

## Confiabilidade do consórcio atrai investidores



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Confiabilidade do consórcio atrai investidores

AGÊNCIA DE COMUNICAÇÃO Conteúdo de  
responsabilidade da empresa 2 de julho de 2024

A tradicional modalidade vive um período de expansão no Brasil

Em busca de simplicidade e segurança, muitos investidores têm optado pelo tradicional consórcio como caminho para planejar a realização de um sonho. De acordo com dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (**Abac**), o sistema cresceu 4,7% no primeiro quadrimestre deste ano - foi comercializado 1,35 milhão de cotas entre janeiro e abril, ante 1,29 milhão no mesmo período do ano passado. O maior crescimento ocorreu no segmento de imóveis (24,1%), seguido pelo de veículos leves (9,3%). Os demais segmentos que compõem o mercado de consórcios são os de motocicletas, veículos pesados, eletrodomésticos e serviços.

O bom resultado obtido no primeiro quadrimestre chega depois de um ano excelente, em que o sistema atingiu

10,29 milhões de participantes e quebrou vários recordes históricos. Foram comercializados 4,18 milhões de cotas ao longo de 2023, o que proporcionou um crescimento de 25,6% nas cifras movimentadas, que chegaram ao montante de R\$ 316,7 bilhões. Mais de 8 milhões de consorciados ativos movimentaram cerca de R\$ 200 bilhões em créditos disponibilizados ao longo do ano. Tudo isso sob regulação e fiscalização do Banco Central, garantia adicional de transparência nas operações e de solidez das administradoras de consórcio.

Modalidade de compra coletiva destinada especialmente a bens de alto valor, o consórcio incentiva a disciplina e o planejamento financeiro para a construção de patrimônio, já que o compromisso mensal com o pagamento das parcelas cria o hábito da poupança. Trata-se de uma excelente opção para quem não tem urgência na aquisição do bem e prefere acumular recursos de maneira planejada, evitando endividamento. Mas há também flexibilidade para eventuais mudanças de planos: quem quiser adquirir o bem mais rapidamente pode recorrer aos lances.

Entre as demais vantagens do consórcio, estão a baixa incidência de juros (os participantes pagam uma taxa administrativa, que costuma ser bem inferior aos juros cobrados em empréstimos e financiamentos), a flexibilidade para o uso do crédito (ao ser contemplado, o cliente pode utilizar o valor para adquirir qualquer bem dentro da categoria do seu grupo de consórcio ou até mesmo para serviços, como reformas e viagens) e a burocracia reduzida (não é necessário comprovar renda ou apresentar garantias para entrar em um grupo de consórcio).

Quem experimenta quer repetir

A tendência de crescimento da modalidade foi confirmada pela mais recente edição da pesquisa anual sobre consórcios, que vem sendo realizada há quatro anos pelo instituto Kantar por encomenda da **Abac**. A proporção de entrevistados que declararam já ter feito

consórcio pelo menos uma vez subiu de 36% para 45% desde a primeira edição da pesquisa, considerando-se amostras equivalentes.

Um aspecto relevante é que esse crescimento se concentrou totalmente no grupo que já fez mais de um consórcio, que saltou de 10% para 20% dos entrevistados, o que indica alto nível de satisfação com a experiência. “Os levantamentos comparativos, quantitativo ou qualitativo, demonstraram um consorciado responsável, atento às expectativas da família e aos compromissos, preservando as finanças pessoais”, avaliou **Paulo Roberto Rossi**, presidente executivo da **Abac**. “Um consumidor mais maduro ratificou o forte crescimento registrado em 2023, comprovando a importância do planejamento nas decisões pelo consórcio com vista a aquisição de bens ou contratação de serviços, independentemente de gênero, faixa etária ou classe social.”

No que diz respeito à escolha da empresa administradora do consórcio, o principal critério apontado pelos entrevistados foi o tempo de mercado, seguido por “oferecimento de parcelas que caibam no bolso”, “dar informações”, “tirar dúvidas” e “dar suporte e orientações durante todo o processo/acompanhar até a entrega do bem”. “A variedade de opções é importante para oferecer aos clientes alternativas de produtos que atendam às suas necessidades de planejamento”, diz Lair Eustaquio Ferreira, gerente de Negócios da CNP Seguradora, que oferece várias opções de prazo - de 25 a 80 meses para automóveis e de 65 a 200 meses para imóveis, por exemplo. Parte do grupo francês CNP Assurances, com 170 anos de tradição, presença em 19 países e 48 milhões de clientes na Europa e na América do Sul, a CNP Seguradora atua há mais de duas décadas no Brasil, onde já criou mais de 800 grupos de consórcio. Conheça mais sobre o Consórcio da CNP Seguradora, acessando aqui .

**Assuntos e Palavras-Chave:** ABAC - ABAC, Paulo Roberto Rossi