

Mercado de consórcio continuará em expansão, diz diretor do Itaú



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

O mercado de **consórcios** acumula resultados positivos nos últimos meses e a modalidade se consolida como uma opção financeira para os brasileiros. Dados da **Abac** (Associação Brasileira de Administradoras de **Consórcios**) mostram que a venda de novas cotas cresceu 11,3% de janeiro a agosto de 2022, em comparação com o mesmo período do ano passado.

Jornadas e experiências mais simples e cenário macroeconômico, aliados a outros fatores, como avanço da educação financeira, maior visibilidade dos produtos por meio de estratégias de comunicação das administradoras e mais interesse das pessoas pela aquisição de bens (como imóveis e veículos), impulsionam o aumento da procura pelos **consórcios** no país.

Em números absolutos, são 2,57 milhões de novos consorciados no acumulado do ano, resultando em um volume de negócios de R\$ 165 bilhões. É a maior adesão à modalidade desde 2013. O total de participantes ativos no setor também disparou, com recorde de 8,97 milhões de pessoas em agosto de 2022 -um incremento de 9,5% em relação ao mesmo mês de

2021.

Leia no infográfico.

Criado no Brasil há 60 anos, o **consórcio** é um meio de autofinanciamento em grupo, onde os participantes se unem para constituir poupança com o objetivo de comprar bens. Sem juros e sem entrada, a modalidade é uma alternativa para pessoas físicas e jurídicas que planejam adquirir itens como imóveis e veículos em médio e longo prazo.

Nos últimos anos, o segmento tem conquistado mais adeptos e recebido mais investimentos das administradoras de **consórcio**, com novas soluções e novo posicionamento em relação aos produtos, amplificados por estratégias de comunicação para desmistificar a modalidade.

No Itaú, o redirecionamento de ações relacionadas ao **consórcio** proporcionou um diferencial competitivo ao banco, que já está se refletindo em resultados concretos. O market share (participação de mercado) dos produtos da empresa cresceu 32% de janeiro a junho de 2022, ao se comparar com o mesmo período de 2021.

Em quantidade de cotas comercializadas pelo banco, o aumento foi de 46,2% no mesmo intervalo, totalizando mais de 118 mil vendas. O percentual é superior à média do mercado, que teve um crescimento de 12,1% - o melhor resultado da modalidade relativo ao 1º semestre em 10 anos. Um dos segmentos com maior destaque no Itaú foi o de motocicletas, que teve um incremento de 220% em 6 meses.

Leia no infográfico.

'O Itaú acredita que o **consórcio** é uma forma democrática de dar possibilidade às pessoas, às famílias e às empresas de realizarem seus sonhos. Para isso, elas precisam ter conhecimento, ter uma jornada impecável, se sentir seguras e acompanhar

essa conquista ao longo de toda a vida do grupo', afirmou o diretor de **Consórcio** e Crédito Imobiliário do Itaú, Thales Ferreira Silva.

O diretor do banco atribui o crescimento da modalidade no Itaú à adoção de pilares de atuação desde 2020. Foco no cliente, com escuta ativa e pensamento em toda a jornada do consumidor por uma equipe multidisciplinar, é um dos principais eixos. Outro ponto fundamental, segundo Thales, é o investimento contínuo em tecnologia. Desde maio de 2021, há a possibilidade de o cliente realizar 100% do procedimento de contratação de um **consórcio** pelo aplicativo do banco. Atendimento personalizado é mais um pilar, a partir da assistência de mais de 70 especialistas, que podem ser acionados também por meio digital.

Comunicação auxilia no conhecimento sobre **consórcio**

Thales ressalta a importância da comunicação nesse processo, com campanhas de marketing direcionadas para aproximar o público do setor, com foco nos atributos do **consórcio**. A campanha de 2022 começou em setembro e ainda está em andamento.

A 1ª campanha, realizada em agosto de 2021, teve resultado expressivo, principalmente entre os jovens. O público abaixo de 30 anos contratante de **consórcios** no Itaú representou 22% da carteira total no ano passado - ante 15% em 2020.

'Os jovens passaram a se preocupar mais com essa questão de planejamento, de poupar, de pensar no futuro, de ter mudanças de vida e planos, e o **consórcio** se adequa bem para essa decisão tomada ao longo da vida', disse o diretor de **Consórcio** e Crédito Imobiliário do banco.

O diretor do banco acredita que a disponibilidade de informações sobre o segmento às pessoas contribuirá para a continuidade da expansão do mercado nos próximos anos. 'O **consórcio** cresceu tanto no ambiente de taxa de juros baixa, como em junho de 2021, quando estava em patamares de 2%, quanto no ambiente de

taxa de juros alta, como agora (13,75% ao ano). Quanto mais comunicação do mercado como um todo, de conhecimento do produto, mais terá crescimento de mercado, e o Itaú quer continuar acelerando para crescer acima desse mercado.'

Volume de contemplações tem acréscimo no 1º semestre

Além dos resultados positivos de crescimento da carteira de clientes, o Itaú registrou, no 1º semestre de 2022, aumento de 34% no volume financeiro de contemplações, considerando o mesmo intervalo de tempo de 2021.

'É muito importante a confiança na administradora do **consórcio**, e o Itaú tem muito valor a agregar. A gente se preocupa muito com a qualidade e a saúde financeira dos grupos, para que a contemplação ao longo de toda a vida do grupo seja correta e muito adequada à quantidade de participantes', disse Thales.

Ao longo da existência do grupo, todos os clientes que pagam as parcelas mensalmente são contemplados com uma carta de crédito para comprar o bem desejado. A definição de quem será contemplado é feita por sorteio todo mês. Também é possível dar um lance para tentar antecipar o uso da carta de crédito para adquirir o bem.

O valor da parcela é reajustado, anualmente ou mensalmente, a depender do bem, para garantir o poder de compra de todos os clientes até o fim da solução. Na parcela, também está incluída a taxa de administração do **consórcio**.

Para Thales, é importante que os interessados em adquirir um veículo ou um imóvel façam as contas e analisem a alternativa de contratar um **consórcio** a partir das características do produto, como possibilidade de planejamento, flexibilidade e reserva de recursos.

'Se a pessoa tem a predisposição ou a possibilidade de se planejar, no médio e longo prazo, deveria considerar

o **consórcio**. Se ainda não tem a visibilidade do tipo de bem, uma casa, um apartamento, a metragem do imóvel, por exemplo, a modalidade permite essa flexibilidade ao longo do tempo. Também ajuda a manter uma disciplina financeira, reservar o dinheiro, saber que o valor está com uma instituição financeira de credibilidade e que, ao longo do tempo, vai conquistar o bem', afirmou o diretor de **Consórcio** e Crédito Imobiliário do Itaú.

A publicação deste conteúdo foi paga pelo Itaú.
Conheça a divisão do Poder Conteúdo Patrocinado.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC -
ABAC,Consórcio,Consórcios