

Porto Press

Novembro 2018 | 389

www.portoseguro.com.br/corretor



PORTO
SEGURO

NOVO CARTÃO PORTO SEGURO EMPRESARIAL MASTERCARD

📄 pág. 6



Imagem: divulgação

SEGUROS

Nova geração de planos de saúde da Porto Seguro

📄 pág. 4

LANÇAMENTO

Conheça o plano Controle do Porto Seguro Carro Fácil

📄 pág. 8

SERVIÇOS

Porto Seguro lança Canal de Sugestões para Corretores

📄 pág. 10

SUMÁRIO

2 **NOTA**
Informe-se sobre as novidades da Porto Seguro.

SEGUROS
Nova geração de planos de saúde da Porto Seguro pode facilitar negócios.



5 **NEGÓCIOS**
Ferramentas do Porto Print Web otimizam negociações.



CAPA
Novo cartão da Porto Seguro mira micro, pequeno e médio empresários.



LANÇAMENTO
Saiba mais sobre o lançamento do Porto Seguro Carro Fácil Controle.



9 **FALA CORRETOR**
Estratégias para comercializar o Rastreador Porto Seguro.

SERVIÇOS
Canal de Sugestões disponível no Corretor Online.



11 **SEGUROS**
Como fazer uma abordagem consultiva sobre previdência privada.



NOTA

ENSINO A DISTÂNCIA ENTRA NO ROL DE NOVIDADES DO PORTO SEGURO ALUGUEL ESTE ANO

Uma boa negociação de aluguel é aquela que tranquiliza locador e locatário. E o Porto Seguro Aluguel, com seu novo conceito “seu cliente aluga, você tem”, mostra as vantagens e os benefícios do produto para todas as partes envolvidas na locação: locatário, locador, imobiliária e Corretor. Para Corretores, oferece ainda ferramentas e argumentos de negociação para ajudar no dia a dia.

Agora, os Corretores têm mais uma forma de aprender sobre essas ferramentas: o ensino a distância via Escola de Corretores. Com o treinamento, o Corretor pode identificar novas oportunidades de negócio e tirar dúvidas sobre o produto. É mais uma novidade do Porto Seguro Aluguel, que neste ano trouxe outras: redução do prazo de análise cadastral de locações residenciais para 3 horas e de comerciais para 24 horas; emissão de apólice sem necessidade de apresentação de contrato de locação para locações residenciais de até R\$ 5 mil; a nova “mesa de grandes locações” e o aumento do limite técnico de R\$ 12 milhões para R\$ 20 milhões; o endosso web via Corretor Online; revisão das análises cadastrais com informações mais simplificadas; atualização do Manual do Corretor; ampliação do parcelamento para até 30 prestações na fatura mensal e a criação de WebService para o seguro fiança nas etapas de orçamento e de análise cadastral.

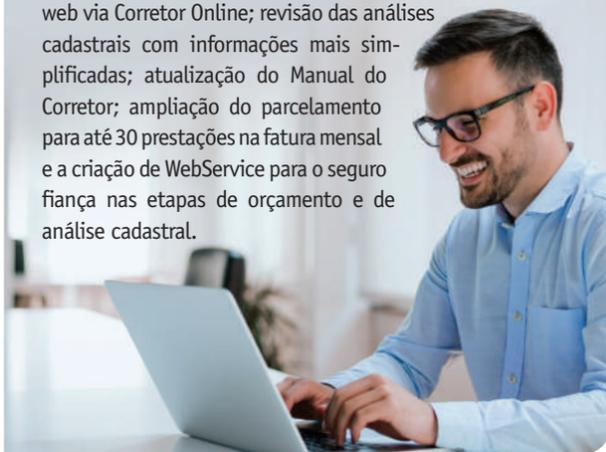


Imagem: nortonsx

ERRAMOS: Na última edição do Porto Press, (388/outubro), na matéria “Consórcio de Pesados”, página 7, na terceira coluna do box saiu “maquinários de construção, carga e descarga e içamento - novos e seminovos com até 3 anos”. O correto é novos e seminovos com até 2 anos.

NOTAS

CORRETOR TEM TAXA ZERO E INCENTIVO NA CONTRATAÇÃO DE CARTÕES ALELO



Imagem: Divulgação

Voltou a promoção “Taxa 0%” da Alelo, exclusiva para Corretores, feita em parceria com a Porto Seguro Cartões. Com ela, o Corretor não paga taxa na contratação dos Cartões Alelo Refeição e Alelo Alimentação para seus colaboradores. Além de oferecer os melhores benefícios do mercado, o Corretor empreendedor cumpre com o acordo coletivo do Sindicato dos Corretores de Seguros (Sincor) da sua região. E pode ainda comercializar os produtos Alelo com tabela especial e incentivo de 0,8% do primeiro ano de faturamento. As condições são válidas a partir de cinco cartões, com benefício de R\$ 250 por cartão ao mês.

+ Mais informações pelo telefone (11) 4003 3114 ou por e-mail portoseguro@alelo.com.br.

AZUL SEGUROS PERMITE ACESSO À ÁREA DO CLIENTE PELO FACEBOOK

Para simplificar o acesso dos clientes à Área do Cliente no site da Azul Seguros, agora, eles podem efetuar o login utilizando os dados do Facebook. O novo Login Social permite o acesso apenas confirmando a conta da rede social, sem a necessidade de inserir usuário e senha a cada conexão. Pelo canal, é possível acessar os seguintes serviços:

- **apólices e pagamentos:** 2ª via apólice, relação de parcelas, 2ª via de parcela, condições gerais da apólice;
- **sinistros:** abertura e acompanhamento de sinistro, envio de documentos on-line;
- **chat on-line:** para abertura e acompanhamento de sinistro, dúvidas relacionadas à apólice e assistência 24 horas;
- **assistência 24 horas:** para solicitação on-line de assistência e informações sobre a rede de serviços.

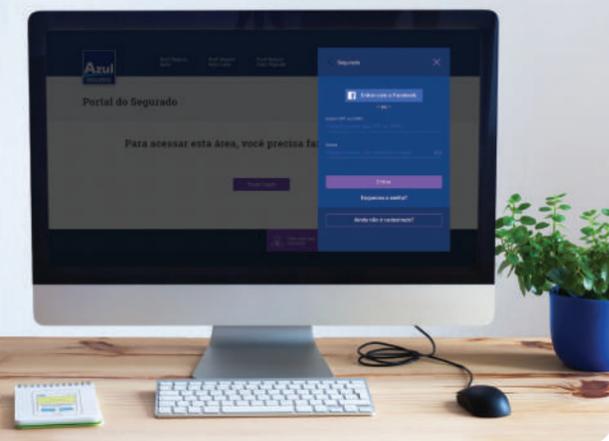


Imagem: Nicófilino

SEGUROS

SIMPLIFICADA, NOVA GERAÇÃO DE PLANOS DE SAÚDE DA PORTO SEGURO PODE FACILITAR NEGÓCIOS

GRADE DE PLANOS MAIS ENXUTA E A APRESENTAÇÃO DAS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS TORNAM O PRODUTO MAIS COMPETITIVO.

Os planos de saúde da Porto Seguro estão de cara nova. A nova geração da Porto Seguro Saúde traz um redesenho do produto, a otimização das coberturas e diferenciais e novas nomenclaturas para facilitar o entendimento do Corretor e do cliente.

Entre as principais mudanças estão a redução da lista de 78 planos para apenas 20; a remissão de 2 anos - a partir de 10 vidas; a unificação das tabelas de reembolso dos planos Empresarial e PME; a liberação de rede complementar a partir de 5 vidas já no plano Prata Mais; e a apresentação mais clara dos produtos e características que permitem mais competitividade.

Além disso, o Hospital Sírio Libanês e a Equipe de Retaguarda do Hospital Albert Einstein passaram a atender ao plano Diamante. O Hospital Santa Paula passou a atender ao plano Prata e o Hospital Santa Catarina a partir do plano Prata Q.

Conheça os novos planos e os valores de reembolso de cada um deles:

PLANO	VALOR DE REEMBOLSO PARA CONSULTAS
ENFERMARIA	
Cristal E*	R\$ 95,04
Cristal Copar E*	
Bronze E	
Bronze Copar E	
Prata Mais E	
Prata Mais Copar E	
Prata Mais RC E	
Prata Mais Copar RC E	
APARTAMENTO	
Bronze Q	R\$ 95,04
Bronze Copar Q	
Prata Mais Q	
Prata Mais Copar Q	
Prata Mais RC Q	
Prata Mais Copar RC Q	
Ouro Mais Q	R\$ 167,20
Ouro Mais Copar Q	
Diamante Mais R1 Q	R\$ 334,40
Diamante Mais R1 Copar Q	
Diamante Mais R2 Q	R\$ 714,40
Diamante Mais R2 Copar Q	

*No Rio de Janeiro, a comercialização será a partir do plano Bronze. Planos Cristal E e Cristal Copar E são válidos apenas para São Paulo.

E = enfermaria
Q = quarto
RC = rede complementar
R1 = reembolso 1
R2 = reembolso 2

+ Para mais informações, entre em contato com o seu gerente comercial.

NEGÓCIOS

PORTO PRINT WEB TRAZ NOVOS RECURSOS PARA AUXILIAR NAS COTAÇÕES DO SEGURO AUTO

NOVIDADES PODEM FACILITAR NEGÓCIOS E PERMITIR A COMPARAÇÃO DE PREÇOS E BENEFÍCIOS NAS COTAÇÕES DE SEGURO DE AUTOMÓVEL DAS TRÊS MARCAS.

O sistema de cálculo e emissão de propostas de seguro de automóvel pelo Porto Print Web deu os primeiros passos de uma série de melhorias com o objetivo de facilitar a navegação. O PPWeb traz novas ferramentas para aumentar a produtividade dos Corretores tanto em novos negócios quanto em renovações do Porto Seguro Auto, do Itaú Seguro Auto e da Azul Seguros.

Na primeira fase, já implantada, foram feitas mudanças na tela do resultado de cálculo. O novo layout é mais leve e funcional. A identificação e o contato do cliente, por exemplo, ficam no topo e é possível ver com facilidade os benefícios utilizados por ele durante a vigência da apólice e qual a economia que geram. Ao cotar um seguro de automóvel, por exemplo, o Corretor pode oferecer outro produto com descontos diferenciados, graças à implantação do “Destaque para outros produtos”.

A navegação também foi padronizada, incluindo a disposição de cada recurso. Um exemplo é a aba “Oferta Recomendada”, que oferece mais poder de argumentação

baseado em uma opção de cobertura de acordo com a necessidade do cliente ou da contratação média da região. Além disso, também é possível visualizar todos os descontos de cada produto Porto Seguro, Itaú Seguro Auto e Residência e Azul Seguros comparativamente numa mesma tela. E, ao cotar um produto, o Corretor poderá, por meio do *cross selling*, saber quais são os outros produtos da Cia disponíveis para contratação que oferecem descontos no Auto.

A “Condição Especial para Renovação” é outra melhoria que incentiva as renovações pelos Corretores. Ao ter na carteira um cliente contemplado por esse benefício, o Corretor pode optar por aplicar o desconto no cálculo para esse cliente ou direcionar o valor para seu Cota Prêmio. A vantagem é válida apenas para o Porto Seguro Auto e o Itaú Seguro Auto.

Para ver, na prática, como essas mudanças podem facilitar a dinâmica de cotações, basta assistir ao vídeo disponível no portal de notícias do Corretor Online.



CAPA

CONHEÇA O NOVO CARTÃO PORTO SEGURO EMPRESARIAL MASTERCARD

DESDE OUTUBRO, A PORTO SEGURO CARTÕES CONTA COM ESSA NOVIDADE PARA MICRO, PEQUENO E MÉDIO EMPRESÁRIOS DE TODO O PAÍS.

Os pequenos e médios negócios no Brasil representam 98,5% das empresas em atividade e são o segmento que mais emprega, responsável por 55% das contratações em 2017, segundo estudo do Sebrae divulgado em outubro, que também estima em 1,5 milhão o número de novos empreendimentos desse tipo até 2019.

Outro levantamento, porém, revela que boa parte dessas empresas — 48% dos microempreendedores individuais, que faturam até R\$ 81 mil por ano — não faz qualquer previsão de receitas ou gastos para o mês seguinte, descontrola que o Sebrae associa à mistura das contas da empresa com as finanças pessoais de seus sócios: o empreendedor paga despesas emergenciais da família com as entradas do negócio, ou toma empréstimos pessoais para cobrir rombos no caixa da empresa. O Sebrae, que entrevistou mil empreendedores sobre o assunto, descobriu que 39% deles nunca controlam ou registram só eventualmente seus gastos. E, dos que mantêm algum controle, 50% o faz anotando apenas em papel.

O novo Cartão Porto Seguro Empresarial pretende ajudar esse público nessa organização. Com um cartão para cada departamento ou funcionário, o produto permite que os clientes separem os gastos da empresa dos gastos pessoais, melhorando a gestão financeira e profissionalizando o negócio. Além disso, o gestor pode acompanhar os pagamentos e disponibilizar um limite específico para cada funcionário. A comercialização será feita exclusivamente pelos Corretores.

O Cartão Porto Seguro Empresarial

Mastercard está disponível nas modalidades *International* e *Platinum*. Os primeiros seis meses da anuidade serão gratuitos para que os clientes conheçam o cartão e aproveitem os benefícios. Para Corretores, a isenção será de um ano e, após esse período, eles contarão com 50% de desconto na anuidade.

“Nós desenvolvemos uma solução específica para as necessidades dos pequenos e médios empresários, que permite mais controle financeiro e agrega benefícios exclusivos em produtos e serviços da Porto Seguro”, explica Marcos Loução, diretor da Porto Seguro Cartões.

Entre as vantagens na Porto Seguro estão o pacote Porto Seguro Faz, com três serviços emergenciais gratuitos na contratação — como reparos elétricos, hidráulicos, chaveiro e desentupimento — e descontos de 20% em outros serviços, cujo pagamento pode ser parcelado em até 10 vezes sem juros; 10% de desconto na primeira parcela do serviço de carro por assinatura Carro Fácil, com possibilidade de pagamento das parcelas com pontos do cartão; e 5% de desconto na contratação e na renovação do Porto Seguro Empresa, além de 5% no caso de pagamento à vista. Também há benefícios no Centro Automotivo Porto Seguro, na Renova Ecopeças e no Shopping Porto Seguro Cartões.

O Programa de Relacionamento é outro atrativo. Com ele, é possível acumular pontos por dólar gasto no cartão, além de poder transferir os pontos do Programa de Relacionamento do cartão empresarial para o cartão pessoal e potencializar os resgates.

Além dos benefícios na Porto Seguro, o cartão oferece, de forma gratuita,

acesso a três plataformas da Mastercard: Mastercard Empreendedor, na qual o empresário tem acesso a diversos conteúdos sobre gestão, fluxo de caixa, entre outros; desconto empresarial — um portal de descontos em diversos estabelecimentos parceiros; e Mastercard Controle Empresarial, para que o gestor possa limitar os gastos dos portadores por região e gerar cartão virtual para compras on-line, por exemplo.

E, para estimular os negócios, a Porto Seguro lança a Campanha Liga dos Cartões,

válida para os Corretores de todo o Brasil que mais comercializarem o Cartão Empresarial. Entre 3 de outubro de 2018 e 31 de março de 2019, as três corretoras com melhor resultado ganharão pacotes de viagens, com direito a acompanhante, e ingressos para assistir a uma das partidas da semifinal do mais importante campeonato de futebol da Europa. Com pelo menos 10 cartões comercializados, já é possível participar.

Os clientes que contrataram o Porto Seguro Empresas de janeiro a outubro de 2018 e solicitarem o Cartão Porto Seguro Empresarial receberão 5% de desconto no seguro em crédito na fatura.



LANÇAMENTO

CARRO POR ASSINATURA DA PORTO SEGURO AGORA TAMBÉM TEM PLANO CONTROLE

CLIENTE PODE CONTRATAR 500 KM POR MÊS E, SE ULTRAPASSAR, SÓ PAGA PELO QUE RODAR.



Imagens: Divulgação



PORTO SEGURO 

Seu carro por assinatura

O primeiro serviço de carro por assinatura do mercado, o Carro Fácil, da Porto Seguro, tem agora mais uma novidade pioneira: o Carro Fácil Controle. Semelhante aos contratos de telefonia celular, o plano permite que o cliente pague um valor fixo para utilizar um veículo novo por até 500 quilômetros por mês e, se ultrapassar o contratado, paga apenas a quilometragem excedente, sem surpresas na fatura.

A modalidade, recém-lançada, é interessante para quem quer a comodidade de um carro zero quilômetro todo ano, mas não roda grandes distâncias durante o mês. Com o Carro Fácil, o cliente tem toda a documentação, impostos, IPVA, manutenção preventiva do veículo e seguro, incluídos no valor da assinatura mensal. "O público-alvo é quem percorre até 20 quilômetros por dia ou 6 mil quilômetros por ano, inclusive utilizando aplicativos de transporte. Essas pessoas sentem falta de um carro para o

dia a dia", explica Marcelo Rosal, gerente de mobilidade urbana da Porto Seguro.

O valor inicial é de R\$ 999 para contratos de 12 meses com os veículos Onix¹ ou Ka². E os quilômetros não utilizados no mês não são cumulativos. Caso dirija mais do que a franquia contratada, são cobrados R\$ 0,80 para cada quilômetro excedente e o cliente não precisa avisar a Porto Seguro. "O carro tem um sistema inteligente que nos atualiza sobre a quilometragem excedida e a cobrança adicional é feita no mês posterior", afirma Rosal. O carro é trocado a cada 12 meses — período de duração do contrato. Ao renovar, o cliente pega outro veículo zero quilômetro.

Todos os serviços e assistências continuam mesmo após o atingimento da quilometragem mensal contratada. O Carro Fácil Controle é ideal para quem está em busca de economia, mas não quer abrir mão do conforto e dos benefícios do produto.

+ O Porto Seguro Carro Fácil está disponível em São Paulo e na grande Rio de Janeiro. Para mais informações, acesse o site portosegurocarrofacil.com.br ou fale com o seu consultor comercial. 1- Onix LT 1.0 FLEX. 2- Ka Hatch 1.0 SE FLEX.

FALA
CORRETOR



ALÉM DE BARATEAR O SEGURO DE AUTOMÓVEL, O RASTREADOR AJUDA NA RECUPERAÇÃO DO VEÍCULO EM CASO DE ROUBO.

RASTREADOR PORTO SEGURO AJUDA NO GERENCIAMENTO DE FROTAS

Um produto versátil, que atraia novos clientes e fidelize os que já estão na carteira, economiza tempo e trabalho do Corretor, atingindo dois alvos ao mesmo tempo. O Rastreador veicular da Porto Seguro tem esse efeito. Atende quem quer uma proteção mais simples e também quem quer incrementar e baratear o seguro de automóvel. Empresas que trabalham com frotas são um alvo em potencial, como explica, na entrevista abaixo, um Corretor com experiência comprovada nesse mercado.

Osvaldo Moreira Júnior, de 53 anos, está há 30 anos na profissão de Corretor de Seguros. Sua empresa, a Corretora Moreira Júnior, foi aberta em 1991 em Jundiá, no interior de São Paulo. E hoje atende clientes em todo o estado, com mais de 3 mil veículos segurados. O foco é o seguro para frotas, que ele tem oferecido juntamente com o Rastreador Porto Seguro.

PP: Quais são os principais atrativos do Rastreador Porto Seguro?

► **Osvaldo:** Um dos principais atrativos é, sem dúvidas, a possibilidade do gestor da frota fazer o controle do consumo de combustível e manutenção dos veículos e a possibilidade de controlar a quilometragem rodada, o que, para donos de frotas, é bem importante.

PP: Qual tem sido o resultado?

► **Osvaldo:** Clientes modernos, preocupados com o gerenciamento do seu negócio e com excelência na administração têm se interessado pelo Rastreador. Os que ainda têm uma visão mais imediatista de ganho não percebem essa necessidade, mas isso está mudando.

PP: Por quê?

► **Osvaldo:** Porque o Rastreador, além de aumentar as chances de recuperação do veículo em caso de furto ou roubo — o cliente pode perder a mercadoria, mas não perde o caminhão —, também permite o controle de consumo de combustível e de quilômetros rodados, o que, com o tempo, reduz gastos com manutenção. O sócio da empresa acaba vendo que o produto é eficaz. Além disso, o atendimento da Porto Seguro é ágil no momento do sinistro ou do reboque, por exemplo, o que também economiza o tempo do Corretor. Quem já tem na carteira frotas seguradas, mesmo que pequenas, precisa oferecer o Rastreador, para fidelizar esses clientes e também para melhorar a receita da Corretora. Afinal de contas, o produto serve tanto para começar uma relação com um novo cliente quanto para manter os já atendidos.

PP: O Rastreador tem sido contratado individualmente, ou os seus clientes contratam, geralmente, junto a outros produtos?

► **Osvaldo:** Geralmente, a contratação é conjunta. Quando o cliente contrata o Rastreador para sua frota junto com o Porto Seguro Auto, fica até mais fácil fidelizá-lo. Na hora de oferecer o Rastreador, é mais comum que esses segurados demonstrem interesse.

PP: O que despertou o seu interesse pelo Rastreador Porto Seguro?

► **Osvaldo:** Uma licitação de uma prefeitura para contratação de seguro de frota exigiu, certa vez, que o Rastreador viesse junto. Conversei então com a Porto Seguro para fazermos adequações que atendessem as exigências e conquistamos o contrato. Desde então tenho dedicado atenção a esse produto.

Imagens: Arquivo pessoal



+ Osvaldo Moreira Júnior está disponível para conversar pelo e-mail contato@moreirajunior.com.br.

PORTO SEGURO LANÇA CANAL DE SUGESTÕES PARA CORRETORES

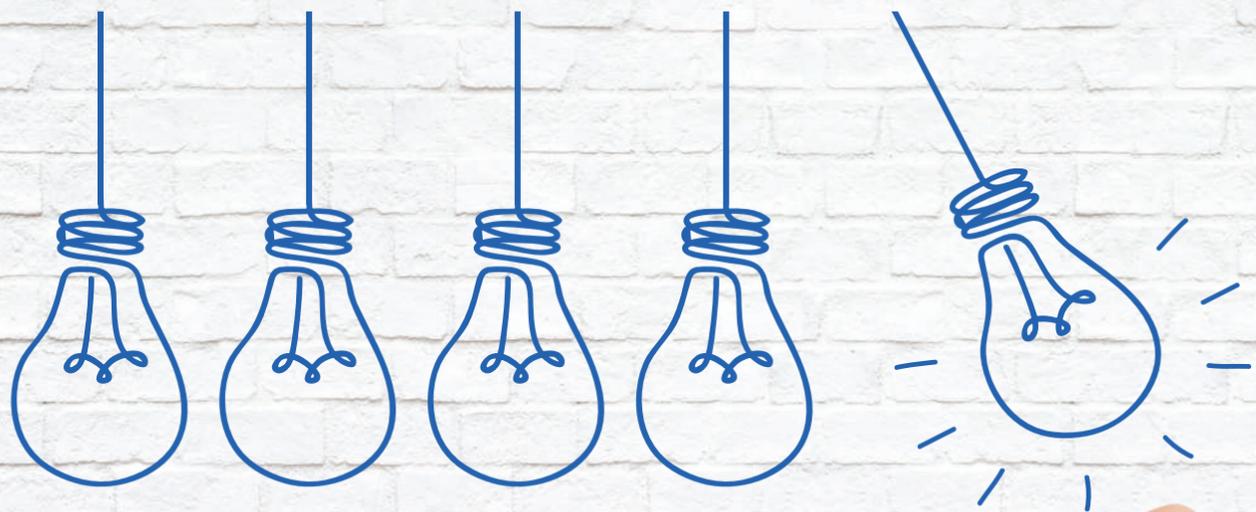


Imagem: Divulgação

OBJETIVO É OTIMIZAR PROCESSOS PARA FACILITAR O DIA A DIA DO PROFISSIONAL.

A Porto Seguro está sempre em busca de melhorias para atender de forma mais assertiva seu principal parceiro de negócio: o Corretor.

Pensando nisso, em outubro, foi lançado dentro do Corretor Online, um canal exclusivo para que os Corretores compartilhem sugestões, opiniões e ideias. Chamada de “Canal de Sugestões”, a ferramenta direciona para a área de Processos tudo o que o Corretor comenta, para que as possibilidades de melhorias sejam analisadas.

O objetivo é, justamente, tornar mais simples o dia a dia do profissional para que ele amplie seus negócios, sua atuação e se desenvolva sem se preocupar com processos, sistemas e produtos da Porto Seguro.

Segundo Samuel Nery, Gerente de Portais e Processos da Produção, já no mês de lançamento do canal, foram recebidas diversas sugestões e dicas de como otimizar fluxos. “A opinião do Corretor, que está no dia a dia de todas as ferramentas disponíveis, é muito importante para nós. São eles os responsáveis pelas impressões sobre todos os nossos processos e, por isso, nada melhor do que ter um canal para ouvir a opinião deles para que possamos melhorar ou aprimorar algo”, comenta Samuel.

Para encaminhar ideias, opiniões, dicas ou sugestões, basta que o Corretor acesse o Corretor Online e clique no ícone Canal de Sugestões, localizado no rodapé. Lá, ele poderá encaminhar um texto, uma imagem ou até mesmo um vídeo para contar ou mostrar o que sugere.

ABORDAGEM CONSULTIVA É SEGREDO PARA NOVOS NEGÓCIOS COM PREVIDÊNCIA PRIVADA

DICAS E ARGUMENTOS PARA ORIENTAR O CLIENTE A CONSTRUIR PATRIMÔNIO E ASSEGURAR RENDA NO FUTURO. CONFIRA.

Um levantamento recente do SPC Brasil mostrou que 8 em cada 10 brasileiros não poupam para quando não puderem mais trabalhar. Ou seja, cerca de 104 milhões de maiores de 18 anos em idade produtiva não têm nenhuma reserva. Dos poucos que se preparam para o futuro, 39% aplicam em poupança, e isso apenas a partir dos 28 anos de idade.

O estudo mostra o resultado da falta de cultura e educação financeira da maio-

ria da população. Cerca de 47% dos entrevistados responderam não economizar por falta de espaço no orçamento — o que também pode ser entendido como uma falta de priorização da aposentadoria.

Ao entender esse cenário, o Corretor pode fazer uma abordagem consultiva em sua carteira, falando sobre a importância de um plano de previdência privada. A Porto Seguro Previdência destaca os pontos mais importantes.

- Planejar é o primeiro passo. Portanto, ajude o cliente a criar bons objetivos, estabelecendo prioridades reais de longo prazo. Não importa qual é o objetivo. O importante é ter um.
- É importante mostrar ao cliente quanto vai custar cada um desses objetivos e em quanto tempo ele poderá atingi-los. Ao definir um valor inicial e uma quantia mensal a ser reservada, ele entenderá se seu plano pode ser atingido e quando. A palavra-chave é “disciplina”.
- O próximo passo é “como fazer”. A regra “50-15-35” pode ser uma aliada. Ela divide a renda em três grupos: gastos essenciais (moradia, saúde, educação dos filhos), prioridades financeiras (reservas de emergência, seguros de vida, objetivos futuros) e estilo de vida (fatia dedicada ao que é mais importante: aproveitar a vida).

Vale lembrar que as necessidades mudam. E o Corretor deve sempre reavaliá-las com o cliente, para que ele mantenha o foco. Aportes, por exemplo, aumentam o valor das reservas de um plano previdenciário e podem ser diluí-

dos ao longo do ano, evitando concentração de despesas em períodos de mais gastos, além de outras possibilidades, como a migração para planos melhores ou para fundos com taxas menores, tudo feito via Corretor Online.

Campanha de Aporte

Pensando no fim do ano e nas bonificações extras recebidas nesse período, como 13º salário e participações nos lucros, de 15 de outubro até o fim de dezembro*, aportes iniciais ou em planos PGBL e VGBL, individuais e infantis vigentes, rendem 2% de comissão** para o Corretor.

*Aportes via ADC devem ser protocolados/solicitados até 21/12/2018 para que sejam debitados até 28/12/2018. Aportes via Ficha de Compensação devem ser emitidos e pagos até 27/12/2018 durante o expediente bancário. **O pagamento de comissão será feito diretamente na folha de comissões.

Imagem: Shutterstock



*Oi, quer saber um
segredo? Planejamento
financeiro não é tão
complicado assim.*

Os produtos **Vida, Previdência e Investimentos** estão de cara nova para ajudar você, Corretor, a mostrar ao seu cliente a importância de começar, hoje, a planejar o seu amanhã. Com a Porto Seguro, você tem diversas soluções para cada momento de vida e necessidade dos seus clientes, garantindo mais tranquilidade e segurança a eles no futuro e facilitando os seus negócios no presente.

Conheça as nossas soluções:

*Seguros
de vida*

*Seguros
de viagem*



Previdência

Investimentos

Viva hoje. Amanhã é com a gente.



**PORTO
SEGURO**

**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.