

## Economia

> Investimento que compensa

São José do Rio Preto, 30 de Junho, 2013 - 1:52

### Consórcios de serviços conquistam o consumidor

Beto Carlomagno

Tweet

Compartilhar

Johnny Torres



Thiatiany Garcia Martins utilizou o consórcio para fazer uma cirurgia plástica

Consórcios são modalidades muito antigas de aquisição de bens. Há mais de 50 anos o setor oferece a seus clientes formas para evitar o financiamento, seja pela pura preferência ou pela impossibilidade de utilização. E a boa notícia é que recentemente eles passaram a abranger outras formas: os consórcios de serviços.

Com esta modalidade de negócios, regulamentada em 2009, a partir da autorização prevista na Lei 11.795, de 2008, os clientes das concessionárias passaram a adquirir de maneira parcelada o dinheiro para pagar serviços advocatícios, assessoria financeira, aulas particulares, curso de autoescola, serviços mecânicos e até cirurgias plásticas.

As áreas que mais se destacam em todo o país entre os consórcios de serviços são residências - reformas ou renovações, com 38% do mercado, festas e eventos (21%), educação (13%), turismo e viagens (11%), e saúde e estética (9%). Apesar de recente, o serviço vem se destacando diante dos já consolidados consórcios de carros, casas e motos.

De acordo com a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC),

em abril de 2013 o número de consorciados na modalidade no País já era de 16,4 mil, número 23,3% maior que o registrado no mesmo mês de 2012, quando os consorciados eram 13,3 mil. Os outros tipos de consórcios apresentaram, neste mesmo período, crescimento de 11,1%.

"De modo geral, o consórcio de serviços está sendo descoberto pelo consumidor brasileiro. Ele é algo muito novo, perto dos de automóveis e imóveis, que são vendidos há quase cinco décadas. É uma boa novidade, que vem apresentando um crescimento muito importante", disse ao Diário Vitor Bonvino, segundo vice-presidente da ABAC.

Pierre Duarte



José Augusto Alves Crema resolveu investir num consórcio para pagar suas tão sonhadas férias

Em Rio Preto, a Rodobens Consórcios, uma das cerca de 30 associadas da ABAC no Brasil e que oferece consórcios de serviços e todo o país, afirma que o crescimento do setor foi expressivo. Este ano, de janeiro a maio, a empresa comercializou 25 cotas na cidade, contra 14 no mesmo período do ano passado, uma variação de 83%. "Rio Preto segue o crescimento nacional", afirma a empresa por meio de seus porta-vozes.

Para Bonvino, o consórcio de serviços é uma boa opção pela possibilidade de comprar um serviço de forma planejada. "Se o cliente puder esperar, ele tem mecanismos de concessão ao crédito para este serviço a um baixo custo a médio e longo prazo", afirma.

Outra vantagem do setor destacada pela ABAC é o fato de que quando se adquire um consórcio de serviços, investe-se no dinheiro, sem qualquer ligação com o produto final. Assim, na hora da contratação, o consumidor não precisa discriminar o serviço para o qual o dinheiro será utilizado. "Por exemplo: a criança acaba de nascer e os pais fazem um consórcio para pagar a festa de um ano dela, mas, no meio do caminho têm um imprevisto. Este dinheiro poderá ser utilizado para esta situação, explica Bonvino.

De acordo com a pesquisa da ABAC, nos consórcios de serviços os créditos têm variado entre R\$ 1,5 mil e R\$ 38 mil, sendo que 98% dos participantes são pessoas físicas. As parcelas mensais pagas são corrigidas anualmente com base em índices como o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) e o Índice Geral de Preços do Mercado (IGPM), com o objetivo de manter atualizado o valor do crédito do serviço que será contratado pelo consorciado.

#### Bancos também apostam no negócio

Instituições bancárias e alguns estabelecimentos comerciais apostam em seus próprios sistemas de consórcios e disponibilizam uma variedade de produtos e bens para seus clientes. Na Caixa Econômica Federal é possível fazer consórcio de imóveis (aquisição, construção, reforma e/ou ampliação), automóveis e motos.

O Bradesco também oferece uma diversidade de planos para os interessados. São carros, imóveis, caminhões, tratores e ônibus, além de serviços especiais voltados para clientes específicos, como servidores públicos, universitários e mulheres.

O Santander e o HSBC também têm planos para automóveis, caminhões e imóveis, os mesmos oferecidos pelo Itaú. Além

destes planos, comuns a maioria dos administradores de consórcios, o Banco do Brasil é o único no país a oferecer a seus clientes consórcios de serviços. Com a carta de crédito liberada, o cliente pode adquirir diversos tipos de serviços como cirurgias e outros procedimentos estéticos, fazer uma festa de casamento ou formatura, pagar a faculdade ou outros cursos e até mesmo planejar uma viagem.

O Banco do Brasil também oferece consórcio de eletroeletrônicos, o que possibilita ao cliente trocar de celular ou fazer um upgrade no computador. O Magazine Luiza é outra opção para quem quer outros tipos de consórcios. Diretamente na loja é possível adquirir eletroeletrônicos e móveis, como cama, sofá, fogão, além de serviços como viagens, estudos e reformas da casa.

**Principais mudanças da Lei do Consórcio de 2009:**

- :: Foi criado o consórcio de serviços
- :: Consorciados excluídos continuam participando dos sorteios e, quando sorteados, recebem o reembolso da importância a que têm direito
- :: O controle das atividades do sistema de consórcios passou a ser realizado pelo Banco Central
- :: Fiscalização mais ampla
- :: Mais clareza nos contratos de adesão
- :: Possibilidade de o consorciado utilizar a carta de crédito para o pagamento de um financiamento na mesma área. Quando o consorciado é contemplado com sua cota ele pode utilizá-la para liquidar seu débito anterior, deixando de pagar juros
- :: 120 dias de prazo para encerrar as atividades dos grupos após o prazo total do consórcio

Fonte: Reportagem

Edvaldo Santos

**Consórcios são ideias para renovar bens**



Vitor Bonvino, da ABAC: "Nosso cliente não é o mesmo que financia. Quem vai comprar um bem já sabe como será o processo"

Apesar das mudanças pelas quais a economia passou nos últimos anos, com as facilidades de financiamentos criadas pelo crescimento do mercado, tanto para imóveis quanto para automóveis, o setor de consórcios para estes bens continua aquecido, garante o segundo vice-presidente de Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), Vitor Bonvino.

"Só temos crescido. Nosso consumidor não é o consumidor do financiamento. Aquele cliente que vai comprar um bem já sabe como será o processo. Se ele já tem o dinheiro, ele vai e paga à vista. Se não tem, vai financiar. Já o nosso comprador é aquele que pode esperar para adquirir um bem ou mesmo aquele que se programou para aquela aquisição", afirma.

Para Bonvino, consórcios são produtos complementares aos financiamentos e não concorrentes. "Os consórcios são bons para renovação. Para quem quer fazer um 'upgrade', que já tem um bem e não tem pressa para adquirir outro. Um exemplo comum são grandes transportadoras. Elas utilizam os consórcios para conseguirem renovar suas frotas sem pagar muito por isso. São empresas que se planejam para pagar pelo tempo certo para quando forem precisar trocar a frota", diz.

Bonvino diz que, ao contrário do que muitos pensam, a inflação não atua como facilitadora para o processo dos consórcios. "A inflação influencia nos preços dos produtos, o que nos faz perder clientes, já que o valor das parcelas do consórcio precisa aumentar de acordo com o dos produtos".

Apesar da diferenciação feita por Bonvino, o supervisor de vendas da Consórcios Finama, Wilquem Daniel Soares, afirma que há comparação entre os sistemas de consórcio e financiamento. "Temos um aumento significativo de vendas resultado do comparativo que nossos clientes estão fazendo entre a parcela do consórcio e a parcela do financiamento. Eles constatam que a diferença é grande", disse.

Comparando os sistemas, o economista Ângelo Bevilacqua explica que a única vantagem real de um consórcio é o fato de que eles não possuem taxas de juros. "Há apenas uma taxa de administração. É bom para quem tem dinheiro para aplicar e prazo para esperar, para quem não precisa do bem imediatamente. É uma forma de aplicar o dinheiro".

A desvantagem do serviço, segundo o economista, é o longo prazo para pagar e a impossibilidade de fazer a troca do bem enquanto o pagamento é feito. "Se o cliente for contemplado com um carro logo no início, por exemplo, até o final do prazo este carro já estará desvalorizado e o consumidor ainda estará pagando o valor de um carro novo e sem a possibilidade de trocá-lo, já que ele fica alienado. Caso queira vendê-lo, precisa quitar o consórcio. Além disso, se o bem tiver um aumento no valor das parcelas, o cliente também terá que pagar mais por algo que já está usado".



Edvaldo Santos

**Consumidor 'inteligente' ganha mais espaço**

Uma das razões para o crescimento do setor de consórcios é a expansão nas vendas de imóveis em Rio Preto. "O setor está bem aquecido, principalmente pelo momento de crescimento imobiliário que a cidade está passando. O consórcio acaba



Maschio: "O consórcio está sendo usado como presente"

sendo uma opção de investimento, sobretudo para as pessoas que gostam de fazer contas ao investir", diz Cristiano Maschio, gerente da sucursal de Rio Preto da Porto Seguro. "Tivemos crescimento em torno de 15%".

Esta mudança no mercado também é resultado do novo perfil do consumidor, que tem como critério o pensamento a longo prazo, afirma Maschio. "Nós o chamamos de consumidor inteligente. Como o consórcio é um produto que não possui juros, mas sim uma taxa de administração, ele acaba sendo muito interessante, pois todo sonho que você antecipa, paga juros".

Hoje, os consórcios também são uma forma de presentear, afirma Vitor Bonvino, da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios. "Temos clientes que investem em consórcio como presente de formatura para o filho, pois quando ele se formar pode usar o dinheiro para montar um escritório ou investir no próprio negócio. Isso com um investimento a partir de R\$ 354", diz Maschio.



Edvaldo Santos



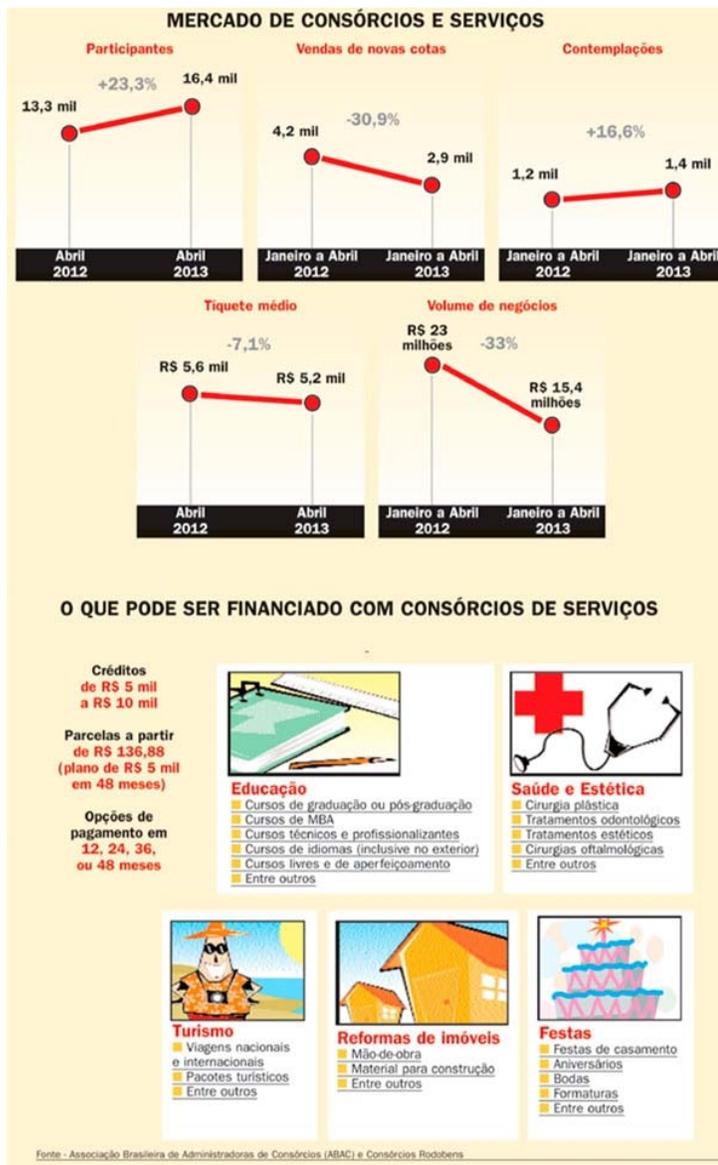
Trevizan: "Mudanças na lei deram mais credibilidade ao serviço"

#### Avaliar bem o cliente evita calotes

A inadimplência também tem influência na venda de cotas para interessados. Em consórcios de bens, como os de automóveis e imóveis, há para a concessionária que fornece o negócio a possibilidade de resgatar este bem como garantia no caso do não pagamento das parcelas, pois geralmente o produto fica alienado. Já em relação aos consórcios de serviços as formas de cobrança são ligadas a garantias tomadas antes da concessão do dinheiro.

Consorticiados são avaliados quanto a seus históricos de pagamentos e quanto à possibilidade de pagamento de fianças e avais. "A administradora faz uma análise para checar se esta pessoa possui bens que podem servir como garantia no caso do não pagamento depois da concessão de seu crédito", explica o vice-presidente da ABAC, Vitor Bonvino.

As administradoras têm a liberdade de pedir garantia. "As mudanças impostas pela normatização e fiscalização resultaram em mais credibilidade e transparência para o segmento", afirma o diretor administrativo da Consórcios Tarraf, José Luis Trevizan. Antes, o segmento era normatizado apenas por circulares e portarias, mas agora é regulado por lei federal, o que dá mais segurança a investidores.



Quer ler o jornal na íntegra? >> [Acesse aqui o Diário da Região Digital](#)