Central Nacional Unimed
www.centralnacionalunimed.com.br
Alameda Santos, 1826
01418 102 – Cerqueira César – São Paulo/SP

REGULAMENTO DA CAMPANHA VENDEDORES E SUPERVISORES
"MARATONA DE PRÊMIOS" – SÃO PAULO

Recomendamos a leitura atenta deste Regulamento, que visa esclarecer as condições, termos e regras para participação, da campanha **"MARATONA DE PRÊMIOS" de SÃO PAULO"** da **CENTRAL NACIONAL UNIMED**", bem como, suas características quanto ao seu funcionamento relativo às condições comerciais.

Esta campanha e seus benefícios são oferecidos a exclusivo critério da **CENTRAL NACIONAL UNIMED**, inscrita no CNPJ 02.812.468/0001-06, sediada na Alameda Santos, 1826 - bairro Cerqueira César | 01418-102, que se reserva o direito de alterar as regras aqui contidas, a qualquer momento, no todo ou em parte, independentemente de prévia notificação, ficando claro que as situações omissas não previstas neste instrumento serão avaliadas pela Operadora.

1. O QUE É A CAMPANHA "MARATONA DE PRÊMIOS" SÃO PAULO:

1.1 Trata-se de uma campanha de incentivo à comercialização exclusiva de **novos** contratos pessoa jurídica **PME** (portes I - 2 a 29 vidas e II - 30 a 99 vidas). A campanha será válida para os seguintes produtos: **Clássico, Estilo, Absoluto, Superior, Exclusivo e produtos da linha Bem-Estar.**

2. PARTICIPANTES:

2.1 Poderão participar da referida campanha os parceiros de vendas (vendedores PF) que possuírem cadastro ativo para comercialização junto a Central Nacional Unimed associados às plataformas ativas e que não possuam vínculo empregatício com estas. Os Supervisores dos vendedores também estarão elegíveis a campanha e deverão acompanhar o ranking dos vendedores que supervisiona, para que seja premiado.

3. ABRANGÊNCIA:

3.1 Serão considerados para contabilização da campanha as seguintes regiões: **SÃO PAULO e GRANDE SÃO PAULO.**

4. PERÍODO DA CAMPANHA:

4.1 Serão consideradas somente as vendas de novas vidas em novos contratos comercializados nos meses de Junho, julho e agosto do ano de 2022 e que forem implantados nas vigências de **1/6/2022, 10/6/2022, 20/6/2022, 1/7/2022, 10/7/2022, 20/7/2022, 1/8/2022, 10/8/2022 e 20/8/2022.** O envio da documentação referente a implantação das novas vidas deve ocorrer dentro do período da campanha. Contratos comercializados após a vigência final (20/8) não serão contabilizados para fins de apuração e premiação.

5. MECÂNICA E PREMIAÇÃO

5.1 A cada vida nova implantada em novos contratos, que atendam os critérios especificados nos itens deste regulamento, valerão:

i) **1 ponto por vida para produtos sem coparticipação,**

ii) **2 pontos por vida para produtos com coparticipação; e**
iii) **3 pontos por vida em produtos da linha Bem-Estar.**

A pontuação indicada nesta clausula será utilizada meramente para formação do ranking dos vendedores ganhadores da campanha.

Os quinze vendedores que tiverem o maior número de comercialização de novas vidas em novos contratos firmados com os produtos indicados na cláusula 1.1. nos meses de vigência da campanha, acumularão pontos de acordo com os parâmetros estabelecidos nesta clausula e irão ser gratificados com os prêmios disponibilizados pela CNU de acordo com o ranking disposto na cláusula 5.2.

5.2 Os vendedores e supervisores ganharão os prêmios abaixo conforme o ranking. São Paulo terá uma quantidade de 15 premiados, sendo que cada posição na colocação, ganhará um prêmio:

1° e 2° Colocado:
Prêmio IPHONE 13

3°, 4° e 5° Colocado:
Prêmio Voucher da CVC

6°, 7°, 8° e 9° Colocado:
Prêmio Caixa JBL BOMBOX

10°, 11°, 12°, 13°, 14° e 15° Colocado:
Prêmio APPLE WATCH

*Os prêmios poderão sofrer mudanças de acordo com o estoque do produto.

5.3 Na apuração serão considerados apenas contratos implantados com o primeiro boleto pago até 5 dias úteis após o vencimento.

5.4 A apuração dos pontos será realizada sempre no mês subsequente, sendo que a entrega do prêmio ocorrerá em até 60 (dias) após o fechamento de cada mês.

5.5 Para efeito de premiação desta campanha será contemplada apenas a produção de vidas realizada em SÃO PAULO E GRANDE SÃO PAULO. A produção realizada em outras unidades de negócio não será contabilizada.

5.6 O supervisor do vendedor ganhador será gratificado com prêmio idêntico ao do vendedor, que lhe será entregue no final do trimestre.

6. REGRAS DA CAMPANHA:

6.1. Os contratos emitidos na vigência da campanha, mas eventualmente pendentes ou cancelados, serão desconsiderados para título de apuração do ranking e não serão contabilizados.
6.2. As Administradoras de Benefícios e Consultorias que comercializam o PME administrado não estão elegíveis a participarem desta campanha.
6.3. Não se enquadram na campanha as vendas de contratos da carteira de cliente da **Central Nacional Unimed** e/ou pertencentes à grupos econômicos já existentes, bem como beneficiários já ativos ou cancelados em até 90 (noventa) dias.

6.4. Em caso de empate o primeiro critério utilizado será a maior quantidade de contratos vendidos e o segundo critério será a quantidade de vidas com coparticipação.
6.5. A participação da campanha implica em aceitação de todas as regras e condições estabelecidas no presente regulamento, para todos os fins e efeitos de direito.
6.6. A **Central Nacional Unimed** poderá, a seu critério, realizar alterações nesse regulamento ou produtos, benefícios e premiações, sem prévia comunicação, alterações estas com as quais os parceiros de vendas concordam desde já.
6.7. Eventuais questionamentos que não estiverem dispostos neste regulamento serão decididos pelo comitê de organização da **Central Nacional Unimed**, sendo sua decisão soberana e incontestável.
6.8. Os parceiros de vendas têm plena ciência de que a participação na campanha não estabelece qualquer vínculo de natureza empregatícia, subordinação ou de responsabilidade com a **Central Nacional Unimed**.
6.9. Questionamentos referentes a posição e premiação deverão ser feitos em até 30 (trinta) dias após a divulgação do resultado da campanha. Após este período, não serão considerados.
6.10 Não haverá resgate de premiação via plataforma de incentivo, somente acompanhamento dos pontos que foram importados pelas vendas realizadas. Será incluso 1 vez ao mês os pontos de cada vendedor, após a apuração.
6.11 O responsável pela corretora ficará responsável por indicar quem é o Supervisor dos vendedores que mais produzirem durante o trimestre para ser o ganhador dos prêmios.
6.12 O Supervisor deverá preencher um cadastro com nome, CPF, telefone, e-mail, corretora que faz parte para que possamos ter informações sobre ele.
6.13 Os prêmios serão entregues em cada uma das filiais aos cuidados dos gerentes comerciais que serão responsáveis pela entrega dos prêmios aos ganhadores, seja vendedores ou supervisores.
6.14 Em caso de empate, será considerado o critério de quantidade de vidas que o vendedor mais vendeu. Se ainda assim o empate continuar, será considerado o número de vidas da carteira da corretora PME que o vendedor mais produz.

7. APURAÇÃO DO RESULTADO

A apuração do resultado será realizada pela gestão de planejamento comercial da **Central Nacional Unimed** juntamente com a auditoria externa em até 30 (trinta) dias após o fechamento de cada mês.

8. CANAIS DE CONTATO

Para mais informações, dúvidas e outros assuntos relacionados à campanha, entre em contato com o seu executivo de vendas.

9. AUTORIZAÇÃO DO USO DE IMAGEM

Os vendedores e supervisores participantes desta campanha autorizam o uso do seu nome, imagem e som de voz pela patrocinadora, consentindo com a realização de quaisquer imagens, fotografias e gravações que tenham por objetivo a divulgação do resultado e o reforço de mídia publicitária desta campanha, de forma inteiramente gratuita, pelo prazo de 1 (um) ano após a divulgação dos ganhadores.