Março 2018 | 381
www.portoseguro.com.br/corretor

PortoPress

PORTO SEGURO

PREVIDÊNCIA PRIVADA E SEGURO DE VIDA
EM UM SÓ PRODUTO

pág. 6



Imagem: Divulgação

SAÚDE
Porto Seguro Saúde investe em serviços e benefícios.
pág. 4

NEGÓCIOS
Proteção e monitoramento de grandes empresas é oportunidade para Corretores.
pág. 8

NEGÓCIOS
Saiba mais sobre o sistema eSocial.
pág. 10

SUMÁRIO

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

SAÚDE
Como os planos do Porto Seguro Saúde facilitaram a vida dos clientes.





INFORME PUBLICITÁRIO
Carro zero-quilômetro todo dia e sem preocupação.

6 CAPA
Novo Porto Seguro Proteção Planejada une seguro de Vida e Previdência privada.

NEGÓCIOS
Novo núcleo atende grandes clientes de produtos de proteção e monitoramento.



9 FALA CORRETOR
Confira como se destacar com o mercado de telefonia móvel.

NEGÓCIOS
Conheça mais sobre o eSocial em entrevista explicativa.



NOTAS

PROJETO CIDADE PORTINHO VOLTA REMODELADO PARA A CRIANÇADA

A Cidade Portinho, projeto do Porto Seguro Auto, que visa educar crianças de 5 a 10 anos sobre trânsito seguro e respeito às regras nas vias públicas, está de volta. A cidade em miniatura reproduz elementos de uma cidade real que contém cruzamentos, semáforos, faixa de pedestres e outras situações comuns às ruas e avenidas, com o objetivo de orientar as crianças sobre a melhor maneira de se comportarem no trânsito. Os motoristas mirins podem trafegar em minicarros e bicicletas por todo o percurso, recebendo orientação de uma equipe especializada durante o trajeto. A Cidade Portinho conta com um novo cenário, com novos personagens e com uma estrutura modular. O projeto será mantido como itinerante e passará pelos principais shoppings das cidades, conforme agenda a ser divulgada no site www.cidadeportinho.com.br



Imagem: Divulgação

Educando o motorista de amanhã

Trânsito +gentil | PORTO SEGURO

PortoPress
É UMA PUBLICAÇÃO DA PORTO SEGURO
PORTO SEGURO

Conselho Editorial: Andrea Primon, Fabio Luchetti, Magda Lima, Renata Aguiar, Rivaldo Leite, Roberto Santos e Ronaldo Celestino.
Coordenação Editorial: Gabriele Bortolucci e Andrea Primon.
Edição e Redação: Free Ruas Comunicação.
Colaboraram nesta edição: Juliana Oliveira (Vida e Previdência), Robson Campi (Auto), Nailton Filho (Saúde), Ana Paula Cambotas (Carro Fácil), Beatriz Jesus (Proteção e Monitoramento), Patrícia DeMartin (Saude Ocupacional).
Tiragem desta edição: 36.357
Periodicidade: mensal.
www.portoseguro.com.br/corretor

FUNDAÇÃO ABRINQ RECONHECE | EMPRESA AMIGA DA CRIANÇA

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

NOTAS

APLICATIVO TRAZ LISTA MENSAL DE POTENCIAIS CLIENTES DE VIDA E PREVIDÊNCIA

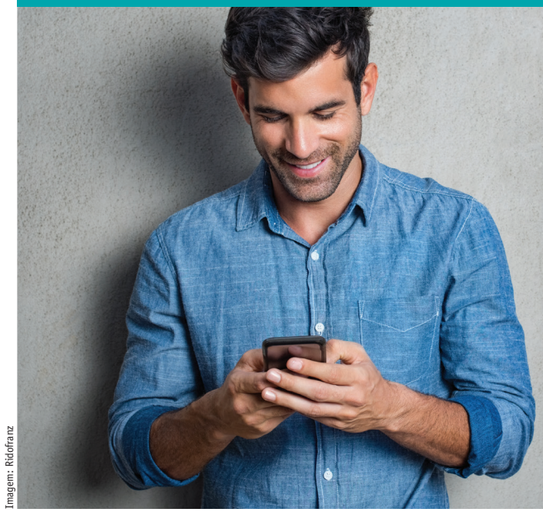


Imagem: Ridofranz

Corretores que trabalham com seguros de vida e previdência privada têm mais um motivo para baixar o aplicativo Vida e Previdência, da Porto Seguro. Agora, para auxiliar na prospecção de novos negócios, o *app* indicará potenciais clientes da própria carteira do Corretor. Além disso, faz simulações de planos sincronizadas com o Porto Print Web, para gerar orçamentos; permite agendar tarefas e compromissos; facilita o acesso às centrais de atendimento por telefone ou chat; e oferece materiais de apoio para download. Conectado ao portal da Campanha Conquistadores, o app ainda oferece visualização das regras, checagem da pontuação e da posição do Corretor no ranking e resgate de premiações.

COBERTURAS DE RISCO EM PREVIDÊNCIA PRIVADA SÃO PROTEÇÃO CONTRA IMPREVISTOS



Imagem: evgenyatamanenko

Um plano pessoal de previdência privada pode ser importante não só como investimento para o futuro, no caso de aposentadoria, mas também como segurança em casos de imprevistos. A Porto Seguro Vida e Previdência tem coberturas de risco em seus planos que permitem, na ocorrência de uma invalidez permanente por conta de um acidente ou de uma doença, o pagamento de renda vitalícia ao cliente. Havendo morte do titular, os filhos menores podem receber pensão até a maioridade. E o cônjuge, durante tempo determinado, por até 20 anos. Além disso, os planos de previdência também oferecem tranquilidade para projetos de longo prazo, como viagens, investimentos ou mesmo para descansar depois de anos de trabalho.

SAÚDE

FACILIDADES DO PORTO SEGURO SAÚDE
TRAZEM VANTAGENS PARA CORRETORES E CLIENTES

NOVOS PLANOS E SERVIÇOS AMPLIARAM ACESSO DE NOVOS CLIENTES E OFERECEM CONDIÇÕES INOVADORAS PARA EMPRESAS DE DIFERENTES TAMANHOS.

Há anos os pequenos negócios estão entre os que mais empregam no Brasil. Durante a crise econômica, porém, esse dado faz ainda mais diferença. Segundo o IBGE, empresas com até cinco funcionários empregaram mais da metade dos trabalhadores entre 2012 e 2016, enquanto as de grande porte respondem pela maioria das vagas fechadas.

Os pequenos empreendimentos também são os que mais crescem. Os que têm entre 10 e 49 funcionários representam 53,4% das 33,4 mil empresas brasileiras que registram aumentos de mais de 20% ao ano no número de funcionários por três anos seguidos, de acordo com um estudo do Sebrae.

Todas essas empresas precisam cuidar de seus recursos humanos. Por isso a importância de um plano de saúde empresarial. Em 2017, o Porto Seguro Saúde trouxe novidades que facilitam o trabalho dos Corretores na hora de oferecer o produto, como a extensão do foco comercial para o Rio de Janeiro; o lançamento do Porto Seguro PME, que permite adesão de pequenas empresas com pelo menos 5 vidas; e o aumento do valor dos reembolsos para consultas médicas.

Os planos ficaram mais atrativos. São opções que atendem os segmentos empresarial (a partir de 100 vidas) e de pequenas e médias empresas (PME – de 5 a 99 vidas). O prêmio pode ser pago em coparticipação com os colaboradores, em 20% ou 30% do valor. E os reembolsos por consultas médicas aumentaram: vão de R$ 86, no caso de planos de entrada, até R$ 712, no caso do plano Diamante.

A lista de vantagens inclui solicitação eletrônica de reembolso (solicitação e prévia de valores) via Portal do Cliente; acompanhamento de solicitações de procedimentos via aplicativo e Portal do Cliente; hospitais de ponta, como Sírio Libanês, Albert Einstein e Oswaldo Cruz, além de laboratórios como o Fleury; e programas de qualidade de vida.

Clientes dos planos Diamante têm, ainda, os serviços Premium que oferecem: coleta domiciliar de exames e de documentos para reembolsos; cirurgias refrativas para qualquer grau de miopia ou astigmatismo; cobertura para vacinas; remoção por ambulância; sala VIP no hospital Albert Einstein; descontos no Porto Seguro Faz; e vantagens em seguro-viagem, além de muitos outros diferenciais.

Em 2018 virão mais novidades, segundo Henrique Ramos, gerente do produto. "A começar pela nova campanha de vendas Emissão Premiada, lançada já no início do ano, além dos primeiros resultados do recente lançamento do plano PME para o mínimo de 5 vidas", destaca.

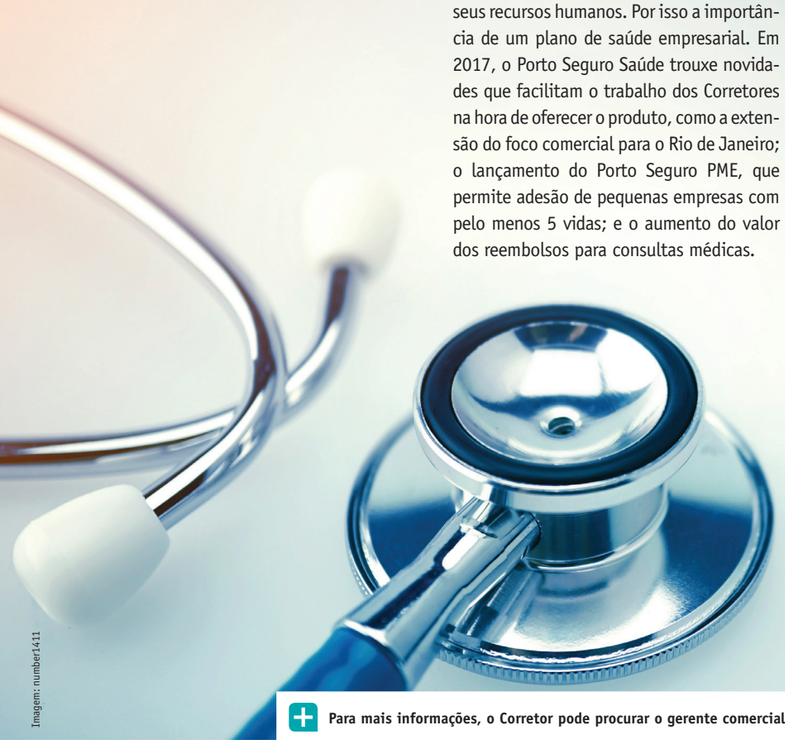


Imagem: number1411

Para mais informações, o Corretor pode procurar o gerente comercial ou consultar o Corretor Online.

NEGÓCIOS | Informe Publicitário

CARRO NOVO NA MÃO,
COM ECONOMIA DE TEMPO E DINHEIRO

SERVIÇO OFERECE ZERO-QUILÔMETRO COM COMODIDADE, CONVENIÊNCIA E ECONOMIA, SEM PREOCUPAÇÕES.



Imagem: PIXSEL

Você já parou para pensar nos custos envolvidos na compra de um carro zero? Suponha que você queira comprar um veículo 1.0 no valor de R$ 45 mil. Dando uma entrada de 50% e financiando a outra metade em 12 vezes, ficará aproximadamente R$ 3 mil por mês (1). Caso opte por pagar em mais tempo ou com entrada menor, o valor será maior. E se o valor da entrada fosse investido em uma poupança, o rendimento mínimo este ano seria em torno de R$ 1.530.

Além do custo do carro, você terá de fazer o emplacamento e pagar pela documentação, uma conta que pode chegar a R$ 1,04 mil. Somado a isso, você precisará pagar IPVA, que fica em torno de R$ 1,8 mil (2). Tem ainda o seguro do carro, que custa cerca de R$ 1,7 mil — dependendo do modelo do carro e do perfil do usuário.

No primeiro ano, a média de gastos com as manutenções ficaria em torno de R$ 800. Contando todos esses gastos, mais a depreciação de R$ 8,6 mil, você poderá gastar mais de R$ 18,5 mil — ou cerca de R$ 1,5 mil mensais.

Foi por isso que surgiu o Porto Seguro Carro Fácil, novo serviço que chegou para gerar conveniência e facilidades para andar de carro zero. O serviço permite usufruir do veículo zero por um valor fixo mensal. No site www.portoseguro-carrofacil.com.br, um simulador dá conta de comparar a diferença dos custos em poucos segundos.

Ao optar por um veículo por assinatura do Porto Seguro Carro Fácil, não é preciso se preocupar com custos nem com burocracias como IPVA, documentação, seguro e manutenção preventiva. E o cliente conta ainda com uma gama de serviços gratuitos para a residência e descontos em estacionamentos. O serviço oferece ainda conveniência como leva e traz das revisões e carro reserva por tempo indeterminado (3). No caso do modelo 1.0, a parcela mensal sairá a partir de R$ 1.390.

Como contratar?

Para contratar o Porto Seguro Carro Fácil é simples (4). Por meio de um Corretor de seguros ou pelo site, o cliente escolhe um dos modelos disponíveis, que incluem marcas como Ford, GM, Hyundai, Nissan, entre outras, e seleciona o plano mais adequado, com base na quilometragem anual. Tudo isso sem precisar se preocupar com burocracias. O carro já vem pronto, com a documentação paga e os serviços de assistência, manutenção e seguro inclusos. E vale lembrar: é possível até economizar comparando ao que gastaria se fizesse a compra como antigamente — ou melhor, como ontem.

(1). Cálculo com base em taxa de juros mensais de 2%. (2). Valor baseado na alíquota de São Paulo, que é de 4%. (3). Automóvel reserva para sinistro e manutenção acima de 1 dia. Em caso de sinistro, até duas utilizações. (4). Para conhecer os modelos, condições de contratação e as regiões de abrangência, acesse www.portosegurocarrofacil.com.br. Sujeito a análise de crédito.

CAPA

NOVO PORTO SEGURO PROTEÇÃO PLANEJADA COMBINA PREVIDÊNCIA COM SEGURO DE VIDA

PROTEÇÃO E INVESTIMENTO REUNIDOS EM UM NOVO PRODUTO.

O mercado de previdência privada vem crescendo nos últimos anos, principalmente por conta da maior conscientização das pessoas em relação ao futuro financeiro ou à tranquilidade da família, seja para se aposentar, seja para concretizar projetos. De janeiro até outubro de 2017, em comparação ao mesmo período do ano anterior, tivemos um crescimento no volume de contribuições de 10%.



Ao mesmo tempo, os seguros individuais de vida também continuam crescendo, o que mostra que o brasileiro está preocupado com a segurança financeira de sua família em caso de imprevistos.

Essa foi a razão para que a Porto Seguro Vida e Previdência pensasse em uma solução que atendesse a essas duas demandas. Por isso, trouxe ao mercado o Porto Seguro Proteção Planejada, lançado em dezembro de 2017.

É, na prática, a combinação de um plano de previdência com um seguro de vida. Os valores da previdência são investidos em um fundo que pode ser utilizado pelo cliente de várias formas, dentre elas: resgate no final da vigência, recebimento na forma de renda e portabilidade para um outro plano. Além disso, durante a vigência do plano, essa reserva pode ser utilizada para quitar parcelas em atraso do seguro para que o cliente não perca a cobertura.

Do ponto de vista do seguro de vida, um dos atrativos do novo produto está na ausência do tradicional reenquadramento de valores por faixa etária. No Porto Seguro Proteção Planejada, não há reenquadramento. O cliente sabe, de antemão, quanto vai pagar do início ao fim da vigência. O período de duração também é flexível e o capital mínimo segurado é de R$ 200 mil.

Em relação à previdência privada, a modalidade é VGBL. O valor do pagamento é investido no fundo Soberano da família Diamante do Porto Seguro Previdência, de perfil conservador, com baixa volatilidade e pouco risco. A taxa de administração é de 1% ao ano. “Se contratado isoladamente no Porto Seguro Previdência, esse fundo só está disponível para aporte mínimo de R$ 50 mil. Porém, no Porto Seguro Proteção Planejada, os clientes têm acesso a um dos melhores fundos do mercado por uma contribuição pequena, de pelo menos R$ 50 por mês”, explica Cristina Vieira, gerente de produtos de Vida e Previdência. Segundo ela, o produto atende a uma necessidade do mercado e coloca a Porto Seguro no páreo com outras soluções semelhantes. “O foco são clientes das classes A, B e C, com renda mensal superior a R$ 5 mil”, diz.

O Porto Seguro Proteção Planejada ainda dá acesso às vantagens do Clube Porto Seguro, com descontos em produtos e serviços conveniados. São lojas de eletrodomésticos, roupas, artigos para pets, livrarias, cursos, espetáculos, restaurantes, cinemas, viagens, academias, farmácias, perfumarias, óticas, clínicas de estética, lavanderias e serviços automotivos, além de muitos outros serviços com descontos exclusivos para participantes.

A comissão prevista para o Corretor é diferenciada no primeiro ano e ele ainda recebe um percentual do prêmio pago pelo cliente do segundo ao sexto ano. “É uma oportunidade de o Corretor prestar consultoria e fazer o planejamento financeiro do cliente”, acrescenta Cristina.

Características

- **Capital segurado mínimo:** R$ 200 mil
- **Contribuição mensal mínima:** R$ 50
- **Quem pode contratar:** pessoas de 16 a 64 anos
- **Idade máxima para vigência do contrato:** 85 anos
- **Taxa de administração do Fundo Soberano:** 1% ao ano

Imagem: Divulgação

NEGÓCIOS

PORTO SEGURO PROTEÇÃO E MONITORAMENTO CRIA NÚCLEO PARA ATENDER GRANDES NEGÓCIOS

O OBJETIVO É OFERECER UM ATENDIMENTO DIFERENCIADO AOS GRUPOS EMPRESARIAIS, CONDOMÍNIOS E BAIRROS.

A Porto Seguro Proteção e Monitoramento, que há 20 anos atua com sistemas de alarmes, de videomonitoramento e de rastreadores, lançou mais uma novidade para Corretores e clientes.

Desde outubro de 2017, grupos empresariais, condomínios e bairros, contam com o atendimento do núcleo Grandes Contas. Esses públicos procuram, cada vez mais, por sistemas de segurança, e o desafio da nova área é criar soluções inteligentes que atendam as particularidades desses setores.

Em condomínios, por exemplo, é comum a procura por soluções que possam levar mais segurança aos condôminos, como a utilização de sistemas de videomonitoramento, que permitem ao porteiro acompanhar as imagens de todas as áreas do condomínio em tempo real. As associações de bairro são o segmento que mais têm procurado por soluções eletrônicas de segurança, uma vez que precisam se prevenir contra assaltos aos moradores e às residências.

O principal objetivo do Grandes Contas é estreitar a relação com esses clientes e oferecer serviços que atendam as necessidades de cada empresa, condomínio ou associações de bairros. Toda a experiência do cliente é acompanhada de perto, tornando os processos ainda mais ágeis e eficientes.

Segundo Fábio Braga, superintendente da Porto Seguro Proteção e Monitoramento, além de realizar um atendimento personalizado, o time de Grandes Contas também tem a missão de criar novos produtos específicos para esses clientes, proporcionando, assim, mais segurança e inteligência no monitoramento de empresas, associações de bairros e condomínios.

Para os Corretores, fica a oportunidade de prospectar novos perfis de clientes e obter maiores comissões, já que esses clientes necessitam de grandes estruturas de equipamentos e serviços. O valor de comissão é de 5% do valor pago pelos equipamentos e de 10% da mensalidade de serviços. E as vantagens não param por aí, os Corretores ainda contam com o apoio de um consultor de atendimento e as renovações de contrato serão feitas automaticamente.



Imagem: allanswart

Produtos:

- **Alarme Mais:** sistema de câmeras com visualização, interação e controle à distância;
- **Alarmes Monitorados:** têm sensores que identificam invasões e permitem contato com a central de monitoramento 24 horas;
- **Rastreadores:** permitem localizar o veículo e monitorar percursos e velocidades, via internet;
- **Porto Alerta:** sistema instalado em colar ou pulseira, com um botão para pedido de socorro à central de monitoramento 24 horas;
- **Videomonitoramento:** armazena imagens em nuvem ou em gravador, permitindo acesso em tempo real à distância 24 horas por dia.

FALA CORRETOR



AO OFERECER PORTO SEGURO CONECTA VIA INTERNET E APLICATIVOS, CORRETOR ENCONTRA NOVOS MERCADOS E APROVEITA PARA FECHAR CONTRATOS DE SEGUROS.

TELEFONIA MÓVEL E INTERNET POTENCIALIZAM NEGÓCIOS COM SEGUROS

Vinícius Bulhões, de 31 anos, começou a trabalhar com seguros há apenas três anos e, nesse período, já conseguiu identificar novas oportunidades. Como as redes sociais e a internet permitem que o Corretor contate clientes em qualquer lugar do País, optou por atender em sua Corretora, a Bulhões Seguros, exclusivamente de forma on-line. Todos os 30 funcionários da equipe trabalham de casa, prospectando e prestando consultoria via mídias sociais e aplicativos de celular para clientes em todo o território nacional. Isso aumentou o volume de negócios, principalmente com a Porto Seguro Conecta, operadora de telefonia móvel da Porto Seguro. Nesta entrevista, ele conta como conseguiu alcançar a marca de 800 linhas vendidas e como esse produto ajudou a abrir portas para outros ramos. Confira:

PP: Quais são seus argumentos na hora de oferecer o produto?

Vinícius: Os atrativos do Porto Seguro Conecta são, principalmente, o seguro do aparelho celular e os benefícios em outros produtos Porto Seguro, como o seguro de automóvel e de Cartão de Crédito, pelos quais ele pode acumular descontos e facilidades.

PP: Você e sua equipe trabalham de forma 100% on-line. Isso ajuda a oferecer seguros e os chamados "não seguros"?

Vinícius: Sim. O mundo está cada dia mais conectado, principalmente os jovens entre 20 e 30 anos. Enquanto o trânsito e as outras dificuldades das grandes metrópoles atrapalham a mobilidade e fazem o Corretor perder mais tempo para resolver um problema, a internet permite soluções imediatas e para um público ilimitado. Ou seja, o Corretor que não está no ambiente on-line está perdendo negócios.

> **"O Corretor que não está no ambiente on-line está perdendo negócios."**

PP: E quais estratégias deram certo?

Vinícius: Orientamos os vendedores, por exemplo, a montar grupos no Whatsapp para oferecer consórcios, Cartão de Crédito Porto Seguro e Porto Seguro Conecta. E também a compartilhar novidades de tecnologia. Com isso, fazemos campanhas de marketing em que o próprio cliente repassa nossas mensagens e animações, aumentando nosso alcance e nossa prospecção de novos clientes.

PP: Então vale a pena investir nesse canal?

Vinícius: Eu, por exemplo, contratei um especialista em marketing para gerar leads na internet. Essa alternativa traz mais captação e resultado do que buscar clientes pessoalmente. Ao aplicar essas ideias para oferecer o Porto Seguro Conecta, trouxemos clientes novos para outras áreas da Corretora.

PP: Qual o diferencial do Porto Seguro Conecta?

Vinícius: O cliente de telefonia celular está, em geral, insatisfeito com a qualidade dos serviços disponíveis no mercado. E fica contente ao saber que a Porto Seguro, conhecida pelo bom atendimento, oferece uma opção.



Imagens: Arquivo pessoal

Quem quiser trocar ideias com Vinícius Bulhões, é só mandar um e-mail para contato@bulhoesgroup.com.br.

NEGÓCIOS

PORTO SEGURO SAÚDE OCUPACIONAL
RESPONDE ÀS PRINCIPAIS DÚVIDAS SOBRE O eSOCIAL

SISTEMA UNIFICADO DE ENTREGA DE DADOS SOBRE EMPREGADOS E PRESTADORES SE TORNOU OBRIGATÓRIO E EXIGE CUIDADOS AO INFORMAR EVENTOS, EXPLICAM ESPECIALISTAS.

As empresas estão obrigadas, desde janeiro, a realizar o cadastramento no eSocial, sistema que agora reúne informações que antes eram encaminhadas separadamente ao Ministério do Trabalho, à Previdência Social, à Receita Federal e à Caixa Econômica Federal. Nele, todas as empresas que contratam empregados terão de enviar, entre outras informações, dados que dizem respeito à saúde ocupacional e à segurança do trabalho.

A Porto Seguro Saúde Ocupacional está preparada para atender a essas novas demandas, por meio de sistemas operacionais e da capacitação de profissionais para a tarefa, dentro dos prazos estabelecidos pela lei. Mas sabe que ainda pairam muitas dúvidas que preocupam os empregadores. Por isso, reuniu as principais delas e as apresentou a três de seus melhores especialistas: André Nunes de Chiara, engenheiro em Segurança do Trabalho, Leandro Melero, técnico em Segurança do Trabalho, e Tiago Meneses, coordenador das áreas de Gestão Médica, CEDOC e Núcleo de Documentos Administrativos. Nesta entrevista, eles respondem a cada uma. Confira:



Imagem: Urupong

PP: O que é o eSocial e qual seu impacto para as empresas?

▶ *Tiago Meneses:* É um novo formato no qual as empresas terão que declarar o que acontece com seus empregados, e que em breve substituirá os processos utilizados hoje, como DIRF, CAGED, RAIS, CAT, PPP etc. Será uma grande mudança de paradigma para as empresas, que terão que se adaptar e investir em sistemas e na gestão eficiente de informações, além do treinamento dos envolvidos.

PP: O que muda em relação às informações a serem entregues?

▶ *André Nunes de Chiara:* As empresas passarão a apresentá-las em formato digital, unificando dados de folha de pagamentos e de Saúde e Segurança do Trabalho, cronologicamente e em relação a todos os colaboradores, independentemente do vínculo, sejam eles estagiários, cooperados, celetistas, autônomos, terceirizados etc. Esses dados se dividem em eventos periódicos, como folha de pagamento e dados cadastrais de trabalhadores; e não-periódicos, como exames ocupacionais, afastamentos e licenças. Por exemplo: as Tabelas de Ambientes de Trabalho; a Comunicação de Acidente de Trabalho; o Monitoramento e Saúde do Trabalhador, que envolve o Programa de Controle Médico e a Saúde Ocupacional; o Afastamento Temporário do Trabalhador; as Condições Ambientais do Trabalho e seus Fatores de Risco, que incluem os Programas de Prevenção de Riscos Ambientais e a Análise Ergonômica do Trabalho; e a Insalubridade, a Periculosidade e a Aposentadoria Especial, incluindo seus laudos comprobatórios.

PP: A falta de documentos ou o preenchimento errado de informações pode acarretar multas?

▶ *Leandro Melero:* Sim. Um cadastro desatualizado gera obrigação de recolher entre R$ 201,27 e R$ 402,54 por empregado. A falta de um documento sobre saúde ocupacional, por exemplo, pode gerar multas que vão de R$ 719,33 a R$ 2.099,46. E um exame médico não apresentado implica pagamentos que podem chegar a R$ 4.025,33. Assim como não informar um afastamento temporário, que tem punição de até R$ 181.284,63. Vale lembrar também que o eSocial não muda a legislação. As empresas deverão continuar emitindo documentos como PPRA, PCMSO, LTCAT, ASO, PCMAT e laudos de insalubridade e de periculosidade, sendo que todos eles devem estar alinhados com o que é informado no eSocial, no que a Porto Seguro Saúde Ocupacional pode ajudar.

PP: Quais são os principais pontos a que as empresas devem ficar atentas?

▶ *Tiago Meneses:* Sanear e atualizar todas as informações dos funcionários. Para fazer isso, as empresas devem montar forças-tarefa envolvendo todos os setores, gestores e trabalhadores. Os processos também deverão ser organizados em ordem cronológica. A empresa não poderá, por exemplo, informar o retorno de um trabalhador após um afastamento ou um período de férias se ela não disse antes que ele havia saído. Nem poderá movimentar um trabalhador de um ambiente sem risco para outro com risco sem ter feito antes um exame para a mudança de função.

Confira abaixo o cronograma de implantação:

ETAPA 1
Empresas com faturamento anual superior a R$ 78 milhões

Fase 1: Janeiro/18 - apenas informações relativas às empresas, ou seja, cadastros do empregador;

Fase 2: Março/18 - as empresas passam a ser obrigadas a enviar informações relativas aos trabalhadores e seus vínculos com as empresas (eventos não periódicos), como admissões, afastamentos e desligamentos;

Fase 3: Maio/18 - torna-se obrigatório o envio das folhas de pagamento;

Fase 4: Julho/18 - substituição da GFIP (Guia de Informações à Previdência Social) e compensação cruzada;

Fase 5: Janeiro/19 - Na última fase, deverão ser enviados os dados de segurança e saúde do trabalhador.

ETAPA 2
Demais empresas privadas, incluindo Simples, MEIs e pessoas físicas (que tenham empregados)

Fase 1: Julho/18 - apenas informações relativas às empresas, ou seja, cadastros do empregador;

Fase 2: Setembro/18 - as empresas passam a ser obrigadas a enviar informações relativas aos trabalhadores e seus vínculos com as empresas (eventos não periódicos), como admissões, afastamentos e desligamentos;

Fase 3: Novembro/18 - torna-se obrigatório o envio das folhas de pagamento;

Fase 4: Janeiro/19 - substituição da GFIP (Guia de informações à Previdência Social) e compensação cruzada;

Fase 5: Janeiro/19 - na última fase, deverão ser enviados os dados de segurança e saúde do trabalhador.

ETAPA 3
Entes Públicos

Fase 1: Janeiro/19 - apenas informações relativas aos órgãos, ou seja, cadastros dos empregadores;

Fase 2: Março/19 - entes passam a ser obrigadas a enviar informações relativas aos servidores e seus vínculos com os órgãos (eventos não periódicos), como admissões, afastamentos e desligamentos;

Fase 3: Maio/19 - torna-se obrigatório o envio das folhas de pagamento;

Fase 4: Julho/19 - substituição da GFIP (guia de informações à Previdência) e compensação cruzada;

Fase 5: Julho/19 - na última fase, deverão ser enviados os dados de segurança e saúde do trabalhador.

Varanda
sem juros



Seu cliente está em busca de um **imóvel** com aquela varanda que sempre sonhou?

Uma forma de realizar esse projeto de vida é fazer um Consórcio de Imóvel Porto Seguro. Além disso, com ele, seu cliente **não paga juros** e ainda participa de contemplações mensais pro lance ou sorteio.
Quem faz planos com o **Porto Seguro Consórcio**, tem o tempo certo para alcançar o que deseja.

Consórcio de Imóvel:

- Contemplações mensais por meio de lance ou sorteio
- Créditos de R$ 55 mil a R$ 500 mil.
- Parcelas a partir de R$ 349,00[1] sem juros.
- Até 200 meses para pagar.
- Possibilidade de utilização do FGTS[2].

Conheça também o Consórcio de Automóvel Porto Seguro

Porto Seguro Consórcio
Porque o plano é ser feliz.

Para mais informações, consulte o seu Gerente Comercial, promotor ou ligue para (11) 3366-COTA (Grande São Paulo) ou 0800 727 9888 (demais regiões).

Se precisar, acesse o chat do Consórcio no Corretor on line ou envie e-mail para **corretores.consorcio@portoseguro.com.br**

Porto Seguro Administradora de Consórcios Ltda. CNPJ: 48.041.735/0001-90. SAC - cancelamento, reclamações e informações: 0800 727 2743. Ouvidoria: 0800 727 1184. Consulte a região de abrangência no site www.portoconsorcio.com.br. **Imóvel:** Taxa de administração de 21% para créditos de R$ 55 mil a R$ 240 mil. Taxa de administração de 18% para créditos de R$ 250 mil a R$ 500 mil. Correção anual de acordo com o INCC. Consulte-nos sobre créditos acima de R$ 500 mil. Taxa de administração antecipada de 2% no ato da venda. **1.** Parcela inclui seguro de vida de 0,031% sobre saldo devedor. Fundo de reserva de 0,5%. **2.** Em conformidade com as normas do FGTS.

PORTO SEGURO
CONSÓRCIO

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 pelo e-mail: **diretoria@portoseguro.com.br**.