

Disal Consórcio alcança R\$ 2,1 bi no 1º semestre



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Revista Carro

por | ago 22, 2023 | Últimas notícias

Modelo de negócio da companhia movimentou o maior volume de vendas dos últimos 20 anos

A Disal Consórcio, líder e especializada no segmento de veículos leves, alcançou a marca de R\$ 2,1 bilhões de vendas de automóveis somente no primeiro semestre de 2023. O resultado representa um crescimento de 16% em relação ao mesmo período de 2022. A expectativa é alcançar R\$ 4,5 bilhões em vendas de consórcio de automóveis até o final de 2023 e faturar 22 mil veículos por meio de novas vendas e da gestão da carteira. Um dos fatores que contribuíram para o volume foi o recorde conquistado em março, mês em que a Disal Consórcio atingiu R\$ 448 milhões em vendas de Carta de Crédito.

Segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), nas liberações acumuladas, o Sistema de Consórcios atingiu mais da metade do potencial de presença no setor de automóveis, utilitários

e camionetas. No de motocicletas, houve um pouco menos de participação, assim como no de veículos pesados.

Segundo Fábio Augusto, CEO do Grupo Disal, o resultado positivo pode ser justificado pelos novos planos de vendas de consórcio alinhados ao propósito da administradora e com um bom pós-venda. 'Finalizamos junho com mais de R\$ 2 bilhões em vendas. A nossa projeção é movimentar R\$ 4,5 bilhões até o fim do ano. Um registro surpreendente, uma vez que somos especialistas em consórcios de veículos leves', explica o executivo reforçando que também houve um cenário favorável por conta da elevação da taxa de juros.

O consórcio contribui de forma significativa para a economia do Brasil, especialmente no segmento de veículos leves. Hoje a Disal conta com mais de 500 concessionárias parceiras no território nacional, todas autorizadas a comercializar o consórcio da empresa.

Aposta no Pós-venda

O recorde de R\$ 2,1 bilhão de vendas de créditos somente no primeiro semestre de 2023 é fruto também da modernização e benefícios criados pela Disal. O investimento teve foco em inovações, tecnologia e digitalização do pós-venda, criando um universo de acessibilidade, produtividade e otimização de processos.

O aplicativo DISAL + trouxe muita facilidade, agilidade e segurança aos consorciados, que analisam tudo que acontece em seu grupo e podem acompanhar o investimento na palma da mão em tempo real.

Fábio Augusto - CEO do Grupo Disal

Recentemente, a administradora foi uma das primeiras do segmento a habilitar o pagamento da primeira parcela via PIX. 'A vantagem é que o participante se encaixa mais rapidamente em um grupo, sem precisar

aguardar a compensação do boleto que, geralmente, demora dois dias úteis', com essa modalidade de pagamento em menos de 2 horas o cliente já está alocado em um grupo de consórcio, explica o CEO.

'Trazer soluções tecnológicas, rapidez e eficiência é uma das metas da DISAL, que está acompanhando o que o consorciado deseja ter em sua trajetória com a empresa, garantir a melhor experiência para esse consorciado que escolheu a Disal para trilhar o caminho da conquista de um automóvel 0km ou até mesmo seminovo. Este é o motivo que estamos sempre à frente das tendências do nosso segmento', afirma.

Vale lembrar que a Disal acredita em uma régua de relacionamento com o cliente, isto é, estar presente desde o momento da aquisição da cota até o momento da contemplação. Esta trajetória precisa ser simples e satisfatória para o consumidor. Pensando assim, foi desenvolvido um portal exclusivo, no qual o próprio consumidor pode enviar as documentações de forma digitalizada, acelerando o fluxo das análises e todas as etapas para liberação do crédito com maior rapidez e indicando a melhor opção de concessionária.

Posts Relacionados:

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC