Junho/Julho 2017 | 375
www.portoseguro.com.br/corretor

PortoPress

PORTO SEGURO

VIAJE PARA DUBAI
COM A CAMPANHA NEGÓCIOS À VISTA

+ pág. 6

Imagem: Divulgação

SERVIÇO
Conecta é líder em satisfação de clientes em pesquisa da Anatel.
+ pág. 8

INVESTIMENTO
Saques do FGTS são oportunidade de negócios com Previdência Privada.
+ pág. 10

PRODUTO
Seguro Fiança do Porto Seguro Aluguel completa 25 anos de mercado.
+ pág. 11

SUMÁRIO

2 **NOTAS**
Informe-se sobre as novidades da Porto Seguro.

4 **SEGURANÇA**
Cresce demanda por alarmes em residências e empresas.

6 **CAPA**
Vencedores da campanha Negócios à Vista irão a Dubai.

8 **SERVIÇO**
Clientes Porto Seguro Conecta são os mais satisfeitos.

9 **FALA CORRETOR**
Eleonora conta como trabalhar com o Conecta ajudou na ampliação de sua carteira de clientes.

10 **INVESTIMENTO**
Por que investir o FGTS em Previdência Privada?

11 **PRODUTO**
Porto Seguro Aluguel completa 25 anos.

NOTAS

CARTÃO DE CRÉDITO PORTO SEGURO DÁ BENEFÍCIOS PARA CORRETOR E PARA CLIENTE AZUL SEGURO AUTO

Renovar o Azul Seguro Auto e pagar com o Cartão de Crédito Porto Seguro rende vantagens para o Corretor e para o cliente. O pagamento do prêmio pode ser realizado em até 10 vezes, mas a sua comissão será antecipada se o prêmio for pago em até quatro vezes. A comissão será paga após a emissão da apólice, nos dias de repasse, conforme procedimento da Azul Seguros. O Corretor pode ganhar até R$ 120 em comissão adicional, sendo R$ 60 pela indicação do cartão, R$ 50 pela sua ativação em até 90 dias, e mais R$ 10 se o cliente contratar o seguro Cartão Protegido. Para o cliente, os benefícios são: 3% de desconto sobre o prêmio; acúmulo de pontos no cartão, que podem ser trocados por mais descontos na renovação do seguro; e o pagamento da primeira parcela, que pode ser feito em até 40 dias. Mais informações no site www.azulseguros.com.br

PAGAMENTO À VISTA DÁ 5% DE DESCONTO NO PRÊMIO DO PORTO SEGURO EMPRESA

O Porto Seguro Empresa cobre danos por incêndios, fumaça e explosão, além de ter coberturas opcionais, como danos elétricos; vendaval, e queda de granizo; tumultos; subtração de valores, de bens e de mercadorias; danos morais e responsabilidade civil, além de muitas outras. Desde abril, o produto oferece 5% de desconto para clientes que optarem pelo pagamento do prêmio à vista, seja em débito em conta corrente, cartão de débito ou crédito ou boleto bancário. Essa novidade também é uma vantagem para os Corretores: uma vez que o cliente realiza o pagamento do seguro à vista, o índice de cancelamento é menor.

PortoPress
É UMA PUBLICAÇÃO DA PORTO SEGURO

Conselho Editorial: Andrea Primon, Fabio Luchetti, Luiz Alberto Pomarole, Magda Lima, Rivaldo Leite e Ronaldo Celestino.
Coordenação Editorial: Gabriele Bortolucci e Andrea Primon.
Edição e Redação: Free Ruas Comunicação.
Colaboraram nesta edição: Margareth Reis (Azul Seguros), Renata Matias (Transportes), Nailton Filho (Saúde), Elaine Fernandes (Financeira), Maryna Marques (Ramos Elementares), Beatriz Jesus (Proteção e Monitoramento), Juliana Myazaki (Conecta), Pedro Henrique (Vida e Previdência), Fabiana Crema (Aluguel).
Tiragem desta edição: 36.357
Periodicidade: mensal.
www.portoseguro.com.br/corretor

FUNDAÇÃO ABRINQ RECONHECE EMPRESA AMIGA DA CRIANÇA

Disque Fraude 0800 727 1790
O Combate a Fraude é Interesse de Todos. Ajude-nos, Disque Denúncia com Sigilo.

NOTAS

CENÁRIO NACIONAL FAVORECE CONTRATAÇÃO DE SEGURO DE CARGA

Imagem: Thomas Northcut

O mercado de transporte de cargas movimenta R$ 70 bilhões por ano, com cerca de 15 milhões de empresas contando diariamente com serviços de transportadoras. Pesquisa feita em 2016 pela Confederação Nacional dos Transportes, com 795 transportadores, revelou que cerca de metade (47,7%) aposta em um aumento de faturamento em 2017. O cenário é favorável para o Porto Seguro Transportes, que oferece alternativas com custos competitivos para o transportador. O Transporte Mais Simples, por exemplo, é um produto de fácil contratação, que dispensa comunicação de embarques (averbação) e tem custo anual que pode ser pago em quatro vezes sem juros ou em dez vezes com juros. Outro produto é o Transportes Embarcador, que tem amplo conjunto de coberturas básicas e adicionais para transportes rodoviários e aéreos. Seu custo é calculado com base nas regiões de origem e destino das viagens.

Para mais informações, acesse o Corretor Online.

PORTO SEGURO FINANCEIRA OFERECE FACILIDADES NO FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS

Financiar a compra de um automóvel pode ser mais vantajoso com a Porto Seguro Financeira. Alguns clientes Porto Seguro Auto, Azul Seguro Auto e do Cartão de Crédito Porto Seguro contam com limite de crédito pré-aprovado. A empresa, além de oferecer vantagens exclusivas a esses clientes, também auxilia o trabalho dos Corretores na prospecção de novos segurados ao enviar, para aqueles que são vistos como propensos ao financiamento de veiculo, um e-mail informando o limite de crédito aprovado, além do valor das taxas de juros e das parcelas.

A Porto Seguro Financeira informará no e-mail que, em caso de interesse na contratação do financiamento, o cliente deverá procurar um Corretor para a contratação ou para realizar outras simulações. Essa é uma facilidade a mais que o produto oferece aos negócios dos Corretores que trabalham com financiamento.

Para mais informações, entre em contato com a Central de Atendimento Porto Seguro Financeira: 4004-5215, de segunda a sexta-feira, das 8h às 19h.

Imagem: Photo_Concepts

SEGURANÇA

Imagem: moisseyev

SISTEMAS DE ALARME E VIDEOMONITORAMENTO SÃO BONS ALIADOS NA BUSCA POR SEGURANÇA

O MONITORAMENTO ELETRÔNICO, ALÉM DE PROMOVER MAIS SEGURANÇA AOS IMÓVEIS, TEM SIDO UMA SOLUÇÃO MAIS ECONÔMICA PARA EMPRESAS E RESIDÊNCIAS.

Nos últimos dez anos o mercado de segurança vem crescendo significativamente. É uma resposta aos assaltos, aos roubos e à violência. A tecnologia tem sido uma opção interessante para quem busca aumentar a segurança da família e do patrimônio. A Associação Brasileira de Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (Abese) também vê o setor crescer. O último dado anual sobre faturamento, referente a 2015, registrou movimentação de R$ 5,4 bilhões no ramo. Nos últimos cinco anos, o mercado nacional cresceu a uma média de 9% ao ano.

Há ainda a oportunidade de continuar crescendo, visto que existem 6,18 milhões de imóveis no território nacional aptos a receber alarmes monitorados. Segundo o gerente comercial da Porto Seguro Proteção e Monitoramento, Marcelo Pilão, o Corretor pode aproveitar o potencial desse cenário. "É importante ficar atento às expectativas do cliente. Geralmente, seu principal desejo é proteger o imóvel com a melhor relação custo-benefício", aponta.

A Porto Seguro Proteção e Monitoramento tem uma série de produtos modernos e práticos, que auxiliam no acompanhamento do imóvel 24 horas por dia, mesmo à distância, inclusive pelo celular. Residências, condomínios, empresas, galpões ou fábricas podem contar com monitoramento que alertará em caso de invasão, permitindo o controle de acesso de pessoas autorizadas, aumentando, assim, a sensação de segurança.

Os sistemas de alarmes monitorados da empresa unem diversos sensores, como: de movimento, para detectar a entrada de pessoas no imóvel em horários indevidos; ou de abertura, para identificar quando uma porta ou janela é aberta. Tudo integrado à central de monitoramento 24 horas da Porto Seguro Proteção e Monitoramento, que entra em ação em caso de disparo do alarme, a partir de uma invasão identificada pelos sensores, ou de um chamado pelo "botão do pânico". São indicados para residências e empresas de qualquer porte.

O Alarme Mais é uma solução para quem busca mais que um sistema de alarme. Pelo aplicativo, o usuário recebe os avisos de disparo do alarme, acompanha a qualidade do ar - umidade e temperatura do ambiente - determina regras de funcionamento das luzes e interage com quem estiver no imóvel, de onde estiver. "O Alarme Mais é nosso sistema de segurança mais versátil, oferecendo diferenciais como a câmera para interação em tempo real e a automação residencial, tudo controlado por aplicativo. Toda essa tecnologia faz esse sistema ser o campeão de vendas", destaca Marcelo Pilão.

Existe também o Porto Seguro Alerta que é ideal para quem cuida de idosos que ficam sozinhos. Durante o dia, em caso de queda, queimadura ou mal-estar, por exemplo, o idoso pode apertar o "botão de pedido de ajuda" — que é à prova d'água e fica acoplado a um relógio ou colar — disparando um pedido de socorro à central de monitoramento 24 horas, que avisará o responsável.

Os Corretores podem contar com o auxílio de consultores, que acompanham visitas e ajudam a definir estratégias de negócios com os sistemas de segurança de alarme e videomonitoramento.

Imagem: divulgação

Imagem meramente ilustrativa

Imagem: scyther5

Para mais informações, entre em contato com o seu gerente comercial, consultor de negócios ou com o Núcleo de Atendimento Exclusivo ao Corretor: (11) 3003-5777 ou, ainda, envie e-mail para corretores.pmo@portoseguro.com.br.

CAPA

CAMPANHA NEGÓCIOS À VISTA É OPORTUNIDADE DE AMPLIAR CARTEIRA DE CLIENTES EMPRESARIAIS

Imagem: Divulgação

ATÉ JULHO, NEGÓCIOS FECHADOS COM O PORTO SEGURO EMPRESA RENDEM COMISSÕES EXTRAS E ATÉ UMA VIAGEM PARA DUBAI, NOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS.

O mercado de seguros para empresas no Brasil ainda tem muito potencial. No setor de pequenos e médios empreendimentos, por exemplo, apenas 20% dos negócios estão segurados, mesmo sendo grande a lista de incidentes que podem destruir o que foi investido. Qualquer empresa está sujeita a situações de incêndio, danos elétricos, vendaval, subtração de bens e de mercadorias ou valores e até ações judiciais por conta de acidentes ocorridos em seu estabelecimento. Por isso, o Porto Seguro Empresa tem um portfólio com coberturas que garantem o patrimônio em cada uma dessas ocorrências.

Para estimular os negócios no segmento, a campanha "Negócios à Vista" premia os Corretores que fecharem negócios entre 1º de maio e 31 de julho de 2017.

Imagem: AntonioGuillem

Durante esse período, cada cotação, renovação ou seguro novo do Porto Seguro Empresa vale pontos. A principal premiação para o Corretor que mais pontuar em cada região é uma viagem no valor de R$ 30 mil para Dubai, nos Emirados Árabes Unidos, ou a quantia em comissão.

Esta é a quarta edição da campanha, que agora está ainda mais simples, já que os Corretores não precisam se cadastrar para participar. Além disso, o resgate das premiações será feito por meio de crédito em comissão, automaticamente, ao fim da campanha. A premiação ocorre a cada 500 pontos.

Segundo Jarbas Medeiros, superintendente do Porto Seguro Ramos Elementares, com as mudanças, o Corretor poderá focar unicamente em fechar negócios, enquanto o trabalho mais operacional da campanha, como creditar suas recompensas, fica por conta da companhia. "O mercado ainda oferece muitas oportunidades nesse setor, já que grande parte das empresas não tem seguros desse tipo. Os Corretores podem oferecer o Porto Seguro Empresa a pessoas jurídicas que já estão na sua carteira", sugere.

O Corretor James Pretti Rossi, da Racsel – Rossi Administradora e Corretora de Seguros, viu quanto a campanha pode trazer em resultado para seu próprio negócio. Ele ganhou as últimas edições da Negócios à Vista em sua região, o que aumentou, ano a ano, seu faturamento e o número de clientes da carteira em 25%. "A primeira vez foi em 2014, quando competia na região Norte e Nordeste. Em 2015 e 2016, passamos a competir pela região do Rio de Janeiro e do Espírito Santo, e mantivemos o primeiro lugar", conta.

O motivo de participar da disputa foi ampliar a carteira de Ramos Elementares. "Nós já tínhamos uma carteira de clientes de RE, mas continuamos e intensificamos o trabalho tendo como incentivo o aumento da carteira em outros produtos, isso além da premiação, é claro", explica. Para o Corretor, o principal argumento de negócio é a credibilidade da Porto Seguro. "A Porto está transferindo toda a sua expertise do seguro de automóvel para outros ramos, inclusive o empresarial. Isso facilita a venda, pois a companhia tem reputação nacional de ser a melhor em seguro de automóveis. Na prática, o cliente acaba se convencendo quando falo da facilidade para resolver problemas, seja na contratação, seja no sinistro."

Regiões participantes

1) Norte e Nordeste;
2) Rio de Janeiro e Espírito Santo;
3) Centro-Oeste e Minas Gerais;
4) São Paulo (capital e região metropolitana);
5) Interior e Litoral paulistas;
6) Sul.

Pontos por atividade

Cotação – 10 pontos
Renovação* – 60 pontos
Seguro novo* – 100 pontos
*Com prêmio mínimo de R$ 600

Comissão por pontuação

500 pontos – R$ 375
1.000 pontos – R$ 750
1.500 pontos – R$ 1.125
2.000 pontos – R$ 1.500

SERVIÇO

OPERADORA DE CELULAR DA PORTO SEGURO É LÍDER EM SATISFAÇÃO E QUALIDADE

EM 2017, A PORTO SEGURO CONECTA, ALÉM DE SER RECONHECIDA PELA ANATEL EM PESQUISA DE SATISFAÇÃO E QUALIDADE, TRAZ NOVIDADE PARA MELHORAR O SERVIÇO.

Pelo segundo ano consecutivo, o serviço de telefonia móvel pós-pago da Porto Seguro, o Porto Seguro Conecta, é líder em satisfação dos clientes, segundo pesquisa nacional feita pela Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel). O levantamento "Satisfação e Qualidade Percebida – 2016" foi feito entre agosto e novembro do ano passado, com a opinião de 29.406 entrevistados sobre sete operadoras, em 27 Estados. A nota média de "satisfação geral" dos consumidores com o Porto Seguro Conecta foi 8,12, a maior entre as concorrentes. As notas variaram de 0 a 10.

A pesquisa é feita anualmente com todas as empresas que tenham, no mínimo, 10 mil acessos de pessoas físicas em cada Estado. Os entrevistados foram perguntados sobre: facilidade de entendimento sobre os planos; qualidade das ligações e da navegação na internet; preços e clareza das cobranças; qualidade dos serviços de atendimento ao consumidor e solução de problemas. Em todos os critérios, o Conecta alcançou maior nota. O serviço da Porto Seguro está disponível nas regiões metropolitanas e interior de São Paulo e do Rio de Janeiro.

O Porto Seguro Conecta continua lançando novidades. Os serviços "Porto boy" e "ConectaAssist", que oferece celular-reserva ao cliente, foram estendidos a todos os clientes. Esses benefícios antes eram exclusivos de clientes da Porto Seguro, Itaú Seguro Auto e Azul Seguros. Além disso, os planos +5 e +10 GB passam a oferecer no pacote um seguro de celular. E, para facilitar a ativação do chip, que antes era só realizada pela central de atendimento, o cliente também poderá realizar a ativação por meio do aplicativo Conecta Center.

Além disso, o Porto Seguro Conecta fechou, recentemente, uma parceria com a Apple. No portal (www.portoseguroconecta.com.br), agora é possível adquirir os últimos lançamentos do iPhone: os modelos SE, 6S, 7 e 7 Plus.

Imagem: Paul Bradbury

FALA CORRETOR

OPERADORA DE TELEFONIA DA PORTO SEGURO TRAZ CLIENTES COM POTENCIAL DE CONTRATAR TAMBÉM SEGUROS, CONTA CORRETORA ELEONORA BARBOSA.

PORTO SEGURO CONECTA CONTRIBUI PARA A CAPTAÇÃO DE CLIENTES EM OUTROS SEGMENTOS

Aumentar a variedade de produtos pode ser uma oportunidade de alavancar os negócios. Quem conta é Eleonora Barbosa, sócia da Benites & Costa Corretora de Seguros há pelo menos 14 anos, em São Paulo, e que há dois oferece o Porto Seguro Conecta, operadora de telefonia móvel da Porto Seguro. Ela registra um crescimento de 20% só no último ano por conta do produto — contando os clientes só do Conecta e aqueles que, embora tenham chegado por conta da operadora de celular, também fecharam outros seguros na Corretora. Nesta entrevista, ela conta quais são suas estratégias:

PP: Um levantamento feito em março pela Anatel mostrou que o Brasil atingiu a marca de mais de 242 milhões de aparelhos celulares. Como explorar essas oportunidades?

Eleonora: Nós, Corretores, já estamos acostumados a prestar consultoria para os clientes, em todos os ramos. E isso nos qualifica para trabalhar com o Conecta. Quando a operadora foi lançada, a primeira coisa que fiz foi experimentá-la para avaliar sua qualidade. Então, comecei a oferecê-la aos clientes e vi que era rentável. Isso porque traz clientes para a minha Corretora, o que era um dos meus objetivos e necessidades. E esses clientes também fecham seguros, já que também possuem família e patrimônio.

PP: E qual é o perfil desse cliente?

Eleonora: É o cliente do pós-pago. Geralmente, os clientes que usam pré-pago e experimentam o pós-pago do Conecta mudam definitivamente. A Porto Seguro não erra na fatura, atende bem, respeita e nos dá tranquilidade. Por isso, não é preciso focar em um perfil específico.

PP: Que vantagens são bons argumentos para fechar negócio?

Eleonora: São inúmeras, como seguro do smartphone sem custo adicional nos planos +5 e +10 GB, descontos no seguro auto da Porto Seguro, além do serviço de Porto Boy, uma facilidade para quem esquece o celular em casa. Tem também o celular reserva por 30 dias, útil para quem deixa o aparelho cair ou é furtado. O atendimento é um diferencial também. Essa é a maior frente que nós, Corretores, temos. Sem falar nos planos, que são bem pensados e se adequam a realidade do mercado. Eles são feitos porque a Porto Seguro ouve o Corretor, seu principal parceiro.

PP: De que forma você oferece o produto?

Eleonora: É preciso primeiro apresentar a operadora ao cliente, já que ela não está entre as que mais aparecem na mídia. Informo que 10% do valor de cada fatura é cuidadosamente guardado e, ao renovar o seguro de auto na Porto Seguro, o cliente ganha o total acumulado em descontos na apólice do seguro. Digo que o Conecta é a operadora da Porto Seguro, mostro as vantagens dos planos oferecidos pela empresa e enfatizo que ela não cometerá erros nas faturas, que são sempre auditadas e enviadas com antecedência. Se ele disser que quer pensar, a gente respeita esse tempo. O Corretor deve trabalhar dessa forma, sem atropelos. Eu, por exemplo, mando um portfólio do produto via WhatsApp ou por e-mail, e então espero até que a atenção do cliente se volte para mim novamente. Mas ninguém fecha se tiver dúvidas. Por isso é preciso fazer uma consultoria.

Imagem: Content Studio - Imagem Corporativa

Para conversar com Eleonora Barbosa, basta enviar um e-mail para diretoria@seguroscosta.com.br

INVESTIMENTO

VALORES DO FGTS APLICADOS EM PLANOS DE PREVIDÊNCIA PRIVADA RENDEM MAIS QUE NA POUPANÇA

MILHARES DE PESSOAS SACARAM O FGTS DE CONTAS INATIVAS E, SEGUNDO PESQUISA, UM TERÇO DO DINHEIRO SERÁ INVESTIDO.

O prazo para saque do FGTS em contas inativas termina em julho. O saldo estimado para o resgate dos trabalhadores é de R$ 43,6 bilhões, beneficiando mais de 30,2 milhões de pessoas. De acordo com uma pesquisa realizada pela Associação Comercial de São Paulo, cerca de 39% dos brasileiros devem usar o recurso para pagar contas em atraso, enquanto 27% têm planos de investir, guardar ou aplicar os rendimentos. A poupança é a primeira opção, mas planos de previdência privada podem ser um destino rentável e útil. O restante dos entrevistados ainda não decidiram o que irão fazer com o valor resgatado.

A quantidade de pessoas que pretende investir é considerável. Segundo a pesquisa, 8,1 milhões de trabalhadores devem guardar o dinheiro do FGTS. Investir a quantia recebida em planos previdência privada, significa obter um rendimento maior que o da poupança. Em 2016, por exemplo, o rendimento acumulado da poupança foi de 8,3%. Descontada a inflação, o ganho real foi de apenas 1,89%. Isso porque a inflação de 2016, medida pelo IPCA, foi de 6,29%. Mas em 2015 foi de 10,67%, o que levou o dinheiro em poupança a perder 2,28% do seu valor real naquele ano.

Já em previdência privada, o rendimento é maior. A Porto Seguro Previdência tem pelo menos 22 opções entre os seus quatro tipos de planos, cada um para um perfil de risco e de investimento do cliente. Para conferir o quadro de rentabilidade, basta acessar o Corretor Online e seguir em: Produto >> Previdência >> Manuais e Formulários >> Quadro de Rentabilidade ou verificar o QR Code.

Vale destacar que há duas categorias de investimento em previdência privada: PGBL e VGBL. É o Imposto de Renda que faz a diferença entre elas. Os planos PGBL são tributados no momento do resgate do total acumulado, e permitem a dedução de 12% da renda bruta anual na hora de preencher a declaração completa de rendimentos, entregue à Receita Federal. Na opção pelo VGBL, os rendimentos é que são tributados, dando vantagem a quem declara seus ganhos ao Fisco no modelo simplificado ou a quem é isento do Imposto de Renda.

Planos do Porto Seguro Previdência

	OPÇÃO 1 Apenas contribuição	OPÇÃO 2 Apenas aporte ou portabilidade	OPÇÃO 3 Contribuição + aporte ou portabilidade
Rubi Plus	R$ 100	R$ 2,5 mil	É possível fazer aportes esporádicos, desde que haja contribuição mensal (opção 1) no plano escolhido.
Rubi Premium	R$ 250	R$ 10 mil	
Diamante	É possível contribuir com valores a partir de R$ 100 mensais, desde que haja reserva mínima de entrada (opção 2) no plano escolhido.	R$ 50 mil	Contribuição de R$ 750 + aporte de R$ 30 mil
Diamante Plus		R$ 250 mil	Contribuição de R$ 1,5 mil + aporte de R$ 150 mil

Os Corretores de Seguros têm, nesse momento, a oportunidade de ampliar seus negócios com previdência privada. Prestar uma consultoria aos clientes, mostrando, em números, todas as vantagens que a Porto Seguro Previdência pode oferecer a curto e longo prazo pode, além de aumentar os rendimentos dos clientes, fidelizá-los e trazer novos negócios.

PRODUTO

PORTO SEGURO ALUGUEL COMPLETA 25 ANOS DE HISTÓRIA

O NEGÓCIO QUE GANHOU ESPAÇO COM O FIANÇA LOCATÍCIA, HOJE OFERECE DIFERENTES COBERTURAS QUE PROTEGEM O IMÓVEL, ALÉM DE VANTAGENS PARA LOCATÁRIOS, LOCADORES E IMOBILIÁRIAS.

Em 1992, a Porto Seguro lançou um produto que deu alternativa a quem precisava alugar um imóvel, mas não tinha fiador. O Porto Seguro Aluguel passava a garantir ao proprietário do imóvel o recebimento dos aluguéis, além da proteção de coberturas adicionais, garantindo proteção para os locadores e imobiliárias. Do lado do locatário, encontrar um fiador sempre foi difícil, constrangimento que vem se tornado menos frequente desde a chegada do Porto Seguro Aluguel. Neste ano de 2017, o produto completa 25 anos, e há mais de uma década se destaca como líder de mercado. Os atuais públicos-alvo são pessoas físicas (imóveis residenciais), além de universitários, com vantagens exclusivas, empreendedores (empresas com até dois anos de constituição) e pessoas jurídicas.

Superintendente de Riscos Financeiros e Capitalização na Porto Seguro, Luiz Henrique conta que o principal desafio, no começo, foi mudar a cultura para o uso do seguro e formar Corretores. "Não havia referências anteriores e poucas seguradoras se interessavam por esse segmento, dada a necessidade de conhecimento e preparação, e os riscos do negócio devido à inadimplência elevada". Segundo ele, a persistência da Porto Seguro tornou a companhia líder do mercado e abriu um novo campo de atuação para os Corretores.

Foram uma série de inovações nesses 25 anos. Além do Fiança Locatícia, o Porto Seguro Aluguel trouxe, em 1998, outra novidade que facilitou a vida das imobiliárias: o parcelamento diferenciado por meio de fatura. Com ele, a imobiliária passou a contar com a possibilidade de efetuar o pagamento de todas as parcelas de seus clientes, com vencimento no mesmo mês, de forma unificada.

Em 2000, a Superintendência de Seguros Privados começou a ranquear o setor de fiança locatícia e a Porto Seguro apareceu como a líder do mercado, com o maior volume de prêmios emitidos. Mais tarde, em 2004, o Porto Seguro Aluguel implantou a precificação personalizada dos seus produtos, um sistema eficiente com parâmetros que permitem a estipulação de preços de acordo com o perfil do interessado. Três anos depois, o produto foi lançado no Uruguai, sendo pioneiro no País.

Recentemente, em 2015, veio o conceito de "Soluções para Locação". Com ele, o produto passou a oferecer um leque de soluções para clientes com imóvel alugado: o seguro Fiança Locatícia, o seguro Imobiliária — seguro contra incêndio feito por meio da imobiliária — e o PortoCap Aluguel, que proporciona uma garantia para as locações. "Criamos um novo conceito, o de 'Soluções para Locação', que contempla os três produtos", diz Luiz Henrique.

Finalmente, em 2016, foi implantado o sistema de preço em tempo real, que permitiu calcular o preço do seguro antes do preenchimento do PAC. No mesmo ano vieram as versões "empreendedor", "universitário" e "básico" do produto. Este último permite que o cliente contrate apenas as coberturas principais: aluguel, condomínio e IPTU, o que tornou o seguro mais acessível. Já o "empreendedor" permite o seguro de fiança locatícia para empresas com até dois anos de constituição, e o "universitário" tem como diferencial uma linha de serviços emergenciais específicos para esse público.

Segundo Luiz Henrique, o cenário é promissor. "Há muitas oportunidades para os próximos anos. O seguro ainda é pouco utilizado, mas o fiador vem perdendo participação, não só pela indisposição em aceitar esse encargo, mas também pelo fato de inquilinos evitarem o constrangimento de pedir o favor a parentes e amigos. Os locadores também têm buscado conhecer o produto e alguns se dispõem até a pagar o seguro", diz.

O Porto Seguro Aluguel agradece a todos os Corretores por esses 25 anos de história e conquistas. Por terem acreditado nesse negócio e pela parceria durante essa jornada.

Todo mundo merece um seguro assim.

Começando pelo seu cliente.

O Porto Seguro Moto é a proteção completa para **motos a partir de 90 cc.** Seu cliente conta com **guincho sem limite de quilometragem**, além das coberturas para colisão, incêndio e roubo, podendo contratar também para acessórios.

Consulte seu gerente comercial | www.portoseguro.com.br/moto

Informações reduzidas. Consulte regras e condições gerais no site www.portoseguro.com.br/moto. Automóvel - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. 333-PORTO (333-76786 - Grande São Paulo e Rio de Janeiro) | 4004-PORTO (4004-76786 - capitais e grandes centros); 0800 727 0800 (demais localidades) | 0800 727 2766 (SAC - cancelamento e reclamações) | 0800 727 8736 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 ou (11) 3366-3184 (Ouvidoria). O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

PORTO SEGURO
Moto

FALE COM A DIRETORIA

A Porto Seguro continua recebendo sugestões e analisando cada uma delas com muita atenção. Envie contribuições para que possamos aperfeiçoar nossos serviços. Exponha suas ideias por meio do e-mail: **diretoria@portoseguro.com.br**.