

RCI BRASIL

CRÉDITO PARA TODOS

Braço financeiro da Renault se destaca com a oferta de produtos para todos os perfis de consumo.

Consórcio Renault, Seguro Renault Auto e Solução Renault Pro+ são alguns dos serviços oferecidos pela RCI Brasil, nome do braço financeiro da montadora aqui no Brasil, e que tem garantido sucesso comercial com a quinta posição no ranking geral das marcas que atuam no mercado nacional.

O grupo conta com a solidez e credibilidade do RCI Banque, presente em 36 países, e que oferece uma ampla gama de serviços que trazem soluções inteligentes para o cliente Renault. O diretor geral da RCI Brasil, Dominique Signora, afirma que o resultado é que a RCI Brasil cresceu 54% no montante de financiamentos em 2012 em relação ao ano anterior. “Isso confirma o sucesso de nossa estratégia de produtos”, afirma Dominique.

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%



*Dominique Signora,
diretor geral
da RCI Brasil*



Concessionárias Pro+ destinadas a pessoa jurídica e cliente profissionais

da produção mundial de contratos do RCI Banque.

A RCI Brasil atua desde 1996 com a rede de concessionárias Renault 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.); e Corretora de Seguros Renault (Corretora de Seguros RCI do Brasil S.A.).

SERVIÇOS

Entre os serviços disponibilizados está a Solução Renault Pro+ (lê-se Pró Mais), destinado a pessoa jurídica e clientes profissionais. O serviço criado para for-

necer rapidamente uma solução para qualquer necessidade do cliente profissional é uma opção 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. Válido para toda a gama Renault, prevê, por meio de um custo mensal acessível, um serviço que inclui: manutenção preventiva, seguro, documentação completa (IPVA, licenciamento e emplacamento) e assistência 24 horas.

O Solução Renault Pro+ 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.

Outro serviço disponibilizado pela montadora é o Consórcio Renault, que conta com a parceria do Consórcio Nacional Embrakon. Espécie de poupança disponível para pessoas físicas ou jurídicas, essa alternativa é prática e barata, pois não há incidência de taxa de juros. O Consórcio Renault é gerenciado pela Administradora de Consórcio Renault do Brasil Ltda.

O Seguro Auto Renault é mais uma oferta da montadora. É oferecido pela Corretora de Seguros Renault e 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.

Outra modalidade é o Crédito Direto ao Consumidor (CDC), oferecido pela Financeira Renault (Cia. de Crédito, Financiamento e Investimento RCI Brasil). O CDC é voltado a pessoas físicas e jurídicas. Ao optar por essa alternativa, caracterizada pela grande variação de prazos e taxas, 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.

Há ainda o Leasing, em que o cliente tem à disposição a Companhia de Arrendamento Mercantil RCI Brasil. Nesta modalidade, oferecido a partir do prazo de 24 meses 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). ■

NOVA FÁBRICA DA INTERNATIONAL

Fábrica tem capacidade de produção de 5 mil veículos ao ano em 3 turnos de trabalho.



Guilherme Ebeling.

Na linha DuraStar com pintura comemorativa de inauguração da fábrica

Após anunciar a transferência da produção de seus caminhões da fábrica da Agrale, em Caxias do Sul, para Canoas, RS, a International Caminhões inaugurou sua própria linha de montagem. Instalada no Complexo Industrial da Navistar, a unidade de produção dos caminhões International confere à montadora ganhos significativos em agilidade. No complexo já operam a produção de motores MWM International e o Centro de Peças, negócios que integram o grupo Navistar South America.

Com investimento de R\$ 30 milhões, a nova unidade fabril tem área construída de 12 mil m², pátio de armazenamento de 22 mil m² e capacidade para produção de 5 mil caminhões por ano em três turnos de trabalho, porém inicia suas atividades com apenas um turno que emprega 150 pessoas.

A produção ganha também nova cabine de pintura, dinamômetro e equipamento para testes de freios ABS. “A quase totalidade desses sistemas e equipamentos foi adquirida no mercado na-

cional. O resultado é uma linha de montagem atual, flexível e com capacidade de ampliação para atender às demandas futuras dos mercados local e de exportação”, celebra o presidente da International Caminhões, Guilherme Ebeling.

PRODUTOS E REDE

O complexo vai produzir os caminhões pesado 9800i (versões 6x2 e 6x4 com câmbio manual e automatizado) e semipesado DuraStar (4x2, 6x2 e 6x4). Os modelos têm mais de 65% de índice de nacionalização e atendem, integralmente, a política de financiamento estabelecida pelo Finame e ao programa do governo Inovar Auto.

A International vai ampliar sua rede de distribuição, hoje formada por 13 concessionárias e 20 postos de serviços autorizados e até o fim deste ano, serão mais sete nomeações, totalizando 40 postos de atendimento. “Queremos chegar em 2015 com 60 postos de atendimento no total, entre concessionárias e serviços autorizados”, complementa Ebeling. ■