

ASSESSORIA DE IMPRENSA

Claudio Licciardi

Celular: (11) 9.8258-0444

E-mails: prsc@dglnet.com.br

claudiodaprsc@gmail.com

assessoriaimprensa@abac.org.br

MARÇO DE 2024

**PESQUISA REVELA AS RAZÕES PARA O CRESCIMENTO PERMANENTE DO SISTEMA DE
CONSÓRCIOS NOS ÚLTIMOS ANOS**

Com 1.600 entrevistas, qualitativas e quantitativas, a ABAC apresenta a evolução da modalidade por meio de depoimentos de conhecedores e usuários

No ano passado, o Sistema de Consórcios, com a comercialização de 4,18 milhões de cotas e R\$ 316,70 bilhões em negócios realizados, atingiu 10,29 milhões de participantes e quebrou vários recordes históricos.

Para avaliar esta performance e as perspectivas para este ano, a ABAC Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios solicitou pesquisa à Kantar Divisão de Pesquisa de Mercado, Insights e Consultoria da WPP, iniciada em dezembro de 2023 e concluída em janeiro último.

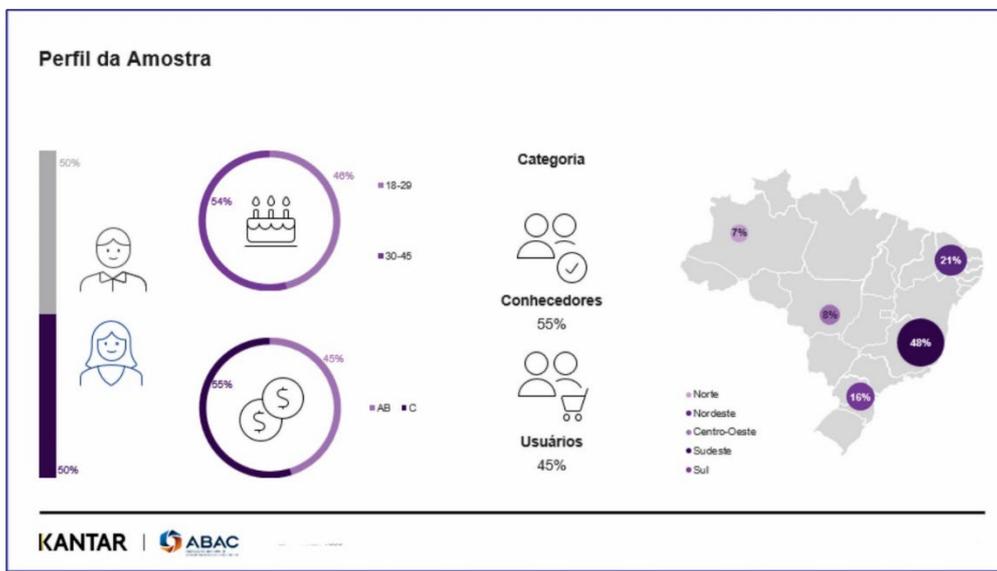
Entre os principais objetivos do levantamento, destacamos a melhor compreensão sobre os hábitos de conhecedores e usuários da modalidade, quer seja nos segmentos de bens móveis, imóveis ou de serviços, e a validação da percepção da realidade atual e da potencialidade futura. Foram consideradas também as vantagens e desvantagens do consórcio, identificando aspectos do Sistema que podem ser melhorados.

PERFIS DOS ENTREVISTADOS

A pesquisa, realizada em âmbito nacional e pela quarta vez consecutiva nos últimos anos, entrevistou 1.600 consumidores em situações distintas. O objetivo foi coletar dados quantitativos para fins de comparação com os obtidos nas três edições anteriores, bem como novas informações a partir desta edição. O total distribuiu-se em 50% de homens e 50% de mulheres da faixa etária dos 18 a 45 anos, sendo 46% de 18 a 29 anos e 54% de 30 a 45 anos. Nas classes sociais, a abrangência envolveu 45% da A e B e 55% da C.

Na metodologia aplicada, foram consultados 55% de conhecedores da modalidade e 45% de usuários, distribuídos nas seguintes regiões: 48% Sudeste, 21% Nordeste, 16% Sul, 8% Centro-Oeste e 7% Norte.

A fase qualitativa envolveu homens e mulheres na faixa etária entre 29 e 57 anos das classes A, B e C. Foram organizados 4 grupos de discussão, sendo 2 grupos de consorciados de imóveis e dois de veículos, que, por diversas razões, desistiram de sua participação ou foram excluídos dos grupos.



PRIMEIRAS CONSIDERAÇÕES

O cenário inicial apresentou o principal foco dos entrevistados, onde a construção do patrimônio familiar, aliada ao desejo de maior conforto, são citados especialmente por casados, com filhos, na faixa etária de 30 a 50 anos.

Além de contar com participantes das classes A, B e C, os entrevistados foram separados de acordo com cada tipo de ocupação profissional.

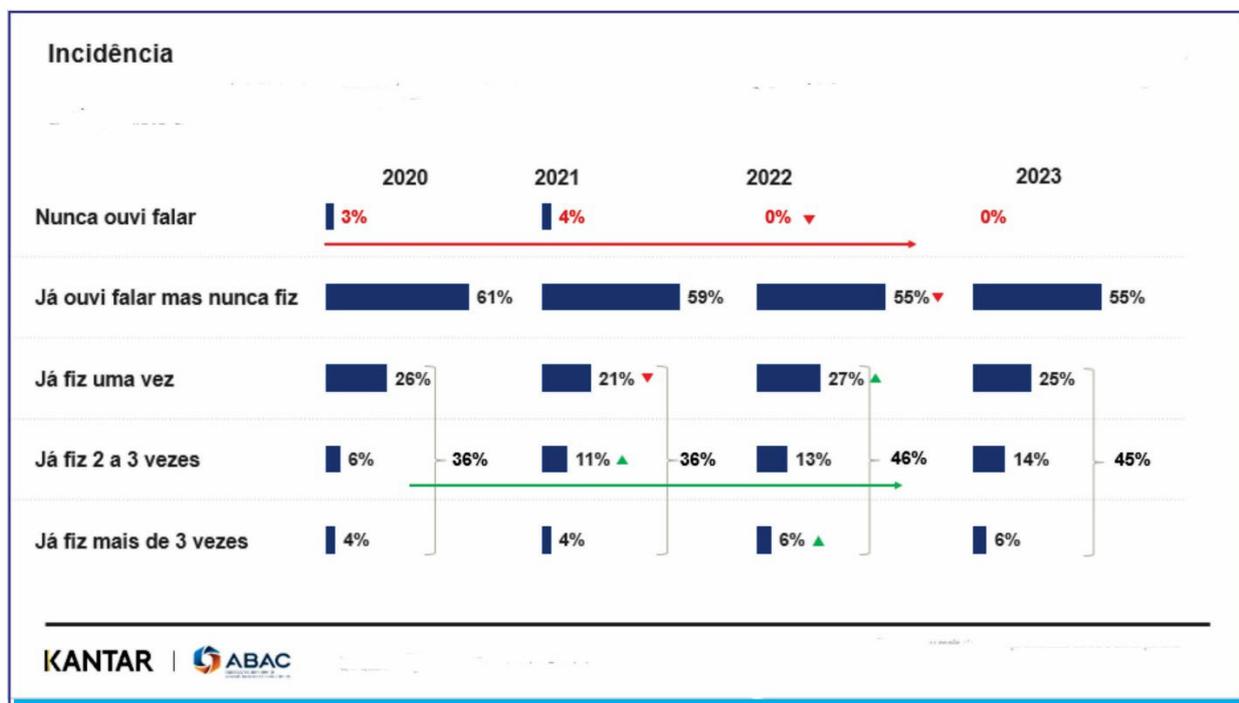
A análise ressaltou a caracterização de dois perfis quanto ao controle das finanças. Um formado por controlados, que seguem ao máximo o princípio de não gastar mais do que ganham, procuram guardar sempre que podem e investem em produtos financeiros.

No outro, foi notada a presença daqueles que, às vezes, consomem na base do impulso, sem avaliar se conseguirão dar conta das parcelas no longo prazo, além de não guardarem dinheiro e não investirem.

NA INCIDÊNCIA, A ESTABILIDADE DE ADESÕES

No final de 2023, verificou-se estabilidade com concentração de 45% da amostra dentro do grupo que já aderiu, pelo menos uma vez, ao consórcio. O percentual daqueles consorciados que já fizeram dois ou mais planos de consórcio, saltou de 13% em 2022 para 14% no ano passado.

A comparação entre a primeira pesquisa, em 2020, e as realizadas nos anos de 2021 e 2022, até a atual, mostra que o grupo formado por consorciados com uma ou mais adesões subiu dos 36% iniciais para os atuais 45%, registrando crescimento de nove pontos percentuais, confirmando o interesse múltiplo pelo consórcio.



Vale realçar o decréscimo, ao longo dos quatro anos, do percentual de entrevistados que comentaram desconhecimento dos consórcios.

COMPORTAMENTOS PARA ADESÃO

Os comportamentos dos dois perfis, controlados e impulsivos, registraram atitudes diferenciadas quando da aquisição de bens de maior valor. Enquanto os primeiros, mais ponderados, calculavam se a parcela do consórcio, de fato, caberia no bolso, buscaram efetivar uma compra mais racional. Em contrapartida, no outro grupo, a emoção predominou e, com base no desejo de ter, não cogitaram a viabilidade financeira para a compra do bem e não avaliaram sua capacidade orçamentária de cumprir o compromisso.

Os usuários com maior conhecimento dos consórcios apontaram os automóveis como o bem mais experimentado, seguidos pelas motos e pelos imóveis. Se em 2020, havia 50% de consorciados de veículos leves, neste ano o levantamento assinalou 56% - seis pontos percentuais acima daquele passado, com picos de 59% e 60% em 2021 e 2022, respectivamente.

Também os imóveis assinalaram elevação. Dos iniciais 18%, de 2020, atingiram 26%, em 2023, passando por 20% e 27%, em 2021 e 2022, nesta ordem. Nas motos, as oscilações ficaram entre 41%, de 2020, e 35%, de 2023.

Tipos de Consórcios

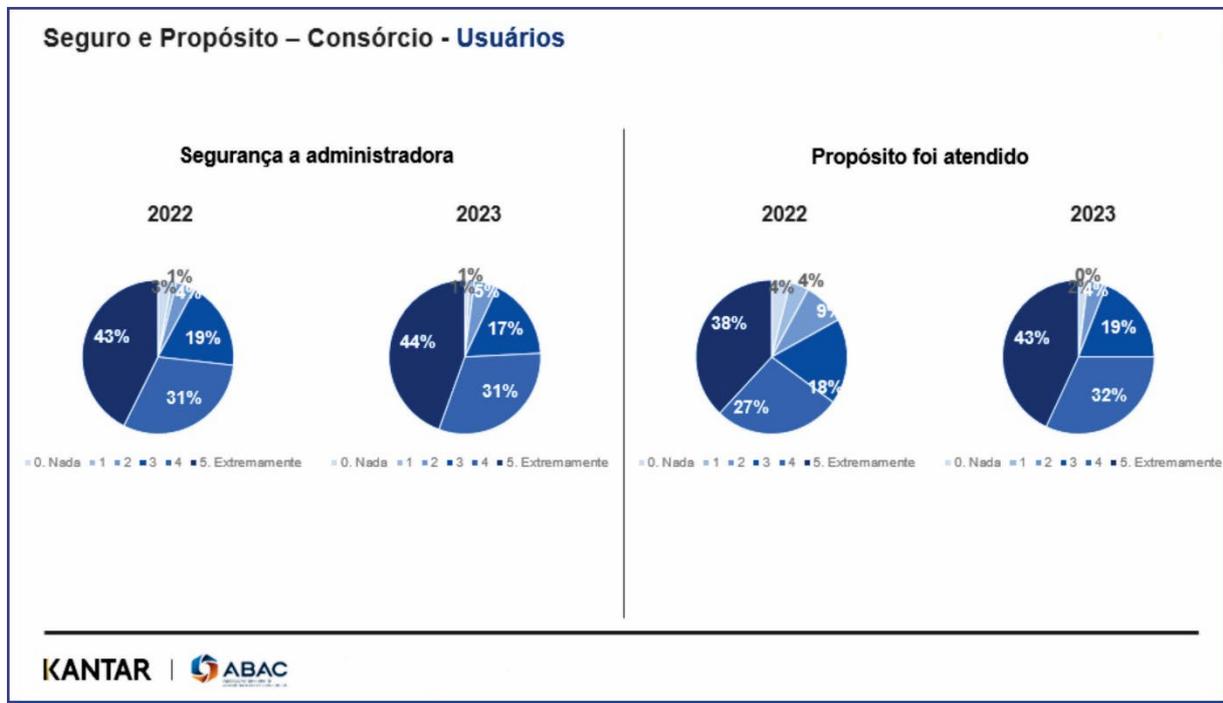
Tipos de Consórcios já teve - Usuários

	2020	2021	2022	2023
Carro	50	59	60	56
Moto	41	41	38	35
Imóvel (casa, apartamento, terreno, etc)	18	20	27	26
Eletroeletrônicos/eletrodomésticos, móveis e Decorações	12	7	13	12
Viagens	7	5	8	9
Caminhão	6	4	6	2
Material Construção / Reforma casa	1	2	3	7
Cirurgia plástica	1	1	1	3
Outros	3	-	1	1
LM	1.38	1.4	1.57	1.50
Base:	(353)	(376)	(723)	(715)

KANTAR | ABAC

As motivações que levaram os consumidores a participar dos consórcios variaram de acordo com os objetivos individuais. Todavia, as mais presentes foram: “O consórcio é um jeito de guardar dinheiro”, “As parcelas eram compatíveis com a minha renda e parcelas que cabiam no meu bolso”, “Tem menores custos e menos taxas que outras formas de adquirir um bem”.

Vale acrescentar mais algumas percepções dos consumidores como, por exemplo, a segurança ao comprar a cota, que pontuou crescimento ao saltar de 43% para 44%, de 2022 para 2023. Como consequência, opinaram positivamente quanto ao atendimento do propósito, ao evoluir de 38% para 43%, também de um ano para outro.



A percepção sobre a modalidade também consignou, entre outros aspectos positivos: “Consórcio é para quem planeja a longo prazo, que não tem pressa, que não é afobado”, “O consórcio é uma forma de facilitar a posse de um bem/produto”.

As médias crescentes obtidas destacam os pontos positivos que apontam alguns conceitos básicos assimilados pelos consorciados do Sistema de Consórcios de 2020 a 2023.

Como os usuários percebem os Consórcios – Pontos Positivos

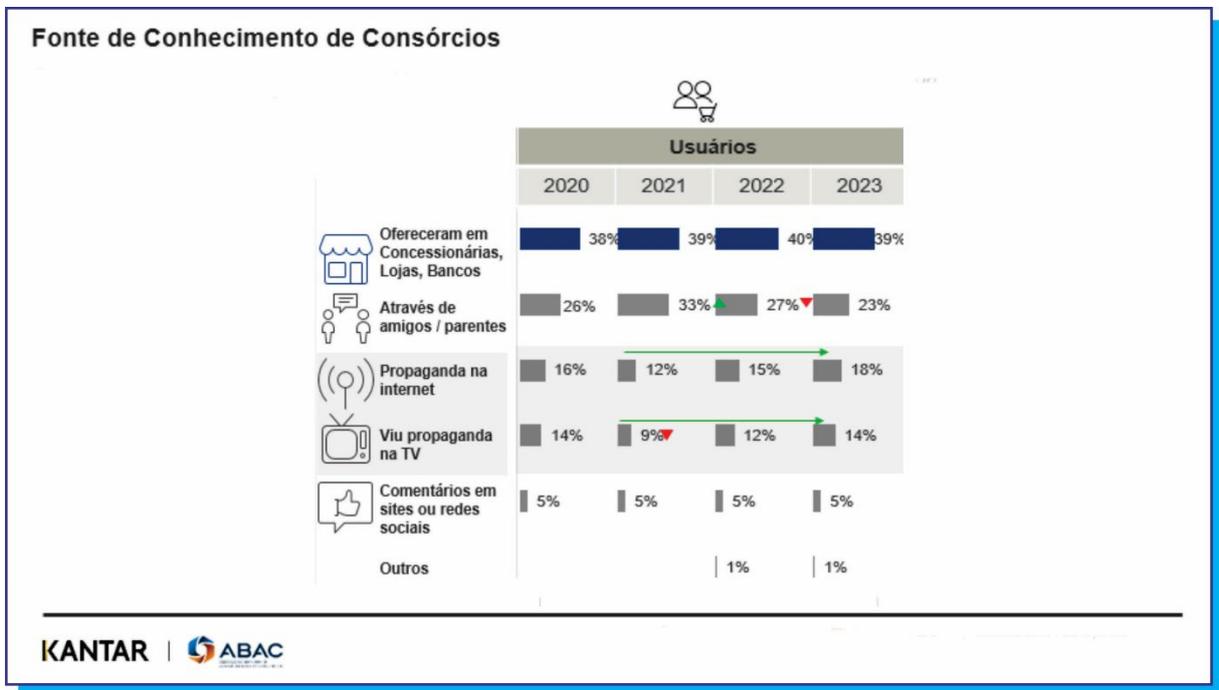
T2B	2020	Média	2021	Média	2022	Média	2023	Média
Consórcio é para quem planeja a longo prazo, que não tem pressa, que não é afobado	53	5.44	64	5.71 ▲	72	5.92 ▲	71	5.89
O consórcio é uma forma de facilitar a posse de um bem/produto	39	4.93	50	5.25 ▲	64	5.77 ▲	67	5.86
Consórcio é bom para quem tem estabilidade no emprego	47	5.34	61	5.63 ▲	63	5.68	65	5.70

KANTAR | ABAC

FONTES DE INFORMAÇÕES

Entre os entrevistados, as fontes de conhecimento mais mencionadas foram: Concessionárias, Lojas, Bancos, com 39%, em 2023, um ponto percentual maior que 2020, com 38%, tendo passado ainda por 39% e 40% em anos intermediários.

Em segundo lugar, ficaram os Amigos e Familiares, seguidos pelas Propagandas na Internet e Televisão, além dos comentários em Sites e Redes Sociais.



Por se tratar de compra consciente, sem impulsividade, conhecedores e interessados, masculinos ou femininos, de diversas faixas etárias e classes sociais, buscaram ampliar suas informações em mais de uma fonte.

Além das fontes apontadas motivadoras para adesão, houve impulso das consultas nas redes sociais e internet. Em 2023, a internet foi a mais acessada. Consultores financeiros e pessoas próximas de confiança também foram abordados.

Soma-se ainda a propaganda na televisão, pontos de vendas, *influencers*, feiras e eventos, entre outros.

Por Quais Formas Você Se Informa Sobre Consórcio?

	Total	Sexo		Idade		Classe Social	
		Masc	Fem	18-29	30-45	AB	C
		2023	2023	2023	2023	2023	2023
Internet / Redes Sociais	59	63	55	57	62	61	56
Bancos	47	48	46	43	50	52	40
Conversando com outra pessoa	34	30	38	36	32	32	36
Televisão	25	30	20	28	23	26	25
Ponto de venda / lojas	25	24	26	24	25	23	27
Influenciadores	11	14	7	14	8	11	10
Feiras / eventos	7	6	8	8	6	7	7
Outros	3	3	3	3	3	3	3
Base:	715	391	324	309	406	430	285

KANTAR | ABAC

FATORES NA DECISÃO DE COMPRA

Foram apresentadas aos entrevistados, as questões sobre concordância ou discordância de alguns temas, o que produziu uma lista de razões que justificou as decisões de adesões. O fator mais citado foi "o tempo de mercado", que reafirmou a importância do histórico da administradora, apoiado também nos mais de 60 anos de existência da modalidade, estabelecendo 6,07 como a melhor média.

Na sequência, estiveram as seguintes colocações: "é bem conhecida", com 5,98 de média, e "tem solidez financeira", com 5,99. A emoção também foi lembrada: "ajuda a realizar meu sonho", com 5,96.

Fatores de Decisão de Compra

	T2B	Média
Tem tempo de mercado	72	6.07
É bem conhecida	70	5.98
Tem solidez financeira	70	5.99
Ajuda a realizar os meus sonhos	70	5.96

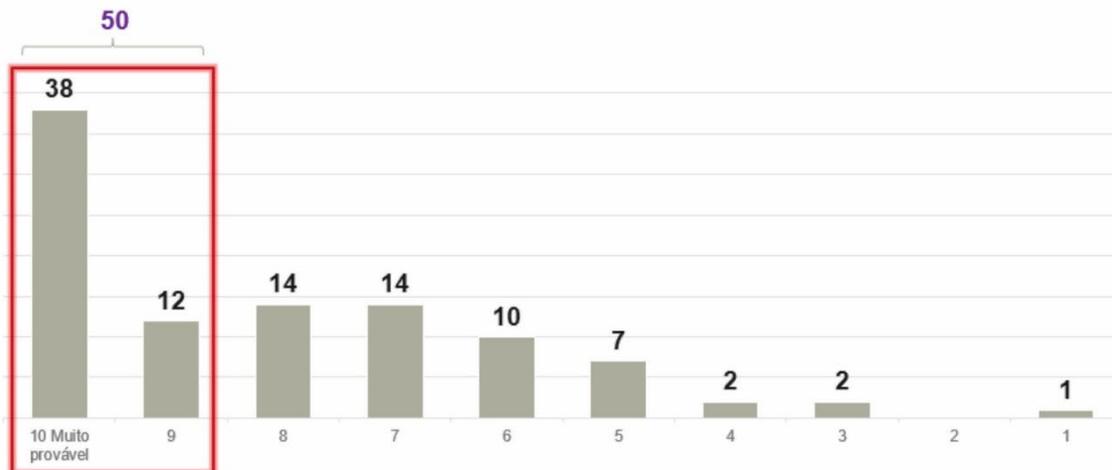
KANTAR | ABAC

Para os conhecedores, que ainda estão em fase de decisão, três aspectos foram bastante comentados. Quase 80% dos inquiridos apontaram principalmente: "o oferecimento de parcelas que caibam no bolso", "dar informações", "tirar dúvidas" e "dar suporte e orientações durante todo o processo/acompanhar até a entrega do bem".

Trata-se de apreciações que refletiram o bom conhecimento sobre educação financeira onde planejamento e segurança se destacam.

Ao questionar a probabilidade de recomendar alguma administradora de consórcios para amigos ou parentes, os consorciados, que indicaram notas 9 e 10, somam 50%. Ainda com boa indicação, 28% deram notas 7 e 8. As notas mais baixas, 1 e 2, totalizaram apenas 1%. Os altos percentuais representaram, além da aprovação do mecanismo, a confirmação de que Amigos e Familiares são efetivamente boas fontes de informações.

Qual A Probabilidade De Você recomendar Uma Administradora De Consórcios Para Amigos Ou Parentes?



KANTAR | ABAC

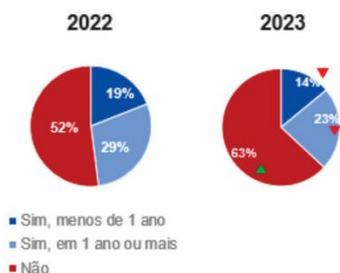
RAZÕES DOS CANCELAMENTOS

O motivo mais apontado como justificativa para cancelamento de uma adesão ao consórcio foi o "aumento no valor das parcelas", com 26% de entrevistados excluídos. Nessa linha de justificativa, o motivo "não conseguiu pagar" foi anotado por 22%.

Em ambos casos, as causas estão alinhadas e relacionadas a situações econômicas relevantes como desemprego, perda temporária de emprego, corte em despesas pessoais, problema de saúde com familiares, bem como a forte elevação de preços dos produtos como os de veículos e os de imóveis.

Cancelamento – Consórcio – Usuários

Cancelou consórcio



Motivos do cancelamento



Como complemento, apesar das justificativas, ficou evidente a redução de cancelamentos verificada de 2022 para 2023. O avanço dos que responderam que não cancelaram, foi de 52% para 63%, um crescimento de onze pontos percentuais.

Também entre os que cancelaram em menos de um ano, a retração foi de 19% para 14%, de 2022 para 2023. Nos mesmos períodos, entre os que cancelaram em um ano ou mais, a redução foi de 29% para 23%.

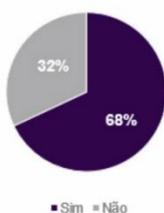
PERSPECTIVAS POSITIVAS

Ao serem perguntados sobre planos futuros, especialmente a respeito de possível pretensão de compra de cota de consórcio, estendida ao segmento desejado, 68% manifestaram-se positivamente, com a negativa ficando para os demais 32%.

Entre os que estão planejando, 46% têm objetivos patrimoniais sinalizando para Imóveis (residenciais, veraneio, terrenos ou comerciais). Tanto para lazer como para fins de trabalho, 37% focaram em Veículos Leves (carros, utilitários, elétricos, híbridos), novos ou seminovos. Destaque-se ainda, no campo produtivo, que 13% objetivaram participar de grupos de Veículos Pesados (caminhões, máquinas e implementos agrícolas).

Você Pretende Comprar Um Consórcio Em 2024? / Você Pretende Comprar Um Consórcio De Qual Segmento?

Você pretende comprar um consórcio em 2024?



Base: 715

De qual segmento?



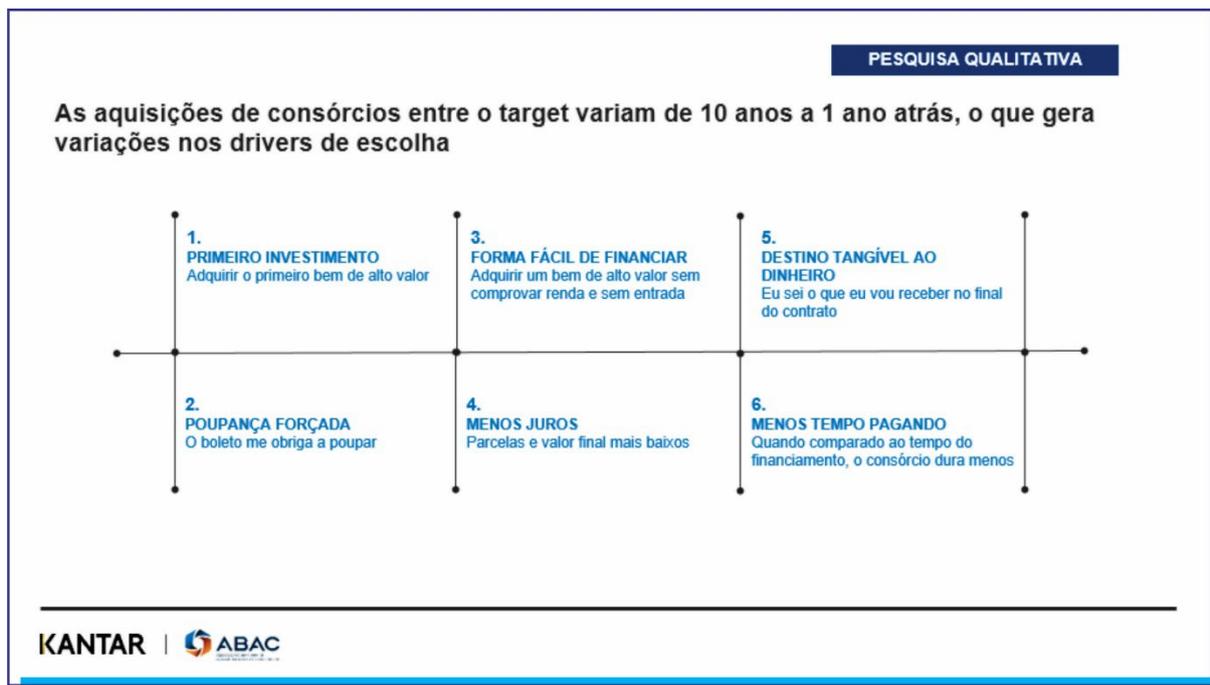
Enquanto 20% tem por objetivo a compra de motocicletas, novas ou seminovas; 14% visam eletroeletrônicos e outros bens móveis; 13% apontam para serviços (viagem, cirurgia plástica, educação); e os demais 2% em outros tipos de bens.

OS CONSÓRCIOS CONCRETIZAM OBJETIVOS

Na síntese da pesquisa qualitativa é possível compreender as principais razões do crescimento de interesse e das adesões ao Sistema de Consórcios no ano passado.

Seis aspectos simbolizam os resultados conscientes do mecanismo que, ao longo de mais de seis décadas, tem propiciado a realização de objetivos de milhões de consumidores.

Resumindo: *A simplicidade do primeiro investimento é, na verdade, poupança forçada, fácil de aderir, sem juros, com tangibilidade monetária e, principalmente, com menor tempo para obtenção do bem ou serviço.*



Ao comentar a quarta edição da pesquisa Kantar, Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da ABAC, pontuou "ser possível observar forte conhecimento sobre educação financeira entre consorciados e conhecedores. Entre todos os comentários citados, em especial o mais recente, ficou evidenciada a evolução positiva em seus perfis de consumidor.

Ao considerar o foco no planejamento como base de decisão, Rossi acrescentou que "os levantamentos comparativos, quantitativo ou qualitativo, demonstraram um consorciado responsável, atento às expectativas da família e aos compromissos, preservando as finanças pessoais. Um consumidor mais maduro ratificou o forte crescimento registrado em 2023, comprovando a importância do planejamento nas decisões pelo consórcio com vista a aquisição de bens ou contratação de serviços, independente de gênero, faixa etária ou classe social".

As grandes diferenças comportamentais vividas desde a primeira edição da pesquisa, realizada em 2020, até a última, no ano passado, considerando-se também as oscilações econômicas, não afetaram os objetivos das pessoas e famílias para a conquista da casa própria, do veículo automotor, bem como aqueles objetivos empresariais para aquisição de bens ou contratação de serviços.

Seja em períodos de altas ou baixas taxas de juros, independentemente das oscilações do mercado financeiro, o consórcio provou ser a melhor opção para, com planejamento, formar ou ampliar patrimônios, melhorar a qualidade de vida, adquirir bens produtivos, incluindo até a aquisição de bens com vistas a geração de renda, como por exemplo, imóveis para aluguel.

"Os recordes históricos alcançados pelo Sistema de Consórcios no último ano foram, apenas, reflexos de uma nova postura de consumo, onde a modalidade de autofinanciamento contribuiu diretamente para uma boa gestão das finanças, em linha com os princípios da educação financeira, finaliza Rossi.

As pesquisas que periodicamente a ABAC realiza trazem importantes informações que auxiliam nas decisões das administradoras. Os resultados apresentados são subsídios para o aprimoramento do Sistema de Consórcios, fortalecendo o mercado.

.....

CARTILHA DIGITAL

A ABAC Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios disponibiliza a cartilha digital *Transforme Sonhos em Projetos – Planejamento, Poupança e Crédito Consciente*.

Com conteúdo orientando a transformação de sonhos em projetos, a cartilha é baseada na essência da educação financeira, que ensina a gerenciar o dinheiro, planejar e poupar para o futuro, e, inclusive, se proteger contra fraudes.

Para acessar a cartilha digital, acesse o site <https://abac.org.br> e clique em Blog da ABAC – Educação Financeira.

CAMPANHA INSTITUCIONAL

"Chegou sua vez. Vai de Consórcio"

Acesse:

<https://consorciodeaaz.org.br>

SABER FINANCEIRO - UM SITE FOCADO EM EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios disponibiliza um canal de comunicação para consumidores e investidores financeiros focado no tema "Educação Financeira".

O site <https://saberfinanceiro.org.br> - disponibiliza conteúdo exclusivo sobre o assunto, que possibilita aos interessados testar seus conhecimentos e melhorar sua compreensão sobre o mercado financeiro.

CONSÓRCIOS DE A A Z NA INTERNET

A Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios proporciona vídeos e podcasts na internet com informações sobre a modalidade.

A ABAC, entidade representativa do Sistema de Consórcios, está disponibilizando mais informações sobre a modalidade por meio de um exclusivo site: <https://consorciodeaaz.org.br>.

GUIA CONSÓRCIOS DE A A Z

A Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios coloca à disposição o Guia Consórcios de A a Z.

Todas as informações sobre o Sistema de Consórcios, desde a adesão até o encerramento do grupo. Acesse: <https://materiais.abac.org.br/guia-consorcio-de-a-a-z>

PROGRAMA DE CERTIFICAÇÃO ABAC - PCA 10

A Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios oferece o Programa de Certificação ABAC, destinado aos profissionais de vendas e representantes de administradoras de consórcios, sejam associadas ou não à entidade de classe. Trata-se da primeira certificação exclusiva do Sistema de Consórcios, o PCA10. Saiba mais em <https://certificacaoabac.org.br>.

CONHEÇA A CARTILHA "NA CORDA BAMBA" SOBRE EDUCAÇÃO FINANCEIRA

ACESSE: <https://materiais.abac.org.br/cartilha-educacao-financeira>.

Outras informações sobre o sistema de consórcios podem ser encontradas no site <https://abac.org.br>. Voltado ao consumidor, o portal conta com uma estrutura simples e intuitiva para incentivar o leitor a navegar e conhecer mais sobre os consórcios.

Jornalista, cadastre-se na sala de imprensa do nosso site:

<https://abac.org.br/imprensa/cadastro-de-jornalistas>.

Acompanhe também os consórcios pelo X (antigo

Twitter) – https://x.com/abacweb?t=k8XqjoVNmv_i_vIQa_bNTQ&s=08.

Mais informações:

Jornais, Emissoras de Televisão,
Revistas, Sites e Emissoras de Rádio
Claudio Licciardi
Celular: (11) 9.8258-0444

*E-mails: prsc@dglnet.com.br;
assessoria@abac.org.br;
claudiodaprsc@gmail.com*