

CONSÓRCIO

Confiança impulsiona retomada

Novas cotas adquiridas nos seis primeiros meses de 2020 somaram R\$ 61,26 bilhões em negócios

De janeiro a junho deste ano, o número de novos participantes de grupos de consórcios totalizou 1,26 milhão, o que levou os negócios decorrentes dessas cotas a alcançarem R\$ 61,26 bilhões em recursos, revelando estabilidade em relação ao mesmo período do ano passado. Os positivos resultados e a reversão da tendência de queda – registrada de março a maio, em razão dos efeitos da Covid-19 na economia – demonstram a confiança no sistema de compra compartilhada, que, conduzida a partir de planejamento financeiro, é o caminho mais fácil para adquirir bens e/ou contratar serviços.

Os dados são da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), que apontou junho como o melhor mês do semestre em termos de adesão, com 243,10 mil cotas comercializadas, praticamente o mesmo volume de fevereiro, quando ainda não havia a influência da pandemia nos negócios. Na comparação com maio, o número de cotas cresceu 39,8%. O tíquete médio de junho também apresentou recuperação: ao atingir R\$ 52,33 mil, foi o segundo melhor do



GLOPPHY

semestre, 12,1% acima do registrado em maio e 13,3% superior ao mesmo mês do ano passado.

Um dos importantes fatores de participação em vários setores da economia, as contemplações evoluíram 4% de janeiro a junho, na comparação com os mesmos meses do ano anterior. Também ao longo do semestre, os créditos concedidos aos consorciados contemplados, potencialmente injetados na cadeia produtiva, somaram R\$ 26,49 bilhões, 28,0% superior ao montante de 2019.



SERGEY PETERMAN

Serviços lideraram crescimento em junho

Se o total de participantes ativos em junho último, 7,34 milhões, manteve-se estável em relação ao mesmo mês de 2019, quatro modalidades, das seis cobertas por consórcios, avançaram: serviços, 50,4%; eletroeletrônicos e outros bens móveis duráveis, 38,7%; veículos pesados, 8,7%; e imóveis, 3,2%. A categoria de veículos leves manteve-se estável e a de motocicletas retraiu 5,2%.

Sistema de consórcios (setores)	Participantes ativos (junho)	
	2019	2020
Veículos leves	3,71 milhões	3,73 milhões
Motocicletas e motonetas	2,19 milhões	2,07 milhões
Imóveis	935,0 mil	964,86 mil
Veículos pesados	320,00 mil	347,83 mil
Serviços	95,00 mil	142,89 mil
Eletroeletrônicos e outros bens móveis duráveis	65,00 mil	90,15 mil
Total	7,31 milhões	7,34 milhões

Fonte: Abac

Adesões do semestre destacam veículos leves

As adesões ao sistema de consórcios no primeiro semestre evidenciaram o segmento de veículos leves (automóveis, caminhonetes e utilitários), que somou 548,31 mil cotas, seguido de motocicletas, com 440,52 mil; imóveis, com 143,19 mil; serviços, com 53,09 mil; veículos pesados, com 43,58 mil; e eletroeletrônicos e outros bens móveis duráveis, com 33,80 mil.

Em relação às contemplações, para os quase 290 mil consorciados de veículos leves que tiveram a oportunidade de comprar bens no período, os respectivos créditos

possivelmente foram injetados no mercado interno, propiciando a participação de 43,1% nas vendas: aproximadamente um veículo a cada dois vendidos.

Quanto à modalidade de motocicletas, os destaques foram os aumentos de mais de 50% no tíquete médio e de 26% nos créditos concedidos, também na comparação com os seis primeiros meses do ano passado.

Em veículos pesados, embora tenha havido retração de 1,7% no semestre, a tendência de queda foi revertida em junho, quando a expansão foi de 100,3% nas vendas de

novas cotas em relação a maio.

Já o consórcio de serviços, além de recuperação na venda de novas cotas em junho, superou, no semestre, a marca de 50% de crescimento de créditos nas contemplações e participantes ativos.

Eletroeletrônicos e outros bens móveis duráveis também avançaram 340% em créditos concedidos nas contemplações, projetando, assim, maior crescimento nos negócios. (Sobre o segmento de imóveis, confira o comportamento na página 4)

Sistema

A arte de poupar recursos em grupos

Vantagens incluem possibilidade de adquirir bem de maior ou menor valor do que o referenciado

Meio mais econômico de adquirir bens móveis e imóveis e serviços, o consórcio consiste na união, em grupos, de pessoas físicas ou jurídicas, com o propósito de formar uma poupança comum. O valor do bem ou serviço é diluído em um prazo predeterminado, e todos os integrantes do grupo contribuem ao longo desse período. Mensalmente, ou de acordo com o estipulado em contrato, as administradoras do consórcio – autorizadas e fiscalizadas pelo Banco Central e responsáveis pela formação dos grupos – fazem as contemplações, por sorteio ou lance, com o crédito no valor do bem ou serviço contratado, até que todos sejam atendidos.

Uma das principais características da modalidade é a liberdade de usar o crédito. Ainda que o contrato seja referenciado em um bem específico, o consorciado pode escolher qualquer outro, desde que pertença à mesma categoria, que são as seguintes, de acordo com o Banco Central:

- 1) Veículo automotor, aeronave, embarcação, máquinas e equipamentos, se o contrato estiver referenciado em qualquer bem mencionado neste item;
- 2) Qualquer bem móvel ou conjunto de bens móveis, novos, excetuados os referidos no item 1, se o contrato estiver referenciado em bem móvel ou conjunto de bens móveis não mencionados naquele item;

- 3) Qualquer bem imóvel, construído ou na planta, inclusive terreno, ou ainda opção por construção ou reforma, desde que em município em que a administradora opere ou, se autorizado por ela, em município diverso, se o contrato estiver referenciado em bem imóvel; e

- 4) Serviço, se o contrato estiver referenciado em serviço.

Essa vantagem possibilita, por exemplo, que um consorciado que contratou o negócio para comprar um carro possa, além de escolher marca e modelo, optar por uma moto ou uma embarcação, pois todos pertencem à mesma categoria. E se aderiu ao consórcio para comprar um apartamento, pode usar o crédito até para construir ou reformar, pois todas essas possibilidades estão previstas no item 3.

Embora a finalidade do consórcio seja a aquisição de bens e serviços, sendo o pagamento realizado diretamente ao vendedor ou prestador de serviços, é possível receber o valor do crédito em dinheiro – condição estabelecida pelo Banco Central desde que seja após 180 dias da contemplação e que o saldo



BELCHONOCK

devedor do consorciado esteja totalmente quitado. Caso ele seja contemplado e não utilize o crédito até o encerramento do grupo, o recurso fica disponível para recebimento em dinheiro em até 60 dias após a data da última assembleia.

É permitido ainda, em caso de contemplação, adquirir um bem ou contratar um serviço de maior valor – caso em que o consorciado ficará responsável pelo pagamento da diferença de preço. O contrário também é viável: se o valor do bem ou serviço que o consorciado deseja adquirir for menor do

que o valor recebido na contemplação, o restante do crédito pode ser usado, por exemplo, para pagamento de prestações vincendas, conforme estabelecido em contrato. A diferença também pode ser recebida em dinheiro, desde que o saldo devedor esteja totalmente quitado.

O sistema ainda permite que 10% do valor do crédito seja usado para pagar despesas ligadas à aquisição do bem ou serviço, como custos de cartório e tributos.

No caso de o contemplado não querer usar o crédito imediatamente, tem prazo até o encerramento do grupo para fazer isso. E, se não adquirido o bem ou serviço ou retirado o crédito em dinheiro até lá, os recursos serão considerados “não procurados” e a administradora poderá cobrar pela continuidade da administração nos termos do contrato. Isso é válido tanto para consorciado ativo quanto para o chamado “excluído”, que são os que deixam o grupo antes do término e concorrem à contemplação para reaver os valores proporcionais já pagos.

Até a contemplação, o crédito é atualizado conforme critérios estabelecidos no contrato. Após a contemplação, ele deixa de ser atualizado e passa a ter rendimentos de aplicações financeiras – escolhidas pelos participantes na primeira assembleia do grupo. Os rendimentos são contabilizados da data de disponibilização (que ocorre até o terceiro dia útil após a contemplação) até o primeiro dia útil antes da utilização do crédito.

❖ GARANTIA

Por ser o consórcio um autofinanciamento, ou seja, os recursos utilizados nas contemplações pertencem aos próprios participantes, se um consorciado que já utilizou o crédito deixar de pagar suas parcelas, o grupo terá seu caixa comprometido, diminuindo a quantidade de contemplações. Por essa razão, as administradoras solicitam garantias, que servem para preservar o direito de todos. Além da garantia principal, podem ser solicitadas outras, desde que estabelecido em contrato. Assim, se o consorciado é contemplado no início do grupo e seu saldo devedor é alto, além do próprio bem, a administradora pode solicitar um fiador, por exemplo.

POINT
COMUNICAÇÃO E MARKETING

**DIVULGAMOS SUA
MARCA EM
CADERNOS
ESPECIAIS NOS
PRINCIPAIS
JORNAIS DO PAÍS**



(11) 3167-0821
WWW.POINTCM.COM.BR

Passo a passo do consórcio

- ❖ Escolher uma administradora autorizada a operar pelo Banco Central – órgão responsável por normatizar e fiscalizar o Sistema Consórcio no Brasil.
- ❖ Entrar em contato com a empresa e conhecer os planos disponíveis e suas condições.
- ❖ Fazer a adesão a um grupo que tiver os melhores prazos e valores que caibam no bolso.
- ❖ Ler atentamente todas as cláusulas do contrato antes de assiná-lo. Se tiver dúvidas, não deixa de esclarecê-las com um profissional da administradora.
- ❖ Com a adesão confirmada, participar das assembleias, em que ocorre a distribuição de créditos aos participantes. Isso pode acontecer por sorteio ou lance – que significa antecipar prestações, ou seja, caso o consorciado queira adiantar a conquista do recurso, pode fazer uma oferta, que pode ou não ser vencedora, a depender do valor.
- ❖ Depois de contemplado, o crédito pode ser utilizado para adquirir o bem ou serviço, com a vantagem de o consorciado ter poder de comprar à vista, podendo, assim, obter desconto ou outras vantagens.

Fonte: Abac

Serviços

Planejamento para várias conquistas

Modalidade é o caminho para a concretização de diversos objetivos de vida

O acesso ao crédito para a realização dos mais variados sonhos é possível por meio da modalidade serviços, no mercado desde 2009 e regulada pela Lei 11.795/08. Por meio dessa contratação e do planejamento correto, é possível concretizar desde uma pequena reforma, uma viagem especial, para estudo ou lazer, até um tratamento ou uma cirurgia plástica para ampliar a saúde e qualidade de vida.

Esse é o destaque da modalidade: ao aderir a um grupo cujo contrato está referenciado em serviços, é possível contratar o que desejar, desde que respeitada a categoria do bem escolhido.

Isso em razão de todos os serviços estarem inclusos em uma mesma categoria, de acordo com as regras do Banco Central do Brasil, que podem ser consultadas no endereço <http://blog.abac.org.br/consorcio-de-a-a-z/como-funciona-o-consorcio-de-servicos>.

Essa flexibilidade também é um diferencial em tempos difíceis, como o atual, em razão da Covid-19. Exemplo é a Circular 4.009, anunciada em abril deste ano pelo Banco Central, que, entre outros, determina temporariamente a liberação do crédito de cotas contempladas e totalmente quitadas em espécie. Essa possibilidade, de receber em dinheiro, já existia, mas era preciso aguardar um prazo de 180 dias. Tem direito a receber imediatamente o valor em espécie os consorciados com as obrigações quitadas para consórcios contemplados até 31 de dezembro de 2020.



RÍDIO

CRÉDITO

A contratação de um consórcio de serviços ocorre com nos demais segmentos – opção por um plano e pagamento de parcelas durante o prazo definido em contrato. Já o crédito adquirido por meio da modalidade é utilizado para a contratação ou o pagamento direto do objetivo escolhido pelo consorciado. Segundo pesquisa realizada pela assessoria econômica da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) com as administradoras associadas que atuam no segmento, em maio de

2020, sete em cada dez consorciados contemplados no consórcio de serviços utilizaram seus créditos para a realização de pequenas reformas. No período, os serviços residenciais, de hidráulica e eletricidade, decoração, ajardinamentos e pintura responderam por 72,4%. O destaque da pesquisa de maio são os mais de 20 pontos percentuais em

relação ao levantamento de dezembro de 2019, quando os serviços residenciais ficaram com 52%.

Depois de pequenas reformas, destacaram-se no segmento, segundo o levantamento da Abac: saúde e estética, como cirurgias reparadoras, com 8,4%; festas e eventos, como formaturas e aniversários, com 3,9%; turismo, como viagens e passeios, com 3,6%; educação, como cursos de graduação, pós-graduação e MBA, com 0,7%; e os odontológicos e oftalmológicos, com 0,7%. Ainda, 10,3% optaram por receber a liberação do crédito em espécie.

PRECISANDO VENDER SEU CONSÓRCIO?

A Consorciei uniu tecnologia e inovação para garantir que você venda seu consórcio de forma rápida, segura e 100% online.

ACESSE

[CONSORCIEI.COM.BR](https://www.consorciei.com.br)

PREENCHA O FORMULÁRIO E RECEBA A MELHOR PROPOSTA POR SUA COTA DE CONSÓRCIO.*

*A Consorciei trabalha constantemente para expandir suas parcerias. No momento do preenchimento do formulário, verifique se trabalhamos com a administradora do seu consórcio

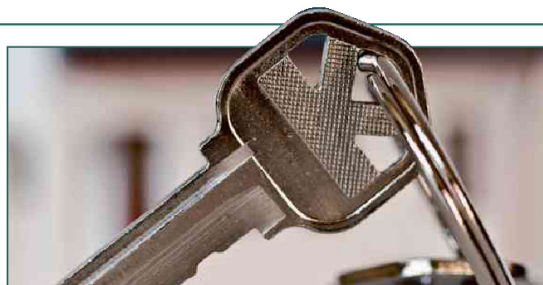
 **consorciei**

VALORIZANDO SEU CONSÓRCIO QUANDO VOCÊ MAIS PRECISA.

Imóveis

Via mais simples e barata rumo à casa própria

Modalidade também pode viabilizar outros projetos que visam ao reforço do patrimônio



O consórcio de imóveis vem possibilitando a realização do sonho de grande parte dos brasileiros, de adquirir a casa própria, além de bens como escritório, terreno, imóveis na planta e casa de veraneio, ou finalidades como construção e reforma. Lançada em março de 1990, a modalidade se tornou uma das mais procuradas por aqueles que buscam simplicidade e economia ao planejarem seu projeto de aumento de patrimônio. Um dado que comprova essa tendência é, desde 2005, o número de consorciados contemplados ter ultrapassado 1 milhão.

Neste ano, depois de sofrer a influência da pandemia, a soma das adesões ao consórcio de imóveis registrou expressivo avanço em junho, o que levou o volume semestral ao mesmo nível de janeiro e fevereiro. Ainda com alta nos negócios, o total deveu-se principalmente ao forte crescimento do tiquete médio e à ampliação do número de participantes ativos. As contemplações, com 9,2%, e os créditos concedidos, com 82,8%, foram os avanços positivos do período. Atualmente, de acordo com pesquisa feita pela assessoria econômica da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio (Abac) com as empresas que atuam no setor imobiliário,

Consórcio de imóveis*		
Prazo médio	178 meses	Utilização dos créditos 52,3% – Residencial urbano 15,0% – Imóveis em construção 11,3% – Créditos para construção e reformas 11,0% – Aquisição de terrenos 6,2% – Créditos em dinheiro (Circulares 3432 e 4009) 3,4% – Imóveis comerciais 0,8% – Casas de veraneio
Taxa de administração média	0,110% ao mês	
Crédito médio praticado	R\$ 189,37 mil	Índices de correção INCC, INPC, IGPM, Selic, outros

*Dados levantados em maio de 2020. Fonte: Assessoria econômica da Abac

a modalidade conta com 948,21 mil participantes ativos.

Já dados da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip) apontam que a participação das contemplações do consórcio de imóveis no total de contratos de financiamentos habitacionais do país, de janeiro a maio deste ano, foi de 22,1%, considerando a soma de 36,18 mil unidades sobre o total de 163,73 mil. Em maio, o tiquete médio foi de R\$ 189,37 mil, enquanto a taxa mensal média de administração apurada foi de 0,110%, para um prazo médio de 178 meses.

Aderir a um grupo de consórcio de imóveis é um investimento patrimonial, na visão do presidente da Abac, Paulo Roberto

Rossi. “Ao poupar, o consorciado poderá ter sua propriedade, pagando parcelas mensais acessíveis, formando ou ampliando seu patrimônio pessoal, familiar ou até mesmo empresarial”, diz.

Os créditos e as parcelas são atualizados anualmente, considerando a data de constituição do grupo, de acordo com o índice que constar do contrato de adesão. O principal tem sido o Índice Nacional de Custo da Construção (INCC), estabelecido em mais de 85% dos contratos, mas há outros, como o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M) ou Custo Unitário Básico (CUB).

O destino dos recursos da contemplação também é diversificado. O Consórcio

do Itaú, por exemplo, além de ter uma prateleira de cartas, prazos e parcelas que atendem às mais diversas necessidades, oferece flexibilidade aos clientes para utilizar o crédito na aquisição de um imóvel, terreno, reformar e até construir. E tudo com a segurança Itaú. “Estamos entre as administradoras que mais contemplam no mercado”, garante Danilo Caffaro, diretor de Crédito Imobiliário e Consórcio do Itaú Unibanco. Ele informa que neste período de Black Friday a instituição vai oferecer taxas mais competitivas para ajudar os clientes na conquista de um novo imóvel. “O consórcio é um produto mais inclusivo, uma opção para quem não tem acesso a crédito e financiamento, com facilidade de contratação”, observa o executivo.

Recente pesquisa mencionada pela Abac constatou que 52,3% dos contemplados utilizaram seus créditos na compra de imóveis residenciais urbanos. Entre os demais, 26,3% optaram pela aquisição de imóveis em construção e/ou na planta e grandes reformas. Outros 11% investiram na aquisição de terrenos, enquanto 3,4% preferiram imóveis comerciais e 0,8% casas de veraneio. A liberação em dinheiro foi solicitada por 6,2%

FGTS é aliado dos projetos futuros

De janeiro a junho deste ano, 1.570 trabalhadores consorciados usufruíram, parcial ou totalmente, seus saldos nas contas do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) para pagar parcelas, quitar débitos, ofertar valores em lances ou complementar créditos em consórcios, somando pouco mais de R\$ 73,7 milhões, segundo a Gerência de Gestão da Política de

Assistência Social (Gepas/Caixa).

A possibilidade de usar o recurso só é permitida se o bem for urbano e destinado à moradia do trabalhador. Adquirir um terreno com o saldo do fundo, por exemplo, é possível apenas se a transação estiver associada à construção imediata do imóvel. A permissão para construir está entre os requisitos que o trabalhador consorciado contemplado precisará observar.

Além disso, todas as operações para liberação do FGTS só podem ser realizadas diretamente pela administradora de consórcios, caso ela seja credenciada para isso no agente operador, ou por um agente financeiro.

Janeiro a junho de 2020			
Modalidade	Âmbito	Quantidade	Valor (R\$)
Aquisição de imóvel pronto	Fora do SFH – âmbito consórcio/lance	189	14.719.043,30
	Fora do SFH – âmbito sistema de consórcio	412	27.228.939,77
Amortização de saldo devedor	Fora do SFH – âmbito sistema de consórcio	350	14.401.814,90
Abatimento de parte da prestação	Pagamento de parte das prestações no sistema de consórcio	343	4.740.915,48
Aquisição de imóvel em construção	Fora do SFH – âmbito sistema de consórcio	80	4.516.059,00
Liquidação do saldo devedor	Fora do SFH – âmbito sistema de consórcio	196	8.116.949,27
Totais		1.570	73.723.721,72

Fonte: Gepas/Caixa

☎ 0800 005 3001

Fazer um Consórcio para realizar um sonho é sempre tudo de bom.

E se os planos mudarem, o BomConsórcio existe para você continuar sonhando.

Beto e Ana fizeram um consórcio para morar em um novo lugar. Mas a situação apertou.

Sem problemas! Venderam o consórcio e foram felizes viajando por vários lugares.

Veja
o lado
bom
da vida

Com o BomConsórcio, você tem a garantia de fazer sempre um bom negócio: Seja comprando um consórcio para conquistar seus sonhos ou vendendo sua cota para realizar outros planos.

Somos pioneiros e líderes na realocação de cotas de consórcio. Temos as melhores taxas, o melhor atendimento e parceria com algumas das maiores Administradoras do mercado.

Mais de 70 mil famílias atendidas. Veja sempre o lado bom da vida:

www.bomconsorcio.com.br



bomconsórcio

Diversificação

Movimentação em todos os segmentos

Veículos e motocicletas são destaques em planos que facilitam a aquisição dos bens

Entre os diversos segmentos de consórcios, os planos para aquisição de carros e motocicletas são um dos mais reconhecidos. Em 2019, por exemplo, segundo dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), a cada cinco cotas de consórcio vendidas no Brasil, mais de quatro (83,32%) estavam referenciadas para a aquisição de veículos.

Além dos diferenciais inerentes ao sistema, os bons resultados são impulsionados pela atuação de empresas de renome, como o Consórcio Chevrolet. Com 42 anos de experiência e mais de 600 mil clientes contemplados, apresentou crescimento de 24% entre janeiro e setembro deste ano na comparação com o mesmo período de 2019. “Entregamos 7 mil veículos, entre novos e seminovos, nos nove primeiros meses do ano, além de 1.495 créditos desembolsados em espécie”, destaca Guilherme Costa, superintendente de vendas da companhia. Segundo ele, no acumulado de 2020, o sistema de consórcios representou 4,18% dos emplacamentos de veículos novos na GM.

Um destaque é o Plano Mais Fácil, que corresponde a 80% das vendas internas. “Trata-se de um consórcio no qual o cliente paga, até a contemplação, 75% do valor da parcela, ser comparado com um plano convencional.

No momento da contemplação, por sorteio ou por lance, ele tem acesso ao crédito cheio, e sua parcela também é reajustada, considerando o rateio de 100% do crédito”, explica Costa. O executivo também destaca a boa aceitação de planos para Pessoas Jurídicas (PJ). “Tivemos nosso recorde de vendas para empresas em julho, que foi novamente quebrado em agosto e setembro.

Isso é fruto de uma maior competitividade do produto, serviços de pré-venda e pós-vendas com equipe especializada e focada exclusivamente no segmento Corporate.”

Amparado por esse bom desempenho, o Consórcio Chevrolet tem como perspectiva fechar 2020 com 82 mil cotas. “Pretendemos aumentar as entregas de veículos Chevrolet Zero km, ao menos 3 mil unidades em 2021, e ser a maior administradora de consórcios em entregas no segmento Corporate na nossa marca”, diz Costa.

❖ RODAS

Outro nome conhecido em atuação é o Consórcio Honda, que também tem apresentado bons resultados, principalmente no segmento duas

rodas. Atualmente, é por meio do Consórcio Honda que são vendidas uma de cada quatro motocicletas da marca. “Desde o início do ano, até outubro, foram comercializadas 662 mil cotas de consórcio, que visam facilitar o acesso aos produtos Honda para os mais diversos perfis de clientes”, esclarece Marcos Fermanian, presidente da Honda Serviços Financeiros. O executivo destaca ainda que há previsão de crescimento de 10% no total de venda de cotas em 2020.

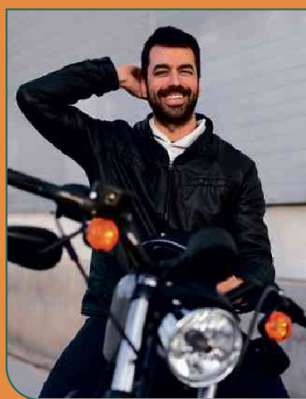
Com mais de 1,4 milhão de clientes ativos, um dos destaques de vendas é o plano Conquista para motocicletas, que além da contemplação por sorteio e lance livre, conta com a modalidade lance fixo, que possibilita a

contemplação com um lance de apenas 15%. “Para o segmento de automóveis, temos o plano Easy Honda, com créditos a partir de R\$ 31.700,00, ótima opção para consumidores que já têm um automóvel e pretendem trocar por um Honda zero km”, acrescenta Fermanian.

Para qualificar ainda mais as vendas, a empresa lançou neste ano o aplicativo Honda Serviços Financeiros, que permite ao cliente acompanhar todas as informações sobre financiamento e cota de consórcio, de forma rápida e prática, em um só lugar. Entre as principais funcionalidades estão o acesso às parcelas, emissão de boletos, recibos de pagamentos e cadastramento em débito automático.



KIRILL_GREKOV



LORSMOLINERO

Presença nacional e crescente

Com mais de 40 anos de trajetória e atuação em todos os segmentos consorciáveis, a Multimarcas Consórcios tem registrado excelente desempenho neste ano. “Alcançamos, em setembro e outubro, em plena pandemia, recordes de vendas de toda a história da

empresa”, diz Fabiano Lopes Ferreira, presidente da empresa. Ferreira esclarece que os carros-chefes da Multimarcas Consórcios são os planos para aquisição de veículo e imóvel, mas a atuação é relevante também em motocicletas e serviços – segmento que contempla cirurgias plásticas e reparadoras e está crescendo bastante.

O executivo comemora uma reestruturação tecnológica importante em

2020, com aprimoramento de mecanismos comerciais e de atendimento. “Mantemos 287 lojas em todos os estados brasileiros e no Distrito Federal, todas interligadas à matriz, o que permite agilidade de atendimento, na liberação de documentos e na finalização de cadastros”, diz. Como diferenciais, o executivo destaca taxas muito competitivas, ressaltando, em imóveis, grupos especiais.

Confiante em sua história de sucesso, Ferreira adianta projetos e sonhos, como o plano de, até o fim de 2022, chegar à marca de 700 lojas no Brasil. Esse crescimento, com qualidade, é possível graças à qualificação constante das equipes da Multimarcas Consórcios, que oferta, entre outros, treinamentos na Universidade do Consórcio, no Nordeste; para formação de talentos, no Norte; e para formação de líderes, em São Paulo.

Máquinas agrícolas

Grande impulso ao agronegócio

Tratores se destacam na modalidade de veículos pesados

Com planos para as mais variadas aquisições, o sistema de consórcios abrange a modalidade veículos pesados que, em setembro último, registrou crescimento em todos os indicadores, incluindo o de máquinas agrícolas (tratores), segundo dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac). A entidade também divulgou, em agosto, indicadores relevantes sobre o segmento de máquinas agrícolas.

O levantamento aponta que, entre maio de 2015 e maio de 2020, o número de participantes do consórcio de máquinas agrícolas aumentou 68,2%. No mesmo período, o volume de consorciados ativos

da modalidade passou de 69,5 mil para 116,9 mil – sendo que, desse grupo, quase a metade (44%) é proveniente da Região Sul, seguida da Centro-Oeste (com 30% dos consorciados), Sudeste (15%), Norte (8%) e Nordeste (3%).

Ainda de acordo com o estudo, a partir de estimativas da Cogo – Inteligência em Agronegócio, o Brasil pode atingir safra recorde no período 2020/21, o que reforça a importância da modalidade de consórcios para a aquisição de máquinas agrícolas, que podem levar a um relevante aumento de produtividade no campo, além de impulsionar a modernização das atividades. Tudo isso considerando



ANDREWLOZOVYI

um cenário em que o volume de grãos colhidos pode ser de até 270,8 milhões, o que representará aumento de 7% em relação às 253,3 milhões de toneladas estimadas para o período 2019/2020.

DIFERENCIAIS

A Abac também destaca os planos especiais de consórcio para profissionais do agronegócio, que englobam prazos mais longos e condições de pagamento atrativas, que atendem às sazonalidades das culturas. De acordo com a entidade, as opções são:

- Pagamentos normais: parcelas mensais de acordo com o plano da cota adquirida pelo produtor.
- Pagamentos anuais, por safra: que são adequados ao período das colheitas.
- Pagamentos por safra, com adiantamentos: que também se adequa aos períodos das colheitas, mas conta com adiantamentos trimestrais ou semestrais.
- Meia parcela: pagamento do valor de meia mensalidade, com reforços trimestrais ou semestrais.

No blog da Associação, seu presidente-executivo, Paulo Roberto Rossi, ressalta as razões do sucesso do segmento: “Em muitas ocasiões, está na disponibilização de crédito, limitados em prazos, critérios e taxas. Por outro lado, no consórcio, por se tratar de autofinanciamento, o produtor pode, a qualquer tempo, aderir a grupos em formação ou em andamento, podendo escolher os prazos e durações mais adequados às suas necessidades, com opções variadas de créditos desejados.”

consórcio

Magalu

VOCÊ PODE REALIZAR TODOS OS SEUS SONHOS

Imagens meramente ilustrativas. *Consulte condições

BLACK DAS BLACKS

descontos de até **50%** na primeira parcela!

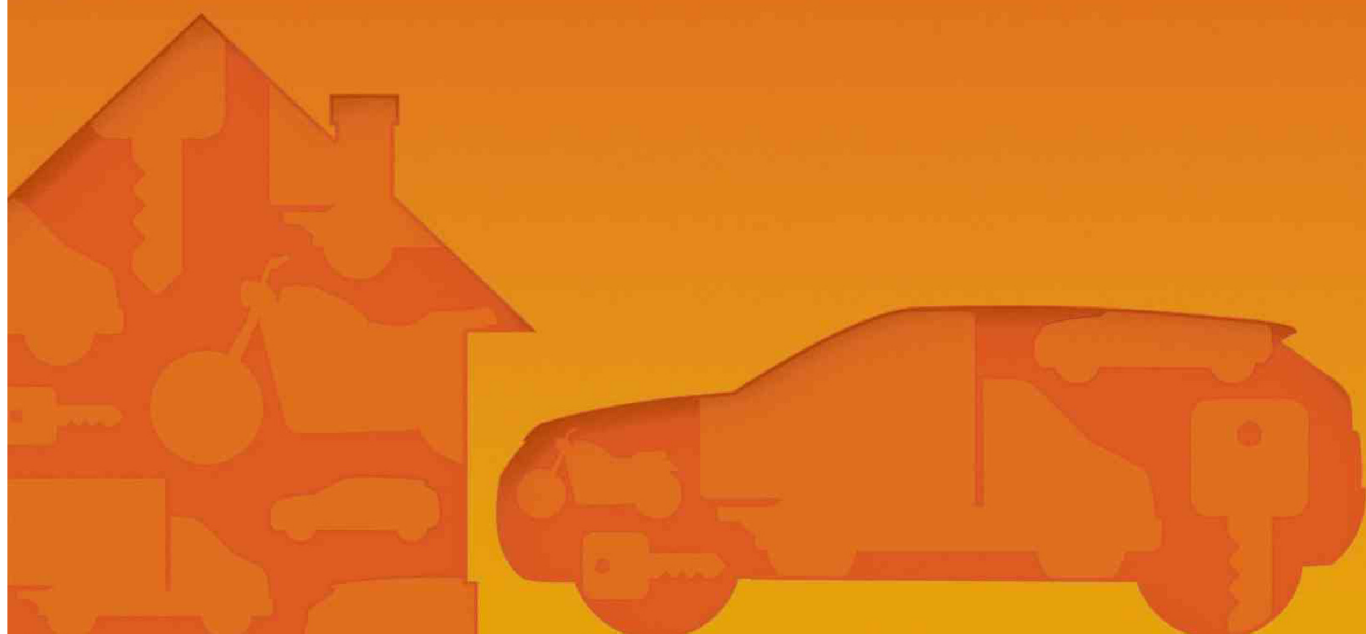
Confira as promoções aqui

CERTIFICADO RA1000
ReclameAQUI

- + de 27 anos de mercado
- + de 300 mil bens entregues
- + de 70 mil clientes ativos

**Consórcio Itaú.
Planejando, você
realiza mais sonhos.
E, na Black Friday,
paga ainda menos.**

Conheça o **Consórcio Itaú.**



O Consórcio Itaú tem taxas mais atrativas para você que se planeja na hora de realizar seus sonhos.

Aproveite as taxas da Black Friday:

a partir de

0,19%
ao mês

para auto

a partir de

0,09%
ao mês

para imóveis

a partir de

0,1%
ao mês

para pesados

E com uma novidade: além do consórcio de casa, de automóvel e de veículo pesado, em breve, você poderá contar com o consórcio de moto.

Quem faz as contas faz um **Consórcio Itaú.**



Aponte a **câmera do seu celular** para o **QR Code** ou acesse **itau.com.br/consorcios** para aproveitar as melhores taxas na Black Friday.

Taxas a partir de 0,09%, consulte as condições.



Diferenciais

Marcas contribuem para impulsionar os negócios

Além de nome e atuação consolidados, Itaú e Magalu têm como aliada a capilaridade

Cientes dos benefícios e diferenciais do sistema, marcas valiosas investem em negócios na área de consórcios, ampliando o leque de oportunidades ofertadas. Exemplo é o Itaú, que mantém o Itaú Consórcios, cujo foco central, o compromisso com o cliente, foi acentuado no período de pandemia. “Com o objetivo de gerar mais liquidez aos nossos clientes neste momento, optamos por flexibilizar o resgate antecipado de valores das cotas contempladas e nossas regras de cancelamento. Um destaque é que, graças à excelente administração e qualidade de nossa carteira, mantivemos 100% dos nossos grupos com clientes sendo contemplados”, afirma Danilo Caffaro, diretor de Crédito Imobiliário e Consórcio do Itaú Unibanco.

Em 2020, a modalidade de consórcio de automóveis representa mais de 60% das cotas comercializadas na companhia, sendo os valores de cartas mais adquiridos de até R\$ 30 mil. Em seguida, vem a categoria de imóveis, na qual os valores de cartas mais adquiridos foram de até R\$ 100 mil. Com esse portfólio, segundo Caffaro, o Consórcio Itaú bateu recordes: “nos últimos meses estamos atingindo patamares históricos de produção, superando a marca de R\$ 1 bilhão, o que representa crescimento de 37% se comparado com os meses pré-pandemia de 2020. De

agosto a outubro deste ano, tivemos uma média de 13 mil cotas comercializadas em quantidade”.

Entre as novidades deste ano, o executivo destaca o lançamento da modalidade de consórcio para veículos pesados (vans, caminhões, tratores, ônibus e implementos rodoviários), para renovação de frota ou início de um negócio. No novo segmento, o foco é preço e variedade de produtos que podem ser

adquiridos: há grupos atrativos com prazo de 100 meses e taxa de administração variando de 10% a 12% (média de 0,1%a.m.). “Até o final deste ano vamos lançar também o consórcio para aquisição de motos e eletrônicos. Além disso, investimos em digitalizar e simplificar o processo de faturamento do consórcio de automóveis, trazendo agilidade à liberação do crédito e realização de sonhos”, comemora Caffaro. Na Black Friday, haverá a oferta das melhores condições já realizadas pelo Itaú, com cartas com desconto de taxa de até 15% para automóvel e até 35% para imóvel, contemplando todos os segmentos de clientes, correntistas e não correntistas, e toda a prateleira de cartas. Segundo Caffaro, as parcelas serão a partir de R\$ 197,00 para autos e de R\$ 320,00 para imóvel, conforme o plano.

Com esses diferenciais, o Itaú reforça relacionamentos e impulsiona aquisições. Foi

o que ocorreu com o analista de Recursos Humanos Luan Cavalcante da Cruz, que seguiu as orientações de sua gerente e adquiriu um consórcio de veículos do Itaú em janeiro do ano passado, contando com a chance de ser contemplado por meio da oferta de lance, o que se deu apenas dois meses depois do ingresso no grupo. “A experiência foi muito positiva, pois pude adquirir o veículo rapidamente. Os trâmites com o banco também foram mais ágeis do que eu imaginava e, durante todo o processo, tive assistência da instituição”, diz ele, recomendando a experiência especialmente em duas situações: a pessoas que não conseguem guardar dinheiro e não têm pressa de adquirir o bem, e às que querem um bem de valor maior do dispõem em recursos, mas percebem que seu saldo é suficiente para a contemplação via lance.

❖ MAGALU

Se o fato de pertencer à gigante Magazine Luiza é uma vantagem do Consórcio



Magalu, já que o negócio está disponível em todas as lojas da rede, a diretora-executiva da companhia, Edna Maria Honorato, assegura que o cliente é tratado como único, com base na regra “faça aos outros o que gostaria que fizesse a você”. Segundo ela, cada um 380 mil bens entregues tem “um gostinho muito especial” na medida em que, de alguma maneira, a empresa está contribuindo com a vida de todos os beneficiados.

Disponíveis também no site, aplicativo e televidas da Consórcio Magalu, as modalidades incluem os segmentos de imóveis,

veículos, serviços, eletro e móveis. “Dessa forma, facilitamos a compra para qualquer pessoa que deseja adquirir um bem através do planejamento, oferecendo planos com parcelas menores e períodos diferenciados para quitação”, reforça Edna.

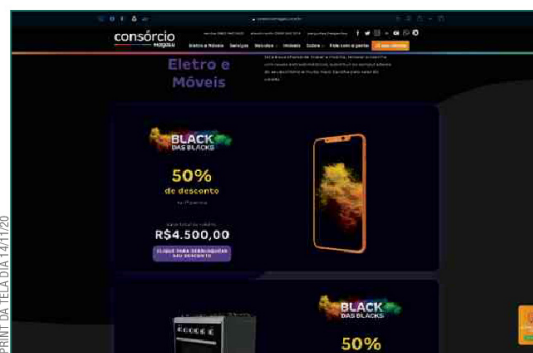
No ritmo do mercado, o Consórcio Magalu vem crescendo ano a ano acima dos dois dígitos, e na pandemia não foi diferente. A diretora-executiva diz que a equipe

se adaptou rapidamente ao momento, criando soluções para o cliente, como o novo site e aplicativo aperfeiçoado.

Esse bom desempenho, somado ao fato de o brasileiro estar com um olhar diferenciado para investimentos e planejamento financeiro – como acredita Edna – faz com que as expectativas sejam otimistas. “O consórcio é a melhor opção, com menores taxa, prazos flexíveis e, após a contemplação, muito poder de negociação, pois o cliente estará comprando o bem desejado, à vista”, garante a executiva.

❖ **Descontos atraentes em taxas para automóveis e imóveis serão destaque na Black Friday**

❖ **Expectativas são otimistas na rede que, ano a ano, cresce acima de dois dígitos**



PRINT DA TELA DIA 14/11/20

Depoimentos

Quem viveu a experiência, recomenda

Consoziados aprovam o investimento para realizar projetos e ampliar patrimônio



RAWPIXEL

Desde que observada a idoneidade da instituição, o consórcio é um investimento sem riscos. A afirmação é da aposentada Ilka de Souza Magari, que recomenda o sistema seja para adquirir um bem, seja para constituir o que ela chama de “poupança forçada”.

Ilka já havia comprado um veículo por meio de consórcio quando sua gerente bancária lhe propôs ingressar em um novo grupo. “Achei que devia participar, pois é uma maneira de adquirir um bem sem estar sujeita, muitas vezes, a juros abusivos”, diz, lembrando que foi contemplada, por sorteio, e comprou um veículo usado. “Naquele momento, um segundo carro foi muito bem-vindo, e eu não poderia tê-lo a não ser por aquele meio.” Segundo a aposentada,

a experiência foi tranquila, com as prestações descontadas mensalmente na conta-corrente. “Tanto que já estou participando de outro grupo”, anuncia.

O consórcio é uma opção de investimento interessante também para ajudar pessoas queridas a concretizarem um sonho e ampliarem o patrimônio. Foi o que fez o pai da economista Giovanna Plissari, que a presenteou em 2015 com um plano para aquisição de imóvel. Giovanna assumiu o pagamento regular das parcelas, com o objetivo de comprar uma casa no interior. “Aguardo a contemplação para a realização desse objetivo. Passei boa parte da infância e adolescência em Amparo, no interior paulista, e as lembranças são inesquecíveis. Agora, quero oferecer aos

meus filhos essa oportunidade de contar com um local de lazer próprio para as férias e os fins de semana”, afirma a economista.

O radialista e fotógrafo Claudemberg Neves também tem boas lembranças associadas ao consórcio – recurso por meio do qual comprou sua primeira moto, em 2010. Ele conta que não tinha dinheiro suficiente em mãos nem muita disciplina para poupar. “A maior vantagem do consórcio é funcionar como uma espécie de poupança forçada, na medida em que você tem de pagar a parcela todo mês. Também achei interessante a possibilidade de dispor de uma carta de crédito no lugar do bem em si, o que me deu maior condição de negociação na compra”, lembra.

Seis meses após ter ingressado no grupo, Claudemberg aproveitou uma verba rescisória que havia recebido e ofertou lances dois meses seguidos, tendo sido contemplado na segunda tentativa. A experiência, segundo ele, foi válida por ser segura. A segurança, aliás, é uma das razões que o leva a recomendar o negócio. “Você pode escolher um bem, dentro de uma faixa de investimento mensal compatível com sua renda, e se impõe a disciplina de poupar. Em relação a outras formas de investimento de médio ou longo prazo, como a poupança, o consórcio é mais versátil. Sem falar que o formato de grupos, com sorteios e lances mensais, funciona como uma motivação a mais”, garante.

QUEM PROCURA UM JEITO FÁCIL E SEGURO DE PLANEJAR, ENCONTRA O SEU PRÓXIMO OKM NO CONSÓRCIO CHEVROLET.

SEM JUROS | SEM ENTRADA | ATÉ 84 MESES PARA PAGAR E SORTEIO DE R\$ 25 MIL TODA SEMANA.



Faça uma simulação. Acesse: consorciochevroletbr.com.br Ou aponte a câmera do celular para o QR Code.

CONQUISTAS REAIS PARA SONHOS REAIS



NOVO ONIX PLUS TURBO AT
CRÉDITO DE R\$ 68.390
Parcelas a partir de **R\$ 906,90 EM ATÉ 84x**

ONIX JOY 1.0
CRÉDITO DE R\$ 56.890
Parcelas a partir de **R\$ 754,40 EM ATÉ 84x**

Perceba o risco, proteja a vida.

*Sem taxa de adesão. Taxa adm. total de 21% (Plano Mais Fácil) com prazo de 84 meses e até 999 pessoas. Neste Plano, a contribuição mensal é reduzida em 25% (vinte e cinco por cento) até a contemplação. Após, a diferença é diluída nas parcelas vincendas, ocasionando aumento nas parcelas. Fundo de reserva de 6% para todos os planos. Seguro de vida de 0,088% aplicado sobre o saldo devedor na cota de pessoa física. Contratação do Seguro de vida é opcional incluso (somente para cotas pessoas físicas). Sorteio de prêmios semanais válidos para cotistas aderentes ao seguro de vida, cujo resultado ocorrerá pela extração da Loteria Federal, atribuindo prêmios no valor de R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais). Valor do prêmio bruto de Imposto de Renda. Sobre a premiação incidirá 25% de imposto de renda. Título de Capitalização, Modalidade Incentivo, emitido pela MAPFRE CAPITALIZAÇÃO S/A, CNPJ: 09.302.938/0001-00, Processo SUSEP nº 15414.90/0859/2019-14. Ouvidoria MAPFRE OIP - 0800 77 53240 (atendimento de segunda a sexta das 9h às 18h, exceto feriados). Os consorciados que aderirem ao Seguro de Vida MAPFRE concorrerão em 4 (quatro) sorteios mensais, a partir do 2º mês subsequente à adesão ao Seguro. Crédito sujeito à análise e aprovação, após a contemplação. Contemplações, por sorteio e/ou lance, sujeitas à disponibilidade de recursos no grupo. Consulte o regulamento completo na área do cliente “Meu Consórcio” no site www.chevroletst.com.br. Preços conforme tabela vigente da GM, sujeito a alteração pelo fabricante. Ouvidoria Chevrolet Serviços Financeiros 0800.722.6022. CÍNTO DE SEGURANÇA SALVA VIDAS: Central de Relacionamento com o Cliente - 0800 728 0613 de 2ª a 6ª feira, das 8h às 20h | Atendimento Eletrônico 24h | SITE www.chevroletst.com.br | FALÉ CONOSCO faleconosco.consorcio@gmfinancial.com | SAC - 0800 7215384 | Delibentes Auditivos - 0800 727 0640 | OUVIDORIA - 0800 722 6022 | E-mail: ouvidoria@gmfinancial.com.



Agência

Liquidez

Poupança para os momentos de sufoco

É possível vender cotas de consórcio em processos seguros e totalmente digitalizados

Embora estruturado como uma poupança para a realização de projetos de longo prazo, o sistema de consórcios agrega como vantagem a liquidez, ou seja, a possibilidade de o titular se desfazer de sua cota, mesmo que cancelada ou inadimplente, frente à necessidade urgente de recurso.

Esse é o foco de atuação da BomConsórcio, que, em parceria com as administradoras Caixa Seguradora, BB Consórcios, Consócio Magalu, Itaú e Consórcio Nacional Bancorbrás, já conduziu, do fim de 2016 até agora, 30 mil operações integrais de comercialização de cotas, além de manter outras 50 mil em análise e andamento. “Ao fundarmos a empresa, nossa ideia era mostrar para o setor que essa cota de saída é de fato um ativo, visto que havia forte empenho na atração de consorciados, mas pouca flexibilidade em relação aos que decidiam sair”, justifica o CEO da BomConsórcio, Jorge Freire.

Segundo ele, a segurança de deixar o sistema com liquidez e oferta justa, em processo totalmente digital, é um diferencial importante diante dos efeitos de mudanças significativas na conjuntura econômica. Tanto que, em pesquisas realizadas com os clientes, a BomConsórcio atinge índice de satisfação de 98%.

Outro levantamento da empresa dá conta que 65% dos consorciados que decidem abrir mão de suas cotas têm como motivação usar o recurso para sair de endividamento.



ANDREY POPOV / STOCKASSO

Mas a justificativa também pode ser uma mudança de plano pessoal, como observa Freire. Nesse sentido, ele menciona como exemplo um consorciado que adere ao sistema para montar uma filial de sua empresa, porém, em tempos de pandemia, decide que o ideal é levantar recursos imediatos para investir em digitalização. “A alternativa é viável para aqueles que efetivamente desejam sair. Nesse caso, em parceria com as administradoras, temos uma porta estruturada, que inclui o

acompanhamento dessa operação de ponta a ponta”, reforça o executivo.

❖ INOVAÇÃO

Outra empresa atuante na comercialização de cotas é a Consorciei, que, segundo seu cofundador, Pedro Lima, ingressou nesse mercado, em 2016, justamente para ajudar a resolver o que ele chama de “uma das maiores dores do consorciado”: a falta de liquidez. “Há mais de 7 milhões que desistiram de pagar seus consórcios e estão hoje aguardando o encerramento de seus grupos para poder receber de volta parte do que investiram, o que, em alguns casos, pode levar anos”, justifica, acrescentando que até o início das operações da

Consorciei, a principal alternativa para essas pessoas era vender suas cotas no mercado informal – pouco confiável e oneroso. “Construímos uma solução que permite transação *on-line*, segura e justa aos que desistem, o que se tornou uma vantagem também para os consórcios dos nossos parceiros, como Itaú, Randon e Santander, que

agora podem oferecer essa solução. Queremos trazer inovação e tecnologia ao produto consórcio. Nosso objetivo, com isso, é torná-lo ainda melhor”, completa.

No período da pandemia, a Consorciei foi uma importante aliada para driblar a falta de recursos. Segundo Lima, ela ajudou mais de 4 mil consorciados e injetou acima de R\$ 40 milhões no mercado, gerando liquidez em um momento crítico. “Sempre enxergamos nosso negócio como muito resiliente a crises. Em momentos de juros baixos e mercado aquecido, as pessoas vendem suas cotas para complementar a renda e perseguir oportunidades que surgem”, afirma o executivo, que estima

para a Consorciei, neste ano, um crescimento cinco vezes superior ao registrado em 2019.

❖ DÚVIDAS

Tanto a Consorciei quanto a BomConsórcio mantêm em seus sites (<http://www.consorciei.com.br> e <http://www.bomconsorcio.com.br>, respectivamente) a seção “Perguntas frequentes”, que esclarece a dinâmica da transação de venda de cotas, inclusive canceladas e excluídas, e a relação completa das administradoras parceiras. Os canais também dispõem de meios para que o interessado possa expor as próprias condições e receber a melhor oferta, além de demonstrarem

o compromisso das empresas com a segurança e confiabilidade das operações.

Em ambos os portais há ainda depoimentos e vídeos mostrando a história de consorciados que optaram pela venda de suas cotas e, assim, sanaram dificuldades temporárias ou realizaram projetos pessoais.

❖ Operação é motivada também por mudanças de planos dos consorciados

Solução rápida e segura

Exemplo de como a comercialização de cotas pode ajudar a sair do sufoco é o do comerciante Jorge Augusto de Moraes, de Paraty (RJ), que, em consequência da pandemia, teve de fechar sua pizzaria/chopperia por determinação de

decreto municipal. Quando o consorciado entrou em contato com a Consorciei, já acumulava dívidas e acreditada que não tinha saída, pois não havia conseguido linhas de crédito em bancos, financeiras e empresas de cartão de crédito. “No

entanto, graças ao processo 100% *on-line*, conseguimos ajudá-lo de forma rápida e segura. Compramos o consórcio e conseguimos dar a ele um respiro em tempos tão difíceis”, conta Pedro Lima, cofundador da empresa.

Entenda

Internet ajuda a ficar por dentro do mercado



VIOLETKAIPA

No portal da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) – www.abac.org.br – é possível entender o funcionamento do sistema de consórcios e suas particularidades, assim como o significado das expressões mais adotadas nesse mercado, como:

❖ **Carta de crédito** – Denominação que identifica o crédito do consórcio. Trata-se de uma ordem de faturamento emitida pela administradora com a qual o consorciado irá adquirir o bem de sua escolha. Para isso, deverão ser apresentadas as garantias

exigidas pela administradora, de forma a preservar os interesses dos próprios consorciados.

❖ **Contemplação** – Aprovação da liberação do crédito que ocorre por meio de sorteios e lances realizados nas assembleias mensais do grupo de consórcio.

❖ **Administradora de consórcio** – A prestadora de serviço, devidamente autorizada pelo Banco Central – órgão responsável pela regulamentação do setor – para a gestão dos interesses dos grupos consorciados. A administradora cobra uma

taxa de administração que varia de acordo com a empresa, modalidade de consórcio e prazo do plano. Cabe à administradora não apenas administrar, mas também zelar pela situação financeira do grupo.

❖ **Sorteio** – De acordo com a disponibilidade de caixa, pode beneficiar um ou mais participantes do grupo para receber a carta de crédito, no valor do plano ao qual aderiu, independentemente do número de prestações pagas. O sorteio serve apenas para definir a ordem de recebimento do crédito, pois todos os

participantes terão direito até o final do plano.

❖ **Lance** – Direito do consorciado de concorrer à contemplação mediante a antecipação de parcelas oferecida nas assembleias do grupo. Dependendo da disponibilidade de caixa do grupo, será contemplado o maior lance, de acordo com as regras contratuais.

❖ **CÁLCULO** – Ainda por meio do site da Abac, é possível calcular as prestações – que são constituídas por fundo comum, taxa de administração e, se estabelecido

em contrato, fundo de reserva e/ou seguros.

Fundo comum – É o valor pago para formar a poupança destinada à aquisição do bem ou serviço. A contribuição ao fundo comum é calculada tomando-se por base o respectivo preço do bem ou serviço vigente no dia da assembleia.

Taxa de administração – Indicada no contrato, ela é a remuneração da administradora pelos serviços prestados na formação, organização e administração do grupo.

Fundo de reserva – Fundo de proteção destinado a garantir o funcionamento do grupo em determinadas situações previstas no contrato. Pode ser cobrado desde que haja previsão em contrato.

Seguro – Sua cobrança também deve estar prevista em contrato. Alguns exemplos de seguros que podem incidir são de quebra de garantia, de vida e desemprego.

APP HONDA SERVIÇOS FINANCEIROS

O aplicativo da Honda Serviços Financeiros juntou todos os serviços em um só lugar. Completo, intuitivo e fácil de usar. Acesse o site ou aponte a câmera do celular para o QR Code e confira todas as funcionalidades do app e baixe-o já.

O Consórcio Honda tem muitos motivos para continuar sendo referência no Brasil.

Desde 1981 o Consórcio Honda está na estrada e não perdeu de vista o seu principal objetivo: ter a confiança de cada um dos seus clientes. Hoje, com centenas de concessionárias em todo o país, é um referencial para quem decidiu se planejar e realizar o sonho de ter um veículo Honda.

- Mais de 6 milhões de veículos Honda 0 km entregues.
- 39 anos de tradição.
- Mais de 30 mil contemplações mensais.

Perceba o risco, proteja a vida.

consorciohonda.com.br

[ConsorcioNacionalHonda](https://www.facebook.com/ConsorcioNacionalHonda)

Consórcio

Planejamento

A educação financeira como aliada

Aprender a equilibrar gastos e receitas é essencial pra a saúde do bolso

Pela característica de contemplar aportes regulares, os consórcios são considerados aliados de quem busca planejamento financeiro para a concretização de um objetivo. Nesse sentido, o primeiro passo é que o futuro consorciado busque um plano que se adeque à sua capacidade financeira, assumindo o compromisso de poupar recursos por meio de uma modalidade de compra segura e, principalmente, programada.

E essa é a essência da educação financeira: planejamento, o que inclui ter clareza de todos os recebimentos e gastos. Para esse controle, há diversas planilhas gratuitas, como a disponibilizada pelo Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec), que pode ser acessada no endereço <https://>



SIPHOTOGRAPHY

idec.org.br/planilha/download. Outra é da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), disponível em <https://materiais.abac.org.br/planilha-controlar-gastos>. O importante é buscar o meio de registro mais cômodo e eficiente – uma dica é optar por um instrumento que não seja complexo a ponto

de desestimular as anotações, que devem ser frequentes.

Com o mapeamento, é possível ter um retrato fiel da vida financeira. A partir disso, o compromisso é buscar um orçamento superavitário, ou seja, gastar menos que o total da receita obtida em um mesmo período – ou buscar novas fontes de receita –, ainda que seja necessário modificar alguns hábitos. Os valores poupados serão

considerados para a realização de sonhos, o que é possível por meio dos planos de consórcios, mas devem também englobar uma parcela de poupança que permita segurança e tranquilidade em caso de emergência e imprevistos. A palavra-chave, nesse sentido, é a prudência, ou seja, gastar de acordo com o que ganha.

Benefícios

Abac é um dos entes que divulgam informações para conscientizar e informar a população a respeito das vantagens de se comprometer com o planejamento financeiro. A Associação lista como ganhos desse processo:

- ❖ Ter claro qual é sua real situação financeira, sabendo que um dos caminhos para piorá-la é seguir desconhecendo as dificuldades atuais;
- ❖ Ajudar a planejar sua vida, seus sonhos e seus projetos para o futuro;
- ❖ Definir e redefinir prioridades, ou seja, tornar claro o que é realmente importante para você e para sua família;
- ❖ Identificar e entender seus hábitos de consumo ou o modo como gasta seu dinheiro;
- ❖ Organizar sua vida financeira e patrimonial;
- ❖ Administrar imprevistos, lidando melhor com o que acontece fora do planejado; e
- ❖ Consumir de forma contínua (sem precisar interromper o consumo por ausência de recursos).

Com bons resultados, Enef se fortalece

Há uma década, por meio do Decreto Federal 7.397/2010, foi instituída no Brasil a Estratégia Nacional de Educação Financeira (Enef), uma mobilização em torno da promoção de ações de educação financeira, securitária, previdenciária e fiscal. Em junho último, o texto foi renovado pelo Decreto Federal nº 10.393, com vistas a “contribuir para o fortalecimento da cidadania ao fornecer e apoiar ações que ajudem a população a tomar decisões financeiras mais autônomas e conscientes”. Para isso, segundo o Banco Central, a nova estratégia reúne representantes de oito órgãos e entidades governamentais que,

juntos, integram o Fórum Brasileiro de Educação Financeira (FBEF).

Ao longo dos anos, a Enef tem alcançado resultados relevantes. De acordo com o 2º Mapeamento Nacional das Iniciativas de Educação Financeira,

❖ No âmbito da estratégia, 1,3 mil iniciativas foram adotadas

coordenado pela Associação de Educação Financeira do Brasil – AEF-Brasil e apoiado por Serasa Experian, em 2018 foram mais de 1,3 mil iniciativas em todo o Brasil, adotadas em escolas do ensino médio e universidades, públicas e privadas, associações, cooperativas e órgãos da iniciativa privada.

Já um estudo realizado pelo Baco Central com cerca de 25 mil estudantes do nível médio, de 892 escolas públicas



de seis estados brasileiros, revelou que a educação financeira pode formar adultos mais responsáveis em relação ao uso de recursos. De acordo com a pesquisa, crianças e jovens que tiveram acesso a aulas de educação financeira entre 2010 e 2011 eram 9% menos predispostos a usarem o cheque especial na idade adulta (entre junho de 2016 e dezembro de 2019). Além disso, esse público tinha 6,8% de probabilidade média inferior de usar o rotativo de cartão de crédito em relação a quem não recebeu aulas de educação financeira (grupo de controle).

Aprendizado por meios lúdicos

Os conceitos de educação financeira podem ser transmitidos em forma de diversão. Para a conscientização sobre o tema, principalmente de jovens e crianças, uma dica é adotar os tradicionais jogos de tabuleiro, como *Jogo da Vida* e *Banco Imobiliário*. Há ainda opções de entretenimento e conhecimento via *web*, a exemplo do *TÁ O\$\$\$O*, uma experiência educativa e divertida, que reúne conteúdos estimulantes à reflexão sobre comportamentos como administração consciente do dinheiro e o consumo excessivo. O jogo está disponível para experiência em computadores no endereço https://www.vidaedineiro.gov.br/ta-osso/?doing_wp_cr on=1604073155.9356870651245117187500 e, para *smartphones*, na App Store e no Google Play.

MULTIMARCAS CONSÓRCIOS

42 anos transformando sonhos em realidade

Em outubro de 1978, em plena era dos sonhos do sistema de consórcios, que finalmente havia se consolidado na economia do país, nasceu em Belo Horizonte, Minas Gerais, uma empresa de pequeno porte, mas que já pensava grande. Em uma modesta loja e com cerca de 20 funcionários, começava a operar no mercado a Multimarcas Consórcios, atual nome da empresa. O nome de batismo foi Cobrasa. A mudança aconteceu no início dos anos 2000. Hoje, 42 anos após a sua fundação, aquela pequena loja com poucos funcionários se transformou em um grande empreendimento com quase 300 lojas por todo o país, gerando emprego para nada menos do que 5 mil trabalhadores. Atualmente, é a única empresa mineira presente em todos os estados brasileiros, além do Distrito Federal. A Multimarcas já é de longe a principal empresa de Minas Gerais que atua no setor. Há muitos anos é a

primeira colocada no ranking e a cada ano se distancia ainda mais da segunda colocada. Em termos nacionais, hoje ela é a 17ª do país, ganhando posições ano após ano. Foram várias as razões para explicar esse vertiginoso crescimento. Buscar sempre a inovação, atendimento diferenciado para o cliente e a permanente valorização e capacitação dos seus colaboradores são algumas das razões do sucesso. Porém, um fator foi preponderante: o espírito empreendedor e a visão inovadora de seu proprietário, o empresário Fabiano Cazeca.

VISIONÁRIO

FABIANO CAZECA tem uma história que vale a pena ser contada. Nasceu em uma pequena propriedade na zona rural de Itapeçerica, cidade do interior de Minas Gerais. Aos 16 anos, com a cara e a coragem foi para o Rio de Janeiro. "Sou um homem de sorte também. Em menos de quatro dias na cidade

Fabiano Cazeca conseguiu transformar a Multimarcas Consórcios na única empresa mineira presente em todos os estados do país



maravilhosa eu já estava trabalhando na Ford do Brasil. Foi lá que eu conheci o setor de consórcios e vi que era a minha vocação", conta Fabiano. A ida para Belo Horizonte aconteceu no ano de 1976. Já com experiência no ramo, apesar de ainda muito jovem – tinha apenas 22 anos – recebeu um convite para formar os primeiros grupos de consórcios do Grupo Fiat, cuja fábrica havia acabado de chegar ao Brasil. Com o sucesso da tarefa cumprida na FIAT, logo encontrou um emprego em uma empresa do ramo chamada COBRASA. Mas não se dedicou apenas ao trabalho. Formou-se em Direito e fez diversos cursos de especialização. Um dia criou coragem e comprou a empresa onde era um simples

funcionário. Daí em diante foi só crescimento, ultrapassando as fronteiras de Belo Horizonte, de Minas Gerais e chegando a todo o Brasil. Nessa trajetória, uma das ferramentas mais utilizadas foi o planejamento estratégico. "Todas as lojas que eu abri foram fruto de muito estudo, muita pesquisa de mercado e também para conhecer o perfil do consumidor. O Brasil é um país continental. Cada lugar tem suas peculiaridades", conta Fabiano. O empreendedorismo de Fabiano ganhou fama nacional. E depois de participar de algumas gestões na diretoria da entidade, no início da década Fabiano se tornou presidente da Associação Brasileira de Administradora de Consórcios (ABAC) por dois mandatos consecutivos, sendo o segundo por aclamação. Ele foi o único empresário fora de São Paulo a comandar a entidade.



Segurança e economia para realizar grandes conquistas



Solicite um contato
www.multimarcasconsorcios.com.br
 (31) 8406-1214

Siga as nossas redes
 MultimarcasConsorciosMatrizOficial
 MultimarcasConsorciosMatriz
 Multimarcasconsorciosmatriz
 Multimarcas

Divulgar a empresa proporcionando alegria e diversão para as pessoas



Fernando Lamounier (Diretor de Marketing e Vendas da Multimarcas), Fabiano Cazeca, Sérgio Sette Câmara (Presidente do Atlético) e Magnum Lamounier (Diretor de Compliance da Multimarcas) no momento da assinatura da parceria com o Galo

Até na divulgação institucional da Multimarcas Consórcios Fabiano inovou. A empresa não ficou restrita à publicidade convencional nos meios de comunicação. Nos últimos anos, a Multimarcas marcou forte presença no futebol brasileiro, sendo patrocinadora de grandes clubes do país. Flamengo, Atlético Mineiro, Cruzeiro, América Mineiro, Villa Nova de Nova Lima, Boa Esporte, Fortaleza e CRB já estamparam ou continuam estampando em suas camisas a Multimarcas Consórcios. E vejam que não há discriminação. Vai desde o poderoso Flamengo campeão da Libertadores até o modesto Villa Nova

de Nova Lima, cidade da região metropolitana de Belo Horizonte. A cultura é outra área onde Fabiano gosta de promover a Multimarcas. A empresa é patrocinadora de diversos artistas, como as famosas e tradicionais Duplas Sertanejas Gino & Geno, Alani e Alex e a Cantora Lú Fossi. Depois da chegada da Pandemia, a Multimarcas passou a patrocinar lives destes e de diversos outros artistas brasileiros. Eu digo que é unir o útil ao agradável. Eu divulgo o nome da empresa e proporciono lazer, diversão e alegria para as pessoas. Foi uma decisão acertada investir no esporte e na cultura, duas paixões do brasileiro", revela Fabiano.



VEM AÍ!

PromoShopp

CONSÓRCIO

Uma ótima oportunidade para vender e comprar consórcios no começo de 2021!

Todos os tipos de consórcio.



Contato Pessoal
Frente a frente empresa e consumidor

Interação com o Público
Palestras, orientações, dicas e sorteios

Ambiente Seguro
Propício a fazer negócios

Networking, geração de leads e negócios!

26 a 28

Fevereiro/2021

Local: Shopping SP Market

Mais informações: www.promoshopp.com.br



Realização:

