

O chamado público 60+ possui poder de consumo acima da média nacional. Os dados são do [Anuário Mosaic Insights](#), elaborado pela Serasa Experian. Com maior estabilidade financeira e foco em planejamento, consumidores dessa faixa etária encontram no consórcio uma alternativa alinhada à compra consciente de bens e serviços.

No levantamento realizado, com aproximadamente 190 milhões de titulares de CPFs, foi mapeado o padrão de renda e o comportamento do consumidor brasileiro no país. O estudo mostrou que grande parte do público 60% atualmente está ativo e atuando no mercado de trabalho.

“Parcela significativa dessa geração madura tem vida financeira estabilizada. Muitos são aposentados, porém ainda trabalham”, avalia [Luiz Antonio Barbagallo](#), economista da [ABAC](#). “A vivência dessa geração pondera pelo consumo equilibrado, sem compras por impulso, valorizando a clareza dos preços e a cautela quanto ao apelo das facilidades de pagamento”, complementa.

Público 60+ representa quase 30% dos adultos

De acordo com a pesquisa, o público 60+ responde por 29,6% da população adulta. Há ainda outro grupo menor nessa faixa etária, composto por pessoas de alta renda, que responde por 11%.

Ao exemplificar eventuais possibilidades de concretização de objetivos pessoais ou mesmo familiares por ocasião dos 60+, o economista simulou um plano de consórcio para essa camada social, levando em conta, por exemplo, a troca do veículo.

Uma das características do consórcio é o planejamento a médio e longo prazos. Poupar com objetivo definido, por vezes, pode ser desestimulante para alguns, enquanto para outros é sonho programado.

“Dada a sua flexibilidade, peculiaridade única da modalidade na escolha do bem, é possível avaliar planos, considerando prazos de duração dos grupos, com estratégias apropriadas, favoráveis em quaisquer idades”, explica Barbagallo. “Todavia, é de conhecimento que a aprovação de financiamentos para o consumidor já na faixa dos 70+ tenha requisitos que implicam em algumas dificuldades para aprovação”, considera.

Cenários possíveis

Diante desse cenário, o economista imagina um consumidor com 65 anos, proprietário de veículo seminovo em boas condições, com pretensões de trocá-lo próximo dos 70 anos”.

Para essa situação, Barbagallo sugere que “o consumidor 60+ faça um plano de consórcio de sessenta meses. Ao aproveitar estar ainda abaixo dos 70 anos e, durante os cinco anos da duração do grupo, utilize uma estratégia adequada. Sem pressa, ele poderá planejar a compra de um veículo zero quilômetro que, a partir da data da contemplação, terá uma vida útil prolongada, proporcionando a tranquilidade que um carro novo oferece, com menos gastos com manutenção, uma condição interessante para aqueles que estão acima dos 70 anos”.

Na avaliação de Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da ABAC, a aquisição de um bem via consórcio permite ao interessado mais maduro desenvolver planejamentos variados. “Assim ele usufrui das peculiaridades disponibilizadas pelo Sistema de Consórcios, como parcelas acessíveis, prazos mais longos, sem juros, sem IOF, sem cobranças retroativas, baixa taxa de administração e, em especial, poder de compra à vista e custo final menor”, afirma Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da ABAC.

Fonte: ABAC, em 01.06.2026