

Consórcio

AS FACILIDADES DE
POUPAR EM GRUPO



PANORAMA

SISTEMA BATEU RECORDES EM 2013 E MANTÉM EXPANSÃO

Consumo mais consciente é uma das razões do bom desempenho, na avaliação de executivos

A Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) considerou 2013 o Ano do Consorciado. Além de ter batido recordes, o sistema apresentou crescimento de 10% no total de participantes, na comparação com o ano anterior. Para Roberto Rossi, presidente-executivo da entidade, “a inflação persistente implicou redução do poder de compra do brasileiro, que passou a ter novo comportamento, com mais atenção ao planejamento financeiro e fortalecimento do consumo responsável”. O desempenho do ano passado se deve também, segundo Rossi, ao perfil mais seletivo da população. “As pessoas adotaram postura qualitativa ao considerar suas necessidades, sua capacidade de assumir compromissos e as vantagens de utilizar os consórcios para alcançar suas metas com baixos custos.”

Este ano, os resultados continuam bons: em abril, foi atingida a marca inédita de 5,89 milhões de consorciados ativos, 8,7% mais que os 5,42 milhões do mesmo período de 2012. Entre as várias razões para a marca histórica, Rossi cita o amadurecimento do consumidor. “Face às ações de divulgação do setor, na última década, observamos crescimento nas vendas de novas cotas dos diversos tipos de bens e serviços”, afirma.

No primeiro quadrimestre deste ano, as contemplações totalizaram 442,4 mil, 10,9% mais que as 398,9 mil do mesmo período de 2013. Já os créditos ofertados ao mercado somaram R\$ 12,1 bilhões entre janeiro e abril, alta de 10% na comparação com os quatro primeiros meses de 2013.

Outra constatação da Abac é o aumento do

valor das cotas. Em 2013 a média era de R\$ 31,4 mil; este ano cresceu 3,5%, para R\$ 32,5 mil. Apesar da elevação, o acumulado de janeiro a abril ficou em R\$ 25,7 bilhões, 2,3% menos que os R\$ 26,3 bilhões do mesmo período do ano passado. “Com todas as dificuldades que vivenciamos, como inflação persistente, taxas de juros mais altas e crédito seletivo, empresas concedendo férias coletivas ou com programas de demissões voluntárias em andamento, parcela significativa de brasileiros tem conciliado receita e gastos mensais com planejamento. Isso permite assumir compromissos de médio e longo prazos”, analisa Rossi.

O patrimônio líquido ajustado do Sistema de Consórcios cresceu 13,8% no ano passado, saltando de R\$ 5,8 bilhões, em 2012, para R\$ 6,6 bilhões. O volume de créditos ofertado também cresceu, 10%, embora o de créditos comercializados tenha sofrido ligeira retração, de 2,3%. Já os ativos administrados apresentaram evolução expressiva, de 15,4%: somavam R\$ 123 bilhões em dezembro de 2012 e chegaram a R\$ 142 bilhões no último mês de 2013.

Segmentos

No primeiro quadrimestre de 2014, o Sistema de Consórcios apresentou leve retração, de 2,7%, na média de vendas diárias na comparação com os mesmos meses de 2013. O desempenho se deve ao fato de o período ter sido marcado por feriados prolongados, com menos dias úteis.

O setor automobilístico, que agrupa veículos



442,4 mil

Número de contemplações no primeiro quadrimestre

leves, pesados e motocicletas, sofreu oscilações. Houve crescimento de 10% no número de participantes, mas retração de 5,7% nas vendas de novas cotas. Já as contemplações aumentaram 12,3%, entre janeiro e abril.

No segmento de imóveis, os indicadores de vendas de novas cotas e de contemplações apresentaram retração, de 8,5% e 2,5%, respectivamente, mas o número de participantes cresceu 2,2% nos quatro primeiros meses em relação ao mesmo período do ano passado: de 683 mil para 698,3 mil consorciados.

Já o segmento de serviços apresentou ótimos resultados: o ticket médio cresceu quase 10%, e as vendas de novas cotas evoluíram mais de 20%, com 26% de aumento nos créditos contratados. Tiveram altas também o total de par-

ticipantes (11,6%), as contemplações (28,6%) e os créditos ofertados (33,3%).

O desempenho consolidado das administradoras comprova as vantagens do sistema, todas muito bem aproveitadas pelo Consórcio Canopus. Pedro Santos, diretor-geral da empresa, afirma que, fortalecida por um plano de desenvolvimento, ela tem apresentado crescimento médio anual de 30% a 40% em vendas de cotas. “No ano passado crescemos 40%, com a abertura de pontos de venda e em linha com o amadurecimento do mercado dos consórcios”, diz. Ele também cita diferenciais da modalidade e da Canopus, como atendimento qualificado, agilidade e transparência. Os sorteios são transmitidos ao vivo pela internet e ficam disponíveis para visualização no site. ■

MOTOS

ESTÍMULO AO MERCADO DE DUAS RODAS

Apesar da queda de 7,44% no número de motos comercializadas no Brasil entre 2012 e 2013, segundo a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), e da retração de 3,7% nas vendas de novas cotas de consórcios do veículo no mesmo período, as duas rodas continuaram liderando a modalidade, com 42,4% de participação. No fim do ano passado, o número de consorciados chegava a 2,38 milhões.

O presidente da Fenabrave, Flávio Meneghetti, diz que o segmento sofre com a retração de crédito desde 2008, e destaca a relevância dos consórcios. “Menos de 20% dos pedidos de crédito para compra de motos é aprovado pelo sistema financeiro. Por outro lado, o setor enxerga sinais de recuperação lenta pelo crescimento do Sistema de Consórcios, que responde por quase 50% das vendas do veículo no País.”

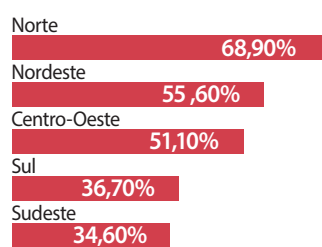
No Amazonas, por exemplo, quatro em cada dez motocicletas são fruto da modalidade. Considerando a Região Norte, a participação é ainda

maior, de praticamente sete em cada dez. Os melhores resultados são do Tocantins, de Rondônia e do Pará, onde, respectivamente, 85,5%, 77,1% e 72,8% do total de motos comercializadas em 2013 foi por meio de consórcio.

As motocicletas são o principal produto do Consórcio Nacional Honda, que também comercializa automóveis. Ricardo Tomoyose, presidente da Honda Serviços Financeiros, conta que, em 2013, a empresa registrou aumento no número de cotas. O ano também foi de recorde de entregas de motocicletas da marca por meio da modalidade: mais de 421 mil em todo o Brasil, o que representou 33% das vendas de motos pela Honda. “Em 2012, foram aproximadamente 412 mil por consórcio (31% do total vendido no ano) e, em 2011, cerca de 388 mil (25%). No ano passado, o volume total de cotas comercializadas de motocicletas pelo Consórcio Nacional Honda foi de mais de 1.044 mil”, diz Tomoyose. ■



Participação dos consórcios nas vendas internas por região



IMÓVEIS

SONHO ACESSÍVEL E COMPARTILHADO

A estabilidade do mercado imobiliário levou à retomada dos negócios de consórcios no ano passado: o volume de crédito comercializado acumulado de janeiro a dezembro, de R\$ 20,9 bilhões, foi 4,5% superior ao de 2012. A venda de novas cotas manteve-se estável, em 192,4 mil, porém cresceu 5,6% do primeiro para o segundo semestre de 2013. Com os números, aumenta também a percepção de que, por se tratar de autofinanciamento, o consórcio é a modalidade mais econômica para aquisição de um imóvel.

Por essa razão, a Abac avalia que, também este ano, a modalidade seguirá despertando o interesse das pessoas que

desejam a casa própria para comprar, ampliar o patrimônio ou ainda como investimento capaz de gerar renda. O otimismo também se justifica pelo fato de que, desde que as cartas de crédito passaram a acompanhar os valores maiores, chegando ou superando R\$ 1 milhão, a procura por imóveis, inclusive comerciais, aumentou. Deverá contribuir também para o incremento da modalidade as facilidades de utilização do FGTS.

A operação para a conquista da casa própria segue a lógica do sistema: o grupo de pessoas unidas em torno do objetivo participa de autofinanciamento,

em que o valor do bem é diluído em prazo determinado. Na gestão dos interesses do grupo atua uma administradora, que recebe uma taxa de administração variável de acordo com critérios internos, a modalidade de consórcio e o prazo do plano. A essa empresa cabe marcar a Assembleia Geral Ordinária, mensal, em que ocorre a contemplação de um consorciado, ou mais, com cartas de crédito no valor do plano a que aderiu, independentemente do número de prestações pagas. Isso é feito por sorteio e por lances, ou seja, a oferta de antecipa-

ção de parcelas pelo integrante do grupo. De acordo com a disponibilidade de caixa, será contemplado o maior lance, segundo as regras contratuais.

Ciente das vantagens da modalidade, a Mapfre Consórcios iniciou sua operação em abril de 2013, com grupos de imóvel e automóvel, e já comercializou mais de R\$ 200 milhões em cartas de crédito. Segundo Alex Korner, superintendente da empresa, a opção mais procurada é imóveis. “O valor das nossas cartas de crédito e a facilidade dos serviços digitais são diferenciais no mercado de consórcios. Uma de nossas inovações é a realização de lance por SMS, facilitando o acesso ao consumidor”, afirma. ■

SERVIÇOS

MODALIDADE SE DESTACA PELA VARIEDADE

Com 69,4% de participação no Produto Interno Bruto (PIB) em 2013, os serviços configuraram um mercado potencial para o Sistema de Consórcios. Levantamento feito com administradoras associadas que atuam no setor revelou que, entre as novas cotas comercializadas, o prazo médio era de 36 meses e o valor dos créditos variava de R\$ 2.000,00 a R\$ 24.000,00.

O crescimento da presença das pessoas jurídicas também foi significativo,

CONSÓRCIO DE SERVIÇOS Levantamento feito em maio de 2014

PRAZO MÉDIO 36 meses Mínimo: 30 meses Máximo: 48 meses	CRÉDITOS R\$ 2.000,00 / R\$ 24.000,00 Valor médio: 8.500,00
TAXA MÉDIA 0,535% a.m.	UTILIZAÇÃO DOS CRÉDITOS
ÍNDICES DE CORREÇÃO 82,5% com IGPM 17,5 com INPC	Serviços residenciais: 60,09%
	Saúde e estética: 11,98%
	Festas e eventos: 9,92%
	Turismo e viagens: 2,66%
	Educação: 0,58%
	Outros: 14,77%

com 361,5% de alta nos últimos 12 meses. O percentual de participação desse público saltou de 2%, em maio de 2013, para 9,23% em maio deste ano.

Outra pesquisa mais abrangente, da Quorum Brasil, revelou que 65% dos contratantes são mulheres, e que 31% enquadraram-se em duas faixas etárias: de 30 a 39 anos e acima de 50 anos. Os consorciados de 40 a 49 anos participam com 23%, e os jovens de 20 a 29, com 15%. ■

Leia mais sobre Serviços na página seguinte. ▶

PERFIL

VANTAGENS PARA TODOS OS PÚBLICOS

Brasileiros demonstram consciência financeira e da importância de planejamento

Homens, acima dos 40 anos, casados e das classes C e D. Esse é o perfil da maior parte dos consorciados, segundo pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) por intermédio da Quorum Brasil. O estudo envolveu mais de 1.100 pessoas, das quais 803 consorciados e 297 potenciais participantes da modalidade, em cinco capitais: São Paulo (SP), Porto Alegre (RS), Fortaleza (CE), Goiânia (GO) e Belém (PA). Demonstrou ainda que a opção é vantajosa para todos os públicos, já que a adesão por consórcio revela consciência financeira, com a consideração da necessidade imediata ou não da aquisição de um bem.

Para 49% dos entrevistados, o sistema funciona como investimento. Os 51% restantes acreditam que serve como meio de aquisição, mas ambos sugerem um perfil planejador, que enxerga o consórcio co-



MAIORIA VÊ CONSÓRCIO COMO BOM NEGÓCIO NO LONGO PRAZO

mo uma poupança programada e um bom negócio no longo prazo.

O planejamento é realmente uma das grandes vantagens. Segundo a pesquisa, 62% dos que já adquiriram cotas afirmaram ter refletido bastante antes da decisão. Já em relação à administradora, a escolha considerou imagem e facilidade de acesso às assembleias, além de informações e suporte administrativo na contemplação. Já os potenciais consorciados citaram como motivos para uma futura participação a facilidade e garantia da retirada do bem, imagem da administradora e clareza na hora da venda.

Compra planejada

Em linha com o sonho do brasileiro de adquirir a casa própria, os imóveis ocuparam o segundo lugar do ranking dos bens desejados pelos que pretendem adquirir cotas de consórcio, atrás somente do grupo de serviços. Em terceiro lugar ficaram os automóveis e, na sequência, caminhões, motocicletas e eletroeletrônicos.

O estudo questionou ainda, em respostas múltiplas em escala de 1 e 10, se os consorciados optariam pela permanência no sistema, com aquisição de nova cota. Os resultados demonstraram ampla satisfação com a modalidade. Entre os participantes de grupos de

motocicletas, a média foi 8; imóvel, 7,8 pontos; caminhão, 7,5 pontos; automóvel, 7,3 pontos; serviços, 6,8; e eletroeletrônicos, 6,6 pontos.

Outra demonstração do sucesso dos consórcios é o fato de os pesquisados, em diferentes grupos, afirmarem recomendar a modalidade para familiares e amigos. No setor de motos, a possibilidade de indicação como fonte de investimento e para aquisição de metas foi de 9,3 pontos; de caminhão, 9 pontos; eletroeletrônicos, 8,7 pontos; serviços, 8,1 pontos; imóvel, 7,9 pontos; e automóvel, 7,6 pontos.

Já entre os que recomendariam opções de investimentos, o consórcio foi o terceiro mais citado, atrás de imóveis e da poupança. A modalidade obteve ainda percentual maior que a soma total das três opções seguintes consideradas – previdência privada, fundos de investimentos e ações. O estudo também questionou o perfil de investimento mais conhecido, e, novamente, os consórcios ocuparam a terceira posição, logo após a poupança, que liderou o ranking, e os imóveis, na segunda posição.

Por fim, quando a pergunta foi “o que vem a sua cabeça quando ouve a palavra consórcio?”, tantos os participantes do sistema quando os potenciais compradores responderam com maioria de citações positivas, a exemplo de investimento/investimento de longo prazo; poupança/poupança programada; aquisição de um bem; bom negócio no longo prazo; programar o futuro; oportunidade para adquirir um bem; meio de guardar dinheiro; e forma de fugir dos juros. A boa imagem do consórcio cresce a cada pesquisa realizada pela Abac, demonstrando a confiança dos brasileiros. Entre os consorciados, o aumento foi de 25 pontos percentuais entre 2006 e 2014, ano em que as citações positivas alcançaram 87% para esse público e 84% entre os potenciais participantes. ■

SERVIÇOS

POUPANÇA PARA VÁRIOS DESTINOS

Com apenas cinco anos de existência, os consórcios de serviços têm sido contratados especialmente para a execução de melhorias e reparos residenciais, realização de procedimentos médicos e estéticos, além da promoção de festas e eventos. Levantamento recente da Abac, no entanto, aponta que o segmento está conquistando adeptos com outros interesses.

Feita com os contemplados que já utilizaram seus créditos, a pesquisa apurou entre as destinações: serviços residenciais, com 60,09%, saúde e estética, com 11,98%, e festas e eventos, com 9,09%. Com participação menor, foram citados turismo (2,66%) e educação (0,58%). Já o item “outros” alcançou 14,77%. Nele estão abrigados serviços advocatícios, assessoria financeira, aulas particulares, curso de autoescola, desenvolvimento de sistemas, estofamento, fotografia, informática, locação de veículos, mecânica, mudanças, pintura de veículo, segurança, telecomunicações, terraplanagem e treinamento, entre outros.

Entre as razões para recorrer ao consórcio e tornar reais esses desejos estão a simplicidade do sistema, o compromisso com a disciplina de poupar e a acessibilidade dos planos. Para contratá-los não é necessário definir o destino do crédito. Basta o interessado entrar em contato com uma administradora que comercializa a modalidade de serviços, verificar se há grupos em formação e aderir ao que mais se ajusta em termos de valor desejado e prazo para o recebimento.

Para se ter ideia de valores, simulação considerando R\$ 8.500,00 o custo do serviço, prazo de pagamento de 36 meses e taxa de administração de 0,535% ao mês, mostra que a parcela inicial seria de R\$ 281,59. Visando à manutenção do poder de compra do consorciado, foi aplicado reajuste anual de 6%. No exemplo, os números evidenciam que, se o consumidor não tiver pressa e planejar seu objetivo, poderá, mês após mês, poupar para realizá-lo, com custo inferior a outras modalidades de parcelamento disponíveis no mercado. ■

Simplicidade do sistema também atrai adeptos

ELETROELETRÔNICOS

POTENCIAL ELEVADO

Ainda que tímida, a elevação de 4,3% do valor do ticket médio dos consórcios de eletroeletrônicos e outros bens móveis duráveis, de janeiro a dezembro do ano passado, revela um novo comportamento do consumidor, na avaliação da Abac. Ao fim do período, a modalidade abrigava 35 mil participantes e havia acumulado R\$ 101,8 milhões em créditos comercializados. Apesar de os dois dados terem recuado em relação ao ano anterior, a organização acredita que o novo perfil de mercado deverá acelerar o acesso das classes C e D a um círculo de consumo crescente, com a consequente retração ou estabilização dos preços ainda neste ano.

O maior estímulo para a contratação desse tipo de consórcio é a permanente atualização tecnológica dos eletroeletrônicos. Ela é acompanhada, na mesma proporção, pelo crescimento do desejo dos consumidores por equipamentos mais modernos, práticos e baratos, seja na linha branca (geladeiras, fogões, máquinas de lavar e micro-ondas), seja na marrom (televisores, aparelhos de som, home theaters e DVDs). Somam-se ainda os que focam seus objetivos em bens duráveis, e encontram no consórcio a forma ideal de realizar seus sonhos unindo modernidade e preço acessível. ■

REALIZAR OS PLANOS DA SUA FAMÍLIA MAS SEM DEIXAR ELA NO VERMELHO.

TEM JEITO?

SE TEM MAPFRE CONSÓRCIOS, TÁ RESOLVIDO.

- Parcelas de automóvel a partir de **R\$ 446,00***
- Parcelas de imóvel a partir de **R\$ 635,00***
- Opção de lances por SMS e Internet
- Atendente exclusivo e canal digital
- Concorra todo mês a um prêmio de R\$ 20 mil** e R\$ 34 mil**



Faça um MAPFRE Consórcios: comercial@mapfreconsorcios.com.br ou (11) 2663-5298



*Valores de parcela para cartas de R\$ 30 mil e R\$ 100 mil, no produto Flex e sem seguro. **Valores brutos, sem dedução de impostos. MAPFRE Capitalização: CNPJ 09.382.998/0001-00; Processo Susep nº 15414.001725/2012-72. A aprovação deste título pela Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua aquisição, representando exclusivamente sua adequação às “normas em vigor”. O consumidor pode consultar a situação cadastral de seu corretor de capitalização no site www.susep.gov.br, por meio do número de seu registro na Susep, nome completo, CNPJ ou CPF.



CONFIANÇA • SEGURANÇA • EXPERIÊNCIA



CONSÓRCIO
CANOPUS

SUAS CONQUISTAS COMEÇAM AQUI!

Conte com todos esses DIFERENCIAIS de uma grande empresa, com atuação nacional. O CONSÓRCIO CANOPUS está a serviço de suas próximas conquistas.

AUTOMÓVEIS • IMÓVEIS • CAMINHÕES • MOTOS • AERONAVES

www.consorcioanopus.com.br

FAMÍLIA FELICIDADE • FAMÍLIA INVESTIMENTOS • FAMÍLIA PROTEÇÃO
FUTURO VIDA RESERVATÁVEL • FAMÍLIA 5 CONTINENTES • FAMÍLIA RECONHECIDA
TRANSFÊRENCIA DE INVESTIMENTOS • FAMÍLIA 47 PAÍSES • FAMÍLIA LIDER NO BRASIL
PROTEÇÃO 5.400 ESCRITÓRIOS • CONSÓRCIOS 34.600 FUNCIONÁRIOS TRÁNSFERÊNCIA DE INVESTIMENTOS • FAMÍLIA 47 PAÍSES • FAMÍLIA LIDER NO BRASIL
SEGUROS CAPITALIZAÇÃO PREVIDÊNCIA • FAMÍLIA 47 PAÍSES • FAMÍLIA LIDER NO BRASIL
PESSOAS FAMÍLIA TRANSPARÊNCIA PROTEÇÃO • FAMÍLIA 47 PAÍSES • FAMÍLIA LIDER NO BRASIL
PROTEÇÃO • FAMÍLIA 47 PAÍSES • FAMÍLIA LIDER NO BRASIL

MAPFRE
A seguradora global de confiança.

www.mapfreconsorcios.com.br

VEÍCULOS

SEGMENTO É LÍDER E SEGUE EM ALTA

Carro-chefe são os veículos leves, que incluem automóveis, camionetas e utilitários

O setor de consórcio do grupo automotivo, que agrupa veículos leves, pesados e motocicletas, registrou crescimentos de 12,6% no número de consorciados ativos e de 3,5% no total de contemplações na comparação entre 2013 e 2012. Os dados, divulgados pela Associação Brasileira de Administradora de Consórcios (Abac), demonstram que o segmento continua à frente na modalidade no Brasil, principalmente porque segue em alta também o número de interessados em adquirir automóvel. Em dezembro de 2012, abrigava 4,4 milhões de consorciados, número que saltou para 5,0 milhões no mesmo mês do ano passado. Já a venda de novas cotas permaneceu estável, em cerca de 2,29 milhões. O volume de créditos comercializados cresceu 2,3%, e o de créditos ofertados, 7,8%.

O principal motivador desse bom resultado foi o segmento de veículos leves (automóveis, camionetas e utilitários), que se destaca não apenas no segmento automotivo, mas no Sistema de Consórcios em geral. Entre dezembro de 2012 e dezembro de 2013, ele registrou aumentos de 25% em número de participantes ativos; de 5,7% nas vendas de novas cotas; e de 11,6% nas contemplações.

As administradoras também comprovam o bom desempenho. A Disal Consórcios, por exemplo, realiza anualmente pesquisa própria para amparar suas estratégias comerciais. Com 7% de participação de mercado e entre as cinco maiores administradoras de consórcio de veículos do Brasil, a empresa apresentou elevações de 18% no faturamento e de 14% no

número de cotas ativas entre 2012 e 2013. Esse crescimento, aliás, vem marcando os últimos cinco anos da administradora. Para Luciana Precaro, diretora de Vendas e Marketing da Disal, os bons negócios derivam do entendimento dos brasileiros de que a modalidade é uma importante forma de investimento, e do desejo de aquisição do veículo próprio. "Segundo nossas pesquisas, a maioria dos consorciados da Disal são homens na faixa de 30 a 40 anos (68,34%), que estão comprando o primeiro carro. Eles identificam as vantagens e diferenças do consórcio em relação ao financiamento bancário. Mas há também leve aumento do público feminino, que representa 31,66% dos consorciados em nossa carteira", diz. Luciana pontua ainda que, na empresa, 24,5% dos consumidores compram mais de uma cota, e que a aquisição planejada foi o fator preponderante para a escolha de 48,41% dos participantes da modalidade, enquanto para 34,51% o diferencial é a ausência de juros, e para 13,2%, uma boa forma de investimento/poupança. ■

12,6%

Crescimento do número de consorciados ativos



MICHAEL JUNG - FOTOLIA

ELEVAÇÃO BENEFICIA O SETOR PRODUTIVO

Com foco no setor produtivo, o segmento de veículos pesados, que agrupa caminhões, ônibus, semirreboques, tratores e implementos, apresentou, de forma gradativa e sustentada, alta de 10% no número de participantes entre

dezembro de 2012 e dezembro de 2013. Segundo a pesquisa da Abac, o ticket médio também foi ampliado em quase 7%, demonstrando que os consorciados fizeram adesões por bens de maior valor. Já a venda de novas cotas, o nú-

mero de contemplações e o volume de crédito ofertado permaneceram estáveis na comparação entre 2012 e o ano passado, enquanto houve aumento de 2,5% no volume de créditos comercializados. ■

HONDA
The Power of Dreams

Consórcio Nacional Honda


Presente no mercado há 33 anos e com mais de 2 milhões de clientes, o Consórcio Nacional Honda é uma opção fácil e econômica para adquirir ou trocar o seu veículo.

4,5 MILHÕES DE VEÍCULOS ENTREGUES!

55 MIL CONTEMPLAÇÕES MENSAIS!



Faça já uma simulação em nosso site.

consorcionacionalhonda.com.br |  /consorcionacionalhonda

Consórcio Nacional Honda

Respeite os limites de velocidade.

CAC (11) 2172 7007 | SAC 0800 722 2340 | Ouvidoria 0800 771 5707 | Atendimento às Pessoas com Deficiência Auditiva 0800 722 2341.

TRABALHO

FGTS É ALIADO NA CONQUISTA DA CASA PRÓPRIA

Benefício está ao alcance de pessoas com carteira assinada que não têm imóvel financiado pelo SFH

Direito reservado a todos os profissionais com Carteira de Trabalho assinada desde outubro de 1988 e aos que, antes desse prazo, haviam optado pelo benefício, o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) soma-se ao consórcio para facilitar a aquisição de imóvel. A utilização parcial ou total dos saldos da conta vinculada totalizou R\$ 103,5 milhões no ano passado, quando foi adotada por 4.161 trabalhadores participantes de consórcios.

Os recursos depositados podem ser utilizados em quatro situações: na oferta de lances; no pagamento de parte das prestações; na complementação da carta de crédito para a compra de um bem de valor maior; e na amortização extraordinária ou liquidação de saldo devedor. No primeiro caso, 100% do saldo pode ser resgatado, e o consorciado deve apresentar o extrato da conta à administradora. Já o pagamento de prestações, inclusive em atraso (no máximo três), está limitado a 80% do valor das parcelas. No caso de complementação, o cálculo é simples: quem possuir consórcio cuja carta de crédito é de R\$ 30 mil e quiser adquirir imóvel no valor de R\$ 40 mil, poderá sacar R\$ 10 mil do FGTS.

É possível ainda usar o saldo para a construção de imóvel no Sistema de Consórcios, desde que comprovada a titularidade do terreno pelo consorciado, e aprovada a operação pelo agente operador. Por outro lado, é vedado o resgate dos recursos para a aquisição de terrenos/lotes e ampliação, reforma, melhoria de imóvel e

realização de infraestrutura.

O benefício está ao alcance de todos os trabalhadores que não possuam imóveis residenciais financiados pelo Sistema Financeiro da Habitação (SFH) nem imóveis residenciais concluídos ou em construção no município onde residem e/ou trabalham e nas imediações deles. Para se valer dos recursos, é necessário comprovar tempo mínimo de três anos de trabalho sob o regime do FGTS, o que pode ser feito pelos dados constantes no extrato da conta vinculada ou na Carteira de Trabalho. O tempo total resulta da soma de todos os períodos trabalhados, consecutivos ou não, em uma ou mais empresas.

Limites

A aquisição com recursos do FGTS está limitada a imóveis avaliados em até R\$ 650 mil, com exceção dos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, e do Distrito Federal, cujo valor é R\$ 750 mil. Há limites ainda para a utilização do benefício na construção de imóvel. Somado ao da carta de crédito, ele não pode exceder o menor dos seguintes valores: limite máximo de valor do imóvel estabelecido para as operações no âmbito do SFH; custo total das obras, em caso de construção em terreno próprio; custo total da obra, acrescido do valor do terreno, no caso de aquisição de terreno associado à construção; valor da avaliação efetuada pela Caixa Econômica Federal; e valor de compra e venda do imóvel considerado pronto. ■

R\$ **103,5**
milhões

Soma da utilização dos saldos de FGTS em 2013



SYDA PRODUCTIONS - FOTOLIA

Destinação dos recursos em 2013

Modalidade	Quantidade	Valor (R\$)
Aquisição de imóvel pronto (lance e complemento)	1.464	53.596.235,60
Amortização de saldo devedor	1.055	21.775.705,05
Abatimento de parte da prestação	471	4.641.297,16
Aquisição de imóvel em construção (lance e complemento)	121	3.731.582,70
Liquidação de saldo devedor	1.050	19.797.781,49
Total	4.161	103.542.602,00

Fonte: GEPAS/CAIXA

DICAS

CUIDADOS NECESSÁRIOS PARA UM NEGÓCIO SEGURO

Como toda operação financeira, a aquisição de cotas de consórcio exige planejamento e cuidados. O primeiro deles é saber exatamente como funciona o Sistema. Para isso, os interessados podem acessar o site da Abac, www.abrac.org.br, onde estão disponíveis cartilhas e guias a respeito. Caso desejem informações adicionais ou esclarecimentos sobre cláusulas contratuais, há no portal a área Atendimento ao Consumidor, além do telefone (11) 3231-5022. Também pela internet é possível consultar a relação de administradoras associadas e simular operações. Convencido de que a modalidade é um bom negócio, o próximo passo é escolher a administradora e verificar a regularidade dela, já que somente as autorizadas pelo Banco Central do Brasil podem vender cotas de consórcios.

Feita a checagem e selecionada a administradora, a própria Abac recomenda que o consumidor leia atentamente as cláusulas do contrato, verificando se o que foi anunciado em publicidade consta no contrato. Ele deve se ater ao crédito indicado, prazo de duração do grupo, percentual de contribuições e o respectivo critério de correção, despesas incidentes, tipos de seguros que poderão ser exigidos e garantias requeridas para liberação do crédito após a contemplação. Outros aspectos a serem avaliados são a possibilidade de optar por crédito de menor ou maior valor antes da contemplação, a forma de antecipação de pagamento de prestações e a viabilidade de ingressar em um grupo já

em andamento, entre outros. Também de acordo com o contrato, o consorciado contemplado poderá determinar o momento da aquisição, e ainda, caso não pretenda adquirir o bem/serviço, solicitar a conversão do crédito em dinheiro, após 180 dias da contemplação. Para isso, deverá pagar integralmente o débito com o grupo, cujo valor poderá ser deduzido do crédito a que tem direito.

Atraso

Regra importante e válida para qualquer investimento é não comprometer demais a renda mensal, sob pena de não conseguir honrar o compromisso até o final. Se acontecer de ficar devedor, o consorciado não concorrerá aos sorteios, tampouco poderá participar das assembleias gerais extraordinárias; terá ainda

que arcar com juros e multa sobre as parcelas não pagas, cujos valores serão calculados sobre o preço atualizado do bem ou serviço; e, se atrasar mais de uma prestação, poderá até ser excluído do grupo, dependendo do contrato. Caso já esteja com o bem em mãos e atrase o pagamento, a administradora poderá executar as garantias fornecidas, além de cobrar a multa e os juros.

Por essas razões, na ocorrência de atraso ou falta de pagamento de prestações, o mais adequado é procurar a administradora e tentar fazer um acordo. Se ainda não tiver sido contemplado, e perceber que não conseguirá arcar com as mensalidades, o consorciado poderá optar por um bem de valor menor ou transferir para outro a sua cota. Nos dois casos, porém, têm de haver a concordância da administradora. ■

O futuro começa agora

Quem planeja um futuro de realizações faz um consórcio Disal.

A Disal está há 26 anos na estrada e é a maior administradora independente de consórcios no segmento de veículos leves do Brasil.

Tudo isso faz da Disal a melhor e mais segura escolha para investir e realizar a compra do seu carro novo.

Acesse o site e conheça a rede de concessionárias autorizadas.

DISAL
CONSÓRCIO
www.disalconsorcio.com.br

POINT
COMUNICAÇÃO E MARKETING

22
anos trabalhando para o sucesso de seus clientes

A Point Comunicação e Marketing busca o sucesso de seus clientes em todas suas atividades.

- Organização de Eventos – economia de custos, criatividade, qualidade, comprometimento e responsabilidade;
- Cadernos Especiais – como este, veiculado hoje na Folha de S. Paulo, desenvolvemos o conteúdo, comercializamos e publicamos em importantes veículos;
- Captação de recursos – a Point é pioneira como empresa especializada na captação de recursos / patrocínios para Entidades e Projetos.

Se sua empresa tem algum Evento para realizar (lançamento de produtos / empreendimento, Road show, confraternização, assembleia etc) ou, precisa se comunicar através de um projeto editorial de impacto e objetivo, ou necessita de recursos para projetos / eventos, consulte-nos. Queremos colocar nossos 22 anos de experiência a seu favor.

twitter.com/pointcm
facebook.com/PointCM

www.pointcm.com.br
Tel: 55-11-3167.0821