



Mesa: Gilberto Januário, Emerson Valentim, Patricia Chacon, Álvaro Fonseca, Luiz Arruda, Rodrigo Vasconcellos e Ivone Arello



Patricia Chacon



Álvaro Fonseca e Patricia Chacon



Salão do almoço

Em fase de crescimento acelerado e ampliação do portfólio, companhia lidera nos principais ramos no mercado paulista e conta com os corretores para seguir avançando.

A seguradora Porto Seguro foi recebida pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) no seu primeiro almoço do ano aberto a convidados, realizado no dia 10 de março, no Terraço Itália, em São Paulo. A CEO da Porto Seguro, Patricia Chacon, que veio ao encontro acompanhada dos executivos do Grupo Porto - Luiz Arruda, VP Comercial e Marketing, Emerson Valentim, diretor Comercial Brasil, e Rodrigo Vasconcellos, diretor Comercial Capital e Metropolitana -, falou sobre o bom momento da companhia e do desejo de crescer ainda mais no mercado paulista, no qual já possui a liderança.

### **Portfólio em expansão**

A Porto Seguro, que é uma das quatro verticais do Grupo Porto, segundo Patricia Chacon, atingiu o faturamento de R\$ 21,4 bilhões no último ano e 17 milhões de clientes, alcançando a participação de 38% no mercado de seguro paulista e 50% na região metropolitana de São Paulo. “A Porto Seguro vive um momento de muito impulso e posição de forte liderança no Brasil, graças ao apoio de vocês, corretores”, disse. Ela destacou, ainda, a liderança da companhia em São Paulo nos ramos auto (38%), residencial (39%) e empresarial (33%).

Apesar da posição de liderança no mercado paulista, a Porto Seguro ainda quer expandir sua atuação no estado. “Temos apetite para crescer em São Paulo e enxergamos muita oportunidade. Para isso, estamos trabalhando na expansão do portfólio”, disse. A CEO da Porto Seguro mencionou o lançamento de diversos produtos em 2025, com destaque para os seguros auto e residencial da linha Premium, além da Proteção Combinada, que permite ao cliente escolher entre duas opções: Auto + Residencial ou Auto + Residencial + Celular.

Patricia Chacon relata que, diante do compromisso de oferecer a melhor experiência ao cliente, reuniu sua diretoria, no ano passado, para discutir novos produtos e serviços. “O que mais poderíamos fazer pelos clientes que gostam e confiam na Porto?”. Foi assim, segundo ela, que surgiu o inédito serviço “15min!”, que prevê a assistência aos segurados de automóvel, entre 22h e 5h, em até 15 minutos. O novo serviço, que começou como projeto-piloto, realizou mais de 2 mil atendimentos até agora e já foi implantando em Campinas.

### **Incentivo aos corretores**

Patricia Chacon reservou parte de sua apresentação para interagir com os corretores de seguros associados do CCS-SP. “Para a Porto, corretor é para sempre”, disse,

ressaltando que “escutar o corretor faz parte do DNA da empresa”. Tanto que, segundo ela, a Porto Seguro criou internamente “A voz do corretor”, que consiste na escuta ativa de corretores, seja na rua, seja em eventos ou por outros canais. “Anotamos tudo e lançamos em um sistema online para acompanhamento e garantia de que aquilo que escutamos será executado”, disse.

Perguntada sobre as campanhas de incentivo às vendas, Patricia Chacon respondeu que a “Acelera Seguro Vida”, em vigor em março, foi desenhada para oferecer os melhores benefícios, com descontos que podem chegar a 35% para novas contratações. “A Porto cresceu dois dígitos no ramo vida e tem o propósito de crescer ainda mais”, disse. Em seguida, o mentor o CCS-SP, Álvaro Fonseca, aproveitou para elogiar a campanha “Acelera Auto Day”. A executiva destacou que “para a Porto, o auto é uma paixão, está em seu DNA” e, por isso, a companhia oferece incentivos aos corretores.

Em relação à campanha “Fecha com a Porto”, o associado Júlio Mendes relatou que obteve bons resultados, alavancando, inclusive, outros produtos que não faziam parte do portfólio da sua corretora. Patricia Chacon confirmou a boa performance da campanha, que tem foco no cross-selling. “Para terem ideia, em 2020 cada cliente Porto tinha em média 1.4 produtos, hoje, está próximo de 2 produtos. O cliente que tem mais produtos é mais fiel à seguradora e ao corretor, porque acaba tendo sua vida inteira coberta pelo seguro”, disse.

### **Dia da Mulher**

O mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca, manifestou sua satisfação de contar com a participação da Porto Seguro no encontro e, ainda mais, por ser representada por uma mulher. No mesmo dia, mais cedo, o CCS-SP celebrou o Dia da Mulher com um café especial para as suas associadas. O secretário do CCS-SP, Gilberto Januário, aproveitou a ocasião para ler um texto em homenagem às mulheres, registrando um alerta contra o aumento dos casos de feminicídios no país. “Não à violência contra as mulheres!”, disse, ressaltando que todas as mulheres merecem respeito e proteção.

**Fotos:** (crédito Antranik Photos)

**Fonte:** CCS-SP/Márcia Alves, em 16.03.2026.