

Turn2C cria unidade de negócios focada no segmento de consórcios



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Dribbble

Turn2C cria unidade de negócios focada no segmento de consórcios

São Paulo (SP) - A Turn2C, infraestrutura de inteligência artificial (IA) para o mercado de consórcio, está investindo em uma nova frente: a Turn2C Business, cujo objetivo é focar em empresas com grande base de clientes. A nova unidade de negócios representa uma evolução da fintech em oferecer a tecnologia do Consórcio Inteligente aos clientes dos parceiros. Por meio dessas parcerias, o Consórcio Inteligente da Turn2C, que entrega o plano ideal de acordo com objetivo de compra, estima alcançar 1 milhão de potenciais clientes .

De acordo com a Associação Brasileira de Administradora de Consórcios (**Abac**), de janeiro a setembro de 2022, o setor bateu recorde de crescimento com 9% no número de participantes ativos, alcançando a marca de 9,12 milhões de consorciados. Ainda segundo a entidade, foram transacionadas 2,95 milhões de novas cotas, alta de 14,1% em relação ao

ano anterior. As modalidades mais buscadas são os setores automobilístico (56%) e imobiliário (43,4%).

Segundo Bruno Pinheiro, fundador e CEO da Turn2C, o intuito das parcerias é fazer uma combinação de serviços e benefícios, colocando o produto consórcio onde há uma maior concentração de clientes, ou seja, indo até os locais em que os potenciais clientes já estão. A unidade de negócios coloca a empresa em um novo patamar, pois consegue fazer com que a Turn2C tenha mais reconhecimento.

Para o executivo, o principal diferencial é que não se trata do produto convencional, já disponibilizado no mercado por outros players, e sim o consórcio com previsibilidade que soluciona um dos principais gargalos da modalidade, que é o tempo de contemplação. 'A Turn2C entrega o consórcio inteligente, boa parte da concorrência segue com foco no tradicional. Estamos trazendo uma solução ao parceiro para que este consiga escoar o produto, entregando-o de uma forma funcional, individualizada e personalizada para o cliente. Disponibilizamos a capacidade para esses players de criarem soluções de consórcio utilizando a nossa tecnologia', explica Pinheiro.

Atualmente, a Turn2C possui vinte parcerias firmadas nesse modelo, destacando as parcerias com a Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (ABLA), Warren Investimentos, Credihome by Loft, Kanal Open Finance e, agora mais recentemente, Caju. Essas parcerias permitem que o consórcio inteligente da Turn2C fique disponível para mais de trezentos mil potenciais clientes.

De acordo com Pinheiro, a expectativa para 2023 é que sejam estabelecidas novas parcerias estratégicas, com benefícios para todos os envolvidos, e alguns segmentos já estão sendo prospectados. Entre os que devem fazer parte da Turn2C Business ao longo deste ano estão grandes players de setores como bancos digitais e tradicionais, plataformas de marketplaces e super apps.

O objetivo é que, em um futuro próximo, a unidade Turn2C Business represente a maior fatia no faturamento da empresa. 'Queremos levar a solução da Turn2C aos parceiros, para que possam aumentar seus respectivos share of wallet com suas carteiras de clientes, bem como aumentar suas vendas oferecendo uma nova forma de pagamento para seus clientes', finaliza Pinheiro.

Confiram mais em

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC