

# CONSÓRCIOS

## Vantagens refletem crescimento do sistema

**Os nove primeiros meses do ano registraram o maior volume de vendas de novas cotas da última década**

**D**o início do ano até setembro – período da coleta de dados mais recente feita pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) –, foi registrado recorde de adesões ao Sistema de Consórcios no Brasil: 2,59 milhões, expansão de 18,3% em relação ao mesmo intervalo de tempo de 2020.

Também nos nove primeiros meses, 1,03 milhão de consorciados foram contemplados, 16,5% mais do que no mesmo período do ano passado, o que representa injeção de R\$ 47,30 bilhões no mercado consumidor nacional.

Ainda de acordo com a Abac, entre os 8,36 milhões de consorciados ati-



vos, foram apontadas altas de 44,2% no segmento de eletroeletrônicos e outros bens duráveis, 30,2% no de serviços, 22,1% no de veículos pesados, 18,0% no de imóveis, 7,2% no de motocicletas e 6,1% no de veículos leves.

Esses e outros resultados satisfatórios apresentados pelo setor refletem, na avaliação do presidente-executivo da organização, Paulo Roberto Rossi, a crescente maturidade do consu-

midor em relação à modalidade e à essência da educação financeira. “Pode-se creditar o bom comportamento do Sistema de Consórcios ao nível de consciência do consumidor sobre gestão das finanças pessoais apoiada basicamente na educação financeira. Depois de vivenciar as consequências da pandemia, tem havido mais atenção às compras por impulso, adequação de compromissos aos orçamentos mensais, com práticas de planejamento de curto, médio e longo prazos, levando muitos interessados a adquirir bens ou contratar serviços via consórcio”, observa.

### Novas cotas por segmento

Veículos leves	1,09 milhão
Motocicletas	840,26 mil
Imóveis	373,16 mil
Veículos pesados	135,81 mil
Eletroeletrônicos	88,18 mil
Serviços	63,42 mil

## Um leque de atrativos

**O** consórcio é um investimento: ao ser contemplado, o contratante pode usar o crédito para adquirir o bem pretendido ou quitar um financiamento, e, se não optar pelo resgate, a administradora pode investir o valor em fundos para que o montante renda mais. Ou seja, os recursos acumulados pelas parcelas pagas sempre retornam, de uma forma ou outra.

O diretor-executivo da Multimarcas Consórcios, Fernando Lamounier, destaca os diferenciais que tonam atrativa a modalidade: custo baixo, poder de compra à vista, flexibilidade na aquisição do bem e, principalmente, planejamento financeiro. “O consórcio é a melhor forma de adquirir bens e realizar sonhos. Especialmente se comparado a financiamentos e empréstimos, outras formas tradicionais de aquisição, a vantagem fica ainda mais evidente”, defende, acrescentando que, em um cenário macroeconômico instável, com alta taxa de juros, o mercado tende ainda mais ao crescimento do consórcio,

que não é impactado diretamente por esses fatores.

Segundo o executivo, depois de um 2020 com muitas contenções e precauções até o entendimento das consequências econômicas da pandemia, este ano foi de adaptação a um cenário novo, em que as restrições de contatos físicos levaram a uma revisão de processos e, principalmente, das atividades comerciais, treinamento das equipes e elaboração de novas metas. “Assim, vimos o mercado de consórcio se manter num ritmo de crescimento justo, com a Multimarcas tendo aproveitado para desenvolver a parte tecnológica de forma a reduzir custos e melhorar processos internos”, atesta.

## Impulso à economia

**A** relevância do Sistema de Consórcios no cenário econômico está expressa nos créditos concedidos e potencialmente inseridos nos mercados automotivo, imobiliário, de eletroeletrônicos e de serviços. De janeiro a setembro deste ano, o setor de automóveis, utilitários e camionetas registrou 32,8% de presença do sistema, ou seja, um veículo a cada três comercializados por consórcio no mercado interno. Outro exemplo é o segmento de motocicletas, em que houve 52,5% de participação, ou seja, uma a cada duas vendidas no país, pela modalidade.

Os dados são da Abac, que também aponta o fato de o desempenho da modalidade estar menos sujeito às variações do Produto Interno Bruto (PIB) do que outros setores da economia. Tanto que, no ano passado, as adesões ao sistema evoluíram mais de 5%, enquanto o PIB registrou retração de 4,1%.

### Diferenciais

**Confiabilidade** – O sistema é regulamentado e fiscalizado pelo Banco Central.  
**Competitividade** – Com a carta de crédito, o contemplado pode comprar à vista o bem pretendido, garantindo melhores descontos.

**Custo baixo** – Nos consórcios, não incidem juros. As administradoras cobram apenas uma taxa para gerenciamento do grupo, diluída no valor das parcelas, que é inferior aos juros dos financiamentos convencionais. A modalidade é ainda a forma

mais barata de comprar, pois não há cobrança de valor de entrada.

**Previsibilidade** – Os reajustes das parcelas são anuais, acompanhando a inflação, de forma que a carta de crédito não perca o poder de compra, sendo que o cré-

dito é reajustado na mesma proporção. Além disso, se o contratante desistir do investimento, sua cota continuará fazendo parte dos sorteios mensais e, se for contemplada, os recursos aplicados são devolvidos, descontadas apenas as taxas de administração.

## HISTÓRIA

# Evolução constante é marco do sistema



## Primeiro grupo de consórcios no Brasil surgiu na década de 1960

Com uma trajetória de quase seis décadas de auxílio na aquisição de bens e serviços no Brasil, a modalidade de consórcios evoluiu continuamente. A Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), entidade de classe que representa o sistema em todo o território nacional, faz parte dessa história, desde sua fundação, em 1967, desempenhando papel essencial no desenvolvimento e aperfeiçoamento das normas e dos mecanismos da

modalidade. Para isso, também atua como interlocutora do setor perante órgãos públicos e privados, empresas, imprensa, consumidores e sociedade civil em geral. A entidade divulga ainda os principais passos do sistema no país, que teve como principais marcos:

### 1962

Com a chegada da indústria automobilística no Brasil no começo da década de 1960 e a falta de oferta de crédito direto aos consumidores, funcionários do Banco do Brasil se uniram para constituir um fundo para aquisição de automóveis por meio da arrecadação conjunta de recursos. Com as parcelas de contribuição, foi possível alcançar o valor necessário para a compra do veículo, sorteado entre os participantes. Nascia, assim, o consórcio no país, designado pelo mecanismo de concessão de crédito isento de juros, com a finalidade de aquisição de bens e serviços.

### 1967

O consórcio passou a constituir um meio de aquisição de automóveis: no ano, a Willys Overland do Brasil já mantinha carteira de clientes com cerca de 58 mil consorciados. Com essa popularidade, o consórcio despertou o interesse do Poder Público

que, no mesmo ano, instituiu ato sobre o tema, dirigido às instituições bancárias, estabelecendo normas sobre depósito de recursos captados de consorciados. O desenvolvimento do consórcio demandou ainda a necessidade de criação de classe representativa, a Abac, que, à época, reuniu os três grupos de administradoras existentes – as independentes, as ligadas às concessionárias e as ligadas aos fabricantes.

### 1969

Foi fundada a Associação Profissional dos Administradores de Consórcios no Estado de São Paulo (Apacesp), que deu origem ao atual Sindicato Nacional dos Administradores de Consórcio (Sinac).

### 1971

No início da década de 1970, os consórcios passaram a ter tutela legal: Lei nº 5.768, de 20 de dezembro de 1971. O normativo não tratava especificamente do Sistema de Consórcios, mas de todas as modalidades de distribuição de prêmios e proteção à poupança popular. A lei foi regulamentada em 9 de agosto de 1972, pelo Decreto nº 70.951.

### Década de 1980

Foi marcada pela ampliação de produtos no sistema,

com os primeiros grupos de consórcios para aquisição de caminhões. No final da década de 1970 e início da década de 1980, surgiram também os primeiros grupos de eletroeletrônicos, com destaque para televisores e videocassetes. No período, foram contemplados ainda motocicletas e veículos pesados, como máquinas agrícolas e implementos rodoviários.

### 1988

Reconhecimento da relevância socioeconômica do sistema na Constituição Federal a partir da inserção entre as matérias de competência privativa da União.

### 1991

A fiscalização e regulamentação das operações de consórcios passaram a ser exercidas pelo Banco Central do Brasil, com a edição da Lei nº 8.177. A década de 1990 foi marcada ainda pelo início do consórcio imobiliário.

### 2008 e 2009

Em 8 de outubro ocorreu o chamado marco legal do Sistema de Consórcios: a edição da Lei 11.795/2008, que dispõe única e exclusivamente sobre seu funcionamento. O dispositivo legal entrou em vigor em fevereiro de 2009, com importantes benefícios e aperfeiçoamentos ao mecanismo.

## Regulamentação e fiscalização

O Banco Central (BC) é o órgão responsável pela normatização, autorização, supervisão e pelo controle das atividades do Sistema de Consórcios, “com foco na eficiência e solidez das administradoras e cumprimento da regulamentação específica”. Além disso, as relações entre os clientes das instituições financeiras e administradoras de consórcio estão sujeitas ao Código de Defesa do Consumidor, sendo a mediação das questões de responsabilidade dos órgãos integrantes do Sistema Nacional de Defesa do Consumidor (SNDC). Neste contexto, as administradoras devem, periodicamente, remeter informações contábeis e não contábeis sobre as operações de consórcio ao BC, alimentando um banco de dados com o panorama consolidado e individualizado em agrupamento por unidade da Federação. As informações estão disponíveis no *link*: <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/consorciobd>.

**POINT** 30  
COMUNICAÇÃO E MARKETING ANOS



BRANDED CONTENT  
QUE ATINGE  
MILHÕES DE  
CONSUMIDORES

TEL: 55(11)3167-0821

WWW.POINTCM.COM.BR

SUCESSO

# Facilidades impulsionam o investimento



ANDREW LOZOVY

**Pesquisa revela os aspectos que demonstram a resiliência da modalidade**

**M**esmo durante o período mais crítico da pandemia de Covid-19, o Sistema de Consórcios apresentou aumento de participantes e de novas cotas comercializadas. Para entender as razões que explicam esse sucesso, a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) encomendou à Kantar Divisão de Pesquisa de Mercado, Insights e Consultoria da WPP uma pesquisa com mais de mil participantes. Os entrevistados tinham entre 18 e 45 anos e eram representantes das classes sociais A, B e C, D. Do total, 38% aderiram à modalidade durante a pandemia e 62% não eram consorciados.

Como resultado, foram identificados quatro fatores motivadores em especial para o ingresso no sistema, além de taxas inferiores, ausência de juros e custo final menor:

- 1 Economizar para realizar:** gastos supérfluos foram redirecionados à aquisição de bens e serviços, sendo o consórcio o meio escolhido para a realização desse objetivo.
- 2 Necessidade de reserva:** como forma de manter recursos para emergência, a modalidade foi a escolhida para a realização de sonhos, em detrimento de compras à vista.
- 3 Consórcio ajuda a poupar:** com valores mensais de pagamento predeterminados, o consórcio foi o meio adotado para poupar e possibilitar aquisições.
- 4 Aumento da renda:** algumas atividades econômicas possibilitaram aumento da renda, apesar das adversidades econômicas impostas pela crise sanitária, o que, mesmo em menor escala, também promoveu a adesão ao consórcio.

## Critérios determinantes

**A** pesquisa da Abac identificou ainda os principais critérios para a escolha do consórcio, revelando que o valor da prestação foi determinante. Outros destaques foram as parcelas, que, mensais e predeterminadas, “cabem no bolso” – diferencial que ganhou ainda mais relevância entre 2020 e 2021 –, e o fato de o sistema ser transparente, com informações acessíveis. Foram citados complementarmente o valor do percentual cobrado em taxas pelas administradoras de consórcio e a segurança e idoneidade das empresas que atuam no sistema.

Outros dados levantados são:

- 25%** dos entrevistados acreditam que o consórcio é um bom investimento.
- 24%** destacaram a adequação do valor da mensalidade e consequente facilidade de pagamento.
- 23%** afirmaram que o consórcio é um parcelamento com taxas menores.

## Consórcio é tudo de bom.

E o BomConsórcio tem uma solução perfeita para você.

O primeiro marketplace de consórcios 100% digital agora tem novas opções para **vendedores, compradores e investidores** realizarem todos os seus planos com as melhores taxas, rapidez e segurança.

### COMPRAR

Para quem quer comprar a casa própria, trocar de carro, inaugurar a nova sede da empresa ou até planejar a festa de 15 anos da sua filha.

### VENDER

Para quem quer vender sua cota em atraso ou cancelada e recuperar seu dinheiro com as melhores condições do mercado.

### FINANCIAR

Para quem quer um empréstimo dando a cota de consórcio como garantia.

### INVESTIR

Para quem quer multiplicar seu capital, investindo com segurança, liquidez e boa rentabilidade.

Veja o lado bom da vida.

Acesse: [bomconsorcio.com.br](http://bomconsorcio.com.br)



## SETOR

# Entender o sistema favorece os resultados

**Interessados devem conhecer as particularidades para nortear suas decisões**

**E**mbora seja modalidade tradicional no Brasil, as operações de consórcio têm aspectos específicos que podem suscitar dúvidas. Para dirimi-las, a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) divulga, em seus *blog* e *site*, materiais com explicações importantes – a exemplo das reunidas abaixo:

## Como funciona a contemplação?

A contemplação se dá por meio de sorteios e lances realizados nas assembleias. Os sorteios de um ou mais participantes dependem da disponibilidade de caixa do grupo, sendo que a carta de crédito terá o valor previsto no plano ao qual o sorteado aderiu, independentemente do número de parcelas pagas. Já o lance é a oferta, pelo consorciado, de um valor, correspondente a determinado número de prestações a vencer, com o objetivo de determinar o momento da contemplação. Existem dois tipos: com recursos próprios, em que o consorciado utiliza suas economias para adiantar determinado número de parcelas, opção em que o crédito total contratado é recebido; e o embutido, no qual o consorciado oferta o lance utilizando parte do próprio crédito. É possível ainda combinar esses dois lances, desde que haja previsão em contrato.



luminastock

## O que acontece se o consorciado atrasar o pagamento de parcelas?

A primeira dica da Abac, nesse caso, é procurar a administradora e tentar um acordo. Caso o consorciado ainda não tenha sido contemplado e o atraso não seja pontual e decorra de inviabilidade financeira não momentânea, é possível transferir a cota para outra pessoa ou, com a anuência da administradora, optar por um bem ou serviço de menor custo – nesse caso, a prestação ficará menor, na mesma proporção do valor do bem ou serviço escolhido. É importante pagar as parcelas em dia, pois, em caso de atrasos, o consorciado pode ficar impedido de participar do sorteio e/ou lance; ser excluído do grupo – caso em que continuará participando dos sorteios e a administradora devolverá a quantia

paga ao fundo comum quando da contemplação, sendo que, do valor a ser restituído poderá ser aplicada cláusula penal por quebra de contrato; e ter de arcar com juros de 1% ao mês e multa de 2% sobre as parcelas não pagas, cujo valor será calculado sobre o preço atualizado do bem ou serviço.

## É possível retirar o crédito em dinheiro?

Sim, desde que o contemplado tenha quitado a dívida e aguardado o prazo de 180 dias da contemplação. Outra hipótese é pelo encerramento do grupo, também com a condição de que todo o débito esteja quitado – nesse caso, a empresa de consórcio tem até 60 dias, a partir da data da última assembleia,

para enviar uma carta aos consorciados, informando que o crédito está disponível em espécie. Caso o consorciado, após seis meses da contemplação e com a dívida quitada, opte por manter o crédito, o valor é acrescido ao longo do tempo de rendimentos financeiros.

## É possível comprar com o consórcio em nome de terceiros?

Não, pois no Sistema de Consórcios, o valor do crédito contemplado deve ser utilizado unicamente para aquisição de bens ou contratação de serviços em nome do próprio consorciado. Segundo a Abac, isso se deve principalmente à alienação do bem à administradora até que o saldo devedor do consorciado esteja integralmente quitado.

## Glossário de expressões

**O** consórcio é um meio simples para a aquisição de bens ou serviços, mas é importante conhecer as expressões que cercam o funcionamento do sistema. As principais são:

**Administradora** – É a empresa prestadora dos serviços ofertados no Sistema de Consórcios. Elas devem ser autorizadas pelo Banco Central para a atividade, que inclui, além da administração, zelar pela saúde financeira do grupo.

**Assembleia Geral** – Reunião realizada em dia, hora e local informados pela administradora, tanto para a contemplação quanto para o atendimento geral dos consorciados.

**Carta de crédito** – Denominação adotada para identificar o crédito do consórcio, é a ordem de faturamento emitida pela administradora, com a qual o consorciado irá adquirir seu bem ou serviço contratado.

**Cota** – Identificação numérica de participação do consorciado no grupo.

**Grupo** – Denominação para a reunião de consorciados. Cada grupo tem prazo de duração e número de cotas previamente definidos pela administradora de consórcio.

**Taxa de administração** – Quantia paga pelos serviços prestados para a administradora de consórcio, expressa em contrato.

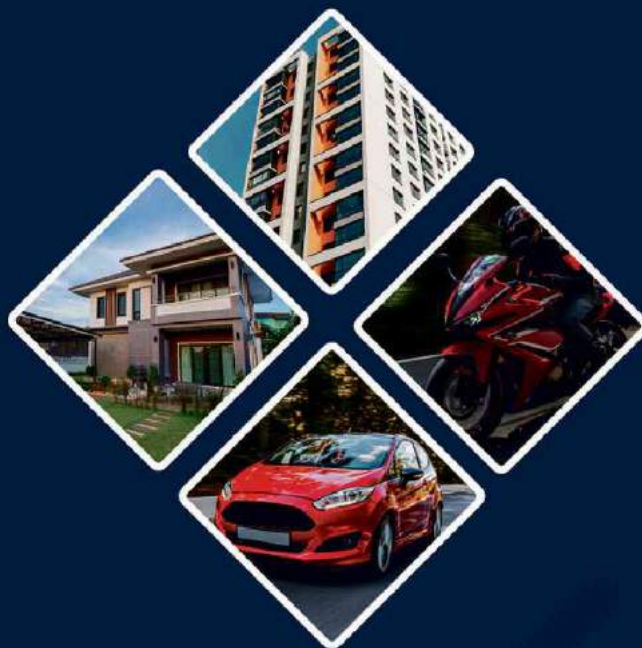
# Multimarcas

CONSÓRCIOS

PATROCINADORA OFICIAL



## Você mais perto da **SUA CONQUISTA**



**+80 MIL CLIENTES  
CONTEMPLADOS**

**42 ANOS DE  
MERCADO**

SAIBA MAIS



## DESEMPENHO

# Indicadores em alta em todas as frentes

**Veículos leves foram o destaque, superando a marca de 4 milhões de participantes no acumulado do ano**

No fim de setembro último, o Sistema de Consórcios atingiu o maior número de participantes ativos em seus quase 60 anos de história: 8,36 milhões, distribuídos em 81,7% no segmento de veículos automotores, 13,9% no de imóveis, 2,5% no de serviços e 1,9% no de eletroeletrônicos e outros bens móveis duráveis. Os resultados se opõem ao cenário econômico, em que prevalecem inflação crescente, desemprego elevado e oscilações do valor do real em relação ao dólar, entre outras variáveis, comprovando a resiliência do sistema. O desempenho nos nove primeiros meses do ano de cada um dos segmentos, apurados pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), posiciona o de automotores na liderança.

Incluindo veículos leves, pesados e motocicletas, a área registrou elevação de 15,1% no número de adesões, na comparação com o mesmo período do ano passado. Já as contemplações aumentaram 16,5% e os correspondentes créditos concedidos tiveram alta de 24,7%.

No primeiro grupo, dos veículos leves, que inclui automóveis, camionetas e utilitários, categoria mais popular e antiga de consórcio, o destaque foi a superação da marca de 4 milhões de participantes, encerrando setembro com crescimento de 6% em relação ao mesmo mês de 2020. Houve aumentos ainda nas adesões, nos créditos comercializados, no tiquete médio, nas contemplações e nos créditos concedidos.

Nesse mesmo ritmo, o Consórcio Chevrolet fechará o ano com resultados positivos no atendimento ao cliente, mesmo em um momento desafiador, segundo seu superintendente-executivo, Lourenço Gomes. Ele aponta, para isso, diferenciais como o fato de a companhia ser líder entre as administradoras ligadas às montadoras, com mais de 43 anos de atuação no mercado. "A marca reúne muitas conquistas ao longo da sua história, sempre pensando em como propiciar as melhores condições, com facilidade e tranquilidade para os clientes planejarem a aquisição do veículo zero quilômetro e a realização de sonhos. Além disso, oferece segurança e credibilidade reforçados pela marca Chevrolet, promovendo até dez contemplações, em média, por assembleia", afirma.



**8,36 milhões de participantes ativos no sistema**

Sergey/Khromov



ArturVerkovskiy

Embora tenha enfrentado algumas adversidades no início do ano, em razão da pandemia, a Renault também estima encerrar o período com crescimento de vendas 15% superior ao de 2020, resultado que é fruto de investimentos em mídia e ações de vendas, como atesta Poliana Santos, consultora comercial do Consórcio Renault, do Grupo RCI.

Somam-se ainda os diferenciais da companhia que a destacam no mercado de consórcio – segundo a executiva, taxa de administração competitiva, acompanhamento da cota, atendimento em todo o território nacional, segurança e confiabilidade das fábricas Renault e Nissan. Por vantagens como essas e aspectos como aumento da taxa Selic e instabilidade da economia, a tendência do mercado de consórcio é crescer nos próximos anos, estima Poliana.

## Duas rodas

O consórcio de motocicletas, o segundo maior em número de participantes ativos, também registrou avanços em todos os indicadores, em especial nas contemplações e nos créditos concedidos, que alcançaram 26,3% e 32,3%, respectivamente.

A evolução das vendas de novas cotas, de janeiro a setembro, foi de 10,0% na comparação com o mesmo período do ano passado, e a de correspondentes créditos comercializados, de 14,3%.

As mais de 440 mil contemplações, acumuladas nos nove primeiros meses, corresponderam a potencial compra de 52,5% do mercado interno, que totalizou 841,41 mil unidades vendidas, segundo dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave). O percentual foi equivalente a pouco mais de uma moto a cada duas comercializadas no país.

Relevante nesse mercado, com quatro décadas de atuação, o Consórcio Honda registrou crescimento de 6% entre janeiro e outubro deste ano, em relação ao mesmo período de 2020, considerando a venda de novas cotas para motocicletas. A previsão para o fechamento do exercício é expansão em torno de 3,9% na comparação com o ano passado, segundo o presidente da Honda Serviços Financeiros, Marcos Zaven Fermanian.

O executivo aponta como diferenciais para esse desempenho bem-sucedido a variedade de planos e prazos, com opções que se adaptam ao orçamento dos clientes. Como exemplos,



→ menciona os planos Vou de Honda e Minha Scooter Honda, lançados recentemente, planejados para garantir maior acessibilidade aos clientes. “No plano Vou de Honda, a CG 160 Start possui condições a partir de R\$ 216 mensais, em 80 meses”, indica, revelando que outro fator de destaque da operação é a estrutura das redes de concessionárias de automóveis e motocicletas, com mais de 1,3 mil pontos de venda e 9 mil consultores dedicados aos negócios financeiros da marca.

**Pesados**

Em veículos pesados (caminhões, ônibus, semirreboques, tratores e implementos), o destaque do período foi a elevação de 87,2% nos negócios realizados, decorrente de 76,7% de alta nas vendas de novas cotas, ainda na comparação com janeiro/setembro de 2020. Apresentaram ainda expansões os indicadores de número de participantes, contemplações e créditos concedidos.

Neste contexto, a Scania Consórcios, que completa 40 anos e foi o primeiro consórcio focado especificamente em veículos pesados, vinculado à montadora, está prestes a fechar 2021 com mais um recorde de vendas: cerca de 3 mil cotas comercializadas, ou, como prefere dizer o diretor Comercial Rodrigo Clemente, 3 mil oportunidades de aquisição de veículos Scania zero quilômetro.

Segundo o executivo, em 2020, apesar da turbulência da pandemia, a logística revelou ser um dos setores essenciais, e, neste ano, a sequência positiva dos negócios se manteve. “Temos focado no consórcio como uma forma de autofinanciamento, com o menor custo financeiro e oferecendo a possibilidade de aumento ou renovação da frota de forma planejada, sem comprometer o fluxo de caixa do cliente e as outras linhas de crédito dele nos bancos”, diz.

Para manter a liderança no segmento de veículos pesados, a Scania Consórcios vem investindo na modernização de suas atividades, revendo processos e digitalizando tarefas para ganhar agilidade e eficiência. “Estamos reduzindo as burocracias, entregando ferramentas digitais desde a venda até a assinatura dos contratos, como o portal de autoatendimento, onde o cliente pode acompanhar tudo sobre sua cota, e a assinatura digital, que elimina a necessidade de papéis em nossas transações. Tudo isso agiliza o atendimento ao cliente e ainda reduz o uso de recursos naturais, contribuindo com a sustentabilidade”, afirma Clemente.

A companhia mantém uma carteira de 10 mil cotas ativas, com crédito médio de R\$ 800 mil e taxa de administração de 14%, em média, diluída em planos de 100 meses. “Como consórcio da montadora, nosso foco é viabilizar aos clientes a



Acrori

compra dos veículos da marca: caminhões, chassis de ônibus e motores. E para completar o portfólio, administramos o Consórcio Facchini, em parceria com a fabricante de implementos rodoviários”, esclarece o diretor Comercial, lembrando que, por ser um consórcio da montadora, há reserva estratégica de veículos de determinados modelos, o que permite programar a entrega aos clientes contemplados em prazo menor.

**87,2%  
de evolução  
nos negócios  
em veículos  
pesados**



BLACK  
FRIDAY

CHEVROLET

NO CONSÓRCIO CHEVROLET,  
O MELHOR NEGÓCIO  
É O MELHOR PRA VOCÊ.



AQUI O SONHO DO OKM VIRA REALIDADE.

- PARCELAS MENSAIS A PARTIR DE R\$ 459,00
- ATÉ 60% DE DESCONTO NA TAXA DE ADMINISTRAÇÃO
- SORTEIO SEMANAL DE R\$ 25 MIL



CONSÓRCIO

Parcela referente ao crédito de 60%: 01x 1,0. Já no valor atual de R\$ 39.120,00. Sem taxa de adesão. Taxa adm. total de 9% (Plano Mais Fácil) com prazo de 84 meses. Fundo de reserva de 9% para todos os planos. Seguro de vida de 0,088% aplicado sobre o saldo devedor na cota de pessoa física. Seguro de vida (opcional) incluso (somente para cotas pessoas físicas). Sorteio de prêmios semanais válidos para cotistas aderentes ao seguro de vida, cujo resultado ocorrerá pela extração da loteria federal, atribuindo prêmios no valor de R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais). Valor do prêmio bruto de imposto de renda. Sobre a premiação incidirá 25% de imposto de renda. Título de Capitalização, Modalidade Incentivo, emitido pela MAPFRE CAPITALIZAÇÃO S/A., CNPJ nº 09.332.859/0001-90. Processo SUSEP nº 15614.010/0859/2019-44. Ouvidoria MAPFRE OUP - 0800 77 53240 (atendimento de segunda a sexta das 8h00 às 18h00), exceto feriados. Os beneficiários que aderiram ao Seguro de Vida MAPFRE concorrerão em 4 (quatro) sorteios mensais, a partir do 2º mês subsequente à adesão ao Seguro. Consulte o regulamento completo na área do cliente "Meu Consórcio" no site <https://www.chevroletfi.com.br/pt-br/micio.html>. Preços conforme tabela vigente da GM, sujeito à alteração pelo fabricante. Ouvidoria Chevrolet Serviços Financeiros 0800.722.6022. CINTO DE SEGURANÇA SALVA VIDAS.

#blackfriday

## SEGMENTOS

# Diversificação no destino dos recursos

**Além de veículos, imóveis, serviços e eletroeletrônicos têm registrado elevação na demanda**

**A**o avaliar e reforçar o forte crescimento do mercado de consórcios, o diretor de Negócios de Consórcio e Crédito Imobiliário do Itaú, Thales Silva, indica dados dos primeiros nove meses do ano, divulgados pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac): a comercialização de R\$ 164 bilhões em cartas (+43,3% em relação a 2020) e de 2,59 milhões de cotas novas – recorde no período (+18,3% comparado a 2020).

Além desse bom desempenho, o executivo cita as vantagens do sistema, afirmando ser “uma solução que facilita o planejamento financeiro e permite a realização de objetivos futuros, sendo uma alternativa muito democrática e adequada para vários perfis de pessoas e empresas”. E completa: “Para diversos perfis de renda,

o cliente poderá realizar o sonho da casa própria, automóvel, moto, caminhão e outros bens de valores altos. Tudo sem entrada e sem juros, diferente da maioria dos outros tipos de financiamento. Sem dúvida, tem um papel relevante na educação financeira e movimenta setores muito importantes da economia.”

Nesse contexto, Thales aborda o desempenho do Itaú afirmando que a instituição acompanha a movimentação do setor com protagonismo e atenta às necessidades dos clientes. Segundo ele, nos nove primeiros meses deste ano, a comercialização de cotas de automóveis do consórcio Itaú cresceu 49,4% e, a de imóveis, 112%. “Comparando com 2020, tivemos um aumento de 135% em produção financeira, até setembro”, reforça, lembrando a inédita campanha massiva de *marketing* “Quem faz as

**43,3%**  
Aumento do valor comercializado em cartas

**30%**  
Expansão do número de consorciados de serviços



contas, faz um consórcio Itaú”, cujos resultados foram muito significativos: “Batemos recorde histórico de originação, com quase R\$ 2 bilhões no mês da campanha”.

Além da escuta contínua dos clientes, Thales destaca, na atuação do Itaú, o investimento em tecnologias associadas ao consórcio, cujo valor foi triplicado nos últimos 18 meses. Assim, assegura uma melhor jornada ao cliente via aplicativo, com atendimento humano especializado e novas plataformas para os parceiros.

“Também trabalhamos para trazer ofertas relevantes e personalizadas para cada perfil de consorciado e em datas especiais, como acontecerá na Itaú Week, de 22/11 a 05/12; vamos oferecer 20% de desconto na taxa de administração e parcelas a partir de R\$ 199,70 – no caso de consórcio de veículos”, adianta.

## Imóveis

O segmento de imóveis, terceiro maior do Sistema de Consórcios em número de participantes ativos, acumulou bons desempenhos em janeiro/setembro, em relação ao mesmo período do ano passado: alta de 55,3% nos negócios, resultante da evolução de 45,9% das vendas de novas cotas. Houve ainda aumento de 11,2% nas contemplações, com 15,9% nos créditos concedidos.

Segundo dados divulgados pela Associação Brasileira das Entidades

de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip), as 63,33 mil contemplações representaram potenciais 8,7% de participação no total de 726,58 mil imóveis financiados no período, incluindo os consórcios.

## Serviços

Tendo como principais características a diversidade e flexibilidade na utilização dos créditos – realização de viagens ou festas, intervenções estéticas, etc. –, a modalidade de serviços registrou crescimentos, nos nove primeiros meses do ano, no número de participantes ativos (30%), nas contemplações (29,2%) e nos créditos concedidos (37,9%).

Uma das empresas que a mantêm em seu portfólio é a Rodobens, com produtos abrangentes que contemplam créditos para todas as classes econômicas e prazos que variam de 12 a 216 meses. A companhia atua ainda nos segmentos de motos, autos, caminhões, implementos rodoviários, máquinas agrícolas e ônibus, e, além dos planos convencionais, mantém um exclusivo, o Plano Pontual, em que o cliente, após o sexto mês de pagamento, define o momento em que irá retirar o bem, ou seja, no seu tempo. “O foco no atendimento ao cliente é uma das marcas da Rodobens”, assegura o diretor de Consórcios da empresa, Sebastião Cirelli, destacando





→ que, no acumulado do ano, até setembro, ela registrou crescimento de receita de 38%.

O segmento de serviços passou a ser contemplado neste ano também pela Ademicon – maior administradora independente de consórcio no Brasil em créditos ativos –, no âmbito da diversificação de seu portfólio.

De acordo com a CEO Tatiana Schuchovsky Reichmann, de janeiro a outubro a companhia comercializou mais de R\$ 6,7 bilhões em créditos, aumento de 41,7% em relação ao mesmo período do ano passado, somando todos os segmentos. A expectativa da executiva é encerrar o ano com R\$ 8,2 bilhões em créditos comercializados, expansão de 41% em relação a 2020.

O forte ritmo de crescimento está relacionado também ao aumento da capilaridade: neste ano, foram inauguradas 35 unidades, o que resultou na marca de 125 pontos de venda em todo o país, distribuídos em 14 estados mais Distrito Federal. “Nosso plano, em até dois anos, é somar aproximadamente

200 unidades de negócio, seguindo a expansão no Brasil”, afirma Tatiana.

Como diferenciais da empresa, ela cita o atendimento consultivo, com assessoria e orientação de investimento; a manutenção de uma divisão de tecnologia, a Ademitech, que tem o objetivo de potencializar o processo de inovação tecnológica; e o fato de o portfólio de produtos atender aos interesses dos mais variados consumidores – nesse sentido, uma das frentes de atuação é o Consortium as a Service (CaaS), em que são administrados consórcios de grandes marcas de veículos leves e pesados.

**91,3%  
Avanço dos negócios realizados em eletroeletrônicos**

**Eletroeletrônicos**

No acumulado do ano, a modalidade de eletroeletrônicos e outros bens móveis duráveis apresentou as impressionantes elevações de 91,3% nos negócios realizados e 55,0% nas vendas de novas cotas. Houve ainda evolução nas contemplações e nos créditos concedidos, sinalizando boas perspectivas para os meses finais do ano.

**Capilaridade e tecnologia**

**M**aior marketplace de consórcios, crédito e seguros correlatos do país, com mais de 2 mil parceiros e 23 mil agentes comerciais, a Wiz Parceiros registrou aumento de 33% em sua produção consolidada do início do ano até agora, em relação ao mesmo período de 2020.

O diretor-executivo da empresa, Rodrigo Salim, explica que são disponibilizados para a rede interna de distribuição produtos da Caixa Consórcios, BB Consórcios, Itaú Consórcios, Santander Consórcios, Itaú Financiamento Imobiliário, CGI (crédito com garantia imobiliária) e capital de giro, entre outros. E que os diferenciais da Wiz para se destacar no mercado incluem a oferta de suporte em tempo real, treinamentos, campanhas de incentivo, peças de divulgação e o PPW – plataforma completa que inclui simuladores



Onyrio, Z

de propostas, sistemas de vendas e informações de comissionamento. Nela, segundo o executivo, os credenciados e seus agentes têm autonomia para realizar cadastros, acesso aos relatórios de acompanhamento das carteiras, às bibliotecas para guarda de documentos, ensino a distância e chat de atendimento.



**A CONSORCIEI TEM A SOLUÇÃO CERTA PARA O SEU CONSÓRCIO**

Venda sua cota com a segurança e comodidade que só a maior plataforma de venda de consórcios do Brasil pode oferecer.

**DISPONÍVEL PARA AS PRINCIPAIS ADMINISTRADORAS DO BRASIL**

ACESSE AGORA **www.consorciei.com.br** E PEÇA UMA PROPOSTA HOJE



# Na Itaú Week tem Consórcio Itaú.

---

Planeje seus sonhos com  
a segurança que só o Itaú tem.



# 20% off na taxa de administração.

Parcelas a partir de

# R\$ 199,70 ao mês

(para consórcio de veículos)

Contrate agora  
[itau.com.br/consorcios](https://itau.com.br/consorcios)

Sujeito à análise e aprovação de crédito. Consulte condições em [itau.com.br/consorcios](https://itau.com.br/consorcios)

Ofertas válidas de 22 a 28/11/2021.



## AGRONEGÓCIO

# Estudo revela a força do campo

## Sistema de Consórcios facilita a aquisição de máquinas e implementos agrícolas

**P**esquisa realizada pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) revelou mais uma vez a força do Sistema de Consórcios para o desenvolvimento do agronegócio. Segundo o estudo, até agosto deste ano, eram 437,76 mil consorciados ativos no setor de veículos pesados, sendo que 33,33% (145,92 mil) tinham como objetivo a aquisição de bens vinculados ao agronegócio. Na comparação com o mesmo mês de 2015, o crescimento é de 63,5%.

Um destaque são os créditos fixados, entre R\$ 54,21 mil e R\$ 1.932,18 mil, com R\$ 353,08 mil de

média, que atendem às necessidades nos mais diversos setores do agronegócio, desde a compra de máquinas e equipamentos até instalações. A pesquisa também constatou que, dos créditos disponibilizados por ocasião das contemplações, 61,7% foram direcionados a tratores, 11,1% a colheitadeiras e 0,3% a semeadoras e plantadoras. Já 23,4% foram destinados a outros tipos de equipamentos e implementos, e 3,5% ao recebimento do crédito em espécie.

**63,5%**  
Expansão de consorciados de veículos pesados

### Contribuição

Na avaliação da Abac, o desempenho é uma demonstração de que, apesar das dificuldades enfrentadas com a pandemia, os consórcios de bens ligados ao agronegócio têm grande importância no planejamento de médio e longo prazos, configurando um dos caminhos mais simples e econômicos de aquisição

e contribuindo, portanto, para a sustentabilidade de um dos setores mais importantes para a economia nacional. Nesse sentido, outros dados do estudo revelam que a taxa média mensal dos consórcios fixada foi de 0,10% ou 1,2% ao ano, com prazos médios de duração de grupos de 127 meses, “representando custos finais menores, inferiores aos disponíveis no mercado financeiro, um dos principais diferenciais do mecanismo”, segundo a publicação da Abac. Foi divulgado ainda que “mesmo vivenciando uma



Jrjak

crise hídrica e quebras de colheitas em alguns produtos, a estimativa de safra pode atingir 256,1 milhões de toneladas neste ano. Só para os grãos, considerando soja, arroz, milho, feijão e café, entre outros, líderes das commodities agrícolas brasileiras, bem como os cereais e as leguminosas, apesar de quatro reduções consecutivas anunciadas em 2021, a previsão se mantém naquele nível recorde, segundo o Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA), divulgado pelo IBGE.”

crise hídrica e quebras de colheitas em alguns produtos, a estimativa de safra pode atingir 256,1 milhões de toneladas neste ano. Só para os grãos, considerando soja, arroz, milho, feijão e café, entre outros, líderes das commodities agrícolas brasileiras, bem como os cereais e as leguminosas, apesar de quatro reduções consecutivas anunciadas em 2021, a previsão se mantém naquele nível recorde, segundo o Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA), divulgado pelo IBGE.”

## Rodobens

Histórias são feitas de pequenas e grandes conquistas.

E a gente quer estar presente em cada uma delas.

Consórcio de automóveis, veículos comerciais, imóveis e serviços.

rodobens.com.br

@rodobens

@oficialrodobens

## Utilização diversa

**P**or sua versatilidade, o consórcio permite, entre outros, os seguintes usos no agronegócio:

- Aquisição de máquinas e implementos agrícolas, com foco em lucratividade e obtendo resultados competitivos nos mercados externo e interno;
- Imóveis e instalações;
- Compra de aeronaves;
- Drones e segurança; e
- Contratação de serviços.

Já as condições de pagamento podem ocorrer de acordo com os diversos tipos de culturas e as va-



DudaSal

riações de épocas de semeadura e colheita, incluindo:

- Pagamentos normais;
- Pagamentos por safra – pagamentos anuais;
- Pagamentos por safra – adiantamentos – pagamento trimestral ou semestral; e
- Meia parcela (reforço trimestral ou semestral).



**HONDA**  
Consórcio

**Junte-se a pessoas com o mesmo sonho que o seu: andar de Honda 0 km.**



- Mais de 7 milhões de veículos Honda entregues
- Mais de 40 anos de história
- Mais de 40 mil contemplações todos os meses

**É mais fácil conquistar sua Honda quando todo mundo se ajuda. Junte-se ao Consórcio Honda.**

consorciohonda.com.br



publiKIDS  
No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.



## PATRIMÔNIO

# Solução também diante de dificuldade

**Consoziados que precisam de liquidez podem comercializar suas cotas de forma ágil e segura**

A possibilidade de comercializar as cotas de consórcio é mais um agregador de valor ao produto – que vem se solidificando como eficiente formador de patrimônio. Como observa o cofundador e CEO da *fintech* BomConsórcio, Jorge Freire, historicamente, consórcios que por qualquer razão perdiam a capacidade de pagamento e se viam obrigados a desistir de suas cotas só podiam recuperar o valor investido se fossem sorteados em uma das assembleias mensais ou ao final do período originalmente contratado – que podia ser de meses ou anos.

Essa realidade mudou graças à operação montada pela BomConsórcio em parceria com administradoras e veículos de investimento, por meio da qual, em caso de desistência, os consórcios têm hoje a opção de receber de volta em poucos dias o dinheiro pago, com taxas justas. “Operando através de uma platafor-

ma 100% digital, a solução permite que o titular de uma cota cancelada ou inadimplente receba de imediato uma proposta para a venda da sua cota. A oferta, customizada por inteligência artificial, é assegurada por grandes veículos de investimento e, com aceite do titular, a transação é realizada *on-line* e o pagamento chega à vista na conta do consórcio”, explica Freire. E acrescenta que, além de liquidez para consórcios sem condição de continuidade, “a possibilidade trouxe segurança a pessoas interessadas em começar um consórcio, mas que tinham dúvidas quanto à sua capacidade de pagar parcelas por um longo período e não enxergavam uma opção de saída, reduzindo incertezas e, portanto, agregando valor ao setor de consórcios”.

O executivo menciona que, frente aos efeitos econômicos negativos da pandemia, que afetaram fortemente a



DimitryCC

capacidade de pagamento dos consumidores, algumas iniciativas despotaram como soluções para amenizar o problema do endividamento. “Pesquisa realizada pouco antes da pandemia com consórcios atendidos pela BomConsórcio indicou que 65% das pessoas que vendiam suas cotas de consórcio o faziam para quitar dívidas. Por isso, ficamos felizes em poder oferecer alternativas para pessoas que por diversos motivos tiveram seus planos temporariamente interrompidos”, afirma, revelando que, no período, a *fintech* atendeu cerca de 40 mil consórcios interessados na venda de suas cotas, totalizando aproximadamente R\$ 500 milhões de créditos em negociação. Entre os parceiros de negócios estão Caixa Consórcios, BB Consórcios, Consórcio Nacional Bancobrás, Consórcio Magalu, Consórcio Itaú, Consórcio Zema e Consórcio Santander.

## Garantia

Outra empresa que atua na compra e venda de consórcios é a Consorciei, que, no ano passado, registrou crescimento de dez vezes em volume em relação a 2019. No mercado secundário, ou seja, fornecendo liquidez para os consórcios desistentes, ela mantém mais de dez parcerias com administradoras de consórcios, detentoras, juntas, de cerca de 35% da indústria: Itaú, Santander, Porto Seguro,

Canopus, Randon e todas as marcas administradas pelo grupo, Magalu, Bamaq e Unicoob. Já no mercado primário – comercialização de novas cotas –, segmento no qual ingressou no segundo semestre deste ano, já há parcerias com cinco administradoras: Itaú, Santander, Porto Seguro, Randon e Rodobens.

O sócio-diretor da companhia, Alexandre Caliman Gomes, observa que embora a possibilidade de vender a cota seja, de fato, um diferencial, o ativo pode ter diversas outras vantagens, uma das quais ser usado como garantia para a tomada de crédito a taxas extremamente competitivas. “Hoje em dia, é super comum o crédito com garantia em imóvel, o famoso Home Equity, em automóvel e até em recebíveis futuros. No entanto, até o final do ano passado, nunca havia sido feita uma operação de crédito com garantia na própria cota de consórcio”, diz.

A Consorciei, segundo ele, foi quem estruturou a primeira transação do gênero da história, “destravando um montante absurdo de ativos subutilizados. Desde então, o consórcio que precisa de liquidez, mas não deseja se desfazer de sua cota, pode tomar crédito e se valer do seu patrimônio para acessar taxas baixas”, completa. A empresa já conta com duas administradoras parceiras para o fornecimento de crédito com garantia nas cotas de consórcio.

## Boas experiências

“Quando deixei de ter interesse em manter minha cota de consórcio de veículo, busquei uma empresa interessada em adquiri-la, localizei a BomConsórcio e fiz o negócio. Fiquei bem satisfeito com o atendimento e a rapidez: em cinco dias úteis, o dinheiro estava na minha conta.”

(Ussama Ferdinian – cliente BomConsórcio)

“Minha experiência foi ótima. Eu estava passando por um problema de saúde e procurei o banco no qual mantinha a cota de consórcio de motocicleta, que encaminhou o processo para que eu recuperasse o recurso antes do término do grupo. Eu recomendo a solução.”

(Edna Andrade – cliente BomConsórcio)

“Fiz um consórcio com a intenção de trocar de carro, mas com a pandemia, os valores das parcelas ficaram pesados para mim. Fui atrás de empresas e pessoas que pudessem comprar minha cota, e através de pesquisa na internet, cheguei na Consorciei. Eu tive uma experiência ótima com a venda, com atendimento super prestativo e esclarecedor. Tudo foi muito prático, rápido e resolvido de forma *on-line*, o que facilitou muito o processo.”

(Virgínia Rosa Consulín – cliente Consorciei)

VERSATILIDADE

# FGTS é aliado no consórcio de imóveis

**Benefício pode ser usado para pagar parcelas, quitar débitos, ofertar lances ou complementar créditos**

**A**lém dos diferenciais inerentes ao Sistema de Consórcios, a aquisição de um imóvel por meio da modalidade pode ser impulsionada pelo uso do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), desde que respeitados alguns critérios estabelecidos pela Caixa Econômica Federal (CEF). A liberação efetiva pode ser realizada diretamente pela administradora de consórcios – a condição é que ela seja credenciada no agente operador, no caso a CEF – ou por um agente financeiro. Além disso, há a possibilidade de amortizar o saldo devedor ou, ainda, pagar parte das parcelas.

Nos nove primeiros meses deste ano, essa facilidade levou 2.676 consorciados-trabalhadores, participantes dos grupos de consórcios de imóveis, a utilizarem parcial ou totalmente seus saldos nas contas do FGTS para pagar parcelas ou quitar débitos, assim como ofertar valores em lances ou complementar créditos, totalizando R\$ 131,83 milhões, de acordo com o Cepas/Caixa.

Entre as determinações para utilização do FGTS na aquisição de um imóvel por meio do Sistema de Consórcios estão a obrigatoriedade de o imóvel ser urbano e destinado à moradia. Caso a opção seja por usar o valor na construção do futuro lar, a regra é que o terreno



wave/estímulo

seja de propriedade do trabalhador. Respeitadas essas condições, é possível utilizar até 100% do recurso:

- Na oferta de lances;
- Para complementar a carta de crédito em um imóvel pronto ou em construção (no segundo caso, o repasse do valor do FGTS estará vinculado à comprovação da finalização da obra);
- Para abater parte do saldo devedor ou liquidar toda a dívida de uma ou mais cotas utilizadas na aquisição de um único imóvel; ou
- Para pagamento de parte das prestações – é possível pagar até 80% do valor total da parcela, acrescidas penalidades por inadimplência.

## Intervalos de uso

**H**á ainda regras de intervalo mínimos para a utilização do FGTS na aquisição de um imóvel por meio do Sistema de Consórcios. Se o recurso for empregado para o pagamento de parte das prestações, é permitido novo uso já no término do prazo de utilização. Para aquisição ou construção, o prazo para novo uso é de três anos, enquanto para amortização ou liquidação, o intervalo é de dois anos.

## Desempenho (janeiro a setembro)

Participantes ativos consolidados (consorciados)

1,16 milhão (setembro/2021)  
983,21 mil (setembro/2020)  
Crescimento: 18,0%

Vendas de novas cotas (novos consorciados)

373,16 mil (janeiro-setembro/2021)  
255,72 mil (janeiro-setembro/2020)  
Crescimento: 45,9%

Contemplações

(consorciados que tiveram a oportunidade de comprar bens)

63,33 mil (janeiro-setembro/2021)  
56,95 mil (janeiro-setembro/2020)  
Crescimento: 11,2%



Volume de créditos comercializados (acumulado no período)

R\$ 69,20 bilhões (janeiro-setembro/2021)  
R\$ 44,56 bilhões (janeiro-setembro/2020)  
Crescimento: 55,3%

Volume de créditos disponibilizados (acumulado no período)

R\$ 11,72 bilhões (janeiro-setembro/2021)  
R\$ 10,11 bilhões (janeiro-setembro/2020)  
Crescimento: 15,9%

PROMOÇÃO

**DREAMLINE**

SCANIA CONSÓRCIO 4.0

Parte II

**CONTAGEM REGRESSIVA**

ULTIMAS COTAS

O primeiro Consórcio de veículos pesados do Brasil, vai comemorar 40 anos em 2022 e sorteará 4 caminhões exclusivos em um grupo especial de 400 consorciados.

**QUER SABER COMO PARTICIPAR?**  
Acesse o site da promoção, leia o regulamento e preencha os dados.

Um dos nossos consultores entrará em contato para que você possa se planejar com o Consórcio e ainda concorrer a uma destas máquinas. **Últimas cotas disponíveis.**

Certificado de Autorização SECAP/ME No.06.014660/2021 - Imagem meramente ilustrativa  
SAC: 0800 095 79 00 - Ouvidoria: 0800 77 11 850 - Def. Auditivos: 0800 77 17 917  
[WWW.CONSORCIOSCANIADREAMLINE.COM](http://WWW.CONSORCIOSCANIADREAMLINE.COM)

SCANIA CONSÓRCIO

## EXPECTATIVAS

# Setor é otimista em relação ao futuro

**Executivos destacam capilaridade, tecnologia e resiliência como principais atributos para o crescimento**

As empresas que atuam no segmento de consórcios compartilham a crença de manutenção do ritmo de crescimento, seja em razão das características do negócio, “que permite compra programada e parcelas que se adequam ao orçamento das famílias”, como justifica o presidente da Honda Serviços Financeiros, Marcos Zaven Fermanian, seja pela adoção constante de novas ferramentas tecnológicas de gestão e incremento a vendas – fato apontado pelo diretor de Consórcios da Rodobens, Sebastião Cirelli. A consultora comercial do Consórcio Renault, do grupo

RCI, Poliana Santos, acrescenta ainda que o consórcio permite ao cliente programar a compra ou troca – no caso, de veículo –, pagando parcelas acessíveis enquanto a economia mundial se estabiliza. Assim, poderá realizar seu projeto de forma tranquila, a um preço justo e com poder de compra à vista quando for contemplado.

Segundo Fermanian, em uma análise macro, o cenário de crise sanitária tem se estabilizado, com a vacinação avançando, o que traz otimismo. “No entanto, os efeitos da pandemia ainda não foram superados. Mesmo com os resultados positivos do período, é preciso cautela para confirmar se essa recuperação tem fundamentos sólidos e sustentáveis”, observa, lembrando que ainda

há incertezas diante do elevado nível de desemprego, da situação fiscal e da inflação no país, que impactam no poder de compra da população. “Estamos otimistas, mas com cautela”, afirma o presidente da Honda.

Na mesma linha segue o diretor-executivo da Multimarcas Consórcios, Fernando Lamounier, para quem o próximo ano deve ser conflituoso no cenário político. “Infelizmente, precisaremos de uma maior estabilidade política para alcançar uma melhora dos indicadores econômicos, como inflação e câmbio”, defende. “Mesmo assim, o segmento de consórcios vai se mostrar resiliente mais uma vez, demonstrando sua credibilidade para a população brasileira, educando os clientes

**4% Participação dos consórcios no PIB nacional**



Seventyfour


sobre educação financeira e, principalmente, facilitando o acesso a sonhos de todos”, completa o executivo.

Já Sebastião Cirelli, da Rodobens, ao abordar as expectativas da empresa para o próximo ano, ressalta que são as melhores, “face a estrutura e capilaridade dela em todo território nacional, associada a produtos inovadores e novas parcerias que se formaram ao longo de 2021 e que certamente se consolidarão ao longo de 2022”.

Compartilha a avaliação positiva o diretor-executivo da Wiz Parceiros, Rodrigo Salim. “A expectativa do mercado com aumento da taxa de juros é que ganhe ainda mais relevância como opção de crédito, uma vez que os consórcios não são impactados diretamente pela alta da Selic, tornando-se uma alternativa mais viável frente aos financiamentos e empréstimos que ficam mais caros no cenário atual”, defende, lembrando que o mercado de consórcio tem uma participação em torno de 4% do Produto Interno bruto (PIB)

nacional e é um importante instrumento financeiro que vem crescendo em número de participantes ano a ano. Neste cenário, segundo o executivo, o foco da Wiz em 2022 é se manter como o maior canal de distribuição B2B2C de consórcios do país e seguir expandindo a rede de parceiros.

## Inovação

Expectativas otimistas para o próximo ano são também alimentadas pelo superintendente-executivo do Consórcio Chevrolet, Lourenço Gomes, em razão de, durante todo este ano, a marca ter aprimorado ainda mais a experiência do cliente, com a entrada de novos canais de vendas, investindo especialmente em tecnologia e inovação. Para 2022, segundo o executivo, baseado na qualidade e no foco total ao cliente, a empresa prepara vários lançamentos de produtos. “A trajetória do Consórcio Chevrolet vem sendo construída com muitas conquistas e assim será em 2022”, reforça Gomes.  Thales



stokete



➔ Ferreira Silva, diretor de Negócios Imobiliários e Consórcio do Itaú, também estima crescimento da demanda e destaca a tecnologia. “Nosso propósito é conectar pessoas para que conquistem seus objetivos e transformem suas vidas com uma solução financeira acessível, segura e planejada”, afirma, avaliando que o planejamento financeiro ganhará mais relevância no dia a dia. “Em 2022, vamos intensificar nossa transformação

digital nesse mercado, com uma jornada simples, transparente, humana e autônoma para nossos clientes e parceiros em todos os seus canais de preferência. Esperamos mais um ano de forte crescimento.”

Já o diretor Comercial da Scania Consórcios, Rodrigo Clemente, prevê, em um ano eleitoral, incertezas macroeconômicas. Mas ressalta a potência que o agronegócio brasileiro representa para o mundo, os investimentos em

infraestrutura, as exportações e o grande mercado interno como fatores que refletem imediatamente no setor de transportes, razão pela qual tem expectativas ousadas de continuar crescendo no próximo exercício, ultrapassando a barreira das 3,3 mil cotas comercializadas e nas entregas de produtos Scania por meio de consórcio.

A Ademicon também manteve as vendas em alta durante a pandemia e ainda conseguiu bater vários records. Segundo a CEO da companhia, Tatiana Schuchovsky Reichmann, o ritmo de crescimento foi mais acelerado que a média do setor, que já foi forte. Assim, as perspectivas para o próximo período são muito boas. “Tudo aquilo que construímos ao longo deste ano deve se consolidar e nos proporcionar excelentes resultados”, reforça. “A partir desse mês, passaremos a adotar uma



Apriki

photorad2

marca monolítica, a Ademicon, consolidando um novo momento da empresa, que carrega tradição e credibilidade”, completa.

Com a mudança, haverá nova arquitetura de marca, uma *holding* que agrega a Ademicon Consórcio e Investimento (*core business*), a Ademicon Crédito, na qual

se enquadram os produtos *home equity* e seguros, e a Ademicon Administradora, que opera consórcio de marcas parceiras. Outro destaque do ano na empresa foi a diversificação do portfólio de produtos, que incluiu o lançamento do consórcio de serviços, e a expansão da rede de lojas.

**SUPER**

**BLACK FRIDAY**

parcelas a partir de

**R\$ 439,29\***

No Consórcio Renault a **Black Friday** é o mês todo, aproveite!

taxa de administração  
**25% desconto**  
taxa de administração



**Consórcio Renault**

Imagens meramente ilustrativas. Condição referente à taxa de consórcio pelo Consórcio Renault, em parcelas a partir de R\$ 439,29 por mês por mês, sendo a taxa de administração de 25%, e taxa de crédito inferior a 10% ao ano. Condição para quem aderir ao Consórcio Renault, com parcelas a partir de R\$ 439,29 por mês, sendo a taxa de administração de 25%, e taxa de crédito inferior a 10% ao ano. Não garante a aquisição de qualquer veículo demonstrado na imagem. Valores sujeitos a partir de R\$ 150.000, sujeito a alteração sem aviso prévio. Taxas de taxa de administração informadas já com a incidência de 25% de desconto. De acordo com o artigo 1.000 do Código de Defesa do Consumidor. Mais informações em [www.consorcio-rental.com.br](http://www.consorcio-rental.com.br)



## DICAS

# Os cuidados para realizar bons negócios

**Analisar o contrato e escolher a administradora a partir de pesquisas ajudam a evitar problemas**

**V**ersátil, acessível e definido como a "arte de poupar em grupo", o Sistema de Consórcios, por ser financiado pelos integrantes de cada grupo, é também chamado de autofinanciamento. A modalidade possui uma série de características, que devem ser levadas em conta antes de adesão. As dicas são:

- Verificar se a administradora possui autorização do Banco Central do Brasil, responsável por normatizar e fiscalizar o Sistema de Consórcios no país. Vale também consultar se a empresa é filiada à Associação

Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

- Pesquisar, entre as administradoras autorizadas, os planos disponíveis e suas condições, sempre considerando o planejamento financeiro.

- Ler atentamente todas as cláusulas antes de assinar o contrato. Devem ser observados aspectos como valor de crédito – quantia desejada para comprar o bem ou serviço; percentuais de contribuições, taxa de administração, fundo de reserva e/ou seguro e demais despesas que poderão ser cobradas; garantias



V.Boychenko

a serem apresentadas após a contemplação; regras de contemplação; e critérios de atualização do crédito. A Abac disponibiliza um *checklist* para auxílio das condições a serem estudadas, disponível em <http://blog.abac.org.br/consorcio-de-a-a-z/check-list-para-assinar-um-contrato-de-consorcio>.

Além disso, é necessário se certificar de que tudo que foi acordado verbalmente ou consta na propaganda do produto está formalizado no contrato.

- Após a adesão, se informar sobre as datas das assembleias, momento em que ocorrerão os lances e/ou sorteios.



**BLACK WEEK**

**WIZ**  
Parceiros

Durante as próximas semanas, os nossos parceiros que venderem produtos de Consórcio terão uma oportunidade imperdível para **aumentar a sua rentabilidade.**

**CASHBACK DE ATÉ 0,5%**

Posicione a sua câmera sobre o QR code para saber mais



**Rodrigo Salim**  
Diretor Executivo  
Wiz Parceiros

**AINDA NÃO É PARCEIRO?**  
Envie um e-mail para:  
[wizparceiros@wizsolucoes.com.br](mailto:wizparceiros@wizsolucoes.com.br)

\*Campanha válida para Parceiros Marca Própria e credenciados Wiz Parceiros que apresentarem cotas alocadas dos produtos informados no regulamento, durante o período da campanha, sendo necessário que as parcelas destas cotas estejam adimplentes nos momentos de apuração.  
Para mais informações, acesse o regulamento no PPW - <https://ppw.wizsolucoes.com.br>


## Atenção aos grupos

**É** importante avaliar se o prazo do grupo atende à expectativa de aquisição do bem ou serviço. Deve-se considerar ainda o ingresso em um grupo de consórcio em formação ou já formado – no segundo caso, por meio da aquisição de uma cota vaga (que ainda não foi vendida) ou de um consorciado (por transferência).

Nos grupos já formados, ou seja, em andamento, a primeira Assembleia Geral Ordinária (AGO) já foi realizada e, portanto, as principais decisões já estão tomadas. Para novos grupos, as administradoras têm até 90 dias para formação, contados da data de assinatura do contrato pelo consorciado. Caso o grupo não seja constituído, a importância paga é devolvida ao consumidor, acrescida de rendimentos líquidos decorrentes de aplicação financeira. Já com o grupo formado, o ideal é participar da AGO e começar a planejar a aquisição do bem ou serviço.



Kazuo



É MAIS SEGURO  
INVESTIR EM  
CONSÓRCIO AO  
LADO DA MAIOR  
ESPECIALISTA  
DO BRASIL NO  
ASSUNTO.

Adquirir ou reformar imóveis, realizar viagens, trocar de veículo, se aposentar com renda extra e tranquilidade.

Consórcio é um investimento versátil que permite as mais variadas realizações.

Ainda mais quanto se conta com toda a segurança e experiência da

**maior administradora independente**

de consórcio do Brasil em

créditos ativos: a Ademicon.

Faça como os milhares de clientes que, há

**30 anos**, confiam em quem é referência nacional no assunto.

Acesse:  
[ademicon.com.br](http://ademicon.com.br)  
e faça uma simulação.



**ADEMICON**  
consórcio e investimento

## DEPOIMENTOS

# Testemunhas da eficácia

**Clientes apontam expectativas e experiências bem-sucedidas vivenciadas no decorrer das transações**

“Acabei de assinar a compra. Queria agradecer imensamente o consórcio, pois ando muito desanimada com tudo que vem acontecendo em nossas vidas e isso me deu um sopro de esperança. Obrigada de coração por isso. Deus abençoe vocês, que continuem prosperando.”

(Lucimare Pereira Gonçalves – cliente Chevrolet Consórcios)

“Quinze anos após adquirir um consórcio de veículos, recorri novamente à modalidade para comprar uma casa. Há seis meses, procurei a Ademicon, após pesquisar sobre a empresa e ver que tinha boas referências. O processo foi muito rápido: no mesmo dia já assinei o contrato. Com minha renda atual não conseguiria um financiamento no valor da carta de consórcio que adqui-

ri e, além de pagar juros altos, teria de me conformar com um imóvel mais simples do que pretendo comprar. O segredo está no planejamento. Brasileiro, de maneira geral, não tem educação financeira. Acha que não consegue guardar dinheiro e, na pressa, acaba pagando mais caro. Mas quando você faz as contas, percebe que o consórcio é a melhor opção se tiver consciência e souber se planejar.”

(Ronaldo Genésio da Silva – cliente Ademicon)

“Temos seis cotas para caminhões extras perdidos, das quais já fomos contemplados em duas. O custo financeiro para investir no aumento e renovação da frota é muito mais vantajoso na comparação com o Crédito Direto ao Consumidor (CDC) ou o crédito Finame.”

(Gerson Guterres, diretor da HPLog Transportes – cliente Scania Consórcios)

“Minha relação com o consórcio começou quando eu me casei. Meus pais já utilizam esse meio de investimento, que busquei para investir na aquisição de uma loja. Era um investimento alto e enxerguei no consórcio a possibilidade de realizar esse projeto. De lá pra cá, não paramos mais. Depois dessa primeira realização, o consórcio passou a ser nosso principal parceiro de investimento. Aumentamos lojas, adquirimos novos terrenos e hoje estamos realizando mais um sonho: saindo de um empreendimento de 280 m<sup>2</sup> para um de 1.980 m<sup>2</sup>. Vejo muitas vantagens no consórcio. Por isso, nos programamos e optamos pela modalidade, que é um investimento de longo prazo. E a Rodobens é nossa grande parceira nesse quesito!”

(Márcia Duarte – cliente Rodobens há 18 anos)

“Nossa história com a Scania Consórcio é muito boa, com muitos anos de experiência e relacionamento. Já tivemos várias cotas quitadas. Atualmente, estamos com aproximadamente dez cotas, sendo que quase metade foi contemplada. A taxa de administração, diluída ao longo do ano, chega a ser menor do que, por exemplo, as atuais taxas de juros para aquisição de veículos.”

(Paulo Dachery, diretor da Dachery Transporte Internacional – cliente Scania Consórcios)



## VEM AÍ!

# PromoShopp

Uma ótima oportunidade para vender e comprar consórcios em 2022!

## CONSÓRCIO

Todos os tipos de consórcio.



**24 a 26**  
**Junho/2022**

**Local: Shopping SP Market**

**Mais informações: [www.promoshopp.com.br](http://www.promoshopp.com.br)  
[point@pointcm.com.br](mailto:point@pointcm.com.br) • (11) 3167-0821**

SHOPPING  
**SP**  
MARKET

Realização:  
**POINT**  
COMUNICAÇÃO E MARKETING