

CONSÓRCIO EM ALTA

Com parcelas mais acessíveis em comparação ao empréstimo ou financiamento, a modalidade de consórcio é buscada por pessoas que querem fugir das altas taxas de juros

Luciana Vinha
Especial para o Diário

Para adquirir um serviço de alto custo sem comprometer o orçamento, uma das alternativas que tem conquistado cada vez mais adeptos é o consórcio de serviços, que normalmente não requer entrada e as parcelas são mais baratas porque não envolvem taxas de juros como os empréstimos e financiamentos dos bancos. Segundo dados divulgados pela Associação Brasileira de Administradores de Consórcios (Abac), o setor foi um dos únicos que não foi afetado pela pandemia, com adesão acentuada nos últimos dois anos, que segue em ascensão seja para adquirir bens ou serviços.

Semelhante ao consórcio de bens, a modalidade possui um grupo fechado de pessoas que pagam mensalidades para arrecadar por meio de sorteio o valor integral necessário para a contratação de determinados serviços como cirurgias plásticas, pacotes turísticos, estudos e eventos como festas de casamento, formatura e aniversários, por exemplo, com a vantagem de ter o dinheiro em mãos para pagar à vista e poder ainda negociar o valor e obter descontos.

Para o assessor de negócios e investimentos da Sicredi Noroeste SP, Thiago Vetteri, o poder de negociação à vista é justamente um dos principais benefícios de se fazer um consórcio, uma vez que o valor é pago integralmente ao prestador de serviço. Além disso, ele indica que investir em um consórcio pode ser bem vantajoso do que contratar um financiamento no banco, por conta dos juros. “Se não houver a necessidade imediata da aquisição do serviço, o consórcio passa a ser mais vantajoso, pois, ao invés de o cliente pagar uma taxa de juros mensal, é cobrada apenas uma taxa de administração sobre o valor integral mais um fundo de reserva, que normalmente retorna ao consorciado de forma total ou parcial”, esclarece Vetteri.

O diretor de consórcio da

Muito além do que só sorte

Não saber exatamente quando será contemplado pode ser uma das desvantagens do consórcio, no entanto, para otimizar as chances, a cada mês todos os participantes do grupo podem ofertar um lance robusto, além do valor da parcela mensal, para não contar apenas com a sorte.

“Para acelerar o processo de obtenção da carta de crédito e poder utilizar o valor da cota para aquisição do bem, o consorciado pode ofertar um lance, que pode ser fixo ou livre, sendo beneficiado aquele que oferecer o valor mais alto”, afirma o assessor de negócios e investimentos da Sicredi Noroeste SP, Thiago Vetteri.

Ele destaca que outro benefício ao ser contemplado por lance no consórcio Sicredi é que a pessoa pode escolher reduzir o valor das próximas parcelas, mantendo o mesmo prazo, ou então reduzir a quantidade de parcelas, na ordem inversa do vencimento. (LV)

Rodobens, Sebastião Cirelli, atesta que o consórcio de serviços não é tão diferente do tradicional consórcio de veículos, e reforça que uma das vantagens é poder planejar e economizar para a realização de projetos. “O consorciado faz uma poupança conjunta com os outros participantes, buscando um objetivo a médio e longo prazo, sem precisar fazer grandes sacrifícios financeiros; uma vez contemplado, realiza o serviço negociando o pagamento à vista, usando a carta de crédito, podendo inclusive obter descontos”, diz. Ele afirma ainda que mesmo que as mensalidades sejam corrigidas anualmente e exista uma taxa de administração, os valores finais



Pedagoga Cláudia Rodrigues Teixeira se organizou e fez um consórcio para realizar a festa de debutante da filha Ariane Rodrigues, que completa 15 anos em janeiro de 2023

10

a 20 mil Reais variam as faixas de crédito na Rodobens

do consórcio costumam ser bem mais atrativos.

Para caber no bolso

De acordo com o assessor de negócios e investimentos da Sicredi Noroeste SP, Thiago Vetteri, os planos são de 36 meses com faixas de crédito de R\$ 5 mil até 24 mil, e parcelas a partir de R\$ 168,49, com a possibilidade de junção de cotas e também de menos parcelas para grupos já em andamento. “Se a pessoa precisa de R\$ 30 mil, pode fazer uma junção de duas cotas de R\$ 15 mil, com parcelas mensais de

5

a 24 mil Reais oscilam as faixas de créditos da Sicredi

R\$ 985,42”, exemplifica.

Na Rodobens, as faixas de crédito disponibilizadas variam de R\$ 10 mil a R\$ 20 mil, com prazos de 12 a 48 meses e com parcelas a partir de R\$ 282,76. “A contemplação pode ocorrer já na primeira assembleia, por sorteio, ou então o consorciado deve aguardar até o final do plano para que seja contemplado, podendo acontecer em qualquer mês”, destaca o diretor de consórcio da Rodobens, Sebastião Cirelli.

Na ponta do lápis

Para a pedagoga Cláudia Rodrigues Teixeira, que há quatro anos anota todos os seus gastos em um caderninho para ter melhor controle das finanças, o consórcio facilitou o aprimoramento desse processo, e essa é justamente uma característica do serviço, conforme explica a sócia-fundadora e CEO da Eutbem, Cristina Famano, que ressalta que como os grupos têm duração de médio a longo prazo, a consorciada precisa saber a quantia que pode reservar todos os meses, e isso implica também na conquista dos outros participantes do grupo, porque o consórcio é um modelo de autofinanciamento. “O pagamento da mensalidade de cada um, todos os meses, possibilita a contemplação dos consorciados que

vão, um a um, recebendo suas cartas de crédito até todos serem premiados”, diz.

Cristina diz ser gratificante saber que o trabalho da empresa ajuda pessoas a realizarem seus sonhos, seja para fazer uma festa, abrir um negócio, reformar a casa, viajar, pagar a faculdade, fazer uma cirurgia plástica ou até mesmo um implante dentário, entre outras coisas, sem pagar altas taxas de juros ou financiamentos. “A festa de 15 anos é um marco na vida dos adolescentes e também dos pais, e essa é uma das razões pelas quais a Eutbem dedica suas soluções e acesso facilitado ao crédito, para que mães como a Cláudia, possam levar seus projetos adiante por meio do consórcio”, enfatiza a executiva. (LV)

Realização de um sonho

Com o objetivo de receber 150 convidados e uma estimativa de gastos em torno de R\$ 30 mil para realizar uma festa de debutante, a solução encontrada pela pedagoga Cláudia Rodrigues Teixeira, moradora de Rio Preto, para realizar o sonho da filha Ariane Rodrigues, que fará 15 anos em janeiro do próximo ano, foi adquirir um consórcio de serviços. Sorteada contemplada, ela vai utilizar a carta de crédito para realizar a festa de aniversário, e já tem planos para fazer outro consórcio, para outras finalidades.

“Fui ver empréstimo de banco, mas os juros eram muito altos e então comecei a pesquisar consórcios. Conheci pela internet a Eutbem, que forneceu todas as

informações que eu precisava e também mensalidades que couberam dentro do meu orçamento, sem os juros abusivos dos bancos, e foi a melhor alternativa que encontrei para fazer a festa dos sonhos da minha filha sem ficar endividada, principalmente, porque tudo aconteceu de maneira digital, o que facilitou muito o processo. Quando esse acabar pretendo fazer outro”, revela Cláudia.

O serviço contratado por Cláudia foi a Eutbem, uma plataforma de consórcios digital, que ingressou no mercado financeiro durante a pandemia, sendo a primeira fintech voltada exclusivamente para as mulheres. A startup traz uma alternativa de consórcio com taxa zero até a contemplação, sem co-

brança retroativa. De acordo com a sócia-fundadora e CEO da empresa, Cristina Famano, após a contemplação, a taxa mensal é de 0,5% do crédito, e as cartas de crédito variam de R\$15 mil a R\$25 mil, com parcelas a partir de R\$375,00 e prazo de 30 a 40 meses de duração.

Além disso, ela ressalta que são formados grupos pequenos, onde há maior probabilidade de contemplação em cada sorteio. “Na Eutbem, criamos conteúdos educativos sobre empreendedorismo e finanças pessoais, valorizando a formação e o empoderamento das mulheres para que elas sejam donas do próprio dinheiro, e seus sonhos possam ser realizados por meio do consórcio de serviços”, destaca. (LV)

SKY®

SEJA UM REPRESENTANTE E AUMENTE A SUA RENDA!

SÓ COM A SKY VOCÊ TEM:

✓ **Incentivo para vender**
Suporte total com treinamentos e ações promocionais

✓ **Aumento na renda**
Vendendo equipamentos e serviços de instalação



QUER SABER MAIS, FALE COM A GENTE: (17) 98156 0920