

Jovens à vista?

Eles estão optando por consórcios, o que leva as administradoras a trabalharem com estratégias focadas para atender esse novo cliente, com perfil muito diferenciado

24/10/2015 12:15

Poupar para o futuro é sempre importante, mas no começo da vida adulta os sonhos são ainda maiores. Assim, uma forma de capitalizar recursos é sempre bem-vinda. Tanto que os jovens estão cada vez mais buscando formas de criar disciplina financeira. Nesse sentido, muitos têm recorrido aos consórcios como uma alternativa. Para Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Abac, essa movimentação maior é resultado da busca por estabilidade financeira. "Adotando o planejamento financeiro, eles podem dar continuidade ao padrão de vida quando tomarem a decisão em deixar a casa dos pais para ter a própria vida. E essa modalidade, utilizada como poupança com objetivo definido, torna os jovens alvos importantes dentro do mercado potencial de futuros consorciados", disse o executivo.



Esse interesse pode representar também um aumento na independência da juventude atual, segundo Luciana Precaro, diretora de vendas e marketing da Disal Consórcios. Ele vê o jovem cada vez mais preocupado com o futuro, sabendo da importância de poupar e investir desde cedo. "O aumento da demanda demonstra que o consumidor está cada vez mais consciente que o imediatismo pode custar muito", reforça Consuelo Amorim, diretora da Sigma Soluções.

O gestor de contratos da Kuster Machado também aposta na independência como um fator importante que motiva o jovem a buscar os consórcios. "Hoje, ele quer ser independente, ter seu carro e apartamento já nos primeiros anos da juventude", disse. Além disso, o próprio momento financeiro contribui, na visão de Cleber Sanguanini, gerente comercial da Racon Consórcios. "O consórcio é vantajoso sob vários aspectos, especialmente nesse cenário de restrição do crédito e de aumentos das taxas de juros", explica.

Com isso, a demanda dos jovens pela modalidade têm se mostrado significativa. Segundo a última pesquisa da Abac, realizada em 2014, quase um quinto dos consorciados (19%) tem até 29 anos. Essa procura tende a crescer ainda mais, segundo Weder Albano, gerente comercial dos Consorcios Luiza, tendo como base os números da própria empresa. "O Consórcio Luiza registrou aumento no período de janeiro a setembro comparado ao ano anterior de 9% nas vendas para clientes de 18 a 30 anos."

Diante desse quadro, é fundamental saber trabalhar estratégias específicas para esse perfil de cliente. Para isso, o primeiro passo é compreender os diferenciais desse público, de acordo com Rafael Boldo, gerente da Porto Seguro Consórcios. "O principal diferencial é que os jovens tendem a ser mais impulsivos do que os outros clientes. Além disso, a maioria conheceu o consórcio recentemente e acaba optando pela carta para compra de automóvel, para depois conhecer os outros produtos", comenta.

Outro ponto importante nesse sentido é como chegar aos jovens, já que ele se comunica de forma diferenciada e tem necessidade de contatos rápidos. "Os jovens estão habituados a usar mais de um meio de comunicação ao mesmo tempo, ou seja, podem ser impactados por vários meios simultaneamente, principalmente as redes sociais", esclarece Luciana. Por isso, é importante estar presente no meio em que os jovens mais utilizam e compreender sua linguagem. Assim, conquistar os jovens que estão atrás de consórcio se torna um processo mais fácil, podendo se aproveitar da demanda.

Qual o desafio das administradoras de consórcios com o público jovem? Deixe a sua opinião na [enquete](#) do Portal Crédito e Cobrança.

Leia também as matérias exclusivas do especial:



[Em busca da independência](#)

Aumento do interesse dos jovens por consórcio está ligado ao desejo de emancipação financeira

[Mercado a conquistar](#)

Jovens representam público alvo a ser alcançado pelas administradoras de consórcios



Investimento no futuro

Experiência dos pais e necessidade de planejar vida financeira pode atrair jovens para consórcios



Futuro capitalizado

Cada vez mais jovens buscam pelos consórcios como forma de planejar a vida financeira



Jovens conscientes

Consórcio tem sido um aliado para quem está querendo planejar o futuro financeiro



Um novo público alvo

Com maior interesse do jovem por consórcios, empresas têm que se preparar para recebê-los



Se adaptando ao novo

Para atrair jovens cada vez mais conectados, empresas devem investir na comunicação em diferentes canais