das propostas, apólices e atualização dos dados
14. Emissão de resumo como plano de contingência e controle
15. Acompanhamento dos pagamentos e inadimplências
16. Avisos e orientação aos segurados sobre autorizações, cartões de crédito, pagamentos, etc...
17. Orientação para o agendamento da instalação de rastreadores
18. Orientações para o agendamento da inspeção do risco
19. Orientação quando da ocorrência de um sinistro, sobre os passos mais relevantes no primeiro momento
20. Acompanhamento do processo de sinistro e orientação a cada passo
21. Solicitação de documentos, orientação sobre o preenchimento dos mesmos e o momento adequado para o envio de cada um
22. Esclarecimentos e recorrência para pontos relevantes e fundamentais para o pagamento do sinistro
23. Envio dos documentos à seguradora
24. Acompanhamento do processo para a agilidade no pagamento, tanto para a financeira como para o segurado
25. Aviso sobre a liberação do pagamento do sinistro ou sobre a recusa do mesmo
26. Cotações para a substituição de veículos
27. Agendamento de vistorias
28. Sincronização da entrega do veículo atual e retirada do novo
29. Efetivação da proposta de substituição
30. Tudo isso envolve muitos contatos com os clientes, com as seguradoras, com os chats das seguradoras que demandam horas para cada situação.
31. Casos de falhas de sistemas das seguradoras (é bem comum e frequente), de sistemas instáveis por tantas modificações, tomando um enorme tempo para uma situação que parecia ser simples, muitas vezes tomam dias.

Nossos valores, postura, comportamento, transparência e comprometimento:

1. Atendimento sempre valorizado para cada situação, não importando qual o valor envolvido, durante toda vigência de 12 meses da apólice de seguro.
2. Atuamos como elo de ligação, entre o cliente e a seguradora de forma a facilitar e a conseguir o melhor custo x benefício para o nosso cliente.
3. Nosso cliente tem sempre com que contar em todas as situações.
4. Pautamos nossas ações para a credibilidade e confiança de forma a ter o cliente de forma perene.
5. Nosso cliente é valorizado pois sempre foi indicado por outro cliente, também valorizado.
6. Não participamos de leilões, pois o custo das seguradoras tem variação conforme a formatação e dados coletados. Queremos indicação, não caçador de menor preço.
7. Conhecemos e prezamos a origem de nossos clientes.
8. Para custear nossa operação praticamos a comissão que vai de mínima à referenciada nos acordos do mercado, dependendo do valor envolvido e do trabalho previsto durante os 12 meses.
9. Esse percentual é aplicado no custo líquido sem o imposto de IOF.
10. Exemplo: Do preço total do seguro, o IOF já consome 7,38%. Os impostos federais e municipais (IR, Cofins, CSSL, PIS, ISS) mais aproximadamente 15% (no nosso caso) retirados da remuneração do corretor. Logo o corretor fica com aproximadamente 85% sobre o valor da comissão praticada no caso. para pagar toda operação acima descrita durante todo ano.
11. Nos guiamos pela confiança, e também temos olhos na concorrência. Concorrência é o grande balizador do custo do seguro e do ganho do corretor. Há muita concorrência, logo os ganhos ficam cada vez mais achatados. **Quer saber mais? nos contate.**
12. Buscamos sempre o melhor custo x benefício para nossos clientes.
13. Muitas vezes esse custo se torna insuficiente para manter a qualidade dos nossos serviços, e sempre estamos buscando uma forma de reequilibrar, mas sempre preservando o JUSTO para nossos clientes.