

[Consórcios: uma alternativa viável e estratégica para os clientes](#)

[Link original](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Camila Ribas

O consórcio tem se apresentado como uma opção atrativa para quem busca adquirir bens e serviços sem se submeter às altas taxas de juros do financiamento tradicional. Para André Duarte, sócio-fundador, vice-presidente do Conselho de Administração da Lojacorr e diretor geral da Lojacorr Consórcios, o crescimento do segmento não é apenas reflexo da taxa Selic elevada, mas, sim, da compreensão do consórcio como uma estratégia de aquisição e investimento.

“A Selic (taxa básica de juros da economia) mais alta facilita, mas não é o fator determinante. O mercado entendeu o consórcio como uma forma de diversificar investimentos e adquirir bens, independentemente de a taxa de juros estar em 2% ou 14%”, explica Duarte.

A nova regulação para o financiamento imobiliário, que passou a exigir uma entrada de 30%, é um dos fatores que tem impulsionado a busca por consórcios. “Com a Caixa exigindo essa porcentagem, muitos clientes veem o consórcio como uma solução viável, podendo usar o

valor de um lance para atingir essa exigência”, detalha o diretor.

Desafios para os corretores

Apesar das oportunidades, os corretores enfrentam desafios ao incluir consórcios em suas carteiras. Segundo Duarte, o principal obstáculo é a insegurança. “O corretor domina o seguro, mas o consórcio tem peculiaridades que ele ainda precisa conhecer. Por isso, o treinamento e a capacitação são essenciais”, aponta.

A Lojacorr oferece suporte via Universidade Treinacorr, que disponibiliza cursos focados em consórcios, além de treinamentos com gerentes especializados. “A capacitação é o caminho para que o corretor se sinta seguro e consiga integrar o consórcio em sua rotina de vendas”, reforça.

Outro ponto levantado é a gestão do tempo. “O corretor precisa estabelecer um foco estratégico. Planejar como incluir o consórcio no dia a dia é fundamental para que ele se posicione como consultor completo para seus clientes”, diz Duarte.

O papel do corretor consultor

A chave para se destacar na venda de consórcios, segundo Duarte, é o posicionamento do corretor como consultor. “Muitos clientes já consultam o corretor antes de trocar de carro ou lidar com sinistros. Quando o corretor entende o consórcio e identifica os perfis dos clientes que se beneficiam desse produto, ele consegue oferecer soluções personalizadas”, explica.

Ele destaca que o consórcio não é um produto padronizado, mas adaptável às necessidades de cada cliente. “Ao analisar a carteira, o corretor consegue identificar clientes que buscam alavancagem patrimonial ou diversificação de investimentos. Com isso, ele oferece consórcios para caminhões, imóveis ou serviços que realmente agregam ao cliente.”

Dicas para quem está começando

Para os corretores que estão ingressando no mercado de consórcios, Duarte recomenda começar pela capacitação. “É importante entender o produto e ter paciência. O consórcio tem similaridades com o seguro, mas é preciso dedicar tempo para dominar suas especificidades”, afirma.

Outro ponto essencial é a comunicação. “Muitos corretores perdem vendas porque seus clientes nem sabem que eles trabalham com consórcios. Comunicar isso claramente e usar redes sociais são formas de ampliar a visibilidade e a conexão com a carteira”, alerta Duarte.

“Se o corretor fala que tem o produto, ele aumenta suas chances de fechar novos negócios. É uma oportunidade que muitos deixam passar”, conclui.

O consórcio se apresenta como uma ferramenta versátil para quem busca alternativas ao financiamento tradicional. Para os corretores de seguros, dominar esse produto é uma maneira de ampliar a carteira, oferecer soluções completas e se consolidar como um verdadeiro consultor para seus clientes.

Consórcios como alternativa flexível para clientes que sonham com viagens e educação

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.

Em junho do ano passado, 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 e que está em alta 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 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.

“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.

O post Consórcios: uma alternativa viável e estratégica para os clientes apareceu primeiro em Corretora do Futuro.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC