

Modalidade amplia presença no planejamento financeiro de famílias e empresas diante do crédito mais caro

O mercado brasileiro de consórcios mantém trajetória de crescimento em 2026 e reforça sua posição como uma das principais alternativas para quem busca adquirir bens ou contratar serviços sem recorrer ao crédito tradicional. Dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC) mostram que, apenas no primeiro quadrimestre do ano, o sistema movimentou R\$ 179,4 bilhões em créditos comercializados, resultado 27% superior ao registrado no mesmo período de 2025.

Além do aumento no volume financeiro, o setor também registrou crescimento de 16,1% nas adesões, demonstrando que mais brasileiros estão recorrendo ao consórcio como instrumento de planejamento financeiro e formação de patrimônio.

Para Alysso Francisconi, gerente geral de vendas da Lojacorr Consórcios, os números refletem uma mudança no comportamento do consumidor diante do cenário econômico atual. “O mercado de consórcios segue apresentando um desempenho bastante sólido neste primeiro semestre de 2026. Os dados da ABAC mostram crescimento consistente em praticamente todos os indicadores do setor, com destaque para o aumento nas adesões, no volume de créditos comercializados e no número de participantes ativos”, afirma.

Segundo Francisconi, o avanço do setor está diretamente relacionado ao aumento do custo do crédito no país. Com juros elevados, consumidores e empresas têm buscado alternativas que permitam organizar investimentos e aquisições de forma mais previsível. “O principal fator é que o consumidor brasileiro está cada vez mais atento ao custo do dinheiro. Em um cenário de juros elevados, o financiamento tradicional acaba ficando muito mais caro, enquanto o consórcio surge como uma alternativa mais econômica”, explica.

Embora os segmentos de imóveis e veículos continuem concentrando grande parte da demanda, o mercado vem registrando expansão em outras modalidades. O consórcio imobiliário segue entre os destaques do ano, impulsionado pelo custo elevado do financiamento habitacional. Já o segmento de serviços cresce à medida que mais consumidores utilizam cartas de crédito para finalidades que vão além da compra de bens. “Hoje, o consórcio é utilizado não apenas para aquisição de bens, mas também para cirurgias, educação, viagens, energia solar e reformas”, destaca Francisconi.

A diversificação também alcança setores produtivos. O agronegócio, a logística e a expansão do transporte estão entre os segmentos que contribuem para o crescimento das vendas de consórcios em 2026. O movimento demonstra que a modalidade passou a ser utilizada não apenas por consumidores finais, mas também por empreendedores e empresas que buscam ampliar patrimônio ou investir na expansão de suas atividades.

Outra mudança observada pelo mercado está no perfil dos participantes. O consórcio, antes associado principalmente ao planejamento de longo prazo para aquisição de veículos ou imóveis, passou a atrair consumidores mais jovens e pessoas interessadas em estratégias de construção patrimonial. “Hoje vemos um público mais jovem, financeiramente mais informado e que entende o consórcio como estratégia de construção patrimonial”, afirma.

Alysson Francisconi, gerente geral de vendas da Lojacorr Consórcios - Foto: Divulgação

Segundo o executivo, investidores e empreendedores também passaram a enxergar a modalidade como ferramenta de apoio ao crescimento dos negócios. “Também houve crescimento significativo entre investidores e empreendedores, que passaram a utilizar o consórcio como ferramenta de alavancagem financeira, aquisição de ativos e expansão dos negócios”, acrescenta.

A digitalização dos processos de venda e contratação também tem contribuído para ampliar o alcance do produto. A possibilidade de contratação remota e o acesso facilitado à informação aproximaram o consórcio das novas gerações, ampliando sua presença no planejamento financeiro de diferentes perfis de consumidores.

Para o segundo semestre, a expectativa do setor permanece positiva. A manutenção dos juros em patamares elevados tende a continuar favorecendo modalidades que privilegiam planejamento e previsibilidade financeira. “Outra tendência forte é o crescimento do consórcio como instrumento de investimento e sucessão patrimonial, ampliando ainda mais o espaço do produto dentro do planejamento financeiro das famílias e empresas”, observa Francisconi.

Na avaliação da Lojacorr Consórcios, o cenário reforça uma transformação que já vinha sendo percebida nos últimos anos: o consórcio deixou de ser visto apenas como alternativa ao financiamento e passou a ocupar espaço como ferramenta de organização financeira, aquisição de patrimônio e realização de projetos pessoais e empresariais.

Fonte: Lide Multimídia, em 03.06.2026