



# Seguros (Patrimonial)



## Diagnóstico

- Mesma apólice recotada todos os anos.
- Responsabilidade da área de compras sem suporte técnico.
- Tradicional "3 cotações" fechando sempre no mesmo fornecedor.



## Abordagem Willy

- Validação técnica dos itens segurados, aportes, prêmios e benefícios contratados.
- *Bundling* de seguros e/ou serviços financeiros com o potencial fornecedor.
- Contratos de Longo prazo com cláusula de competitividade.



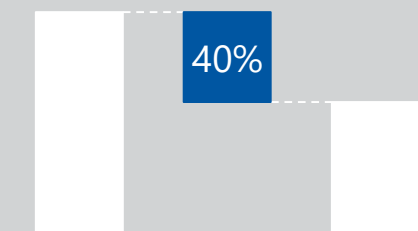
## Principais ações

- Eliminação de 2 de 5 sites segurados, que já estava com a concorrência.
- Cotação técnica com vitorias. Propostas dos fornecedores contemplando alteração e consequente economia aplicada.
- Contratos de longo prazo com cláusula de competitividade.



## Resultados

- **Economia de R\$200 mil/ano.**
- **Apólice refletindo o que a TAM realmente necessitava segurar.**



*Industrial (Aviation)  
Expert Cost Reduction*

**Redução de 40% dos custos com  
melhoria do nível de serviço**