

Financiamento de imóveis: como a IA pode trazer melhorias para o segmento

Igor Castroviejo (*)

Dados da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip) mostram que, em 2023, o financiamento imobiliário chegou a R\$ 251 bilhões, uma alta de 4% se comparado a 2022

Nessa realidade, a CAIXA lidera o mercado de crédito de imóveis, chegando ao montante de R\$ 700 bilhões no último ano, sendo responsável por 70% dos financiamentos que ocorrem no país.

Contudo, mesmo com cifras atraentes, as empresas do setor de crédito imobiliário encaram muitas dificuldades, principalmente por conta de processos lentos e ineficientes, além de condições econômicas imprevisíveis. Para se ter uma ideia, dados do Banco Central mostram que a taxa de inadimplência de financiamentos de imóvel era de 1% em janeiro de 2024.

Além disso, as empresas que concedem crédito no Brasil ainda batem em uma questão delicada que prejudica as análises: o grande número de brasileiros fora do mercado financeiro. Dados do Instituto Locomotiva apontam que são mais de 4,6 milhões de cidadãos sem conta bancária no Brasil, além de 38 milhões de indivíduos trabalhando informalmente, segundo o Pnad.

Considerando que as análises majoritariamente consideram somente dados de bureaus de crédito, um grande contingente de pessoas que, por vezes, estão aptas para entrar em um financiamento acabam ficando de fora do mercado, já que não conseguem comprovar renda tanto pela falta de uma conta bancária quanto por trabalhar sem carteira assinada.

Além disso, os processos de solicitação desse tipo de crédito são muito burocráticos e demorados, se baseando em aspectos específicos que podem levar meses para serem avaliados. No entanto, uma tecnologia que pode vir a mudar o cenário é a Inteligência Artificial.

A sua eficácia é tamanha que um estudo recente da McKinsey Global Institute aponta que a IA Generativa pode gerar cerca de US\$ 180 bilhões em valor para o segmento imobiliário. Dados da Provenir indicam que o seu uso é essencial em diversos segmentos, incluindo na avaliação de perfis de risco de crédito (45%). Por meio de sua utilização combinada com análise de dados, por exemplo, as instituições conseguem ter acesso a informações valiosas e estratégicas.

Isso porque já existem no mercado soluções que, por meio de IA, conseguem localizar dados alternativos aos tradicionais, como histórico de empregos, pagamentos de alugueis e serviços públicos, renda familiar e até mesmo atividades em mídias sociais. Dessa maneira, é possível avaliar de forma mais detalhada a capacidade de crédito de pessoas que vivem à margem do mercado, promovendo a inclusão financeira e se protegendo de inadimplência.

Além disso, com esse tipo de solução, toda a burocracia que envolve um financiamento se esvai, já que os dados ficam consolidados em uma única interface. Assim, o processo de tomada de decisão fica mais simples, abreviando etapas e possibilitando aprovações mais rápidas, reduzindo drasticamente a complexidade habitual no processo de financiamento.

Com o setor em alta, já que dados da Abrainc-Fipe mostram que o mercado imobiliário cresceu 32,6% em vendas em 2023, é de extrema importância que os players se atualizem e passem a considerar opções alternativas de dados em suas análises de financiamento.

Dessa maneira, além de possibilitar que mais pessoas sejam capazes de conseguir o seu primeiro imóvel, contribuem para o aquecimento do segmento de forma democrática e justa, superando obstáculos e garantindo um horizonte positivo.

(*) - É diretor comercial da 1datapipe (<https://1datapipe.com/pt/inicio/>).

Fazer um bom pitch de vendas é essencial para captar investidores

No setor de startups, um pitch de vendas é algo essencial para que os empreendedores possam vender a ideia do negócio a um investidor potencial. E essa ideia precisa resolver um problema, uma dor latente no mercado em que a empresa atua

Segundo Marilucia Silva Pertile, mentora de startups e cofundadora da Start Growth, que apoia fundadores visionários na jornada para o próximo nível, um ponto essencial é a startup entender profundamente as demandas de quem deseja ter como cliente. “O que gostamos de ver são sinais claros de que a startup encontrou uma dor relevante no mercado e está em crescimento para resolvê-la”, afirma.

A especialista explica que muitos indicadores, como MRR, CAC e LTV, podem não estar consolidados ainda nas startups, mas o pitch precisa mostrar que a empresa entende os problemas que seus potenciais clientes gostariam de ver resolvidos. “Os empreendedores precisam deixar claro no pitch que estão trabalhando para oferecer uma solução, e nosso papel é impulsionar e ajudar a acelerar a máquina de vendas da startup, dando apoio



para que atinja seu próximo nível”, diz Marilucia.

Criar uma história envolvente, ser sucinto e usar linguagem simples também são ações fundamentais. “Quando a narrativa é envolvente, ela ajuda a manter a atenção e torna o potencial investidor mais receptivo”, orienta. Confira cinco orientações da mentora de startups para a realização de um bom pitch:

1) Seja objetivo - É preciso que o empreende-

dor seja claro e direto, sem enrolações nem explicações complexas, afinal os investidores não costumam ter muito tempo disponível e os pitches costumam ser breves. É preciso focar nos pontos mais importantes para captar a atenção.

2) Conheça profundamente o mercado de atuação - Mostre que conhece a área na qual pretende atuar e esteja

pronto para responder perguntas de forma firme.

3) Explique a dor que seu produto ou serviço resolve - Deixe claro que a startup conhece o cliente em profundidade e entende o seu problema, trabalhando para resolvê-lo.

4) Dê destaque para a solução - Explique o porquê de seu produto ou serviço ser a solução mais adequada para o problema que foi mencionado. O que o torna único em relação à concorrência?

5) Use dados e provas sociais - Um bom pitch pode mostrar dados, depoimentos ou estudos que comprovem que a solução apresentada é eficaz - Fonte e mais informações: (<https://www.startgrowth.com.br/>).

Quando o comando faz a diferença: o prompt correto potencializa o uso da IA

A Inteligência Artificial tem grandes perspectivas para os próximos anos. Segundo a Grandview Research, o mercado global de IA está projetado para crescer de US\$ 196,63 bilhões em 2022 para US\$ 1,81 trilhões até 2030. A adoção de tecnologias tem sido motivada por benefícios como aumento de produtividade e mais tempo para a criatividade de funcionários.

Entretanto o uso da IA requer algumas habilidades para que os resultados sejam mais assertivos. Uma delas está no comando (prompt) que é repassado para a inteligência artificial executar uma tarefa. O gerente de Arquitetura e Sucesso do Cliente da Lanlink, Luiz Campelo, explica que um prompt bem construído é essencial para obter respostas precisas e relevantes em ferramentas de IA como o Copilot, da Microsoft.

“Quanto melhor for seu prompt, maior a chance de que a resposta obtida esteja de acordo com o que você espera. É importante notar que nem toda necessidade pode ser resolvida com um único prompt. É comum que as pessoas desejem obter todas as informações que precisam de uma única vez, escrevendo um único prompt e informando tudo o que deseja.

Às vezes a melhor abordagem é dividir as solicitações em mais de um comando: solicite algo com escopo mais amplo e vá refinando a resposta a partir daí, até chegar no que você deseja”. O especialista lista algumas dicas para o uso correto de prompts no Copilot:

- Busque ser claro e específico;
- Defina o contexto, objetivo e evite informações desnecessárias;
- Use uma linguagem simples e direta;
- Forneça detalhes suficientes para que o Copilot entenda exatamente o que é necessário;
- Entenda que nem sempre será possível obter o resultado desejado na primeira tentativa.

“Um grande fator que dificulta a escrita de bons prompts é a falta de prática dos usuários, pois nós humanos estamos acostumados a fazer pedidos a outros humanos e não a máquinas.



Nas interações entre humanos o mais comum é que um pedido de uma pessoa para outra seja feito em situações onde o outro já possui um bom conhecimento sobre o contexto.

Na interação com tecnologias de IA generativa, é bem comum que a IA produza alguma resposta para a solicitação do usuário, sem fazer muitas perguntas a respeito, exceto quando o próprio usuário inclui no prompt um comando indicando para a IA fazer as perguntas necessárias para produzir uma melhor resposta”, ressalta Campelo.

Empresas especializadas fazem diferença - Além de melhores formas de se fazer prompts, outra maneira de extrair melhor os recursos de Inteligências Artificiais como o Copilot é ter o auxílio de empresas especializadas. Mais do que qualquer outra tecnologia disruptiva que vimos surgir em nosso tempo, a IA requer parcerias com empresas especializadas para ajudar os clientes a extrair o máximo valor para seus negócios.

Campelo destaca alguns diferenciais que empresas podem ter para potencializar o uso do Copilot, como um time de especialistas em Inteligência Artificial, Prompt Engineering e Copilot. Existe ainda uma metodologia própria de adoção de soluções em nuvem, utilizada há muito tempo para projetos de Office 365, e que foi adaptada para se adequar melhor às necessidades inerentes à adoção de um assistente virtual baseado em IA.

“Estamos confiantes de que teremos cada vez mais histórias de sucesso para compartilhar, mostrando como nossos clientes obtiveram ganhos de produtividade e crescimento em seus negócios, sendo que o Microsoft 365 Copilot é nossa grande aposta para acelerar a obtenção desses ganhos de produtividade e crescimento dos nossos clientes”, finaliza o especialista. - Fonte e outras informações: (<https://www.lanlink.com.br/>).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

15º Subdistrito - Bom Retiro

Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

A pretendente: **ELIASAFE PEREIRA DUARTE**, nascido em Guarulhos, SP, no dia (23/03/1988), profissão funcionário público, estado civil divorciado, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Valter Aparecido Duarte e de Roselene Alves Pereira Duarte. A pretendente: **JEANNE SUELEM TAVARES NUNES**, nascida nesta Capital, Bela Vista, SP, no dia (03/03/1986), profissão funcionária pública, estado civil divorciada, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Antonio Nunes da Rosa e de Rita Rodrigues Tavares da Rosa.

A pretendente: **ESTEBAN YI YOON PARK LEE**, nascido em Assunção, Paraguai, no dia (10/07/1995), profissão administrador, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Sang Keun Park e de Hee Young Lee. A pretendente: **DANIELA DONG HYUN LEE NO**, nascida em Assunção, Paraguai, no dia (06/12/1999), profissão consultora, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Hyung Suk Lee e de Ju Yoon No.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Registradas mais de 144 mil ocorrências sobre apostas online

Entre 1º de janeiro e 2 de outubro, o Reclame AQUI, maior agregador de opiniões de consumo e de reputação de empresas, registrou mais de 144 mil reclamações recebidas pelo segmento de apostas online, as bets. No período analisado, a média de reclamações respondidas pelas empresas foi de 82,58% e a média de reclamações resolvidas 68,66%.

Entre os principais problemas enfrentados pelos consumidores no período estão: propaganda enganosa; estorno do valor pago; conta suspensa;

pagamento não localizado e qualidade do serviço. A palavra saque, no texto das reclamações dos consumidores, aparece em 28.396 nesses nove meses analisados.

Conforme o CEO e Cofundador do Reclame AQUI, Edu Neves, o mercado de apostas e cassinos online é um dos mais aquecidos do ano passado para cá, e como no Brasil, até o início de outubro não havia regulamentação para isso. “O Reclame AQUI acabou sendo um porto seguro para o consumidor que tentou reclamar em vias legais, já que

as empresas que não estão legalmente no Brasil e não estão ao alcance da justiça brasileira”, explicou.

Neves também acredita que os cerca de 32% de consumidores que não tiveram as suas reclamações resolvidas, tenham, provavelmente, apostado em empresas que não são legalizadas no Brasil. O Ministério da Fazenda anunciou que as bets que não constam na lista de empresas legalizadas para tal finalidade começarão a ser derrubadas pela Anatel. - Fonte: (www.reclameaqui.com.br).

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/B149-32DA-03A6-DF8F> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: B149-32DA-03A6-DF8F



Hash do Documento

047268DC0486FA60B353D2BC4DAE2422F37F76416775E866B7E22AFCAAE598EA

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 15/10/2024 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 15/10/2024
19:01 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS
LTDA - 05.687.343/0001-90

