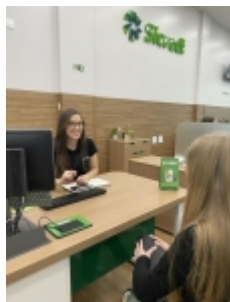


OFERTA: Sicredi Integração RS/MG lança campanha Faz as Contas com o Sicredi



Iniciativa oferece condições especiais de crédito para pessoas físicas, empresas e produtores rurais.

A Sicredi Integração RS/MG promove a campanha “Faz as Contas com o Sicredi”, voltada para pessoas físicas, empresas e produtores rurais. O objetivo é oferecer taxas e condições especiais de crédito, de forma personalizada, para que cada associado ou potencial associado possa economizar em relação ao que paga hoje em outras instituições financeiras. “A ideia é atrair as pessoas para que procurem seu gerente, façam as contas e descubram se é possível reduzir parcelas ou obter melhores condições para novas operações”, explica Fabiano Pavi, gerente de Desenvolvimento de Negócios da cooperativa. A campanha começou no dia 15 de setembro e seguirá ao longo do último trimestre do ano.

Direcionada a quem já possui operações de crédito em outras instituições e quer avaliar alternativas, ou a quem tem interesse em contratar novas linhas de crédito, a campanha envolve uma série de linhas, dentre as quais o crédito pessoal, consignado, financiamento de veículos, capital de giro e financiamentos para empresas e produtores rurais. “Não é apenas uma campanha de compra de dívidas. Também queremos lembrar o associado de consultar a Sicredi antes de fazer um novo financiamento. É uma chamada para que ele compare, faça as contas e veja se conseguimos agregar renda para ele”, complementa Pavi.

Ao contrário de campanhas com taxas fixas para todos, o “Faz as Contas com o Sicredi” tem como diferencial a personalização. Cada proposta é construída com base no perfil, na finalidade do crédito e no histórico do interessado. “Não faria sentido praticar uma taxa única, porque cada linha de crédito é precificada de forma diferente. Nosso objetivo é enquadrar a necessidade do associado em uma taxa coerente com o seu objetivo, seja comprar um carro, reorganizar dívidas ou financiar capital de giro”, explica o gerente.

Para a cooperativa, a campanha também tem um papel estratégico: fomentar a carteira de crédito de forma sustentável, em um momento em que o mercado está retraído e as famílias têm maior comprometimento de renda. Pavi resume: “Queremos ser úteis para quem precisa de crédito, mas também responsáveis ao oferecer soluções que realmente caibam no orçamento do associado. É o ganha-ganha: ele economiza e nós fortalecemos a cooperativa”.

Foto: Divulgação