

Criação do EZZE Consórcios coloca o corretor como protagonista para ampliar o acesso dos clientes a produtos e condições exclusivas

Aparecem na foto, da esquerda para a direita:

- Bruno Leão
Superintendente Comercial - EZZE Seguros
- Lucas Lima
Superintendente Comercial - Âncora Consórcios
- Walmando Fernandes
Gerente Regional - Âncora Consórcios
- Waldecyr Schilling
Diretor Comercial Brasil - EZZE Seguros
- Gabriel Bugallo
Vice-presidente de Produtos - EZZE Seguros

A EZZE Seguros, uma das companhias mais rentáveis do Brasil, cria a EZZE Consórcios, segmento na área de consórcio que será administrado pela Âncora Consórcios. O objetivo da parceria é oferecer aos corretores e clientes uma solução completa em consórcios, unindo a força da marca EZZE, e o relacionamento de sua rede de corretores, com a experiência da Âncora - uma das maiores administradoras independentes do país -, na gestão e distribuição dos créditos.

A união reforça a visão compartilhada entre as duas empresas de que os corretores devem ser prioridade para a estratégia de crescimento. “Esta nova frente representa um diferencial competitivo para os corretores, que agora podem contar com um argumento poderoso de vendas e fidelização que agrega valor tanto à experiência do cliente quanto à performance comercial dos nossos parceiros”, destaca Richard Vinhosa, CEO da EZZE Seguros.

O principal benefício da parceria entre EZZE e Âncora é ampliar as oportunidades de negócios para os corretores e oferecer aos clientes uma forma inteligente, acessível e planejada de conquistar objetivos e adquirir bens. Atualmente, a seguradora conta com centenas de corretores credenciados e preparados para oferecer uma linha completa de produtos, como imóveis, veículos e serviços.

“A EZZE é uma companhia com grande proximidade aos corretores e uma cultura voltada ao desenvolvimento de novos negócios. Ao unir essa força à experiência da Âncora, criamos uma plataforma com enorme potencial de crescimento, capaz de ampliar o acesso dos clientes a soluções de planejamento patrimonial e fortalecer o papel do corretor como protagonista dessa jornada”, afirma o Superintendente Comercial da Âncora Consórcios, Lucas Lima.

O mercado de consórcios está em franca evolução no Brasil. O Sistema de Consórcios fechou o primeiro quadrimestre de 2026 com o acumulado de adesões atingindo 1,87 milhão, 16,1% acima do contabilizados no mesmo período do ano passado, segundo dados da Associação Brasileira de Administradores de Consórcio (ABAC). Ainda de acordo com o levantamento, devido a esse aumento, a comercialização de créditos chegou a R\$ 179,41 bilhões, 27,1% maior do que o registrado em 2025.

Segundo Lucas Lima, abrem-se novas oportunidades para os profissionais de venda de consórcio. “O corretor desempenha um papel fundamental dentro desse processo, pois construiu, ao longo dos anos, uma relação de confiança com seus clientes. Essa proximidade permite

entender necessidades, identificar oportunidades e oferecer soluções cada vez mais completas”, explica Lima.

Estrutura exclusiva - Por meio da EZZE Consórcios, os corretores credenciados passam a contar com atendimento e estrutura exclusiva para ampliar sua atuação e oferecer produtos adequados ao perfil de seus clientes. Uma equipe de suporte foi montada para oferecer o apoio necessário, com treinamentos, acompanhamento comercial e atendimento especializado, fortalecendo sua atuação e gerando novas oportunidades de negócios.

“Existe uma demanda reprimida importante por produtos acessíveis e que produzem ótimo retorno ao cliente. A EZZE Consórcios nasce com o objetivo de ampliar a oferta de consórcios no Brasil e mostrar que essa modalidade é muito acessível para o orçamento das famílias brasileiras”, completa Richard Vinhosa.

Os produtos da EZZE Consórcios serão integrados com a solução prestamista da EZZE Seguros, agregando mais proteção e tranquilidade aos clientes ao longo de sua jornada. “Essa combinação entre consórcio e seguro reforça a proposta de valor da operação e cria novas oportunidades para os corretores oferecerem soluções ainda mais completas”, concluem Vinhosa e Lima.

Para tirar dúvidas sobre a operação e funcionamento do consórcio assista ao vídeo: <https://www.youtube.com/live/9ANieyHQV00>

Expansão para a Região Sul - Já foi executado um piloto do projeto no estado de São Paulo, que rapidamente superou as expectativas de geração de negócios, com clientes contemplados nos primeiros meses da parceria. Agora, a operação iniciou a expansão para a Região Sul do país e, nos próximos passos, o objetivo é ampliar para as demais regiões, multiplicando a base de corretores participantes e contribuindo para o amplo acesso dos brasileiros ao consórcio.

“A expectativa das empresas é construir uma operação de longo prazo, com crescimento sustentável e cada vez mais relevante dentro da estratégia de expansão da EZZE Seguros e da Âncora Consórcios”, explica Waldecyr Schilling, diretor comercial da EZZE Seguros.

“O que mais nos entusiasma nessa parceria é a conexão entre as duas empresas. Tanto a EZZE quanto a Âncora acreditam na força do relacionamento, na proximidade com os corretores, na expansão sustentável dos negócios e na geração de novas oportunidades para o mercado. Acreditamos que a combinação entre a força da marca EZZE, o protagonismo dos corretores e a experiência da Âncora no segmento criam uma base sólida para ampliar ainda mais o alcance do consórcio no Brasil”, aponta Lima.

Fonte: EZZE, em 02.07.2026.