

GISELE MASSANEIRO BATISTA

FATORES RELEVANTES PARA A CONCESSÃO DE CRÉDITO

Monografia apresentado como requisito à obtenção do título de pós-graduação no Curso de Especialização em Gestão Empresarial da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Doutor Pedro José Steiner Neto

**CURITIBA
2008**

DEDICO ESTE TRABALHO

Ao meu saudoso e amado irmão, que sempre acreditou e me apoiou em todos os momentos da minha vida incentivando-me a prosseguir enfrentando quaisquer que fossem os obstáculos, dedico a você mais esta etapa encerrada.

AGRADECIMENTOS

A Deus.

Por me dar a vida e por demonstrar o seu amor e sua infinita vontade de perdoar.
Tudo posso naquele que me fortalece. (Filipenses 4:13)

Aos Pais.

Por toda dedicação, educação que foi me dada, ensinamentos de vida e pelo caráter, sou grata eternamente pois estiveram sempre ao meu lado em todos os momentos fossem bons ou ruins.

Ao Amor

Que esteve sempre ao meu lado, fortalecendo a cada dia o nosso amor e me ajudando a suportar o momento mais doloroso da minha vida.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	2
1.1	TEMA.....	3
1.2	DEFINIÇÃO DO PROBLEMA	3
1.3	JUSTIFICATIVA	3
1.5	OBJETIVOS.....	3
1.5.1	Objetivo Geral	3
1.5.2	Objetivos Específicos	3
2	METODOLOGIA.....	3
3	RISCOS	4
3.1	DEFINIÇÃO DE RISCO.....	4
3.2	GESTÃO DO RISCO	4
3.2.1	Riscos de crédito.....	4
3.2.2	Risco de mercado.....	5
3.3	RISCO E NEGÓCIO	5
3.3.1	Atividades das instituições financeiras e sua associação com riscos	6
3.3.2	Risco de crédito	6
3.3.3	Risco do crédito concedido não ser pago durante e após a vigência da transação	7
4	CRÉDITO.....	7
4.1	CONCESSÃO DE CRÉDITO	7
4.2	POLÍTICA DE CRÉDITO	9
4.2.1	Implementação das Políticas de crédito	9
4.3	ANÁLISE DE CRÉDITO.....	10
4.3.1	Análise Cadastral	11
4.3.2	Análise de Idoneidade.....	11
4.3.3	Análise Financeira	11
4.3.4	Análise de Relacionamento.....	11
4.3.5	Análise Patrimonial.....	11
4.3.6	Análise de Sensibilidade.....	12
4.4	AValiação de CRÉDITO – OS “Cs” DO CRÉDITO	12
4.5	METODO CREDIT SCORING	13
4.6	POLÍTICA DE CRÉDITO VFS (Volvo Financial Services)	14
4.6.1	Princípios básicos da análise de crédito na Volvo Financial Services	14
4.6.2	Documentos necessários para análise de crédito	15
5	CONCLUSÃO.....	17
6	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	18
7	ANEXOS.....	19

1 INTRODUÇÃO

Crédito não é uma ciência exata, é uma habilidade, uma arte.

A palavra crédito é originada do latim “credere”, que significa acreditar. Pressupõe crença, confiança, segurança, esperança de que alguém cumpra as suas obrigações e compromissos perante outro. Para que se confiem em alguém é preciso conhecer quem, o que, e com qual se esta envolvido.

A convivência com o cliente e com as situações de mercado permite analisar fatos que identifique as atitudes futuras com base nas atitudes passadas.

Para falar de crédito atribui-se um certo nível de confiabilidade a um cliente, ao qual transfere-se a posse de um determinado montante, bem ou serviço, mediante um compromisso de pagamento futuro.

Risco é algo que está presente o tempo todo em nossa vida. Todos que operam com crédito, têm como objetivo rentabilizar um capital empregado. Captam-se recursos com quem os tem em excedente e empresta-se aos que tem déficit de recursos. Porém, ao emprestar dinheiro, a instituição não tem certeza de que irá recebê-lo de volta. Existe o “risco” do tomador de não honrar a operação realizada.

Risco é algo que está ligado ao futuro. Não existe risco passado, ou seja, só existe risco em decisões que ainda se vai tomar. Nas decisões já tomadas, o risco torna-se um “histórico”.

Risco pode ser definido como possibilidade de perda ou como variabilidade de retornos esperados relativos a um ativo.

Risco pode também ser definido como sendo a probabilidade, baseada em dados históricos, de se estimar diferentes resultados, cabendo ao tomador de decisões julgar a aceitabilidade da estimativa

1.1 TEMA

Fatores relevantes para a concessão de crédito.

1.2 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

Quais os fatores relevantes a serem considerados para a concessão de crédito para prevenir e até mesmo evitar prejuízos financeiros

1.3 JUSTIFICATIVA

O objetivo a ser atingido com esta monografia é identificar os fatores relevantes que o analista de crédito deve considerar no momento da concessão de crédito, independente do ramo de atividade da empresa ou pessoa física.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo Geral

- Identificar quais os fatores relevantes que possam justificar concessão ou não de um crédito, evitando riscos e até prejuízos financeiros.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Verificar o nível de confiança necessário para análise de crédito, para isso, no momento da concessão de crédito, deverá ser analisada a saúde financeira da empresa e ou capacidade de pagamento no caso de pessoa física.

2 METODOLOGIA

Segundo Cobra (1990, p.78), metodologia trata-se de um vocabulário originário do grego *meta*, que significa fim, objetivo e *hodós*, que quer dizer caminho. O método é literalmente o caminho, o atalho mais curto para um fim que se pretenda chegar. O método proporciona concentração de esforços e seguranças para a obtenção de um determinado fim.

De acordo com Cobra (1990 p.153): a “pesquisa” é a busca (produção de atividades) o “método”, (o caminho percorrido por pessoas) para o atingimento do objetivo.

3 RISCOS

3.1 DEFINIÇÃO DE RISCO

Para Gittman (1987, p.131) risco pode ser definido como possibilidade de perda. Os ativos de maiores possibilidades de perda são encarados como mais arriscados do que aqueles de menores possibilidades de perda. O termo risco é usado indiferentemente com referência à variabilidade de retornos esperados, relativos a um dado ativo. Quanto mais certo for o retorno de um ativo, menor a sua variabilidade e portanto menor será o risco.

O risco existe quando quem toma decisões pode estimar as probabilidades relativas a vários resultados.

3.2 GESTÃO DO RISCO

Segundo Brito (2003, p.15) o processo de intermediação financeira leva em consideração à assunção, o gerenciamento e a precificação do risco.

A gestão do risco é o processo por meio do qual as diversas exposições ao risco são identificadas, mensuradas e controladas.

Essa gestão é fundamental para que a instituição financeira compreenda os riscos assumidos, dimensionando-os e adequando-os aos seus objetivos relacionados ao risco-retorno. Sem a identificação, mensuração e controle desses riscos, a instituição financeira acaba colocando em dúvida sua própria continuidade, além de não poder adequadamente seus clientes com serviços financeiros.

3.2.1 Riscos de crédito

O risco de crédito caracteriza-se pela perda da totalidade do principal acrescido dos juros contratuais. O risco do não recebimento dá-se pelo não cumprimento da obrigação de pagar, por parte do devedor.

O risco de crédito pode ser definido como prejuízo que o usuário final sofrerá se a contra parte não liquidar seu vínculo financeiro no vencimento do contrato.

Na atividade bancária, esse tipo de risco apresenta-se de forma intensa, uma vez que, nas transações bancárias, o direito de receber sempre é de uma das partes; portanto está sempre nas operações intermediadas, efetuadas pelas instituições financeiras.

3.2.2 Risco de mercado

Risco de mercado pode ser definido como aquele que sucede de ações contrárias nos preços; valores das variáveis que fazem parte dos valores de uma posição/portfólio.

Esse risco decorre de possíveis oscilações contrárias no valor financeiro de posições compostas por instrumentos financeiros, principalmente de mercado de taxas de juros, moedas, ações e mercadorias.

O risco de mercado pode representar perda econômica diante das flutuações desfavoráveis das variáveis dos ativos relacionados, as quais estão presentes particularmente, em mercados de juros, ações, câmbio e índices.

Problemas como falta de liquidez nos mercados, erros nos *inputs* dos modelos matemáticos ou na concepção, definição e entendimento de seus componentes também são exemplos de riscos que podem gerar perdas.

As diferenças entre riscos de crédito e mercado, com relação à dimensão das perdas, podem ser caracterizadas como: risco de crédito, com perda máxima situando-se no valor total da operação atualizada mais juros; e risco de mercado com perda máxima sendo uma variação do ativo-objeto, podendo ser superior ao valor do ativo-objeto. (BRITO,2003, p.16)

3.3 RISCO E NEGÓCIO

As instituições financeiras formam posição própria, e há clientes para os quais o risco se faz presente com maior frequência. Assim, assumem risco de diversos tipos, como riscos com moedas; riscos com taxas de juros pré e pós; riscos de assunção de posições com vencimentos de ativos e passivos para prazos diferentes; e risco de crédito.

Na assunção desses riscos, as instituições financeiras buscam um retorno maior. A relação risco-retorno passa a fazer parte de suas operações de forma tão rotineira que, em períodos de crise, são eles os mais ameaçados.

Para assumir esses riscos, elas precisam dispor de um sistema de controle adequado, de forma a evidenciar a qualidade do resultado. Para tanto se faz necessário dimensionar o total exposto a risco e seu retorno. A partir das informações

derivadas desse controle, podem gerenciar problemas oriundos de instabilidade ou crise nos mercados.

Os bancos de atacado, como unidades de negócio ou instituições financeiras independentes, têm essas características de vínculo ao risco por vários motivos:

- São a melhor forma de competir, pois os bancos de varejo não têm essa vocação como principal atividade e estão voltados para o cliente, basicamente assumindo riscos de crédito como pessoas físicas e jurídicas.
- Têm profissionalismo muito bem treinado para este tipo de negócio.
- São muitas vezes, donos de bancos, os quais, presentes, geralmente assumem as consequências dessas posições; e
- Por não possuírem grandes volumes de transações de crédito, procuram maximizar o retorno assumindo outros riscos.

3.3.1 Atividades das instituições financeiras e sua associação com riscos

Segundo Brito (2003, p.45) As instituições financeiras atuam geralmente com operações de crédito e operações de tesouraria, efetuando, nestas últimas, compra, manutenção em carteira e venda de título e valores imobiliários.

Os riscos associados às operações de crédito podem ser desmembrados em risco de crédito, ou seja, risco de não receber o principal mais os juros ou parte dele, e risco de mercado, geralmente quando a operação de crédito serve como instrumento para a tesouraria ficar aplicada em moedas, quando se empresta em moeda estrangeira, ou descartada em indexador, quando o *funding* obtido para o empréstimo é baseado em índice diferente daquele utilizado na operação de crédito, ou em prazo, quando o prazo do *funding* tem vencimento diferente do prazo referente ao empréstimos concedido.

3.3.2 Risco de crédito

Segundo Brito (2003, p.54) os riscos de crédito, inerentes à maioria das transações em instituições financeiras, revestem-se de características especiais por

serem um tipo de risco em que a perda pode chegar a 100% do valor da transação atualizada.

A grande maioria das instituições financeiras faz transações de crédito, operações que são inerentes à sua atividade primária.

O ganho envolvido numa transação de crédito é chamado de *spread* e representa a diferença entre o custo de captação e a receita obtida com o empréstimo do recurso captado.

Mesmo em transações de crédito em que não se captam recursos, ou seja em que se utilizam recursos oriundos do capital próprio, há o custo de oportunidade desse recurso, o qual representa o curso de mercado para sua obtenção.

Em operações de crédito, como o valor sob o risco é o total da operação atualizada, isto é, o risco de não receber o valor total emprestado atualizado, o retorno sobre o risco passa a ser o *spread* da operação.

3.3.3 Risco do crédito concedido não ser pago durante e após a vigência da transação

São seis as principais causas de o risco de crédito não ser pago durante e após a vigência da transação:

- Deterioração financeira do cliente;
- Perda de mercado pelo cliente;
- Cliente apresentar documentos falsos ou fraudados no pedido de crédito;
- Fraude ocorrida por parte do cliente, depois o crédito concedido;
- Deterioração do mercado em que o cliente atua; e
- Deterioração da economia.

4 CRÉDITO

4.1 CONCESSÃO DE CRÉDITO

Segundo Brito (2003, p.59) o processo de concessão de crédito geralmente é considerada:

- Prazo da operação;
- Nível de qualidade e liquidez da garantia;
- Situação econômico-financeira do cliente;

- Conhecimento do mercado em qual o cliente interage, seus agentes e perspectivas;
- Conhecimento da estrutura societária de empresa;
- Conhecimento da administração, o perfil da gestão o plano de sucessão;
- Conhecimento do negócio da empresa e seu ciclo operacional;
- Conhecimento da situação do setor de negocio da empresa;
- Conhecimento da capacitação tecnológica da empresa e de seus concorrentes;
- Conhecimento dos clientes da empresa e do grau de pulverização de sua carteira;
- Conhecimento dos fornecedores e do grau de dependência da empresa;
- Conhecimento da estrutura de gestão da empresa;
- Conhecimento da estrutura de endividamento da empresa e sua capacidade de pagamento e
- Conhecimento da utilização do crédito concedido.

A decisão de crédito deve estar confortável em relação a:

- Prestígio do cliente;
- Tradição do cliente com o banco e instituições; e
- Capacidade operacional do cliente em gerar recursos para liquidar a dívida contraída nas condições de prazo, juros e indexador monetários assumidos.

Os princípios básicos na concessão de crédito podem ser identificados como:

- Empréstimos que não apresentam garantia para suportar razoáveis eventualidades devem ser identificados.
- Facilite somente as transações legítimas. Dê descontos aos prazos mais curtos possíveis, tanto quando o permitam os negócios de seus clientes, e force o resgate de todos os papéis nos vencimentos, quer precise ou não do dinheiro.
- Concentração de empréstimos em uma só pessoa ou empresa não é aconselhável e seguro. Grandes devedores querem controlar o banco, e quando isso acontece nas relações entre um banco e seus clientes, não é difícil saber quem sairá perdendo.
- Trate seus clientes com liberdade, tendo em vista que um banco prospera com a prosperidade de cada qual, mas jamais deixe que eles lhe digam qual a

regra a seguir. Lembre-se que a intimidade é sempre o tipo de relação que mais apresenta perigo para quem tem a função de tomar a decisão;

- Caso esteja inseguro a respeito de uma proposta, recuse-a.

Toda e qualquer concessão de crédito deveria ser decidida em comitê e, independente do cliente, valor, do limite e da transação, deveria estar de acordo com princípios e procedimentos estabelecidos. A aprovação ou recusa deve ser obtida por meio do consenso das opiniões dos membros do comitê de crédito.

4.2 POLITICA DE CRÉDITO

De acordo com Silva (1998) todas as empresas têm uma política de crédito. Quando uma empresa vende a crédito segue decisões consistentes em objetivos gerais e das suas políticas. As suas políticas devem ser definidas e acordo com as políticas da empresa e com os seus objetivos. Para que uma política de crédito seja conseguida, é necessário que seja implementada de acordo com a empresa no seu todo.

A formulação de uma política de crédito só é possível após uma análise que permita avaliar o que o departamento de crédito é capaz de fazer. Para que uma política de crédito ser eficaz, deve ser direta e relacionada com a ação. A gestão de crédito deverá implantar os passos necessários para traduzir princípios flexíveis que possam ser usados pelo departamento de crédito.

4.2.1 Implementação das Políticas de crédito

Conforme Senac (s/d) este processo inicia-se com o estabelecimento de objetivos a curto prazo e com a determinação das medidas que permitam assegurar aquelas políticas

A introdução de uma política de crédito envolve ações como atribuir deveres e responsabilidades, delegar autoridades, estabelecer procedimentos e controles, atualizar relatórios de crédito. (SENAC, s/d).

As políticas de crédito devem ser escritas porque torna necessário que todas as decisões tomadas na concessão e no controle do crédito sejam corretas com esses princípios.

Uma forma de medir se as políticas de crédito estão ou não sendo seguidas, é verificar se os prazos médios de recebimentos estão sendo cumpridos.

4.3 ANÁLISE DE CRÉDITO

O principal objetivo da análise de crédito é identificar riscos nas situações de concessão de valores e evidenciar conclusões quanto a capacidade de amortização do tomador, além de proporcionar recomendações relativa à melhor estruturação e tipo de crédito a conceder.

A análise de crédito é um processo organizado para analisar dados, de maneira a possibilitar o levantamento das questões certas do tomador do crédito. “Este processo cobre uma estrutura mais ampla do que simplesmente analisar o crédito de um cliente e dados financeiros para a tomada de decisão com propósitos creditícios” (BLATT, 1999, p.93).

Para Schrickel (2000), o principal objetivo da análise de crédito é identificar os riscos nas situações de concessão de valores e evidenciar conclusões quando a capacidade de amortização do tomador, além de proporcionar recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de crédito a conceder.

O processo de análise e concessão de crédito recorre ao uso de duas técnicas: a subjetiva e a objetiva.

A técnica subjetiva diz respeito ao julgamento humano e a objetiva é baseada em processos estatísticos.

Schrickel observa que na primeira técnica “a análise de crédito envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas”, ou seja a análise é baseada principalmente na habilidade e experiência do agente de crédito.

A análise subjetiva do tomador de crédito é importante, visto que através da experiência do agente de crédito é possível identificar fatores de caráter, capacidade, capital e condições de pagamento.

4.3.1 Análise Cadastral

A análise cadastral refere-se ao processo de análise dos dados de identificação dos clientes. Conforme Blatt (1999) evidencia, o sucesso da concessão do crédito depende de informações confiáveis a respeito do cliente.

Segundo Manual de Normas e Instruções do Banco Central (2006), as instituições de crédito, micro crédito e bancos tradicionais só devem conceder crédito a tomadores se possuem adequadas e não restritivas informações cadastrais

4.3.2 Análise de Idoneidade

A análise de idoneidade consiste na análise de informações sobre o solicitante do crédito junto a empresas especializadas no gerenciamento de risco como o Serasa e o SPC.

4.3.3 Análise Financeira

Na análise financeira, Blatt (1999) explica que é primordial para a determinação das forças e fraquezas financeiras do cliente. A análise da renda total do cliente e posterior análise de compatibilidade com o crédito pretendido é uma fase de vital importância no processo de análise dos riscos de crédito.

4.3.4 Análise de Relacionamento

A análise de relacionamento baseia-se na análise realizada sobre as informações extraídas do histórico do cliente com o credor e o mercado

4.3.5 Análise Patrimonial

A análise patrimonial é utilizada para avaliação das garantias que os clientes podem oferecer para vincularem ao contrato de concessão.

Blatt (1999) defende que a concessão de crédito não pode estar atrelada ao bem disposto como garantia, pois assim a organização estaria comprando um bem que não é de interesse.

Então, fica a critério da instituição definir se é necessário ou não a vinculação de garantias para a realização da operação de crédito.

4.3.6 Análise de Sensibilidade

Através da análise de sensibilidade que o analista de crédito ou financeiro monitora a situação macroeconômica a fim de prever situações que poderão aumentar o nível de risco da operação

4.4 AVALIAÇÃO DE CRÉDITO – OS “Cs” DO CRÉDITO

Não se pode falar de crédito sem citar os “Cs” do crédito, que são fundamentais para qualquer processo de avaliação de crédito.

1. Caráter
2. Capacidade
3. Condições
4. Capital
5. Colateral

Gitman (1997, p.697) refere-se ao “caráter” e a “capacidade” como sendo as dimensões de maior importância para subsidiar o analista na concessão de crédito. O caráter é o “C” insubstituível, se o caráter for inaceitável, todos os demais “Cs” também estarão comprometidos por questão de credibilidade.

As Condições se referem ao ambiente em que o tomador de crédito está inserido, isto é, o meio micro e macroeconômico que influencia as condições do indivíduo.

O Capital refere-se a medição da situação financeira do tomador do crédito. A análise financeira é um fator relevante para a decisão de crédito, ou seja, o capital refere-se às garantias reais que o proponente possa ter para poder honrar as dívidas (por exemplo, o salário).

O Colateral é o oferecimento de garantias por parte do tomador que irão assegurar uma maior segurança ao crédito.

4.5 METODO CREDIT SCORING

Segundo Blatt (1999) a aplicação de modelos de credit scoring e outras ferramentas para análises de crédito se iniciaram na década de 1930, porém seu desenvolvimento em instituições financeiras deu-se a partir da década de 1960.

O termo credit scoring é utilizado para descrever métodos estatísticos adotados para classificar clientes a obtenção de um crédito. O método é baseado na classificação de clientes de acordo com seus prováveis comportamento de pagamento.

Após a definição e implementação do modelo de credit scoring, as empresas obtêm uma ferramenta fundamental para decisões de aprovação ou não de crédito, pois os analistas geram uma pontuação que representa o risco de inadimplência do possível cliente.

O objetivo dos modelos de credit scoring é identificar fatores que influenciem na adimplência ou inadimplência dos clientes, permitindo a classificação em grupos distintos facilitando a decisão sobre a aprovação ou recusa do crédito.

Segundo Blatt (1999) a metodologia básica para o desenvolvimento de um modelo de crédito scoring não difere entre aplicações para pessoas físicas ou jurídicas, sendo que as seguintes etapas devem ser cumpridas para o seu desenvolvimento:

- Planejamento e definições: mercado e produtos de crédito para os quais serão desenvolvidos o sistema, finalidades de uso, tipo de clientes, conceito de inadimplência;
- Identificação das variáveis potenciais: caracterização do proponente ao crédito, caracterização da operação, seleção das variáveis significativas para o modelo e análise das restrições a serem consideradas em relação às variáveis;
- Planejamento amostral e coleta de dados: seleção e dimensionamento da amostra, coleta de dados e montagem da base de dados;
- Determinação da fórmula de escore através de técnicas estatísticas;
- Determinação do ponto de corte, a partir do qual a instituição financeira pode aprovar a liberação do crédito.

4.6 POLÍTICA DE CRÉDITO VFS (Volvo Financial Services)

A política e procedimentos de crédito da a Volvo Financial Services (VFS) leva em consideração a relativa instabilidade do mercado financeiro e a legislação comercial do Brasil.

Esta política aplica-se especificamente a VFS nos financiamentos e consórcio de Caminhões, Ônibus e Maquinas/Equipamentos, tendo com principal função fornecer facilidades de crédito àqueles que tiverem a intenção e a capacidade de recebê-los.

A VFS oferece diferentes modalidades de créditos aos clientes de Caminhões, Ônibus e Maquinas/Equipamentos conforme segue:

- Linhas de Crédito BNDES;
- CDC;
- Leasing Financeiro;
- Leasing Operacional;
- Consórcio
- Seguros
- Financiamento Concessionário (Floor Plan e Recebíveis)

A concessão de crédito na Volvo Financial Services segue as diretrizes emanadas na Política de Crédito, que define procedimentos e responsabilidades que devem ser seguidas para a obtenção dos resultados desejados, ou seja, a apresentação de propostas viáveis e com riscos aceitáveis.

Paralelamente à Política de Crédito, existe o "Crédit Scoring" uma ferramenta que auxilia na mensuração dos principais pontos de avaliação de crédito constantes na Política.

A Política de Crédito é atualizada sempre que detectados fatores que possam reduzir nossa competitividade e/ou estiver vulnerável quanto aos riscos que a Volvo Financial Services não estiver disposta a assumir.

4.6.1 Princípios básicos da análise de crédito na Voldo Financial Services

- Possui crédito?
 - Histórico no mercado na VFS

- Experiência na atividade
- Experiência em financiamentos
- Administradores com experiência no negocio e com histórico positivo
- O valor pleiteado está de acordo com o porte da empresa?
 - Avaliação da tendência do endividamento
 - Avaliação da evolução no crescimento da empresa
 - A empresa tem diversidade de atividades?
 - A sua atividade está concentrada ou está pulverizada em diversos clientes?
- As condições/estrutura da operação são adequadas ao risco do cliente?
- A rentabilidade é adequada ao risco da operação?
- A aquisição do bem está em linha com a atividade do cliente?
 - Bem de acordo com a aplicação
 - Depreciação está de acordo com o prazo da operação?
- Avaliar a estrutura Patrimonial
 - Pessoas Jurídicas – avaliação das demonstrações contábeis
 - Pessoas Físicas – avaliação patrimonial (bens móveis, imóveis e investimentos)

A finalidade da Política de Crédito da VFS é garantir padrões de desempenho em crédito, minimizar os riscos, uniformizar os procedimentos e racionalizar o trabalho dos colaboradores envolvidos.

4.6.2 Documentos necessários para análise de crédito

- Pessoa Jurídica
 - Ficha cadastral
 - Faturamento
 - Relação de frota
 - Endividamento Bancário
 - Composição da empresa:
 1. Firma Individual: Declaração Firma Individual
 2. Sociedade Limitada: Contrato Social e alterações
 3. S/A – Sociedade Anônima: Ata de Assembléia de Constituição, Estatuto, Ata de Eleição da Atual Diretoria e Conselho Administrativo
 - Regime Tributário:
 1. Lucro Presumido/Simples/Isenta: Recibo de entrega da declaração
 2. Lucro Real: 03 últimos balanços e balancete atualizado
- Pessoa Física

- Ficha cadastral
- RG e CPF
- IRPF

5 CONCLUSÃO

Para uma correta análise de crédito é fundamental serem observados alguns procedimentos básicos como: limites de alçadas, coleta de documentos, formalização dos documentos cadastrais e análises em gerais. Deve-se observar que no momento da concessão do crédito é fundamental o parecer do analista, pois além da disponibilidade de informações é importante considerar principalmente a habilidade e experiência do mesmo.

Através dos estudos realizados para esta monografia confirmou-se as bases primárias para a decisão de um crédito são os C's do crédito: aspectos pessoais (caráter e capacidade) e financeiros (capital e condições).

Além destes conclui que todas as análises devem estar voltadas à prevenção de riscos, pois o fato "historico do cliente" é um ponto relevante, porem é mais importante pensar sempre no futuro e em quais riscos financeiros a empresa/instituição está disposta a correr

No momento da concessão do crédito há necessidade de um alto grau de confiança, que obtêm-se analisando os riscos e as incertezas, por isso a existência e o cumprimento da política de crédito é fundamental para que se possa entender o comportamento das empresas e clientes, no mercado, o resultado disto será a redução de inadimplência e diminuição de prejuízos financeiros

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BLATT, Adriano. **Avaliação de Risco e Decisão de Crédito**, São Paulo: Nobel, 1999

BRITO, Osias. **Controladoria de Risco-Retorno em Instituições Financeiras**, São Paulo: Saraiva, 2003.

COBRA, M. **Administração de Marketing**. São Paulo: Atlas, 1990.

GITTMANN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**, São Paulo: Harba Ltda., 1987.

SILVA, José Pereira. **Risco de Crédito: A Indústria e o comércio precisam se preocupar**. Disponível em >:http// www.jps.com.br>

SENAC

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito: Concessão e Gerencia de Empréstimos**, São Paulo: Atlas, 2000.

ANEXOS

POLITICA DE CRÉDITO

ÍNDICE

1	INTRODUÇÃO	2
2	ESCOPO E OBJETIVOS	2
3	RESPONSABILIDADES	3
4	VISÃO GERAL DO PROCESSO DE APROVAÇÃO DE CRÉDITO	3
5	FATORES E REQUISITOS PARA APROVAÇÃO DE CRÉDITO	4
	INTRODUÇÃO	4
	INFORMAÇÕES PARA ANÁLISE DE CRÉDITO	4
	VISITAS DO GERENTE REGIONAL	4
	CONSIDERAÇÕES RELATIVAS AO PROPONENTE CLIENTE	5
	CONSIDERAÇÕES SOBRE A ESTRUTURAÇÃO DA OPERAÇÃO	5
	AVALISTAS	6
	GARANTIAS ADICIONAIS	6
6	CRÉDITOS PARA VEÍCULOS USADOS	7
7	CRÉDITO PARA PESSOA FÍSICA	7
8	CLASSIFICAÇÃO DOS CLIENTES	8
	P.JURÍDICA (LUCRO REAL) / P.JURÍDICA (LUCRO PRESUMIDO) / PESSOA FÍSICA	9
9	CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO PARA LINHAS DO BNDES, PRÉ-FIXADO, SEGUROS E FLOOR PLAN E CONTAS A PAGAR	10
10	CONCENTRAÇÃO DE RISCO	12
11	LIMITES DE AUTORIDADE POR CLASSIFICAÇÃO	12
12	PARECER DE CRÉDITO E CONSOLIDAÇÃO DA OPERAÇÃO	
	PARECER DO COMITÊ	14
	CONSTITUIÇÃO DE GARANTIA	15
	VALOR DO VEÍCULO	15
	SEGURO DO VEÍCULO FINANCIADO	15
	DOCUMENTAÇÃO	15
13	RENEGOCIAÇÕES	16
14	SUBSTITUIÇÃO DE GARANTIAS	16
15	PAGAMENTO DE CRÉDITO – CONSÓRCIO VOLVO – USADOS	16
16	GRUPO ECONÔMICO	17
17	QUANDO CONSOLIDAR A EXPOSIÇÃO DE RISCO	17
18	INFORMAÇÕES DE CLIENTES MULTINACIONAIS	17
19	REVISÕES (DE ACORDO COM BACEN)	17
20	POLÍTICA DE FINANCIAMENTO DE PRODUTOS NÃO-VOLVO	18

1 INTRODUÇÃO

- 1.1. A Política de Crédito da Volvo Financial Services (VFS) tem como objetivo definir as características de crédito permitidas a esta Instituição, considerando pontos como a instabilidade do mercado financeiro e a legislação comercial do Brasil bem como os altos níveis de riscos políticos, monetários e econômicos deste País, servindo assim como alicerce para o gerenciamento do portfólio.
- 1.2. Esta Política foi desenvolvida em acordo com a Política de Crédito VFS-100 e suas sub-políticas.

2 ESCOPO E OBJETIVOS

- 2.1. O objetivo desta política de Crédito é conceder crédito para os clientes da Volvo Financial Services nos seguintes produtos:
 - Linhas de Crédito BNDES;
 - CDC;
 - Leasing Financeiro;
 - Leasing Operacional;
 - Consórcio
 - Seguros
 - Financiamento Concessionário (Floor Plan e Recebíveis)
- 2.2. Esta política aplica-se especificamente a VOLVO FS nos financiamentos de Caminhões Pesados, Caminhões Médios (caminhão e carroceria), Ônibus (chassi e carroceria), Máquinas e Equipamentos de Construção, Motores e Equipamentos Volvo Penta (para financiamento de recebíveis), Veículos de passeio, Superestruturas e Equipamentos Auxiliares (Sistema de Rastreamento, por exemplo).
- 2.3. Os procedimentos de crédito devem ser conhecidos pela VFS e pelas demais áreas de negócios da Volvo no Brasil, bem como suas Concessionárias, aumentando o número de propostas viáveis e agilizando o processo de análise, prevenindo trabalhos desnecessários e identificando aquelas com riscos inaceitáveis.
- 2.4. Em termos gerais nossos objetivos são de minimizar a quantidade de "Créditos Ruins" mantendo as perdas líquidas em nível inferior a margem de nossos contratos. A definição do nível destas perdas líquidas é demonstrada com base no relatório "Reserve Analysis" avaliado trimestralmente.

3 RESPONSABILIDADES

- 3.1. Alterações desta Política de Crédito somente podem ser efetuadas mediante aprovação Presidente/CEO e Vice-Presidente de Risco (Região Internacional), depois de revisadas pelo SVP Chefe de Crédito da VFS.
- 3.2. A responsabilidade da VolvoFS é a de fornecer as demais áreas de negócios da Volvo no Brasil e a sua rede de Concessionárias um serviço de análise de crédito ágil e profissional e que assegure que nossas perdas sejam mantidas dentro do orçado, ou seja, que perdas de crédito inesperadas sejam minimizadas.
- 3.3. A responsabilidade das áreas de negócios da Volvo no Brasil, da rede de Concessionárias e do departamento comercial é propor clientes potenciais de boa qualidade e providenciar toda a documentação necessária para suportar uma decisão de crédito rápida e precisa.
- 3.4. Informação é o item de maior importância na equação quando tratamos de aprovação de crédito sendo que, em muitos casos, um risco inaceitável se torna aceitável quando todas as informações que as outras áreas de negócios da Volvo no Brasil e sua rede de Concessionárias possuem sobre o cliente, são apresentadas a VOLVO FS.
- 3.5. As propostas de crédito devem ser coordenadas e apresentadas ao Comitê de Crédito pelo Departamento de Crédito. As linhas de crédito serão aprovadas ou rejeitadas.
- 3.6. Pre-Investment Committee (PIC)
Implantação de novos Produtos ou Serviços ou alterações nas suas características, bem como operações não usuais (independente do volume, risco ou delegação de crédito) deverão ser submetidas ao Pre-Investment Committee (PIC), conforme definido no documento "Credit Policy 100-01 – Delegated Credit Authority".
Todas as solicitações deverão ser apresentadas ao ICC (International Credit Committee), que decide se será recomendado para aprovação no PIC.

4 VISÃO GERAL DO PROCESSO DE APROVAÇÃO DE CRÉDITO

- 4.1. O processo de análise e aprovação de crédito inicia-se com recebimento da solicitação de crédito contendo as informações da operação
- 4.2. Os dados da Ficha de Crédito, documentos a anexar e outras informações que se fizerem necessárias são então registrados no sistema Control e analisados via Proposta de Crédito pelo Departamento de Crédito.
- 4.3. A Proposta de crédito é apresentada ao Comitê de Crédito, juntamente com as informações complementares relevantes. Os clientes são classificados em uma das nove categorias de crédito de acordo com os critérios definidos previamente no capítulo 8 Classificação de Clientes.
- 4.4. A VOLVO FS irá conceder o crédito com base no estabelecimento de uma linha de crédito ao consumidor em reais e em termos de número de veículos. As linhas de crédito serão calculadas tomando-se por base o valor total dos bens menos a entrada mais os compromissos já assumidos com a VOLVO FS.
- 4.5. É importante que toda a informação submetida ao Comitê de Crédito esteja correta, entretanto, as exigências mudam de tempos em tempos. Em caso de mudanças significativas na Proposta de Crédito a mesma deve ser reapresentada ao Comitê de Crédito para nova aprovação.
- 4.6. As aprovações do Comitê Local e América Latina são válidas por 120 dias.
Floor Plan => validade 360 dias (com revisão em 180 dias)
Propostas com aprovação pelo ICC têm validade de 120 dias.

5 FATORES E REQUISITOS PARA A APROVAÇÃO DE CRÉDITO

INTRODUÇÃO

- 5.1. O departamento de crédito deve considerar os seguintes fatores na análise e processamento de uma proposta de crédito. A aprovação de um crédito depende do exposto a seguir:

INFORMAÇÕES PARA ANÁLISE DE CRÉDITO

- 5.2. Todas as propostas de crédito deverão ser analisadas conforme especificado no "Procedimento de Análise de Crédito", e dependerão das seguintes informações:
 - Conhecimento societário/econômico/financeiro do cliente;
 - Avalistas;
 - Avaliação/Parecer do analista de crédito;
 - Documentos exigidos na Ficha CadastralA análise de crédito será feita com base nas informações constantes da ficha cadastral e os referidos documentos poderão ser apresentados posteriormente, neste caso a proposta de crédito ficará pré-aprovada. Os documentos necessários para confirmação da aprovação serão definidos no momento da pré-aprovação. A conferência da documentação exigida será de responsabilidade do Departamento de Crédito, bem como a alteração do status de pré-aprovado para aprovado.

VISITAS DO GERENTE REGIONAL

- 5.3. O Departamento de Crédito poderá requisitar Relatório de Visita ao Gerente Regional, contendo mais informações sobre a operação e sobre o proponente. Este Relatório poderá facilitar a identificação de riscos da operação, devido aos seguintes fatores:
 - Grande tamanho e diferenças regionais do Brasil;
 - Informações contábeis geralmente não auditadas;
 - Fatores fiscais e econômicos não disponíveis documentalmente.
 - Informações fiscais e econômicas não encontradas nos documentos

- Dados relevantes sobre o setor econômico do cliente ou operações que o mesmo irá estabelecer.
 - Informações sobre a forma de gerenciamento, habilidades e integridade do cliente podem ser solicitadas.
- 5.4. Dadas às circunstâncias o Gerente Regional deverá visitar freqüentemente os clientes, avaliar e reportar devidamente (pontos chaves descritos neste capítulo), objetivando esclarecer a real situação do cliente. Este relatório poderá seguir o modelo estabelecido (Relatório de Operações Financeiras – ROF) com todas as informações necessárias.
- 5.5. É trabalho do Departamento de Crédito analisar o risco e discutir a estrutura da proposta. Este departamento deve avaliar, no mínimo, os seguintes fatores de risco:

CONSIDERAÇÕES RELATIVAS AO PROPONENTE CLIENTE

- 5.6. O proponente possui a intenção de pagar?
- Histórico de pagamentos com a VOLVO FS;
 - Histórico de pagamentos com outros bancos;
 - Informações SERASA e Central de Risco (SISBACEN);
 - Julgamentos relacionados ao sistema jurídico e causas legais.
- 5.7. O proponente pode pagar?
- Análise das Demonstrações Financeiras;
 - Análise de suas capacidades financeiras e outros ativos (Confirmados pela DIR);
 - Análise de sua especialidade no negócio;
 - Tempo de atividade da empresa e seus administradores em seu negócio principal;
 - Número de compromissos financeiros assumidos e seus períodos;
 - Vulnerabilidade de perda de Contratos devido a mudanças na economia;
 - Histórico de pagamentos, incluindo volume dos pagamentos feitos.

CONSIDERAÇÕES SOBRE A ESTRUTURAÇÃO DA OPERAÇÃO

- 5.8. A adequada estruturação da operação de acordo com o perfil do crédito é de grande importância no processo de avaliação e aprovação do crédito. Para tanto os seguintes aspectos deverão ser definidos:
- A Entrada ou o adiantamento de parcelas pelo cliente fornece cobertura durante todo o prazo do contrato;
 - O risco da Operação poderá ser de no máximo 100% do valor dos bens financiados;
 - Operações de Leasing Operacional somente são permitidas para Bens Volvo, exceto para situações de venda em conjunto com produtos Volvo;
 - Período contratual e freqüência dos pagamentos;
 - Deve ser efetuado e avaliado o cálculo do ATROE individual da operação. Este cálculo deve estar em linha com os objetivos da VOLVO FS (penetração, rentabilidade, oportunidade de

negócios, etc.);

- A valorização da operação em relação ao risco oferecido;
- O veículo irá sofrer índices anormais de utilização e conseqüente depreciação acelerada;
- As Superestruturas e Equipamentos Auxiliares devem ser avaliados pelo Departamento de Crédito, confirmando o preço, especificações e a utilização do equipamento (poderão ser solicitadas informações adicionais ao Departamento Comercial para esta avaliação);
- Se um período de carência for solicitado, explicações completas deverão ser fornecidas pelos Gerentes Regionais da VOLVO FS.
- Apólice de seguros quando for uma exigência do Comitê de Crédito para a aprovação da operação;

AVALISTAS

- 5.9. Todas as operações devem ter no mínimo um avalista com a anuência do respectivo cônjuge (exceções poderão ser analisadas pelo Comitê excepcionalmente), sendo que este avalista será analisado pelo Departamento de Crédito seguindo o fluxo normal para pessoas físicas descrito na presente Política.
- 5.10. Em circunstâncias onde outras áreas de negócios da Volvo no Brasil ou sua rede de Concessionárias estejam dispostas a assumir a condição de avalista, o risco em questão deverá ser moderado, ou seja, não se espera que eles avalizem um risco onde a VOLVO FS sozinha não o aceitaria.

GARANTIAS ADICIONAIS

- 5.11. Garantias adicionais, quer sejam veículos ou bens imóveis serão avaliados quanto ao valor de mercado.
- 5.12. Caso avais e/ou garantias adicionais sejam aceitas é de responsabilidade do Depto. de Formalização assegurar que sua correta documentação e constituição sejam concluídas antes da liberação da operação. Para garantias adicionais não serão aceitos compromissos da Concessionária em providenciar documentação.

6 CRÉDITO PARA VEÍCULOS USADOS

6.1. A VOLVO FS pode conceder financiamento de veículos e equipamentos de construção usados nas seguintes condições:

Idade do Veículo	Percentual de Financiamento	Prazo Máximo de Financiamento
- Até três anos de uso	100%	48 meses
	90%	60 meses
- De quatro a seis anos de uso	100%	36 meses
	90%	48 meses
	80%	60 meses
- De sete a oito anos de uso	90%	36 meses
	80%	48 meses
- De 9 a 10 anos de uso	80%	48 meses
- De 11 a 12 anos de uso	70%	48 meses

- O valor do financiamento deve ser baseado no valor de mercado e no estado de conservação (para bens Vikings), confirmado por meio de revistas especializadas;
- A idade do bem é contada a partir do ano de fabricação.
Exemplo: veículo fabricado em 2004 – é considerado veículo de três anos até o final de 2007.
- É de responsabilidade do Depto. de Formalização assegurar que toda a documentação foi providenciada antes da liberação do financiamento.
- Poderão ser abertos grupos especiais para o Consórcio, mas sempre com parâmetros (ano e modelo do veículo, prazo e %) previamente aprovados pelo CEO e Diretoria de Operações, bem como a Política de Produtos. Qualquer exceção para os grupos de consórcio precisam de uma aprovação da VFS Brasil Management Team.
- Vide Limite de Alçada no item 11.1 desta Política.

7 CRÉDITO PARA PESSOA FÍSICA

- 7.1. A análise de crédito para pessoa física é baseada no seu patrimônio pessoal e nos seus rendimentos, seja da sua atividade como assalariado, autônomo, liberal ou como sócio/acionistas de empresas. Portanto ao solicitar um crédito para pessoa física deve ser observado:
- 7.2. Crédito para assalariado, autônomo ou liberal - deve ser informado qual será utilização do veículo, se já possui experiência no ramo, como está comprando o semi-reboque;
- 7.3. Crédito para sócios de empresas, além das informações cadastrais da pessoa física, deve ser fornecidas informações cadastrais completas da sua empresa, pois sem estas informações não há como avaliar a sua capacidade de pagamento.

8 CLASSIFICAÇÃO DOS CLIENTES

- 8.1. O Departamento de Crédito fica responsável em classificar os clientes proponentes ao crédito seguindo uma categorização definida.
- 8.2. Todo o cliente e o crédito serão classificados entre Superior, Excelente, Bom, Aceitável, Fraco, Insuficiente, Não desejável, Ruim e Péssimo representados pelas letras "A/A, A, B, C, D, E, F, G, H" respectivamente.

Classificação do Cliente – é calculada com base no perfil do proponente, considerando empresas do grupo e avalistas, quando aplicável, de acordo com os parâmetros da tabela a seguir:

CLIENTE: _____

PESSOA JURÍDICA	LUCRO REAL		Lucro Presumido, Autônomo e Pessoa Física			
	CONDIÇÕES					
Comprometimento mensal com a VSF (ativos+proposta) x faturamento mensal	<10% - 4 peso	< 15% - peso 3	< 25% - peso 1	> 25% peso 0		
TEMPO MÍNIMO DE ATIVIDADE DO(S) CONTROLADORE(S)	> 07 ANOS peso 4	>05 ANOS E < 07 ANOS - 3 peso	>03 ANOS E < 05 ANOS peso 1	< 03 ANOS peso 0		
Resultados (Balanços, DRE e Balancetes)	Lucro nos 3 últimos demonstrativos contábeis - peso 3	Lucro em 2 dos 3 últimos demonstrativos contábeis. peso 2	Lucro em 01 dos 02 últimos demonstrativos contábeis. Peso 1	Não enquadrado em nenhum dos itens anteriores. peso 0		
***Índice de endividamento oneroso sobre o Patrimônio Líquido	2,50 peso 2	>que 2,50 até 3,50 peso 1	>que 3,50 até 5,00 peso 0,5	acima de 5,00 peso 0		
LIQUIDEZ CORRENTE	Liquidez consistente, crescente ou estável (a variação máxima para menos até 0,20 comparando os 02 últimos demonstrativos) ou o último demonstrativo ser => 1,10. peso 2	liquidez no ÚLTIMO demonstrativo => que 0,90% e< que 1,10 e não se enquadre nos outros itens peso 1	último demonstrativo < que 0,90 e > que 0,50 e não se enquadre em nos outros itens peso 0,5	último demonstrativo Liquidez =< que 0,25 e => que 0,25, e não enquadre em outros itens peso 0		
QUANTIDADE DE BENS IMÓVEIS (sócios, avalistas e empresa)	> = 4 2 peso	>=2 1 peso	Mínimo 1 peso 0,5	sem imóvel peso 0		
Endividamento frota em quantidade (caminhões/ Onibus e equipamentos pesados)	até 35% peso 2	36 a 60% peso 1	61 a 80% peso 0,5	> de 80% peso 0		
Histórico de Pagamentos com a Volvo SF. Considerar contratos em aberto e/ou liquidados nos últimos 02 anos e experiência mínima 08 pagamentos(exceeto CNV não contemplado) .	Atraso máximo de 14 dias - peso 4	Atrasos de 15 a 30 dias peso 2	Atrasos de 31 a 60 dias peso 1 (menos 1)	Atrasos de 61 a 90 dias peso -2 (menos 2)		sem histórico peso 0
REFERÊNCIAS BANCÁRIAS, COMERCIAIS e Sisbacen	Atraso máximo de 14 dias peso 2,5	Atrasos de 15 a 30 dias 1, peso	Atrasos de 31 a 60 dias - peso -1 (menos1)	Atrasos de 61 a 90 dias peso -2 (menos 2)		sem histórico peso 0

. Quando a análise se referir a empresa de Lucro Presumido, Autônomo e Pessoa Física, as pontuações referente a dados do balanço(07 pontos - Resultados, índice de endividamento e liquidez corrente) serão considerados proporcionalmente ao número de ponto

*** - endividamento oneroso => Endividamento bancário - poderão ser adicionados outros se julgados necessários (Ex.: parcelamentos, outras contas a pagar)

2. A classificação parcial é determinada pelo somatória de número de pontos conforme tabela abaixo.

Tabela pontuação
>= 22,6 - Classificação A/A
19,1 a 22,5 - classificação A
15,1 a 19,0 - classificação B
7,1 a 15,0 - classificação C
5, a 7,0 - classificação D

CLASSIFICAÇÃO PARCIAL:	Total de pontos	0,0	S/ CLASS.
AJUSTES CLASSIFICAÇÃO em função dos itens abaixo:			
Entrada igual ou superior a 30% melhora em uma classificação acima da parcial			
Caso a proponente pertença a um grupo econômico ou possua ligadas e esta(s) seja(m) fiadora(s), a classificação do risco poderá ser a mesma desta(s) garantidora(s). Informar a classificação da fiadora.			
CLASSIFICAÇÃO FINAL ATRIBUÍDA À OPERAÇÃO:			S/ CLASS.

Notas: Empresas optantes pelo Lucro Presumido, mas que apresentem demonstrações financeiras consistentes poderá ser analisado no mesmo critério de Lucro Real.
 Atrasos com valores irrelevantes e em contratos de Financiamento Rural, ACC/ACE, se justificados, poderão ser desconsiderados na classificação, desde que autorizado pelo Comitê de Crédito.

9 CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO PARA LINHAS DO BNDES, PRÉ-FIXADO, SEGUROS E FLOOR PLAN

9.1. Condições Gerais:

a) CDC VolvoFS

Prazo Mínimo 02 meses
Prazo Máximo 60 meses
Carência de até seis meses

b) Leasing Financeiro VolvoFS

Prazo Mínimo 24 meses
Prazo Máximo 60 meses
Residual Antecipado, diluído e/ou final
Carência de até seis meses

c) Leasing Operacional VolvoFS

Prazo Mínimo 12 meses
Prazo Máximo 42 meses
Residual Final Conforme acordo residual coma VDB

d) Linha de Crédito BNDES

Carência até 06 meses

Os valores, prazos e percentuais das linhas de crédito do BNDES ficarão limitados as determinações feitas pelo BNDES (convencional ou cartas de enquadramento).

OBSERVAÇÃO:

- No FINAME poderá haver carência até o limite de 12 meses, desde que haja um complemento em outra linha de financiamento e o plano total seja equivalente, no máximo, a um risco de 100%.
- Para os produtos em que o BNDES não determinar condições obrigatórias, a estrutura da operação ficará a critério da Volvofs.

e) Seguros:

- MODALIDADES:
- RCF / TOTAL / PRÊMIO
- Anual ou Plurianual
- APROVAÇÕES:
- Até R\$ 100.000,00 - Aprovação automática (necessário Serasa e Sisbacen sem restrições).
- Acima de R\$ 100.000,00 quando o bem estiver financiado com a VFS - Aprovação automática.
- Acima de R\$ 100.000,00 e o bem não for financiado com a VFS requer aprovação de Crédito.
- GARANTIAS:
- Até R\$ 100.000,00 com o bem sendo financiado com a VOLVO FS:
- Alienação fiduciária do bem e devolução pró-rata
- Até R\$ 100.000,00 e quando o bem não for financiado com a VOLVO FS:
- Devolução pró-rata*
- * Se acordo de devolução pró-rata não estiver vigente, será obrigatório constituição de garantia
- Real.
- Acima de R\$ 100.000,00: Alienação Fiduciária /Garantia Real, devolução pró-rata e aval

(quando aplicável, conforme definição na aprovação do crédito)

- PRAZOS:
- Quando houver financiamento do bem com a VOLVO FS:
- Prazo mínimo de seis meses e máximo o prazo do financiamento do bem
- Quando não houver financiamento do bem com a VOLVO FS
- Prazo mínimo de seis meses e máximo o prazo da vigência da apólice

f) Floor Plan

- Validade da Aprovação da Linha: 360 dias
- Prazo máximo: 120 dias, da data de faturamento. Se o bem for vendido antes de 120 dias, a Concessionária deve pagar o saldo total 15 dias após a venda. Se o bem alcançar os 120 dias, a Concessionária deve pagar o saldo total.
- Bem financiado com a VFS: se o bem for financiado pela VFS, o valor é deduzido do saldo devedor Floor Plan.
- Taxas: Variável (CDI + Spread VFS)
- Revisão de Limite: a cada seis meses ou em caso de overdue ou SOT (Sold Out Trust) - para todos estes casos a linha será bloqueada
- Pagamentos: Juros mensais, capital a ser pago como descrito no item "prazo".
- Bens: Equipamentos VCE e Caminhões (novos e usados)
- Seguro: Obrigatório Seguro Imóvel (prédio) e Seguro de Estoque com a VFS
- Acordo de recompra: LOU (Letter of Understanding) revisada com a VCE/VDB para contemplar o acordo de recompra
- Impostos: a ser pago pela Concessionária/Volvo CE / VDB
- Informação sobre Limite de Crédito: Diariamente para a VCE e VDB (interface automática com seus sistemas de faturamento)
- Subsídio: VolvoCE irá pagar subsídio para as Concessionárias e VFS cobra mensalmente descontando do valor a ser pago para a VCE
- Auditorias: auditoria física por Companhia Externa Especializada, a cada 30 dias para todos os bens (100% de cobertura)
- Processo de Faturamento: de acordo com o limite de crédito disponível, faturamento automático
- Interface de Sistemas: Os sistemas da VFS e VolvoCE/VDB terão interfaces automáticas
- Movimentação de Estoque: Qualquer movimentação de estoque deverá ser aprovada pela VFS. Se não, este procedimento será considerado um SOT (Sold Out Trust).
- Excessos de limites temporários são permitidos para no máximo 10% do limite aprovado e no máximo 30 dias. Qualquer decisão excedendo estes limites deverá ser aprovada pelo Comitê de Crédito que aprovou o limite original e não apenas pelo Comitê Local.

g) Financiamentos Contas a Receber

- Enquadramento:
VDB: pneus, peças e serviços
VCE: pneus, peças, serviços e equipamentos.
- Aprovação dos limites para as Concessionárias seguirão os procedimentos normais, de acordo com a Política de Crédito
- Arquivos semanais de faturamento para 30/60/90 dias. A Concessionária irá cobrar todas as cópias do faturamento semanal e enviar para a VFS até toda segunda-feira. A VFS checará e programará os pagamentos no próximo dia. O pagamento para a Concessionária ocorrerá no terceiro dias (quarta-feira). A Concessionária deverá pagar a VFS semanalmente.

- 9.2. Política de Produtos:
Deverá seguir como parâmetros máximos o estabelecido nesta Política.

10 CONCENTRAÇÃO DE RISCO

- 10.1. A carteira de crédito deverá ser composta por no mínimo 50% de clientes A, AA e B e no máximo 20% de clientes C.
- 10.2. A carteira Brasileira deverá respeitar a Política Global da VFS – 100-05.

Nota: Para o produto Consórcio não há limitação para a concessão de crédito/concentração de risco;

11 LIMITES DE AUTORIDADE POR CLASSIFICAÇÃO – VLRS EM MSEK

CLASSIFICAÇÃO DO CLIENTE	COMITÊ DE CRÉDITO LOCAL	COMITÊ DE CRÉDITO AMÉRICA LATINA	COMITÊ DE CRÉDITO INTERNACIONAL	COMITÊ DE CRÉDITO EXECUTIVO
A e A/A	10,00	25,00	75,00	500,00
B	10,00	25,00	75,00	500,00
C	10,00	25,00	50,00	500,00
D *	0,00	10,00	25,00	500,00
Participantes	<ul style="list-style-type: none"> • MD Brasil • CFO Brasil • Gerente de Risco • Coordenador de Crédito • Especialista Grandes Frotas • Analistas de Crédito • Gerentes Comerciais • Advogado Especialista • Desenvolvimento de Negócios Brasil 	<ul style="list-style-type: none"> • CEO LA • CFO LA • Gerente de Desenvolvimento de Negócios América Latina • Gerente de Risco América Latina • MD Brasil • MD México • MD Chile 	<ul style="list-style-type: none"> • President & CEO, VFS Region Int'l. • SVP, Business Development VFS Region Int'l. • VP Risk VFS, Region Int'l. • CFO, VFS Region Int'l. • Sub Regional President, Eastern Europe • Sub Regional President, Latin America • Sub Region President, Asia 	<ul style="list-style-type: none"> • Presidente e CEO VFS • Presidente North America • Presidente Região Internacional • SVP Business Dev VFS • SVP CFO, VFS • SVP Global Operations & Business Excellence, VFS • SVP Chief Credit Officer VFS

OBSERVAÇÕES:

- Para fins de limite/risco não serão considerados os riscos do Consórcio
- O Comitê América Latina será acionado pelo Comitê Local;
- O Comitê Internacional será acionado pelo Comitê América Latina;
- O Comitê Executivo será acionado pelo Comitê Internacional.

11.1. LIMITES DE ALÇADA (dentro do limite de crédito local):

- ➔ Risco total Cliente de até KBRL 500 e todas as propostas de Consórcio:
Dois membros do Comitê Local (sendo um o Gerente de Risco, o Coordenador de Crédito e/ou Analista de Frotas)
- ➔ Risco total Cliente de até KBRL 1,000:
Três membros do Comitê Local (sendo um o Gerente de Risco, o Coordenador de Crédito e/ou Analista de Frotas)
- ➔ Risco total Cliente acima de KBRL 1,000 até 10 MSEK:
3 membros do Comitê Local (sendo um Representante da Área de Crédito e um o CEO/CFO)
- ➔ Crédito para veículos usados (obedecendo às condições estabelecidas no item seis desta Política)

e para Veículos MHDV Zero KM (Semi-Pesados):

- Dois Funcionários do Crédito (Analista e/ou Coordenador), podendo ser dois Analistas
- Um Funcionário do Crédito (Analista e/ou Coordenador) + 1 Gerente Regional
- Um Funcionário do Crédito (Analista e/ ou Coordenador) + 1 Analista Comercial Mesa

Regras:

- Crédito para um veículo, independente do risco do cliente
- Classifica mínima "C"
- Sem restrições (Serasa e Sisbacen)
- Entrada: mínima de 10% (nos casos de usados, entrada mínima de 10% e variações de acordo com o item seis desta Política)
- Prazo: até 48 meses para MHDV e usados conforme item seis desta Política

O limite de alçada para veículo usado é válido para apenas uma unidade e aprovações para mais de uma unidade requer uma aprovação de acordo com as alçadas normais.

11.2. DELEGAÇÕES:

→ Os membros de Comitê Brasil e América Latina poderão delegar seus poderes durante viagens e ausências do escritório, desde que seja para outro membro do Comitê.

11.3. Alterações de aprovações de crédito feitas pelo Comitê para operações da VolvoFS, podem ser modificadas por 02 membros do Comitê (sendo pelo menos um representante da Área de Crédito) e nos casos de aprovações do Comitê da América Latina, pelo MD Brasil em conjunto com um membro do Comitê de Crédito Local (ou representante da Área de Crédito), respeitando os seguintes parâmetros:

- Alteração de linha de crédito ou alteração de grupo/cota (crédito consórcio);
- Alteração de modelo e ano de veículos;
- Alteração de prazo, admitindo-se uma variação de até 12 meses;
- Novo limite aprovado não exceda a 10% do aprovado anteriormente (desde que o novo valor não exceda o limite de alçada do Comitê que aprovou o crédito);
- Adequação da proposta de crédito a Planos Especiais de Financiamentos lançados oficialmente.
- Valor de faturamento for superior a 20% do valor de mercado (crédito consorcio);
- Utilização da Diferença de crédito para aquisição de outros bens;

Alterações de Spread / Alçadas válidas somente para operações dentro do limite de risco Brasil:

- **Gerente Regional:** Redução do spread aprovado no Comitê em até 0,50% (50 bps), limitado a 1,50% de spread mínimo;
- **Gerente de Área:** Redução do spread aprovado no Comitê em até 1,00% (100 bps), limitado a 1,50% de spread mínimo;
- **MD Brasil:** Redução em qualquer diferença, limitado a 1,50% de spread mínimo.

Nota: Situações que não há necessidade de retornar ao comitê/depto. de crédito:

- ✓ Diferença de spread para menos até 0,10 pontos percentuais;
- ✓ Valor da liberação do recurso não exceda 1% dos valores aprovados
- ✓ Fechamento da operação com carência menor do que a aprovada;
- ✓ Alteração de ano de veículos para mais novo, seja bem principal ou garantia adicional (ex.: cadastrado ano 2005/2005 e faturado ano 2005/2006);
- ✓ Substituição de Garantias: quando o bem proposto for do mesmo modelo e ano ou mais novo (dentro da mesma categoria);
- ✓ Diferença de crédito para amortização de parcelas (dentro das normas da Volvo Administradora de Consórcios);

- ✓ Diferença de crédito para pagamento de seguros, pagamentos de despachantes (licenciamentos);
- ✓ Consórcio – alteração de valor de faturamento para maior (sem mudança do bem), desde que não haja alteração no saldo devedor da quota.
- ✓ Alteração de modelo e marca de carrocerias (para caminhões MHDV)
- ✓ Alteração de modelo de caminhões (desde que dentro da mesma Business Área e que não haja aumento no valor de faturamento do bem – por exemplo: FM 420 para FH 380)
- ✓ Reativação de proposta no Produto Finame, desde que a autorização de faturamento tenha ocorrido dentro do prazo de validade da proposta.
- ✓ Atualização mensal de Planos Especiais divulgados (por exemplo: Plano VCE).

11.4 Propostas enviadas ao Comitê de Crédito Internacional (ICC) e/ou ao Comitê de Crédito Executivo (ECC) podem ser modificadas internamente (sendo pelos menos um representante da Área de Crédito e um representante do Comitê AL), respeitando os parâmetros estipulados/definidos nos documentos "Credit Delegation - Policy 100-01 e Policy 01-2005":

- Novo valor aprovado não exceda a 10% do aprovado anteriormente (mas nunca pode exceder 75 MSEK para clientes A e B, e MSEK 50 para todos os outros casos ICC);
- Alteração para redução de Atroe (até 10% do aprovado originalmente)
- Inclusão de carência;
- Alteração de linha de crédito (ex.: de Finame para CDC);
- Alteração de modelo e ano de veículos;

Para qualquer outra alteração, a proposta deverá ser re-submetida ao ICC/ECC.

Nota: Aprovações ICC e ECC são válidas por 120 dias. Se um prazo de validade maior for necessário, esta solicitação deverá ser incluída/informada na proposta. O respectivo Comitê decidirá sobre a extensão ou não da validade.

11.5 Reativação de propostas (aprovações vencidas)
As propostas de crédito com a validade de aprovação já expirada deverão retornar ao Comitê de Crédito de acordo com seus limites de alçadas (exceto nos casos de Finame onde o faturamento tenha ocorrido dentro da validade da proposta).
O retorno ao Comitê de Crédito deverá ter a mesma rotina de uma nova proposta de crédito, pois deverá ser analisada a situação cadastral, de risco e condições da operação.

12 PARECER DE CRÉDITO E CONSOLIDAÇÃO DA OPERAÇÃO

PARECER DO COMITÊ

12.1. O parecer de crédito será comunicado de acordo com o exposto no Procedimento de Análise de Crédito.

CONSTITUIÇÃO DA GARANTIA

12.2. É de responsabilidade do Depto. De Formalização em assegurar que a constituição do bem financiado seja efetuada de maneira rápida e segura.

12.3. É de responsabilidade do Depto. de Formalização assegurar que toda a documentação foi providenciada antes da liberação do financiamento.

VALOR DO VEÍCULO

- 12.4. É essencial que o preço do veículo reflita níveis normais de mercado (previsto em revistas especializadas e/ou na média de faturamentos da Volvo do Brasil). Uma descrição completa do veículo deve acompanhar as Propostas de Crédito. É de responsabilidade do Gerente Regional justificar os níveis de preços para chassis, superestruturas e equipamentos auxiliares em caso de divergências.

SEGURO DO VEÍCULO FINANCIADO

- 12.5. Conforme especificado em cláusula contratual o seguro do veículo é obrigatório e sua comprovação será exigida pelo Departamento Administrativo sempre que o Comitê de Crédito especificar que a aprovação está condicionada a existência do seguro.

DOCUMENTAÇÃO

- 12.6. O conjunto de documentos necessários para a adequada formalização da operação deverá estar disponível antes da liberação da operação.
- 12.7. É de responsabilidade do Depto. de Formalização que tal procedimento seja cumprido com a segurança adequada para o tipo de operação em questão.

13 RENEGOCIAÇÕES

13.1. A necessidade de uma reestruturação de saldos ou condições de um contrato de financiamento ativo, adimplente ou não, será avaliada individualmente pelo Comitê seguindo os critérios abaixo:

- a) Contratos inadimplentes em cobrança jurídica cujos saldos ou condições estão sendo modificados serão aprovados pelo Coordenador do Departamento de Cobrança/Jurídico juntamente com CFO ou CEO. Na ausência de um deles ou de ambos os delegados efetuarão a análise.
- b) Contratos inadimplentes em cobrança normal cujos saldos ou condições estão sendo modificados continuam sendo analisados pelo Comitê de Crédito (de acordo com as alçadas estipuladas no item 11 e 11.1 desta Política), mas com a presença do Coordenador de Cobrança/jurídico ou delegado.

As renegociações de contratos adimplentes (possíveis casos em que o cliente antecipe problemas de pagamento) continuam sendo analisados pelo Comitê de Crédito (de acordo com as alçadas estipuladas no item 11 e 11.1 desta Política).

Para a aprovação de renegociações o Comitê irá considerar os seguintes aspectos:

- Oferta de garantias adicionais;
- Demonstra condições e intenção em pagar;
- Pagamento de quantia inicial relevante;
- Relatório do Gerente Regional.

14 SUBSTITUIÇÃO DE GARANTIAS

14.1. Os casos de substituição de garantias onde o bem substituto for de menor valor ou ano e categorias diferentes deverão ser submetidas ao Comitê de Crédito dentro dos seus limites de alçadas (para efeito de limite de alçadas será considerado o saldo devedor total dos clientes).

14.2. As substituições de garantias dos produtos do BNDES estarão sujeitas as normas desta Instituição de Crédito.

15 PAGAMENTO DE CRÉDITO CNV – USADOS

15.1. O risco da operação não poderá ser superior a 100% do valor de mercado do bem adquirido, exceto para veículos faturados pela Volvo do Brasil.

16 GRUPO ECONÔMICO

16.1. Serão considerados grupos econômicos todos os casos onde o percentual de participação entre empresas for de 50,00% ou mais, direta ou indiretamente. Mas nada impede que participações menores que 50% possam ser consideradas como Grupo econômico.

OBSERVAÇÃO: todos os limites de aprovação de crédito serão considerados para grupo econômico, quando aplicável.

17 QUANDO CONSOLIDAR A EXPOSIÇÃO DE RISCO

17.1. Sempre que a empresa for considerada integrante de um grupo econômico.

17.2. Todas as operações que apresentarem garantias de empresas ligadas à proponente deverá ser considerado a exposição consolidada deste grupo econômico para análise.

17.3. Para operações não garantidas por empresas ligadas à proponente, mas o nível de exposição destas empresas ligadas for maior que \$200 MM SEK a operação precisa ser submetida ao ECC, não importando o valor da operação específica e/ou a aprovação local.

18 INFORMAÇÕES DE CLIENTES MULTINACIONAIS

18.1. A VOLVO FS Brasil deverá divulgar problemas de pagamentos ou de relacionamento com clientes multinacionais, com o objetivo de evitar operações com o mesmo cliente ou rebaixar sua classificação de crédito. Estas informações deverão ser enviadas pelo Gerente de Risco Local ao Chief Credit Officer da VFS.

19 REVISÕES (DE ACORDO COM REGRAS DO BACEN)

19.1. A VolvoFS Brasil efetua reclassificações dos créditos concedidos da seguinte forma:

- Revisão Cadastral anual para os clientes (Serasa, Risco e Dados Cadastrais) de acordo com as regras do Banco Central;
- Revisão cadastral originada pela análise de novos créditos solicitados; e
- Revisão contínua, conforme os níveis de atrasos de pagamentos mantidos por cliente (de acordo com as regras do Banco Central).

OBJETIVO

O objetivo desta política é delinear quando e de acordo com que normas equipamentos não-Volvo podem ser financiados pela VolvoFS.

A VolvoFS financiará Equipamento "Não-Volvo Relacionado" somente em situações que resultem em benefício para o Grupo Volvo e/ou as Concessionárias Volvo.

A maioria dos financiamentos não-Volvo ocorrerá em:

- Financiamento de Equipamento Auxiliar para produto Volvo
- Financiamento de Equipamento Relacionado para cliente de varejo da Volvo ou para Concessionária Volvo
- Financiamento de Equipamento Usado para cliente de varejo da Volvo ou para concessionária Volvo

Fica entendido que a intenção expressa de financiar equipamento não-Volvo é dar apoio ao cliente Volvo e/ou Concessionária Volvo, quando isto resultar em um equilíbrio razoável de risco e retorno para o grupo Volvo. O financiamento de equipamento não-Volvo, não-padrão (fora das condições acima) é considerado um risco inaceitável e fora do escopo da VolvoFS.

DEFINIÇÕES

Equipamento Volvo - Equipamento Volvo é qualquer equipamento diretamente fabricado pela Volvo ou afiliadas e geralmente subentende caminhões Volvo, chassis de ônibus Volvo, equipamento de construção Volvo e motores Penta.

Equipamento Relacionado – Qualquer equipamento não fabricado pela Volvo ou afiliadas, mas que seja similar ao Volvo, ou equipamento considerado normalmente utilizado por clientes ou segmentos Volvo e seja de tipo rapidamente comercializável. Entre os exemplos, temos caminhões de outras marcas, chassis de ônibus e equipamento de construção de tipo e estilo comparáveis ao equipamento fabricado pela Volvo e afiliadas. Semi-reboques, Reboques, Carretas e outros equipamentos auxiliares (equipamentos rodoviários), inclusive "rastreadores", terceiro eixo, tomada de força, etc., para caminhão, equipamento para construção (equipamentos para máquinas VCE) e carrocerias de ônibus.

Não Relacionado – Qualquer equipamento de tipo ou estilo Volvo não fabricado pela Volvo ou afiliadas. Entre os exemplos estão: veículos para trabalho médio e leve, processadores de areia, equipamento para trituração de pedras, esteiras, guindastes, ônibus escolares, barcos, equipamento fabril, etc. Esses produtos não são adequadamente similares a qualquer produto fabricado pela Volvo e são considerados equipamento não-padrão não relacionado e não devem ser financiados. Carros de passageiro para funcionários da Volvo do Brasil podem ser financiados pela VolvoFS. Contudo, os funcionários da VOLVO FS não estão incluídos.

Equipamentos Auxiliares – Equipamento que pode ser acrescentado ou acoplado a Equipamentos Volvo e Equipamentos Relacionados e financiados pela VOLVO FS. Entre os Auxiliares, temos os seguintes:

- Caminhão: basculantes, caçambas, guinchos, unidades de tomada de força, guindastes, bombas de concreto, unidades de rastreamento por satélite, etc.
- Construção: baldes, martelos, ganchos, escarificadores, etc.

Os equipamentos auxiliares só poderão ser financiados junto com Equipamento Volvo e Equipamentos Relacionados e, de forma geral, não devem representar mais de 50% do custo do chassis do equipamento.

Garantias adicionais devem ser requeridas quando não tivermos segurança quanto ao valor futuro de revenda dos Equipamentos Relacionados e Auxiliares. O valor de mercado destes equipamentos deverão ser confirmados por revistas especializadas e consultas ao mercado (quando bens específicos consultas a outros fabricantes que produzem equipamentos similares).

Equipamento Usado – Qualquer Equipamento Volvo ou não-Volvo Relacionado vendido por concessionária Volvo ou pela Volvo do Brasil.
Vide item seis desta Política quanto a taxas de adiantamento/regras para financiamento de usados.

DIRETRIZES

A VolvoFS não financiará qualquer Equipamento não-Volvo não Relacionado sem expressa aprovação do Comitê de Crédito da VolvoFS. O financiamento deste tipo de equipamento apresenta risco colateral significativo para o grupo Volvo e deve ser reduzido a um mínimo. Qualquer exceção será anotada e acompanhada nos relatórios da carteira.

A VolvoFS não concederá nenhum leasing operacional para equipamento não-Volvo independente (Ônibus/Caminhão/Equipamento de Construção). Ainda que seja permitido o leasing financeiro, em circunstância alguma será aceito risco residual.

LIMITAÇÕES DA CARTEIRA

Produtos não-Volvo não devem ultrapassar 25% do total da carteira banco.

EXCEÇÃO GERAL

A VOLVO FS é responsável pela gestão dos bens do Consórcio Nacional Volvo. O proprietário do bem/quota de consórcio tem o direito legal, ao ser contemplado, de adquirir qualquer equipamento de transporte (veículo automotor), quer seja produto Volvo ou não-Volvo, Equipamento Relacionado ou Não relacionado, novo ou usado, vendido por concessionária não-Volvo ou legalmente adquirido de particulares. Conseqüentemente, a VolvoFS se vê forçada a aceitar esses equipamentos a critério dos clientes do Consórcio dentro do arcabouço legal estabelecido pelo Banco Central do Brasil. Contudo, o valor de mercado desses bens deve sempre cobrir o saldo devedor durante todo o prazo desse tipo de operação.