

## **Estratégia está alinhada ao crescimento de consórcios: em 2025, o mercado cresceu mais de 30% e bateu recorde histórico de adesão**



Invest Hub é o novo hub de consórcios voltado para escritórios de investimentos. Imagem: Canva

O crescimento anual do sistema de consórcios bateu o recorde dos últimos 20 anos, com crescimento de 31,9% até novembro de 2025, em relação ao mesmo período do ano anterior. O total de cotas vendidas se aproximou dos 5 milhões, gerando mais de R\$ 467 bilhões em créditos comercializados. São quase 13 milhões de participantes ativos, um crescimento anual de 13,5% que, de acordo com informações da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), foi impulsionado pela inovação dos produtos e alta expansão de canais.

“A alta taxa de juros, que perdurou durante todo o ano de 2025, continua sendo um dos motivos mais relevantes para o crescimento do setor de consórcios. A Selic em alta é sinônimo de aumento do custo dos financiamentos, tornando-os muito mais caros do que a opção do sistema de consórcios, que não cobra juros”, diz Maurício Viotti, diretor executivo da Wiz Parceiros, unidade de negócio da Wiz Co (WIZC3) focada na gestão e estruturação de canais de venda.

Nos últimos anos, em especial durante 2025, os escritórios de investimentos intensificaram suas estratégias na venda de consórcio como mais uma opção de diversificação dos investimentos de seus clientes, muitas vezes com o objetivo de levantar capital ou até mesmo com uma estratégia de gerar lucro através da arbitrariedade com a venda das cartas contempladas dos seus clientes. “O que vem acontecendo com o sistema de consórcios é bem parecido com o que aconteceu com a previdência privada há alguns anos: onde uma parcela relevante de clientes passou a contratar os produtos nos escritórios de investimento ao invés dos grandes brancos, que dominavam em quase sua totalidade a oferta dos produtos previdenciários”, comenta Maurício Viotti.

### **Wiz Parceiros lança o Invest HUB**

Para suprir a alta demanda do mercado, a Wiz Parceiros lança em março o Invest Hub, uma área dentro da empresa para atender escritórios de investimentos. “Para os assessores das corretoras de investimento faz todo sentido: a contratação do produto de forma correta e consultiva, onde estratégias de aceleração de contemplação têm apresentado uma alta assertividade aos clientes, permite que os mesmos comprem os seus bens se descapitalizando menos e, conseqüentemente, mantendo parte dos valores aplicados na corretora mantendo a rentabilidade sob a carteira e preservando a liquidez”, afirma o executivo, que reconhece que havia certa resistência dos assessores em relação ao produto, mas que isso vem mudando, principalmente depois do crescimento recorde que o sistema de consórcios apresentou em 2025.

O Invest Hub tem como objetivo ser o principal parceiro das corretoras na comercialização dos produtos de consórcio. “Nós mapeamos as principais dores e necessidades das corretoras de investimento na comercialização dos produtos de consórcio para a sua rede de clientes. A partir disso, desenhamos um modelo para inserção do produto na prateleira dos escritórios, com governança, previsibilidade e aumento de possibilidade de oferta do produto para os diferentes públicos”, conta o superintendente comercial da Wiz Parceiros, Brendon Alves. O executivo afirma que uma das estratégias é ajudar a escalar a performance dos assessores e maximizar conversão e recorrência da adesão ao produto por meio de um pós-venda estruturado e contínuo.

De acordo com Brendon Alves, a nova área contará com equipe comercial própria e especializada, que atuará tanto no treinamento técnico quanto apoiando os assessores no desenho e fechamento das operações, no oferecimento de portfólio amplo e em equipe de pós-venda nos processos de faturamento. “A solução que desenhamos conseguirá atender demandas massificadas e estruturadas de consórcio, com grande foco em levantamento de valores para empresas como

construtoras e afins ou clientes que desejam realizar algum investimento imobiliário de alto valor. Com as administradoras do nosso portfólio e nosso conhecimento do produto, onde intermediamos mais de 15 bilhões de cartas nos últimos 3 anos, vamos apoiar os nossos parceiros no aumento das vendas”, explica.

Com o objetivo de maximizar os ganhos dos investidores, o Invest Hub lançará um grupo exclusivo para escritórios de investimento. “O grupo foi inteiramente desenhado para o perfil investidor buscando probabilidades reais de contemplações acima de qualquer outro produto do mercado”, diz Brendon.

“Sob a ótica de sorteio, as regras do grupo permitirão 25% das contemplações apenas nesta modalidade dentre todos os participantes, bem acima da média dos demais grupos de mercado que variam entre 2% a 5%. Já sob o viés de contemplações por lances fixos (sem necessidade de aportes de recursos próprios), teremos até 47% de selecionados na modalidade, enquanto o mercado entrega apenas de 9% a 35% de todos os participantes a depender do perfil do grupo. O Invest Hub é uma aposta não só na expansão de canais de vendas, mas, principalmente, na força dos escritórios de investimentos e no aumento de ganhos dos investidores, que buscam por diversificar suas carteiras com produtos inovadores”, conclui Brendon Alves.

**Fonte:** Wiz Co/InPress Porter Novelli, em 02.03.2026.