

Canal de corretores da companhia foi destaque na produção, com crescimento de 88%. A aquisição de imóveis representou 68% das vendas no ano passado

A MAPFRE, companhia global do mercado segurador e financeiro, alcançou um crescimento recorde na comercialização de cotas de consórcio em 2023. Os números do encerramento do ano passado revelam um aumento de 27% no volume de crédito disponibilizado e um incremento de 15% nas cotas de consórcio contempladas em comparação com 2022, marcando o melhor desempenho da companhia desde 2012, quando iniciou suas operações nesse segmento. Em meio ao atual cenário de taxas de juros elevadas e escassez de crédito, o consórcio tem se destacado como uma opção atraente para consumidores que buscam adquirir imóveis, veículos ou serviços.

O crescimento expressivo foi impulsionado por uma variedade de fatores, incluindo a ampliação da carteira de produtos da empresa, a expansão da rede de distribuição e o crescente apelo do consórcio como uma alternativa de investimento e aquisição de bens. Um dos principais destaques foi o canal de corretores da MAPFRE, que registrou um aumento de 88% no volume de cotas vendidas em 2023 em comparação com o ano anterior.

"O consórcio é um produto flexível que atende a diversas necessidades, como a aquisição de imóveis, veículos, serviços ou a realização de sonhos. Trata-se de um produto indicado para compras programadas, ou seja, para quem não tem pressa e pretende conquistar o bem no longo prazo", destaca Raphael Bauer, diretor do Canal Corretor da MAPFRE. *"Estamos confiantes de que o consórcio continuará sendo uma ferramenta importante para o planejamento financeiro dos brasileiros, e a MAPFRE está comprometida em investir nessa modalidade para 2024",* explica o executivo.

Bauer destaca ainda a importância do corretor em diversificar sua carteira e acrescentar o produto entre as opções que comercializa: "as cotas de consórcio são valiosas ferramentas que podem auxiliar o corretor a aumentar suas vendas e fidelizar clientes. Por meio das capacitações da MAPFRE, nossos parceiros têm condições de oferecer o consórcio com segurança e profissionalismo, para auxiliar nossos clientes a realizarem seus sonhos de forma planejada e segura", destaca o diretor do Canal Corretor.

Perfil do cliente de consórcios

De modo geral, o consórcio é uma forma de autofinanciamento em que os clientes se reúnem para criar uma reserva coletiva e facilitar a compra de bens móveis, imóveis ou serviços, com algumas vantagens aos seus participantes. Ao contrário dos financiamentos tradicionais, não há cobrança de juros, mas uma taxa de administração, o que pode torná-lo uma opção financeiramente mais vantajosa em determinados casos. Além disso, o consórcio é menos sensível às flutuações econômicas, proporcionando maior estabilidade aos participantes que conseguem se planejar ao longo do tempo. Outro benefício é a flexibilidade na escolha do valor das parcelas, de acordo com a capacidade financeira de cada um.

O consórcio imobiliário representou 68% das vendas da MAPFRE em 2023, registrando um crescimento expressivo de 18% em relação a 2022. O aumento na comercialização de cotas foi observado em todos os estados brasileiros, com destaque para São Paulo, que respondeu por mais de 30% das vendas da companhia.

Em relação ao perfil dos compradores, mais de 69% das aquisições em 2023 foram feitas por homens, sendo que os casados (56%) lideraram as compras de consórcio para imóveis, enquanto os solteiros (35%) se destacaram no segmento de automóveis.

Em sociedade com a BR Consórcios, a MAPFRE opera atualmente com mais de R\$ 12 bilhões em créditos administrados, que são fiscalizados pelo Banco Central.

Fonte: InPress Porter Novelli, em 01.04.2024