

Porto Press

Setembro 2017 | 377

www.portoseguro.com.br/corretor



**PORTO
SEGURO**

VANTAGENS EM DOBRO COM PLANOS DE SAÚDE EMPRESARIAIS

+ pág. 6



TECNOLOGIA

Novo aplicativo traz informações sobre planos de previdência.

+ pág. 4

INVESTIMENTO

Fim de ano é oportunidade para investir.

+ pág. 8

FALA CORRETOR

Corretor explica como ter sucesso com worksites.

+ pág. 9

SUMÁRIO

2

NOTAS
Informe-se sobre as novidades da Porto Seguro.

TECNOLOGIA
Aplicativo traz informações sobre planos de previdência.



6

CAPA
Campanha aumenta bônus e comissões em planos de saúde.



8

INVESTIMENTO
Bonificações de fim de ano podem render aportes em planos de previdência.



9

FALA CORRETOR
Eduardo Minc conta como a propaganda pode ajudar nos negócios.

INVESTIMENTO
A importância de saber investir durante a crise.



NOTAS

ACESSO SIMPLIFICADO ÀS APÓLICES DO PORTO SEGURO TRANSPORTES NO CORRETOR ONLINE



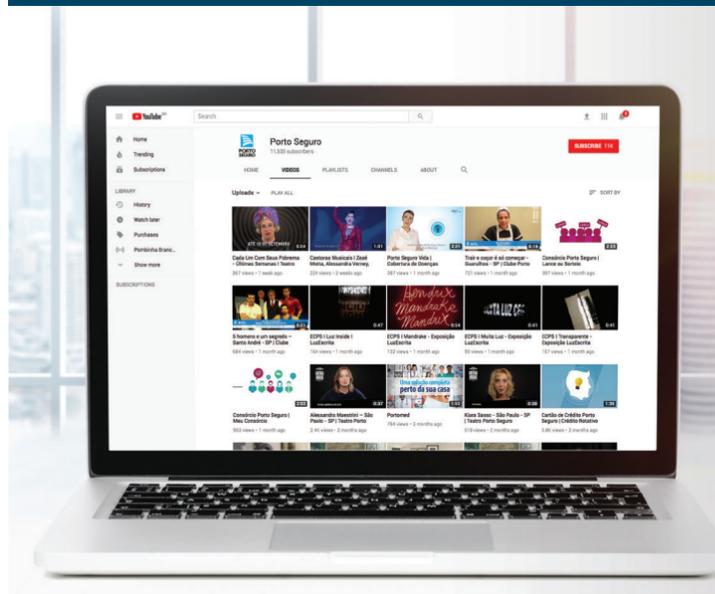
Imagem: Zero Creatives

Sempre que precisar, o Corretor pode acessar e imprimir apólices e certificados de seguros do Porto Seguro Transportes no Corretor Online e no Portal do Cliente, sem precisar enviar uma solicitação de emissão. O mesmo serviço está disponível pelo e-mail emissao.transportes@portoseguro.com.br ou pelo telefone (11) 3366 3380, escolhendo a opção 4.

+ Mais informações na Central de Atendimento Porto Seguro Transportes, pelo telefone (11) 3366 3380, opção 2, de segunda a sexta-feira, das 8h15 às 18h30, ou pelo e-mail transportes.aceitacao@portoseguro.com.br.

NOTAS

VÍDEOS AJUDAM A ESCLARECER DÚVIDAS DE CLIENTES SOBRE CONSÓRCIO



Até 2019, quatro em cada cinco acessos à internet serão para assistir a vídeos. A previsão está em um relatório divulgado pela multinacional Cisco, empresa de tecnologia, que também registra que os vídeos já respondem por 67% do tráfego mundial de internet. De olho nessa tendência, o Porto Seguro Consórcio disponibilizou para Corretores uma série de vídeos com explicações úteis sobre o produto, suas vantagens e benefícios, respondendo a dúvidas mais comuns dos clientes. No canal da Porto Seguro no Youtube (<https://www.youtube.com/user/portoseguro>), já é possível assistir e compartilhar oito vídeos e outros quatro estão em produção. Os temas são: “Como funciona?”; “Investimentos”; “Mitos e Verdades”; “Lance ou Sorteio”; “Benefícios”; “Fui contemplado, e agora?”; “Meu consórcio” e “Como usar o seu crédito imóvel e automóvel”.

Imagem: Sergey Peterman

APLICATIVO DISPONIBILIZA MATERIAL DE APOIO ÚTIL PARA OS CORRETORES

Para manter o Corretor sempre atualizado sobre os novos produtos e facilitar o seu dia a dia, a Escola de Negócios da Porto Seguro traz novidades em seu aplicativo para celulares. Agora é possível encontrar uma nova opção no menu do app, o “Produtos Day”. A seção tem materiais simplificados e de fácil acesso que podem auxiliar no momento de fechar um negócio. São oito segmentos: Empresarial, Residência, Equipamentos Portáteis, Vida, Previdência, Carro Fácil, Consórcio e Cartão. Com apenas um clique, o Corretor verifica as características de cada produto, argumentos de vendas, vantagens e diferenciais.



Imagem: stevanovicigor

TECNOLOGIA

NOVO APLICATIVO VIDA E PREVIDÊNCIA TRAZ FACILIDADE AO TRABALHO DOS CORRETORES

PROGRAMA PERMITE FAZER SIMULAÇÕES, GERAR ORÇAMENTOS E RECEBER MATERIAIS DE APOIO PARA CONCRETIZAR NEGÓCIOS.

O uso do celular para solucionar problemas do dia a dia aumenta no mundo todo. No Brasil, 30% da população acessou a internet pelo telefone no ano passado, segundo o relatório anual Internet Trends. Em média, cada brasileiro gasta mais de três horas por dia conectado pelo celular, segundo pesquisa da associação de marketing móvel MMA. E o País foi o terceiro maior mercado do mundo em downloads de aplicativos na Google Play Store, loja eletrônica dos aparelhos Android, atingindo a marca de cinco bilhões de itens baixados.

No mercado de seguros, não é diferente. O número de empresas do ramo que

oferecem aplicativos dobrou entre 2013 e 2016 na América Latina. Segundo pesquisa feita pela Cheetah Mobile em nove países, o brasileiro usa 30 aplicativos por mês, em média, e abre cada um deles pelo menos 50 vezes. A média mundial é de 27 apps por pessoa, com 39 aberturas por mês.

A Porto Seguro está entre as seguradoras que investem no desenvolvimento de aplicativos. O produto Vida e Previdência acaba de lançar para os Corretores um aplicativo com o objetivo de facilitar o dia a dia dos negócios de todos eles, uma vez que a plataforma une diversas funcionalidades.

Para ter acesso a todas essas facilidades, basta que o Corretor acesse o sistema do aplicativo com a mesma senha do Corretor Online. A navegação é intuitiva e pode ser feita com ou sem acesso à internet, um dos destaques desse aplicativo.

O gerente de processo e projetos do produto, Tiago Freitas, destaca que apenas no aplicativo é possível ter a análise de perfil de investidor e a recomendação

de distribuição de investimentos nos fundos, além de simulações off-line. “A usabilidade é focada em apoiar o momento da venda”, esclarece. “A simulação de todos os produtos individuais de vida e previdência foi desenvolvida de forma descomplicada e sem termos técnicos para tornar a venda do produto acessível a todos os Corretores. O objetivo da linguagem é atender tanto especialistas quanto iniciantes nesse tipo de venda.”

Um exemplo de como o aplicativo pode ser útil é no cálculo do valor correto para garantir a renda da família em caso de morte do segurado. “Observamos muitas vendas nos quais o valor contratado não é adequado”, diz. “O app indica qual é o capital mínimo para cada situação, ajudando o Corretor a atuar de maneira mais consultiva.”

O aplicativo Vida e Previdência está disponível para download nos sistemas Android e iOS.

Aplicativo Vida e Previdência:

- transmitir orçamentos utilizando o Corretor Online integrado ao Porto Print Web;
- simular valores de previdência individuais com ou sem coberturas de pensão e renda;
- salvar, editar ou duplicar simulações de orçamento;
- conferir sugestões de capital, de produtos e de distribuição de investimentos para cada perfil de cliente;
- conhecer novas abordagens de venda para Vida e Previdência, de maneira consultiva e descomplicada, por meio de uma comunicação de fácil entendimento.

Itens do aplicativo:

- Simular Vida;
- Simular Previdência;
- Meus Negócios;
- Conquistadores;
- Informativo Vida;
- Informativo Previdência;
- Atendimento.



CAPA

CAMPANHA EMISSÃO PREMIADA AUMENTA COMISSÕES EM NEGÓCIOS COM PLANOS DE SAÚDE EMPRESARIAIS

NOVAS APÓLICES DO PORTO SEGURO SAÚDE PME E EMPRESARIAL GERAM AGENCIAMENTO ADICIONAL, MAIS A COMISSÃO ESCOLHIDA ATÉ O FIM DO ANO.

Para prestigiar os Corretores que mais fecham negócios, o Porto Seguro Saúde lançou a campanha “Emissão Premiada Porto Seguro Saúde”, que contemplará com agenciamentos e bônus os negócios fechados entre julho e dezembro por Corretores pessoas físicas ou jurídicas.

A campanha teve início no dia 1º de julho e vai até 31 de dezembro. Os planos participantes são PME e Empresarial, e valem as apólices fechadas em São Paulo

capital, Guarulhos, Osasco, Alphaville, ABC, Vale do Paraíba, Litoral Paulista e região metropolitana do Rio de Janeiro.

No caso do PME (5 a 99 vidas), os incentivos serão bimestrais para São Paulo e trimestrais para o Rio de Janeiro. O pagamento do agenciamento adicional será retroativo e o Corretor escolhe a comissão que deseja: a) 50% a mais, a cada três ou quatro apólices novas emitidas; b) 75% a mais, quando forem



Imagem: Getty Images

emitidas de cinco a sete novas apólices; ou c) 100% a mais, a partir de oito novas apólices. Como o agenciamento não é cumulativo, após o fechamento do período de apuração, o número de apólices zera. A contagem de apólices será feita na primeira quinzena do mês posterior.

Há ainda um bônus no “Emitiu, ganhou!”. Para cada apólice PME emitida, o Corretor recebe um bônus, pago conforme o número de vidas: R\$ 300 entre 5 e 9 vidas; R\$ 500 entre 10 e 19 vidas; R\$ 1 mil entre 20 e 29 vidas; e R\$ 1,5 mil entre 30 e 99 vidas.

Já nos planos Empresariais (a partir de 100 vidas), o período calculado para os pagamentos adicionais será todo o segundo semestre de 2017. Além do agenciamento adicional, o Corretor pode escolher a comissão. Para a 1ª apólice emitida na capital de São Paulo o agenciamento adicional será de 5%; entre duas e três apólices, o agenciamento sobe para

10% a mais; e a partir da quarta apólice, serão acrescentados 15% ao agenciamento do Corretor. Além disso, apólices emitidas para empresas nas regiões do ABC, Vale do Paraíba, Guarulhos, Osasco, Alphaville, litoral paulista e zona metropolitana do Rio de Janeiro, continuarão a receber os 50% adicionais de agenciamento.

Segundo Henrique Ramos, gerente do Porto Seguro Saúde, campanhas como essa movimentam o mercado e aumentam os ganhos dos Corretores. “Quanto mais o Corretor vender, mais chances tem de ganhar o bônus adicional. Todos têm chances”. Segundo ele, não é preciso esperar para receber. Sempre que uma nova apólice for emitida e houver a confirmação do pagamento da primeira parcela pela empresa segurada, o Corretor já tem direito ao adicional e à comissão.

Como estratégia de argumentação, Henrique sugere mencionar os diferenciais dos produtos, tais como “planos

para todos os portes de empresa; ampla rede referenciada; gestão de atendimento com canais de RH, movimentação eletrônica e informações gerenciais customizadas; programas de prevenção a doenças; serviços Premium exclusivos para o plano Diamante; Centros Médicos com atendimento exclusivo para segurados; e gestão médica via canal exclusivo, gerenciamento de casos complexos, atendimento de pacientes oncológicos, tratamento de pacientes crônicos e palestras”.



Imagem: Rostislav Sedláček

Agenciamentos adicionais

Planos PME (10 a 99 vidas)

- 3 ou 4 apólices = 50%
- 5, 6 ou 7 apólices = 75%
- 8 ou mais apólices = 100%

Planos Empresariais (a partir de 100 vidas) *

- 1 apólice = 5%
- 2 ou 3 apólices = 10%
- 4 ou mais apólices = 15%

*Apólices comercializadas para empresas instaladas no ABC, Vale do Paraíba, Guarulhos, Osasco, Alphaville, Litoral Paulista e região metropolitana do Rio de Janeiro receberão 50% adicionais de agenciamento.

“Emitiu, ganhou!”

- Apólice PME 10 a 19 vidas = R\$ 500
- Apólice PME 20 a 29 vidas = R\$ 1.000
- Apólice PME 30 a 99 vidas = R\$ 1.500

INVESTIMENTO

BONIFICAÇÕES EXTRAS DE FIM DE ANO SÃO OPORTUNIDADES DE INVESTIMENTOS

PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS E 13º SALÁRIO PAGOS PELAS EMPRESAS PODEM SER DIRECIONADOS PELOS TRABALHADORES PARA FAZER APORTES EM PLANOS DE PREVIDÊNCIA.

O fim do ano se aproxima e, com ele, chegam valores importantes na vida de quem é empregado. Entre os meses de agosto e fevereiro é que são pagas bonificações, como participação nos lucros (PLR) e 13º salário. Esse período é bastante favorável para incentivar os clientes a fazerem aportes em planos de Previdência. Além de aumentar a reserva financeira para a aposentadoria ou colaborar com a realização de projetos, o cliente ainda pode deduzir o valor já na próxima declaração de Imposto de Renda em até 12% da sua renda bruta anual, e com isso, pagar menos ou restituir mais IR em 2018.

Funciona da seguinte forma: todo ano, o contribuinte precisa declarar sua renda e recolher o Imposto de Renda

devido à Receita Federal. O dinheiro investido é deduzido do valor sobre o qual o imposto incide. Então, se uma pessoa ganha, por exemplo, R\$ 20 mil por mês e aplica 5% desse dinheiro em um plano de previdência PGBl, terá, no fim do ano, investido R\$ 12 mil. Esse montante é dedutível do total sobre o qual é calculado o IR. A vantagem aumenta ainda mais se essa pessoa fizer um aporte extra de dinheiro. Digamos que ela deposite R\$ 16,8 mil a mais. Nesse caso, o valor a deduzir da base de cálculo do IR será de R\$ 28,8 mil — 12% da receita bruta. No fim das contas, essa estratégia ajudou a economizar R\$ 4.620 de Imposto de Renda, dinheiro que pode ser aplicado novamente, aumentando ainda mais o retorno financeiro.



FALA CORRETOR



CORRETOR EDUARDO MINC TRABALHA INTERNAMENTE, EM SISTEMA DE "WORKSITE", EM INSTITUIÇÃO PÚBLICA. SEGUNDO ELE, INVESTIR EM BRINDES E BANNERS É SEGREDO PARA SER SEMPRE LEMBRADO.



CONHECER O CLIENTE E DIVULGAR O TRABALHO É CHAVE PARA BONS NEGÓCIOS

Há 29 anos, o Corretor Eduardo Minc trabalha no que o mercado de seguros costuma chamar de "worksite" — uma espécie de Corretora dentro de uma empresa, prestando serviços para seus empregados. No caso dele, a "empresa" é o espaço que reúne o IPEN (Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares) e o CTMSP (Centro Tecnológico da Marinha em São Paulo), e seus mais de quatro mil funcionários. Lá, Edu Minc — ou "Edu da Porto", como é conhecido pelos clientes — trabalha com mais oito pessoas na Minc Administradora e Corretora de Seguros, que tem em torno de 3 mil clientes. Nesta entrevista, ele conta sua rotina e as estratégias de negócio. Confira:

PP: Como funciona um "worksite"?

► **Eduardo:** Na USP, meu espaço fica em uma sala numa espécie de centro comercial, com agências bancárias e uma lanchonete. Aproveito os horários-chave, como o café da manhã, entre 6h e 7h, e o almoço, entre 12h e 14h, para me relacionar com os funcionários. Essa é uma das facilidades que o Worksite pode proporcionar. São nesses bate-papos que os negócios acontecem e não só com funcionários, mas também com quem é de fora, já que apólices "worksite" valem para ascendentes e descendentes do empregado. Esses clientes vão nos indicando. Metade da minha carteira é de parentes e amigos dos funcionários.

PP: Como essa proximidade interfere no seu trabalho?

► **Eduardo:** Meu índice de renovação é de 99%, o que mostra que é benéfica. Eu nunca marquei hora para receber ninguém, por exemplo. Participamos dos eventos que o pessoal organiza no IPEN, e também promovemos alguns. Em churrascos, festas juninas ou comemorações de Dia das Mães ou Dia dos Pais, estamos juntos. Conhecer as pessoas ajuda a prestar uma consultoria mais precisa. Certa vez um cliente me procurou para fazer um seguro de automóvel — que é meu carro-chefe na Corretora, além do seguro residencial. Lembrei que

seu filho já deveria ter cerca de 18 anos e perguntei se ele queria que o incluísse na apólice. A princípio, ele respondeu que não, que o filho não dirigiria. Então eu expliquei que isso era importante, já que se o filho pegasse o carro e ocorresse o sinistro, ele não teria cobertura. Se eu não o conhecesse, não poderia dar essa orientação.

PP: Mesmo sendo conhecido, você investe em marketing. Por que é necessário?

► **Eduardo:** É essa publicidade que faz as pessoas se lembrarem de nós. É comum eu receber uma pessoa com quem nunca falei que traz uma caneta com a marca da Corretora. Distribuo cerca de mil canetas por mês, além de porta-documentos, blocos de rascunho, régua, cordões para crachás...o pessoal até me pede. Também espalho banners pelos corredores, inclusive na lanchonete, com a qual tenho parceria. Os guarda-sóis e cadeiras têm minha logomarca e da Porto Seguro. A ideia é que a pessoa, ao ver a imagem, venha me procurar imediatamente. Tem funcionado.

PP: Que recomendações dá para quem está no mercado?

► **Eduardo:** Ser totalmente honesto e expor os benefícios do produto, e não somente o preço. Isso gera confiança e novos negócios.

✚ O Corretor Eduardo Minc está à disposição para trocar ideias pelo e-mail eduminc@mincseguros.com.br.

INVESTIMENTO

INVESTIMENTO COMO UMA BOA OPÇÃO DE RETORNO FINANCEIRO



Imagem: Chris Ryan

CORRETOR SEMPRE PRESENTE PODE AJUDAR CLIENTES A ALCANÇAREM SEUS OBJETIVOS FUTUROS.

Mesmo diante da atual crise econômica, os brasileiros mantêm R\$ 1,5 trilhão investidos em grandes bancos e instituições financeiras, porém, seis em cada 10 brasileiros ainda não têm qualquer reserva, de acordo com pesquisa do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC). Esses dados indicam que há espaço para crescimento do setor de investimentos.

Diante desse cenário, os Corretores de Seguros são alguns dos profissionais capazes de fomentar esse segmento, uma vez que trabalham com uma extensa carteira de clientes e conhecem a necessidade de cada um. Ao identificarem um potencial investidor, podem fidelizar

ainda mais esse cliente ao mostrarem as possibilidades de rentabilidade que ele pode conquistar ao investir seu dinheiro em fundos de investimento.

Segundo o Corretor Fred Confalonieri, que trabalha na Umbria Private Services, "o Corretor conhece um pouco da vida do segurado: seus bens, suas despesas e sua família e, por isso, consegue identificar quem é um potencial cliente, podendo indicá-lo para a equipe comercial da Porto Seguro Investimentos".

Um dos argumentos que ajuda a mostrar como um investimento pode ser mais rentável é o ato de comparar o rendimento da poupança com aos dos fundos de investimentos.

FUNDO	APLICAÇÃO INICIAL	TAXA ADM. (A.A.)	RENTABILIDADE - ÚLT. 12M	
			BRUTO	LÍQUIDO ²
Referenciado DI Crédito Privado	R\$ 20,000	0.40%	13.2%	9.5%
Renda Fixa Clássico	R\$ 20,000	0.50%	13.7%	9.9%
Macro	R\$ 20,000	1.50%	17.2%	13.2%
Alocação	R\$ 20,000	0.50%	14.3%	10.5%
Poupança (TR+0,5%)			7.8%	7.8%
CDI			12.5%	-

Perfil de Risco: ■ Conservador ■ Moderado ■ Arrojado

Com a identificação desse potencial investidor, a Porto Seguro Investimentos é uma das instituições disponíveis no mercado que pode seguir o contato com esse cliente. A empresa fará uma consultoria para apurar e indicar os investimentos que se enquadram melhor em seu perfil. De acordo com Tatiana Aranha, gerente de relacionamento da Porto Seguro Investimento, a equipe de gestão da empresa está atenta aos movimentos do mercado para capturar boas oportunidades e isso se reflete na rentabilidade dos Fundos de Investimentos. "Trabalhamos com fundos de investimentos diversos, podendo atender do cliente de perfil de investimento mais conservador ao mais agressivo".

Tatiana explica que "um fundo de investimento é um condomínio que reúne recursos de um conjunto de investidores que possuem o mesmo objetivo: obter ganhos financeiros a partir da aquisição de uma carteira formada por vários tipos de investimentos (conhecidos como ativos)".

A Porto Seguro Investimentos administra aplicações financeiras do Grupo Porto Seguro há mais de 20 anos. Já são mais de R\$ 16 bilhões em ativos geridos. O primeiro contato é feito exclusivamente por um consultor especializado que verifica qual o perfil do investidor e recomenda opções. A grade de produtos permite aplicações a partir de R\$ 20 mil com taxas de administração competitivas.



Em 2017, a agência internacional de classificação de risco de crédito Fitch Ratings elevou o rating de qualidade de gestão de investimentos da Porto Seguro Investimentos para a categoria "Forte". Essa categoria é atribuída apenas a gestores de fundos avaliados com altas pontuações nos cinco pontos da metodologia da agência: qualidade da estrutura

Dicas básicas para identificar um potencial investidor:

Analisar os hábitos de consumo/perfil:

- possui veículos e imóveis de alto padrão;
- realiza viagens internacionais regularmente.

Verificar o posicionamento profissional:

- executivos de empresas;
- sócios de empresas.

Avaliar o enquadramento na categoria de alta renda:

- correntistas de segmento alta renda nos principais bancos;
- seguros premium.

organizacional e equipes, controles e gerenciamento de risco, gestão das carteiras, administração dos investimentos e tecnologia. Além disso, o Fundo DI Crédito Privado obteve a melhor rentabilidade da categoria em 2016 e foi reconhecido pela revista Exame (Money Market). O produto também entrou no ranking do site InfoMoney como melhor fundo referenciado para períodos de 12 e 24 meses.

+ E-mail: porto.investimentos@portoseguro.com.br
 Central de Atendimento: (11) 3366-3370
 de segunda à sexta-feira, das 8h15 às 17h30.
 SAC: 0800-727-2763.
 0800-727-8736 - exclusivo para deficientes auditivos,
 por meio de equipamento habilitado para esta finalidade.
 Todos os dias, 24h.
 Ouvidoria: 0800-727-1184.

(¹) Dados ref.: Julho/17 - Valores em bilhões de reais entre fundos (fonte Anbima) e carteiras administradas. (²) Líquida de imposto de Renda (15% - prazo acima de 2 anos). Período de: 03/08/2015 até 31/07/2017. Critério de comparação: rentabilidade acumulada entre os produtos no mesmo período de apuração. Fonte de informação: CVM e Banco Central. A rentabilidade divulgada é líquida de imposto, porém não foi calculado o valor do come-cotas. Poupança regra atual TR+0,5% aplica-se quando: SELIC > 8,5%.



A presente instituição aderiu ao Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para os Fundos de Investimento.

Leia o prospecto e o regulamento antes de investir. A rentabilidade passada não representa garantia de rentabilidade futura. Fundos de investimento não contam com a garantia do administrador, do gestor, de qualquer mecanismo de seguro ou do Fundo Garantidor de Crédito - FGC. As informações contidas nesse documento são de caráter exclusivamente informativo e não se constituem em oferta de venda de cotas dos fundos geridos pela Porto Seguro Investimentos ou de quaisquer outros valores mobiliários mencionados ou em qualquer tipo de aconselhamento de investimentos, não devendo ser utilizadas com este propósito, nem poderão ser entendidas como tal em qualquer jurisdição na qual tal solicitação, oferta ou recomendação seriam consideradas ilegais. Investimentos em fundos de investimentos estão sujeitos a riscos de perda de capital investido. Os investidores devem ter em conta que o valor dos investimentos pode tanto subir quanto cair, e os investidores podem não recuperar o valor investido. Fundos de investimento não contam com a garantia do administrador, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do Fundo Garantidor de Créditos - FGC. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. As informações constantes nesta apresentação estão em consonância com os regulamentos e os prospectos dos fundos de investimento, porém não os substituem. É recomendada a leitura do prospecto, do formulário de informações complementares, da lâmina de informações essenciais e do regulamento pelo investidor ao aplicar seus recursos. Nos termos da regulamentação Anbima, para avaliação da performance dos fundos de investimento, é recomendável uma análise de períodos de, no mínimo, 12 (doze) meses. Rentabilidade passada não representa garantia de rentabilidade futura.

A mensalidade que coloca um carro 0 km na garagem todo ano.



Agora, com o **Porto Seguro Carro Fácil**, você pode oferecer um carro 0 km todo ano para os seus clientes. É simples: ele faz uma assinatura, paga uma mensalidade e já começa a aproveitar os benefícios sem a preocupação que um carro próprio traz.



UM CARRO 0 KM TODO ANO

Sempre um carro novo, com IPVA, documentação, seguro e manutenção preventiva, tudo pago.



CONVENIÊNCIA

Leva e traz para revisões do veículo e serviços residenciais inclusos.



PRATICIDADE

Assistência 24h e carro reserva por tempo ilimitado.*



Para mais informações, consulte seu Gerente Comercial ou acesse portosegurocarrofacil.com.br

*Automóvel reserva para sinistro e manutenção acima de um dia. Em caso de sinistro, até duas utilizações. Para conhecer os modelos, condições de contratação e regiões de abrangência, consulte portosegurocarrofacil.com.br

PORTO SEGURO  *carro fácil*

Seu carro por assinatura.

**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.