

## O novo lance dos bancos

Consórcios são a aposta do sistema bancário para driblar o aumento da inadimplência sem parar de financiar o consumo.

Por Fernando TEIXEIRA

O crédito vem crescendo aceleradamente no Brasil. O total de empréstimos concedidos pelos bancos está em 48% do Produto Interno Bruto (PIB) e deverá chegar aos 50% ainda neste ano. Esse crescimento, porém, tem um efeito colateral, o avanço da inadimplência. Para contornar o problema sem perder o embalo no financiamento ao consumo, os bancos estão apostando no consórcio. Em 2011, essa modalidade de compra coletiva movimentou R\$ 76,4 bilhões, um crescimento de 20% em relação a 2010. Neste ano, os prognósticos do setor são de um crescimento de dois dígitos. O volume total ainda está longe dos R\$ 2 trilhões em empréstimos concedidos pelo setor financeiro, mas a expectativa dos bancos é de que essa modalidade de financiamento cresça de maneira acelerada.



“Vamos estimular os consórcios para barrar o crescimento da inadimplência”, diz Alexandre Luís dos Santos, gerente-executivo da BB Consórcios. Os números do calote nos empréstimos justificam a diversificação da estratégia. Pelos dados mais recentes, a inadimplência no crédito às pessoas físicas chegou a 7,6% da carteira em janeiro, o maior patamar desde dezembro de 2009. Já a parcela de consorciados que deixa de cumprir suas obrigações é de 5,6% em média. Nas instituições financeiras que exploram essa atividade, esse percentual é menor ainda: 1,2% no Banco do Brasil, 1,4% no Bradesco e 2% no Rodobens Consórcio.



A pontualidade dos consorciados na hora de pagar as contas vem estimulando os bancos a lançar novos produtos, voltados para clientes mais abonados. O Bradesco, por exemplo, está oferecendo um consórcio de veículos que vai além dos modelos populares e permite a aquisição de carros mais caros, acima de R\$ 65 mil. “O desemprego em queda e a economia estável, que permitem planejar melhor o futuro, vêm estimulando clientes de renda mais alta a considerar o consórcio como uma alternativa na hora de comprar um bem”, diz Fernando Tenório, diretor da Bradesco Consórcios. Em 2011, o banco faturou R\$ 8 bilhões com os lances e a meta é praticamente dobrar essa cifra neste ano.

“O consórcio cresceu tanto nos últimos três anos que não pode ficar fora da nossa lista de produtos.” A animação vai além dos automóveis. O consórcio imobiliário também vem exibindo números vistosos. No ano passado, a carteira cresceu 12% e os prognósticos para 2012 são ainda melhores. Santos, do BB, afirma que o banco também está mirando nos clientes de renda mais alta. “O mercado está tão pujante que elevamos o teto do consórcio imobiliário de R\$ 300 mil para R\$ 700 mil,” diz. No ano passado, a carteira total de consórcios do banco estatal cresceu 70%. Para acelerar esse desempenho, o BB investiu em seus sistemas para permitir que o cliente compre uma cota diretamente no terminal de atendimento, sem precisar consultar um gerente.



Fernando Tenório, Bradesco Consórcios: "Clientes de alta renda já consideram o consórcio uma alternativa"

O Itaú realizou um movimento semelhante no segmento imobiliário. “Os clientes querem adquirir imóveis de maior valor por meio desse produto”, diz Luis Matias, vice-presidente de consórcios do Itaú. Para sustentar esse crescimento sem serem atormentados pelo espectro da inadimplência, os bancos vêm tomando algumas precauções. “Mapeamos a situação financeira do cliente, avaliamos a região em que ele mora e o valor médio dos bens que pode comprar”, diz Santos, do BB. O banco também vem buscando fechar parcerias com revendedores de automóveis, para que esses recomendem o consórcio na hora de vender um carro. Os bancos não são os únicos a comemorar a boa fase dos consórcios.

“Os clientes da classe C já estão se planejando e começando a participar desse universo”, diz Ronald Macedo Torres, diretor da Rodobens Consórcio. O grupo, que começou distribuindo veículos, espera crescer 10,5% em 2012 e fechar o ano administrando R\$ 3,4 bilhões. “Alcançaremos a meta, a julgar pelos números de janeiro”,

## O novo lance dos bancos - ISTOÉ Dinheiro

diz Torres. Para isso, a companhia vai assumir mais riscos e passar a atuar no mercado de carros usados, de olho nos clientes da classe C. Em geral, afirma o executivo, esses clientes possuem veículos com valores entre R\$ 15 mil e R\$ 22 mil e querem trocá-los por modelos mais novos. “Nossa meta é que os proprietários de veículos usados troquem de carro de maneira planejada, em vez de contrair dívidas”, diz Torres.

> Siga a DINHEIRO no Twitter (<http://twitter.com/revistadinheiro>)

> Curta a DINHEIRO no Facebook (<http://www.facebook.com/istoedinheiro>)

**ÍNDICE DE MATÉRIAS (IEDICOES)  
ESPECIAIS (IEDICOESIESPECIAIS)**



**EDIÇÕES ANTERIORES (IEDICOESIANTERIORES) EDIÇÕES  
ASSINE A REVISTA ([HTTP://WWW.ASSINE3.COM.BR](http://www.assine3.com.br))**

© Copyright 1996-2011 Editora Três

É proibida a reprodução total ou parcial deste website, em qualquer meio de comunicação, sem prévia autorização.