

Mondial entra no retalho

A Mondial Assistance alargou a sua oferta e assistência em várias áreas. Abrir balcões e entrar no retalho é outro objectivo.

A Mondial Assistance prepara-se para entrar no retalho e abrir balcões em Portugal até ao final do ano, através da seguradora do grupo, a Elvia.

O objectivo é desenvolver novas áreas de negócio dirigidas a nichos de mercado que “não colidam com os serviços que prestam as seguradoras e bancos”, afirma Manuel Aguilar, CEO da Mondial Assistance em Portugal. O negócio será alargado a um conjunto mais vasto de clientes, incluindo o particular, mas este “só lá para o final do ano”, adverte Manuel Aguilar.

E adianta que para já “queremos alargar ao mercado de seguros em áreas com um crescimento potencial positivo, como a saúde, acidentes de trabalho e turismo”. Na área da saúde e assistência médica, por exemplo “já podemos oferecer às empresas todas as coberturas de risco que sem uma seguradora não podia comercializar”, refere. Um segmento distinto do que está previsto para o final do ano, cuja “abordagem será dirigida a um nicho de mercado particular sem que entre em concorrência com os produtos que os nossos clientes comercializam”, explica.

Para isso já foi autorizada pelo Instituto de Seguros de Portugal a abertura de uma sucursal da seguradora do grupo – Elvia.

Além do alargamento da base de negócio a serviço de assistência, chegar directamente ao particular faz parte de uma estratégia do grupo que está a ser desenhada há alguns anos e que será testada em Portugal. “Será um projecto-piloto para nichos de mercado, mas não podemos revelar ainda em que áreas vamos avançar”, refere o CEO da Mondial Assistance em Portugal.

A Mondial presta serviços de assistência a seguradoras, bancos, marcas automóveis, grupos de saúde, companhias aéreas e agências de viagens no mercado português desde 1996, num total de 43 empresas. Desde 2004 que o grupo regista crescimento acima dos 30%.