

OPINIÃO

Consórcio não é mais sobre crédito, é sobre estratégia financeira

LUCIANA PRECARO

Durante muito tempo, o consórcio foi percebido principalmente como uma alternativa ao crédito tradicional, associada ao planejamento de longo prazo e à aquisição gradual de bens como imóveis e veículos. Esse entendimento, embora ainda faça sentido, já não explica sozinho o papel que o consórcio ocupa hoje na vida financeira dos brasileiros.

Segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), em 2025 foram R\$ 123,2 bilhões em crédito disponibilizado no País. Esse volume representa mais do que os contratos firmados, mas recursos que, quando contemplados, se convertem efetivamente em dinheiro, viabilizando decisões patrimoniais, investimentos e movimentação real da economia. Entre janeiro e março de 2026, esse valor bateu os 34,3 bilhões, acenando para um ano ainda mais relevante.

O sistema de consórcios também acumula uma base cada vez mais ampla de participantes. O setor iniciou o ano com cerca de 12,7 milhões de consorciados ativos, crescimento superior a 12% em relação ao ano anterior, quando atingiu também o marco de R\$ 500 bilhões em créditos

comercializados, com alta de 32,1%.

Mais do que o volume, chama atenção a qualidade e a diversificação desse crescimento. Embora veículos leves e imóveis sigam como principais modalidades, segmentos antes menos representativos ganham espaço, reforçando o consórcio como ferramenta flexível de acesso estruturado a bens e serviços.

Em fevereiro de 2026, por exemplo, a associação registrou alta de 7,9% no consórcio de serviços, que alcançou cerca de 132 mil participantes. No mesmo período, eletroeletrônicos somaram aproximadamente 279 mil consorciados, com avanço de 6,1%, enquanto veículos pesados chegaram a cerca de 926 mil participantes, alta de 6,5%.

Esse movimento reforça uma mudança relevante na forma como o consórcio é utilizado. Mais do que um produto financeiro de longo prazo, ele se consolida como uma estratégia de organização financeira e ampliação do poder de compra, especialmente em um cenário de juros elevados e maior cautela na tomada de crédito tradicional.

Se o papel do consórcio evolui, a forma de utilizá-lo também precisa evoluir. Mais do que aderir ao produto, torna-se fundamental entender como integrá-lo de maneira

estratégica à gestão financeira, combinando disciplina, previsibilidade e capacidade de gerar poder de compra ao longo do tempo — e no momento certo.

O primeiro passo está na definição clara do objetivo. O consórcio tende a ser mais eficiente quando está vinculado a uma finalidade estruturada e não a uma decisão circunstancial. Isso não significa abdicar de oportunidades imediatas, mas sim enquadrar o produto dentro de um plano mais amplo, seja para diversificação patrimonial, aquisição de ativos ou organização de recursos para projetos específicos. Quando esse direcionamento existe, o consórcio deixa de ser apenas um meio e passa a atuar como instrumento de execução financeira.

Outro ponto central é o alinhamento entre prazo e estratégia. Embora seja, por natureza, um mecanismo de médio e longo prazo, sua utilização não deve ser pensada apenas sob a ótica da parcela, mas principalmente da coerência com o objetivo e o momento de uso do crédito. Um bom planejamento permite que a contemplação ocorra de forma alinhada à estratégia financeira, ampliando a eficiência da decisão e o impacto do recurso quando convertido em poder de compra.

Nesse contexto, o uso es-

tratégico do lance se torna um diferencial relevante. Mais do que um simples recurso para antecipar a contemplação, o lance pode ser entendido como uma decisão consciente de alocação de capital. Em determinados cenários, antecipar o acesso ao crédito pode significar capturar oportunidades de mercado, acessar ativos em condições mais favoráveis ou reorganizar o planejamento financeiro de forma mais eficiente. Trata-se de uma escolha que exige análise e intencionalidade, e não uma reação impulsiva.

Também ganha importância a leitura do consórcio dentro do portfólio financeiro como um todo. À medida que o produto passa a ser utilizado de forma estratégica, ele deixa de competir com outras modalidades e passa a complementá-las. O consórcio pode coexistir com investimentos, reservas de liquidez e outras ferramentas financeiras, cumprindo um papel específico: viabilizar objetivos de maior valor com menor custo financeiro e maior disciplina na execução.

Por fim, embora seus benefícios se consolidem ao longo do tempo, o consórcio não deve ser visto como uma escolha passiva. Sua eficácia está diretamente relacionada à forma como é integrado à estratégia financeira, à capa-



O consórcio pode coexistir com investimentos, reservas de liquidez e outras ferramentas financeiras, cumprindo um papel específico: viabilizar objetivos de maior valor com menor custo financeiro e maior disciplina na execução

cidade de planejamento e à leitura do contexto econômico. Mais do que um produto de espera, trata-se de uma ferramenta ativa de organização financeira e geração estruturada de poder de compra.

DIRETORA DE CONSÓRCIOS DA
EVERTEC BRASIL

A infraestrutura que está desenhando a desconcentração bancária no Brasil

MARCELO FRANÇA

Nos Estados Unidos, as chamadas big techs concentram algo entre 20% e 25% de todo o lucro do S&P 500, refletindo a forte capacidade de inovação e escala. No Brasil, dadas as condições históricas e macroeconômicas, a concentração ocorre com outro protagonista: o setor financeiro. Aqui, um grupo de menos de dez instituições concentra mais de 25% do lucro total das empresas de capital aberto, e aproximadamente metade desse resultado vem do crédito. As outras mais de 300 empresas ficam com o restante. A partir desses números, podemos tirar duas conclusões: no país, a atividade de banking monetiza muito e ainda é altamente concentrada.

Mas o movimento de desconcentração já começou e tem tudo para se intensificar ao longo dos próximos anos. O principal sinal do início da desconcentração é o crescimento dos Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDCs). O patrimônio acumulado dos FIDCs vem crescendo de forma consistente. Só em 2024, tivemos o avanço de 42,11% na comparação com o ano anterior, atingindo o recorde de R\$ 635,74 bilhões. Ao longo de 2025, o crescimento seguiu forte com o patrimônio líquido rompendo a barreira dos R\$ 800 bilhões.

Este cenário de concentração, combinado com o avanço dos FIDCs, das novas regulações e da tecnologia disponível, acaba gerando uma oportunidade imensa para novas finte-

chs e grandes empresas. Novas fintechs vêm surgindo todos os meses com foco na originação de crédito em diversas modalidades e canais. E as grandes empresas e indústrias estão cada vez mais explorando a oferta de crédito e serviços financeiros para seus clientes, fornecedores, funcionários e distribuidores. Se elas são donas dos relacionamentos e do ecossistema por onde os fluxos financeiros passam, por que não ficar com um pedaço do bolo?

Na Celcoin, estamos assistindo a esse movimento de desconcentração de uma posição realmente privilegiada. Já são mais de 800 empresas e fintechs que passaram a oferecer serviços financeiros através da nossa infraestrutura, com 6,3 milhões de CPFs únicos transacionando mais de R\$ 40

bilhões por mês. Mais de 20 novos projetos nascem pela nossa companhia todos os meses.

São casos de varejistas e marketplaces construindo esteiras de BNPL para financiar seus clientes, redes de franquias e revendedoras criando contas e realizando todos os pagamentos e antecipações dentro do seu próprio ecossistema, ERPs que passam a funcionar como internet banking das empresas, e fintechs encontrando canais para oferecer grandes volumes de crédito. A cada projeto novo, a concentração cai um pouco e os usuários finais têm acesso a melhores serviços e condições no crédito.

Depois de a Celcoin ter atuado nos primeiros anos apoiando fintechs focadas principalmente na inclusão financeira, hoje nos tornamos

a infraestrutura que está desenhando a desconcentração bancária no Brasil. Ao longo dos últimos anos, nossa solução evoluiu para uma plataforma completa de embedded finance, que funciona como um one-stop-shop modular com funcionalidades de pagamentos, banking e crédito, e todas as licenças necessárias.

Com isso, qualquer empresa ou fintech pode oferecer rapidamente serviços financeiros sem precisar criar um banco ou uma financeira, como era comum no passado. Não temos dúvidas que, depois da IA, essa é e será a principal oportunidade para grandes empresas e empreendedores no Brasil ao longo dos próximos anos e talvez décadas.

CEO DA CELCOIN