

Crédito imobiliário supera R\$ 25 bilhões em 10 meses



O volume de crédito imobiliário concedido pelos agentes financeiros do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) atingiu, em outubro, R\$ 2,4 bilhões, elevando para mais de R\$ 25 bilhões o montante contratado nos primeiros dez meses de 2008. Considerando os 12 meses compreendidos entre novembro de 2007 e outubro de 2008, o volume atingiu R\$ 29,44 bilhões, 86% superior ao resultado dos 12 meses anteriores – terminados em outubro de 2007.

Em termos de unidades comercializadas, foram financiados 23,4 mil imóveis, elevando para mais de 250 mil o número total das operações dos primeiros dez meses de 2008, com crescimento de 61%, comparado ao mesmo período de 2007. No período de 12 meses, terminados em outubro deste ano, o total de unidades financiadas ultrapassou 290 mil, um acréscimo de 64% em relação ao período anterior, até outubro do ano passado.

Números da FHE e da POUPEX

Até novembro de 2008, a FHE e a POUPEX concederam cerca de 5 mil financiamentos imobiliários em todo o Brasil, totalizando mais de R\$ 213 milhões. Em relação ao mesmo período, de 2007, o montante de financiamento cresceu aproximadamente 10%. Confira abaixo, o comparativo do volume de negócios, por modalidade, ao longo de 2007 e 2008.

	Jan – Nov/2007*	Jan – Nov/2008*
Material de Construção	R\$ 35.242	R\$ 63.215
Financiamento Imobiliário POUPEX	R\$ 147.023	R\$ 142.069
Programa Especial de Moradia - PEM	R\$ 13.063	R\$ 8.301
TOTAL	R\$ 195.328	R\$ 213.585

* Valores em R\$ mil

Poupança tem em novembro maior captação do ano

A captação mensal da caderneta de poupança em novembro foi a maior do ano e chegou a R\$ 2,503 bilhões. Segundo dados do Banco Central, divulgados no dia 4 de dezembro, os depósitos no mês passado ficaram em R\$ 82,026 bilhões enquanto os saques somaram R\$ 79,523 bilhões. Foram creditados rendimentos em novembro de R\$ 1,722 bilhão.

A caderneta de poupança tem sido uma das alternativas seguras dos aplicadores diante da instabilidade do mercado financeiro, pois garante R\$ 60 mil a cada aplicador. O resultado do mês passado também pode ter sido influenciado pelo pagamento da primeira parcela do 13º salário.

Fonte: Agência Brasil

Planejando 2009

Estamos no fim de 2008 e, nesse momento, começam a nascer as famosas promessas de Ano-Novo que acabam nunca sendo cumpridas. O mais engraçado é que a maioria das pessoas já conhece este ciclo que consiste na empolgação inicial, na definição dos objetivos e, depois, no completo esquecimento ao longo do ano.

O interessante é que isso não acontece apenas na área pessoal. Há muitas empresas que caem nesse mesmo ciclo. O problema corporativo não é a estratégia, mas sim a execução das ações prometidas. Em 2008, pelo que pude ouvir de empresários e executivos no Brasil, foi excelente! Foi um ano de oportunidades e crescimento. Claro que a crise econômica mundial, que começou a se mostrar a partir de agosto, tende a mudar um pouco o cenário, mas mesmo assim foi um período positivo.

Em 2009, as perspectivas ainda estão incertas, mas eu defendo que precisamos acreditar e não parar no meio do caminho, caso contrário, entraremos em um círculo vicioso perigoso. O próximo ano será "diferente". Se ele vai ser fácil ou difícil, isso vai depender muito de como você irá enfrentá-lo. Minha sugestão é deixar o medo de lado e trazer o otimismo à tona. Eu prefiro definir o que quero a aceitar o que vier e ao longo do trajeto vamos afinando as rotas para chegar sem turbulência.

Ano que vem será de produtividade: seja na vida pessoal ou corporativa, todo mundo vai precisar fazer mais com menos, ter foco no que é importante e fazer acontecer! Por isso, não deixe 2009 ser uma cópia malfeita de 2008. Sugiro que você aproveite esta época, reserve um tempo e faça o planejamento do seu próximo ano:

- revise o que é importante para você – ano que vem você precisará ter foco para não perder tempo à toa. Para isso, você deve ter clareza e responder às seguintes questões: que atividades eu devo focar em 2009 e quais eu devo abortar? Faça uma lista de "FOCOS" e outra de "STOPS". Depois de concluídas, faça uma lista de prioridades por ordem de importância;
- use uma agenda – aproveite o começo do ano para escolher uma ferramenta única, centralizada e prática onde você possa organizar e deixar claro todos os seus planos;
- escreva uma ou duas metas – não adianta fazer muitos planos. O melhor é focar em poucos objetivos ao longo do ano, que sejam muito relevantes e viáveis. Como roteiro, pense exatamente no que você quer e defina qual é esse desejo. Pense em indicadores (quanto precisa investir) e em uma lista de ações práticas e de curta duração;
- crie pontos de controle – a cada bimestre, agende uma reunião com você mesmo para revisar seus planos, suas metas, seus "FOCOS" e "STOPS". Isso evita que as promessas caiam em desuso ao longo da execução;
- compartilhe seus objetivos com alguém de confiança – escolha uma pessoa próxima, que ajude você a manter o nível de confiança, motivação e que o questione sobre os seus planos. Pode ser um coach profissional ou mesmo aquele amigo chato que faz você pensar na vida;
- coloque você nos seus planos o ano inteiro – quanto mais tempo para você, mais energia para executar seus planos em 2009! Inclua atividades de lazer, esporte, ócio ou qualquer outra coisa que o faça "recarregar as baterias" com uma periodicidade quinzenal.

Uma vez que muitas pessoas andam falando que ano que vem é "dois mil e inove", não se esqueça de fazer uma grande inovação: planejar, manter e executar as promessas de fim de ano! A frase de 2009 ano será: Quando há medo, se criam muros. Quando há esperança se criam pontes.

* Christian Barbosa é um dos maiores especialistas em gerenciamento de tempo e produtividade pessoal e empresarial do País. Autor do livro *Triade do Tempo – A Evolução da Produtividade Pessoal*, pela Editora Campus. Sócio da Triade do Tempo – empresa de treinamento, consultoria e produtos, especializada em produtividade. Facilitador do programa de empreendedores do Sebrae/Onu - Empretec. Sua metodologia e teorias sobre produtividade ganharam destaque e importância nacional e internacional devido às inovações e soluções diferenciadas. Para mais informações sobre o autor, acesse o site www.triadedotempo.com.br e www.christianbarbosa.com.br.



Um ano de muitas realizações

Dezembro chegou. É o final de mais um ano com muitas realizações e resultados para comemorar, pois a FHE e a POUPEX ajudaram milhares de clientes a concretizar projetos de vida. Nesta edição, você vai conferir os números de cada produto e as expectativas para 2009.

A conquista dos nossos objetivos

É muito gratificante ser o presidente de duas Instituições que têm como missão "promover melhor qualidade de vida aos seus Clientes, mediante acesso à moradia e aos seus produtos e serviços". Trabalhar diariamente tendo em vista esse ideal, priorizando o atendimento ao militar, é, realmente, um prazer. Na Matéria de Capa, o leitor vai conferir o desempenho, em 2008, de nossos produtos, que visam ao bem-estar social. Assim, vou começar falando do Fundo de Apoio à Moradia – FAM, que tem como princípio básico facilitar a aquisição da casa própria por meio da formação de uma poupança ao longo da carreira. Para que o militar realize esse sonho, a FHE pode financiar até 90% do valor do imóvel e a POUPEX até 80%. O seguro de vida do FAM é o melhor do mercado, com excelente relação custo-benefício e ampla cobertura. O FAM é sinônimo de tranquilidade para o segurado e sua família. O Consórcio Nacional POUPEX é outra opção para adquirir a casa própria e, também, para comprar o carro ou a



moto. As taxas praticadas são bem inferiores às do mercado. Grupos equilibrados, alto índice de contemplação e atendimento personalizado são mais algumas vantagens do nosso consórcio.

O Empréstimo Simples (ES), pelas condições oferecidas, proporciona ao cliente oportunidade para que ele possa resolver, ou pelo menos amenizar, uma situação financeira indesejada.

Todas as modalidades de seguro da FHE – automóvel, decessos – assistência funeral, vida (FAM) e residência e condomínio – são muito especiais, pois a Fundação, como estipulante, negocia benefícios adicionais com as seguradoras parceiras. Não posso deixar de mencionar a Poupança POUPEX Salário. O salário é creditado diretamente em sua conta de poupança, com débito automático para a conta corrente, em caso de saldo insuficiente. O que permanecer depositado por 30 dias é remunerado pelo índice da poupança. Essa é uma aplicação que

deixa o investidor tranqüilo, tendo a certeza de que o seu dinheiro está protegido por uma Instituição séria e com credibilidade. Aproveite a oportunidade para desejar a todos, neste Natal e para o Ano-Novo que se inicia, muita saúde, paz, união, fraternidade e amor para com o próximo. Que Deus derrame bênçãos em seu lar, protegendo e guardando todos os seus entes queridos. A FHE e a POUPEX querem, em 2009, realizar os seus sonhos. Conte conosco!

Gen Ex Clovis Jacy Burmann
Presidente da FHE e da POUPEX

MATÉRIA DE CAPA

Resultados de 2008 e novidades para 2009

O ano de 2008 foi de muito sucesso para a FHE e a POUPEX. Os resultados comprovam o acerto de várias decisões, particularmente daquelas voltadas para garantir o bem-estar social da família militar.

Nesse aspecto, vale ressaltar o esforço da FHE e da POUPEX para manter as condições oferecidas nos produtos, mesmo diante das turbulências do mercado financeiro – destaque para o Financiamento Imobiliário e o Empréstimo Simples. Até novembro deste ano, a FHE e a POUPEX concederam aproximadamente 5 mil financiamentos imobiliários em todo Brasil, totalizando mais de R\$ 213 milhões, nas modalidades construção/aquisição de imóvel comercial ou residencial novo ou usado, aquisição de terreno e de material de construção. Foram contratados mais de 112 mil Empréstimos Simples, 766 Financiamentos de Computadores e Acessórios de Informática, realizados 3.528 Consórcios, sendo 2.639 de imóvel, 511 de carro e 378 de moto, 11.007 Seguros Auto, 209.342 Seguros Decessos – Assistência Funeral e 396 Seguros Residência e Condomínio.

O Fundo de Apoio à Moradia FAM continua sendo destaque na FHE, pela finalidade do produto: facilitar o acesso à casa própria aos militares, mediante a formação de uma poupança ao longo da carreira. O Seguro de Vida do FAM conta com mais de 231 mil participantes.

As novidades em 2008 foram os lançamentos do Seguro Decessos Agregados, que possibilita ao segurado principal incluir na apólice pai, mãe, sogro e sogra, todos com idade até 66 anos incompletos, e filhos maiores de 21 anos, apenas R\$ 2,80 por participante, e do Seguro Odontológico, este último no dia 09 de dezembro.

O que vem por aí...

Habitação

- Comercialização do **Empreendimento Portal dos Lírios**, em Águas Claras/DF – saiba mais no Encarte;
- Início da construção do **Empreendimento Portal das Américas**, no Recreio dos Bandeirantes, no Rio de Janeiro/RJ;
- Finalização dos projetos para a construção do **Empreendimento Realengo III**, no Rio de Janeiro/RJ, por intermédio do Programa Especial de Moradia – PEM, destinado aos militares até o posto de subtenente/suboficial.
- Aquisição de **novos terrenos** para construção de empreendimentos em locais sugeridos pelos militares, na Pesquisa de Demanda de Moradia realizada em 2008. Uma das áreas escolhidas é o Setor Noroeste, em Brasília/DF. Outras cidades a serem contempladas são: João Pessoa/PB, Porto Alegre/RS, Santa Maria/RS e Juiz de Fora/MG.

Consórcio

- Lançamento de modalidades na área de serviços, de acordo com a Lei do Consórcio, que entra em vigor a partir de fevereiro de 2009.

Crédito Pessoal

- Perspectivas de melhoria nas condições do Micro Fácil FAM – para facilitar ainda mais a aquisição de computadores e acessórios de informática e, conseqüentemente, a inclusão digital dos clientes da FHE.

Seguro Odontológico

- Comercialização do produto aos militares e pensionistas das Forças Armadas e seus familiares, proporcionando o acesso à saúde bucal em excelentes condições.

Nova Sede da FHE e da POUPEX

- Inauguração prevista para outubro de 2009. São 27 mil m², no Setor Militar Urbano, em Brasília/DF, para proporcionar mais conforto e segurança aos empregados.



GIRO PELA FHE E PELA POUPEX

FHE lança Seguro Odontológico

A Fundação Habitacional do Exército – FHE, em parceria com a Bradesco Dental, lançou, no dia 9 de dezembro o Seguro Odontológico para militares e pensionistas das Forças Armadas associados da POUPEX.

O evento contou com a presença do Gen Ex Clovis Jacy Burmann, Presidente da FHE e da POUPEX, da Diretoria e de Chefes das unidades das duas Instituições e de autoridades do conglomerado Bradesco: Dr. Luiz Carlos Trabuco Cappi, Presidente da Bradesco Seguros e Previdência, e do Dr. Heráclito de Brito Gomes Júnior, Diretor Geral da Bradesco Saúde e da Bradesco Dental S.A.

No Seguro Odontológico da FHE, são 116 procedimentos cobertos sem limite de utilização, isentos de carência (para o segurado principal e para os dependentes que aderirem no mesmo momento que o titular) e com cobertura em todo território nacional. "Esta é mais uma iniciativa da FHE que traz para o mercado um produto que leva a qualidade e a tradição da Fundação. Faz parte do nosso trabalho firmar parcerias que proporcionem benefícios e facilidades para os militares e seus familiares, em todo o Brasil. Com o Seguro Odontológico, estamos atingindo ainda mais esse objetivo e mais do que isso: por meio da Bradesco Dental, vamos oferecer aos nossos clientes o melhor Seguro Odontológico do País, por apenas R\$ 13,90 ao mês, por pessoa", comentou o Gen Burmann no evento de lançamento.



Dr. Heráclito, Dr. Melo, Gen Burmann e Dr. Cappi.

Inauguração do Condomínio Villa POUPEX I

No dia 11 de dezembro, em cerimônia presidida pelo Gen Ex Clovis Jacy Burmann, Presidente da FHE e da POUPEX, foi inaugurado o empreendimento Villa POUPEX I, em Manaus/AM.

O evento contou com a participação dos adquirentes, do Gen Carlos Alberto Da Cás, Chefe do Centro de Operações do Comando Militar da Amazônia (CMA), e da Sr^a. Sônia Maria Pereira, esposa do Gen Ex Augusto Heleno Ribeiro Pereira, Cmt do CMA, que não esteve presente em função de viagem a serviço.

Na ocasião, foram entregues as chaves das casas de duas proprietárias: 1º Sgt da Aeronáutica Eliane da Silva Rosa e 3º Sgt do Exército Lillian Cardoso Feitosa.

O Villa POUPEX I é um condomínio fechado, composto por 165 casas de 2 e 3 quartos e área de lazer com churrasqueira e quadra de esportes. As unidades são financiadas pelo Programa Especial de Moradia (PEM) em condições especiais – juros de apenas 0,71% a.m. Não há saldo residual ao fim do prazo contratado. O PEM é dirigido aos militares das Forças Armadas, com posto até subtenente/suboficial.

Ainda restam algumas unidades à venda pelos seguintes valores: 2 quartos, R\$ 54.861,00 e 3 quartos, R\$ 67.226,00 – preços válidos até 31.12.2008. Os interessados em aproveitar esta oportunidade podem procurar, diretamente, o Escritório da FHE em Manaus, telefone: (92) 3622-9356, ou a Sede, em Brasília/DF, telefones: (61) 3314-7670/3314-7666.



Gen Burmann, Gen Da Cás, Sr. Sônia e Sr. Porfírio (Construtora Habitec).



Concurso Canção POUPEX

Para comemorar os 27 anos da FHE e da POUPEX, será lançado o concurso nacional Canção POUPEX. A melhor criação será apresentada pela primeira vez na inauguração da nova Sede de nossas Instituições, em outubro de 2009.

A composição da música deve exaltar a POUPEX, sua história, sua missão e suas realizações, além de fazer menção à Fundação Habitacional do Exército – entidade gestora da POUPEX. Poderão se inscrever compositores militares e civis, desde que observadas as regras do regulamento, disponíveis no site www.poupex.com.br. As inscrições poderão ser realizadas no período de 2 de janeiro a 30 de abril de 2009.

Os prêmios* são:

- 1º lugar (melhor canção) - R\$ 10 mil;
- 2º lugar (prêmio de incentivo) - R\$ 5 mil;
- 3º lugar (prêmio de incentivo) - R\$ 3 mil.

* Valores já descontados o IRPF.

O vencedor, caso não resida no DF, terá transporte gratuito de ida e volta e estada na cidade de Brasília/DF por ocasião da inauguração da nova Sede da FHE e da POUPEX, momento no qual receberá uma placa alusiva à vitória no concurso, além do prêmio em dinheiro.

Canal aberto

Nesta coluna, estão os principais questionamentos dos clientes da FHE e da POUPEX. Fale com a gente, ligue 0800 61 3040.

Como aderir ao Seguro Odontológico?

O proponente poderá aderir ao seguro em qualquer um de nossos Escritórios ou Postos. Ou pelo site www.fhe.org.br/seguroodontologico. Imprima a proposta de adesão e, após preenchida e assinada, entregue em qualquer ponto de atendimento da FHE ou envie pelo correio para o endereço da Sede da FHE. Para maior comodidade, o segurado poderá, também, optar pela adesão por meio da Central Teleatendimento ao Cliente – 0800 61 3040 ou da PROSEG – 0800 61 1266. Se o proponente, no momento de sua adesão, optar por incluir dependentes não haverá qualquer carência para estes. O grande diferencial do Seguro Odontológico FHE é possuir uma rede referenciada com profissionais criteriosamente selecionados, especializados, experientes e com atendimento em todo o Brasil. Além disso, o segurado poderá solicitar reembolso dos serviços prestados por profissionais não credenciados, desde previstas as respectivas coberturas pelo produto.

conQuista

Informativo da FHE e da POUPEX – Publicação do Centro de Comunicação Social da FHE e da POUPEX dirigida aos militares das Forças Armadas.

Jornalista Responsável: Carla Siqueira Lima de Alcântara – RP: 2711/13/31/DF. **Redação:**

Carla Siqueira Lima de Alcântara, Fabiana de Castello Branco, Rita Carnaval e Júlio César de Magalhães Andrade. **Revisão:** Gabriela Costa. **Produção e Editoração Eletrônica:** SettegraalNossagência Comunicação. **Distribuição:** Centro de Comunicação Social da FHE e da POUPEX. **Tiragem:** 97.000 exemplares. **Contatos:** FHE e POUPEX – CECOM – Esplanada dos Ministérios – Bloco O – Anexo I – Exército – Térreo – Sala 182 – 70052-900 – Brasília/DF. **Fone:** (61) 3314-7500. **Fax:** (61) 3314-7708. **Central de Teleatendimento ao Cliente da FHE e da POUPEX:** 0800 61 3040. Este veículo é de caráter informativo. Os interessados em aderir aos produtos/serviços da FHE e da POUPEX deverão obter informações sobre as normas para aquisição nos Pontos de Atendimento de nossa Instituição em todo o País.



ENCARTE ESPECIAL

Normas para a seleção dos candidatos

1 Condições para candidatar-se:

- r ser militar ou funcionário civil das Forças Armadas;
- r ~~OU~~UFSSFTUS~~ET~~DBB~~US~~

2 Critérios para seleção dos candidatos:

- r pontuação em função do saldo médio em Poupança POUPEX, tempo de participação no FAM e bonificação para quem não for proprietário de imóvel residencial, conforme critérios de pontuação divulgados neste encarte.

3 Inscrições:

- r a inscrição será feita mediante a apresentação de modelo padrão de proposta, cópia do último contracheque do proponente ou do casal, em caso de composição de renda, e declaração, se for o caso, de que não é proprietário ou promitente comprador de imóvel em qualquer localidade.

4 Observações:

- r a análise das propostas e processo de seleção terá início em 01 de abril de 2009. Para cálculo do saldo médio em poupança (item 2) será considerado o período entre abril de 2008 a março de 2009;
- r ~~B~~PDMFOU~~Q~~B~~D~~TDS~~E~~F~~S~~F~~O~~D~~B~~I~~D~~B~~S~~S~~F~~U~~P~~S~~B~~F~~E~~U~~(~~F~~S~~~~D~~B~~F~~~~S~~~~S~~~~U~~~~P~~~~N~~~~P~~~~C~~~~M~~~~P~~~~Q~~~~S~~~~N~~~~F~~~~P~~~~E~~
D~~P~~S~~S~~~~F~~~~T~~~~Q~~~~P~~~~O~~~~E~~~~D~~~~B~~~~S~~~~F~~~~U~~~~B~~~~O~~~~U~~~~S~~~~F~~~~F~~~~O~~~~P~~~~T~~~~1~~~~P~~~~O~~~~U~~~~P~~~~T~~~~E~~~~F~~~~F~~~~O~~~~E~~~~N~~~~F~~~~O~~~~U~~~~P~~~~E~~~~X~~
- r a classificação dos candidatos será divulgada por meio de Encarte no Informativo CONSQUISTA, no início de 2009;
- r ~~P~~V~~S~~~~B~~~~O~~~~S~~~~N~~~~E~~~~T~~~~Q~~~~P~~~~E~~~~S~~~~N~~~~E~~~~T~~~~F~~~~S~~~~P~~~~C~~~~U~~~~E~~~~F~~~~O~~~~P~~~~T~~~~1~~~~P~~~~O~~~~U~~~~P~~~~T~~~~E~~~~F~~~~F~~~~O~~~~E~~~~N~~~~F~~~~O~~~~U~~~~P~~~~E~~~~X~~~~E~~~~M~~~~B~~~~O~~~~B~~~~F~~~~E~~~~F~~~~F~~~~N~~~~E~~~~M~~~~B~~~~%~~~~O~~~~P~~~~T~~~~U~~~~F~~~~M~~~~E~~~~O~~~~T~~

CRITÉRIOS DE PONTUAÇÃO

- Os inscritos serão classificados, em ordem decrescente, segundo o total de pontos obtidos com base nos saldos médios de ~~E~~F~~O~~~~U~~~~P~~~~T~~~~F~~~~N~~~~1~~~~P~~~~O~~~~B~~~~O~~~~6~~~~Q~~~~F~~~~M~~~~P~~~~U~~~~F~~~~N~~~~Q~~~~P~~~~E~~~~F~~~~Q~~~~B~~~~U~~~~D~~~~O~~~~N~~~~O~~~~P~~~~E~~~~F~~~~Q~~~~P~~~~P~~~~S~~~~B~~~~N~~~~Q~~~~F~~~~M~~~~E~~~~P~~~~O~~~~N~~~~Q~~~~B~~
quem não for proprietário de imóvel residencial.
- Pontos por depósitos em Poupança POUPEX:
 - ~~B~~ \$~~P~~~~O~~~~T~~~~E~~~~F~~~~S~~~~B~~~~T~~~~F~~~~E~~~~P~~~~T~~~~T~~~~E~~~~M~~~~E~~~~P~~~~T~~~~N~~~~E~~~~P~~~~T~~~~N~~~~F~~~~O~~~~T~~~~E~~~~P~~~~N~~~~F~~~~T~~~~F~~~~N~~~~F~~~~E~~~~B~~~~B~~~~F~~~~O~~~~U~~~~F~~~~B~~~~D~~~~U~~~~F~~~~S~~~~P~~~~S~~~~F~~~~T~~~~B~~~~N~~~~E~~~~F~~~~B~~~~M~~~~J~~~~F~~~~E~~~~B~~~~Q~~~~S~~
postas (processo seletivo), das contas de Poupança POUPEX do candidato, do cônjuge e de dependentes menores de 18 anos, relacionados na ficha de inscrição;
 - ~~C~~ ~~O~~~~T~~~~T~~~~E~~~~M~~~~E~~~~P~~~~T~~~~N~~~~E~~~~P~~~~T~~~~N~~~~F~~~~O~~~~T~~~~E~~~~P~~~~N~~~~F~~~~T~~~~F~~~~N~~~~F~~~~E~~~~B~~~~B~~~~F~~~~O~~~~U~~~~F~~~~B~~~~D~~~~U~~~~F~~~~S~~~~P~~~~S~~~~F~~~~T~~~~B~~~~N~~~~E~~~~F~~~~B~~~~M~~~~J~~~~F~~~~E~~~~B~~~~Q~~~~S~~
no período especificado;
 - c) Os pontos obtidos, desprezados os centavos, serão somados para apuração de seu total ao longo do período especificado.
- Pontos adicionais por tempo de participação no FAM: os associados da POUPEX, que forem segurados no FAM por ocasião da inscrição, obterão pontos adicionais, de acordo com O ÚLTIMO PERÍODO CONTÍNUO de participação neste seguro, desde ~~B~~B~~B~~~~B~~~~U~~~~N~~~~B~~~~F~~~~T~~~~E~~~~B~~~~N~~~~E~~~~N~~~~F~~~~E~~~~B~~~~B~~~~F~~~~O~~~~U~~~~F~~~~B~~~~D~~~~U~~~~F~~~~S~~~~P~~~~S~~~~B~~~~E~~~~B~~~~M~~~~J~~~~F~~~~E~~~~B~~~~Q~~~~S~~~~P~~~~O~~~~P~~~~T~~~~U~~~~B~~~~Q~~~~S~~~~P~~~~D~~~~F~~~~T~~~~T~~~~P~~~~T~~~~F~~~~M~~~~F~~~~U~~~~Q~~~~S~~~~B~~~~P~~~~T~~~~E~~
EF~~Q~~~~P~~~~S~~~~N~~~~E~~~~F~~~~B~~~~T~~~~P~~~~D~~~~E~~~~P~~~~N~~~~M~~~~U~~~~Q~~~~M~~~~D~~~~B~~~~P~~~~Q~~~~F~~~~M~~~~P~~~~U~~~~P~~~~U~~~~B~~~~E~~~~F~~~~Q~~~~P~~~~O~~~~U~~~~P~~~~T~~~~S~~~~F~~~~M~~~~B~~~~E~~~~T~~~~B~~~~M~~~~E~~~~P~~~~F~~~~N~~~~Q~~~~P~~~~O~~~~B~~
~~N~~~~O~~~~N~~~~Q~~~~B~~~~B~~~~F~~~~N~~~~O~~~~E~~~~S~~~~Q~~~~S~~~~Q~~~~S~~~~F~~~~U~~~~P~~~~E~~~~F~~~~N~~~~E~~~~M~~~~S~~~~F~~~~T~~~~E~~~~F~~~~O~~~~D~~~~M~~~~P~~~~T~~~~B~~~~T~~~~P~~~~D~~~~E~~~~B~~~~O~~~~G~~~~R~~~~V~~~~O~~~~E~~~~S~~~~F~~~~N~~~~Q~~~~S~~~~Q~~~~S~~~~F~~~~U~~~~P~~~~T~~~~E~~
imóvel residencial, fato que deverá ser comprovado através da declaração citada no item 3 das Normas de Seleção, obterão pontos adicionais equivalentes a 10% do total de pontos relativos ao saldo em Poupança.
- Pontuação Total: soma total dos pontos obtidos nos itens 2, 3 e 4.