

Sistema de Consórcios

Anuário

2016/2017



ABAC

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
ADMINISTRADORAS DE CONSÓRCIOS



Consórcio Honda

Fácil, barato e sem juros



**A maior
administradora
de Consórcio
do Brasil.**

Fazer um **Consórcio Honda** é simples e rápido, são parcelas que cabem no seu bolso e com a credibilidade da maior administradora de Consórcio do Brasil.



Carteira
com mais
de **1,8 milhões**
de clientes.



Mais de **5,5 milhões** de
veículos
entregues.

Solidez e confiança em meio à crise

O ano de 2016 foi marcado por muitos desafios e uma série de mudanças nos cenários político e econômico do país. Embora em seu encerramento tenham havido algumas boas notícias, no decorrer dos 12 meses foi necessário se reinventar, tanto por parte dos consumidores quanto empresários e gestores públicos, para conseguir fechar a conta e mitigar prejuízos.

O Sistema de Consórcios, embora também tenha sofrido com a crise, conseguiu o feito de alcançar resultados melhores que diversas atividades econômicas. Isso foi possível graças à contribuição de um movimento coletivo que teve início há quase 50 anos e culminou na criação da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), em 20 de junho de 1967. Através do fortalecimento do associativismo, a ABAC está prestes a completar cinco décadas de história, consolidada como a instituição máxima na representação dos interesses do Sistema de Consórcios.

A solidez do consórcio pode ser explicada por uma série de fatores. Entre eles está o fato de possibilitar aos consumidores o planejamento para aquisição de bens e serviços. Assim, enquanto muitas pessoas tiveram que adiar seus sonhos de consumo em virtude da falta de confiança na economia, os consorciados tiveram o poder de continuar consumindo, mediante contemplação, pois já vinham se planejando.

Neste anuário, você verá que enquanto alguns segmentos do consórcio registraram quedas em 2016, como o de veículos pesados e o de motocicletas, outros conseguiram resultados bastante expressivos, como o consórcio de serviços, o de veículos leves e até mesmo o de eletroeletrônicos, que fechou o ano registrando aumento nas vendas de novas cotas, interrompendo um ciclo de retrações que já durava dez anos.

Aliás, é em cenários de retração econômica que as pessoas passam a entender ainda mais a importância de adotar hábitos de educação financeira em seu cotidiano. Fechar o orçamento no azul, eliminando desperdícios, reduzindo despesas e buscando novas fontes de receitas, é primordial para a sobrevivência das famílias. E o consórcio é um mecanismo de autofinanciamento que tem tudo a ver com aquelas pessoas que buscam realizar compras e investimentos de forma planejada.

Antes mesmo do conceito de economia colaborativa ganhar o mundo, o Brasil já era pioneiro nessa modalidade, justamente por causa do consórcio. E a ABAC continuará cumprindo a missão de divulgar o consórcio e todos os seus benefícios. Certamente, planejar o consumo com essa modalidade colaborativa vai continuar se mostrando a maneira mais eficaz e consciente para adquirir propriedades, veículos, bens de consumo e serviços. Que venham os próximos 50 anos, e que o consórcio continue propiciando a realização de sonhos de consumo de milhões de brasileiros.

Tenha uma boa leitura!

Vitor Cesar Bonvino
Presidente do Conselho Nacional da ABAC



*Conheça
uma forma
**mais próxima
e colaborativa**
de resolver
as necessidades
da sua empresa.*

morya

Temos soluções completas em cartões, seguros e consórcios, sempre com a estrutura necessária para atender às mais diversas necessidades. E tudo com a solidez da primeira Instituição Financeira Cooperativa do Brasil, presente em 20 estados brasileiros e com mais de 3,4 milhões de associados. **Venha fazer uma parceria com a gente.**

Cartões | **Seguros** | **Consórcios**



Entre em contato: mercado_parceiros_consorcio@sicredi.com.br

SAC Sicredi - 0800 724 7220 / Deficientes Auditivos ou de Fala - 0800 724 0525. Ouvidoria Sicredi - 0800 646 2519.

50 anos, uma nova marca

Desde o dia 1º de fevereiro, a ABAC está de cara nova. A nova marca chega no momento em que a instituição completa 50 anos de atividade e simboliza a renovação necessária para fortalecer sua imagem e continuar contribuindo para a realização dos sonhos dos brasileiros.

Fundada em 1967, a ABAC tem desempenhado papel essencial para o desenvolvimento e aperfeiçoamento das normas e dos mecanismos do Sistema de Consórcios, atuando como representante da classe com órgãos públicos e privados, empresas do setor, imprensa, consumidores e sociedade civil em geral.

Além de fortalecer a imagem da marca, o objetivo do *rebranding* foi revelar a essência da imagem da ABAC, apresentando uma identidade visual que fosse facilmente reconhecida por todos os seus interlocutores e reforçasse o legado da instituição. Para isso, a entidade contou com o apoio da Packaging Brands, que se dedicou a um processo de imersão, incluindo uma série de entrevistas e sondagens para conhecimento da entidade e de seus públicos estratégicos.

O resultado foi um detalhado trabalho de posicionamento que resultou na imagem ideal da entidade, a partir da estruturação dos pilares e a definição de sua essência e diretrizes de linguagem verbal e visual, materializados no redesenho do logotipo.

Para chegar lá, a identidade da instituição precisou ser considerada sob quatro perspectivas: organização, produto, persona e símbolo. Ao olhar sob o

aspecto de organização, foram revisitados missão, visão e valores da ABAC. Como produto, foi estabelecida sua relação com o Sistema de Consórcios e a maneira como a Associação queria ser vista por esse público. Já a definição dos traços de personalidade refletiram na forma como seria construída a comunicação com seus públicos.

O processo mostrou que a nova personalidade da marca ABAC é formada por três arquétipos: o regente, o sábio e o mago. O regente fala com a propriedade de um líder, que tem a responsabilidade de governar o sistema. A forma como fala revela o crédito e a segurança que ele obteve ao longo de sua trajetória. O sábio, por sua vez, estuda detalhes, está sempre se atualizando, conhece o mercado, suas forças e fraquezas. É com esse conhecimento que ele conquista a confiança de quem o cerca. O mago permeia o sonho, o inspiracional, ele fala como um catalizador da mudança, que convida a transformar para realizar.

E, finalmente, como símbolo, foi analisada a herança visual da marca. "Graficamente, a nova marca manteve o conceito de união de forças, presente nas versões anteriores, e acrescentou dois novos elementos: a transformação, dando a ideia de movimento, e o foco, representando a realização", explica o Gerente de Operações da Packaging, Pablo Baars.

O resultado é uma identidade visual que representa o momento atual da ABAC, uma instituição mais madura e determinada a expandir ainda mais sua atuação.



índice

Índice

ENTREVISTA: Elvira Cruvinel Ferreira, chefe do Departamento de Educação Financeira do Banco Central.....	8
Sistema de Consórcios: força e superação na crise.....	12
Veículos é o segmento do consórcio mais impactado pela crise.....	16
Cresce procura por consórcio de veículos leves.....	20
Mais de 280 mil consorciados ativos no segmento de pesados.....	26
Máquinas agrícolas: participantes aumentam 40%.....	30
Ano difícil para os consórcios de motocicletas.....	34
Consórcio amplia participação no financiamento imobiliário.....	38
Vendas de consórcios de eletroeletrônicos crescem mais de 15%.....	44
Consórcio de serviços registra altas de até 80%.....	48
“Consórcio, compra colaborativa”: a campanha 2016 /2017 da ABAC.....	52
Mais de 10 milhões de pessoas impactadas pelas redes sociais da ABAC.....	54



“Todas as instituições legalmente atuantes no mercado têm papel preponderante na educação financeira”

A educação financeira nunca foi tão importante no Brasil. A ascensão econômica da população nos últimos anos proporcionou aumento do consumo e colocou o cidadão em situações e operações financeiras com as quais não estava familiarizado. Com isso, tornou-se necessário despertar sua consciência quanto à ad-

ministração adequada dos recursos e a manter uma relação equilibrada com o dinheiro.

Para falar sobre o assunto, entrevistamos a chefe do Departamento de Educação Financeira do Banco Central do Brasil, Elvira Cruvinel Ferreira, que abordou a relevância e os desafios de promover a educação financeira no país, bem como da contribuição das ins-

tuições em geral. Leia a seguir a entrevista na íntegra.

ABAC: Qual a importância da educação financeira para o cidadão?

Elvira Cruvinel Ferreira: A educação financeira é um processo que tem por objetivo ampliar a compreensão do cidadão sobre sua vida financeira, de forma a adquirir competências e valores necessários para se tornar consciente das oportunidades e dos riscos nas envolvidas.

Como a educação financeira pode contribuir com a economia do país?

O Banco Central utiliza o conceito de Cidadania Financeira. A Cidadania Financeira prevê adequada inclusão financeira, educação financeira e proteção ao consumidor de serviços financeiros. Esses três eixos são interdependentes. A educação financeira, para ser eficiente, não pode e não deve preocupar-se somente com a transmissão de conteúdo, ou seja, ensinar ao cidadão o que é taxa de juros, inflação e outros conceitos. A educação financeira para ser realmente eficaz tem que buscar a mudança comportamental do cidadão em relação aos seus hábitos financeiros, induzindo: o consumo consciente, o uso responsável do crédito, o aumento dos níveis de poupança, o planejamento para realizar projetos de curto, médio e longo prazo e a busca por investimentos. Essa mudança de hábitos pode levar, por exemplo, a aumento da poupança e diminuição da inadimplência, que contribuem para a estabilidade do poder de compra da moeda e para a eficiência do sistema financeiro, favorecendo o bom funcionamento da economia.

Qual a importância de iniciativas públicas e privadas para promover a educação financeira no país?

O Banco Central não atua isoladamente no campo da educação financeira: o BCB é um dos atores em um processo maior que constitui a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF). Com a finalidade de promover a educação financeira e previdenciária e contribuir para o fortalecimento da cidadania, a eficiência e solidez do sistema financeiro nacional e a tomada de

diversas realidades locais – dos programas, ações, e iniciativas de educação financeira no País.

Pesquisa do SPC aponta que o consumidor reconhece a importância da educação financeira, mas ainda não adota essas práticas em seu dia a dia. Na sua opinião, por que isso acontece?

Pesquisas mostram distanciamento entre o conhecimento, a atitude e o comportamento. Por essa razão, as ações de educação financeira promovidas pelo Banco Central buscam estimular ou induzir o cidadão a adotar novo posicionamento em relação à sua vida financeira. A combinação entre esses três elementos é capaz de levar a uma postura sustentável, consciente e efetiva na gestão dos recursos pessoais e no relacionamento com os provedores de serviços financeiros.

A educação financeira ainda dá seus primeiros passos no país. Você entende que esse é um aprendizado em longo prazo ou é possível acelerar o processo?

A educação financeira é processo novo no mundo, não apenas no Brasil. Aqui, os primeiros programas de maior vulto datam do início dos anos 2000. Conforme mapeamento realizado pela Associação de Educação Financeira do Brasil (AEF-Brasil), cujos resultados podem ser consultados no portal Vida e Dinheiro (www.vidaedinheiro.gov.br), o volume de ações de educação financeira tem crescido exponencialmente no Brasil. Naturalmente, como qualquer processo educativo e que vise a mudar comportamento, a educação financeira deve ser permanente e continuada ao longo da vida, iniciando-se desde a escola e avançando pela vida adulta. Estamos criando as bases para mensuração dos avanços em educação financeira: em 2015, juntamente com mais de 30 países, aplicamos questionário proposto pela Rede Internacional para a Educação Financeira, vinculada à Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômicos (INFE/OCDE), e também participamos do módulo de letramento financeiro do PISA. Essas avaliações serão repetidas periodicamente, o que permitirá constatar objetivamente se houve avanços. Podemos citar como avanço, ainda, o fato de que a Semana Nacional de Educação Financeira (Semana ENEF) vem alcançando mais pessoas a cada edição anual – a primeira foi em 2014 –, sendo que suas iniciativas chegaram a quase 1,3 milhão de pessoas em 2016.

Podemos dizer que a crise faz o consumidor aprender e a incorporar princípios da educação financeira no seu dia a dia?

A educação financeira é uma necessidade atemporal. Seja em momento de crise ou de bonança, há riscos e oportunidades que precisam ser compreendidos e competências a serem desenvolvidas e postas em prática.

Como fazer com que os hábitos adquiridos durante a crise se tornem rotina tanto no poder público quanto

“Esclarecer de forma isenta sobre as características, benefícios e riscos dos produtos oferecidos. Essa é a maior contribuição que um agente do sistema financeiro pode oferecer à sociedade.”

decisões conscientes por parte dos consumidores, a ENEF tem entre suas diretrizes a centralização da gestão e descentralização da execução das atividades; e a formação de parcerias com órgãos e entidades públicas e instituições privadas. A sinergia entre iniciativas públicas e privadas é fundamental para o ganho de escala e de capilaridade – com a devida adequação às

pelo consumidor, mesmo em uma economia próspera?

Reforçando e ampliando a mensagem de que os atos de poupar para emergências, para a constituição de sonhos no médio prazo ou para a formação de uma reserva de longo prazo para a aposentadoria, por exemplo, independem do contexto econômico momentâneo. O consumidor percebe, por experiência própria, que esses hábitos trazem vantagens para ele. Cabe a nós reforçar essa mensagem.

Estudos apontam que quanto maior o perfil socioeconômico do consumidor, maior seu nível de educação financeira. Como fazer com que essas práticas cheguem aos mais diversos extratos da sociedade?

Há controvérsias em relação a essa afirmativa. Diversos estudos apontam para outros fatores, tais como a capacidade de planejar e a maturidade para lidar com frustrações, como responsáveis por um melhor ou pior desempenho financeiro por parte do indivíduo. Naturalmente, a linguagem que se utiliza para determinados grupos sociais tem que ser adequada à sua capacidade de compreensão. Os princípios gerais, entretanto, são os mesmos para o pobre ou o rico, o jovem ou o idoso, o analfabeto ou o pós-graduado. Disseminar as práticas é justamente o grande desafio.

Com esse propósito, o Banco Central vem atuando em três frentes temáticas: a gestão de finanças pessoais, com foco no hábito de poupança e na responsabilidade no uso do crédito; o relacionamento do cidadão com o Sistema Financeiro Nacional, oferecendo informação, formação e orientação sobre serviços e produtos financeiros, sobre os canais de atendimento e de resolução de conflitos com o SFN e sobre o papel e as funções do SFN e do BCB; e o relacionamento das instituições financeiras com o cidadão. O BCB vem buscando, por meio de parcerias estratégicas, desenvolver ações de educação financeira complementares às ações transversais do Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF), responsável pela promoção da ENEF, e que, no momento, prioriza a educação financeira nas escolas de ensino médio e fundamental.

Que parcerias o BCB firmou para promover a educação financeira?

Dentre as parcerias firmadas pelo BCB para a promoção da educação financeira, destacam-se, por um lado, o processo de formação de multiplicadores em gestão de finanças pessoais, construído em conjunto com o Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop) e a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), e que conta com outros parceiros como Exército, e a Marinha, e a Fundação Escola de Governo ENA (esta última em Santa Catarina). Por outro lado, o Projeto Relacionamento do Cidadão com o SFN, em parceria com a Secretaria Nacional do Consumidor do Ministério da Justiça (Senacon), visa à formação de atendentes dos Procons e demais instituições componentes do Sistema Nacional de Defesa do Consumidor sobre temas relacionados ao consumo de

serviços financeiros.

Você acredita que o consórcio pode contribuir para disseminar princípios da Educação financeira?

Todas as instituições integrantes do Sistema Financeiro Nacional, autorizadas a funcionar e/ou supervisionadas pelos órgãos oficiais supervisores e reguladores do mercado têm papel de destaque na promoção da educação financeira. É dever das instituições em geral, e das administradoras de consórcios em particular, promover a saúde econômica de sua clientela, de forma a robustecer seu mercado de atuação e assegurar a sustentabilidade de seu negócio.

Como as administradoras de consórcios podem colaborar com a promoção da educação financeira?

Todas as instituições legalmente atuantes no mercado têm papel preponderante na educação financeira de seus consumidores e de seus próprios colaboradores, a quem compete esclarecer de forma isenta sobre as características, benefícios e riscos dos produtos oferecidos, buscando levar o cliente a avaliar a adequação dos produtos ofertados às suas necessidades e compreender as consequências de sua decisão. Essa é a maior contribuição que um agente do sistema financeiro pode oferecer a seus clientes, em particular, e à sociedade brasileira como um todo. Por outro lado, as administradoras podem também levar conhecimento a seus consorciados, ajudando-os a melhor gerir seus recursos financeiros.

“A educação financeira é uma necessidade atemporal. Seja em momento de crise ou de bonança, há riscos e oportunidades que precisam ser compreendidos.”

É possível que, ao entender a importância do planejamento e de outros princípios da educação financeira, o consumidor veja no consórcio ainda mais oportunidades?

Um dos mais importantes elementos da educação financeira é a capacidade de tomar decisões conscientes, autônomas e responsáveis. Assim, um cidadão bem-educado financeiramente terá condições de analisar seu contexto de vida e avaliar a adequação dos produtos disponíveis no mercado às suas necessidades. O entendimento das características, dos benefícios e das contrapartidas inerentes a cada produto financeiro, inclusive o consórcio, aliado ao bom planejamento financeiro, que permite o conhecimento da própria capacidade de pagamento, poupança e endividamento determinará o sucesso da decisão individual.

Registro de imóveis na era digital

é tecnológico,
é simples,
é Victoria Brasil.

institucional@victoriabrasil.com.br

tel (21) 3587 9573



VICTORIA BRASIL
• soluções em tecnologia •

Sistema de Consórcios: força e superação na crise

Em um 2016 marcado por retrações econômicas, o Sistema de Consórcios mostrou sua força. Mesmo com as retrações observadas em seus indicadores, o setor conseguiu manter um bom desempenho, especialmente quando comparado às diversas atividades econômicas.

Em 2016, de acordo com dados do IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, o PIB caiu 3,6% em relação ao ano anterior, queda ligeiramente menor que a ocorrida em 2015, quando foi de 3,8%. Houve recuo de 3,8% na indústria e de 3,8% nos serviços.

Mesmo assim, o consórcio se manteve firme. Ao todo, foram vendidas no ano passado 2,28 milhões de novas cotas. Apesar da perda de 5% no acumulado do ano em relação a 2015, que gerou uma queda de 6,4% no total de créditos comercializados (R\$ 83,87 bilhões), o resultado foi considerado positivo. “Com o aumento significativo na venda de novas cotas no segundo semestre, observamos uma mudança no comportamento do consumidor. Apesar da retração financeira, ficou evidenciada a confiança no Sistema de Consórcios”, o presidente executivo da ABAC, Paulo Roberto Rossi.

De acordo com a assessoria econômica da ABAC, as vendas no segundo semestre de 2016 cresceram 24,5% em relação ao primeiro, passando de 1,02 para 1,27 milhão de adesões. O resultado do segundo se-

mestre superou o alcançado em 2015, ficando 2,4% maior. O mês que registrou o maior número de adesões foi dezembro, com 236,5 mil cotas vendidas.

Os estados que mais somaram cotas vendidas de consórcios de todos os segmentos foram São Paulo (511.699), Minas Gerais (197.578) e Bahia (161.517), que lidera na venda de consórcio de motocicletas. As maiores variações positivas em comparação com 2015 foram registradas no Distrito Federal (11,6%), Paraná (10,5%) e Alagoas (7%) - veja tabela na página 14.

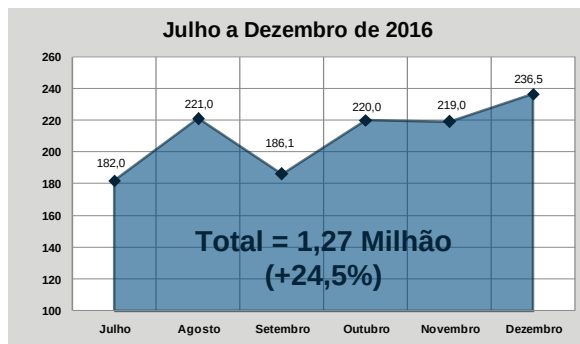
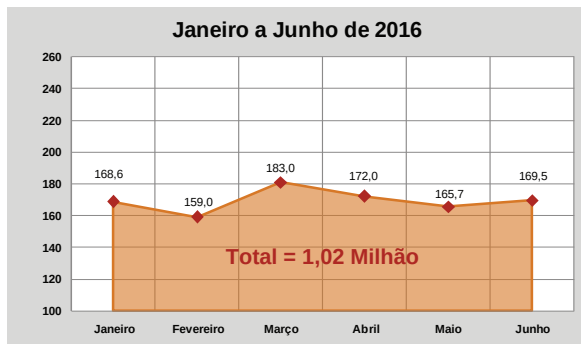
Consumidor atento

Entre os fatores que explicam o desempenho positivo do setor no ano, de acordo com a análise da ABAC, está a escassez do crédito, que fez com que o consumidor buscasse alternativas para adquirir os bens e serviços desejados. “O consumidor está mais racional, mais atento às suas reais possibilidades e necessidades. Com isso, passou a reconhecer o consórcio como uma importante oportunidade para planejar a realização de seus objetivos”, explica o presidente executivo da entidade, Paulo Rossi.

Outro fator é a melhora no sentimento do consumidor. Pesquisa realizada pela Acrefi e pela TNF em outubro de 2016 identificou que o consumidor acredita em uma melhora em todos os quesitos questionados, desde a taxa de juros até na capacidade de fazer in-

Venda de Novas Cotas

Acumulados Mensais - Janeiro a Junho de 2016 X Julho a Dezembro de 2016
(em milhares)



Fonte: ABAC

vestimento, como um carro ou uma casa.

O consórcio de veículos leves foi o que mais contribuiu positivamente para os resultados gerais, fechando 2016 com alta em vários indicadores, como de 10,2% em adesões. Esse segmento é o maior em participantes ativos do Sistema (desde 2015, quando ultrapassou motocicletas) e o que mais soma créditos comercializados (desde 2010, quando superou imóveis).

Destaque positivo também, embora em proporções bastante menores, para o consórcio de serviços, que foi o único do Sistema a apresentar crescimento em todos os seus indicadores ao longo de 2016, com alta de 53,6% nas vendas no mesmo período.

Já motocicletas fez com que os resultados gerais ficassem abaixo dos registrados em 2015. Só na ven-

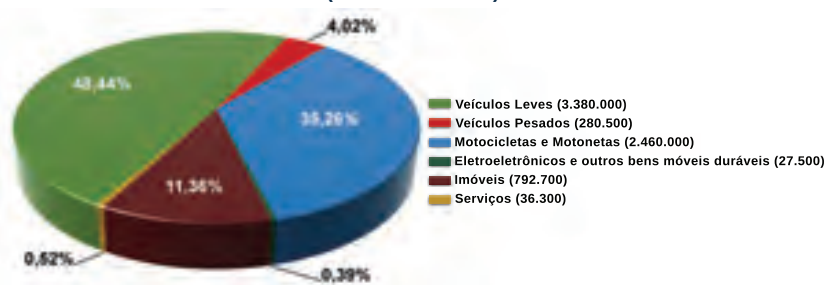
da de cotas esse segmento registrou queda de 18,2%, e chegou a 35,4% a menos em créditos comercializados. O consórcio de pesados também sofreu com as retrações, como em adesões, que caíram 6,8%.

As contemplações do Sistema de Consórcios caíram 9,2% em 2016, sendo São Paulo, Minas Gerais e Bahia, também nesta ordem, os estados que mais contemplaram. Ao todo, foram 1,28 milhão de contemplados, que tiveram R\$ 39,42 bilhões em créditos para a compra do bem ou contratação de serviços, 3,7% a menos que em 2015.

Entre consorciados contemplados e não contemplados, o Sistema encerrou 2016 com 6,98 milhões de participantes ativos em dezembro – 2,7% a menos que os 7,17 milhões do ano anterior. Os estados com maior número de participantes do Sistema são São Paulo,

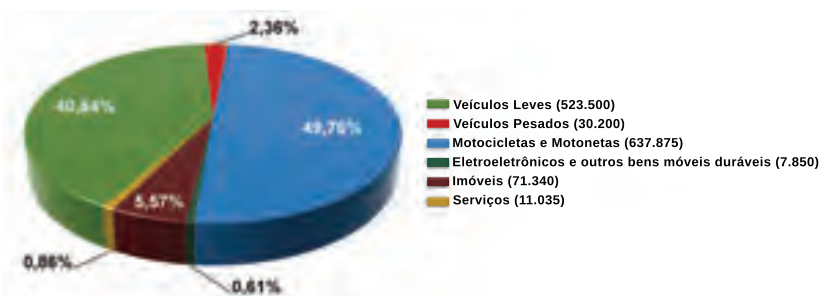
PARTICIPANTES ATIVOS POR SEGMENTO

(DEZEMBRO/2016)



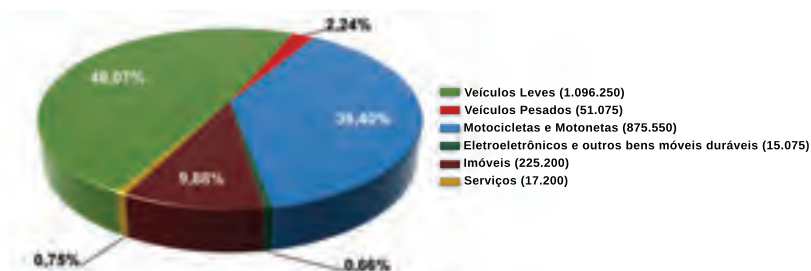
CONTEMPLAÇÕES POR SEGMENTO

(ACUMULADO DE 2016)



COMERCIALIZAÇÃO POR SEGMENTO

(ACUMULADO DE 2016)



Fonte: ABAC

Minas Gerais e Paraná.

Aquecendo a economia do país

Em 2016 o Sistema de Consórcios confirmou sua solidez. Segundo dados do Banco Central do Brasil, os negócios gerados pelo setor ajudaram o país com o pagamento de R\$ 2,45 bilhões em tributos e contri-

buições de janeiro a dezembro, 14% a mais que os R\$ 2,15 bilhões do ano anterior.

O patrimônio líquido ajustado (soma do capital e das reservas) das empresas ficou em R\$ 9,61 bilhões em dezembro, 21,2% maior que em 2015, e os ativos administrados ficaram em R\$ 184 bilhões, 5,8% a mais. A ABAC estima que foram mantidos ou gerados mais de 100 mil empregos diretos e indiretos.

DADOS POR ESTADO - 2016

UF	COMERCIALIZAÇÃO ⁽¹⁾	CONSORCIADOS ⁽²⁾	CONTEMPLAÇÃO ⁽³⁾
AC	10.019	32.484	5.961
AL	32.182	74.313	1.7258
AM	33.632	78.110	15.784
AP	8.930	20.372	3.770
BA	161.517	486.742	90.426
CE	99.141	298.264	65.570
DF	29.951	91.854	15.658
ES	35.394	99.388	19.233
GO	76.140	243.710	45.115
MA	91.000	264.370	59.155
MG	197.578	634.892	113.890
MS	32.185	110.944	19.829
MT	87.498	256.956	52.940
PA	126.511	334.556	76.205
PB	43.819	118.232	29.685
PE	81.542	237.747	47.969
PI	54.928	148.225	38.920
PR	144.494	508.970	87.581
RJ	121.320	349.139	54.274
RN	32.024	90.363	17.467
RO	34.984	115.251	24.489
RR	6.186	15.155	2.966
RS	109.802	411.450	63.624
SC	67.848	225.670	37.095
SE	20.858	55.536	11.633
SP	511.699	1.588.679	245.880
TO	29.167	85.630	19.421
BR	2.280.350	6.975.200	1.281.800

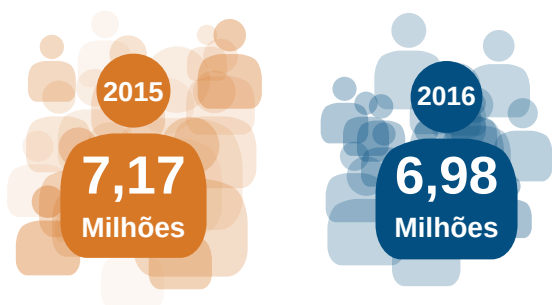
Fonte: ABAC

(1) Cotas vendidas no acumulado de 2016

(2) Participantes ativos em dezembro de 2016

(3) Consorciados que tiveram oportunidade de adquirir bens e serviços em 2016

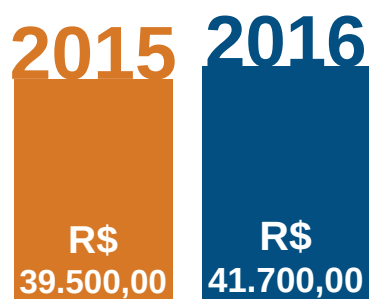
PARTICIPANTES ATIVOS CONSOLIDADOS (CONSORCIADOS)



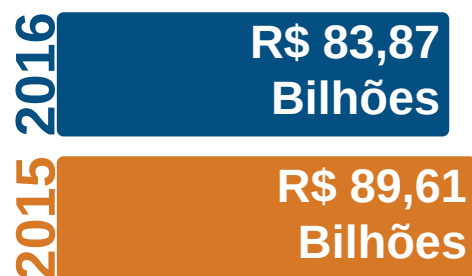
VENDAS DE NOVAS COTAS (NOVOS CONSORCIADOS)



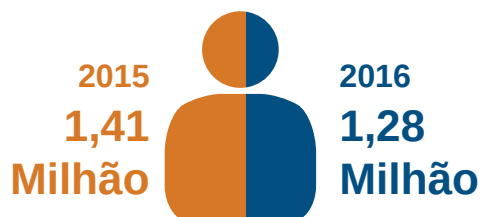
TÍQUETE MÉDIO (VALOR MÉDIO DA COTA EM DEZEMBRO)



VOLUME DE CRÉDITOS COMERCIALIZADOS



CONTEMPLAÇÕES (CONSORCIADOS QUE TIVERAM A OPORTUNIDADE DE COMPRAR BENS)



VOLUME DE CRÉDITOS DISPONIBILIZADOS



Fonte: ABAC

Veículos é o segmento do consórcio mais impactado pela crise

P principal segmento do Sistema de Consórcios em número de participantes ativos, concentrando mais de 87% do total de consorciados ativos, o segmento de veículos em geral (leves, pesados e motocicletas) fechou 2016 sentindo os impactos da recessão na economia do país, muito embora com resultados melhores que outras atividades.

“Ao voltarmos os olhos para o ano de 2016, com inegáveis e conhecidíssimas atribuições econômicas e políticas, é com orgulho que constatamos que o segmento mais importante e significativo do Sistema de Consórcios, o automotivo, não sofreu como muitos outros setores da economia”, afirma o presidente do Conselho Nacional da ABAC, Vitor Cesar Bonvino.

Entre os mais afetados pela crise está o setor automotivo brasileiro. De acordo com levantamento da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), os emplacamentos de todos os segmentos somados (automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus, motocicletas, implementos rodoviários e outros veículos) acumularam queda de 20,29% em 2016. Foram emplacadas 3.174.625 unidades, ante 3.982.765 registradas em 2015.

No consórcio de veículos, o indicador de vendas de novas cotas caiu apenas 4,7%, com a comercialização de 2,02 milhões de cotas entre janeiro e dezembro de 2016. “Como o crédito é o principal motor para o setor automotivo, sua escassez está diretamente ligada aos resultados alcançados e também foi um dos motivos para o crescimento do consórcio”, avalia Bonvino.

Segundo a assessoria econômica da ABAC, a redução do crédito para o setor automotivo se deve

à sua migração para outras linhas de menor risco, como o crédito consignado e o crédito imobiliário. Entre janeiro de 2010 e novembro de 2016, a participação do financiamento imobiliário no total do endividamento saltou de 19% para 44%. As dificuldades na obtenção do crédito e o endividamento do consumidor no longo prazo o fez repensar a compra do carro.

Embora tenha havido redução na oferta de crédito bancário, no mesmo período o Sistema de Consórcios apresentou trajetória diferente. Enquanto o crédito bancário baixou 10,65%, de acordo com análise da assessoria econômica da ABAC, as liberações via consórcio baixaram apenas 4,64%. Com isso, a participação do consórcio no financiamento de veículos passou de 26,9% de janeiro a dezembro de 2015 para 28,2% no acumulado de 2016 – alta de 1,3 pontos percentuais.

“O Sistema de Consórcios, conhecido como importante mecanismo de fornecimento de crédito ao consumo, tem conquistado adeptos mesmo em momentos de crise. O consórcio dá ao consumidor a oportunidade de programar a aquisição, se utilizando do mecanismo para fazer a compra programada, mas também organizar sua despesa futura. Nesse sentido, o segmento automotivo do consórcio passa a ter um papel fundamental na organização da economia individual do cidadão”, acrescenta Bonvino.

Para o presidente da Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores (FENAUTO), Ilídio dos Santos, o consórcio é um grande aliado e nos últimos anos vem produzindo bons negócios, ajudando na ativação da economia e nos resultados do setor automobilístico. “O consórcio foi, é e sempre será muito importante

Financiamento de Veículos em R\$ Milhões

Data	Financiamento	Consórcio	TOTAL	Participação do Consórcio (%)
JAN-DEZ/2013	109.208	27.401	136.609	20,1%
JAN-DEZ/2014	111.296	31.148	142.444	21,9%
JAN-DEZ/2015	92.045	33.804	125.849	26,9%
JAN-DEZ/2016	82.239	32.234	114.473	28,2%

Fonte: BACEN/ABAC

para o nosso segmento. É uma modalidade reconhecidamente segura, permitindo um planejamento de médio e longo prazo para a conquista de um bem importante, como é o veículo para o brasileiro. O consumidor vem se informando, buscando alternativas criativas e seguras para realizar seus sonhos. E o Sistema de Consórcios oferece todos esses benefícios", pontua.

Como resultado, a baixa no montante de créditos comercializados no mesmo período foi de 6% em relação ao acumulado em 2015, atingindo R\$ 56,97 bilhões. O total de participantes ativos no segmento de veículos em dezembro de 2016 ficou em 6,12 milhões, retração de 2,9% em relação ao registrado um ano antes.

Desempenho por segmento

O segmento que mais contribuiu para que os resultados do Sistema de Consórcios não acompanhassem os mesmos patamares do mercado automobilístico brasileiro foi o de veículos leves. Foram observadas altas no número de participantes ativos, que em dezembro de 2016 cresceu 6% em comparação com o mesmo mês de 2015. De janeiro a dezembro de 2016, as 1,1 milhões de novas cotas vendidas e a comercialização de R\$ 43,06 bilhões em créditos representaram altas de 10,2% e 4%, respectivamente.

Os outros dois segmentos do consórcio de veículos, motocicletas e pesados, contribuíram negativamente com os resultados do Sistema como um todo. No caso das motocicletas, as baixas chegaram a 35,4% no indicador que mede o volume de créditos comercializados, que acumulou R\$ 6,8 bilhões nos 12 meses de 2016. No mesmo período, houve ainda baixa de 18,2% no volume de cotas vendidas, com a comercialização de 875,6 mil cotas. O único indicador que não registrou baixa no consórcio de motocicletas foi o tíquete médio em dezembro de 2016, de R\$ 7,9 mil, representando estabilidade.

Em relação ao segmento de pesados, embora tenha havido estabilidade no número de participantes ativos consolidados em dezembro de 2016, com 280,5 mil consorciados, o indicador que mais sofreu baixa foi o de créditos comercializados: 17,8% no acumulado de 2016, ao fechar em R\$ 7,10 bilhões. Na sequência, aparece o tíquete médio, que baixou 8,2% e ficou em R\$ 142,4 mil em dezembro de 2016. "O consórcio de veículos pesados, surpreendentemente, manteve-se estável em participantes ativos. É evidente que em havendo uma redução da atividade econômica, vende-se menos mercadorias, menos mercadorias são produzidas e, portanto, o transporte deixa de ser exigido. Essa é a perversa lógica do mercado de transporte", conclui o presidente do Conselho Nacional da ABAC, Vitor Cesar Bonvino.



"Pesquisa e indicação de amigos me fizeram optar pelo consórcio"

Era para ser apenas a compra de um carro, mas acabou marcando o início de uma parceria que já dura oito anos. É assim que o empresário do setor calçadista, Wantuir Ferreira Silva, de Franca (SP), define sua experiência com o Sistema de Consórcios. "Fazer um consórcio não era o que eu tinha em mente, mas depois de pesquisar bastante e de receber a indicação de amigos, percebi que essa era a melhor opção", conta.

Desde então, Wantuir já adquiriu 10 consórcios, que foram utilizados para comprar uma moto e depois para trocar seus veículos. "Aos poucos, fui percebendo que além de utilizar para aquisição de bens, o consórcio também é um excelente investimento. Aí decidi continuar", explica.

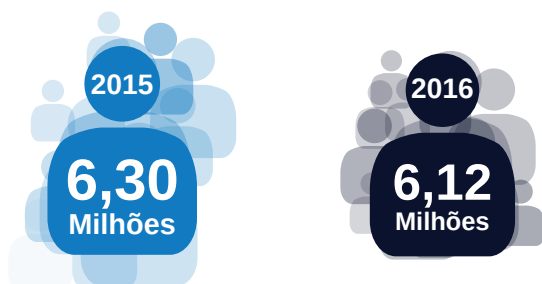
A percepção do consórcio como investimento tem crescido e foi identificada na pesquisa Perfil do Consorciado, realizada pela ABAC em 2015, por meio da Quorum. O número de consorciados que passaram a enxergar o consórcio como investimento chegou a 60%, ante 49% no estudo realizado em 2014. E mais: 45% dos atuais clientes recomendariam sua utilização como investimento de futuro.

"A administradora com a qual me relaciono contribuiu muito para que minha experiência fosse bem-sucedida. Passei a indicar o consórcio para os amigos e recentemente três deles também optaram por essa modalidade de crédito. Meu próximo sonho que o consórcio ajudará a realizar é a compra da casa própria", conclui Wantuir Ferreira Silva.

Para conhecer essa história na íntegra, utilize o leitor QR Code do seu celular ou acesse blog.abac.org.br/cases.



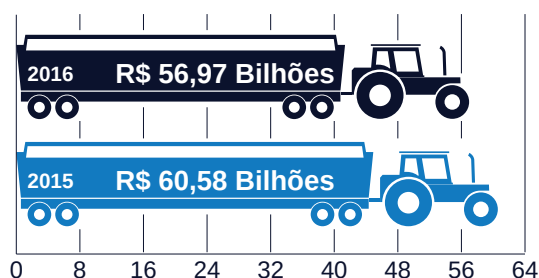
PARTICIPANTES ATIVOS CONSOLIDADOS (CONSORCIADOS)



VENDAS DE NOVAS COTAS (NOVOS CONSORCIADOS)

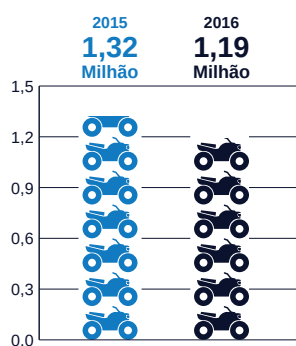


VOLUME DE CRÉDITOS COMERCIALIZADOS

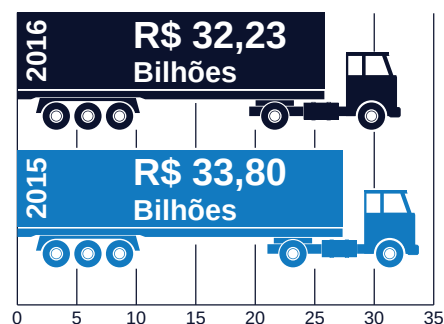


CONTEMPLAÇÕES

(CONSORCIADOS QUE TIVERAM A OPORTUNIDADE DE COMPRAR BENS)



VOLUME DE CRÉDITOS DISPONIBILIZADOS



Fonte: ABAC



EXPERIÊNCIA E INOVAÇÃO



Completar 35 anos é estar no auge da energia, aliada à experiência e credibilidade.

Ao mesmo tempo, é preciso continuar olhando o futuro, buscando novos desafios e construindo relacionamentos duradouros.

Nossas melhores memórias são as que ainda vamos construir, com nossos clientes e parceiros, evoluindo sempre.

www.consorcioscania.com.br
SAC 0800 55 79 00
Ouvidoria 0800 77 11 850
Def. Auditivos: 0800 11 17 917

SCANIA

Cresce procura por consórcio de veículos leves

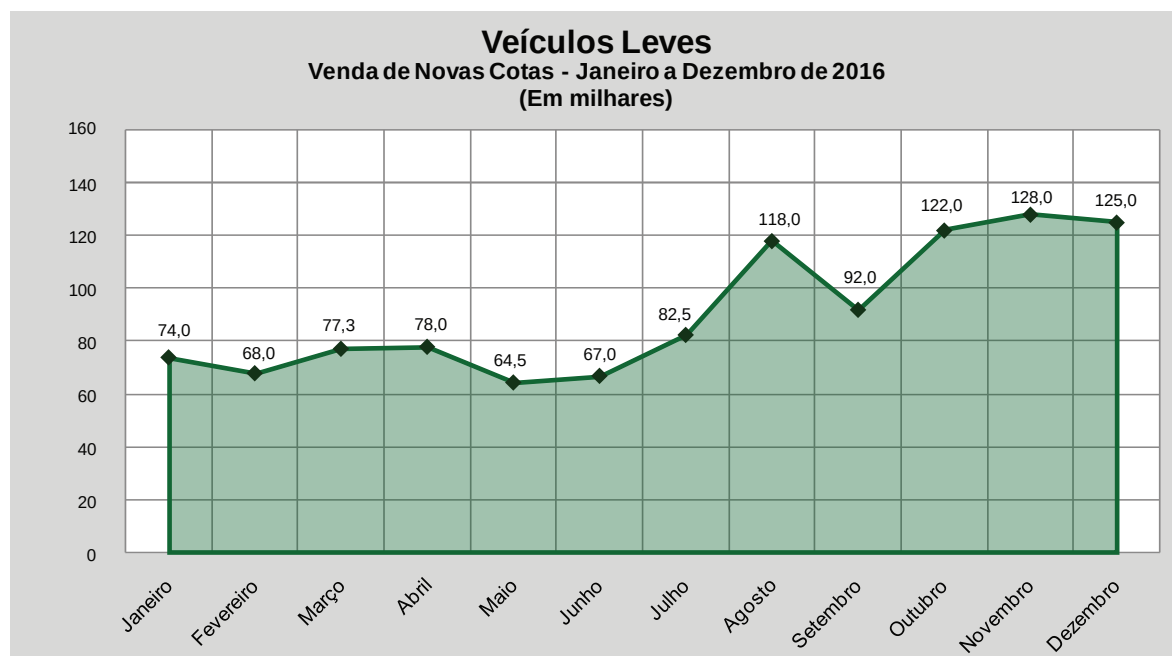
Muitos consumidores precisaram adiar a decisão de comprar carro em 2016. Porém, enquanto o mercado automotivo registrou queda na venda de veículos leves, o segmento de consórcio de veículos leves encerrou o ano com avanços em todos os seus indicadores.

Dados da Federação Nacional de Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave) indicam uma queda de 19,8% na comercialização de automóveis e comerciais leves novos em 2016. Foi a primeira vez desde 2006 que essa categoria, responsável por mais da metade das vendas de veículos no país ficou abaixo de 2 milhões de unidades vendidas: fechou em 1,98 milhão. Já entre os veículos leves e comerciais usados, os resultados apresentaram estabilidade em relação a 2015, com um volume de vendas pouco acima de 10 milhões de carros – alta de 0,21%.

Na avaliação do presidente da Fenabrave, Alarico Assumpção Júnior, o setor automotivo foi um dos que mais sofreu com a crise econômica e política do país. “O mercado retroagiu a volumes equivalentes aos anos de 2005 e 2006. Este resultado deve-se a fatores como a queda acentuada do PIB, incertezas geradas pela política, desemprego, baixo índice de confiança do consumidor e de investidores, entre outros. Dificuldades como essas, agregadas ao baixo índice de confiança, fizeram com que as famílias e as empresas se retraíssem em relação ao consumo, retardando a tomada de decisão para a compra de veículos”, afirma.

Bons resultados no consórcio

O segmento do consórcio de veículos leves acumulou de janeiro a dezembro de 2016 a venda de 1,1 milhão de novas cotas. A alta foi de 10,2% em



Fonte: ABAC

relação ao mesmo período de 2015 e resulta de um movimento de recuperação que teve início em maio – quando foram vendidas 64,5 mil cotas. No mês de dezembro, as 125 mil novas cotas vendidas representaram aumento de 93,8% em oito meses, sendo que o recorde mensal de 2016 foi alcançado em novembro, com a venda de 128 mil cotas.

Para a presidente Regional Sudeste I da ABAC, Luciana Precaro, os números positivos do segmento do consórcio de veículos leves em 2016 refletem mais que a escassez de crédito no mercado. “O que se vê é um novo comportamento do consumidor, que, com mais acesso à informação, assumiu uma postura mais cautelosa, valorizando o planejamento antes de fechar o negócio. O ponto-chave é que o consumidor está mais consciente, pesquisando e avaliando qual é o negócio mais vantajoso antes de comprar. E, ao comparar com outras modalidades de financiamento, o consórcio sai na frente”, pondera.

Com o crescimento das vendas de novas cotas a partir do quinto mês do ano, o consórcio de veículos leves fechou 2016 com 3,38 milhões de consorciados ativos, o que supera em 5,6% o registrado em dezembro de 2015. Em todo o ano de 2016 foram comercializados R\$ 43,03 bilhões em créditos, crescimento de 4% em relação aos 12 meses imediatamente anteriores.

De janeiro a dezembro de 2016, foram disponibilizados R\$ 21,22 bilhões a 523,5 mil consorciados contemplados, o que representa estabilidade em relação a 2015. O valor médio da cota no mês de dezembro foi de R\$ 39,281 mil, também estável.

“O consórcio mostrou a sua força para o setor automotivo nos últimos anos, indicando um crescimento na contramão das quedas apresentadas na venda de veículos. É a oportunidade da vez para as concessionárias, pois além do retorno financeiro com a venda da cota e o faturamento do bem, o consórcio ainda contribui para ampliar o fluxo de loja e para a formação de carteira futura”, conclui Luciana Precaro.

Maior participação entre financiamentos

Levantamento realizado pela ABAC com base em dados da Cetip, identificou que o total de alienações fiduciárias de veículos leves, novos e usados, comprados com consórcio, cresceu mais de 60% nos últimos seis anos. Enquanto isso, as alienações referentes ao financiamento caíram 36,41% e ao leasing baixaram 32,02%.

Em 2011, foram registrados 250,4 mil veículos leves adquiridos pelo consórcio, e em 2016 esse total ultrapassou 400 mil. Com isso, a participação



“Pesquisei, comparei e escolhi o consórcio”

Em 2009, o gerente de lojas online Thiago Calmon decidiu que utilizaria o consórcio para realizar o objetivo de adquirir seu primeiro carro. Em fevereiro daquele ano, o consórcio esteve em evidência na mídia porque havia começado a vigorar a Lei nº 11.795/08, mais conhecida como a “Lei dos Consórcios”. “Fiz uma pesquisa na internet, inclusive seguindo a recomendação de acessar o site do Banco Central para consultar as empresas autorizadas a prestarem o serviço”, revela.

Thiago conta que montou uma planilha e começou a comparar suas opções. “Liguei para várias empresas, comparei taxas de administração, cobranças de fundo de reserva e também outras opções de financiamento. No fim das contas, pude escolher o consórcio como a opção mais vantajosa para adquirir meu carro”, acrescenta.

Atualmente, Thiago usa o carro que adquiriu com o consórcio para dirigir para um aplicativo de caronas e gerar renda extra. Ao fim do grupo, Thiago ainda recebeu recursos do fundo de reserva do grupo do qual fazia parte. “Quando me perguntam sobre o consórcio, digo para fazer os cálculos e comparar. A diferença é muito grande”, finaliza.

Para conhecer essa história na íntegra, utilize o leitor QR Code do seu celular ou acesse blog.abac.org.br/cases.



Variação no Volume de Veículos Leves Alienados

	Consórcio (Autofinanciamento)	Financiamento	TOTAL	Participação do Consórcio (%)
2011	250.410	5.258.613	5.509.023	4,5%
2012	335.416	5.442.075	5.777.491	5,8%
2013	343.932	4.871.488	5.215.420	6,6%
2014	379.173	4.628.306	5.007.479	7,6%
2015	390.811	3.781.084	4.171.895	9,4%
2016	400.895	3.344.113	3.745.008	10,7%

Fonte: Cetip

dos consórcios na alienação de veículos passou de 4,5% para 10,7%, subindo 6,2 pontos percentuais em seis anos.

Em seis anos, o número de alienações de veículos leves comprados por consórcio cresceu em todas as regiões do país. A região que concentrou o maior volume nesse período foi a Sudeste, com 875,5 mil contratos, o correspondente a 42,2% do total. Na sequência, veio o Nordeste com 452,5 mil, o Sul com 394,3 mil, o Centro-Oeste com 239,3 mil e o Norte com 111,7 mil. Em todo o país, foram realizados 2,1 milhões de contratos ligados ao consórcio.

Dados por estado

Na comparação por estado, o consórcio de veículos leves registrou crescimento nas vendas de novas cotas em 21 dos 26 estados da federação e também no Distrito Federal. O maior índice de expansão nas vendas de novas cotas aconteceu em Alagoas - 26,5% no acumulado de 2016, quando foram comercializadas 7.251 cotas, ante 5.732 em 2015. Na sequência, com base no mesmo período, aparece o Maranhão - com crescimento de 21,8%,

passando de 16.357 para 19.931 novas cotas - e Espírito Santo, cujo crescimento foi de 21,5%, subindo de 13.255 para 16.111. Já em números absolutos, o estado que registrou o maior quantitativo de novas cotas vendidas foi São Paulo, com 324.356 (alta de 15,1%), seguido de Minas Gerais com 111.769 (alta de 4,2%) e Rio de Janeiro com 79.818 (crescimento de 1,3%).

Em participantes ativos, o estado que alcançou maior expansão (10,9%) foi o Maranhão, passando de 51.957 em 2015, para 57.597 em 2016. Na sequência, aparece o Paraná, que apresentou crescimento de 9,1% e alcançou 253.137 participantes, ante 232.025. São Paulo, que concentra 947.444 participantes ativos no consórcio de veículos leves do país, registrou o terceiro maior crescimento em 2016 - esse total foi de 874.073 em 2015.

Já o número de consorciados que foram contemplados em 2016, cresceu mais nos Estados de Alagoas (14,1%), Espírito Santo (10,6%) e Pernambuco (7,4%). Em Alagoas, passou de 2.817 para 3.284, de 2015 para 2016. No mesmo período, as contemplações passaram de 6.702 para 7.410 no Espírito Santo, e de 14.981 para 16.89, em Per-

nambuco. Em números absolutos, a maior quantidade de contemplações ocorreu em São Paulo

(144.063), seguido de Minas Gerais (57.501) e Paraná (43.460).

DADOS POR ESTADO - 2016

UF	COMERCIALIZAÇÃO ⁽¹⁾	CONSORCIADOS ⁽²⁾	CONTEMPLAÇÃO ⁽³⁾
AC	2.959	10.185	1.460
AL	7.251	20.492	3.284
AM	10.956	29.423	3.998
AP	3.799	10.335	1.254
BA	77.973	247.684	39.007
CE	36.519	110.806	16.968
DF	22.170	61.424	11.323
ES	16.111	46.673	7.410
GO	44.245	135.841	22.346
MA	19.931	57.597	8.542
MG	111.769	372.845	57.501
MS	15.451	53.420	7.960
MT	33.814	104.059	17.402
PA	25.425	70.211	9.157
PB	10.829	33.664	4.944
PE	32.364	100.327	16.089
PI	8.639	31.466	4.703
PR	74.817	253.137	43.460
RJ	79.818	227.634	31.169
RN	12.876	40.847	6.727
RO	9.747	32.816	5.141
RR	2.157	5.861	810
RS	58.175	197.766	30.054
SC	37.761	125.156	20.826
SE	7.802	22.821	3.226
SP	324.356	947.444	144.063
TO	8.537	30.065	4.677
BR	1.096.250	3.380.000	523.500

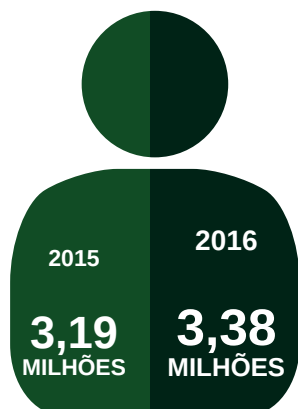
Fonte: ABAC

(1) Cotas vendidas no acumulado de 2016

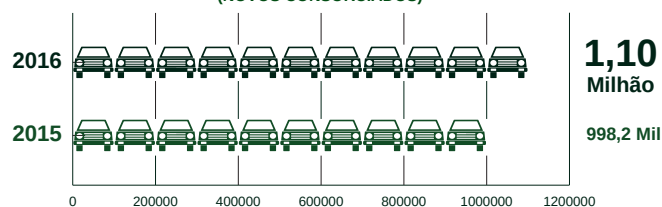
(2) Participantes ativos em dezembro de 2016

(3) Consorciados que tiveram oportunidade de adquirir bens/serviços em 2016

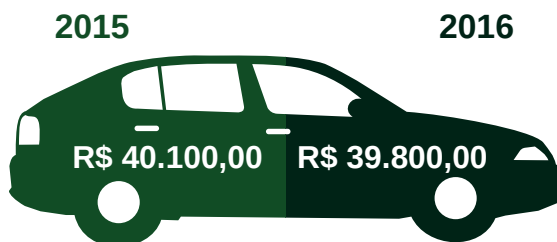
PARTICIPANTES ATIVOS CONSOLIDADOS (CONSORCIADOS)



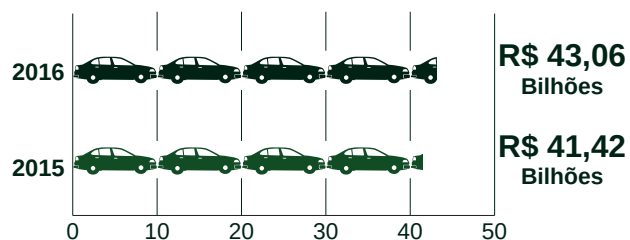
VENDAS DE NOVAS COTAS (NOVOS CONSORCIADOS)



TÍQUETE MÉDIO (VALOR MÉDIO DA COTA NO MÊS)



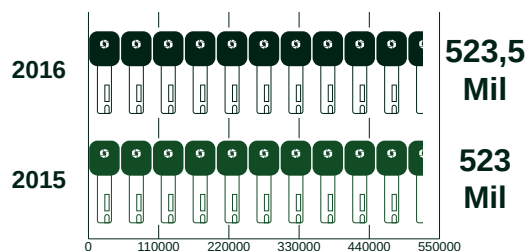
VOLUME DE CRÉDITOS COMERCIALIZADOS



VOLUME DE CRÉDITOS DISPONIBILIZADOS



CONTEMPLAÇÕES (CONSORCIADOS QUE TIVERAM A OPORTUNIDADE DE COMPRAR BENS)



Fonte: ABAC



DISAL QUEM FAZ, CONQUISTA

Sabemos que o mundo é movido por mudanças. Por isso, a Disal mudou a sua marca para estar cada vez ainda mais próximos das mudanças dos seus clientes. Afinal, mais do que consórcios, oferecemos novos estilos de vidas.

E é esse compromisso que nos faz crescer sempre mais. Em 2016, mantivemos **a liderança de mercado entre as Administradoras de Consórcio Independentes!**

Há quase 30 anos a inovação faz parte do DNA da Disal Consórcio e tem algo que buscamos sempre: oferecer as melhores condições para a compra do carro 0km ou do seminovo.

Conheça as nossas ofertas:

ACESSE DISALCONSORCIO.COM.BR



DISAL
CONSÓRCIO

**QUEM FAZ,
CONQUISTA.**

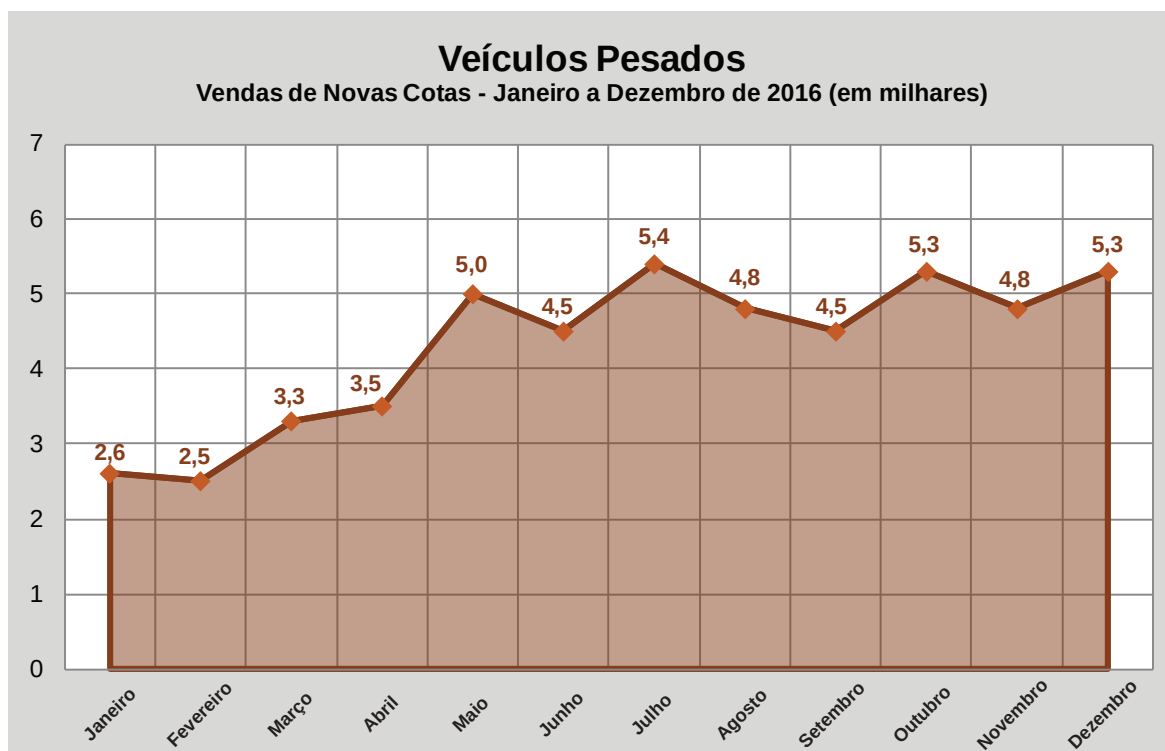
Mais de 280 mil consorciados ativos no segmento de pesados

Assim como nas demais categorias de veículos, o setor de pesados também encerrou 2016 com baixas nas vendas. De acordo com dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), a queda foi de quase 30% nas vendas em relação a 2016. No segmento de consórcio de veículos pesados, embora não tão expressivas, foram registradas baixas em diversos indicadores, com exceção do número de participantes ativos, que registrou estabilidade ao permanecer em 280,5 mil consorciados em dezembro de 2016 – um ano antes, eram 278 mil.

O setor de transportes é diretamente influenciado por praticamente todos os segmentos da economia, refletindo diretamente qualquer queda registrada, avalia o presidente da Associação Nacional dos

Fabricantes de Implementos Rodoviários (ANFIR), Alcides Geraldês Braga. “Qualquer oscilação no desempenho da economia, como a redução do consumo das famílias, por exemplo, afeta diretamente o setor de implementos rodoviários”, destaca.

O consórcio de veículos pesados encerrou 2016 acumulando a venda de 51,1 mil novas cotas, baixa de 6,8% em relação a 2015. “Os resultados desse segmento ainda são bastante satisfatórios, quando relacionados à queda significativa de produtos comercializados, tanto em máquinas agrícolas como caminhões. Apesar da retração na venda de novas cotas, foi o suficiente para repor os encerramentos e as exclusões que ocorreram durante o ano, resultando na manutenção dos participantes ativos. Vale lembrar que no início de 2016 as vendas foram bastante tímidas e subiram de patamar a partir de maio,



Fonte: ABAC

quando se mantiveram até dezembro. Esse é um fator positivo para o segmento”, pontua o presidente Regional Sul I da ABAC, Augusto Giongo Letti.

Outro representante da ABAC, Bruno Martins Correa, que é presidente Regional Sudeste II, também entende que os resultados de 2016 ficaram dentro do esperado. “Este impacto no consórcio foi relativamente baixo comparado ao apresentado pelos fabricantes e revendas de caminhões. O Sistema conseguiu não apenas suportar a retração do mercado, mas ainda manter a curva de estabilidade, dada a visão do empresário que seu investimento não é para este momento, e sim visando uma retomada da economia nacional prevista para os próximos anos”, diz.

A queda nas vendas de novas cotas e a retração de 17,8% em relação a 2015 nos créditos comercializados, que atingiu R\$ 7,10 bilhões, levaram o tíquete médio a cair 8,2%, fechando em R\$ 142,4 mil em dezembro de 2016.

“Os investimentos na renovação ou ampliação de frotas foram impactados no curto prazo tanto pelas restrições de crédito quanto pela própria atividade do setor. Com aumento de custos e uma importante parte da frota ociosa pressionando o preço do frete, a vida do transportador não foi nada fácil nos últimos anos. Contudo, essa frota volta agora, ainda que lentamente, a se movimentar, impulsionada principalmente pelo bom momento do agronegócio e alguns outros setores da indústria”, acrescenta Letti.

No acumulado de 2016, as 30,2 mil contemplações representaram queda de 5,3% em relação a 2015. Na mesma base de comparação, o volume de créditos disponibilizados (R\$ 4,23 bilhões), foi 5,4% menor. “O volume de negócios diminuiu muito, mas não cessou totalmente. O Brasil não deixou de transportar. Nos negócios ocorridos em 2016, o consórcio teve uma importante participação e em muitos casos foi fator decisivo para sua concretização. Os clientes estão olhando com mais carinho para o consórcio, buscando planejamento e estabilidade para seus negócios”, finaliza o presidente Regional Sul I da ABAC.

Dados por estado

Nos dados do segmento de veículos pesados por estado, Paraíba, Alagoas e Amapá se destacaram em 2016 no número de participantes, registrando altas de 17,7%, 8,7% e 8,5%, respectivamente. Em termos absolutos, o maior quantitativo de consorciados desse segmento pode ser encontrado em São Paulo (70.398), Paraná (36.790) e Rio Grande do Sul (30.849).

A venda de novas cotas cresceu mais nos estados do Tocantins (41,5%), Amapá (27,3%) e Piauí (12,5%). No total, os que mais comercializaram co-



“Fomos contemplados por sorteio na 7ª prestação”

“A gente pensava que por sorteio nunca ia sair, mas foi justamente o que aconteceu”. E na história do casal Ronaldo Pereira da Silva e Maria Júlia Ferreira, isso aconteceu duas vezes. No intervalo de 12 meses, o casal que vive em Franca (SP) fez a aquisição de dois consórcios de veículos e foi contemplado por sorteio, nas duas oportunidades.

A primeira aquisição do casal foi uma caminhonete, com o objetivo de atender as necessidades pessoais e de lazer. Porém, o desejo de se tornar o próprio patrão levou Ronaldo a adquirir mais uma cota, dessa vez para comprar um caminhão. “Esse consórcio foi ainda mais rápido, já que fomos contemplados por sorteio quando fizemos o pagamento da sétima prestação”, conta Maria Júlia.

O consórcio foi um aliado que além de viabilizar um sonho, também atendeu uma necessidade. “A gente já conhecia o Sistema de Consórcios, mas só fomos nos aprofundar sobre o tema quando surgiu o interesse de adquirir esses bens. Chegamos a pesquisar em diversas instituições financeiras, mas quando comparamos as taxas de juros, a possibilidade de ser contemplado por sorteio e até mesmo a possibilidade de ser um investimento, acabamos optando pelo consórcio. Sem dúvida, ajudou a realizar o nosso sonho porque não teríamos condições de adquirir esses bens”, explica Maria Júlia.

Para conhecer essa história na íntegra, utilize o leitor QR Code do seu celular ou acesse blog.abac.org.br/cases.



tas do segmento de veículos pesados foram os estados de São Paulo, com 11.834 cotas vendidas, Paraná, com 6.807 e Rio Grande do Sul, que em 2016 ultrapassou Minas Gerais, ao comercializar 5.378 cotas.

Já as contemplações, cresceram principalmen-

te nos estados da região Norte, com o Acre liderando os indicadores: 31,9%. Na sequência estão Tocantins, com 24,4% e Amapá, com 13,7%. Em números absolutos, os estados que mais contemplaram foram São Paulo (7.327), Paraná (4.006) e Rio Grande do Sul (3.529).

DADOS POR ESTADO - 2016

UF	COMERCIALIZAÇÃO ⁽¹⁾	CONSORCIADOS ⁽²⁾	CONTEMPLAÇÃO ⁽³⁾
AC	95	643	76
AL	232	1.128	125
AM	170	1.581	131
AP	87	452	43
BA	2.583	14.104	1.612
CE	689	4.421	452
DF	478	2.910	247
ES	578	2.822	315
GO	2.664	13.398	1.562
MA	1.098	5.355	551
MG	5.060	23.418	2.545
MS	1.261	7.213	743
MT	3.636	21.768	2.528
PA	1.586	6.897	697
PB	261	1.574	215
PE	982	5.310	579
PI	260	1.452	168
PR	6.807	36.790	4.006
RJ	1.013	7.246	630
RN	203	1.144	122
RO	535	3.035	322
RR	43	290	22
RS	5.378	30.849	3.529
SC	2.836	12.924	1.265
SE	209	1.044	106
SP	11.834	70.398	7.327
TO	498	2.333	283
BR	51.075	280.500	30.200

Fonte: ABAC

(1) Cotas vendidas no acumulado de 2016

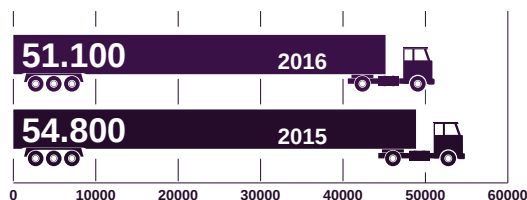
(2) Participantes ativos em dezembro de 2016

(3) Consorciados que tiveram oportunidade de adquirir bens/serviços em 2016

PARTICIPANTES ATIVOS CONSOLIDADOS (CONSORCIADOS)



VENDAS DE NOVAS COTAS (NOVOS CONSORCIADOS)



TÍQUETE MÉDIO (VALOR MÉDIO DA COTA NO MÊS)

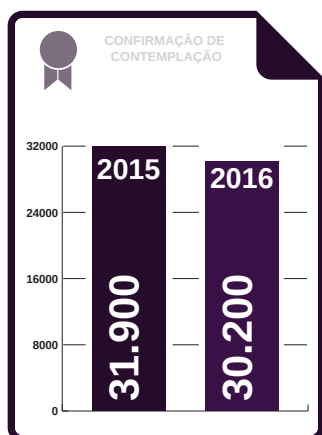


VOLUME DE CRÉDITOS COMERCIALIZADOS



CONTEMPLAÇÕES

(CONSORCIADOS QUE TIVERAM A OPORTUNIDADE DE COMPRAR BENS)



VOLUME DE CRÉDITOS DISPONIBILIZADOS



Fonte: ABAC

Máquinas agrícolas: participantes aumentam 40%

O consórcio vem conquistando cada vez mais espaço no setor agrícola, em que registra crescimento em participantes ativos, aumento dos prazos para pagamento e diminuição das taxas de administração.

Em agosto de 2016, a assessoria econômica da ABAC realizou pesquisa junto às administradoras associadas que atuam no setor de consórcio de máquinas e implementos agrícolas. O levantamento constatou que houve aumento de 40% no número de participantes ativos nos últimos dois anos. Naquele mês, o total ficou em 88 mil consorciados, acima dos 62,9 mil registrados dois anos antes.

Para o presidente Regional Sul I da ABAC, Augusto Giongo Letti, o bom desempenho do consórcio no agronegócio está intimamente ligado ao momento do setor no Brasil. “Observa-se boas safras, trazendo rentabilidade aos produtores. Com a necessidade de melhorar a qualidade e a produtividade das colheitas, os sistemas mecanizados são fundamentais para o sucesso, tanto para pequenos como grandes produtores. Esse fator os leva a investir regularmente em modernização, ampliação e renovação da frota. Neste ambiente, o consórcio se encaixa perfeitamente”, avalia.

Além do interesse dos agricultores e empresários em adquirir equipamentos com mais tecnologia a médio e longo prazo, outro motivo que ajuda a explicar o crescimento do consórcio no setor agrícola é a diminuição gradual das linhas de crédito do BNDES Finame (Financiamento de Máquinas e Equipamentos) desde 2014. “Sem dúvida a possibilidade de iniciar, ampliar ou renovar a sua frota de máquinas de forma acessível e segura, com planejamento, é o que tem levado o agricultor a tomar a decisão de fazer um autofinanciamento voltado para a aquisição de máquinas. Outra vantagem é a flexibilidade de fazer esse investimento acompanhando as safras”, afirma Letti.

O presidente Regional Sudeste II, Bruno Correa Martins, entende que a tendência para o segmento de consórcio de máquinas e implementos agrícolas é acompanhar os resultados do setor do agronegócio a nível nacional. “Este é um pilar fundamental para a recuperação econômica do país. Enquanto

o PIB caiu em 2016, o agronegócio registrou crescimento superior a 2,5%, segundo a Confederação Nacional de Agricultura e Pecuária (CNA), e possui grandes expectativas de continuar crescendo em 2017. Não tenho dúvidas que esse segmento terá enorme representatividade no Sistema de Consórcios nos próximos anos, acompanhando essa evolução”, destaca.

De acordo com o levantamento da ABAC, o crédito médio totalizou R\$ 222,4 mil, variando, em sua maioria, de R\$ 73,5 mil a R\$ 618,9 mil. Os 88 mil participantes ativos representaram em julho 31,6% dos participantes de veículos pesados, categoria à qual esse setor pertence.

“O produtor rural busca opções que se adequem ao seu fluxo de pagamento, principalmente com parcelas baixas para não comprometer sua renda/faturamento até a safra. O Sistema de Consórcios vem trabalhando nesse segmento reforçando a importância do planejamento financeiro, estimulando o produtor rural a se programar, de acordo com sua condição financeira e cronograma, para ampliar ou renovar sua frota. O Sistema é democrático e isonômico, ou seja, desde a produção familiar até as grandes empresas do segmento podem participar com as mesmas chances, taxas e condições tornando extremamente participativo, isso é fantástico”, celebra Bruno Martins Correa.

A pesquisa da ABAC constatou ainda que os prazos nos grupos desse segmento aumentaram, variando de 100 a 150 meses, com média de 118 meses, enquanto em agosto de 2015, o prazo mínimo identificado foi de 60 meses, com média de 104 meses. Ainda, a taxa de administração mensal alcançada em agosto de 2016 ficou em 0,11%, abaixo da taxa de 0,125% registrada em agosto de 2015.

Utilização dos créditos

O modo como os consorciados contemplados utilizaram os créditos foi outro item identificado pela pesquisa da ABAC. Aquisição de implementos agrícolas e rodoviários alcançaram 37,3%, enquanto os tratores de roda e esteira, bem como as retroescavadeiras, ficaram com 27,3%, já as colheitadeiras foram adquiridas por 22,6% e os cultivadores moto-

rizados por 12,8%.

Tanto a mono como a policultura representaram boas oportunidades para o consórcio – respondendo por 81,5% dos bens adquiridos nesse segmento. Os 18,5% restantes foram destinados a agropecuária, como gado de corte e leiteiro. De todas as máquinas e equipamentos adquiridos por meio do consórcio, 58,1% foram destinados a plantio de grãos (soja, milho, arroz). O plantio de cana de açúcar respondeu por 12,3% dos equipamentos; café por 4,8%; frutas por 3,4%; serviços gerais por 1,7%; e uso florestal por 1,2%.

Consórcio de Máquinas Agrícolas (Agosto de 2016)



Prazo Médio - 118 Meses

Prazo máximo: 150 meses - Prazo mínimo: 100 meses



Taxa de Administração Média

0,11% ao mês



Crédito Médio: R\$ 222,4 Mil

Crédito mais praticados de R\$ 73,5 Mil A R\$ 618,9 Mil



Participantes Ativos

88 Mil - 31,5% do total de veículos pesados

Fonte: ABAC



“Com o consórcio, expandi minha empresa”

A Litwin Transportes, que atua no ramo de transporte frigorífico no Rio Grande do Sul, já possui quase 25 anos de história. Porém, foi em 2013 que o consórcio passou a ser uma ferramenta para os planos de investimento da empresa. “Naquele ano, tive a oportunidade de adquirir um caminhão, mas não queria fazer um financiamento tradicional. Foi a própria pessoa que estava negociando comigo que me sugeriu fazer um consórcio”, conta Valdir Litwin, proprietário da transportadora.

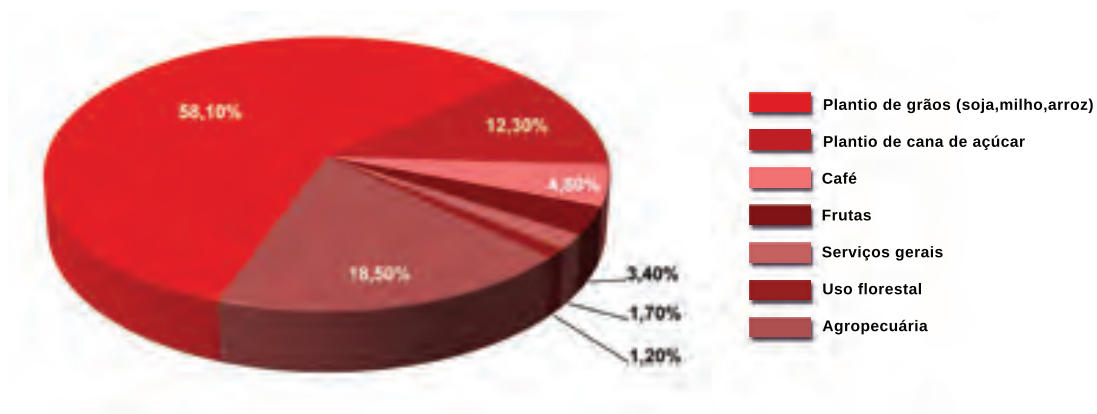
O consórcio oferece uma série de vantagens para empresas que chamaram a atenção de Valdir, como a possibilidade de programar a aquisição de bens e a contratar serviços a médio e longo prazos, sem comprometer o capital de giro e a custos geralmente mais baixos. “Certamente seria mais difícil ter chegado onde chegamos se não fosse o apoio do consórcio”, acrescenta Valdir.

Em 2016, a empresa contava com oito cotas em andamento, sendo que três ainda aguardavam contemplação. Aos bens da empresa, já se somam uma carreta, um trator, uma plantadeira, uma caminhonete e um automóvel, todos adquiridos por meio do consórcio. E a tendência é continuar. “Sempre optava por outras modalidades de financiamento, com juros muito altos, mas quando adquiri a primeira cota vi o quão benéfico o consórcio poderia ser para minha empresa”, finaliza Valdir Litwin.

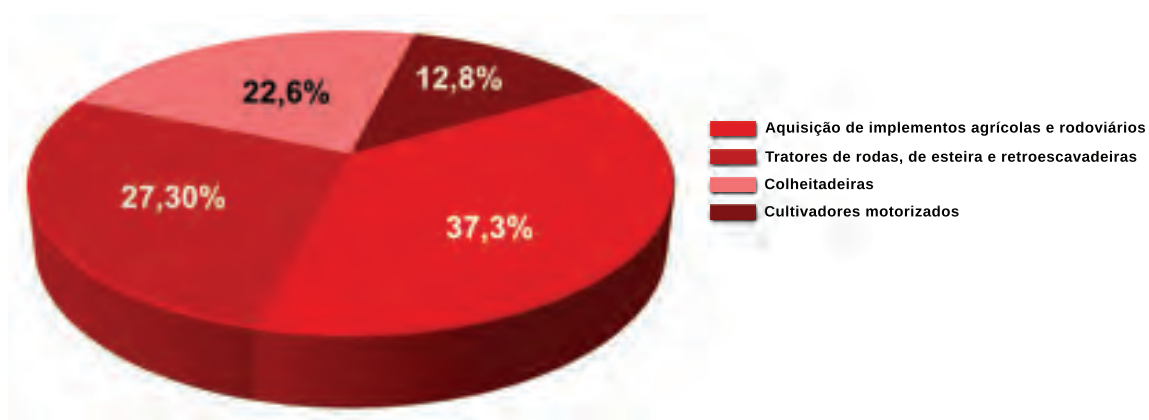
Para conhecer essa história na íntegra, utilize o leitor QR Code do seu celular ou acesse blog.abac.org.br/cases.



DESTINAÇÃO DAS AQUISIÇÕES



UTILIZAÇÃO DOS CRÉDITOS



Fonte: ABAC

ALBERT EINSTEIN



*Insanidade é continuar
fazendo sempre a
mesma coisa e
esperar resultados
diferentes.*

- Albert Einstein

VENHA CONHECER A PROPOSTA
DE TRABALHO DA BR CONSÓRCIOS E
DESCUBRA COMO FAZER DIFERENTE
E TER RESULTADOS SUPERIORES.

VEJA ATRAVÉS DO QR CODE O VÍDEO
DO DIRETOR GERAL DA **BR CONSÓRCIOS**,
RODOLFO MONTOSA.



ABRA UM APLICATIVO QUE LEIA O QR CODE
E APOINTE A CÂMERA DO SEU CELULAR
PARA A IMAGEM AO LADO.

O QUE VOCÊ ESTÁ ESPERANDO?
VENHA CONHECER NOSSO MODELO DE NEGÓCIO.

NOVOSNEGOCIOS@BRCONSORCIOS.COM | 33 3377.7565

**CONSÓRCIOS**
UM NOVO JEITO DE SE CONECTAR AO MERCADO

Ano difícil para os consórcios de motocicletas

O consórcio de motocicletas enfrentou muitos desafios em 2016 em função da crise econômica. Assim como a indústria de duas rodas no país, que teve seu quinto ano consecutivo de queda nas vendas, esse segmento do consórcio registrou quedas em todos os seus indicadores.

As vendas de cotas sofreram oscilações de janeiro a dezembro, mas mesmo assim totalizaram 875,6 mil cotas vendidas - o segundo maior número do Sistema. Março foi o mês de melhor desempenho, com 82 mil cotas vendidas. O acumulado do ano foi 18,2% menor que 2015, quando foram contabilizadas 1,07 milhão de adesões. Foi o quarto ano consecutivo de queda nas vendas desse segmento.

O conselheiro da ABAC Ricardo Tomoyose, explica que as administradoras precisaram se reinventar para superar as dificuldades. "A recessão que estamos vivenciando impactou no comportamento de consumo dos brasileiros e muitos postergaram a aquisição ou troca de seus veículos. Diante dos desafios, as Administradoras tiveram que se ajustar buscando alternativas para aumentar a eficiência de processos, elevar a capacitação de sua força de vendas, promover ações

de divulgação e, principalmente, fortalecer o relacionamento com os atuais consorciados", revela.

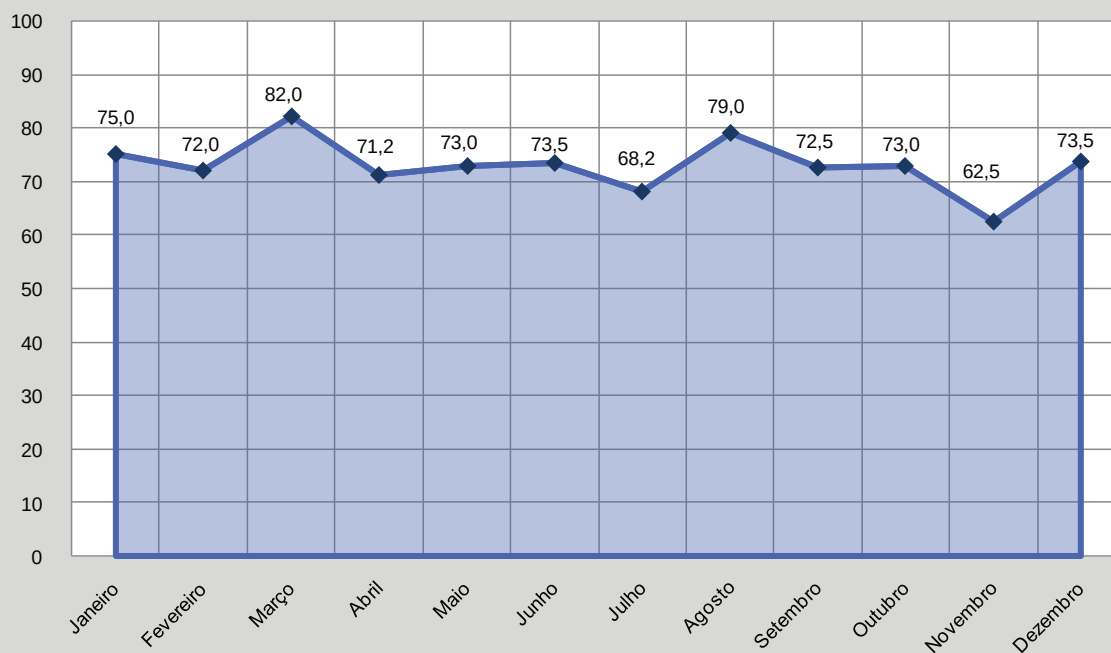
A indústria de motocicletas foi uma das que mais sofreu os efeitos da crise. Foram vendidas no varejo (emplacamentos) 899.793 motos em 2016, ante 1.224.597 de 2015 - queda de 26,5%, segundo a Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares (Abraciclo). O total de motocicletas fabricadas no ano alcançou o menor patamar desde 2002, sendo produzidas 887.653 motocicletas, 29,7% a menos do que o registrado em 2015 (1.262.708).

Segundo o presidente da Abraciclo, Marcos Fermanian, o mercado de motocicletas espelhou a crise político-econômica brasileira. "A queda refletiu o comportamento retraído do consumidor diante da escalada da inflação, altas taxas de juros, aumento do desemprego e forte seletividade das instituições financeiras na concessão de financiamentos", explica.

Consórcio gera negócios

O presidente da Abraciclo destaca que, em 2016, aproximadamente um terço das vendas de motocicle-

Vendas de Novas Cotas em 2016 (em milhares)



Fonte: ABAC

tas ocorreram via consórcio, mais um terço via CDC (Crédito Direto ao Consumidor) e o outro terço à vista. E esclarece: "Num período de redução da oferta de crédito aos consumidores, que na grande maioria pertencem às classes socioeconômicas C, D e E, o Sistema de Consórcios é uma ótima alternativa para a compra da motocicleta de forma parcelada, e, além disso, os consorciados sentem menos o impacto da elevação das taxas de juros, que caracterizam as vendas financiadas. O consórcio é, e sempre foi, um vigoroso e eficaz parceiro dos negócios com motocicletas no Brasil".

O conselheiro da ABAC reforça a importância do segmento. "O Sistema de Consórcios sempre foi um sólido alicerce para o mercado de duas rodas, se mantendo como principal modalidade de pagamento, responsável por 36% das vendas de motos no período. Isso reforça que a carteira de consorciados é fundamental para manutenção das operações e toda cadeia de negócios do segmento de motocicletas", explica Tomoyose.

Em função da queda nas vendas de novas cotas, o total de créditos comercializados caiu 35,4% em 2016 em relação ao ano anterior, ficando em 6,8 bilhões. O tíquete médio da cota em dezembro ficou estável - R\$ 7,9 mil.

O total de contemplações retraiu 16,6% em 2016, passando de 765 mil consorciados contemplados para 637,9 mil, mas o segmento continua na liderança do Sistema de Consórcios nesse indicador, seguido por veículos leves. O volume de créditos disponibilizados - que movimentaram o mercado de motocicletas no país, contribuindo para o enfrentamento da crise - foi de R\$ 6,69 bilhões, 16,6% a menos que em 2015.

O número de participantes ativos no consórcio de motocicletas caiu 13,4% em relação ao ano anterior, ficando em 2,46 milhões. Esse é o segundo maior do Sistema, atrás de veículos leves, que em 2015 atingiu a liderança com 3,38 milhões de consorciados.

Dados estaduais

Os únicos estados a apresentarem crescimento nas vendas em relação a 2015 foram Alagoas (3%) e Rio Grande do Norte (2,9%), que venderam 23.883 e 17.471 respectivamente. Os estados que registraram maior queda foram Goiás (-29,4%, passando de 32.270 para 22.774), Tocantins (-27,9%, de 26.540 para 19.146) e Rio Grande do Sul (-27,5%, de 25.186 para 18.262). O estado que mais vendeu cotas de consórcios de motocicletas em 2016 foi o Pará: 96.267 adesões.

Todos os estados brasileiros registraram queda no total de participantes ativos em relação ao ano anterior. A maior taxa negativa foi no Ceará (-20%, passando de 212.589 para 170.177 consorciados), seguido de Goiás (-18,2%, de 89.431 para 73.138) e Mato Grosso do Sul (-17,5%, de 48.685 para 40.015). O estado com



"Nunca pensei que consórcio poderia ser tão rápido"

Se locomover de forma prática e ágil é um diferencial na rotina de Danielly Rodrigues, de Vitória (ES), que acumula entre suas funções a de vendedora de semi joias. "A gente precisa ir até o cliente e prestar um atendimento personalizado. Como são produtos que chamam a atenção, inclusive de pessoas mal-intencionadas, é inviável me locomover através do transporte público e táxi representaria um custo muito alto. Como naquele momento um carro estava além das possibilidades, decidi comprar uma moto", explica.

A escolha do consórcio para viabilização da meta acabou acontecendo de forma natural. "Desde pequena via meus amigos e parentes falando que haviam adquirido bens através do consórcio, mas só fui pesquisar sobre o assunto depois que tive a necessidade de financiar a aquisição da moto. Agora entendo perfeitamente o que eles diziam com relação a praticidade, facilidade de pagamento e também pelos custos, que realmente são mais baixos do que outras opções disponíveis no mercado", lembra Danielly.

A autônoma diz que não tinha pressa para ser sorteada na moto porque ainda estava fazendo as aulas para tirar a habilitação, então encarou o consórcio como uma forma de juntar dinheiro. Mas Danielly não contava com a sorte: "No terceiro pagamento fui surpreendida com uma ligação da empresa avisando que meu nome havia sido sorteado. Nunca pensei que poderia ser tão rápido!".

Para conhecer essa história na íntegra, utilize o leitor QR Code do seu celular ou acesse blog.abac.org.br/cases.



maior número de participantes nesse segmento também é o Pará, com 250.074 consorciado.

Em contemplações, todos os estados apresentaram retração em comparação com 2015. Os estados com as maiores variações foram Amazonas (-24%), Mato grosso (-22,8%) e Paraíba (-22,3%). A menor variação foi registrada em Santa Catarina (-1,1%). Os estados que mais contemplaram foram Pará e São Paulo.

Perspectivas para 2017

Segundo Fermanian, as primeiras projeções do setor para 2017, ainda são cautelosas, mais direcionadas à busca da estabilidade do mercado. “A ex-

pectativa é uma elevação de 2,5% na produção, chegando a 910 mil unidades, e manutenção das vendas no varejo em torno de 890 mil unidades. A exceção fica para a exportação, que pode crescer 57% sobre o volume total de 2016 e atingir 93 mil motocicletas, impulsionada principalmente pela Argentina, destino de 65% das motos anualmente vendidas pelo Brasil”, aponta.

Para Tomoyose, o segmento de consórcio de motocicletas já demonstra sinais de reação em 2017. “Primeiro pela necessidade de um transporte rápido, versátil e de baixa manutenção que a moto proporciona. Segundo pelos benefícios da modalidade consórcio, como: consumo consciente, planejamento, segurança e economia”, enumera.

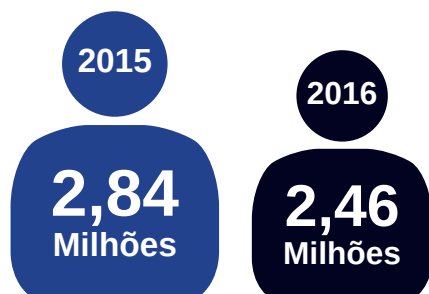
DADOS POR ESTADO - 2016

UF	COMERCIALIZAÇÃO ⁽¹⁾	CONSORCIADOS ⁽²⁾	CONTEMPLAÇÃO ⁽³⁾
AC	6.722	20.873	4.348
AL	23.883	50.599	13.674
AM	21.327	42.925	11.330
AP	4.763	9.006	2.391
BA	71.904	198.801	47.177
CE	58.362	170.177	46.608
DF	3.881	10.109	2.654
ES	15.970	40.282	10.709
GO	22.774	73.138	19.112
MA	68.534	197.184	49.720
MG	60.595	180.261	47.851
MS	13.185	40.015	9.856
MT	45.720	116.390	31.219
PA	96.267	250.074	65.759
PB	31.572	79.011	24.133
PE	43.688	120.075	30.212
PI	45.436	113.239	33.873
PR	31.157	101.596	26.039
RJ	26.462	72.974	18.530
RN	17.471	44.340	10.136
RO	23.376	75.687	18.403
RR	3.798	8.427	2.056
RS	18.262	85.920	18.670
SC	11.788	38.449	9.167
SE	11.640	28.573	7.982
SP	77.867	240.830	62.093
TO	19.146	51.045	14.172
BR	875.550	2.460.000	637.875

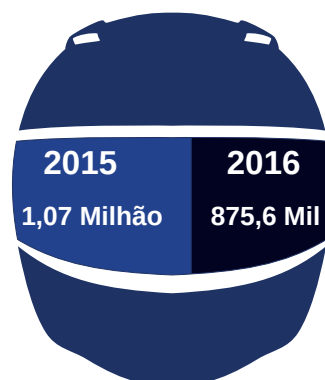
Fonte: ABAC

- (1) Cotas vendidas no acumulado de 2016
 (2) Participantes ativos em dezembro de 2016
 (3) Consorciados que tiveram oportunidade de adquirir bens/serviços em 2016

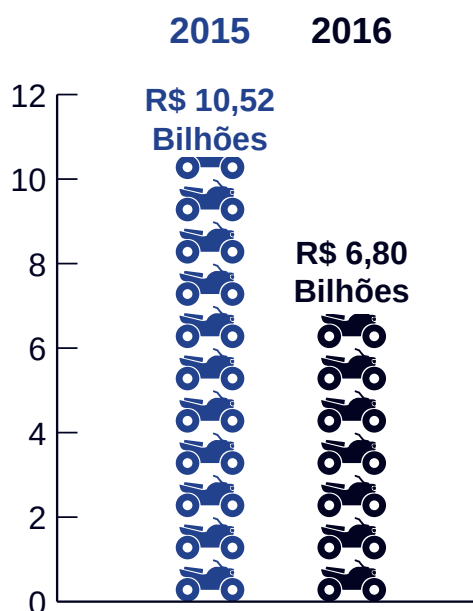
PARTICIPANTES ATIVOS CONSOLIDADOS (CONSORCIADOS)



VENDAS DE NOVAS COTAS (NOVOS CONSORCIADOS)



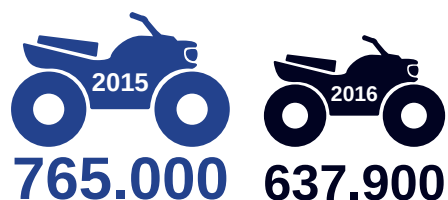
VOLUME DE CRÉDITOS COMERCIALIZADOS



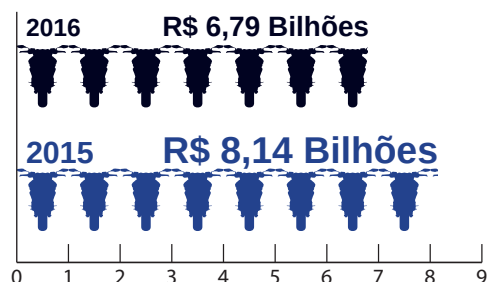
TÍQUETE MÉDIO (VALOR MÉDIO DA COTA EM DEZEMBRO)



CONTEMPLAÇÕES (CONSORCIADOS QUE TIVERAM A OPORTUNIDADE DE COMPRAR BENS)



VOLUME DE CRÉDITOS DISPONIBILIZADOS



Fonte: ABAC

Consórcio amplia participação no financiamento imobiliário

Em meio a um cenário de escassez de crédito e fuga de recursos da poupança, o segmento do consórcio de imóveis fechou 2016 ampliando sua participação nos financiamentos do mercado imobiliário.

Para se ter noção da dimensão da crise enfrentada pelo setor imobiliário, basta comparar o quantitativo de unidades vendidas em 2014, quando foram financiados mais de 530 mil imóveis, com os dados de 2016, que fechou em 200 mil unidades – queda de 41,5% no volume de imóveis financiados pelo chamado Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE). Como grande parte dos recursos para o financiamento provém do saldo das cadernetas de poupança, o setor foi impactado a partir do momento em que elas passaram a apresentar perdas líquidas. Entre 2015 e 2016, a fuga de recursos da poupança atingiu R\$ 81 bilhões.

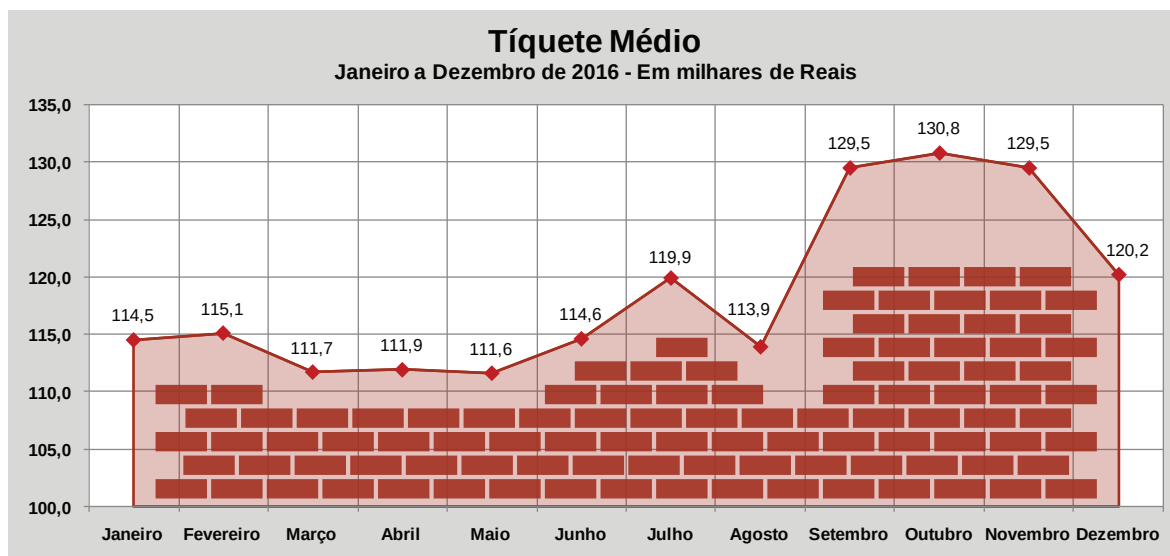
Segundo o presidente Regional Norte e Centro-Oeste da ABAC, Alexandre Luís dos Santos, o desempenho é reflexo econômico do que o país enfrentou em 2016, marcado pelo cenário de desemprego, inflação e restrição ao crédito. “O mercado imobiliário sofreu pela confiança dos consumidores em se comprometerem com operações mais longas, como é o caso de imóveis. Nessas circunstâncias, muitos consumidores reprimem suas demandas, o que é compreensível pelo momento, mas essa demanda será retomada

com horizonte mais positivo a partir de 2017”, avalia.

No total de unidades financiadas em 2016 pelo SBPE, a participação do consórcio de imóveis ficou em 26,82%, segundo levantamento realizado pela assessoria econômica da ABAC. Trata-se de uma elevação de cinco pontos percentuais em relação ao alcançado em 2015 (16%). O presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), José Carlos Martins, resalta a importância de existirem mecanismos como o consórcio para aquisição da casa própria. “Num país como o Brasil, em que ainda é desafiador o déficit habitacional, quanto mais mecanismos garantirem o acesso do cidadão ao sonho da moradia digna e a melhoria da sua condição de habitação, melhor. Hoje temos várias opções de crédito imobiliário funcionando plenamente, o que não impede a expansão de ferramentas como o consórcio. Entretanto, é importante que este segmento siga bem regulamentado para que cumpra seu potencial”, destaca.

Consórcio de imóveis em 2016

Os resultados obtidos pelo consórcio de imóveis em 2016 foram melhores que os do mercado imobiliário em geral, inclusive com alguns indicadores apresentando crescimento ou estabilidade. É o caso do



Fonte: ABAC

tíquete médio, que em dezembro de 2016 fechou em R\$ 120,2 mil, alta de 6,3% em relação ao alcançado em dezembro de 2015. Isso é um indicativo de que os consorciados demonstraram interesse na aquisição de imóveis de maior valor, apesar do momento recessivo. Na variação dos valores dos tíquetes médios mensais em 2016, os mais altos foram alcançados no último quadrimestre do ano.

A alta do tíquete médio do segmento de imóveis sugere que o consumidor está aumentando sua confiança no consórcio e se planejando para adquirir imóveis de maior valor no futuro. “Reforça o posicionamento de um consumidor que passou a ter o consórcio como uma solução que expressa total confiança. É essa alternativa que suprirá a demanda e que nesse momento vem sendo colocada como uma reserva, que irá fomentar o mercado numa retomada de crescimento”, pondera Alexandre Luís dos Santos.

No acumulado dos 12 meses de 2016, o Sistema de Consórcios registrou 71,3 mil contemplações e R\$ 7,08 bilhões em créditos concedidos. Esses indicadores apresentaram estabilidade em relação a 2015, com resultados ligeiramente superiores. No mesmo período, as vendas de novas cotas e o volume de créditos comercializados fecharam em 225,2 mil e R\$ 26,72 bilhões, quedas de 10,4% e 7,5%, respectivamente. Já os 792,7 mil participantes ativos em dezembro, representam pequena queda de 1,5% sob o total alcançado em dezembro de 2015.

Utilização dos créditos

A ABAC realiza semestralmente junto às administradoras associadas uma pesquisa que busca identificar como os consorciados contemplados estão utilizando seus créditos. Dados do último levantamento, realizado em outubro de 2016, mostraram que a casa própria continuou sendo o bem mais adquirido pelo consórcio de imóveis, mas os participantes aproveitaram a liberdade de escolha oferecida por esse segmento para adquirir os mais variados tipos de imóveis - veja gráficos na página 40.

Foram identificadas diversas aquisições diferenciadas através do consórcio de imóveis, como garagens e grandes terrenos para construção de condomínios verticais e horizontais, além de uma casa contêiner. Houve ainda utilização do crédito para quitação de financiamento.

Apesar das peculiaridades (que representam 1,7% dos créditos utilizados), o grande destaque continuou sendo os imóveis residenciais, que responderam por 71,1% dos usos. A segunda finalidade mais comum do consórcio de imóveis foi reforma e construção, com 10,9%, praticamente empatada com a compra de terrenos, que ficou com 10,8%. Ainda, 3,5% dos consorciados adquiriram imóveis comerciais, 1,7% compraram casas de veraneio e 0,3% dos consorciados adquiriram imóveis na planta.



“Consórcio é um bom negócio”

Há 10 anos, investir em imóveis era apenas um sonho para o contador Paulo Gavioli, de Curitiba (PR). Para isso, ele precisava formar capital e acabou tendo no consórcio o caminho ideal para alcançar esse objetivo. “Eu tinha a intenção, mas não dispunha de todos os recursos. Até que um consultor me mostrou diversas opções disponíveis e percebi que o consórcio seria a forma mais conveniente de formar o capital para fazer esse investimento. Gostei da brincadeira e não parei mais”, disse.

Imóveis são o 2º investimento preferido do brasileiro, perdendo apenas para a poupança, de acordo com pesquisa divulgada em março de 2016 pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL). No caso de Paulo Gavioli, isso só se tornou possível através do consórcio. “Tem me dado retorno e muitas pessoas me procuram para perguntar. A grande maioria acaba comprando porque a gente recomenda. Se você não é imediatista e não está precisando com urgência, faça o consórcio. Quem sabe com um pouco de sorte não é contemplado no começo?”, cogita o contador.

A recomendação de Paulo Gavioli para investir em imóveis, tendo o consórcio como facilitador, é válida tanto para quem tem o mesmo perfil de investidor, quanto para quem ainda não tem o hábito de poupar. “Vejo que é um bom negócio mesmo para as pessoas que não são disciplinadas. Quando você cria esse compromisso, fica muito favorável para quem tem dificuldade em ter um autocontrole”, finaliza.

Para conhecer essa história na íntegra, utilize o leitor QR Code do seu celular ou acesse blog.abac.org.br/cases.



Do total pesquisado, 87,1% eram compostos de pessoas físicas e 12,9% de pessoas jurídicas. Foi apurado ainda que 3% dos contemplados adquiriram um segundo imóvel. “É possível notar que há pessoas utilizando o consórcio como alternativa para complementar a aposentadoria, uma opção que possibilita um futuro melhor, paralelamente à previdência pública ou privada. A chamada aposentadoria imobiliária possibilita crescer rendimentos pessoais com tranquilidade e segurança na terceira idade”, explica o presidente executivo da ABAC, Paulo Rossi.

FGTS no consórcio de imóveis

Ofertar lance, complementar a carta de crédito, amortizar ou liquidar parte do saldo devedor e reduzir parte do valor das prestações por um período de até 12 meses. Essas são algumas possibilidades que o consorciado tem para utilizar seu saldo do FGTS para aquisição de imóveis residenciais. Em 2016, o

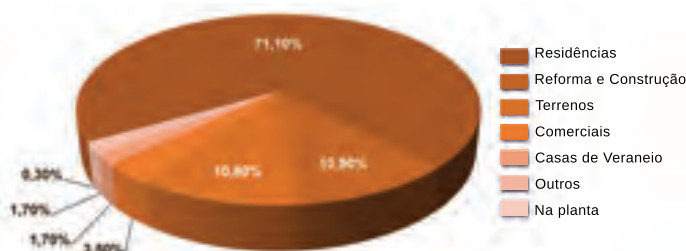
uso parcial ou total dos saldos das contas do FGTS no consórcio de imóveis chegou a R\$ 118,9 milhões, beneficiando 3.148 consorciados. “O uso do saldo do FGTS é mais uma opção que o trabalhador passa a ter para adquirir o imóvel desejado. As ações possíveis com os recursos do fundo trazem mais alternativas ao cliente que prefere planejar a compra do bem”, ressalta Alexandre Luís dos Santos.

Dados por Estados

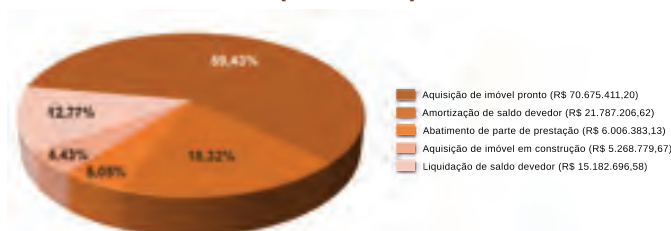
Tomando como base os imóveis financiados pelo SBPE, a assessoria econômica da ABAC calcula a potencial participação do consórcio nas vendas em todo o Brasil. Esse indicador considera o número de contemplações e o número de unidades financiadas, sendo chamado potencial porque o consorciado tem a possibilidade de utilizar o crédito em outro período, ainda que já tenha sido contemplado.

Comparando as regiões, as maiores participações

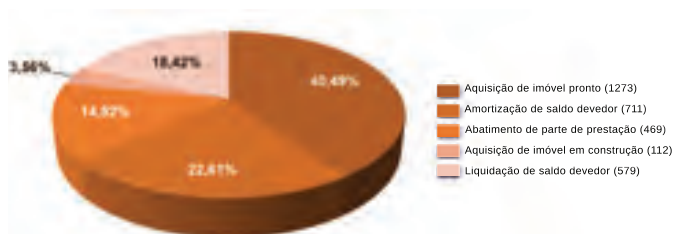
UTILIZAÇÃO DOS CRÉDITOS NO CONSÓRCIO DE IMÓVEIS (OUTUBRO DE 2016)



USO DO FGTS NO CONSÓRCIO DE IMÓVEIS (VALORES)



USO DO FGTS NO CONSÓRCIO DE IMÓVEIS (QUANTIDADE)



Fonte: ABAC

do consórcio foram registradas no Sul e no Sudeste – 33,52% e 27,34%, respectivamente. As demais regiões, Centro Oeste (21,08%), Norte (18,43%) e Nordeste (18,08%), registraram médias abaixo da nacional. Entre os estados, destaques para Paraná (41,53%), Rio Grande do Sul (30,38%) e São Paulo (28,79%).

Os estados de São Paulo, Rio Grande do Sul e Paraná são os grandes destaques do consórcio de imóveis. Entre os participantes ativos, São Paulo lidera com 321.408 consorciados, seguido por Paraná, com 102.852, e Rio Grande do Sul, com 84.155. Proporcionalmente, os maiores crescimentos em participantes ativos no segmento de imóveis ocorreram em Pernambuco (5%), Rio Grande do Sul (4,9%)

e Paraná (3,3%).

Na análise das vendas de novas cotas, as maiores expansões foram registradas em Tocantins (14,9%), Roraima (12,7%) e Sergipe (6,8%). No quantitativo, os estados com maior comercialização de cotas do segmento de imóveis foram São Paulo, com 91.990 cotas vendidas, Paraná, com 24.822, e Rio Grande do Sul, onde foram vendidas 22.797 cotas.

Já os estados em que mais ocorreram contemplações também foram São Paulo (30.124), Paraná (9.086) e Rio Grande do Sul (7.281). Proporcionalmente, o número de contemplados cresceu mais em Amapá, registrando expansão de 86,2%, Tocantins, que ficou em 65,8%, e Roraima, com 52,6%.

DADOS POR ESTADO - 2016

UF	COMERCIALIZAÇÃO ⁽¹⁾	CONSORCIADOS ⁽²⁾	CONTEMPLAÇÃO ⁽³⁾
AC	142	567	44
AL	685	1.952	132
AM	1.099	4.012	281
AP	267	547	70
BA	8.163	25.013	2.225
CE	3.227	12.451	1.400
DF	3.110	16.771	1.233
ES	2.593	9.361	746
GO	5.726	20.233	1.768
MA	1.262	3.922	240
MG	17.465	54.068	4.756
MS	1.541	8.334	681
MT	2.912	11.616	944
PA	2.885	6.800	473
PB	1.007	3.755	336
PE	4.109	11.506	971
PI	489	1.917	108
PR	24.822	102.852	9.086
RJ	13.559	40.553	3.770
RN	969	3.056	326
RO	603	2.334	241
RR	170	545	68
RS	22.797	84.155	7.281
SC	11.806	40.246	3.674
SE	942	2.824	176
SP	91.990	321.408	30.124
TO	856	1.900	185
BR	225.200	792.700	71.340

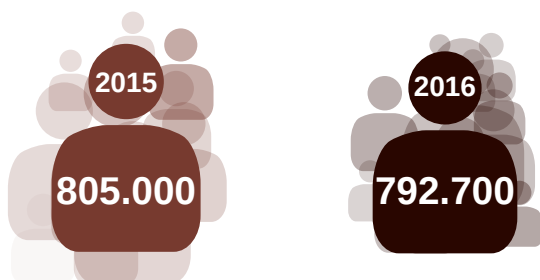
Fonte: ABAC

(1) Cotas vendidas no acumulado de 2016

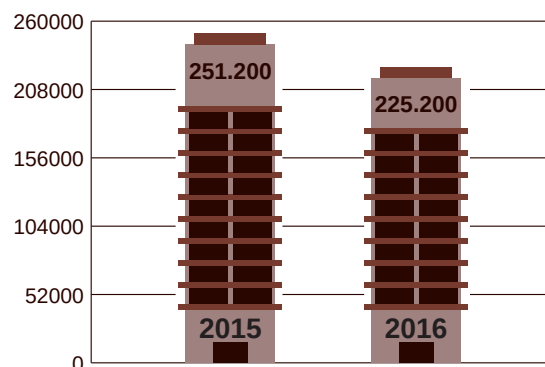
(2) Participantes ativos em dezembro de 2016

(3) Consorciados que tiveram oportunidade de adquirir bens/serviços em 2016

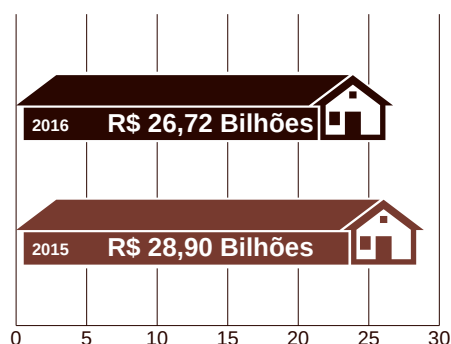
PARTICIPANTES ATIVOS CONSOLIDADOS (CONSORCIADOS)



VENDAS DE NOVAS COTAS (NOVOS CONSORCIADOS)



VOLUME DE CRÉDITOS COMERCIALIZADOS

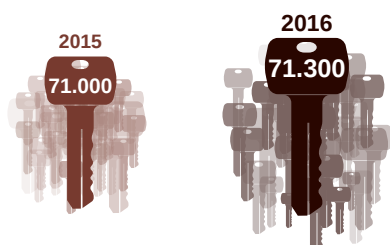


TÍQUETE MÉDIO (VALOR MÉDIO DA COTA EM DEZEMBRO)

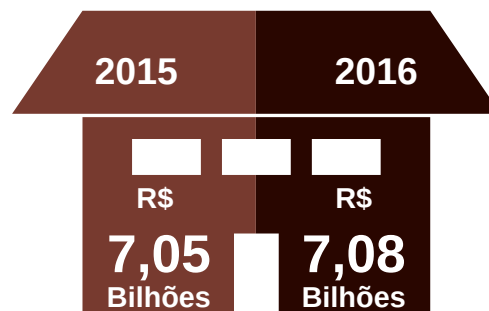


CONTEMPLAÇÕES

(CONSORCIADOS QUE TIVERAM A OPORTUNIDADE DE COMPRAR BENS)



VOLUME DE CRÉDITOS DISPONIBILIZADOS



Fonte: ABAC

Motocicleta, automóvel ou imóvel?

Moto,
carro
ou casa?

Não importa como você sonha.
O que importa é que realizamos
todos os seus sonhos.

Taxas competitivas, atendimento diferenciado e garantia de quase quatro décadas de operação. Estes são alguns dos fatores que fazem da Multimarcas um dos melhores consórcios do Brasil. Matriz em Belo Horizonte e representações em várias cidades do país.



Honda CRF 230 - R\$ 13.290,00
em 80 vezes de R\$ 207,65



Pálio Fire 1.0 Flex 4 P - R\$ 32.620,00
em 80 vezes de R\$ 509,67



Imóvel - R\$ 224.957,53
em 180 vezes de R\$ 1.896,65

Multimarcas
CONSÓRCIOS

www.multimarcasconsorcios.com.br
Ouvidoria: 0800 722 1666 | Geral: 31 3036 1666



o seu consórcio multibrasileiro

Vendas de consórcios de eletroeletrônicos crescem mais de 15%

O consórcio de eletroeletrônicos e outros bens móveis fechou o ano com um importante resultado: aumento de 15,6% nas vendas de novas cotas em relação a 2015, revertendo retrações que já ocorriam há mais de 10 anos. Com isso, esse segmento do consórcio mostra sua relevância e aponta perspectivas para a indústria desse setor, que vem sofrendo as consequências da crise.

"A indústria de eletroeletrônicos viveu um ano crítico", analisa Lourival Kiçula, presidente da Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos (ELETROS). "Calculamos que as encomendas de refrigeradores, lavadoras automáticas e fogões recuaram 10,5% entre 2015 e 2016. As vendas somaram 12,9 milhões de unidades no ano passado, o menor nível desde 2010. Para o produto televisores, o ano de 2016 foi 11% menor que 2015. Com referência aos produtos eletroportáteis (batedeiras, liquidificadores, secadores, ventiladores, entre outros), o ano de 2016 teve uma queda de 10% em relação a 2015", explica.

O consórcio aquece o mercado ao disponibilizar créditos aos consorciados para a compra de produtos. Em 2016, ao todo 7,86 mil consorciados tiveram a oportunidade de adquirir bens, embora 10,9% a

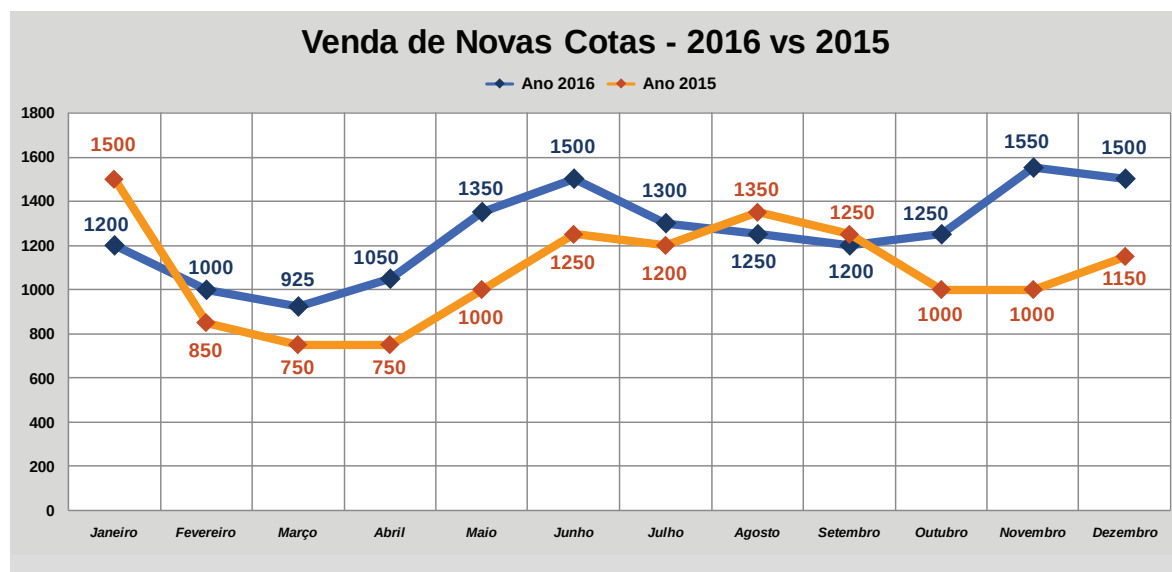
menos que no ano anterior, quando foram 8,81 mil. A queda nas contemplações refletiu em baixa de 10,8% no total de créditos concedidos, que mesmo assim chegaram a R\$ 41,98 milhões. "A venda de consórcio é fundamental para ajudar a incrementar as vendas de eletroeletrônicos", afirma Kiçula.

Além de 40,5% dos consorciados desse segmento terem adquirido eletrodomésticos e 25,4%, eletroeletrônicos, conforme identificou pesquisa da ABAC realizada em junho de 2016, outros 34,1% adquiriram móveis.

Vendas reverterem tendência de queda

A recuperação das vendas desse segmento reverteu uma longa sequência de quedas. Para se ter uma ideia, em 2005 (ano em que foram encerradas as atividades da maior administradora atuante nesse segmento na época, a Sharp), foram vendidas 332,3 mil cotas de consórcio de eletroeletrônicos, pouco menos que o consórcio de veículos leves, que registrou 383,7 mil adesões naquele ano. Em 2016, enquanto eletroeletrônicos registrou a menor venda de todo o Sistema, veículos leves alcançou a maior: 1,1 milhão.

O consórcio de eletroeletrônicos e outros bens



Fonte: ABAC

móveis já foi o principal do Sistema. No início dos anos 80, a instalação da indústria de eletroeletrônicos no Brasil impulsionou a formação de grupos de consórcio nesse segmento, que tinham como desejo de consumo o videocassete, aparelho recém-chegado ao país e privilégio de poucos.

A linha marrom (videocassetes e televisores) foi seguida pela formação de grupos de consórcios para a aquisição da linha branca (fogões e geladeiras), também instituídos nesse período. Esses bens eram produzidos em larga escala e necessitavam ser escoados, mas a maior parte dos consumidores não tinha condições de adquiri-los, devido ao seu alto custo. Como não havia linhas de financiamento, o consórcio tornou-se a solução encontrada.

Hoje o cenário é outro. A facilidade de acesso ao crédito somada aos preços mais baixos dos produtos, permitem ao consumidor muito mais acesso a esses bens. Porém, com a crise pesando no bolso, o brasileiro viu no consórcio uma alternativa para continuar comprando. “Temos que levar em consideração que os consumidores estão mais disciplinados quanto às suas finanças e isso também impactou esse segmento do consórcio”, explica o conselheiro da ABAC, Aparecido Benedito dos Santos.

Para Aparecido, o aumento nas vendas mostra que ainda há oportunidades para o segmento. “Temos muitas pessoas no país que nunca participaram de um grupo, e este é um segmento que todos podem experimentar, até pelos valores mais acessíveis de suas parcelas. Quantas pessoas não saem de lojas ou de pesquisas em sites na internet frustradas por não conseguirem comprar aquele produto do sonho? Através do consórcio elas podem”, diz.

O conselheiro explica ainda a importância do consórcio de eletroeletrônicos para as empresas: “Este segmento vem agregar - e muito - no dia a dia ao fidelizar o cliente, principalmente para empresas que possuem suas próprias lojas de varejo ou parcerias. Com o consórcio, o local onde o consumidor adquiriu a cota é um forte candidato para ele negociar a compra do bem”.

Com o aumento nas vendas de consórcio de eletroeletrônicos e outros bens móveis, esse segmento registrou alta de 7,9% no total de créditos comercializados, que ficou em R\$ 69,41 milhões em 2016. O tíquete médio em dezembro foi de R\$ 4,7 mil, montante 2,1% menor que os R\$ 4,8 mil de 2015.

Consórcio de eletroeletrônicos no Brasil

Mais uma vez, em 2016, o estado da federação que registrou o maior número de adesões foi o Rio Grande do Sul, com 3.772 novos consorciados, apesar da queda de 14% em relação a 2015. São Paulo vem na sequência, com 3.274 cotas vendidas, mas com crescimento de 24,3% em relação ao ano anterior. Logo



“Enxerguei uma oportunidade e fiz consórcio”

A autônoma Alessandra Teixeira Pereira, do pequeno município de Paraibuna (SP), com apenas 18 mil habitantes, precisava aumentar a renda da família e fez um consórcio para alcançar seu objetivo: comprar um carrinho de pipoca.

Assim como 56% dos empreendedores que estão criando ou já criaram uma empresa, segundo pesquisa GEM – Global Entrepreneurship Monitor 2015, Alessandra identificou uma oportunidade antes de fazer o investimento: “Como em Paraibuna ninguém vendia pipoca na rua, enxerguei uma oportunidade e decidi que iria comprar um carrinho. Sempre que tem festa de bairro ou algum evento, a gente leva ele para lá”, conta Alessandra.

Alessandra entrou num grupo de consórcio de eletroeletrônicos e outros bens móveis em fevereiro de 2016 e já no final de março foi contemplada por meio de lance. “Sem o consórcio, seria muito mais complicado fazer essa aquisição. Em loja, tudo só pode ser comprado com cartão de crédito ou cheque, fica difícil. No consórcio, dei a entrada no grupo, ofereci um pequeno lance que acabou me contemplando e agora pago uma mensalidade que cabe dentro do meu orçamento”, explica.

Segundo Alessandra, sua família já possui um histórico de realização de objetivos e aquisição de bens pelo consórcio e por isso a escolha por esta forma de autofinanciamento aconteceu de forma natural. “O próximo item que será adquirido, da mesma forma, vai ser uma Smart TV. Em Paraibuna, tenho falado do consórcio para todo mundo”, conclui.

Para conhecer essa história na íntegra, utilize o leitor QR Code do seu celular ou acesse blog.abac.org.br/cases.



depois vem Santa Catarina, com 1.914 adesões.

Nas contemplações, o estado com melhor desempenho foi também o Rio Grande do Sul, com 2.920 contemplações, apesar da queda de 32,2% neste indicador. O estado com maior variação positiva em relação a 2015 foi o Ceará, que subiu 121%.

Rio Grande do Sul, São Paulo e Santa Catarina também lideraram em número de participantes ativos:

8.913, 4.571 e 4.189, respectivamente. A melhor variação positiva dos consorciados nesse segmento aconteceu no Rio grande do Norte (164%), que subiu de 98 para 208 consorciados em dezembro, e a pior foi no Rio Grande do Sul, que caiu 35,1%. O total de participantes ativos do consórcio de eletroeletrônicos registrou queda de 6,1% em 2016, fechando o ano com 27,5 mil consorciados, contra 29,3 mil em 2015.

DADOS POR ESTADO - 2016

UF	COMERCIALIZAÇÃO ⁽¹⁾	CONSORCIADOS ⁽²⁾	CONTEMPLAÇÃO ⁽³⁾
AC	68	150	24
AL	115	124	34
AM	52	104	29
AP	7	21	9
BA	628	737	289
CE	233	264	93
DF	86	217	74
ES	17	63	10
GO	197	325	109
MA	52	132	47
MG	1.213	2.019	543
MS	319	614	144
MT	579	1.158	295
PA	140	268	52
PB	105	136	29
PE	186	213	59
PI	66	99	47
PR	1.015	1.499	393
RJ	198	334	89
RN	161	208	41
RO	444	871	209
RR	6	18	8
RS	3.772	8.913	2.920
SC	1.914	4.189	931
SE	214	213	133
SP	3.274	4.571	1.222
TO	14	39	18
BR	15.075	27.500	7.850

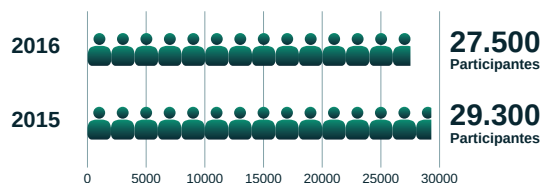
Fonte: ABAC

(1) Cotas vendidas no acumulado de 2016

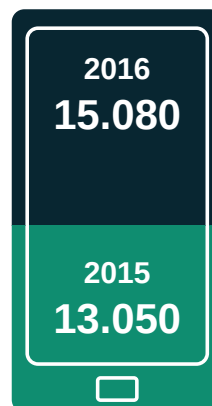
(2) Participantes ativos em dezembro de 2016

(3) Consorciados que tiveram oportunidade de adquirir bens/serviços em 2016

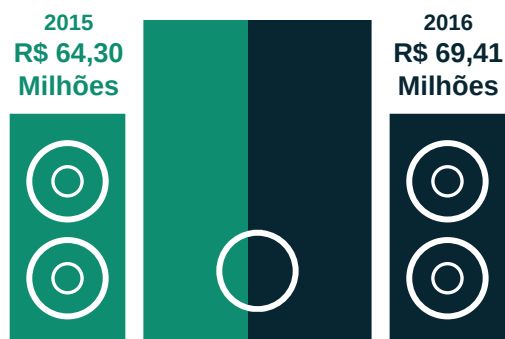
PARTICIPANTES ATIVOS CONSOLIDADOS (CONSORCIADOS)



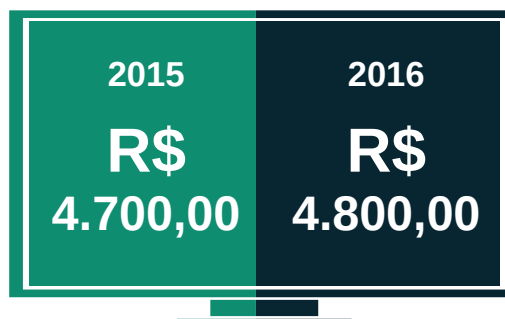
VENDAS DE NOVAS COTAS (NOVOS CONSORCIADOS)



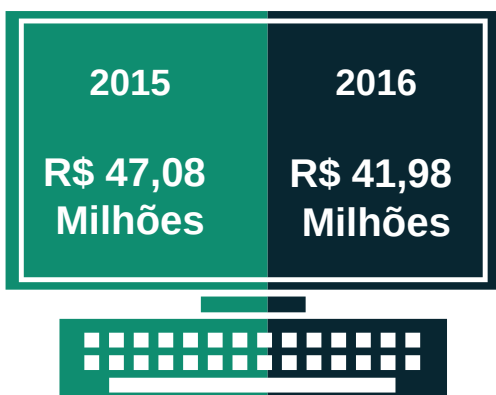
VOLUME DE CRÉDITOS COMERCIALIZADOS



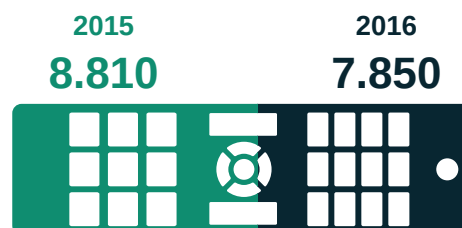
TÍQUETE MÉDIO (VALOR MÉDIO DA COTA EM DEZEMBRO)



VOLUME DE CRÉDITOS DISPONIBILIZADOS



CONTEMPLAÇÕES (CONSORCIADOS QUE TIVERAM A OPORTUNIDADE DE COMPRAR BENS)



Fonte: ABAC

Consórcio de serviços registra altas de até 80%

Os números comprovam: 2016 foi o ano do consórcio de serviços. Mesmo em meio à crise econômica enfrentada pelo país, esse segmento registrou altas de até 80% em todos os seus indicadores em relação a 2015. Seja em vendas de novas cotas, créditos comercializados, participantes ativos, tíquete médio, contemplações ou créditos disponibilizados, o consórcio de serviços mostrou sua força durante todo o ano.

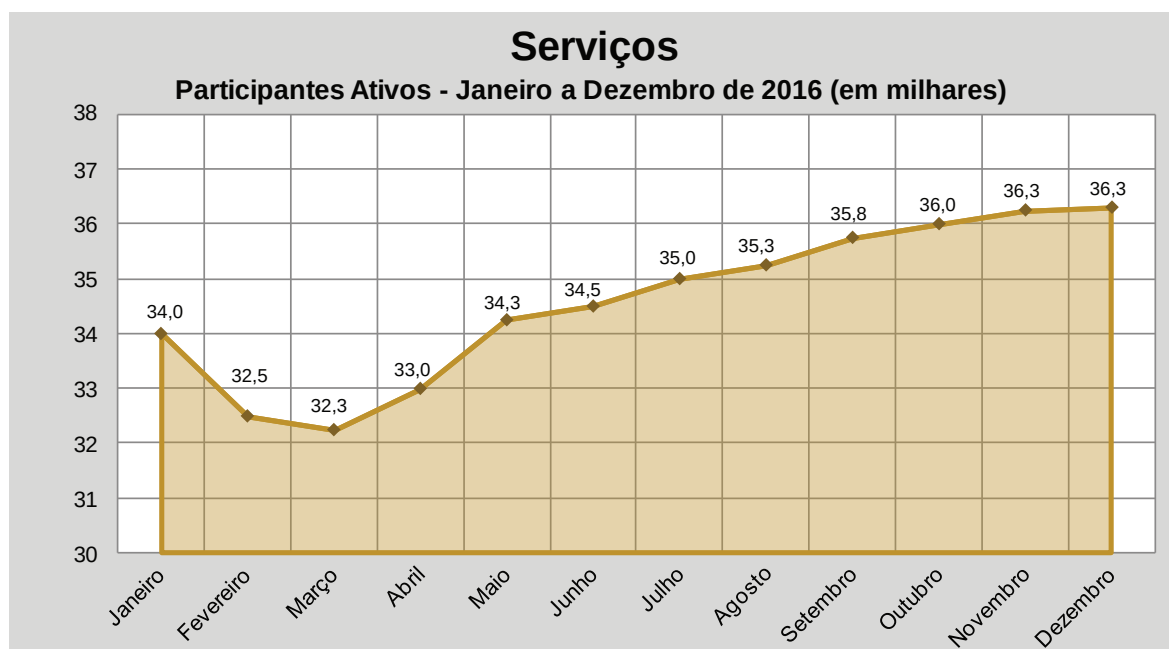
“O consórcio de serviços tem surpreendido a todos que acompanham o Sistema de Consórcios, pois seu crescimento tem ficado acima das mais otimistas expectativas”, afirma o Presidente Regional Sul II da ABAC, José Roberto Luppi.

A soma dos créditos comercializados no segmento de serviços de janeiro a dezembro de 2016 foi de R\$ 114,47 milhões, 80% a mais que no mesmo período de 2015. Foi registrada alta de 53,6% nas vendas de novas cotas, que passou de 11.200 para 17.200. Com isso, o

tíquete médio de dezembro foi de R\$ 6,7 mil, 21,8% maior que no ano anterior.

O total de consorciados ativos no consórcio de serviços foi 10,7% maior no ano passado, saltando de 32,8 mil para 36,3 mil. Apesar do declínio registrado no primeiro trimestre, a partir de abril pode ser observado crescimento contínuo.

O total de 11,04 mil consorciados que foram contemplados e puderam utilizar seu crédito para a contratação dos mais diversos serviços foi 26,9% maior que em 2015. O volume de créditos disponibilizados foi de R\$ 61,48 milhões, sendo 26,9% a mais que os R\$ 48,45 milhões oferecidos de janeiro a dezembro do ano anterior. De acordo com pesquisa realizada pela ABAC, em agosto de 2016, nesse segmento o prazo médio dos grupos é de 36 meses, a taxa média de administração é de 0,48% ao mês, cerca de 73% dos consorciados são homens e 3,6% são pessoas jurídicas.



Fonte: ABAC

Amplitude e jovialidade

Para Luppi, o que mais justifica a boa performance do consórcio de serviços é a amplitude de necessidades que o produto pode atender. “Ele é tão amplo quanto a palavra serviços, ou seja, toda gama de serviços pode ser atendida pelo produto”.

O levantamento da ABAC de agosto identificou que 63,1% dos consorciados contemplados neste segmento contrataram serviços residenciais, enquanto 17% investiram em saúde e estética, como cirurgias plásticas. Também foi identificada utilização em festas e eventos (6,4%), reparação de veículos (2,2%), turismo (1,9%), serviços odontológicos (1,8%), educacionais (1,1%), oftalmológicos (0,2%) e outros (6,3%).

No item “outros”, os créditos foram destinados a serviços variados, como advocatícios, aração de solo, assessorias diversas, aulas particulares, consertos em geral, curso de autoescola, curso de piloto, desenvolvimento de sistemas, estofamento, fotografia, informática, instalações, locação de veículos, mecânica, montagens, mudanças, pintura de veículo, segurança, treinamentos, terraplanagem, dentre muitos outros, visto que o consorciado pode escolher o serviço que desejar após a contemplação.

O presidente regional lembra ainda que o consórcio de serviços é o “caçula” do Sistema. Embora tenha como embrião os grupos referenciados em bilhetes de passagens aéreas, constituídos em 1993, foi em 2009, com a Lei dos Consórcios, que esse segmento foi regulamentado, passando a possibilitar a contratação de qualquer tipo de serviço. “Como é o segmento mais novo, é natural que apresente constante alta nos indicadores. Conforme o público alvo experimenta o produto e consegue concretizar seus objetivos, divulga seus benefícios para outras pessoas, que começam a experimentá-lo”, explica.

Por fim, Luppi ressaltava a forte recompra pelo mesmo consorciado, por poder ser aplicado para satisfação das mais diversas necessidades. “Resumindo, a jovialidade associada a uma positiva e crescente curva de conhecimento do produto tem feito com que o crescimento dos indicadores dos grupos de serviços sejam potencializados”, diz.

Ampla adesão no sul do país

De acordo com dados da assessoria econômica da ABAC, a região que concentrou o maior número de cotas vendidas foi a Sul, que totalizou 9.037 adesões. O estado que mais se destacou em todo o país foi o Paraná, com 5.876 novos consorciados, seguido por São Paulo, com 2.377, e Santa Catarina, com 1.743, representando crescimentos de 90,3%, 77,5% e 5%, respectivamente, em relação a 2015. Quase todos os estados apresentaram variação positiva nas vendas, com exceção de Amapá e Alagoas.

O Paraná também liderou no total de participan-



“Sonho de ser piloto é realizado com consórcio”

“Desde pequeno sempre fui fascinado por paraquedismo, aviação e aeromodelismo”. Foi essa paixão que levou Guilherme Delazeri, de Pinhalzinho (SC), a entrar no Sistema de Consórcios para realizar seu grande sonho: se tornar piloto de avião.

Foi no final de 2015 que Guilherme resolveu se matricular em um curso de piloto privado, na cidade vizinha de Chapecó (SC). A formação começa com uma parte teórica, que é seguida por horas de voo, que o aluno faz conforme sua disponibilidade financeira. “Quanto mais rápido finalizar as horas de voo, melhor é a aprendizagem. Por isso, decidi buscar uma forma de financiar o restante do meu curso”, conta.

Foi então que Guilherme encontrou o consórcio. “Percebi o quanto é viável, principalmente porque não tem juros, apenas taxa de administração. Adquiri uma cota de consórcio de serviços, com duração de 36 meses, e, como já dispunha de uma quantia guardada, consegui dar um lance. Para minha surpresa, fui contemplado logo na primeira oferta”, acrescenta.

A experiência bem sucedida com o consórcio tem feito de Guilherme Delazeri um grande incentivador desta modalidade de crédito. “O consórcio é, na verdade, uma poupança, indico para todo mundo e sou prova de que ele ajuda a realizar sonhos”, finaliza.

Para conhecer essa história na íntegra, utilize o leitor QR Code do seu celular ou acesse blog.abac.org.br/cases.



tes ativos, com 13.096 consorciados. Santa Catarina ocupa a segunda posição, com 4.705, e São Paulo a terceira, com 4.028 participantes, ultrapassando o Rio Grande do Sul, que ocupava essa posição em 2015 mas apresentou variação negativa de 35,1%.

No total de contemplações, a região Sul dominou, contemplando 6.999 pessoas nesse segmento. O Rio Grande do Sul, embora tenha sido o terceiro estado que mais contemplou, apresentou queda de 20,2% em relação a 2015, enquanto o Paraná (o primeiro), cresceu 52,6%.

Os resultados do consórcio de serviços apontam o grande potencial de desenvolvimento desse segmento, que ainda pode funcionar como um excelente cartão de visita para os produtos mais maduros do Sistema de Consórcios, como acredita o presidente regional. “Com o consórcios de serviços, o Sistema oferece cobertura a todas as necessidades de planejamento e construção de patrimônio que uma família necessita. É o Sistema de Consórcios cuidando da saúde e da educação financeira do brasileiro”, conclui.

DADOS POR ESTADO - 2016

UF	COMERCIALIZAÇÃO ⁽¹⁾	CONSORCIADOS ⁽²⁾	CONTEMPLAÇÃO ⁽³⁾
AC	32	65	9
AL	16	19	10
AM	28	65	14
AP	6	11	4
BA	266	402	116
CE	111	145	49
DF	226	424	128
ES	126	186	43
GO	533	775	219
MA	124	180	54
MG	1.477	2.281	694
MS	429	1.347	446
MT	838	1.965	552
PA	208	305	67
PB	44	91	28
PE	213	314	57
PI	37	51	21
PR	5.876	13.096	4.597
RJ	270	398	85
RN	344	768	115
RO	279	507	173
RR	12	14	3
RS	1.417	3.847	1.169
SC	1.743	4.705	1.232
SE	51	60	11
SP	2.377	4.028	1.051
TO	115	248	87
BR	17.200	36.300	11.035

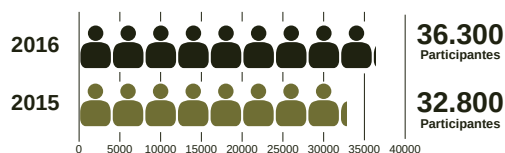
Fonte: ABAC

(1) Cotas vendidas no acumulado de 2016

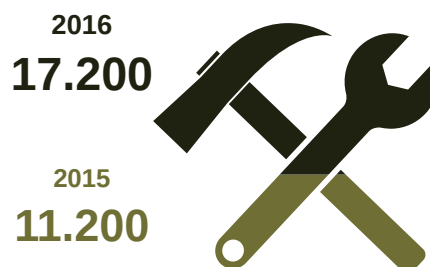
(2) Participantes ativos em dezembro de 2016

(3) Consorciados que tiveram oportunidade de adquirir bens/serviços em 2016

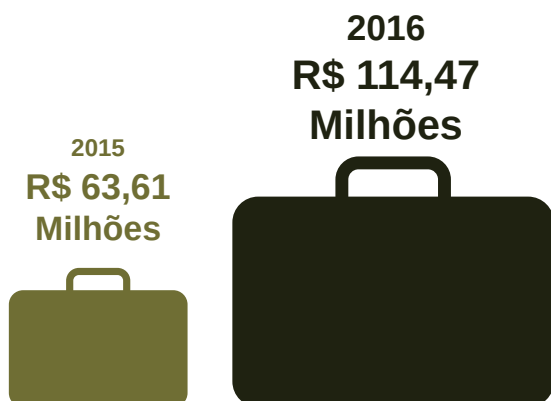
PARTICIPANTES ATIVOS CONSOLIDADOS (CONSORCIADOS)



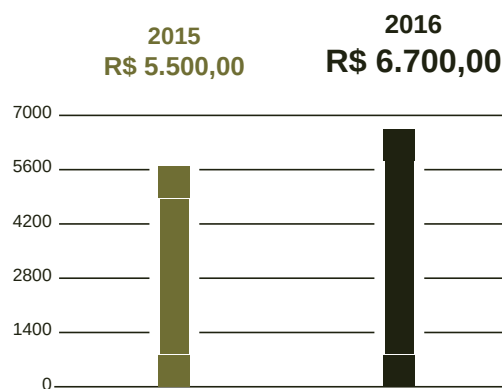
VENDAS DE NOVAS COTAS (NOVOS CONSORCIADOS)



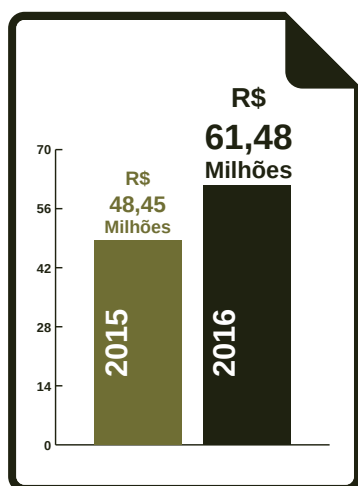
VOLUME DE CRÉDITOS COMERCIALIZADOS



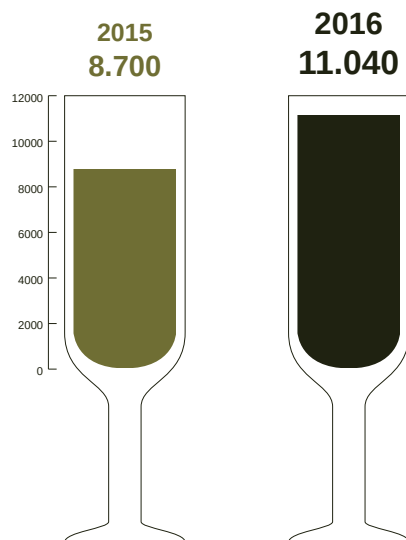
TÍQUETE MÉDIO (VALOR MÉDIO DA COTA EM DEZEMBRO)



VOLUME DE CRÉDITOS DISPONIBILIZADOS



CONTEMPLAÇÕES (CONSORCIADOS QUE TIVERAM A OPORTUNIDADE DE COMPRAR BENS)



Fonte: ABAC



A campanha 2016/2017 da ABAC

Em novembro de 2016, a ABAC lançou mais uma campanha institucional: “Consórcio, compra colaborativa”. Totalmente digital, a iniciativa mostrou ao público que o consórcio é uma forma colaborativa de adquirir bens e serviços, seguindo o rumo da economia mundial.

A economia colaborativa não é um conceito novo, como explicou Rachel Botsman, autora do livro *O Que É Meu É Seu - Como o Consumo Colaborativo Vai Mudar o Nosso Mundo*, durante a conferência TEDxSydney. “Nascemos e fomos criados para compartilhar e cooperar. E temos feito isso por milhares de anos, seja quando caçamos em grupo, ou cultivamos em cooperativas, antes do surgimento desse enorme sistema de consumo exacerbado”, disse. Rachel explicou que graças às facilidades da era digital estamos “longe do século 20, definido pelo consumo exacerbado, em direção ao século 21, definido pelo consumo cooperativo, mudando de uma cultura do ‘eu’, para uma cultura do ‘nós’”.

Embora o consórcio tenha seus mais de 50 anos de existência, a modalidade nunca esteve tão atual. “Podemos dizer que economia colaborativa é a união de pessoas com interesses e necessidades comuns, compartilhando bens, serviços e recursos em uma atitude sustentável. Assim é o consórcio: pessoas com o mesmo objetivo reunidas em grupos e compartilhando recursos para que todos possam atingir seu propósito”, explica o presidente executivo da ABAC, Paulo Roberto Rossi.

Mais de 7 milhões de pessoas alcançadas

A campanha da ABAC abordou os benefícios do consórcio e seus diversos segmentos: carro, moto, caminhão, máquinas agrícolas, imóveis, eletroeletrônicos e serviços. Com mídia programática, os anúncios eram exibidas a públicos específicos, com base nos seus assuntos de interesse.

As mais de 8,6 milhões de exibições dos anúncios atingiram quase 4 milhões de pessoas. Foram contabilizados 5.648 cliques para a landing page da campanha, localizada no Blog da ABAC, onde o usuário

teve acesso não apenas às informações da campanha, como a todo o conteúdo desse canal.

A campanha ainda contou com um vídeo-animação explicando o consórcio e seu conceito de compra colaborativa, que foi veiculado no Youtube e alcançou mais de 1 milhão de pessoas com os investimentos. Somando-se às ações da campanha, também está o Facebook. Os posts dedicados à essa rede alcançaram mais de 2,1 milhões de pessoas e geraram 142 mil engajamentos (curtidas, compartilhamentos e comentários).

Até março de 2017, ou seja, em quase 4 meses no ar, a campanha 2016/2017 da ABAC levou o consórcio a mais de 7 milhões de pessoas, com 14,8 milhões de impactos e 844,5 mil cliques, interações e visualizações. E ela não para por aí: ela segue por meio de uma parceria com o portal Infomoney, com patrocínio a um canal dedicado exclusivamente ao consórcio.





Do tamanho do Brasil.

Do tamanho das melhores expectativas dos brasileiros!



CONSÓRCIO
CANOPUS

SUAS CONQUISTAS COMEÇAM AQUI!

Consórcio Canopus, há mais de 17 anos facilitando
o acesso às suas maiores conquistas.

AUTOMÓVEIS • IMÓVEIS • CAMINHÕES • MOTOS • AERONAVES • SERVIÇOS

www.consorcioanopus.com.br

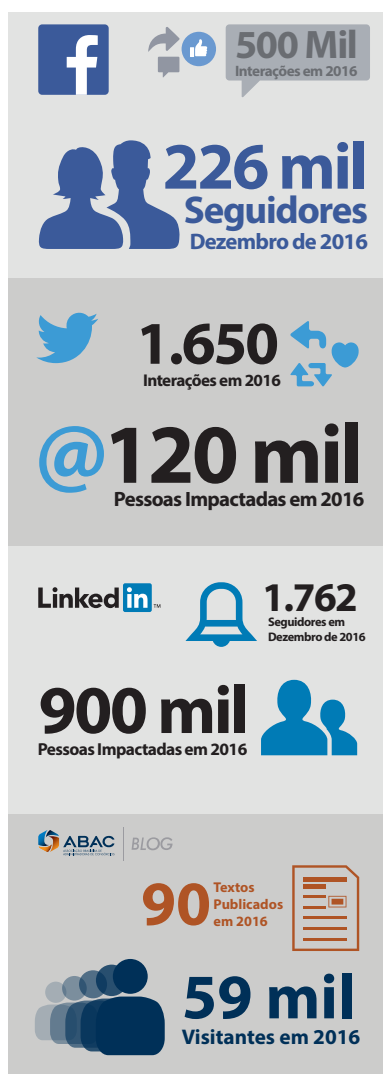
Mais de 10 milhões de pessoas impactadas pelas redes sociais da ABAC

Dentre as diversas contribuições da ABAC para o fortalecimento do Sistema de Consórcios, está a divulgação e a popularização da modalidade em todo o Brasil. A entidade se empenha para mostrar aos brasileiros que com essa modalidade é possível adquirir os mais variados bens e serviços, e que a palavra de ordem é planejamento. Só por meio das redes sociais, a ABAC impactou mais de 10 milhões de pessoas em 2016.

A principal rede em que a ABAC atua é o Facebook, onde são postadas diversas informações de interesse do consumidor, como esclarecimentos sobre o funcionamento do consórcio, dados do setor, dicas de educação financeira, dentre outros. A entidade finalizou o ano com quase 226 mil seguidores, crescimento de 34% em relação a dezembro de 2015.

Em 2016, as postagens da ABAC no Facebook impactaram mais de 9 milhões de pessoas, registrando um aumento de 415,92% em relação a 2015 (com base na média desses períodos). A taxa de engajamento (total de pessoas que curtiram, comentaram e compartilharam posts da página dividido pelo número de pessoas que curtem a página) também registrou crescimento impressionante: 406,25% (com base na média desses períodos).

Os assuntos que geraram os melhores resultados no Facebook da entidade mostraram a diversidade de produtos e serviços que podem ser conquistados por meio do consórcio, além de orientações sobre regras, esclarecendo ao consumidor como funciona a modalidade.



Outra rede de grande importância para a entidade é o LinkedIn, por onde a ABAC se comunica com profissionais não apenas do Sistema de Consórcios como de vários outros setores. Em dezembro de 2016, a página contava com 1.762 seguidores, aumento de 276,49% em relação a dezembro do ano anterior (com base na média desses períodos). Mais de 900 mil pessoas foram impactadas pelos posts dessa página, cujos assuntos de maior interesse foram vagas disponíveis no Sistema de Consórcios, dicas de gestão e números do setor.

Já no Twitter, a ABAC impactou 120 mil pessoas, 199,10% a mais que em 2015 (com base na média desses períodos). A entidade também manteve, em 2016, sua página no Google Plus, contribuindo para o acesso à informação.

Blog da ABAC

Um canal que se destacou em 2016 foi o Blog da ABAC, que recebeu mais de 59 mil usuários de janeiro a dezembro de 2016, 639,23% a mais que no mesmo período de 2015. Foram usuários qualificados que buscaram informações seguras e de credibilidade. Os assinantes do blog recebem notificação por e-mail a cada novo post, cujo tema varia entre cinco categorias: "Consórcio de A a Z", "Educação Financeira", "Dicas da ABAC", "Drops de Mercado" e "Cases".

Os acessos ao blog por meio de busca orgânica cresceram 1.387,42% em 2016, atingindo pico de 6.056 buscas não pagas em dezembro. Os acessos ao blog pelas redes sociais também cresceram 323,33% no ano passado (com base na média desses períodos).

IMAGINE ONDE VOCÊ QUER CHEGAR. NOSSAS SOLUÇÕES TE LEVAM ATÉ LÁ.

Para estar sempre a frente em um mercado que vive uma competitividade sem precedentes, é fundamental ter ao lado um parceiro estratégico.

Por isso, conte com a NEWCON, líder no mercado de softwares para gestão de grupos de consórcios, que desenvolve com profundo conhecimento soluções inovadoras para que as Administradoras explorem todo o seu potencial.

O ERP Newcon 4 foi desenvolvido para automatizar e integrar os dados, processos e controles das Administradoras e de seus Grupos. Também os softwares SAG para validar as informações enviadas ao Banco Central, Financeiro, Contábil, Controle Patrimonial, e as inovadoras Plataformas E-commerce e Mobile Venda Digital, estão em seu avançado portfólio.

Os diferenciais da NEWCON são o alto desempenho, funcionalidade, eficiente estrutura de suporte e a flexibilidade para se integrar aos processos já existentes no ambiente do cliente.

Presente em 4 países, atendendo mais de 80 empresas e gerenciando 3 milhões de cotas ativas, a NEWCON é a parceira certa para sua Administradora de Consórcios evoluir e crescer sempre mais.

Antecipe o futuro! Conheça as soluções NEWCON para Administradoras de Consórcios.



New
CON
software

14 3404-3700
RUA UBIRAJARAS, 211
CENTRO - TUPÃ/SP

11 2348-4180
AV. PAULISTA, 1636
CJ. 1704 - BELA VISTA
SÃO PAULO/SP

www.newconsoftware.com.br

Anuário do Sistema de Consórcios

Ano 2016/2017

Abril de 2017

Conselho Editorial: Paulo Roberto Rossi, Maristela Aparecida Cordeiro, Monique Mansur Valinho **Colaboração:** Raphael de Jesus Galante **Jornalista Responsável:** Thiago Lourenço - TEM Comunicação & Conteúdo - MTB/ES 3071 **Projeto e Produção Gráfica:** André Gutemberg - DNF Comunicação & Propaganda **Assistente de Criação:** Warley Niz - WN Projetos Gráficos **Diretor Comercial:** Gutenberg Soledade - DNF Comunicação & Propaganda - (11) 2281-8134/97732-7042 - www.dnfpropaganda.com.br **Assessoria de Marketing ABAC:** Monique Mansur Valinho - e-mail: marketing@abac.org.br - (11) 3231-5022

Conselho Nacional da ABAC 2017/2019

PRESIDENTE DO CONSELHO NACIONAL

Empresa: RODOBENS ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA.
Nome: VITOR CESAR BONVINO

1º VICE-PRESIDENTE

Empresa: REMAZA ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO LTDA.
Nome: IDEVALDO RUBENS MAMPRIN

2º VICE-PRESIDENTE

Empresa: LUÍZA ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA.
Nome: EDNA MARIA HONORATO

CONSELHEIRO

Empresa: ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO NACIONAL HONDA LTDA.
Nome: RICARDO TOMOYOSE

CONSELHEIRO

Empresa: BRADESCO ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS S/A.
Nome: JOSÉ SERGIO BORDIN

CONSELHEIRO

Empresa: ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS NACIONAL GAZIN LTDA.
Nome: APARECIDO BENEDITO DOS SANTOS

PRESIDENTE REGIONAL SUDESTE I (SP)

Empresa: DISAL ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA.
Nome: LUCIANA GASPON PRECARO

PRESIDENTE REGIONAL SUDESTE II (MG/RJ/ES)

Empresa: MINASMAQUINAS ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA.
Nome: BRUNO CORREA MARTINS

PRESIDENTE REGIONAL SUL I (RS/SC)

Empresa: RANDON ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA.
Nome: AUGUSTO GIONGO LETTI

PRESIDENTE REGIONAL SUL II (PR)

Empresa: BR CONSÓRCIOS ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA.
Nome: JOSÉ ROBERTO LUPPI

PRESIDENTE REGIONAL NORTE/CENTRO-OESTE (AC/AM/RR/AP/PA/RO/TO/MT/MS/GO/DF)

Empresa: BB Administradora DE CONSÓRCIOS S/A.
Nome: ALEXANDRE LUÍS DOS SANTOS

PRESIDENTE REGIONAL NORDESTE (MA/PI/CE/RN/PB/PE/AL/SE/BA)

Empresa: ELDORADO ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO LTDA.
Nome: RODRIGO DE SOUZA PINTO FREIRE

PRESIDENTE EXECUTIVO

PAULO ROBERTO ROSSI

Empresas Associadas

NORDESTE

ASSOC. ATLETICA BANCO BRASIL – AABB - Fortaleza/CE
 ASSOC. BAHIANA DE MEDICINA - Salvador/BA
 CIMAVEL ADM. DE CONS. S/C LTDA - Aracaju/SE
 CONBRV ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA - Fortaleza/CE
 ELDORADO ADM. DE CONS. LTDA - Natal/RN
 PROMOVE ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA - João Pessoa/PB
 REDENCAO ADM. DE CONS. LTDA - Natal/RN

NORTE E CENTRO-OESTE

BANCORBRAS ADM. DE CONS. S.A. - Brasília/DF
 BB ADM. DE CONS. S.A. - Brasília/DF
 CAIXA CONSORCIOS S.A ADM. DE CONSÓRCIOS - Brasília/DF
 CANOPUS ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS S.A. - Cuiabá/MT
 CICAL ADM. DE CONS. LTDA - Goiânia/GO
 FERRAZ ADMINISTRACAO E CONSORCIOS LTDA - Brasília/DF
 FUNDACAO HABITACIONAL DO EXERCITO – FHE - Brasília/DF
 GOVESA ADM. DE CONS. LTDA - Aparecida de Goiânia/GO
 PINHEIRO'S ADM. DE CONS. LTDA - Goiânia/GO
 PONTA ADM. DE CONS. LTDA - Brasília/DF
 TAGIDE ADM. DE CONS. LTDA - Belém/PA

SUDESTE I

ADM. DE CONS. NAC. VIME LTDA - São José do Rio Pardo/SP
 ADMINISTRADORA DE CONSORCIO NACIONAL HONDA LTDA - São Paulo/SP
 ANCORA ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS S.A. - Franca/SP
 AQUARIUS TECNOL. E INFORMATICA LTDA - São Paulo/SP
 BAURU ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA - Bauru/SP
 BRADESCO ADM. DE CONS. LTDA - Osasco/SP
 BRQUALY ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA. - Uchoa/SP
 CNF - ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS NACIONAL LTDA. - São José do Rio Preto/SP
 COMAUTO ADM. DE CONSORCIO LTDA - Marília/SP
 CONFIA ADM. DE CONS. LTDA - Salto/SP
 CONS. NAC. PROESTE-DIVELPA LTDA Lençóis - Paulista/SP
 CONS. NAC. VOLKSWAGEN - ADM. DE CONS. LTDA. - São Paulo/SP
 CONSHOP ADM. DE CONS. LTDA - Santo André/SP
 CONVEF ADM. DE CONS. LTDA - São Paulo/SP
 DISAL ADM. DE CONS. LTDA - São Paulo/SP
 EMBRACON ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO LTDA - Santana de Parnaíba/SP
 FINAMA ADM. DE CONS. LTDA - São José do Rio Preto/SP
 FINANSEG ADMINISTRACAO E CORRETAGEM DE SEGUROS LTDA - Cotia/SP
 FRANCAUTO ADM. DE CONS. S/C LTDA - Franca/SP
 FUNCHAL NEGOCIOS E EMPREENDIMENTOS LTDA - São Paulo/SP
 GAPLAN ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO LTDA - Itu/SP
 GLOBEX ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA - São Caetano do Sul/SP
 GMAC ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA - São Paulo/SP
 GROSCON ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA - Franca/SP
 ITABENS ADM. DE CONS. LTDA - São Paulo/SP
 ITAU ADM. DE CONS. LTDA - Poá/SP
 JCK AMORIM CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA - São Paulo/SP
 KIRTON ADM. DE CONS. LTDA - São Paulo/SP
 KOGUT E-BUSINESS - TECNOLOGIA DA INFORMACAO LTDA - São Paulo/ SP
 KSL ASSOCIADOS S/C LTDA - São Paulo/SP
 LUIZA ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA - Franca/SP
 MAGGI ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA - Itu/SP
 MAPFRE ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS S.A. - São Paulo/SP
 MAPFRE SEGUROS GERAIS S.A. - São Paulo/SP
 MASSEY FERGUSON ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA - Itu/SP
 MERCABENCO MERCANTIL E ADM. DE BENS E CONS. LTDA - São Paulo/SP
 MERCEDES-BENZ ADM. DE CONS. LTDA - São Bernardo do Campo/SP
 ML GOMES ADVOGADOS ASSOCIADOS - São Paulo/SP
 MOTOASA ADM. DE CONS. LTDA Ribeirão - Preto/SP
 NEWCON SOFTWARE S/A - Tupã/SP

PANAMERICANO ADM. DE CONS. LTDA - Osasco/SP
 PORTO SEGURO ADM. DE CONS. LTDA - São Paulo/SP
 PORTOBENS ADM. CONS. LTDA - Uchoa/SP
 PRIMO ROSSI ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO LTDA. - São Paulo/SP
 REALIZA ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA. - São Paulo/SP
 REMAZA ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO LTDA - São Paulo/SP
 RODOBENS ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA. - São José do Rio Preto/SP
 SANMELL ADM. DE CONS. LTDA - Santos/SP
 SANTANDER BRASIL ADM. DE CONS. LTDA - São Paulo/SP
 SCANIA ADM. DE CONS. LTDA - São Bernardo do Campo/SP
 SIMAO ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA - Bauru/SP
 SPERTA ADM. DE CONS. NAC. LTDA - Birigui/SP
 SUZUKI MOTOS ADM. DE CONS. LTDA - Jundiaí/SP
 TARRAF ADM. DE CONS. LTDA - São José do Rio Preto/SP
 TRADICAO ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO LTDA. - Barueri/SP
 UNIFISA ADMINISTRADORA NACIONAL DE CONSORCIOS LTDA - São Paulo/SP
 VALTRA ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA - Ituí/SP
 VEMAR ADM. DE CONS. LTDA - São Paulo/SP
 VINAC ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA. - São José dos Campos/SP
 VIVIANI ADM. DE CONS. NAC. LTDA - São Caetano do Sul/SP
 YAMAHA ADM. DE CONS. LTDA - Guarulhos/SP

SUDESTE II

ADM. DE CONS. NAC. LIDER LTDA - Itaperuna/RJ
 ASSOCIACAO DOS FUNCIONARIOS DO BNDES - AFBNDES - Rio de Janeiro/RJ
 CLUBE NAVAL - PLANO DE AQUISICAO DO C.N. - Rio de Janeiro/RJ
 COIMEX ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA (CONS. VIWA) - Vitória/ES
 ITAUNA ADM. DE CONS. LTDA - Caratinga/MG
 MINASMAQUINAS ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA - Contagem/MG
 MULTIMARCAS ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA. - Belo Horizonte/MG
 NANUQUE ADM. DE CONS. LTDA - Nanuque/MG
 OPCAO ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA - Oliveira/MG
 SOLUCAO ADM. DE CONS. LTDA - Cachoeiro de Itapemirim/ES
 ZEMA ADMINISTRADORA DE CONSORCIO LTDA - Araxá/MG

SUL I

ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO SPENGLER LTDA. - Santa Cruz do Sul/RS
 ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS SICREDI LTDA - Porto Alegre/RS
 AGIPLAN ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO S.A (VIA CERTA) - Porto Alegre/RS
 BANRISUL S.A. - ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS - Porto Alegre/RS
 BREITKOPF ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO LTDA. - Blumenau/SC
 BRENNER ADM. DE CONS. LTDA - Lajeado/RS
 CAMVEL ADM. DE CONS. LTDA - Itajaí/SC
 CARLESSI ADM. DE CONS. LTDA - Turvo/SC
 CONESUL ADM. DE CONS. LTDA - Santa Maria/RS
 FARROUPILHA ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA. - Farroupilha/RS
 GLOBO ADM. DE CONS. LTDA - São José/SC
 GRAVEL ADM. DE CONS. LTDA - Gravataí/RS
 HS ADM. DE CONS. LTDA - Dois Irmãos/RS
 RANDON ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA. - Caxias do Sul/RS
 SIMPALA LANÇADORA E ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA. - Porto Alegre/RS
 SPONCHIADO ADM. DE CONS. LTDA - Porto Alegre/RS
 UNIÃO CATARINENSE ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA - Rio do Sul/SC

SUL II

ADEMILAR ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS S.A. - Curitiba/PR
 ADM. DE CONS. RCI BRASIL LTDA (CONSORCIO RENAULT) - Curitiba/PR
 ADMINISTRADORA DE CONSORCIO NACIONAL GAZIN LTDA - Douradina/PR
 ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO SICOOP PARANÁ LTDA. - Maringá/PR
 BR CONSORCIOS ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA - Londrina/PR
 CONSEG ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA. - Pinhais/PR
 FIPAL ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA - Cascavel/PR
 H. ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA - Toledo/PR
 REDE OESTE ADM. DE CONS. LTDA Pato - Branco/PR
 RIVEL ADM. DE CONS. LTDA - Palotina/PR
 SERVOPA ADMINISTRADORA DE CONSORCIOS LTDA - Curitiba/PR
 SIENS ASSESSORIA, CONSULTORIA E ENGENHARIA DE SISTEMAS LTDA - Pinhais/PR
 TRIANGULO ADM. DE CONS. LTDA - Maringá/PR
 UNILANCE ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS LTDA. - Curitiba/PR
 VOLVO ADM. DE CONS. LTDA - Curitiba/PR

Investir hoje é pensar no futuro.

Em 33 anos de uma sólida jornada, são diversos clientes satisfeitos. A Bancorbrás Consórcio aperfeiçoa-se constantemente em transformar vidas em histórias de sucesso. Saia do papel. A hora de realizar é agora.



Taxas competitivas



Atendimento diferenciado



Assembleia on-line



Assistência para clientes pessoa física e jurídica

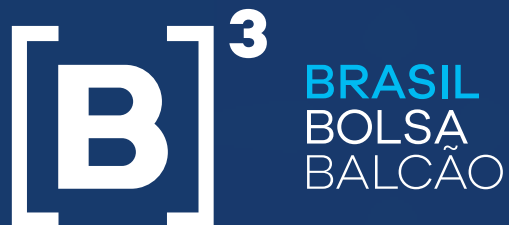
Central de Relacionamento
0800 726 8484



www.bancorbras.com.br

Consórcio
Bancorbrás





B3. INTEGRAMOS PARA POTENCIALIZAR.

Empresa de infraestrutura de mercado de classe mundial,
a B3 nasce para integrar o mercado e potencializar negócios.

B3. Somos Brasil. Somos Bolsa. Somos Balcão.

B3: o resultado da combinação entre a BM&FBOVESPA e a CETIP.
Saiba mais em [B3.COM.BR](https://www.b3.com.br)

