



**PORTO  
SEGURO**

## **PORTO SEGURO SAÚDE TRAZ NOVAS OPÇÕES PARA EMPRESAS**

+ pág. 6



### **CAMPANHA**

“Casa com seu Sonho” premia Corretor com viagem no valor de R\$ 25 mil.

+ pág. 4

### **NOVIDADES**

Seguros Residenciais e Riscos Diversos permitem soluções rápidas via Whatsapp. + pág. 8

### **SEGUROS**

Itaú Seguro Auto investe em pacote de benefícios para conquistar clientes.

+ pág. 10

SUMÁRIO

NOTAS

2

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

**CAMPANHA**  
"Casa com seu Sonho" premia Corretor que mais fechar negócios com o Porto Seguro Residência.



4

**CAPA**  
Conheça os novos planos de saúde empresarial da Porto Seguro.



6

**NOVIDADE**  
Whatsapp vira ferramenta para auxiliar em caso de sinistro.



8

**FALA CORRETOR**  
Alinne Fernandes conta como a Health for Pet ampliou seus negócios.

9



10

**SEGUROS**  
Itaú Seguro Auto investe em pacote de benefícios.

## TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCADORIAS CONTA COM SEGURO ESPECÍFICO

O Porto Seguro Transporte Internacional tem coberturas específicas para importações e exportações e para atividades de despachantes aduaneiros e trading. O produto tem garantias básicas e adicionais para quaisquer tipos de transporte, seja terrestre, aéreo ou aquaviário. E permite orçamentos avulsos no Corretor Online. Tem ainda sistema de averbação eletrônica, que permite inclusive emissão de certificado de exportação on-line e aceita pagamento em reais para seguros contratados em moeda estrangeira, o que desonera o segurado de encargos com o fechamento de câmbio. Mais informações pelo telefone (11) 3366-3380, opção dois, de segunda a sexta-feira, das 8h15 às 18h30, ou pelo e-mail [transportes.aceitacao@portoseguro.com.br](mailto:transportes.aceitacao@portoseguro.com.br).



Imagem: Divulgação

## NOTAS

## ADICIONAIS NA COMISSÃO DO AZUL SEGURO AUTO



O Programa Azul de Recompensa (PAR), que premia mensalmente com adicional na comissão os Corretores que negociam o Azul Seguro Auto, diminuiu a produção mínima necessária para fazer parte do programa. Além disso, criou novos grupos de premiação e aumentou as possibilidades de ganhar. Agora, são três diferentes grupos para o Corretor se enquadrar, de acordo com sua produção no ano de 2015. São eles:

Grupos	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
<b>Faixa de produção média em 2015</b>	10.000 a 19.999	20.000 a 49.000	acima de 50.000

Os novos Corretores ou aqueles que não tiverem a média alcançada no último ano também podem participar. Basta atingir o mínimo de R\$ 10 mil em prêmios emitidos em um mês, para que no mês seguinte passe a fazer parte do Programa Azul de Recompensa (PAR). Atingindo o crescimento da produção e o resultado operacional definido no Programa, o Corretor receberá um adicional.

**+** Para saber mais sobre o PAR, basta consultar seu gerente comercial.

## PROPOSTA ELETRÔNICA TEM O OBJETIVO DE AGILIZAR NEGÓCIOS COM PORTO SEGURO CONSÓRCIO

As propostas físicas estão com os dias contados no Porto Seguro Consórcio. A nova Proposta Eletrônica tem como objetivo acelerar o processo de negociação, e veio para ficar. Por meio do Corretor Online, será possível clicar no link da proposta eletrônica tanto para preencher uma nova proposta quanto para recuperar os dados de uma antiga ou acompanhar seu andamento. Com isso, ficará mais fácil gerenciar a carteira, vendo quantas propostas já foram emitidas, apropriadas ou ainda em análise. O único procedimento físico que permanecerá é o envio da proposta impressa assinada pelo cliente.

Imagem: from2015



## CAMPANHA

# CAMPANHA “CASA COM SEU SONHO” PREMIA A CADA NOVO NEGÓCIO E RENOVAÇÃO




**PORTO SEGURO  
RESIDÊNCIA  
INCENTIVA COM  
COMISSÕES EXTRAS  
E VIAGENS PARA  
CORRETORES.**

A campanha de incentivo “Casa com seu Sonho”, do Porto Seguro Residência, premiará os novos negócios fechados e também as renovações no período de 1º de março até 31 de maio. A cada novo negócio concretizado ou renovação, os Corretores ganham pontos para trocar por crédito em comissão. Assim que acumularem 500 pontos com as negociações do Residência Habitual, Veraneio e Premium, eles já poderão fazer a conversão. No fim, quem atingir a maior pontuação em cada



Imagens: Divulgação

 ITÁLIA GRÉCIA

região do País ganhará uma viagem para a Itália, Grécia ou França, no valor de R\$ 25 mil.

Para participar, é preciso se cadastrar no site [www.casacomseusonho.com.br](http://www.casacomseusonho.com.br) até o término da campanha.

Os Corretores serão premiados de duas maneiras: com as premiações parciais e com a premiação final. A primeira será paga em crédito na comissão, de acordo com a pontuação atingida a cada negócio. Já na premiação final, o Corretor será contemplado com um vale-viagem no valor de R\$ 25 mil, com o qual o vencedor poderá viajar por uma semana para Itália, Grécia ou França. Mas se o ganhador quiser, também poderá resgatar esse valor. A pontuação atingida é atualizada

e divulgada quinzenalmente no site da campanha.

Além da campanha “Casa com seu Sonho”, os Corretores e seus funcionários contam com mais um estímulo. Aqueles que realizarem o curso “Porto Seguro Residência” na Escola dos Corretores serão contemplados com 2.000 pontos para resgatar em prêmios no programa de relacionamento Porto Plus. “Trata-se de um complemento para estimular os Corretores e seus funcionários a conhecerem mais sobre o produto e sobre suas técnicas de negociação”, explica Jarbas Medeiros, superintendente de Ramos Elementares da Porto Seguro.

Essa pontuação é independente da acumulada na campanha “Casa com seu Sonho”.

### Pontos por produto:

**Renovação:** 25 pontos.


### Seguros novos:

- Habitual: 50 pontos;
- Veraneio: 75 pontos;
- Premium: 100 pontos.

### Comissões por pontos acumulados:

Pontos	Crédito na comissão
500	R\$ 250,00
1.000	R\$ 550,00
1.500	R\$ 850,00
2.000	R\$ 1.150,00



 FRANÇA

# EMPRESAS GANHAM MAIS OPÇÕES DE PLANOS DE SAÚDE PARA FUNCIONÁRIOS

**PLANOS CRISTAL E DIAMANTE DA PORTO SEGURO ATENDEM FUNCIONÁRIOS DE TODOS OS ESCALÕES DAS COMPANHIAS.**

A crise econômica que levou o País a uma taxa de desemprego de 8,3% no fim de 2015 se refletiu também nos planos de saúde. Com os altos custos dos planos individuais, muitas pessoas que foram desligadas das empresas não tiveram opção a não ser abandonar seus planos, o que gerou uma queda de 0,3% no número de pessoas atendidas pelas operadoras de saúde em 2015, após 12 anos de crescimento sucessivo. Os dados são do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar.



Imagem: Hongqi Zhang

Com esse cenário, uma alternativa para quem negocia nesse setor é diversificar os produtos. A alta nos preços dos serviços médicos e hospitalares e o encarecimento dos planos de saúde individuais, por exemplo, têm gerado demanda por planos empresariais, com preços mais competitivos.

A Porto Seguro Saúde, atenta aos últimos movimentos do mercado, trouxe de volta os planos Cristal e incluiu novos serviços para o plano Diamante.

O Plano Cristal possui preço acessível, boa oferta de hospitais, laboratórios e clínicas, além das 11 unidades dos Centros Médicos Portomed. As acomodações são em enfermaria, a abrangência é nacional e a coparticipação é permitida em duas faixas — 20% e 30% — para consultas, exames simples e de alta complexidade, terapias simples e pronto-socorro.

O Plano Diamante foca em um público mais exigente quanto a serviços exclusivos, diferenciados e de alto padrão.

### Serviços Premium

- Coleta domiciliar de exames.
- Cirurgia Refrativa (miopia e/ou astigmatismo).
- Reembolso para consultas e exames em 24 horas úteis.
- Cobertura para Vacinas.
- Remoção de ambulância para casa, quando necessário.
- Sala VIP Hospital Israelita Albert Einstein.
- Suporte a marcação de exames que necessitam de autorização prévia.
- Coleta de documentos para reembolso.
- Check-up – sob consulta.

Além desses atendimentos, o cliente do Plano Diamante conta ainda com mais benefícios, como: desconto na contratação dos serviços do Porto Seguro Faz, assis-

tência em viagens – incluindo Tratado de Schengen – e serviço de apoio ao viajante.

Segundo Henrique Ramos, gerente da Porto Seguro Saúde, esse mix de produtos pode conquistar potenciais clientes. “Nosso parceiro, o Corretor, terá um portfólio capaz de atender às necessidades da base e do topo da pirâmide empresarial, destinando o produto ‘top’ aos tomadores de decisões e o produto de entrada para a maior massa de funcionários”, explica. De acordo com ele, os produtos são compatíveis com negócios pequenos, como microempresas, e com grandes corporações.

### Planos de saúde Porto Seguro:

- Diamante;
- Ouro;
- Prata;
- Bronze;
- Cristal.

## NOVIDADE

# SEGUROS RESIDENCIAIS E RISCOS DIVERSOS PERMITEM SOLUÇÕES RÁPIDAS VIA WHATSAPP



## PELO APLICATIVO, É POSSÍVEL ENVIAR DOCUMENTOS E ACOMPANHAR PROCESSOS ENVOLVENDO SINISTROS RESIDENCIAIS.

O uso de aplicativos de mensagens on-line via smartphones para solucionar todo tipo de problemas já é uma realidade. Só o Whatsapp, aplicativo gratuito mais baixado do Brasil, registrou, em fevereiro, a marca de 1 bilhão de usuários. O serviço chama a atenção não só pela possibilidade de digitar textos, mas também de compartilhar vídeo e áudio, e de fazer chamadas de voz usando a rede móvel de dados ou uma conexão wi-fi.

Acompanhando essa tendência, a análise de processos de sinistros residenciais e riscos diversos da Porto Seguro ficou mais dinâmica, graças ao uso do aplicativo Whatsapp. Desde outubro de 2015, ele tem permitido uma comunicação on-line mais rápida entre os interlocutores, encurtando os prazos para a conclusão e liquidação dos processos, acelerando procedimentos.

Para começar a usar é simples. Ao avisar sobre o sinistro, o Corretor ou o segurado receberá o contato do operador da central de atendimento de sinistro que oferecerá a possibilidade de seguir com a regulação do sinistro via Whatsapp. Após a permissão obtida pelo Corretor ou pelo segurado, o procedimento é iniciado. Daí o cliente passa a tratar diretamente com a seguradora por meio do aplicativo. Ele poderá enviar fotos do local sinistrado e os documentos necessários. Esse procedimento dispensa a vistoria realizada no imóvel. "Estamos diante de uma nova geração de Corretores e segurados que desejam facilidades nas

suas operações diárias. Esse perfil pragmático adota ferramentas que atendem seus anseios com baixo custo. Esse novo método atinge essa expectativa, desburocratizando a solução do problema", explica Cláudio Cruz, Superintendente de Sinistros Patrimoniais e Financeiros da Porto Seguro.

Tanto os casos de Riscos Diversos quanto os de seguro residencial são compatíveis com o uso do aplicativo para o envio de documentos e acesso remoto às informações. No entanto, a implantação do novo método de regulação carece de cuidados para que não haja prejuízos na carteira do produto. Sendo assim, em Riscos Diversos (Ramo 171), apenas serão atendidos sinistros com danos estimados por determinado limite de valor, já para os sinistros residenciais (Ramo 114), apenas as coberturas de responsabilidade civil e incêndio que ainda não contam com essa alternativa.

Para começar a utilizar o Whatsapp, basta o Corretor ou o segurado fazer a opção por esse tipo de atendimento.

**FALA**  
CORRETOR

## PLANOS DE SAÚDE DA HEALTH FOR PET GERAM NOVO NICHOS DE NEGÓCIOS PARA CORRETORA.

# PLANO DE SAÚDE PARA ANIMAIS SURPREENDE CORRETORES DE SEGUROS

Quando pensou em trabalhar com planos de saúde para animais, no fim do ano passado, a Corretora Alinne Fernandes ponderou sobre uma série de desafios. Faltava principalmente conhecimento: dela em relação a esse mercado e do público em relação ao produto. Afinal de contas, a expertise de sua empresa, a YOU Corretora, sempre foi com consórcios de imóveis e serviços. Porém, em três meses, ela viu um *boom* nos negócios. Fechou inúmeros contratos e se destaca em todo o País quando falamos em planos de saúde da Health for Pet, que hoje representa boa parte de sua carteira de clientes e de seu faturamento. Ela conta à Porto Press o segredo dessa decolagem:

**PP: Qual o potencial do Health for Pet para os Corretores?**

▶ **Alinne:** O mercado para pets está em crescimento e, a exemplo de outros segmentos — tais como vida e previdência, telefonia e monitoramento —, oferece uma boa oportunidade. A Health for Pet está bem posicionada, não apenas porque se trata de um mercado a ser explorado, mas também por estar muito à frente de qualquer outra empresa que ofereça planos de saúde pet no Brasil

**PP: Por quê?**

▶ **Alinne:** Porque supera as expectativas dos clientes, uma vez que possui ampla rede credenciada e diferenciais como o PetPhone e PetHome, os quais proporcionam conforto e segurança. Os clientes acham sensacional ter atendimento domiciliar para seus pets. E basta visitar as instalações da empresa para ser impactado. Além disso, ela é a única a ter um prontuário eletrônico para pets desenvolvido aqui no Brasil. A excelência do atendimento da YOU contribui muito com o alto índice de satisfação, já

que somos rápidos em agilizar agendamento de visitas, reemitir boletos, alterar planos de saúde etc.

**PP: Que tipo de cliente o Corretor deve procurar para oferecer esse serviço?**

▶ **Alinne:** Não há uma faixa etária específica, mas muitos idosos que não utilizam internet representam um nicho muito interessante. Os brasileiros são mais afetuosos com seus pets e preferem um contato mais amigável. Por isso, somos bem-sucedidos com a prospecção via telefone, usando uma lista de pessoas com potencial para se interessar pelo produto. Também pedimos indicações aos clientes, enviamos e-mails marketing e usamos o Facebook.

**“A Health for Pet supera as expectativas dos clientes, uma vez que possui ampla rede credenciada e diferenciais como o PetPhone e PetHome”**

**PP: E o que fazer para manter esse cliente satisfeito?**

▶ **Alinne:** Temos um departamento exclusivo para o pós-venda e uma gestão baseada no ciclo PDCA (método de gestão de qualidade), focada na melhoria contínua para garantir o padrão que nossa parceira Health for Pet espera.



Imagem: xxxxxx



Para trocar ideias com Alinne Fernandes, envie um e-mail para [contato@youcorretora.com](mailto:contato@youcorretora.com).



## ITAÚ SEGURO AUTO PREVÊ CRESCIMENTO E LANÇA NOVIDADES PARA CONQUISTAR CLIENTES

### NOVIDADES NOS PRODUTOS ITAÚ SEGURO AUTO TRAZEM PACOTE DE VANTAGENS PARA SE DESTACAREM NO MERCADO.

Para atender diferentes públicos e ter produtos específicos que tragam novidades conforme a necessidade no mercado, a Itaú Seguros Auto e Residência procura ouvir a opinião de quem entende do assunto — ou seja, o Corretor.

Apesar do momento delicado da economia, o mercado de seguros de automóveis prevê expansão de 3,9% para 2016, segundo estimativas da CNSeg. O Itaú Seguro Auto se preparou para este movimento, investindo em mudanças e em novos pacotes de benefícios para cada seguro: Itaú Seguro Auto Roubo, Itaú Seguro Auto Individual e Itaú Seguro Auto Frota.

O primeiro é o Auto Roubo, que aumentou a indenização em caso de sinistro com automóvel para 90% do valor de mercado do veículo, de acordo com a tabela Fipe. Também aumentou o valor da cobertura para danos corporais e materiais a terceiros para R\$ 50 mil criando uma nova opção de contratação e, ainda, ampliou a idade de aceitação dos veículos nacionais para 26 anos. Diferenciais como esses têm o objetivo de destacar o produto no mercado, facilitando a contratação e o interesse pelo cliente. Além dessas novidades, o prêmio passa a ser pago em até 10 vezes sem

juros, e benefícios como descontos de até 50% na locação de veículos em empresa parceiras passam a ser incluídos no pacote de vantagens do Itaú Seguro Auto Roubo

Outra novidade é com o Itaú Seguro Auto Individual, que também ampliou seu pacote de vantagens. O benefício de carro reserva ou desconto na franquia está de cara nova. Para que o segurado tenha direito a escolher uma dessas opções, basta que ele compareça a uma oficina referenciada. Outra melhoria que merece destaque é o aumento das diárias do carro reserva, que para correntistas Itaú passou de 15 para 20 dias e de 7 para 10 dias para não correntistas. O serviço de guincho também ficou mais atrativo, antes ele era limitado a cinco acionamentos, e agora, se tornou ilimitado. Em caso de sinistro ou pane, o segurado poderá utilizar o guincho quantas vezes for necessário, independente da quilometragem. As melhorias no Itaú

Seguro Auto Individual não se limitam ao momento de pane e sinistro. O cliente conta também com 15% de desconto nos serviços feitos nos Centros Automotivos Porto Seguro, além de reparo de pneu gratuito. E para finalizar, os segurados contam ainda com descontos especiais na hora de alugar um carro, seja para viajar ou para qualquer outra finalidade. A seguradora realiza a reserva para o cliente com a locadora escolhida.

Por último, o Itaú Seguro Auto Frota, que atende veículos de empresas pequenas, médias e grandes, também ampliou seu pacote de benefícios. Agora, o cliente pode contar com o acionamento de guincho para terceiros em situações de sinistro – desde que se considere culpado pelo evento. O segurado também pode realizar a manutenção ou reparo de sua Frota nos Centros Automotivos Porto Seguro com 15% de desconto na mão de obra. Outras

vantagens para os segurados Pessoa Jurídica são os descontos na contratação de rastreadores e alarmes monitorados do Porto Seguro Proteção e Monitoramento. O segurado terá 10% de desconto na mensalidade dos rastreadores e 20% de desconto para os alarmes, ambos com isenção da primeira parcela. Além disso, quem tem o Itaú Seguro Auto Frota conta com até 20% de desconto na compra de peças novas ou de reuso na Renova Ecopeças.

## Perfil do segurado + vantagens

### Itaú Auto Individual

**Público:** pessoa física

O correntista Itaú tem um desconto diferenciado (5% cliente agências / 7% cliente Uniclass / 10% cliente Personnalité), além de benefícios exclusivos.

**Vantagens:**

- Parcelamento em até 5X sem juros para os correntistas Itaú (débito em conta).
- Trocar os pontos acumulados no Programa Sempre Presente, do Itaucard, por desconto no seguro.
- Desconto de 5% para clientes com zero pontos na CNH (exclusivo para novos negócios).
- Utilização de guincho ilimitado para o segurado e limitado a 100 km e dois acionamentos para terceiro (válido para correntistas e caso o segurado seja responsável pelo sinistro).
- Assistência completa para o veículo.
- Assistência residencial.
- Prazo de cinco dias úteis para indenizar o segurado.

### Itaú Auto Roubo

**Público:** pessoa física

Indicado para quem não pode pagar o valor de um seguro completo.

**Vantagens:**

- Assistência 24 horas competitiva: 300 Km de guincho + serviços essenciais.
- Custa aproximadamente 45% do valor do seguro.
- Parcelamento em 10X sem juros.
- Proteção garantida pela seguradora sem parceiros intermediários;
- Seguro válido no Brasil, na Argentina, no Paraguai, no Uruguai, na Bolívia e na Venezuela;
- Informação on-line sobre o seguro, serviços, benefícios, telefones e também abertura do sinistro, tudo no Portal do Segurado.

### Itaú Auto Frota

**Público:** pessoa jurídica

Algumas empresas preferem assumir o risco pela sua operação e não contratam seguro. No entanto, o seguro não se limita apenas à proteção do bem, em caso de colisão ou roubo, mas também aos danos que ele venha causar a terceiros. Ao contratar as coberturas de RCF (danos materiais a terceiros, danos corporais a terceiros e danos morais), a empresa se planeja financeiramente e resguarda sua imagem.

**Vantagens:**

- Cotação liberada em até 4 horas (cinco ou mais itens) e em 1 hora (até quatro itens).
- Cobertura completa (casco) e também limitada aos danos a terceiros (RCF-V).
- Modalidades: convencional, blanket, gatilho e blanket com gatilho.
- Vigência e cobrança unificada para todos os itens da apólice.
- Flexibilidade no parcelamento.
- Possibilidade de comissão com aceleração.
- Agilidade na emissão.
- Mesa de negócios com atendimento regionalizado.

**Você paga em 60 vezes,  
mas o carro vem por inteiro.**

**Porto Seguro Financeira.**

100% do veículo financiado  
em até 60 meses.



Se você ou seu cliente estão pensando em comprar um carro novo, a **Porto Seguro Financeira** tem taxas atrativas, parcelamento facilitado e outros benefícios. **Confira:**



Taxas diferenciadas  
e financiamento  
**de até 100% do  
valor do veículo  
em até 60 meses<sup>1</sup>.**



**6% de desconto**  
na renovação do  
Porto Seguro Auto<sup>2</sup>.



**Financiamento  
de seguro** junto  
com o veículo<sup>3</sup>.



**Honorário  
gratuito** de  
despachante<sup>4</sup>.



**Coleta gratuita**  
de documentos<sup>5</sup>.



**3 mil pontos**  
no Programa de  
Relacionamento do  
Cartão de Crédito  
Porto Seguro<sup>6</sup>.

Consulte seu Gerente Comercial ou ligue para a nossa Central de Atendimento:

**11 3366-6066** (Capital e Grande São Paulo) **4004-5215** (Demais Localidades)

Atendimento de segunda a sexta-feira, das 8h às 19h, exceto feriados.

1- A liberação do crédito está sujeita à análise de crédito, à revisão das condições cadastrais no momento da solicitação e às demais condições do produto. Condições sujeitas a alteração sem prévio aviso. Veículos utilitários sob consulta. O prazo de pagamento varia de acordo com o ano/modelo do veículo e o público contratante. Consulte o Custo Efetivo Total (CET) no momento da simulação. 2- O desconto é válido se o seguro for fechado em até 45 dias após a contratação do financiamento para carros financiados com a Porto Seguro. 3- A vigência do seguro não precisa obedecer ao prazo do financiamento. Ex.: para o financiamento de 60 meses, pode-se contratar um seguro de 1 ano. Válido apenas para apólices da Porto Seguro. 4- Válido para os honorários do despachante indicado pela Financeira e para clientes dos municípios de São Paulo, Mogi das Cruzes, Suzano, ABCDM. Condição válida para a contratação dos produtos de Financiamento e Auto Crédito (crédito pessoal com garantia do veículo). 5- O atendimento em domicílio refere-se à coleta de documentos e é válido para clientes do município de São Paulo. 6- Condição válida para propostas de pessoa física e de contratação do Financiamento de Veículo. Para registrar os pontos, após a contratação do crédito, basta o cliente enviar um e-mail para campanhas.financiamentos@portoseguro.com.br, informando o número do CPF. Portoseg S.A. Crédito, Financiamento e Investimento, CNPJ nº 04.862.600/0001-10. SAC (cancelamento, reclamações e informações): 0800 727 2745 ou 0800 701 5582 - (Atendimento exclusivo para deficientes auditivos e realizado somente por um telefone especial). Ouvidoria: 0800 727 1184 (das 8h15 às 18h30, de segunda a sexta-feira, exceto nos feriados).

**PORTO  
SEGURO** 

**FINANCEIRA**

**FALE COM A  
DIRETORIA**

A Porto Seguro continua recebendo sugestões e analisando cada uma delas com muita atenção. Envie contribuições para que possamos aperfeiçoar nossos serviços. Exponha suas ideias por meio do e-mail: [diretoria@portoseguro.com.br](mailto:diretoria@portoseguro.com.br).