



Plataforma de contratação on-line de crédito é lançada no Brasil

Yahoo Finanças - São Paulo/SP - NOTÍCIAS - 18/07/2013 - 11:16:42

Tweet

0

Linked in

Share

0

SÃO PAULO - Aproveitando a grande demanda do comércio on-line e a contratação de crédito no Brasil, a startup Avante.com chegou ao mercado oferecendo contratação on-line de produtos de crédito. A plataforma é um canal facilitador que conecta diferentes instituições financeiras no mesmo ambiente, para oferecer propostas de maneira prática e confiável.

Lançada em janeiro deste ano, a empresa vende **consórcios** e já fez parcerias com os principais players do setor, como Banco do Brasil (BB Consórcio), Itaú (Consórcio Fiat), Consórcio Luiza, Porto Seguro Consórcio, Mitsubishi, Suzuki, Disal e Kasinski.

Além das vendas de **consórcios**, a startup também fechou parceria com a Smartia para a venda de seguros on-line e, em breve, entrará no mercado de consignados.

No site, o internauta pode fazer simulações e contratar **consórcios** de imóveis, veículos, motos, viagens ou qualquer produto ou serviço. Antes de fechar negócio, ele também pode recorrer a um consultor on-line. O resultado da busca exibe as ofertas e o diferencial de cada administradora. Após a escolha, o consumidor pode contratar o consórcio diretamente na plataforma.

“Na prática, intermediamos produtos dos bancos e somos remunerados por negócios que originamos para eles. Diferentemente das outras startups, preferimos adotar a estratégia de fechar negócios no ambiente virtual e gerar lead para as instituições financeiras”, afirmou o sócio-fundador e CEO (Chief Executive Officer) da Avante.com, Bernardo Bonjean. “Também é importante ressaltar que nossos clientes não pagam nada pelo nosso serviço.”

Desde seu lançamento, a startup já atingiu R\$ 26,7 milhões em volume de pedidos fechados. Para os próximos três anos, a empresa pretende originar R\$ 1 bilhão em crédito. O projeto de criação da startup também recebeu o prêmio da Universidade de Harvard, do módulo de inovação do curso OPM (Owner/President Management Program).

Consórcio nas comunidades

A empresa também fechou parceria com a Favela Holding para criação de um piloto para vendas de **consórcios** em comunidades. O projeto pretende treinar os líderes das comunidades para levarem informações dos benefícios do consórcio para os demais moradores. O objetivo é atingir consumidores de 412 comunidades de todo o Brasil que consomem, em média, R\$ 56 bilhões ao ano.

<http://www.miti.com.br/ce2/?a=noticia&nv=VhYtLh1VzNKcC9SQTAGIvg>