

Parceria com a Evertec modernizou a jornada digital da operação sem substituir o sistema legado; modelo de evolução incremental ganha espaço no setor financeiro

O mercado brasileiro de consórcios vive seu melhor momento histórico. Segundo dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), em 2025 o setor ultrapassou pela primeira vez a marca de 5 milhões de cotas vendidas, alcançando 5,16 milhões de adesões, movimentando R\$ 500,3 bilhões em créditos comercializados e atingindo 12,8 milhões de participantes ativos. A entidade projeta ainda crescimento adicional de 11% para 2026.

Nesse cenário de expansão acelerada, a experiência digital tornou-se um dos principais diferenciais competitivos das administradoras. É nesse contexto que se destaca a trajetória do Sicredi: entre abril de 2023 e maio de 2026, a carteira de crédito em consórcios da instituição saltou de R\$ 18 bilhões para R\$ 70 bilhões em três anos, quase quadruplicando, segundo a própria cooperativa.

Entre os fatores que beneficiaram esse crescimento, está uma parceria tecnológica de longo prazo com a Evertec, empresa de tecnologia para serviços financeiros com atuação em mais de 26 países da América Latina e Caribe. A estratégia adotada foi deliberadamente diferente do padrão do setor: em vez de uma grande migração tecnológica, a aposta foi evoluir a operação de forma incremental, construindo novas jornadas digitais, integrações e automações ao redor do sistema central já existente, sem interrompê-lo.

"O desafio era inovar sem comprometer a estabilidade de uma operação altamente regulada e que atende milhões de brasileiros. A decisão foi criar uma evolução contínua, respeitando o legado e colocando a experiência do cooperado no centro", afirma Luciana Precaro, Diretora de Consórcios da Evertec no Brasil.

Uma squad para um desafio bilionário

A execução dessa estratégia foi conduzida por uma squad dedicada da Evertec, com especialistas em produto, arquitetura, desenvolvimento e qualidade. Ao longo de três anos, a equipe entregou 163 projetos atuando diretamente na evolução do ecossistema digital do consórcio Sicredi, segundo levantamento conjunto das empresas.

O sistema central da operação, o Newcon4, é um core altamente crítico, no qual qualquer alteração pode impactar centenas de cooperativas e milhões de transações. A estratégia de modernização periférica permitiu avançar com agilidade sem expor a operação a riscos desnecessários.

Uma das entregas mais relevantes foi a criação da primeira jornada de autocontratação digital de consórcios do Sicredi. Integrada ao aplicativo Sicredi X por meio de APIs desenvolvidas pela squad, a solução permitiu que cooperados passassem a contratar cotas diretamente pelo celular, 24 horas por dia. Antes, a contratação dependia de agência, consultor e horário comercial. A nova jornada já gerou mais de R\$ 80 milhões em crédito comercializado pelo canal digital, segundo dados internos do Sicredi.

Além da frente comercial, a squad modernizou processos operacionais críticos. A integração do PIX para pagamento da primeira parcela já movimentou mais de R\$ 25 milhões em recebimentos.

Outro avanço significativo veio da Inteligência Artificial combinada à tecnologia OCR (reconhecimento óptico de caracteres) para acelerar a liberação de créditos, com validação de dados, aplicação de regras e conferência de documentos. Com a integração, o prazo para pagamento do bem móvel novo foi reduzido de 6 para 2 dias, um ganho direto de eficiência operacional que também se traduz em melhor experiência para o cooperado ao longo de toda a jornada de concessão.

A automação da devolução de pagamentos não identificados, que antes consumia um dia inteiro de trabalho manual por lote processado, tornou o processo automático, escalável e praticamente livre

de erros. A equipe também foi responsável pela implementação dos requisitos do IFRS 9 (Resolução BCB nº 4.966/21) e pelo desenvolvimento de APIs para adequação à Reforma Tributária.

Tecnologia como estratégia, não como projeto

O modelo adotado pelo Sicredi e pela Evertec reflete uma tendência crescente no sistema financeiro brasileiro: em vez de substituir grandes plataformas, instituições têm buscado modelos de evolução contínua, combinando sistemas legados com APIs, automação e times dedicados. Nesse formato, a tecnologia deixa de ser uma iniciativa pontual e passa a integrar permanentemente a estratégia do negócio.

"O diferencial não está apenas na tecnologia. Está na continuidade. Quando a equipe conhece profundamente o negócio, os sistemas e a estratégia da instituição, a inovação deixa de ser um projeto e passa a ser parte da operação", afirma Precaro.

Fonte: Evertec/VCRP, em 10.09.2026.