

# CONSÓRCIOS

## Sistema supera a marca de 10 milhões de participantes ativos

*Genuinamente brasileira, modalidade de compra colaborativa atrai pelos valores justos, pela confiabilidade e pela versatilidade*

Em outubro de 2023, o sistema de consórcios superou 10 milhões de participantes ativos no Brasil, um novo marco que evidencia o êxito e a ampla aceitação da modalidade de compra coletiva criada no país há 61 anos. De acordo com Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (Abac), a população nacional adotou os consórcios – e continua a fazê-lo – em razão de um conjunto de benefícios agregados a eles, que incluem o fato de os produtos serem ferramentas eficazes para planejar e administrar a vida financeira com mais responsabilidade, independentemente de classe social do consumidor que adquire uma cota. “Eles auxiliam quem compra, pois são um mecanismo disciplinador que possibilita poupar com objetivo definido. A partir do compromisso mensal, o consorciado fica menos suscetível a desviar aquele recurso para outra finalidade. O participante do sistema vê no mecanismo da modalidade uma forma simples e barata de aquisição de bens e serviços, e considera a urgência da aquisição, ou seja, esse consumidor tem perfil planejador, em linha com o que preconiza a educação financeira”, complementa Rossi.

O primeiro grupo de consórcio no mundo foi criado por funcionários do Banco do Brasil para suprir a escassez de crédito para compra de automóveis no início dos anos 1960. A ideia era constituir um fundo suficiente para aquisição de veículos a todos aqueles que participassem da arrecadação dos recursos. Assim, cada pessoa contribuiu com uma parcela do valor do carro que, somadas, permitiriam a compra das unidades gradualmente. Para definir a ordem de recebimento dos veículos de forma justa, optaram por sorteá-la. Esses fundamentos persistem até hoje na modalidade, que, é claro, passou por aperfeiçoamentos desde então.

O Banco Central, responsável por regulamentá-la e fiscalizá-la, a define como “a união de indivíduos ou empresas em um grupo, com prazo e quantidade de cotas predefinidos, coordenada por uma administradora”, cujo objetivo “é proporcionar a aquisição de bens ou serviços aos parti-

O consórcio, modalidade de acesso ao crédito para compra de bens e contratação de serviços, foi criado no Brasil nos anos 1960



cipantes de maneira equitativa, por meio do autofinanciamento”. À essa característica, de serem os próprios cotistas os patrocinadores das aquisições de bens ou serviços, está associada uma vantagem que faz os consórcios ainda mais atraentes: a não cobrança de juros. “Diferentemente dos produtos financeiros tradicionais, em que o crédito ofertado é captado em fundos que cobram o custo do dinheiro, o consórcio obtém seus recursos de forma colaborativa, ou seja, eles são originados das parcelas pagas de todos os participantes. Para administrar toda a movimentação dos recursos, as administradoras cobram apenas a taxa de administração”, explica Daniel Venâncio, diretor de inovação da Âncora Consórcios.

Outros benefícios associados à modalidade incluem: a diversidade de produtos e serviços acessíveis; a não exigência de valores como “entrada” para participar de um grupo (no caso de financiamentos como os imobiliários, normalmente é preciso antecipar um percentual do item); a possibilidade de acessar bens de alto valor, como casas ou veículos, sem a necessidade

de um grande desembolso inicial e por meio de pagamento de parcelas acessíveis e planejadas; o poder de negociação conferido a quem recebe a carta de crédito, em razão de ter a possibilidade de fazer o pagamento pelo produto ou serviço à vista; e, a liberdade para o consumidor escolher o fornecedor ou prestador.

### DESEMPENHO

Os dados do Sistema de Consórcios assinalam o seu fortalecimento constante. Há 22 meses consecutivos registra-se crescimento no número de participantes ativos, ou seja, de cotistas em grupos em andamento, que, conforme informado anteriormente, superaram a marca de 10 milhões no mês de outubro (9,4% mais do que no mesmo mês em 2022). Ainda, na comparação entre janeiro e outubro do ano passado e o mesmo intervalo de 2023, a comercialização de novas cotas evoluiu mais de 6% (passando de 3,3 milhões para 3,5 milhões), o volume de créditos comercializados progrediu 22,5% (de R\$ 212,7 bilhões a R\$ 260,5 bilhões), o número de contemplações expandiu mais de 10% (de 1,26 milhão a 1,4 milhão), e o total de créditos disponibilizados ampliou-se quase 22% (de R\$ 57,9 bilhões a R\$ 70,6 bilhões).

“O potencial de crescimento do setor é indiscutível e tenho certeza de que há espaço para muito mais. Os consórcios também vêm se reinventando ao longo dos anos, atraindo um número cada vez maior de pessoas”, avalia Jorge Freire, o CEO da Bom-Consórcio. O executivo afirma que um caminho seguido pelas administradoras dos grupos é o de atrair consumidores jovens. Nesse sentido, investem em soluções digitais e comunicações focadas nesse público, que está descobrindo maneiras de conquistar seus sonhos. “A ampliação da oferta para diferentes tipos de bens e serviços, a digitalização dos processos, e as parcerias estratégicas com fabricantes e revendedores, têm se revelado como estratégias eficazes para impulsionar o setor e atender a uma gama cada vez mais ampla de brasileiros. Além disso, a estruturação do mercado secundário reforça a confiança dos consumidores no modelo, ao proporcionar alternativas seguras e atrativas em caso de mudanças de planos”, detalha Jorge.

Para Maira Fonseca, diretora da Wiz Parceiros, unidade de negócio do grupo Wiz Co e que se posiciona como maior gestora e estruturadora de produtos de crédito e consórcios do país, a modalidade se solidificou no mercado, e passou a ser melhor compreendida pelos brasileiros. Além disso, ao longo de suas mais de seis décadas de existência, demonstrou resiliência diante de cenários econômicos desafiadores e mantém um crescimento consistente graças, em grande parte, à eficaz regulação do setor. “Não existe nenhum outro lugar no mundo em que o consórcio tenha um sucesso tão grande e em que ele faça parte do sistema econômico de uma forma tão presente”, garante Maira.



## SEGURANÇA

# Confiança é um atributo que atrai às cotas

*Sistema é fiscalizado e regulado pelo Banco Central e novidades começarão a vigorar a partir de janeiro*

O crescente conhecimento da população sobre as regras e condições de funcionamento dos consórcios é fator preponderante para a consolidação da modalidade, uma vez que fortalece a compreensão do produto como uma opção viável e mais barata para uma compra programada de bens e serviços. “Devido à ausência de juros, os consórcios são uma alternativa financeira mais econômica e adequada às necessidades dos brasileiros. Além disso, eles incentivam o planejamento financeiro, oferecem flexibilidade de uso e a possibilidade de contemplação antecipada por meio de lances. Essas características, juntamente com a regulamentação diligente do Banco Central do Brasil, conferem segurança e confiabilidade aos participantes”, avalia o CEO da BomConsórcio, Jorge Freire.

Para Maira Fonseca, diretora da Wiz Parceiros, a proposta dos consórcios tem amadurecido entre os brasileiros também pela presença mais constante nos meios de comunicação e nas mídias sociais. “Hoje há muita gente, incluindo educadores financeiros, falando da modalidade, e a população está mais bem informada. Existia um estigma de que o consórcio era um produto que não era bom porque, anos atrás, houve administradoras que não honravam com seus compromissos. Mas, a partir de 2008, tivemos toda uma mudança de regulação e ele passou a ser entendido como uma alternativa extremamente viável para fazer o planejamento da aquisição de um bem”, explica.

No ano a que se refere a executiva, a modalidade de autofinanciamento passou a ser disciplinada pela Lei nº 11.795, conhecida justamente como “Lei dos Consórcios”,

**Novidades no setor, que vigoram a partir de janeiro de 2024, incluem a atualização e a homogeneização de termos e conceitos, e aprimoramentos para tornar os produtos mais consistentes e reduzir riscos operacionais**

que é complementada por normativos editados pelo Banco Central (Bacen), entidade responsável pela normatização, autorização, supervisão e controle das suas atividades, de forma a garantir a eficiência e solidez das administradoras e o cumprimento da regulamentação específica existente. O Bacen recebe periodicamente detalhes contábeis e não-contábeis sobre as operações de consórcio e disponibiliza publicamente um banco de dados com



ridofranz

informações consolidadas referentes às operações do setor, remetidas mensalmente pelas administradoras.

A adesão de um consorciado a um grupo se dá mediante assinatura de contrato de participação, em que devem estar previstos os direitos e os deveres das partes, tais como a descrição do bem ou serviço a que o acordo se refere e seu respectivo preço (que será adotado

como referência para o valor do crédito e para o cálculo das parcelas mensais do consorciado). No contrato deve haver, ainda, as condições para concorrer à contemplação por sorteio, bem como as regras para os lances.

Segundo o Bacen, as questões inerentes às relações de consumo entre clientes e usuários das instituições financeiras e das administradoras de consórcio estão sujeitas ao Código de Defesa do Consumidor, cabendo aos órgãos integrantes do Sistema Nacional de Defesa do Consumidor (SNDC) fazer a mediação dessas questões.

## NOVIDADES

No primeiro dia de 2024 entram em vigor as novas regras para consórcios comercializados no Brasil, conforme a Resolução 285, de 19 de janeiro de 2023, emitida pelo Banco Central. As mudanças pretendem assegurar ainda mais transparência ao sistema e estabelecem procedimentos para que os cotistas compreendam claramente as informações sobre normas, taxas e responsabilidades ao ingressar em um grupo.

De acordo com a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), a resolução consolida e atualiza as diretrizes da modalidade ao unificar normas anteriormente dispersas. As novidades incluem atualização e homogeneização de termos, conceitos e linguagens, eliminação de ambiguidades e de duplicidades de comandos, e o aprimoramento para tornar os produtos mais consistentes e reduzir riscos

operacionais. Por exemplo, elas delimitam as informações essenciais nos contratos de participação, aprimoram a transparência nos procedimentos de assembleias, estabelecem diretrizes para a liberação de crédito aos consorciados contemplados por sorteio ou lance, e impõe a necessidade de os participantes manterem seus dados cadastrais atualizados, mesmo em casos de desistência do grupo.

No quesito transparência, a resolução exige que o contrato informe a parcela mensal a ser paga e especifique, em valores nominais e percentuais, os outros componentes cobrados, como a taxa de administração, o fundo de reserva e o seguro (quando houver). O documento precisa informar, ainda, o número de assembleias a serem realizadas e sua periodicidade, e as reuniões poderão ser feitas de modo presencial ou virtual, desde que os consorciados sejam avisados com antecedência sobre data, hora, local e formas de participação.

Passa a ser permitida, também, a criação de grupos nos quais o valor do crédito concedido ao contemplado é estabelecido em uma quantia nominal, periodicamente corrigida com base em índices de preço ou indicadores definidos previamente. Outra inovação importante é a definição do prazo máximo de inadimplência a partir do qual o participante de um grupo será excluído, que passa a ser de três meses (até agora a definição desse prazo fica a critério de cada administradora). “Um ponto de destaque é que, após a exclusão do consorciado, tendo havido cobrança antecipada da taxa de administração, essa quantia deverá ser devolvida no momento da disponibilização dos recursos para ele. São mudanças importantes para administradoras e consumidores. Sua implementação traz grandes desafios particularmente para as administradoras que utilizam a antecipação de taxas para remuneração de parceiros comerciais e canais de distribuição. A adoção de medidas de controle e o fortalecimento de processos que reduzam o cancelamento seguramente serão importantes diferenciais competitivos, favorecendo a migração para o novo modelo demandado pelo regulador”, define Jorge, da BomConsórcio.

**POINT** 30  
COMUNICAÇÃO E MARKETING ANOS

ANUNCIE NOS NOSSOS  
CADERNOS ESPECIAIS:

SAÚDE  
TECNOLOGIA  
COMPORTAMENTO  
INFRAESTRUTURA  
FINANÇAS  
AGRO  
NEGÓCIOS  
BEM-ESTAR

CONSULTE NOSSA AGENDA



(11) 3167-0821

WWW.POINTCM.COM.BR  
CADERNOESPECIAL@POINTCM.COM.BR

**CAIXA**  
Consórcio

**CAIXA**  
Seguridade

**BLUE  
FRIDAY**

**CAIXA**  
Consórcio

**O DESCONTO MAIS DESEJADO  
DO ANO TÁ NA CAIXA**

Aproveite a **BLUE FRIDAY** da CAIXA  
Consórcio com condições imperdíveis!



**30%**  
de desconto\*

na Taxa de Administração  
dos consórcios Imobiliário  
e Veículos Leves



**13%**

promocional no consórcio  
de Veículos Pesados

na Taxa de Administração

De 13/11/23 a 24/11/23



Simule já o seu Consórcio em [caixaconsorcio.com.br](https://caixaconsorcio.com.br)

Desconto válido entre os dias 13/11/23 e 24/11/23. Desconto não aplicável ao Consórcio da Gente. Condição válida para contratação com pagamento via débito em conta CAIXA a partir da 2ª parcela. Consórcios administrados pela CAIXA Consórcio, CNPJ 40.011.095/0001-63. Taxa de administração a partir de 11,90% para o Consórcio de Veículos Leves e 12,60% para o Consórcio Imobiliário. Taxa de Administração promocional de 13% para o Consórcio de Veículos Pesados. Fundo de Reserva a partir de 2,5% sobre o valor do crédito. \*Desconto aplicado na Taxa de Administração total do contrato, com redução do valor da parcela a partir do 25º mês. O crédito e o saldo devedor são atualizados a cada 12 meses de acordo com o INPC. Após contemplação, sujeito à análise de risco de crédito. Podem ser exigidas garantias complementares proporcionais ao saldo devedor. Leia o contrato antes da adesão. Central de Relacionamento ao Cliente 0800-975-1000, horário de atendimento das 8h às 21h e Ouvidoria CAIXA Consórcio 0800-975-3000, horário de atendimento das 8h às 18h. Exceto feriados nacionais. [www.caixaconsorcio.com.br](https://www.caixaconsorcio.com.br)



## ESCOLHA

## Reflexões e cuidados que fazem a diferença

*Atenção a detalhes permite aos consumidores selecionarem as melhores opções de consórcio e evitarem frustrações*

A opção por participar de um grupo de consórcio deve ser feita de forma criteriosa para que os consumidores encontrem na modalidade, de fato, uma aliada no alcance de aspirações e/ou superação de necessidades.

Um dos primeiros pontos que um interessado em adquirir uma cota deve ter em mente é o sobre a sua possibilidade ou disposição de aguardar até a contemplação, seja via sorteio, seja via lance. Em outras palavras, é preciso considerar que não existe garantia de conseguir acessar a carta de crédito em curto prazo ou em um período estabelecido pelo cliente. Por isso, para privilegiar um consórcio a outra opção, como um financiamento/empréstimo, segundo o presidente executivo da Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (Abac), Paulo Roberto Rossi, é preciso que o consumidor pense sobre o seu perfil. “Se o interessado necessita do bem imediatamente, é recomendável que faça a aquisição com financiamento. Neste caso, arcará com o ônus dos juros, pagando parcelas mensais maiores, tornando o custo final maior. Todavia, se não houver necessidade imediata, ele poderá planejar a compra via consórcios, com parcelas mensais adequadas ao seu orçamento, visto só haver cobrança de taxa de administração”, ensina o dirigente.

O forte crescimento da taxa básica de juros, que incrementou o custo dos financiamentos e empréstimos, fez clientes migrarem para os consórcios, cujos planos e condições dos estão cada vez mais acessíveis, e atraem muitos consumidores que utilizam a modalidade como meio para aquisição de bens ou serviços com a finalidade de obter renda. “A união de pessoas em torno de um objetivo comum, como a aquisição de bens como, por exemplo, imóveis, permite auferir receita extra advinda de aluguéis no futuro, ou ainda originários de veículos e equipamentos, utilizados nos mais diversos tipos de negócios”, amplia Paulo Roberto da Abac.

## CONTRATAÇÃO

Contratar um consórcio é uma operação cada vez mais facilitada em razão dos investimentos das administradoras em tecnologias e/ou prestação de serviços. Atualmente, o sistema de consórcios conta com recursos que possibilitam aos interessados aderirem e participarem de grupos de qualquer bem ou serviço de forma digital.

Daniel Venâncio, diretor de inovação da Âncora Consórcios, considera que, de fato, cresce a comercialização de cotas via canais virtuais, mas que ainda é preciso haver mais maturidade para entender as necessidades deste perfil de cliente. Para ele, saem na frente as companhias que

Interessados em contratar consórcios devem refletir, inicialmente, sobre as suas possibilidades e/ou disposição para esperarem até a contemplação, por sorteio ou lance, para acessarem o bem ou serviço desejado



ufabizphoto

investem: em estruturação do omnichannel; em machine learning ou Inteligência Artificial; em automação; e em inteligência de dados.

Marcos Zaven Fermanian, presidente da Honda Serviços Financeiros, explica que a companhia oferece diversas soluções de digitalização, tanto dos seus serviços, como no e-commerce. “O aplicativo da Honda Serviços Financeiros, que engloba o Consórcio Honda, está disponível nos dispositivos IOS e Android, conta com mais de 1,8 milhão de usuários ativos, e agrega mais praticidade e agilidade ao dia a dia dos clientes”, detalha o executivo. Por intermédio da solução, é possível acompanhar cotas, grupos e outras informações. No ambiente online ainda, é possível adquirir um plano de consórcio no e-commerce da companhia.

Porém, os avanços no mundo virtual não significam descuido com o atendimento presencial. A rede de concessionárias da Honda, por exemplo, possui mais 1,3 mil pontos de venda em todo Brasil, e mais de 9 mil consultores dedicados aos negócios financeiros da empresa, capacitados para atender as demandas e tirar as dúvidas dos clientes. Marcos lembra, também, que em linha com a missão corporativa de facilitar o acesso aos produtos da marca, ao longo dos anos o Consórcio Honda viabilizou iniciativas como a da venda “porta a porta”, que ainda hoje se mantém como um dos pilares da empresa. “Isso contribui para a expansão e democratização da modalidade, principalmente no segmento de motocicletas”, diz o presidente da Honda Serviços Financeiros.

Empresas disponibilizam soluções que facilitam a contratação de consórcios e agilizam o acesso aos produtos e serviços que oferecem

## ATENÇÃO

Se os recursos disponíveis facilitam cada vez mais as contratações, interessados em serem cotistas não devem deixar de lado, no entanto, alguns cuidados básicos na hora de aderirem a um grupo. Em primeiro lugar, deve-se verificar no site do Banco Central (<https://www.bcb.gov.br/meubc/encontreinstituicao>) se a administradora que oferta um produto está autorizada a funcionar.

Também é boa medida consultar órgãos de defesa do consumidor sobre se há reclamações contra a empresa (no site do Bacen há a possibilidade de consultar um ranking de queixas). Depois, há a necessidade de, como em qualquer outra transação comercial, ler com atenção o contrato de adesão antes de assiná-lo ou de efetuar qualquer pagamento. Outra dica do Banco Central é quitar as parcelas por vias bancárias ou outras formas que permitam comprovar as transações, e nunca em dinheiro.

Além disso, ao escolher um plano, conforme sugestão da CAIXA Consórcio, é fundamental que o consumidor estabeleça seus objetivos, ou seja, determine claramente o que deseja adquirir, seja um imóvel, um veículo leve ou pesado, etc. A partir disso, ele deve avaliar seu orçamento, ou seja, a sua situação financeira atual, incluindo renda e despesas, o que ajuda a determinar qual o valor da parcela com que ele pode se comprometer mensalmente. Outro aspecto importante é refletir sobre o prazo do grupo e sobre o período médio de contemplação, de forma a selecionar uma opção compatível com seus planos financeiros. E, é claro, deve-se ficar de olho nas taxas de administração e outras despesas entre diferentes companhias para escolher aquela que proporciona as melhores condições.

## CONTEMPLAÇÃO

# Como chegar à carta de crédito e usá-la

*Por sorteio ou lance, consumidores têm acesso aos recursos e pode usufruir vantagens como o poder de negociação com pagamento à vista*

A contemplação é o ponto culminante para quem escolhe o caminho do consórcio. De posse da carta de crédito, o cotista vê os projetos e sonhos tornarem-se palpáveis, e usufrui vantagens, como o poder de compra à vista ou, ainda, a oportunidade de revendê-la. Há duas formas de chegar a esse momento: por sorteio ou por lance.

Todos os consorciados que estejam com o pagamento das parcelas em dia, e mesmo aqueles excluídos do grupo por inadimplência, participam dos sorteios. Isso visa garantir que, de maneira justa, os participantes tenham chances iguais de serem contemplados. Os lances, por sua vez, consistem em ofertas feitas pelos cotistas na tentativa de antecipar a contemplação por meio do pagamento adiantado de um determinado número de prestações. As normas para a apresentação deles variam entre as diferentes administradoras, bem como as disposições para os casos de empate (em geral, elas recorrem a sorteios para solucionarem essas situações). Há três tipos de lances: os livres, os fixos ou os embutidos.

Lances embutidos permitem ao consorciado utilizar parte da própria carta de crédito para fazer o pagamento da oferta, se ela for a contemplada

Os primeiros são estabelecidos pela administradora em contrato. Já na modalidade de lance livre, o consorciado propõe o valor. Para aumentar suas chances, ele pode recorrer a orientações de seu corretor ou da própria administradora sobre a porcentagem média das ofertas naquele grupo, mas, obviamente, a vitória não é garantida. Alternativamente, a administradora pode fixar um valor mínimo pré-determinado para lances livres.

Conforme a cartilha “Consórcio de A a Z”, da Abac, o lance vencedor é o que antecipa o pagamento de um maior número de parcelas futuras ou um percentual maior do valor total bem ou serviço, desde que, somado ao saldo de caixa do grupo, ele seja suficiente para chegar ao montante do crédito contratado.

Lances podem ser pagos, ainda, com recursos próprios, o que resulta no recebimento do valor total contratado pelo consorciado, ou por meio de lance embutido, em que o cliente utiliza uma parte da carta de crédito para pagar a oferta.

Essa abordagem é uma estratégia atrativa quem não dispõem da reserva financeira necessária para a proposta. Para o setor imobiliário, existe ainda a vantagem de poder usar o saldo do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) como lance no consórcio. Essa estratégia opera de forma semelhante ao lance embutido.

## As vantagens de ter uma carta de crédito

A carta de crédito oferece a flexibilidade de adquirir diversos produtos na categoria contratada e até 10% do seu valor pode ser destinado a cobrir despesas relacionadas à aquisição do bem ou serviço, como para pagamento de seguros, tributos e taxas de registro em cartório ou transferência. O consorciado tem a opção, ainda, de adiar o uso do montante e de deixá-lo rendendo conforme as aplicações financeiras escolhidas pelos participantes na primeira assembleia geral. No entanto, até o encerramento do grupo ele precisa decidir como utilizará o valor pois, caso contrário, estará sujeito a pagar uma taxa adicional à administradora. Também existe a possibilidade de receber o valor do crédito em dinheiro, mas para isso, é necessário aguardar um período de seis meses após a contemplação e quitar o saldo devedor. Finalmente, é possível vender a cota contemplada, muitas vezes obtendo lucro com a negociação. Nesse cenário, o cadastro do novo consorciado deve passar pela análise da administradora, responsável pela transferência do contrato.



UM NEGÓCIO  
SÓ É BOM  
DE VERDADE,  
QUANDO É

**Bom**  
PRA TODO  
MUNDO.

  
bomconsórcio



Quer comprar uma casa, carro ou contratar um serviço?

Temos as melhores taxas, rapidez e segurança para transformar o seu sonho em realidade com um consórcio.



Quer vender o seu Consórcio?

Sem problemas! No BomConsórcio, você pode vender a sua cota e recuperar o dinheiro investido em até 2 dias úteis\*. Somos parceiros das maiores administradoras do país e temos o menor deságio do mercado.



Para Administradoras de Consórcio.

Conheça nossas soluções customizadas para atender aos seus consorciados desistentes.

- Plataforma White Label;
- Modelo preditivo robotizado para precificação de ofertas;
- Soluções aderentes às novas regras da Resolução BCB nº 285;
- Preferidos pelos consorciados, com mais de 120 mil cotas em negociação.

Tem sempre algo bom que nós podemos fazer juntos.

0800 005 3001 • bomconsorcio.com.br



## VERSATILIDADE

# Modalidade preparada para atender a todos

*Dos carros às cirurgias plásticas, o sistema de consórcio atende a necessidades e desejos dos brasileiros*

Consórcios oportunizam acesso a bens (novos ou usados) que se enquadram em segmentos tão diversos quanto importantes na vida dos brasileiros e do país. Veículos automotores (de leves a pesados, mas também motocicletas, aeronaves, embarcações, etc.) e máquinas agrícolas, imóveis (novos ou usados), e serviços dos mais variados (incluindo de viagens a cirurgias plásticas) podem ser adquiridos por intermédio da modalidade.

Uma facilidade proporcionada pelos grupos que autofinanciam as compras colaborativamente é a liberdade de escolha ao consumidor: quem é contemplado pode comprar o bem ou optar pelo serviço que desejar, desde que pertencente à mesma categoria prevista em contrato. Assim, por exemplo, se a cota foi adquirida por alguém que pensava em comprar um carro, há a possibilidade de, após a contemplação, essa pessoa decidir por destinar os recursos a uma moto, a um caminhão, a uma embarcação ou até mesmo a um trator, pois todos estão na mesma categoria definida pelo Banco Central do Brasil.

Somente de janeiro a outubro de 2023, foram acessados, por meio de sorteios ou lances, por cotistas, cartas de crédito para compra de mais de 610,3 mil de motocicletas, de 540,3 mil de veículos leves e de 68,8 mil pesados, de 87,8 mil de imóveis, de 48,3 mil eletroeletrônicos e outros bens móveis duráveis, além de 40,6 mil para contratações de serviços.

## AUTOMOTORES

O carro-chefe do sistema continuam sendo os grupos formados para a aquisição de veículos (leves, pesados e motos), que concentram quase 8 milhões de consumidores e que, de ja-



kalinovsky/santorini/KostyaKlimenko

**540,3**  
mil  
contemplações para aquisição de veículos leves foram registrada nos dez primeiros meses do ano

neiro a setembro, comercializaram R\$ 128 bilhões em cotas. Uma das empresas que se destaca no segmento é a Consórcio Honda, que atua no mercado nacional desde 1981, quando a modalidade ainda era incipiente e passava pelo desafio de se provar eficiente e eficaz no setor automotivo. “Mesmo em um ambiente desafiador, a Honda foi a primeira fabricante a investir no consórcio para o segmento de motocicletas, que continuou crescendo ao longo dos anos e ampliou a sua atuação, em 2004, também para o segmento de automóveis da marca”, conta Marcos Zaven Fermanian, presidente da Honda Serviços Financeiros.

O Consórcio Honda conta hoje com aproximadamente 1,96 milhão de clientes ativos e registra, nos últimos anos, uma trajetória diferenciada no mercado de motocicletas em decorrência do aquecimento da atividade de delivery e da tendência de priorização pelo veículo particular durante a pandemia. “Mesmo com a retomada das atividades presenciais em 2022, as entregas em domicílio mantiveram-se relevantes, assim como o uso da motocicleta para o trabalho e o lazer”, complementa o executivo da empresa, que entre os planos de destaque para quem quer ou precisa andar sobre duas rodas oferece o Vou de Honda, com parcelas acessíveis, taxa administrativa competitiva, além de contemplar os principais modelos da marca até 300cc. Já para quem busca um automóvel da fabricante, uma das opções é o plano Easy Honda, com prazo de pagamento de 84 meses, previsão de três contemplações mensais (uma por sorteio e duas por lance livre) e com amortização diferenciada do lance, tendo a opção de reduzir o prazo de pagamento ou o valor das parcelas em até 30% do valor original.

**15**  
bi

foram potencialmente injetados no mercado imobiliário entre janeiro e setembro de 2023

## IMÓVEIS

No setor imobiliário, o consórcio apresentou o maior crescimento proporcional entre janeiro e setembro e, segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), aproximadamente uma em cada cinco edificações comercializadas no período, no Brasil, foi adquirida por meio da modalidade. Além de casas e apartamentos, a carta de crédito pode ser usada para a compra de terrenos, imóveis rurais ou comerciais e mesmo reformas. Ao comparar o desempenho do segmento nos primeiros nove meses de 2023 ao mesmo período de 2022, houve aumento de 20% no número de participantes, totalizando 1,6 milhão, avanço de quase 18% nas vendas de novas cotas, superando 580 mil neste ano, e acréscimo de 27% tanto no volume de créditos comercializados (R\$ 105,9 bilhões até setembro) quanto nos créditos concedidos, ultrapassando R\$ 15 bilhões.

## DURÁVEIS E SERVIÇOS

O consórcio de eletroeletrônicos e outros bens móveis duráveis, por sua vez, contemplou R\$ 270 milhões em créditos entre janeiro e setembro. O montante, nesse caso, pode ser usado para produtos como computadores, tablets, móveis, televisores e geladeiras. Por fim, o segmento de serviços injetou quase R\$ 560 milhões no mercado no mesmo período, contemplando mais de 37 mil cotistas. Ao contratar um consórcio de serviço, o cliente tem a flexibilidade de usar a carta de crédito para diversas finalidades, como reformas residenciais, festas de formatura, casamento e eventos, procedimentos estéticos, viagens, educação e saúde.

## Operações estruturadas

O universo dos consórcios oferece oportunidades para uma variedade de necessidades, mas quando se trata de valores que superam a barreira de R\$ 1 milhão, se faz necessária a realização de operações estruturadas, uma das especialidades da Wiz Parceiros, que atua como elo entre administradoras e vendedores de consórcios. Conforme a diretora

da empresa, Maira Fonseca, é preciso agrupar diversas cotas e criar um planejamento de fluxo de caixa para viabilizar a operação, a qual passa por análises rigorosas no banco antes de ser aprovada. “Você não tem cota de R\$ 20 milhões, por exemplo, e para alcançar esse valor é preciso fazer uma junção de (dezenas de cotas)”, explica.



jannystockphoto

## VERSATILIDADE

# Investimento inteligente com consórcio

Os consórcios se destacam por permitirem o acesso a bens e serviços múltiplos e com valores bastante atrativos. Assim, no portfólio das administradoras, figuram soluções adequadas às necessidades e desejos de consumidores de diferentes faixas de renda no país. Na CAIXA Consórcio, por exemplo, há opções para aquisição de imóveis com cartas de crédito de R\$ 50 mil a R\$ 900 mil, ou de veículos leves (R\$ 15 mil a R\$ 180 mil) ou pesados (R\$ 200 mil a R\$ 1 milhão).

Atualmente, 60% da carteira de crédito da empresa refere-se aos produtos imobiliários, que atraem clientes pela credibilidade e pela diversidade nas formas de utilização dos recursos quando há a contemplação. Os montantes, além de possibilitarem a aquisição de imóveis residenciais ou comerciais, novos ou usados, podem ser destinados à: compra de propriedade na planta ou de edificação rural; obtenção e venda com quitação total do financiamento do vendedor; liquidação de saldo devedor decorrente de alienação fiduciária (realizada por meio de financiamento imobiliário adquirido pelo consorciado); construção de residência ou de prédio comercial em terreno urbano próprio; e, reforma e/ou ampliação de edificação urbana, residencial ou comercial, pertencente ao consorciado.

A busca pelos grupos do segmento explica-se, ainda, pelas vantagens na comparação com as possibilidades de financiamentos disponíveis para esses bens no mercado, pois os consórcios não envolvem o pagamento de juros, apenas

da taxa de administração que, ao final do prazo do grupo, tende a ser uma opção mais econômica. Ademais, a modalidade facilita um planejamento financeiro consistente, já que o consumidor sabe o valor das parcelas a serem quitadas mensalmente. O consórcio não exige uma quantia de “entrada”, e oferece flexibilidade na escolha do valor do crédito e do prazo de pagamento desejados.

## VEÍCULOS

Já para a aquisição de veículos leves, a CAIXA Consórcio coloca à disposição planos com parcelas a partir de R\$ 230 e prazo de até 80 meses. O crédito pode ser destinado à compra de veículos novos ou com até oito anos de uso, sejam eles motocicletas, carros, caminhonetes, ou outros automóveis com peso de até 3,5 toneladas. Para aqueles que querem acessar veículos pesados, há grupos com parcelas desde R\$ 2.360,00 e com prazos de até 100 meses. Quando contemplado, o consorciado pode investir em ônibus e caminhões, novos ou usados, desde que tenham até 10 anos de fabricação, ou, ainda, em tratores, máquinas e equipamentos agrícolas, aeronaves e embarcações.

## CONSÓRCIO DA GENTE

A CAIXA também criou o Consórcio da Gente, produto dedicado exclusivamente para pessoas físicas (com renda de

até R\$ 7 mil mensais), e pequenos empreendedores (cujo faturamento anual se limite a até R\$ 360 mil). Ele se caracteriza pelo caráter democrático e pelas parcelas reduzidas,

e surgiu para atender públicos com faixas de renda menores e dar a eles a oportunidade de conquistarem casa própria e/ou veículos leves.

Nos grupos imobiliários, as cartas de crédito podem variar de R\$ 50 mil a R\$ 200 mil, com até 240 meses para pagar e taxa de administração reduzida de 14%. Quem pretende ter um automóvel encontra opções que proporcionam acesso a recursos financeiros de R\$ 15 mil a R\$ 50 mil aos consorciados, com até 80 meses para pagar e parcelas reduzidas em 20% até a contemplação ou o 15º mês, o que ocorrer primeiro.

Administradoras oferecem soluções adequadas às necessidades e aos desejos de consumidores de diferentes faixas de renda

## BLACK FRIDAY

De 13 a 24 de novembro deste ano, a CAIXA Consórcio terá condições exclusivas da campanha Blue Friday, com 30% de desconto na taxa de administração nas modalidades de imobiliário e veículos leves, e taxa de administração promocional de 13% nos consórcios de veículos pesados. Para a contratação dessas vantagens da Blue Friday, a administradora conta com a rede de agências CAIXA, Correspondentes Bancários CAIXA, Unidades Lotéricas e os canais digitais da CAIXA Consórcio ([www.caixaconsorcio.com.br](http://www.caixaconsorcio.com.br)).



**INVESTIR NO SEU SONHO SEMPRE VALE A PENA**

Conquiste seus objetivos com as vantagens da Âncora Consórcios.

**Simule agora:**



**ÂNCORA**  
c o n s ó r c i o s

**Potencialize**

**seu negócio com a expertise da Wiz Parceiros.**

- Desenvolvimento comercial
- Suporte e relacionamento
- Treinamento e capacitação de força de venda
- Campanhas de incentivos
- Tecnologia (simuladores de grupos)

**Soluções e serviços que impulsionam seus resultados.**

**WIZ** Parceiros

## NEGOCIAÇÃO

# Modalidade permite transferir cotas contempladas ou não

*Consumidores têm a opção de, em caso de mudanças de planos e contingências que impeçam a adimplência, repassar contratos*

A opção por um grupo de consórcio deve ser feita de forma racional e planejada no intuito de evitar arrependimentos ou apertos financeiros, mas, ao mesmo tempo, sabe-se que ideias podem mudar e contingências obrigarem os consumidores a tomarem novos rumos. As regras da modalidade permitem a transferência das cotas para outra pessoa, desde que o procedimento seja aprovado pela administradora em linha com as condições previstas no contrato firmado pelo cliente, o que pode incluir, por exemplo, um pagamento de taxa. Normalmente, segundo informações da Abac, é permitida essa negociação tanto nos casos em que o titular ainda não foi contemplado (e a administradora analisa a capacidade financeira do novo cotista), como naqueles em que o participante já foi sorteado ou vitorioso ao dar um lance (situação em que, além da capacidade monetária, haverá solicitação de garantias).

“De modo geral, consorciados desistem das suas cotas por perda da capacidade de pagamento ou por mudança de planos. Às vezes, circunstâncias inesperadas podem impactar a possibi-



Vadymvrobot

lidade de honrar as parcelas mensais. Além disso, as prioridades financeiras podem alterar-se ao longo do tempo, tornando o compromisso com um consórcio distante das novas metas do cotista”, explica Jorge Freire, CEO da BomConsórcio, empresa que trabalha para oferecer as melhores soluções às administradoras e aos consumidores nos casos em que os consorciados não têm condições de – ou interesse em – permanecerem com suas cotas.

“Antes que um cliente saia do consórcio, nós sempre recomendamos que ele faça contato com a administradora e tente encontrar uma alternativa, como a diminuição do valor da carta de crédito (e consequentemente das parcelas restantes). Se isso não for possível ou se o consorciado já estiver decidido, então preferencialmente ele pode vender a cota ainda ativa, evitando as penalidades previstas em contrato, ou após o cancelamento, recebendo o seu dinheiro à vista. Para isso, é importante que o consumidor tenha acesso a um deságio justo e um atendimento célere e transparente, que atenda às suas demandas, sobretudo em momentos de dificuldades financeiras”, detalha o executivo da BomConsórcio.

Respeitando todas as premissas do segmento e as orientações dos órgãos reguladores, a BomConsórcio estruturou o mercado secundário formal da modalidade, oferecendo a possibilidade de compra e venda de cotas ativas e canceladas por meio de transações 100% online, via site ou aplicativo, com toda a segurança em termos de tecnologia e normas rígidas de compliance homologadas pelas administradoras parceiras. “Nosso compromisso é assegurar que, caso um consumidor precise interromper o seu investimento, ele possa fazê-lo de forma segura e bem remunerada. Se o cliente tem essa confiança antes mesmo de entrar num consórcio, o mercado inteiro cresce. E essa costumava ser uma dor recorrente das administradoras, ou seja, perceber que uma parte importante dos seus consorciados, ao precisar cancelar suas cotas, enfrentava a espera por um sorteio ou pelo término do grupo para receber seus valores de volta. Em um contexto nacional de endividamento recorde, essa espera penalizava ainda mais pessoas que estavam em situação de vulnerabilidade econômica”, explica Jorge.

consorciohonda.com.br

publicis

**Consórcio Honda: há mais de 40 anos**  
facilitando o sonho de conquistar um Honda zero.



No trânsito, escolha a vida.

O jeito mais fácil de conquistar o seu Honda 0 km é no Consórcio Honda. Aqui você sempre encontra um plano que combina com você e com o seu bolso. São diversas opções de prazos e parcelas, para todos os tipos de perfis. Faça um Consórcio Honda.

Baixe o App Honda  
Serviços Financeiros.



Acesse  
o QR Code  
e confira.

