

Previdência Infantil: Uma base financeira para o futuro dos seus filhos



Mercado

Vendas de consórcios crescem e batem recorde histórico

página 08

Evento

VIII Encontro do CCSABC e palestra de Jayme Garfinkel

página 16

Dicas do Corretor

Planos de saúde, reajuste para clientes Pessoas Físicas

página 20

Vendas de consórcios crescem e batem recorde histórico

Em 2018, o mercado de consórcio registrou 1,882 milhão de adesões e gera perspectivas positivas para o ano de 2019

Aquisição de uma casa, um apartamento, um carro e até mesmo a realização de uma viagem ou uma festa pode representar a realização de um sonho para a maioria das pessoas. São bens e experiências que exigem um grande esforço financeiro e, muitas vezes, difíceis de serem pagos de uma só vez. Nesses casos, como alternativa aos custosos financiamentos, entram em cena os consórcios, modalidade de compra que tem ganhado cada vez mais espaço no mercado brasileiro.

O consórcio permite que pessoas (naturais ou jurídicas) se juntem para a aquisição de bens por meio da formação de uma poupança em conjunto. As contribuições feitas mensalmente pelos consorciados formam um fundo que é usado para as compras dos bens e serviços conforme os participantes são contemplados. Dessa forma, é como se o conjunto de participantes pagasse o valor do

bem à vista, contando com o valor das prestações de todos, evitando ainda os juros existentes nos financiamentos.

De acordo com a ABAC (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios), em setembro de 2018, o Sistema de Consórcios registrou recorde histórico de vendas mensais com 241,5 mil novas cotas. Com o volume acumulado de janeiro a setembro, o total de 2018 ultrapassou 1,882 milhão de adesões, 7,6% maior do que as 1,749 milhão registradas no mesmo período em 2017. Os negócios realizados corresponderam a R\$ 76,44 bilhões, mostrando que os consumidores têm valorizado essa modalidade de aquisição de bens de forma planejada.

É importante destacar que todos os consorciados que mantêm suas obrigações em dia são contemplados durante a existência do grupo e que a formação do consórcio só pode

ser feita por uma Administradora de Consórcios, que deve ser autorizada e fiscalizada pelo Banco Central.

Entre as prestadoras desse tipo de serviços figura a Embracon, uma das maiores administradoras de consórcio do país. A empresa tem mais de 30 anos de experiência em consórcio, que não é um produto do seu portfólio, mas sim a base da organização. Desde 1988 no mercado, conta com cerca de 120 filiais e mais de 600 parceiros de vendas em todo o Brasil e já entregou mais de meio milhão de bens.

Entre os produtos oferecidos pela empresa, o vice-presidente de Operações e Parcerias da Embracon, Luís Toscano, destacou: "Em agosto de 2018, lançamos o consórcio de Serviços. Existem algumas diferenças dele para o método tradicional, onde você tem o bem alienado, como é o caso de automóveis e imóveis, por exemplo. Nesse pacote de Serviços,



Para 2019, as perspectivas são muito boas. Já existe um interesse maior por parte do consumidor

Luís Toscano, vice-presidente de Operações e Parcerias da Embracon

Foto Divulgação



Luís Toscano, Vice-presidente de Operações e VParcerias da Embracon

utilizamos outras garantias, por isso ele pode ser utilizado para festas,

viagens e até reforma em imóvel, seja ele residencial ou comercial. E se, quando contemplado com o consórcio, o participante tiver outras necessidades e desejar fazer outra coisa com o dinheiro do investimento, isso também é possível. Essa flexibilidade é o bacana no produto”.

O executivo também comentou os resultados positivos do mercado de consórcios em 2018. “Foi um ano muito positivo para nós, crescemos em termos gerais porque trabalhamos com consórcio de imóveis, automóveis e serviços. Progredimos por volta de 9%, um crescimento superior ao do mercado. Para 2019, as perspectivas são muito boas. Já existe um interesse maior por parte do consumidor”, ressaltou Toscano.

Para aderir a um desses serviços, o vi-

ce-presidente da Embracon reconheceu ainda a importância da ajuda de um profissional especializado, como os corretores de seguros, que podem esclarecer dúvidas dos consumidores sobre as características dos consórcios e indicar as melhores opções para cada caso.

“O corretor é uma figura muito importante no nosso negócio devido às qualificações técnicas que possui. Por isso, fizemos uma parceria com o CCSABC, na qual oferecemos para o corretor associado alguns diferenciais, como atendimento exclusivo, campanhas específicas e patrocínio de eventos da entidade”, enumerou Toscano.

Mais informações sobre consórcios também podem ser obtidas no site da ABAC: www.abac.org.br. ■