

## O consumidor e sua nota de crédito

Yasmin Melo (\*)

*Score, nota de crédito, cadastro positivo. Certamente você já ouviu ou sabe o que significa cada um destes termos. E você não está sozinho*

Cada vez mais brasileiros estão buscando informações sobre o próprio histórico de crédito. E isso é muito bom para o consumidor e também para o mercado. Mas para os que ainda desconhecem estas palavras, vamos lá. A nota de crédito, ou score, é a pontuação de crédito do brasileiro. Vai de 0 a 1000 e indica as chances do consumidor pagar suas contas em dia.

Quanto maior a nota, menor o risco de inadimplência e consequentemente maiores são as chances de conseguir um empréstimo ou um crediário. Dados da terceira edição da Sondagem Educação Financeira e Nota de Crédito, realizada pela Associação Nacional dos Bureaus de Crédito (ANBC), revelam que oito de cada dez consumidores afirmaram saber o que é nota de crédito. Em maio de 2021, no primeiro levantamento da série, o índice era de seis a cada dez.

A pesquisa mostra ainda que 74% dos brasileiros pesquisados afirmaram conhecer sua pontuação, um avanço expressivo de 30 pontos percentuais em relação à primeira edição da pesquisa, quando o índice ficou em 44%. E entre os que sabem a própria nota de crédito, 96% tomaram conhecimento por iniciativa própria.

O aumento dos índices comprova que os brasileiros estão mais atentos e interessados sobre seu perfil pagador e sobre questões ligadas a finanças pessoais.

A diminuição na oferta de crédito, bem como seus índices de taxas de juros, tem ligação direta com os

índices de inadimplência, que no Brasil, estão cada vez maiores.

Recentemente, o endividamento dos brasileiros atingiu o maior nível em 12 anos, mesmo com a alta taxa de juros que desestimula o consumo. Sabemos que reduzir a inadimplência depende de vários aspectos, principalmente externos. Quando a economia vai mal, o bolso de todos é atingido diretamente e manter as contas em dia fica mais difícil.

Mas conhecer os conceitos, os fundamentos e ter consciência da importância da nota de crédito também são passos importantes para desenvolver uma educação financeira sólida e um bom histórico de pagamento que lhe trará vantagens quando necessitar de crédito. O acesso a crédito é essencial para financiar o consumo das pessoas e consequentemente movimentar as atividades econômicas.

O país sofre com os efeitos da estagnação econômica e o acesso a linhas de créditos com juros baixos, como o crédito consignado, é necessário para estimular a economia, movimentar pequenos negócios e potencializar o poder de compra do consumidor. Mas sabemos que o caminho do acesso a linhas de crédito com juros baratos tem várias barreiras.

Ter acesso às informações financeiras e colocar em prática ensinamentos para construir um perfil de crédito confiável, com nota de crédito alta, é uma lição de casa que todo consumidor deveria fazer para contribuir e usufruir de um sistema de crédito mais justo. Não é a chave de tudo, mas com certeza faz parte de uma solução que passa por incentivo a projetos e programas de educação financeira.

(\*) - É presidente do Instituto Nacional do Agente Financeiro, fundadora do Movimento Gigantes do Consignado e cofundadora da Phyllon Aceleradora.

# As cinco regras de ouro para engajar clientes

O conceito de envolvimento do cliente evoluiu nos últimos anos e mais rapidamente durante a pandemia, à medida que mais e mais empresas buscam formas inovadoras de atrair e reter usuários

Tal prática às vezes é confundida com objetivos táticos, como transações ou mesmo a satisfação do consumidor. Embora desempenhem um papel importante nos negócios, o ato é mais estratégico do que isso. Estamos falando em uma abordagem intencional da marca para garantir que haja valor criado para os consumidores em todos os pontos de contato.

Ou seja, construir um relacionamento de longo prazo entre a empresa e os clientes para aumentar sua confiança e fidelidade. Para os negócios, os compradores mais fiéis significam maior retenção e, em um mercado altamente competitivo, o engajamento certo do consumidor garante menor rotatividade de usuários, maior valor de vida do cliente (CLTV) e maior participação na carteira. Ou seja, foco na retenção e no engajamento pode gerar um aumento de até dez vezes no CLTV.

O envolvimento do cliente também ajuda na construção da conexão emocional com os consumidores. Quando uma marca adiciona uma camada afetiva ao seu produto ou serviço, isso permite que ela construa uma intimidade mais forte com seus usuários. Mas há uma regra específica para engajar clientes? Abhishek Gupta, CCO da CleverTap - principal plataforma de retenção e engajamento



Seja leal aos seus consumidores e eles serão leais a você.

de usuários do mundo - elaborou uma lista com as cinco regras de ouro que as empresas que querem envolver seus clientes devem seguir. São elas:

**1) Foque em activation e onboarding** - As primeiras impressões são tudo. Se seu aplicativo for muito confuso ou não oferecer o valor prometido, os usuários serão rápidos em desinstalá-lo. Portanto, um processo de integração suave é crucial para o crescimento. É também elemento fundamental para garantir que a retenção de novos navegadores seja maior.

**2) Segmente seu público com sabedoria** - Muitas vezes, os profissionais de marketing podem adotar uma abordagem de tamanho único. Nada pode estar mais longe da verdade. As empresas precisam segmentar seus usuários com base

em seus psicográficos e outros aspectos, como localização, hábitos de compra e tempo gasto no aplicativo, para alinhar seu engajamento às necessidades. As marcas também precisam estar conscientes do segmento único e, quando possível, garantir que os engajamentos sejam individualizados.

**3) Analise e personalize** - A maioria das marcas coleta muitos dados sobre o comportamento do usuário no aplicativo ou site. A chave é usar esses dados para beneficiar o consumidor e a empresa, analisando-os, determinando o que os clientes desejam e quando e, em seguida, personalizando campanhas para garantir que eles avancem em sua jornada com a organização. As campanhas individualizadas permitem que as

companhias gerem taxas de fidelidade e conversão juntas, pois são específicas para esse consumidor individual.

**4) Dedique-se ao engajamento omnicanal** - Os clientes querem ser engajados em seus canais preferidos. Alterações resultam em taxas de conversão mais baixas. As marcas devem, portanto, se envolver com os usuários no canal relevante nesse contexto. Garantir a consistência nas comunicações entre tais meios e campanhas executadas no aplicativo ou na interface do usuário do site também são importantes para impulsionar o engajamento.

**5) Seja empático e genuíno** - Seja leal aos seus consumidores e eles serão leais a você. É importante que as marcas coloquem o consumidor no centro de seu envolvimento, tenham uma visão holística em vez de uma abordagem transacional e cultivem o relacionamento por meio de jornadas de consumo de ponta a ponta cuidadosamente elaboradas para construir relacionamentos de longo prazo. - Fonte e outras informações: (<https://www.clevertap.com/>).

## Pioneirismo brasileiro em sustentabilidade no Metaverso

Os Tokens Não-Fungíveis (NFTs) modificaram o mundo digital implementando novos formatos econômicos, formas de relacionamento e atribuindo características diversas ao conceito de valorização ou desvalorização. Transformações essas, que impactam inclusive no mundo real.

A todo momento se lê sobre aquisições de NFTs, surgimento de novos criptoativos ou plataformas de blockchain para registrar certificados digitais únicos. Além de todos os questionamentos que permeiam o ambiente descentralizado que é o metaverso. Porém, pouco se fala sobre a questão sustentável que existe por trás desse massivo movimento digital e de como isso é projetado no meio ambiente.

Atenta a essa responsabilidade e pioneira do tema no Brasil, a Lumx Studios, tem como ponto de partida de produção de NFTs a utilização de carbono neutro, focando não somente no crescimento econômico de seus projetos, mas também em promover o desenvolvimento sustentável no país.

Isso, tendo como caso principal de sucesso a coleção 55Unity, que foi elaborada com carbono neutralizado e teve todas as suas peças esgotadas em 48 horas, tema que inclusive, é a narrativa da história, onde em um futuro apocalíptico o mundo ficou inabitável e é preciso torná-lo habitável novamente através da conscientização à sustentabilidade.

A utilização do carbono neutro tem relação direta com os NFTs e o aquecimento global visto que funciona da seguinte forma: para a mineração das criptomoedas envolvidas nas transações com NFT é necessário manter computadores potentes em funcionamento que consomem muita energia e, quanto mais computadores em uma incessante conexão, mais rápida é efetuada a transação com os tokens, porém a emissão de carbono no ambiente potencializa



A utilização do carbono neutro tem relação direta com os NFTs e o aquecimento global.

exponencialmente o efeito estufa.

Caio Barbosa, CEO da Lumx Studios, explica como são os protocolos adotados para mitigar as consequências, "Entendemos que o estado atual de aplicações em blockchain ainda não é o ideal no que tange ao consumo energético e emissão de carbono. Já há soluções que amenizam isso, como a Solana, rede blockchain com transações baratas, rápidas, e arquitetura eco-friendly.

Porém, a imensa maioria do volume de transações em NFT está na blockchain da Ethereum. Buscamos fazer nossa parte ao neutralizar 13 vezes mais carbono do que emitimos". Caio ainda afirma que assim como a coleção 55Unity que foi produzida a partir de carbono neutro, todas as futuras coleção da empresa, também serão. - Fonte e outras informações: (<https://www.lumxstudios.com/>).

### Orient Relógios do Brasil S.A.

CNPJ (MF) 80.401.205/0001-00 - NIRE 35.300.042.875  
Edital de Convocação - Assembleias Gerais Ordinária e Extraordinária  
Ficam convocados os Srs. Acionistas, a se reunirem em AGO/E no dia 29/04/2022, às 11h, em sua Sede, na Av. das Nações Unidas, 10.989, 7º Andar, Cj 71, Sala 1 - Brooklin Paulista/SP, CEP 04578-000, a fim de deliberarem sobre a seguinte ordem do dia: I) AGO: 1) Tomar as contas dos administradores, examinar, discutir e votar as demonstrações financeiras relativas ao exercício social encerrado em 31.12.2021 e 2) Deliberar sobre a destinação do lucro líquido do exercício; II) AGE: 1) Aprovação de nova redação para o Artigo 20 do Estatuto Social e 2) Outros assuntos de interesse social. SP, 20/04/2022. A Diretoria



www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

**TEL: 3043-4171**

## Quer melhorar sua saúde? Aprenda a dizer NÃO

Monica Machado (\*)

Assim como muitas pessoas, você pode ter a sensação que o seu dia é curto. É curto, porque você faz milhões de coisas ao mesmo tempo e, de fato, a sociedade cobra que temos que ser multifuncionais e estar a par de tudo. O fato é que ninguém é capaz de ser essa pessoa. Melhor se saem aqueles que sabem eleger prioridades e escolhem as coisas que realmente são importantes para eles, independente do julgamento alheio.

Muitas vezes, nos deparamos com situações de difíceis escolhas. E, para termos êxito, precisamos nos conhe-

cer e saber qual escolha é mais importante naquele momento. Portanto, não queira fazer mais do que pode ou ter uma identidade que não é sua. Por isso, dizer "não" é importante para impor limites (para si e os outros), evitar situações que nos sobrecarreguem e até para conquistar respeito. Várias vezes agimos baseados no medo de não sermos amados ou valorizados, e vamos dizendo sim até que o peso de tanta condescendência nos sufoque.

Estabelecer limites é tomar as rédeas da própria vida, construir autoestima e fortalecer nossas fronteiras pessoais contra o desperdício

de energia que o "sim a tudo" nos traz. Mas aí entra uma questão mais complexa: você se conhece bem? Sabe quais são seus limites? Acha que tem o direito de dizer não, ou acredita que se fizer vai pagar um preço alto por isso? Autoconhecimento é fundamental para traçar a linha que divide aquilo que você pode negociar daquilo que é inegociável.

Faça um teste: nos próximos sete dias, diga NÃO para três coisas por dia. Comece com uma coisa simples que está te deixando louco, mas que o resto do mundo pensa que só você pode fazer. Aos poucos, vá avançando

e tente dizer não a algo que realmente te faz mal. Diga não para aquele chefe que pede reunião às 21h e te impede de ver teus filhos acordados. Diga não para o colega que te pede um favor para o projeto dele e atrasa o prazo do seu. Diga não para aquela amiga ou um parente que sempre pede dinheiro emprestado e nunca devolve. Amavelmente, apenas diga não. Permita-se e sinta o peso nas costas diminuindo.

Passada a semana, avalie como foi. Veja como está a força da linha entre o sim e o não. Talvez seja preciso mais um tempo para entender onde você quer que esta linha delimitadora

esteja. Quer melhorar sua produtividade sem desrespeitar seus limites? É preciso se organizar: saber identificar seus valores; definir objetivos e metas; fazer um planejamento para verificar a viabilidade de seus objetivos, sem comprometer sua saúde mental e física; agir para produzir suas metas; e, por fim, comemorar a conclusão de cada atividade que você mesmo propôs, e que esteja alinhada com seus objetivos.

(\*) - É psicóloga pela USP, fundadora da Clínica Ame.C, pós em Psicanálise e Saúde Mental pelo Instituto de Ensino e Pesquisa do Hospital Albert Einstein.

## PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Portal de Assinaturas Certisign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://www.portaldeassinaturas.com.br/Verificar/86E2-4014-318B-B380> ou vá até o site <https://www.portaldeassinaturas.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 86E2-4014-318B-B380



### Hash do Documento

8F05E24565D448DFD1587A389EA551A00AB1874D04275DD494BBB7DF2837205C

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 28/04/2022 é(são) :

Jornal Empresas & Negócios Ltda - 008.007.358-11 em 28/04/2022 16:11 UTC-03:00

**Tipo:** Assinatura Eletrônica

**Identificação:** Autenticação de conta

### Evidências

**Client Timestamp** Thu Apr 28 2022 16:10:58 GMT-0300 (Horário Padrão de Brasília)

**Geolocation** Latitude: -23.5032491 Longitude: -46.7030626 Accuracy: 13.379

**IP** 179.228.90.232

### Hash Evidências:

AEEBB3FD4566C775A88F28B8DDBE99F2B56670D8686F10B44FD4A602BF1A38B1



LEIA O QR CODE ABAIXO E ACESSE A PUBLICAÇÃO EM NOSSO PORTAL



[https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade\\_legal/orient-relogios-do-brasil-s-a-2/](https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/orient-relogios-do-brasil-s-a-2/)

The logo for 'Empresas & Negócios' features the word 'Empresas' in a dark red serif font, '&' in a smaller grey font, and 'Negócios' in a blue sans-serif font. A blue triangle points down to the left of the ampersand, and a blue triangle points right to the left of the 'N' in 'Negócios'.

Empresas  
& Negócios