

ANÁLISE DE CRÉDITO

Objetivo

Este treinamento tem como objetivo disseminar, entre os colaboradores que atuam na rede de agências, as melhores práticas para análise, estruturação e concessão de crédito.

Desta forma, entende-se que é possível alinhar as estratégias comerciais às boas práticas de crédito, buscando qualificar a carteira de crédito do Banco e mitigar riscos.

Disposições Gerais

Podemos definir crédito como sendo a capacidade de obter dinheiro, bens ou serviços, diante da promessa de pagamento em uma data futura específica. No aspecto financeiro, significa entregar recursos financeiros a um tomador, pessoa física ou jurídica, com o objetivo de financiar a compra de bens, realizar investimentos ou honrar despesas diversas; mediante reembolso destes recursos, dentro de um prazo predeterminado, acrescido de juros.

Nas Instituições financeiras, onde a carteira de créditos concedidos é fundamental para o negócio, a concessão de crédito criteriosa, planejada e com bons níveis de adimplência, permite a sustentabilidade do sistema, garantindo o desempenho esperado.

A análise de Crédito é o momento no qual é feita a avaliação do perfil do cliente, bem como seu comportamento em crédito, de forma a evidenciar sua capacidade de pagamento, buscando qualificar a concessão do crédito e mitigar o risco de inadimplência.

É importante considerar que o risco não pode ser eliminado, mas sim gerenciado.

Há ainda outros riscos inerentes às operações de crédito: risco de mercado, de liquidez, de crédito, operacional, legal e de imagem. O gerenciamento do risco pode ser facilitado com a busca de informações. Quanto mais informações tivermos a respeito do cliente e de sua situação, maior a segurança para tomada de decisão na análise de crédito.

Todas estas variáveis devem ser consideradas na análise de crédito, sempre observando os parâmetros definidos pela Instituição através de suas políticas internas.

Estrutura de Alçadas dos Comitês de Crédito do Banco:

As operações de crédito são analisadas por alçadas competentes, considerando o valor que o cliente ou grupo econômico possui em responsabilidades junto ao Banco.

São de Alçada dos Comitês de Crédito da Direção-Geral as operações cuja soma do valor solicitado às responsabilidades vigentes excedam as condições estabelecidas nas políticas de risco e de crédito (N 22 e N 7), através de parâmetros como LE, LC no caso de Pessoa Jurídica e, LG Crédito Máximo e LG Cartão sugerido no caso de Pessoa Física.

Ainda, são de Alçada dos Comitês de Crédito da Direção-Geral as operações que, independentemente do enquadramento nos limites vigentes, possuem alçada exclusiva por sua definição de política de Produto e/ou de Risco, conforme Normativos 7 e 22.

Parâmetros da análise de crédito

- Políticas de risco, de crédito e de produtos: é um conjunto de normas e regras que ditam as diretrizes e critérios necessários à concessão de crédito. São criadas e atualizadas com base nas necessidades e objetivos do negócio, sempre obedecendo aos princípios de seletividade, garantia, liquidez e diversificação de risco.

Normalmente estas políticas envolvem cálculo de risco, limites operacionais, enquadramentos e condições específicas, que devem ser observados no momento da negociação, e podem ser consultadas nos normativos do Banco e nas Instruções Comerciais.

O princípio básico na concessão de crédito é possuir informações cadastrais atualizadas com informações fidedignas, inexistência de impedimentos operacionais, além do cumprimento dos demais normativos específicos de cada modalidade de crédito.

A boa prática bancária indica que o volume de crédito aplicado por cliente deve ficar dentro de limites parcimoniosos, evitando-se a concentração de recursos e contemplando a minuciosa análise da situação econômico-financeira. (N 22)

Para auxiliar e servir como diretriz na análise subjetiva do crédito as Instituições Financeiras utilizam o conceito de C's do Crédito.

- Caráter: Refere-se à idoneidade do cliente quando opera em crédito, sua reputação no mercado financeiro. Podemos dizer que indica a intenção de pagar. Uma forma de identificar esta característica é buscando informações sobre pontualidade e constância na liquidação de seus compromissos, tanto no Banco como em outras Instituições Financeiras. Trata-se de um parâmetro de comportamento histórico que pode ser visualizado no Sistema do Banco, em consulta a órgãos como Serasa e Sisbacen e, ainda, avaliando o histórico de ocorrências negativas.

- Capacidade: Demonstra a capacidade de gerar recursos para pagamentos de suas responsabilidades, sendo importante observar a probabilidade de manutenção destes recursos de forma recorrente ao longo da vigência da operação. De forma simplificada, trata-se da habilidade de pagar.

Além dos dados como renda (PF), faturamento, geração de caixa e dados contábeis (PJ), deve-se levar em consideração também, sazonalidades, tipo de atividade e endividamento já existente.

- Capital: Refere-se ao conjunto de bens e valores, que podem servir de fonte alternativa para geração de recursos a fim de honrar as obrigações financeiras do cliente. Está relacionado a sua posição patrimonial.

É importante avaliar a qualidade e liquidez desses bens para que assegurem a liquidação do crédito caso o tomador não honre suas dívidas.

- Conglomerado: São as pessoas ou empresas relacionadas com o cliente e que podem interferir na sua atividade e situação econômico-financeira. Trata-se dos sócios, administradores, procuradores, empresas coligadas, grupo econômico, entre outros. Neste caso, deve ser feita uma análise conjunta de todos os envolvidos para que se possa mensurar o risco do grupo.

- Condições: Refere-se a fatores externos que podem de alguma forma afetar o desempenho nos negócios, prejudicando sua capacidade de honrar compromissos. Mudanças na economia e legislação, sazonalidades, localização geográfica, segmento de atuação, hábitos de consumo e cultura.

- Colateral: Refere-se a possibilidade do cliente de oferecer garantias complementares, que podem servir como uma segurança para deliberação do crédito. Podem ser garantias reais (Alienação Fiduciária, Hipoteca, Penhor Mercantil, Aplicações Financeiras, Duplicatas, Recebíveis diversos, etc.) ou pessoais (aval, fiança).

Estruturação das operações

A estruturação da proposta é parte fundamental da concessão de crédito. É através dela que nos certificamos das condições do cliente, da finalidade do recurso e de sua capacidade de pagamento, a fim de construir a melhor estrutura para a operação.

É neste momento também que identificamos a linha de crédito que possui maior aderência ao perfil do cliente e a sua necessidade, trazendo maior assertividade à concessão do crédito.

Importante lembrar que a proposta precisa ser elaborada com base na política de crédito da instituição, levando em conta os resultados esperados e o seu posicionamento estratégico.

Uma comunicação clara e personalizada, aliada a uma compreensão profunda das circunstâncias do cliente e conhecimento dos produtos ofertados pela instituição, contribui para o sucesso da elaboração e da apresentação das propostas.

Crítérios que devem ser observados:

▪ **Finalidade do recurso:** conforme a finalidade do recurso, é possível definir quais linhas de crédito atendem ao objetivo do cliente, para então verificar se o mesmo possui os pré-requisitos necessários à concessão, observando os parâmetros definidos nas políticas de crédito, de risco, e de produtos.

Por exemplo, nas solicitações de crédito envolvendo empresas, é comum confundir a necessidade de capital de giro com a necessidade de recursos para investimentos, o que pode prejudicar a concessão, ou ainda, em caso de contratação, ocasionar a inadimplência. As linhas de crédito direcionadas para investimentos costumam ter características específicas e prazo diferenciados, já as operações para capital de giro têm como objetivo atender às necessidades do fluxo de caixa, do ciclo operacional e, normalmente, são de curto prazo.

- **Prazos e condições de pagamento:** após identificar a finalidade do recurso e as linhas de crédito que são aderentes ao perfil e objetivo do cliente, é necessário verificar se o fluxo de caixa permite a contratação de novas obrigações financeiras, se comporta a parcela proposta (PMT) e em quais condições. Este é o momento de estabelecer o prazo, no qual haja espaço para operar com segurança. Neste caso, é fundamental observar se a geração de caixa possui sazonalidades e qual a periodicidade de seu ciclo operacional/financeiro. Cabe salientar, que é indicado agregar garantias reais adicionais para operar com prazos longos.

Por exemplo, se estamos tratando de uma operação de capital de giro para um produtor rural que depende de safras semestrais, pode não ser adequado operarmos em linhas de crédito que possuam pagamentos mensais, visto que o segmento de atuação do cliente possui um prazo maior para geração de caixa (período da safra).

- **Garantias:** Em linhas gerais, as garantias mínimas necessárias são definidas com base na classificação de risco do cliente e na política do produto, mas agregar garantias também pode representar recurso alternativo para liquidação das obrigações financeiras, em caso de inadimplência do cliente.

Sendo assim, após criteriosa análise do perfil do cliente e identificação de sua capacidade de pagamento, é possível mensurar a necessidade de agregar garantias adicionais, de forma a qualificar a operação.

A qualificação da operação é uma estratégia vital, que busca mitigar os riscos envolvidos na concessão. Considerando-se que o risco é uma variável sempre presente, e que fatores externos e imprevisíveis podem interferir na capacidade de pagamento futura do cliente, procure sempre identificar e vincular garantias acessórias à operação, a fim de trazer maior segurança e mitigar, ao máximo, o risco de inadimplência.

Construção de Parecer

O parecer da proposta deve demonstrar de maneira clara a forma como foi estruturada a proposta, as razões para as condições apresentadas e a situação atual do cliente.

É importante que as informações do parecer esclareçam todos os dados relevantes relacionados ao cliente, descrevendo os fatos e acontecimentos que explicam as ocorrências existentes, a evolução dos números ou outras situações pontuais que possam ser evidenciadas nas diversas consultas ao sistema.

Para orientar na construção do parecer, podem ser utilizados alguns tópicos de referência:

1. FINALIDADE:

Explicar a destinação/utilização dos recursos: por qual motivo o cliente está solicitando o crédito.

Em caso de recolocação/reencaminhamento, iniciar o parecer com esta informação e com a devida justificativa para estar sendo novamente encaminhada.

2. CONDIÇÕES DA PROPOSTA:

Fazer uma breve descrição das condições que foram devidamente estruturadas junto ao cliente, como a modalidade utilizada, prazo e carências, garantias indicadas. Mencionar se houver liquidação de operações vigentes e qual é o enquadramento que está sendo utilizado. Explicar ainda, de forma objetiva, as razões para excepcionalidades que possam estar sendo apresentadas.

- **Forma de pagamento:** esclarecer os motivos para utilização de prazos longos, prazos MESOP, carências, etc.

- **Garantias:** informar as garantias da operação. Descrever bens a alienar; se imóvel, informar dados da avaliação, proprietário (nome, CPF/CNPJ), se hipoteca a partir de 2º Grau, informar graus anteriores. Enfim, detalhar as ocorrências que envolvem as garantias e que não podem ser verificadas somente com os dados disponíveis no sistema.

- **Demonstrar o enquadramento:** conforme as políticas de Crédito e de Risco, as regras de cada modalidade (LG, LC, LE, margem consignável, políticas dos produtos). Informar ajustes que serão realizados para possibilitar o enquadramento, justificar desenquadramentos/exceções, demonstrando as razões para os casos em que se faz necessário operar em excepcionalidade com o cliente.

3. INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE:

Algumas informações relevantes do cliente só podem ser identificadas no momento da negociação e estruturação da proposta, através da entrevista pessoal. Assim, alguns dados

como atividade profissional, particularidades da renda, evolução do endividamento no sistema financeiro (SCR) e contextos de informações restritivas e/ou impeditivas, devem ser explicados no parecer.

- **Dados profissionais (PF) e Segmento de atuação (PJ)** : Esclarecer sobre a atividade que o cliente efetivamente exerce e a sua experiência. Por exemplo: Autônomos/profissionais liberais, esclarecer o tipo de atividade, qual sua atuação. Empresários, informar dados da empresa (CNPJ, FMM, atividade/segmento). Produtores rurais, esclarecer atividade, estrutura da propriedade, periodicidade de recebimentos e capacidade de pagamento mensal. Empresas, informar o segmento de atuação.

- **Renda (PF)**: Deve estar sempre atualizada. Explicar rendimentos não comprovados e sua origem: como foram demonstrados. Comentar sobre possíveis sazonalidades ou reduções de renda, vantagens ou contratos temporários, etc.

- **Faturamento e Demonstrações Contábeis (PJ)**: Comentar sobre situações relevantes dos dados financeiros/contábeis dos clientes, como fortes oscilações ou sazonalidades no faturamento. Em caso de retrações no faturamento, queda de margens/ebtida ou desempenho econômico não satisfatório, apresentar as justificativas e as perspectivas de reversão da situação.

- **Endividamento no sistema financeiro (SCR)**: Explicar oscilações relevantes no endividamento, como o aumento expressivo em curto espaço de tempo e verificar as linhas de crédito que o cliente utiliza. Se houver atrasos, pendências, explicar o contexto que levou a empresa a estas situações e se consta regularizado. No caso de pessoas físicas, para demonstrar comprometimento da renda mensal, informar parcelas mensais das operações verificadas.

*NÃO COPIAR/COLAR informações da Central de Risco.

- **Informações restritivas e/ou impeditivas**: JUSTIFICAR sempre informações negativas, explicando a que se refere (credor), informar o VALOR, e qual a previsão de regularização, inclusive mencionar número e fase de processo judicial, se houver.

Pra clientes com histórico de restrições/impedimentos regularizados, principalmente se recentes, esclarecer a situação pela qual o cliente passou e que levou a essas ocorrências.

Sempre que possível, buscar sanar as ocorrências restritivas antes do encaminhamento da proposta.

4. DEFESA DA PROPOSTA:

Apresentar as demais informações relevantes e argumentos que possam ser decisivos para a deliberação do crédito.

5. RELACIONAMENTO COM O BANCO:

Comentar sobre o relacionamento já existente e a parceria comercial entre o cliente e o Banrisul, trazendo informações que caracterizem a principalidade do Banco junto ao cliente, tais como fluxo de pagamentos, recebíveis diversos, folha de pagamento, entre outros.

Despachos

Os despachos são a etapa final do deferimento das operações de crédito, é onde ficam estabelecidas as condições finais para a contratação da operação. Eventualmente podem haver alterações no formato da proposta originalmente solicitada ou, ainda, algumas condições adicionais para a contratação.

No caso de propostas com o despacho "Prejudicado", há apontamentos que precisam ser resolvidos para uma nova análise. Assim, no caso de reenaminhamento da proposta, deve-se atentar e resolver esses apontamentos, indicando no novo parecer tudo que foi solucionado.

Desta forma, mesmo em operações com a situação "deferida" o despacho deve ser sempre verificado antes do registro, para que possam ser cumpridas todas as condições que ali estão previstas a fim de conformidade/*compliance*.

Conclusão:

A análise de crédito é um processo de grande importância para a nossa instituição e, por isso, é preciso manter sempre a atenção a todas as etapas aqui apresentadas.

Desde o momento da conversa com o cliente, levantar o máximo de informações, buscar a identificação de todos os C's do Crédito e estruturar a operação de forma a trazer maior segurança para o Banco, adequando-a aos objetivos e à situação apresentada pelo cliente, agregando garantias compatíveis e construindo um parecer consistente e claro para a defesa da proposta.

Observados todos estes pontos e estando seguros quanto à capacidade de pagamento do cliente e seu comportamento no sistema financeiro: pronto! Agora basta encaminhar a proposta aos comitês de análise de crédito e aguardar o deferimento da sua operação!

Bom trabalho e bons negócios!

*Este treinamento foi desenvolvido com base nas informações e regramentos relacionados aos sistemas de cobrança e política de crédito vigentes, atendendo ao disposto nos Normativos de Cobrança – N 23, Crédito Geral – N 7, e Políticas e Gestão de Risco de Crédito – N 22.