

Enquete

Qual a vantagem do consórcio na atual situação econômica?



VOTAR

Bolsa de Empregos

» Agente de relacionamento - Back Office

20 vagas [11/3/2015 - 14:49]

» Analista de Vendas

100 vagas [11/3/2015 - 11:16]

VAGAS: 3.920

CURRÍCULOS: 83.054

ClienteSAC



ACHE UM SAC



CADASTRE SUA EMPRESA

Guia de Fornecedores



ENCONTRE SEU FORNECEDOR



CADASTRE SUA EMPRESA

HOME > ESPECIAL

Esse ainda dá para pagar?

LETRA

Isenção de juros, maior número de parcelas e com taxas mais flexíveis, consórcio entra cada vez mais na mira do brasileiro, que vê como uma poupança programada

14/03/2015 12:07

Apesar de já existir há mais de 50 anos, o consórcio vem nos últimos anos se destacando como um forte concorrente do financiamento, principalmente na atual conjuntura econômica, por oferecer melhores condições de pagamento aos clientes - como isenção de juros, taxas mais baratas,



maior número de parcelas e diversas modalidades para uso da carta de crédito. Além do fator financeiro, outro diferencial que pesa bastante na hora da escolha é a área de abrangência que ele cobre, que vai do tradicional (imóvel e veículo) até faculdade, saúde e bem-estar, eletro e eletrônicos. Isso faz com que ele seja responsável pela movimentação de cerca de R\$ 80 bilhões de negócios. "Com a economia instável e a elevação da Selic a 12,75%, os juros estão cada vez mais altos e mais restritos. Assim, há uma maior exigência para a liberação de crédito no mercado, de modo que o consórcio se posiciona como a forma de economia mais próxima do ideal, porque funciona como uma poupança programada para os clientes", explica Rafael Boldo, gerente de consórcio da Porto Seguro.

Aliás, consumo consciente e planejamento são palavras-chave tanto do consumidor atual, que possui mais acesso a informação e já vai preparado para a compra, quanto do consorciado, pois ele poupa seu dinheiro já com um objetivo definido. Para Edna Honorato, diretora do Consórcio Luiza, a característica comum dos consorciados é o ato de poupar, já que os clientes são de todas as classes sociais e buscam todos os tipos de fins - inclusive investidores que desejam ampliar seu patrimônio em determinado período de tempo.

Claro que, como todo negócio, é primordial fazer o cliente se sentir exclusivo e manter um elo de comunicação além do tradicional (como redes sociais, por exemplo), a fim de atendê-lo a qualquer tempo, independente do local e formato. "O principal desafio é entender necessidade e expectativa do cliente, para que ele tenha o que deseja, é fundamental informar sobre as particularidades dos segmentos, falar da compra planejada, das opções de lance, do que pode ser feito com a sua carta de crédito", pontua Rogério Pereira Dutra, diretor comercial da Embrakon.

Assim, o contato direto com o cliente, permitindo conhecer melhor o perfil do consorciado, além da flexibilidade na contratação do serviço e maior número de parcelas também fazem com que a inadimplência não seja um grande problema no setor. Alexandre Luis dos Santos, diretor presidente da BB Consórcios, explica que existem duas fases da inadimplência e como ambas contribuem para que o setor não sofra: "Na primeira, o cliente é apenas poupador, ou seja, não é passível de inadimplir perante o grupo. Já a segunda é marcada pela sua contemplação e aquisição do bem, no entanto existem mecanismos que mitigam essa exposição, a exemplo do seguro quebra de garantia." Por isso, Adriana Cássia Zandoná França, gerente de desenvolvimento de negócios do Sicredi, diz que somente após entender o perfil do consorciado é que a equipe oferece a solução financeira mais adequada.

Com tantos pontos positivos, fica difícil manter os pés no chão quanto a possibilidade de continuar usufruindo do poder de consumo de uma forma segura. Mas Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da **ABAC (Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios)**, é realista - sem perder o otimismo. "Resumindo, o cenário, nada animador, tem provocado reavaliação permanente do mercado por parte das administradoras de consórcios na intenção de minimizar retração nos negócios consorciados. a confiança na retomada sempre existe, especialmente quando nos lembramos que os consórcios existem há mais de 50 anos e vários outros planos econômicos foram vivenciados e ultrapassados", conclui.

Qual a vantagem do consórcio na atual situação econômica? Deixe a sua opinião na [enquete](#) do Portal Crédito e Cobrança.

NOSSAS SEÇÕES

NOSSOS SERVIÇOS



Enquete

Como identificar o limite na hora de cobrar?

VOTAR

Bolsa de Empregos

» **CALL CENTER - BELO HORIZONTE/MG**
40 vagas [17/3/2015 - 11:30]

» **Agente de relacionamento - Back Office**
20 vagas [11/3/2015 - 14:49]

VAGAS: 3,890

CURRÍCULOS: 83,110

ClienteSAC

ACHE UM SAC

CADASTRE SUA EMPRESA

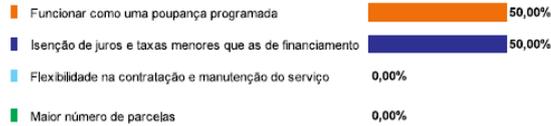
Guia de Fornecedores

ENCONTRE SEU FORNECEDOR

CADASTRE SUA EMPRESA

HOME > ENQUETE > RESULTADO

Qual a vantagem do consórcio na atual situação econômica?



» Enquete Atual | » Enquetes Anteriores

Compartilhe

Twitter Facebook LinkedIn

COMENTÁRIOS

GALERIA DE FOTOS



Últimas Notícias

» Tem jeito certo de cobrar? [21/3/2015 - 00:02]

» Cobrança multicanal [20/3/2015 - 10:32]

» Somando esforços e recursos [19/3/2015 - 18:03]

» Cobrança dentro da lei [19/3/2015 - 16:04]

» Capacidade de atendimento dobrada [19/3/2015 - 15:01]

Mais Lidas

Março 2015
-Seção- OK

» Caducou... E agora?

» Esse ainda dá para pagar?

» Tem jeito certo de cobrar?

» Turbulências à vista?

TVIP » ENCONTRO COM PRESIDENTES



Insights para o futuro

Acacio Queiroz
Chubb Seguros
exibições: 172
★★★★★
00:01:09

Ambiente novo para mudanças

Marcio Kumruian
Netshoes
exibições: 217
★★★★★
00:00:43

Total de vídeos: » 934

cliente **Portal Crédito e Cobrança**

- » Artigos
- » Gestão
- » Rapidinhas
- » Quem Somos
- » Calendário
- » Outsourcing
- » Recursos Humanos
- » Fale Conosco
- » Especial
- » Players
- » Sustentabilidade
- » Estatística
- » Processos
- » Tecnologia
- » Frases
- » Produtos
- » Serviços