

Desafios e soluções para a contratação de consórcios milionários



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Desafios e soluções para a contratação de consórcios milionários

WhatsApp

Por: Jhon Andrade*

O consórcio é sempre uma opção atraente para a aquisição de bens, principalmente veículos e imóveis, uma vez que, ao contrário do financiamento, a modalidade não está sujeita à volatilidade da economia, às altas da taxa básica de juros, o que eleva o custo final. Além disso, conta com taxas pré-fixadas, baixo risco e uso flexível do crédito, possibilitando ao consumidor planejamento financeiro e segurança no investimento. No entanto, casos de contratações de valor vultoso requerem muitas vezes olhares ainda mais apurados dos envolvidos na concessão monetária.

Segundo dados da **Abac** (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios), a venda de todas as modalidades de consórcio teve expansão no ano passado, desde as modalidades mais comuns, como casas e automóveis, até opções pouco conhecidas do

consumidor, como placas solares e barcos.

De acordo com a entidade, em 2022 foram comercializadas 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. Atualmente são quase 10 milhões de participantes ativos de consórcios em todo o país!

Como consequência da expansão da comercialização de consórcios, crescem também as contratações de valores acima de R\$ 1 milhão, tanto por pessoas físicas, quanto por pessoas jurídicas. O investimento permite aumentar o patrimônio pessoal e empresarial, e inclusive pode ser utilizado para capital de giro, a depender das regras da administradora.

De maneira geral, o interessado deve oferecer garantias comprovando as condições financeiras para pagar as parcelas ao longo do tempo de vigência do grupo de consórcio. Elas variam de acordo com as condições apresentadas no momento da aquisição da cota. Naturalmente, nas operações que envolvem quantias financeiras elevadas, as exigências das administradoras são maiores.

Para atender a demanda cada vez maior de consórcios que movimentam valores a partir de seis dígitos, o mercado enxergou a necessidade de oferecer serviços exclusivos para facilitar a aprovação da documentação e garantias, a fim de proporcionar maior assertividade nos pedidos. A prática beneficia todos os atores envolvidos no consórcio, como: consumidores, administradoras e distribuidoras, contribuindo para viabilizar a operação.

Diante desse cenário, a Wiz Parceiros - unidade de negócios especializada na distribuição de consórcios e crédito do grupoWiz Co (WIZC3) - criou, em 2021, o Núcleo de Inteligência de Crédito (NIC), cujo objetivo é verificar a viabilidade jurídica, técnica e financeira da

comercialização de consórcios que envolvem, principalmente, grandes operações. O núcleo verifica se a operação é financeiramente viável e avalia se as garantias oferecidas atendem às exigências técnicas e legais.

PARTICIPE DO GRUPO DE WHATSAPP PARA PROFISSIONAIS DE SEGUROS

Somente no ano passado, o NIC da Wiz Parceiros recebeu pedidos de análises que totalizam R\$ 3,4 bilhões em cartas de consórcio. Deste total, R\$ 2,7 bilhões foram aprovados, um aumento de 12% em comparação a 2021. Ou seja, o índice de assertividade foi de 81%! Além disso, um total de R\$ 60 milhões em operações que haviam sido negadas foram revertidas após atuação do núcleo. A Wiz Parceiros é o maior player não bancário da América Latina atuante na oferta de consórcios, crédito e seguros correlatos. Só no ano passado, totalizou R\$ 6,2 bilhões em comercialização de cartas de crédito.

Um exemplo recente da intervenção do NIC foi após um cliente contratar consórcios para viabilizar a compra de um imóvel para cada um dos três filhos. Com o auxílio do serviço de análise prévia da viabilidade do negócio, o consumidor formalizou a aquisição da última cota necessária para complementar o valor da compra dos três imóveis, totalizando R\$ 2,3 milhões, superando alguns entraves que teria sem uma consultoria especializada.

Portanto, é fundamental que o consumidor interessado em adquirir um consórcio acima de R\$ 1 milhão procure uma empresa especializada na análise e viabilidade da operação. Profissionais com expertise no mercado têm condições de orientar o cliente de forma assertiva, para que ele possa seguir todos os caminhos para a concretização do seu sonho ou projeto!

*Jhon Andrade é gerente de Relacionamento e Inteligência de Crédito da Wiz Parceiros. Com experiência de mais de 12 anos no segmento de consórcios e outros produtos financeiros é especialista

em gestão de relacionamento com o cliente pelo Senac e possui certificado pela **Abac** na PCA-10 e pela Abecip e Aneps em produtos de crédito. Lidera a operação Business Solutions Center (BSC) da Wiz Parceiros, com atuação em mais de 16 mil pontos de vendas em todo o país.

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

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC