

## Em alta, consórcio é um negócio atrativo para os vendedores



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Por Rodrigo Salim, partner diretor executivo da Promotiva, empresa do Grupo Wiz Co

O consórcio é uma modalidade com mais de 50 anos de história no Brasil e demonstra que navega muito bem durante os períodos de instabilidade da economia, como o que estamos vivenciamos atualmente. Afinal, já sobreviveu a inúmeras crises econômicas ao longo das últimas décadas. Diante de um cenário de inflação em alta e juros elevados, a modalidade é ainda mais vantajosa não só para os compradores, mas também para os vendedores de cotas de consórcios.

O setor vive um momento especial. Segundo dados da **Abac** (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios), a comercialização de todas as modalidades de consórcio teve expansão no ano passado. Em 2022 foram vendidas 3,93 milhões de novas cotas, alta de 13,6% sobre as 3,46 milhões de adesões de 2021. O volume financeiro envolvido também foi recorde: R\$ 252,09 bilhões, 13,4% acima dos R\$ 222,26 bilhões registrados no ano anterior.

O crescimento inclui as modalidades tradicionais, como

casas e veículos, tais como carros e motos, até opções pouco conhecidas do público. Neste caso encontram-se consórcios para a aquisição de placas solares, barcos e até mesmo automóveis de luxo. Alguns casos podem ultrapassar a barreira de alguns milhões de reais.

A expansão acelerada do segmento de consórcio traz em si uma enorme força de venda. O empresário que entende de estoque de crédito reconhece nesse modelo de negócio algo vantajoso e promissor. O agente especializado em atender a essa demanda específica torna sua venda mais construtiva.

### PARTICIPE DO GRUPO DE WHATSAPP PARA PROFISSIONAIS DE SEGUROS

E não necessariamente tem que ser um empresário para utilizar o consórcio como uma ferramenta de crédito. Um condomínio que desejar realizar uma reforma no edifício pode recorrer ao crédito através de um consórcio, ou um resort pode investir em uma expansão através de crédito concedido pelo consórcio. As possibilidades são muito variadas.

Outra possibilidade interessante de consórcio é a construção de um imóvel. É possível adquirir um terreno, realizar sua construção, reforma? Como também existem formas diferenciadas de entrega de crédito, por exemplo, na construção ela pode ser feita de forma fracionada, sendo entregue à medida que a obra for executada e as etapas concluídas.

As administradoras, por sinal, têm remunerações agressivas, com vários modelos de pagamento, com fee de sucesso maiores que o do mercado de crédito e, inclusive, através de profit share. Se a taxa é de 18%, o vendedor recebe 9%, normalmente divididos em cinco parcelas. É uma remuneração atraente e que pode gerar ganhos consideráveis ao vendedor.

Por fim, vale ressaltar que o consórcio é um produto essencialmente brasileiro, pensado para nossa realidade, em que crises e períodos de crescimento se

alternam frequentemente. Portanto, a segurança e a estabilidade proporcionadas pelo consórcio são essenciais para o sucesso dos empreendimentos.

Leia, por fim, a 31ª edição da revista:

Seguro Nova Digital #31

O post Em alta, consórcio é um negócio atrativo para os vendedores apareceu primeiro em Seguro Nova Digital.

Publicado em: Seguro Nova Digital

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