

## O importante papel dos consultores especializados em consórcios



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Por Tatiana S Reichmann \*

Em pleno momento de expansão, o segmento de consórcio nunca precisou tanto do trabalho de seus consultores especializados para dar continuidade ao crescimento. Os números da **Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (ABAC)** mostram que de janeiro a dezembro de 2022, o acumulado de vendas do setor atingiu 3,93 milhões de novas cotas e que representam um recorde histórico.

Diante deste contexto, apesar do desenvolvimento tecnológico e da ampliação do e-commerce, muitas das vendas de consórcio ainda dependem de um atendimento personalizado, baseado em uma consultoria financeira. Assim, a atuação de profissionais capacitados neste segmento, ajudando os consumidores na compra das cotas que possibilitam a aquisição de bens de alto valor, como automóveis e imóveis, e entregando informações das parcelas, carta de crédito e outros, se tornou um diferencial de mercado.

Seguindo esta premissa, o conceito 'figital' foi adotado

no mercado entre as administradoras, entregando a combinação entre o atendimento físico e o digital para que o cliente tenha a uma experiência omnichannel, e para que se sinta confortável sabendo que, se precisar do apoio de um consultor, terá especialistas do segmento à disposição em pontos físicos estratégicos. Como toda modalidade de investimento é um negócio, é comum que surjam algumas dúvidas ao longo processo de aquisição e manutenção de um consórcio, e nesse cenário, o papel do consultor é fundamental, a fim de que a solução seja bem direcionada e que haja o fechamento de um contrato positivo para ambas as partes envolvidas.

Quando o cliente faz uma simulação no site e informa os dados, ele está contribuindo para que o consultor possa saber um pouco mais o que ele deseja, mas é durante a 'experiência de venda', que o especialista apresenta o contrato e ensina todo o passo a passo para que o consorciado acompanhe desde o procedimento de pagar as mensalidades, as possibilidades de lance até a contemplação final. Por conhecer tudo sobre o produto, o consultor é extremamente útil para encontrar a melhor maneira de facilitar a vida do cliente.

Assim, dentre suas principais atribuições estão: esclarecer todas as dúvidas sobre como funciona o grupo do consórcio; explicar detalhadamente o que é uma carta de crédito e como é aplicado o seu valor; dizer como funcionam os pagamentos parcelados; apresentar os planos disponíveis e falar sobre as vantagens que cada um oferece de acordo com o plano do cliente, entre outros. Não menos importante, por se tratar de uma modalidade bem dinâmica, apesar do apoio do especialista, é necessário que o cliente verifique se a administradora tem autorização do Banco Central (Bacen) para funcionamento e como é seu histórico de atuação no mercado.

Dessa forma o papel do consultor de consórcio é imprescindível para o bom funcionamento do negócio, orientando sempre os clientes sobre as melhores

opções com base em suas necessidades e realidades financeiras, além de transmitir a segurança necessária àqueles que estão investindo em um bem.

Grupo Virta

**Assuntos e Palavras-Chave:** ABAC - ABAC