

Consórcio ganha fôlego e vira alternativa até para cirurgias estéticas

Janaína Oliveira - Hoje em Dia

Compartilhar Tweet 0 Imprimir

Flávio Tavares/Hoje em Dia



Carlos Henrique: "Muitos clientes adquirem uma cota já pensando na troca do carro"

Com a escalada da taxa Selic, que joga nas alturas os juros de financiamentos, o brasileiro redescobriu o universo dos consórcios. Muito além de carros e da casa própria, a modalidade permite hoje a realização de sonhos que vão desde a festa de formatura e viagens até procedimentos médicos para eliminar rugas, implantar silicone ou aplicar botox. A diferença é que o cliente paga as prestações antecipadamente e no dia marcado para a recauchutagem já está com tudo pago.

Chamado de consórcios de serviços, esse tipo é o que mais cresce no país. Entre janeiro e novembro do ano passado, data do último levantamento completo da Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (Abac), o número de participantes nessa modalidade aumentou 27,5%. O crescimento é cinco vezes superior ao apresentado no conjunto do setor, cuja expansão na carteira de clientes foi de 5,5% no período. No caso dos consórcios de veículos leves, pioneiros do segmento, o incremento registrado chegou a 8%.

"Com a alta da Selic, que encarece o crédito, muita gente passa a olhar o consórcio com outros olhos. Tanto que a modalidade vem crescendo em todos os segmentos. Em termos percentuais, os contratos ligados aos serviços são os que mais evoluem, até porque é uma atividade relativamente nova, regulamentada há menos de seis anos, enquanto o consórcio de automóveis, por exemplo, existe há cinco décadas", diz o presidente da Abac, Paulo Roberto Rossi.

Segundo ele, o consórcio é indicado para quem busca planejamento financeiro e não tem pressa de ter o serviço ou bem. "Um cliente que já tem um carro avaliado em R\$ 25 mil, por exemplo, e paga um consócio no valor de R\$ 40 mil, ao final tem a possibilidade de vender o seu automóvel antigo, juntar o crédito de R\$ 40 mil e comprar um carro melhor. Ou então ele dá o carro velho para o filho e simplesmente fica com o novo", exemplifica.

No caso de um consórcio de serviços, Rossi explica que dá até pra mudar de ideia. O dinheiro que seria para aquela viagem ao exterior pode acabar virando silicone para os seios ou lipoaspiração na barriga. "Mas o destino do recurso só pode ser para serviços. Não é permitido comprar carro nem imóvel. Mas tem gente que desiste do casamento, por exemplo, e investe em uma pós-graduação. Também dá para direcionar a quantia para pagar o jardineiro ou o marceneiro que fará os armários do apartamento", explica.

Taxa de administração reduz custos para os consumidores

Quando o assunto é custo, o consórcio sai mais barato que o financiamento, avalia o vice-presidente da Associação dos Executivos de Finanças (Anefac), Miguel Ribeiro de Oliveira. Segundo ele, no geral, a principal cobrança das administradoras, que tem maior peso sobre as parcelas, é a taxa de administração. No caso do grupo de serviços, a taxa média observada no mercado é de 0,5% ao mês, considerando o prazo médio de 36 meses.

"Se a pessoa que quer se submeter a uma cirurgia estética recorre a um empréstimo pessoal, pagará juros entre 3,51% e 4,5% ao mês, ou seja, muito mais caro que o consórcio. O lado ruim é que ela não tiver a grana para dar um lance terá que esperar até o final do contrato para ter o corpinho novo em folha", detalha Oliveira.

A diferença também aparece se o desejo for ter um carro. Neste caso, as taxas de financiamento são de 1,85% ao mês, enquanto no consórcio fica em torno de 0,77%, conforme cálculos do vice-presidente da Anefac. "A desvantagem é que o consumidor não sai da loja dirigindo o automóvel. Tem que esperar por anos ou contar com a sorte de ser sorteado", diz.

Gerente da sucursal da Porto Seguro em Minas, Cristiano Maschio revela que só em dezembro do ano passado o número de consorciados no Estado cresceu 15%, em relação ao mesmo mês em 2013. "É um aumento impressionante. Os juros altos estão forçando o brasileiro a largar o imediatismo e pensar em longo prazo", diz. Em função da demanda crescente, corretores da empresa estão se especializando no produto.

Gerente de Vendas da Banzai Honda, Carlos Henrique Castro não fala em números, mas também comemora o crescimento na procura por consórcios. "Muitos clientes adquirem uma cota já pensando na troca do carro daqui a três anos. Para quem pode esperar, é a forma mais em conta de ter um automóvel novo na garagem", propaga.

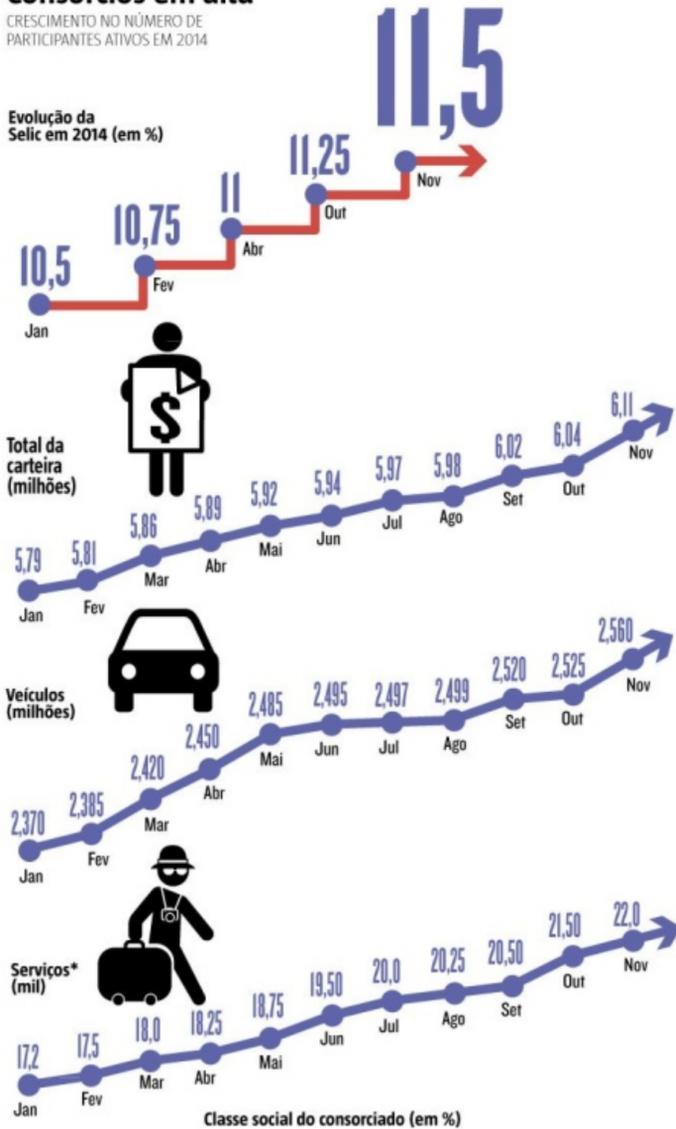
Dono de 8% do mercado de consórcios no país, a BB Consórcios, braço do Banco do Brasil, viu sua carteira aumentar em 30% nos últimos 12 meses. Segundo a instituição, o volume de contratação em 2014 foi 33,6% maior que o ano anterior. "Desde o início do aumento da selic, em outubro de 2012, o crescimento do volume de contratação da BB Consórcio foi de 40%", informou por meio de nota. Além do segmento de automóveis, que representa mais de 90% da carteira, a BB Consórcios oferece produtos para aquisição de máquinas agrícolas, imóveis, motos, eletroeletrônicos, pacotes de viagens, festas, serviços médicos e reforma da casa.

Antes de fechar negócio, o presidente da Abac, Paulo Rossi, recomenda ao consumidor checar se a administradora do consórcio é autorizada pelo Banco Central. Outra orientação é ler o contrato com atenção e exigir que o documento traga todas as promessas verbais ou conteúdos das propagandas.

Consórcios em alta

CRESCIMENTO NO NÚMERO DE PARTICIPANTES ATIVOS EM 2014

Evolução da Selic em 2014 (em %)



(*) Festas, cirurgias plásticas, formaturas, viagens etc

FONTE: ABAC EDITORA DE ANTE