

Os aspectos legais do consórcio, embora fundamentais para comercialização das cotas, ainda podem gerar dúvidas na hora da venda. No entanto, determinados pontos do contrato ou regulamentação devem ser bem compreendidos e comunicados.

Quando os aspectos legais são apresentados de forma clara e coesa, eles se tornam aliados poderosos na construção da confiança, no fortalecimento da relação comercial e no sucesso da operação. Aliás, como mostramos recentemente, no consórcio, [mais conhecimento permite adoção de diferentes estratégias](#).

Esse assunto esteve entre os temas debatidos durante o 45º Congresso Nacional de Administradoras de Consórcio ([CONAC](#)). Em palestra, o administrador Marcos Arthur, reforçou a importância de “jogar limpo” com o cliente, valorizando o domínio técnico e a comunicação transparente como caminhos para [retenção, revenda e recomendação](#).

### **Aspectos legais como força**

O palestrante destacou que, quando se trata dos aspectos legais e regulatórios, eles devem ser vistos como aliados, não como entraves. “Mais do que vender um produto, o vendedor de consórcio vende uma transformação: ele conduz o cliente de um ponto A, onde está hoje, a um ponto B, onde quer chegar – seja a realização de um [sonho](#) ou um investimento”.

Entre os pontos A e B existe um caminho, que não pode ser ignorado ou reduzido “a códigos de barras ou envio de boletos de pagamentos aos clientes”. É aí que entram o acompanhamento, a informação clara e o domínio técnico. Quando o consorciado entende o que contratou e por que contratou, as chances de fidelização, revenda e recomendação crescem muito.

Para isso, é essencial que o profissional conheça e saiba explicar os aspectos legais do consórcio. A seguir, listamos três erros mencionados por Marcos Arthur que podem comprometer essa jornada e como evitá-los.

#### **1. Não explicar a correção do crédito com clareza**

A correção do valor do crédito do consórcio é um assunto que deve ser abordado. É necessário pontuar que é essa a razão de haver a preservação do [poder de compra](#) do cliente. Esse que, inclusive, garante condições de negociação à vista.

Não se deve omitir a informação. Pelo contrário, é necessário mostrar como essa característica garante a atualização do valor contratado garante que todos os participantes do grupo tenham recursos suficientes para adquirir seu bem ou contratar o serviço desejado, no momento em que a contemplação ocorrer.

#### **2. Reduzir a regulamentação a uma mera burocracia**

A regulamentação do consórcio, bem como o contrato, garantem segurança para os clientes. Esses aspectos precisam ser apresentados com clareza e não serem tratados como mera burocracia. É isso que garante a segurança jurídica para o consumidor, a administradora e o setor como um todo.

#### **3. Criar falsas expectativas sobre a contemplação**

Muitos clientes chegam afirmando que “não têm pressa, mas esperam ser contemplados em poucos meses”, apontou o Marcos Arthur. Entretanto, a contemplação pode ocorrer entre o início e o fim do grupo, não sendo possível garantir data ou período.

Isso ocorre pois no consórcio as duas únicas formas de contemplação são [sorteio e lance](#). No sorteio, todos os consorciados em dias com seus pagamentos concorrem em igualdade. No lance,

vence o consorciado que fizer a oferta vencedora, de acordo com os critérios previstos em contrato. Mesmo por lance, não há garantia, visto que até a data da assembleia não se sabe o valor que os concorrentes irão ofertar.

Portanto, cabe ao vendedor explicar com clareza a diferença entre possibilidade e garantia de contemplação, e mostrar como é possível estruturar uma estratégia de lances sem gerar falsas promessas.

**Fonte:** [ABAC](#), em 22.07.2025