

Companhia amplia carteira de crédito em 16,5% e receitas futuras em 14,5%, com Consórcios e Seguros impulsionando o desempenho no período

A Rodobens apresenta a prévia operacional do primeiro semestre de 2026, com R\$9,9 bilhões em Negócios Gerados no período, avanço de 4,5% em relação ao mesmo intervalo de 2025. Merecem destaque os aumentos de 18,3% na produção do Consórcio e de 27,5% em Seguros. Considerando também a produção da BR Consórcios, empresa controlada, o volume total comercializado no segmento de Consórcio atingiu R\$5,7 bilhões no semestre.

Os indicadores recorrentes mantiveram trajetória positiva no período. A Carteira de Crédito atingiu R\$22,7 bilhões ao final de junho, incremento de 16,5% frente ao segundo trimestre de 2025, mesmo com a redução na Carteira do Banco. As receitas futuras de consórcio e seguro prestamista chegaram a R\$3,9 bilhões, avanço de 14,5%, reforçando a capacidade de geração de receitas recorrentes e previsíveis.

Nos Produtos de Crédito, os negócios gerados somaram R\$607 milhões no semestre. A retração de 30,7% frente ao primeiro semestre de 2025 reflete uma postura mais seletiva na concessão de crédito no Banco Rodobens, principalmente para o segmento de veículos pesados, com foco na preservação da qualidade da carteira diante de um cenário de mercado mais desafiador.

O Varejo Automotivo respondeu por R\$4,2 bilhões em Negócios Gerados no semestre, sendo R\$2 bilhões em automóveis, expansão de 10,6%, e R\$2,1 bilhões em veículos comerciais, uma queda de 13,5% em relação ao mesmo período, acompanhando o mercado de caminhões, que caiu mais de 10%, segundo a ANFAVEA. O principal destaque no Varejo Automotivo foi a operação de ônibus Mercedes-Benz, que registrou avanço de 97,9% no semestre em relação ao 1S25, alcançando 467 unidades vendidas no período.

Além dos resultados operacionais, a Rodobens fortaleceu seu posicionamento institucional em 2026. A Fitch Ratings reafirmou o rating nacional AA+(bra), com perspectiva estável, reconhecendo a solidez do modelo integrado de negócios da companhia. A empresa também renovou a certificação Great Place to Work (GPTW) e conquistou dois reconhecimentos no Prêmio Cliente/SA: Bronze, com o case Fala Meu Prezado, na categoria Estratégia em Mídias Sociais, e Prata, com o case Pessoas no Centro, na categoria Employee Experience e Bem Estar no Trabalho.

"Encerramos o primeiro semestre com resultados que reforçam a consistência do nosso modelo de negócios integrado. O avanço dos serviços financeiros, principalmente em consórcios e seguros, amplia a recorrência das receitas, enquanto os indicadores do segundo trimestre mostram uma recuperação gradual do varejo automotivo. Seguimos confiantes na continuidade desse movimento ao longo de 2026", afirma Fernando Calado de Andrade, diretor financeiro e de Relações com Investidores da Rodobens.

"Além disso, percebemos os efeitos da implementação da estratégia implantada a partir do 2º semestre de 2025, com foco na evolução do Consórcio e Seguros. A produção de R\$5,7 bilhões do Consórcio e o crescimento de 27,5% de Seguros demonstram o caminho do crescimento que será buscado pela companhia nos próximos meses", afirma Flávio Ferraz, Presidente da Rodobens.

Sobre a Rodobens

A Rodobens, especialista em projetos de vida, possui um ecossistema único de distribuição, com amplo portfólio de serviços financeiros — consórcio, seguros, crédito, leasing e locação —, suportado por uma plataforma sinérgica que integra rede de concessionárias próprias de automóveis Toyota, Mercedes-Benz e Hyundai, além de veículos comerciais Mercedes-Benz, redes de parceiros e canais digitais.

Com sede em São José do Rio Preto e presença em todo o território nacional, a companhia acumula

mais de 75 anos de atuação e é reconhecida pela solidez, inovação e consistência de seus negócios, sendo a única administradora de consórcios com classificação AA+(bra) pela Fitch Ratings. A empresa também se destaca pela sua cultura organizacional, figurando entre as melhores empresas para trabalhar, com certificação Great Place to Work (GPTW), ao entregar uma experiência completa a clientes, parceiros, colaboradores e fornecedores.

Fonte: RPMA, em 06.08.2026