

PortoPress

Novembro/Dezembro 2019 | 400

www.portoseguro.com.br/corretor



**PORTO
SEGURO**



PORTO SEGURO *BIKE* **É O SEGURO SOB MEDIDA PARA QUEM PEDALA**

■ pág. 6

SAÚDE

Remédios até 70% mais baratos no Porto Seguro Saúde.

■ pág. 5

FALA CORRETOR

Corretores compartilham dicas de como comercializar o Carro Fácil.

■ pág. 8

SERVIÇOS

Alarme Monitorado alia tecnologia e proteção.

■ pág. 10

SUMÁRIO

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

5 **SAÚDE**
Porto Seguro Saúde e Odontológico dá descontos em drogarias.



CAPA
Conheça o novo seguro *Bike*, exclusivo para bicicletas.



8 **FALA CORRETOR**
Confira dicas de Corretores para comercialização do Carro Fácil.



SERVIÇOS
Com tecnologia, Alarme Monitorado aumenta segurança.



EDITORIAL

A comunicação com você, Corretor, sempre foi a preocupação número um da Porto Seguro. Porque é ao profissional qualificado e de confiança que o cliente procura sempre que surge uma necessidade. Foi por isso que, em 1983, a revista Porto Press surgiu com o objetivo de ser fonte de informação sobre os produtos da Porto Seguro.

A revista mudou e evoluiu nas últimas décadas. Da primeira edição, com formato de boletim técnico, para edições que apresentassem histórias de Corretores, entrevistas com diretores, novidades de produtos, lançamentos de campanhas e informações sobre a companhia.

Nesses últimos 36 anos, a Porto Seguro se reinventou, acompanhando as mudanças do mercado. Mas nada avançou tanto nesse período quanto a comunicação. Se, na década de 1980, o rádio, os jornais e as revistas eram os meios exclusivos para saber o que estava acontecendo no País, hoje, os recursos via internet ignoram as distâncias e permitem que qualquer pessoa, a qualquer momento, fale e seja ouvida por inúmeros interlocutores.

É nesse cenário que o Porto Press tem buscado espaço. E passadas quase quatro décadas, chegou a hora de se reinventar também. A edição que está com você agora, de número 400, será a última a circular. Entendemos que, com a rapidez em que as mudanças acontecem, é importante priorizar as mídias que levarão até você as notícias em tempo real.

Todo o conteúdo da Porto Seguro ficará disponível apenas nos canais digitais da empresa. Com esse movimento, o Corretor Online ganha ainda mais força. Lã, você continua encontrando todas as notícias da Companhia, assistindo aos vídeos de produtos e acompanhando as "lives", que possibilitam a interação on-line entre os participantes e os Corretores. Em um mundo cada vez mais digital e mais conectado, é importante levarmos as notícias até você com a rapidez que o mercado necessita e com agilidade que você precisa. Estamos, constantemente, reavaliando os nossos canais de comunicação e, em breve, teremos mais novidades.

A Porto Seguro tem orgulho de toda essa história e agradece a você pelas contribuições enviadas durante as 400 edições da revista Porto Press. Foram suas críticas e sugestões que nos fizeram mudar e evoluir, sempre.

A você, nosso muito obrigado.

Rivaldo Leite
Vice-presidente comercial

NOTAS

MOTO COLETA É ALTERNATIVA NA HORA DE ENVIAR DOCUMENTOS DE SINISTRO

Desde o início de 2019, o serviço Moto Coleta do Porto Seguro Auto e do Itaú Seguro Auto substituiu os antigos Cartório Vip e Cartório Volante. Mas a ideia continua a mesma: dar comodidade aos clientes na hora de juntar a documentação sobre um sinistro. Com o serviço, um prestador da Porto Seguro vai até o cliente, no local e hora agendados, e retira a documentação a ser entregue à Companhia. Em regiões onde o serviço não está disponível, o cliente pode enviar os documentos por meio de Sedex Reverso ou postagens similares.

CORRETOR PODE DISTRIBUIR DESCONTO ENTRE CLIENTE E COTA PRÊMIO COMO DESEJAR

O que os Corretores conheciam por Oferta Especial do Porto Seguro Auto no Porto Print Web agora tem novo nome: Desconto Fidelidade. E a funcionalidade também mudou. Agora, o Desconto Fidelidade pode ser distribuído entre desconto ao cliente e cota prêmio, e não mais integralmente para um ou para outro. Na tela do Porto Print Web, ao distribuir o desconto na proporção que desejar e clicar em "Calcular", o Corretor já tem acesso à proposta com o prêmio atualizado. Outra novidade é que, ao cotar o seguro com outro Corretor, o cliente não carregará consigo o desconto. O Desconto Fidelidade vale só para renovações no Porto Seguro Auto.

É HORA DE OFERECER SEGURO VIAGEM AOS CLIENTES



Quem pretende viajar durante o fim do ano ou no período de férias já está fazendo sua programação e, por isso, já está pensando em contratar um seguro viagem, que pode trazer tranquilidade diante de um imprevisto longe de casa. O Porto Seguro Viagem tem planos com limites de coberturas e assistências para necessidades dos mais diferentes tipos, atendendo as preferências de cada cliente e as exigências de cada região de destino. Entre as vantagens, estão assistência médica, reembolso em caso de extravio de bagagem e remarcação de passagem se houver imprevistos na hora de retornar.

PortoPress

É UMA PUBLICAÇÃO DA PORTO SEGURO



Conselho Editorial: Felipe Milagres, Gustavo Zobaran, Magda Lima, Renata Aguiar, Rivaldo Leite, Roberto Santos e Rodrigo Alberti.
Coordenação Editorial: Gabriele Bortolucci.
Edição e Redação: Free Ruas Comunicação.
Colaboraram nesta edição: Marcelo de Lima (Auto) Camila Valêncio (Auto), Luiz Felipe (Viagem), Nailton Filho (Saúde), Rafael Ortiz (Marketing), Lara Conde (RE), Carla Barreto (Proteção e Monitoramento).
Diagramação: Studio La Pelicula
Tiragem desta edição: 45.224
Periodicidade: mensal.
www.portoseguro.com.br/corretor



O Combate à Fraude é Interesse de Todos. Ajude-nos. Disque Denúncia com Sigilo.

Imagem: Rüdofranz

**Conquistar os clientes é o seu objetivo.
Ajudar você com isso é o nosso.**



você conquista

Com essa novidade, você terá acesso a uma plataforma digital desenvolvida para expandir os seus negócios e aumentar ainda mais o relacionamento com os seus clientes. Aproveite para realizar ofertas assertivas e personalizadas, seja por meio de investimentos, seguros ou crédito. A plataforma trabalha para você 24 horas por dia, todos os dias da semana.

Tudo feito para você alavancar os seus resultados.

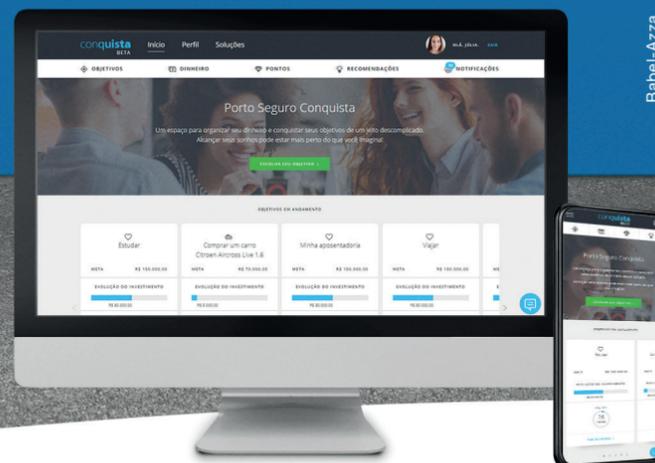
O lançamento ocorrerá de forma faseada até janeiro de 2020.

Para saber mais, acesse o Corretor Online:

portoseguro.com.br/corretoronline

Menu Gestão e Marketing > Conquista

Com a gente você chega lá.



Babel-Azza

 **Você no controle, acompanhando todas as ofertas e interações do cliente.**

 **Plataforma trabalha para você 24 horas por dia.**

 **Mais vendas e maior fidelidade do cliente.**

UMA PLATAFORMA



SAÚDE

DESCONTOS EM FARMÁCIAS BENEFICIAM CLIENTES PORTO SEGURO SAÚDE E ODONTOLÓGICO

SEGURADOS TÊM REDUÇÕES DE ATÉ 70% NO PREÇO DE MEDICAMENTOS E OUTROS DESCONTOS EM ITENS DE PERFUMARIA, BELEZA E HIGIENE.

Voltada para o cuidado com a saúde dos segurados e a jornada para o tratamento completo, a Porto Seguro Saúde e Odontológico, desde maio, conta com descontos exclusivos em medicamentos e itens de perfumaria nas maiores redes de drogarias do país. Lojas credenciadas da Drogaria São Paulo, Drogasil, Droga Raia e Drogarias Pacheco de todo o território nacional estão no programa.

Medicamentos tarjados, por exemplo, têm descontos que variam entre 20% e 70%. Para genéricos tarjados o desconto é de 30%. Além disso, há abatimentos

também para medicamentos não tarjados e produtos de perfumaria e beleza. Os descontos são variáveis a depender da rede de farmácias escolhida e podem mudar sem aviso prévio. Portanto, vale ficar sempre atento para aproveitar as melhores vantagens.

Para usufruir, basta o cliente apresentar sua carteirinha na hora de pagar suas compras. Os descontos valem para os titulares dos planos e para seus dependentes. Não há custo adicional seja para o usuário, seja para a empresa no caso de planos corporativos.



Vantagens do programa

- Descontos de 20% a 70% em medicamentos tarjados (marca e similares).
- Descontos de até 30% em medicamentos genéricos.
- Descontos em medicamentos não tarjados e itens de perfumaria, beleza e higiene pessoal.
- Aceitação nas maiores redes de todo o país.

Imagem: nortonsx

CAPA

NOVO PORTO SEGURO BIKE MIRA MERCADO COM 50 MILHÕES DE BICICLETAS

**PRODUTO SATISFAZ
NECESSIDADE DE CICLISTAS,
QUE ATÉ HOJE ERA
ATENDIDA APENAS POR
COBERTURA ACESSÓRIA.**

Alternativa de locomoção para quem quer fugir do trânsito, fazer uma atividade física ou apenas passear, a bicicleta tem se tornado cada vez mais presente nas ruas, avenidas e ciclofaixas. São mais de 50 milhões de bikes circulando no País, número maior do que o de carros — 41 milhões —, segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). Em 2018, foram produzidas 773.641 unidades, volume 15,9% superior ao do ano anterior, de acordo com a Abraciclo, associação dos fabricantes do setor. Em 2019, a produção deve aumentar mais 10%, estima a entidade.



Imagem: Divulgação



Imagens: lucigerma / Predrag Vuckovic / South_agency

Só na capital paulista, por exemplo, ao menos 377 mil pessoas utilizam a bicicleta como principal meio de deslocamento, como mostra pesquisa do Metrô de São Paulo, divulgada em julho. O dado revela um crescimento de 24% em 10 anos. Entre usuários de alta renda (acima de R\$ 11 mil por mês), esse aumento foi de 400%.

É, portanto, um mercado promissor, com grande potencial de comercialização, o que incentivou a criação do novo produto. E chega como uma solução completa que compreende a bicicleta, o ciclista e os terceiros. É um seguro exclusivo, com garantias e serviços pensados para cada tipo de bike e para o perfil de cada cliente, seja ele pessoa física ou jurídica. Entre os potenciais alvos de negócio, estão ciclistas profissionais ou amadores que costumam frequentar bicicletarias ou grupos de pedal.

A cobertura básica (Danos à Bike) garante ao segurado os danos causados por incêndio, queda, tentativas de subtração, queda de raio, explosão e acidentes causados à bicicleta durante seu transporte por veículo dirigido pelo segurado e seus ascendentes, descendentes e cônjuges.

Podem ser contratadas as coberturas opcionais de roubo, danos elétricos¹, responsabilidade civil, pagamento de despesas em casos de morte e invalidez, danos e extravio da bike durante viagens aéreas e/ou rodoviárias e extensão das garantias contratadas para ocorrências fora do Brasil, com a cobertura de garantia internacional.

E você ainda pode contar com serviços de assistência², como reparos ou troca de câmaras, regulagem de freios a até transporte em caso de acidente.

O seguro tem abrangência em todo o território nacional e permite contratar mais de uma bike por apólice. A forma de pagamento é facilitada em até 11 vezes e, para pagamento no Cartão de Crédito Porto Seguro, o cliente tem 5% de desconto.

Por ser um produto de fácil comercialização, que pode ser oferecido a todos os clientes, o Porto Seguro Bike permite aos Corretores ampliar seu portfólio, sua carteira e sua produtividade.

¹ Coberturas disponíveis somente para bikes elétricas.

² A disponibilidade de serviços pode variar de acordo com a região.

Serviços disponíveis para contratação²

- Transporte ao segurado e à bicicleta em casos de quebra ou acidente (limitado a 50 km) e/ou mão de obra para montagem e manutenção de bicicleta.
- Reparo ou troca de câmaras de ar para aro.
- Substituição ou regulagem de selim e canote de selim.
- Substituição ou regulagem dos manetes de freio e cabos de aço.
- Substituição ou regulagem de freio dianteiro e traseiro nos modelos: cantilever, v-brake, a disco (mecânicos e/ou hidráulicos).
- Substituição de pneus e correntes.
- Lubrificação de correntes e coroa.

Bikes e acessórios cobertos

Bikes:

- Urbana
- Dobrável
- Fixa
- Mountain Bike
- Speed
- BMX
- Downhill
- Reclinada
- Trial
- Elétrica
- Hand Bike

Acessórios:

- Ciclocomputador
- GPS
- Velocímetro digital

**FALA
CORRETOR**

CRESCE O INTERESSE POR SERVIÇOS DE CARRO POR ASSINATURA

**INVESTINDO EM BUSCAS
NO GOOGLE, CORRETORES
TÊM ATRAÍDO CADA
VEZ MAIS INTERESSADOS
EM SOLUÇÕES COMO
O CARRO FÁCIL, POIS
PREFEREM EVITAR
AS PREOCUPAÇÕES
DE SEREM DONOS
DE UM VEÍCULO.**

A preocupação com soluções mais simples e práticas de transporte dentro das grandes cidades têm aumentado a procura por serviços de carros por assinatura, como o Carro Fácil, da Porto Seguro. Corretores afirmam que esses negócios vêm crescendo à medida que mais pessoas se conscientizam de que apenas utilizar um carro pode ser mais simples do que tê-lo, mantê-lo e vendê-lo depois. Nas entrevistas a seguir, dois deles contam como têm se beneficiado de buscas no Google para atrair clientes.

Dierro Santana, de 43 anos e 22 de experiência com seguros, começou a trabalhar com o Carro Fácil em março. Até setembro, sua corretora, a SoulWind Seguros, já havia entregado 70 veículos, uma média de 10 por mês. A meta é, até dezembro, chegar a 100.

Outro Corretor, Gabriel Golizia, tem 31 anos e trabalha com seguros há 2 anos na corretora do pai, a Eficácia Seguros, em São Paulo (SP). Ele enxergou, no fim do ano de 2018, o potencial de negócios com o Carro Fácil e, desde então, se dedicou ao serviço. Ele acaba de entregar 100 carros em São Paulo e no Rio de Janeiro.

Confira o que eles recomendam:



Imagem: FG Trade

Imagem: Arquivo Pessoal



CORRETOR
Dierro Santana
da corretora SoulWind Seguros

PP: Como está a aceitação do Carro Fácil e quem costuma se interessar por ele?

► **Dierro:** Embora ainda novo, o produto já deixou de ser um embrião e vai crescer ainda mais com a retomada esperada da economia e a volta do poder de compra. Há pessoas que não querem mais perder tempo com preocupações como manter o veículo, pagar IPVA e vendê-lo. Os clientes, geralmente, são pessoas bem instruídas, donas de pequenas empresas, advogados, médicos, engenheiros, a maioria entre os 28 e os 50 anos de idade, 60% homens e 40% mulheres, em média, todos rigorosos quanto à qualidade e que rodam até 2 mil quilômetros por mês, no máximo. O plano Controle, com limite de 500 quilômetros por mês, é a escolha de cerca de 60% dos clientes.

PP: Que meios e argumentos você utiliza para atrair e convencer clientes?

► **Dierro:** Promovo campanhas no Google Ads, comprando palavras-chaves buscadas por usuários do Google. Meu alvo não são os clientes de seguro de automóvel da minha carteira, mas o público que procura esse serviço na internet. O Carro Fácil é um produto diferente dos concorrentes, não se compara a uma locadora de automóveis, porque agrega serviços e tem a marca Porto Seguro. O preço não é muito diferente do que se encontra no mercado, mas o serviço sim: atendimento diferenciado; seguro Porto Seguro Auto com assistência 24 horas, cobertura de RCF para danos materiais e corporais até R\$ 700 mil, rede de oficinas referenciadas e até serviços para a residência. Ainda assim, em alguns casos o carro por assinatura pode ser até 40% mais barato do que adquirir o mesmo modelo.

PP: E como funciona a negociação?

► **Dierro:** Quando o cliente clica no nosso anúncio, é direcionado para o site de divulgação onde pode deixar seus dados para contato. Há a opção de fazer o pedido diretamente na landing page disponibilizada pela Porto Seguro para os Corretores ou nos chamar via Whatsapp. Criamos um texto padrão sobre características, restrições e vantagens do produto e imagens dos veículos com valores. Se ele realmente se interessar, conversamos por texto, áudio ou ligação. Isso me permite economizar tempo para as divulgações. Mas, se ele não topar, então ofereço a opção de compra dos veículos seminovos do Carro Fácil. É o caso de quem quer o carro para serviços de transporte por aplicativo — o que o produto não permite —, por exemplo.

➕ Para falar com Dierro Santana, mande um e-mail para contato@soulwindseguros.com.br.

Imagem: Arquivo Pessoal



CORRETOR
Gabriel Golizia
da corretora Eficácia Seguros

PP: Como está a aceitação do Carro Fácil e quem costuma se interessar por ele?

► **Gabriel:** É um mercado em ascensão. Neste ano, os negócios realizados em um mês sempre superaram o do mês anterior, com um crescimento mensal médio de 15% a 20%. Em geral, quem se interessa são pessoas de classe média entre 35 e 55 anos, casadas e com filho pequeno. Geralmente são pequenos empreendedores ou profissionais liberais do ramo de tecnologia.

PP: Que meios e argumentos você utiliza para atrair e convencer clientes?

► **Gabriel:** Apenas canais digitais, principalmente anúncios pagos no Google, Instagram e Facebook. É preciso testar e analisar palavras-chaves constantemente, assim como selecionar as segmentações de público por tipos de interesses, regiões etc. Faço todo o serviço sozinho. Quando o cliente clica em um link e chega até nós, entro em contato via Whatsapp, e-mail ou telefone. Então explico os benefícios da comodidade: não se perde tempo com burocracias, não precisa vender o veículo. O único trabalho é abastecer. Além disso, o carro por assinatura pode ser até mais barato do que comprar um, se o veículo for um compacto ou mesmo um intermediário quando há promoções do produto.

PP: E como funciona a negociação?

► **Gabriel:** Há casos em que todo o processo termina em dois dias, mas geralmente entre o primeiro contato do cliente e a retirada do carro leva cerca de uma semana. Submeto seus dados à análise da Porto Seguro, reservo o veículo e o cliente recebe o link para pagamento. Ou seja, o Carro Fácil é também "fácil" para a contratação, o que só melhora a experiência do cliente com o produto.

➕ Gabriel Golizia está disponível para conversar pelo e-mail gabriel@eficaciaseguros.com.br.

SERVIÇOS

RECURSOS TECNOLÓGICOS DO ALARME MONITORADO AUXILIAM NA PROTEÇÃO DE IMÓVEIS

PORTO SEGURO
MONITORAMENTO

Monitorado 24h
4004 • 2288



A VISUALIZAÇÃO DE IMAGENS DO IMÓVEL PELO CELULAR, EM TEMPO REAL, E OUTROS RECURSOS OFERECIDOS PODEM AUMENTAR A SENSAÇÃO DE SEGURANÇA DOS CLIENTES DO PORTO SEGURO PROTEÇÃO E MONITORAMENTO.

A Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo registrou, entre janeiro e novembro de 2018, 6.785 roubos em residências. O dado revela a importância de medidas que desestimulem a ação de criminosos, como alarmes e acionamentos de luzes a distância.

O Alarme Monitorado, do Porto Seguro Proteção e Monitoramento, tem esses e outros recursos que aumentam a sensação de segurança em residências e empresas. O destaque é a central biométrica, que permite o controle de entrada e saída, além da ativação e desativação do alarme. Outras vantagens são a visualização do que ocorre no imóvel por meio da tela do celular ou do computador, a interação com quem está no local e a visualização detalhada das atividades do equipamento por um relatório extraído conforme a necessidade do cliente.

Além desses, outros serviços são fundamentais para manter a tranquilidade: a equipe especializada em monitoramento, por exemplo, acompanha os eventos recebidos pelo sistema de alarme por 24 horas e, para comodidade, o segurado pode ligar e desligar as luzes pelo aplicativo mesmo estando longe, o que aumenta a segurança na entrada e na saída do imóvel. Também é possível receber um alerta por e-mail e SMS sempre que o alarme é ativado ou desativado e contar ainda com um profissional especializado para realizar a vistoria externa do imóvel em caso de disparo de alarme.

Os alarmes do Porto Seguro Proteção e Monitoramento também trazem benefícios para os Corretores, por reduzirem a sinistralidade da carteira. A comissão é paga referente à primeira mensalidade dos serviços tanto na contratação quanto na renovação.

+ Para mais informações, fale com seu gerente comercial ou consultor de negócios. Ou ligue para o Núcleo de Atendimento ao Corretor, no telefone (11) 3003 5777, de segunda a sexta-feira, das 8h15 às 18h, exceto feriados.

PRMO
DIGITAL

PROMODIGITAL

INNOVAR SEMPRE!



Com a PromoDigital você pode muito mais!

Crie campanhas que facilitam o seu dia a dia e proporcionam uma estratégia de marketing completa e abrangente, monitore os resultados, em tempo real, com os relatórios de performance e potencialize sua carteira de clientes.

Acesse a plataforma pelo Corretor Online e inove sempre com a PromoDigital!



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.