

[PDF] 2021

DOMINA CONCURSOS

AMOSTRA APOSTILA

BANCO DO BRASIL

ESCRITURÁRIO
AGENTE
COMERCIAL

NÍVEL MÉDIO

DOMINA
CONCURSOS

WWW.DOMINACONCURSOS.COM.BR

QUEM SOMOS

A Domina Concursos, especialista há 8 anos no desenvolvimento e comercialização de apostilas digitais e impressas para Concurso Públicos, tem como foco tornar simples e eficaz a forma de estudo. Com visão de futuro, agilidade e dinamismo em inovações, se consolida com reconhecimento no segmento de desenvolvimento de materiais para concursos públicos. É uma empresa comprometida com o bem-estar do cliente. Atua com concursos públicos federais, estaduais e municipais. Em nossa trajetória, já comercializamos milhares de apostilas, sendo digitais e impressas. E esse número continua aumentando.

MISSÃO

Otimizar a forma de estudo, provendo apostilas de excelência, baseados nas informações de editais dos concursos públicos, para incorporar as melhores práticas, com soluções inovadoras, flexíveis e de simples utilização e entendimento.

VISÃO

Ser uma empresa de Classe Nacional em Desenvolvimento de Apostilas para Concursos Públicos, com paixão e garra em tudo que fazemos.

VALORES

- Respeito ao talento humano
- Foco no cliente
- Integridade no relacionamento
- Equipe comprometida
- Evolução tecnológica permanente
- Ambiente diferenciado
- Responsabilidade social

PROIBIDO CÓPIA

Não é permitida a revenda, rateio, cópia total ou parcial sem autorização da Domina Concursos, seja ela cópia virtual ou impressa. Independente de manter os créditos ou não, não importando o meio pelo qual seja disponibilizado: link de download, Correios, etc...

Caso houver descumprimento, o autor do fato poderá ser indiciado conforme art. 184 do CP, serão buscadas as informações do responsável em nosso banco de dados e repassadas para as autoridades responsáveis.

Conhecimentos básicos

*"É melhor você tentar algo,
vê-lo não funcionar e
aprender com isso, do que
não fazer nada."*

Mark Zuckerberg

ATUALIDADES

“Coragem é a resistência e o domínio do medo, não a ausência dele”

Mark Twain

Os Bancos Na Era Digital

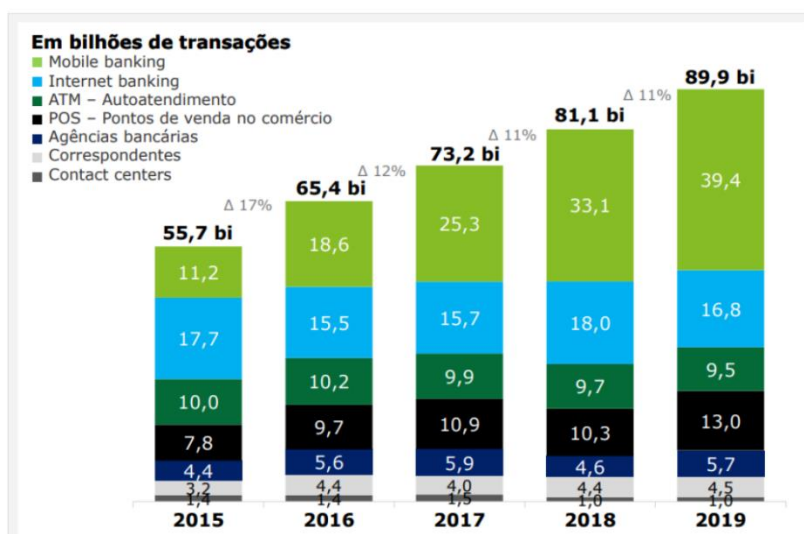
Muito além de oferecer serviços por internet banking ou mobile banking que auxiliem clientes a realizar suas transações financeiras, o banco digital se caracteriza por oferecer serviços de forma totalmente digital. Diferente dos bancos digitalizados, que oferecem plataformas digitais e canais interativos, esse tipo de banco (digital) dispensa a necessidade de presença do cliente na agência bancária.

Eles surgiram da necessidade de desburocratizar os processos dos grandes bancos com tecnologia focando na experiência do cliente com segurança, transparência e agilidade. Além disso, por resolverem todas as necessidades dos clientes pelo computador ou aplicativos, esses bancos possibilitam a **inclusão bancária** de milhões de pessoas ao viabilizar a utilização simplificada do dinheiro.

Confira as principais propostas de valor que este tipo de banco entrega aos seus clientes:

Em dados mais atualizados, a pesquisa FEBRABAN 2020 mostra a consolidação dos canais digitais como meios mais usados pelos clientes. Em apenas 1 ano, o mobile banking já registrou um crescimento de **19%**, com **incremento de 41% em transações com movimentação financeira e 44% de composição das transações totais**. Indicando assim que em breve esse canal poderá representar a metade das transações bancárias.

A adesão aos canais digitais é um reflexo do aumento de confiança dos clientes, assim como a busca pela praticidade e agilidade oferecida por estes canais.



O perfil do cliente de serviços bancários mudou. Bancos tradicionais já não conseguem suprir as necessidades de clientes que nasceram mergulhados na era digital, como a geração Y.

Por isso, a fim de oferecer um relacionamento mais personalizado, é essencial compreender quais são os interesses e necessidades dessa nova geração de consumidores, assim como o que eles esperam dos serviços financeiros.

A geração digital deseja ser localizada por seus interesses específicos e características peculiares e não ser somente um número em amplos dados demográficos. Ela é composta por clientes participativos e que desejam ser questionados sobre os produtos e serviços que o banco oferece.

São consumidores que esperam que o banco tenha uma visão ampla de seu relacionamento, atuando de forma antecipatória, observando possíveis problemas e criando soluções. Eles querem ser surpreendidos com serviços especiais em momentos inesperados e esperam que a instituição financeira esteja ao seu lado no longo prazo, nos diversos momentos da sua vida.

Estes clientes também esperam que o banco tenha caráter informativo e orientador. Além de terem interesse em assuntos financeiros, querem que a instituição os eduque através de dicas e canais online, assim como os informe sobre o atual cenário econômico, alertando-os sobre mudanças financeiras.

Desejam sentir que estão seguros e protegidos, que podem escolher os melhores canais para interagir com o banco.

Quais os desafios e estratégias de um banco digital?

O Banco digital é composto de interações através de canais virtuais, mas principalmente, da automação e digitalização dos processos para sustentar as expectativas do cliente e promover a melhor experiência possível.

Para atender a estas expectativas, um banco digital deve construir uma nova forma de se relacionar com o cliente, baseando-se na análise do seu comportamento e necessidades, através de dados oferecidos por suas transações financeiras, interações com canais digitais e atividades de mídia social.

Trabalhar dados a fim de extrair informações relevantes, ter visão ampla do relacionamento com o cliente, simplificar processos, agir de maneira informativa e proativa são **alguns dos desafios do banco digital**. Eles podem ser alcançados com ações baseadas na análise de Big Data, associação com FinTechs e disponibilidade de canais alternativos.

Transações bancárias e interações com canais de mídia social fornecem dados e informações aos bancos. É preciso saber cruzar e analisar esses dados a fim de criar uma experiência mais personalizada para o cliente. Visualizar clientes através de dados analíticos possibilita aos bancos descobrir novos segmentos baseados em comunidades ou estilos de vida, criando conexão emocional com o cliente. Também é possível conhecer, orientar e informar de acordo com seus problemas e necessidades, assim como surpreendê-los com estratégias preventivas.

A abertura de canais de relacionamento mais intuitivos e que melhorem a experiência do cliente, também cria uma relação mais próxima, baseada na troca de informações.

Assim, as novas tecnologias que surgem no mercado podem contribuir para antecipar o comportamento dessa geração cada vez mais exigente. E assim oferecer produtos e serviços que resolvam problemas reais, criando vínculos com os clientes cada vez mais fortes. **Fique por dentro das principais tendências de Tecnologia! Conheça o Ebook gratuito: Principais tendências tecnológicas para 2020.**

Quais os níveis de maturidade digital dos bancos e como se dá o processo de transformação digital

Segundo a Strategy& na Pesquisa FEBRABAN de tecnologia bancária, a adaptação ou reinvenção das estruturas de middle e back office age como ferramenta facilitadora da transformação digital, agilizando o serviço a um nível de custo adequado.

Os bancos, então, variam em termos de maturidade digital de acordo com o nível de automação e digitalização dos processos. O nível máximo de maturidade digital significaria ter procedimentos de gestão de risco automatizados, segmentação dinâmica de clientes, ofertas focadas de produtos e serviços, integração total entre os canais e ferramentas complexas de CRM.

O Wells Fargo, por exemplo, possui elevado nível de integração entre seus sistemas, o que leva aos menores custos de processamento em aprovações de crédito aos consumidores. Paralelamente, o Bank of America, procurou obter uma segmentação de clientes refinada, o que permite a realização de prospecção e marketing mais focados e consequentemente um melhor aproveitamento da base de clientes.

Sendo assim, segundo a Strategy&, em grandes bancos, o processo de transformação digital tem passado por três estágios:

1. Oferta de Canais Virtuais
2. Banco Digitalizado
3. Banco Digital

Como se destacar da concorrência no meio digital?

O ambiente digital pode ser bastante competitivo e é preciso traçar estratégias para se destacar. Para utilizar a inovação tecnológica com sucesso, o banco deve simplificar seus produtos e processos, proporcionando uma experiência mais intuitiva e agradável ao usuário. Principalmente, para competir com as fintechs (da qual falaremos mais a seguir).

O banco digital deve ser atrativo e interessante para seus clientes, além de buscar a possibilidade de interação pessoal. O uso de diversas mídias e canais para realizar transações que antes só eram possíveis de forma presencial, são alguns dos diferenciais. É importante dar ao cliente a possibilidade de escolha dos canais com os quais ele queira interagir.

Outra forma de manter a vantagem competitiva é fazer uso da computação cognitiva, uma poderosa ferramenta do banco digital. Com ela, é possível combinar dados internos de transações bancárias com dados externos de redes sociais e aplicativos, criando interações e novas formas de informar e aconselhar clientes, antecipando-se aos problemas de forma proativa.

Ou seja, quanto mais personalizado for o atendimento oferecido pelo banco, maior vantagem competitiva este terá.

Confira também nosso ebook: **Tendências do Mercado Financeiro Para 2020.**

Qual a relação entre o banco digital e as FinTechs?

Fintechs, segundo a Associação Brasileira de Fintechs (ABFintechs), são aquelas empresas que usam tecnologia de forma intensiva para oferecer produtos na área de serviços financeiros de uma forma inovadora, sempre focada na experiência e necessidade do usuário. Essas startups tiveram um crescimento rápido, passando de 83 fintechs em 2015 para **553 até maio de 2019.**

Elas têm sido uma aposta dos bancos tradicionais para acelerar a inovação tecnológica e se inserir na era digital. Os bancos beneficiam-se da interação com essas empresas disruptivas pela facilidade e agilidade na criação e aprimoramento de produtos e serviços. Enquanto as FinTechs veem nessa parceria, uma maneira de validar o negócio, receber investimentos e ganhar experiência.

Além disso, os bancos possuem uma base ampla, consolidada e crescente de clientes e oferecem estabilidade, confiança e experiência em atender à regulamentação do Sistema Financeiro Nacional.

No Brasil, diversas instituições financeiras têm promovido programas que dialogam com as FinTechs.

O Bradesco, por exemplo, criou em 2014 o programa InovaBra, que promove a interação do banco com startups com potencial de desenvolvimento de negócios e produtos relacionados a serviços financeiros.

Dentro desse ecossistema, foi criado em 2017 o **InovaBra habitat**, do qual a Simply é uma das empresas participantes. Um espaço onde empresas, startups, investidores, mentores e empreendedores geram novos negócios e buscam soluções inovadoras com base no networking e na colaboração.

Outro exemplo dessa interação é o Cubo, um espaço de coworking lançado pelo Itaú em parceria com a Redpoint, localizado na zona sul de São Paulo. Ele comporta e apoia até cinquenta startups, sendo seis delas, FinTechs.

O banco digital representa uma evolução na forma de se relacionar com o cliente tendo como base a inovação tecnológica. Ou seja, busca uma relação mais personalizada e próxima do consumidor a fim de atender uma nova geração de clientes mais exigentes e conectados. Além das fintechs e bancos digitais, nascem também os neobanks, que são instituições que nascem 100% digitais. Quer saber mais sobre eles? Baixe nosso ebook: **Tudo sobre os Neobanks**.

Soluções para Bancos Digitais

A criação de um Banco Digital, ou a transformação de um banco tradicional, nem sempre é um processo realizado de forma totalmente digital. Algumas instituições ainda possuem processos manuais de aprovação de propostas, mesmo com uma captura digital.

Assim, torna-se necessário uma solução para a transformação digital de processos internos, tanto para eliminar atividades manuais de aprovação, quanto para automação de processos. Soluções que podem trazer mais agilidade e melhor experiência para o cliente.

A Simply possui uma plataforma de automação de processos para criação de um **Onboarding Digital** completo, independente do tamanho ou complexidade dos processos de sua instituição.

Open Banking

O conceito de Open Banking está ligado à possibilidade do usuário ter autonomia para a utilização dos seus dados bancários – tirando esse poder dos bancos. Assim, além do seu banco, é possível autorizar que outras empresas criem serviços integrados aos oferecidos pela instituição financeira em que você possui uma conta..

Startups

Uma Startup nada mais é que uma empresa jovem com um modelo de negócios repetível e escalável, em um cenário de incertezas e soluções a serem desenvolvidas.

Embora não se limite apenas a negócios digitais, uma startup necessita de inovação para não ser considerada uma empresa de modelo tradicional.

Fintechs

É um conceito que deriva da união dos termos “financial” e “technology”. As Fintechs são startups que trabalham para oferecer serviços financeiros a partir das possibilidades tecnológicas da contemporaneidade.

Assim, elas conseguem trabalhar com custos operacionais menores, de maneira mais otimizada. Os bancos tradicionais (Bradesco, Banco do Brasil etc) usam a tecnologia em seus serviços, mas não são consideradas Fintechs porque ainda operam prioritariamente a partir do modelo tradicional.

Criptomoeda

Certamente você já ouviu falar em criptomoedas. Uma criptomoeda nada mais é que um meio de troca descentralizado que se utiliza de tecnologias como o blockchain (ver tópico a seguir) e a criptografia para garantir a validade das transações e a criação de novas unidades da moeda.

BlockChain

Falamos sobre Blockchain acima, quando conceituamos criptomoeda. Trata-se de uma tecnologia importantíssima para garantir a segurança das transações das moedas digitais.

Bitcoin

O Bitcoin, é uma moeda digital (criptomoeda) descentralizada e que não necessita de terceiros para funcionar.

Service Design

O Design de Serviços tem o propósito de planejar e organizar pessoas, infraestrutura, comunicação e componentes materiais de um serviço de forma a melhorar sua qualidade e a interação entre a empresa provedora do serviço e os consumidores.

É o “desenho” dos serviços de maneira otimizada, em benefício do cliente.

Inteligência Artificial Cognitiva

A Inteligência Artificial Cognitiva é a capacidade de aprimorar o aprendizado de uma máquina. Ou seja, se um sistema de inteligência artificial, por definição, consegue aprender, com a inteligência cognitiva ele **aprende a aprender** mais, tornando o processo (e o serviço que ela presta) muito mais eficaz.

Os setores financeiro e bancário mudaram muito nas últimas décadas com a chegada da transformação digital e a nova realidade da economia do mundo. Serviços financeiros do dia a dia, soluções de investimento, sistema da bolsa de valores, soluções corporativas, tudo isso se digitalizou e agora vivemos uma nova realidade.

É a realidade da era digital, em que instituições financeiras tradicionais e startups – as Fintechs – coexistem e competem pela atenção e pela movimentação financeira da população brasileira.

Mas o fato é que, neste início de século 21, estamos vendo uma evolução do sistema bancário e financeiro brasileiro. E isso se deve a uma série de soluções digitais que visam melhorar a vida dos clientes, personalizando desde o atendimento até mesmo os tipos de investimento que ele faz.

QUANDO A DIGITALIZAÇÃO DOS BANCOS SE INICIOU?

Para entender o momento atual de digitalização, é importante olhar para o passado. No caso do Brasil, um passado bastante recente: há pouco mais de 50 anos tivemos o lançamento do primeiro cartão de crédito – em 1968 -, e do primeiro caixa eletrônico – em 1983.

Foi nessa época que as instituições financeiras e bancárias brasileiras começaram a se digitalizar, com a introdução dos Caixas Eletrônicos em suas agências e de sistemas internos também digitais que poupavam muitas horas de trabalho dos funcionários. Além disso, tornava as agências praticamente 24h.

Foi uma verdadeira revolução, tanto para os bancários quanto para os clientes. Anúncios e campanhas publicitárias começaram a divulgar a ideia de agências bancárias eletrônicas funcionando dia e noite no Brasil.

Essa foi a primeira onda da digitalização que remodelou o funcionamento dos bancos no país e fez os clientes entenderem a nova lógica das instituições bancárias.

Outras inovações vieram, como o surgimento do boleto bancário, no começo dos anos 1990, e da Transferência Eletrônica Disponível (TED), no princípio dos anos 2000. Mecanismos como esses tornam o sistema bancário brasileiro um dos pioneiros na adoção de tecnologias digitais.

Por aqui, a transformação digital de sistemas bancários e de investimentos passa também por outras ferramentas e tecnologias. Ainda que já façam parte do cotidiano dos brasileiros, continuam representam grande avanço no segmento, como a automação de processos – o débito automático é um exemplo disso –; e principalmente a criação de aplicativos móveis – uma onda que impulsionou a criação de diversos bancos e instituições financeiras digitais.

SURGIMENTO DAS FINTECHS

Os brasileiros passaram cerca de 3 horas e meia, em média, utilizando aplicativos em 2019, um índice 35% maior do que em 2017 e que tende a continuar crescendo com a pandemia.

Não à toa, o número de transações bancárias via mobile também vem crescendo e representa quase metade – são 44% – das 89,9 bilhões de operações feitas no Brasil em 2019.

Isso tem tudo a ver com o surgimento e popularização das fintechs. Praticamente todas as Fintechs se destacaram no formato mobile. Em outras palavras, iniciaram sua entrega de soluções inovadoras para o mercado financeiro e bancário por meio de aplicativos móveis.

Essa entrega via mobile iniciou uma disparada na criação de aplicativos de alta qualidade para as instituições bancárias mais tradicionais. Todas elas já tinham protótipos de aplicativos, mas ainda enxergavam a onda mobile como algo distante do público brasileiro.

No começo dos anos 2010, quando surgiram os primeiros bancos digitais no Brasil, o universo mobile nacional ainda era restrito a uma pequena parcela da população. A presença dos smartphones ainda não era tão difundida como é hoje.

Temos um estudo sobre o comportamento dos brasileiros com relação aos bancos digitais.

Mesmo assim, as instituições financeiras exclusivamente digitais chegaram com diferenciais agressivos para a época, como cartão de crédito sem anuidade e conta corrente totalmente gratuita.

Ainda que não fosse uma inovação de fato, pois bancos digitais com essa proposta já existiam em outros países, essa abordagem representou uma gigantesca disrupção para o setor bancário brasileiro.

Os bancos já consolidados viram um crescimento vertiginoso desses bancos digitais, que ofereciam basicamente todos os seus serviços principais de forma gratuita. Entre eles, transferências entre contas, DOCs e TEDs, alguns tipos de investimento, rendimento acima da Poupança na própria conta corrente, com a mesma liquidez. Tudo isso modificou drasticamente o cenário.

Outra movimentação das Fintechs foi a de criar serviços financeiros e de investimentos mais acessíveis a uma parcela da população interessada em investir, mas que ainda não se sentia preparada. É um público que olhava para os custos dos serviços de investimento dos bancos como algo tornava investir algo fora da sua realidade.

Esse é provavelmente o grande foco das fintechs: a experiência do consumidor. Para muitas pessoas, resolver questões bancárias sempre foi algo complicado, demorado e que, preferencialmente, deveria ser evitado.

Os bancos digitais focaram exatamente nessa dor e criaram uma experiência do usuário transparente e com um canal de comunicação direto, consertando os gargalos que as instituições mais convencionais enfrentavam.

Isso gerou uma fidelidade dos correntistas com relação aos bancos digitais. E o posicionamento desses bancos foi o de continuar entregando soluções mais inovadoras, mesmo com milhões de clientes e uma fila de espera para utilizar os serviços.

A pandemia do Coronavírus mudou bastante nossa realidade e impôs o distanciamento social. Com isso, muita gente recorreu às plataformas e aplicativos digitais dos bancos para resolver pendências do dia a dia.

Diversos bancos privados tradicionais do país também viram um aumento na abertura de contas digitais pela internet. O fato é que esse novo cenário trouxe mudanças importantes e encurtou em alguns anos o processo de digitalização dessas instituições financeiras.

Já destacamos acima: a maioria dos bancos já possuía serviços digitais, mas seus correntistas ainda estavam começando a utilizá-los e a se familiarizar com esse tipo de tecnologia, principalmente o acesso da conta via smartphone.

O BTG Pactual, por exemplo, lançou o BTG Digital, divisão de serviços digitais do Banco em setembro de 2016, mas foi só em 2018 que ganhou a atenção que realmente estava sendo prevista. Com a pandemia, a tendência de uso deve aumentar, assim como o valor de mercado dessa divisão, que agora também conta com o BTG+, para clientes pessoa física.

Muitas outras mudanças no setor bancário e financeiro brasileiro ainda estão nessa agenda de digitalização que não tem mais volta. O processo se iniciou, e agora o real papel do regulador é garantir que esse processo ocorra o mais cedo possível e com segurança, como aponta o diretor de Organização do Sistema Financeiro e Resolução do Banco Central, João Manoel de Mello.

Diante dessa afirmação, os bancos e fintechs já possuem algumas inovações tecnológicas para modificar ainda mais o setor. O lançamento do PIX, marcado para novembro de 2020, é um dos principais exemplos.

PIX

Trata-se de um sistema de pagamentos instantâneos do Banco Central, que vai permitir transações financeiras super rápidas – em menos de 10 segundos – para pessoas físicas e pessoas jurídicas.

Outro ponto essencial dos próximos passos desses setores é que a maioria dessas empresas vai trabalhar pesado na personalização do atendimento e da experiência do usuário com a marca e com os serviços oferecidos.

Design e tecnologia continuarão sendo os grandes motores do desenvolvimento de soluções financeiras dos próximos anos, mas agora focando também na criação de algoritmos para otimizar a entrega de empréstimos, pacotes de investimento, ou também uma consultoria sobre como economizar uma grana no mês para fazer um investimento.

A maior tendência está em trabalhar com soluções preditivas que ajudem o cliente na relação dele com o próprio dinheiro. Isso explica o movimento de rebranding de boa parte dos bancos mais tradicionais para um posicionamento mais humano e empático das marcas.

Conhecimentos específicos

*"Camuflar um erro seu é
anular a busca pelo
conhecimento. Aprenda
com eles e faça novamente
de forma correta."*

Nara Nubia Alencar

MATEMÁTICA FINANCEIRA

*“O homem pode mudar sua vida,
mudando seu pensamento”*

William James

Tabela Price

Um sistema de amortização é a forma como uma pessoa paga a sua dívida mensalmente ao tomar um empréstimo junto a uma instituição financeira. Ao comprar um imóvel financiado, seja para morar ou mesmo para investir, o comprador tem duas opções de pagamento dessa dívida: uma que funciona pela Tabela Price e outra de acordo com a Tabela SAC (Sistema de Amortização Constante).

Porém, nem sempre o adquirente do bem sabe o que elas são e o que avaliar para escolher, principalmente no que diz respeito à tabela Price, menos popular do que a SAC. É muito importante entender como cada uma delas funciona, pois são tabelas muito diferentes e influenciam até no preço final da compra.

Elaboramos este artigo para lhe ajudar a entender como funcionam a tabela Price e a SAC e quais são as diferenças que possuem entre si. Continue a leitura e fique por dentro do assunto.

Método da Tabela Price

Esse sistema foi criado ainda no século XVIII pelo francês Richard Price, que deu nome ao modelo. Ele foi desenvolvido com o objetivo de viabilizar o pagamento de pensões e aposentadorias e foi adotado pelo mercado financeiro com o passar dos anos. Hoje tornou-se uma das mais importantes formas de parcelamento de compras a prazo, assim como o Sistema de Amortização Constante.

Nesse modelo de pagamento do financiamento, as primeiras prestações são compostas, na maior parte, por juros. Progressivamente, enquanto as parcelas vão avançando, os valores de amortização dentro das prestações aumentam — e os juros diminuem. No entanto, o preço das mensalidades continua sempre o mesmo, da primeira à última, apenas tendo suas composições alteradas.

Pelo andamento desse método, ele também é chamado de amortização crescente. Por exemplo: no início do pagamento, 80% de uma prestação serve para amortizar o valor do imóvel, enquanto, na última parcela, pode-se ter 95% do preço ou mais destinado à amortização.

Em resumo, é um sistema de amortização em que as parcelas do empréstimo possuem valores iguais. Esse sistema está presente na maioria das compras parceladas, em que o preço à vista da mercadoria é diferente do total parcelado com os juros compostos embutidos.

Cálculo pela Price

Com o método Price, o cálculo das parcelas de uma prestação é feito de acordo com uma fórmula em que o valor da prestação é determinado em função do valor presente do bem em questão, assim como a taxa de juros e o período de financiamento. Seu resultado fornece uma tabela com os valores dos juros de cada prestação.

Dessa forma, ainda que o saldo devedor cresça de acordo com os juros, o pagamento das parcelas anteriores, assim como a amortização de parte do saldo devedor, impedem o valor das parcelas de crescer.

Por exemplo, se o crédito for R\$ 450 mil e a taxa de juros for de 1%, para um financiamento de 60 meses, a primeira parcela poderá ser de R\$ 12 mil — R\$ 7.500 de amortização e R\$ 4.500 de juros. Já na segunda parcela, quando o imóvel tiver R\$ 443 mil a amortizar, os juros serão de R\$ 4.430. Então, a amortização, para completar a prestação de R\$ 12 mil, ficará em R\$ 7.570.

Diferenças entre Price e SAC

Diante da possibilidade de financiamento imobiliário, o cliente pode escolher entre uma das opções de sistemas de amortização do empréstimo para pedir ao banco ou construtora. Como visto, são elas quem definem a forma como a dívida será paga durante o financiamento.

Como visto, na Tabela Price, as parcelas são fixas. É um sistema em que a maior parte da primeira prestação é composta por juros. Assim, durante o financiamento, o valor pago em juros diminui e o valor pago em amortização aumenta, sem que o valor da parcela se altere.

Já no caso do SAC, o valor de amortização durante o financiamento permanece o mesmo, mas o que diminui é o valor pago em juros, o que permite uma redução do valor da prestação durante o contrato.

Na amortização constante, todas as prestações são compostas por um valor igual destinado à quitação exclusiva do valor do bem comprado, enquanto pela Tabela Price esse percentual é crescente.

Quanto às parcelas, fixas no método de amortização crescente, pela Tabela SAC passam a ser decrescentes. Isso ocorre por conta de uma semelhança entre as tabelas: os juros decrescem. Pois, conforme o valor devido pelo patrimônio diminui, a incidência de juros acompanha.

Em resumo, com a tabela SAC, a parcela cai porque da primeira até a última há uma diminuição progressiva dos juros, enquanto a Price tem como principal característica o fato de as parcelas serem constantes durante todo o período em que o bem é financiado.

Cálculo pela SAC

No cálculo de financiamentos da tabela SAC, é aplicada a amortização correspondente acrescida dos juros aplicados no cálculo do saldo final em cada parcela mensal. Parece confuso? Não se preocupe, de uma maneira simplificada, a conta pode ser feita com o uso de uma fórmula, da seguinte maneira:

Para fazer o cálculo do percentual de amortização é preciso dividir o valor da dívida pelo número de meses acordado entre as partes para a realização do pagamento.

Utilizando o imóvel já citado para ilustrar a Tabela SAC, poderíamos fixar a amortização em R\$ 7.500 para quitação do crédito em 60 vezes e, com 1% de juros, teríamos R\$ 4.500 de juros na primeira parcela — sendo essa também de R\$ 12 mil.

Já no segundo pagamento, a amortização restante seria de R\$ 443 mil e a parcela ficaria em R\$ 11.930. Ou seja, a segunda prestação reduziria em relação à Tabela Price, pois a amortização fixa continuaria enquanto os juros seguiriam diminuindo.

Preço Final

É importante que o consumidor saiba lidar com as opções disponíveis para evitar gastos desnecessários na hora de ir ao mercado.

Nesse sentido, pelas diferenças que vimos, a Price torna a compra sempre mais cara para o consumidor. No exemplo que usamos, em 40 meses seriam pagos R\$ 480 mil por esse método. Já pelo SAC, o valor amortizado nesse período seria de R\$ 300 mil, o que representa uma diferença realmente significativa.

Então, a 41ª prestação já ficaria em R\$ 10.500 (R\$ 7.500 + R\$ 3 mil) e seguiria baixando — enquanto as prestações da Price continuariam em R\$ 12 mil. A equação é simples: as mensalidades são reduzidas e somam um valor menor, ao final.

Principais Vantagens Da Tabela Price

Os benefícios provenientes da utilização da tabela estão relacionados ao crescimento e manutenção de um orçamento saudável, pois possibilitam uma projeção segura e frutuosa de despesas. Entenda os desdobramentos dessas vantagens a seguir.

Prestações Fixas

Com as prestações fixas, o empreendedor deve apenas se preocupar em cumprir seu compromisso mensal.

Você não será surpreendido com cobranças adicionais de reajustes durante o financiamento, o que pode abalar o seu planejamento.

Dessa forma, você poderá tomar decisões muito mais assertivas e seguras, aproveitando ao máximo a rentabilidade da companhia sem a necessidade de reservar uma quantia excedente para eventuais valores inéditos.

Possibilidade De Pagar Antecipado

Caso ocorram hipóteses em que você obtém um capital extra, como datas festivas, aumento substancial do lucro em seu negócio, entre outras eventualidades, você pode optar em quitar antecipadamente as últimas parcelas do financiamento com a receita adicional, e poderá receber um excelente desconto no compromisso.

Sua Desvantagem

Basicamente, as desvantagens dessa tabela consistem apenas nos juros mais altos. Como o valor das parcelas do financiamento serão sempre os mesmos, você acaba pagando juros maior no final, isso independe do número de parcelas ou do percentual dos juros.

À primeira vista, essa informação pode dar a impressão de que a tabela price é desvantajosa, entretanto, o abatimento de financiamento pode ser bastante benéfico, como também há diversas situações em que ela será preferível.

Abatimento De Financiamentos Pelo Price

O abatimento consiste em um sistema de amortização, ou seja, o pagamento da parte de uma dívida com o intuito de reduzi-la até a sua eliminação. No sistema de Amortização constante – SAC, ela ocorre de forma constante e decrescente.

Já na tabela price, a prestação deve ser constante em todo o financiamento, por essa razão entende-se que o valor da dívida será crescente, pois os juros caem, porém o valor da parcela será o mesmo.

Essa modalidade de abatimento de valores permite que as primeiras prestações sejam menores que a aplicada no SAC. A partir disso, existem situações específicas em que ela será mais benéfica.

Situações Que A Tabela É Mais Utilizada

Enquanto o SAC é amplamente utilizado em dívidas a longo prazo, como a aquisição de imóveis, o sistema Price é bastante popular para financiamentos com prazos menores, alguns exemplos são aquisições de:

Bens de consumo;

Veículos;

Empréstimos e crediários em geral;

Demais situações em que é viável financiar por pouco tempo.

Como inicialmente esse sistema é mais vantajoso, ele é ideal para aqueles profissionais em ascensão profissional, que receberão um aumento em seus rendimentos em pouco tempo ou cujos retornos serão excelentes.

Além disso, também facilita o planejamento de um orçamento mensal ao contratante, pois as variações menores tornam o compromisso mais exato e as contas serão mais simples.

Outro fator que tornou a Tabela Price mais viável, consiste na recente diminuição e estabilização da inflação. Nos períodos de crise econômica, a alta inflação da moeda corrói a renda, o que geralmente é compensado pela amortização decrescente.

Entretanto, como houve uma considerada redução dos índices inflacionários, não há mais o receio de ter sua renda prejudicada pela desvalorização da moeda, abrindo portas para a opção pelo Price.

Essa diferença mostra que com um bom planejamento e acesso às informações certas, você pode obter benefícios fundamentais na hora de fechar negócio. Após a leitura dessa publicação, você sabe exatamente quando a Tabela Price será favorável, seja para fins pessoais ou empresariais.

Os financiamentos utilizando a tabela Price são oferecidos com o propósito de prestações fixas ao longo do período de quitação do bem, sem aumento por algum tipo de correção (dependendo do contrato de financiamento). O método Price consiste em calcular prestações fixas, sendo que o saldo devedor é amortizado aos poucos, até a quitação do débito. Os juros estão embutidos nas prestações, a seguir iremos construir uma tabela especificando o valor dos juros pagos e da amortização sobre o valor do saldo devedor. Assim teremos condições de analisar todos os passos mensais de um empréstimo.

Os cálculos a seguir precisam do auxílio de uma calculadora científica.

Exemplo

Temos um financiamento no valor de R\$ 20.000,00 a ser quitado em 8 meses, com uma taxa de juros de 4% ao mês.

Devemos calcular o valor da prestação aplicando a seguinte fórmula:

$$PMT = PV \frac{(1+i)^n * i}{(1+i)^n - 1}, \text{ onde:}$$

PMT : prestação

PV : valor – presente

i : taxa

n : período

$$PMT = 20.000 * \frac{(1+0,04)^8 * 0,04}{(1+0,04)^8 - 1}$$

$$PMT = 20.000 * \frac{1,04^8 * 0,04}{1,04^8 - 1}$$

$$PMT = 20.000 * \frac{1,368569050 * 0,04}{1,368569050 - 1}$$

$$PMT = 20.000 * \frac{0,054742762}{0,368569050}$$

$$PMT = 20.000 * 0,148527832$$

$$PMT = 2.970,56$$

O valor da prestação será de R\$ 2.970,56.

Construindo a tabela:

| Parcela | Valor | Juros (4%) | Amortização sobre o saldo devedor | Saldo Devedor |
|---------|----------|------------|-----------------------------------|---------------|
| 0 | - | - | - | 20.000,00 |
| 1 | 2.970,56 | 800,00 | 2.170,56 | 17.829,44 |
| 2 | 2.970,56 | 713,18 | 2.257,38 | 15.572,06 |
| 3 | 2.970,56 | 622,88 | 2.347,68 | 13.224,38 |
| 4 | 2.970,56 | 528,98 | 2.441,58 | 10.782,80 |
| 5 | 2.970,56 | 431,31 | 2.539,25 | 8.243,55 |
| 6 | 2.970,56 | 329,74 | 2.640,82 | 5.602,73 |
| 7 | 2.970,56 | 224,11 | 2.746,45 | 2.856,30 |
| 8 | 2.970,56 | 114,25 | 2.856,30 | 0,00 |

Veja que os juros são calculados de acordo com o saldo devedor, na parcela de número 1 temos:
 $20.000 \times 4\% = 800$. A amortização é calculada subtraindo o valor da prestação do valor do juro:
 $2.970,56 - 800 = 2.170,56$. O saldo devedor da parcela 1 é calculado subtraindo: $20.000 - 2.170,56 = 17.829,44$.

E assim respectivamente, até a quitação total do financiamento.

Um detalhe é que os juros são decrescentes e as amortizações são crescentes.

A origem das lesões, seja devido a uma torção articular, a uma contratura muscular (a chamada “fisgada”) ou até mesmo a uma queda com trauma direto na região, exige tratamento imediato adequado para um retorno mais breve às atividades físicas.

Mas o que deve ser feito? Na medicina esportiva, utilizamos um protocolo chamado PRICE. Cada uma das letras significa um procedimento que você deve fazer para iniciar rapidamente o tratamento da sua lesão, de preferência já no local do trauma.

PRICE Contra Lesões: O Significado Das Siglas

P de protection (proteção): de imediato, você deve proteger a região lesionada, seja com um imobilizador ou uma órtese. O principal objetivo aqui é uma nova lesão que pode piorar a situação da primeira.

R de rest (descanso): nada de tentar continuar seu treino, mesmo que ele seja fundamental. O mais importante é que a sua recuperação seja o mais breve possível. Se a lesão ocorrer no membros inferiores, o ideal é ter um auxílio de muletas para não prejudicar ainda mais o local ferido. Descanse logo após o trauma e pelo tempo orientado pelo médico e fisioterapeuta.

I de ice (gelo): a aplicação de gelo no local da lesão ajudará o controle do processo inflamatório, gerando menos dor e desconforto nos próximos dias. O ideal seria colocar o gelo dentro de um saco plástico, de modo que a região lesionada fique resfriada por 15 a 20 minutos. Se começarem a aparecer aquelas lesões vermelhas, de queimadura térmica (pelo frio, no caso), coloque uma toalha fina entre a pele e o saco plástico.

C de compression (compressão): envolver faixas elásticas e ataduras no local diminui a possibilidade de formação de um edema. Porém, se houver queixa de piora da dor no local ou sensação de pulsação, essa bandagem deve ser afrouxada. Para você que faz atividade física, sempre tenha faixas elásticas no seu kit de primeiros socorros.

E de elevation (elevação): a elevação do membro lesionado facilita o retorno venoso, reduzindo o edema. Se a lesão ocorrer nos membros superiores, uma tipoia ajuda bastante — lembrando que a região acometida deve ficar acima do nível do coração. Se for nas partes inferiores, deite-se no chão e coloque algum apoio sob as pernas.

A Tabela PRICE é o sistema de amortização mais utilizado para compras a prazo e empréstimos de curto e médio prazo. Sua característica mais marcante é o fato das parcelas serem constantes. O método foi apresentado pelo filósofo Richard Price e ganhou muita força na França, mesmo essa não sendo a nacionalidade de Richard. Por isso, é também chamado de Sistema de Amortização Francês.

A amortização na tabela PRICE vai aumentando com o passar dos períodos. Isso significa que os juros, em relação ao total do valor da parcela, vão reduzindo com o passar do tempo. Ou seja, as parcelas iniciais são compostas por mais juros do que as parcelas finais.

Veja um exemplo da contratação de um empréstimo para capital de giro, por exemplo, no valor de R\$ 10.000, em 5 vezes, a uma taxa mensal de 3%:

| | | | | |
|---|-------------|-----------|-------------|-------------|
| 1 | R\$2.183,55 | R\$300,00 | R\$1.883,55 | R\$8.116,45 |
| 2 | R\$2.183,55 | R\$243,49 | R\$1.940,05 | R\$6.176,40 |
| 3 | R\$2.183,55 | R\$185,29 | R\$1.998,25 | R\$4.178,15 |
| 4 | R\$2.183,55 | R\$125,34 | R\$2.058,20 | R\$2.119,95 |
| 5 | R\$2.183,55 | R\$63,60 | R\$2.119,95 | R\$0,00 |

Se quiser entender mais detalhes de como calcular cada elemento da Tabela PRICE, pode ver o artigo no qual falamos somente sobre esse método.

O que é o Sistema de Amortização Constante (ou tabela SAC)?

O Sistema de Amortização Constante, também chamado de Tabela SAC, como o nome sugere, é uma forma de calcular dívidas em que a amortização é sempre a mesma. Em consequência, as prestações são diferentes a cada período, sendo cada vez menores.

É o sistema de amortização mais comum em financiamentos de longo prazo, especialmente em financiamentos imobiliários. Um dos possíveis motivos para que a Tabela SAC seja tão utilizada nesses casos é pela questão da inadimplência, já que financiamentos longos, em teoria, apresentam maior risco. Uma das formas de reduzir isso é aplicar um método de amortização de dívidas que tem as parcelas reduzidas conforme o tempo passa: o Sistema de Amortização Constante!

Veja um exemplo de como ficaria um empréstimo com as mesmas características do exemplo citado anteriormente. Ou seja, empréstimo de R\$ 10.000, em 5 vezes, a uma taxa mensal de 3%, mas agora de acordo com a Tabela SAC:

| | | | | |
|---|-------------|-----------|-------------|-------------|
| 1 | R\$2.300,00 | R\$300,00 | R\$2.000,00 | R\$8.000,00 |
| 2 | R\$2.240,00 | R\$240,00 | R\$2.000,00 | R\$6.000,00 |
| 3 | R\$2.180,00 | R\$180,00 | R\$2.000,00 | R\$4.000,00 |
| 4 | R\$2.120,00 | R\$120,00 | R\$2.000,00 | R\$2.000,00 |
| 5 | R\$2.060,00 | R\$60,00 | R\$2.000,00 | R\$0,00 |

Essa é a grande pergunta: qual dos métodos é o melhor? Bom, a forma mais intuitiva de tentar fazer essa comparação entre Tabela PRICE e SAC é somar o valor total das parcelas pagas. Isso pode até parecer óbvio que pagar mais significa sair perdendo. Porém, essa é uma maneira equivocada!

Veja que não é correto em termos de matemática financeira simplesmente somar valores em diferentes períodos de tempo sem que seja considerada uma taxa de desconto. A melhor forma é calcular o Valor Presente (VP).

O Valor Presente, no contexto desse artigo, representa a soma de todas as parcelas do financiamento ou empréstimo, descontadas a uma taxa, que neste caso será a própria taxa contratada na dívida. Se você deseja entender melhor sobre métodos em finanças que levam em conta o valor do dinheiro no tempo, veja este artigo.

Vamos ver, então, como fica um exemplo prático, comparando as tabelas para o exemplo apresentado neste artigo – empréstimo para capital de giro de R\$ 10.000, em 5 vezes, a uma taxa mensal de 3%.

Veja como o somatório das parcelas da Tabela PRICE é maior do que as parcelas do Sistema de Amortização Constante. Isso faz com que muitos equívocos sejam gerados na comparação entre os dois sistemas de amortização de dívidas.

| | |
|------------------------|-----------|
| R\$2.184 | R\$2.300 |
| R\$2.184 | R\$2.240 |
| R\$2.184 | R\$2.180 |
| R\$2.184 | R\$2.120 |
| R\$2.184 | R\$2.060 |
| Total R\$10.918 | R\$10.900 |

Agora, na tabela abaixo segue a comparação da soma do valor presente, considerando a taxa do exemplo de 3% ao mês, para os dois métodos.

| | |
|------------------------|------------------|
| R\$2.120 | R\$2.233 |
| R\$2.058 | R\$2.111 |
| R\$1.998 | R\$1.995 |
| R\$1.940 | R\$1.884 |
| R\$1.884 | R\$1.777 |
| Total R\$10.000 | R\$10.000 |

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no vertical margin lines or other markings present. The paper appears to be a standard sheet of notebook paper.

REFERÊNCIAS

Os links citados abaixo servem apenas como referência. Nos termos da lei brasileira (lei nº 9.610/98, art. 8º), não possuem proteção de direitos de autor: As ideias, procedimentos normativos, sistemas, métodos, projetos ou conceitos matemáticos como tais; Os esquemas, planos ou regras para realizar atos mentais, jogos ou negócios; Os formulários em branco para serem preenchidos por qualquer tipo de informação, científica ou não, e suas instruções; Os textos de tratados ou convenções, leis, decretos, regulamentos, decisões judiciais e demais atos oficiais; As informações de uso comum tais como calendários, agendas, cadastros ou legendas; Os nomes e títulos isolados; O aproveitamento industrial ou comercial das ideias contidas nas obras.

Caso não concorde com algum item do material entre em contato com a Domina Concursos para que seja feita uma análise e retificação se necessário. A Domina Concursos não possui vínculo com nenhuma banca de concursos, muito menos garante a vaga ou inscrição do candidato em concurso. O material é apenas um preparatório, é de responsabilidade do candidato estar atento aos prazos dos concursos.

A Domina Concursos reserva-se o direito de efetuar apenas uma devolução parcial do conteúdo, tendo em vista que as apostilas são digitais, isso, [e, não há como efetuar devolução do material.

A Domina Concursos se preocupa com a qualidade do material, por isso todo conteúdo é revisado por profissionais especializados antes de ser publicado.



WWW.DOMINACONCURSOS.COM.BR
contato@dominaconcursos.com.br

Rua São José, nº 645, sala 01, Pavimento
Térreo, Ed. Jardim Germânica - Criciúma/ SC –
Brasil/ CEP 88801-520

WhatsApp (48) 9.9695-9070