

Onde nascem decisões de crescimento, a Azul Empréstimo transforma conversas em negócios

Na ABF Expo 2026, rede leva modelo enxuto que já ultrapassa mil unidades

Quem entra na ABF Expo não está apenas visitando uma feira. Está, na prática, buscando caminhos para ganhar dinheiro e escalar. Em meio a corredores cheios, comparações rápidas e promessas de retorno, existe um tipo específico de visitante: aquele que não quer apenas empreender. Quer um modelo que funcione.

É para esse público que a Azul Empréstimo estrutura sua presença no estande I041. Mais do que um espaço de exposição, o local se transforma em um ambiente de decisão. Ali, a conversa não começa com expectativa, começa com realidade. Quem chega, normalmente, já tem uma pergunta clara: esse negócio se paga?

A resposta não vem pronta. Ela é construída ali, número a número. Menos promessa, mais modelo. Diferente de discursos genéricos, a Azul Empréstimo aposta em transparência.

No estande, o foco não é impressionar, é demonstrar. Como funciona a operação no dia a dia. Qual é o papel do franqueado. De onde vem a receita. E quais são os caminhos para escalar.

“A feira é o momento em que o empreendedor deixa de olhar o negócio de longe e passa a entender como ele funciona de verdade”, afirma Ademilson Mendes CEO da Azul Empréstimo. “Quem visita nosso estande não está buscando teoria, está buscando previsibilidade”.

Essa abordagem conversa diretamente com o momento atual do mercado: mais racional, mais orientado a resultado e menos disposto a assumir riscos sem base.

Fundada em 2010, a Azul Empréstimo nasceu com uma proposta simples: transformar empreendedores locais em correspondentes financeiros capazes de oferecer crédito, financiamento, consórcios e seguros para pessoas físicas e empresas.

Twostar

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Com o avanço da digitalização e o aumento da demanda por crédito estruturado, o modelo encontrou espaço para crescer. Hoje, a rede já possui mais de mil unidades comercializadas no país e se consolida como um dos maiores ecossistemas de microfranquias financeiras do Brasil.

“Nosso crescimento acompanha uma mudança clara no comportamento do consumidor e do empreendedor”, explica Ademilson. “As pessoas querem acesso a crédito com mais facilidade e os empreendedores buscam negócios mais simples, escaláveis e com menor custo de entrada”.

A Azul Empréstimo opera com modelos flexíveis, que podem ir do home office a estruturas mais robustas, o que reduz barreiras de entrada e permite atuação em cidades de diferentes portes.

O investimento inicial começa a partir de cerca de R\$ 15,9 mil, sem cobrança de royalties ou fundo de propaganda, um diferencial importante dentro do franchising.

Na prática, o franqueado atua como um hub de soluções financeiras, conectando clientes a instituições de crédito e ampliando o acesso a serviços que antes estavam concentrados em grandes bancos.

Com potencial de faturamento mensal que pode chegar a R\$ 150 mil, o modelo combina escala, recorrência e demanda constante.

No meio de tantas opções, quem entende o modelo certo não sai com dúvida, sai com direção.

Sobre a Azul Empréstimo

Fundada em 2010, a Azul Empréstimo é uma rede de franquias especializada em crédito consignado, pessoal, financiamento, consórcios, seguros e produtos exclusivos como AzulPay e AzulPrev. Oferece modelos de negócio flexíveis, suporte humanizado e treinamento diferenciado para seus franqueados, atuando com ética, transparência e foco em resultados.

Informações à imprensa

Twostar Assessoria de Comunicação

Twostar

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

twostar@twostarcomunicacao.com.br

(11) 97673-8308

T



ASSESSORIA