

Banco aposta na modalidade para diversificar portfólio, reforçar ecossistema de crédito e atender empresas com foco em planejamento de longo prazo

O Banco Daycoval anuncia a ampliação da sua atuação no mercado financeiro com a entrada no segmento de consórcios, em parceria com a Rodobens, referência nacional no setor. O novo produto chega para oferecer às empresas e clientes soluções diferenciadas e flexíveis, reforçando o compromisso do banco com inovação e atendimento às demandas do mercado.

A operação indica a estratégia do banco de direcionar a modalidade para clientes com visão de planejamento de longo prazo, em um cenário de juros ainda elevados. Entre as já comercializadas, 42% foram destinadas a imóveis, 48% a automóveis e 9% a veículos pesados.

A iniciativa, voltada para pessoas físicas e jurídicas, faz parte da estratégia do Daycoval de diversificação de negócios. Para Leonardo Lomovtov, superintendente do banco, a nova frente reflete tanto uma leitura atenta do mercado quanto a cultura da instituição, abrangendo segmentos como imóveis, automóveis e caminhões.

“O consórcio se consolida como uma alternativa inteligente de acesso ao crédito, especialmente quando comparado ao financiamento convencional. O Daycoval quer estar ao lado do cliente em todas as fases do seu planejamento, oferecendo soluções que façam sentido no longo prazo. O consórcio é, na prática, uma poupança organizada coletivamente, que permite estruturar investimentos de forma previsível”, afirma Lomovtov.

A estratégia inicial concentra-se em empresas dos segmentos middle e corporate, mas também alcança clientes de varejo de maior ticket. “Quem procura o consórcio não está em busca de liquidez imediata. Tem horizonte e capacidade de organização financeira. Nosso papel é dar segurança a esse processo”, complementa Lomovtov.

No caso dos clientes pessoa física, o Daycoval mira um público de alta renda e perfil patrimonial, formado sobretudo por executivos e empresários já vinculados à base corporativa do banco. São investidores que buscam organização financeira de longo prazo e utilizam o consórcio como instrumento de diversificação e alavancagem de patrimônio.

A escolha da Rodobens foi definida por critérios de solidez, afinidade cultural e competitividade de taxas. A administradora oferece ao Daycoval acesso imediato a mais de 600 grupos ativos, além de condições de administração diferenciadas.

Um outro diferencial que chama atenção é o Plano Pontual, que é um consórcio que o cliente acessa o bem a partir da sexta assembleia, dando previsibilidade e garantia ao cliente sem ter que esperar por sorteio ou lances, o cliente já sabe quando e quanto pagará para conquistar o bem. Além disso, uma outra vantagem da Rodobens é a eliminação da cobrança de taxa de adesão e do fundo de reserva, reduzindo o valor das parcelas.

“O Banco Daycoval, como parceiro estratégico, combina complementaridade de canais, potencial de escala digital e alinhamento com o perfil de público-alvo da empresa”, afirma Humberto Mazzotti, diretor comercial de Consórcios da Rodobens.

Capilaridade no país

Com uma força comercial de mais de 700 gerentes distribuídos pelo Brasil, o Daycoval aposta no relacionamento próximo como diferencial competitivo. Segundo Lomovtov, essa estrutura é determinante para o sucesso do novo produto. Essa estrutura, combinada a uma rede de especialistas regionais dedicados ao consórcio, garante atendimento consultivo e personalizado, que considera variáveis como tempo de contemplação, taxa administrativa, ofertas de lance e duração do grupo.

“O papel do gerente é abrir as portas e identificar a necessidade. Depois o nosso time faz a tradução dessa demanda em uma solução personalizada. Isso evita ofertas padronizadas e aumenta a chance de o cliente perceber valor no consórcio. É o contrário de vender um produto de prateleira. Estamos falando de um modelo consultivo, que analisa cada grupo disponível e monta uma proposta sob medida”, explica Lomovtov.

Sebastião Cirelli, diretor executivo de Consórcios da Rodobens, ressalta a relevância do banco como canal de distribuição: “Enxergamos os bancos como aliados fundamentais para ampliar o acesso ao consórcio e fortalecer sua presença como ferramenta de educação financeira no ecossistema bancário”.

A parceria foi estruturada com foco em uma jornada digital escalável, eficiência operacional e experiência do cliente. Entre os recursos disponíveis estão uma loja online personalizada com auto adesão, link integrado ao site da Rodobens e especialistas dedicados ao tratamento de leads qualificados. A Rodobens também investiu em infraestrutura e processos integrados, incluindo o Escritório Digital, que permite formalização de vendas, acompanhamento de carteira, comissionamento e suporte técnico e comercial.

A capacitação da força de vendas do banco é outro diferencial da Rodobens, com programas da Universidade Corporativa e da Academia de Consórcio, combinando conteúdos online e presenciais, do primeiro contato ao pós-venda. A governança da parceria inclui alinhamentos semanais e monitoramento conjunto do funil de vendas, garantindo resultados consistentes.

Além das condições financeiras, a Rodobens disponibiliza um time consultivo regional para apoiar os gerentes do Daycoval em visitas a clientes, fortalecendo a experiência de venda. Para Lomovtov, superintendente do banco: “A parceria combina a capilaridade e a expertise em crédito do Daycoval com a capacidade operacional da Rodobens. Ganhamos agilidade para chegar ao cliente e a confiança de trabalhar com uma administradora tradicional, sólida e inovadora”.

Perspectivas de crescimento

Segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), em julho, o total de consorciados ativos chegou a 12,04 milhões, crescimento de 12,5% sobre os 10,70 milhões registrados no mesmo mês do ano passado. A expansão é sustentada mesmo em períodos de instabilidade econômica. A modalidade tem se consolidado como alternativa de crédito mais barata em tempos de Selic elevada, além de ferramenta de alavancagem patrimonial para empresas e famílias.

“O consórcio não é uma solução imediata, mas sim um instrumento de planejamento. Ele dá ao cliente a chance de estruturar investimentos de forma sustentável e previsível. Para o Daycoval, trata-se de diversificação de portfólio, mas também de reforço ao nosso papel de banco parceiro, que constrói relações de longo prazo. Queremos crescer de forma consistente, acompanhando o cliente em cada etapa de sua jornada financeira”, resume Lomovtov.

Fonte: RPMA, em 10.12.2025