

Com mais de R\$ 500 bilhões em créditos comercializados e cerca de 5 milhões de cotas vendidas em 2025, segmento mantém expansão e atrai novos empreendedores

O sistema de consórcios manteve a trajetória de expansão em 2025 e consolidou o segmento como um dos mais dinâmicos do mercado financeiro brasileiro. O setor registrou cerca de 5 milhões de cotas comercializadas ao longo do ano, crescimento próximo de 15% em relação a 2024, segundo dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC).

O volume de créditos comercializados ultrapassou R\$ 500 bilhões, o maior patamar já registrado pelo sistema. Atualmente, o consórcio reúne mais de 11 milhões de participantes ativos no país, distribuídos em modalidades como imóveis, veículos leves e pesados e serviços.

O desempenho ocorre em um contexto de crédito bancário mais restritivo e juros elevados, o que ampliou a busca por alternativas de planejamento financeiro. Diferentemente de financiamentos tradicionais, o consórcio não possui juros e funciona por meio de taxa de administração e encargos operacionais, característica que tem atraído consumidores interessados em organizar a aquisição de bens de forma programada.

A expansão do setor também tem estimulado novos formatos de distribuição comercial. Nesse contexto, a FVL Consórcios estruturou um modelo de expansão baseado em franquias regionais voltadas exclusivamente para a comercialização de consórcios.

Fundada em 2019 por [Carlos Fuzinelli](#), Lucas Oliveira e Vitor Camarão, a empresa aposta na combinação entre metodologia centralizada, padronização estratégica e execução local para ampliar presença nacional. A meta da rede é ultrapassar R\$1 bilhão em vendas até 2026.

O avanço do segmento ocorre em paralelo à expansão do mercado de franquias no Brasil. Dados da Associação Brasileira de Franchising indicam que o setor faturou cerca de R\$301,7 bilhões em 2025, crescimento de aproximadamente 10,5% em relação ao ano anterior.

O resultado reforça a capacidade de expansão do franchising brasileiro mesmo em um ambiente econômico marcado por juros elevados e crédito mais restrito, mantendo o modelo como uma das principais portas de entrada para novos empreendedores no país.

Segundo Carlos Fuzinelli, especialista em consórcios e expansão de franquias no setor financeiro e CEO e cofundador da [FVL Consórcios](#), a combinação entre demanda crescente por consórcios e modelos estruturados de distribuição comercial tem ampliado o interesse de empreendedores.

“O crescimento consistente do setor amplia o mercado potencial, mas o desempenho continua diretamente ligado à qualidade da execução comercial. O consórcio exige abordagem consultiva e planejamento de longo prazo”, afirma.

Para quem pretende atuar nesse mercado, especialistas recomendam avaliar alguns pontos antes de iniciar a operação. Um deles é verificar se a atividade está vinculada a administradoras autorizadas pelo Banco Central do Brasil, responsável pela regulação do sistema de consórcios.

Também é importante analisar a metodologia comercial, o suporte oferecido ao empreendedor e a reputação da marca no mercado.

O modelo de franquia de consórcios costuma operar com estrutura enxuta, muitas vezes em formato home office ou em escritórios compactos, o que reduz custos fixos quando comparado a operações tradicionais de varejo. Em contrapartida, os resultados dependem diretamente da capacidade comercial do empreendedor, da gestão da carteira de clientes e da qualidade do relacionamento com o consumidor.

“O crescimento do mercado não substitui o planejamento individual. Antes de investir, é fundamental elaborar um plano de negócios, estimar capital de giro e projetar diferentes cenários de faturamento”, afirma Fuzinelli.

Com mais de R\$ 500 bilhões em créditos comercializados anualmente e milhões de participantes ativos, o sistema de consórcios segue ampliando sua presença no mercado brasileiro. Nesse ambiente, modelos estruturados de distribuição, como franquias especializadas, começam a ganhar espaço entre empreendedores interessados em atuar no setor financeiro com suporte estratégico e metodologia definida.

Sobre Carlos Fuzinelli

Carlos Fuzinelli é CEO e cofundador da FVL Consórcios e atua há mais de 15 anos no mercado de consórcios. À frente da companhia, lidera as frentes de crescimento, inovação comercial e expansão nacional, com destaque para o desenvolvimento do modelo de franquias, considerado estratégico para ampliar a presença regional da marca. Sob sua gestão, a FVL projeta alcançar 60 franquias em operação até o final de 2026. Empreendedor e gestor, também participa da administração de empresas do grupo, contribuindo para a diversificação do negócio e a consolidação de um ecossistema orientado por eficiência, transparência e relacionamento de longo prazo.

Sobre a FVL Consórcios

Fundada em 2019 por executivos com ampla experiência no setor, a FVL Consórcios se consolidou como uma das principais corretoras de consórcios do Brasil, com atuação nacional tanto na venda direta ao consumidor quanto por meio de um modelo estruturado de franquias. A empresa se posiciona como uma consultoria financeira especializada, oferecendo soluções de planejamento para aquisição de bens, formação de patrimônio e investimentos de médio e longo prazo por meio de consórcios.

Um dos diferenciais da FVL é a metodologia própria de vendas e relacionamento, desenvolvida pelos fundadores a partir da prática de mercado e aplicada de forma padronizada em toda a operação. Com estratégia clara de expansão e foco em crescimento sustentável, a companhia tem como meta ultrapassar R\$ 1 bilhão em vendas de consórcios até 2026, reforçando seu posicionamento como referência em planejamento financeiro e geração de patrimônio no país.

Fonte: Lara Comunicação, em 01.04.2026