



# Campanha

## Cuidamos da sua saúde



### Destinatários

Agentes Zurich

### Duração

De 13 de janeiro de 2025 a 14 de abril de 2025

### Linhas de Negócio

Zurich Saúde Particulares (LN 2100)  
Zurich Saúde Sénior (LN 2101)

### Proposta de valor para o Cliente

**Oferta de dia 13 de janeiro a dia 12 de fevereiro:** 12ª e da 24ª mensalidade para apólices novas das soluções em campanha, emitidas, com simulação efetuada no período da campanha e com data de emissão até 13 de fevereiro de 2025.

**Oferta de dia 13 de fevereiro a dia 14 de abril:** 12ª mensalidade para apólices novas das soluções em campanha, emitidas, com simulação efetuada no período da campanha e com data de emissão até 14 de abril de 2025.

### Proposta de valor para o Agente

Todos os agentes que cumpram os critérios mínimos de elegibilidade receberão um cartão Presente Dá no valor de 100€.

**Oferta Cartão Presente Dá no valor de 100€**



Imagem ilustrativa

### Critério de Elegibilidade

Deverá cumprir-se o mínimo de 3.500€ em prémios novos simples anualizados, de acordo com os restantes critérios da campanha quanto à emissão das apólices e cobrança dos prémios.

### Premiação por apólices emitidas e cobradas nos termos da campanha

#### Premiação Top Nacional \*

##### 1º lugar

Cartões Presente Dá no valor de 1000 €

##### 2º lugar

Cartões Presente Dá no valor de 750 €

##### 3º lugar

Cartões Presente Dá no valor de 500 €

#### Premiação Direção Regional \*

##### 1º lugar

Cartões Presente Dá no valor de 250 €

##### 2º lugar

Cartões Presente Dá no valor de 200 €

##### 3º lugar

Cartões Presente Dá no valor de 150 €

#### Notas:

\* Os prémios não são cumulativos.

## Critérios de Elegibilidade Cumulativos Adicionais

Para além do critério de elegibilidade anteriormente mencionado, deverão ser ainda considerados os seguintes critérios:

- Prémios líquidos de apólices emitidas no período da campanha e cujos recibos sejam cobrados\*\* até ao dia 17 de abril de 2025;
- Atingido os mínimos de elegibilidade, o ranking efetuar-se-á pelo maior volume de produção, de acordo com os restantes critérios da campanha, no que refere à emissão das apólices e cobrança dos prémios;
- Em caso de empate no critério volume de volume de produção, será considerado o número de apólices emitidas para efeito de desempate.

\*\* Entende-se por apólices cobradas, apólices com os recibos pagos conforme indicação no MyZurich.

## Principais datas

- **Início da Campanha:** dia 13 de janeiro de 2025
- **Final da Campanha:** dia 14 de abril de 2025
- **Data limite para pagamento dos prémios das apólices emitidas:** dia 24 de abril de 2025
- **Publicação de resultados:** Disponível no MyZurich
- **Publicação dos resultados finais provisórios (referente à emissão de apólices):** até dia 18 de abril de 2025
- **Publicação dos resultados finais (referente à emissão e cobrança de apólices):** até dia 2 de maio de 2025
- **Pagamento de incentivos:** a partir de dia 2 de maio de 2025

## Notas finais

- Caso se verifique algum incumprimento previsto nos termos do contrato de mediação celebrado, em normativo legal ou regulamentar aplicável à mediação de seguros, ou normas da Zurich, não haverá qualquer direito ao prémio previsto no presente regulamento;
- Os documentos de suporte à venda encontram-se disponíveis no MyZurich, Z-net e respetivo Portal
- Quaisquer decisões sobre dúvidas de interpretação/omissões do presente regulamento serão da responsabilidade da Direção Vendas e Distribuição;
- Qualquer informação adicional a esta Campanha deverá ser solicitada ao respetivo Gestor de Rede Comercial
- Todos os prémios estão sujeitos a tributação legal;
- A Zurich pode no seu livre e prudente critério cessar a presente campanha com efeitos imediatos, mediante comunicação, caso considere que a entrada em vigor de alguma disposição legal ou regulamentar que possa conflitar com a presente Campanha.

O agente não terá direito a receber os incentivos previstos no presente regulamento caso tenha 3 (três) ou mais reclamações com resposta favorável ao reclamante por parte da Zurich ou por parte do Provedor do Cliente e que sejam classificadas, designadamente, mas não exclusivamente, como Incumprimento de deveres específicos do agente no decorrer da presente campanha.

Esta campanha não deve colocar em causa, em qualquer circunstância, a qualidade da venda junto dos nossos Clientes, significando isso que deverão ser sempre apresentados ao Cliente os produtos que melhor servem os seus interesses, necessidades e perfil.

## Vendas e Distribuição



**Bons  
Negócios!**