

# CONSÓRCIO: O MOMENTO É AGORA!

NO PRIMEIRO QUADRIMESTRE DESTA ANO, FORAM COMERCIALIZADAS 787,9 MIL NOVAS COTAS DE CONSÓRCIO EM TODO O PAÍS; CONFIRA COMO VOCÊ, REPRESENTANTE E PARCEIRO, PODE SE BENEFICIAR NESSE CENÁRIO



"Consórcio é uma opção vantajosa e segura para comprar a casa própria".

"Venda de Consórcios tem aumento de até 50% nos primeiros meses do ano".

"Consórcio é aliado para ampliação de vendas".

"Consórcio é opção às mudanças nas regras para financiamento de imóveis".

Essas são apenas algumas das manchetes dos principais veículos de comunicação do País – *Rede Globo, Record, Isto É Dinheiro, Veja, Correio Popular e O Estado de São Paulo* – nestes últimos meses.

Os resultados do setor vêm se apresentando muito próximos aos do ano passado e até melhores em alguns setores, apesar das dificuldades econômicas vivenciadas no País. "Mês após mês, ao acompanhar o comportamento do cenário nacional, com inflação persistente e juros cada vez mais altos, o consumidor passou a analisar melhor as alternativas existentes e verificar como adquirir bens ou contratar serviços por custos menores. Por isso, muitos têm preferido o consórcio", afirma Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da ABAC (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios).

O número de participantes ativos do sistema de consórcios registrou crescimento de quase 9% no final do primeiro quadrimestre deste ano, em relação ao mesmo período em 2014. A principal razão foi o maior número de adesões em veículos leves, que inclui automóveis, utilitários e camionetas, e o de imóveis. Pela quarta vez consecutiva em 2015 foi batido o recorde histórico de consorciados, somando 6,40 milhões em abril. Para o diretor da Rodobens Consórcio, Ronald Macedo Torres, o brasileiro tem procurado esse tipo de investimento porque tem tido acesso aos benefícios do consórcio. "Percebemos que, quando falamos de automóveis e imóveis, o brasileiro fica preocupado em ser devedor. No consórcio, ele é credor, só passa a ser devedor quando é contemplado, mas já abateu grande parte da dívida. É preciso ainda mostrar, que se o consumidor quiser, ele pode ter o bem antes de ser sorteado, dando um lance", afirma Torres.

Como você notou, além do ótimo momento do consórcio, a Rodobens tem sido referência na imprensa ao falar das características e vantagens do sistema, e participado de eventos, como case de sucesso na retenção dos consorciados, visto que a empresa tem uma das maiores médias gerais de retenção do País. "O cenário favorável ao consórcio abre um leque de possibilidades para trabalharmos focados na divulgação do sistema, na prospecção de novos clientes e no relacionamento com nossa carteira ativa. Por isso, estamos criando grupos exclusivos e com muitos benefícios", diz o superintendente do Canal Representações, Francisco Coutinho.

Então, confira, nas próximas páginas, os principais grupos que a Rodobens Consórcio lançou recentemente e utilize-os para atrair novos clientes e divulgar ainda mais esse sistema genuinamente brasileiro.



### 1- PLANO INTEGRADO AUTOMÓVEIS

De janeiro a abril deste ano, o setor de veículos leves, que reúne automóveis, camionetas e utilitários, registrou crescimento de mais de 10% no total de participantes ativos e evolução de 7,7% nas adesões com quase R\$ 14 bilhões de créditos comercializados, segundo dados divulgados pela ABAC. Diante desse cenário, a unidade Consórcio oferece mais uma oportunidade de você fazer grandes negócios: o *Plano Integrado Automóveis* (apresentado na edição passada da Revista).

Os vendedores têm a oportunidade de trabalhar com um grupo diferenciado, oferecendo cotas para 600 participantes em planos de 75 meses e créditos de R\$ 50 mil a R\$ 100 mil. "Além da grande novidade do número de contemplações, que é de até oito cotas por mês, há o sorteio – de acordo com regulamento – de dois Hyundai HB20 para clientes com pagamentos em dia", explica Coutinho.

## 2 - PLANO HORA CERTA

A Rodobens Consórcio lançou três novos grupos do *Plano Hora Certa*, que une as vantagens do sistema com a possibilidade de antecipar a retirada do bem antes da contemplação.

Válidos para aquisição da linha Sprinter, Imóveis e caminhões Mercedes-Benz, como o novo Accelo (confira nas páginas 10, 12 e 18, respectivamente, as principais características), os grupos irão movimentar ainda mais o mercado. "Alguns clientes têm um pouco mais de urgência para retirar o bem, e esses planos vão ao encontro dessa necessidade, possibilitando que eles tenham uma renda com esses bens enquanto terminam de pagar as parcelas", explica Coutinho.



## PARCERIAS

A Rodobens Consórcio tem investido cada vez mais em sua parceria com a Abradit (Associação Brasileira dos Distribuidores Toyota) e com a Assobens (Associação Brasileira dos Concessionários Mercedes-Benz) com o intuito de atrair consumidores para a rede de concessionárias e criar novas maneiras de estimular as vendas.

Criação de grupos especiais, participações em congressos e divulgação nas concessionárias das vantagens do consórcio são apenas algumas das ações em conjunto.

Com essas parcerias, a Rodobens quer transformar os fãs das marcas em clientes do consórcio da empresa e, assim, ampliar o alcance da marca e colaborar para as vendas dos parceiros.

## LEQUE DE OPÇÕES

Recente levantamento feito pela assessoria econômica da ABAC revelou ampliação da aquisição de cotas de motocicletas (alta de 8,5%) e de serviços (crescimento superior a 35%).

Para o presidente executivo da ABAC, Paulo Roberto Rossi, os consumidores, pessoas físicas ou jurídicas, estão conhecendo cada vez mais as vantagens e a flexibilidade dos consórcios de serviços. "Desde que foram autorizados, há pouco mais de seis anos, gradativamente os brasileiros têm compreendido a importância do planejamento financeiro para a contratação de serviços e utilizado o crédito em várias situações ou necessidades", comenta.

É por isso que a Rodobens Consórcio também investe na criação de planos especiais para motos e serviços: são mais de 100 grupos lançados. "Nosso foco é oferecer um leque de produtos variados que contemple todos os tipos de públicos e necessidades. Por isso, eu sempre digo: onde quer que exista uma necessidade, há uma oportunidade", diz Coutinho.



TOTAL DE BENS ENTREGUES: **360 MIL**



Caminhões entregues: **169**



Automóveis entregues: **118 mil**



Imóveis entregues: **43 mil**



Motocicletas entregues: **28 mil**



Serviços entregues: **2 mil**

TOTAL DE GRUPOS EM ANDAMENTO: **631**

Caminhões: **102**

Automóveis: **330**

Imóveis: **90**

Motocicletas: **76**

Serviços: **33**