

Nova operação combina o portfólio multimarca das principais administradoras do país a um atendimento consultivo, com foco em aquisição planejada e alavancagem patrimonial

A Wiz Co (B3: WIZC3), corretora de seguros de capital aberto e referência em bancassurance, consórcio e crédito, anuncia o lançamento oficial da **Wiz Consórcios**, nova operação dedicada ao canal de venda direta ao consumidor (D2C) no segmento de consórcios.

A iniciativa marca a expansão estratégica do ecossistema Wiz no segmento, com uma corretora multimarca independente voltada à aquisição planejada e à alavancagem patrimonial. Após mapear uma série de possíveis canais estratégicos de expansão e buscar referências consolidadas do mercado, a Wiz estruturou a nova operação, incorporando expertise especializada de mercado para internalizar know-how e acelerar a criação da unidade D2C.

“Ter um canal de venda direta voltado para o cliente final sempre foi uma ambição da Wiz. O mercado de consórcios vem crescendo a dois dígitos no país e enxergamos uma oportunidade clara de diversificação e expansão da nossa atuação. A criação dessa nova estrutura nos permite estabelecer um relacionamento direto com o público final, fortalecendo nossa presença de mercado e gerando novos ganhos de escala para o grupo”, afirma Maurício Viotti, diretor-executivo responsável pela estratégia de fortalecimento das soluções de crédito e pelo relacionamento institucional com as administradoras do setor.

A Wiz Consórcios chega ao mercado com estrutura comercial própria, dedicada ao atendimento direto de Pessoas Físicas e Jurídicas. A operação conecta os clientes às principais administradoras do país em um modelo de atendimento híbrido, que une uma jornada digital de captação ao acompanhamento consultivo especializado de um time de Inside Sales.

“O consórcio é um produto de planejamento financeiro de longo prazo e, por isso, a escolha do parceiro exige máxima credibilidade. Nosso objetivo é levar a autoridade, a governança e a segurança de uma companhia listada em bolsa ao cliente final. Preservamos a escala e a solidez do ecossistema Wiz Co e, ao mesmo tempo, entregamos a agilidade e a especialização técnica necessárias para liderar a venda direta em um mercado ainda muito pulverizado”, explica Viotti.

A prateleira multimarca inicial da operação reúne administradoras de referência no mercado nacional: Porto Seguro Consórcio, Servopa, CNP Consórcio, HS Consórcio, Itaú e Santander.

Portfólio diversificado e soluções estruturadas

A Wiz Consórcios atua com quatro verticais principais de produtos, desenhadas para atender a diferentes perfis de clientes – desde aqueles focados na aquisição de bens com previsibilidade orçamentária até investidores corporativos e de alta renda que buscam eficiência de capital:

- **Consórcio Imobiliário:** principal vertical da operação. Voltado à compra, construção e reforma de imóveis residenciais e comerciais e à quitação de financiamentos, com poder de compra à vista na contemplação e suporte no uso do FGTS para potencializar lances.
- **Operações Estruturadas e Alavancagem Patrimonial:** engenharia financeira para clientes de alta renda e PJ. Inclui captação de crédito para capital de giro, geração de renda passiva com imóveis e atuação no mercado secundário de cartas contempladas.
- **Veículos Leves e Seminovos:** solução planejada para a compra ou troca de automóveis e utilitários sem os juros do financiamento tradicional, com liberdade total na escolha de marca e modelo.
- **Frotas, Pesados e Agronegócio:** atendimento especializado ao setor produtivo e a transportadores para renovação e ampliação de frotas de caminhões, ônibus, implementos rodoviários e máquinas agrícolas, sem desmobilizar capital de giro.

Um novo padrão para o mercado de consórcios

Historicamente pulverizado, o mercado de consórcios ainda carece de marcas que combinem escala, governança e um atendimento de fato consultivo. É esse espaço que a nova operação ocupa, com independência na recomendação, transparência nas informações e comparação clara entre alternativas.

Com atuação que abrange dos imóveis a veículos, frotas, pesados e agronegócio, e o segmento imobiliário à frente, a proposta muda a lógica da contratação. Em vez de apenas vender uma cota, orienta cada cliente a decidir com dados, comparação e estratégia.

Fonte: Wiz Co/InPress Porter Novelli, em 02.09.2026.