

Tendências do consórcio para 2023 e as principais mudanças no perfil do consumidor deste segmento



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Tatiana Schuchovsky Reichmann

Diante do crescimento constante e dos recentes resultados positivos, nos quais dados da **Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (ABAC)** apontam que de janeiro a dezembro de 2022 foram realizadas 3,93 milhões de adesões ao consórcio, com R\$ 252,09 bilhões de créditos comercializados no período, é possível dizer que o segmento tem tudo para seguir avançando.

Por ser uma modalidade de crédito segura, sem juros e transparente, sinônimo de planejamento e educação financeira, capaz de transformar oito em cada dez planos dos brasileiros em realidade, o consórcio se firma cada vez mais como um investimento reconhecido e utilizado por diversos perfis de consumidores. Fato evidenciado por uma pesquisa da Kantar Divisão de Pesquisa de Mercado, Insights e Consultoria da WPP, divulgada em dezembro, que mostrou que 46% dos consorciados são mulheres e 54% homens, que 56% deles têm idades entre 30 e 45 anos, sendo que 50%

fazem parte da classe C, 35% da classe B e 15% da classe A.

Sempre atentas às últimas tendências da sociedade, no que se refere às transformações no perfil, comportamento e opinião dos clientes, as empresas que compõem o setor acreditam que a busca pela melhor experiência seja o fator que liderará estas mudanças, seguido pela transformação tecnológica extremamente necessária entre as administradoras do segmento. Assim, a modernização por meio do aprimoramento e do oferecimento de soluções leves e integradas, aponta mais uma vez para a inclusão do cliente no centro das decisões.

Vale lembrar que o consumidor busca cada vez mais por um produto que traga segurança e transparência no momento de sua aquisição e durante toda a evolução do processo de contemplação. Assim, é imprescindível que as empresas que fazem parte do setor de consórcio sejam assertivas na hora de oferecer caminhos e possibilidades de forma estratégica, ágil e confiável.

Além de todo este cuidado e trabalho, a busca por novos negócios, aquisições e parcerias também é um fator determinante para o sucesso das companhias que fazem parte do segmento. Tudo isso unido ao atendimento consultivo e personalizado, oferecido como um dos diferenciais de mercado, a partir de um conceito 'fíigital', que combina o atendimento físico com o digital para que o cliente tenha a uma experiência omnichannel, alinhado ao e-commerce.

Logo, observa-se que muitos são os desafios para 2023 e que diante dos resultados positivos do segmento e das mudanças que permeiam os consumidores, existe um caminho muito favorável para ser trilhado na busca e oferta das melhores soluções no setor de consórcios, possibilitando cada vez mais a democratização do crédito para a conquista de grandes planos neste ano.

Tatiana Schuchovsky Reichmann é CEO da Ademicon

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC