



B3

Ibovespa 204.522 pts ↑ 0,11%

Moedas

Dólar Comercial R\$ 5,021 ↑ 0,2%

Dólar Turismo R\$ 5,215 ↑ 0,22%

Euro Comercial R\$ 5,621 ↑ 0,19%

Euro Turismo R\$ 5,846 ↑ 0,13%

Sicoob paga R\$ 1 bi em consórcios em um mês e UniMais Rio quase quadruplica vendas



O Sistema Sicoob superou pela primeira vez a marca de R\$ 1 bilhão em créditos de consórcio pagos aos cooperados em um único mês. As cooperativas filiadas à central Sicoob UniMais Rio, presentes no Rio de Janeiro, em São Paulo e em Minas Gerais contribuíram para este resultado, com alta de 248% nas vendas de janeiro a agosto de 2026 em comparação com o mesmo período do ano passado. A projeção é fechar o ano com R\$ 1 bilhão em vendas entre as filiadas. O crescimento se retroalimenta: com mais cotas vendidas, novos grupos são formados e, a cada mês, mais cooperados acabam sendo contemplados.

Em agosto, foi entregue R\$ 1 bilhão a 10.612 cotas contempladas em todo o país, 33% a mais do que no mesmo mês de 2025. Por trás do recorde há um combinado de fatores, mas um deles pesa mais na decisão de quem contrata: o custo. As taxas de administração do consórcio do Sicoob estão entre as mais baixas do mercado, variando de 8% a 15% do valor da carta de crédito ao longo de todo o plano, conforme o tipo de produto. No segmento de imóveis, por exemplo, grandes instituições financeiras tradicionais cobram de 20% a 25%, muitas vezes em planos com prazos mais curtos.

“O Sicoob pagou aos cooperados um bilhão em um mês e conseguimos bater esse recorde. Tem vários fatores: a melhoria dos sistemas de contemplação, a estrutura que foi montada, o aumento da venda. Quanto mais vende, mais se contempla. A tendência é que esse número aumente nos próximos meses”, afirma Ricardo Dias Vieira, analista de Negócios da Central Sicoob UniMais Rio.

Para Vieira, o resultado reflete um modelo de co-

mercialização diferente do praticado por bancos tradicionais. “Isso é o resultado da venda bem feita, de grupos saudáveis. A gente faz uma venda consultiva, ajuda o cooperado, e isso faz com que ele consiga contemplar a carta e obter o crédito”, diz. Ele destaca ainda a agilidade da administradora: “Hoje a entrega de um carro praticamente é feita em dois ou três dias após o consorciado ser contemplado e escolher o bem que vai adquirir”.

Taxas por segmento

O Sicoob é uma das poucas instituições que ainda opera em praticamente todos os segmentos do consórcio: automóveis, motos, imóveis, veículos pesados, serviços e bens duráveis. Neste ano, as taxas foram reduzidas, o que, segundo Vieira, “colaborou muito para a venda”. Motos e veículos pesados, como caminhões, têm taxa total de 8%, o que equivale a cerca de 0,10% ao mês em um

PREVISÃO DO TEMPO ESTADO DO RIO DE JANEIRO



grupo com prazo médio de 75 meses. Nos imóveis, a taxa é de 9%, diluída em um prazo médio de 240 meses, o que resulta em 0,0375% mensais. Consórcios de serviços têm taxa de 9,5%, e os de bens duráveis, de 15%.

“É uma taxa muito barata”, compara o analista, observando que nenhum consórcio do Sicoob tem taxa administrativa maior do que os juros mensais de um financiamento. Com a Selic em patamar elevado, a economia fica ainda mais evidente. “A gente tem de um lado uma Selic muito alta e, do outro, o consórcio com uma taxa muito atrativa. Realmente estamos num momento muito oportuno para a comercialização do consórcio.

Por que o consórcio cresce

O avanço acompanha uma mudança na percepção do brasileiro sobre o produto. Pesquisa da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC) divulgada em agosto mostra que mais de 56% da população conhece a modalidade.

Vieira derruba um mito antigo sobre o público do consórcio. “Antigamente se dizia que consórcio é para quem não tem dinheiro. Tenho um cooperado que está comprando R\$ 40 milhões em consórcio. Ele serve tanto para quem tem muito dinheiro e prefere não se descapitalizar, mantendo o recurso rendendo, quanto para quem só vai conseguir comprar por meio da disciplina financeira, aguardando os sorteios, juntando dinheiro e, quem sabe, dando um lance”, explica.

O produto também cabe em orçamentos menores, desde que a parcela não ultrapasse 50% da renda. Nos automóveis, o consórcio virou ferramenta para a troca programada: “Normalmente a pessoa já tem um carro. Ela faz o consórcio usando esse planejamento e, na hora, vende o carro e dá aquele valor de lance”.

Como contratar

O consórcio é oferecido aos cooperados do Sicoob. Quem ainda não faz parte de uma cooperativa pode se associar pelo aplicativo Sicoob, na opção de tornar-se cooperado, ou na agência mais próxima de casa ou da empresa. Não há carência: concluída a adesão, o consórcio pode ser contratado na hora, pelo app ou na agência, com atendimento personalizado de um especialista da cooperativa.

O que observar antes de fechar um consórcio

Escolher bem a administradora e ler o contrato com atenção fazem diferença no custo final. Vieira recomenda:

– Confira se a administradora é autorizada e fiscalizada pelo Banco Central e se é filiada à ABAC. É o

primeiro filtro contra golpes.

– Compare a taxa de administração total do plano (não só a parcela), multiplique pelo prazo total do grupo para saber o custo mensal e compare com os juros de um financiamento.

– Verifique se há fundo de reserva, qual o percentual e se o saldo não utilizado é devolvido no fim do grupo.

– Mantenha a parcela dentro do orçamento (o limite do Sicoob é 50% da renda) e planeje o lance com antecedência.

– Desconfie de promessas de contemplação garantida ou de carta “já contemplada” vendida por terceiros. A contemplação legítima ocorre apenas por sorteio ou lance nas assembleias mensais.



Workshop

College de Vendas

Aprenda como se relacionar com os clientes de sua coop e alcance o sucesso!

27 de Outubro
9h às 18h

Palestrante:



Lucas Silveira

Auditório do Sistema OCB/RJ
Praça do Cooperativismo, 1 - 2º Andar
Centro - Rio de Janeiro/RJ

Inscrições em:
rio.coop

 **Sistema OCB/RJ**  **somoSCOOP**

Unimed Petrópolis realiza primeira formatura da Brigada Voluntária de Incêndio



Nos dias 5 e 6 de outubro, a Unimed Petrópolis realizou a primeira formatura da Brigada Voluntária de Incêndio, reunindo profissionais de diferentes setores do Hospital Unimed Petrópolis.

Ao longo do ano, os colaboradores participaram de treinamentos e formações com conteúdos teóricos e atividades práticas, preparando-se para atuar de forma preventiva e também em situações que possam comprometer a segurança da instituição.

O administrador do Hospital Unimed Petrópolis, Ricardo Braga, destacou a importância da formação e a dedicação dos colaboradores que aceitaram participar voluntariamente da iniciativa.

“Este é um processo muito importante para a instituição, e a Direção se sente orgulhosa e feliz por esta equipe ter se prontificado a participar da primeira turma. Ao longo do tempo, vamos seguir desenvolvendo o grupo para que possamos contribuir cada vez mais para um ambiente seguro para todos”, destacou.

O gestor de Comunicação e Marketing da Unimed Petrópolis, Vítor Mattos, ressaltou o significado da celebração para a história do Hospital.

“Este é um marco na história da nossa instituição: a formação da primeira Brigada Voluntária de Incêndio da Unimed Petrópolis. Pela primeira vez, um grupo de colaboradores de diferentes setores e áreas do Hospital assumiu, de forma voluntária, o desafio de se preparar para contribuir ainda mais com a segurança da nossa instituição”, afirmou.

Para a engenheira de Segurança do Trabalho, Carolinne Marchiorri, a formação representou mais do que a realização de um treinamento: significou a construção de uma equipe preparada para assumir uma nova responsabilidade dentro do ambiente hospitalar.

“Tínhamos diante de nós muito mais do que o desafio de realizar um treinamento. Precisávamos construir um time, formado por pessoas dispostas a dedicar parte do seu tempo ao aprendizado, sair da rotina habitual, enfrentar atividades teóricas e práticas e assumir uma nova responsabilidade dentro do Hospital Unimed. Os colaboradores que estão aqui hoje foram aqueles que disseram sim quando apresentamos esse desafio e que permaneceram firmes durante essa primeira etapa do processo. Por isso, esta turma ocupará para sempre um lugar especial na história deste projeto”, destacou.

A formação dos brigadistas reforça o compromisso da Unimed Petrópolis com a prevenção e a segurança, por meio da preparação contínua dos colaboradores e da construção de um ambiente hospitalar cada vez mais seguro para pacientes, profissionais e visitantes.

Publique o edital de sua coop de forma

Gratuita

e se atualize com as principais notícias do coop fluminense e brasileiro no

Jornal.coop

Acesse:

www.jornal.coop

ou fale com nossos analistas pelo e-mail:

monitoramento@jornal.coop



Sistema OCB/RJ somoscoop

Unimed Campos promove ação de conscientização no Dia do Coração



Em celebração ao Dia do Coração, em 6 de outubro, a Unimed Campos promoveu uma ação de conscientização em frente ao Viver Bem – Cardiologia. A iniciativa teve como objetivo incentivar o cuidado com a saúde do coração e reforçar a importância da prevenção.

Durante a ação, foram realizadas aferições de pressão arterial, além de momentos de troca de informações e orientações sobre os cuidados com a saúde cardiovascular. Os participantes também receberam brindes como forma de incentivo à adoção de hábitos mais saudáveis.

“Em celebração ao Dia do Coração, nós, do Espaço Viver Bem Cardiologia, vivemos um momento especial de acolhimento, informação e conscientização sobre a importância de cuidar da saúde cardiovascular. Foi uma oportunidade de compartilhar conhecimento, incentivar a prevenção e reforçar que cuidar do coração é um gesto de amor por nós mesmos e por todos aqueles que fazem parte da nossa vida. Pequenas escolhas no dia a dia, aliadas à preven-

ção, ao acompanhamento médico e a hábitos saudáveis, podem fazer uma grande diferença para o presente e para o futuro”, Jéssica Medeiros – coordenadora administrativa do Espaço Viver Bem – Cardiologia.

A iniciativa reforçou o compromisso da Unimed Campos com a promoção da saúde e a conscientização da população sobre a importância de cuidar do coração no dia a dia.

Atividades com os colaboradores durante o Setembro Amarelo

A cooperativa promoveu, ao longo do mês de setembro, ações voltadas ao Setembro Amarelo, com a campanha “Perceber, Perguntar e Acolher”. A iniciativa reforçou a importância da atenção à saúde mental e do cuidado com as pessoas ao nosso redor.

A campanha buscou estimular a percepção de possíveis sinais de sofrimento, a abertura para o diálogo e o acolhimento sem julgamentos, destacando a importância de falar sobre sentimentos e buscar ajuda quando necessário.

“Realizar essa campanha foi, para mim, uma oportunidade muito significativa de estar ainda mais próxima dos nossos colaboradores. Fiquei especialmente feliz em perceber que algumas pessoas se sentiram à vontade para confiar naquele espaço e compartilhar suas dores, pensamentos e experiências. Mas também considero importante valorizar quem, mesmo sem falar, escolheu estar presente, participar e se permitir ouvir. A presença também comunica e demonstra que essa é uma pauta que merece espaço. Que essa reflexão não fique restrita à campanha. Nem sempre sabemos o que dizer ou como agir, mas isso não pode nos fazer deixar de tentar. Cuidar também é aprender, ajustar a forma de estar com o outro e continuar buscando maneiras mais sensíveis de perceber, perguntar e acolher”, Emanuelli Pessanha – Psicóloga Organizacional.