



A Disal Consórcio, empresa referência nacional em consórcios de veículos leves, encerrou 2024 com **crescimento recorde de 20%** na venda de créditos, transacionando R\$ 5,3 bilhões em créditos vendidos. O desempenho foi 75,4% acima da média do mercado, que registrou aumento de 11,4%. Ao todo, foram mais de **60 mil cotas comercializadas** e **21 mil apólices de seguro contratadas**, confirmando sua posição de liderança no segmento de veículos leves.

De acordo com Fábio Augusto de Souza, CEO da Disal, o desempenho positivo reflete a prática da empresa em oferecer um processo de compra simplificado e adequado à necessidade dos clientes. "Temos o compromisso de gerar inovações que vão além da adoção de novas tecnologias, nosso foco é transformar ideias e plataformas em soluções capazes de criar experiências extraordinárias em cada etapa da jornada de nossos clientes".

Segundo Fábio, essa mesma prática é adotada junto aos concessionários. "Por sermos especialistas em concessionárias, conseguimos agregar valor na operação de nossos parceiros, onde o foco não está apenas na venda e sim em proporcionar a entrega de um bom serviço com a contemplação e faturamento do veículo", reforça o executivo.

Em 2024, a Disal contemplou aproximadamente 19 mil cotas, apresentando um crescimento de 5% em pagamentos em relação ao ano anterior. Esse resultado reforça a eficácia da empresa em garantir que os clientes concretizem seus objetivos de aquisição de veículos de forma eficiente. Para 2025, a projeção é de agregar mais 10% no volume de consórcios.

"Estamos olhando para 2025 com muito otimismo e foco na implementação de inovações. Com os investimentos realizados ao longo de 2024, como o lançamento de IA para venda de consórcios, e considerando que o cliente não quer esperar para ser atendido, estamos nos preparando para um lançamento, no primeiro semestre, de soluções mais completas e digitais. Assim, consolidamos nossa posição de referência no setor de consórcios e seguros. Temos certeza de que será um ano de muito sucesso para os clientes que optarem pela marca Disal.", conclui Fábio.

Novas tecnologias e investimentos

Os investimentos em digitalização de processos foram um dos principais focos da Disal em 2024, com destaque para a expansão do aplicativo Disal+, que passa a oferecer uma experiência digital simplificada e ágil. Outro avanço tecnológico foi a melhoria da plataforma CRED+, que digitalizou todo o processo de crédito, permitindo uma liberação ágil de recursos, reduzindo burocracias e aumentando a satisfação do cliente. Com essas iniciativas, a Disal registrou uma queda de 50% nas ligações ao setor de atendimento ao cliente nos últimos dois anos, evidenciando o impacto positivo da digitalização.

Mas as inovações não pararam por aí. Em 2025, a empresa já lançou o canal **Consórcio Digital**, que conta com uma inteligência artificial capaz de interagir com os clientes, esclarecer dúvidas e concluir contratos de forma automatizada. Na nova plataforma, o cliente pode realizar o processo de aquisição de cotas de consórcio de forma totalmente online.

Fonte: PinePR, em 19.03.2025