Empresário se torna sócio da FVL Consórcios em um momento de expansão do setor e vê nas franquias consultivas a próxima fronteira de crescimento do franchising brasileiro

Vitor Camarão, Carlos Fuzinell, Carlos Wizard e Lucas Oliveira

Poucos empresários conhecem o franchising brasileiro tão de perto quanto Carlos Wizard. Depois de construir uma das maiores redes de franquias do país e participar da expansão de diferentes negócios ao longo das últimas décadas, o empreendedor decidiu investir em um segmento que, até pouco tempo, não figurava entre os protagonistas do franchising: o mercado de consórcios.

Ao se tornar sócio da FVL Consórcios, Wizard aposta que o futuro das franquias estará menos ligado à venda de produtos e mais à capacidade de resolver problemas reais dos consumidores, em um cenário de maior preocupação dos brasileiros com planejamento financeiro e formação de patrimônio.

A decisão acontece em um momento de crescimento simultâneo do franchising e do sistema de consórcios. Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor faturou R$ 278,4 bilhões em 2025, alta de 13,5% em relação ao ano anterior. Já a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC) registrou mais de R$ 378 bilhões em créditos comercializados no mesmo período, o maior volume da história do segmento, que reúne mais de 11 milhões de participantes ativos. O desempenho reforça a consolidação do consórcio como uma alternativa ao crédito tradicional e um instrumento de planejamento patrimonial de médio e longo prazo.

Na avaliação de Carlos Wizard, esse crescimento não representa um movimento passageiro, mas uma mudança estrutural na forma como o brasileiro passou a lidar com suas finanças.

"Eu sempre digo que franquia boa não se escolhe pelo produto, se escolhe pelo problema que ela resolve na vida das pessoas. O brasileiro tem um problema seríssimo com planejamento financeiro de longo prazo. Ele sabe poupar pouco e sabe se endividar muito, mas não sabe construir patrimônio de forma organizada. O consórcio resolve exatamente essa lacuna, e resolve sem juro abusivo, sem letra miúda. Quando eu olhei para a FVL, vi uma oportunidade de negócio alinhada com um momento em que o brasileiro está mais maduro financeiramente e mais desconfiado de soluções fáceis demais. Isso é combustível para crescimento sério."

A percepção acompanha uma mudança observada em todo o mercado financeiro. Com juros elevados nos últimos anos e maior consciência sobre educação financeira, consumidores passaram a buscar soluções que priorizam planejamento em vez do endividamento. Nesse contexto, o consórcio ampliou sua utilização para além da compra de imóveis e veículos e passou a integrar estratégias de sucessão patrimonial, expansão empresarial e investimentos.

Uma parceria construída sobre propósito e método

Fundada em 2019 por Carlos Fuzinelli, Lucas Oliveira e Vitor Camarão, a FVL Consórcios nasceu com a proposta de atuar como uma consultoria especializada em planejamento patrimonial por meio de consórcios. Com atuação nacional, a empresa desenvolveu uma metodologia própria de vendas e relacionamento com clientes e estruturou sua expansão por meio de franquias. Agora, com a entrada de Carlos Wizard na sociedade, inicia uma nova fase de crescimento. O plano prevê alcançar 100 franquias até final de 2026, atingir R$ 50 milhões de faturamento da rede e superar R$ 1 bilhão em créditos de consórcios comercializados.

Segundo Carlos Fuzinelli, fundador e CEO da FVL Consórcios, a empresa sempre enxergou o consórcio como consequência de uma estratégia de planejamento financeiro, e não apenas como um produto de venda.

"Desde o início entendemos que vender consórcio seria consequência. Nosso verdadeiro negócio sempre foi ajudar as pessoas a organizar patrimônio e tomar decisões financeiras mais inteligentes. Quando estruturamos a empresa dessa forma, criamos uma operação preparada para crescer de maneira consistente e gerar valor tanto para o cliente quanto para o franqueado."

Para Wizard, foi justamente esse posicionamento que diferenciou a FVL em um mercado cada vez mais competitivo. "Eu aprendi construindo a Wizard que modelo de negócio bom tem três pernas: produto que resolve problema real, operação replicável e gente que acredita no que faz. A FVL tinha três. Um modelo de consultoria patrimonial comprometido com o resultado do cliente, uma operação enxuta e pronta para escalar e uma liderança com os pés no chão, sem promessa fácil. Isso me deu segurança para colocar meu nome ali, porque eu não empresto minha história para qualquer projeto."

O novo franchising cresce com consultoria, não apenas com vendas

Para os dois empresários, o franchising brasileiro passa por uma transformação importante. Se durante muitos anos o sucesso de uma rede esteve associado principalmente ao reconhecimento da marca e ao volume de unidades abertas, o novo ciclo será marcado pela capacidade de gerar conhecimento, relacionamento e suporte ao franqueado.

Wizard acredita que crescer rapidamente sem padronização continua sendo um dos principais erros das redes em expansão.

"Minha entrada traz duas coisas que aprendi em trinta anos de franquia. A primeira é disciplina de processo, porque expansão sem processo vira caos disfarçado de crescimento. A segunda é cultura de rede, porque franquia forte não é rede de unidades, é rede de pessoas comprometidas com o mesmo propósito. A meta é acelerar a abertura de unidades com curadoria rigorosa de franqueados, priorizando qualidade antes de quantidade."

Na FVL, essa estratégia será aplicada por meio da seleção criteriosa dos novos parceiros. A empresa pretende concentrar sua expansão em mercados com potencial para consultoria financeira especializada, mantendo um processo de capacitação contínua para preservar o padrão da operação.

"Nosso objetivo nunca foi abrir o maior número possível de unidades. Preferimos crescer formando empresários preparados para atuar como consultores financeiros em suas regiões. É isso que garante recorrência, credibilidade e expansão sustentável", afirma Fuzinelli.

Segundo ele, a expectativa é que a rede alcance 100 franquias até final do ano, gerando R$ 50 milhões em faturamento para a operação e movimentando mais de R$ 1 bilhão em créditos comercializados, resultado sustentado pela ampliação da presença nacional e pelo fortalecimento do modelo consultivo.

"A chegada do Carlos Wizard acelera um projeto que já vinha sendo construído. Além da experiência em franchising, ele compartilha da nossa visão de que crescimento sustentável depende de método, cultura e formação de pessoas. Essa sintonia foi determinante para a parceria."

O futuro das franquias passa pela educação financeira

Na visão de Wizard, uma das principais mudanças do franchising brasileiro será a ascensão de redes especializadas em resolver problemas complexos dos consumidores, especialmente nas áreas de educação financeira, planejamento patrimonial e serviços consultivos.

"As franquias que vão liderar são as que colocarem propósito antes do faturamento, tecnologia a serviço da relação humana e não no lugar dela, e suporte de verdade ao franqueado, porque franqueado bem treinado e bem cuidado é o maior ativo de qualquer rede."

Para ele, o potencial de crescimento ainda é expressivo, principalmente nas cidades do interior, onde a demanda por orientação financeira continua superior à oferta de profissionais especializados.

"Isso não é modismo, é mudança estrutural. O brasileiro está cansado do crédito caro e está aprendendo a planejar em vez de correr atrás do prejuízo. Isso abre espaço enorme para quem trabalha com seriedade e educação financeira, não só como produto, mas como ferramenta de transformação de vida. A oportunidade que ainda está aberta é atender bem o interior do país, onde a educação financeira chega tarde e a demanda reprimida é gigante."

Fuzinelli acredita que esse movimento cria espaço para um novo perfil de franqueado. "O consumidor está mais informado e procura orientação antes de assumir qualquer compromisso financeiro. Nossa missão é formar uma rede de consultores preparada para atender esse novo perfil de cliente e consolidar o consórcio como uma ferramenta de planejamento patrimonial. Mais do que vender cartas de crédito, queremos formar empresários capazes de construir relacionamentos duradouros e gerar valor para seus clientes."

Na avaliação dos dois empresários, o próximo ciclo do franchising brasileiro será liderado por redes que conseguirem unir tecnologia, processos, consultoria especializada e relacionamento humano. A aposta da FVL é que esse modelo permita consolidar a empresa como uma das principais referências nacionais em planejamento patrimonial por meio de consórcios, combinando a meta de 100 franquias até o final deste ano com uma operação capaz de movimentar mais de R$ 1 bilhão em créditos comercializados e gerar R$ 50 milhões em faturamento da rede.

Fonte de Pesquisa:

- Banco Central do Brasil – Taxa Selic e decisões do Copom
- Atas e comunicados do Copom
- Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic) – Abril de 2026
- Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC)
- Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC)
- Estatísticas do Sistema de Consórcios

Fonte: FVL Consórcios/Lara, em 08.09.2026.