

# SISTEMA DE Consórcios

ABAC - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ADMINISTRADORAS DE CONSÓRCIOS

Edição 72 - 2015



**Realizado em Foz do Iguaçu, XXXVII CONAC**  
aborda temas importantes para o crescimento  
do Sistema de Consórcios na atual economia



## Inspiração

Com relatos de sua experiência no espaço, Marcos Pontes mostra que “Sonhos se tornam realidade” quando há persistência e dedicação

## Prêmio Compartilhar

Troca de ideias e compartilhamento de boas práticas entre administradoras de consórcios marcam evento

## Vai Passar!

Ricardo Amorim explica crise econômica, destaca o consórcio como ferramenta para enfrentá-la e garante: o futuro é promissor



# Consórcio Honda

Ao longo dos 34 anos de história, realizamos sonhos e transformamos a vida de mais de 5 milhões de clientes.

Esta é uma grande conquista, que faz do Consórcio Nacional Honda o maior no segmento de motocicletas.

**5 milhões**  
de veículos entregues!

**55 mil**  
contemplações  
mensais!



Vá até uma concessionária Honda ou entre no site, e confira como o Consórcio Honda é uma opção fácil e econômica para adquirir ou trocar seu veículo.

[www.consorcionacionalhonda.com.br](http://www.consorcionacionalhonda.com.br)

 /consorcionacionalhonda

# Sumário

## 04 Palavra do Presidente

## Cerimônia de abertura 06

## 10 Posse do Novo Conselho Nacional

## Crise passageira - Ricardo Amorim 15

## 18 Palestras CONAC

## Jantar temático 30

## 32 Prêmio Compartilhar

## Prêmio participação 34

## 36 Palestras CONAEC

## Sonhos se tornam realidade - Marcos Pontes 42

## 45 Foz do Iguaçu, o lugar perfeito

## ExpoCONAC 46

## 50 Jantar de encerramento

A Revista Sistema de Consórcios e a ABAC não se responsabilizam por informações contidas em anúncios publicitários. A produção dos textos é livre, desde que citada a fonte. Em caso de reprodução, solicitamos o envio de um exemplar da publicação. Agradecemos aos associados e parceiros do Sistema de Consórcios por suas ideias e sugestões que possibilitam engrandecer o conteúdo desta publicação.

# SISTEMA DE Consórcios

**Conselho Editorial**  
Paulo Roberto Rossi, Maristela Aparecida Cordeiro, Monique Mansur Valinho

**Jornalista Responsável**  
Ligya Aliberti - MTB: 55.519 - Multivias Comunicação  
ligya@multiviascom.com.br

**Textos e Reportagens**  
Lissa Botezelli  
lissa@multiviascom.com.br

**Samuel Gonçalves**  
samuel@multiviascom.com.br

**Diretor de Mercado / Comercial**  
Gutenberg Soledade  
Tel: (11) 2281-8134 / 97732 7042  
www.dnfpropaganda.com.br

**Criação, Diagramação e Produção:**  
André Gutemberg - DNF Comunicação e Propaganda

**Assistente de Criação:**  
Warley Niz - DNF Comunicação e Propaganda

Fotos: Can Stock / Arquivo DNF / Wilson Aparecido Ruanis - WR Foto

### CONSELHO NACIONAL

**Presidente**  
Rodobens Administradora de Consórcios Ltda.  
Representada pelo Sr. Vitor Cesar Bonvino

**1º Vice-Presidente**  
Remaza Novaterra Administradora de Consórcio Ltda.  
Representada pelo Sr. Idevaldo Rubens Mamprin

**2º Vice-Presidente**  
Luíza Administradora de Consórcios Ltda.  
Representada pela Sra. Edna Maria Honorato

**Conselheiro**  
Administradora de Consórcio Nacional Honda Ltda.  
Representada pelo Sr. Ricardo Tomoyose

**Conselheiro**  
Bradesco Administradora de Consórcios S/A.  
Representada pelo Sr. Maurício Gomes Maciel

**Conselheiro**  
Unifisa Administradora Nacional de Consórcios Ltda.  
Representada pelo Sr. Luiz Fernando Savian

**Presidente Regional Sudeste I (SP)**  
Disal Administradora de Consórcios Ltda.  
Representada pelo Sr. Luís Carlos Toscano Júnior

**Presidente Regional Sudeste II (MG/RJ/ES)**  
Minasmaquinas Administradora de Consórcios Ltda.  
Representada pelo Sr. João Pedro de Andrade Salomão

**Presidente Regional Sul I (RS/SC)**  
Sponchiado Administradora de Consórcios Ltda.  
Representada pelo Sr. Carlos Alberto Sponchiado

**Presidente Regional Sul II (PR)**  
BR Consórcios Administradora de Consórcios Ltda.  
Representada pelo Sr. José Roberto Luppi

**Presidente Regional Norte/Centro-Oeste (AC/AM/RR/AP/PA/RO/TO/MT/MS/GO/DF)**

BB Administradora de Consórcios S/A.  
Representada pelo Sr. Alexandre Luís dos Santos

**Presidente Regional Nordeste (MA/PI/CE/RN/PH/PE/AL/SE/BA)**  
Eldorado Administradora de Consórcio Ltda.  
Representada pelo Sr. Rodrigo de Souza Pinto Freire

**Presidente Executivo**  
Paulo Roberto Rossi

**Departamento de Marketing**  
marketing@abac.org.br - (11) 3231-5022

# Sem medo da crise

**É** natural que em um congresso repleto de executivos e de empresários a instabilidade econômica tenha sido pauta frequente nas conversas. Mas o que podemos tirar de lição do XXXVII CONAC é que devemos respeitar a crise, e não temê-la. Isso porque, em 50 anos de existência, o Sistema de Consórcios passou por diversos cenários econômicos, inclusive de hiperinflação, e sempre soube como superar os obstáculos – em alguns momentos, soubemos até como crescer em meio às adversidades.

Lembro-me bem da primeira vez que assumi o posto de presidente da ABAC, em 1995, quando o segmento passava por uma grave crise de imagem causada por más práticas de algumas administradoras. Naquela época, demos ênfase total à divulgação de boas práticas para as administradoras, além de trabalhar arduamente com os formadores de opinião para reverter o mau momento.

Hoje, a situação é extremamente diferente. Nos últimos 15 anos, o consórcio se consolidou, se capitalizou, foi normatizado e, em 2008, ganhou o reconhecimento legal com a edição da Lei nº 11.795 (Lei dos Consórcios). Ano após ano, estamos batendo nossos próprios recordes, e temos a perspectiva de, com o bônus demográfico que se anuncia para 2020, atingirmos uma enorme massa de consumidores já existente e sem memória inflacionária, público ideal para o consórcio. Com foco na disseminação da educação financeira e no estabelecimento de cada vez mais parcerias, estamos prontos para colher um crescimento ainda maior.

Por tudo isso, o CONAC é de fundamental importância para o segmento, oferecendo discussões sobre como enfrentar as adversidades e aproveitar as oportunidades que surgem. Com esta edição da *Revista Sistema de Consórcios*, esperamos que você possa ficar por dentro de tudo o que aconteceu durante o evento.

Ótima leitura!

**Vitor Cesar Bonvino, presidente do Conselho Nacional da ABAC / SINAC**





# SONHO PLANEJADO, SONHO REALIZADO

Automóveis, caminhões, imóveis e serviços. Seja qual for seu projeto, conte com uma equipe treinada e qualificada, com atendimento personalizado em todo o Brasil.

A CAO A Consórcios é administrada pelo Grupo CAO A, através da Convef, e há mais de 25 anos trabalha com excelência para realizar sonhos e projetos de vida.

**LIGUE PARA A GENTE,**  
QUE A GENTE FAZ A CONTA JUNTO.

**3003-9745**

OU ACESSE: [CAOAconsorcios.com.br](http://CAOAconsorcios.com.br)



# CONSÓRCIO: pronto para a superação!

Em ano desafiador, entidades destacam importância de parcerias e reconhecem o Sistema de Consórcios como aliado para superar a crise

Depois do check-in no Mabu Thermas Grand Resort e de algumas horas de descanso pós-viagem, todo o público estava ansioso para a abertura oficial do XXXVII CONAC, que trouxe à tona a expertise do Sistema de

Consórcios em tempos de crise e marcou a posse oficial do novo Conselho Nacional da ABAC.

A tônica da cerimônia de abertura foi baseada no consórcio, modelo financeiro maduro e genuinamente

brasileiro, como auxílio para superação da crise. Participando pela primeira vez do CONAC, Luiz Moan Yabiku Junior, presidente da ANFAVEA, reconheceu a seriedade da crise econômica, mas lembrou que o cenário atual





# UNIÃO.

*o melhor caminho  
para o sucesso.*



A Disal é a campeã do  
Prêmio ABAC Compartilhar 2015!  
Agradecemos pela iniciativa da ABAC em  
proporcionar o compartilhamento das  
melhores práticas entre as  
administradoras de consórcio.

O compromisso em prestar um  
atendimento de qualidade aos nossos  
consorciados é o combustível para  
nosso aprimoramento constante.

[blog.disalconsorcio.com.br](http://blog.disalconsorcio.com.br)



Disal Consorcio Oficial



Disal Oficial



**DISAL**  
CONSÓRCIO

[www.disalconsorcio.com.br](http://www.disalconsorcio.com.br)



### Composição da mesa da cerimônia de abertura (da esq. para dir.)

- Paulo Roberto Rossi, presidente-executivo da ABAC;
- Maurício Gomes Maciel, diretor da Bradesco Consórcios, representando o Banco Bradesco, patrocinador do evento;
- Ilídio Gonçalves dos Santos, presidente da Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores (FENAUTO);
- Luiz Moan Yabiku Junior, presidente da Associação

- Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA);
- Vitor Cesar Bonvino, presidente eleito para o Conselho Nacional da ABAC;
- Fabiano Lopes Ferreira, então presidente do Conselho Nacional da ABAC;
- Anselmo Pereira de Araújo Neto, consultor do Departamento de Regulação do Sistema Financeiro do Banco Central do Brasil;

- Alarico Assumpção Júnior, presidente da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (FENABRAVE);
- Rodrigo Luiz Alves Carvalho, presidente da Associação Brasileira de Advogados de Empresas de Consórcios (ABAEC);
- Iroilton Medeiros, representando a Cetip, patrocinadora do evento;

ainda é bem melhor do que o de um passado recente. “Há 10 anos, vendíamos 1,5 milhão de carros por ano. A estimativa de vendas em 2015 é de 3 milhões e, em até 20 anos, de 7 milhões. Para isso, o consórcio é fundamental, pois estimula toda a cadeia produtiva.”

O presidente da FENABRAVE, Alarico Assumpção Júnior, por sua vez, destacou o Sistema de Consórcios como um baluarte para montadoras e distribuidoras, ressaltando a importância de um tripé formado por FENABRAVE, ANFAVEA e ABAC: “Unidos, somos gigantes”, enalteceu.

Já Rodrigo Luiz Alves Carvalho, presidente da ABAEC, lembrou a parceria de longa data existente

entre sua associação e a ABAC e destacou a programação do CONAEC (Congresso Nacional dos Advogados de Empresas de Consórcios), que foi realizado simultaneamente ao CONAC. “As palestras são referentes a assuntos novos sobre o Sistema e que, por isso, merecem um estudo aprofundado.”

### Novo Conselho toma posse

Durante o evento, também foi realizada a posse oficial do novo Conselho Nacional da ABAC: presidente, vice-presidentes, conselheiros e presidentes regionais (veja depoimentos do novo Conselho nas páginas 12 e 13).

Fabiano Lopes Ferreira, então

presidente do Conselho Nacional da ABAC, falou, emocionado, sobre cada um dos que compunham a mesa da cerimônia de abertura. Com direito à citação de música do seu conterrâneo mineiro Milton Nascimento (“A hora da chegada é a mesma da partida”), ele enfatizou os momentos de aprendizado em seus quatro anos de gestão, principalmente em relação às tomadas de decisões colegiadas. “Mais do que o cargo, o que me engrandece é o sentimento de servidão ao segmento”, disse.

Afirmando que, desde o começo de sua gestão, colocou como prioridade a aproximação com associados, órgãos públicos e consorciados, o ex-presidenten-



te do Conselho Nacional deixou o cargo satisfeito com os resultados e confiante em relação à nova presidência. “Tivemos crescimento do segmento, mesmo com a diminuição do número de administradoras. Deixo a presidência com a marca histórica de mais de 6,2 milhões de consorciados ativos e com muita tranquilidade, pois conheço a honradez, a competência e a experiência de Vitor Cesar Bonvino”, comunicou.

Bonvino, que assumiu a presidência do Conselho Nacional da ABAC pela segunda vez, lembrou que retorna ao posto exatos 20 anos após sua primeira posse e fez uma análise sobre os cenários dos dois momentos: “A situação atual é bem melhor do que aquela que vivi, há exatos 20 anos, quando o consórcio passava por uma crise de imagem. Na última década, o Sistema teve um crescimento bastante significativo, com uma credibilidade

decorrente de boas práticas das administradoras”.

Para ele, é preciso respeitar, mas não temer a crise atual. “Nos últimos 50 anos, o consórcio já passou por crises de diferentes naturezas. Conseguimos consolidar o produto e crescer – nas crises ou apesar delas”, ressaltou. Ainda em seu discurso, o novo presidente disse que vê diversas oportunidades para

que o Sistema cresça ainda mais e colocou como prioridades a disseminação do consórcio como mecanismo de compra planejada, a promoção da educação financeira para a população, o distanciamento da comparação entre consórcio e financiamento, o aumento da produtividade das administradoras e a atenção aos custos.

Membros do novo Conselho Nacional da ABAC ▼



## Atrações extras



Antes de acompanhar debates relevantes para o futuro do setor e de conhecer os novos integrantes do Conselho Nacional da ABAC, o público relaxou com o stand-up comedy do humorista Zé Neves e ampliou o networking por meio de um delicioso jantar.

Paralelamente, a representante comercial Catarina Vieira, da Rodobens Comunicação Empresarial, apresentou o AppTV, aplicativo personalizado de comunicação utilizado para a cobertura do CONAC. Os participantes que

baixaram o aplicativo em seus celulares tiveram acesso a informações sobre o evento, como a programação completa e os cliques das atividades diárias.



# Novo Conselho Nacional

## toma posse

Eleição aconteceu durante o primeiro dia do CONAC;  
 Assembleia Geral teve conta e balanços aprovados

**R** Realizada anualmente para demonstração de contas da ABAC, a Assembleia Geral Ordinária deste ano incluiu em sua pauta a eleição do novo Conselho Nacional da entidade. Enquanto era realizada a prestação de contas, os participantes do congresso aproveitaram para votar (*veja depoimento dos eleitos na página 12*).

Todos os votos foram computados ainda no primeiro dia do evento, sendo empossados, na cerimônia de abertura (*ver mais na página 6*), o presidente, primeiro e segundo vices do Conselho Nacional, além dos conselheiros e presidentes regionais para o biênio 2015/17.

### Contas aprovadas

Durante toda a tarde do primeiro dia do CONAC, os participantes do Congresso puderam acompanhar a prestação de contas referentes ao período de janeiro de 2014 a março de 2015. As contas do SINAC também estiveram na pauta. O presidente-executivo da ABAC, Paulo Roberto Rossi, foi o responsável pelos relatos financeiros e de reuniões das entidades, descrevendo as reuniões com os comitês de Assessoria de Imprensa, Contabilidade, Crédito, Jurídico,

Marketing, Tecnologia da Informação e Temático do CONAC.

Outra etapa foi a divulgação dos resultados de diversos grupos de trabalho criados para debater e trocar informações de assuntos que vão desde a retenção no consórcio até a escrituração fiscal digital. “Os resultados obtidos nos Grupos de Trabalho subsidiam a proposição de pleitos a serem encaminhados às autoridades e a elaboração de políticas de apoio à gestão de grupos”, destacou Rossi.

Em relação à participação da entidade em eventos, alguns destaques foram o VI Enbraci (Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis) e o CIMI (Congresso Internacional do Mercado Imobiliário), com a palestra “*Como ganhar dinheiro com a venda de consórcio e de imóveis para consorciados*”. Rossi também relatou as pesquisas realizadas durante o período – oito, no total –, destacando a Pesquisa de Mercado & Nível de Satisfação 2014, realizada em parceria com a Quorum Brasil.

Já a assessora de marketing da ABAC, Monique Mansur, exibiu diversos números da publicidade da entidade, com destaques ao Twitter, ativo e com mais de 3 mil seguidores, e à página do Facebook, com mais de

165 mil fãs. Ainda no meio digital, foi realizado um trabalho de patrocínio no Google, com anúncios aparecendo em pesquisas relacionadas ao consórcio – no total, foram R\$ 18 mil investidos nessa área –, além da campanha *O Novo Brasil Redescobre o Consórcio*, iniciada em 2013, ter se mantido ativa até outubro de 2014, com investimentos de cerca de R\$ 1 milhão e quase 400 mil visitas no hotsite da campanha. No ambiente “off-line”, foram realizados anúncios em revistas de interesse, como o anuário da FENABRAVE e as revistas Dealer e FENAUTO.

Finalizando a prestação de contas, o assessor de imprensa Cláudio Licciardi mostrou a evolução dos resultados dos valores de centimetragem de mídia espontânea, totalizando mais de R\$ 343 milhões (8,2% de crescimento em relação ao período anterior). “Tivemos menos matérias inseridas na mídia se comparada à última análise. Entretanto, foram matérias muito mais qualificadas, ocupando espaços maiores, o que eleva o valor”, explicou. No total, foram enviados à imprensa 30 releases, resultando em cerca de mil notícias publicadas em 168 veículos de mídia diferentes.





# SOB OLHAR DO ESPECIALISTA O MELHOR CUSTO X BENEFÍCIO NA AVALIAÇÃO DE SUA CARTEIRA



"A cada R\$1,00 investido a DEKRA retorna aos clientes R\$168,00 em redução de riscos".

A DEKRA desenvolveu um produto pensado especialmente na avaliação do veículo e redução do risco em operações financeiras onde o veículo é parte integrante do negócio.

A DEKRA possui também, serviços agregados à Vistoria Prévia para que você tenha a melhor avaliação de sua carteira:

- ▶ Decodificação do chassi
- ▶ Coleta e precificação dos danos
- ▶ Avaliação do valor de mercado do veículo (Fontes de pesquisa: FIPE e MOLICAR)
- ▶ Consulta do histórico veicular (CHECKAUTO)

Agende uma reunião com nossos especialistas:  
0 XX (11) 4418-7108 - e-mail: comercial@dekra.com



VALOR REAL

CÁLCULO  
DE REPAROS

PREÇO JUSTO

A DEKRA é fornecedora internacional de serviços para o setor automobilístico. Presente em mais de 50 países e 90 anos de mercado é líder mundial em inspeção técnica veicular e testes em veículos. No Brasil, a DEKRA está presente em todos os estados do país, (mais de 4.800 municípios), onde atua no segmento de vistorias, inspeções, regulação, consultoria e homologações.

 **DEKRA**  
Sua Segurança.

# Com a palavra, o novo Conselho

*“É uma grande honra voltar à presidência da ABAC, agora muito mais experiente do que em minha primeira passagem. Todos os associados podem esperar muito comprometimento, tanto de minha parte como dos 11 companheiros que farão parte dessa jornada. Nossa missão será continuar a divulgação do Sistema, disseminar as boas práticas e aumentar o relacionamento com associações e entidades.”*

**Vitor Cesar Bonvino, presidente do Conselho Nacional (Rodobens Consórcio).**

*“A ABAC sempre foi uma instituição forte e responsável. Sobreviveu a várias intempéries econômicas setoriais e nacionais sempre imbuída de proteção do Sistema e, ao mesmo tempo, em defesa dos consorciados. Ganhou respeito dos órgãos governamentais e dos consumidores. Certamente, temos vários desafios no aprimoramento do segmento e, assim, espero continuar contribuindo com a nova administração, capitaneada pelo presidente Vitor Cesar Bonvino.”*

**Idevaldo Mamprin – 1º vice-presidente do Conselho Nacional (Consórcio Remaza).**

*“Já venho trabalhando como conselheira há três mandatos. Acredito no consórcio e, por isso, participo para contribuir com ideias e relacionamento, seja com o mercado, seja com as pessoas. Pretendo atuar junto com os órgãos competentes, devolvendo um pouco do que aprendi com a experiência do dia a dia do consórcio.”*

**Edna Maria Honorato, 2º vice-presidente do Conselho Nacional (Consórcio Luiza).**

*“Nesses anos em contato estreito com o Sistema, adquiri experiência e conhecimento que espero compartilhar com os integrantes do Conselho, principalmente servindo o novo Presidente Regional Sudeste I, que está me sucedendo. Como coordenador do Comitê de Marketing, pretendo dar continuidade ao programa de divulgação do Sistema de Consórcios, em curso, notadamente no quesito educação financeira, dirigido aos novos consumidores brasileiros.”*

**Luiz Fernando Savian, conselheiro (Unifisa Consórcio Nacional).**

*“Durante nossa gestão no Conselho da ABAC, o objetivo é contribuir no fortalecimento do segmento, aproveitando o amadurecimento do consumidor, que demonstra preocupação com planejamento financeiro, por meio do incentivo ao desenvolvimento da educação financeira e do consumo responsável.”*

**Maurício Gomes Maciel, conselheiro (Bradesco Consórcios).**

*“Espero contribuir de maneira efetiva, representando as Administradoras de Consórcio ligadas às montadoras, sempre trabalhando pelo fortalecimento da indústria de consórcios e pela ampliação de todo o mercado brasileiro.”*

**Ricardo Tomoyose, conselheiro (Consórcio Nacional Honda).**

*“Esperamos melhorar a capacitação dos profissionais de vendas na nossa região, pois é a partir deles que se inicia o relacionamento do cliente com o Sistema de Consórcios, assim como realizar maiores divulgações do segmento de consórcio na região.”*

**Rodrigo de Souza Pinto Freire, presidente Regional Nordeste (Consórcio Eldorado).**

*“O plano de gestão está pautado no desenvolvimento de programas para aumentar a integração entre as Administradoras de Consórcios e, em conjunto com o Conselho Nacional da ABAC, defender os interesses das Administradoras e garantir a perenidade do Sistema de Consórcios no Brasil.”*

**Luís Carlos Toscano Júnior, presidente Regional Sudeste I (Disal Consórcio).**

*“Espero contribuir com o Sistema de Consórcios sendo um elo entre as Administradoras de Consórcios e a ABAC, bem como difundir as boas práticas do segmento e tentar fazer com que um maior número de Administradoras sejam afiliadas à entidade.”*

**João Pedro de Andrade Salomão, presidente Regional Sudeste II (Consórcio Minasmáquinas).**



*"Espero contribuir para que, nesse momento de desafios econômicos, o segmento de Consórcio aumente a sua importância junto ao mercado consumidor na aquisição de bens."*

**Carlos Alberto Sponchiado, presidente Regional Sul I (Consórcio Sponchiado).**

*"Vamos buscar solidificar o produto consórcio como ferramenta de conquista, aumento e manutenção patrimonial de indivíduos e de famílias, promovendo inclusão social por meio da poupança programada e da formação patrimonial. Em outra frente, vamos intensificar a aproximação com o Banco Central do Brasil de forma a influenciar a normatização do Sistema, produzindo segurança, transparência, equidade e responsabilidade aos consorciados, às administradoras e aos grupos consorciais."*

**José Roberto Luppi, presidente Regional Sul II (BR Consórcios)**

*"Em minha gestão como Presidente Regional, pretendo atuar na aproximação das Administradoras da nossa regional, construir pauta de discussão específica para tratar dos nossos problemas, com reuniões exclusivas, e levar propostas de solução para a ABAC, a fim de contribuir com o setor."*

**Alexandre Luís dos Santos, presidente Regional Norte/Centro-Oeste (BB Consórcios).**

## Palavra do ex-presidente

*"Desde o início, procurei uma gestão de continuidade, pois já fazia parte do Conselho Nacional. Em seguida, o foco foi no aperfeiçoamento do relacionamento com a imprensa, o Banco Central, os órgãos de proteção ao consumidor e o poder judiciário, sempre nos disponibilizando a atender prontamente esses públicos. Saio com a sensação de dever cumprido e de ter um crescimento enorme pessoal e profissional, principalmente relacionado às questões de trabalho em equipe e de decisões colegiadas. Fico tranquilo em relação ao trabalho do Dr. Vitor, que, por já ter sido presidente da entidade, participar ativamente da ABAC há mais de 20 anos, ser um profissional experiente e competente e por representar uma empresa do porte e da grandeza da Rodobens, irá tirar de letra os desafios que o aguardam no Sistema."*

**Fabiano Lopes Ferreira, ex-presidente do Conselho Nacional (Multimarcas Consórcios).**

# BB Consórcios

Acesse [bb.com.br](http://bb.com.br), aba Consórcios, e conheça o portfólio completo para aquisição de bens e serviços. São várias opções para:

- Imóveis;
- Automóveis;
- Caminhões ou veículos pesados;
- Motocicletas, eletroeletrônicos e serviços.

**Central de Atendimento BB – 4004-0001 | 0800 729 0001**

**SAC BB – 0800 729 0722**

**Ouvidoria – 0800 729 5678**



# BR Consórcios avança



Grupo estima crescer 15% em 2015



Da direita para esquerda: Carlos Alberto Lyra, Mário Roquette, José Roberto Luppi, Rodolfo Montosa, Sebastião Cirelli, Manoel Barros e Reinaldo Bertini

O ano de 2015 começou bem para a BR Consórcios. Com pouco mais de três anos, a empresa, que é pioneira em agregar administradoras diversas dentro de uma mesma plataforma, comemora um valor de vendas 82% maior em 2014, se comparado ao ano anterior. “Para 2015, prevemos crescimento de 15% em vendas de créditos de consórcios”, antecipa Rodolfo Garcia Montosa, diretor geral da operação.

“A união do Consórcio Araucária à BR Consórcios foi muito positiva, pois permitiu à nossa empresa, que era local, ter atendimento e produtos nacionais, com qualidade e todo o suporte do back office da BR”, afirma Reinaldo Bertini, diretor da Araucária, que cresceu 49% em 2014. “A BR Consórcios veio para maximizar a operação e reduzir custos”.

“A BR Consórcios passa muita confiança e credibilidade. Agora resolvemos todas as questões de regulamentação e escalização do Banco Central com mais tranquilidade e rapidez”,

conta Manuel Barros, diretor do Consórcio Santa Emília, que triplicou as suas vendas em 2014. “A Lei dos Consórcios só saiu por empenho do Rodolfo Montosa, diretor da BR Consórcios. O brasileiro construiu o seu consumo e agora vamos ajudá-lo a construir o seu crédito, com o consórcio”, comemora.

“Um dos motivos que me fez aderir à BR Consórcios é ver a credibilidade de quem está à frente da operação. A parceria com a Rodobens também nos deu muita tranquilidade. Essa identidade, BR Consórcios, nos deu condições de continuar vendendo, pois estamos dentro de uma grande corporação, com amplo portfólio, suporte total e ganho em escala. E tudo isso mantendo a nossa marca”, declara Mário Roquette, diretor do Consórcio Saga, que comercializou mais de cinco mil cotas em 2014.

“A economia em escala é uma grande vantagem para nós”, destaca Carlos Alberto Lyra, diretor do Consórcio Lyscar. “Com a BR Consórcios,

vi muitos resultados crescerem. Agora temos indicadores e estatística para acompanhamento e melhoria das vendas e da operação de modo geral. Cada um do grupo continua com a sua identidade, diminuindo custos e aumentando a qualidade e as oportunidades. Agora sou local, com abrangência nacional. Hoje tenho um amplo portfólio para atender de forma diferenciada”.

A empresa prepara-se para maior crescimento. “Administramos cerca de 90 mil consorciados ativos, mas estamos preparados para ampliar rapidamente nossa base de clientes”, declara José Roberto Luppi, diretor de operações, referindo-se à expansão do quadro de profissionais, das instalações e investimentos em tecnologia. “O mais importante é que estamos crescendo em diferentes canais comerciais, com total controle da qualidade de nossas vendas”, afirma Sebastião Cirelli, diretor comercial da BR Consórcios, comemorando elevados índices de retenção de clientes.



# Passageira

Ricardo Amorim explica crise econômica, destaca o consórcio como ferramenta para enfrentá-la e garante: o futuro é promissor

**A** “A noite é sempre mais escura antes do amanhecer.” Não, a frase não é do economista Ricardo Amorim, responsável pela primeira palestra do XXXVII CONAC, nem de qualquer outra autoridade que esteve no evento. Na verdade, a frase vem de Hollywood, mais especificamente, do filme *Batman: O Cavaleiro das Trevas* (2008), e expõe bem o cenário crítico da economia brasileira: a escuridão atual deve ser finalizada com um belíssimo esplendor nos próximos anos.

Pelo menos é isso que espera Amorim, também diretor da Ricam Consultoria e um dos apresentadores do programa *Manhattan Connection*, da Globo News. Por meio de vasto conhecimento sobre o mercado, o palestrante desmistificou alguns pontos polêmicos, que, em tempos de instabilidade, geram medo e insegurança na população, e ressaltou o papel de protagonista do consórcio para auxiliar a retomada do crescimento nacional.

“Uma série de fatores levaram à crise, desde a falta de mão de obra qualificada até o aumento dos salários e a queda de produção”, detectou. “Sem contar o baixo investimento em infraestrutura, que corresponde a apenas

2,5% do PIB, quando, na verdade, precisaríamos de pelo menos 3% apenas para manter o que já temos. Ou seja, ano a ano, nossa infraestrutura está piorando, em vez de melhorar.”

Frequentemente questionado sobre a iminência de uma bolha imobiliária no Brasil, como a que aconteceu nos Estados Unidos, o economista afastou a possibilidade. “Todos os países que sofreram com a bolha tinham um fator em comum: mais de 50% de seu PIB

“Todos os países que sofreram com a bolha tinham um fator em comum: mais de 50% de seu PIB vinha do crédito imobiliário. No Brasil, esse valor corresponde a apenas 9%.”



Ricardo Amorim lotou o auditório do CONAC e ressaltou o consórcio como importante ferramenta para enfrentar a crise

vinha do crédito imobiliário. No Brasil, esse valor corresponde a apenas 9%.”

Esse esclarecimento em relação à possibilidade da bolha foi um dos pontos destacados pelo público quando o economista abriu espaço para perguntas. O gerente administrativo da União Catarinense, Jaci Paulo de Quadra, enfatizou o conhecimento do palestrante. “Abriu nossa cabeça sobre oportunidades que não enxergamos e tirou alguns medos, como essa possibilidade do estouro da bolha imobiliária”, elogiou.

### Saída da crise

Segundo Amorim, o cenário que se desenha no exterior deve favorecer o Brasil no enfrentamento da crise. O palestrante afirmou que há uma grande migração da zona rural para a zona urbana na China, o que vai demandar ainda mais a exportação de alimentos do Brasil para o país asiático. “E a Índia segue o mesmo caminho”, revelou.

O economista também foi enfático ao ressaltar o consórcio como uma das ferramentas para o enfrentamento da instabilidade



econômica: “É um dos mecanismos mais importantes para fazer o consumo crescer”, disse. Finalizando a palestra, Amorim lembrou que crise, de fato, é uma abertura a oportunidades. “Prova disso foi a crise internacional, em 2008. Assim que as coisas se estabilizaram, o crescimento foi muito maior”, lembrou.

O diretor da Rodobens, Ronald Macedo Torres, disse que a palestra foi esclarecedora, mostrando de maneira simples dados advindos de muita pesquisa. “Mostrou que não devemos subestimar a crise, mas que temos um futuro interessante, o que corrobora com o que o Sistema de Consórcios acredita.”

## Imóvel caro?

Outro mito derrubado por Amorim é o de que o imóvel no País tem um valor demasiado elevado. Para ele, é injusto comparar o Brasil a países desenvolvidos. Ao exibir um estudo que fez a partir da relação do valor do imóvel com a renda mediana da população pelo mundo, o economista coloca o Brasil em 46º lugar em uma lista com 123 países.

“No Brasil, demoramos cerca de 13 anos para pagar

um imóvel. Nos Estados Unidos, o tempo é de apenas três anos, mas devemos lembrar que os valores de lá caíram demais por causa da bolha imobiliária. Em contrapartida, um dos lugares ‘mais caros’ é a Síria, que teve quase metade dos imóveis destruídos por conta das guerras, o que encareceu o que restou.”



260mil  
bens entregues

desde 2011 uma das  
melhores  
empresas  
para se trabalhar

msantos.com.br

*feliz aqui 😊*

**Cliente Luiza.**

O resultado da felicidade dos nossos colaboradores só poderia deixar nossos clientes mais satisfeitos.

Somente uma empresa que trabalha com a felicidade estampada no rosto pode oferecer a seus clientes sua conquista mais feliz!

Acesse nosso site:  
[www.consorcioluiza.com.br](http://www.consorcioluiza.com.br)

**Consórcio Luiza.**

Uma empresa vencedora que faz parte de um grupo de sucesso há 22 anos.

2º lugar no Prêmio Abac Compartilhar e premiada pelo 4º ano consecutivo como uma das melhores empresas para se trabalhar no GPTW da revista Época.



Trabalhe conosco:  
[curriculo@consorcioluiza.com.br](mailto:curriculo@consorcioluiza.com.br)



# Entusiasmo é tudo!

Em um clima extremamente motivador e próximo, Thiago Concer deu dicas para prospecção de clientes e sucesso em vendas

Quem trabalha com vendas sabe muito bem a importância do brilho nos olhos para convencer o cliente de que o produto é tudo o que ele realmente precisa. Por isso, de acordo com Thiago Concer, gerente comercial e de marketing, o grande desafio do vendedor é se manter entusiasmado, especialmente quando as vendas não acontecem da maneira como se deseja.

“Não existe atalho para o sucesso, por isso jamais podemos nos guiar pelo caminho mais fácil, que gera desânimo”, enfatizou Concer, ao exemplificar maneiras de manter sempre

o ânimo: “Estude, leia, mantenha-se atualizado. Invista em tempo para conhecer bem seu cliente e, assim, você terá todas as ferramentas para uma abordagem perfeita”.

Para finalizar, o palestrante arancou aplausos dos congressistas ao desafiá-los a sair de suas casas no dia seguinte focando nos sonhos que mais querem realizar. “Quando saírem para enfrentar a realidade do dia a dia, saibam que não existe outra oportunidade a não ser a do sucesso. Por isso, eu digo: acreditem e deem o melhor de si para conquistá-lo!”



Para Thiago Concer, gerente comercial e de marketing, a melhor hora para vender é agora ▲

## Compliance: questão estratégica

Especialistas expuseram a importância da área para as administradoras de consórcio e enumeraram os passos essenciais para sua implantação

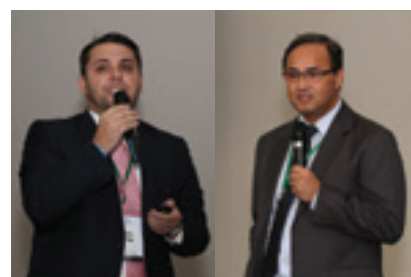
Com o nome derivado do verbo inglês *to comply* – em português, “cumprir” –, a área de Compliance vem se tornando cada vez mais importante para as administradoras de consórcio. Não é para menos: contar com um departamento que garanta o cumprimento das normas é primordial para um segmento que está diretamente ligado à sua credibilidade, como é o consórcio.

Foi essa a pauta da palestra *Compliance no Sistema de Consórcios: a teoria, a prática e a realidade*. Baseado em uma pesquisa realizada com 34 administradoras, Rodrigo Abbruzzini, da Deloitte (empresa que fez a pesquisa), garantiu que compliance tem que partir de uma visão estratégica das

empresas. “O objetivo da área só será concretizado se a liderança comprar a ideia. É necessário entender que o compliance permite uma governança corporativa muito mais eficaz”, relatou.

Régis Guimarães Garcia, controller da Conseg Administradora de Consórcios, também deu seu depoimento, mostrando os passos essenciais para implantar o compliance: aceitação da liderança da empresa, formação do time responsável pela área, elaboração do código de ética e de conduta, estudo dos controles internos, identificação das áreas de risco, criação de uma ouvidoria interna e anônima, comunicação e mensuração. “Pode pare-

cer custoso, mas há diversas vantagens ligadas à implantação do compliance, como maior credibilidade, transparência com os stakeholders, diminuição dos riscos e das fraudes e proteção patrimonial”, explicou.



Rodrigo Abbruzzini (esq) e Régis Guimarães Garcia (dir) apresentaram a importância da área de compliance numa administradora de consórcio ▲



# Sonhar ou realizar ?

Sonhar é muito bom,  
mas realizar é muito melhor.  
Entre o sonho e a realização,  
fique com esta.

**Adquira consórcios de bens ou serviços na  
Multimarcas**



Honda CG 125 Fan  
\*R\$ 6.196,00 em 70 vezes  
de R\$ 110,20



Palio fire 1.0 flex 4p  
\*R\$ 26.270,00 em 80 vezes  
de R\$ 457,33



R\$ 222.962,02 de crédito  
para imóvel em 180 vezes  
de R\$ 1.879,83

\*Preços sujeitos a alterações conforme tabelas dos fabricantes

Matriz em Belo Horizonte, representações em diversos  
Estados e presença em todo o país por intermédio das  
concessionárias de automóveis Chery e da rede de  
distribuidores e concessionários de Pneus Bridgestone.

[www.multimarcasconsorcios.com.br](http://www.multimarcasconsorcios.com.br)  
Ouvidoria: 0800 722 1666 | Geral: 31 3036 1666



**Multimarcas**  
CONSÓRCIOS

o seu consórcio multibrasileiro



# Grupo discute a retenção de consorciados

Durante painel sobre retenção, administradoras mostraram boas práticas para elevar o índice ▲

Padronização de índices é o primeiro passo para mensurar melhor o quesito; administradoras compartilham boas práticas

O que não se mede não se gerencia. Essa foi a principal ideia defendida no painel “Retenção de Consorciados”, mediado por Rodolfo Montosa, diretor geral da BR Consórcios. Durante a apresentação, Montosa exibiu a média de retenção de consorciados dos últimos cinco anos, demonstrando que o item vem sofrendo quedas anuais no período (segundo dados do SAG/Bacen).

Em razão da importância do tema, a discussão da pauta teve início antes mesmo do XXXVII CONAC, quando um grupo formado

por nove administradoras se reuniu por cinco vezes para levantar ideias para o painel. “O caminho da fidelização do cliente deve ser revertido e de forma sistêmica”, destacou Montosa.

A primeira proposta é a padronização dos índices de retenção, pois cada administradora mensura seus resultados de maneiras diferentes, o que impede a criação de um panorama nacional.

O grupo também percebeu que a maior parte dos cancelamentos ocorre nas primeiras parcelas, o que gera maior impacto na saúde

dos grupos. Por isso, outra ideia é tornar os índices mais rigorosos – mensurando a retenção a partir do número de adimplentes, não apenas dos clientes ativos – e dividi-los em três categorias: Índice de Retenção de Curto Prazo (IRC), Índice de Retenção de Médio Prazo (IRM) e Índice de Retenção de Longo Prazo (IRL) (veja quadro com mais informações).

Para auxiliar as administradoras na tomada de consciência e de decisão a respeito do assunto, a ABAC lançou o *Sistema Índices de Qualidade*, cuja finalidade é oferecer



um benchmarking completo dos indicadores de retenção. As informações do Sistema vêm direto dos dados fornecidos pelas administradoras ao Banco Central, passando por uma organização para que sejam exibidas em gráficos bastante intuitivos. O *Sistema Índices de Qualidade*, cuja contratação é feita mediante pagamento anual, poderá ser acessado pelo site da ABAC, com login e senha exclusivos para a ferramenta.

### Boas práticas em retenção

Durante o painel, três administradoras apresentaram boas práticas de retenção de consorciados. A primeira a subir ao palco foi Tatiana Reichmann, diretora superintendente da Ademilar.

A partir de uma pesquisa com base em 26 grupos, com créditos de R\$ 40 mil a R\$ 500 mil, Tatiana notou que os grupos com créditos de até R\$ 100 mil eram os responsáveis por quase 60% dos cancelamentos da administradora. “Com base nesses dados, podemos discutir a viabilidade de determinados créditos e traçar estratégias para

melhorar esses resultados”, ressaltou.

Quem também compartilhou boas práticas foi Guaraci Oliveira, consultor da Embrakon, que estimulou a venda por débito automático como ferramenta para aumento da retenção de consorciados. “Dados de nossa empresa mostram que clientes com débito automático têm um índice de retenção 58% maior que os demais”, afirmou.

Para melhorar o desempenho no quesito, a administradora lançou uma campanha para a equipe de vendas que teve como premiação o sorteio de um carro Zero Km e 20 televisões. Já na central de relacionamento, a opção “débito automático” foi incluída no script do pós-vendas e do SAC, no atendimento web e em mensagens nos boletos. O resultado foi um aumento de 130% nas vendas realizadas dessa maneira. “Hoje, 23% de nossas vendas são realizadas com essa forma de pagamento”, revelou o consultor.

Por fim, Francisco Coutinho, superintendente da Rodobens, mostrou quatro passos para reter o cliente: conscientização; identi-

ficação dos motivadores do cancelamento; percepção de que reter é igual a vender; e mudança de cultura. Segundo Coutinho, é necessário que a equipe comercial também seja responsável pelo índice de retenção. “Quem vende conhece o cliente, sabe os motivos daquela compra e pode reverter uma situação de maneira muito mais eficaz do que uma equipe de pós-venda, que não tem uma relação próxima com o consorciado”, afirmou. O superintendente também disse que a venda com qualidade é um dos motivadores para o sucesso. “A venda deve ser consultiva, em vez de compulsiva.”

## IRC – Índice de Retenção de Curto Prazo

*Medição em grupos que tenham quatro parcelas recebidas, considerando o número de clientes adimplentes. Quase 70% dos cancelamentos acontecem nesse período, que tem forte impacto na saúde dos grupos.*

## IRM – Índice de Retenção de Médio Prazo

*Medição em grupos que tenham 12 parcelas recebidas, considerando o número de clientes adimplentes.*

## IRL – Índice de Retenção de Longo Prazo

*Medição acumulada da retenção de clientes ativos e quitados de todos os grupos em andamento da administradora. Em outras palavras, quando um determinado grupo se encerra, apresentará o IRL definitivo indicando a performance de qualidade absoluta.*



# Munido de tecnologia

Como uma “metralhadora” de ideias, João Kepler expôs maneiras simples de usar todo o arsenal tecnológico a favor das vendas

O processo de venda sempre foi o que conhecemos nos dias de hoje: pessoas querendo vender e outras querendo comprar. Porém, de acordo com João Kepler, um dos maiores palestrantes do Brasil na área de marketing digital, com o advento da internet, as vendas ganharam uma nova roupagem, exigindo que vendedores, inclusive do segmento de consórcio, tenham presença online e desenvolvam novas habilidades para continuar aumentando suas vendas.

“Isso não deve ser encarado como

um problema, mas como um desafio de ver o mundo através de novas perspectivas”, disse Kepler, que também citou a importância da interação nas redes sociais, como Facebook, Twitter, Instagram e LinkedIn, para participar de grupos de discussões específicas, mostrar os produtos, ampliar a rede de contatos e até fazer parceria de negócios. “É preciso ter em mente que o cliente que buscamos está nas redes sociais.”

E para munir o vendedor de consórcio e ajudá-lo a usar a tecnologia a seu

favor, o palestrante finalizou com dicas preciosas: “Busque compartilhamento e comentários, que têm muito mais poder nas redes sociais do que curtidas; crie conteúdos exclusivos para cada interação na internet e não padronize mensagens; responda às dúvidas dos clientes o mais rápido que puder; mantenha frequência diária de postagens; use o WhatsApp para potencializar vendas; poste pequenos vídeos no YouTube para apresentar seu negócio a fim de ser indexado pelo Google”.

## Gestão de resultados

CEO da Rodobens, Eduardo Rocha explicou como o “Orçamento base zero” ajudou a aumentar lucro líquido da empresa

“Se a gente não faz nada contra o custo, a tendência desse item é que ele aumente”, advertiu Eduardo Rocha logo no começo da palestra *Gestão de resultados: a inteligência na redução eficiente de custos*. A partir de então, Rocha explicou como a implantação do

chamado “orçamento base zero” ajudou a combater custos desnecessários e, consequentemente, aumentar o lucro líquido em diversas empresas em que atuou como consultor, dando foco maior à Rodobens, onde é CEO desde 2010.

O orçamento base zero consiste na elaboração de uma base orçamentária sem levar em conta orçamentos de períodos anteriores. Com isso, é possível perceber mais claramente quais gastos são realmente necessários.

Historicamente, a implantação desse método garante resultados expressivos já em seu primeiro ano de implantação. Na opinião do CEO, o desafio consiste em manter essa meta de redução ao longo dos anos. “A gestão de despesas não termina na implantação. Ela tem que estar no DNA da empresa.”

## Evite as fraudes

Especialista em prevenção a fraudes, Valdemar Valim Junior explicou ao público alguns mecanismos de prevenção

Calcanhar de Aquiles de diversos segmentos, as fraudes também afetam o Sistema de Consórcios, principalmente quando relacionadas aos documentos de identidade e comprovantes de renda, com o intuito do falsário de obter êxito no cadastro ou na contemplação de cartas de créditos. Foi para demonstrar alguns mecanismos de defesa para o Sistema que o especialista em análise de fraude em documentos

e sócio da Acert, Valdemar Valim Junior, palestrou no XXXVII CONAC.

“A falsificação de documentos é um dos principais golpes aplicados no Brasil. Somente em janeiro deste ano foram mais de 168 mil tentativas, segundo indicador do Serasa Experian”, revelou. Durante sua palestra, Valim deu exemplos de fraudes aplicadas. Além de documentos falsificados, outra modalidade bastante utilizada pe-

los falsários são em boletos adulterados para desviar seus pagamentos, o que pode ser imperceptível ao cliente.

Para Valim, a defesa contra essas ações fraudulentas passam por três pilares: prevenção, detecção e repressão: “Primeiro, são necessárias soluções tecnológicas para análise de documentos, além de pessoas capacitadas para identificar essas fraudes (prevenção). Depois, monitorar indicadores de riscos, como índices elevados de inadimplência e informações de mercado com suspeita de fraudes em determinados parceiros. Por fim, se essas medidas não forem suficientes, tomar ações de repressão”, afirmou.

# Novo conceito para sistemas de consórcio



ATAQUE

Comprometida com o desenvolvimento de soluções ideais, contando com profissionais com mais de 20 anos de experiência no segmento de Consórcio e atendendo algumas das principais Administradoras do país e do exterior, a NewCon Software se apresenta como empresa líder no mercado de software para Administradoras de Consórcio. Seu amplo e reconhecido portfólio de produtos, com soluções para o controle Patrimonial, Contábil e Financeiro, aliado a moderna tecnologia, segurança e estabilidade, propiciam para as Administradoras alto potencial de automação de rotinas e integração de processos, em execuções de elevada performance. Como grande diferencial a NewCon Software oferece atendimento otimizado e focado no cliente, com consultores especializados para assegurar o controle necessário em projetos de implantação e suporte para o desenvolvimento e administração de atividades.



New  
CON  
software

Rua Ubirajaras, 211  
Centro - Tupã SP  
CEP 17605-080  
Tel +55 14 3404-3700

Av. Paulista, 1636 - cj. 1704  
Bela Vista - São Paulo SP  
CEP 01310-200  
Tel +55 11 2348-4180  
[www.newconsoftware.com.br](http://www.newconsoftware.com.br)



# Injeção de estímulos

Nailor Marques Jr. mostrou como explorar vantagens competitivas a partir de exemplos de pessoas bem sucedidas em diversas áreas

**M**otivação, vigor e muitos cases de sucesso. Assim foi a palestra ministrada pelo professor e especialista em coaching Nailor Marques Jr., que forneceu ao público várias orientações para explorar capacidades e vantagens diante das vendas.

A incessante busca por melhorar as próprias competências foi uma das primeiras dicas do palestrante. Para isso, Marques enfatizou a importância de leituras, cursos e coaching e citou o exemplo de Pablo Picasso, que afirmara já pintar, aos oito anos, como Rafael, mas que passou a pintar como uma criança somente quando cresceu. “Mesmo conhecendo seus próprios diferenciais, Picasso sabia que somen-

te a prática e a experiência poderiam trazer o sucesso para sua arte”, explicou.



Com exemplos inspiradores, especialista em coaching Nailor Marques Jr. trouxe ainda mais energia e motivação para as vendas ▲

O desejo de estudar as falhas para resolver problemas também é uma característica que, segundo o professor, não pode faltar em vendedores. Como exemplo, falou sobre a vitória de Evander Holyfield sobre Mike Tyson. “Antes de ir para a luta, Holyfield estudou profundamente seu rival, concluindo que Tyson era forte, mas não era resistente e, por isso, o segredo para vencê-lo estava em esgotar o adversário, escapando dos golpes.”

Para concluir sua fala, Marques explicou que excelência é uma competência inconsciente: “Só é excelente aquele que já se esforçou para transformar a incapacidade em habilidades corriqueiras”.

# Consórcio que marca

Fábio Fiorini ensinou como realizar estudo de objetivos para fazer do marketing uma ferramenta importante nas vendas de consórcio

**C**onstruir grandes marcas é a chave para que empresas consigam aumentar vendas e reter clientes, o que vale, também, para o segmento de consórcio. Foi o que mostrou o especialista em branding e consultor empresarial Fábio Fiorini em sua palestra “A importância de sua marca no Sistema de Consórcios”.

O direcionamento no relacionamento com clientes e prospects é, segundo Fiorini, um dos pontos mais importantes para construir boas ações de marketing. “É preciso ser seletivo na hora de montar os materiais de apresentação das vendas,

sabendo exatamente com quem vou falar e o que vou falar.”



Fábio Fiorini, especialista em branding falou sobre a importância em construir boas marcas ▲

Concluindo, o especialista apontou informações para a comunicação de cada fase das vendas: fase de conhecimento, em que é importante versar a história da empresa e passar segurança; fase de consideração, em que o objetivo é apresentar diferenciais para que o prospect considere sua marca como uma de suas opções; fase de venda, em que o objetivo é estudar o cliente para personalizar cases; fase de repetição, em que o acompanhamento pelo vendedor gera a fidelização; e fase de fidelidade, que, com esse constante acompanhamento, gera mais vendas.



# Comprovado

Enrique Di Lucca destacou a eficiência do coaching na vida dos empresários

Muito difundida atualmente, a temática do coaching teve espaço na programação do XXXVII CONAC. Enrique Di Lucca, coach desde 1999, contou ao público a história dessa técnica e os benefícios que ela traz à vida das pessoas. “O termo *coach* tem origem na palavra *coche*, que era o condutor da carruagem, o responsável por levar as pessoas de um lugar ao outro”, explicou. “E é isso que o coaching faz: transporta pessoas e competências de um ponto para outro melhor.”

Durante a palestra, Di Lucca afirmou que é grande o número de empresários que procuram pelo coaching,

já que muitas vezes a função exercida por essas pessoas é solitária e torna-se desgastante, sendo necessária uma visão externa para a evolução. Citando exemplos de empresários que têm acompanhamento de um coach, o palestrante ressaltou os benefícios trazidos pela técnica, entre eles a evolução da organização. “Uma empresa que não se renova culturalmente acaba engolida por sua própria cultura.”

Ao fim da palestra, foi perceptível como o tema mexeu com os congressistas, que fizeram várias perguntas e tiraram suas dúvidas sobre a aplicação da técnica.



Coach com clientes em toda a América Latina, Enrique Di Lucca explicou aos participantes os benefícios do coaching ▲

Detalhes podem fazer toda a diferença em um Relacionamento. Sua empresa e seu cliente vão notar isso.

São mais de 17 anos de Tradição e Confiança

Resultados com Qualidade no Atendimento

Respeito à Marca do Cliente

Respostas Ágeis e Pareceres Completos

Sistema e Discador Desenvolvidos internamente que garantem Relatórios Personalizados adequados às necessidades do cliente

Obrigado a todos que estiveram em nosso stand, na XXII ExpoCONAC em Foz do Iguaçu!



Cobrança Amigável e

Cobrança Jurídica

Teleendas e Pós Vendas

Sustentação de Cotas

Boas Vindas e Receptivo



escritório parceiro:

Entre em contato com a KSL e informe-se sobre nossos serviços.  
(11) 3028-1500 - [ksl@gupoksl.com.br](mailto:ksl@gupoksl.com.br) - [www.grupoksl.com.br](http://www.grupoksl.com.br)

# Consórcio na rede

CEO do Portal eCycle traçou panorama das redes digitais e apresentou oportunidades ao Sistema de Consórcios

O mundo digital evolui de maneira tão dinâmica que às vezes é difícil acompanhar cada novidade. Para ajudar as administradoras de consórcios a encontrar boas oportunidades nas redes, José Onofre de Araújo Neto, especialista em redes digitais e CEO do Portal eCycle, mostrou aos congressistas como funcionam os ecossistemas digitais e alguns caminhos possíveis para o Sistema de Consórcios.

Traçando a visão do cenário atual, Onofre começou pela análise dos números no mundo e no Brasil. “Atualmente, mais de 3 bilhões de pessoas possuem acesso à internet no mundo, sendo que 2 bilhões estão presentes

em alguma rede social. No Brasil, apesar de a velocidade de conexão da internet deixar a desejar quando



“Ambiente digital é um terreno fértil para boas oportunidades de negócio, inclusive no Sistema de Consórcios”, afirmou José Onofre ▲

comparada a de outros países, temos um alto número de usuários ativos que passam muitas horas conectados, especialmente em redes sociais.”

Por isso, na opinião do especialista, o terreno é fértil para boas oportunidades de negócio, inclusive no Sistema de Consórcios. “Dentro desse mercado de massa, é preciso encontrar caminhos para captura de valor e montar conteúdos estratégicos baseados sempre no bom relacionamento com o público”, explicou. “No segmento de consórcios, vale pensar em atrair novos prospects por meio de mídias sociais, vídeos e conteúdos para captar leads, gerar lealdade e aumentar retenção”, concluiu.

# Mais que uma profissão

André Menezes afirmou que todas as pessoas são vendedoras da própria imagem e que saber vender é o princípio para o sucesso

O auditório estava lotado, todos na expectativa para ouvir as primeiras palavras do palestrante André Menezes. De terno e gravata, ele tomou o seu lugar e, antes de começar a sua palestra, disse: “Vamos fazer uma massagem para relaxar!”. E, assim, todo o público fez e recebeu uma breve massagem do colega ao lado.

A ação pode até parecer simples, mas era uma mensagem clara a quem trabalha com vendas: é preciso relaxar, quebrar o gelo e, acima de tudo, fortalecer o contato com sua rede de relacionamentos. “Independente da profissão que seguimos,

todos nós somos vendedores. Nossa imagem é vendida a todo momento”, afirmou.

Para quem desejou seguir a carreira de vendas, no entanto, Menezes ressaltou que é necessário trabalhar com paixão, lembrando a diferença entre o vendedor profissional e o vendedor “já que”. “Esse é aquele que pensa: ‘já que nada deu certo, vou virar vendedor’. Dificilmente essa pessoa terá sucesso ou, mesmo que for bem sucedida, não terá uma felicidade plena.”

Para fechar a palestra motivacional, o público foi convidado a colocar

Público descontrai durante palestra motivacional de André Menezes ▼



em um papel suas metas e sonhos para este ano em formato de uma carta que será aberta e lida somente no ano novo. “Façam esse exercício: é uma missão sua para você mesmo. Coloquem no papel, como se já tivessem atingido os objetivos, tudo o que vocês querem realizar. No dia 01 de janeiro de 2016, leiam e comemorem o alcance das metas”, sugeriu.

# Programa Cidadania Financeira

Educação financeira é aposta do Banco Central para o crescimento do País

O consórcio é um mecanismo que depende essencialmente da educação financeira. Por isso, nada mais natural do que levar Elvira Cruvinel, do Departamento de Educação Financeira do Banco Central (BC), ao XXXVII CONAC.

Elvira foi responsável por apresentar as ações que o BC vem realizando pelo País com o intuito de promover o Programa Cidadania Financeira. “É missão institucional do BC ‘assegurar a estabilidade do poder de compra da moeda e um sistema financeiro sólido e eficiente’, o que significa manter uma política inclusiva de educação fi-

nanceira”, afirmou.

Elvira mostrou que as ações realizadas pelo BC vão desde parcerias



Elvira Cruvinel apresentou as ações que o Banco Central vem realizando para estimular a educação financeira da população

estratégicas com entidades até treinamentos on-line, cujas certificações chegam a 65%, índice considerado alto pelo BC. Além disso, a palestrante apresentou um aplicativo chamado *Calculadora do cidadão*, que tem diversas funções que ajudam no planejamento financeiro da população.

“Contamos com o auxílio da ABAC e das administradoras para divulgar essas ações às pessoas. Quanto mais o público estiver informado sobre o sistema financeiro, maiores as chances de tomarem decisões corretas e programarem suas compras, o que favorece o consórcio”, disse.

## Negócio viável

Alcançar resultados sustentáveis dentro do segmento de consórcio é possível por meio de avaliação da viabilidade econômica

“O consórcio sempre foi e sempre será um bom negócio, independentemente da existência ou não de crises.” Foi com essa afirmação que Guaraci Oliveira, consultor do Consórcio Nacional Embrakon, iniciou sua fala, ao aproveitar a descrição do cenário econômico atual traçada minutos antes por Ricardo Amorim, na palestra de abertura do CONAC (veja mais na página 18). A chave desse sucesso em diferentes cenários, segundo Oliveira, está na busca de resultados sustentáveis por meio da construção de uma “*Avaliação da viabilidade econômica do grupo*”, tema central de sua palestra.

Para descrever essa avaliação, o consultor traçou pilares importantes que devem ser considerados pelos administradores, como o índice de retenção de clientes, a taxa de administração, o custo da venda e o valor do crédito. “O segredo para um resultado sustentável está no equilíbrio de cada um desses itens”, concluiu.

Como atividade prática, o especialista fez um benchmarking ao vivo, consultando tabelas do Banco Central que disponibilizam referências dos resultados de outras administradoras de consórcio e simulando a viabilidade econômica de um grupo de imóvel.

Guaraci Oliveira, consultor do Consórcio Nacional Embrakon, mostrou como alcançar viabilidade econômica em vários segmentos de consórcio





# O poder da palavra

Para falar sobre “Vendas 3.0”, Ribeiro Sousa explicou a importância de reaprender a fazer o simples para chegar a resultados inovadores

Muito bom dia para todos vocês!”, desejou o consultor e educador organizacional Ribeiro Sousa, com um enorme sorriso. Para quem achou que o cumprimento era nada mais do que uma convenção social, Sousa deu o alerta: “Dizer ‘muito bom dia’ é bem melhor do que apenas ‘bom dia’. Lembrem-se de que a palavra tem poder, especialmente quando o assunto é venda”.

Foi justamente esse impacto motivacional das palavras o gancho usado pelo palestrante para discorrer sobre *Vendas 3.0*, em que, de acordo com o especialista, o vendedor é visto como um gestor de negócios. “Na

era da Web 3.0, é preciso usar todo tipo de informação e conhecimento de maneira mais organizada e inteligente. Trazendo isso para as vendas, temos um vendedor transformado em consultor dos clientes e em estrategista das empresas. Mas o que continua valendo é a palavra, que sempre será a melhor ferramenta da venda.”

Em uma era com tanta informação disponível, o grande “desafio 3.0”, segundo Ribeiro, está em fazer das pequenas coisas algo inesquecível ao cliente. “Para superar suas vendas, ter inovação e conquistar o comprador, o segredo está em rea-

prender a fazer o simples por meio de um bom relacionamento”, concluiu.



Para Ribeiro Sousa, consultor e educador organizacional, a palavra sempre foi e sempre será a melhor ferramenta do vendedor ▲

## Bem assessorado

Em bate-papo, Cláudio Licciardi explicou o papel e a importância da assessoria de imprensa para administradores de consórcios

Durante uma venda, o bom relacionamento entre vendedor e comprador é um dos principais segredos do sucesso. Quando o assunto é mídia, vale essa mesma regra. Por isso, o serviço de assessoria de imprensa tem papel fundamental para haver bom relacionamento com veículos jornalísticos e, assim, trazer credibilidade para o segmento, como explicou Cláudio Licciardi, assessor de imprensa da ABAC há mais de 15 anos, em sua palestra.

“Um dos grandes objetivos da assessoria de imprensa é aumentar constantemente o volume de mídia espontânea (*matérias em jornais e revistas que não exigem investimen-*

*to publicitário*), divulgando ainda mais os atrativos do segmento de consórcio e fazendo com que leitores e telespectadores se identifiquem com eles”, disse o assessor.

Durante a palestra, Licciardi também convidou o novo presidente do Conselho Nacional da ABAC, Vitor Cesar Bonvino, para contar um pouco de sua história com a imprensa, já que, em 1995, quando Bonvino foi presidente da ABAC pela primeira vez, o Sistema passava por uma crise de imagem devido à falência de uma grande administradora. “Naquele momento, o consórcio estava nas páginas policiais, em vez das de economia. Foi aí que decidimos con-

tratar uma assessoria de imprensa e realizar, imediatamente, um media training”, revelou.



Vitor Cesar Bonvino (esq) e Cláudio Licciardi (dir) falam sobre o bom relacionamento da ABAC com a imprensa ▲



# O CONSÓRCIO YAMAHA FAZ VOCÊ VIVER SUA AVENTURA.

HÁ MAIS DE 30 ANOS, O CONSÓRCIO YAMAHA ESTÁ PRESENTE NA VIDA DAS PESSOAS REALIZANDO DESEJOS E CONSTRUINDO SONHOS. DE UMA FORMA INTELIGENTE E DINÂMICA, O CONSÓRCIO YAMAHA PLANEJA E ORGANIZA GRUPOS COM PRAZOS E PLANOS QUE POSSIBILITAM AO CONSUMIDOR UMA ESCOLHA DE INVESTIMENTO ADEQUADA PARA CADA TIPO DE PERFIL. SEJA UM CONSORCIADO YAMAHA E NÃO DEIXE DE VIVER SUA AVENTURA!



## Vantagens do Consórcio Yamaha:



Baixo custo mensal



Investimento seguro com excelente retorno



Crédito fácil e sem burocracia



Excelentes taxas para você sair com a sua Yamaha



Sorteios mensais no valor de **R\$ 16.000,00\***



**YAMAHA**  
CONSÓRCIO



<https://www.facebook.com/ConsortioNacionalYamaha>



<https://plus.google.com/u/0/100878444054920358305/posts>



TODOS JUNTOS FAZEM UM TRÂNSITO MELHOR.



\* Valor bruto do Imposto de Renda conforme legislação em vigor. Título de Capitalização emitido pela Mapfre Capitalização S.A. CNPJ: 09.382.908/0001-00 e processo SUSEP 15414.001553/2012-37. Aprovação deste título pela SUSEP não implica, por parte da Autarquia, em incentivo ou recomendação à sua aquisição, representando exclusivamente sua adequação às normas em vigor. Regulamento completo em: <http://www.yamaha-motor.com.br/servicos-financeiros/corretora-de-seguros/titulo-de-capitalizacao>. Central de Relacionamento com o cliente: (11) 2431-6000. Sac: 0800 7743233 – sac.consortio@yamaha-motor.com.br. CAS Atendimento ao Deficiente Auditivo ou de Fala: 0800 7741415. Ouvidoria: 0800 7749000 – ouvidoria@yamaha-motor.com.br.



# Tradição paranaense

À luz do luar, congressistas desfrutaram de uma das especialidades do Estado: a deliciosa Costela Fogo de Chão

A programação social do CONAC já ganhou fama de ser uma ótima oportunidade para rever amigos de outras localidades, bater papo, dar boas risadas e, claro, comer muito bem. E, prestigiando o Estado do Paraná, a tradicional Costela Fogo de Chão trouxe um sabor ainda mais especial à programação da noite de quinta-feira.

Servida em um dos campos abertos do Mabu Thermas Grand Resort e acompanhada por músicas tradicionais sertanejas, interpretadas pelo cantor Josemar Santos, a costela caiu no gosto dos congressistas. Na opinião de Raul Schuchovsky, diretor da Ademilar Consórcio, que já participa do CONAC há mais de 15 anos, a noite foi perfeita: “Até o tempo ajudou, apresentando-nos com um clima agradável

para a refeição e para um bom momento de conversa com nossos colegas”, disse.

Para Tadeu Milbratz, diretor do Grupo Nanuque, além de delicioso, o jantar abriu espaço para um bom networking. “Essa constante troca de informação, até mesmo durante as programações sociais, é um dos maiores benefícios do CONAC. Sem contar as palestras, excelentes pelo alto nível de conteúdo, e o lugar maravilhoso em que estamos hospedados”, concluiu.

A música sertaneja de Josemar Santos foi um ótimo acompanhamento para o jantar

Durante toda a quinta-feira, enquanto congressistas acompanhavam a programação do CONAC, a costela era assada no chão, como manda a tradição paranaense



Comida boa e descontração marcaram a programação social







## 4º CONGRESSO FENAUTO

Congresso Nacional de Seminários e Usados

ExpoFENAUTO 2015

NOVOTEL Center Norte

31 agosto a 2 setembro de 2015

São Paulo - SP

# Vem aí o 4º Congresso FENAUTO

## São Paulo

Uma cidade de negócios, mas também de muitas atrações ...



MASP - Museu de Arte



Sala São Paulo



Museu de Arte Sacra



Arena Corinthians



Cidade do Evento: São Paulo



Terraço Itália



Mercado Municipal

## Muitas Novidades !

- ✓ **A começar pelo local: São Paulo!**
- ✓ **Você pediu e foi atendido: um único roteiro, que reunirá os melhores especialistas, abordando os assuntos mais importantes para a nossa atividade.**
- ✓ **Programação Temática mais concentrada.**
- ✓ **Destaque: imediatamente antes do início do Congresso, a FENAUTO se reunirá, no próprio Novotel, com ANFAVEA, FENABRAVE, ABAC e outras 20 entidades para debater soluções para o Setor Automotivo.**
- ✓ **Esse debate e essas soluções você, congressista, conhecerá em primeiríssima mão!**

## Sucesso da última edição !



Informações e inscrições  
[www.congressofenauto.com.br](http://www.congressofenauto.com.br)

Patrocinador Master

Banco  
**PAN**

Patrocínio Ouro

**cetip**

**CNseg**

Realização

**FENAUTO**  
FEDERAÇÃO NACIONAL DAS ASSOCIAÇÕES DOS  
REVENDORES DE VEÍCULOS AUTOMOTORES

Organização

**Procópio Ferraz**  
Construção de Eventos

# Compartilhar para crescer

Com potencial para dobrar de tamanho, o Sistema de Consórcios desperta boas práticas em administradoras

Atualmente com mais de 6 milhões de clientes ativos, o consórcio se consolidou como um produto maduro, financeiramente moderno e completamente adaptado à realidade nacional. Com tantos benefícios, o consultor Pedro Furquim, responsável por apresentar os cases finalistas do *Prêmio ABAC Compartilhar 2015* no XXXVII CONAC, lembrou que o segmento ainda tem muito potencial para crescer: “Hoje, atingimos menos de 10% da população brasileira. Há espaço para dobrarmos de tamanho nos próximos anos”.

Para que o segmento se desenvolva ainda mais, Furquim destacou

a importância de difundir boas práticas, como é o caso do *Prêmio ABAC Compartilhar*. “Mais do que promover uma disputa de relatos de sucesso, a premiação incentiva a ação de compartilhar conhecimento, o que traz benefícios a todas as administradoras.”

## Prêmio ABAC Compartilhar 2015

Em sua segunda edição, o Prêmio ABAC Compartilhar foi criado para estimular a troca de ideias e o compartilhamento de boas práticas entre as administradoras de consórcios. A escolha do vencedor é realizada em

três etapas: primeiro, um júri técnico formado por professores do Instituto de Educação e Pesquisa em Administração (Inepad) seleciona os cinco melhores relatos (peso 3). Em seguida, os casos são transformados em vídeos e disponibilizados no site do prêmio ([www.premioabac.com.br](http://www.premioabac.com.br)) para votação pelas administradoras associadas (peso 2). Cada administradora tem direito a um único voto, realizado mediante login e senha de associado. Por fim, durante o CONAC, os participantes, após assistirem aos vídeos, votam em seu relato favorito (peso 1).

Em 2015, quatro administradoras

Finalistas do Prêmio ABAC Compartilhar exibem, orgulhosos, seus certificados ▼



## Conheça os finalistas do Prêmio

**1º: Trade MKT como ferramenta chave no sucesso de vendas de consórcio**

**Administradora:** Disal

**O que fez?** Apostou na comunicação e na capacitação para clientes e colaboradores, respectivamente. Para isso, criou diferentes estratégias, como a Academia de Vendas, a revista “Mais Consórcio”, o programa de TV “Papo de Vendedor”, além de blog, plataformas e-commerce e canais no YouTube para os clientes.

**2º: Troca de papéis**

**Administradora:** Luiza

**O que fez?** Durante uma semana, mudou a função de todos os gerentes da empresa, fazendo-os assumir desafios em novas áreas e equipes. A ideia era demonstrar a importância da empatia, colocando-os no lugar do outro para estimular o espírito de coletividade, além de promover uma visão global de toda a empresa.

**3º: Você e Conseg na medida!**

**Administradora:** Conseg

**O que fez?** Criou um desafio – tendo uma viagem como premiação – para os dois colaboradores que perdessem o maior percentual de gordura corporal



em três meses, com o intuito de melhorar a saúde e o bem-estar da equipe. Além disso, ao final do programa, o total de quilos perdidos entre todos os participantes foi multiplicado por 10 e o número final foi revertido em quilos de alimentos para uma instituição de caridade.

**4º: Inov@mos! Canal para receber sugestões de melhorias e inovação**

**Administradora:** Embracon

**O que fez?** Criou um canal de comunicação para receber sugestões de melhorias e inovação de todos os membros da equipe, com o objetivo de aproveitar essas informações para a tomada de decisões de níveis estratégicos. Após as melhorias implementadas, o ganho em receita ou em redução de custo gerou prêmios aos idealizadores.

**5º: Campanha de endomarketing: sexto gol**

**Administradora:** Luiza

**O que fez?** Criou uma sexta parcela de comissão (antes eram cinco), estabelecendo critérios de venda e eficiência para que o representante pudesse receber o bônus. O objetivo foi fortalecer a necessidade de o vendedor acompanhar o cliente até a sexta parcela, já que o índice de cancelamento de cotas é maior nos primeiros meses.

Equipe da Disal comemora a conquista do Prêmio ABAC Compartilhar 2015 ▼

foram para a final: a Conseg, a Disal, a Embracon e a Luiza, que teve dois relatos na lista. A grande campeã foi a Disal, com o relato *Trade MKT como ferramenta chave no sucesso de vendas de consórcio*. A administradora apostou na comunicação e na capacitação para integrar suas equipes, espalhadas por diferentes regiões do País. Para isso, criou diferentes ferramentas, como a Academia de Vendas Disal, com cursos presenciais e on-line; dois websites com plataformas e-commerce; blog com conteúdo informativo e educativo para os clientes; programa de TV “Papo de vendedor”; canais no YouTube; e a revista “Mais Consórcio”, publicação bimestral voltada para a força de vendas da Disal.





# Disal e Ademilar conquistam o ouro no Prêmio Participação

Na opinião dos vencedores, presença no CONAC é primordial para profissionais do segmento

Ao longo dos anos, o Prêmio Participação se tornou um grande destaque no CONAC como forma de condecorar e de agradecer às administradoras com mais inscrições e presença no evento. São duas as categorias de participantes: o *Prêmio Participação Especial I*, em que concorrem as empresas do Estado onde o Congresso é realizado,

como foi o Paraná neste ano, e o *Prêmio Participação Especial II*, destinado às administradoras dos demais Estados brasileiros.

Neste ano, os grandes vencedores do *Prêmio Participação Especial I* foram a BR Consórcios, que levou ao congresso 12 pessoas e, por isso, conquistou o “troféu prata”, e a Ademilar, que,



Com 18 congressistas, Ademilar levou o “ouro” na categoria Prêmio Participação Especial I ▲



A BR Consórcios levou ao congresso 12 pessoas, conquistando a “troféu prata” na categoria Prêmio Participação Especial I ▲



Disal Consórcio levou ao CONAC 29 congressistas e conquistou o “ouro” na categoria Prêmio Participação Especial II ▲



Bauru Consórcios, com 18 congressistas, ganhou “troféu prata” na categoria Prêmio Participação Especial II ▲

com 18 congressistas, ficou com o ouro.

Já na categoria *Prêmio Participação Especial II*, o troféu de prata ficou com a administradora Bau-ru Consórcios, com 18 congressistas presentes, e o ouro com a Disal, que levou ao CONAC 29 membros da equipe.



## Palavra que vale ouro

*De acordo com Tatiana Reichmann, diretora superintendente da Ademil- lar, participar do CONAC é sempre uma experiência importante para a equipe, ainda mais quando o evento é realizado no próprio Estado da empresa. “Foi um tempo precioso, em que pudemos compartilhar boas práticas, aprender mais sobre nosso negócio e estar acompanhados das*

*nossas famílias em um lugar encan- tador.”*

*Celso Sotocorno, gestor de Recur- sos Humanos da Disal Consórcio, administradora que também con- quistou o primeiro lugar no Prêmio Compartilhar (leia mais na página 26), destacou que a participação no congresso é primordial para profis- sionais do segmento. “O CONAC é a*

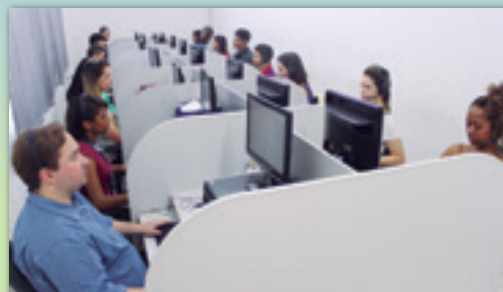
*oportunidade ideal para recarregar as energias e adquirir conhecimen- tos importantes para o nosso tra- balho. Buscamos sempre levar um grande número de congressistas, pois entendemos que essa é uma ótima maneira de prestigiar nossa equipe.”*

## Aumente a Lucratividade de sua empresa

Entendemos com clareza os interesses das administradoras e dos consumidores de consórcio.

Contrate nossos serviços de:

- Treinamento
- Consultoria
- Recuperação de Créditos e Contratos
- Cobrança amigável
- Reativação de clientes cancelados
- Retenção de clientes
- Pesquisa de mercado
- Pós Venda
- Prospecção de novos clientes
- SAC / CRC
- Vendas



Ações personalizadas de relacionamento que solucionam de forma ágil e eficiente suas necessidades.

**(11) 3738-7000**

[www.sigmasolucoes.com.br](http://www.sigmasolucoes.com.br)



# Mudança de regras

Ajustes na lei de Alienação Fiduciária foram temas de debates do XXIX CONAEC

As recentes mudanças no sistema de busca e apreensão, que tiveram o objetivo de alterar alguns dispositivos das leis de alienação fiduciária de bens móveis e imóveis, foram uns dos principais temas do CONAEC deste ano, abordadas em um debate sob a coordenação do Dr. Rodrigo Carvalho, presidente da ABAEC, e do Dr. Dante Gregnanin, do Grupo Fórum, que expuseram aos congressistas os artigos 101, 102 e 103 da nova Lei 13.043/2014.

Durante a conferência, os coordenadores levantaram um importante alerta aos profissionais de cobrança e advogados presentes, já que, ao mesmo tempo em que as alterações

legais facilitaram a constituição em mora do devedor, impuseram às Administradoras de Consórcio a responsabilidade na aceitação das mudanças do endereço contratual dos consorciados. “Essa alteração somente pode ser aceita por meio de carta assinada pelo próprio punho do consorciado ou por mensagem eletrônica recebida de e-mail previsto como meio de comunicação no contrato”, explicou Carvalho.

Outro ponto abordado pelos congressistas e coordenadores foi a vinda dos artigos 6º-A e 7º-A ao Decreto Lei 911/69, conferindo às administradoras ferramentas para se opor ao impedimento de apreensão do bem

quando a empresa devedora estiver em recuperação judicial ou extrajudicial e, no segundo caso, impondo a instauração do concurso de credores apenas após efetivada a venda do bem, com a divisão do saldo ali apurado.



Dr. Rodrigo Carvalho, presidente da ABAEC, e Dr. Dante Gregnanin, do Grupo Fórum

## O Novo CPC

Desembargador do Tribunal de Justiça de Santa Catarina falou sobre mudanças na condução de processos nos tribunais

A partir de 2016, um Novo Código de Processo Civil entrará em vigor, trazendo várias mudanças na condução de processos nos tribunais. Para falar sobre o assunto, o Dr. Paulo Moritz, desembargador do Tribunal de Santa Catarina, relatou aos congressistas sua vivência como representante da Associação dos Magistrados na elaboração do novo Código.

De acordo com o magistrado, ao contrário do que dizem alguns profissionais do direito, não haverá



Dr. Paulo Moritz, desembargador do Tribunal de Santa Catarina

uma substancial mudança no prazo de tramitação dos processos no país. “O que certamente deve mudar são algumas restrições para a gama de recursos outrora permitidos no sistema vigente.”

O Desembargador também ressaltou a imposição de honorários advocatícios em cada fase recursal, o que, além de trazer benefício econômico aos advogados, inibirá aqueles que usam os recursos como meio de alongar as causas em trâmite.



A Seguradora que em 2015 foi  
premiada mais uma vez com o  
melhor desempenho no  
seguro Consórcio.



A Companhia Mutua de Seguros é uma empresa especializada nas soluções em seguros para Administradoras de Consórcios onde conta com estrutura física, tecnológica e capital humano voltada exclusivamente para este segmento, permitindo assim o desenvolvimento de soluções sob medida para cada cliente.

**Os seguros para Administradoras de Consórcio são:**

***Mutual Seguro de Quebra de Garantia***

***Mutual Seguro de Vida Prestamista***

***Mutual Seguro de Vida Prestamista Premiado***

***Mutual Seguro de Acidentes Pessoais Prestamista***

***Mutual Seguro de Perda de Renda e Desemprego***

Para melhores esclarecimentos e explicações entre em contato conosco pelo e-mail  
[comercial.consorcio@mutualseguros.com.br](mailto:comercial.consorcio@mutualseguros.com.br) ou (11) 5508-6009 ou acesse nosso site

**[www.mutualseguros.com.br](http://www.mutualseguros.com.br)**

# Painel ABAEC

Em discussão, congressistas puderam conhecer melhor a legislação que regula ações de busca e apreensão, além de observar interpretações de diversos tribunais do País sobre o assunto

O tradicional “Painel ABAEC”, momento destinado às discussões dos assuntos do dia a dia dos advogados militantes no Sistema de Consórcios, é sempre bastante aguardado pelos congressistas do CONAEC. Neste ano, as recentes alterações no sistema de busca e apreensão foram o tema do debate coordenado pelo Dr. Alberto Branco Junior, ex-presidente da ABAEC, e pelo Dr. Rodrigo Luiz Alves Carvalho, presidente da entidade, que realizaram uma abordagem de várias matérias em voga nos tribunais.

Com o objetivo de discutir com os participantes sobre as recentes alterações da lei de alienação fiduciária (*leia mais sobre o assunto na página 36*) e, consequentemente, buscar orientações e estratégias para o ajuizamento

das ações de busca e apreensão, Branco exibiu casos julgados em diversos tribunais do País, permitindo que os advogados pudessem observar as diferentes interpretações possíveis sobre um mesmo assunto. “Recentes julgados advindos do Superior Tribunal de Justiça, antes da Lei 11.795/2008, mantiveram a obrigatoriedade da devolução dos valores ao fim do prazo do grupo. Porém, a Reclamação nº 16.112/BA, julgada em março de 2014, na mesma Corte, resguardou a questão da restituição dos valores para uma futura abordagem pelo tribunal”, citou.

Também foram exibidos outros julgados sobre a questão das parcelas a serem descontadas pela administradora em casos de devolução dos valores

Dr. Alberto Branco Junior, ex-presidente da ABAEC ▼



devidos aos desistentes ou excluídos. Na ocasião, Carvalho trouxe sua experiência na aplicação de multas de até 25% sobre os valores devidos aos consorciados, em casos de desistência do plano de consórcio imobiliário, baseando-se na aplicação analógica da jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça em casos de promessas de venda e compra de bens imóveis financiados.

## Devolução de parcelas

Dr. Sylvio Capanema falou sobre a prescrição na devolução de parcelas aos desistentes e/ou excluídos

Associado honorário da ABAEC, graças à sua participação nos congressos da entidade desde a sua fundação, Dr. Sylvio Capanema, advogado e desembargador aposentado do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro (RJ), apresentou aos congressistas a evolução histórica do Código Civil vigente, abordando a devolução das parcelas pagas aos desistentes ou excluídos sob a ótica do Código de Defesa do Consumidor e da Lei de Consórcio.

De acordo com Capanema, a tendência do legislador é diminuir cada vez mais os prazos prescricionais no direito brasileiro, para que diminuam

igualmente as demandas relativas aos direitos financeiros submetidos aos tribunais. “Não há dúvida de que os recursos não procurados pelos consorciados ao fim do prazo do grupo devem gerar perda do direito futuro de demandar judicial ou extrajudicialmente sua restituição pela Administradora.”

Convidado pelo desembargador para participar da mesa, Dr. Roberto Flávio Alves Cordeiro, representante do Banco Central do Brasil, disse concordar com o prazo prescricional de cinco anos fixado na Lei 11.795/2008 e explicou as recomendações da institui-

ção. “O Banco Central orienta as Administradoras quanto à obrigatoriedade de efetivar as convocações prévias dos consorciados titulares dos recursos não procurados antes de aplicarem a taxa de permanência legal e de transferi-los da conta do grupo a ser encerrado”, disse.



Dr. Sylvio Capanema, advogado e desembargador aposentado do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro





Solução de pagamento multicanal, focada nas necessidades da Administradora, da equipe de vendas e do cliente.



#### MULTIPLATAFORMA

O pagamento pode ser realizado pelo site, sistema de e-commerce, pelo celular, tablet ou através do envio de SMS, e-mail ou QR Code.



#### SIMPLICIDADE

Processo de pagamento fácil e rápido feito pelo cliente ou pelo vendedor vinculado ao número da proposta de adesão ao consórcio.



#### RAPIDEZ

Autorização feita pela operadora do cartão e confirmação do pagamento enviado via SMS para o cliente e o vendedor.



#### ECONOMIA

Taxas exclusivas para pagamento por débito, crédito em até 6x, antecipação de recebíveis e pagamentos recorrentes.



#### GESTÃO ADM

Nosso dashboard de Gestão disponibiliza informações e relatórios completos de todo fluxo de transações.



#### INTEGRAÇÃO

Conectamos sua Administradora com as empresas adquirentes de cartões e os principais sistemas de Gestão de Consórcios do mercado.

Solicite uma proposta | Telefone (11) 3562-8307 | E-mail: [comercial@pagconsorcio.com.br](mailto:comercial@pagconsorcio.com.br)



# Lei anticorrupção

Alessandra Mourão apresentou destaques da Lei que responsabiliza empresas, fundações e associações de entidades pela prática de atos ilícitos

**S**ancionada em 1º de agosto de 2013, a Lei Anticorrupção brasileira trouxe novas responsabilidades a pessoas jurídicas. Para falar mais sobre o assunto, a Dra. Alessandra Nascimento Mourão, especialista em técnicas de negociação e sócia-fundadora da Nascimento e Mourão Sociedade de Advogados, explicou alguns destaques da Lei a Administradores de Consórcios e advogados presentes.

Para começar, Alessandra mostrou que a finalidade da Lei é a responsabilização administrativa e civil de pessoas jurídicas (incluindo fundações e associações de entidades) pela prática de atos ilícitos contra a administração pública. “Tais atos ocorrem quando empresas, fundações ou entidades prometem ou oferecem vantagens

indevidas a agentes públicos ou a terceiros ou mesmo quando custeiam essas práticas”, exemplificou.

Como forma de combater as vantagens indevidas, a especialista foi

direto ao ponto: “Só não pode fingir que não viu”, afirmou, enumerando algumas precauções: “É preciso ter cuidado com presentes, telefonemas e e-mails; pegar comprovantes de treinamento/esclarecimento com todos os que têm relação direta ou indireta com o poder público; e ter atenção aos contratos, deixando claras as proibições”.

Outro importante ponto abordado foi sobre mudanças em regras de governança corporativa por meio de rígidos controles internos. “São necessárias ações de prevenção, como compliance, orientações, revisão de condutas e treinamentos; controle global; reporte para detectar infrações e gerar respostas inequívocas”, explicou.



Dra. Alessandra Mourão, especialista em técnicas de negociação e sócia-fundadora da Nascimento e Mourão Sociedade de Advogados

# Empresas familiares

Em palestra descontraída, Edison Carmagnani Filho utilizou o cinema para mostrar como melhorar empresas familiares

**D**iscutir temas de direito de família e seus impactos em empresas familiares foi o objetivo da palestra de Edison Carmagnani Filho, advogado e professor convidado da Fundação Dom Cabral. E o tratamento desse tema foi feito de maneira muito especial: buscando no cinema exemplos que podem ser levados à vida real.

De forma bem humorada, Filho explicou questões de direito a partir de trechos dos filmes *Estão todos bem*, de Kirk Jones; *Simplemente complicado*, de Nancy Meyers; *O Ar-*

*tista*, de Michel Hazanavicius; *O Invasor*, de Beto Brent; *O Palhaço*, de Selton Mello; e *Roda da Fortuna*, de Joel Cohen.

Dividindo sua palestra em sete subtemas – família, propriedade, gestão, empresa, profissionalização e governança –, o palestrante deu o recado: “Somente com uma boa relação entre todos esses temas é que empresas familiares terão longevidade”.

Edison Carmagnani Filho divertiu a plateia ao explicar questões de direito familiar por meio de exemplos da sétima arte



# Senior Solution e Aquarius Tecnologia, uma parceria de sucesso



A Senior Solution, líder no desenvolvimento de softwares para o setor financeiro, é uma companhia brasileira com 18 anos de história, e por 7 anos foi eleita como uma das empresas que mais crescem no Brasil\*.

Em 2015, a Senior Solution incorporou a Aquarius Tecnologia, especialista no desenvolvimento de softwares para o segmento de consórcios. Este é apenas o primeiro passo: sobre o sistema da Aquarius Tecnologia, a Senior Solution está construindo a mais moderna e completa solução de tecnologia em consórcios disponível no Brasil, com Software, Serviços, Outsourcing, e também Consultoria para a constituição de novas administradoras de consórcios ou instituições financeiras.

\*de acordo com a Deloitte / Exame PME



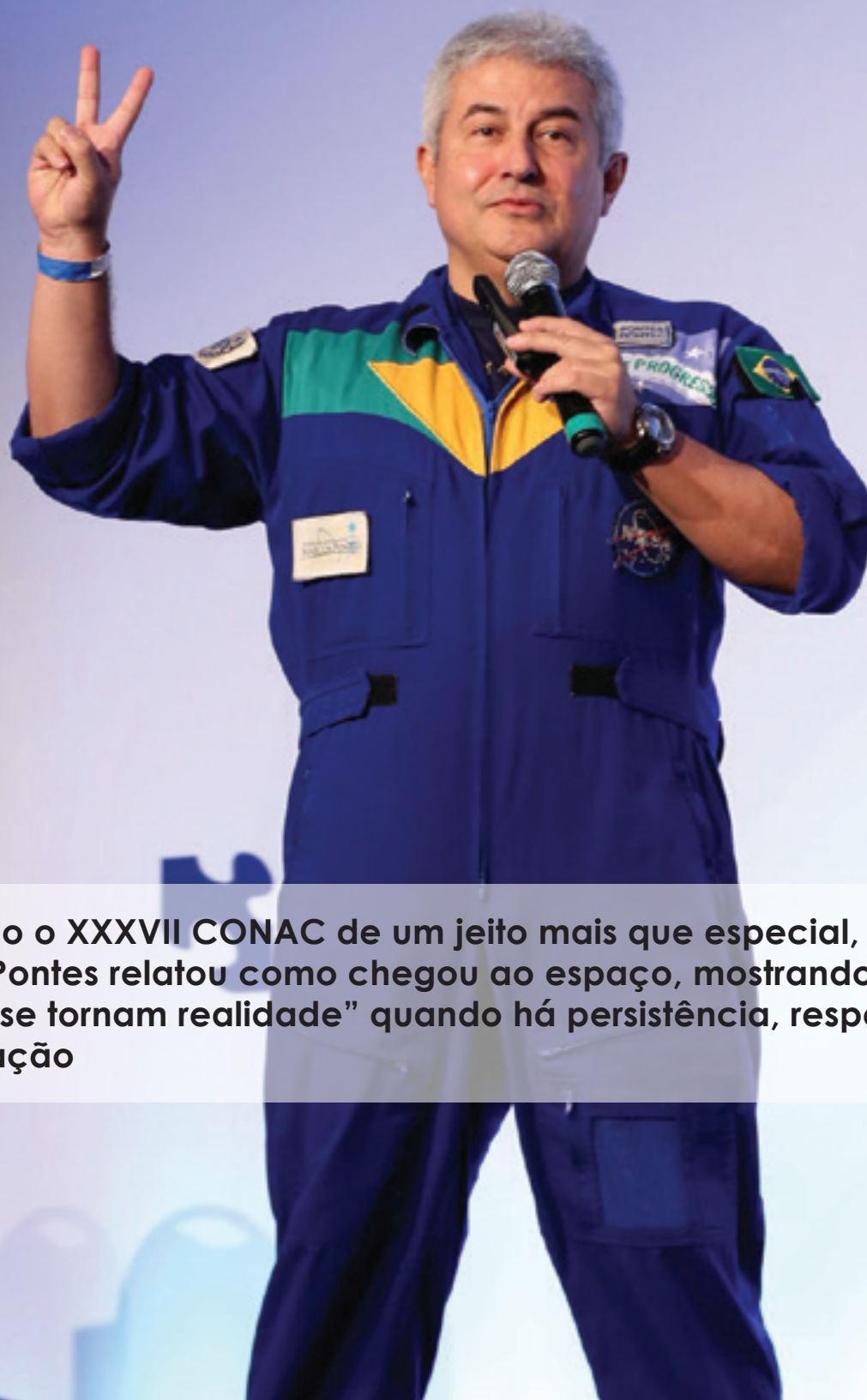
**Senior Solution:** especialidade, conhecimento e inteligência  
também a serviço do mercado de consórcios.

[www.seniorsolution.com.br](http://www.seniorsolution.com.br)  
[comercial@seniorsolution.com.br](mailto:comercial@seniorsolution.com.br)  
+ 55 11 2182-4902  
+ 55 21 3233-5353

f [facebook.com/SNSL3](https://facebook.com/SNSL3)  
in [linkedin.com/company/senior-solution](https://linkedin.com/company/senior-solution)  
t [@SeniorSolution](https://twitter.com/SeniorSolution)



# Qual é o seu sonho?



Realização

Fechando o XXXVII CONAC de um jeito mais que especial, Marcos Pontes relatou como chegou ao espaço, mostrando que “Sonhos se tornam realidade” quando há persistência, respeito e dedicação



**T**odo mundo tem sonhos, inclusive Marcos Pontes, que, graças à maneira determinada como tem encarado seus projetos, tornou-se astronauta e o primeiro brasileiro a ir ao espaço. Para mostrar a importância dos sonhos em sua carreira, Pontes compartilhou detalhes de sua história, emocionando e motivando os congressistas com suas experiências.

O sonho de alcançar o céu começou durante a infância simples em Bauru (SP), época em que visitava o aeroclube da cidade para estar mais perto dos aviões. Aos 14 anos, o desejo cada vez maior de voar o motivou a tentar entrar na Força Aérea Brasileira (FAB). “Nessa época, além de cursar o ensino médio, eu trabalhava como eletricitista aprendiz na ferrovia da cidade para ajudar em casa. No tempo de folga entre um serviço e outro, tirava meus livros do macacão e tentava estudar o máximo que conseguia”, contou.

Certo dia, porém, um de seus colegas lhe disse que, por ser de família simples, jamais teria chance de se tornar um piloto. “Voltei para casa cabisbaixo e minha mãe notou minha frustração. Quando contei a história, ela olhou bem no fundo dos meus olhos e disse algo que nunca mais esqueci: ‘Filho, você pode ser tudo o que quiser se estudar muito, trabalhar, persistir e fazer mais do que esperam.’”

O conselho da mãe foi crucial para as próximas etapas de sua vida: passou em segundo lugar na FAB, enfrentou os desafios da carreira militar, casou-se, teve filhos, cursou engenharia aeronáutica no Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA), foi transferido para a Força Aérea dos Estados Unidos, voltou ao Brasil e consolidou uma ótima carreira como piloto da FAB. “Eu estava realizado, pois tinha sucesso na minha vida profissional e, principalmente, o apoio da minha família. Porém, havia dentro de mim um sonho ainda maior para alcançar.”

Um tempo depois, a Agência Espacial Brasileira abriu um concurso público em busca de seu primeiro astronauta. “Eu sabia que era a minha oportunidade. Batalhei, estudei e fui selecionado para passar dois anos em *Johnson Space Center*, em Houston, Texas, onde recebi meu ‘brevê de astronauta’, em dezembro de 2000. Uma grande conquista.”

Mas para concretizar o sonho de viajar ao espaço, o brasileiro precisou de mais seis

anos de treinamento. “Para chegar lá você tem que definir metas claras, ter um planejamento completo, preparar-se intelectual, espiritual, física e emocionalmente para executar o objetivo, além de trabalhar com muita dedicação, resistir aos obstáculos e levantar quantas vezes for necessário”, destacou.

Finalmente, o grande dia chegou em 29 de março de 2006, quando a nave *Soyuz TMA-8* decolou para a Estação Espacial Internacional levando oito experimentos científicos criados por universidades e centros de pesquisas brasileiros. “Nesse dia, eu pensava em minha família e nas palavras de minha mãe, pois o estudo, a persistência e o trabalho ajudaram a transformar meu sonho em realidade e me deram a honra de levar o Brasil para além do mundo.”

À medida que a nave alcançava 25 mil km/h em direção ao espaço, vários estágios do foguete se desgrudavam e eram deixados para trás. “Aquele cena me fez pensar que temos a tendência de carregar peso extra em nossas costas quando acreditamos em dificuldades criadas por nossa própria mente. Devemos abandonar tudo isso e olhar para frente se quisermos acelerar na direção de nossos objetivos.”

E para enfatizar a importância dos sonhos na vida de cada pessoa, o astronauta contou o que sentiu ao chegar à Estação Espacial Internacional e olhar para a Terra, percebendo o quanto o planeta é pequeno comparado à grandeza do universo. “Ver que somos apenas um ponto azul na imensidão do espaço me fez compreender que, apesar da nossa pequenez, nossos sonhos têm valor e podem transformar nossas vidas. Por isso, independentemente do seu sonho, corra atrás, lute por ele”, concluiu.

### **No consórcio, Sonhos (também) se tornam realidade**

Ao fim de sua palestra, Marcos Pontes autografou livros, conversou com congressistas e tirou muitas fotos. Em seguida, concedeu uma entrevista exclusiva para a *Revista Sistema de Consórcios*. Confira:

**Revista Sistema de Consórcios** – Em sua palestra, pudemos ouvir sobre a importância dos sonhos e da persistência para torná-los realidade. Pensando que, no CONAC, seu público era composto, em sua maioria, por



administradores de consórcios, você acredita que esse tema ganha ainda mais relevância?

**Marcos Pontes** – Com certeza! Ao participar do CONAC, tive a oportunidade de falar a pessoas que oferecem a chance de transformar sonhos em realidade. Dessa maneira, acredito que a minha experiência com os meus sonhos pôde motivar os ouvintes em suas vidas profissional e pessoal. Do ponto de vista pessoal, por enfatizar a importância dos sonhos dos próprios congressistas. Do ponto de vista profissional, por acreditar que o que compartilhei pode ajudá-los a trabalhar melhor com os sonhos de seus clientes.

**Revista** – Os desafios do cenário econômico atual foram um dos temas citados em várias palestras do XXXVII CONAC. Trazendo o assunto para a sua palestra, de que maneira as dificuldades podem impactar a concretização dos sonhos?

**Marcos** – Acredito que depende da maneira como você encara crises e dificuldades. Para mim, crise é sempre uma ótima oportunidade para desenvolver novas competências e alcançar o sucesso. Em minha trajetória até o espaço, foram várias crises e muitas palavras negativas. Porém, eu sabia qual era meu sonho. Pensar

nele me fez levantar e batalhar incessantemente para alcançá-lo. Desse ponto de vista, a crise é um combustível para que possamos seguir adiante em busca do nosso sonho.

**Revista** – Depois de ter viajado ao espaço, quais são seus sonhos hoje?

**Marcos** – Ficaríamos aqui conversando horas e horas se eu contasse cada um dos meus sonhos! São muitos! (Risos) Um deles é voltar ao espaço. Permaneço até hoje à disposição do Programa Espacial Brasileiro, aguardando a escalção para um segundo voo espacial. A probabilidade é baixa, mas esse continua sendo um grande sonho. Outro desejo é cooperar sempre com o Brasil, especialmente nas áreas da Educação, da Ciência e da Tecnologia. Quero compartilhar tudo o que aprendi. Por isso, escrevo

livros, ministro cursos e palestras e mantenho a Fundação Marcos Pontes ([www.astropontes.org.br](http://www.astropontes.org.br)) com a missão de contribuir para aumentar a qualidade de vida no planeta por meio da Educação, da Ciência e da Tecnologia.

**Revista** – Se tivesse que resumir o que falou hoje a outras pessoas que não puderam ouvi-lo, o que diria?

**Marcos** – Daria o mesmo conselho que minha mãe me deu anos atrás: “Você pode ser tudo o que quiser se estudar muito, trabalhar, persistir e fazer mais do que esperam”. Diria que nunca é tarde para sonhar, para acreditar nesse sonho e para batalhar por ele. E tambémalaria sobre a importância dos sonhos de outras pessoas, já que, ajudando o nosso próximo, ajudamos a nós mesmos.



# O lugar perfeito

Belezas naturais de Foz do Iguaçu e estrutura do Mabu Thermas Grand Resort foram molduras especiais da programação do CONAC

O que você prefere: conhecer uma paradisíaca paisagem natural, classificada como uma das sete maravilhas da natureza, ou aproveitar uma estrutura sensacional, criada pelo homem, que oferece uma série de possibilidades de lazer e conforto? Dúvida cruel, não?! Sorte dos participantes do XXX-VII CONAC, que não tiveram que fazer essa escolha e puderam desfrutar das duas opções ao se hospedar no Mabu Thermas Grand Resort, em Foz do Iguaçu (PR).

Provavelmente, assim que você leu a palavra “Foz”, deve ter se lembrado, imediatamente, da beleza das cataratas. Mas só quem esteve presente nessa encantadora cidade sabe como é maravilhosa a sensação de estar perto das cachoeiras e sentir no corpo a leve garoa que se levanta com a queda d’água. “A escolha por



Foz do Iguaçu para sediar o evento foi bastante assertiva. Além das belezas naturais, a proximidade com o Paraguai e com a Argentina deu inúmeras

possibilidades de escolha para quem quis aproveitar a viagem para curtir alguns dias de férias”, afirmou Monique Mansur, assessora de marketing da ABAC.

Se as belezas naturais foram atração por um lado, por outro, a estrutura do Mabu Thermas Grand Resort foi um show à parte. O local, que recebeu as palestras do CONAC e a maioria dos participantes do congresso, ofereceu uma grande diversidade de diversão e conforto, que foram desde massagens relaxantes até uma bela praia artificial com direito a águas termais e parque aquático. “Participo do CONAC há quatro anos e acho que essa foi a melhor edição! Além do nível das palestras, o local tem uma estrutura de excelência”, relatou Alexandre Santos, diretor-presidente do BB Consórcios.





# Apoio mais que fundamental

ExpoCONAC trouxe as novidades de patrocinadores e apoiadores do Sistema de Consórcios

Um evento repleto de atrações como o CONAC só pode ser realizado graças ao apoio e à presença de empresas parceiras que valorizam o Sistema de Consórcios e acreditam na sinergia que os três dias de programação traz aos participantes.

Por isso, a equipe da ABAC agradece a parceria, apresentando cada um dos patrocinadores e apoiadores do XXXVII CONAC:

## ABAC apresenta novidades na web para difundir o Sistema de Consórcios

Atuação em redes sociais, novo blog e portal com tradutor de libras da ABAC foram destaques no estande da entidade. Preocupada em levar cada vez mais conteúdo a milhares de pessoas diariamente, a ABAC tem atuado fortemente no mundo digital e desenvolvido novos mecanismos para compartilhar informações sobre o Sistema de Consórcios, como as redes sociais, o blog e o novo portal, novidades que ganharam destaque no estande da entidade.

“Em pouco mais de um ano, conquistamos mais de 160 mil seguidores no Facebook, além dos que nos acompanham pelo Twitter, Google+, YouTube e LinkedIn”, contou Monique Mansur, assessora de marketing da ABAC. “Oferecemos informações relevantes para que o público entenda o funcionamento e a importância do Sistema

de Consórcios. Nossas orientações estão com um alcance significativo e têm atingido cada vez mais pessoas, o que mostra que estamos no caminho certo. A ABAC está acompanhando as tendências e ampliando o relacionamento com o público.”

Além das redes sociais, o Blog da ABAC e o novo site da associação, muito mais moderno e intuitivo, também chamaram a atenção dos congressistas. No estande, eles puderam acessar os novos canais e conferir todas as novidades, como o tradutor de textos do português para libras, que permite que as informações sobre consórcios estejam cada vez mais acessíveis à população.

A ABAC também aproveitou o CONAC para lançar o Anuário 2014 do Sistema de Consórcios, um balanço dos principais dados do setor no ano



passado, em comparação com 2013. Todos os segmentos – veículos automotores, imóveis, eletroeletrônicos e outros bens móveis duráveis e serviços – foram analisados e demonstrados em gráficos que facilitam o entendimento. O anuário foi distribuído a todos os participantes e também disponibilizado no estande da entidade. A versão digital está disponível no site: [www.abac.org.br](http://www.abac.org.br)

## Acesse também!



/abacweb



/abacweb



/+abacorgbr



[abac.org.br/blog](http://abac.org.br/blog)



/suamelhorpoupanca



Pesquisa por ABAC – Associação

## Cetip leva ferramentas para financiamento de veículos e imóveis

**P**rodutos e serviços que trazem inovação, agilidade e segurança às operações de crédito de veículos e imobiliário ganharam destaque no estande da Cetip, empresa que há quase 30 anos tem ajudado na gestão de administradoras de consórcios.

Essa foi a quinta vez que a Cetip patrocina o CONAC, levando seu leque de produtos e serviços à *ExpoCONAC*. De acordo com o gerente Marcus Lavorato, o evento é a ocasião perfeita para rever clientes e oferecer soluções cada vez mais completas para o ciclo de financiamento de veículos e do segmento imobiliário. “Participar do CONAC e da *ExpoCONAC* nos permite compreender e antecipar ainda mais as necessidades do Sistema de Consórcios no Brasil”, explicou.

Além das soluções da Cetip, o estande trouxe a campanha “Se Liga”,



da CNseg, a fim de conscientizar a população sobre a importância de ações educativas para reduzir acidentes de trânsito que levam à invalidez ou à morte.

A Cetip é a integradora do mercado financeiro. É uma companhia de capital aberto que oferece serviços de registro, central depositária, negociação e liquidação de ativos e títulos.

Por meio de soluções de tecnologia e infraestrutura, proporciona liquidez, segurança e transparência para as operações financeiras, contribuindo para o desenvolvimento sustentável do mercado e da sociedade brasileira. A empresa é também a maior depositária de títulos privados de renda fixa da América Latina e a maior câmara de ativos privados do país.

## Bradesco apresenta soluções seguras para Administradoras de Consórcios

**M**arcando presença pela 17ª vez como patrocinador do CONAC, o Bradesco valoriza o segmento de consórcios e, por isso, criou no evento um espaço diferenciado para falar sobre o mercado. Na opinião de João Paulo Moreira de Souza, superintendente regional da Bradesco Seguros, o CONAC é o momento ideal para estar ainda mais próximo dos clientes e para apresentar novas oportunidades de negócio. “O Bradesco possui grande representatividade no segmento de consórcios. Por isso, aqui podemos compartilhar com os congressistas diversos atrativos do banco”, afirmou.

O Seguro Prestamista e Proteção Financeira Bradesco era um desses atrativos. De acordo com Souza, o



produto oferece mais segurança ao cliente de consórcio, que pode adquirir os bens com a garantia de que os pagamentos serão efetuados mesmo se um dia surgir algum imprevisto. “É segurança para o cliente e também para as empresas que realizam as vendas”, disse.

Ao longo de sua história, a Bradesco Seguros vem trilhando uma trajetória marcada por um sólido crescimen-

to e pleno sucesso. Com uma ampla estrutura de proteção em todo o território nacional, oferece a seus quase 47 milhões de clientes uma moderna estrutura de atendimento por meio de suas Centrais de Atendimento Telefônico, Internet, 210 dependências próprias e 34 mil corretores ativos, além de contar com a rede de mais de 4,7 mil agências do Banco Bradesco.

## Mutual Seguros mostra elo perfeito para garantir negócios

A Companhia Mutual de Seguros, que atua no segmento de seguros desde 1973, acredita no Sistema de Consórcios. Por isso, possui uma filial exclusiva para produtos do mercado, facilitando a comunicação e a sinergia com as administradoras. E para estar ainda mais perto desse público, apoia e participa do CONAC há mais de 10 anos.

“A constante troca de experiências e o compartilhamento de nossas soluções são sempre muito aguardados por nós, da Mutual”, relatou Rita Santos, direto-

ra da empresa. “Estamos satisfeitos por apresentar nossas soluções aqui mais uma vez.”

Um dos principais destaques do estande foi o Mutual Quebra de Seguros, que acompanha e monitora todas as etapas do processo de cobrança extrajudicial e judicial dos consorciados contemplados inadimplentes. “A seriedade e o profissionalismo exigidos para integrar nossa equipe vêm fazendo com que a Companhia Mutual de Seguros se estabeleça como líder de mercado no



segmento de Quebra de Garantia para administradoras de consórcio”, explicou.

## KSL Associados apresenta soluções para cobrança amigável e jurídica

A KSL é uma empresa sólida, com vasta experiência nas áreas de Recuperação de Crédito e serviços de Contact Center, como sustentação de cotas, tele-vendas e boas-vindas. Aliando alta tecnologia e recursos humanos altamente qualificados, a empresa propõe ao mercado soluções customizadas, de acordo com as necessidades de seus clientes.

As vendas de cotas de consórcio, via telefone, e as cobranças amigáveis

e jurídica tiveram destaque entre os serviços apresentados pela empresa, em sua 14ª participação na ExpoCONAC. De acordo com Edemilson Koji Motoda, diretor da KSL, o Grupo trabalha com detalhes que fazem toda a diferença durante o relacionamento de administradoras e consorciados. “Por meio de uma abordagem qualificada e de um método personalizado de atendimento, conseguimos sanar



dúvidas sobre produtos ofertados”, destacou.

## NewCon Software anuncia novidades importantes da empresa

Para a NewCon Software, a participação no XXXVII CONAC foi ainda mais especial. É que, neste ano, a empresa anunciou duas importantes mudanças: a alteração da razão social, antes CNP Tecnologia, e a construção de uma nova sede com mais de 2 mil m<sup>2</sup> na cidade de Tupã (SP).

“Estamos muito contentes por comunicar nossas novidades aos nossos clientes, parceiros e amigos aqui em Foz

do Iguaçu. Esse convívio e os relacionamentos proporcionados pelo CONAC são sempre de muito valor”, destacou Wagner Moreno, diretor da empresa.

O produto NewCon também foi um dos destaques no estande. “Trata-se de um sistema de gestão integrada, interface moderna e amigável, flexível e segura para garantir a continuidade do negócio em cada etapa da administração do consórcio”, explicou.



## Funchal Negócios expõe soluções de relacionamento entre administradoras e seus clientes

Há mais de 10 anos apoiando o CONAC, a Funchal Negócios atua como parceira de administradoras de consórcios, construindo um ciclo completo de relacionamento entre as empresas e seus

clientes, desde a venda até a finalização do grupo.

Para Jarbas Jorge Junior, gerente comercial da Funchal, participar do evento é algo sempre muito positivo para





o grupo. “É com orgulho que podemos prestigiar mais uma vez o CONAC, já que essa é a ocasião perfeita para rever clientes, apresentar novas soluções e mostrar nossos diferenciais e produtos”,

ênfatiçou. Um dos principais diferenciais da empresa apresentados na ExpoCONAC é a experiência de 12 anos no segmento de consórcios. “Nosso amplo conhecimento nesse mercado nos possibilita prestar

serviços de forma individualizada e única para cada administradora, atendendo suas expectativas e gerenciando suas particularidades”, explicou o gerente.

## PagConsórcio trouxe facilidade para vender mais e melhor

**R**apidez, facilidade e segurança são itens fundamentais para fechar um bom negócio. São justamente essas as propostas do novo sistema de pagamento online PagConsórcio, exclusivo para administradoras.

Segundo Paulo Gomes, diretor comercial do sistema, a grande vantagem está no pagamento da primeira parcela do consórcio por meio de cartão de crédito.

“O cliente da administradora pode pagar pelo site, sistema de e-commerce, celular, tablet e até mesmo por meio de SMS, e-mail ou QR Code. O processo é simples, seguro e totalmente integrado”, destacou.

Outra novidade de valor é a ação social divulgada pela PagConsórcio. “A cada transação realizada pelo sistema, será destinado um valor, como doação, para o



Instituto Ingo Hoffmann, que ajuda crianças em tratamento de câncer”, ressaltou o diretor.

## Mapfre Seguros aproveita o evento para se aproximar ainda mais de clientes

**P**articipando pela quarta vez consecutiva da ExpoCONAC, a Mapfre Seguros levou ao seu estande soluções voltadas para administradoras e consorciados, como o Prestamista, produto com o qual a empresa é líder no mercado, e o Seguro de Quebra de Garantia, que indeniza em caso de prestações não pagas após a contemplação.

De acordo com Adriana Andrade,

gerente comercial da seguradora, o CONAC oferece uma grande oportunidade para que a empresa esteja ainda mais a par das necessidades das Administradoras, podendo atendê-las de forma sempre eficiente. “As principais novidades do Sistema de Consórcios estão sendo discutidas aqui. Por isso, participar do evento é uma ótima maneira de estar ao lado dos nossos



clientes, conhecendo profundamente as suas expectativas”, afirmou.

## Aquarius Software e Senior Solution Financial Expertise falam da importância da junção de ambas

**A**poiadora do XXXVII CONAC, a Aquarius Software, especialista em soluções para o segmento de consórcios, com mais de 30 anos de tradição, agora faz parte do Grupo Senior Solution, líder no desenvolvimento de softwares e aplicativos para o setor financeiro no Brasil. A incorporação da empresa e suas soluções – que ficaram ainda mais completas – foram destaques do estande.

De acordo com Luís Antonio Santos, diretor da Aquarius Tecnologia, a junção

trouxe ainda mais força às duas empresas. “Com a aquisição da Aquarius Tecnologia, a Senior Solution passou a atuar no segmento de consórcios, ampliando a gama de produtos e serviços.”

O Siacon versão cloud, software de administração de grupos de consórcio que integra todos os processos operacionais, foi uma das principais atrações apresentadas. “Com ele, é possível alinhar operação e estratégia, além de acompanhar todo o fluxo dos processos,



o que garante a longevidade e o crescimento da administradora”, explicou Robinson Esteves, Diretor de Softwares para consórcios da Senior Solution.

# Hora de bailar

Público mostrou descontração e partiu para a pista de dança em jantar de encerramento

Ao som da Banda Fonte Luminosa, o jantar de encerramento do XXXVII CONAC não poderia ter sido mais animado. Esbanjando energia e descontração, o público se animou e caiu na pista de dança, curtindo os mais diferentes ritmos – de forró a rock.

A animação no encerramento foi fruto de toda energia acumulada durante os dias do CONAC. Aliando um rico ciclo de palestras

a uma programação social que agradou os participantes, o jantar foi o momento de festejar o sucesso do evento e do Sistema de Consórcios.

“Foi a primeira vez que participei. Assisti tanto às palestras para administradores quanto às de vendas e gostei de todas. Também aproveitei para trocar ideias e experiências com outras administradoras”, revelou Marcelo Sussumo Ota, analista de produtos do Consórcio Nacional Honda.

Se quem é “estreante” no CONAC aprovou o evento, não foi diferente com quem já participa há muitos anos. Participante assíduo do Congresso há mais de dez anos, Edvaldo Ferraro, gerente de vendas do Consórcio Luiza, foi só elogios: “Mais uma vez, foi uma grande oportunidade de troca de boas práticas entre as empresas. Sobre as palestras, destaco a abertura, com Ricardo Amorim,

e o encerramento, com Marcos Pontes, que foram sensacionais e muito motivadoras”, celebrou.



## Aprovado!

*Realizado no Mabu Thermas Grand Resort, o XXXVII CONAC foi aprovado pelo público. Os 642 participantes, que ocuparam 355 suítes, deram notas de 0 a 10 para quesitos que vão desde a estrutura do local até a programação temática, tendo a média geral do evento a nota de 8,9. Confira as notas:*

Local	★★★★★	9,3
Organização	★★★★★	9,3
Programação Temática	★★★★☆	8,5
Programação Social	★★★★☆	8,7
Atendimento às Expectativas	★★★★☆	8,7



*50 anos de história.  
50 anos de sucesso.  
50 anos fazendo nosso cliente feliz!*

+ de 250 mil bens entregues por todo o Brasil.

**Consórcio Primo Rossi ABC:**  
50 anos de respeito por você!





A man and a woman are smiling and standing next to a motorcycle. The woman is wearing a striped shirt and olive pants, and the man is wearing a grey button-down shirt and khaki pants. The motorcycle is a cruiser style with a large headlight and chrome accents. The background is a modern interior with large windows and a green wall.

**ELA QUER UMA MOTO PARA  
CRUZAR FRONTEIRAS E ELE  
QUER FINANCIAR SEM  
CRUZAR OS DEDOS.**

Rafael financiou sua moto e pegou a estrada com a Claudia, graças à rápida aprovação de crédito cedido pelo seu banco. O que o Rafael não sabe é que o trabalho em parceria entre a instituição financeira e a Cetip agilizou a liberação do financiamento, facilitando sua vida.

**Para conhecer esta e outras histórias, acesse o site:**  
[www.cetip.com.br/financiamentos](http://www.cetip.com.br/financiamentos)

**Segurança que  
move o mercado.**

**cetip** 