

Carlos Eduardo Gondim apresentou o Consórcio com Data Certa, reforçou o potencial do segmento para os corretores de seguros e destacou a importância da diversificação de receitas



Foto: Augusto Esteves e Carlos Eduardo Gondim; Times UCS e Porto

A União dos Corretores de Seguros (UCS) realizou, no dia 23 de junho, o 4º Trocando Ideias (TI) de 2026, reunindo corretores de seguros e lideranças do mercado no Charles Pizza Grill, em São Paulo. O encontro teve como convidado especial Carlos Eduardo Gondim, diretor de Soluções de Acúmulo na Porto Bank, que apresentou as principais oportunidades do mercado de consórcios e o recém-lançado Consórcio com Data Certa, solução desenvolvida para aliar previsibilidade e planejamento financeiro na aquisição de veículos.

O evento também contou com a presença de Emerson Valentim, diretor Executivo Comercial Brasil na Porto, e Rodrigo Vasconcellos, diretor Comercial Capital Metropolitana, acompanhados de uma ampla equipe de gerentes comerciais da companhia, reforçando a importância da parceria com a UCS e da proximidade com os corretores de seguros.

Na abertura do encontro, o presidente da UCS, Augusto Esteves, destacou que o propósito do Trocando Ideias é aproximar os corretores das lideranças do mercado e apresentar soluções capazes de ampliar oportunidades de negócios.

"Nosso objetivo é trazer temas que gerem oportunidades reais para os corretores. O consórcio é um segmento em expansão e representa uma excelente alternativa para diversificar receitas e fortalecer o relacionamento com os clientes", afirmou.

Gondim iniciou sua palestra apresentando a evolução do mercado de consórcios no Brasil. Segundo

ele, o segmento administra atualmente cerca de R\$ 1,4 trilhão em créditos, reúne aproximadamente 13 milhões de participantes e vem registrando crescimento próximo de 20% ao ano. Apesar desses números, o executivo ressaltou que apenas uma pequena parcela da população economicamente ativa participa do sistema, evidenciando o enorme potencial de expansão.

Ao apresentar os resultados da Porto Bank, Gondim destacou que a instituição já administra mais de R\$ 100 bilhões em créditos e cresce em ritmo superior ao do mercado, impulsionada pelo trabalho desenvolvido junto aos corretores de seguros. "O crescimento da Porto Bank é resultado direto da atuação dos corretores. Eles têm papel fundamental para ampliar a cultura do consórcio e levar soluções financeiras mais inteligentes aos clientes", ressaltou.

Ao explicar o funcionamento do consórcio, o executivo reforçou que o principal diferencial da modalidade está no planejamento financeiro e no menor custo em comparação ao financiamento tradicional. "Consórcio é planejamento, flexibilidade e uma das formas mais econômicas de adquirir um bem quando o cliente pode se organizar para isso", explicou.

Além dos benefícios para os consumidores, Gondim chamou a atenção para as oportunidades geradas aos corretores. Para ele, o consórcio amplia o relacionamento com os clientes, aumenta a fidelização e representa uma importante fonte de receitas por meio das comissões. "Quando o corretor trabalha com mais produtos, fortalece seu vínculo com o cliente. E, se ele não oferecer essa solução, alguém certamente oferecerá", afirmou.

Um dos momentos mais aguardados da noite foi a apresentação do Consórcio com Data Certa, lançado recentemente pela Porto Bank para atender consumidores que desejam trocar de veículo com previsibilidade. A solução combina características do consórcio tradicional com elementos que oferecem maior previsibilidade ao cliente, permitindo a contratação da carta de crédito com expectativa de contemplação em prazos definidos, sem abrir mão da possibilidade de antecipação por sorteio. O produto foi desenvolvido para atender consumidores que desejam planejar a compra ou a troca do veículo com mais segurança, mantendo todas as vantagens do sistema de consórcios.

Segundo Gondim, a novidade nasceu a partir da escuta ativa de clientes e corretores. "Percebemos que muitas pessoas gostam do consórcio, mas buscavam previsibilidade para programar a próxima compra do carro. Foi dessa necessidade que nasceu o Consórcio com Data Certa", explicou.

Outro diferencial apresentado foi a integração da nova solução com a jornada do seguro Auto. A Porto Bank passou a disponibilizar a oferta do Consórcio com Data Certa durante o relacionamento do corretor com o cliente, ampliando as oportunidades de negócios e fortalecendo a estratégia de cross selling. A companhia também criou incentivos para estimular a comercialização conjunta de seguros e consórcios.

O executivo destacou ainda que a empresa vem investindo na simplificação da operação, em treinamentos e em ferramentas digitais para tornar a venda do produto cada vez mais intuitiva, inclusive para corretores que ainda não atuam com consórcios. "Queremos mostrar que vender consórcio pode ser simples. Nosso objetivo foi eliminar complexidades e entregar uma solução que gere valor tanto para o corretor quanto para o cliente", afirmou.

Após a apresentação, os participantes aproveitaram um amplo espaço para perguntas, debatendo aspectos operacionais do produto, oportunidades comerciais, estratégias para ampliar a atuação com consórcios e formas de integrar essa solução ao portfólio das corretoras.

A noite também contou com a integração entre os participantes e a recepção dos novos associados à UCS — Felipe Moreira Paes Barreto, Francisco Ferreira e Ricardo de Oliveira Tarantello —, reforçando o crescimento da entidade e seu compromisso com o fortalecimento da categoria.

Encerrando o encontro, Augusto Esteves destacou que iniciativas como o Trocando Ideias cumprem um papel importante ao aproximar os corretores das principais lideranças do mercado e levar conhecimento prático que pode ser convertido em novos negócios. "O Trocando Ideias nasceu para

isso: aproximar pessoas, compartilhar conhecimento e fortalecer o corretor de seguros. Quando promovemos encontros como este, todos saem ganhando: a companhia, o corretor e, principalmente, o cliente", concluiu.

Fonte: RUCO, em 24.06.2026