

Dados da Abac mostram aumento nas adesões a consórcios



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Camila Ribas

O segmento de consórcios de imóveis foi o grande destaque no setor de consórcios no primeiro semestre deste ano, registrando um crescimento expressivo de 24,1% nas adesões, segundo dados divulgados pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (**Abac**) no último dia 22 (quinta).

Esse avanço impulsionou o setor, que apresentou um aumento geral de 18,4% em relação ao mesmo período do ano passado, com R\$ 170,43 bilhões comercializados em créditos.

Entre janeiro e junho, o sistema de consórcios alcançou a marca de 10,7 milhões de participantes ativos, o que representa um crescimento de quase 11% na comparação com o ano anterior. De acordo com a **Abac**, o uso do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) em consórcios de imóveis também tem ganhado espaço.

Em 2023, o volume de recursos do FGTS destinado a essa modalidade ultrapassou R\$ 205 milhões, sendo

que 54% desse montante foi utilizado para amortizar ou quitar saldos devedores, e os outros 46% foram direcionados à aquisição de imóveis prontos ou em construção.

Os números refletem um planejamento financeiro mais consolidado entre os brasileiros e mostram a consolidação da categoria como uma ótima opção financeira para os brasileiros que buscam cada vez mais uma forma de fazer um bom uso do dinheiro.

André Ogliari Duarte, diretor geral de Consórcios da Lojacorr, vê um cenário positivo para o segmento e ressalta o papel estratégico dos corretores de seguros no processo. “Sem dúvidas, o consórcio se posiciona como um aliado poderoso dos corretores de seguros, por oferecer essa solução para os consumidores alcançarem suas conquistas e objetivos financeiros, de maneira muito mais inteligente, econômica e eficaz”, comentou Duarte, reforçando que a combinação entre consórcios e seguros oferece novas oportunidades para os profissionais do setor.

O crescimento do segmento de imóveis é mais um indicativo de que o consórcio continua sendo uma alternativa sólida e acessível para os brasileiros que buscam realizar o sonho da casa própria, além de fortalecer o mercado financeiro e gerar oportunidades para novos negócios em diversas frentes.

Por que os consórcios estão em alta?

Muitos fatores estão envolvidos na procura por consórcios. Veja a seguir quais são os principais.

Flexibilidade financeira

Uma das principais razões para o aumento da procura por consórcios é a flexibilidade financeira que esse modelo oferece. Diferente dos financiamentos tradicionais, os consórcios não cobram juros, apenas uma taxa de administração, o que torna a aquisição mais econômica a longo prazo.

Essa característica atrai consumidores que buscam alternativas mais vantajosas para adquirir seus bens sem comprometer demais o orçamento.

Facilidade para quem gosta de planejamento

Os consórcios incentivam o planejamento financeiro e a disciplina, já que os participantes precisam contribuir mensalmente para formar a poupança coletiva. Essa prática ajuda a evitar endividamentos excessivos e promove uma cultura de organização financeira, aspectos que estão ganhando cada vez mais relevância entre os consumidores.

Acessibilidade

A acessibilidade dos consórcios é outro fator importante. Com opções de cartas de crédito variadas, é possível encontrar planos que se ajustem a diferentes faixas de renda, permitindo que um maior número de pessoas participe e realize seus sonhos de consumo.

Crescimento do mercado imobiliário e automotivo

O mercado imobiliário e automotivo no Brasil tem mostrado sinais de recuperação e crescimento, impulsionando a procura por consórcios como uma forma segura e planejada de aquisição. Muitos consumidores enxergam no consórcio uma maneira de se proteger contra a volatilidade dos preços desses mercados.

Além dos tradicionais consórcios de imóveis e automóveis, há uma crescente busca por consórcios voltados para outras finalidades, como reforma, viagens, educação e até procedimentos médicos.

Essa diversificação amplia as possibilidades de vendas e permite que os corretores ofereçam soluções personalizadas que atendam a uma variedade maior de necessidades e desejos dos clientes. Com isso, é possível capturar um público mais amplo e aumentar as chances de conversão.

Como vender consórcios

Com a demanda por consórcios, surge uma oportunidade para corretores de seguros diversificarem seus serviços e aumentarem suas vendas. No entanto, para aproveitar ao máximo essa tendência, você precisa dominar estratégias eficazes de vendas e entender profundamente o produto. A seguir, apresentamos algumas dicas que vão ajudar você a vender consórcios e a conquistar a confiança dos seus clientes.

Conheça seu produto

Para vender consórcios de forma eficaz, é fundamental conhecer profundamente o produto que você está oferecendo. Entenda os diferentes tipos de consórcio, as regras de funcionamento, os benefícios e desafios de cada um. Isso permitirá que você transmita segurança e credibilidade aos seus clientes.

Eduque seus clientes

Muitos consumidores ainda têm dúvidas ou desconhecem os benefícios dos consórcios. Portanto, educar seus clientes é um passo que faz a diferença. Explique como funciona, quais são os custos envolvidos, os prazos, as possibilidades de contemplação e as vantagens em comparação com outras formas de aquisição.

Utilize ferramentas digitais

A tecnologia é uma grande aliada na venda de consórcios. Utilize ferramentas digitais para alcançar um público maior e apresentar suas ofertas de maneira clara e atraente. Websites, redes sociais, webinars e aplicativos podem ser usados para divulgar informações, esclarecer dúvidas e fechar negócios.

Crie um relacionamento de confiança

Construir um relacionamento de confiança com seus clientes é essencial para o sucesso na venda de

consórcios. Seja transparente em todas as etapas do processo, mantenha um canal de comunicação aberto e esteja disponível para responder a todas as perguntas que possam surgir.

Destaque os benefícios dos consórcios

Enfatize os principais benefícios dos consórcios, como a ausência de juros, a possibilidade de planejamento financeiro e a flexibilidade dos planos. Mostre casos de sucesso e depoimentos de clientes satisfeitos para reforçar os benefícios do produto.

Ofereça soluções personalizadas

Cada cliente é único, com necessidades e objetivos diferentes. Portanto, oferecer soluções personalizadas é fundamental. Avalie o perfil de cada cliente e sugira o consórcio que melhor se adapta às suas condições e expectativas.

Mantenha-se atualizado

O mercado de consórcios está em constante evolução, com novas regras, modalidades e oportunidades surgindo regularmente. Mantenha-se atualizado sobre as últimas tendências e novidades para oferecer sempre o melhor para seus clientes. A Lojacorr tem diversos materiais gratuitos que podem ajudar você a aumentar sua receita com consórcios. [Clique aqui para acessá-los.](#)

Não fique de fora!

O aumento da procura por consórcios é uma tendência que veio para ficar, trazendo inúmeras oportunidades para os corretores de seguros. Ao entender os motivos por trás desse crescimento e adotar estratégias eficazes de venda, você poderá aproveitar essa demanda para expandir seus negócios e atender melhor seus clientes.

Com essas práticas, você estará preparado para se destacar no mercado de consórcios e alcançar novos patamares de sucesso.

O post Dados da **Abac** mostram aumento nas adesões a consórcios apareceu primeiro em Corretora do Futuro.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC