

Projecto VelaX2R



Enquadramento da Empresa

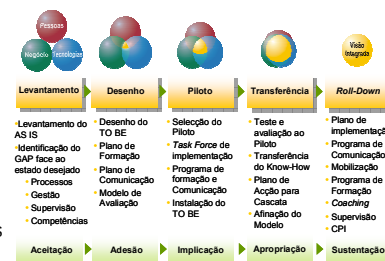
- País: Portugal
- Sector: Segurador
- Colaboradores: 344 pessoas no Quadro (2006)
- Actividade: Venda de Seguros Ramos Vida e Não Vida
- Prémios Brutos Emitidos Não Vida: \cong 138 Mio € (2006)
- Prémios Brutos Emitidos Vida: \cong 36 Mio € (2006)

Enquadramento do Projecto

- Profissionalização da actividade de mediação
- Estagnação do mercado segurador, com tendência para o Ramo Não Vida decrescer em termos da importância relativa no PIB (contrariamente ao que acontece em Vida)
- Aumento da agressividade comercial

Objectivos do Projecto

- Desenvolver uma nova relação Comercial vs. Agente que permita à Liberty dar um novo salto em termos de valor percebido e assim diferenciar-se
- Dotar as Chefias de Vendas (Gerentes de Espaço) dos melhores métodos, práticas e ferramentas que promovam a produtividade e resultados das respectivas equipas, de acordo com um Modelo único
- Desenvolvimento de programa mobilizador (previamente negociado com Gerentes de Espaço) no qual deverão ser formados todos os Gestores de Negócio, no sentido de, não só se apropriarem dos conteúdos, como de poderem ser os agentes estratégicos de difusão desse programa, e consequente mudança de atitude, junto dos Agentes e suas equipas
- Face aos objectivos a alcançar até 2010, preparar percursos formativos que auxiliem Gerentes de Espaço, Gestores de Negócio e Gestores de Cliente, de uma forma proactiva, flexível e ajustada às necessidades específicas das pessoas envolvidas, no sentido de caminharem em direcção aos novos desafios que lhes serão colocados



"Considero este Projecto de grande importância para os Espaços e uma ótima ferramenta, para nos ajudar a atingir os ambiciosos objectivos, que a Liberty se propõe atingir." (GEL, Aveiro)

"Excelente para dinamizar o trabalho da carteira" (GEL, Coimbra)

Avaliação e Resultados

- A Avaliação da Fase Piloto realizada nos Espaços de Coimbra e Aveiro incorpora os resultados de 37 Agentes seleccionados
- Em ambos os Espaços Piloto os resultados observados superaram a base e os Objectivos traçados (Nº de Apólices por Cliente)
- A metodologia de implementação do VelaX2R revelou que os acompanhamentos no terreno são um reforço para a assimilação e adopção das Estratégias e Comportamentos delineadas(os) na Fase de Desenho