

Análise de Crédito

Associação Comercial de Salto

Abril/18

BoaVista
Informação e Decisão

Agenda

Cenário Econômico Regional

Conceito de Análise de Crédito

Política de Crédito

Dados Cadastrais e Documentos

Situações e Feeling Preventivo

Tecnologias e Ferramentas

O que é Score de Crédito?

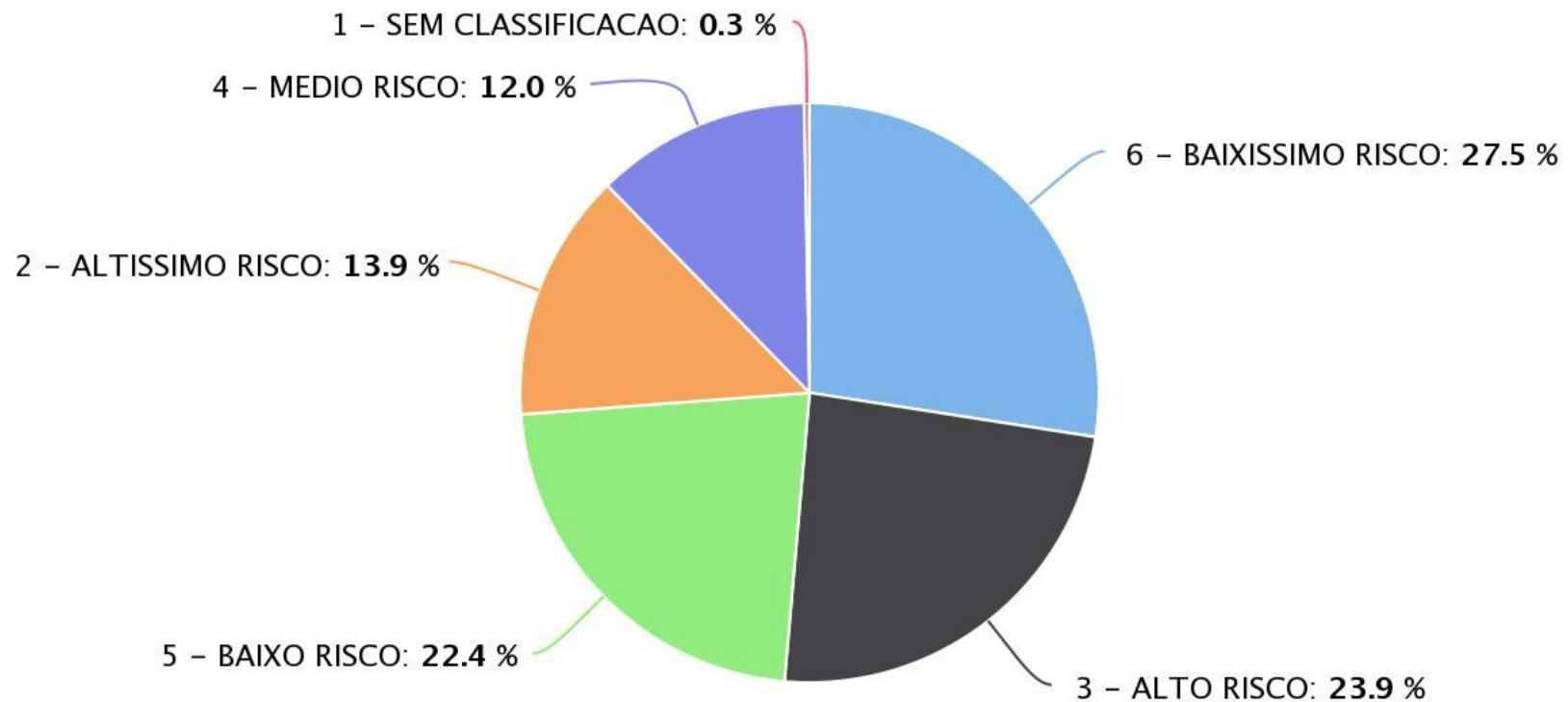
Curiosidades

Nova Família Empresarial

Novo Portfólio

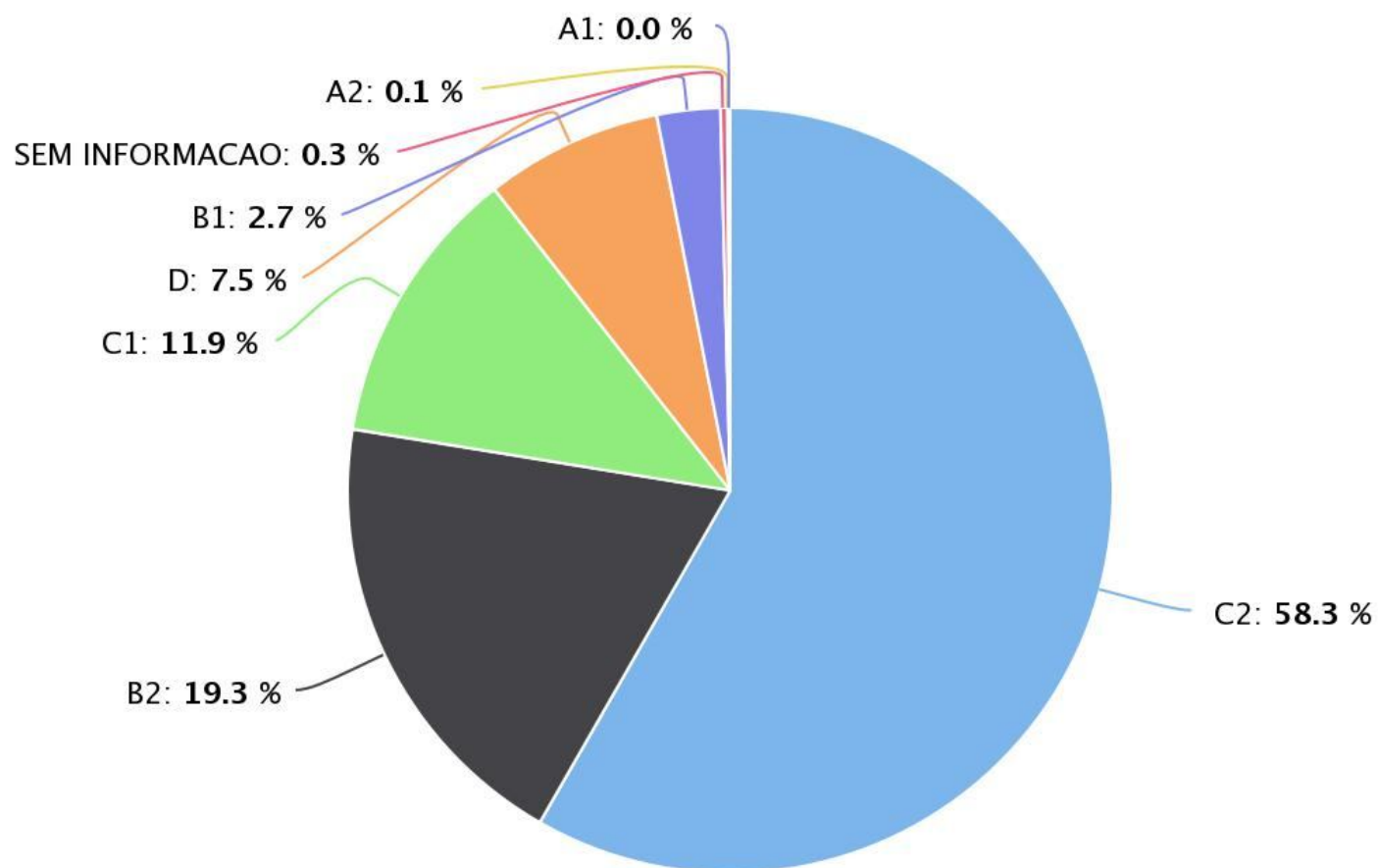
Atualmente o município de Salto, possui **97.750**
Consumidores Ativos

Top 20 de "Classe de Risco"



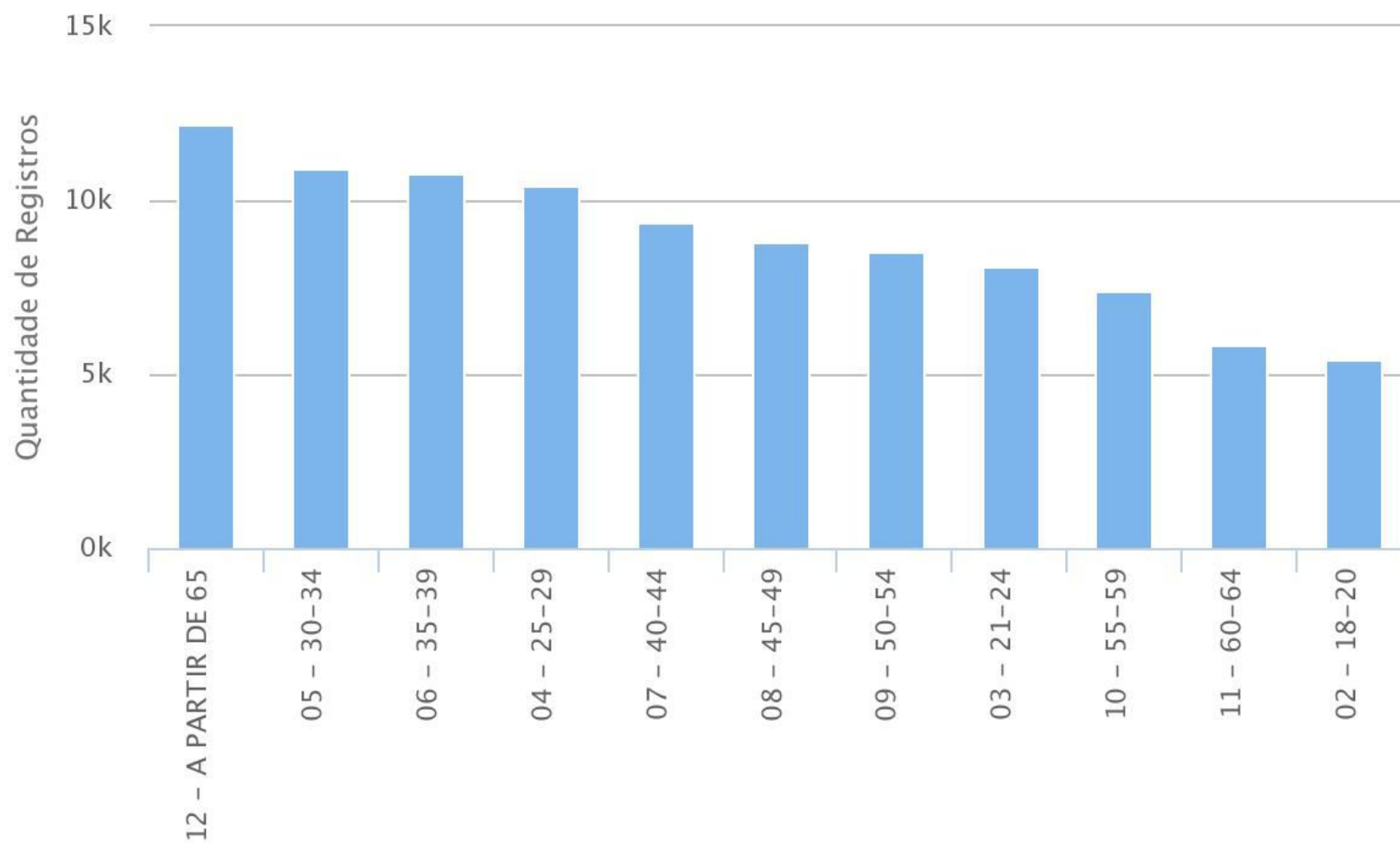
Distribuição Classe Social

Top 20 de "Classe Social"



Distribuição Faixa Etária

Top 20 de "Faixa Etária"



Principais Motivos da Inadimplência

1. Desemprego 42%
2. Falta de controle nos gastos 27%
3. Compra para Terceiros 12%
4. Queda nos rendimentos 10%
5. Problemas de saúde 8%
6. Fraude 1%

O conceito de análise de crédito moderno, visa não somente evitar a inadimplência com negativas de venda, mas sim entendermos melhor uma oportunidade, como extrair o melhor de cada cliente, no momento da negociação ou pós.

Para maior eficiência no tema, o SCPC – Serviço Central de Proteção ao Crédito dispõe das melhores ferramentas do mercado, utilizada por bancos, grande varejo, instituições públicas, privadas e comércio geral, para todo o seu ciclo de negócios: prospecção, concessão de crédito, gerenciamento de carteira e cobrança.

O que é Análise de Crédito?

A partir do momento que entregamos um ATIVO, mediante uma promessa de pagamento futuro, considerando a existência de um determinado risco, mensuramos o grau de incerteza, que se reflete na possibilidade de perda do crédito concedido, esse processo chama se “Análise de Crédito”.

“É melhor prevenir, do que remediar” – Ditado popular

Algumas questões são básicas, porém necessárias:

- Por que conceder crédito?
- Quais critérios devem ser adotados e analisados para conceder créditos?
- Qual o limite monetário para concessão do crédito?
- Há riscos na concessão de créditos, quais e quanto?

Comercial x Financeiro

Em uma situação de concessão de crédito, nos deparamos com duas visões diferentes do cliente: A Comercial e Financeira.

Comercial – Visão otimista, de possibilidades, o cliente pode ser muito bom para a empresa.

Financeira – Visão conservadora, o cliente tem que atender 100% os requisitos, seguir matrizes, sem exceções.

Mas qual a visão correta?

O Equilíbrio

Assim como um cliente pode ser perigoso a uma empresa, também podemos perder vendas importantes com análises incorretas.

Uma boa política de crédito, padronizada, customizada ao negócio, pode ser o diferencial para um bom resultado, ajustando a análise de acordo com o ticket médio e portfólio de produto, pois nem sempre o produto A, requer a mesma prática do B.

O início para elaboração de uma boa política, pode partir do banco de dados interno da empresa.

A formação de uma boa política de crédito, pode consistir em alguns pontos:

- Boa logística
- Imparcialidade da área responsável
- Flexibilidade
- Níveis de alçadas
- Ferramentas adequadas
- **Conhecimento pleno da carteira e cliente (Banco de dados Interno)**

Algumas informações são primárias para o início do processo, como:

- Nome completo
- Data de nascimento
- Endereço
- Telefone
- Nome da mãe
- Empresa que trabalha
- Telefone da empresa
- Dados Bancários

Podemos extrair as informações do slide anterior, através dos seguintes documentos:

- RG
- Habilitação (O melhor documento, mais difícil de fraudar)
- Comprovante de telefone ou endereço*
- Cartão do banco (Se possível o de crédito)

Ao colhermos as informações pessoais, devemos confrontar algumas informações como:

- Os nomes que constam no RG (Emitente e Mãe) – **Estão ok?**
- Foto – **Alguma divergência? Está atualizada?**
- Data de nascimento – **O produto condiz com o perfil?**
- Endereço – **O endereço condiz com o endereço da loja? Se não, como chegou até nós?**
- Telefone – **Foi feita validação por ligação? Confere instalação com endereço?**
- Informações Bancárias – **Se está passando um cheque, o mesmo deve ter conta, certo?**

- RG emitido após 1987 – Introduzido o dígito verificador que podem ser números entre “0 e 9” ou “X”;
- O nome do pai sempre estará em linha diferente do nome da mãe.
- Até 1987 as informações eram datilografadas;
- RG emitido a partir de 02/2014;
- Emitido em papel especial, com película protetora;
- Possui marcas e sinais de segurança;
- Brasão da República e Inscrições da SSP;
- Fundo invisível, sensível à luz ultravioleta.

- Final 1 - DF , GO , MT , MS
- Final 2 - PA , AM , RR , RO , AP , AC
- Final 3 - CE , PI , MA
- Final 4 - PE , RN , AL , PB
- Final 5 - BA , SE
- Final 6 – MG
- Final 7 - RJ , ES
- Final 8 - SP
- Final 9 - PR , SC
- Final 0 - RS

Nunca se esqueça, a peça mais importante da Análise de Crédito, É VOCÊ!!!

Da mesma forma que evoluímos com meios de pagamento, formas de análise de crédito e tecnologias, a inadimplência e fraudes também acompanham esse processo, de acordo com as particularidades de região ou mercado.

Conforme slide anterior, nosso feeling de negócios pode ser crucial em uma decisão, assim como alguns cuidados:

- Fique atento ao comportamento suspeito do cliente, muita agitação, pressa, vigia de portas e mecanismos da loja, pode ser um mal sinal.
- Cuidado com vendas nos últimos horários, estatisticamente são maior índice de fraudes.
- Não se engane com aparências.
- Siga sempre a regra de documentos, confrontando os dados.
- Análise de CMC7 em casos de cheques.
- Se atentar a perfis que não negociam valores, não perguntam preços, etc.

Para ajudar nos neste desafio constante, a Boa Vista SCPC através da Associação Comercial e Empresarial de Salto, dispõe das melhores ferramentas do mercado, utilizada por bancos, grande varejo, instituições públicas, privadas e comércio geral, para todo o seu ciclo de negócios: prospecção, concessão de crédito, gerenciamento de carteira e cobrança.

Novo Portfólio PF



O QUE É O ACERTA?

Dados
Cadastrais



Dados
Restritivos



Dados
Comportamentais



Dados
Analíticos

ACERTA COMPLETO

Acerta



Potencial
de Compra



Recomenda
o Crédito



Indica
a Parcela

ACERTA MAIS

Acerta



Potencial
de Compra



Recomenda
o Crédito

ACERTA ESSENCIAL

Acerta



Potencial
de Compra

ACERTA

Família Acerta - Insumos

INSUMOS		Acerta	Acerta Essencial	Acerta Mais	Acerta Completo
CADASTRAL	Identificação simples	✓	✓	✓	✓
	Nº Título de eleitor	✓	✓	✓	✓
	Confirmação Tel	✓	✓	✓	✓
	Identificação completa	—	✓	✓	✓
	Situação CPF RF	—	✓	✓	✓
	Confirmação CEP	—	✓	✓	✓
	Localização + Telefones informados/ melhor telefone	—	✓	✓	✓
	Telefones vinculados	—	—	✓	✓
	Participação em empresas	—	—	—	✓
RESTRITIVOS	Registro de débito	✓	✓	✓	✓
	Protesto (nacional ou SP)	✓	✓	✓	✓
	CCF	✓	✓	✓	✓
	Ações	—	—	✓	✓
	Falências empresariais	—	—	—	✓
COMPORTEAMENTO	Alerta de documentos	✓	✓	✓	✓
	Consultas anteriores	✓	✓	✓	✓
	Outras grafias	—	—	✓	✓
	Consultas anteriores por segmento	—	—	—	✓
	Alerta de fraude (inconsistência PJ)	—	—	—	✓
CHEQUE (DETALHAMENTO)	Link cheque	✓	✓	✓	✓
ANALÍTICOS	Score	✓	✓	✓	✓
	Renda presumida	—	✓	✓	✓
	Sugestão Aprova / Não aprova	—	OPCIONAL	✓	✓
	Sugestão Limite de Parcela	—	OPCIONAL	OPCIONAL	✓
MEIOS DE ACESSO	String	✓	✓	✓	✓
	Web	—	✓	✓	✓
	XML	—	✓	✓	✓

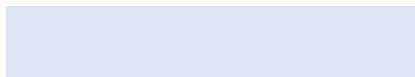
Score de Crédito

O SCPC Score Crédito PF é o resultado da aplicação integrada de informações de empresas e sócios, o produto prevê a probabilidade de inadimplência, por meio de pontuação (1 – 1000), possibilitando a segmentação de empresas, por grau de risco de crédito (alto, médio, baixo)



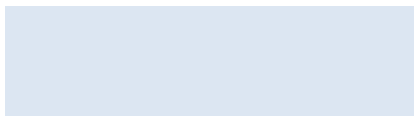
Entenda o Score

Período Histórico



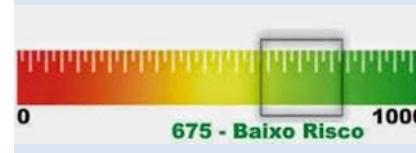
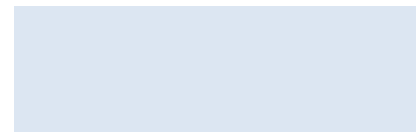
Informações históricas de busca por crédito, pagamentos e débitos da empresa e de seus sócios.

Presente



Desenvolvimento de modelos estatísticos pela área de Analytics líder de mercado

Período Futuro



Previsão de comportamento de pagamento

Você sabia...

Você verifica como este cliente está se relacionando no mercado ?
Em quantos e quais segmentos este cliente está sendo consultado?

	Inadimplência	
	Público total	Público sem restrição
Sem consultas	42,7%	21,2%
Apenas um segmento	45,3%	30,0%
Dois ou três segmentos	59,3%	51,5%
Acima de quatro segmentos	85,5%	84,1%

**É uma curiosidade, MAS NÃO DEVE SER O ÚNICO CRITÉRIO
para decisão de venda.**

Inadimplência observada no padrão 90 dias de atraso em um período de 12 meses para consumidores consultados pelos clientes da Boa Vista SCPC

...**32%** dos consumidores sem restrição que buscam crédito têm **alto risco de não pagarem** suas contas nos próximos 12 meses?

...**70%** dos consumidores que ficaram negativados, **tinham alto risco (score)** na época que a venda foi realizada?

Você sabia...

Você sabia que...



...**56%** dos consumidores que foram negativados **voltam a apresentar débitos** no mercado em menos de 12 meses?

Dados de restrições e débitos são a "fotografia" atual do cliente no mercado, mostrando suas compras vencidas e não pagas

Como a idade do consumidor pode indicar se ele vai ou não me pagar?

Público total	Inadimplência
1. Até 24 anos	66,6%
1. De 25 a 30 anos	52,7%
2. De 31 a 40 anos	48,1%
3. De 41 a 50 anos	41,9%
4. De 51 a 60 anos	35,7%
5. Acima de 60 anos	29,8%

Público sem restritivo	Inadimplência
1. Até 24 anos	42,3%
1. De 25 a 30 anos	31,9%
2. De 31 a 40 anos	28,0%
3. De 41 a 50 anos	23,1%
4. De 51 a 60 anos	19,0%
5. Acima de 60 anos	15,1%

É uma curiosidade, MAS NÃO DEVE SER O ÚNICO CRITÉRIO
para decisão de venda.

Score



E o que melhora para minha empresa?

- ✓ Proporciona vendas mais seguras e maximiza o resultado da sua empresa
- ✓ Possibilita adequar prazos, limites e valores de acordo com o perfil de risco do consumidor
 - ✓ Sugere aprovação, ou reprovação, do crédito, reduzindo o tempo de análise da venda

Novo Portfólio



“Não existe análise de crédito certa, porém existe análise de crédito errada.” (Wolfgang Kurt Schrickel)

OBRIGADO!

Fábio Leitão e Silva
Diretoria de Rede
Gerente Regional – Boa Vista SCPC
fabio.leitao@boavistascpc.com.br