

Singular – Reflexões oportunas sobre as provisões de renovações automáticas

Singular – Reflexões oportunas sobre as provisões de renovações automáticas

Sabidamente nossos líderes zelam por uma gestão conservadora quanto a sua política creditícia, e desta forma creem que suas provisões seguem esta mesma lógica prudencial. Mas, pelo nosso dinamismo profissional como consultores e instrutores do cooperativismo de crédito, somos apresentados a novos desafios e intrigantes correlações que sempre que possível compartilhamos com você leitor, visando dar-lhe mais subsídios para sua eficaz gestão frente a sua Singular.

Entre estas intrigantes correlações, está a forma pela qual provisionamos valores quando da renovação automática de limites rotativos de cheque especial, limites de cartão de crédito, limites pré-aprovados e limites das contas devedoras empresariais que são os limites pré-aprovados controlados pelos empresários, os quais comandam saques e depósitos conforme sua conveniência. Vamos juntos refletir sobre este oportuno tema.

Preceito de provisão: com base na análise técnica de risco do tomador e parâmetros legais quando da concessão, definimos o volume mínimo de recursos necessários para fazer frente a eventuais inadimplências do grupo macro de mesmo perfil deste devedor. Assim, este valor é provisionado em uma rubrica contábil como despesa potencial impactando diretamente os resultados. Contudo, este valor se torna uma gradual receita na medida em que o crédito evolua sem traumas.

Em nossas instituições e na grande maioria dos bancos, o julgamento de provisão dos limites de créditos rotativos com

renovação automática, como é o caso do cheque especial, cartão de crédito, pré-aprovados e conta devedora empresarial, se dá no ato da concessão, e não em suas renovações. Surge, então, o ponto de atenção que nos fez compartilhar este artigo. O que ocorreria com os valores provisionados por sua Singular, se ela passasse a atualizar o risco do cliente a cada renovação destes seus créditos rotativos dinâmicos? E quais impactos esta majoração de provisão acarretaria nos indicadores e resultados da instituição?

Acreditamos que crescerá sua provisão, pois na melhor das hipóteses, manteria os baixos valores oriundos de percentuais de provisão obtidos na concessão. Isto porque é prudencial não conceder créditos de varejo a clientes com risco acima de "C" (provisão de 3%), ainda mais frente a estes limites de vencimento único que, apesar de serem mais complexos quanto a provisão, crescem de forma interessante e nos permitem ótima rentabilidade. Nestas linhas dinâmicas, há um contrato que faculta a instituição renovar dinamicamente o limite, mesmo que no vencimento do contrato haja utilização parcial ou total, sem estouro do limite quando da renovação.

Ponto de atenção frente às provisões dos créditos rotativos: como nas maiorias dos bancos e em muitas de nossas instituições, a quase totalidade das renovações destes limites rotativos é feita sem a consulta do risco do cliente, a qual validaria sua manutenção ou agravamento de risco nos birôs de negativação ou Bacen. Assim sendo, haveria uma chance de alguns destes limites não serem renovados, obrigando uma maior provisão e um esforço junto a carteira de renegociação, eventualmente agravando alguns de nossos indicadores de performance comercial e de governança.

Legalidade do esquecimento de consulta a restritivos nas renovações destes limites: em nossas consultas não encontramos normativos que tratem das renovações destes limites, sem uma formal consulta a restritivos, algo que também é ausente em nossos manuais internos de crédito. Vale ressaltar que a

Res.CMN 2682/99 do Bacen referente a classificação de risco cita no seu artigo 5º – “As operações de crédito contratadas com cliente cuja responsabilidade total seja de valor inferior a R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) podem ser classificadas mediante adoção de modelo interno de avaliação...”. Percebe-se que a legislação é conceitualmente forte para endividamentos individuais mais elevados, mas poderia ser mais prudencial e normativa para os endividamentos menores, haja vista serem eles representativos em quantidade e volume da massa de tomadores do varejo e usuários destas linhas dinâmicas massificadas.

Neste contexto, é oportuno que haja esforços políticos das entidades que nos representam, em conjunto com as entidades das instituições bancárias, visando buscar uma melhor padronização destes entraves as boas práticas da gestão das provisões, evitando exposição frente à sociedade e as entidades que nos fiscalizam e regulam.

Vale salientar que, visando defender esta posição, evoca-se a defesa de que o processo sistêmico de “escoragem” creditícia da instituição é astuto para prever este risco em função do acompanhamento tecnológico, este baseado nas movimentações internas do cliente. Ou então, se evoca a defesa de que a taxa de juros no cheque especial, no pré-aprovado e no rotativo no cartão de crédito, traz embutido este elevado risco. Algo que não se aplica as contas devedoras empresariais por estas usufruírem de baixos juros. Neste cenário, reconhecemos serem estes argumentos frutos de definições comerciais e de normas técnicas internas da instituição, que buscam ações prudenciais na qualidade de sua carteira de crédito. Contudo, muitos destas definições não têm peso legal ou não atende a legislação em vigor.

É saudável que tenhamos uma provisão que mais claramente sinalize pontos de atenção e que satisfaça plenamente a legislação. Lembrando que pode a Singular eventualmente definir uma política de provisão muito mais conservadora que a

definida em lei. É importante ressaltar que os bancos mais prudentiais mantêm este tema sobre controle, para reduzir suas perdas. Assim, permite que estes seus devedores com apontamentos cubram estes seus limites e as demais dívidas, pois ainda detêm limites nas instituições concorrentes, os quais, muitas vezes, são até ampliados.

Renovação cadastral: cada vez mais dedicamos um elevado grau de atenção na formalística e na qualidade do cadastro quando da concessão original de qualquer crédito. Mas, percebemos uma menor atenção a este processo quando das renovações das linhas de cheque especial, cartão de crédito, pré-aprovado e contas devedoras empresariais. Entendemos as justificativas comerciais, os custos, e nossas limitações sistêmicas, mas seria prudente uma busca de defesa mais robusta frente a legislação quanto ao cadastro, já que tudo leva a crer que ela está defasada frente ao dinamismo imposto pelas inteligentes e cada vez mais expressivas linhas dinâmicas de limites. Vale ressaltar que estas linhas tendem a ganhar relevância ímpar em nosso modelo de negócio, por atenderem as prerrogativas de: discricionariedade, automação, falta de tempo, fraca logística das unidades e baixa qualidade de atendimento pessoal para clientes ditos menos nobres nas tradicionais agências.

Reflexão final: vimos em nosso recente artigo "*Inadimplência não é perda*" que podemos ser ainda mais efetivos em nossas provisões, haja vista elas estarem diretamente correlacionadas a: Governança, Controles internos, Auditorias, Sobras, Riscos, Precificação dos Créditos etc.

Clientes com renovação automática em linhas dinâmicas como: cheque especial, pré-aprovados, cartão de crédito e limites devedores empresariais devem ser monitorados quanto a uma eventual perda de liquidez, para que possamos ser proativos e prudentiais frente a estas dívidas. Havendo clientes nestas condições, devemos analisá-los de forma ágil e assertiva quanto a nossa exposição de risco, inclusive onde constar como aval, grupo econômico e até seu mercado de ação empresarial ou

fonte de renda assalariada.

Para pensarmos:

- O primeiro que cobra, primeiro recebe;
- O primeiro que cobra reforça suas garantias;
- O perigo não é a inadimplência. E sim a insolvência.

Concordar é secundário. Refletir é urgente.

Ricardo Coelho – Consultoria e Treinamento com Foco no
Cooperativismo de Crédito

www.ricardocoelhoconsult.com.br – 41-3569-0466 – Postado em
20/08/2014