

# **gE**park *informa*

edição especial • 22 de março de 2010



***Agora é mais seguro e  
mais presente***



## Segurança em dobro

No dia 22 de março de 2010, gEpark e Bradesco Auto/RE selaram uma parceria que promete ser de longa duração, gerar muito crescimento para ambas as empresas e beneficiar ainda mais seus clientes.

Para Luís Fernando de Lima Silva, diretor administrativo e financeiro da gEpark, a parceria é uma “verdadeira relação ‘ganha-ganha’, ou, melhor ainda, uma verdadeira parceria onde o crescimento é bom para todos. Mais segurados, mais clientes estacionando na gEpark. Mais estacionamentos gEpark, mais segurados para a Bradesco Auto/RE, mais veículos estacionados em local apropriado, menos desordem urbana”.

Além de objetivos em comum, as parceiras compartilham valores e metas como crescimento sustentável, relação de cumplicidade, liderança no mercado e compromisso com o cliente. Com 23 anos de experiência e 75 garagens espalhadas pelos principais pontos da cidade, entre shopping centers, centros comerciais, bancos, hospitais, hoje a gEpark é a maior empresa de serviços e gestão de estacionamentos do Rio de Janeiro. São mais de mais de 420 mil carros atendidos por mês, cerca de 15 mil vagas e 300 profissionais especializados trabalhando para o cliente.

A parceira, Bradesco Auto/RE, foi criada em 2004 e está presente em 70 dos 200 maiores grupos do país. Especializada na operação de seguros de automóvel e ramos elementares,

tem cerca de 1,7 milhão de veículos cobertos e 830 mil residências seguradas contando com a segurança do maior grupo segurador brasileiro: a Bradesco Seguros e Previdência.

“Lendo o slogan da gEpark pude perceber a perfeita relação entre as empresas. ‘Aqui é mais seguro’, ou seja, a gEpark oferece segurança aos seus clientes, e a Bradesco confia seu segurado à uma empresa que também se preocupa com o que oferecemos, segurança para nossos clientes”, avalia Antônio Liberato Teixeira, superintendente da Bradesco Auto/RE.

Dar conforto ao segurado sempre foi uma grande prioridade, e, ao longo dos anos, o setor de seguros de automóvel incorporou serviços diversos à sua cobertura para incêndio, roubo, furto e colisão, como assistência para socorro mecânico, motorista, chaveiro, reboque ou revisão. Contudo, ainda faltava dar ao cliente a tranquilidade de ter o carro protegido e bem guardado quando estacionado. Com a parceria, a Bradesco Auto/RE protege o bem de seu segurado e possibilita que ele estacione numa empresa segura como a gEpark e pagando muito menos por esse serviço. Além disso, se já for cliente da gEpark, o segurado tem uma redução significativa no valor do estacionamento, podendo inclusive pagar o prêmio de seu seguro com ela.

Ganha o cliente; ganha a gEpark e ganha a Bradesco Auto/RE. Nessa parceria de verdade, todos ganham. █

### Bradesco Auto/RE

- criada em 2004
- especializada na operação de seguros de automóvel e ramos elementares
- presente em 70 dos 200 maiores grupos do país como seguradora de seus patrimônios
- cerca de 1,7 milhão de veículos cobertos e 830 mil residências seguradas

### gEpark

- criada em 1987
- mais de 500 profissionais especializados
- mais de 420 mil carros atendidos por mês
- 75 pontos de estacionamento
- 15 mil vagas

## Entrevista



Ricardo Saad, da Bradesco Auto/RE, e Germano Mendes, da gEpark, assinam o contrato de parceria

# Convergência de interesses

Em encontro realizado na sede da Bradesco Seguros e Previdência para a assinatura do convênio, os presidentes da Bradesco Auto/RE, Ricardo Saad, e da gEpark, Germano Mendes, falam sobre os planos para a nova parceria. A reunião contou com a presença dos diretores Marco Antonio Gonçalves (comercial) e Carlos Eduardo Corrêa do Lago (técnico-operacional), da Bradesco Auto/RE, e Josef Berenzstejn, diretor comercial da gEpark.

**gEpark informa** - Qual a importância estratégica da parceria?

**Ricardo Saad** - Para a Bradesco Auto/RE é extremamente importante porque 80% do nosso faturamento está relacionado ao seguro de automóveis. E a parceria com a gEpark vem justamente ao encontro disso, beneficiando os nossos segurados de automóvel. São cerca de 1,7 milhão de clientes no Brasil inteiro, e, com certeza, esse primeiro passo para que possamos expandir o convênio para todo o país é muito importante. Eu diria que a nossa parceria é uma convergência de objetivos e interesses.

**Germano Mendes** - Nosso slogan, "Aqui é mais seguro", já indica a importância estratégica de termos convênio com uma seguradora, pois ao ampliar a segurança do cliente das duas empresas unimos o útil ao agradável. E essa importância aumenta muito quando se trata da maior seguradora do Brasil.

Quais são os projetos mais imediatos para o desenvolvimento da parceria?

**Ricardo Saad** - O mais imediato é colocá-la no ar, isto é, comunicar o convênio a todos os nossos clientes e parceiros do Rio de Janeiro para que eles possam usufruir do benefício. O segundo, com certeza, é expandir o convênio para todo o estado do Rio, e quem sabe até para todo o Brasil. A gente acredita numa parceria de longo prazo e com uma perspectiva de bastante expansão.

**Germano Mendes** - De nossa parte, a ideia é a mesma. Já tivemos convite para estudar um novo ponto em Manaus e levaremos a parceria conosco, claro, já que a Bradesco está em todo o país.

**Ricardo Saad** - Sim, 100% presença.

**Germano Mendes** - E, agora, uma "presença ainda mais segura". Nossa expectativa para os próximos anos é crescer lado a lado.

Este ano já nos tornamos a maior empresa do Rio de Janeiro em número de estacionamentos. E daqui a três anos o plano é sermos a maior do Brasil. E contamos com o apoio da Bradesco para isso.

*"Nossa parceria é uma convergência de objetivos e interesses"*

Como foi a aproximação entre as empresas e a construção da parceria?

**Josef Berenzstejn** - A gEpark já vinha há algum tempo tentando identificar de que forma seria possível crescer. Porque não basta querer crescer, para isso é preciso ampliar, buscar novos pontos. Também queríamos participar mais das concorrências. E começamos a perceber que era importante para a gEpark uma parceira que nos desse a possibilidade de crescer mais, de ser mais agressivos, o mercado precisava disso. E, evidentemente, o primeiro nome que surgiu foi o da Bradesco. Avançamos a conversa com certa rapidez e agora temos uma

parceria que nos desse a possibilidade de crescer mais, de ser mais agressivos, o mercado precisava disso. E, evidentemente, o primeiro nome que surgiu foi o da Bradesco. Avançamos a conversa com certa rapidez e agora temos uma



Da esquerda para a direita: Carlos Eduardo Corrêa do Lago (diretor-gerente técnico-operacional da Bradesco Auto/RE), Germano Mendes (presidente da gEpark), Ricardo Saad (presidente da Bradesco Auto/RE), Josef Berensztejn (diretor comercial da gEpark) e Marco Antonio Gonçalves (diretor-gerente comercial da Bradesco Auto/RE)

**Marco Antonio Gonçalves** - O Rio de Janeiro é uma cidade muito importante, o estado mais ainda. E tomamos a decisão de retomar o espaço no Rio de Janeiro. Então, crescemos substancialmente nossa carteira de segurados de automóvel, pois queremos sempre ampliar os benefícios dos nossos clientes. E tivemos a oportunidade ímpar de ter tido esse contato com a *gEpark*, que lidera o mercado do Rio e é fundamental nesse processo de melhor servir e ampliar o leque de serviços aos nossos segurados. Temos esse propósito de estender a parceria para o Brasil todo, mas o Rio de Janeiro é uma marca muito importante na retomada da nossa presença e ampliação da base de clientes.

*O que muda com a nova parceria e quais os benefícios para os clientes?*

**Ricardo Saad** - O benefício de convênio com os estacionamentos hoje, em qualquer lugar do Brasil, mas principalmente no Rio de Janeiro, onde há grande dificuldade de estacionar, é o fato de que o usuário que precisa estacionar diariamente o seu veículo vai optar por uma seguradora que ofereça esse tipo de serviço. Porque é uma despesa significativa no final do mês, e isso certamente pesa, e pesa muito, na decisão de uma compra de seguro. E também pesou para nós o fato de a *gEpark* ter essa quantidade de pontos, mais de 70 estacionamentos no Rio de Janeiro. Com certeza, nossos clientes, ou potenciais segurados, farão uma conta para saber qual é o benefício que o Bradesco Seguro Auto vai agregar, levando em conta essa rede de esta-

cionamentos da *gEpark* que ele pode vir a usar com desconto.

**Carlos Eduardo Corrêa do Lago** - Além disso, nós sabemos que um veículo estacionado em uma garagem ou estacionamento está muito mais protegido que se estivessem na rua. Acho que a parceria é muito boa também por isso, ou seja, nós teremos os veículos segurados pela Bradesco muito bem estacionados.

*“A parceria está sendo encarada como negócio, e isso é importantíssimo para o crescimento”*

**Germano Mendes** - No nosso caso, ganhamos um percentual na escolha. Quando um segurado vai escolher um estacionamento para o seu carro, ele faz conta, principalmente na Zona Sul [do Rio de Janeiro]. Com a primeira hora custando entre 10 e 15 reais, depois de três horas você faz conta, e o desconto proporcionado pelo seguro faz

muita diferença. Então, ganhamos com isso, pois o segurado escolhe a *gEpark* porque pensa: “Vou parar ali já que o meu seguro é Bradesco”. Esse dado é fundamental porque mostra que a parceria está sendo encarada como negócio, e isso é importantíssimo para o crescimento. █

**gEpark**  
Aqui é mais seguro.



**Bradesco**  
Seguros e Previdência

### Expediente

O *gEpark informa* é uma publicação para distribuição interna gratuita. Tiragem: 5.000 exemplares. Editor: Mauro Gaspar

Produção e projeto gráfico: Ideia Café | Fotos: Marcos Morteira *gEpark* estacionamentos | Trav. Coronel Julião, 22 - Centro - 200080-040 Rio de Janeiro / RJ SAC: 21-3445-3100

sac@gepark.com.br | visite o nosso site: [www.gepark.com.br](http://www.gepark.com.br)