

CONSULTORIA

Corretora descobriu nicho de trabalho nas dificuldades das pessoas em escolher a previdência privada

Aposentadoria planejada

MARIANA FONSECA

Um dos mercados que mais cresce no país e que tem se tornado extremamente competitivo é o de seguros e previdência privada. As pessoas têm procurado cada vez mais planejar o futuro e o de suas famílias. O aumento da demanda também estimulou o crescimento das ofertas de produtos e serviços e, a simples tarefa de poupar algum dinheiro para usufruí-lo depois de uma certa idade menos produtiva, passou a ser um processo complicado. Além do bombardeio de ofertas, qualquer planejamento de dez ou 20 anos está sujeito a mudanças ao longo do caminho, e se manter informado também pode ser outra dificuldade.

Maria Inês Prazeres, corretora de benefícios em previdência privada e seguro de vida, viu o mercado crescer e descobriu um espaço de trabalho exatamente nessa dificuldade de assimilar as informações e escolher a melhor opção individual. A corretora abriu, há cinco anos, a Infovida Corretora de Seguros de Vida, justamente para atender pessoas que buscam uma opção de seguro de vida e previdência privada que melhor se adapte às suas expectativas para o futuro.

Trabalhando com outros cinco profissionais, Maria Inês define os perfis de seus clientes e busca entre as inúmeras opções a que melhor atende às suas necessidades. "Fazemos uma consultoria personalizada para pessoas que já têm seguro de vida ou previdência privada e também para aquelas que desejam



JAIR AMARAL

ter. Queremos responder perguntas como: 'Qual a melhor aposentadoria para o meu perfil?', 'Qual a melhor instituição para aplicar o meu dinheiro?' e 'Quais os fundos mais rentáveis?', afirma a corretora.

Segundo Maria Inês, as pessoas são abordadas por seguradoras, bancos ou até mesmo corretores interessados em vender seus produtos e podem se perder entre o enorme leque de opções. Muitas vezes, acabam fazendo negócios pouco rentáveis e que não vão atender suas expectativas. "Por exemplo, se uma pessoa nos procura com um plano determinado, fazemos um estudo para saber se aquela opção é a melhor para o perfil dela. Outras vezes, querem mudar a instituição que administra o seu dinheiro, mas fazem a chamada portabilidade de forma inadequada e acabam deixando parte do dinheiro para trás."

A empresa também oferece um serviço on-line de atualização do cliente com as novidades do mercado e dos planos. "Enviamos e-mails explicando qualquer mudança ou novidade nas opções do mercado. Nosso site também é atualizado com notícias de interesse. Precisamos dar esse suporte, já que os períodos são longos e muita coisa pode mudar." Pela internet, a empresa atende clientes em todo estado e até mesmo em países como Portugal e Austrália.

“ Se uma pessoa nos procura com um plano determinado, fazemos um estudo para saber se aquela opção é a melhor para o perfil dela ”

■ Maria Inês Prazeres, corretora de benefícios

SERVIÇO
Infovida Corretora de Seguros de Vida
(31) 3241-3810