

INFINITY

M A G A Z I N E

POR GABRIELA BARRETO

EDIÇÃO Nº 3 FEV/2021



CAMILA
VIEIRA

PYERO
TAVOLAZZI

GABRIELA
MANSSUR

PAULO
VIEIRA

EDILSON
OSORIO

ERIK
NAVARRO

ANDRIEI
GUTIERREZ

INOVAÇÃO EMPREENDEDORA DO BRASIL PARA O MUNDO

OS DESAFIOS DE EMPREENDER NO MERCADO DE CONSÓRCIOS



Maíra Nogueira

Especialista número 1 em consórcios, formada em Comércio Exterior, atuou como vendedora, supervisora e gerente por 7 anos em uma grande administradora de consórcio, hoje com mais de 10 anos de experiência na área, além de empreender no segmento, treina vendedores e líderes do mercado e já auxiliou mais de 3600 pessoas a atingirem seus objetivos com a ajuda do consórcio.

As pessoas buscam o empreendedorismo por oportunidade ou necessidade, querem a oportunidade do aumento dos ganhos, a flexibilidade de criar as próprias regras e trazer os seus valores para a empresa ou a necessidade pela falta de vagas no mercado de trabalho e por precisar de uma fonte de renda.

Empreender já não é uma tarefa fácil, além de ser algo um tanto quanto imprevisível e a princípio mais instável, exige uma série de habilidades como gestão de pessoas, gerenciamento de processos, gestão de caixa, noções de marketing, e domínio de vendas. Não é somente a vontade de ter um negócio ou auxiliar as pessoas com um serviço ou produto, e sim dominar muito mais matérias do que as ensinadas nas escolas ou faculdades.

E quando você escolhe um produto para empreender que vai na contramão da cultura do país em que você vai atuar? Em outubro de 2020 a Acordo Certo fez uma pesquisa on-line que

revelou que a cada 10 brasileiros 7 não guardam dinheiro, sentem dificuldade em pagar as contas por falta de planejamento financeiro, a pesquisa também apontou que 59% dos entrevistados não têm uma percepção sobre ganhos e gastos.

E o que o consórcio tem a ver com planejamento?

Consórcio é uma modalidade de compra programada, parcelada e sem juros. Um autofinanciamento, união de pessoas físicas e jurídicas para aquisição de bens como motocicletas, automóveis, imóveis, ou até mesmo uma quitação de financiamento, serviços que atendem desde uma cirurgia plástica até uma viagem.

O cliente faz a adesão de uma cota de consórcio, faz o pagamento das parcelas e aguarda a sua contemplação, o que permite o cliente utilizar a carta após a aprovação do crédito. Seja por sorteio, apenas realizando o pagamento da mensalidade, ou seja, o consorciado pode usufruir do crédito sem a necessidade de entrada. A outra alternativa para poder utilizar a carta de crédito, que antecipa a contemplação do cliente, é a oferta de lance, vence quem der o maior valor, o número dos contemplados varia de acordo com o saldo disponível em caixa, esse valor ofertado é uma antecipação do saldo devedor, o cliente só paga na certeza da contemplar, e ainda pode escolher se reduz o número de parcelas ou até mesmo o valor de todas as parcelas.

Algumas pessoas não entendem o motivo de pagarem por algo sem ter a certeza da data da liberação do crédito. O maior benefício do consórcio sem sombra de dúvida é o custo baixo, por não ter a cobrança de juros, somente uma taxa de administração que na maioria dos casos tem um custo consideravelmente inferior aos praticados em financiamentos ou empréstimos.

E qual seria o desafio de vender um produto que atende praticamente os sonhos de todos os brasileiros?

Não somente no sistema de consórcio, mas em todas as áreas, existem profissionais que ainda estão se encontrando na vida, na carreira e transitam dentre algumas áreas vislumbrando uma fonte de renda enquanto não encontram o seu propósito. O consórcio além de ser uma fonte de renda interessante possui uma grande variedade de possíveis clientes, mais interessante ainda é que atende desde o cliente que não tem disciplina para guardar dinheiro e tem uma renda mais baixa, até o cliente que tem uma renda alta, que já é programado e não quer tirar o dinheiro da aplicação por ter rendimentos superiores a taxa de administração.

O desafio número um em empreender com o consórcio está na formação de profissionais, que estejam dispostos a estudar não só sobre consórcio, mas sobre entender as modalidades de financiamento, investimentos, mercado, e principalmente sobre comportamento humano, eu me arrisco a dizer que por mais que se trate de um produto financeiro, entender sobre comportamento tem o mesmo peso que exatas na hora de vender uma cota. O segredo de vender consórcio não está em falar sobre consórcio, e sim, em entender como esse cliente costuma consumir para comparar as demais modalidades e auxiliar o cliente na melhor decisão para ele. Sei que essa última frase soou como um pleonasma, pois é claro que o cliente tem que tomar a melhor decisão para ele, é que vejo a necessidade de mostrar aos profissionais do mercado a importância de priorizar o cliente ainda que o consórcio não seja a melhor opção, o vendedor deve guiá-lo para a solução de seu problema.

Algumas vendas realizadas para clientes, que sim, tinham o perfil para aquisição do produto, mas com o nível baixo de consciência sobre a importância do planejamento financeiro e dos principais benefícios do produto, acabam contratando o serviço com mais pressa do que deveriam. Quando se tem pressa e o bolso é proporcional a esse imediatismo, está tudo bem, pois no consórcio existem alternativas para clientes que podem pagar uma parcela maior, o que possibilita entrar em um grupo com menos participantes por exemplo, ou até mesmo a oferta de um lance mais alto, agora o problema é quando o cliente não tem o “bolso de um apressado” e o vendedor focado em “tirar

o pedido”, ao invés de educar o cliente financeiramente, cede ao que o cliente quer escutar, e não diz o que ele precisa ouvir, que o imediatismo tem um preço, e ele se chama juros.

Respondo com tranquilidade que não existem só vendedores que vendem errado, e sim clientes que compram errado por falta de informação, o problema dessa compra errada é que não resulta somente em um percentual maior de cancelamento no sistema de consórcio, mas atrapalha na realização dos objetivos de milhares de pessoas. O cliente que compra errado, seja por falta de entendimento ou por má fé de um profissional, além de cancelar, ele conta para todos os amigos, e se encontrar alguém que está pensando em contratar um consórcio com certeza ele dará a opinião contando como foi sua experiência, ou você já viu alguém que acaba de se divorciar aconselhando a um amigo a se casar?

A pandemia acelerou o processo de conscientização ao planejamento financeiro, atendo centenas de clientes todos os meses e por conta da necessidade que o momento gerou, pude perceber as pessoas mais receptivas a entender de fato como o sistema de consórcio funciona, ao ter esse tipo de abertura, as frases que eu mais escutei eram, não sabia que era assim, me explicaram errado no passado, gostaria de ter guardado mais dinheiro ou gostaria de ter começado antes. Com profissionais bem preparados, conscientes e com foco em gerar valor para o cliente, objeções como essas ficam pequenas perto de uma oportunidade incrível como é empreender no segmento de consórcio.

O conhecimento liberta e por isso sigo na minha missão de levar para as pessoas a informação correta para que os vendedores façam atendimentos consultivos com o intuito de trazer clareza para os clientes identificarem se eles têm perfil ou não para realizar seus objetivos com a ajuda desse produto que movimenta o mercado de forma considerável, que segundo dados da Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio (Abac) vendeu de 2,77 milhões de cotas de Janeiro a Novembro de 2020, 4,9% superior em relação ao ano anterior, um número recorde, e em um ano atípico por conta da pandemia.