

# Porto Press

Edição especial 2016 | 369

[www.portoseguro.com.br/corretor](http://www.portoseguro.com.br/corretor)



**PORTO  
SEGURO**

**12 DE  
OUTUBRO**  
DIA DO CORRETOR  
DE SEGUROS



**EDIÇÃO ESPECIAL  
PREPARADA EXCLUSIVAMENTE PARA VOCÊ!**

*Para comemorar o Dia do Corretor, preparamos um Porto Press especial. Unimos, nessa edição, algumas das principais campanhas da companhia, dicas que podem auxiliá-lo no seu trabalho, além de informações sobre programas elaborados especialmente para você. Gostaríamos de agradecê-lo pela participação constante em nossas edições, por compartilhar experiências com colegas do mesmo ramo e, assim, nos ajudar a transformar o Porto Press em uma revista que atenda cada vez mais as suas necessidades.*

***A todos os Corretores, parabéns!***

***Equipe Porto Press***

# Porto Press

Edição especial 2016 | 369

[www.portoseguro.com.br/corretor](http://www.portoseguro.com.br/corretor)



## **AZUL SEGURO AUTO**

**LANÇA OPÇÃO MAIS ACESSÍVEL  
E COM COBERTURAS CUSTOMIZÁVEIS**

➤ pág. 8

Imagem: g-stockstudio

### **CAMPANHA**

Programa Porto Elite reconhece Corretores que se destacam no mercado de consórcios. ➤ pág. 6

### **PARA VOCÊ**

Clube de benefícios dá boas-vindas aos Corretores. ➤ pág. 7

### **CAMPANHA**

Você com mais Saúde em Las Vegas. ➤ pág. 12

SUMÁRIO

2

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



**PARA VOCÊ**

Clube Porto abre as portas do programa de benefícios para os Corretores.

6

**CAMPANHA**  
Como os consórcios viram vantagens no programa Porto Elite.



8

**CAPA**  
Azul Seguro Leve é a opção para mercado crescente de automóveis usados.



**ESPECIAL**

12 de outubro é o Dia do Corretor.

10



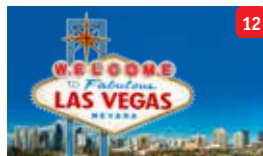
**FALA CORRETOR**

Conheça as vantagens do Espaço de Negócios da Porto Seguro.

11

12

**CAMPANHA**  
Prorrogada a chance de ganhar prêmios com Porto Seguro Saúde.



**CAMPANHA**

Vida e Previdência continua premiando na Campanha Conquistadores.

14



15

**NEGÓCIOS**  
Saiba qual a importância do Corretor na previdência privada no Brasil.



EDITORIAL

Hoje, no Brasil, o mercado de seguros ainda é pouco explorado perto do que poderia ser. Segundo pesquisa recente do Instituto Datafolha, 82% dos brasileiros não têm nenhum tipo de seguro, ou seja, existe um grande mercado a ser explorado e um longo caminho até que consigamos adquirir uma cultura de valorização da vida, da renda e dos bens por meio do seguro. O Corretor de Seguros pode ser um dos profissionais responsáveis em minimizar a falta de informação do público e de incentivar a ideia de cuidar da família e do futuro por meio da contratação de seguros. Esse desafio não é novo, e já progredimos bastante.

Só entre janeiro e junho de 2016, a soma dos prêmios emitidos no País chegou a quase R\$ 46 bilhões — o equivalente a todo o faturamento do setor do varejo no Estado de São Paulo no mesmo período. As companhias do grupo Porto Seguro — Porto Seguro, Azul Seguros e Itaú Seguro de Auto e Residência — foram responsáveis por mais de R\$ 8 bilhões desse valor, cerca de um quinto do total. E números como esses só são atingidos graças ao esforço investido pelos Corretores de Seguros. A Porto Seguro reconhece o empenho, a dedicação, o comprometimento e a lealdade desses milhares de parceiros, que cuidam com carinho de seus clientes.

O dia 12 de outubro foi escolhido para ser o Dia do Corretor de Seguros em homenagem a esses profissionais que, mesmo diante das dificuldades de atuar em um mercado ainda em formação e de navegar em águas revoltas como as da crise econômica atual, reinventam-se todos os dias para abrir caminhos, descobrir estratégias e atender os clientes. Obrigado, Corretor, pela parceria de sempre!

**Parabéns e bons negócios!**

**Rivaldo Leite**  
Diretor Geral de Produção



Imagem: Fernando Marinho

NOTAS

**CADASTRO ATUALIZADO NA PORTO SEGURO MULTIPLICA OPORTUNIDADES PARA CORRETORES**

Um cadastro de clientes e parceiros desatualizado é uma das piores armadilhas para uma empresa. Informações incorretas podem levar a incidentes que afastam o público, quando tanta gente trabalha para atraí-lo. Imagine, por exemplo, o prejuízo de um telefone errado na hora de passar uma informação importante. Ou da falta de endereços de e-mail quando se precisa divulgar uma campanha via mala direta. Por outro lado, ter os dados atualizados dos clientes permite fazer análises e, com base em determinadas informações — como idade, estado civil, profissão ou região onde mora —, selecionar o público ideal para oferecer determinado produto. O Database Marketing (banco de dados) e o Customer Relationship Management (práticas de relacionamento com clientes) são ferramentas reconhecidamente essenciais para

o mercado, a primeira captura e analisa os dados coletados e a segunda cria estratégias para ouvir e falar com o cliente. Por isso é tão importante para a Porto Seguro ter uma base cadastral completa e confiável, tanto de seus clientes quanto dos Corretores. É por meio dela que o Corretor recebe recados fundamentais e tem acesso ao perfil de potenciais interessados em novos negócios. Isso exige atualização constante, já que telefones, endereços e e-mails mudam com muita frequência. A Porto Seguro recomenda que os Corretores atualizem periodicamente seus dados e as informações de seus clientes nos seus cadastros, a fim de otimizar campanhas de venda cruzada e de incentivo para os profissionais, assim como para traçar perfis estatísticos de acordo com as informações pessoais preenchidas nas apólices.

**CORRETORES PODEM AJUDAR O MEIO AMBIENTE PARTICIPANDO DO PROGRAMA DE RECICLAGEM DE ÓLEO DE COZINHA**

Está de volta o Programa de Reciclagem de Óleo de Cozinha do Porto Seguro Auto, que agora coloca 30 postos de coleta à disposição para receber óleo usado e evitar que ele seja despejado na rede de esgoto. Segundo a Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (Sabesp), cada litro de óleo de cozinha pode poluir mais de 25 mil litros de água, quando em contato com rios, lagos e mananciais. Descartado de maneira errada, o resíduo ainda pode entupir a rede de esgoto, se tornando um verdadeiro aglutinador de lixo, além de impermeabilizar o solo, aumentando o risco de enchentes. Por isso, a Porto Seguro convida os Corretores a colaborar com essa causa socioambiental, levando aos postos de coleta o óleo utilizado e divulgando o programa aos seus clientes. “Com esse programa, vamos oferecer à sociedade uma solução inteligente para o destino do óleo de cozinha, promovendo a produção de biocombustível, além de incentivar uma economia limpa e de valor compartilhado”, afirma Bruno Garfinkel, diretor do Porto Seguro Auto. Além de contribuir com a produção de biodiesel, a Porto Seguro também utiliza essa fonte de forma indireta em veículos da própria empresa. Para ajudar com a campanha, é simples. Após preparar os alimentos, basta esperar o óleo esfriar e depositá-lo em uma garrafa plástica. Quando ela estiver cheia, é só levar a um dos pontos de coleta e depositar no coletor. A garrafa, assim como o óleo, será reciclada. A lista de locais está disponível no site da Porto Seguro - portoseguro.com.br/reciclagem.



Imagens: Nikolai Sorokin e Ikon

**CAMPANHA DE RECICLAGEM DE ÓLEO DE COZINHA**

## CAMPANHA

# PROGRAMA PORTO ELITE OFERECE VANTAGENS PARA CORRETORAS COM MELHOR DESEMPENHO EM CONSÓRCIO

**AS CORRETORAS COM OS MELHORES RESULTADOS EM CONSÓRCIO ENTRAM EM SELETO GRUPO QUE RECEBE COMISSÕES DIFERENCIADAS.**

## Categorias condições e benefícios:

### Gold

Produção de 30 cotas ou de R\$ 2 milhões em créditos  
Comissão de 3,5% e ajuda de custo para marketing de R\$ 1 mil

### Black

Produção de 40 cotas ou de R\$ 3 milhões em créditos  
Comissão de 3,6% e ajuda de custo para marketing de R\$ 1,5 mil

### Private

Produção de 60 cotas ou de R\$ 5 milhões em créditos  
Comissão de 3,8% e ajuda de custo para marketing de R\$ 2 mil

### Blue

Produção de 100 cotas ou de R\$ 6,5 milhões em créditos  
Comissão de 4% e ajuda de custo para marketing de R\$ 3 mil

Para ser elegível ao programa, é necessário manter 75% dos clientes ativos, ou seja, menos de 25% de cancelamento nos últimos 12 meses.

Quem consegue fechar melhores negócios com consórcio, agora tem mais vantagens para continuar colecionando conquistas. O programa Porto Elite, do Porto Seguro Consórcio, seleciona as corretoras (pessoa jurídica) mais bem avaliadas qualitativa e quantitativamente para participar de campanhas especiais, oferecendo maiores benefícios e comissões, além de um canal exclusivo com atendimento personalizado por telefone e e-mail.

O programa começou em julho e, desde então, corretoras escolhidas com base em critérios de valor de negócios e de fidelização de clientes são acompanhadas e divididas em quatro categorias: Gold, Black, Private e Blue. Quanto melhor o desempenho, mais alta a classificação e os benefícios. Valem negócios com consórcios de imóveis e de automóveis. Dentro do programa, a corretora deve ter, em seis meses, produção de, no mínimo, 30 cotas ou de R\$ 2 milhões em créditos vendidos. Deve também manter pelo menos 75% dos clientes ativos, ou seja, ter menos de 25% de cancelamentos nos últimos 12 meses. O término das contabilizações de resultados do primeiro período está marcado para o dia 15 de janeiro de 2017 e, quem não atingir o resultado, fica fora do programa no segundo período, que começa no dia 16 de janeiro de 2017 e vai até 15 de julho do mesmo ano.

O Corretor Ricardo Marques, da F1 Corretora de Seguros, em São Paulo, foi um dos elegíveis e está enquadrado na cate-

goria "Blue", a mais alta. Para ele, que há 16 anos trabalha exclusivamente com o Porto Seguro Consórcio, ser escolhido para entrar no programa já é um reconhecimento. "Até o nome do programa, 'Porto Elite', é estimulante e desafiador. Os benefícios oferecidos me dão a possibilidade de melhorar o repasse de comissionamento aos meus parceiros e colaboradores. E as remunerações são as mais atraentes e competitivas já vistas no mercado", avalia. Ele conta já ter ampliado sua equipe de vendas fechando mais parcerias desde que entrou para o programa.



Marques também elogia o atendimento dado pela Porto Seguro aos Corretores. "O que tínhamos antes nunca deixou a desejar, mas ter um canal exclusivo agora foi muito importante", diz ele. O produto disponibilizou um atendimento diferenciado para cuidar das demandas desses profissionais.

Em relação ao mercado, Ricardo Marques vê o cenário econômico atual do País como oportuno. "Há escassez de recursos para financiamento imobiliário, as taxas de juros estão elevadas e ainda temos uma sociedade com pouca disciplina financeira, o que torna o consórcio um produto sob medida." Com foco no consórcio imobiliário, ele diz se emocionar ao ver as pessoas realizando o sonho de ter uma casa própria por meio do consórcio, caminho pelo qual ele próprio adquiriu seu primeiro imóvel. "São sonhos palpáveis e reais", brinca.

✚ Para obter mais informações sobre o programa, basta enviar um e-mail para [porto.elite@portoseguro.com.br](mailto:porto.elite@portoseguro.com.br) ou entrar em contato com um gerente comercial.

## PARA VOCÊ

# CLUBE PORTO DÁ BOAS-VINDAS AOS CORRETORES

**AGORA, PROFISSIONAIS TAMBÉM TÊM ACESSO A DESCONTOS EM PRODUTOS E SERVIÇOS DE MARCAS PARCEIRAS DA PORTO SEGURO.**

Os Corretores ganharam uma vantagem única na Porto Seguro. Agora, sócios de corretoras também podem participar do Clube Porto, um site de benefícios e descontos exclusivos em diversos serviços e estabelecimentos cadastrados. São restaurantes, cursos, academias, teatros, cinemas, shows, livrarias, roupas e acessórios, móveis e decoração, lavanderias, além de serviços automotivos para clientes Porto Seguro Auto, e muito mais.

Para o Corretor, a vantagem é poder utilizar os benefícios e ainda melhorar suas estratégias de negociação utilizando o Clube Porto como argumento de venda e fidelização de clientes.

Para participar, é só se cadastrar no

site. O resgate do benefício pode ser feito por meio de vouchers para lojas físicas. Já para lojas on-line, é necessário consultar as regras e condições de cada oferta. Muitas marcas trazem vantagens adicionais ao utilizar o Cartão de Crédito Porto Seguro como forma de pagamento, o que possibilita também acumular pontos no programa de relacionamento do cartão.

Ao acessar o site [www.clubeportoseguro.com.br](http://www.clubeportoseguro.com.br), o usuário poderá escolher serviços e descontos entre os 130 disponíveis. São parceiros do Clube Porto empresas como: Fast Shop, Adidas, Editora Globo, O Boticário, Dafiti, Le Postiche, Aramis, Netshoes, Magazine Luiza, Ricardo Eletro, Centauro, Movida, Teatros, entre outros.



CAPA

## AZUL SEGUROS LANÇA UM SEGURO DE AUTOMÓVEL MAIS ACESSÍVEL E COM COBERTURAS CUSTOMIZÁVEIS

**O AZUL AUTO LEVE  
ATENDE VEÍCULOS  
USADOS E DE VALOR  
INFERIOR A  
R\$ 60 MIL E CONTA  
COM CONDIÇÕES  
CUSTOMIZÁVEIS.**

Um seguro enxuto, que cabe no bolso e atende às necessidades do cliente, contendo as coberturas indispensáveis. Assim é que a Azul Seguros qualifica o seu mais novo lançamento, o Azul Auto Leve. Voltado para veículos a partir de três anos de fabricação e que tenham importância segurada de até R\$ 60 mil para colisão, incêndio, roubo e furto, o novo produto tem coberturas customizáveis e prêmio parcelável em

até 10 vezes fixas, com pagamento no Cartão de Crédito Porto Seguro ou com débito em conta corrente. A depender da região e das coberturas contratadas, o valor do seguro Azul Auto Leve pode ficar entre 5% e 50% menor que o do seguro tradicional.

O novo produto tem abrangência nacional. Segundo o gerente de produtos da Azul Seguros, Bernardo Camara, a intenção da seguradora é conquistar um



Imagem: Wavebreakmedia



Imagem: Brian Jackson

nicho ainda inexplorado, cujo público prioriza mais a cobertura essencial do que o valor agregado dos opcionais, por conta do preço. “O foco é atingir um mercado de veículos usados com baixa penetração no seguro tradicional”, explica. “Tendo em vista a atual crise econômica e a diminuição da renda da população, o mercado de veículos novos diminuiu, mas há um aquecimento no mercado de veículos usados.” Dados do mercado mostram que as vendas de seminovos tiveram, em 2015, um aumento de 33,6% em relação ao ano anterior, enquanto o mercado de automóveis novos recuou 25,6%.

As opções de contratação variam em torno da indenização. É possível escolher entre 80% e 100% do valor do automóvel

na tabela Fipe. Também se pode escolher entre as franquias de casco em 100%, 150% ou 200% da franquia básica. Outra vantagem é a assistência 24 horas gratuita para até 200 quilômetros, já incluída nos pacotes. As coberturas para Responsabilidade Civil Facultativa (de R\$ 25 mil ou R\$ 50 mil) e de Danos Morais e Estéticos (de R\$ 5 mil ou R\$ 10 mil) são opcionais, ou seja, o cliente pode fazer o seguro somente para o veículo.

“Para o cliente que tem maior preocupação com roubos, a franquia de 200% reduz o prêmio. Já para quem tem maior preocupação com colisões, o uso do fator de ajuste de 80% para reduzir o prêmio pode ajudar. E utilizando a franquia de 200% junto com o fator de ajuste de 80% com Responsabilidade Civil Facultativa

mínima, é possível chegar a um prêmio muito inferior ao do seguro tradicional”, detalha Bernardo Camara.

O cálculo do seguro é realizado por meio da ferramenta Porto Print Web. No campo ‘Mensagens’ será exibido um link do Azul Auto Leve apenas para os casos que se enquadram no perfil do produto.

A forma de pagamento também é novidade. Além de poder parcelar no Cartão de Crédito Porto Seguro em até 10 vezes, o novo produto permite dividir o prêmio em cartões de outras operadoras em até seis vezes fixas. São aceitos os cartões das bandeiras Visa, Mastercard e Diners. É possível ainda parcelar em até 10 vezes fixas o pagamento em débito em conta ou pagar à vista, com 5% de desconto.

**+** Para mais informações, acesse: [www.azulseguros.com.br/seguro-auto-leve](http://www.azulseguros.com.br/seguro-auto-leve)

ESPECIAL

# DIA DO CORRETOR DE SEGUROS MARCA EVOLUÇÃO DE UMA PROFISSÃO MILENAR

**ATIVIDADE QUE CHEGOU AO BRASIL HÁ MAIS DE DOIS SÉCULOS, REPRESENTA HOJE 6% DA ECONOMIA NACIONAL E TEM PERSPECTIVAS DE CRESCIMENTO.**

No dia 12 de outubro, a profissão de Corretor de Seguros celebra mais um aniversário, embora não se saiba exatamente quantos anos ela tem. A data foi escolhida em um encontro de profissionais no início da década de 1970, na Argentina: o I Encontro Mundial dos Corretores de Seguros. Entretanto, há registros da intermediação de agentes em contratos de garantia desde séculos antes de Cristo, quando caravanas atravessavam os desertos do Oriente Médio para comercializar camelos. Como muitos animais morriam no caminho, os comerciantes faziam acordos para ressarcir a quem perdesse a encomenda.

O mesmo conceito foi usado por navegantes anos mais tarde, e a primeira apólice de seguro foi assinada em 1347, na cidade de Gênova, na Itália.

No Brasil, a atividade estreou no ano em que a família real portuguesa aqui desembarcou, em 1808. A Companhia de Seguros Boa-Fé foi a primeira do País. Então surgiram as legislações competentes: a Lei 556, de 1850, que criou o primeiro Código Comercial Brasileiro; a Lei 294, de 1895, que obrigava as seguradoras a ter lastro financeiro para arcar com indenizações; o Decreto 4.270, de 1901, que criou a Superintendência Geral de Seguros para fiscalizar a atividade; e a Lei 3.071, de 1916, que trouxe o Código Civil Brasileiro. Todas essas regras balizaram os limites do seguro no País.

Em 1937, uma nova Constituição criou o Princípio da Nacionalização do Seguro, que deu origem aos seguros obrigatórios, regulamentados pelo Decreto 5.901, de 1940. Até que, em 1966, o Decreto-Lei

73 criou o Sistema Nacional de Seguros Privados, o Conselho Nacional de Seguros Privados e a Superintendência de Seguros Privados (Susep), que existe até hoje. A profissão de Corretor de Seguros foi regulamentada em 1964, pela Lei 4.594, no dia 29 de dezembro.

Atualmente, o mercado de seguros movimentou algo próximo a 6% do PIB nacional. Nos primeiros cinco meses de 2015, o faturamento das seguradoras chegou a R\$ 84 bilhões, 12% a mais que no ano anterior. A arrecadação total em 2015 chegou a fantásticos R\$ 365 bilhões. E, nos primeiros seis meses de 2016, alcançou R\$ 114 bilhões, segundo dados da Susep.

Tudo isso graças ao trabalho dos atuais 64.771 Corretores ativos no País — 42.114 homens e 22.657 mulheres. Isso sem falar nas 37.888 sociedades nas quais muitos desses profissionais se organizam. O crescimento do mercado se deve, entre outros motivos, ao aperfeiçoamento técnico que sedimentou o papel consultivo desses prestadores junto aos seus clientes.

A Porto Seguro reconhece o esforço de cada Corretor, a quem tem como parceiro no desenvolvimento da companhia. São esses profissionais que trazem informações sobre dificuldades no dia a dia e sugestões de produtos que, ao fim, solucionam os problemas do público. É essa experiência que garante o aprendizado diário da equipe Porto Seguro. Por isso, a companhia parabeniza a todos os Corretores de Seguros pelo seu dia e pelas suas conquistas até aqui.

FALA  
CORRETOR

## GOOGLE AUMENTA NEGÓCIOS DA HEALTH FOR PET E SE TORNA A MAIOR FONTE DE CLIENTES PARA A CORRETORA.

## CORRETOR AUMENTA NEGÓCIOS COM ANÚNCIOS EM SITE DE BUSCA

Mais de 95,4 milhões de brasileiros têm acesso à internet, segundo o IBGE, e esse consumidor está a apenas alguns cliques de distância. Aos 70 anos e com 24 de experiência com seguros, o Corretor Dorival Martins, da GEMTE Corretora, percebeu a oportunidade e investiu em campanhas no buscador Google, o mais acessado da web. Desde janeiro, ele contrata palavras relacionadas aos planos de saúde para animais, para que seu site apareça entre os primeiros resultados. Na entrevista, ele conta a Porto Press como aprendeu a administrar esse modelo de negócio. Confira:

**PP: Que retornos as contratação de palavras no Google têm trazido aos negócios com a Health for Pet?**

► **Dorival:** Estamos entre as corretoras que mais negociam o produto, e o Google é responsável por 70% disso. Temos um aproveitamento de 20% dos "leads", ou seja: a cada 10 pessoas que buscam por planos de saúde para animais e que entram no site que criamos e preenchem o cadastro, dois fecham contrato conosco. Faço cerca de 20 campanhas por mês e mesmo com o custo dos "cliques" cobrados pelo Google e o custo da agência que administra nossas campanhas, ainda assim vale a pena.

**PP: PE como funciona esse processo?**

► **Dorival:** Começa por tentar saber como as pessoas procuram pelo assunto no Google, como "seguro saúde para pet", por exemplo. É um processo de tentativa e erro. Mensalmente corrigimos a lista de palavras-chave, jogando fora o que gera clique, mas não gera "lead", que é quando o cadastro é preenchido e o contrato é fechado. Criamos uma página específica na internet, que deve aparecer entre os primeiros resultados de buscas pelas palavras que escolhemos. Se ela estiver bem estruturada, a pessoa preenche o cadastro. Em seguida, recebemos as informações e retornamos o contato.

**PP: E o que é dito nesse contato?**

► **Dorival:** A vantagem do Google é que a pessoa está procurando pelo produto, então sei que ela tem um pet. E, nesse caso, ela tem uma noção dos custos que isso envolve. É fácil demonstrar que o produto é interessante. Falamos da tranquilidade de ter um seguro saúde para as horas de necessidade, o quanto os custos de tratamento serão altos e ressaltamos os benefícios, como o Pet Home, central de telefone que funciona 24 horas por dia e o Pet Club, que oferece mais vantagens e descontos em serviços para pet.

**PP: Que estrutura a Corretora tem para atender a demanda?**

► **Dorival:** Somos dois sócios e 15 funcionários, três deles dedicados ao Health for Pet. O Google é onde te-

nho minha maior produção, mas ele não é o único meio. Tenho parcerias com lojas, como as da rede Petz, por exemplo, na qual dedico um funcionário exclusivo. Além disso, fazemos apólices coletivas em empresas que temos acordos em outras áreas de seguros. Também invisto no "cross selling", que é o cruzamento da base de clientes da Health For Pet com a de clientes de outras áreas da Corretora, como automóvel e ramos elementares, por exemplo.

**“A vantagem do cliente que chega pelo Google é que ele está procurando pelo produto. É fácil demonstrar que o que temos é interessante.”**

Para trocar ideias com Dorival Martins, é só enviar um e-mail para [dorival@gemte.com.br](mailto:dorival@gemte.com.br).

## CAMPANHA

# NEGÓCIOS COM PLANOS DE SAÚDE DA PORTO SEGURO CONTINUA RENDENDO PRÊMIOS PARA CORRETORES



**CAMPANHA VOCÊ COM MAIS SAÚDE É PRORROGADA ATÉ 31 DE DEZEMBRO, E PODE PAGAR VIAGENS COM ACOMPANHANTE PARA LAS VEGAS, NOS ESTADOS UNIDOS.**

Aumentaram as chances dos Corretores de ganharem prêmios com negócios do Porto Seguro Saúde. A campanha Você com Mais Saúde\* foi prorrogada até 31 de dezembro.

Para conseguir conquistar uma viagem a Las Vegas, nos Estados Unidos, com direito a acompanhante, o Corretor deve atingir o número de 600 vidas emitidas. Além disso, recebem agenciamento adicional de 50% os Corretores que comercializarem planos nas cidades paulistas de Guarulhos, Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano e nos municípios do Vale do Paraíba e do litoral ou contratos emitidos com mais de 80% de vidas nos módulos Ouro e Diamante.

Durante o período da campanha, o Corretor ainda pode ganhar no “Emitiu, ganhou!”, que paga R\$ 500 para cada contrato de PME, fora o comissionamento escolhido para o negócio.

Os pequenos negócios, inclusive, são novidade na campanha. Empresas entre 10 e 19 empregados, sendo no mínimo três titulares, podem contratar o Porto Seguro Saúde na categoria PME. E podem optar entre as modalidades sem coparticipação e com coparticipação de 20% ou 30%.

Para Henrique Ramos, gerente do Porto Seguro Saúde, além dos prêmios, a campanha significa estreitar laços entre Corretor, cliente e seguradora, principalmente devido à qualidade do serviço padrão Porto Seguro. “É recomendável que o Corretor identifique as necessidades dos clientes para oferecer novas soluções e produtos customizados”, orienta.

A Corretora Nina Oliveira, sócia da Viva Plena, concorda. “As campanhas de incentivo ratificam a parceria entre nossa Corretora e a Porto Seguro. E o fortalecimento da relação gera segurança no desenvolvimento das negociações com nossos clientes”, afirma. “A certeza da oferta de um ótimo produto, com uma rede referenciada ampla e um custo competitivo, é um incentivo natural para nossa equipe.”

Segundo ela, o Porto Seguro Odontológico, por exemplo, tem ótima aceitação justamente por causa desses fatores, principalmente devido à relação custo-benefício. “A contratação de seguro odontológico e de seguro de saúde oferece bem-estar aos colaboradores de uma organização, dando acesso a tratamentos e permitindo a prevenção de problemas mais graves, o que reduz o número de faltas e licenças de empregados e prestadores. Além disso, estudos mostram que cada R\$ 1 investido na saúde de um funcionário representa economia de R\$ 13 em despesas administrativas.”

Henrique Ramos lembra que há produtos para empresas de diferentes portes (pequeno, médio ou grande), e que as novidades estimulam novos negócios. “Agora, o produto PME oferece planos para 10 a 19 vidas, novos planos coparticipativos e conta com a reformulação na ferramenta de orçamento no Corretor Online > Porto Print Web, muito mais fácil e ágil. Outras novidades já implantadas nesse ano foram os Serviços Premium para produtos Diamante e a volta do Cristal como produto de entrada. Já nos Planos Empresariais houve reformulação da coparticipação.”

\*Campanha Você com Mais Saúde é válida apenas para as cidades de São Paulo, Guarulhos, Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano e nos municípios do Vale do Paraíba e do litoral paulista.

Para mais informações, entre em contato com o departamento comercial, nos telefones (11) 3366 5482 / 6652 ou pelo e-mail [comercial.saude@portoseguro.com.br](mailto:comercial.saude@portoseguro.com.br).

## CAMPANHA

# PORTO SEGURO VIDA E PREVIDÊNCIA CONTINUA PREMIANDO CORRETORES

**TODA A PRODUÇÃO REALIZADA DURANTE O ANO SERÁ CONTABILIZADA PARA A PREMIAÇÃO FINAL.**



PORTO SEGURO Vida e Previdência

Neste ano, a campanha Conquistadores premia Corretores trimestralmente, ou seja, a cada três meses novos campeões de Vida e Previdência surgem, já podendo resgatar os créditos adquiridos diretamente em um catálogo on-line exclusivo. Em outubro, os Corretores conhecerão o último ranking trimestral, que mostrará quem mais fechou negócios com produtos do ramo de Vida e Previdência nos meses de julho, agosto e setembro. A campanha termina em 31 de dezembro e em março de 2017 conheceremos os grandes campeões do ano.

Os rankings trimestrais são novidade. Duas categorias são premiadas: a Top 10 Brasil, que reúne os dez maiores Corretores do País e a Top Sucursal, que lista os melhores de cada sucursal. Essa metodologia garante mais oportunidades para todos os participantes. Além disso, todos participam do 'Vendeu, Levou!' que, a cada três propostas emitidas e pagas de Vida (exceto curto prazo) ou de Previdência, premia com créditos de R\$20 diretamente na plataforma e no mesmo mês.

Outra novidade é a possibilidade de os ganhadores escolherem seus prêmios. Após um rápido cadastro na plataforma exclusiva e disponível na internet, basta converter os créditos por produtos dos sites Extra.com, Ponto Frio, Casas Bahia e Ricardo Eletro, com frete totalmente gratuito.

Durante a campanha, mais precisamente no mês de agosto, mais uma novidade foi lançada. Agora, os participantes também podem trocar seus pontos por viagens e hospedagens. O catálogo para a escolha dos pacotes está disponível no portal Corretor Online, na página dos produtos, no item "Campanhas de Marketing" >> Conquistadores 2016 – Resgate Aqui".

O Corretor Têlmesson Villar Ruas, da Corretora Villar Seguros, diz que a campanha tem alavancado seus negócios em pelo menos 20%. "A qualidade do produto e o estímulo da premiação movimentou o trabalho do Corretor em direção a novos negócios. Um Corretor que já tem uma carteira acaba buscando indicações de amigos e parentes de seus clientes", afirma.



Corretor Têlmesson Villar Ruas da Corretora Villar Seguros

## Premiação trimestral

### Top Sucursal

Posição	Valor (em crédito)
1º	R\$ 500

### Top 10 Brasil

Posição	Valor (em crédito)
1º	R\$ 3.000
2º	R\$ 2.700
3º	R\$ 2.400
4º	R\$ 2.100
5º	R\$ 1.800
6º	R\$ 1.600
7º	R\$ 1.400
8º	R\$ 1.200
9º	R\$ 1.000
10º	R\$ 800

## Premiação final

### Top Sucursal

Posição	Valor (em crédito)
1º	R\$ 3.000

### Top 10 Brasil

Posição	Valor (em crédito)
1º	R\$ 60.000
2º	R\$ 40.000
3º	R\$ 34.000
4º	R\$ 28.000
5º	R\$ 24.000
6º	R\$ 21.000
7º	R\$ 18.000
8º	R\$ 15.000
9º	R\$ 12.000
10º	R\$ 9.000

Para mais informações, basta enviar um e-mail para [campanha.conquistadores@portoseguro.com.br](mailto:campanha.conquistadores@portoseguro.com.br).

## CAMPANHA

# CORRETOR É PEÇA CHAVE PARA ESTIMULAR BRASILEIRO A INVESTIR EM PREVIDÊNCIA PRIVADA

**PESQUISAS MOSTRAM QUE, ENQUANTO POPULAÇÃO ENVELHECE MAIS, POUCOS TRABALHADORES SE PREPARAM PARA TER UMA RENDA SATISFATÓRIA NA APOSENTADORIA.**

O brasileiro é um dos mais preocupados com a aposentadoria. Uma pesquisa feita pela consultoria Accenture, com mais de oito mil trabalhadores entre 25 e 60 anos em todo o mundo, mostrou que 90% dos brasileiros consideram importante o que acontecerá depois do fim da carreira. E as discussões atuais do governo federal a respeito do aumento da idade mínima para aposentadoria só acentuam esse quadro. A expectativa de vida do brasileiro subiu 11,24 anos entre 1980 e 2010, enquanto a taxa de nascimentos no País caiu 13% entre 2000 e 2012. Ou seja, as pessoas estão vivendo mais, e há menos gente nascendo, o que levará, dentro de pouco tempo, a um envelhecimento da população, sobrecarregando a Previdência Social.

Apesar desse quadro, outro levantamento, esse do banco HSBC, revela que 53% dos brasileiros não economizam para terem dinheiro depois que parar de trabalhar, o que é uma incoerência com o dado anterior, já que a previdência privada é uma forma de se planejar e driblar possíveis dificuldades com uma crise da previdência pública. Outro fator que aumenta a importância da previdência privada é o aumento no número de trabalhadores sem carteira assinada, sejam autônomos, profissionais liberais ou empreendedores, que não têm obrigação de contribuir com a Previdência Social.

O Corretor de Seguros pode ajudar a esclarecer pontos como os citados, oferecendo produtos de qualidade e enfatizando a importância de se investir no futuro, a fim de ter tranquilidade. Se antes as aplicações eram coisa de quem tem grandes fortunas, hoje o acesso se democratizou. A poupança, que em 2015 perdeu 2% de sua rentabilidade diante da inflação, já não é a única opção procurada pelos brasileiros. Muitos têm procurado a previdência privada como investimento de longo prazo para escapar das intempéries econômicas.

Pesquisa recente do Serviço de Proteção ao Crédito e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas mostra que, dos brasileiros que tomaram alguma medida para se preparar para quando pararem de trabalhar, apenas 6,2% fez isso utilizando a previdência privada. Uma em cada cinco pessoas alega não utilizar esse caminho por falta de conhecimento sobre como começar a poupar. Daí a importância do trabalho do Corretor em oferecer e orientar sobre essa tão importante forma de preservar o futuro financeiro depois de pendurar as chuteiras.

Existe um grande campo a ser explorado quando faz-se referência a previdência privada e o Porto Seguro Previdência possui diferentes planos que podem auxiliar e resultar em uma aposentadoria tranquila e saudável.



## Planos Porto Seguro Previdência:

- Plano Rubi Plus
- Plano Rubi Premium
- Plano Diamante
- Plano Diamante Plus

## Coberturas adicionais para contratação:

- Morte
- Morte acidental
- Renda por invalidez funcional permanente total por doença
- Assistência funeral para o titular do plano ou para a família
- Morte acidental em dobro
- Invalidez permanente ou parcial por acidente
- Antecipação especial por doença
- Majoração dos membros
- Pensão por morte ao cônjuge
- Pensão por morte aos filhos menores
- Pensão por morte por prazo certo
- Renda por invalidez permanente total por acidente



**O Capital de Giro da  
Porto Seguro Financeira  
oferece condições especiais  
para você, Corretor.**

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

Conheça todos os benefícios do **Capital de Giro**<sup>1</sup>:

**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  
COMPETITIVAS<sup>3</sup>.**

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

Acesse Corretor Online > Financeiros > Financiamentos > Simulador/Proposta

**APROVEITE ESTA  
LINHA DE CRÉDITO!**

**PARA SABER MAIS, CONSULTE O 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.**

1 - Condições diferenciadas 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 - Consulte as taxas disponíveis na Central de Atendimento ou fale com o seu Gerente Comercial. A liberação do crédito 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. SAC 0800 727 2745 (Cancelamento, reclamações e informações), 0800 727 8736 - (Atendimento exclusivo para deficientes auditivos e realizado somente por um telefone especial), Ouvidoria: 0800 727 1184, horário de atendimento: das 8h15 às 18h30, de segunda a sexta-feira, exceto feriados.

**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](mailto:diretoria@portoseguro.com.br).