Seguralta termina o ano com 460 unidades e R$ 100 mi de faturamento

Ao transitar em dois mercados em forte expansão, o de seguros e o de franchising, a Seguralta Bolsa de Seguros conseguiu fechar 2012 com 463 operações espalhadas pelo País, além de obter um faturamento de R$ 100 milhões. Neste ano, a bandeira pretende aumentar o valor faturado para R$ 150 milhões apostando em três modelos de franquia: o máster, o standard ou tradicional, e o home- -based, modelo de microfranquia em que o empresário pode trabalhar em casa. Além das três operações, a Seguralta atua de forma pioneira no mercado, sendo a única rede de franquias voltada para o setor de seguros, fato este que auxiliou o rápido processo de expansão que a rede tem vivido de 2008 para cá: em quatro anos, a bandeira conseguiu crescer cerca de 300% no mercado de franquias brasileiro. Outro fato que deve ser destacado é o desenvolvimento dos mercados de seguros e de franchising nos últimos anos, que auxilia o ritmo acelerado de crescimento da Seguralta Franchising. De acordo com o Conselho Nacional das Empresas de Seguro (CNSeg), somente em 2011 o setor de seguros arrecadou mais de R$ 218 bilhões -17,1% a mais que 2010. Já o mercado de franchising espera fechar 2012 com um crescimento de 15%. Focada em oferecer seguros em diversos ramos, a Seguralta Franchising se destaca nas áreas de vida, automóveis, imóveis, profissionais liberais, previdência privada e vários outros. Atualmente, a empresa ocupa a 9ª colocação entre as franquias que mais venderam unidades em 2011, de acordo com o ranking da Associação Brasileira de Franchising (ABF), tendo comercializado 117 unidades. De acordo com o diretor da empresa, Reinaldo Zanon, a expectativa é de que a marca alcançará a marca de mil franqueados até 2015. Modelos de negócios O investimento inicial para a abertura de uma operação da Seguralta varia de R$ 15.500 a R$ 500 mil e o lucro médio mensal a partir de R$ 8 mil mensais. "Os três formatos adaptam-se a diferentes perfis de empreendedor, incluindo os com menor capital, como é o caso da classe C emergente", explica o diretor Reinaldo Zanon. Ainda segundo o executivo, "com menos de R$ 20 mil já é possível gerenciar um negócio próprio, com a vantagem de atuar em um segmento em alta, principalmente agora que as pessoas entenderam que seguros são de extrema necessidade", disse ele. A rede pretende futuramente entrar no mercado internacional de franquias, processo que se iniciará com participação em feiras estrangeiras. Normal 0 false false false EN-US X-NONE X-NONE

Revista Cobertura, a Nº1 em segmentos no Mercado de Seguros no Brasil. Acesse o site e fique por dentro!

Sobre o Autor

A Cobertura Editora e a marca Cobertura estão no mercado há dezenove anos, tendo iniciado sua trajetória em 1991 com o lançamento do Jornal Cobertura. Hoje, a Revista Cobertura - Mercado de Seguros é uma referência em termos de publicação especializada. Seus 15 mil exemplares mensais circulam nacionalmente e são dirigidos aos principais executivos de seguradoras, corretoras de seguros e de empresas de prestação de serviços.

Source: http://www.artigopt.com