

MANUAL OPERACIONAL DE  
**VENDA DE  
CONSÓRCIO**



# SUMÁRIO

CARTA DA DIRETORIA.....	05
O QUE É O CONSÓRCIO.....	07
FLUXOGRAMA OPERACIONAL DO PROCESSO DE VENDAS.....	08
ROTEIRO DE ABORDAGEM DE VENDAS.....	11
GUIA RÁPIDO COM AS INFORMAÇÕES DO PRODUTO.....	14
MANUAL DE USO DO SISTEMA ONLINE CAIXA.....	25



## CARTA DA DIRETORIA

Parabéns, você é um parceiro da S.A.M Investimentos na distribuição de consórcios imobiliários e de veículos da CAIXA Seguros.

Estamos muito felizes de ter você como parceiro e será um prazer auxiliar em tudo que pudermos para tornar essa parceria lucrativa e duradoura.

Você já recebeu seu treinamento e os materiais digitais que lhe ajudarão a realizar seu trabalho de maneira mais profissional e eficiente.

Este Manual Operacional de Vendas deve lhe acompanhar no dia a dia para ajudá-lo no processo de vendas e no esclarecimento de dúvidas do seu cliente da maneira mais rápida e correta possível. Nele você encontrará um fluxograma do processo de venda, um guia rápido a respeito do consórcio e um manual de uso do sistema online para vendas.

Nós da S.A.M Investimentos agradecemos sua confiança em trabalhar conosco e torcemos para o seu sucesso.

Vinicius Rocha Vieira  
Dir. Administrativo



# O QUE É O CONSÓRCIO?

Consórcio é a união de pessoas físicas ou jurídicas com o objetivo de autofinanciamento, em que o consorciado, mediante sorteio, é contemplado com o crédito contratado.

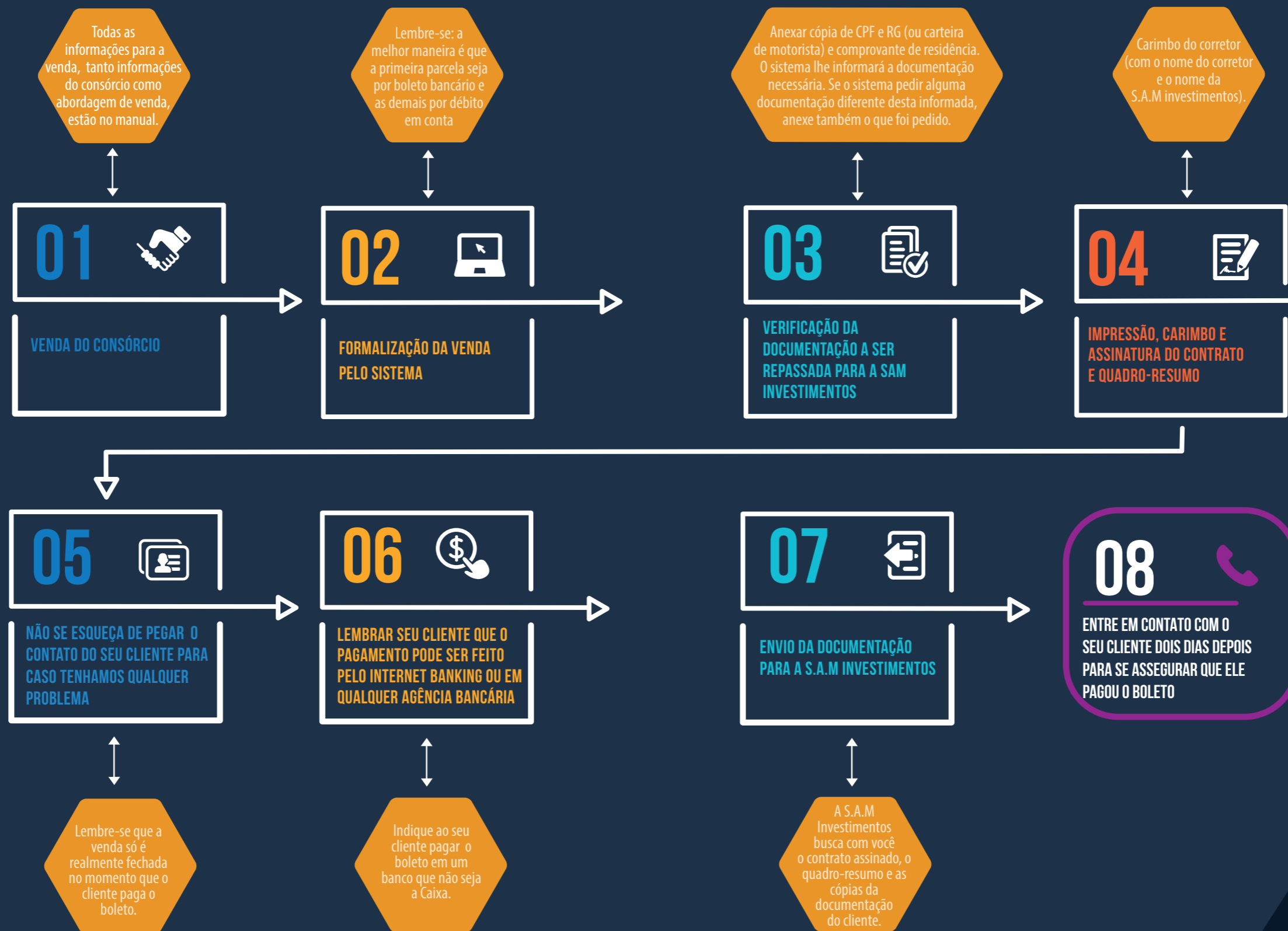
Cada cliente/consorciado pagará ao Grupo, no decorrer do prazo do consórcio, o valor do crédito contratado, a taxa de Administração e taxas relacionadas aos seguros.

As modalidades de consórcios podem ser: bens ou conjunto de bens móveis, bens imóveis e serviços ou conjunto de serviços. Suas características como prazo, valores e demais itens são a cargo da administradora, com base na legislação.





# ESTÁGIOS DO PROCESSO DE VENDAS



# ABORDAGEM DE VENDAS

## O QUE FAZ UM CONSULTOR DE VENDAS SER BEM SUCEDIDO



Dados retirados de um estudo com 6000 vendedores de 90 empresas líderes de mercado em 11 países pelo Sales Executive Council.

O vendedor que desafia sabe que o cliente não quer falar sobre nossa empresa ou nosso produto, foque a conversa sobre o cliente e mostre para ele como nosso produto pode auxiliá-lo a alcançar seus objetivos.

Atenda cada cliente de maneira diferenciada, escute o que seu cliente tem a dizer, tente conhecê-lo e descubra o que é importante para ele: status, pagar mais barato, gastar menos com juros, fazer uma compra excelente, capacidade melhor de negociação com a construtora ou revendedora.

Use essas informações para conversar com o cliente de uma maneira em que você encaixe as vantagens do consórcio: “o quanto o consórcio é mais barato, o quanto a Caixa Econômica Federal é uma empresa sólida, como o mercado imobiliário e de automóveis está se comportando” nos valores e objetivos do cliente que você descobriu pela conversa.

A experiência de compra é o fator mais importante, sendo responsável por 53% da fidelização do cliente. Torne a experiência do cliente algo agradável. Ensine algo novo e surpreendente para seu cliente toda vez que falar com ele.



Seguindo a S.A.M Investimentos no instagram @s.a.m\_investimentos e Facebook, você terá acesso às últimas notícias sobre o mercado imobiliário, de veículos, financiamento e de consórcios. Use essas informações nas conversas com o seu cliente.

# DICAS DE ROTEIRO DE VENDAS



1

Sempre passe uma informação interessante sobre o mercado do produto que o cliente quer comprar.

2

Sempre foque toda a conversa no cliente e não no produto. Descubra o que é importante para o cliente, descubra o que é sucesso para ele e mostre como o consórcio pode ajudá-lo a chegar lá.

3

Não utilize os mesmos termos que todos usam, não use palavras difíceis se existe uma maneira mais fácil de se dizer a mesma coisa. Nossa tentativa de surpreender o cliente com informações interessantes é muito melhor para encantá-lo do que isso.

4

Deixe claro as vantagens financeiras do consórcio versus o financiamento e como ele pode ganhar/economizar dinheiro usando nosso produto.

5

Mostre para o cliente o efeito positivo que o consórcio terá nas partes da vida que ele considera importante.

6

Leve informações para o cliente sobre novas oportunidades: talvez ele possa comprar um carro melhor ou um apartamento maior, já que a parcela do consórcio é menor que a do financiamento.

7

Se o cliente estiver acompanhado, também tente conhecer o acompanhante e usar a mesma estratégia com ele. Lembre-se que hoje em dia as pessoas não tomam mais decisões sozinhas.

8

Pergunte ao cliente se ele gostaria de comprar um apartamento com um desconto maior e pagando uma parcela menor. Quando ele responder que sim, apresente o consórcio como uma ferramenta para isso.

# COMO FAZER O CLIENTE GOSTAR MAIS DO CONSULTOR

## TRÊS COISAS EXTREMAMENTE IMPORTANTES



### SINTONIA

***“Nós preferimos nos relacionar e fazer negócios com pessoas parecidas com a gente.”***

- Observe e copie os gestos dos clientes, tom de voz, postura, velocidade de fala, palavras, gírias e roupas. Isso vai causar simpatia do cliente por você (cuidado para não exagerar e ofender o cliente).
- Imitar as palavras, gírias e expressões que seu cliente usa. Isso vai fortalecer a sintonia e melhorar o relacionamento com ele. Imitar as últimas três palavras que o cliente falou no início da sua frase durante a conversa. Além de fortalecer a sintonia você deixa claro que está prestando atenção na conversa.
- Na conversa que você tem com o cliente descubra os pontos que vocês têm em comum e use isso para fortalecer a sintonia com o cliente, mas não invente nada.
- Sempre cumprimente o cliente com um aperto de mão firme. Encoste com dois dedos no ante-braço do cliente durante a conversa (levemente e de uma maneira natural, de preferência na hora em que for falar um ponto importante do produto).

***Quando estiver de frente com cliente, espelhe o movimento dele. Se ele gesticula com a mão esquerda enquanto fala, faça o mesmo gesto com a mão direita quando você for falar.***

***Ao encostar no cliente você aumenta a confiança que ele tem em você, melhorando a sua chance de realizar a venda.***

### PERSISTÊNCIA

***Não desista, é comprovado que ao menos 10% dos contatos com clientes em potencial se tornam uma venda.***

- Esteja sempre preparado para realizar uma venda. Antes de se encontrar com o cliente imagine o que ele pode te perguntar, o que pode dar errado e como contornar isso, para estar preparado no caso disso acontecer.

***Seja otimista, estudos comprovam que vendedores otimistas vendem até 88% a mais do que os pessimistas.***

### CLAREZA

- Fale claramente, use termos que o cliente vai entender com certeza. Use a linguagem do cliente.
- Não confunda seu cliente, se ele quer um consórcio imobiliário não fique oferecendo o automotivo. Após o fechamento da venda, se você tiver gerado um bom relacionamento com ele você terá a oportunidade de oferecer outros produtos.

***Um argumento negativo na apresentação do produto faz o cliente confiar mais em você facilitando a venda.***

- Na venda do consórcio comece falando da questão do sorteio, e aí apresente todos os lados positivos do produto.
- Sempre que usamos argumentos negativos do produto na venda o cliente tende a confiar mais em nós e aumenta a chance da venda.



# COMO INFLUENCIAR O COMPORTAMENTO DOS CLIENTES

## PROVA SOCIAL

- As pessoas gostam de acreditar no senso comum, use isso. Por exemplo, a maioria das pessoas do seu grupo fez algo então é melhor eu fazer também (esse uso tem um retorno esperado de um aumento de 26% no sucesso do argumento de vendas).
- Foque no impacto que o produto vai ter no círculo social do cliente. Como isso vai afetar positivamente a vida de sua família e de seus amigos.

## RECIPROCIDADE

- Se você faz um favor para o cliente, por menor que seja, ele se sente obrigado a retribuir, isso pode ser bom para aumentar as chances da venda ser realizada.

## CONSISTÊNCIA

- Sempre prestar atenção em tudo que o cliente está falando para usar os próprios argumentos e experiências dele para convencê-lo a comprar o produto.
- O ser humano, por via de regra, sempre gosta de cumprir o que prometeu. Ele não gosta de falar uma coisa agora e outra coisa diferente depois.

*Se o cliente não fechar na hora, pergunte quanto % de chance no futuro. Se ele der uma resposta se comprometendo a fechar no futuro, ele se sentirá obrigado a cumprir o que foi combinado aumentando a chance de realizar a venda.*

## SIMPATIA

- Preferimos nos relacionar e fazer negócios com pessoas com as quais nos identificamos. Mesmo que a identificação seja completamente subliminar.
- Uma imagem pessoal positiva influencia muito na tomada de decisão do cliente. Sempre esteja bem apresentável.

*Ache pontos em comum com o seu cliente!*

## AUTORIDADE

- Se coloque como uma autoridade para o cliente, mostrando conhecimento do mercado e do produto. Se você conseguir estabelecer isso com o cliente é muito mais provável que ele acate seus conselhos de comprar o produto.
- Quanto mais você conhecer sobre o produto e o mercado mais você será capaz de se colocar nessa condição de autoridade, aumentando suas chances de realizar a venda.

## ESCASSEZ

*“As pessoas valorizam mais aquilo que eles não podem ter.”  
No caso do consórcio você tem que convencer o cliente que o melhor grupo está acabando ou que você vai ter dificuldades de encaixá-lo nele, mas que por ele vai dar um jeito.*

- Também é interessante mostrar para o cliente que o produto é muito desejado. Se não vender na primeira conversa, em um segundo contato fale para o cliente que o grupo está quase cheio.
- O ser humano tem aversão à perda, use o termo “*não perca a oportunidade*” na negociação.





# GUIA RÁPIDO COM AS INFORMAÇÕES DO PRODUTO

## COMPARATIVO DE MERCADO CONSÓRCIO IMOBILIÁRIO

Administradora	FR (%)	Seg. Vida		TA (%)	Prazo (meses)	TAA (%)	Crédito		Taxa Efetiva		
		% mensal	opc.?				De	Até	R\$ 80 mil	R\$ 300 mil	R\$ 400 mil
Caixa Consórcios	5%	0,03863%		15% a 18%	120 a 200	1,0%	70000	700000	28,6%	31,1%	30,2%
Bradesco	3%	0,03764%	x	18% a 21%	180	1%	50.000	480.000	25%	25%	25%
HSBC	3%	0,03510%	x	15% a 17%	144 a 192	1%	70.000	1.000.000	21%	21%	21%
ITAÚ	3%	0,05993%		18%	192	6%	80.000	340.000	38%	38%	38%
BB	3%	0,05580%	x	14% a 17%	200	1%	30.000	700.000	21%	21%	18%
Embracon	2%	0,05000%	x	19% a 25,75%	100 a 180	0,5% a 1%	50.000	400.000	23%	23%	28%
Porto Seguro	0,5%	0,03100%		15% a 18%	200	2%	55.000	500.000	28%	28%	25%
Rodobens	0%	0,02810%	x	19% a 24,5%	120 a 180	0%	60.000	600.000	19%	23%	25%
Bancorbrás	1%	0,03230%	x	16%	180 a 240	2%	350.000	700.000	19%	19%	19%

\* Informações extraídas do site do concorrente.

\*\* A simulação da taxa efetiva não leva em consideração os reajustes referentes a inflação (INPC/INCC)

\*\*\* A TAA está sendo considerada no cálculo da Taxa Efetiva. Não está sendo considerado o seguro prestamista, para as Administradoras que oferecem o seguro de forma opcional.

Administradora	FR (%)	Seg. Vida		TA (%)	Prazo (meses)	TAA (%)	Crédito		Taxa Efetiva	
		% mensal	opc.?				De	Até	menor	maior
Caixa Consórcios	3%	0,06800%		0,14	70	1,0%	25000	150000	23,5%	23,5%
Bradesco	2,1% a 3%	0,0369% a 0,0551%	x	11% a 14%	72 a 100	1%	25.000	150.000	14%	18%
HSBC	2%	0,04460%	x	12% a 14%	72	0%	25.000	85.000	14%	16%
ITAÚ	3%	0,06552% a 0,06664%		14% a 16%	48 a 80	0%	25.000	140.000	22%	24%
BB	2,8% a 3,5%	0,00550%	x	11%	60 a 84	0%	15.000	100.000	14%	15%
Embracon	2,25% a 3%	0,05000%	x	15,2% a 23,2%	50 a 120	1%	22.500	140.000	19%	27%
Porto Seguro	0,5%	0,03500%		13,5% a 14,5%	50 a 80	0%	18.000	107.000	16%	18%
Rodobens	0%	0,07530%	x	12% a 16%	30 a 75	0%	25.000	90.000	12%	16%
Bancorbrás	1%	0,04900%	x	15%	72 a 100	0%	25.000	150.000	16%	16%

\* Informações extraídas do site do concorrente.

\*\* Não está sendo considerado o seguro prestamista, para as Administradoras que oferecem o seguro de forma opcional.

Obs: devido à variação das taxas de seguro e referência(FIPE) praticadas pelas administradoras, fica comprometido o cálculo da taxa total.

## CARACTERÍSTICAS DAS CARTAS DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO

### Valores das Cartas

Cartas de R\$ 50.000 a R\$ 140.000 T.A. de 17% e prazo de 120 meses  
 Cartas de R\$ 150.000 a R\$ 300.000 T.A. de 18% e prazo de 150 meses  
 Cartas de R\$ 400.000 a R\$ 700.000 T.A. de 15% e prazo de 200 meses

**Prazo dos Grupos:** 120,150 e 200 meses

**Fundo de Reserva:** 5%

**Quantidade de participantes no Grupo:** 1000 consorciados.

**Seguro Prestamista:** 0,03863%

**Seguro DFI:** 0,01531% - após a utilização do crédito.

**Atualização da carta:** INPC

Obs.: O SQG compõe o Fundo de Reserva em 3,48%

\*Somente Grupos em andamento.

## MODALIDADE DE UTILIZAÇÃO DE CARTA DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO

- Aquisição de imóvel residencial ou comercial novo ou usado;
- Aquisição de imóvel misto (residencial e comercial) com uma só matrícula no Cartório de Registro de Imóveis;
- Aquisição de imóvel rural, sendo a garantia obrigatoriamente de imóvel urbano;
- Aquisição de terreno urbano e construção de imóvel residencial ou comercial;
- Aquisição de terreno urbano;
- Construção de imóvel residencial ou comercial, em terreno urbano próprio;
- Reforma e/ou ampliação de imóvel urbano próprio, residencial ou comercial;
- Término de construção já inicializada;
- Aquisição de imóvel na planta, sendo a garantia obrigatoriamente outro imóvel urbano;
- Quitação do saldo devedor do financiamento habitacional próprio;
- Aquisição com quitação do saldo devedor do financiamento habitacional de terceiros.

## CONSÓRCIO IMOBILIÁRIO CAIXA



VALOR FINANCIADO	PRAZO	1ª PARCELA	2ª A 4ª PARCELAD	EMAIS PARCELAS
R\$ 50.000,00	120	R\$ 633,35	R\$ 656,90	R\$ 531,90
R\$ 70.000,00	120	R\$ 886,69	R\$ 919,66	R\$ 744,66
R\$ 90.000,00	120	R\$ 1.140,30	R\$ 1.182,42	R\$ 957,42
R\$ 110.000,00	120	R\$ 1.393,37	R\$ 1.445,18	R\$ 1.170,18
R\$ 130.000,00	120	R\$ 1.646,71	R\$ 1.707,94	R\$ 1.382,94
R\$ 150.000,00	150	R\$ 1.605,00	R\$ 1.676,25	R\$ 1.301,25
R\$ 170.000,00	150	R\$ 1.819,00	R\$ 1.899,75	R\$ 1.474,75
R\$ 190.000,00	150	R\$ 2.033,00	R\$ 2.123,25	R\$ 1.648,25
R\$ 210.000,00	150	R\$ 2.247,00	R\$ 2.346,75	R\$ 1.821,75
R\$ 230.000,00	150	R\$ 2.461,00	R\$ 2.570,25	R\$ 1.955,25
R\$ 250.000,00	150	R\$ 2.675,00	R\$ 2.793,75	R\$ 2.168,75
R\$ 270.000,00	150	R\$ 2.889,00	R\$ 3.017,25	R\$ 2.342,25
R\$ 290.000,00	150	R\$ 3.103,00	R\$ 3.240,75	R\$ 2.515,75
R\$ 300.000,00	150	R\$ 3.210,00	R\$ 3.352,50	R\$ 2.602,50

## CARACTERÍSTICAS DAS CARTAS DE CRÉDITO DE VEÍCULOS



### Cartas de Crédito R\$ 25 mil a R\$ 150 mil

Grupos de R\$ 25 mil a R\$ 45 mil

Grupos de R\$ 50 mil a R\$ 80 mil

Grupos de R\$ 90 mil a R\$ 150 mil

**Taxa de Administração Total:** 15%

**Prazo dos Grupos:** 70 meses

**Fundo de Reserva:** 3%

**Quantidade de participantes do Grupo:** 350 e 1000 consorciados

**Seguro Prestamista:** 0,068%

**Seguro Quebra de Garantia – SQG:** 1,75%

**Atualização da carta:** tabela FIPE (AN), NPC (ANG)

AN – Automóvel Nacional

ANG – Automóvel Novos Grupos

## MODALIDADE DE UTILIZAÇÃO DE CARTA DE CRÉDITO DE VEÍCULOS

- Aquisição de Veículos Automotores zero km;
- Aquisição de Automóvel usado, até 5 anos de fabricação;
- Quitação de Financiamento Próprio, exceto leasing.



# CONSÓRCIO AUTOMOTIVO CAIXA

VALOR FINANCIADO	PRAZO	1ª PARCELA	2ª A 4ª PARCELAD	EMAI PARCELAS
R\$ 25.000,00	70 meses	R\$ 480,36	R\$ 500,25	R\$ 437,75
R\$ 35.000,00	70 meses	R\$ 672,50	R\$ 700,35	R\$ 612,85
R\$ 45.000,00	70 meses	R\$ 864,64	R\$ 900,44	R\$ 787,94
R\$ 55.000,00	70 meses	R\$ 1.056,78	R\$1.100,54	R\$ 963,04
R\$ 65.000,00	70 meses	R\$ 1.248,92	R\$ 1.300,63	R\$ 1.138,13
R\$ 75.000,00	70 meses	R\$ 1.441,06	R\$ 1.500,73	R\$ 1.313,23
R\$ 85.000,00	70 meses	R\$ 1.729,26	R\$ 1.800,86	R\$ 1.575,86
R\$ 95.000,00	70 meses	R\$ 1.921,40	R\$ 2.000,96	R\$ 1.750,96
R\$ 105.000,00	70 meses	R\$ 2.113,54	R\$ 2.201,06	R\$ 1.926,06
R\$ 115.000,00	70 meses	R\$ 2.305,68	R\$ 2.401,15	R\$ 2.101,15
R\$ 125.000,00	70 meses	R\$ 2.497,82	R\$ 2.601,25	R\$ 2.276,25
R\$ 135.000,00	70 meses	R\$ 2.689,90	R\$ 2.801,34	R\$ 2.451,34
R\$ 145.000,00	70 meses	R\$ 2.882,10	R\$ 3.001,44	R\$ 2.626,44

## REGRAS DA CONTEMPLAÇÃO

Todo mês é realizada a AGO – Assembleia Geral Ordinária dos Grupos, em data previamente informada aos consorciados no extrato e na internet. Só serão considerados aptos para contemplação os consorciados ativos e adimplentes que tenham pago as parcelas até o vencimento descrito no boleto. O sorteio é baseado no resultado da extração da Loteria Federal, realizada no último sábado anterior a AGO.

## FORMAS DE CONTEMPLAÇÃO

**1:** Sorteio.

**2:** Lance, sendo fixo ou livre.

**Fixo:** Corresponde a 20% do saldo devedor.

**Livre:** Corresponde ao maior percentual ofertado em relação ao valor da carta de crédito ou percentual do saldo devedor do Grupo, quando em andamento.

Os lances poderão ser ofertados até às 20h do dia anterior à Assembleia, por meio da Central de Relacionamento, no número **0800 702 4231**.

O consorciado poderá concorrer com lance livre e com lance fixo para uma mesma Assembleia, desde que ofertado um lance para cada modalidade.

## PAGAMENTOS DOS LANCES

**1:** Recursos Próprios;

**2:** Recursos da Carta de Crédito - Lance Embutido - está limitado a 50%

do valor do crédito e o valor será descontado da carta a ser liberada ao consorciado;

**3:** O valor do lance amortiza o saldo devedor, quitando as parcelas a vencer, da última para as recentes. Esta amortização poderá, por opção do consorciado, reduzir o valor da prestação, neste caso o prazo permanece inalterado, ou manter o valor da prestação e reduzir o prazo para pagamento do saldo devedor.

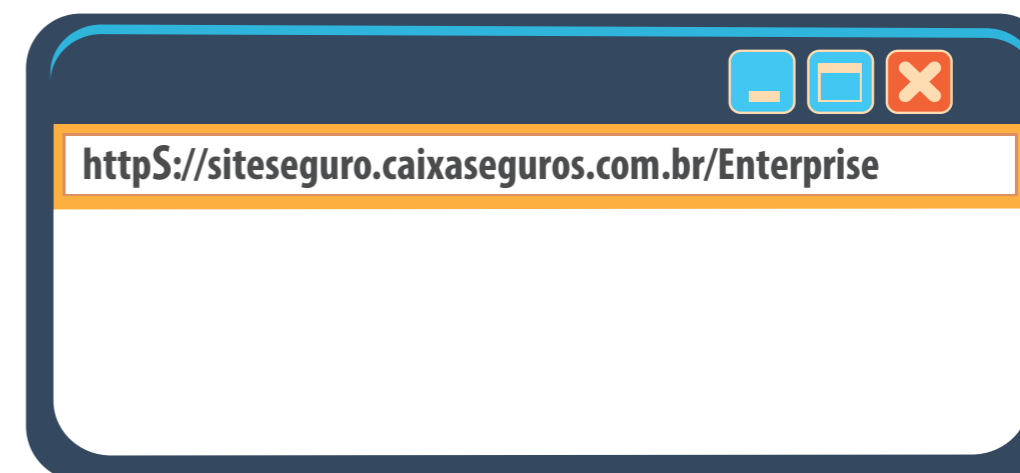
## ATENDIMENTO AO CLIENTE

O consorciado deve entrar em contato com o **0800 702 4000** e falar com o atendente para solicitar a senha. O atendente irá gerar uma senha provisória e transferir a ligação para o atendimento eletrônico, onde o consorciado irá criar uma senha pessoal, numérica, com 6 dígitos.

Essa senha é utilizada para ofertar lances no Atendimento Eletrônico da Central e como item de validação quando ele for acessar o Serviços Online no site da CAIXA CONSÓRCIOS



## ACESSO AO SISTEMA



## CONTEMPLAÇÃO

A Caixa Consórcios envia telegrama comunicando a contemplação.

É enviado, também, e-mail marketing contendo o link para a Cartilha Eletrônica onde o consorciado tem todo o passo-a-passo do processo para aquisição do bem.

Todos os processos de pós-venda são feitos diretamente entre o consorciado e a Caixa Consórcios, por meio do Backoffice, sem necessidade de um intermediador, seja da agência ou do Parceiro.

A cartilha de orientações ao consorciado contemplado é enviada no ato da confirmação da contemplação. Também está disponível no site da Caixa Consórcios e pode ser solicitada na Central de Relacionamento através do **0800 702 4000**.

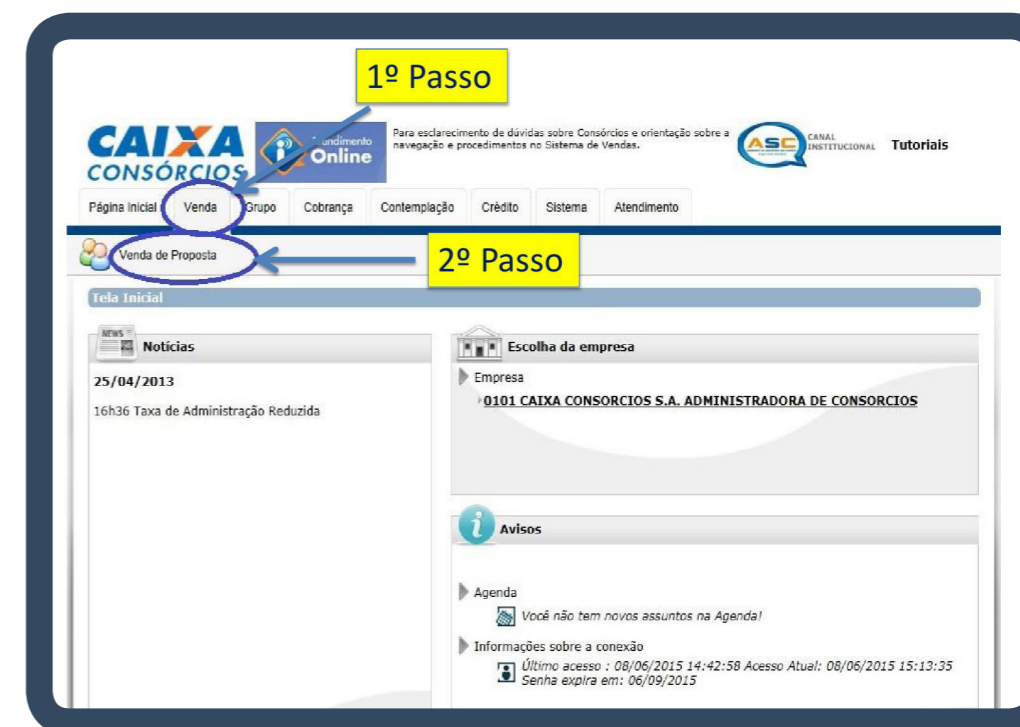
Na cartilha constam os passos que devem ser seguidos para o pedido de utilização do crédito.

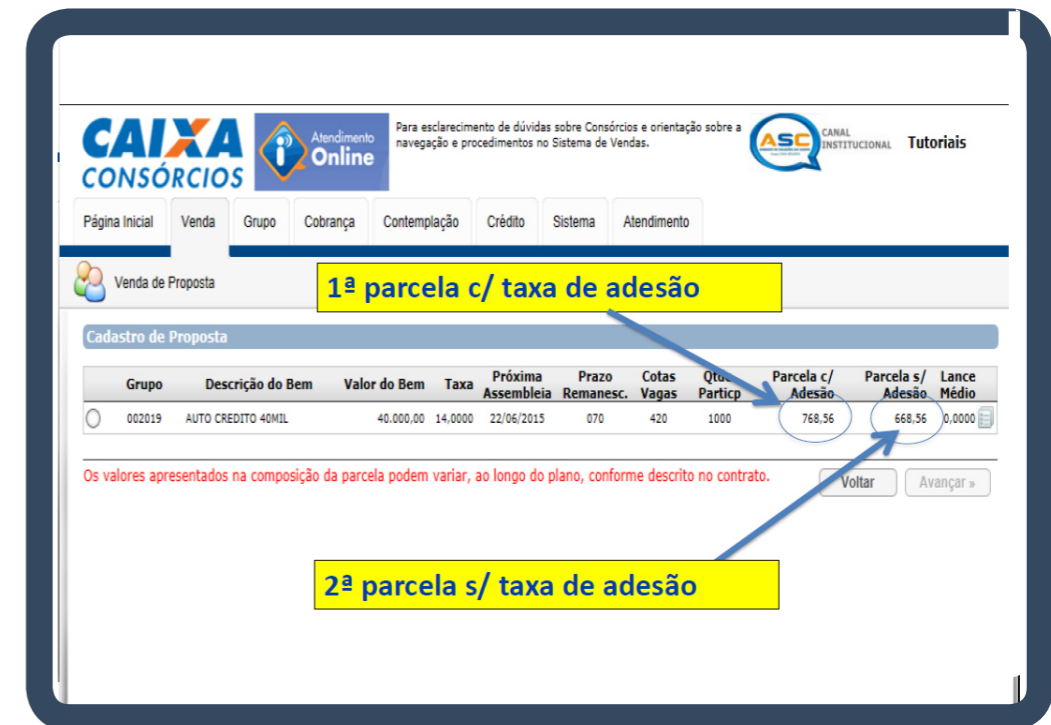
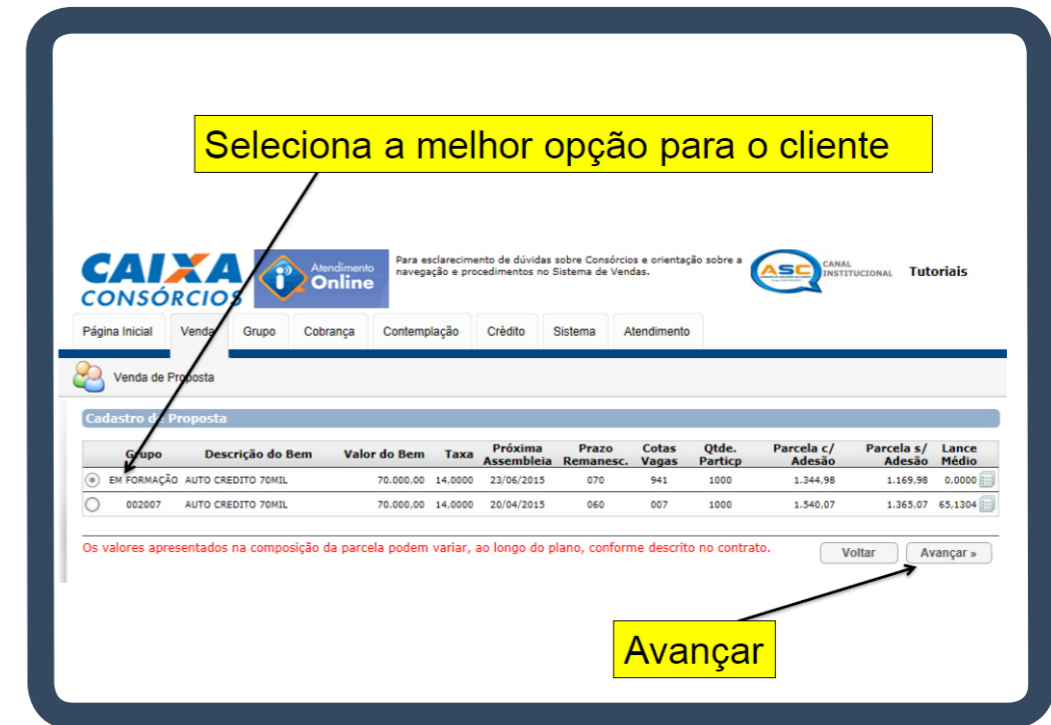
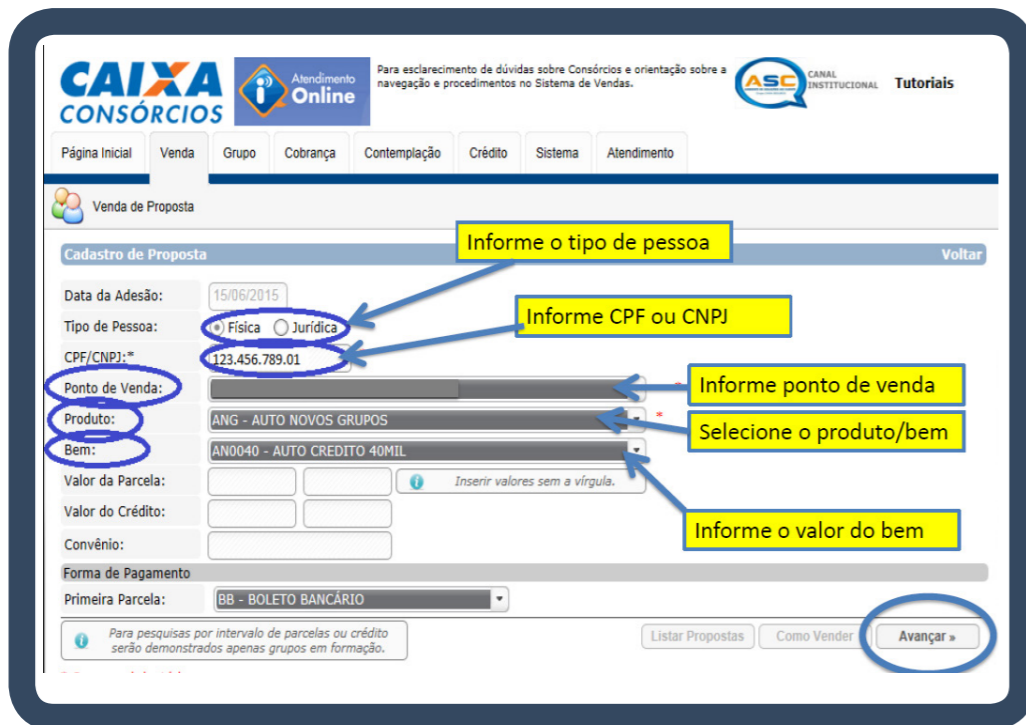
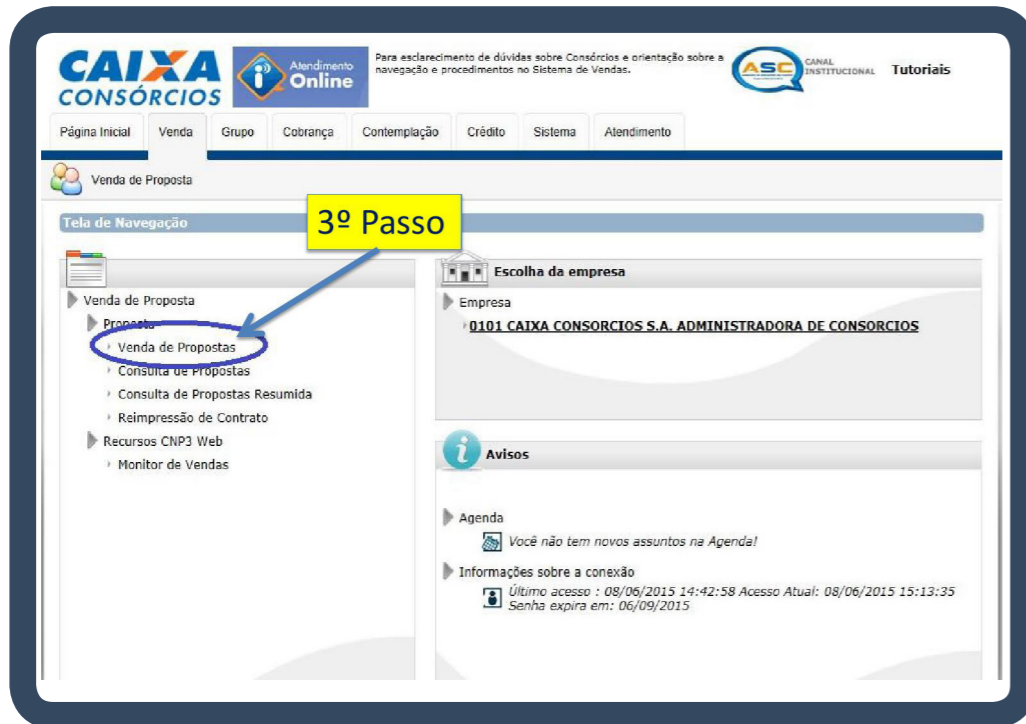
Para iniciar o processo, o consorciado deve ter o imóvel/auto em vista.

O consorciado contemplado por lance tem prazo limite para confirmar a contemplação na Central de Relacionamento. Este prazo é informado no telegrama/e-mail de contemplação. Após a confirmação na Central, o boleto para pagamento do lance com recursos próprios, se for o caso, é enviado para o consorciado por e-mail.

Já o consorciado contemplado por sorteio, não tem necessidade de confirmar a contemplação, devendo entrar em contato com a Administradora somente quando for dar início ao processo de aquisição do bem.

## COMO VENDER?





CAIXA CONSÓRCIOS Atendimento Online

Para esclarecimento de dúvidas sobre Consórcios e orientação sobre a navegação e procedimentos no Sistema de Vendas.

ASC CANAL INSTITUCIONAL Tutoriais

Página Inicial Venda Grupo Cobrança Contemplação Crédito Sistema Atendimento

Venda de Proposta

Cadastro de Proposta

Grupo	Descrição do Bem	Valor do Bem	Taxa	Próxima Assembleia	Prazo Remanes.	Cotas Vagas	Qtde. Particip	Parcela c/ Adesão	Parcela s/ Adesão	Lance Médio
002019	AUTO CREDITO 4MIL	40.000,00	14,0000	22/06/2015	070	528	1.000	768,56	668,56	0,0000

Os valores apresentados na composição da parcela podem variar, ao longo do plano, conforme descrito no contrato.

Voluntar Avançar Detalhes do Plano

Ao clicar nesse ícone, consegue visualizar mais detalhes do plano.

CAIXA CONSÓRCIOS Atendimento Online

Para esclarecimento de dúvidas sobre Consórcios e orientação sobre a navegação e procedimentos no Sistema de Vendas.

ASC CANAL INSTITUCIONAL Tutoriais

Página Inicial Venda Grupo Cobrança Contemplação Crédito Sistema Atendimento

Venda de Proposta

Cadastro de Proposta

Pessoa Física Cônjuge Endereço Telefone Email Dados bancários

Nome: LUDIMILA CANDIDO Sigilo: Sim

Nascimento: 29/01/1994

CPF: 123.456.789-01

Tipo de Documento: RG DOCUMENTO DE IDENTIDADES

Documento: MG - 01 734 567

Orgão Emissor: SSP Data Expedição: 05/09/2009

Sexo: Feminino Estado Civil: SOLTEIRO

Profissão: ESTUDANTE

Nacionalidade: BRASILEIRA

Naturalidade: CARAPINA

Conta para devolução do fundo de reserva

Preencha as abas acima com os dados do consorciado, antes de clicar em avançar.

\* Campos Obrigatórios

Voluntar Avançar



CAIXA CONSÓRCIOS Atendimento Online

Para esclarecimento de dúvidas sobre Consórcios e orientação sobre a navegação e procedimentos no Sistema de Vendas.

ASC CANAL INSTITUCIONAL Tutoriais

Página Inicial Venda Grupo Cobrança Contemplação Crédito Sistema Atendimento

Venda de Proposta

Cadastro de Proposta - Detalhes

Parcela		Fundo Comum		Taxa Administração		Taxa Adesão		Fundo Reserva		Seguro		Total				
Inicial	Final	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	R\$				
1	1	1,2285	491,40	0,4000	160,00	0,2500	100,00	0,0429	17,16	0,00	0,00	768,56				
2	4	1,2285	491,40	0,4000	160,00	0,2500	100,00	0,0429	17,16	31,82	0,00	800,38				
5	10	1,2285	491,40	0,4000	160,00	0,0000	0,00	0,0429	17,16	31,82	0,00	700,38				
11	69	1,4618	584,72	0,1667	66,68	0,0000	0,00	0,0429	17,16	31,82	0,00	700,38				
70	70	1,4688	587,52	0,1647	65,88	0,0000	0,00	0,0399	15,96	31,82	0,00	701,18				
<b>Total</b>			100,0000		40,0000		14,0000		5,6000		1,0000	400,00	3,0000	1.200,00	2.195,58	49.395,58

Os valores apresentados na composição da parcela podem variar, ao longo do plano, conforme descrito no contrato.

Voluntar para a lista

Clique para retornar à tela anterior.

CAIXA CONSÓRCIOS Atendimento Online

Para esclarecimento de dúvidas sobre Consórcios e orientação sobre a navegação e procedimentos no Sistema de Vendas.

ASC CANAL INSTITUCIONAL Tutoriais

Página Inicial Venda Grupo Cobrança Contemplação Crédito Sistema Atendimento

Venda de Proposta

Cadastro de Proposta

Pessoa Física Cônjuge Endereço Telefone Email Dados bancários

Nome: LUDIMILA CANDIDO

Correspondência:

Cidade: -- UF: -- Cep: --

SMS: <Não Enviar>

Informações Bancárias:

Encerramento:

Desaja ser indicado a Representante do Grupo Seleção

Informe se sim ou não.

\* Campos Obrigatórios

Voluntar Confirmar

Clique na imagem para selecionar o endereço.

Clique na imagem para selecionar o e-mail.

Clique na imagem para selecionar o telefone.

Clique na imagem para selecionar os dados bancários.

Clique na imagem para selecionar o telefone caso deseje receber SMS.



Cadastro de Proposta		Detalhes da Proposta	
CPF/CNPJ	12345678901	Cliente	LUDIMILA CANDIDO
Endereço de Cobrança	RUA CRUZ DE MALTA 50 NAZARE BELO HORIZONTE MG	Ponto de Venda	S1003 - SICOOB CENTRAL CREDIMINAS
Comisionado	SICOOB CENTRAL CREDIMINAS	Data da Venda	15/06/2015
Plano de Venda	000400 - AUTO NOVOS GRUPOS III	Tipo de Venda	NOVOS GRUPOS
Prazo Original	70 Meses	Produto	ANG - AUTO NOVOS GRUPOS
Sub Produto	000002 - AUTOMÓVEIS	Descrição do Bem	AUTO CREDITO 40MIL
Valor do Bem	R\$ 40.000,00	% Taxa de Adesão	1,0000
% Taxa de Administração	14,0000	% Fundo de Reserva	3,0000
Valor da Parcela (Sem Adesão)	R\$ 668,56	Valor Total (Com Adesão)	R\$ 768,56

**Confira os dados do consorciado antes de confirmar.**

Forma de Pagamento	
Demais Parcelas	
<input checked="" type="radio"/> Boleto Bancário <input type="radio"/> Débito em Conta	
Banco	<input type="text"/>
Agência	<input type="text"/>
Operação	<input type="text"/>
Conta	<input type="text"/>
Dia Útil	<input type="text"/>

**Informe a forma de pagamento das próximas parcelas.**



**BOAS VENDAS!**





# S.A.M

---

INVESTIMENTOS

 62 3204 6102 / 8116 9884

 [sigmavinicius@gmail.com](mailto:sigmavinicius@gmail.com)

 Av. São Francisco, nº 83, sala 10,  
Santa Genoveva - Goiânia-GO