

O consórcio tem sido uma alternativa de planejamento financeiro para aquisição de bens de maior valor, como veículos e imóveis. Segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), o Sistema de Consórcios registrou 4,34 milhões de cotas vendidas entre janeiro e outubro de 2025, alta de 15,7% na comparação com o mesmo período do ano anterior. Para 2026, a expectativa é de crescimento próximo a 11%, refletindo a busca dos brasileiros por soluções sem juros e com foco em organização financeira.

Nesse cenário, a Globus Seguros – corretora integrada à holding Maldivas – também oferece soluções que ajudam os brasileiros a planejar suas aquisições de forma organizada. Estruturas financeiras com estratégias que se adequam à realidade de cada cliente, sendo este PF ou PJ.

Operações que vão desde créditos de R\$ 25 mil para automóvel visando longo prazo, para quem busca iniciar um planejamento comprometendo pouco do orçamento mensal, até operações mais complexas, com prazos específicos e de valores mais elevados para empresas realizarem aquisições de imóveis, terrenos (construção), maquinários ou veículos. Até cotas já contempladas de consórcio são opções para os casos que o cliente deseja reduzir o custo financeiro do financiamento, porém não tem prazo para aguardar a contemplação.

Um time exclusivo e especializado em realizar estudos de viabilidade financeira, demonstrando a probabilidade de contemplação considerando os históricos de lances contemplados vs os lances ofertados no estudo, monta um diagnóstico personalizado e apresenta o custo real do dinheiro para que o cliente tome a melhor decisão.

Importante ressaltar que a Globus não possui exclusividade com nenhuma administradora de consórcios. São 10 opções de casas diferentes, tais como: Porto Seguro, Itaú, Bradesco, Santander etc. Desta forma, o cliente tem acesso às principais soluções do mercado com a consultoria da equipe técnica da corretora.

Por fim, a parte mais importante na relação do cliente com o produto / consultor deve ser o alinhamento de expectativas. Não é incomum clientes terem experiências frustrantes com o produto pelo fato de não entender bem seu funcionamento e acabar não contemplando seu crédito no tempo necessário. Aqui vão algumas informações que precisam ser levantadas para ajudar a minimizar estresses:

1. Prazo para utilizar o crédito (abaixo de 3 meses o ideal é cota contemplada);
2. Quantidade de cotas que são contempladas por mês no grupo;
3. Quantidade de cotas que ofertaram lances máximos e não foram contempladas (sistema de desempate dependendo da administradora)
4. % de lance mínimo e máximo que está sendo contemplado nos últimos meses

Com o cruzamento destas informações você terá uma boa base para determinar se faz ou não sentido o consórcio oferecido.

Fonte: TM Comunicações, em 25.02.2026