

## [Consórcios como alternativa flexível para clientes que sonham com viagens e educação](#)

[Link original](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Camila Ribas

Os consórcios, tradicionalmente utilizados para financiar veículos e imóveis, têm se expandido como uma solução financeira versátil para corretores oferecerem a seus clientes. Hoje, essa modalidade também é uma opção para quem deseja financiar cirurgias, viagens e até educação.

Essa diversificação permite que os corretores ampliem seu portfólio de serviços, ajudando os clientes a planejar o futuro sem recorrer a financiamentos com juros.

Executivos das administradoras estão otimistas com novo índice

Em junho deste ano, a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (**ABAC**) lançou o Índice de Confiança do Setor de Consórcios (ICSC), um novo indicador que mede o otimismo dos principais executivos das administradoras associadas tanto em relação ao sistema de consórcios quanto à economia

em geral.

Esse índice é uma referência importante para o corretor, pois reflete a confiança no mercado e reforça o consórcio como uma alternativa segura e estável para os consumidores.

Oportunidades e flexibilidade dão o tom dos consórcios

O corretor pode destacar para os clientes que o consórcio, além de ser uma forma de planejamento financeiro, oferece flexibilidade no uso do crédito. Seja para cirurgias estéticas ou procedimentos médicos não cobertos por planos de saúde, o consórcio permite que o cliente escolha o momento certo para usar o crédito sem enfrentar dívidas com juros altos.

Outro uso comum do consórcio é no financiamento de viagens. Com a carta de crédito, o cliente pode planejar suas férias ou intercâmbios de maneira organizada e sem comprometer o orçamento de imediato. O mesmo vale para o financiamento de estudos, como cursos de graduação, especialização ou intercâmbio educacional.

Essas opções tornam o consórcio uma ferramenta estratégica para o corretor, que pode apresentar soluções personalizadas para diferentes momentos da vida de seus clientes. Ao entender as necessidades de cada cliente, o corretor agrega valor e fortalece seu relacionamento de longo prazo com sua base de atendimento.

Para mais informações sobre o novo Índice de Confiança do Setor de Consórcios (ICSC), acesse o conteúdo da **ABAC** aqui.

Dados da **Abac** mostram aumento nas adesões a consórcios

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 a **ABAC**.

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.

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 benéficas 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.

#### 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.

#### Conheça seu produto

Para vender consórcios, 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 os benefícios reais 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 as vantagens dos consórcios

Enfatize as principais vantagens 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.](#)

O post Consórcios como alternativa flexível para clientes que sonham com viagens e educação apareceu primeiro em Corretora do Futuro.

**Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC**