



Intellog | Editorial

Banco Volvo prevê aumento no volume de Financiamentos, Seguros e Consórcio

Autor não informado 25/02/2018 23:41:16

CENTIMETRAGEM : 46.14 CM/COL - VALOR R\$ 1.614,90

Nota

0 votos

A Volvo Financial Services teve mais um bom resultado no mercado brasileiro em 2017 e prevê um aumento nos volumes de Financiamentos, Seguros e Consorcio do Grupo Volvo em 2018, acompanhando a projeção de crescimento das vendas de caminhões e ônibus da marca no país.

Em 2017, como em anos anteriores, o Banco Volvo continuou sendo o principal responsável pelo financiamento aos clientes no Brasil, com uma participação em torno de 45% das vendas do Grupo Volvo nos segmentos de caminhões, ônibus e equipamentos de construção. "Somos uma organização especializada em transportes e, mesmo num cenário econômico adverso, mantivemos e ampliamos a nossa oferta de soluções financeiras para atender as necessidades dos clientes", afirma Ruy Meirelles, presidente da VFS Brasil.

Além de diversas alternativas de financiamento, com as linhas do Finame e CDC "Crédito Direto ao Consumidor", a VFS oferece ainda o Leasing Financeiro e o Leasing Operacional. Disponibiliza também outras soluções financeiras, como planos de **consórcio** e uma ampla gama de seguros. "Um dos nossos diferenciais é a possibilidade de combinar diferentes soluções num pacote único e competitivo aos clientes, que têm a facilidade de contratar tudo o que precisam num só lugar e com uma empresa que está sempre presente durante todo o ciclo de seus negócios", destaca Meirelles.

Para 2018, o Banco Volvo prevê aumentar os volumes financiados, acompanhando o crescimento das vendas projetado pela marca no País, seja ampliando as opções de financiamento já existentes ou desenvolvendo novas alternativas que se adaptem às necessidades dos transportadores. Um bom exemplo é o financiamento sazonal, que permite adequar o fluxo de caixa dos clientes de acordo com a sua sazonalidade, implementado pelo Banco Volvo como uma solução sob medida para alguns segmentos, como o setor agrícola.

Mesmo durante o período mais restritivo do mercado e com o cenário econômico adverso, a VFS Brasil continuou apoiando os clientes na renovação ou ampliação de suas frotas. "Continuamos determinados a consolidar nosso propósito de estar sempre ao lado dos transportadores e agregando valor nas suas operações. No último ano, por exemplo, apoiamos os clientes ampliando prazos de pagamento e também renegociando contratos, garantindo tranquilidade para a continuidade das suas operações", afirmou Meirelles. **Consórcio**

A Volvo Financial Services também atingiu um bom resultado na área de **consórcio**, com a comercialização de R\$ 900 milhões em cartas de crédito. O volume de prêmios de seguros foi de R\$ 80 milhões. "Foi um ano bastante positivo em todas as áreas de negócios. Nosso compromisso é sempre apoiar o segmento, criando novas alternativas para os clientes e para a Rede de Concessionárias", destaca Ruy Meirelles.

Reconhecido por oferecer planos exclusivos e uma das melhores taxas de administração do mercado, o **Consórcio** Volvo continua sendo uma importante alternativa para os transportadores na aquisição de veículos novos e usados. Em 2018, foi lançado um novo grupo, com 500 participantes, prazo de 100 meses e taxa de administração de apenas 1,50% ao ano. Ainda como diferencial, os clientes podem optar pelo pagamento de parcelas reduzidas até a contemplação. "O novo grupo faz parte de uma série de

ações para comemorar os 25 anos do **consórcio** da marca?. Primeiro **consórcio** para caminhões direto de fábrica, o **Consórcio** Volvo comercializou neste período 50 mil cotas, das quais 35 mil já foram contempladas e pagou mais de R\$ 5 bilhões em créditos aos clientes para compra de bens. No segmento de seguros, o principal foco da Volvo Financial Services foi a renovação das apólices da carteira, que chegou a atingir um patamar de 65%, na média. ?As opções de seguros fazem parte da nossa oferta integrada, que combina uma série de soluções Volvo, como os planos de manutenção, o treinamento de motoristas e o Dynafleet, que tem como finalidade reduzir o custo do seguro para os transportadores?, afirma Meirelles, que garante que a área de seguros continuará a fortalecer e a desenvolver novas alternativas para atender as demandas dos clientes.

http://miti.com.br/ce2/?a=noticia&nv=wd5IuIp7_99jS-rlJcSRFw