

UNICRED

m a g a z i n e

Especial

Previdência Privada:
garantia de um futuro
tranquilo



EXPEDIENTE

A Unicred Magazine é uma publicação quadrimestral da Unicred Vale do Sinos.

Av. Nações Unidas, 2411 – 2º andar
Cep: 93320-021 – Bairro Rio Branco
Novo Hamburgo (RS)
Fone: (51) 3595 4231
www.unicred-vs.com.br

Conselho Editorial: Alessandra Dal-Ri Dresch, Hugo Rogério de Oliveira, Pablo Sandrine e Paulo Rech

Produção e execução:

(51) 3021-2020 www.santodecasa.net

Jornalista Responsável:

Camila Lustosa (RP 10574)

Redação: Carla Petry, Cristina Azevedo, Cristina Rispoli, Daniela Ubal, Leonardo Tissot e Mariana D'Avila

Diagramação: Paola Gandolfo

Tiragem: 1.700 exemplares

Editorial**FELIZ NATAL!
BEM-VINDO, 2011!**

Cada vez parece que o ano passa mais rápido. Este é o sentimento de todos. Mas, tirando esta impressão, temos a contabilizar um ano de muito trabalho, com inúmeras realizações por parte da nossa Unicred. Entre elas, podemos citar que ultrapassamos as nossas metas no planejamento estratégico que previam um crescimento global de 30% e mantivemos um nível de inadimplência baixo.

Cativamos novos cooperados: já somos 1.800 associados. Conquistamos, com o sistema Unicred, o direito de operar junto à reserva bancária nacional, mais um passo em direção ao desejo intrínseco de um dia virar banco. Por fim, mas não menos importante, pela primeira vez em 13 anos de Cooperativa, as sobras irão ultrapassar R\$ 1 milhão, que reverterão em benefício da Sociedade e dos Associados.

Feliz Natal Cooperados da Unicred Vale do Sinos, que Deus ilumine e abrace a todos!



Dr. Paulo Rech
Presidente Unicred VS

Notas**JCRED APRIMORA MARKETING DE
RELACIONAMENTO COM COOPERADOS**

Desde março deste ano, está em desenvolvimento o projeto JCred, que reunirá dados sobre os cooperados em uma plataforma completa, dividida em quatro módulos: UCRM, ferramenta que auxilia a ter uma visão mais abrangente do cooperado no momento do seu atendimento; *workflow*, sistema de apoio à comunicação interna da Unicred VS; módulo referente ao setor de serviços, com telas para cadastros sobre os produtos de cartões de crédito e telefonia móvel; e o de gestão da cooperativa, que fornece relatórios para auxiliar nas tomadas de decisões.

**Planejamento Estratégico em
desenvolvimento**

O Planejamento Estratégico da Unicred VS encontra-se na etapa de Planejamento Tático Operacional, com análise de resultados do período de maio a outubro de 2010. Está em desenvolvimento com a equipe envolvida da cooperativa o Planejamento Tático Operacional de cada macro meta estabelecida e os seus desdobramentos.

"Nesta etapa, são prestadas orientações aos gestores da Unicred VS e realizado acompanhamento semanal dos planos de ação com a equipe", explica Cristiane Fagundes, especialista em desenvolvimento empresarial e gestão de pessoas da CM&B Executive Consultoria. "Também é feita uma análise bimestral, com apresentação dos resultados alcançados em cada plano de ação aos diretores da cooperativa, e discutida as questões pertinentes ao desenvolvimento do Planejamento Estratégico até maio de 2011."

**GLOSSÁRIO
DE ECONOMIA**

Dividendos: Pagamento que uma sociedade anônima faz aos portadores de suas ações. É uma parte dos lucros que os diretores desejam distribuir, ficando o restante como dividendos ou lucros não distribuídos.

Lucros: Parcela excedente das receitas após a subtração dos impostos e outras despesas. É o lucro que remunera o capital investido em um empreendimento: salários, comissões, ordenados, honorários e espécies semelhantes de pagamentos.

Sobras: Resultado da diferença entre o total arrecadado e o valor gasto; haver em excesso.

Sumário

4 CAPACITAÇÃO
Ricardo Coelho fala como melhorar as cooperativas de crédito

5 PRODUTO
Cobrança Unicred oferece mais autonomia ao cooperado

6 ECONOMIA
Como aproveitar melhor o 13º salário

8 ESPECIAL
Saiba mais como a previdência privada e garanta sua tranquilidade financeira

11 COOPERADO
Jacson Ari Loewe administra clínica multidisciplinar

12 UNICRED
PAC São Leopoldo oferece atendimento personalizado e preferencial

13 APLICAÇÕES
CDI da Unicred VS tem rentabilidade acima do mercado

4º Feijoada Unicred

A Unicred VS realizou, dia 6 de novembro, a 4ª Feijoada Unicred. Com a participação de 188 cooperados convidados, foi oferecido um variado bufê de feijoada e acompanhamentos no restaurante Tessala, da Sociedade Aliança, em Novo Hamburgo. A ocasião contou com estande da Concessionária Florauto, da Ford, presença do programa de TV Viver Bem, do canal 21 da Net, e música ao vivo, com Leonardo e Giane e canja do Dr. Benini.



Relacionamento que gera resultado



Ainda que as cooperativas de crédito estejam em escala ascendente no mercado, em comparação com o tempo de vida dos bancos de varejo, têm um longo e promissor caminho a trilhar. Para isso, é preciso disseminar a cultura por meio de profissionais qualificados, prontos para perpetuar um modelo de gestão baseado na comunhão de benefícios e resultados por todas as partes envolvidas. Pensando nisso, nos dias 23 e 24 de outubro, a Unicred VS ofereceu aos seus colaboradores o treinamento "Relacionamento para resultados", ministrado pelo renomado consultor Ricardo Coelho. Com 35 anos de experiência no mercado, o economista vem desenvolvendo trabalhos específicos para a melhoria das cooperativas de crédito nos últimos seis anos. Confira a entrevista com o especialista:

“A cooperativa deve lapidar profissionais que tenham algo a acrescentar”

Como o treinamento abordou o relacionamento das cooperativas com os associados?

As cooperativas de crédito são um modelo de negócio muito novo no Brasil. A cultura não se muda por decreto. Então, não adianta propaganda. É tijolo por tijolo. No treinamento, reforçamos o relacionamento "ganha-ganha", que é participar, concentrar e ganhar. A cooperativa, por sua vez, deve lapidar profissionais que tenham algo a acrescentar. O associado ideal é aquele que consegue somar ao grupo e, ao mesmo tempo, se beneficiar. O que não pode existir é o associado que só faz na cooperativa o que é bom para ele. Isso é um erro crasso e nocivo para este modelo de negócio. O cliente que tem atitudes de parceiro deve receber total atenção e os que ainda não a têm precisam entender os benefícios racionais desse relacionamento. O modelo de cooperativa só

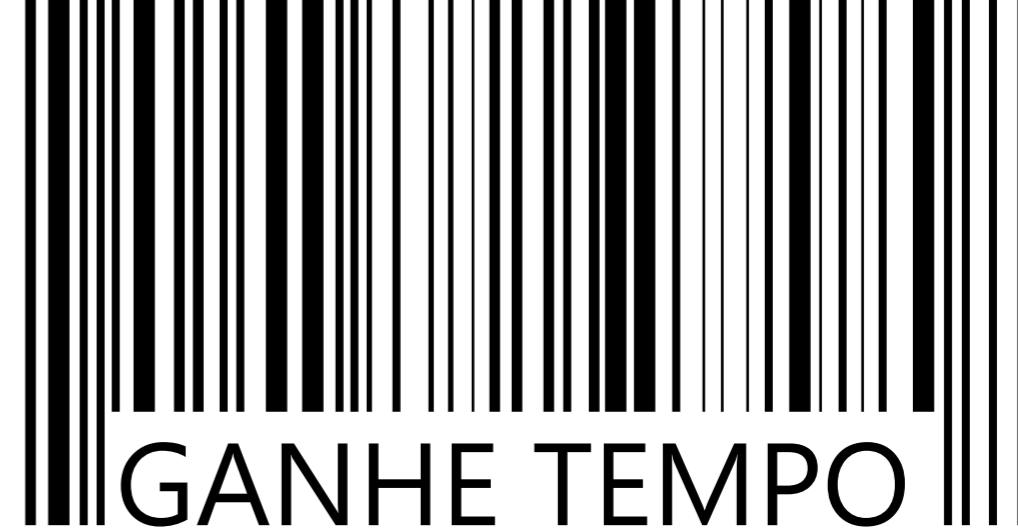
se perpetua se a sua base se sustentar comercialmente de maneira saudável. Recentemente, participei de um congresso bianual sobre cooperativas de crédito em Foz do Iguaçu (PR) e constatamos que está tudo pronto para crescer. Precisamos, agora, profissionalizar comercialmente a gestão.

Quais são os frutos de um bom relacionamento e qual a melhor maneira de estimulá-lo?

Um bom relacionamento é revertido, sobretudo, em qualidade e atendimento personalizado a preços acessíveis. São soluções competitivas, como as ofertadas pelos bancos de varejo, e que diretamente favorecem toda a riqueza gerada em uma região. Você gera riqueza local e a fomenta através do crédito local. É um mercado muito competitivo e precisamos propor com qualidade, além do básico existente no mercado, algo inusitado, que é um bom atendimento a custos reduzidos.

Qual o papel da tecnologia em um modelo de gestão exemplar?

O que está por trás do negócio? É gente com gente. A tecnologia deve ser um adicional, e não o principal. Não adianta ter tecnologia se não há relacionamento. A Unicred tem uma rica história. Sem dúvida, é um belo diamante, que, para ter ainda mais brilho, precisa de uma pequena lapidação na sua face comercial. Resumidamente, o que tentei fazer foi compartilhar algumas prerrogativas para que possamos fazer mais com menos, sem necessidade de tecnologia ou de teoria acadêmica. O ser humano é o centro de qualquer relacionamento comercial.



Já pensou em você mesmo emitir seus boletos de cobrança, sem precisar se deslocar até o banco?

Os cooperados da Unicred VS podem contar com o Cobrança Unicred, um serviço rápido e seguro. De acordo com José Alexandre Santana, analista de TI da Coopertinet, empresa parceira da Unicred VS, a solução surgiu de uma carência de mercado das cooperativas de crédito. "Havia a necessidade de dar mais autonomia ao cooperado, para que ele mesmo pudesse emitir o boleto e fazer a gestão da carteira de cobrança."

Antes, o cooperado tinha que solicitar à cooperativa para que ela fizesse o boleto de cobrança. Com isso, havia um atraso de tempo, pois era preciso fazer uma solicitação, sendo que a Unicred emitia o boleto internamente, para depois enviar ao cooperado ou para o Banco do Brasil fazer a postagem. "Este processo levava em torno de três a quatro dias", conta José Alexandre. Hoje, o sistema é *online*, disponibilizado simultaneamente para o cooperado e a Unicred VS, que visualiza as operações em tempo real. Além disso, o cooperado também consegue emitir a segunda via do boleto pela internet, assim como pode personalizar com sua logomarca própria.

No caso de o cooperado solicitar o pagamento antes do vencimento, ele pode negociar com a Unicred VS e receber antecipadamente da cooperativa, mediante o pagamento de uma taxa. "Como a cooperativa passa pelo conhecimento da carteira deste cooperado e tem um histórico das liquidações, ela consegue montar um produto de empréstimo, para fazer uma antecipação em cima do volume de cobrança que o cooperado tem a receber", salienta Pablo Sandrine, analista de TI da Unicred VS.

FIDELIZAÇÃO

O Cobrança Unicred é também um excelente produto de fidelização, pois aumenta o número de depósitos à vista na cooperativa. A ferramenta tem se aprimorado e, hoje, atende a novas demandas.

A novidade do sistema de cobrança é o desconto de títulos, que está automatizado. Antes, a cooperativa levava até 48 horas para fazer análise de crédito. Agora, o cooperado lança a duplicata no sistema e a cooperativa faz a análise, dando o retorno automático para o cooperado, dizendo quais duplicatas foram aprovadas ou não.

A Unicred VS instala gratuitamente o sistema Coopertinet no estabelecimento comercial do cooperado. Por boleto liquidado, cobra uma tarifa básica de R\$ 2,50. Entre em contato com o seu gerente de conta.



Final de ano tranquilo, mas com pés no chão

É comum os meses de verão serem sinônimo de descanso para muita gente. É nessa época, também, que se recebe o dinheiro referente a férias e 13º salário. Em um primeiro momento, a ampliação dos rendimentos desses meses pode dar a impressão de que o poder de consumo cresceu. No entanto, sabendo administrar seus ganhos, o profissional poderá retornar das férias com fôlego financeiro para se manter até o recebimento do próximo pagamento.

É importante estar preparado para imprevistos: estabelecer um planejamento orçamentário doméstico, com as despesas e entradas de dinheiro anotadas em uma planilha. Dessa forma, é possível manter prioridades de consumo e destinar uma parte da renda a emergências, na compra de um bem material, em viagens ou na mensalidade da faculdade, por exemplo.

“Ter disciplina e não comprar por impulso são atitudes fundamentais para que o orçamento tenha sempre saldo positivo.”

Gustavo Cerbasi

COMO FAZER SEU DINHEIRO RENDER?



O 13º salário não deve ser visto como dinheiro extra, pois já está comprometido com os típicos gastos de final de ano. A recomendação do consultor financeiro e escritor Gustavo Cerbasi, autor do livro Investimentos Inteligentes, entre outras publicações, é a de que três regras simples sejam seguidas para uso dessa quantia:

1. Utilize esse valor para **pagar eventuais dívidas** acumuladas no cheque especial e empréstimos que não esperava fazer. Nada de comprar presentes antes disso. Depois de pagá-las, coloque na ponta do lápis seus grandes gastos previstos para os meses de janeiro e fevereiro. Tipicamente, são IPVA, IPTU, anuidades de associações profissionais e matrícula, material e uniforme escolar das crianças;
2. Para quem pensou em parcelar os impostos, ele recomenda força de vontade para aplicar o 13º e **quitá-los à vista**, no começo do ano, aproveitando o bom desconto oferecido; Coloque em prática objetivos que vêm sofrendo atraso, como **tirar férias, começar a investir** ou dar o primeiro passo para uma **previdência privada**.
3. Enquanto o dinheiro espera ser consumido no final de janeiro, a melhor alternativa de investimento é a renda fixa, tão segura quanto a poupança, e que rende mais.



Imagine daqui a 20 anos quando seu filho estiver entrando para a faculdade de Medicina ou viajando para um intercâmbio ou MBA no exterior. Quem sabe você queira fazer um ano sabático, mas para isso precisaria ter recursos financeiros para manter as despesas mensais? Pode ser que simplesmente o seu maior temor seja perder o padrão de vida, pois o futuro é uma incógnita quando se trata de dinheiro e saúde. Para isso, um planejamento financeiro, por meio de aplicações em previdência privada, pode ajudar a ter uma aposentadoria tranquila, ou, pelo menos, a preparar o bolso, caso o corpo e a mente não reajam mais com a mesma velocidade e produtividade de hoje.

Previdência privada, equilíbrio financeiro para o futuro

Pensar nos ganhos futuros com a aposentadoria está muito associado à previdência privada, ou complementar, como também é chamada. E os números do setor têm revelado que ainda há espaço para crescer. Prova disso são os dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), entidade que reúne seguradoras e entidades de previdência complementar. No primeiro semestre deste ano, a arrecadação atingiu R\$ 19,84 bilhões, um crescimento de 18,11% em relação aos seis primeiros meses de 2009. Os dados informam que há 11,5 milhões de contratos de planos previdenciários.

Para entender o aumento que este tipo de "poupança" tem tido, é preciso considerar duas constatações: de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a evolução da população com mais de 65 anos deverá atingir cerca de 30 milhões de pessoas até 2025. A outra é que a aposentadoria pelo Regime Geral de Previdência do Instituto Nacional de Seguro Social (INSS) deverá ficar cada vez mais desproporcional em relação ao que é pago atualmente. Ou seja, as fatias do bolo do INSS tendem a ficar mais reduzidas. Como as pessoas irão se manter?

Para a publicitária Silvana Canarim, 44 anos, uma das razões para aplicar em previdência privada é a preocupação em manter o padrão de vida quando chegar o momento de se aposentar. "Minha adesão é quase recente, comecei aos 38 anos. Vi que a rentabilidade, pensando no resgate futuro, é mui-

to melhor, comparada com a poupança. Tenho dois filhos e sempre existe o temor de não ter uma reserva financeira. A ideia é que eu possa usufruir das aplicações a partir dos 60 anos, mas não pretendo me aposentar."

A previdência privada é um sistema que acumula recursos com o objetivo de ter uma renda mensal no futuro. No Brasil, existem dois tipos: a aberta, que pode ser contratada por qualquer pessoa, e a fechada, que está vinculada a um grupo de pessoas, a exemplo de empresas públicas e privadas.

PLANOS DE PREVIDÊNCIA

- O Plano Gerador de Benefícios Livres (PGBL) é um plano de previdência complementar aberta que tem adesão livre. Ele é indicado para quem faz a declaração de Imposto de Renda (IR) completa. Está sujeito à tributação em que o IR incide sobre o valor aplicado e nos rendimentos, sendo que o contribuinte pode deduzir o valor aplicado até 12% da renda bruta anual. No entanto, esse imposto é cobrado na hora do saque.

- O Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL) não garante uma rentabilidade determinada, pois vai depender dos resultados do fundo no qual os recursos serão depositados. O VGBL não é dedutível do IR. O saldo é calculado diariamente, assim como os fundos de investimento. Ele é uma espécie de seguro de vida com caráter previdenciário, por possuir cobertura de sobrevivência.

Muitos trabalhadores que, em princípio, estariam perto de trocar o paletó e a gravata pelo calção e tênis, ainda nem pensam em se aposentar. É o caso do engenheiro agrônomo César Rodriguez de Araújo, 60 anos, que há sete começou um plano para os quatro filhos, assim como para ele e a esposa. Mesmo sendo funcionário público, ele optou por um plano de previdência aberta e conta que a ideia é contribuir mais tempo para conseguir um melhor rendimento no futuro. "Além disso, se resgatasse o dinheiro hoje, não valeria a pena, devido ao pouco tempo de contribuição."

Segundo o especialista Humberto Veiga, Doutor em Economia e consultor da Câmara dos Deputados, autor do livro *Tranquilidade Financeira*, é recomendável que a renda ao final do período produtivo seja entre 60 e 70% da renda atual.

Com relação à tributação, existem duas opções que, de acordo com Veiga, devem ser observadas quando se fizer um plano: tributação regressiva definitiva, que diminui com o tempo. Uma vez paga, todos os rendimentos obtidos com o VGBL serão liquidados. E tributação compensável, em que, no resgate, a incidência de IR na fonte é feita com base na alíquota única de 15%, de forma antecipada. No recebimento de renda, a incidência de IR é feita conforme a Tabela Progressiva do IR. O IR pago, no resgate ou no recebimento de renda, pode ser restituído ou compensado na Declaração de Ajuste Anual de IR, conforme as despesas médicas, escolares ou com os dependentes econômicos.

DICA AOS COOPERADOS

Atenta a essa tendência em investimento, a Unicred disponibiliza aos seus cooperados consultoria e serviços da Unicred Corretora. Entre as principais vantagens para o associado estão as taxas de administração, menores do que as praticadas no mercado, comparado com os demais bancos que oferecem planos como PGBL e VGBL. "É importante ressaltar que os serviços são regulados pela Superintendência de Seguros Privados - Susep, autarquia vinculada ao Ministério da Fazenda", afirma Marcus Heinz, diretor técnico da Unicred Corretora.

Uma dica pouco divulgada pelos bancos aos cooperados que têm uma renda em torno de R\$ 5 mil, não têm filhos e podem reservar R\$ 1 mil mensais para investir é "independente da idade, aplicar R\$ 600 em PGBL e R\$ 400 em VGBL, pois até 12% da renda bruta (600 reais) não incide IR. E, caso ele precise do dinheiro, o ideal é que retire da aplicação em VGBL", aconselha Marcus.

Para saber mais sobre essa e outras possíveis simulações, entre em contato pelo telefone 51 - 35954231 e fale com seu gerente de conta.

BENEFÍCIOS E RESGATE

Além da fase de acumular recursos para o futuro por meio de um plano de previdência, o contratante deve considerar de que forma pretende requerer o benefício. Existem diferentes tipos de renda disponíveis, sendo que ele pode solicitar a mudança do seu plano.

💰 Renda vitalícia: Pagamento mensal de renda enquanto estiver vivo. O benefício termina quando o participante morre.

💰 Renda programada: Pagamento mensal de renda ao participante durante um prazo determinado.

💰 Renda vitalícia reversível a terceiro: Pagamento mensal ao participante enquanto ele viver e, após o falecimento, pois ocorrerá a reversão da renda vitalícia a um beneficiário, que continuará recebendo enquanto viver.

💰 Renda vitalícia programada: Pagamento mensal ao participante enquanto ele viver dentro de um prazo determinado em contrato, com a possibilidade de reverter a um beneficiário, no caso de falecimento do participante, mas até o prazo estipulado em contrato.



Um administrador multidisciplinar

Jacson Ari Loewe, médico dermatologista, tornou-se cooperado em 2002. Ele é um empreendedor nato, pois, além de atuar na sua atividade, administra uma clínica multidisciplinar e é sócio de uma empresa de locações de equipamentos. Conheça um pouco mais o cooperado.

Formação: graduado pela Fundação Faculdade Federal de Ciências Médicas de POA (FFFCMPA), pós-graduado em Dermatologia pela FFFCMPOA na Santa Casa de Porto Alegre.

Dê um exemplo de algo que você tenha empreendido e que o resultado foi positivo. Há três anos, sou sócio de uma empresa de locações de equipamentos de *laser* que atende os estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Por que investiu nesse segmento? Observei que havia uma demanda reprimida por esses serviços.

Que produtos e serviços da Unicred VS utiliza? Utilizo aplicação no CDB Unicred, cheque especial e cartão de crédito.

Você já utilizou alguma das facilidades da cooperativa no(s) seu(s) empreendimento(s)? Utilizo os serviços da Unicred VS para todas as movimentações financeiras da clínica.

Quais as vantagens de trabalhar com uma cooperativa de crédito? Além das taxas serem mais baixas, temos participação nos lucros, melhor rendimento nas aplicações e um atendimento personalizado.

O melhor conselho que já recebeu na vida foi... que devemos balancear o lado racional e o emocional, buscando o equilíbrio espiritual. Além disso, devemos tentar compreender as pessoas que nos cercam.

Seu guru é... Luis Delfino Mendes, psicólogo paulista e autor de vários livros.

Um livro que mudou sua cabeça foi: "Não leve a vida tão a sério", de Hugh Prather.

Sua palavra preferida em economia é: valorização.

Uma boa tática de negociação é: ser honesto e olhar nos olhos.

O que lhe tira do sério é: desonestidade.

O que mais gosta em seu trabalho é: poder satisfazer o desejo das pessoas quando procuram melhorar sua autoestima, com procedimentos estéticos, e ajudar a diminuir o sofrimento de pacientes com patologias de pele.

Quais as perspectivas para o futuro? Tornar o ambiente de trabalho cada vez mais agradável para mim e para os pacientes, além de oferecer sempre o que há de mais atual em tecnologia médica na área da dermatologia.



Atendimento diferenciado, personalizado e preferencial. Essas são algumas das premissas do Posto de Atendimento São Leopoldo (PAC São Leopoldo). Para continuar cumprindo essa diretriz, foi necessário mudar de sede e investir cerca de R\$ 50 mil na nova estrutura. "Contratamos uma atendente para que eu conseguisse fazer visitas aos cooperados e realizar atividades estratégicas", explica Fernanda Dauber, gerente do PAC São Leopoldo. Para não comprometer o acesso à cooperativa, a nova sede é próxima à antiga sala. Segundo Fernanda, o prédio escolhido para instalar o PAC levou em consideração a quantidade de profissionais da saúde com consultórios e clínicas em funcionamento no condomínio. "A ideia era que os associados sentissem minimamente a mudança", diz.

CRESCIMENTO

Em março de 2010, quando ocorreu a mudança para a nova sede, o PAC São Leopoldo contava com 308 cooperados. Hoje, são 381. "Entre os motivos para o rápido crescimento, destaco o 'boca a boca', a facilidade de acesso à cooperativa na cidade e as visitas



para profissionais liberais que estamos realizando", afirma Fernanda. Mas o posto não quer mais parar: "A nova estrutura está preparada para crescer ainda mais". A meta do PAC, pelo Planejamento Estratégico (PE), é conquistar oito cooperados por mês. "Também estamos focando em resgatar cooperados inativos. Queremos saber por que eles deixaram de usar os produtos e serviços, assim como estamos lembrando todos os benefícios que a Unicred VS dispõem para os associados", enfatiza a gerente.

PALAVRA DOS BENEFICIADOS

"Soltei foguetes." Foi assim que o dentista Miguel Vargas comemorou a mudança da sede do PAC São Leopoldo. "O posto ficou melhor localizado, em uma região central para todos e com facilidade de estacionamento para quem vem de carro. Além, de estar no mesmo prédio que trabalho", destaca. Ele conta que o Edifício Integral abriga consultórios de diversos colegas de profissão e associados da Unicred VS. "A cooperativa é o meu principal banco. Faço diversas movimentações e aplicações pelo PAC. A sede, sendo no mesmo prédio, facilitou minhas transações bancárias", frisa Miguel.

O médico Pablo Mariotti Werlang ficou satisfeito com a nova estrutura. "A mudança foi para melhor em todos os sentidos. Como vou até a cooperativa de carro, a localização da sede ficou excelente. Além disso, com duas pessoas no PAC, não sentimos o aumento no número de cooperados, pois o atendimento continua sendo o diferencial", afirma Pablo.

VISITE O PAC SÃO LEOPOLDO

Rua 1º de março, nº 113, sala 407, Edifício Integral, Centro de São Leopoldo (RS).
Telefone: (51) 3589-7933. Atendentes:
Fernanda Dauber e Juliane Neis.

Aplicação na Unicred, rentabilidade acima do mercado

Baixo risco, seguro e mais rentável que os bancos comuns

Os mais velhos já diziam: "Não coloque todos os ovos na mesma cesta". Assim também é o mundo das aplicações financeiras. Então, vale apostar em produtos diversificados que tragam rentabilidade e, preferencialmente, baixo risco, como as aplicações em RDC – Recibo de Depósito Cooperativo.

Para entender o que vem a ser essa aplicação: RDC são títulos que as Cooperativas emitem, lastreadas em percentual do CDI de acordo com a quantia aplicada. Este percentual do CDI é baseado em títulos que as instituições financeiras emitem para lastrear as operações entre bancos. Ou seja, os bancos usam para aplicar os seus recursos excedentes ou para captar recursos de outros bancos com o objetivo de melhorar a liquidez. No caso da Unicred VS, os cooperados tem uma lucratividade extra, segundo o gerente geral da Unicred VS, Hugo Rogério Alves de Oliveira. "Embora o percentual de CDI seja o mesmo para a Cooperativa

e os demais bancos, a vantagem desta aplicação é que as sobras anuais da Cooperativa também são divididas entre os aplicadores." Diferentemente dos bancos comuns, em que os correntistas não têm participação nos resultados da instituição financeira.

Em relação ao tempo de carência para aplicação, o mínimo é de 30 dias. O prazo de aplicação é de até 5 anos. A tributação segue de acordo com o tempo, conforme tabela.

- 🇺🇸 Resgate no prazo de 1 a 6 meses - paga IR sobre o rendimento de 22,5%
- 🇺🇸 Resgate acima de 6 meses até 1 ano - IR de 20%
- 🇺🇸 Resgate acima de 1 ano até 2 anos - IR de 17,5%
- 🇺🇸 Resgate acima de 2 anos - IR 15%

VALOR APLICADO: R\$ 5.000,00

UNICRED (RDC)

93% CDI
Remuneração anual: R\$ 462,07
+ Sobras: R\$ 63,48

Total: R\$ 525,55, com as sobras, equivale a 105,78% de CDI

OUTROS BANCOS (CDB)

93% CDI
Remuneração anual: R\$ 462,07

Total: R\$ 462,07

VALOR APLICADO: R\$ 130.000,00

UNICRED VS

97,5% CDI
Remuneração anual: R\$ 12.620,02
+ Sobras: R\$ 1.642,32

Total: R\$ 14.262,34, com as sobras, equivale a 110,19% de CDI

OUTROS BANCOS

97,5% CDI
Remuneração anual: R\$ 12.620,02

Total: R\$ 12.620,02

Para se ter uma ideia do quanto vale a pena aplicar na Unicred, em 2009 a aplicação rendeu em média 13,5% a mais que a rede bancária. A previsão de sobras para 2010 será cerca de R\$ 700.000,00. Ou seja,

o rendimento será igual ou maior do que em 2009.

Então, em vez de deixar o dinheiro parado, aplique na Unicred. Consulte a cooperativa e saiba mais sobre como diversificar seus investimentos.

Felicidade no amor e nas finanças



Ele é controlado. Não compra nenhum supérfluo, pensando em poupar para o futuro. Ela é desligada, não sabe quanto gastou no cartão de crédito e está sempre entrando no vermelho. Ou o contrário: enquanto ele gosta de fazer duas viagens por ano, ela pretende economizar para reformar a casa ou trocar de carro.

O dinheiro faz parte da vida de todas as pessoas e certamente afeta a rotina de muitos casais. Especialmente se cada um deles tem um perfil e uma forma diferente de lidar com a renda mensal. Para evitar brigas e um desgaste na relação, não tem outro jeito: é preciso colocar as contas no papel e ter muito autocontrole na hora de gastar.

Confira algumas dicas da coordenadora do curso de Ciências Contábeis da UniLaSalle de Canoas, Judite Sanson de Bem.

TENHA PRIORIDADES. As despesas constantes, tais como condomínio, aluguel, parcela do carro, entre outras, devem ser muito bem planejadas. "A renda é comprometida com esses custos mensalmente, portanto, deve-se 'apertar' nas despesas variadas", ensina.

CUIDADO COM OS SUPÉRFLUOS. Todos gostam de sair para jantar, dar presentes caros e viajar para o exterior. Mas são atividades que devem acontecer somente quando as necessidades básicas estão garantidas financeiramente. "Quem fizer as contas perceberá como os supérfluos pesam no orçamento", afirma a acadêmica.

POUPE. Todo casal que sonha em melhorar seu padrão de vida – ter uma casa melhor, mais comodidade e lazer – precisa ter uma poupança. O valor a ser economizado a cada mês pode variar, mas sempre se deve guardar um pouco de dinheiro para o futuro. O ideal é economizar entre 10% e 20% da renda mensal.

SE O CASAL TEM FILHOS, surge mais uma fonte de gastos que precisam ser controlados. Tenha a noção de que há novas despesas fixas, como vestuário, alimentação e escola, que afetam o orçamento doméstico.

EVITE AS DÍVIDAS. Comprar a prazo não é proibido. Porém, os casais acabam adquirindo muitos bens por meio de longas parcelas, pagando juros altos. Isso acaba comprometendo uma fatia significativa da renda. "Se for comprar a prazo, evite um número grande de parcelas", alerta.

COM A SAÚDE NÃO SE BRINCA, por isso, é comum que as famílias hoje contem com um plano para serem bem atendidos quando surgir a necessidade. Quanto mais avançada a idade do casal, maiores serão os gastos com os planos de saúde e medicações, que devem ser estipulados no orçamento.

CONTA CONJUNTA OU INDIVIDUAL? Uma conta corrente conjunta pode trazer mais praticidade na teoria. Porém, na realidade pode não funcionar bem assim. Muitos casais brigam em função de um deles gastar mais do que o outro. "Se houver um planejamento familiar e ambos souberem lidar com o dinheiro com parcimônia, a conta conjunta pode dar certo. Do contrário, melhor evitar", aconselha Judite.



INVESTIMENTO é RACON CONSÓRCIOS



O imóvel que você quer está ao seu alcance.

SEU IMÓVEL
A PARTIR DE
R\$ 162,67 por mês
+ seguro de vida

IMÓVEIS RESIDENCIAIS, COMERCIAIS E DE LAZER, TERRENOS, CONSTRUÇÃO OU REFORMA.

150 Meses	Crédito	Parcela	Meia Parcela ⁽¹⁾
INVESTIR EM IMÓVEIS É SEGURO E RENTÁVEL	R\$ 40.000,00	R\$ 325,33	R\$ 162,67
	R\$ 100.000,00	R\$ 813,33	R\$ 406,67
	R\$ 160.000,00	R\$ 1.301,33	R\$ 650,67

Será adicionado seguro de vida obrigatório nas parcelas.⁽²⁾ Consulte outros valores de crédito.

www.racon.com.br
Acesse e simule seu consórcio.

E você ainda conta com a experiência e a credibilidade de uma empresa com 23 anos no mercado, mais de 49 mil clientes contemplados e mais de R\$ 4,4 bilhões em contemplações.


RACON[®]
CONSÓRCIOS
Uma Marca Randon

Novo Hamburgo: R. Mariano de Matos, 103 - Sala 301
Fone (51) 3273.8000

NOVO

**CONSÓRCIO
DE SERVIÇOS**

EDUCAÇÃO - TURISMO - EVENTOS - SAÚDE - ESTÉTICA

⁽¹⁾Meia parcela até a contemplação ou até a assembleia de número 50, o que ocorrer primeiro. O saldo devedor será dividido pelo prazo restante da cota. ⁽²⁾Seguro de vida obrigatório de 0,0329% mensal sobre o saldo devedor.