



VENCEDORES CNV 2022

**Sete cooperativas filiadas ao Sicoob
Central Cecemge conquistam
o Troféu Fidelidade 2022**

EVENTO

Circuito Turbinado promove alinhamento de oportunidades para os produtos Sipag e Cobrança

Páginas 4 e 5

ENCONTRO

Reunião Regional em Belo Horizonte apresenta balanço de 2022 e propostas para 2023

Páginas 6 e 7

PREMIAÇÃO

Troféu Fidelidade 2022 será entregue a sete cooperativas do Sistema Cecremge

No dia 10 de fevereiro, o Sicoob divulgou as cooperativas que alcançaram o melhor desempenho na comercialização de produtos e serviços da Campanha Nacional de Vendas (CNV) 2022, incrementando seus resultados e fortalecendo a relação com o associado, além de contribuir com o posicionamento da marca no mercado. O anúncio foi realizado de maneira virtual e reuniu representantes das filiadas de todo o Sistema.

“A CNV serve como norteador para o incremento das vendas de produtos e serviços do Sicoob. Ao participar desse game, as cooperativas além de atenderem os cooperados de forma mais ampla, podem

melhorar de forma significativa as receitas com esses produtos, que refletem diretamente nos resultados ao quadro social. A premiação vem coroar todo o esforço das equipes”, avalia o gerente de Negócios da Central, José Paulo Araujo.

O resultado do Conjunto da Obra será anunciado no evento Vende Sicoob, que acontecerá no dia 14 de abril, em Brasília (DF), com a participação das cooperativas centrais e singulares.

Além de receberem o reconhecimento por meio do Troféu Fidelidade, as cooperativas que se destacaram também ganham viagens.

CONFIRA AS FILIADAS PREMIADAS NA CNV 2022:

PRODUTO	GRUPO	COOPERATIVA
Crédito Consignado	S1	Sicoob Copesita
Crédito Consignado	S2	Sicoob Cosmipa
Crédito Consignado	S3	Sicoob Vale do Aço
Consórcio	S2	Sicoob Nossacoop
Poupança	S1	Sicoob Imob.vc
Seguros Gerais	S2	Sicoob Credipontal
Sipag	S2	Sicoob Credigerais

INSTITUCIONAL

SICOOB CENTRAL CECREMGE

O NOSSO PROPÓSITO

Conectar pessoas para promover justiça financeira e prosperidade.



A NOSSA MISSÃO

Promover soluções e experiências inovadoras e sustentáveis por meio de cooperação.



A NOSSA VISÃO

Ser referência em cooperativismo, promovendo o desenvolvimento econômico e social das pessoas e comunidade.

CONSIGNADO

Sicoob Sistema Cecremge conquista primeiro lugar em campanha nacional

A Quinzena do Consignado, primeira grande ação sistêmica do produto em 2023, foi realizada entre os dias 23 de janeiro e 03 de fevereiro e premiou as três cooperativas com maior produção em volume nominal no seu respectivo grupo da Campanha Nacional de Vendas (CNV) e que atingiram a meta da ação.

No Sicoob Sistema Cecremge foram R\$ 44,2 milhões em operações liberadas durante o período em mais de quatro mil contratos, o que garantiu a 1ª colocação geral no Sistema Sicoob. Entre os grupos da CNV, o Sicoob Nossacoop foi o vencedor do grupo S2, com a comercialização de R\$ 3,2 milhões e ganhou um pacote de viagem e mais R\$ 30 mil.

Além da premiação principal, a campanha liberou um cupom a cada R\$ 10 mil em operações durante o período da ação para a realização de um sorteio. Dos 50 prêmios sorteados no dia 17 de fevereiro, oito foram para singulares filiadas à Central: Sicoob Aracoop, Sicoob Credimepi, Sicoob Credirural, Sicoob UFVCredi, Sicoob Credimed, Sicoob Credigerais, Sicoob Crediserv e Sicoob Credicom.

“Historicamente, os cooperados buscam pelo Consignado nos primeiros meses do ano para arcar com as despesas comuns dessa época. Atento a isso, mais uma vez o Sicoob trouxe essa movimentação com taxa promocional e desconto de até 13%. Tivemos também uma novidade na CNV com relação ao produto no que diz respeito à origem do recurso: passou a valer também os contratos pactuados com recursos próprios, além do *funding* do Centro Cooperativo Sicoob (CCS). Esses detalhes deram oportunidades para que outras cooperativas também pudessem se destacar durante a campanha”, explica a analista de Negócios da Central Jéssyca Brito.

Paralelamente à iniciativa sistêmica, a Cecremge realizou uma ação regional de incentivo às filiadas, premiando as TOP 10 em volume de produção. Confira as vencedoras:

COOPERATIVAS VENCEDORAS DA AÇÃO REGIONAL DE CRÉDITO CONSIGNADO					
COOPERATIVA	GRUPO	LUGAR	ACUMULADO	LIBERAÇÃO	PREMIAÇÃO PONTOS COOPERA
Sicoob Nossacoop	S2	1ª	R\$ 3.295.674,28	129%	400 mil
Sicoob Vale do Aço	S2	2ª	R\$ 2.812.045,41	108%	300 mil
Sicoob Coopemg	S1	3ª	R\$ 2.582.083,24	34%	250 mil
Sicoob Aracoop	S3	4ª	R\$ 2.504.561,73	225%	225 mil
Sicoob Cosmipa	S2	5ª	R\$ 2.373.729,68	87%	200 mil
Sicoob Credicenm	S2	6ª	R\$ 2.315.663,20	228%	175 mil
Sicoob Copesita	S1	7ª	R\$ 1.991.694,17	166%	150 mil
Sicoob Coopjus	S1	8ª	R\$ 1.841.238,31	84%	125 mil
Sicoob Credimepi	S3	9ª	R\$ 1.575.885,94	204%	100 mil
Sicoob JUS-MP	S1	10ª	R\$ 1.548.152,32	92%	75 mil

ALINHAMENTO

Circuito Turbinado Cecremge traz visão estratégica dos produtos Sipag e Cobrança

O Circuito Turbinado teve como objetivo impulsionar a comercialização dos produtos com maior rentabilidade para as cooperativas. O evento reuniu diretores e gestores comerciais, com o intuito de definir e alinhar estratégias e oportunidades para as singulares, além da entrega de um diagnóstico dos produtos alvos para cada cooperativa.

“Uma das metas da Gerência de Negócios é o aumento da rentabilidade com nosso portfólio, contribuindo para que as cooperativas tenham maior produção e receita no final do ano. Para 2023, estaremos mais atentos aos produtos Sipag, Cobrança,

Cartões e Seguros, que geram maior ganho financeiro e relacionamento”, conta a superintendente de Negócios, Valéria Matos.

Em 2022, como preparatórios, foram realizados o Sicoobcard Day, com foco em cartões, e o 1ª Esquenta Seguros, que apresentou cenários dos Seguros Vida e Gerais.

Abrindo os eventos de 2023, a Central promoveu uma dobradinha estratégica com os produtos Sipag e Cobrança, entre os dias 13 e 16 de fevereiro. E já está previsto para o mês de abril um novo encontro presencial voltado para Seguros.

SIPAG 2.0 CHEGA COM NOVIDADES E MERCADO PROPÍCIO A OPORTUNIDADES PARA O PÚBLICO PJ

Nos dias 13 e 15 de fevereiro, o Circuito Turbinado trouxe um panorama do mercado de aquisição e as estratégias de atuação dos principais concorrentes da Sipag. Com um cenário que aponta para a consolidação da opção crédito dos cartões mesmo com o advento do PIX, o momento é favorável para os meios eletrônicos de pagamento, que seguem em forte crescimento, gerando novas oportunidades.

Recentemente, o Sicoob promoveu a internalização da maquininha Sipag, solucionando problemas que dificultavam o relacionamento e a fidelização dos clientes PJ. Também foram realizadas atualizações no contrato e, com a nova Sipag 2.0, a cooperativa torna-se sócia da operação, em modelo semelhante ao que já está em funcionamento com o cartão. Dessa forma, juridicamente, as receitas passam a ser consideradas atos cooperativos, trazendo ganho tributário e natural aumento da rentabilidade.

Apesar das boas perspectivas, a Central enfatiza que, para tornar a Sipag um negócio sustentável, é fundamental que a diretoria das singulares defina quais objetivos, estratégias e a segmentação do mercado que irão atuar, dando direcionamento à equipe comercial. Buscando auxiliar nessa tomada de decisão, as singulares têm disponível o Performance Sicoob, uma metodologia de acompanhamento dos indicadores para uma melhor gestão do produto e construção estratégica a longo prazo. O objetivo é identificar o indicador de performance e, a partir dele, definir qual pilar (oferta do produto; resultado sustentável; uso e consumo; controle e risco), da jornada produtiva Sipag, priorizar em cada Posto de Atendimento das singulares.

Na prática, o Sicoob Sistema Cecremge precisa alcançar 100% da meta da Campanha Nacional de Vendas (CNV) em faturamento, aumentar a base de



A partir da esquerda: Lucas Braga Pessoa e Daniela Miranda, ambos analistas de Negócios da Central; Lenice Silva, consultora Comercial Sipag; José Paulo Araujo, gerente de Negócios da Central; Franklim Moreira, gerente Comercial da Sipag; e Marcos Chaves, superintendente Comercial do CCS

Escala de Carteira (EC) acima de 12% e reduzir o risco de perda de EC abaixo de 3%. “Em cima desse desafio, a Central criará estratégias para impulsionar as cooperativas, que também precisam fazer uma análise interna de seus indicadores e pilares a serem priorizados para melhorar a aquisição do produto. Entregamos um diagnóstico individual para que cada singular possa identificar suas especificidades e determinar o plano de atuação para a Sipag em cada Posto de Atendimento”, explica o superintendente Comercial do Centro Cooperativo Sicoob (CCS), Marcos Chaves.

Para auxiliar a equipe de vendas na gestão dos processos e execução das ações, o CCS também disponibiliza quatro ferramentas sistêmicas, destinadas à gestão de taxas Sipag (Hierarquia); treinamento e capacitação por meio do Sicoob Universidade; Massiva Reprecificação, com processo massivo automatizado de alteração de taxas MDR e Antecipação de Recebíveis; e Condição Grandes Contas, que define condições comerciais diferenciadas, para credenciamento de estabelecimentos ou grupos econômicos classificados com faturamento mensal igual ou superior a R\$ 500 mil.

OPORTUNIDADES COM O PRODUTO COBRANÇA

No segundo dia das turmas do Circuito Turbina do Cecremge, o produto abordado foi a Cobrança Bancária. Em 2022, o resultado do Sicoob foi superior a R\$ 220 bilhões em depósito à vista, com mais de R\$ 400 milhões de receita direta, 227.967 beneficiários e R\$ 1.409,19 de rentabilidade média por cooperado. No Sicoob Central Cecremge, a receita ultrapassou R\$ 59 milhões, representando 14,7% do Sistema Sicoob, com um volume liquidado de mais de R\$ 30 bilhões.

Apesar do bom desempenho com o produto, faltou pouco para a Central atingir a meta estipulada pela CNV. Para 2023, o desafio é capacitar a força de vendas para estimular a comercialização para novos cooperados, além de olhar para a base interna e identificar novas oportunidades de negócios. “Avaliando os números da Central, temos somente 18,6% dos associados utilizam a Cobrança. Existe uma base extensa de cooperados PJ que fazem parte dos principais CNAEs (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) com maior liquidação e não possuem contrato do produto com nenhuma cooperativa filiada à Central. Só aí já temos uma ótima oportunidade para trabalhar”, alerta Lucas Raulino, consultor Comercial do CCS.

Para direcionar os esforços da equipe de vendas, a lista de propensos pode ser uma grande aliada. Nela, é possível filtrar os associados que não possuem o produto na cooperativa e identificar os que estão en-

quadrados nos CNAEs com melhores oportunidades para fazer um trabalho dessa oferta. Além disso, para os Postos de Atendimento que já operam a solução, é possível acompanhar os cooperados que possuem contrato, mas que não fizeram a emissão/liquidação de boletos e os que estão sem nenhuma atividade no período de 30, 60 e 90 dias. Essas informações são importantes para manter um contato mais próximo com o associado, estimulando que ele use a instituição como principal canal transacional de Cobrança.

Outra oportunidade para as cooperativas é a boa conexão do produto com as demais opções do portfólio Sicoob, como Empréstimo, Financiamento, Crédito Pré-aprovado, Desconto de Título, Cartão de Crédito, Consórcio Auto e RDC. Dos 31.784 associados com Cobrança Bancária, 51,2% possuem três ou mais produtos. Esses números mostram que há outras opções com grande potencial de serem ofertados, gerando mais receita para as singulares.

Com duas ações de aceleração previstas para junho e dezembro, a CNV 2023 traz como meta do produto, o crescimento do valor liquidado (faturamento). É importante estabelecer as estratégias de atuação que serão determinantes para orientar as equipes de venda durante o ano e implementar, o quanto antes, o plano de ação para criar um cenário propício para a geração dos depósitos à vista, ampliando a carteira das filiadas.



Os representantes da Gerência de Negócios do Sicoob Central Cecremge, José Paulo Araujo, Daniela Miranda e Lucas Braga Pessoa, juntamente com os palestrantes Lucas Raulino, consultor Comercial, e Romualdo Filho, supervisor Comercial, ambos do CCS

SALDO POSITIVO

Reunião Regional apresenta balanço de 2022 e orçamento para este ano

No dia 25 de janeiro, abrindo a rodada de encontros do primeiro semestre de 2023, foi realizada na sede do Sicoob Central Cecremge, em Belo Horizonte (MG), a Reunião Regional das singulares da Grande BH e Zona da Mata Mineira.

O presidente do Conselho de Administração da Central, Luiz Gonzaga Viana Lage, destacou a importância da participação das filiadas nos eventos promovidos pela Cecremge para o compartilhamento de ideias e vivências. “Esses encontros são grandes oportunidades de ouvir as sugestões e demandas das singulares, mantendo a sinergia do nosso grupo, o que reflete em bons resultados a cada período que se fecha e otimiza a atuação junto aos cooperados. Temos, para 2023, uma agenda com encontros estratégicos com as lideranças e os times comerciais que serão fundamentais para nortear nossos próximos passos”, detalha.

Na prestação de contas do ano de 2022, o superintendente Administrativo e Financeiro, Geraldo Martins Alves, apresentou as sobras e a capitalização de cada cooperativa. Também destacou que, no último exercício, as despesas fecharam em 92,07% do orçamento, abaixo da projeção para o ano. Enfatizou ainda o saldo atual do Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social (Fates), no valor de R\$ 2.188.557, e o montante das sobras que serão distribuídas entre as filiadas, no patamar dos R\$ 28 mil.

A carteira consolidada de crédito do Sicoob Sistema Cecremge alcançou, em dezembro de 2022, R\$ 17,84 bilhões, sendo R\$ 4,58 bilhões concentrados nas cooperativas da Grande BH e R\$ 1,06 bilhão na Zona da Mata.

Sobre o índice de cobertura (receita com produtos e serviços + tarifas/despesas administrativas + pessoal), o diretor Financeiro e Administrativo da Central, Samuel Flam, destacou a importância de se ter um número próximo a 100%. “Ainda não é o cenário que estamos vendo na maioria das nossas

cooperativas, por isso é importante chamar atenção para a necessidade de as singulares deixarem de ser dependentes somente da área de empréstimos e buscarem ganho de escala para faturamento em outras fontes, como emissão de boletos ou recebimento de tarifas, por exemplo. Entretanto, sempre observando que não é somente aumentar a taxa de serviços, é preciso um equilíbrio para que a gente não se iguale às demais instituições financeiras, deixando de lado nosso propósito cooperativista”, alerta.

A gerente de Controladoria e Riscos, Cláudia Miranda, falou sobre o Projeto Centralização de Serviços no Centro de Serviços Compartilhados (CSC) do Sicoob, reforçando a oportunidade para que o Sistema aumente a sua conformidade, assegure plena transparência, tenha padronização, garanta o ganho de qualidade e obtenha maior eficiência na execução dos processos. Ela listou o que já pode ser internalizado pelo CSC: Contabilidade, Tributário, Administração de Pessoal, Contas a Pagar, Conciliação Financeira e Patrimônio. Das filiadas à Central, uma cooperativa migrou os serviços em 2020, outra em 2021, o Sicoob Central Cecremge e mais nove singulares migraram em 2022 e, para 2023, 14 singulares iniciaram o processo, restando ainda seis vagas para as filiadas que tiverem interesse.

Outro ponto de destaque da reunião foram os investimentos em capacitação para os diversos setores das cooperativas. No total, 130 treinamen-



tos foram realizados, com a presença de 4.518 pessoas. O Programa Liderança Sustentável, em parceria com Instituto Lidere, formou um total de 61 participantes, entre diretores, conselheiros, superintendentes, gerentes e supervisores. O Preparatório para Certificações de dirigentes do Sicoob capacitou 70 conselheiros de Administração, 28 conselheiros Fiscais, 97 diretores e a certificação

profissional em crédito iniciada em 2022 já certificou nove profissionais.

Em 2022, também houve um trabalho de fortalecimento do relacionamento com as cooperativas e parceiros, por meio de ações comerciais, como Sicoobcard Day e Esquenta Seguros que tiveram como objetivo preparar a equipe de vendas para incentivar o aumento da produção e receitas.

PLANEJAMENTO PARA 2023 PREVÊ INVESTIMENTO EM MELHORIA DE PROCESSOS E CAPACITAÇÃO

Para 2023, Geraldo Martins detalhou a previsão do teto orçamentário, que é de R\$ 32.417.617, com um destaque no pacote de serviço de terceiros. “Teremos para este ano uma consultoria estratégica, que é um projeto muito importante do ponto de vista de ordenação e otimização dos nossos processos e aderências. Estamos com grandes expectativas de ganhos substanciais de operações”, esclarece.

Em relação às ações de capacitação, o Sicoob Central Cecemge está com uma agenda intensa de encontros, com destaque para:

Mesa de Negócios PJ: encontros on-line para apre-

sentar as oportunidades de negócios do Sicoob para com o público PJ, no âmbito dos produtos Cartões, Sipag, Coopcerto, Seguros e Cobrança.

Especialistas Cooperativa: programa de Formação de Especialistas (presencial) para capacitação na gestão e estratégia dos produtos Cartões, Cobrança e Sipag.

Sicoob Negócios: de 22 a 24 de novembro no Tauá Resort, em Caeté (MG), quando ocorrerá a premiação da campanha de vendas do Sicoob Sistema Cecemge.

6º Encontro de Presidentes: de 29 de agosto a 02 de setembro, com local a se confirmar.

GESTÃO DE RISCOS CIBERNÉTICOS E SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO TAMBÉM FORAM PAUTA DA REUNIÃO

A superintendente de Negócios da Central, Valéria Matos, abordou um assunto cada dia mais relevante na pauta das cooperativas do Sistema: o risco cibernético. “O Relatório de Riscos Globais 2022 aponta um crescimento de 435% nos casos de *ransomware* (software de extorsão que pode bloquear o computador e depois exigir resgate para desbloqueio), comparado a 2020, e 95% dos casos de falhas em cibersegurança partiram de falhas humanas”, destaca.

Atento ao cenário, o Centro Cooperativo Sicoob (CCS) está estruturando um projeto que vai entregar soluções corporativas, serviços e metodologias de gestão de riscos cibernéticos de forma centralizada para todo o Sistema. “Estamos vendo diversas empresas sofrendo ataques em seus sistemas digitais, com prejuízos financeiros em relação à perda de informações e sigilo dos seus clientes. É importante termos em mente que, além dos pro-

blemas associados aos vazamentos, a vulnerabilidade cibernética também é uma questão de risco de imagem, pois se acontece com alguma das cooperativas do nosso Sistema, é o nome do Sicoob que estará em evidência, refletindo em todas as singulares. Esse é um assunto de extrema relevância, que vai ser cuidadosamente tratado sistemicamente pelo CCS, com mudanças no modelo de gerenciamento dos riscos. Mas, individualmente, as cooperativas também precisam ficar atentas e ter mais cuidado e atenção para diminuir a exposição dos dados”, alerta Valéria.

Entre os processos internos que as cooperativas deverão adotar estão a criação de controles e processos, acompanhamento para promoção de melhorias, adoção de tecnologias validadas pelo mercado, disseminação da cultura de proteção à segurança da informação e capacitação de suas equipes.

MINEIRO SICOOB

Ações regionais premiarão cooperativas filiadas para os jogos da final do campeonato

O Sicoob Central Cecremge está promovendo a ação regional “Experiência Torcida Sicoob” no Campeonato Mineiro 2023, que além de sorteios semanais de brindes, contemplará as filiadas com vagas para uma experiência única nas partidas da final do torneio.

Para efeito de apuração, serão avaliados os indicadores de performance dos produtos Sicoobcard (novos limites implantados e ativação na função crédito) e Sipag (faturamento e novos credenciamentos) entre os dias 21 de janeiro e 19 de março de 2023. Serão elegíveis todas as cooperativas singulares filiadas ao Sicoob Sistema Cecremge que estiverem com vínculo ativo no período da ação e aptas a operar com esses produtos.

“A ação regional tem como objetivo melhorar os indicadores dos produtos Sicoobcard e Sipag e, claro, reconhecer as singulares pela sua performance de um jeito completamente diferente e muito divertido”, comenta a analista de Negócios do Sicoob Central Cecremge, Daniela Miranda.

A premiação consiste em assistir a uma das finais do Campeonato Mineiro Sicoob no estádio, em camarote exclusivo com *buffet*, registros profissionais de fotos e vídeos e traslado de ida e volta do ponto de encontro até o local do jogo. O ganhador ainda receberá um “kit torcedor” com: camisa torcida

Sicoob, bola oficial, cooler, copo com tirante, chaveiro abridor, porta-copos e kit churrasco. Se for necessário, as despesas com hospedagem na cidade do jogo serão custeadas pela Central.

No produto Sicoobcard, serão recompensadas com vagas na “Experiência Torcida Sicoob” as três primeiras cooperativas de cada grupo, que serão ranqueadas de acordo com a quantidade de novas contas cartão com limite implantado, respeitando os critérios de elegibilidade. No produto Sipag, participarão do sorteio da premiação as cooperativas que estejam elegíveis conforme indicadores: mínimo de 85% da meta de faturamento de 2023 na data de apuração; e a cada R\$ 500 mil de faturamento no período da ação = 1 cupom. Todos os contemplados indicados terão direito a levar um acompanhante que também irá integrar a Torcida Sicoob.

Além disso, desde o dia 03 de fevereiro, estão sendo realizados semanalmente sorteios de três “kit torcedor” entre as cooperativas filiadas organizadas nos grupos: S1, S2 e S3. O kit contém: bola oficial do campeonato, cooler, copos com tirante, chaveiro abridor, porta-copos e kit churrasco.

O sorteio e a divulgação das cooperativas ganhadoras da semana serão realizados às sextas-feiras e publicado nos canais de comunicação com as filiadas.

AÇÃO INÉDITA DO SICOOB SEGURADORA EM MINAS TAMBÉM PREMIARÁ EMPREGADOS COM EXPERIÊNCIAS EXCLUSIVAS

O Sicoob Seguradora, em apoio à iniciativa de patrocínio ao Campeonato Mineiro Sicoob e visando disseminar a cultura de proteção por meio dos seguros de vida, lançou, no dia 14 de fevereiro, a campanha “Goleada de Proteção”, que vai proporcionar aos empregados das filiadas ao Sicoob Central Cecremge e do Sicoob Central Crediminas o acesso a um camarote exclusivo para assistir à final do Campeonato Mineiro, prevista para o dia 08 de abril. Os campeões também receberão um troféu do Sicoob Seguradora.

Serão premiados com um ingresso os dois primeiros lugares em volume de produção do grupo S1 e os

três primeiros colocados nos grupos S2 e S3 da CNV, desde que atingida a produção mínima (S1: R\$ 5 mil; S2: R\$ 7 mil; e S3 R\$ 9 mil). Caberá às cooperativas ganhadoras indicar os funcionários que participaram da comercialização dos produtos e serão contemplados para receber os prêmios.

O resultado da campanha será divulgado até o dia 28 de março. A ação contempla os produtos: Sicoob Seguro Vida Individual, Sicoob Seguro Vida Mulher, Sicoob Seguro Vida Simples, Sicoob Seguro Vida Empresarial, Risco Previ, Vida Mais, Vida Master, Renda Protegida, VG Cotado e AP Prazo Curto.

HISTÓRIAS

Projeto leva leitura para crianças em hospitais

Realizado pelo Instituto Credicom, o programa “Credicontos” preparou 13 voluntários que contarão histórias em hospitais com atendimento infantil em Belo Horizonte. O atendimento pretende transformar a internação e/ou vivência no hospital em um momento mais alegre, agradável e descontraído, oferecendo um atendimento individual e contribuindo para o bem-estar dos atendidos, de seus familiares e de toda a equipe envolvida no processo. Outro objetivo é desenvolver o hábito da leitura, utilizando livros de histórias.

Para se prepararem, os voluntários passaram pela oficina de “Contação de histórias em hospitais”, ministrada pela contadora de histórias Anna Lirah. A ideia é que, a cada semana, uma dupla de voluntários assuma o plantão para levar alegria, cultura e amor às crianças internadas.

André Faria, analista de Responsabilidade Social, e Virlene Siqueira, assistente de Comunicação e Marketing, foram os primeiros voluntários a colocar em prática o que aprenderam. Em visita à ala de pediatria do Hospital Universitário Ciências Médicas de Minas Gerais, eles contaram histórias e se emocionaram com a ação. “Foi muito gratificante ver o sorriso no rosto das crianças e receber o agradecimento dos

pais”, relata Virlene. André destaca a gratidão pela parceria e os benefícios que esses encontros vão oferecer a todos os envolvidos. “A leitura e a contação de histórias têm o poder de transformar e mudar vidas. Por isso, iniciativas como o Projeto Credicontos irão encantar muitos corações”.



SICOOB CENTRO-OESTE PROMOVE PROJETO SOCIAL “CARTÃO AMIGO”



A Casa de Apoio Aura, localizada em Belo Horizonte, recebeu, em janeiro, a visita de voluntários do Sicoob Centro-Oeste para a realização do Projeto “Cartão Amigo”.

Com o intuito de levar amor ao próximo e proporcionar um momento de alegria às crianças e aos adolescentes em tratamento oncológico e seus familiares, a ação promoveu a contação de histórias e a distribuição de 50 kits de material escolar (com caderno, lápis, borracha e apontador), além da entrega de 50 cartões em nome da Cooperativa, com mensagens de afeto e otimismo.

“Buscamos com essa iniciativa levar atenção, carinho, alegria e amor às pessoas que estão com a saúde debilitada e precisando de um incentivo. Pudemos proporcionar um momento de felicidade na vida dessas pessoas enfermas e seus familiares”, conta o presidente do Conselho de Administração do Sicoob Centro-Oeste, Márcio Villefort.

SICOOB CREDESP

Central de Relacionamento traz mais agilidade e proximidade no atendimento aos cooperados

O Sicoob Credesp inaugurou, em janeiro, a sua Central de Relacionamento, com o objetivo de se aproximar ainda mais dos associados, realizando atendimentos personalizados e rápidos. Sediada em Bom Despacho (MG), à rua Faustino Teixeira, nº 60, Centro, a nova unidade também pretende garantir mais oportunidades de negócios para as equipes de atendimento das agências.

A proposta do Sicoob Credesp prevê a centralização dos atendimentos telefônicos e de WhatsApp de

todas as agências, além de promover o relacionamento ativo (como pós-venda de produtos e boas-vindas aos novos associados) e negócios (estímulo do uso do cartão de crédito/Sipag e oferta de produtos). A equipe coordenada pela supervisora de Relacionamento, Luísa Araújo, é composta, atualmente, por cinco funcionários preparados para atender os cooperados com o tempo máximo de espera de até um minuto.

“O associado será atendido com maior agilidade, praticamente sem tempo de espera. É o Sicoob Credesp, mais uma vez, se estruturando com ferramentas tecnológicas e eficiência dos empregados, para proporcionar grandes benefícios aos associados”, enfatiza o presidente Márcio Laine.

Atualmente, a Central de Relacionamento atende às agências Sede, em Bom Despacho, e Digital. Em breve, o atendimento será ampliado, para a outra unidade em Bom Despacho, além das cidades de Martinho Campos, Pompéu e Belo Horizonte.



CELEBRAÇÃO

SICOOB COOPEMG COMEMORA 24 ANOS DE FUNDAÇÃO

A Cooperativa, que atende o segmento de segurança pública mineira (Polícia Militar, Civil e Penal, Corpo de Bombeiros, Instituto de Previdência dos Servidores Militares do Estado de Minas Gerais (IPSM) e Forças Armadas) e a Secretaria de Educação do Estado de Minas Gerais, completou mais um ano de fundação em 19 de janeiro.

A Singular celebrou seus 24 anos com a presença de 200 convidados, entre conselheiros, diretores, funcionários, cooperados, representantes de outras cooperativas, centrais e do Sistema Ocemg, em um café da manhã em sua Sede, em Belo Horizonte (MG). Na oportunidade, o presidente do Sicoob Coopemg, capitão Luiz Rodrigues Rosa, contou um pouco da história da instituição e de perspectivas futuras. “São 24 anos de muitos desafios, trabalho árduo e conquis-

tas. Essa comemoração é a formalização de mais um ciclo com resultados positivos, mesmo com todos os obstáculos que nos foram colocados ao longo dos últimos anos, como a pandemia, a guerra na Ucrânia e a instabilidade política que influenciou diretamente no mercado financeiro. Desde que estou à frente da gestão do Sicoob Coopemg, posso afirmar: nunca vivemos um momento tão positivo, tanto em números quanto em ambiente interno.”



BALANÇO PATRIMONIAL

Central das Coop. de Econ. e Crédito do Estado de Minas Gerais Ltda. – Sicoob Central Cecremge – CNPJ 00.309.024/0001-27

Em Milhares de Reais		
	31 DE DEZEMBRO DE 2022	31 DE DEZEMBRO DE 2021
ATIVO	11.763.815	8.328.774
DISPONIBILIDADES	3	3
INSTRUMENTOS FINANCEIROS	11.531.874	8.118.392
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	7.503.404	4.656.020
Títulos e Valores Mobiliários	2.927.339	2.267.829
Operações de Crédito	1.097.931	1.191.465
Outros Ativos Financeiros	3.200	3.078
(-) PROVISÕES PARA PERDAS ASSOCIADAS AO RISCO DE CRÉDITO	(4.391)	(6.917)
(-) Operações de Crédito	(4.390)	(6.916)
(-) Outras	(1)	(1)
OUTROS ATIVOS	2.563	2.713
INVESTIMENTOS	221.277	202.174
IMOBILIZADO DE USO	17.201	16.241
INTANGÍVEL	4.228	4.159
(-) DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES	(8.940)	(7.991)
TOTAL DO ATIVO	11.763.815	8.328.774

Em Milhares de Reais		
	31 DE DEZEMBRO DE 2022	31 DE DEZEMBRO DE 2021
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	11.763.815	8.328.774
DEPÓSITOS	472	419
Depósitos à Prazo	472	419
DEMAIS INSTRUMENTOS FINANCEIROS	11.145.855	7.915.431
Relações Interfinanceiras	11.145.648	7.915.431
Centralização Financeira - Cooperativas	11.145.648	7.915.431
Outros Passivos Financeiros	207	-
PROVISÕES	3.034	3.362
OBRIGAÇÕES FISCAIS CORRENTES E DIFERIDAS	966	736
OUTROS PASSIVOS	137.400	67.691
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	476.088	341.135
CAPITAL SOCIAL	386.045	300.830
RESERVAS DE SOBRAS	62.439	41.135
OUTROS RESULTADOS ABRANGENTES	(619)	(2.104)
SOBRAS OU PERDAS ACUMULADAS	28.223	1.274
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	11.763.815	8.328.774

Obs:A partir de outubro/2022, o Centro de Serviços Compartilhados (CSC), assumiu a responsabilidade técnica das Demonstrações Contábeis do Sicoob Central Cecremge. As Demonstrações Contábeis serão publicadas na íntegra, tão logo sejam concluídos os trabalhos de nossos auditores externos.

Samuel Flam
Diretor Financeiro e Administrativo

Elaine Cristina Neto
Contadora
CRC/MG 082.177-0

EXPEDIENTE

Conselho de Administração:
Luiz Gonzaga Viana Lage
Presidente
Cristiano Felix dos Santos Silva
Vice-presidente
Adarlan Rodrigues Fonseca
Carla Maria Gonçalves Corrêa Generoso
César Augusto Mattos
Charles Drake Guimarães Gonçalves
Darcy da Silva Neiva Filho
Garibalde Mortozo Júnior
Ivo de Tassis Filho
Jacson Guerra Araújo
João Carlos Leite
Ramiro Rodrigues de Ávila Júnior
Ronaldo Siqueira Santos
Silmon Vilela Carvalho Junqueira
Urias Geraldo de Sousa

Informativo da Central das Cooperativas de Economia e Crédito do Estado de Minas Gerais Ltda. - Sicoob Central Cecremge

Av. do Contorno, 4.924, 3º andar - Funcionários - Belo Horizonte - MG - Cep: 30.110-032
Tel.: (31) 2104-8700 - e-mail: cecremge@cecremge.org.br

Conselho Fiscal:
Claudinei da Conceição Assis de Oliveira
Ivo Campos Athayde
Luiz Rodrigues Rosa
Maurício Mafra
Rui Rezende Souza
Zélia Maria Alves Rabelo
Diretoria Executiva:
Samuel Flam
Diretor Financeiro e Administrativo
Alfredo Alves de Oliveira Melo
Diretor de Supervisão e Controle
Márcio Olívio Villefort Pereira
Diretor de Desenvolvimento e Negócios
As matérias assinadas são de inteira responsabilidade de seus autores.

Superintendências:
Geraldo Martins Alves
Administrativo e Financeiro
Valéria Lília de Matos
Negócios
Redação e editoração:
A2 Comunicação & Marketing
(31) 99476 7965 – a2bh.com.br
Projeto gráfico: Alex Souza
Jornalista Responsável:
Cristiane Prado - Mtb 06389 JP/MG
Colaboração: Taissa Renda
Ilustração: Wenderson Sobreira
Edição: Karla Brandão e José Luiz Júnior
CTP e impressão: Imprimaset
Tiragem: 1.000 exemplares

JANUÁRIA, NÃO A DO CHICO



Januária Jacinta me contou, dias atrás, que estava em certo dia num consultório médico. Olha pra lá, olha pra cá, depara com um diploma pendurado na parede.

Nele, estava escrito o nome do doutor: Ismael Gaudêncio. Ela fala que imediatamente lembrou-se de um colega de bairro, moreno e sarado, que era o tesão de toda garota. Isso há quase 40 anos. Será o mesmo? Será aquele que eu era perdidamente apaixonada? – pensou ela.

– Quando entrei no consultório e ao ver o médico, afastei imediatamente a hipótese do passado. O coitado do médico era velho, grisalho, barrigudo e cheio de rugas.

Depois dos exames de praxe, perguntei a ele se havia formado na Católica de BH.

– Sim, respondeu-me.

– Quando se formou?

– Em 1970! Por que a pergunta?

– É que eu acho que nós fomos colegas de faculdade, não em medicina, pois formei-me em enfermagem.

Não é que o cretino, barrigudo, brocha, fé da mãe me perguntou:

– A senhora era professora de que?

Luiz Gonzaga Viana Lage

Presidente do Conselho de Administração

