

## Consórcio amplia o acesso ao crédito e à qualidade de vida, diz CEO da Ademicon



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Julia Fregonese

Você já deve ter visto alguma loja da Ademicon por aí. Os escritórios, que levam o logotipo vermelho da administradora de **consórcios** estão em franca expansão em diferentes cidades Brasil afora. Em novembro, a empresa alcançou a marca de 177 lojas espalhadas em 20 estados brasileiros e no Distrito Federal, com a expectativa de abrir mais dez até março do ano que vem. Até 2025, serão 350. Além disso, parte do planejamento estratégico da maior empresa de **consórcios** independente do país é realizar o seu IPO (Initial Public Offering) até 2026.

'Eu falo que o **consórcio** vem para democratizar o crédito no Brasil', afirma Tatiana Schuchovsky Reichmann, CEO da Ademicon desde 2020, e que atua na empresa há quase 28 anos. 'O bom do **consórcio** é que ele atinge qualquer brasileiro. É possível vender mais crédito para mais pessoas'. Isso porque, para a executiva, é possível criar um investimento para inúmeros tipos de produtos e serviços, de imóveis a

veículos, cirurgias ou mesmo eventos, a partir de pequenas parcelas que caibam no bolso do cliente.

Hoje, pouco menos de 70% dos **consórcios** vendidos pela Ademicon são para a aquisição de imóveis, sendo este o grande carro-chefe da empresa. Na sequência, estão os veículos leves e pesados, com 30%, e uma pequena parcela de **consórcios** para serviços - que possuem valores menores, mas com bastante participação de pessoas nas cotas.

'Trata-se de uma filosofia de aquisição', aponta a executiva. 'Temos que entender o **consórcio** com olhos de uma previdência privada, com a diferença de que o cliente pode ser contemplado a qualquer momento e, dessa forma, antecipar uma aposentadoria. É possível comprar um imóvel, colocá-lo para locação, obter uma renda sem a necessidade de esperar 40 anos ou completar 60. O **consórcio** dá a chance para que as pessoas tenham mais qualidade de vida, fazendo um planejamento para a aquisição de um bem'.

### Uma história de família

A história da Ademicon começa com a Ademilar, a primeira administradora de **consórcio** de imóveis do Brasil, fundada em 1991 no Paraná por Raul Schuchovsky, pai de Tatiana. Foi a empresa que iniciou o processo de licenciamento de marca em 2016, abrindo lojas em diferentes cidades.

Em 2020, a Ademilar e a Conseg deram o pontapé do processo de fusão e de incorporação da atividade de **consórcio** de veículos leves e pesados. Até que, em 2021, é lançada a marca Ademicon, que expande ainda mais as possibilidades de **consórcio** para serviços, além da disponibilização de crédito por meio do home equity. A partir de então, o negócio se expandiu - tanto em presença nos estados brasileiros quanto na carteira de clientes.

Desde 1996, a família Schuchovsky faz parte do grupo societário da Ademicon. A partir da fusão com a Conseg, passou a controlar 70% das ações da nova empresa. Tatiana, que entrou para o negócio em 1996 na área administrativa, tornou-se CEO em 2020, e vem liderando a expansão da Ademicon desde então.

Como exemplo dessa intenção, a marca já patrocinou uma prova do Líder do Big Brother 2022, ano no qual os investimentos em mídia representaram R\$ 41 milhões, além de um grupo de **consórcio** chamado Ademicon BBB. Já em 2023, a administradora expandiu sua carteira de **consórcios** no universo futebolístico brasileiro: além de parcerias com o Santos e o Coritiba, lançou o **consórcio** do São Paulo com o objetivo de facilitar o acesso dos torcedores do time a um veículo, gerando também mais uma renda para o clube.

São todos negócios resultantes do modelo **consórcio** as a service, no qual a Ademicon oferece a administração dos grupos para diferentes empresas e instituições - como os clubes esportivos - que desejam manter seus clientes dentro de casa. 'O **consórcio** é uma opção para que as empresas conheçam seus clientes ao longo do tempo, com base no histórico de pagamento', explica Tatiana. 'É também uma forma para que marcas vendam seus produtos com uma programação, como uma garantia de venda'.

### Especialistas em **consórcios**

Hoje, a Ademicon conta com a parceria de mais de 3.500 consultores de **consórcios** no Brasil. São vendedores especializados no produto que atendem clientes da empresa por meio do licenciamento da marca da Ademicon. Isso porque administradora se enquadra nas regras do mercado financeiro do Banco Central. Dessa forma, a única atividade permitida é a administração de **consórcios**.

Assim, as cerca de 180 lojas da Ademicon - que seguem em expansão - operam unidades de negócios com a licença de oferecer e explicar o funcionamento dos **consórcios** sem a necessidade de pagar royalties.

O trabalho presencial e in loco desses consultores é essencial para a Ademicon, uma vez que dificilmente clientes desse tipo de produto irão buscar fechar uma participação em um grupo ou comprar uma cota de forma totalmente online.

'Nosso grande diferencial é sermos especialistas em **consórcio**', explica Tatiana. Uma vez que um grupo pode ficar anos - e até décadas - até o sorteio do **consórcio** contemplado, dúvidas podem surgir pelo caminho. Além disso, cada cota possui valores, períodos e regras diferentes de participação. A presença de um consultor especialista no assunto para sanar dúvidas, orientar os melhores grupos de **consórcio** e ajudar clientes a escolhê-los é essencial.

'O consultor é responsável por atender o cliente do começo ao fim do **consórcio**', reforça a executiva, que dá o exemplo de um **consórcio** contemplado de um cliente para comprar um imóvel. No Brasil, trata-se de um processo moroso, uma vez que esse tipo de aquisição depende de diversas certidões e documentos até que o imóvel seja liberado. A Ademicon consegue entregar toda a liberação em 30 dias. 'Uma vez que só estamos focados com especialidade em **consórcio**, conseguimos entregar uma administração muito mais rápida'.

### Do mercado financeiro para a vida

A especialidade no negócio não se dá somente para a equipe. No ano passado, a Ademicon lançou um programa educacional chamado Start, uma imersão de dez dias na qual jovens - filhos de funcionários e parceiros entre 16 e 19 anos - conhecem diferentes áreas da empresa. Dessa forma, conseguem ter mais contato com o setor jurídico, aprendendo sobre profissões mais ligadas ao Direito, com os times comerciais e de contabilidade, por exemplo.

A ideia surgiu depois que Tatiana percebeu que seu filho mais velho pouco sabia sobre a Ademicon, apesar da convivência diária com a mãe. Assim, o levou para conhecer a empresa para conhecer mais não só sobre o

negócio, mas sobre o funcionamento de uma empresa e do mercado financeiro. A terceira turma do programa educacional teve início no dia 10 de dezembro. Em média, cada uma conta com a participação entre 12 e 14 jovens, sempre no período das férias escolares.

'O Start está sendo um sucesso dentro da empresa', conta. 'Começou por uma vontade que eu tinha, e agora, já temos três pessoas que estão trabalhando com a marca, e três pessoas que escolheram suas profissões em razão do que viveram no programa'.

O post **Consórcio** amplia o acesso ao crédito e à qualidade de vida, diz CEO da Ademicon apareceu primeiro em Consumidor Moderno.

**Assuntos e Palavras-Chave:** ABAC - Consórcio, Consórcios