

CRÉDITO PESSOAL

RECURSOS ESTÃO AO ALCANCE DE TODOS

Bancos preveem crescimento de 16,5% nas operações este ano, em ritmo menor do que o de 2011

O crescimento de 19% do crédito no ano passado, que alcançou a marca de R\$ 2,03 trilhões, foi a nota do prognóstico para este ano — o Banco Central, por exemplo, estimou expansão de 17,5% —, mas apenas de desejo por alguns setores. “Assim sendo a realidade possível”, na avaliação de economista-chefe da Associação Nacional das Instituições de Crédito, Financiamento e Investimento (Aneci), Nicola Tognoli. Segundo ele, 2011 foi marcado por oscilações, com momentos de incertezas, períodos de queda em algumas atividades, suspensão de inadimplência, dificuldades no cenário internacional e medidas do governo para estimular a retomada.

No entanto, os resultados do crédito no ano, elaborado pelo Departamento Econômico do Banco Central, Tullio Mascia, explicou que 2011 teve dois momentos distintos em relação à tomada de emprestimos: o primeiro, que se estendeu até meados do segundo semestre, foi marcado por certa acomodação no ritmo, como reflexo das medidas antipropriedades anunciadas pelo governo no final de 2009 e a situação da taxa básica de juros. A partir do segundo semestre, no entanto, a reversão parcial das medidas de restrição ao crédito e as mudanças na taxa de juros proporcionaram evolução mais acelerada, mas ainda no âmbito de controle que tem sido relatado pelos bancos. Entre as medidas feitas pelo governo no fim de semana estão: a redução da alíquota de imposto sobre Produtos Industriais (PI) para bens de linha branca e materiais de construção e o imposto sobre Operações Financeiras (IOF), que incidia sobre empréstimos para pessoas físicas. “O sistema tem de ser ágil, trabalhar na carteira de inadimplência, negociar dívidas, fazer ajustes de que em outros períodos. As empresas dispendem esforços

melhorados para realizar negócios, mas também passaram a acompanhar com mais cuidado e quanto ao risco de crédito. Assim sendo um desenvolvimento a expectativa de ritmo menor de crescimento do que o verificado em 2009/2010, quando o volume havia crescido 20,6%”, avalia Tognoli.

A pesquisa Indikator Servus Expertise da Demanda do Consumidor por Crédito indica que o número de pessoas que recorrem ao mercado em busca de recursos aumentou 7,5% no ano passado, bem abaixo do crescimento de 16,4% registrado na comparação entre 2010 e 2009. A inadimplência dos consumidores foi maior (21,5%) que a de 2010. Os dados da Servus apontam que o aumento da inflação, que elevou o realígio de trabalhadores, e os juros ainda elevados afetaram a capacidade de pagamento da população. O acúmulo de dívidas de cartão e longo prazo vem desde 2010, ano em que as condições de crédito e do orçamento do consumidor foram mais flexíveis do que em 2011. O presidente da Aneci, Nicola Tognoli, acredita que casos de superendividamento resultaram em uma bolha de inadimplência que já foi reconhecida e deve parar de crescer.

Para este ano, o Servus Expertise espera retomada nos índices, impulsionada principalmente pelo aumento da oferta de empréstimos. “O nível de formalização ajuda a melhorar o indicador de inadimplência porque as pessoas podem controlar melhor suas contas e, assim, aproveitar oferta de crédito no mercado”, explica o presidente da Servus Expertise, Ricardo Loureiro.

A aceleração no crédito pode vir acompanhada da maior conscientização dos consumidores. No ano passado, o levantamento A Voz do Consumidor, do Instituto de Inadimplência Operacional do Consumidor (Iococ) e pela Servus

EVOLUÇÃO DO CRÉDITO

Crescimento das operações de crédito (%)



Crédito total (% do PIB) De janeiro/2010 a dezembro/2011



Operações de crédito pessoa física (%) Variação em 12 meses - modalidades selecionadas



Experian, revelou que 64% dos brasileiros se preocupam com os juros ao contratar um empréstimo. “O spread bancário está vindo por conta de um trabalho desenvolvido em todo o segmento financeiro, de educação, mas também de experiências negativas dos consumidores que estão sofrendo em situação de inadimplência e acabam aprendendo com isso”, considera Tognoli. Segundo ele, é positivo também o fato de os tomadores estarem cada vez mais atentos às oportunidades disponíveis. No entanto, considera que no Brasil ainda prevalece a cultura de tomada de empréstimos no curto prazo, quando o ideal seria que o consumidor fizesse um planejamento adequado para escolher melhor a forma de financiamento com base nas características de tempo e custo de cada uma.

“O nível de formalização ajuda a melhorar o indicador de inadimplência porque as pessoas podem controlar melhor suas contas e, assim, aproveitar a oferta de crédito no mercado”

Ricardo Loureiro
presidente da
Servus Expertise



Aumento de consumo deve impulsionar tomada de crédito em 2012

Previsões para este ano são otimistas

No primeiro dia de fevereiro, a Febreban divulgou resultados da Pesquisa de Projeções Macroeconômicas e Expectativas de Mercado, feita com 30 bancos entre os dias 26 e 31 de janeiro. A pesquisa revelou previsão de que as operações de crédito da carteira total do Sistema Financeiro Nacional (SFN) cresçam 16,5% este ano — a pesquisa anterior, realizada em dezembro, era de 19%. As operações de crédito para pessoas físicas com recursos livres de acesso com o levantamento, devem crescer 15,5%, se incluído o consignado, 16,3%. Já para o crédito pessoal físico para aquisição de veículos, incluindo leasing, as previsões são de expansão de 15,3%.

Nicola Tognoli acredita que os recursos poderão ser ainda me-

dores no ano, alcançando 18% de expansão. Em sua avaliação, o primeiro semestre poderá ser de ajustes, mais fraco, e o crescimento ficar evidenciado nos terceiro e quarto trimestres — rapidamente neste último. “Claro que tudo vai depender do sucesso das iniciativas governamentais e do cenário externo, que pode interferir aqui. O crescimento de 18% não era o ideal previsto em dezembro de 2011, mas essa expectativa veio ficando mais clara com as manifestações do governo e do Banco Central de concessão de redução para estimular o público ao consumo. E esse consumo vai necessariamente exigir a tomada de crédito, já que a renda líquida disponível da brasileiro está menor”, conclui.

NÚMEROS

19%
foi o percentual de crescimento do crédito em 2011

21,5%
foi o índice de inadimplência no ano passado

64%
dos brasileiros se preocupam com os juros ao contratar

PARCEIROS

PERÍODO MARCADO POR FORTE EXPANSÃO

No ano passado, modalidades destinadas a pessoas físicas apresentaram crescimento recorde

O ano de 2011 foi positivo aos que desejam adquirir imóveis, veículos e outros bens de consumo, mas não éapanham de capital necessário. Isso porque apesar da volume de crédito foi de 18% em relação a 2010, o que superou as previsões do Banco Central (BC) de crescimento de 17,5% na comparação entre os dois exercícios. Foram oferecidos pelo sistema financeiro R\$ 2,829 trilhões em linhas de crédito, o que elevou a relação crédito/PIB de 45,2% em dezembro de 2010, para 49,1% no fim de 2011.

O boom de consumo foi resultado principalmente da redução dos juros e de medidas governamentais para incentivar as empresas como forma de manter a economia aquecida. Só nos bancos públicos, o total de operações de crédito aumentou 17,2% no último trimestre de 2011 e cresceu 4% em comparação entre dezembro e novembro. A principal razão foram as modalidades de crédito destinadas aos granjeiros habitacionais, que também tiveram a quota de crédito aumentada em 2011.

Em dezembro, a carteira somou R\$ 206,634 bilhões.

Já no crédito habitacional, o ano foi de recordes. De acordo com o BC, a carteira alcançou R\$ 208,586 bilhões ao fim de dezembro, após crescer 2,7% na comparação com o novembro. No acumulado do ano, as operações cresceram 44,5% — o maior aumento entre todas as linhas de crédito acompanhadas pelo BC —, passando a corresponder a 4,2% do PIB (foi de 3,7% em 2010).

Informações da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip) também registraram o bom momento, segundo a entidade, que considera apenas as financiamentos com recursos de cadernetas de poupança, o crédito imobiliário cresceu 43% na comparação com 2010 e houve um aumento de R\$ 79,9 bilhões no ano. Foram financiados 493 mil unidades, aumento de 17% entre 2010. Para a Abecip, o financiamento habitacional deve ter em 2012 outro ano de forte expansão, embora em ritmo menor. A projeção é de alta de 30%, com volume financiado de R\$ 10,8 bilhões.



Antes mais básicos foram responsáveis pelo aumento dos empréstimos no final de 2011

Apoio para realizar os mais diversos sonhos

Com planejamento e pesquisa nas principais instituições bancárias e empresas que mantêm linhas de crédito para pessoas físicas, é possível adquirir aquele bem tão desejado. Confira algumas modalidades que possibilitam a realização de sonhos.

CEF

A Caixa Econômica Federal mantém modalidades de crédito pessoal adaptadas a diferentes necessidades. As modalidades mais recentes são as modalidades de Crédito Pessoal Consórcio (CDC), com valor máximo de R\$ 150.000 e prazo de pagamento em até 36 meses. O CDC Turma, por exemplo, possui limite pré-aprovado, prestação mensal fixa e prazo de contrato de até 24 meses. O banco também mantém o CDC Sólido, destinado a aposentados e pensionistas do INSS que recebem benefício em conta na instituição. O limite de crédito varia de R\$ 300,00 a R\$ 10.000,00 e apresenta prestações e débitos automaticamente em conta e prazo de pagamento de até 36 meses.

Assim que desejamos aquisição de bens de consumo e diversos outros equipamentos de informática, eletroeletrônicos, eletrodomésticos, móveis, materiais de construção e equipamentos para pessoas com necessidades especiais) e serviços (passagens turísticas), a opção é o Crédito Caixa Fácil, com limite de financiamento de R\$ 10.000,00 e até 24 meses para pagar.

Existem também modalidades de financiamento de veículos e outros bens, que incluem Construtor, para aquisição de materiais de construção para reformas ou aquisição de imóveis, e Crédito

Auto Caixa, linha de financiamento exclusiva para compra de carros novos ou usados, nacionais ou importados, na qual é possível financiar até 90% do valor do veículo.

BANCO DO BRASIL

Para atender às necessidades financeiras de pessoas empreendedoras de pequeno porte, o Banco do Brasil (BB) oferece o Microcrédito Produtivo Orientado (MPO). Uma das vantagens é o atendimento por meio de relacionamento direto com funcionários do BB, preparando para análise e acompanhar o desenvolvimento sustentável dos negócios. Para ter acesso ao crédito é necessário ser correntista do banco e ter renda bruta mensal de até R\$ 2 mil. A modalidade é feita de Imposto Sobre Operações de Crédito (IOF) e possui taxa de juros de 0,64% ao mês, equivalente a 8% ao ano.

Outro destaque é o BB Crédito Construção, que permite que o contratante comece a pagar somente seis meses após a contratação e cujos parcelas são debitados diretamente na folha de pagamento. Para ter acesso a essa linha não é necessário ser correntista do banco, mas é preciso confirmar se a empresa ou o órgão no qual o interessado recebe salário/previdência possui contrato para consignação em folha com o BB.

Os correntistas têm acesso ainda ao Crédito Automático, cuja contratação pode ser realizada em caixa eletrônicos, no site www.bb.com.br, pelo Central de Atendimento BB e até pelo celular. As parcelas são debitadas diretamente em conta corrente e a liberação depende de aprovação cadastrada de acordo com condições específicas do produto.



Crédito facilita as compras para os brasileiros

BRDESCO

O Bradesco prevê para 2012 crescimento entre 18% e 22% em sua carteira de crédito pessoal. Em 2011, ela atingiu R\$ 345,724 bilhões, aumento de 17,1% em relação a 2010. Os financiamentos a pessoas físicas totalizaram R\$ 108,671 bilhões (crescimento de 30,6%) no ano e, para 2012, a estimativa é de que cresça entre 10% e 20%, com ofertas mais diversas modalidades. Para cobrir essas demandas o banco lançou o Crédito Pessoal, modalidade pré-aprovada de acordo com o perfil do solicitante. O montante fica disponível em conta e pode ser contratado a qualquer hora, incluindo finais de semana e feriados. Apesar de poder ser quitado em até 40 meses no débito automático em conta corrente, com taxa de juros de 6,91% ao mês e 122,98% ao ano. Para valores até R\$ 1.930,00 há concessão de taxa reduzida, a Microcrédito, alternativa a este tipo de crédito que necessita de garantias de pequenos valores.

O banco oferece ainda o CDC para compra de bens e serviços como carros, viagens e cursos. No CDC Vícios e Efeitos Deteriora pode ser parcelado em até 60 meses, com taxa que varia de acordo com o prazo escolhido para o pagamento. Já o CDC Outros Bens Bradesco permite financiar: máquinas, eletrodomésticos e equipamentos com até 48 meses para pagar com débito automático em conta corrente e entrada a partir de 10%. E se a opção for por comprar sem taxa, teremos na linha referência o Itaú, o Bradesco oferece o Crédito Imobiliário Aquisição de Imóveis, o Crédito Imobiliário Aquisição de Lote Urbano e o Crédito Imobiliário Construção.

ITAÚ

A instituição possui linhas de financiamento imobiliário para diferentes perfis. O Crédito Itaú de Imóveis oferece crescimento de 134% em seu ticket médio em 2011, ultrapassando R\$ 200 mil. Dois grupos com créditos de R\$ 350 mil a R\$ 700 mil, valores exclusivos no mercado, foram apresentados, e o banco já estuda a abertura de um terceiro. O produto é destinado ao investimento em um bem de valor mais alto, pelas características do mercado, os clientes podem planejar o investimento. Os grupos com perfil de renda média de 1.500 reais comercializados, com parcelas a partir de R\$ 2.551,32. "O público consumidor de crédito imobiliário é predominantemente formado pelas classes A e B. E isso tem se consolidado", afirma Luis Mattia, vice-presidente da Área de Crédito do Itaú Unibanco. "Se antes os clientes adquiriam casas em grupos de consórcio de R\$ 300 mil, hoje podem adquirir uma única, o que agiliza o processo", complementa o executivo.

O banco também oferece, desde maio de 2011, o Construtor Itaú, crédito pessoal direcionado a quem deseja realizar projetos de construção, reforma e decoração. O financiamento é de até R\$ 300 mil, com taxa de juros reduzida a partir de 2,1% ao mês, sem cobrança de tarifa, e pode ser utilizado em lojas que aceitam a bandeira Mastercard débito. "O financiamento também permite que o cliente planeje os gastos, já que haverá um limite contratado. Além disso, o usuário terá à disposição um consultor para consulta das condições comerciais, das compras realizadas e dos pagamentos efetuados", afirma Luis Mattia, diretor do Itaú.

PARCEIROS

FACILIDADE EM CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Volume de crédito oferecido pela BM Sua Casa dobrou entre 2010 e 2011



Financiamento de imóvel com até 30 anos para pagar

Criado em 2007 com base em um produto pioneiro — a compra da casa própria com prazo de até 30 anos —, a BM Sua Casa é uma promotora de vendas dos produtos da Brasken Mortgage, especializada no consumo de financiamento imobiliário.

A empresa mantém mais de 80 lojas, entre próprias e escritórios avulsos, o que é observado por seu diretor, Vitor Biletti: "Possuímos um mix de lojas localizadas em shoppings e ruas. Entendemos que estar com as portas abertas em horários variados é um diferencial, já que o crédito imobiliário está muito ligado à aquisição de imóveis e essa é uma decisão familiar, que em geral é feita de horário comercial."

Outro atrativo da BM Sua Casa é a especialização, que a permite prestar serviço mais qualificado em relação aos bancos generalistas. "Nossos produtos são todos relacionados a crédito imobiliário; consequentemente, nossos consultores entendem profundamente do assunto", afirma Biletti. E esse conhecimento se traduz em agilidade, com prazos de concessão de crédito de 15 a 20 dias, en-

quanto a média do mercado é de 60 a 90 dias.

O carro-chefe da empresa é a BM Crédito Fácil, categoria de produto direcionada ao financiamento do imóvel com destinação específica dos recursos. Além da baixa taxa de juros, próxima de 1% ao mês, é possível incluir as despesas no valor a ser financiado. "É uma modalidade de crédito imobiliário, mas é um crédito que pode ser usado livremente, com prazo de pagamento de até 30 anos e os mesmos seguros de aquisição, morte e invalidez permanente, danos e riscos ao imóvel oferecidos em produtos similares no mercado", ressalta o diretor da empresa.

Com essas vantagens, o BM Crédito Fácil representa entre 60% e 70% do volume de crédito concedido da empresa, que já é de R\$ 70 milhões/mês. Com vantagens como conhecimento, atendimento qualificado e consumo ágil, a BM Sua Casa dobrou o volume de crédito oferecido entre 2010 e 2011, de R\$ 320 milhões para R\$ 640 milhões. Já para 2012, segundo Biletti, o segmento da empresa é de R\$ 1,2 bilhão.

NÚMEROS

44,5%
Crescimento do crédito habitacional em 2011

4,8%
Participação do volume financiado a imóveis no PIB

30%
Projeção de crescimento do segmento para 2012

Com o Crédito Consciente Itaú, as contas do começo do ano não vão durar o ano inteiro.

O mundo muda. Mas o começo do ano é sempre assim. Tem tanta conta para pagar que pode durar o ano inteiro. Para isso não acontecer, use o crédito Itaú. Mas use com consciência.

Saiba mais em www.itaubr.com.br/creditoconsciente ou passe em uma das nossas agências.

Itaú

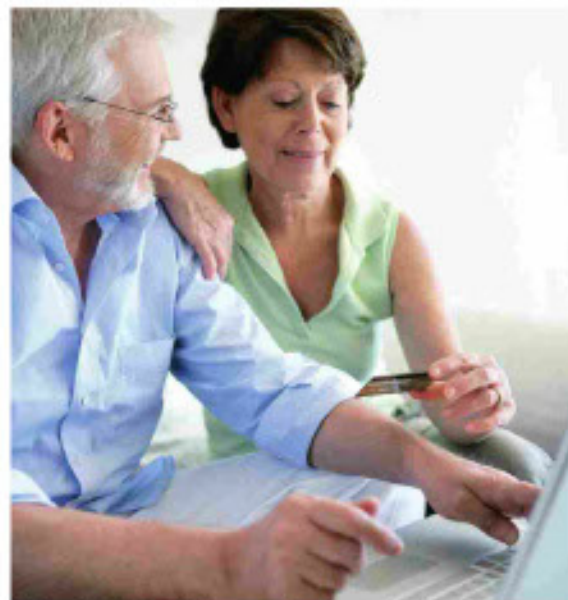
Itaú. Feito para você :-)

Seja qual for o valor do Itaú Crédito com seu crédito, fotografar o código e fazer o download do aplicativo, você terá em seu celular o mesmo acesso ao Itaú Crédito, o Itaú Crédito.

MODALIDADES

CONSIGNADO EM RITMO MAIS LENTO

Modalidade atrai pelas menores taxas de juros, e é a preferida de aposentados e pensionistas



Crédito consignado facilita a vida de quem recebe pensão ou aposentadoria

Um dos benefícios, crédito consignado, que prevê desconto em folha de pagamento ou no benefício escaldado da INSS, atrai especialmente pelas taxas de juros mais baixas. Isso é possível porque, como o desconto é diretamente no fonte do trabalhador, o risco de inadimplência é menor. No entanto, o valor contratado não pode passar de 30% da renda.

Nos meses passados, de acordo com o Instituto Nacional de Seguro Social (INSS), só as operações em linha por aposentados e pensionistas somaram R\$ 28,4 bilhões, o que, em valores nominais, representa resultado de 6,0% maior do que em 2010, quando foram liberados R\$ 26,8 bilhões. Em ritmo de operações, o aumento foi de 1,57% em relação ao ano anterior, totalizando 10.347.233.

De forma geral, o crédito consignado, que apresentou alta de 26,4% em 2010, cresceu apenas 16,5% em 2011. O avanço menor ocorre, entre outros fatores, da mudança estrutural no ciclo de governo federal, em dezembro de 2010, que acabou sendo afetada no final de 2011, com a redução no fator de ponderação de risco para as empréstimos com prazo de até 60 meses.

No mercado há a expectativa de que a possível redução da proibição de exclusividade em contratos para a oferta de crédito consignado. Em janeiro de 2011, o Banco Central publicou circular proibindo essa prática em acordos entre bancos e outras instituições, mas ainda prevêem sob o argumento de terem sido incluídos anteriormente. Há casos de julgamentos que já se encontram, e a expectativa é de uma decisão mais abrangente sobre o tema. Outra medida que pode impulsionar o consignado é a portabilidade de crédito disponível a serviços públicos sob demanda, em vigor desde janeiro, quando ganhou o poder de escolher a instituição onde ocorrer os vencimentos.

O economista-chefe da Acafi, Nicoló Tiniqui, diz que o crédito consignado é "bem-vindo" por apresentar juros mais baixos, mas também deve ser tratado de forma criteriosa. "Não se deve contratá-lo para o consumo dia a dia, mas para pagar uma pós-graduação, um tratamento dentário, ou seja, um investimento em pessoa, em família. Pagar os custos pessoais dia a dia significa se endividar no crédito ou engrenar o consumo no curto", alerta.

NÚMEROS

16,5%

Crescimento do crédito consignado em 2011

6,0%

Expansão da modalidade entre aposentados e pensionistas no ano passado

30%

Limite máximo de comprometimento da renda para a contratação

Você já reparou nessas três letrinhas que vêm escritas no seu contrato de financiamento?

Pois deveria.



Uma campanha da BM Sua Casa pelo crédito consciente.

Como especialista em crédito imobiliário, a BM Sua Casa® é responsável pela realização do sonho de muita gente e sabe que, na assinatura de um financiamento, um momento tão importante na vida das pessoas, a transparência é fundamental. Por isso esta campanha pelo crédito consciente, informando detalhes indispensáveis que devem ser verificados na hora de obter um financiamento, como o Custo Efetivo Total, conhecido como "CET". Como o próprio nome diz, é a soma de todos os custos que compõem um financiamento: juros, seguros e taxas. É um valor percentual anual que reúne todos esses despesas, uma informação essencial que deve ser exposta e discutida antes da assinatura do contrato, pois, diferentemente da taxa de juros, que é o valor geralmente considerado na hora da contratação de um financiamento, é o CET que determina o valor real que você vai pagar pelo crédito contratado. Esta clareza faz parte da filosofia da BM Sua Casa como empresa. E deve fazer parte da sua como cliente. Quando for contratar um produto de crédito em qualquer instituição, exija saber o valor de CET. É um direito seu!*



*A BM Sua Casa Financeira adere ao Guia de Transparência sobre o Índice de Preços no Consumidor (IPCC), elaborado pelo Banco Central do Brasil em parceria com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e o Ministério da Justiça.

Plásticos se popularizam, mas têm espaço para crescer

Além que muitos consumidores não percebem, utilize cartões é um sistema de controle crédito. E, nos últimos anos, eles cresceram significativamente. A estimativa da Associação Brasileira de Cartões de Crédito e Serviço (Abccs) é que o volume (em quantidade) de cartões, de débito e os de rede e lojas) superou 684 milhões de unidades em 2010 (9% mais do que no ano anterior), com mais de R\$ 4 bilhões de transações realizadas. Já o faturamento estimado da indústria de cartões em 2011 deve chegar a R\$ 657 bilhões, expansão de 22% em relação a 2010. "Sem dúvida, o mercado de cartões ainda tem muitos espaços para crescer no Brasil quando o compararmos com economias mais desenvolvidas. Nos últimos 15 anos, esse mercado cresceu em média 22% ao ano, e acredita que nos próximos cinco anos o crescimento deve se manter em torno de 15%", declara Reginaldo Zera, presidente da Facility, empresa que desenvolve soluções e oferece suporte às instituições financeiras e comerciais para a operação de sistemas eletrônicos de pagamento.

O crescimento aponta três fatores que devem sustentar a expansão: o ingresso das classes C e D no mercado de consumo; mudança no comportamento social, já que pagar com cartão está relacionado a status, e o uso do plástico está sendo incorporado ao hábito de compra de bens e serviços e fato de praticamente não haver endividamento associado que sobreviva sem contar a forma de pagamento. Zera destaca ainda que novidades devem surgir no setor brevemente. "Sem dúvida, a tendência do uso de cartão como



Uso dos cartões ainda deve aumentar no país

meio eletrônico de pagamento é irreversível, mas sua adoção será gradual e dependerá muito da confiança na tecnologia que estiver à disposição do usuário. Os cartões com tecnologia NFC (Near Field Communication), chamados de cartões sem contato, terão sua participação e utilização no transporte aéreo pelos eventos da Copa do Mundo e das Olimpíadas", destaca.

Se os cartões continuam conquistando adeptos rapidamente pela praticidade oferecida ao acesso ao crédito, é preciso ser cuidadoso para não se perder nas

contas. Dados divulgados pelo Banco Central mostram que a maior preocupação com as operações com cartões de crédito é a inadimplência, somando 26,7% em 2011, mais de três vezes a média de pessoas físicas. Além disso, de acordo com dados da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (Acafi), uma de cada cinco pessoas que utiliza cartões de crédito é a mais alta do país em dezembro do ano passado em 2010, com 23,6% ao ano. (Seja mais sobre cartões em nossa seção de cartões e cartões na página seguinte).

DISCIPLINA

DICAS PARA MANTER A SAÚDE FINANCEIRA

Especialistas recomendam evitar compras por impulso e usar com sabedoria o cartão de crédito

Fazer compras é agradável, mas pode representar perigo se não contemplar planejamento financeiro. Compras por impulso podem levar o consumidor a comprometer a saúde pessoal e até mesmo a familiar. Uma dica do professor William Ed, coordenador do Centro de Estudos em Finanças da Fundação Getúlio Vargas (FGV), é esperar alguns dias antes de adquirir um bem: "Se foi no shopping no final de semana e ficou louco para comprar algo, espere até quarta-feira. Na maioria das vezes, a vontade passa. Se decidir realmente comprar, faça uma via sacra às lojas, pesquise preços e compare as condições de pagamento", ensina.

A quem tem o hábito de comprar a crédito, Ed adverte sobre o perigo do endividamento: "O melhor é pagar à vista, com desconto. Mas se for necessário recorrer ao parcelamento, o ideal é pesquisar os melhores taxas de juros. Também é preciso ter em mente o impacto da prestação sobre o orçamento. É comum o consumidor contratar vários financiamentos paralelos, achando que a parcela cabe no bolso, mas de se esquecer de senti-la", observa o especialista.

Quanto ao cartão de crédito, Ed diz que pode ser um bom aliado, se usado com parcimônia. A regra básica é sempre pagar o valor integral da fatura, evitando entrar no chamado crédito rotativo. "Muitos estabelecimentos, como supermercados, não dão desconto em compras à vista. Nesse caso, vale a pena usar o cartão. Também existe a possibilidade de descontar", não dá desconto em compras à vista. Também existe a possibilidade de descontar, segundo ele, são os prazos de fidelidade oferecidos pelas operadoras, que podem ser trocados por produtos ou serviços, como passagens aéreas, estadas em hotéis ou ingressos para shows.

Outra boa dica é fazer reserva financeira, para o caso de perda de emprego ou da ocorrência de algum que possa comprometer o pagamento da dívida. Ed sugere que o melhor rateio de acordo com a realidade do mercado de trabalho de cada um, de suas idades e dos compromissos, como o casamento de dependentes, por exemplo. "Eu sempre recomendo o pagar algo em torno de 15%. Ao longo do tempo, isso resultará em uma boa reserva."

DICAS

Espera alguns dias antes de adquirir um bem. Se decidir comprar, pesquise preços e compare as condições de pagamento.

Prefira pagar à vista, com desconto.

Em caso de parcelamento, pesquise as melhores taxas de juros.

Faça uma reserva financeira que possa auxiliá-lo no pagamento da dívida.



É preciso fazer as contas antes de ir às compras e pesquisar muito antes de concretizá-las.



Você nunca sabe quando pode ser vítima de fraude. Proteja-se com a Serasa Experian.

O MeProteja é um serviço exclusivo da Serasa Experian que previne você contra fraudes. Ele monitora, 24 horas por dia, tudo o que acontece com o seu CPF, evitando que outras pessoas o utilizem sem seu conhecimento. Você é avisado na hora, por e-mail ou SMS. Fique tranquilo com o MeProteja.

Serasa  Experian

A gente trabalha para você crescer.

Acesso serasaxperian.com.br/meproteja

DISCIPLINA

OPÇÃO PARA SAIR DO VERMELHO

Renegociar as contas pendentes é uma alternativa para organizar o orçamento e limpar o nome no mercado

O QUE É CADASTRO POSITIVO

Criado por lei em junho passado, o Cadastro Positivo é o registro de pontualidade no pagamento das contas. Ele é usado pelas empresas como base para a oferta de melhores condições aos bons pagadores. A redução da taxa de juros pode chegar a 20%, de acordo com a perfil de consumo.

CRÉDITO PESSOAL

Projeto de regulamentação
Pós-Consultoria Marketing
R.L. 711 01608/11
post@postconsultoria.com.br

Redação e edição de conteúdo
Sílvia Coradão

Edição eletrônica
Márcia Proença

Nos primeiros meses do ano, quando saem-se as faturas de cartão de crédito e as cheques post-dados ou boletins de pagamento de IPTU, IPTU e outras contas escolares, o resultado pode ser um nome amarelado. Se isso ocorre, aguarde a nota ser feita e em seguida o papel de cobrança ser enviado. A partir desse diagnóstico, o consumidor pode tomar um acordo com os credores.

Uma das possibilidades é propor a renegociação da dívida, mas apenas quando já está vencida. Outra é trocar a par uma dívida menor, por uma de maior valor, por meio de linha de crédito pessoal com a cobrança em parcelas, e assim pagar as dívidas com uma, com parcelas reduzidas e maior prazo para pagamento. "Primeiro, vale analisar as propostas do acordo, levando em conta o número de parcelas e os descontos oferecidos. Porém, é preciso saber se a nova dívida cabe no orçamento", observa Carlos Henrique de Almeida, especialista da Serasa Experian.

Segundo ele, o direito de propor a primeira proposta de pagamento é representado pelo

credor. "Ele deve fazer suas contas e apresentar quatro propostas realistas. Essa negociação será bem-vinda por quem está cobrando", afirma, lembrando que, em geral, o inadimplente tem contraindicação ao renegociar dívidas. "Mas é a maneira mais viável de se reabilitar perante a economia e reingressar pela porta da frente no mercado de consumo".

De acordo com o *Código de Defesa do Consumidor*, uma dívida renegociada não pode ocorrer de seu arrebitamento de uma lista de inadimplentes. "Em casos de cadastro positivo, o procedimento permite que esse consumidor não se inclua na lista de inadimplentes como consumidor e controle seu histórico positivo", lembra o economista.

ALIADO

Crédito pessoal em conjunto pessoal, o Cadastro Positivo é o registro de pontualidade de um pagamento das contas. Ele é usado pelas empresas como base para a oferta de melhores condições aos bons pagadores. A redução da taxa de juros pode chegar a 20%, de acordo com o perfil de consumo. Em um financiamento de 16 meses de um

veículo no valor de R\$ 10 mil, por exemplo, o adiantamento total pode chegar a R\$ 1.152,00.

Ricardo Loureiro, presidente da Serasa Experian, afirma que a maioria da população é boa pagadora, mas como não havia cadastro positivo, todos eram tratados igualmente. Com a existência de um cadastro positivo, um consumidor que não aderir "o desconto ao bom pagador será possível porque a empresa terá condições de obter dados seguros sobre seu histórico de pagamentos anteriores", explica.

Para aderir ao cadastro, o consumidor tem três opções: por meio do site da Serasa Experian (www.serasaexperian.com.br/cadastropositivo), onde preencher um termo de autorização, que deverá ter firma reconhecida e ser enviado pelo correio ou digital; fazer a adesão diretamente em uma das Serasa Experian, apresentando o documento de identidade com foto ou por meio das empresas com as quais mantém relação de crédito - caso em que basta pedir a inclusão do CPF no Cadastro Positivo.

Passo a passo para renegociar a dívida

1. Levante as dívidas (contas em atraso).
2. Separe por credor (loja, loja, por cartão de crédito, por banco).
3. Verifique o valor devido em cada uma.
4. Ponha em uma planilha as contas por credor e os respectivos valores em atraso.
5. Separe as cartas das empresas de cobrança ou da empresa credora por dívida.
6. Atenção, muitas vezes uma, duas cartas e empresas de cobrança cobram a mesma dívida.
7. Cruze as cartas de cobrança recebidas com o valor devido, e apague inclusive já ofereçam uma proposta de negociação, com o último valor que você tem anotado em sua planilha.
8. Monte sua proposta de negociação para cada credor, pensando na que cabe em seu orçamento.
9. Use a honestidade com cada credor. Não use os meios que o levarão à inadimplência ou ao descumprimento financeiro.
10. Não se sinta constrangido por isso. A renegociação de dívidas é um ato que mostra que você tem interesse pagar o que deve. Muitos bancos já a disponibilizam em sites no internet.
11. Na renegociação, chegue a um ponto comum sobre os valores atualizados da dívida com os credores ou seus representantes.
12. Faça uma renegociação realista, um plano de pagamento que você possa pagar, porque renegociar novamente vai ficando cada vez mais difícil.
13. Procure renegociar as dívidas em prazos mais curtos e entre assumir novas compras a partir neste período. Assim, você faz um sacrifício maior em tempo menor.
14. Valorize o campo a renegociação realista, pois ele é o único caminho para a solução de seus problemas financeiros.
15. Com o cadastro positivo, sua negociação no crédito vale muito. Seja responsável financeiramente.



Todos esses números servem apenas para lembrar que a Fidelity acabou de superar a marca de 50 milhões de cartões processados.

A Fidelity* é líder absoluta no segmento de meios eletrônicos de pagamento no Brasil e na América Latina. E vai manter essa liderança por muito mais tempo, oferecendo serviços de excelência no processamento e na gestão da carteira de cartões de nossos clientes. **Fidelity: superando expectativas.**

FIS

www.fnis.com.br

* Fidelity Processadora e Serviços S.A.