

Reflexões sobre a captação de Poupança nas Singulares

Reflexões sobre a captação de Poupança nas Singulares

Há anos acompanho os bancos digitais, originados por *fintechs*, sendo correntista de alguns deles. Eles estão cada vez mais acessíveis e isso é potencializado pela franca ajuda das mídias digitais. Quase todos eles dão a seus correntistas o real benefício de terem todo o saldo de suas contas aplicadas a 100% do DI em papéis do Governo, reforçando literalmente que a Poupança é uma péssima opção de “investimento”. Isso ficou clarificado para mim nessa semana quando meu filho recebeu via correio, do banco digital “roxinho”, onde não é correntista, um folder que desdenhava um extrato de banco tradicional. Nele, vê-se, dentre alguns desdêns, a frase literal: “Saldo Poupança (que não rende quase nada)”. Esses bancos digitais apresentam soluções cada vez mais amigáveis e rentáveis, e contam como a garantia do FGC – Fundo Garantidor de Crédito.

Esse fácil aprendizado de que a Poupança é um incoerente investimento avança para um número cada vez maior de correntistas que desejam uma solução bancária sem custo e amigável, a qual está sendo favorecida pela portabilidade dos rendimentos. Nesse cenário, a Poupança perde espaço e ganha um rótulo crescente de “vilã” no mundo dos investimentos conservadores. Bem como, torna-se um tema fácil de ser destronado por qualquer educador financeiro frente a outras opções conservadoras mais interessantes. Também são colocados em xeque os esforços comerciais e de educação financeira em Singulares que apresentam a Poupança como uma solução inteligente para quem deseja poupar. Isto, pois, como oriento em meus trabalhos, “nossos sócios querem poupar, e não Poupança”. E o Depósito a Prazo é uma ótima solução para o sócio e para a Singular.

Dados confirmam a fragilidade da Poupança: Com base em dados oficiais, analisamos os rendimentos da Poupança acumulados a cada doze meses desde 01/2012 até 10/2019, ou seja, oito anos de série histórica. Vê-se que ela rendeu menos do que a inflação em 40% desses períodos. Ou seja, em 94 períodos de “aplicação” na Poupança analisados, nossos sócios perderam seu poder de compra em 36 deles (40%). Sim! Obtiveram um rendimento menor do que a inflação acumulada nesse mesmo período. A Poupança rendeu 0,28% a.m. em 11/2019, o que é muito inferior que os 0,38% a.m. da SELIC/DI, mesmo que descontada a tributação. É importante frisar que o Boletim Focus, fruto de pesquisa do BC junto às instituições financeiras, prevê para 2020 um rendimento da Poupança de 3,5% a.a. contra os 3,6% do IPCA, que mede a inflação oficial. Portanto, reforçando, que ela não deveria ser foco de entidades que desenvolvem esforços de educação financeira.

E fica a pergunta: Por que uma Singular capta Poupança? Para gerar recursos e, até pouco tempo, através do seu banco cooperativo, destiná-los a poucos sócios que desejam crédito bonificado rural e/ou, futuramente, ao crédito imobiliário. Mas é fato que esses distintos sócios são uma casta muito esclarecida e que raramente aplicam em Poupança, mantendo seus recursos excedentes em rentáveis Depósitos a Prazo, os quais nunca perdem para a inflação. Porém, todo esse esforço, com metas, campanhas e prêmios para a Poupança, resulta na efetiva perda de renda por parte de uma infinidade de sócios que aplicam na Poupança. Mas seria isso, então, coerente frente aos princípios do cooperativismo? Pensemos, portanto, doravante, se seria justo ainda mais esforços dos sócios para que apliquem e mantenham suas aplicações em Poupança, seja para elevarmos o valor repassado no crédito rural ou unicamente para iniciarmos uma carteira imobiliária! A apresentação de ponderações sobre esse tema é o objetivo desse artigo.

Ponderações:

1- Crédito Imobiliário:

1.1 Clientes que adquirem um bem de elevado valor por meio de financiamento, como imóveis, carros e equipamentos, são racionalmente conduzidos a cotar, não têm pressa em decidir e não se preocupam com a discricção, pois sabem que quanto mais conversarem e perguntarem a várias fontes, maiores serão seus ganhos. Portanto, o quesito “fidelização” é inútil nesse produto, ainda mais que há a portabilidade por lei. Além do que, muito em breve, grandes fundos devem aportar no Brasil, forçando taxas menores e prazo maiores, “destronando” a dita “fidelidade”;

1.2 É algo inglório acreditar que um sócio com potencial para um crédito imobiliário será fiel ao Cooperativismo de Crédito, caso venha a tomar de R\$ 100.000,00 a R\$ 1.000.000,00. E ele não ficará mais ou menos “fiel” à Singular simplesmente porque agora tem o crédito imobiliário. Isso não é fator de decisão por concentrar em uma ou outra instituição financeira, salvo se esta usar as “premissas” da Caixa Econômica que, usufruindo das benesses de ser um banco oficial, formalmente usa vendas casadas contratuais para reduzir ou elevar dinamicamente a taxa pactuada em seus créditos imobiliários. Isso seria um desnecessário descompasso em nosso negócio;

1.3 Há uma questão cronológica importante: O tradicional sócio não compra imóvel todo ano, tampouco de quatro em quatro anos. Imóvel é algo para uma década, ou mais, e representa uma decisão lenta e complexa, muito mais do que um CDC ou um crédito de veículo, ou mesmo um repasse rural. Portanto, não é simplesmente porque passaremos a ter tal linha de crédito em nossa prateleira, que os melhores sócios irão tomá-lo já nos próximos anos;

1.4 Todo simulador do número de sócios com potencial para tomar esses vultosos créditos deve levar em conta que muitos deles já não têm interesse nesse crédito, ou não desejam crédito por estarem muito líquidos, ou ainda podem estar

decidindo por um imóvel de menor valor, diante de uma redução nos membros de sua família e, nesses casos, não precisam de aporte de dinheiro para essa nova compra. Nossa experiência pessoal nesse assunto é pouco relevante, e não deve balizar nossas decisões;

1.5 As cartas de crédito de consórcios, vendidas recentemente com a finalidade imobiliária, serão um concorrente direto dos esforços de concessão desses distintos créditos. Isso, pois, em conceito, esses sócios representam uma boa parcela daqueles que teriam propensão a tomar o crédito imobiliário;

1.6 Não temos expertise nesse “novo” e “complexo” negócio. E não vemos movimentos efetivos para a contratação desse conhecimento no mercado para apoio formal nessa empreitada;

1.7 A carteira de crédito imobiliário exige uma expertise única e uma astuta régua de cobrança, as quais ainda não dispomos. É desaconselhável iniciar esses créditos sem essa efetivação;

1.8 Muito provavelmente, como tudo em nosso mercado, em alguns momentos, o volume de imóveis retomados poderá ser muito acima do desejado, gerando transtornos internos, sociais, contábeis etc., de longa e difícil solução;

1.9 A garantia não pode ser um decisor da concessão de crédito, mesmo que acreditemos que o instituto da alienação fiduciária do imóvel financiado seja algo eficaz. Se precisarmos dar crédito a um sócio por 20 anos, isso muda totalmente a análise de crédito, ficando frágeis até mesmo as escoragens de créditos de birôs tradicionais. Não devemos esquecer das mudanças da sociedade, com destaque ao crescente número de separações, o que pode efetivamente trazer um descompasso no meio do prazo desse crédito, seja por ser um bem potencial para a partilha, seja eventualmente em litígios judiciais. Isso pode complicar ainda mais a gestão desse “novo” negócio;

1.10 O mercado de crédito imobiliário, como o de crédito de automóveis e equipamentos, não é o varejo tradicional em que atuamos. O perfil desses clientes do crédito imobiliário se aproxima muito da grande maioria daqueles que demandam repasse rural. São informados e a cada nova aquisição irão cotar racionalmente taxas, prazos, percentual financiado e eventualmente, a agilidade na liberação. Portanto, é insensato esperarmos que valorizem se quem lhes concede esse crédito é uma instituição cooperativista ou não. Assim sendo, essas prerrogativas como taxas, prazo, percentual financiado etc., se bem trabalhadas na carteira comercial de varejo massificada, potencializam resultados muito maiores, e ainda se obtém uma elevação substancialmente na percepção de “fidelização” desses sócios, além de diluir o risco e a complexidade na gestão do *funding*, que são eternas preocupações da Governança.

2-Funding:

2.1 Aparentemente, pela complexidade de gerir e manter comercialmente e financeiramente o *funding* de um crédito imobiliário, deveríamos exigir uma elevadíssima reciprocidade do sócio proponente desse crédito. Ainda mais sabendo do enorme esforço e perda financeira feita pelos demais sócios para permitir que alguns sócios tenham acesso a esse distinto crédito, aqui incluindo aqueles que só se associaram para ter acesso a essa linha. Mas isso não irá ocorrer, pois não é uma praxe comercial, haja vista que há bancos de varejo muito líquidos e que ofertam essa linha sem exigir uma racional reciprocidade. E isso complica muito as ações comerciais, pois nossos sócios sempre estarão negociando taxas/prazo/limites conosco e, por mais que verbalizem, sabemos que pouco ou nenhum ressentimento terão quando fecharem no mercado, por não termos iguais perfis competitivos;

2.2 Não temos educação de *funding* em nossa atual captação frente ao prazo dos créditos que concedemos, ou seja, tendemos facilmente a captar no curto prazo e conceder créditos com

anos de prazo. Acreditar que as Reservas serão a solução e dar a elas uma missão para a qual não foram edificadas, pode colocar em xeque a Singular frente a qualquer percalço mercadológico, mesmo que pequeno. Esse descasamento de prazo entre a captação e sua alocação no crédito é um descompasso pouco monitorado na Governança e precisa ser mitigado. Agora imaginemos o risco de se conceder crédito de 20 anos, ou mais, sem que saibamos nada sobre o futuro e muito menos se teremos ainda viva a debilitada Poupança, ou outra fonte eficaz e barata de *funding* para fazer frente a um compromisso tão longo;

2.3 Uma eventual evolução dessa carteira imobiliária implica em um enorme volume concedido por um longuíssimo prazo a poucos sócios. Além do que, esses créditos terão taxas pré-fixadas e travadas por décadas. Isso implica em correr um risco elevadíssimo. Senão, vejamos: é muito provável que muitas Singulares possam vir a ter uma elevada carteira imobiliária que venha ser composta por um número reduzido de imóveis financiados, em função dos valores financiados. Imaginemos então que essa carteira hipotética perfizesse algo próximo de R\$ 100 milhões em crédito imobiliário, e que todo esse montante estivesse alocado e travado a uma taxa média de 7% a.a... Nesse cenário, poderia essa Singular, por problemas conjunturais, ver a SELIC/DI saindo dos comportados 5% a.a. para 14,5% a.a. O que geraria um enorme estresse. E isso é algo provável de ocorrer já que foi vivido recentemente. Esse enorme problema não se resolve tão fácil, se é que pode ser resolvido;

2.4 Havendo falta de *funding* dentro de alguns anos para manter a carteira imobiliária, é oportuno alertar que essa carteira não terá a agilidade em sua liquidação, como se vê usualmente em uma carteira comercial, a qual vive de forma dinâmica com liquidações e encerramentos de contratos. Desconheço um antídoto não estressante para solucionar esse potencial problema;

2.5 O crescimento da Poupança junto a nossos sócios sinaliza que nos últimos anos tivemos metas e campanhas agressivas para obtenção desse *funding*, com foco em prover recursos para os poucos sócios que acessam taxas bonificadas no crédito rural de repasse. Isso certamente gera uma redução natural nas posições de Depósito a Prazo, o que afeta a disponibilidade de recursos para o crédito de varejo massificado com recursos próprios. A atual condição de excesso de liquidez conseguida por mais de uma década, ou mesmo advinda da evolução da Poupança, não dá guarida para pensarmos em avançar no crédito imobiliário, o qual consome rapidamente qualquer excesso de *funding*. Portanto, são pouco prudentes ações comerciais que fomentem essa linha creditícia;

2.6 A velha Poupança, assim chamada para quem tem depósitos na Poupança antes de 03/05/2012, rende por lei 6% a.a. + TR, livre de tributos. Algo hoje próximo de 140% do DI. Imagine que sua Singular viesse captando há anos a Poupança (como passou a ser permitido em 2019), e que isso permitisse *funding* para longos créditos com taxas fixas, seja no investimento rural ou no imobiliário. Certamente hoje estaria em sérios apuros para acomodar tamanho descasamento de taxa, já que esses sócios devedores não teriam interesse em ponderar o encarecimento de suas dívidas, e muito menos os sócios com posições nessas “hiper-rentáveis” Poupanças desejariam resgatá-las;

2.7 Devemos ter em mente que, por mais confuso que seja, havendo necessidade de reduzir a pressão para novas captações de Poupança, em especial em Singulares que venham a ter escassez de recursos para emprestar em sua carteira comercial, haverá uma natural dificuldade de migrar as atuais e futuras aplicações em Poupança para o tradicional e competitivo Depósito a Prazo. Isso foi algo vivido pelos bancos quando, com excesso de liquidez, incentivaram os Fundos de Investimento em detrimento do Depósito a Prazo. O regresso não foi possível, mesmo com a criação de soluções de captação em

Depósito a Prazo com resgate automático e outros diferenciais, haja vista o gosto e aprendizado desses clientes frente aos Fundos de Investimentos;

2.8 Acreditamos que a Poupança é uma solução ineficaz e, portanto, não haveria necessidade de tê-la com esse enorme destaque comercial em nossas Singulares, exceto se, e somente se, esse for um desejo explícito de um ou outro sócio. O fato de uma parcela mínima dessa captação poder ser alocada na carteira de recursos próprios, hoje em 15% da Poupança Rural e 20% dos recursos do SBPE (Sistema Brasileira de Poupança e Empréstimo), não é uma argumentação técnica para suavizar suas imperfeições, ainda mais frente aos princípios e preceitos que norteiam nosso modelo de negócio. O Depósito a Prazo é uma ótima solução massificada, disponível em todas as Singulares e imbatível quando comparado à Poupança. E ele deve ser a tônica para a perfeita argumentação do nosso gestor frente a esse sócio que originalmente desejava Poupança. Lembrando que até pouco tempo não tínhamos esse produto na prateleira, e atendíamos com maestria o interesse de sócios que desejassem investir efetivamente;

2.9 A exigibilidade oficial a ser aplicada em crédito rural, oriundo da Poupança Rural, e no crédito imobiliário (15% e 20%) oscila conforme a decisão do legislador e interesses sociais, políticos e econômicos. Portanto, podemos, em alguns momentos, ter de administrar dissabores frente à Poupança e suas locações em Crédito, que podem, inclusive, inviabilizar essa solução, ou vir a exigir que aloquemos *funding* muito mais caros oriundos de outras fontes. Algo complexo;

2.10 Por fim, a questão da geração e gestão do *funding* para compor uma eventual carteira de crédito imobiliário, como explicitado acima, foi um dos aprendizados em uma de minhas pós-graduações sobre Crédito Imobiliário, feita na FAE. Esse é um tema delicado, ainda mais para as Singulares que apresentam um pontual excesso de liquidez, e que gradualmente elevam seus custos, seja com processos, contratações ou abertura de

unidades. Uma mediana ação comercial de incentivo ao crédito imobiliário consome rapidamente a quase totalidade dessas liquidez, as quais foram edificadas por mais de uma década;

3-Temas macro:

3.1 Pode ser questionável, mesmo que definido pela AGO, o rateio dessa solução quando das Sobras, haja vista ser uma solução de terceiros, sobre a qual não se pode calcular com precisão seus bônus, riscos etc., além das reflexões já explicitadas;

3.2 Ressaltamos que, quando um Repasse é dado, a Singular é conceitualmente um aval desse crédito, ou seja, a totalidade dos sócios é aval de alguns poucos sócios que acessam Repasse. E se esse Repasse não for pago no vencimento, a Singular honra em tempo real a dívida como avalista no banco cooperativista (ou BNDES), e é obrigada a conceder um crédito a esse sócio devedor, sem ter condições de discutir capacidade de pagamento, prazo e reforço de garantias, e muito menos ponderar se tem liquidez para tanto, o que, se ocorrer em um volume mais relevante, pode colocar em xeque a perpetuação da Singular;

3.3 Ao adotarmos agressivas metas e campanhas para captarmos ainda mais Poupança, vemos um descompasso quanto à questão da educação financeira para nossos sócios. Ou seja, esse esforço junto a Poupança literalmente não coaduna com o quinto dos sete princípios do cooperativismo: Educação, Formação e Informação, esses redefinidos em 1995 pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI);

3.4 As exposições de motivos desse artigo tendem a gerar mais reflexões, quanto mais a Singular originalmente estiver vinculada ao meio rural, sempre observando que cada vez menos esse DNA rural será mantido pela sua natural/necessária expansão no meio urbano.

Reflexões Finais: Estamos em uma rápida transição e

acreditamos que o futuro do Brasil não passa pelo produto Poupança. Cabe a nossos líderes analisarem formas mais modernas para o financiamento rural, sem, contudo, descuidar dos fundamentos comerciais desse nosso dinâmico varejo massificado. Por fim, não vejo por que nos distrairmos com o crédito imobiliário que, como visto, é complexo e muito pouco agrega em nossa perenidade.

Concordar é secundário. Refletir é urgente.

Caso deseje, favor repassar esse artigo a seus pares também envolvidos nesse tema.

Ricardo Coelho – Consultoria e Treinamento Comercial para o Cooperativismo de Crédito

www.ricardocoelhoconsult.com.br – 41-3569-0466 – Postado em 17/12/2019