

Referência no consórcio de bens de uso pessoal, companhia amplia espaço junto aos corretores, escritórios de investimentos e cooperativas

A Âncora Consórcios, uma das maiores administradoras de consórcios independente do Brasil, acaba de anunciar a criação de uma diretoria dedicada aos mercados de seguros e investimentos. A área será comandada por Lucas Lima, nomeado como Diretor Comercial de Seguradoras e Investimentos.

A nova estrutura tem como objetivo ampliar a atuação da administradora junto aos corretores de seguros e desenvolver novos modelos de parceria, incluindo iniciativas voltadas a escritórios de investimentos, cooperativas, fintechs e plataformas de distribuição. A estratégia acompanha o aumento do interesse desses profissionais pelo consórcio como alternativa para diferentes perfis de clientes e necessidades de planejamento.

Com experiência nas áreas de vendas e consórcios, o executivo passou por empresas como Rodobens e Porto. Lima entrou para a Âncora Consórcios em 2025 e, desde então, esteve à frente da estruturação do relacionamento da administradora com corretores interessados em incluir o consórcio em seu portfólio. Entre as iniciativas desenvolvidas estão a criação de um canal exclusivo para esse público, uma estrutura orçamentária dedicada e uma política comercial voltada à expansão da rede de corretores.

Neste momento, Lima assume o comando da nova diretoria, que também contempla o desenvolvimento de parcerias com seguradoras e grandes plataformas através do modelo white label. “Há pelo menos dois anos que a gente vê o crescimento exponencial de corretores de seguros interessados em conhecer e trabalhar com consórcio. A partir desse movimento, decidimos criar uma estrutura exclusiva para atender esse público, entender suas necessidades através de seguradoras e marcas parceiras”, explica o executivo.

Construindo a nova diretoria

De acordo com Lima, a aproximação entre os corretores de seguros e o mercado de consórcio vem ganhando espaço e abre uma nova frente de distribuição para as administradoras. “Desde a minha chegada, construímos um canal exclusivo para esse público, contando com grandes seguradoras e plataformas de distribuição, estruturamos um orçamento dedicado e desenvolvemos uma política de expansão dedicada aos corretores. Agora, nosso objetivo é estreitar esse relacionamento, capacitar esses profissionais e mostrar como o consórcio pode complementar as soluções que eles já oferecem aos clientes”, afirma.

Por outro lado, o executivo reforça que uma das vantagens da Âncora para o mercado de seguros está no modelo de parcerias white label que a administradora sempre adotou. Nesta configuração, o consórcio é atrelado à marca da empresa que contrata, sendo oferecido pelos mesmos profissionais que já vendem os bens e seguros no dia a dia, mas a operação financeira e as contemplações são geridas pelo time da Âncora.

“Esse modelo permite desenvolver produtos alinhados à estratégia de cada marca. Já fazemos isso em segmentos como motos e implementos rodoviários e estamos levando essa experiência para o relacionamento com os corretores”, conta Lima. Para ele, o conceito de unir configuração white label às táticas comerciais dos corretores tem potencial para fazer desta a maior fonte de vendas de consórcios para bens móveis da administradora.

Ampliando o perfil de clientes

A aproximação com os corretores também amplia as oportunidades comerciais da administradora junto a outros segmentos. Segundo Lima, profissionais do mercado de seguros passaram a apresentar à Âncora demandas relacionadas à ampliação e renovação de frotas de transportadoras

e locadoras de veículos, além de aproximar a empresa de escritórios de investimentos e cooperativas. “O corretor começou a trazer também operações estruturadas para troca e ampliação de frotas de transportadoras e locadoras de automóveis. Com esse movimento, também chegamos a clientes que tradicionalmente não estavam no radar do mercado de consórcios”, explica Lima.

Na visão do diretor, esse movimento amplia a percepção sobre as possibilidades de utilização de consórcio. Além da aquisição de bens para uso pessoal, como imóveis e veículos, a modalidade também pode ser utilizada em estratégias de planejamento patrimonial e aquisição de ativos por empresas, desde que adequada às necessidades e ao perfil de cada cliente.

Dentro do mercado de consórcios, os clientes que buscam a modalidade como investimento possuem taxas de inadimplência até três vezes menores do que os demais. Por este motivo, as administradoras estão aumentando a competição pelos corretores ligados a este perfil, adicionando a tarefa de conquistá-los à missão da nova diretoria da Âncora.

Apesar da diretoria se dividir em dois focos, Lima afirma que as duas propostas são coerentes e caminham juntas. Além de dependerem da relação da Âncora com os corretores, prioridade da área, o diretor acredita que o tema que unifica todos os casos é o planejamento. “Estamos falando de produtos diferentes para perfis diferentes, mas a meta principal é ajudar o corretor a convencer o cliente a se planejar”, conclui o executivo.

Fonte: EPR, em 21.09.2026