



- Resultado representa mais que o triplo do crescimento do setor, que avançou 32,1% no período, segundo a ABAC
- Movimento foi acompanhado pela expansão da base de clientes, com crescimento de 72% na carteira de cotas ativas

A [Âncora Consórcios](#), uma das maiores administradoras independentes de consórcios do Brasil, encerrou 2025 com mais de R\$ 9.2 bilhões em créditos comercializados, resultado que representa um crescimento de mais de 100% em comparação ao ano anterior. O desempenho da companhia supera o ritmo do setor, que registrou alta de 32,1% no volume de créditos no período, segundo dados da [Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios \(ABAC\)](#). Para 2026, a Âncora projeta um crescimento de aproximadamente 60%, sustentado pela expansão comercial e fortalecimento de parcerias estratégicas.

De acordo com o CEO da Âncora Consórcios, Rodrigo Martins, o resultado é reflexo da eficiente estratégia comercial desenvolvida e da forte demanda pelos produtos da companhia. “Conseguimos crescer acima do mercado, dobrar o volume de créditos comercializados, ampliar significativamente nossa base de clientes e manter a qualidade da carteira, o que reforça nossa capacidade de crescimento sustentável em um setor cada vez mais competitivo”, afirma.

### **Balanço 2025**

Com relação ao número de cotas vendidas, a Âncora Consórcios registrou um total de 92.677 vendas, que representam R\$ 9.2 bilhões de créditos comercializados. Os números mais do que dobraram em relação ao resultado de 2024, quando a administradora vendeu 45.217 cotas, comercializando R\$4.5 bilhões.

Entre os principais segmentos que impulsionaram os negócios da companhia em 2025 estão Imóveis (R\$5 bilhões), Veículos Leves (R\$2,9 bilhões) e Pesados (R\$1,1 bilhão). Esse volume comercializado impulsionou a expansão da carteira de cotas ativas, que registrou crescimento de 72% em relação a 2024, praticamente dobrando o volume e reforçando o avanço da base de clientes.

A Âncora também se destacou no cenário competitivo, figurando entre as cinco administradoras independentes que mais comercializaram cotas mensalmente no Brasil, segundo dados do Sistema de Informações Gerenciais (SAG) do Banco Central.

Martins reforça que o desempenho operacional acompanha a evolução estrutural da companhia. “O crescimento da carteira ativa, aliado ao avanço consistente dos nossos indicadores, mostra que estamos evoluindo não apenas em volume, mas em qualidade e eficiência. Isso nos permite sustentar um crescimento mais equilibrado e previsível ao longo do tempo”, pontua.

### **Investimentos realizados**

Ao longo de 2025, a Âncora Consórcios ampliou o número de parcerias e fortaleceu alianças com grandes marcas, consolidando sua atuação como referência no setor de [consórcios](#). Entre os parceiros de destaque estão a Zeepo, empresa brasileira de veículos elétricos, e a Aveloz, montadora de motocicletas.

A companhia consolidou, ainda, sua entrada no varejo com a aquisição da Kobe Motos, concessionária Kawasaki, em Bauru, no interior de São Paulo, incorporando uma operação física ao portfólio do grupo. Além disso, a Âncora realizou a incorporação da carteira de consórcios da Sinosserra, tradicional grupo do setor automotivo com forte atuação no Sul do Brasil, e lançou o primeiro consórcio para investimento em Ouro do país autorizado pelo Banco Central.

Martins reforça que entre, além da estratégia comercial e parcerias, o investimento em tecnologia também foi um fator importante para o bom desempenho da empresa em 2025. “À medida que a Âncora amplia sua base de clientes e fortalece sua capilaridade em todo o Brasil, a tecnologia se torna cada vez mais estratégica. Temos investido fortemente nessa frente para garantir uma experiência de qualidade ao consorciado e, ao mesmo tempo, permitir que o parceiro se integre ao nosso sistema de qualquer lugar, com suporte sempre que necessário. Esse é um dos pilares que sustentará um crescimento consistente no próximo ano.”, explica o executivo.

### **Projeções para 2026**

Para atingir a meta de crescimento estipulada em 60% para 2026, a companhia pretende ampliar o portfólio de marcas parceiras e expandir o modelo *white label*, com foco na abertura de novas frentes de distribuição e no aumento da capilaridade comercial.

A fim de alcançar os objetivos propostos, a empresa iniciou o ano com passos importantes, como o anúncio da nova parceria com a MXF Motors, montadora pioneira e líder no segmento off-road, abrindo frentes para um novo público de consórcios. Além disso, inaugurou, no mês de março, um novo escritório em Porto Alegre (RS), reforçando o movimento de crescimento em escala, fortalecimento da operação regional e maior proximidade com parceiros e clientes da região, ampliando a capilaridade da marca em âmbito nacional.

Os planos para 2026 envolvem, ainda, a continuidade dos investimentos em modernização de sistemas, automação de processos e uso de inteligência artificial, com foco em ganho de eficiência operacional e melhoria da experiência do cliente.

Segundo o executivo, a agenda para 2026 está centrada no crescimento da marca e no relacionamento com parceiros e clientes. “Ao longo de nossa trajetória, construímos parcerias sólidas com grandes marcas e nos consolidamos como referência no setor de consórcios. Esses relacionamentos são motivo de orgulho e refletem a credibilidade e consistência da empresa no mercado. Com isto, em 2026, o objetivo é ganhar escala com produtividade e manter a qualidade da experiência do cliente como diferencial competitivo”, finaliza Martins.

### **Sobre a Âncora Consórcios**

Com sede em Franca (SP) e mais de 35 anos de atuação, a Âncora Consórcios é uma das maiores

administradoras independentes de consórcios do Brasil. A empresa tornou-se referência pela oferta de soluções para a aquisição de bens e serviços e atuação nacional em diversos segmentos de mercado. Em 2025, comercializou um volume superior a R\$9 bilhões em crédito, obtendo um aumento de cerca de 100% em comparação a 2024. Seu sucesso é impulsionado pelo atendimento humanizado, com equipes destinadas a atender parceiros e clientes. Com 800 colaboradores e uma rede de mais de dois mil e quinhentos Parceiros, a Âncora é certificada pelo selo RA1000 do Reclame Aqui e pela ISO9001, além de ser reconhecida, por quatro anos consecutivos, como uma das melhores empresas para se trabalhar, com o selo *Great Place to Work (GPTW)*.

**Fonte:** EPR, em 13.05.2026