

Consórcios oferecem de implante capilar a aquecedores solares

Súzan Benites

17 de maio de 2016 » 08h53

Tweet

1

O consórcio é uma alternativa acessível para a aquisição de bens e serviços, comumente usados na compra de veículos e imóveis. Porém, hoje, existem opções para festas, viagens, cirurgia plástica e até aquisição de aquecedor solar. Apenas a Sicredi informa que, em 2015, foram R\$ 7,7 bilhões em carteira ativa de crédito e R\$ 2,3 bilhões em novos negócios, alta de 24% em relação ao ano anterior. A instituição foi a oitava no ranking de consórcios do Banco Central, com 150.211 cotas.

Segundo o assessor de Negócios da Sicredi União TO/ MS, Paulo Brum, o consórcio é para quem quer se planejar. “Você tem inúmeras opções de consórcios, mas não serve para quem tem urgência naquele bem ou serviço. É um investimento que pode demorar ou não, é preciso paciência”. No consórcio de serviços, a cooperativa oferece planos de 36 meses para pacotes de viagens; organização de festas de casamentos, formaturas e aniversários; cirurgias estéticas e reparadoras; cursos técnicos, superior e MBA; e reforma de residência, entre outros.

“O consórcio serve para aqueles que têm maior ou menor poder aquisitivo. De janeiro a abril deste ano aumentamos em 40% só a venda de consórcios para imóveis”, disse Brum. Outra modalidade é o sustentável, para equipamentos ecoeficientes. “Com planos de 60 a 120 meses, você pode adquirir gerador de energia solar ou eólico, equipamentos de tratamento de água e esgoto, aquecedores solares para água, entre outros. Poucas pessoas conhecem esse tipo de investimento”.

Empresária destaca variedade, produtos e serviços aos clientes

A DAConsórcio representa a Rodobens Consórcios em Mato Grosso do Sul há dez anos. A empresária Darcy Dias Gomes conta que são diversas utilidades e valores envolvidos. “Você pode utilizar para educação, casamento, reformas, saúde e estética, viagens e até implantes capilares. Os mais procurados são abdominoplastia e implante nas mamas. A maioria dos meus clientes são de planos de 120 a 180 meses”.

Darcy explica, ainda, ser comum a empresa orientar o potencial cliente sobre a compra do bem. “Já tive caso em que a mulher deu de presente para o marido o implante de cabelo, por exemplo. O processo não é burocrático, tudo é agilizado por mim, a pessoa interessada entra em contato comigo, faz o consórcio e na contemplação, ela dá destino ao que ela quer fazer”, explica Darcy.