

Editora: Léa De Luca lluca@brasileconomico.com.br

Subeditora: Priscila Dadona pdadona@brasileconomico.com.br

Acesso mais difícil ao crédito estimula venda de consórcio

Crescimento do número de cotistas está acima da expansão da carteira de crédito dos grandes bancos

Ana Paula Ribeiro

aribeiro@brasileconomico.com.br

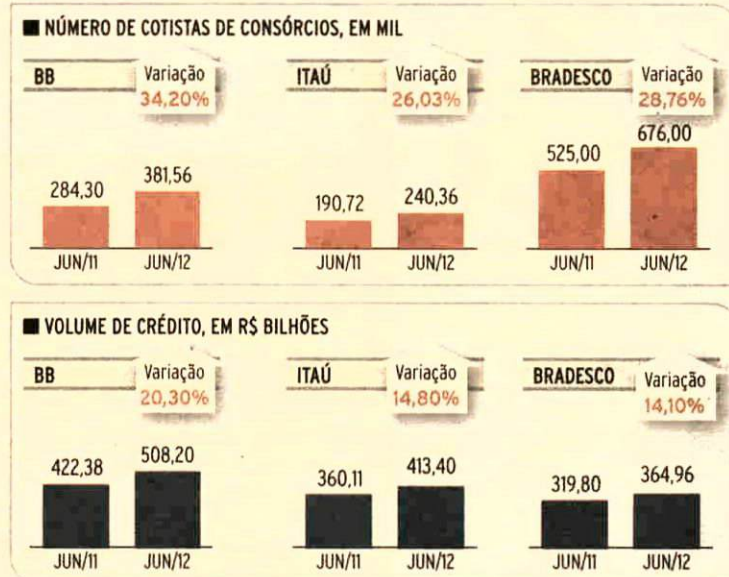
Maior seletividade dos bancos na hora de conceder crédito — que na prática resulta em menos aprovações dos pedidos de empréstimo — e a disseminação de conceitos de educação financeira são fatores que estão contribuindo para o crescimento do número de consorciados nos grandes bancos que oferecem esse produto.

No acumulado dos 12 meses encerrados em junho, a expansão do número de cotistas ativos estava em torno de 30% nas três maiores instituições financeiras do país. Já o volume de crédito, uma vez que os bancos não divulgam nos balanços o número de tomadores, tem crescido há um ritmo inferior. O maior aumento foi no Banco do Brasil (BB), de 20,3%.

O gerente executivo da BB Administradora de Consórcios, Alexandre Luís dos Santos, explica que por ser um autofinanciamento, ou seja, o cliente primeiro poupa para depois ser contemplado com a carta de crédito, o consórcio pode atrair pessoas que estão com alguma restrição bancária ou comprometimento elevado de renda. “O consórcio impõe menos exigências em relação a uma operação de crédito”, afirma.

O cliente pode entrar em um grupo de consórcio e começar a pagar as cotas mesmo com uma restrição no Serasa. Nesse caso, terá que resolver a sua pendência financeira até o momento em que conseguir a carta de crédito (por contempla-

CARTEIRA DOS BANCOS Consórcio cresce mais do que crédito



Fontes: Bancos

ção ou sorteio). Já em um financiamento, como o bem é adquirido de forma imediata, não há essa folga de tempo para a regularização da situação.

O presidente da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), Paulo Rossi, avalia que com os bancos e financeiras exigindo entradas maiores e reduzindo o limite máximo de pagamento, alguns consumidores ficaram incapacitados de tomar um empréstimo para comprar o bem. “Se a pessoa se planejar, o consórcio pode ser uma opção interessante, já que os planos

Consórcios tinham em junho 4,99 milhões de cotistas, alta de 12,90% em 12 meses

de pagamento podem superar 60 meses”, afirma.

Para Rossi, o fato de o nível de exigência ser menor no consórcio do que no crédito é justificado porque no financiamento o cliente já inicia o processo como um devedor e, no consórcio, ele é primeiro um poupador. “Há uma migração do crédito para o consórcio, nos casos em que a necessidade do bem não é imediata.”

No BB, a facilidade de se entrar em um grupo de consórcio e a estratégia de oferecer produtos segmentados por renda têm



Para Rossi, da Abac, brasileiro está planejando melhor as finanças

atraído novos clientes. Em agosto, o número de cotas de consórcio chegou a 400 mil, número 27% maior que em igual mês de 2011. Esses contratos equivalem a R\$ 11,3 bilhões em bens — expansão de 30% em 12 meses.

Segmentação

Nessa segmentação, há cartas de crédito para consórcios de imóveis que são oferecidas a clientes do Estilo (alta renda) e private. Os valores variam de R\$ 350 mil a R\$ 700 mil. “Esse cliente, para comprar um novo imóvel, demandava valores maiores”, afirma o executivo. Atualmente, esse grupo possui 500 cotistas.

Já para as classes de menor renda foi montado um grupo

de consórcio de veículos com a carta no valor de R\$ 15 mil. “Estamos direcionando a nossa força de vendas das agências para a venda de consórcios de veículos e imóveis”, diz.

O BB também pode vender cotas de consórcios de serviços (viagens, cirurgias plásticas, festas de casamento), mas nesse caso afirma que não há uma força de vendas específica para esse produto. A razão, de acordo com o executivo, é que o valor médio da carta é de R\$ 7 mil, bem inferior aos grupos de veículos e imóveis, mas o custo de administração do grupo é praticamente o mesmo. “Ele me rende menos e a garantia também é diferente. Automóvel e imóveis eu consigo alienar”, diz. ■