

## Grupo Mondial Assistance confirma sua liderança e reporta faturamento de 2.25 bilhões de dólares

- Crescimento em 2008: 8.6%
- Lucro líquido: 87.4 milhões de dólares (+9,6%)
- 9.817 funcionários em 28 países
- 13,5 milhões de assistências

**São Paulo, 27 de maio de 2009** – O grupo Mondial Assistance publica seus resultados financeiros de 2008 com vendas de 2,251 bilhões de dólares (um aumento de 8,6% sobre 2007). Em continuação aos anos anteriores, a Mondial Assistance buscou uma estratégia dinâmica e um crescimento rentável atingindo um lucro líquido de 87,4 milhões de dólares, ou seja, um aumento de 9,6%. Este crescimento rentável é resultado de uma sólida política de controle de riscos e diversificação. No Brasil, a Mondial Assistance se destaca pelo crescimento de 26% em 2008, muito acima da média do Grupo e do mercado, e pela inovação em serviços e tecnologia, permitindo a conquista da liderança no mercado nacional.

Remi Grenier, CEO e presidente do Comitê Executivo do Grupo Mondial, declara: “A *Mondial Assistance confirmou sua posição como líder em Assistência 24h e seguros de viagem no mundo. Continuamos crescendo em todos os países onde estamos presentes. Nossos investimentos em novos mercados como a China, Rússia e México, assim como nossas ferramentas inovadoras e tecnologias, contribuíram para nosso crescimento saudável e rentável. Nosso portfólio de negócios diversificados e bases financeiras sólidas nos permitem enfrentar a atual crise econômica mundial e manter o rumo de nossa estratégia.*”

### **Brasil: Crescimento, qualidade e inovação**

A Mondial Brasil fechou o ano de 2008 com um crescimento de 26% em relação a 2007, conquistando a liderança do mercado de assistência brasileiro. “Este resultado deve-se a uma estratégia de diversificação bem sucedida com foco na qualidade e inovação. Buscamos agregar cada vez mais valor ao cliente final, tornando sua vida mais simples e segura” relata Dan Assouline, CEO da Mondial Brasil e Diretor Regional para a América Latina.

Apesar da crise, a Mondial Brasil deverá continuar a crescer nos próximos anos, com a diversificação dos canais de distribuição e o fortalecimento dos diferenciais competitivos como o recém lançado DirectAssist, um software para smartphones (iPhone, Blackberry, etc...) que permite solicitar a assistência com simples toques na tela, sem necessidade de falar no telefone. “Agora, o guincho ou mecânico estão literalmente na palma da mão do segurado automotivo, bem como o chaveiro ou encanador para o segurado de uma apólice residencial”, declara Assouline.