

# Campanha de Vendas “Ganha-Ganha PME” - Regulamento

## 1. Objetivo

Incentivar Corretores atuantes na SulAmérica a aumentar a produção do SulAmérica Saúde PME e Odontológico PME.

## 2. Vigência da Campanha

De 01/08/2010 à 30/11/2010.

## 3. Participantes

Corretores na abrangência das Sucursais São Paulo e ABC que atuam na venda de Saúde PME/Odontológico PME com as seguintes particularidades:

- operam suas vendas exclusivamente através de Produtores e
- no início da 5ª edição do Programa Premium PME (1º de abril de 2010) tinham mais de 500 vidas do SulAmérica Saúde PME e/ou Odontológico PME em carteira.

Para efeito deste regulamento, considera-se que Produtores são vendedores de Planos de Saúde PME/Odontológico PME que canalizam sua produção através das estruturas de venda (EVs) das corretoras participantes.

## 4. Critérios e premiação

A Campanha será dividida em duas ações de motivação aos corretores:

### 4.1 – Premiação Instantânea por proposta entregue

A cada proposta entregue do SulAmérica Saúde PME e/ou Odontológico PME o corretor terá o direito a 1 (um) “Prêmio Instantâneo”, independente da quantidade de vidas ou do valor da proposta.

A entrega de cada “Prêmio Instantâneo” ao corretor será feita na própria corretora no ato da entrega da proposta. Cada gerente de vendas da SulAmérica ficará diretamente responsável por controlar a relação de negócios fechados e de “Prêmios Instantâneos” distribuídos nas suas respectivas corretoras.

Os “Prêmios Instantâneos” serão prêmios variados, como por exemplo, ingressos para cinema e brindes, que serão distribuídos a critério da SulAmérica.

### 4.2 – Premiação por proposta implantada

A cada proposta emitida e implantada do SulAmérica Saúde PME e Odonto PME será identificado o valor pago da 1ª parcela e este será convertido em pontos que poderão ser acumulados e trocados por prêmios ao final de cada mês de vigência de campanha.

**Cada R\$ 1.000,00 em valores de 1ª parcela (considerando o somatório de prêmio do SulAmérica Saúde PME e/ou Odontológico PME) corresponderão a 10 pontos.**

A pontuação será considerada de acordo com a quitação da respectiva Ficha de Compensação (FC) e conseqüente implantação da empresa, respeitando sempre a data de início de vigência (que deve estar compreendida entre 01/08/2010 a 30/11/2010), para validação da conversão em pontos.

A partir de 30 pontos atingidos, cada 10 pontos darão direito a R\$ 10,00 em vale-presentes.

Exemplos de conversão de pontos em premiação:

Pontos	Vale-presente
20 pontos	Não dão direito a premiação
30 pontos	R\$ 30,00
100 pontos	R\$ 100,00
200 pontos	R\$ 200,00

Será considerada sempre a pontuação máxima atingida pelo corretor para efeito de conversão em premiação, uma vez que a premiação não é cumulativa por faixa.

Ex: 40 pontos dão direito a resgatar um vale-presente de R\$ 40,00, sendo desconsiderada a premiação da faixa anterior de 30 pontos.

## **5. Apuração de pontuação**

A apuração será realizada pela Vice-Presidência de Vendas e Marketing (VIVEM) com base em relatórios gerenciais de produção de Saúde/Odontológico PME. A data usada como referência para alocação de negócios nos relatórios de desempenho será sempre a data de início de vigência do negócio, devendo esta estar obrigatoriamente compreendida no período de 01/08/2010 a 30/11/2010.

Será divulgado mensalmente à equipe de vendas da SulAmérica, um relatório de desempenho com a pontuação dos corretores participantes na campanha. Para efeito de apuração valem apenas os negócios implantados e ativos até a data de cada apuração mensal.

## **6. Resgate de premiação**

A partir do momento que atingir a pontuação mínima para troca por prêmios (30 pontos), fica facultado ao corretor:

- a) Solicitar os vale-presentes de acordo com a sua pontuação divulgada em cada parcial, procedendo no resgate de prêmios, ou
- b) Continuar acumulando pontos até o encerramento da Campanha para trocar por prêmios de maior valor.

Os pedidos de resgate podem ser parciais (usando apenas uma parte dos pontos) ou totais (resgatando todos os pontos disponíveis até a apuração parcial divulgada).

A solicitação dos prêmios deve ser feita por cada corretor diretamente ao seu respectivo gerente de vendas da SulAmérica, após a divulgação de cada parcial de resultados mensais. Por questões de otimização logística, cada corretor poderá realizar uma única solicitação de resgate por mês.

Após a divulgação da apuração final da Campanha, todos os pontos que não tiverem sido resgatados nas apurações anteriores serão convertidos em vale-presentes para entrega aos respectivos premiados.

Os vale-presentes poderão ser trocados por produtos disponíveis no catálogo on-line do Compra Fácil (ou fornecedor alternativo sugerido pela SulAmérica à época da premiação).

Os vale-presentes tem validade de 6 meses a partir da data de entrega ao premiado.

Observação: O site do Compra Fácil aceita apenas 1 vale-presente por compra efetuada.

Ex. Caso o corretor tenha resgatado ao longo da campanha 2 vale-presentes de R\$ 50,00, deverá efetuar 2 compras separadas, cada uma no valor de R\$ 50,00.

## **7. Informações Adicionais**

Serão considerados para efeito de apuração na Campanha exclusivamente propostas do SulAmérica Saúde PME e/ou Odontológico PME, onde os campos Nome (campo 46) e CPF (campo 47) estiverem preenchidos. Não haverá reavaliação para propostas recebidas e implantadas sem a devida identificação nestes campos.

## **8. Casos Omissos**

Casos omissos serão resolvidos pela Vice-Presidência Saúde (VICEP) e pela Vice-Presidência de Vendas e Marketing (VIVEM).