



Confira abaixo a entrevista de Carlos Alberto Corrêa concedida para a newsletter do Sindseg RJ/ES.

### **Como você avaliaria o ano de 2023 para a Capitalização? Quais foram as principais conquistas e desafios?**

O segmento de Capitalização vive um momento histórico, com novas possibilidades de negócios e inovações, que permitem oferecer um produto cada vez mais alinhado a diversos perfis de consumidores. Em 2023, nosso faturamento deve chegar a R\$30 bilhões, apresentando 6% de crescimento, em relação a 2022. Dentre resgates e sorteios, nossa perspectiva é chegar a R\$25 bilhões, o que contribui diretamente com a economia do país, devolvendo recursos à sociedade.

Este ano, também nos empenhamos nas discussões para desenvolvimento do segmento ampliando o uso e potencial da Capitalização, com negociação direta sobre projetos de lei aprovados. Agora, os títulos poderão ser usados como garantia de crédito à população e licitações/ contratações públicas de obras e serviços de forma ainda mais segura. Em 2023, R\$ 1 bilhão foram destinados a entidades beneficentes, um valor recorde e que nos coloca entre os maiores financiadores de projetos sociais no país. As doações foram realizadas de janeiro a agosto deste ano através da Filantropia Premiável, modalidade em que o titular do título cede o valor de resgate à uma instituição do terceiro setor.

### **São mais de noventa anos de história, o que explica o interesse permanente na Capitalização?**

Estamos há 94 anos no mercado e nos reinventamos de forma contínua, oferecendo soluções para as necessidades de cada época. Um ponto importante que favorece a Capitalização é que unimos o estímulo à disciplina financeira – um dos grandes desejos da população – com o aspecto lúdico dos sorteios, algo que faz parte da nossa cultura. Destacamos também o seu portfólio extenso, sendo possível guardar dinheiro para realizar um plano ou fazer uma reserva financeira, usar o título para substituir o fiador na locação de um imóvel ou como garantia de operações comerciais, fazer doação para uma instituição filantrópica, realizar campanhas de incentivo com clientes ou funcionários, comprar de forma programada um bem móvel – tudo isso sempre participando de sorteios com prêmios que variam de acordo com as características técnicas do produto.

### **Fale sobre os produtos ofertados pelo mercado e o objetivo de cada título.**

## Legismap Roncarati

Em entrevista para o Sindseg RJ/ES, diretor-Executivo da FenaCap avalia 2023 e aponta as conquistas e desafios na Capitalização

---

Atualmente, estão disponíveis seis modalidades, comercializadas em canais diversos, como corretores, imobiliárias, call centers e bancos. Detalho um pouco mais as opções abaixo:

**Tradicional:** essa é a modalidade mais conhecida da Capitalização. O cliente adquire um título (mensal, periódico ou único), concorre a prêmios que podem chegar a até R\$ 25 milhões e, ao final do prazo, recebe o valor corrigido pela TR.

**Instrumento de Garantia:** é o título de Capitalização dado em garantia a uma operação comercial, e que também dá a chance de o cliente concorrer a prêmios. O título pode ser utilizado para alugar um imóvel, substituindo o fiador, residencial ou comercial, e para garantia de crédito, por exemplo.

**Popular:** essa modalidade é a mais acessível e tem valores de aquisição mais baixos, normalmente de R\$ 5, R\$ 10 ou R\$ 20. O foco do popular são prêmios instantâneos e especiais/ finais, com retorno de parte do valor pago por meio do resgate final.

**Filantropia Premiável:** ao adquirir o título, o cliente realiza a doação por meio da cessão do valor do resgate para uma instituição filantrópica ou beneficente, faz o bem de forma segura e ainda concorre a prêmios durante o período do título.

**Incentivo:** normalmente adquirido por empresas, essa modalidade viabiliza a realização de ações promocionais com sorteios de prêmios. Comum no varejo, a modalidade tem apelo, em especial, em datas comemorativas. Pode atender a objetivos como fazer girar o estoque, fidelizar clientes, entre outros.

**Compra Programada:** enquanto o cliente projeta comprar um bem específico, ele guarda os recursos necessários e, ao mesmo tempo, concorre a prêmios que podem valer mil vezes mais que o bem que projetou comprar ao adquirir o título.

**>> [Confira a íntegra da entrevista no site do Sindseg RJ/ES clicando aqui.](#)**

**Fonte:** FenaCap, em 14.12.2023