

Bamaq Consórcio e Uber firmam parceria para oferecer consórcio aos motoristas da plataforma



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Iniciativa apoia motoristas no planejamento financeiro e apresenta condições competitivas

Bamaq Consórcio e Uber firmaram parceria exclusiva para apoiar os motoristas parceiros da plataforma na compra ou troca de carro através do consórcio de veículos especialmente desenvolvido para atender suas necessidades.

Essa solução permitirá aos motoristas adotarem um planejamento financeiro para escapar das altas taxas de juros, e ainda, aproveitarem benefícios exclusivos durante sua jornada no consórcio.

O consórcio oferece créditos que variam entre R\$30 mil e R\$100 mil e taxa de administração de 9%, apontada entre as melhores do país. O processo de contratação ocorre de forma totalmente digital, com orientações em vídeos e materiais que ajudam o motorista a compreender sobre o produto e escolher o que melhor atenda suas expectativas.

A solução também traz parcelas reduzidas pela metade até a contemplação e a possibilidade de utilizar do valor do veículo que já possui como lance. 'O propósito da parceria é realmente ajudar os motoristas da plataforma, reduzindo encargos financeiros e possibilitando a troca ou compra do carro próprio com as melhores condições do mercado. Esse produto foi desenvolvido depois de meses de estudos com os times técnicos das duas empresas que trabalharam com foco na experiência, satisfação e retenção deste importante motorista na plataforma da Uber', comenta Pindaro Luiz, CFO e Head da Divisão de Serviços Financeiros do Grupo Bamaq.

Angelo Brito, 40 anos, da cidade de Jaboatão dos Guararapes, Pernambuco, foi um dos motoristas que contratou o consórcio com o objetivo de trocar de veículo e conta sobre sua experiência: 'fiquei surpreso com as diversas vantagens do consórcio e a facilidade de contratação. Foi rápido e tranquilo. A taxa é muito boa e sai mais barato que outras opções. Contratei 3 cotas de consórcio e pretendo avaliar outras para aproveitar a oferta', comenta.

'O Grupo Bamaq está comprometido com o desenvolvimento de parcerias estratégicas que criem e entreguem valor para as partes envolvidas, de forma customizada e disruptiva. Nossos clientes têm acesso a um amplo ecossistema de soluções integradas que geram facilidade e benefícios durante toda a jornada', comenta Clemente de Faria Jr., CEO do Grupo Bamaq.

Clube de vantagens

Além dos diferenciais do produto, a parceria trará benefícios especiais em um Clube de Vantagens, que serão progressivos de acordo com a categoria do motorista no aplicativo da Uber, como cashback que pode ser utilizado nas despesas de abastecimento ou manutenção do veículo; três meses de carência nos pagamentos do consórcio após a contemplação por lance, para que o motorista possa se programar

financeiramente e arcar com os custos do novo veículo que incluem seguro e emplacamento e, também, a vantagem de adiar o pagamento da parcela em um ou dois meses alternados por ano, para contornar períodos com muitas despesas, como no início do ano que concentra IPVA, IPTU e matrículas escolares, por exemplo.

'Nossas parcerias têm o objetivo de trazer vantagens exclusivas para os motoristas parceiros da Uber. E ao ouvir suas demandas, identificamos a importância de agregar soluções que contribuíssem para a compra ou troca de veículos. O Consórcio se destacou entre as principais formas de aquisição de carros utilizadas pelo brasileiro, além de ser uma solução econômica e planejada' destacou Marco Cruz, Diretor de Novos Negócios da Uber.

A trajetória de alta das taxas de juros certamente é um dos principais motivos que levaram as pessoas a procurarem os consórcios, impulsionando um sistema com 60 anos de mercado. No último ano, o mercado de consórcios bateu recorde de novas cotas vendidas: foram 3,93 milhões de novas adesões, o que representou um crescimento de 13,6% em relação ao ocorrido em 2021. O número de participantes ativos também foi recorde em 2022, quando foram registradas 9,41 milhões de pessoas, 12,5% a mais que no fim de 2021, segundo dados da **ABAC**, Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio.

Considerando o crescimento relativo entre as empresas de consórcio no Brasil, a Bamaq Consórcio está entre as três empresas com melhor índice de crescimento no primeiro trimestre de 2023. Na Bamaq Consórcio, a carteira de clientes cresceu 53,6% em 2022 (contra 12,5% do mercado). Da mesma maneira, o crescimento em crédito vendido pela empresa alcançou 72,9% contra 13,6% do mercado, no comparativo entre 2021 e 2022. O segmento de veículos leves continua sendo o produto mais relevante do mercado de consórcio, representando 44,4% dos participantes no Brasil (em março de 2023) e 62,5% da carteira ativa da Bamaq.

A empresa faz parte do seleto grupo de quatro administradoras de Consórcio que detém o Selo RA1000, reputação máxima do site Reclame AQUI, em um universo de mais de 130 empresas do segmento. Com uma jornada digital de ponta a ponta, a Bamaq destaca-se pelos investimentos em tecnologia que proporcionam aos seus clientes uma experiência 100% digital, disponibilizando um aplicativo do cliente com serviços que facilitam o acompanhamento e gestão da cota de consórcio, e que permitem consultar desde o extrato financeiro até a realização da oferta de lances.

Sobre o Grupo Bamaq

A Bamaq é movida por desafios e valoriza o equilíbrio entre a juventude e experiência, sempre em busca da inovação. Com um vasto know-how, somos referência em nossas atuações ao longo dos anos, e assim nos consolidamos como um importante Grupo empresarial no país. Mais informações: www.grupobamaq.com.br

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC