



CAMPANHA CONQUISTADORES 2016
AMPLIA QUANTIDADE DE GANHADORES



#### **SEGUROS**

Novo Porto Seguro Perfumarias atenderá empresas de todos os tamanhos. ♣ pág. 4

## LANÇAMENTO

Pet Senior, da Health For Pet, chega ao mercado para cuidar de cães e gatos com nove anos ou mais. # pág. 5

## NEGÓCIOS

Dicas de como cuidar da corretora e contribuir para longevidade do negócio. ♣ pág. 8

#### SIIMÁRIO



NOTAS

Informe-se sobre as novidades da Porto Seguro.

**SEGUROS** Perfumarias ganham coberturas exclusivas.





**LANCAMENTO** 

Animais com mais idade ganham plano de saúde Pet Senior.

Comeca a Campanha Conquistadores 2016.





#### NEGÓCIOS

Dicas de como garantir vida longa à corretora.





Previdência Privada se torna a preferida do mercado

#### EDITORIAL

# CORRETOR TEM CANAL PARA FALAR COM A **DIRETORIA DA PORTO SEGURO**

O Brasil possui um vasto horizonte econômico a ser explorado. Nós atuamos em diferentes áreas de negócios, mas ainda existem inúmeras possibilidades de crescimento no mercado. Para que esse campo fértil possa ser explorado, é fundamental a parceria com você, Corretor, Por isso, a Porto Seguro tem uma importante porta para ouvir suas



sugestões: o canal Fale com a Diretoria. Por meio dele, você pode enviar suas dúvidas, críticas e sugestões de trabalho, de processos ou produtos. Pode ainda tratar de guestões institucionais da Porto Seguro e comunicar tudo o que achar necessário.

São com as suas contribuições que conseguiremos aperfeiçoar nossos serviços. Quem lê as mensagens recebidas no Fale com a Diretoria são os próprios diretores da Companhia e são eles guem responderão seus e-mails com a devida atenção. Porque é assim, com transparência e com troca de ideias e informações que entendemos ser o melhor caminho para conquistarmos novos negócios.

Estamos esperando suas contribuições. Para entrar em contato, basta enviar um e-mail para diretoria@portoseguro.com.br.

Obrigado, Fabio Luchetti Presidente



É UMA PUBLICAÇÃO



Conselho Editorial: Andrea Primon, Fabio Luchetti, Luiz Alberto Pomarole, Maqda 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), Ingris Oporto (Transportes), Carolina Zanardi (Itaú Seguros), Joyce Guz (Financeira), Pedro Henrique (Vida e Previdência), Maryna Marques (Ramos Elementares), Patricia Silva (Health For Pet). Tiragem desta edição: 33.484.

Periodicidade: mensal.

www.portoseguro.com.br/corretor





# CARTILHA "E AGORA? O QUE EU FACO?" ESCLARECE AS PRINCIPAIS DÚVIDAS DOS CLIENTES AZUL SEGUROS

O que fazer quando acontece um acidente ou o roubo de um veículo? E quando um terceiro é prejudicado numa colisão? Se o carro é atingido por uma árvore ou por uma enchente, como acionar o seguro? Essas são as principais dúvidas dos clientes, e, para auxiliá-los, a Azul Seguros lançou em seu site a cartilha "E agora? O que eu faco?". Além de conter uma série de informações úteis, ela orienta, de forma didática, como se informar sobre as coberturas contratadas nas apólices, como utilizar os servicos no Portal do Cliente e como, por exemplo, transferir o bônus do seguro para outra pessoa ou ainda como alterar o endereço na apólice. Também disponibiliza uma lista com as coberturas disponíveis para cada tipo de seguro e guais os servicos com atendimento 24 horas estão ativos em todo o Brasil.



NOTAS

Para consultar a cartilha, basta acessar www.azulseguros.com.br.

## **NOVO SISTEMA** AUTOMATIZA AVERBAÇÃO DE **DOCUMENTOS DE** TRANSPORTES

A comunicação de embarques conta com um novo sistema de averbação do Porto Seguro Transportes, o AverbePorto. Com visual mais moderno e mecanismo automatizado, o processo foi simplificado para agilizar a averbação.

Nesse novo sistema, o cliente apenas disponibiliza os arquivos (XML) dos documentos fiscais das viagens, já validados pela Secretaria Estadual da Fazenda, e a Porto Seguro capta as informações necessárias para averbação e para faturamento.

E ainda mais: a disponibilização desses arquivos pode ser feita via e-mail, FTP (Protocolo de Transferência de Arquivos) ou web service.

# PROMOÇÃO TAXA **ZERO PARA AQUISIÇÃO DOS** CARTÕES ALELO

A parceira entre a Porto Seguro Cartões e a Alelo Cartões dá vantagens para o Corretor, para a sua empresa, para os seus funcionários e para os seus clientes. Além de isenção nas taxas de aquisição, o Corretor ganha, para cada contrato Alelo fechado, 0.8% de comissão sobre o faturamento. A isenção das taxas vai até 30 de abril. Usuários dos cartões Alelo e do Flex Car têm acesso a ofertas em todo o País, podendo consultar, pelo celular, o saldo do cartão e os estabelecimentos da rede credenciada. Para preparar uma proposta para o cliente, basta entrar em contato com a central exclusiva Porto Seguro, no telefone 4003-3114 e no e-mail parceiros@alelo.com.br, ou falar com um consultor Portoseq.

## **NOVIDADES NAS** CONDICÕES DA APÓLICE PARA SEGURADOS ITAÚ

O Itaú Auto Roubo tem mudancas

importantes. A cobertura máxima para

indenização por roubo de automóvel foi ampliada para 90% do valor do veículo na tabela Fipe. A importância segurada para danos materiais e corporais a terceiros aumentou. Com os novos planos de R\$ 50 mil, a cobertura de acidentes pessoais a passageiros foi extinta. Além disso, as regras de aceitação da apólice também mudaram. A idade máxima dos veículos nacionais passou para 26 anos em caso de renovação, enquanto a dos veículos importados é de 11 anos. Já para a contratação de seguro novo para veículos importados, a idade aumentou para 5 anos. Com as alterações, o prêmio pode ser pago em até 10 vezes sem juros, e a comissão padrão para o Corretor mudou para 15% no caso de pessoas jurídicas e para 11% no caso de pessoas físicas. Além disso, os clientes contam com o serviço de assistência 24 horas para socorro emergencial e utilização de quincho para até 300km de distância. Permanecem ainda o desconto de 15% no preço da mão de obra nos Centros Automotivos Porto Seguro para alinhamento de direção, amortecedor e molas, limpeza de ar-condicionado, pneus e suspensão, entre outros serviços, além de descontos nos parceiros Della Via, Caiado, HC Pneus, Caçula de Pneus e de preços mais em conta para locação de veículos na Unidas. Outra novidade é a parceria com a Renova Ecopeças, que oferece desconto na aquisição de peças, sendo 10% para peças novas e 20% para peças de reúso.

SEGUROS

LANÇAMENTO

# PERFUMARIAS GANHAM CONDIÇÕES EXCLUSIVAS DO PORTO SEGURO EMPRESAS

O Brasil é o terceiro maior mercado

SETOR EM
CRESCIMENTO É O
MERCADO IDEAL
PARA SEGUROS
QUE ATENDAM AS
NECESSIDADES
TANTO DE PEQUENOS
ESTABELECIMENTOS
QUANTO DE GRANDES
FRANOUIAS.

consumidor de cosméticos e perfumes do mundo, atrás apenas dos Estados Unidos e da China. Entre os públicos masculino e infantil, está na segunda posição. Para atender a uma demanda tão grande, o Porto Seguro Empresas lança uma novidade: o Porto Seguro Perfumarias, dedicado exclusivamente a esse segmento.

Com mais de 180 mil empresas, o

ramo de perfumaria só cresce no País.

Nos últimos três anos, o setor aumentou
48%, movimentando R\$ 43 bilhões apenas
em 2014, de acordo com informações
da Associação Brasileira da Indústria de
Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos.
Isso representa 53% de tudo o que foi
comercializado em toda a América Latina.

"Essa atividade é desenvolvida para estabelecimentos localizados em qualquer bairro ou cidade, o que significa um potencial enorme para os Corretores trabalharem", avalia Jarbas Medeiros, Superintendente de Ramos Elementares da Porto Seguro. Segundo ele, a Porto Seguro é a única no mercado a ter condições específicas para o setor.

O Porto Seguro Perfumarias cobre roubo de mercadorias e incêndio e garante o pagamento de aluguéis, salários de empregados e despesas com água e luz caso o local tenha que ficar fechado em decorrência de algum sinistro indenizável. Cobre ainda quebra de vidros de vitrines, prateleiras ou balcões — com adicional para danos a mercadorias —, subtração de bens e valores de clientes, lucros cessantes e despesas com a aquisição de um novo ponto comercial, caso o original seja perdido. Já a lista de serviços extras inclui a instalação de espelhos e a montagem de prateleiras.

O novo produto tem coberturas e serviços variados, ficando a cargo do Corretor e do segurado determinar as coberturas e os limites mais adequados. O tamanho do negócio não importa. Há coberturas para pequenas perfumarias, assim como há para grandes franquias de marcas conhecidas. O prêmio pode ser parcelado em até seis vezes sem juros e a modalidade está disponível desde o dia 1º de fevereiro para cotação em um link exclusivo no Corretor Online.

Para o segurado, há beneficios como descontos para estabelecimentos em shoppings e possibilidade de contratar uma única apólice para vários locais com custo diferenciado e não há interrupções de cobertura durante as férias.

As vantagens para o Corretor vão desde um comissionamento que pode variar entre 5% e 50% até cotações e transmissões feitas de forma fácil e rápida pelo Porto Print Web.

Outras coberturas específicas do Porto Seguro Empresas estão disponíveis nos segmentos: Veterinárias e Petshops, Escritórios, Escolas, Consultórios e Clínicas, Salões de Cabeleireiros, Bares e Restaurantes e Estacionamentos. Todos com coberturas exclusivas e benefícios que auxiliam os empreendedores na hora dos imprevistos.

#### Mercado de Perfumarias e Cosméticos no Brasil

- mais de 180 mil empresas ativas;
- crescimento de 48% no número de estabelecimentos nos últimos três anos:
- faturamento de R\$ 43 bilhões em 2014\*;
- o Brasil é o terceiro maior mercado consumidor do mundo.

\*Fonte: Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal. Perfumaria e Cosméticos.

# PET SENIOR GARANTE PREÇOS ESPECIAIS PARA ANIMAIS COM MAIS IDADE

NOVO ATENDIMENTO
DA HEALTH FOR PET
OFERECE CONSULTAS
E EXAMES NA REDE
PETZ E NO PET HOME
COM UMA SÉRIE
DE BENEFÍCIOS PARA
OS CLIENTES.

A Health for Pet lança o Pet Senior, voltado para pets com nove anos de idade ou mais. O serviço oferece preços especiais em qualquer consulta ou exame para cães e gatos nos estabelecimentos da rede Petz, e também na contratação do Pet Home, consulta a residência. Os abatimentos vão de 10% a 30% do valor total, dependendo do procedimento, e de 50% no atendimento domiciliar.

Além dos preços especiais, o Pet Senior oferece:

- Pet Phone (veterinários de plantão 24 horas);
- Digipet (prontuário eletrônico digital);
- Pet Club (clube de descontos em rações, acessórios, banho, tosa, funeral, restaurantes e outros itens);
- vacinas Polivalente e Antirrábica nesses casos, a carência do plano é de 180 dias.

Assim que o plano é contratado, o pet recebe a visita de um veterinário, que faz as avaliações iniciais e implanta um microchip – prontuário digital. Em seguida, o cliente recebe um documento de identificação para atendimentos na rede Petz. Após 48 horas desse procedimento, o cliente já pode utilizar qualquer clínica da rede Petz ou o Pet Home, com os valores especiais nos atendimentos.

O plano está disponível para as regiões de São Paulo e Baixada Santista.

Para mais informações, acesse: www.health4pet.com.br.

# Confira os valores dos planos para cada pet:

- Individual: R\$ 40,00
- Grupo (de 2 a 5 pets): R\$ 36,60
- Criador (de 5 a 20 pets): R\$ 26,44
- Grande Criador (mais de 21 pets): R\$ 20,36
- Grupo Afinidade (grupo de pessoas com pelo menos 20 pets): R\$ 32,00 (boleto individual por titular)

#### Veja os descontos para clientes Pet Senior na rede Petz:

• Consulta normal: 30%

• Consulta com especialista: 10%

• Cirurgia: 10%

Cirurgia ortopédica: 10%

• Anestesia: 10%

• Internação: 10%

• Fluidoterapia: 15%

• Hemoterapia: 10%

Raios-X: 10%

• Ultrassom: 10%

• Quimioterapia: 10%

Medicamentos: 15%

Vacinas: 20%

• Laboratório interno: 15%

Laboratório externo: 10%

• Endoscopia: 10%

• Procedimentos diversos: 15%

• ECG/PA: 10%



CAPA

# **CAMPANHA CONQUISTADORES 2016** AMPLIA QUANTIDADE DE GANHADORES

**NESTE ANO.** SERÃO MAIS DE 600 PREMIAÇÕES E O GANHADOR ESCOLHE O PRÊMIO EM UM CATÁLOGO EXCLUSIVO.

Já está no ar a Campanha Conquistadores 2016, que premiará os Corretores que mais negociarem produtos do ramo de Vida e Previdência. Um dos Maiores programas de incentivo da Porto Seguro completa 22 anos em 2016, com a marca de mais de 20 mil prêmios distribuídos nos últimos anos, entre viagens, aparelhos Corretor Online, na página dos produtos, eletrônicos, cartões-presente e brindes. Ao todo são 18 mil Corretores cadastrados.

Com as novidades deste ano, está mais fácil participar da campanha e ser premiado. As mudanças são fruto de sugestões dos próprios Corretores para estimular os profissionais a oferecerem os produtos aos seus clientes.

triplicou. Agora, serão até 640 premiados. E cada Sucursal terá um vencedor por trimestre e um na premiação final. Outra novidade é o "Vendeu, Levou", que permite a troca mensal por prêmios escolhidos em um catálogo on-line. A cada três propostas de Vida ou três de Previdência emitidas e pagas, o Corretor acumula R\$ 20 para serem resgatados por brindes no catálogo, com o limite

de R\$ 200 para cada produto - Vida e Previdência -, podendo chegar ao total de R\$ 400 mensais. Essa pontuação é acumulativa, ou seja, o Corretor tem a opção de juntar mais pontos para trocar por um prêmio de valor maior.

O catálogo está disponível no no item "Campanhas de Marketing" > "Conquistadores 2016 - Resgate Agui".

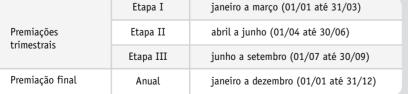
Os ganhadores poderão escolher seus prêmios dentre várias opções, como eletroeletrônicos, móveis, eletrodomésticos, cosméticos e muito mais.

As premiações trimestrais serão divididas em três etapas, uma por O número de possíveis ganhadores trimestre, até 30 de setembro. E a premiação final é anual e conta de 1º de ianeiro até 31 de dezembro.

> Em cada trimestre, os concorrentes poderão ser premiados de duas maneiras: alcançando a maior pontuação entre todas as Sucursais (Top Sucursal) ou no Top 10 Brasil, em que ganham os dez Corretores com mais pontos em todo o País. As categorias são excludentes, ou seja, um Corretor não poderá ganhar nas duas ao mesmo tempo.

#### Tabela de premiação

CO	Premiações trimestrais
CONQUISTADORES 2016	Premiação final







## Confira a premiação para cada categoria:

## Premiação trimestral

#### Top Sucursal

1º lugar: R\$ 500 em crédito

#### Top 10 Brasil

1º lugar: R\$ 3.000 em crédito

2º lugar: R\$ 2.700 em crédito

3º lugar: R\$ 2.400 em crédito

4º lugar: R\$ 2.100 em crédito

5º lugar: R\$ 1.800 em crédito

6º lugar: R\$ 1.600 em crédito

7º lugar: R\$ 1.400 em crédito

8º lugar: R\$ 1.200 em crédito

9º lugar: R\$ 1.000 em crédito 10° lugar: R\$ 800 em crédito

# Premiação

#### Top Sucursal

final

1º lugar: R\$ 3.000 em crédito

#### Top 10 Brasil

1º lugar: R\$ 60.000 em crédito

2º lugar: R\$ 40.000 em crédito

3º lugar: R\$ 34.000 em crédito

4º lugar: R\$ 28.000 em crédito

5º lugar: R\$ 24.000 em crédito

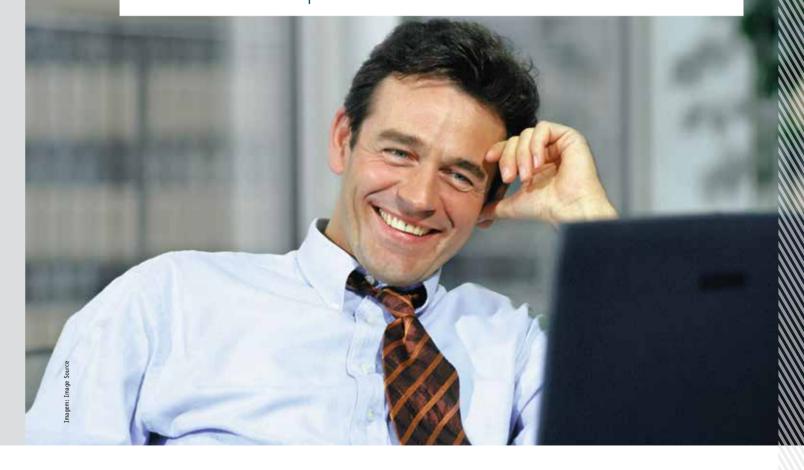
6º lugar: R\$ 21.000 em crédito

7º lugar: R\$ 18.000 em crédito

8º lugar: R\$ 15.000 em crédito

9º lugar: R\$ 12.0000 em crédito

10° lugar: R\$ 9.000 em crédito



NEGÓCIOS

# SUCESSÃO PLANEJADA SEGREDO PARA PERPETUAR CORRETORAS



**DIVIDIR CONHECIMENTO POSSIBILITA AMPLIAR CONOUISTAS NO** FUTURO.

Apenas 33% das empresas familiares sobrevivem a transição da primeira para a segunda geração. Esse índice cai para 14% na mudança da segunda para a terceira geração, segundo Édio de Almeida Passos e Renata Bernhoeft, autores do livro Família, Família, Negócios à Parte. É por isso que o Corretor de Seguros, para perpetuar o seu negócio, deve partilhar o seu major bem: o conhecimento, além de valorizar o treinamento de seus sucessores, sejam eles, filhos, funcionários ou sócios.

Lóris Forster, de 68 anos, atua no mercado de seguros há mais de 30 anos e sabe muito bem disso. Seus dois filhos, Guilherme e Luís Henrique, trabalham desde os 14 anos na Forster Corretora de Seguros. Hoje, com 37 e 38 anos, respectivamente, os irmãos, que comecaram como office boys, conduzem o negócio, ampliando as conquistas do pai e do avô.

"Semprefiz meus filhos participarem de tudo na Corretora. Eu os estimulava a chegar às próprias conclusões. Quando me perguntavam como resolver um problema, eu devolvia a pergunta, para fazê-los pensar. Quando você busca a solução, não esquece o caminho. Fazemos isso hoje também com os funcionários", conta Lóris Forster, que hoje já diminuiu a freguência com que vai à Corretora.

A dedicação com que os filhos tocam o negócio emociona Lóris, que diz jamais tê-los induzido. "O fato de trabalharem comigo não quer dizer que teriam que assumir o negócio. Figuei comovido quando me disseram que me ajudariam", conta. Mesmo assim, garante não ter facilitado. "Comigo não tem moleza. Sempre ajudei em tudo, mas os ensinei a conquistar. Se você luta pelo negócio, dá mais valor".

Luís Henrique confirma: "nunca houve um incentivo direto do meu pai, mas a paixão que ele mostrava, fez com que pegássemos o mesmo gosto que ele tem pela atividade", explica.

Responsável juntamente com o irmão pela Corretora, Luís Henrique destaca o que o pai construiu. "É um legado de uma vida toda. A credibilidade, a seriedade e o atendimento diferenciado são as nossas marcas." Luís comemora as inovações dessa geração. "Trouxemos novas áreas de seguros e passamos a utilizar a internet para chegar a mais clientes", destaca.

Para quem quiser seguir os passos para uma boa sucessão, promover treinamentos dentro da empresa para transmitir e trocar conhecimento pode ser o caminho para aumentar a longevidade do negócio no mercado.





**ATENDIMENTO PERSONALIZADO** É O DIFERENCIAL NESSE MERCADO. POR ISSO OFERECER O PRODUTO PODE SER A CHAVE PARA NOVOS NEGÓCIOS.



# PLANOS DE TELEFONIA MÓVEL DA PORTO SEGURO CONECTA ATRAEM **CLIENTES PARA CORRETORAS**

Lançada em agosto de 2014, a operadora de telefonia móvel Porto Seguro Conecta acumula um número de 350 mil linhas ativas, a maioria adquirida por quem já era cliente da Porto Seguro. Wantuil Novaes, sócio da Corretora Veneroni e Novaes, trabalha no mercado de seguros há 22 anos, e viu nesse segmento uma oportunidade e passou a oferecer o Conecta com mais freguência, o que já lhe rendeu bons negócios, inclusive em outras áreas. Nesta entrevista, ele conta sua experiência:

**11** 0 Conecta.

é rentável para

a Corretora,

mas a principal

vantagem é que o

produto ajuda na

comercialização

de outros

produtos."

Corretor ao oferecer o Porto Seguro

▶ Wantuil: O mercado de telefonia é um grande nicho a ser explorado. O Conecta, financeiramente, é rentável para a Corretora, mas a principal vantagem é que o produto ajuda na comercialização de outros produtos, como seguros para automóveis e de ramos elementares, contribuindo para a

fidelização do cliente, que se sente atraído pela variedade de produtos. É um segmento em que o cliente não espera financeiramente. que atuemos, ele acaba ficando surpreso com a forma com que o atendemos.

PP: E o que o levou a negociar esse tipo de produto?

▶ *Wantuil*: É simples. Se eu não o fizesse, meus concorrentes fariam.

PP: Qual é o principal desafio em trabalhar para esse que envolve tecnologia, é preciso se atuacliente de telefonia móvel?

▶ Wantuil: 0 cliente precisa ser tratado com respeito. Mesmo em um mercado massificado, é preciso enxergar cada um, e se propor a resolver o seu problema. Esse tipo de cliente é preocupado com custo, mas quer um atendimento diferenciado.

PP: Quais são as vantagens para o Ninguém mais quer ser tratado como um número. E o atendimento da Porto Seguro Conecta é o maior diferencial no mercado.

> PP: Pode citar algum exemplo de atendimento em que tenha tido essa preocupação?

> ▶ Wantuil: Tive um cliente que ficou tão satisfeito com o produto e com o nosso atendimento que resolveu presen-

> > tear o pai com uma linha Conecta. Imediatamente, comuniquei isso à direção do produto, que mobilizou toda a equipe para que o cliente recebesse alguns "mimos" iuntamente com o chip. A ideia acabou virando uma campanha para outros clientes.

PP: Em que é preciso prestar atenção para ter sucesso com a Conecta? ▶ Wantuil: Oferecer o produto sempre. E como tudo o

lizar, porque o mercado muda rapidamente. Não há como negociar sem ter conhecimento. É preciso ser transparente e nunca forçar a negociação quando o momento não é oportuno ou o produto não é o que o cliente está procurando. Na hora certa, com o produto correto, tudo acontece.



Para trocar ideias com Wantuil Novaes, envie um e-mail para wantuilnovaes@hotmail.com.



**MUDANÇAS NAS REGRAS PARA** APOSENTADORIA PELA PREVIDÊNCIA SOCIAL **LEVAM MAIS PESSOAS** A OPTAR POR PLANOS PRIVADOS, QUE BATEM RECORDE DE INVESTIMENTO.

O cenário atual da Previdência Social no Brasil tem impactado o acesso dos trabalhadores à aposentadoria. O governo federal fechou o ano de 2015 com um déficit de mais de R\$ 40 bilhões, e as despesas da Previdência cresceram 1,9% acima da inflação medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). Por outro lado, os planos privados de previdência são uma alternativa cada vez mais atrativa. Entre janeiro e setembro do ano passado, os fundos desses investimentos captaram R\$ 26,1 bilhões, um crescimento de 45,8% em relação ao mesmo período de 2014, acima inclusive das aplicações em renda fixa. Por isso, o papel do Corretor em orientar seus clientes sobre esse investimento é fundamental. Diante desse cenário, a possibilidade de novos negócios é grande tanto para aqueles que já trabalham com planos de previdência quanto para quem ainda não experimentou trabalhar com esse produto.

Os fundos de previdência privada projetam, para o ano de 2016, um aumento de 15% nas reservas acumuladas, levando em conta uma remuneração de 14% a ser paga aos investidores. Tamanho otimismo se deve ao cenário econômico nacional e ao potencial de

investimento. A Previdência Privada no Brasil tem procura por apenas 8% dos correntistas.

Há diversas vantagens. Além de ser uma forma de poupar para projetos, como comprar uma casa ou pagar a faculdade dos filhos, os recursos desses planos não integram o inventário em caso de falecimento, o que garante liquidez imediata para os herdeiros do titular. Outro atrativo é o fiscal. Os planos da modalidade PGBL permitem que o participante abata o valor das contribuições previdenciárias da base de cálculo do Imposto de Renda em até 12%, desde que ele faça sua declaração no modelo "completo". Já na modalidade VGBL, não existe essa possibilidade. Mas, em compensação, quando o investidor se aposentar e recebe todo o valor aplicado, terá de recolher o Imposto de Renda apenas sobre a rentabilidade do que aplicou, e não sobre o total acumulado, como terá de fazer guem aplica no PGBL.

Um dos diferenciais dos planos da Porto Seguro é a taxa de carregamento, que não é cobrada na entrada e, dependendo do prazo do investimento, também não é cobrada na saída.

Confira na página ao lado as diferentes opções da Porto Seguro Previdência:

#### Plano Rubi

Plano	Investimento Inicial	Fundo de Investimento	Taxa de administração
Individual Rubi Plus	Contribuição mensal a partir de R\$ 200 ou aporte inicial de R\$ 5 mil + R\$ 100 mensais (opcional)	Renda Fixa Rubi Plus	2,00%
Individual Rubi Premium	Contribuição mensal a partir de R\$ 500 ou aporte inicial de R\$ 20 mil + R\$ 100 mensais (opcional)	Renda Fixa Rubi Premium	1,50%
		Renda Fixa Crédito Privado Rubi Premium	1,50%
		Renda Fixa Inflação Rubi Premium	1,50%
		Multimercado Rubi Plus	2,50%

#### **Plano Diamante**

Plano	Investimento Inicial	Fundo de Investimento	Taxa de administração
Individual Diamante	Aporte inicial de R\$ 100 mil + R\$100 mensais (opcional) ou aporte inicial de R\$ 60 mil + R\$ 1.500 mensais	Renda Fixa Diamante	0,90%
		Renda Fixa Crédito Privado Diamante	0,90%
		Renda Fixa Soberano Diamante	1,00%
		Renda Fixa Inflação Diamante	1,00%
		Multimercado Diamante	1,50%
	Aporte inicial de R\$ 500 mil + R\$ 100 mensais (opcional) ou aporte inicial de R\$ 300 mil + R\$ 3 mil mensais	Renda Fixa Diamante Plus	0,70%
		Renda Fixa Crédito Privado Diamante	0,90%
Individual Diamante Plus		Renda Fixa Soberano Diamante	1,00%
		Renda Fixa Inflação Diamante	1,00%
		Multimercado Diamante	1,50%

#### Plano VGBL

	Plano	Investimento Inicial	Fundo de Investimento	Taxa de administração
	VGBL Proteção	A partir de R\$ 100	Renda Fixa Rubi	2,50%
			Multimercado Rubi Plus	



A solução de crédito que você já conhece, com uma taxa promocional para complementar o capital da sua corretora e impulsionar seus negócios.

Conheça todos os benefícios do Capital de Giro1:

ATÉ 48 MESES PARA PAGAR. COMODIDADE DO DÉBITO EM COMISSÃO<sup>1</sup>.

CARÊNCIA DE ATÉ 60 DIAS PARA PAGAMENTO DA 1ª PARCELA<sup>2</sup>. TAXAS A PARTIR DE 2,79% AO MÊS<sup>3</sup>.

### PARA PREENCHER UMA PROPOSTA, É MUITO SIMPLES.

Acesse Corretor Online > Financeiros > Financiamentos > Simulador/Proposta

PARA SABER MAIS, CONSULTE SEU GERENTE COMERCIAL OU LIGUE PARA A NOSSA CENTRAL DE ATENDIMENTO:

(11) 3366-6066 (capital e Grande São Paulo)

4004-5215 (demais localidades)

Atendimento de segunda a sexta-feira, das 8h às 19h, exceto feriados.

APROVEITE ESSA OPORTUNIDADE!

1 – Oferta exclusiva para Corretores que optarem pelo pagamento com débito em comissão. 2 – A carência deverá ser solicitada no ato do preenchimento da proposta ou antes da formalização do contrato. 3 – Taxa promocional de 2,79% a.m. para 6 parcelas com CET 45,22% a.a. e 18 parcelas com CET 42,71% a.a. válida até 30/4/16. Custo Efetivo Total aproximado, variando conforme condições da operação, carência 30 dias. A liberação do valor está sujeita à análise de crédito, à revisão das condições cadastrais no momento da solicitação e às demais condições do produto. Portoseg S.A. – Crédito, Financiamento e Investimento. CNPJ 04.862.600/0001-10.

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.