

Giovani Zanuto



Nome: Giovani Roberto Sanchez Zanuto

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- BACHARELADO EM ANÁLISE DE SISTEMAS: UNILINS 1999 - 2002
- MBA EXECUTIVO GESTÃO DE PESSOAS E LIDERANÇA: Barão De Mauá
- MBA EXECUTIVO GESTÃO FINANCEIRA: Barão De Mauá
- CURSO SEQUENCIAL - GESTÃO EMPRESARIAL E INFORMÁTICA: UNILINS

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Junho 2021 - Atual

BANCO DO BRASIL S/A - GERENTE DE SETOR U.A., BELO HORIZONTE, MG

- Atuando como gerente dos times de serviços diversos e posterior ao time de bens, na gestão de fornecedores de toda cadeia de suprimentos do BB, fiscalizando, cuidando do compliance e legalidade e pagamentos dos bens/serviços entregues ao banco prestados por terceiros. de setor, Gerenciamento dos resultados da equipe, realizando reuniões periódicas a fim de solucionar os entraves para o alcance das metas.
- Análise dos indicadores de vendas, mensurando a performance da equipe comercial a fim de desenvolver ações estratégicas e de incentivo para maximizar os resultados.
- Examinador nos processos seletivos para vagas de assistentes no prefixo

Março 2018 - Junho 2021

Banco do Brasil S/A - Assessor Unidade Estratégica, Brasília, DF

- Negociação com empresas parceiras e coligadas BB (BBSeguros, Visa, Elo, Cateno, Cielo, Stelo, Alelo e Dotz) para campanhas e patrocínio em comercialização de produtos de meios de pagamento PJ do Banco do Brasil.
- Negociação entre as redes e diretorias do BB, construção e atomização de indicadores.
- Estratégias de melhoria do NPS nas reclamações de produtos de meios de pagamento PJ.
- Palestrante representando a Diretoria de Meios de Pagamento do BB em eventos externos.

Novembro 2011 - Março 2014 e Março 2014 - Março 2018

Banco do Brasil S/A - Gerente de Relacionamento Pessoa Jurídica, SP e MS

Setembro 2010 - Novembro 2011

Banco do Brasil S/A - Gerente de Serviços e Tesouraria, Promissão, SP

- Controle de valores tesouraria, Caixas eletrônicos, custodiante de numerário do Bradesco, Gerente da bateria de caixas e atendimento de clientes pessoa física e jurídica.

Plano de Gestão

Visando sempre o aperfeiçoamento, negócios sustentáveis e rentabilidade de nossa instituição, seguindo os valores da Ética, Valorização das pessoas, Segurança e tranquilidade aos segurados, Responsabilidade socioambiental e Melhoria contínua, apresento minha proposta de plano de ação/gestão

Objetivo 1: Cumprir as obrigações previdenciárias, almejando o equilíbrio financeiro e atuarial do EFPC.

- Obter rentabilidade estabelecida na política anual de investimentos, considerando as condições de mercado e os níveis de risco adequados.
- Diversificar os investimentos, inclusive em bancos privados, baseado em parecer da PGU.
- Desenvolver estudos relativos à Tábua de Mortalidade a ser utilizada nível Brasil, traçando assim um melhor entendimento do longo prazo.
- Realizar o levantamento de perfil e necessidades do beneficiário.
- Assegurar ao beneficiário o acesso rápido e efetivo às informações previdenciárias, possibilitando sua participação e acompanhamento no processo de arrecadação, aplicação dos recursos e concessão dos benefícios.
- Acompanhamento sistemático das aplicações financeiras

Objetivo 2: Modernizar a gestão e os serviços previdenciários e de saúde.

- Mapear, modernizar e regulamentar os principais processos das áreas de atuação.
- Sistematizar reuniões de planejamento, monitoramento e controle da execução do Plano Estratégico.
- Elaborar programa de capacitação e certificação de gestores, membros do Comitê de Investimento e Conselheiros. (Treinamentos, cursos e Workshops com especialistas em previdência e saúde, que tragam análises de cenários, projeções e práticas de mercado, englobando as perspectivas e mudanças esperadas para o segmento de saúde e, na área

de previdência, as tendências e os desafios a serem enfrentados pelas Entidades Fechadas de Previdência Complementar – EFPCs)

- Fixar a taxa de administração e gerir as despesas. - Reduzir o tempo de revisão do planejamento estratégico para semestral, a fim de identificar necessidades de ajustes ou de criação de novas ações que possibilitem o alcance dos objetivos propostos com maior celeridade.
- Desdobrar as diretrizes atuais em iniciativas estratégicas e indicadores, de forma clara, como KR's e patamares/metast/objetivos para ser acompanhado periodicamente.
- Aprimoramento e desenvolvimento de relatórios Online para acompanhamento dos objetivos propostos

Objetivo 3: Valorizar e qualificar os servidores e a Instituição.

- Aprimorar a participação em mídias eletrônicas e nas redes sociais e virtuais.
- Implantar pesquisa de satisfação interna e externa periodicamente.
- Atendimento humanizado ao seu público: segurados ativos e inativos
- Ampliação da rede de atendimento e, com médicos mais “conceituados”, evitando assim várias consultas para ter segunda opinião médica. Diminuindo custos.
- Revisão e atualização do site de prestadores constantemente, uma vez que muitos não atendem mais e ainda constam no portal.
- Apuração pertinente com aplicação de sanções em credenciados que alegam não fazer procedimentos autorizados pelo plano, assim como consultas, levando o participante a utilizar o serviço de forma particular.