**Objetivo**: Levantar as principais dúvidas e gargalos na negociação do produto Seguro Rural para capacitação das equipes dos PAs.

**Plano de Ação:**

* Solicitar Treinamento Global ao Vinicius do CCS e uma pessoa especialista em Seguro Rural
* Montar um Plano de Treinamento interno baseado nas necessidades e demandas de cada PA

1. Cite no mínimo três dificuldades na hora de oferecer o produto Seguro Rural:

|  |
| --- |
|  |

1. Dos produtos que engloba o Seguro Rural (Multirisco, Máquinas e Equipamentos, Colheita Garantida, Cafezal Seguro, Pecuário), qual você tem maior dificuldade? Justifique

|  |
| --- |
|  |

1. O valor do nosso seguro está compatível com o valor de mercado (mesmo sabendo que devem conter os mesmos dados de risco, coberturas, franquias, preço do produto segurado, etc.)? ( ) SIM ( ) NÃO
2. Você costuma solicitar a cotação/apólice ao cooperado para comparar os dados, coberturas e franquias? Ou solicita para que o departamento responsável faça a análise?

( ) SIM ( ) NÃO

1. Caso a resposta anterior seja **NÃO**, justifique:

|  |
| --- |
|  |

1. Qual a sua sugestão para alavancar as vendas do produto Seguro Rural?

|  |
| --- |
|  |

1. Qual a justificativa do cooperado para a não adesão do produto Seguro Rural?

|  |
| --- |
|  |

1. Falta maior divulgação do produto Seguro Rural nos canais da Cooperativa? Cite três sugestões de divulgação para maior engajamento do produto:

|  |
| --- |
|  |

1. Quando há divulgação do produto Seguro Rural nas mídias sociais da Cooperativa, você costuma compartilhar? ( ) SIM ( ) NÃO
2. Se a resposta anterior for **NÃO**, justifique o motivo:

|  |
| --- |
|  |

1. Para todas as operações de Crédito Rural, Empréstimo Produtor, CPRF, Financiamentos de Equipamentos Rurais e demais linhas negociadas com o produtor, é efetivado o Seguro Rural? ( ) SIM ( ) NÃO
2. Se a resposta anterior for **SIM**, cite três tipos de seguros mais efetivados:

|  |
| --- |
|  |

1. O fato do Seguro Rural não ser obrigatório para as operações de crédito, contribui para que o produto não seja oferecido durante a negociação? ( ) SIM ( ) NÃO
2. Você Conhece outras referências de Seguradoras/Corretoras no mercado de Seguro Rural?

( ) SIM ( ) NÃO

1. Caso a resposta anterior for SIM, informe uma ou mais referência de Seguradora/Corretora no mercado de Seguro Rural:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Qual o melhor formato para treinamento do Seguro Rural?

( ) Via Zoom com todos os PAs

( ) Via Zoom com apenas um PA

( ) Presencialmente no PA

( ) Presencialmente na UAD

( ) Outra Sugestão \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Informe elementos para melhoria do produto.

|  |
| --- |
|  |