

Versão para Impressão

NOTAS

RCI Brasil se destaca no mercado com a oferta de produtos inovadores para todos os perfis de consumo

Por trás do sucesso comercial da Renault no Brasil nos últimos anos - o que lhe garante a quinta posição no ranking geral das marcas que atuam no mercado nacional - está a solidez e credibilidade do RCI Banque. Presente em 36 países, o braço financeiro da montadora recebe por aqui o nome de RCI Brasil.

“A RCI oferece uma ampla gama de serviços que trazem soluções inteligentes para o cliente Renault. O resultado disso é que a RCI Brasil cresceu 54% no montante de financiamentos em 2012 em relação ao ano anterior, o que confirma o sucesso de nossa estratégia de produtos”, afirma Dominique Signora, Diretor Geral da RCI Brasil. Com um montante de financiamentos superior a R\$ 4 bilhões e mais de 151.000 contratos fechados em 2012, a RCI Brasil registrou 42,7% de participação de mercado e deteve 15% da produção mundial de contratos do RCI Banque.

A RCI Brasil atua desde 1996 com a rede de concessionárias da marca para oferecer aos clientes produtos financeiros competitivos adequados aos diferentes perfis de consumidores, pessoas físicas ou jurídicas. Por aqui é uma instituição formada por quatro empresas distintas e autônomas entre si:

Financeira Renault (Cia. de Crédito, Financiamento e Investimento RCI Brasil)

Leasing Renault (Cia. de Arrendamento Mercantil RCI Brasil)

Consórcio Renault (Administradora de Consórcio Renault do Brasil Ltda.)

Corretora de Seguros Renault (Corretora de Seguros RCI do Brasil S.A.)

Serviços para diferentes perfis e necessidades

Em 2012, segundo a Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras (ANEF), do total de automóveis e comerciais leves comercializados no país, apenas 39% foram negociados à vista. A modalidade de compra mais utilizada pelos brasileiros atualmente é o Crédito Direto ao Consumidor (CDC), que, no ano passado, correspondeu a 51% do total das vendas. O consórcio ficou com 8%; e o leasing, que vem perdendo espaço ano a ano, com 2%.

“Vale dizer que metade dos 3,63 milhões dos carros e comerciais leves vendidos no mercado interno ao longo do ano passado foram financiados. Trata-se de um número significativo e realça a importância da solidez das instituições financeiras no mercado brasileiro”, analisa Dominique Signora, Diretor-Geral do RCI Brasil.

Solução Renault Pro+

A Solução Renault Pro+ é um serviço inovador e exclusivo da montadora destinado a pessoa jurídica, válido para toda a gama Renault, que prevê, por meio de um custo mensal acessível, um serviço que inclui: manutenção preventiva, seguro, documentação completa (IPVA, Licenciamento e

Emplacamento), Assistência 24 horas, entre outras comodidades. O serviço é uma opção inteligente para quem, ao invés de imobilizar recursos na compra e na manutenção de um automóvel ou comercial leve, tem como alternativa a contratação deste serviço com planos de vão de 24 até 48 meses, ganhando assim, mais tempo para dar foco ao próprio negócio.

“É uma solução inteligente que assegura um serviço completo de gestão do veículo, permitindo à empresa focar totalmente sua atenção no seu core business”, explica Gustavo Schmidt, Vice-Presidente Comercial da Renault do Brasil.

O “Solução Renault Pro+” também oferece diferenciais competitivos, como a manutenção garantida por meio da revisão programada. Também são oferecidas as principais coberturas de seguro, incluindo um carro reserva por até 15 dias em caso de sinistro parcial e por até 30 dias corridos em caso de indenização integral.

Existe ainda o serviço de gestão de sinistros. Em caso de acidente, o “Solução Renault Pro+” acompanha a tramitação de todo o processo, acionando os mecanismos de apoio ao condutor e informando ao usuário todas as diversas fases do processo até à sua conclusão.

A gestão de infração de trânsito também está incluída. O cliente fica informado, por exemplo, sobre notificações de infração recebidas dentro do prazo para providências de identificação do condutor às autoridades competentes.

Deste modo, redução de custos, gestão de seguro, previsibilidade de gastos com a frota como documentação, revisão e eliminação de riscos relacionados à desvalorização do veículo na revenda são algumas das vantagens do sistema, que já existe na França e em outros países europeus.

Consórcio Renault

O Consórcio Renault conta com a parceria do Consórcio Nacional Embrakon, empresa referência neste setor, 8ª empresa do mercado nacional (1ª dos independentes). Espécie de poupança disponível para pessoas físicas ou jurídicas, esta alternativa é prática e barata, pois não há incidência de taxa de juros.

O mercado tem crescido consistentemente nos últimos 5 anos, atingindo em 2012, 8% de todos os emplacamentos de veículos e comerciais leves. O Consórcio Renault é gerenciado pela Administradora de Consórcio Renault do Brasil Ltda.

Dados da **ABAC** (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio) apontam que as vendas de consórcio de automóveis e comerciais leves aumentaram 5,2% no primeiro trimestre deste ano em relação ao mesmo período de 2012.

Para conhecer mais sobre o Consórcio Renault, o endereço é www.consorcioRenault.com.br.

Seguro Auto Renault

Oferecido pela Corretora de Seguros Renault, conta com a parceria das seguradoras Tokio Marine Seguradora, Indiana Seguros e Generali Brasil Seguros. Trata-se de um pacote de serviços exclusivos que prevê reparo feito na rede de concessionárias Renault e a garantia de uso de peças originais nos reparos, entre outros. Além da comodidade de permitir que o cliente já saia da concessionária com o veículo protegido, o Seguro Auto Renault permite que o valor do seguro seja diluído no financiamento, o que reduz o prêmio a pagar. Pagamento facilitado, bônus na renovação e planos

diferenciados conforme o perfil do cliente facilitam a vida dos consumidores.

Crédito Direto ao Consumidor (CDC)

A Financeira Renault (Cia. de Crédito, Financiamento e Investimento RCI Brasil) iniciou suas atividades operacionais no país em junho de 2000 e é líder entre todos os bancos que financiam os veículos 0 km vendidos pela marca no Brasil.

A Financeira é a responsável pelas operações de Crédito Direto ao Consumidor (CDC), uma tradicional modalidade de venda voltada para pessoas físicas e jurídicas, caracterizada pela grande variação de prazos disponíveis e taxas atraentes. Ao optar por essa alternativa, o veículo fica no nome do comprador e alienado à Financeira Renault. O CDC é a modalidade de compra preferida dos consumidores brasileiros que adquirem um automóvel a prazo.

Leasing

Se a opção for o leasing, o cliente tem à disposição a Companhia de Arrendamento Mercantil RCI Brasil. Nesta modalidade de negócio, o cliente utiliza o veículo e tem a opção de adquiri-lo ou não no fim do contrato. Uma das vantagens é que as operações de leasing atualmente não sofrem incidência de IOF (Imposto sobre Operações Financeiras). Com condições atrativas, o leasing é oferecido a partir do prazo de 24 meses.

Arquivos disponíveis para download no site: imprensa.renault.com.br