

SEGUROS

Contratação de seguro de responsabilidade civil pode evitar danos à empresa. ♣ pág. 4

NOVIDADE

Porto Seguro Conecta lança tecnologia Wi-fi Calling.

páq. 5

RELACIONAMENTO

Confira o perfil de quem procura seguro residencial na internet.

➡ pág. 11

SUMÁRIO

NOTAS Informe-se sobre as novidades da Porto Seguro.

SEGUROS Seguros de Responsabilidade Civil é estratégia para

evitar gastos.





NOVIDADE Porto Seguro Conecta lanca tecnologia de ligação telefônica via redes wi-fi.

Novo sistema de pagamento com cartão pelo celular utiliza digitais.





PARA VOCÊ Confira as vantagens disponíveis no Portal Corretor Online.

FALA CORRETOR

Ricardo Fonseca conta como prospectar pela internet.



NOVIDADE

Conheça o Kit Apólice Virtual da Azul Seguro Auto e suas vantagens.



RELACIONAMENTO Confira o perfil de quem procura seguro

residencial na web.

NOTAS

TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL DE MERCADORIAS TÊM **COBERTURAS SOB MEDIDA**

Os setores da indústria, comércio e servicos podem contar com coberturas exclusivas para suas mercadorias embarcadas em transportes rodoviários, aéreos e aquaviários. O Transportes Embarcador, do Porto Seguro Transportes, é a modalidade de seguro que traz facilidades e possui custos competitivos para viagens rodoviárias e aéreas, em território nacional. O prêmio é calculado de acordo com as regiões de origem e de destino, com opções de coberturas básicas e adicionais contra diversos imprevistos. Já o Transportes Internacional oferece proteção para operações aguaviárias, aéreas e terrestres de importação e exportação, com custo definido conforme o tipo de mercadoria, modal de transporte e cobertura contratada. A modalidade prevê ainda um sistema de averbação (comunicação de embarque) eletrônica para as importações.



Mais informações pelo telefone (11) 3366-3380, opção três, de segunda a sexta-feira, das 8h15 às 18h30.

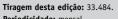


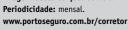
DA PORTO SEGURO

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: Fábio Carvalho (Proteção e Monitoramento), Margareth Reis (Azul Seguros), Renata Matias (Transportes), Camila Hiratsuka (Itaú Seguros), Juliana Miyazaki (Conecta), Rodrigo Turta (Cartão), Patrícia Carvalho (Corretor Online), Luciana Maryllac (Canais Eletrônicos).



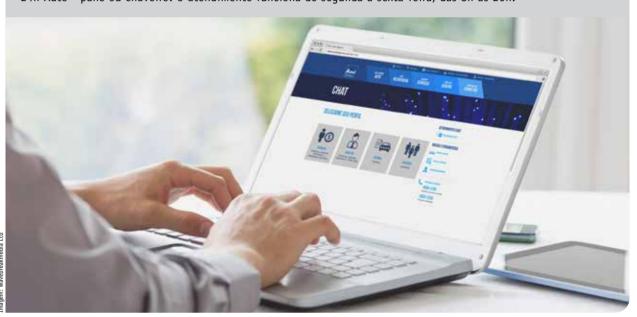






CHAT ON-LINE É NOVO CANAL DO AZUL SEGURO AUTO PARA ASSISTÊNCIA 24 HORAS

O cliente Azul Seguro Auto passa a contar com mais uma forma de solicitar um atendimento quando necessário. Em caso de pane no automóvel ou necessidade de chaveiro é possível entrar em contato via chat on-line com a assistência 24 horas. Basta acessar o site www.azulseguros.com.br/chat e selecionar o perfil segurado > Assistência 24h Auto - pane ou chaveiro. O atendimento funciona de segunda a sexta-feira, das 8h às 20h.



ALARMES COM PREÇOS MAIS ACESSÍVEIS VISAM NOVO PÚBLÍCO

A Porto Seguro Proteção e Monitoramento possui uma linha de Alarmes Monitorados com preços mais acessíveis e com a mesma qualidade. O produto oferece uma central de alarme, responsável pela integração de equipamentos, além de três chaveiros, três sensores de movimento, envio de relatórios mensais por e-mail, comunicação via GRPS, notificações por SMS e uma Central de Monitoramento 24 horas. Quando necessário, um fiscal é acionado para acompanhar o cliente na vistoria do imóvel monitorado. Nos primeiros 12 meses, o segurado pagará R\$ 139 por mês pela compra dos equipamentos, instalação e monitoramento. A partir do 13º mês, o valor mensal cai para R\$ 49.





NOTAS

Mais informações pelos telefones (11) 4004 2288 (regiões metropolitanas) e 0800 727 343 (demais regiões).

SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL É ESTRATÉGIA PARA EVITAR GASTOS

COBERTURAS CONTRA DANOS CORPORAIS E MATERIAIS A TERCEIROS PROTEGEM **EMPRESAS DE GASTOS** COM ACIDENTES.

0 desconforto financeiro que a estagnação da economia tem causado nas empresas é uma preocupação diária dos gastos são inevitáveis. Mas saber economizar da maneira correta evita sobressaltos.

Para empresas que possuem autode lado pode ser perigoso. Isso porque reposição do veículo em caso de roubo ou furto, muito menos com consertos decorrentes de colisões, mas sim com materiais a terceiros, quando há acidentes com vítimas. A Justica tem sido rigorosa a favor de terceiros e de seus familiares, o que torna as coberturas de para as empresas.

Brasil, 93% dos acidentes com automóveis estão relacionados ao comexpostas a riscos não estimados como, por exemplo, com indenizações a vítimas com invalidez permanente dem por cerca de 30% do mercado e mais associada a esses eventos, denegrindo militens. As empresas seguradas são dos

O seguro de uma frota pode ser um investimento importante diante desse cenário. Ao invés de ser encarado como qia elétrica e órgãos públicos. uma despesa, ele se torna uma proteção aos ativos das empresas, diante de riscos cada vez maiores. E, pensando nisso, o Itaú Seguro Auto Frota investe em facilidades e vantagens que tornam ciais e das necessidades específicas dos o produto mais competitivo no mercado: clientes de cada local.

- desconto de 15% no custo da mão de obra nas oficinas da rede Centro Automotivo Porto Seguro;
- desconto de 20% na contratação de alarmes monitorados, com a primeira
- desconto de 10% no valor de rastreadores com a primeira parcela grátis;
- descontos na compra de peças nas de abatimento nas pecas novas e 20% nas de reuso:
- carro reserva utilitário, nas versões 1.0, 1.4, e utilitário leve, todos com
- quincho para terceiros, com limite de até 100 quilômetros.

A negociação dos seguros para frotas responsabilidade civil imprescindíveis tanto do Porto Seguro Auto quanto do Itaú Seguro Auto acontece de manei-Residência trata de todo o processo de cotação para seguro novo e para renovação e a partir da transmissão da proposta, evidencia o quanto as empresas estão esse processo é bipartido, e cada marca assume o pós-venda de seu produto.

> Juntas, as duas seguradoras responde R\$ 600 milhões em prêmios, somando 23,4 mil apólices, que reúnem quase 350 mais variados portes, desde floriculturas e pet shops até indústrias, companhias multinacionais, concessionárias de ener-

> Para atender a demanda de negociações, existem especialistas espalhados por todo o País e divididos por regiões, o que os aproxima das equipes comer-



SISTEMA COMPLETA **CHAMADAS VIA WI-FI SEM CUSTO PARA** O CLIENTE PORTO SEGURO CONECTA.

A tecnologia continua avançando no segmento de celulares e smartphones. Hoie, a internet permite a troca de mensagens via texto e áudio por meio de aplicativos como o Whatsapp ou o Telegram. Agora, a Porto Seguro Conecta, operadora de telefonia da Porto Seguro, lança mais uma opção: o sistema Wi-Fi Calling, que pode ser usado como opção ou complementação da rede de voz via sinal de wi-fi para fazer e receber ligações sem a necessidade de aplicativos.

Para os clientes, a experiência em ligações de locais fechados, como shoppings, estacionamentos e prédios, pode melhorar significativamente. Isso porque, diferentemente das ligações por Voip feitas por aplicativos, o Wi-Fi Calling funciona em tempo real, não consome o pacote de dados adquirido da operadora de celular. tem qualidade de áudio melhor, não depen-

de de aplicativo e quem recebe a ligação identifica quem está ligando pelo número de telefone, como se fosse uma ligação convencional. Além disso, utilizando essa tecnologia, as ligações de longa distância dentro do País não têm custo de DDD.

Nos Estados Unidos, no Reino Unido e em Países como Canadá, Hong Kong, Arábia Saudita e Suíça, o sistema Wi-Fi Calling já é usado por empresas, como: Bell, SmarTone, Vodafone, AT&T, T-Mobile, Sprint, Zain, Salt e Swisscom. Por enguanto, no Brasil, apenas alguns aparelhos smartphones suportam o sistema.

Além do Wi-fi Calling, a Porto Seguro Conecta tem outras novidades em chamadas DDD. Para realizar as ligações, o cliente deve discar 0 + código da cidade + número de telefone, e não precisa mais do código de operadora de longa distância. Caso esse código seja utilizado, o cliente será tarifado conforme os valores da operadora utilizada.

E mais: ao contratar os planos Conecta +5 ou +10, o cliente poderá realizar ligações de longa distância sem custo adicional. Quem optar pelos planos Conecta +1 e +2 terá a opcão de adquirir o pacote de DDD ilimitado por mais R\$ 15,00 mensais.

O que é preciso para realizar uma chamada via Wi-Fi Calling:

- contratar um plano Conecta +:
- ter um aparelho e chip compatíveis com a tecnologia;
- estar conectado a uma rede wi-fi.

Como fazer uma chamada com essa nova tecnologia:

- a função do Wi-fi Calling precisa estar habilitada no aparelho quando o usuário for fazer uma ligação:
- o usuário acessa a lista de contatos e ao digitar o número do telefone (com 0 + o código de área) a ligação é realizada. Caso o usuário esteia conectado, ele também poderá receber uma chamada;
- o sistema identificará a melhor rede para completar a ligação, podendo ser a rede wi-fi ou outra.



CAPA

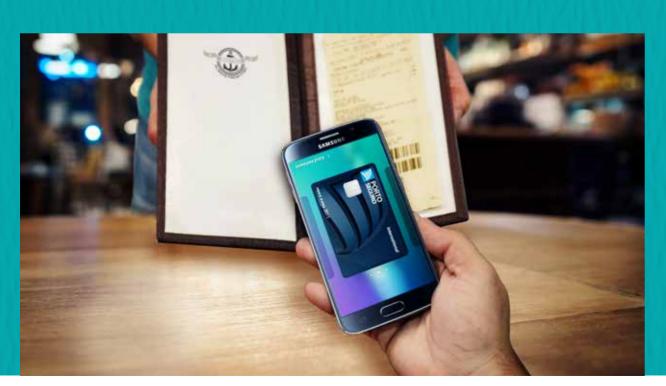
NOVO SISTEMA DE PAGAMENTO PROMETE APOSENTAR A DIGITAÇÃO DE SENHA

CLIENTES DO CARTÃO DE CRÉDITO **PORTO SEGURO** PODERÃO UTILIZAR A NOVA TECNOLOGIA SAMSTING PAY.

Digitar a senha para efetuar o pagamento de compras ao utilizar o cartão de crédito pode estar com os dias contados. Um sistema aceito nas lojas de todo o País, desde junho, promete transformar a experiência de pagamento pelo celular ao utilizar a digital do usuário. Trata-se do sistema Samsung Pay, desenvolvido em conjunto com a Visa, MasterCard e algumas outras operadoras de cartão do mercado. Com ele, o cliente seguer precisa levar o cartão consigo, já que os dados ficam gravados no celular. A Porto Seguro Cartões, atenta às tendências do mercado, está entre as empresas a disponibilizar esse novo servico para os clientes de todo o Brasil. Dessa forma, os consumidores Os dados do cartão não ficam visícontarão com mais uma opção para pagar suas compras e mais comodidade

e segurança para efetuar o pagamento. "Com essa parceira, a Porto Seguro Cartões dá início a esse novo ciclo que tem por objetivo disponibilizar uma ferramenta que agilize o pagamento, além de oferecer uma melhor experiência de compra aos seus clientes", afirma Marcos Loução, Diretor do Porto Seguro Cartões.

Para utilizar essa facilidade, basta que o cliente cadastre seu Cartão de Crédito Porto Seguro no aplicativo Samsung Pay, disponível para alguns celulares da marca. Com isso, já será possível pagar compras aproximando o smartphone das máquinas leitoras e inserindo sua digital no leitor da tela. veis no aparelho e, em caso de perda do dispositivo, é possível localizar,



controlar e bloquear as informações pessoais, inclusive o cartão registrado. "A criptografia impede que o número do cartão figue armazenado no aparelho. As bandeiras quardam as informações do cartão de forma segura e enviam um token — uma espécie de 'cartão virtual' e único por transação — para o smartphone. Esse token só pode ser utilizado para o cartão e aparelho celular cadastrados, ou seja, não tem utilidade se for cadastrado por outro", explica Marcos Loução, diretor do Porto Seguro Cartões.

atualmente nos estabelecimentos já são compatíveis com o sistema.

O Samsung Pay está disponível, inicialmente, para os aparelhos S7, A7, Galaxy Note 5 e S6 Edge Plus.

Celulares Samsung compatíveis com o Samsung Pay:

- Samsung S6 Edge Plus
- Samsung Galaxy Note 5
- Samsung S7
- Samsung A7

Cartões de Crédito **Porto Seguro**

- Porto Seguro MasterCard® International
- Porto Seguro MasterCard® Gold
- Porto Seguro MasterCard® Platinum
- Porto Seguro MasterCard® Black
- Porto Seguro Visa Infinite
- Porto Seguro Visa Platinum
- Porto Seguro Visa Gold
- Porto Seguro Visa International

Segundo Marcos Loução, sistemas como Samsung Pay mudarão a forma como se usa cartão de crédito no mundo. "Isso não deve acontecer de uma hora para outra, já que não são todos os modelos de celular que estão aptos para o mobile payment, mas é possível que, num futuro próximo, não seja necessário o plástico do cartão para nada", avalia. O estudo American Express para Smart Card Alliance, realizado nos Estados Unidos, comprovou que transações sem contato, como as feitas pelo Samsung Pay, são 53% mais rápidas que as realizadas com cartões de

crédito tradicionais, o que agiliza

os pagamentos e melhora o aten-

dimento oferecido pelos lojistas. Além da parceria com a Samsung para disponibilizar aos clientes essa nova experiência de compra, a Porto Seguro Cartões oferece um benefício exclusivo para que os clientes cadastrem seus Cartões de Crédito Porto Seguro no aplicativo Samsung Pay. Quem realizar esse processo até 30 de setembro de 2016 ganhará mil pontos no programa de relacionamento, podendo trocá-los por descontos no seguro ou franquia do Porto Seguro Auto, desconto em servicos realizados nos Centros Automotivos Porto Seguro, descontos em compras, além de resgatar e trocar os pontos por prêmios e milhas áreas. Essas vantagens estão disponíveis nas bandeiras Visa e Mastercard, nas versões International, Gold, Platinum, Visa Infinite e MasterCard® Black. Para saber mais, basta acessar: www.cartaoportoseguro.com.br.

Passo a passo para utilização do Samsung Pay



1. O cliente tira uma foto de seu Cartão de Crédito Porto Seguro para realizar o cadastro no aplicativo Samsung Pay.



2. Ele recebe um SMS com um código de autenticação (token) e insere esse código no aplicativo para confirmar o cadastramento e utilizar o sistema.



3. Para comprar, basta deslizar o dedo na tela do celular para abrir o aplicativo.



4. Acertado o valor da compra, é só aproximar o celular do POS (TEF) que receberá os dados.



5. Então, é só pressionar a tela do celular que a digital do usuário autorizará o

PARA VOCÊ

NOVO PORTAL CORRETOR ONLINE CONTA COM FACILIDADES OPERACIONAIS



NAVEGACÃO SIMPLIFICADA POSSIBILITA ACOMPANHAR OS NEGÓCIOS DA CORRETORA COM MAIS AGILIDADE.

O novo portal Corretor Online (COL), exclusivo para Corretores, foi lançado com o objetivo de melhorar a navegabilidade e tornar o processo de consulta mais intuitivo. A plataforma oferece maior segurança ao disponibilizar logins individuais, realizado com o número do CPF, que possibilita ao Corretor configurar períodos, horários e os tipos de acessos que cada usuário da corretora poderá utilizar. A nova versão do site está repleta de novidades.

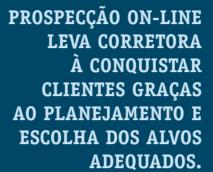
Com o novo menu "produtos", ficou mais dinâmico obter argumentações que contribuam com a negociação com o cliente. Para acompanhar o andamento das "propostas" e "apólices", estão disponíveis elementos gráficos e filtros para cada produto, facilitando a visualização e o acompanhamento de cada caso. Com os autosserviços,

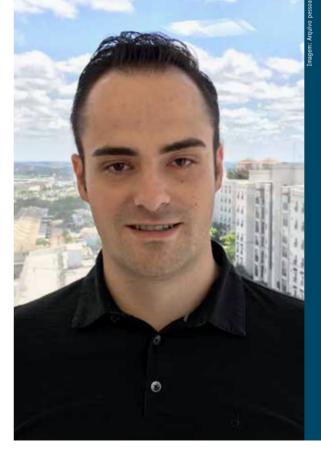
o Corretor ganha autonomia para efetivar com rapidez solicitações, como: "cobertura provisória" e "vistoria prévia", por exemplo. Além disso, o novo Sistema de Notificações faz com que o Corretor figue permanentemente informado sobre as principais transações de

Atividades de consultas também podem ser realizadas por meio do aplicativo Corretor Online, que está disponível para as plataformas iOS e Android. A plataforma contempla as principais funcionalidades de consulta do portal Corretor Online para os negócios da Porto Seguro e Azul Seguros. Para acessar, basta baixar o aplicativo nas lojas App Store ou Google Play.

Para mais informações, acesse: http://corretor.portoseguro.com.br.







INTERNET É CAMPO PROMISSOR E POUCO **EXPLORADO PARA SEGUROS**

A internet é um campo inexplorado e fértil para negócios. Essa era a visão do Corretor Ricardo Fonseca guando entrou no ramo de seguros, há um ano. Vindo do setor de tecnologia bancária, acumulou experiência em vendas on-line e marketing digital. Ao fundar a Corretora Valiant, em Campinas (SP), colocou seus conhecimentos em prática e se surpreendeu com o resultado: sua empresa se tornou uma das mais produtivas da cidade. Uma das armas é o programa Multicanal, da Porto Seguro, por meio do qual o Corretor amplia seu horizonte de prospecção com atendimento on-line e via redes sociais, chat e e-mail. Nesta entrevista, Ricardo Fonseca, de 32 anos, revela o segredo. Confira:

de tanta aente?

de seguros por um amigo que trabalhava de forma tradicional. Percebi a oportunidade de aplicar o que eu conhecia, aliando a prospecção qualificada da internet à credibilidade das grandes seguradoras. Então,

fundei a Valiant, que opera há 12 meses, com vocação para o mercado on-line: estrutura pequena, tecnologia de ponta e custos baixos. Temos duas pessoas no back office e seis consultores. Eu cuido da estratégia de marketing digital. Trabalhamos com seguros que têm potencial para fechamento de negócios on-line, como: empresarial, responsabilidade civil e, principalmente, automóveis. Só em 2015, fe-

chamos 700 seguros novos e mais 300 reno- atendimento corpo a corpo sempre terá vações de uma carteira que incorporamos.

PP: Qual o perfil do cliente que o procura e como você o mantém?

▶ *Ricardo*: Nosso alvo é quem busca valor e não preço, e que usa a internet para se in-

PP: Qual é a explicação para, em tão formar e comprar. Somos seletivos para que pouco tempo, ter atraído o interesse a experiência do cliente seja a melhor possível. Agregamos valor entregando informação ▶ *Ricardo*: Fui apresentado ao mercado de qualidade, atendimento especializado e o melhor produto, por isso decidimos trabalhar apenas com Porto Seguro, Azul e Itaú.

> PP: O Corretor precisa se adaptar a essas novas formas de trabalhar?

▶ Ricardo: O mercado de seguros como um todo **11**0 atendimento precisa evoluir: Corretores, corpo a corpo seguradoras e clientes. Essempre terá seus tamos extremamente defasados tecnologicamente. 0 adeptos, mas ele ambiente de negócios prenão tem a escala cisa se aperfeiçoar nesse que a internet quesito. Muitos processos ainda vão mudar, até poroferece. Quem se que os usuários de internet dispuser a navegar também estão aprendendo. em novas águas, E vejo aí uma oportunidade de guebrar o paradigma sairá na frente do Corretor tradicional. O

> seus adeptos, mas ele não tem a escala que a internet oferece. Quem se dispuser a navegar em novas águas, sairá na frente. O que não muda é a necessidade de negociação consultiva em vez de uma venda forçada. É preciso ser resiliente, ter brilho nos olhos e vontade de crescer.



Para trocar ideias com Ricardo Fonseca, envie um e-mail para ricardo@grupovaliant.com.br.

Porto Press 365 | Maio 2016 Porto Press 365 | Maio 2016



CLIENTE AZUL SEGURO AUTO RECEBE INFORMAÇÕES DA APÓLICE POR E-MAIL

NOVO KIT APÓLICE VIRTUAL DÁ AO **CLIENTE INFORMAÇÕES** ÚTEIS ENQUANTO ELE **ESPERA A CHEGADA** DOS DOCUMENTOS PELO CORREIO.

sulas da apólice de forma rápida pode fazer a diferença no momento de escolher a empresa a ser contratada. A Azul Seguros, atenta a esse detalhe, por desktops, celulares e smartphones. agora permite que o segurado receba apólice, assim que ela for emitida.

Por meio do novo Kit Apólice Virtual, o segurado tem acesso aos contatos de seu Corretor e à apólice em formato "PDF". além de outras informações úteis. Com esses dados via correjo.

e telefone), a apólice em formato menu "Cliente".

Obter informações sobre as cláu- "PDF", o link das condições gerais. o manual de assistência sobre vidros e um quia para esclarecer as dúvidas mais frequentes. É possível acessá-lo

Para receber o Kit Apólice Virtual, é por e-mail as informações sobre sua preciso preencher o campo "e-mail do proponente" na proposta. Assim que a apólice ou o endosso de substituição de automóvel é emitido, o segurado recebe o e-mail com todas as informações. Além disso, o cliente ainda receberá pelo corisso, o cliente não precisa esperar uma reio a apólice impressa e o cartão com semana, em média, para receber todos os telefones da assistência 24 horas. As informações e os anexos do kit podem ser O kit contém um e-mail de boas- consultados também no Portal do Cliente. -vindas com os dados do Corretor (nome pelo site www.azulseguros.com.br, no RELACIONAMENTO

CLIENTE QUE ADQUIRE SEGUROS PELA INTERNET TEM PERFIL DIFERENTE DO CONVENCIONAL

PESOUISA FEITA COM 38 MIL **FREQUENTADORES MENSAIS DO SITE DO PORTO SEGURO** RESIDÊNCIA REVELA UM PÚBLICO JOVEM **INTERESSADO EM** PROTEGER SEUS BENS.

A Internet criou novas oportunidades e encontrou uma demanda reprimida por serviços — entre eles, o de seguros. Uma pesquisa realizada pelo Porto Seguro Residencial com os usuários de seu portal trouxe um perfil de cliente totalmente diferente daquele que fecha negócios pessoalmente ou por telefone, com o qual o Corretor já está acostumado. Conhecer essas características é fundamental para o Corretor oferecer o produto certo e aumentar o aproveitamento da sua carteira.

Segundo a pesquisa*, o cliente que procura serviços da Porto Seguro pela Internet é jovem adulto (71% tem menos de 44 anos), interessa-se por tecnologia (aparelhos e acessórios) e entre os Estados com mais demanda, além do eixo São Paulo-Rio de Janeiro, também estão Paraná e Bahia. Ele costuma deixar "rastros" sobre seus interesses e preocupações em postagens nas redes sociais, blogs e outros canais facilmente acessíveis pelo público.

Já o cliente "off line" do Porto Seguro Residência tem, em sua maioria, mais de 44 anos (87%), é casado (86%) e está concentrado em São Paulo (68,7%), Rio de Janeiro (7,3%) e Rio Grande do Sul (6,8%).

Conhecer essas características pode ajudar o Corretor na prospecção e na argumentação na hora de negociar os produtos. A página do Porto Seguro Residência no site da Porto Seguro, por exemplo, traz algumas informações úteis. Hoje, o portal tem 38 mil acessos mensais. São clientes que se interessam também por seguro automotivo, seguro aluquel, seguro para empresas e cartão de crédito.

Principais perguntas realizadas por clientes na página do Porto Seguro Residência:

- quais são as coberturas?
- quais riscos são cobertos e quais não são?
- qual a diferença entre seguro residencial, habitacional e condomínio?
- quais bens não são compreendidos no seguro?
- o que é franquia?
- como proceder em caso de incêndio, vazamento de gás ou água?

Alguns desses argumentos podem ser úteis. O mercado é promissor, já que o Seguro Residência não é um produto comum das casas brasileiras. Dada falta de informação, muitos potenciais clientes acham que é um seguro caro, quando, na verdade, seu preco médio é de cerca de R\$ 450 por ano.

*Levantamento feito pela Diretoria de Vendas e Canais Eletrônicos da Porto Seguro, com informações do jornal O Globo e do Google Analytics da Porto Seguro.

CLIENTES ON-LINE

71%

- 44 anos



Gostam de tecnologia



SP - RJ - PR - BA

CLIENTES OFFLINE



- 44 anos



Casados



SP - RJ - RS



UMA CARGA CHEIA DE PRÊMIOS PARA VOCÊ!

Está no ar a Campanha Carga Premiada. A cada venda de seguro novo, avulso ou renovação do Porto Seguro Transportes, você soma pontos para trocar por prêmios durante o período da campanha, 01 de maio a 30 de setembro de 2016.

Participar é fácil! Basta acessar www.campanhacargapremiada.com.br e se cadastrar!

Para mais informações, consulte o regulamento ou entre em contato com o seu gerente comercial.



Imagens meramente ilustrativas. Consulte o regulamento da campanha. CNPJ 61.198.164/0001-60 – Processo SUSEP Porto Seguro Transportes: Nacional (Aquaviário, Aéreo e Terrestre) – 15414.902180/2013-02; Internacional (Aquaviário, Aéreo e Terrestre) 15414.001108/2010-13; RCTR-C – 15414.001029/2005-37; RCF-DC 15414.002673/2011-71; Mais Simples – 15414.001895/2008-71; Embarcador 15414.902180/2013-02. O registro desse plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



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.