Classic quer conquistar mercado de alta renda

O mercado de alta renda no Brasil deve movimentar cerca de R$ 20 bilhões somente este ano, segundo dados da consultoria MCF Consultoria e Conhecimento, especializada em estratégia e gestão de luxo. Atenta a essa movimentação do mercado e à necessidade de diversificar seu portfolio, a Classic estruturou recentemente sua área de vida individual e previdência privada com o propósito de lançar produtos exclusivos para consumidores de alta renda. Em um primeiro momento, o foco de atuação será a Região Metropolitana de Belo Horizonte, onde está a sede da empresa. De acordo com dados do Censo 2010, o público com renda acima de R$ 15 mil na Grande BH representa 3% da população total da região, ou seja, 163 mil habitantes. “É um público com grande potencial para consumir produtos e serviços de diversos segmentos, inclusive seguros”, avalia o gerente comercial de vida individual da Classic, Sérgio Mello. O mercado de alta renda, segundo o executivo, está segmentado em dois grupos: clientes individuais e corporativos. “Ambos procuram benefícios com valor elevado, mas possuem objetivos diferentes. Em geral, o público de alta renda não utiliza os benefícios do seguro apenas como forma de suprir financeiramente as necessidades básicas da família. Neste caso, os planos também são utilizados para gerar soluções específicas, como o planejamento da sucessão empresarial”, explica. A parceria firmada pela Classic Vida e Previdência com três grandes companhias prevê a oferta de produtos desenvolvidos sob medida para a classe A. “Esse acordo garante as necessidades de cobertura até o capital máximo segurado de R$ 10 milhões”, estima Mello. O atendimentoserá realizado por meio de consultores especializados em venda consultiva, denominados Life Guardians. “O consumidor das classes mais altas tem elevado nível de exigência e requer atendimento personalizado durante todo o processo da compra”, afirma o gerente de vida individual da Classic. O executivo aposta que a expertise da Classic em apólices de vida em grupo direcionadas para servidores públicos será um fator determinante para o sucesso do novo negócio.   Normal 0 false false false EN-US X-NONE X-NONE

Revista Apólice notícias sobre seguro de vida você também encontra aqui!

Sobre o Autor

Apólice é uma revista dirigida a todos os segmentos do mercado de seguros: corretores, seguradores, resseguradores, técnicos de seguros, entidades do setor, gerentes de risco e empresas interessadas no segmento de seguro do País.

Source: http://www.artigopt.com