

Empresa de consultoria especializada em educação e saúde, a All Consulting elaborou, no final de 2011, um estudo especial sobre o mercado de luxo e as suas potencialidades. O relatório revelou que os anseios dos consumidores das classes mais abastadas transcendem a qualidade dos serviços, a tecnologia de ponta e o conforto, aspectos por eles considerados requisitos básicos. O luxo, no entendimento desse target, é sinônimo de exclusividade, agrados e atendimento personalizado, sem filas ou listas de espera. “O empreendedor precisa surpreender, encantar os seus clientes para obter sucesso no segmento premium, e, nesse contexto, os mimos farão a diferença”, elucida a diretora.

Tamanha exigência em um mercado de oferta ainda incipiente acaba resultando em interessantes possibilidades de negócio e grande potencial de crescimento em todo o país. “A ideia de que o mercado premium só existe em centros como Rio de Janeiro e São Paulo tanto é equivocada que grandes planos de assistência médica com atuação nacional têm ido ao Nordeste vender produtos top de linha”, salienta Simone. A informação é confirmada pelo atual mapa econômico do país. Por ser a região com a maior concentração de ricos do Brasil, com 72% dos quase 150 mil milionários brasileiros – dados do Haliwell

Bank, banco europeu especializado na gestão de grandes fortunas, fusões e aquisições de empresas –, o Sudeste já possui uma gama de produtos bastante diversificada para esse nicho. É em áreas como o Nordeste, que abriga pouco mais de 5% dessa população, que existe uma maior carência de serviços para o segmento de luxo. Apesar de Bahia, Pernambuco e Ceará serem os estados com maior número de milionários da região, com, respectivamente, 2.471, 1.743 e 1.309 abastados, as localidades onde a classe A nordestina mais cresceu foram o Maranhão e o Rio Grande do Norte, com índices de 33% e 55% cada, registrados entre 2003 e 2010. Em resposta à demanda potiguar, a Unimed Natal lançará, ainda no primeiro semestre deste ano, o Uniprime, produto voltado para o alto escalão das empresas instaladas no estado. O plano custará até 60% mais caro do que os demais pacotes da instituição e dará direito a uma rede de intercâmbio diferenciada, além de reembolso de até quatro vezes o preço de tabela. Os usuários do Uniprime terão acesso a hospitais do calibre do Sírio-Libanês, Samaritano e Albert Einstein, os prediletos dos VIPs brasileiros.

Com 130 mil usuários, a Unimed Natal é uma das 40 Unimedes que compõem o comitê de mercado responsável por deba-

## Grandes planos de assistência

médica com atuação nacional têm ido ao Nordeste vender produtos top de linha

**SIMONE ESCUDÊRO, DIRETORA DE PROJETOS E ESTUDOS DE MERCADO DA ALL CONSULTING**

ter quais serão as estratégias de mercado das mais de 370 operadoras da rede distribuídas pelo país. Em 2011, a empresa potiguar obteve um crescimento de 9,4%, além de um aumento de 50% no número de vendas. Para este ano, a operadora prevê um faturamento de R\$ 380 milhões. “O mercado de luxo na saúde é, para a Unimed Natal, uma oportunidade de compor a carteira, com vistas principalmente nas grandes empresas”, explica o superintendente de mercado da operadora, Daniel Freire, que espera obter uma média de três



**BIBLIOTECA DO REAL PORTUGUÊS, DO RECIFE: hospital foi o escolhido pelo ex-presidente Lula em sua passagem por Pernambuco, em 2011**