

ESTRATÉGIAS PARA A DIMINUIÇÃO DO SPREAD DE CRÉDITO BANCÁRIO NO BRASIL

CAPITAL DE GIRO PARA PEQUENAS E MEDIAS EMPRESAS

RELATÓRIO FINAL
MARÇO DE 2018

CONFIDENCIALIDADE

Os negócios dos nossos clientes são extremamente competitivos, e a preservação da confidencialidade com relação aos planos e informações dos nossos clientes é fundamental. A Oliver Wyman aplica rigorosamente políticas internas de confidencialidade visando proteger o sigilo das informações dos clientes.

Da mesma forma, entendemos que o nosso negócio também é bastante competitivo. Consideramos nossas abordagens e conhecimentos como direitos de propriedade intelectual e, portanto, esperamos que nossos clientes protejam nossos interesses em nossas propostas, apresentações, metodologias e técnicas analíticas. Sob em nenhuma hipótese este material poderá ser compartilhado com qualquer terceiro sem o prévio e expresso consentimento da Oliver Wyman.

© Oliver Wyman

Identificamos os principais temas e suas hipóteses relacionadas que apresentaram maior potencial de impacto na redução do spread no produto capital de giro para PMEs



Capital de giro para PMEs

Principais temas

- *Dados disponíveis*
- *Cobrança*
- *Seguro de crédito*
- *Alternativas capilares: cooperativas, ESC*

Hipóteses priorizadas

- i. Inexistência e/ou falta de acesso a **dados** sobre PMEs
 - ii. Qualidade de **garantias** reais é difícil de ser avaliada
 - iii. **Insegurança jurídica** para cobrança e recuperação de garantias
 - iv. Faltam **alternativas** sustentáveis e escaláveis aos grandes bancos para suprir as necessidades de capital de giro das PMEs
-

Estratégias para a diminuição do spread de crédito bancário no Brasil

Capital de giro para PMEs

Agenda

1 **Visão geral do mercado**

2 **Hipóteses & evidências**

3 **Iniciativas priorizadas e planos de implementação**

4 **Anexo**

1 | Visão geral do mercado

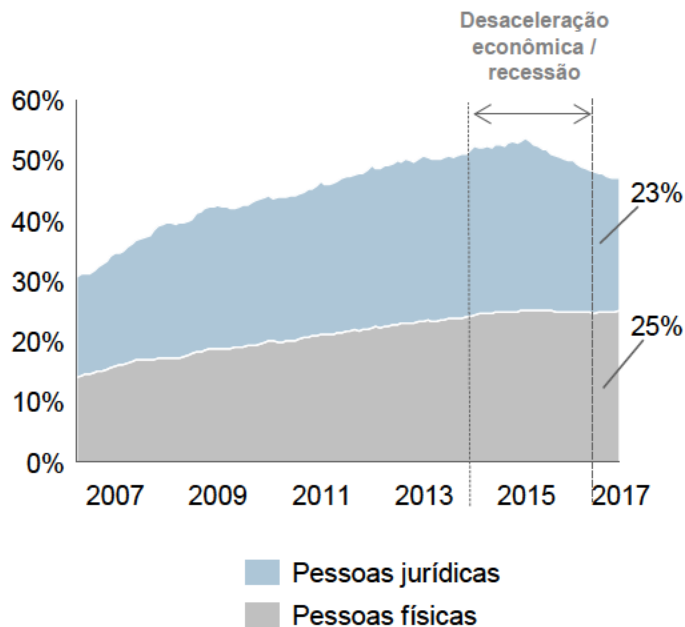
Papel das PMEs na economia (1/2)

As PMEs têm papel importante na economia e enfrentam diversos desafios para manter seus negócios em plena operação – um deles é acesso a crédito

Importância das pequenas e médias empresas (PMEs)¹ na economia²

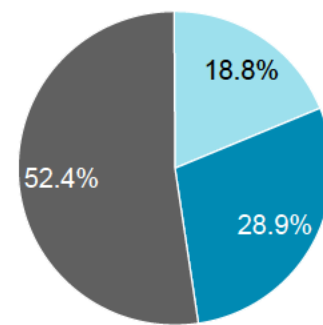
- São cerca de **16 milhões** de micro, pequenas e médias empresas
- Representam **99,4%** de todas as empresas brasileiras
- Representam **49%** do PIB nacional
- Têm **63%** dos empregos com carteira assinada
- Equivalente a **48%** dos salários pagos
- No entanto, para manter suas atividades em plena operação, o **acesso a crédito é parte fundamental para o bom funcionamento e expansão dos negócios**

Mercado de crédito em relação ao PIB³



O mercado de crédito representa 47% do PIB

Participação no mercado de crédito⁴



■ PMEs
■ Grandes empresas
■ Pessoas físicas

PMEs representam ~20% do mercado de crédito

1. Classificação do porte da empresa por receita bruta: Micro – até R\$ 360 mil, pequena – entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 mi, média – entre R\$ 3,6 mi e R\$ 300 mi, grande – acima de R\$ 300 mi

2. Fonte: SEBRAE, Participação das micro e pequenas empresas na economia brasileira, jul/14.

3. Fonte: Séries temporais

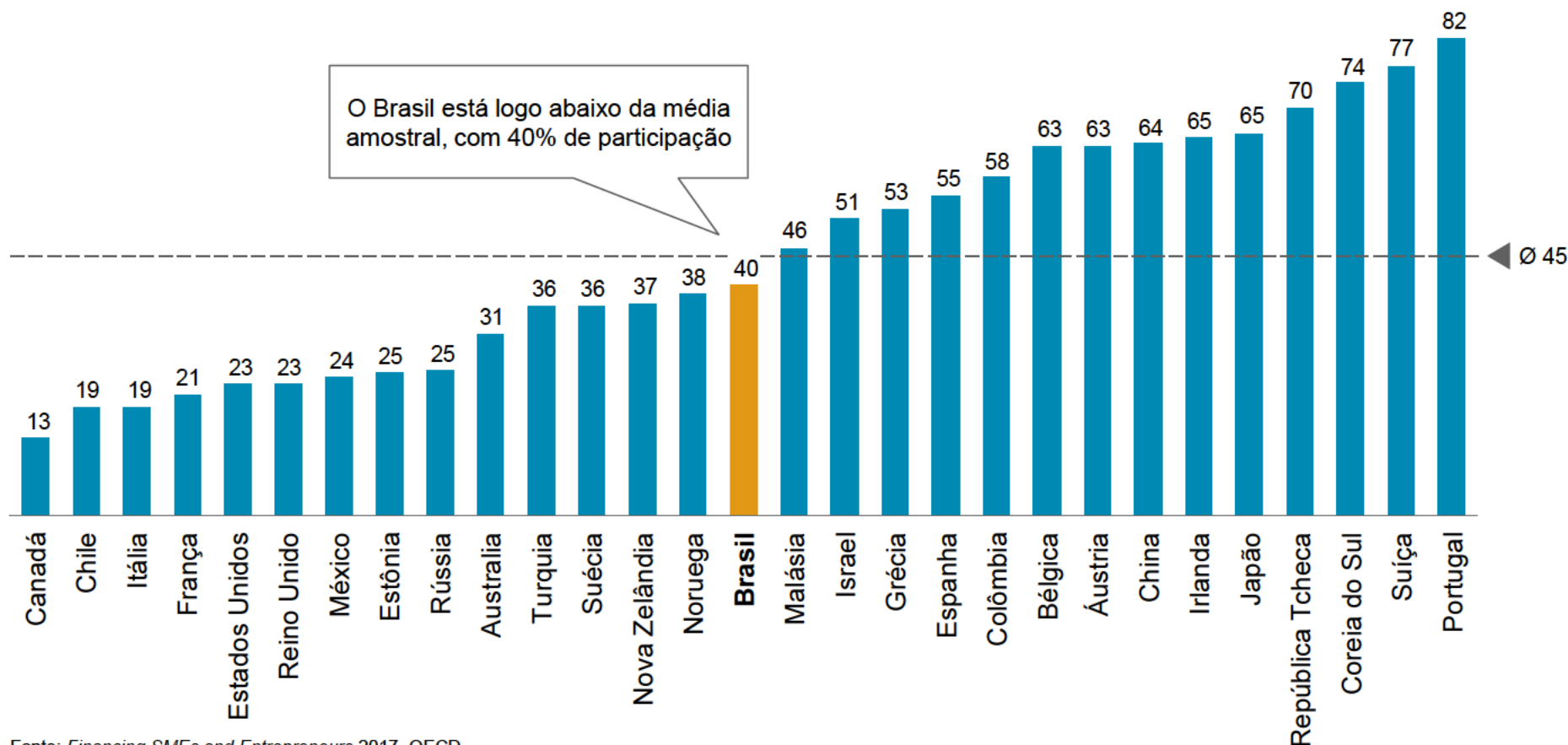
4. Fonte: Saldos da carteira de crédito, com base nos dados do IF Data e Séries temporais Banco Central do Brasil, set/17

Papel das PMEs na economia (2/2)

A participação das micro- e pequenas empresas na carteira de crédito PJ é ligeiramente menor que a média exibida internacionalmente

Participação das micro e pequenas empresas na carteira PJ¹

Em 2015



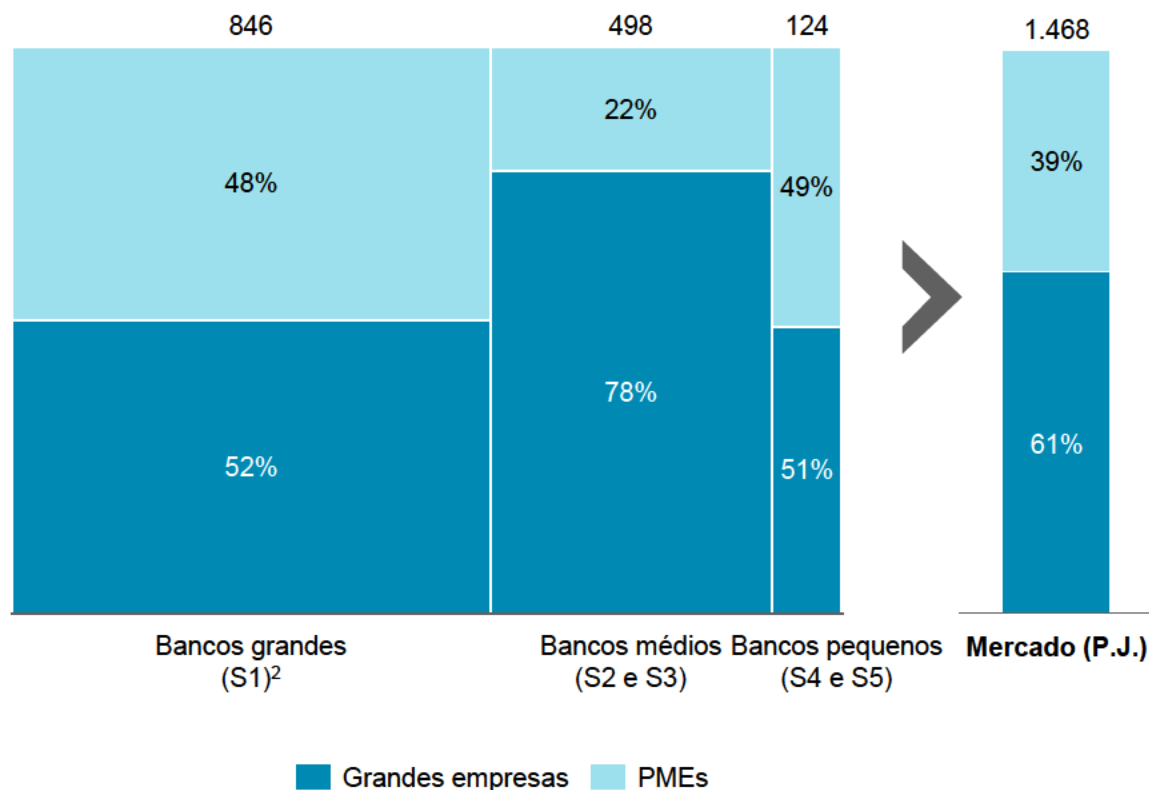
Fonte: *Financing SMEs and Entrepreneurs 2017*, OECD.

Crédito para PMEs no Brasil (1/5)

Este crédito é obtido primariamente nos maiores bancos (S1), mas tem proporcional relevância na carteira dos bancos pequenos e médios

Carteira de crédito PJ por credor e tipo de tomador¹

Em bilhões de R\$



Comentários

- 39% dos empréstimos bancários para PJ são tomados por PMEs
- Os bancos grandes concentram a maior parte dos empréstimos das PMEs, em termos absolutos, mas observa-se que os bancos pequenos atuam neste nicho de mercado, com 49% de sua carteira PJ concentrada em crédito para PMEs

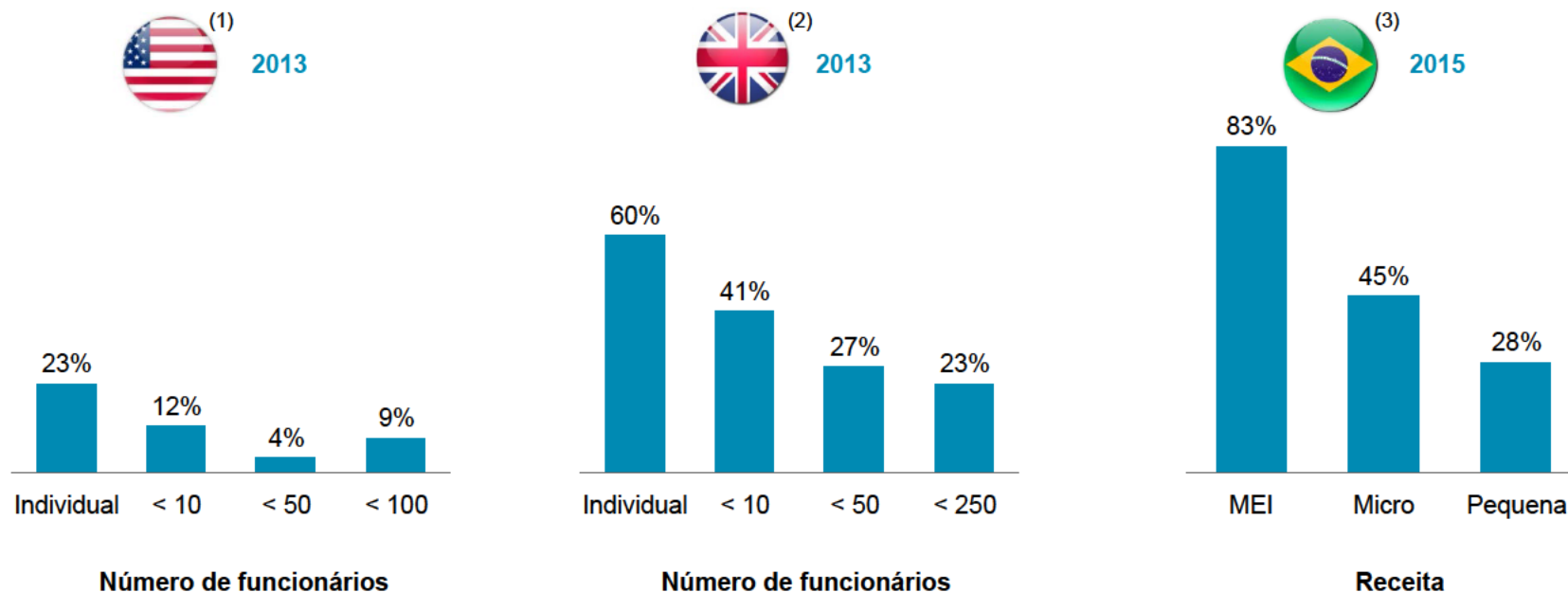
1.Fonte: Banco Central do Brasil IF Data, set/17. 2. Bradesco, Itaú, Santander, Banco do Brasil, BTG Pactual e Caixa Econômica Federal

Crédito para PMEs no Brasil (2/5)

Não obstante, o índice de pequenas empresas que não possui operações de crédito com bancos é alto se comparado a *benchmarks* internacionais

Funding gap: PMEs que não utilizam nenhum produto bancário para financiar suas atividades
% das pequenas empresas, por número de funcionários

PMEs que não utilizam produtos bancários para PJs podem utilizar créditos pessoais com objetivos comerciais



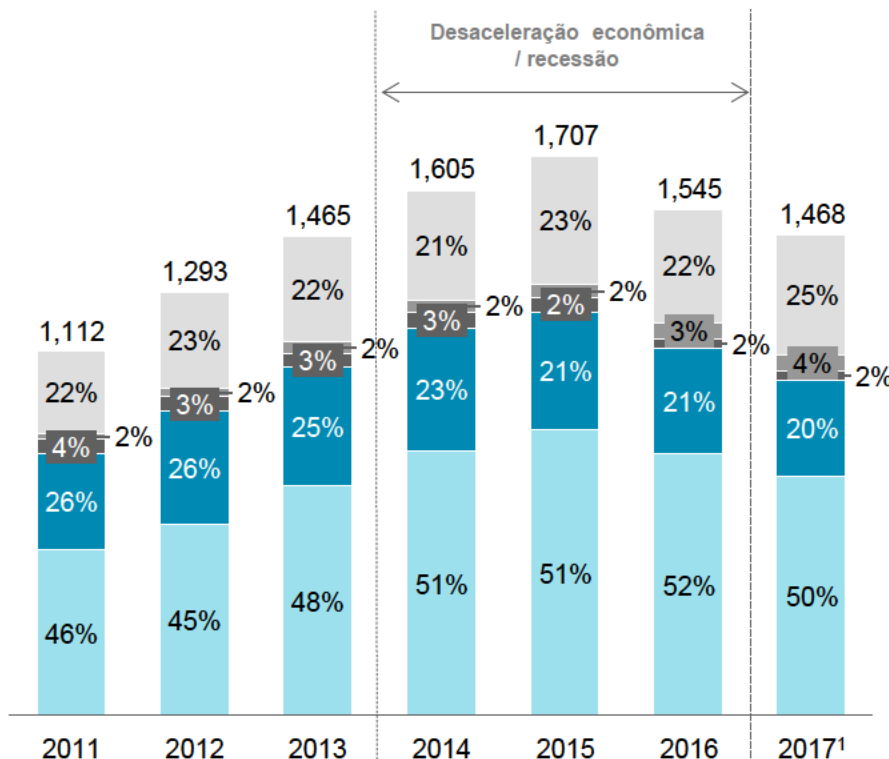
Fontes: (1) Oliver Wyman *New-Form Lending Survey of Small Businesses* 1Q13 (2) SME finance monitor 4Q13 (3) SEBRAE 2016. Micro Empreendedor Individual (MEI): até R\$60 mil em receita bruta anual; Micro: entre R\$ 60 mil e R\$ 360 mil; Pequena: entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões

Crédito para PMEs no Brasil (3/5)

Nos últimos anos, o mercado de crédito para empresas acompanhou a crise e sofreu desaceleração, principalmente para as PMEs

Saldo de crédito para pessoa jurídica

Em bilhões de R\$, por modalidade



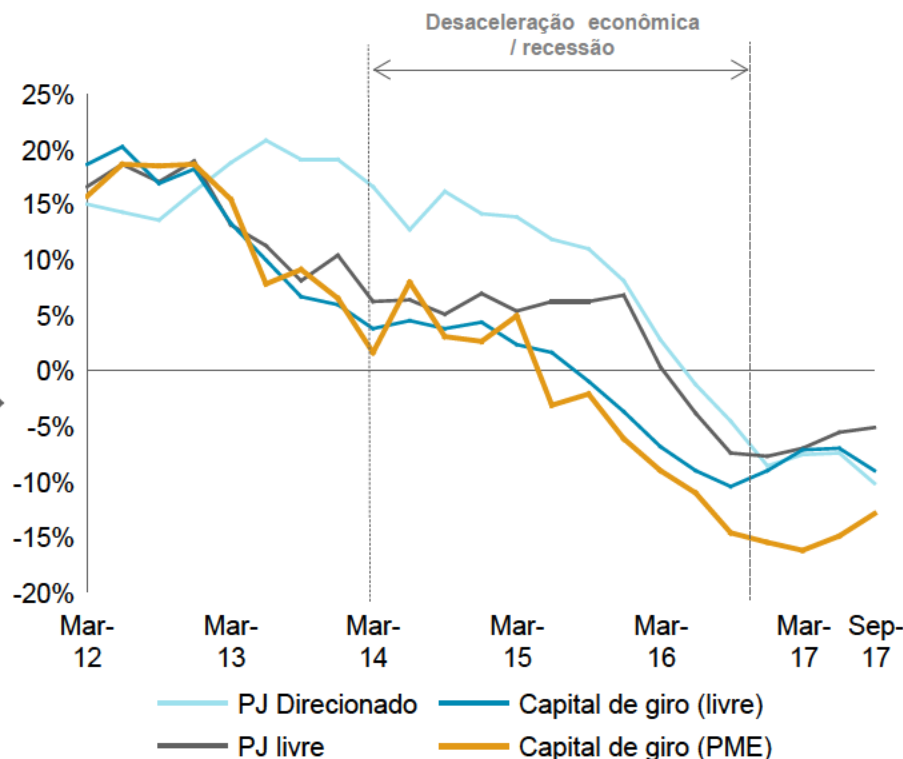
Crédito livre

- Outros créditos livres
- Duplicatas e recebíveis
- Conta garantida
- Capital de giro
- Crédito direcionado

Fonte: Séries temporais Banco Central do Brasil e SCR. 1. Databse out/17

Crescimento do saldo – 12-meses

Em %, modalidades selecionadas



Durante a crise, o crédito direcionado ainda conseguiu manter o crescimento por um período um pouco mais longo, enquanto o crédito livre teve desaceleração mais forte, principalmente para as PMEs

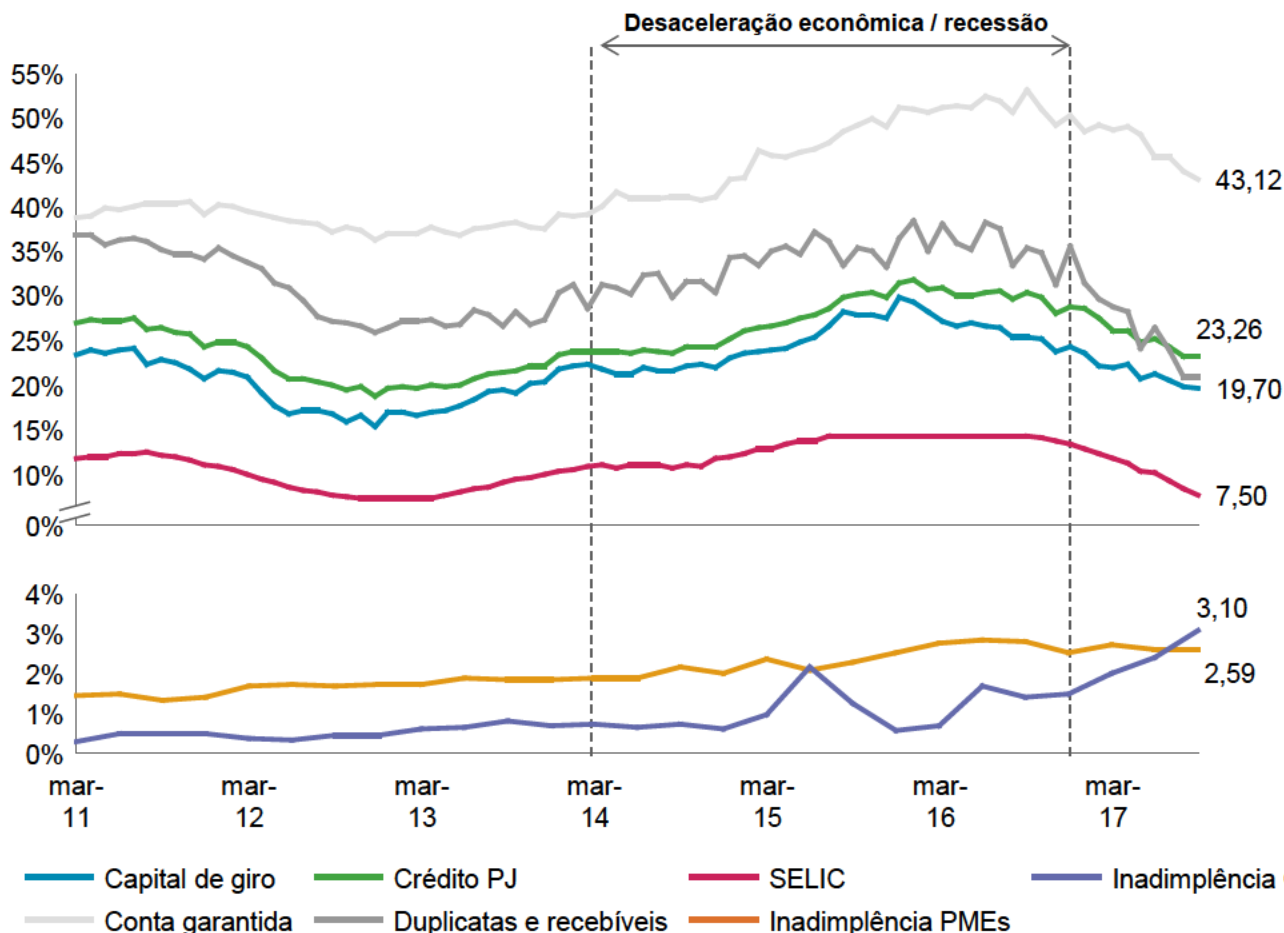


Crédito para PMEs no Brasil (4/5)

Assim como o saldo, o custo do crédito também refletiu a crise, apresentou elevação e recentemente tem caído, acompanhando a tendência da Selic

Taxa de juros média e inadimplência para crédito PJ

Em % ao ano, por modalidades selecionadas



- A taxa média de juros PJ ficou acima de 30% a.a. quando a meta Selic chegou a 14.25% a.a., durante a recessão
- O custo do crédito aumentou durante a crise, com a elevação da taxa básica de juros e do índice de inadimplência
 - A recente queda da Selic contribuiu para um menor custo de captação, refletido nos juros mais baixos
 - Por outro lado, a inadimplência ainda alta prejudica a queda do custo de crédito

Não inclui operações com recursos direcionados

Fonte: Séries temporais e SCR, Banco Central do Brasil, até out/17

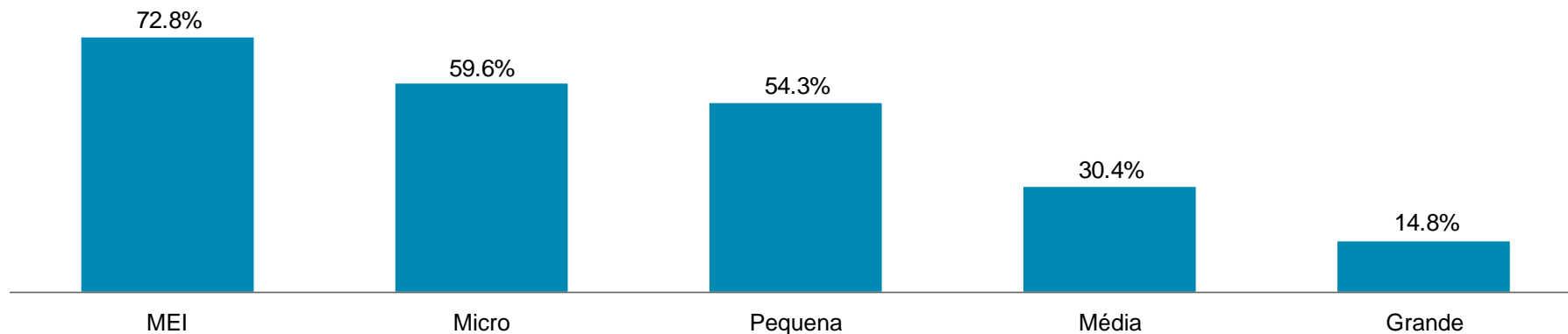
© Oliver Wyman

Crédito para PMEs no Brasil (5/5)

O crédito é consideravelmente mais caro para as médias, pequenas e microempresas, quando comparamos o *gap* com outros países

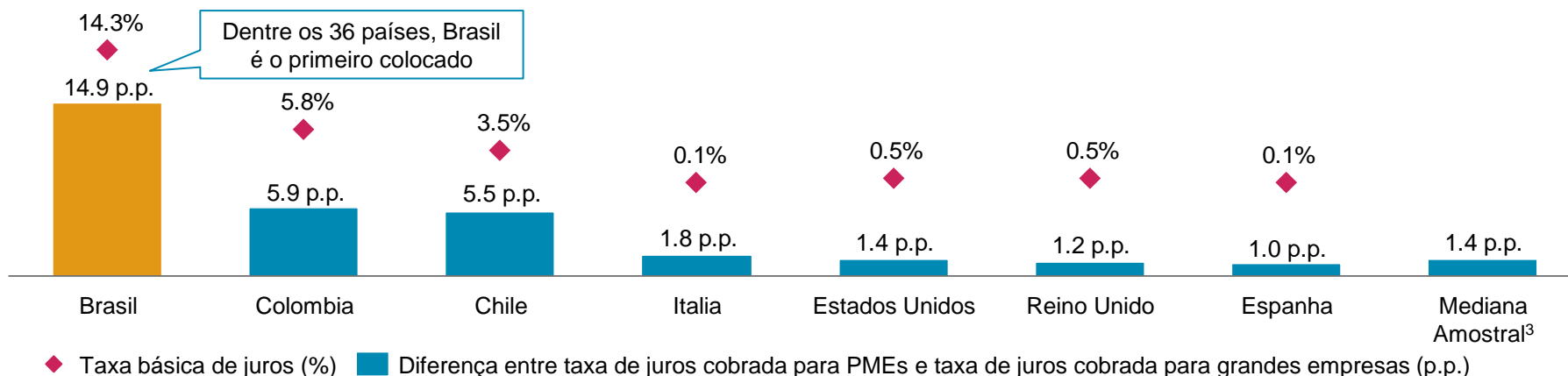
Taxa de juros média de operações pré-fixadas para PJ por porte de empresa

Em % ao ano, em 2016¹



Diferença de taxas cobradas entre empréstimos para PMEs e grandes empresas

Em % ao ano, em 2015²



1. Crédito livre, Fonte: Série Cidadania Financeira – Estudos sobre Educação, Proteção e Inclusão nº 4; 2. Fonte: *Financing SMEs and Entrepreneurs* 2017, OCDE; 3. 36 países



Capital de giro para PMEs (1/4)

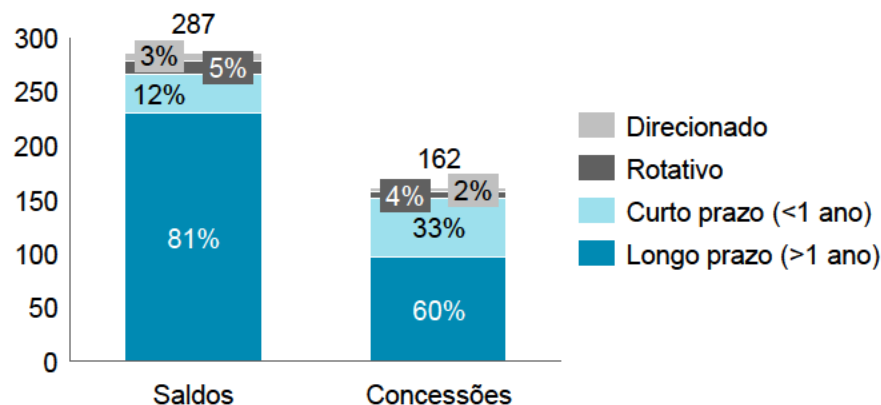
O capital de giro é uma das principais modalidades de crédito a empresas, tendo particular importância para PMEs

Capital de giro para PMEs

- Capital de giro é uma modalidade de crédito voltada para suprir necessidades temporais de fluxo de caixa de uma empresa, geralmente utilizado para compra de matéria-prima ou mercadoria de revenda, pagamentos de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais
- Há 2 categorias principais
 - Capital de giro convencional:** Operação de crédito parcelada, na qual o tomador toma o crédito *upfront* e paga parcelas pré-programadas. Ainda há a distinção de modalidades de curto (<365 dias) e longo prazo (>365)
 - Capital de giro rotativo:** Um limite de crédito é estabelecido e uma linha de crédito é criada. O tomador utiliza o crédito conforme a necessidade. Em caso de falta de saldo em conta corrente, o crédito é liberado automaticamente no entanto os pagamentos são realizados em datas pré-estabelecidas
- O capital de giro ainda pode ser classificado como recurso livre ou direcionado, este último normalmente, via BNDES, financia projetos, investimentos em infraestrutura etc.

Modalidades do capital de giro no Brasil

Em bilhões de R\$, database set/17



Principais características da carteira de crédito de capital de giro

	Curto prazo	Longo prazo	Rotativo	Direcionado
Taxa média (a.a)	14,9%	20,6%	47,1%	8,3%
Prazo¹ (meses)	3,8	19,2	4,9	16,3
Inadimp.	8,8%	3,4%	6,8%	--
Crescim. (3 anos)	-39%	-28%	--	-27%

Recursos livres representam 97% da carteira de capital de giro

1. Inclui grandes empresas. Fonte: SCR

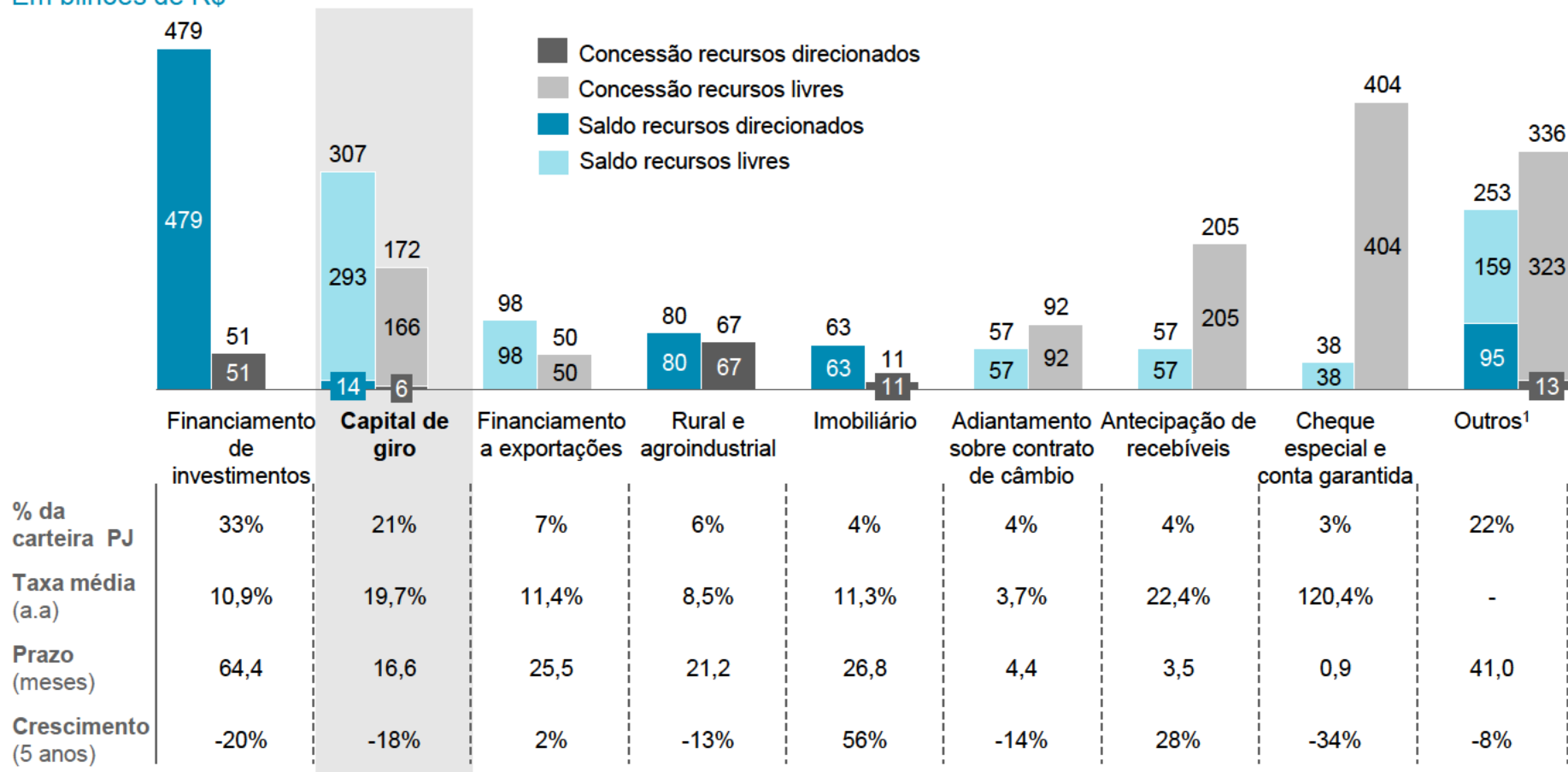


Capital de giro para PMEs (2/4)

Dentre os produtos, o capital de giro representa ~21% do total – engloba grandes empresas e PMEs, principalmente em recursos livres

Linhas de crédito para pessoas jurídicas

Em bilhões de R\$



Fonte: Séries temporais Banco Central do Brasil, Nov/2017

1. Outros: Repasse externo (2%), Aquisição de bens (2%), Cartão de crédito (2%), Comprar (1%), Arrendamento mercantil (1%), Vendedor (<1%), Financiamento a importações (<1%)

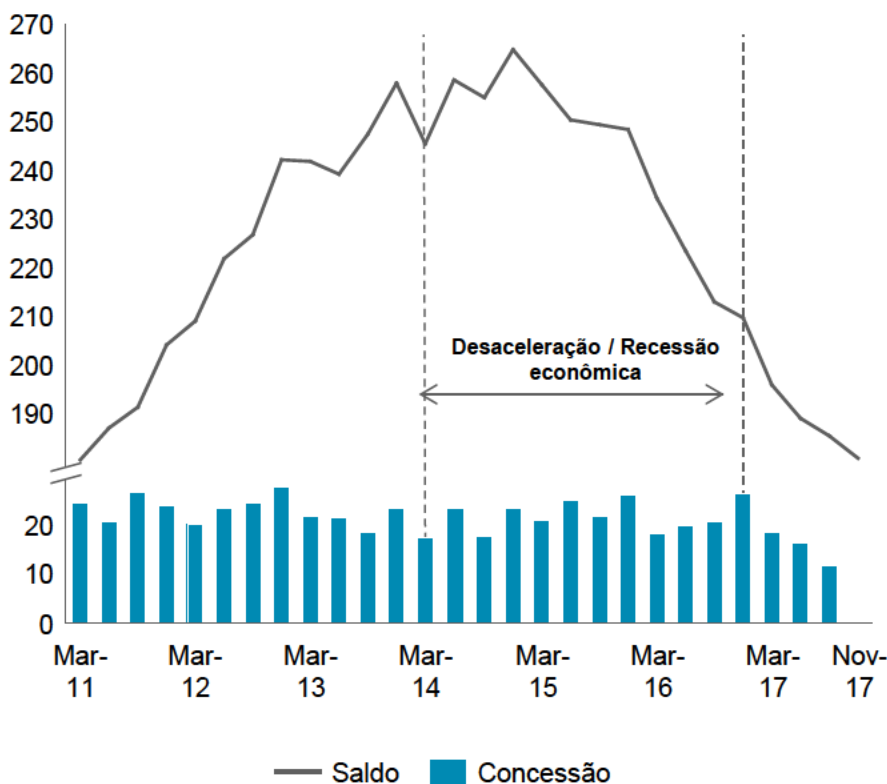


Capital de giro para PMEs (3/4)

Volume disponível reduziu durante a crise em proporção ao restante do crédito PJ, com particular volatilidade no direcionado e rotativo

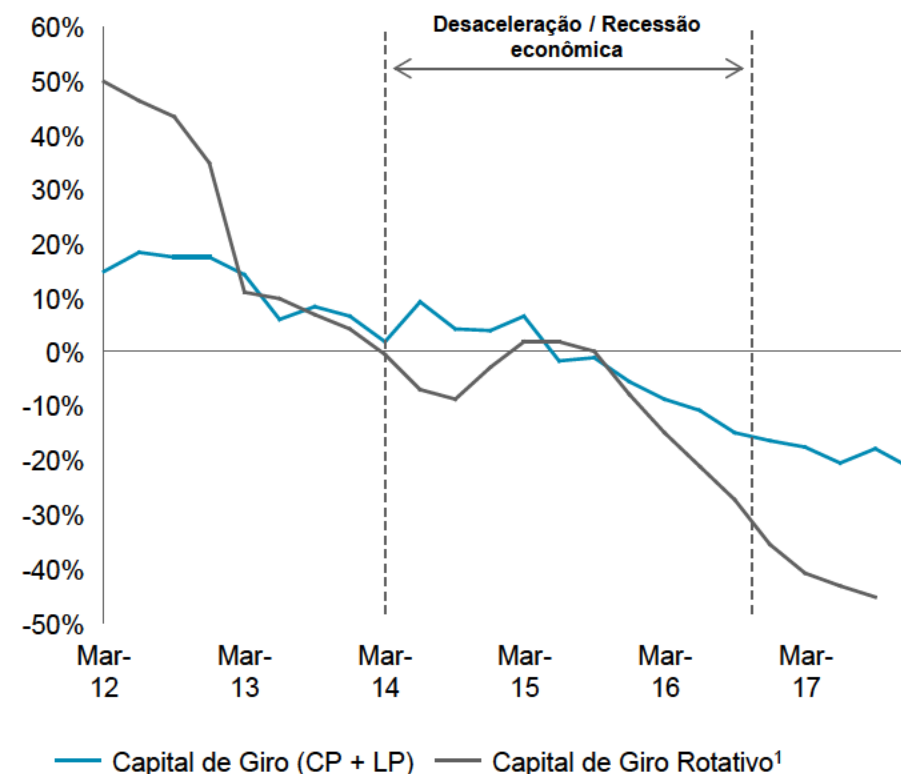
Histórico do saldo de crédito capital de giro para PMEs

Em bilhões de R\$, valores nominais



Evolução do saldo de crédito de capital de giro para PMEs

Em %, variação 12 meses



Fonte: SCR, Saldo e Concessão

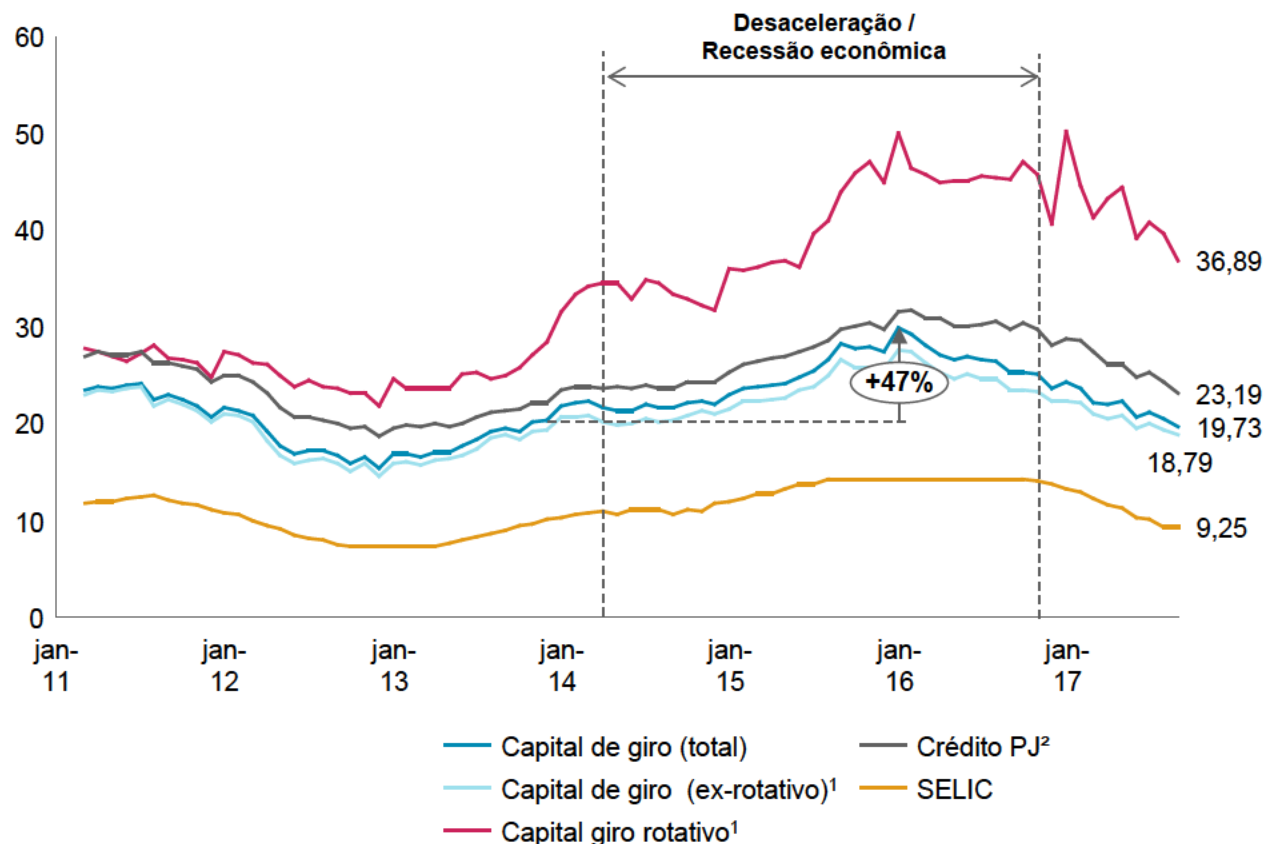
1. Inclui empresas grandes, porém PMEs foram responsáveis por 94% do volume

Capital de giro para PMEs (4/4)

Refletindo essa evolução, preço do capital de giro cresceu 47% entre 2014 e 2016, chegando a 30% a.a., e depois voltando ao patamar de ~20%

Taxa média de juros

Em % ao ano



- **Taxa de juros para crédito PJ** é sensível ao cenário econômico, **chegando a 32% a.a.** durante a recente recessão
 - Capital de Giro subiu para 30% a.a. no mesmo período
- Apesar de aumento relativo, taxas para capital de giro são **19% menores** que a média do segmento PJ
 - Categoria com perfil de maior risco (rotativo), atingiu mais de 50% a.a., em média
- Taxa de juros para **capital de giro pode atingir até 100% a.a.**, dependendo do perfil de crédito e modelo de negócio do credor

Fonte: Séries temporais Banco Central do Brasil, Set/2017

1. Não inclui crédito direcionado

2. Não inclui operações com taxas reguladas (p.ex. BNDES)

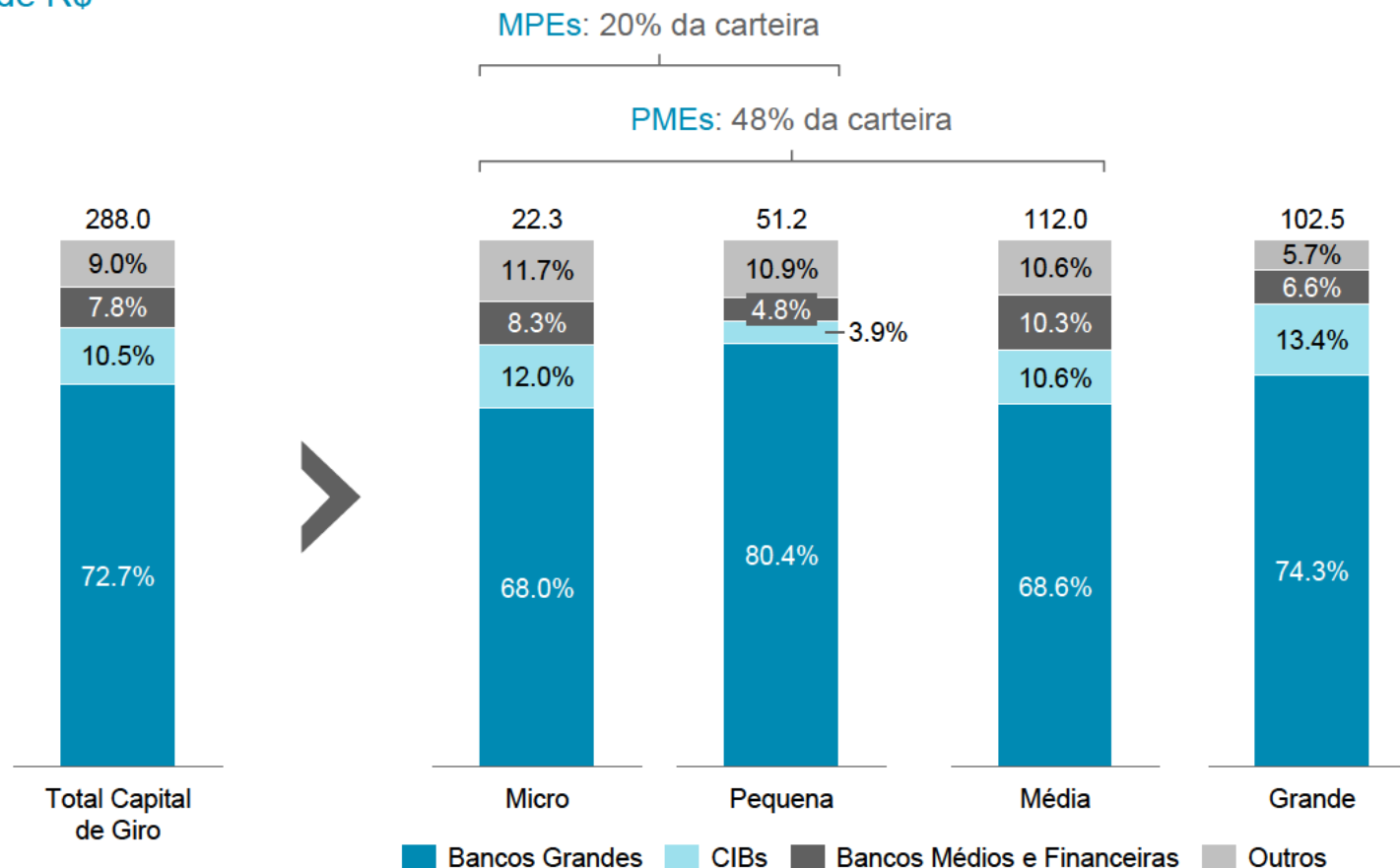


Ambiente competitivo (1/2)

A oferta de crédito para PMEs (e PJ em geral) é marcada pela forte presença dos 5 grandes bancos, com particular relevância dos públicos

Segmentação da carteira PJ, por porte¹ do tomador

Em bilhões de R\$

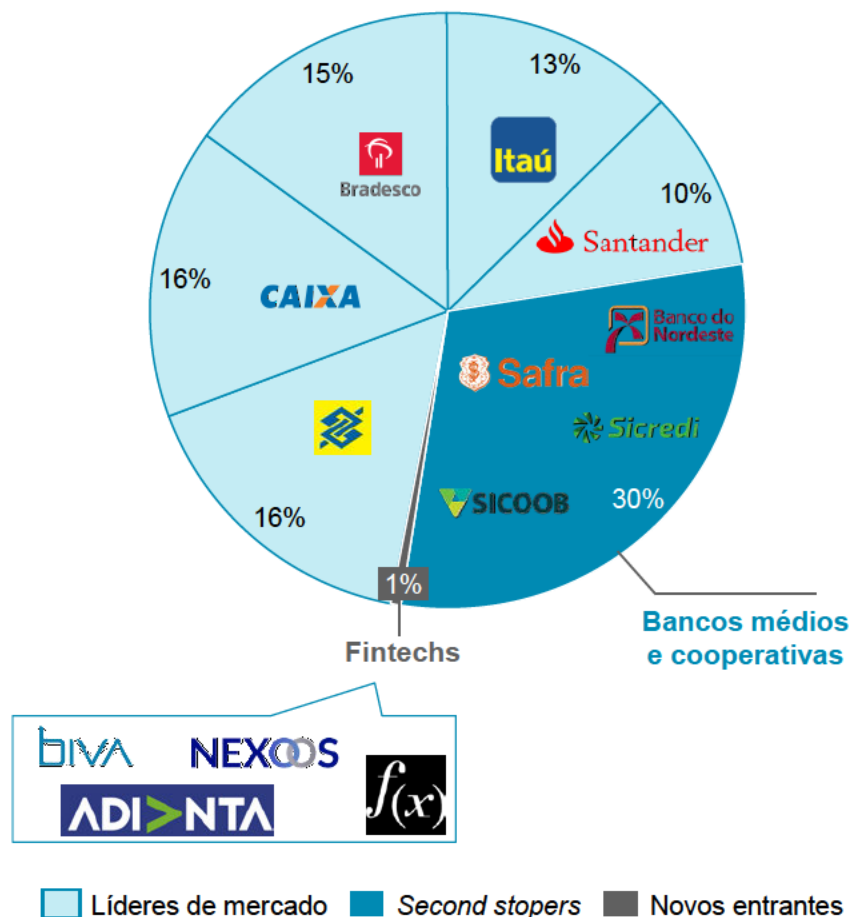


1. Porte da empresa é baseado em seu faturamento anual. Microempresa: Até R\$ 360 mil; Pequena: Entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões; Média: Entre 3,6 milhões e R\$ 300 milhões; Grande: Acima de R\$ 300 milhões. Fonte: SCR, Saldo Nov/17

Ambiente competitivo (2/2)

Na modalidade capital de giro, o panorama se mantém, com 5 maiores bancos respondendo por ~70% do volume

Estimativa de *market share* de crédito capital de giro¹
2016



Taxa de juros cobradas e carteira de crédito²

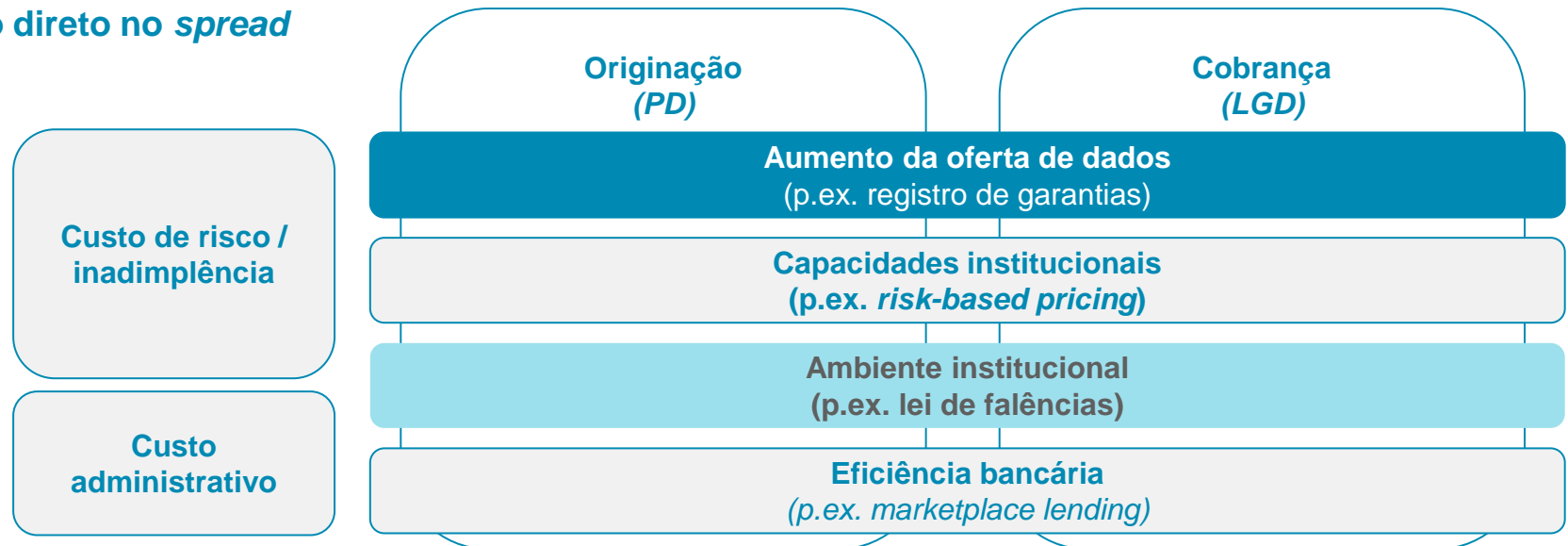
	Operações com atraso ¹ (Ago-17)	Taxa de juros ² % a.a	Mediana (juros) % a.a
5 maiores bancos	4,4%	12% - 48%	16%
Bancos médios	5,3%	10% - 95%	20%
Cooperativas	3,1%	20% - 25%	NA
Fintechs³	Dispersão alta – dependendo da taxa de aprovação	22% - 108%	NA

2 | Hipóteses & evidências

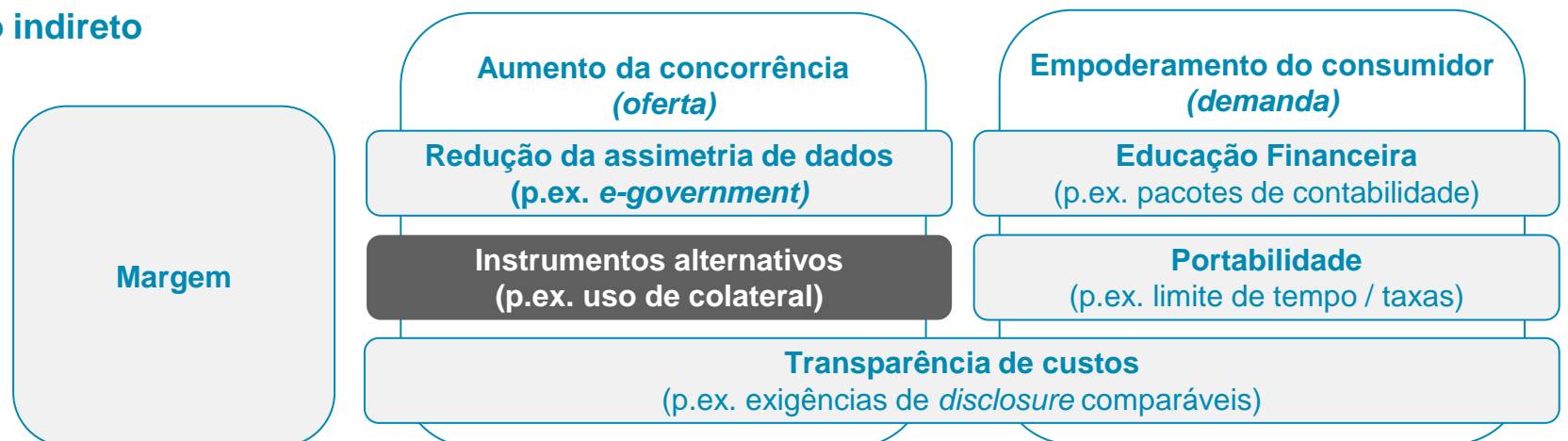
Framework de análise

Para cada componente de *spread*, elencamos as diferentes alavancas disponíveis para testar e endereçar as hipóteses de maneira ampla

Impacto direto no *spread*



Impacto indireto



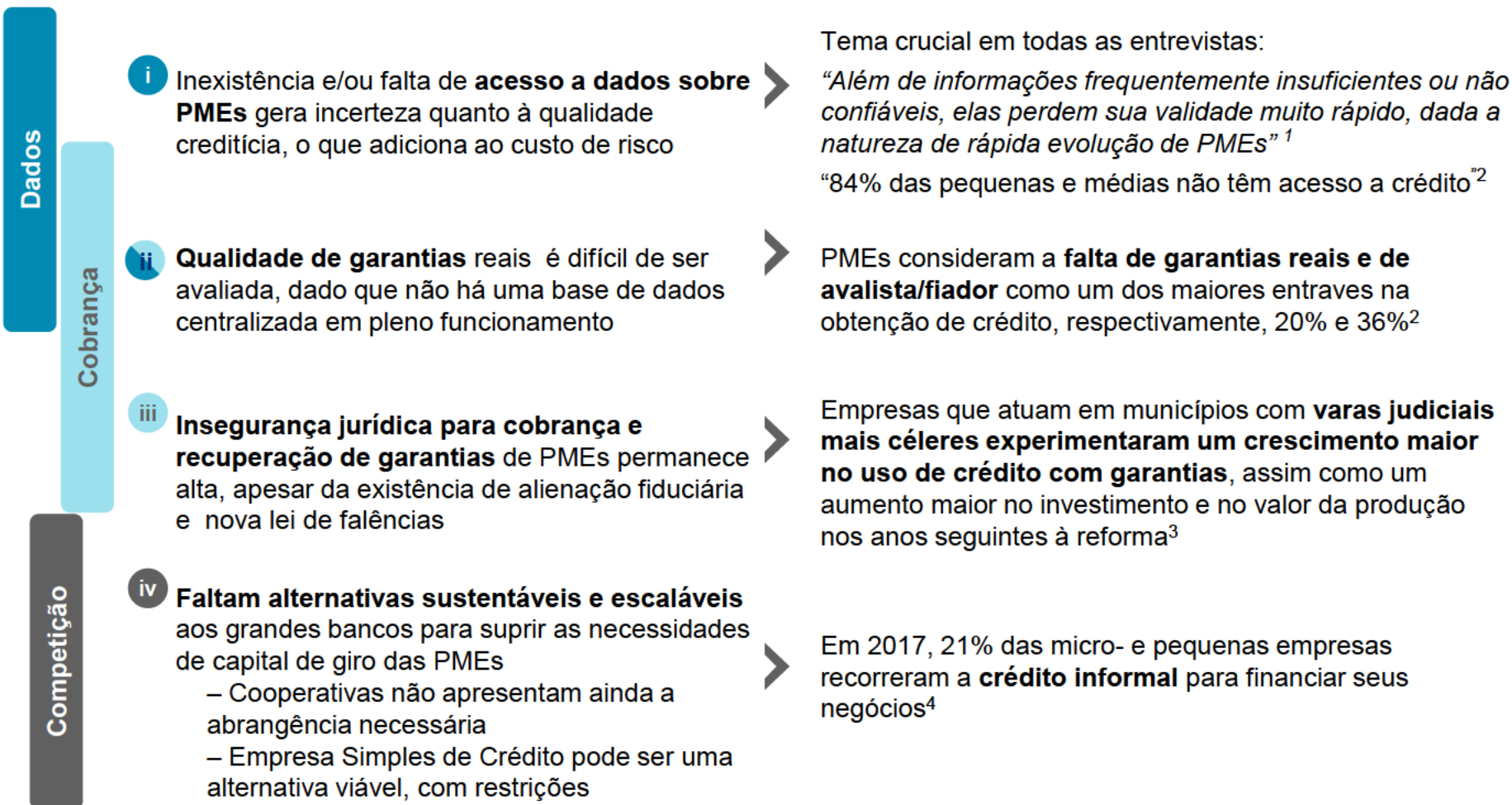
● ● ● Principais hipóteses

Diagnóstico

Os principais temas em discussão para crédito a PMEs foram a disponibilidade de dados, cobrança, alternativas capilares de crédito e seguro

Principais problemas identificados

Resumo de evidências





1. Entrevista com grande banco varejo, 2. SEBRAE. 3. Ponticelli, *working paper* Banco Central do Brasil 425 N=214 varas dos municípios do Rio Grande do Sul (total de municípios: 497).

4. SEBRAE

i Inexistência e/ou falta de acesso a dados sobre PMEs gera incerteza quanto à qualidade creditícia, o que adiciona ao custo de risco

Menor disponibilidade de informações no Brasil em relação a outros países













Categoria de Dados	 Informações obrigatórias (Lei 12.414/11)	 Informações adicionais para uma avaliação de crédito robusta¹
Registro	<ul style="list-style-type: none"> Nome e Registro do cliente (CNPJ/CPF) Natureza da Relação (p. ex.: creditícia, comercial, serviços) 	<ul style="list-style-type: none"> Identificação da empresa <ul style="list-style-type: none"> Estrutura legal Quadro de executivos Referência comercial Registros públicos (audiências, cobrança, processos judiciais)
Poder Aquisitivo	<ul style="list-style-type: none"> - 	<ul style="list-style-type: none"> Detalhes sobre situação financeira <ul style="list-style-type: none"> Balanço e DRE Comparativo com dados do setor Investigação <ul style="list-style-type: none"> Itens que impactaram o desempenho da empresa Pesquisa nas mídias
Produtos Financeiros	<ul style="list-style-type: none"> Data de início da concessão Créditos totais já originados (ou obrigações totais) Data e montante de todos pagamentos já realizados Data e valores à vencer 	<ul style="list-style-type: none"> Histórico de uso de cartões de crédito e débito, com discriminação de operações ou faturas Histórico de renegociações

Há uma discussão no Congresso (PLP 441) para endereçar importantes pontos no C+

1. Fonte: *Facilitating SME financing through improved Credit Reporting*, mar/14

- i** Inexistência e/ou falta de acesso a dados sobre PMEs gera incerteza quanto à qualidade creditícia, o que adiciona ao custo de risco
- Mesmo para a informação que existe, ainda há dificuldades e custos associados em adquiri-la

Volume de dados disponíveis

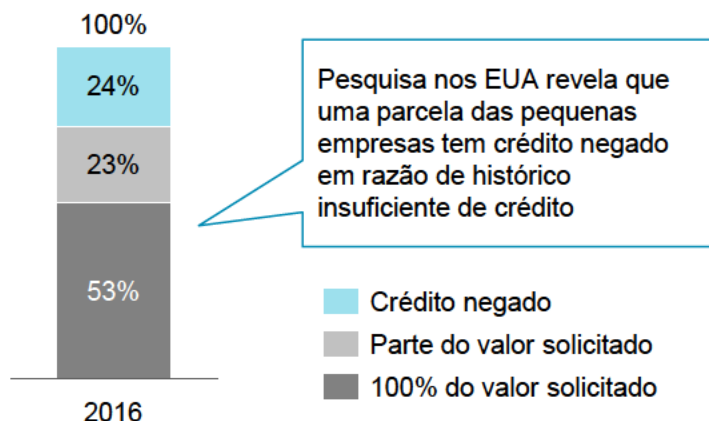
	Governo	SCR	Bureau	Propriedade	Transacional	Outros
Descrição	<ul style="list-style-type: none"> IRPJ: últimos 18 anos Programas de governo Certidão de regularidade fiscal 	<ul style="list-style-type: none"> Informações abrangentes de exposição de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> Fontes do mercado de dados negativos e de registro 	<ul style="list-style-type: none"> Propriedade de ativos financeiros e reais 	<ul style="list-style-type: none"> Fluxo de caixa da PME Registro interno 	<ul style="list-style-type: none"> Informação de registro disponível no público (por ex. redes sociais) Dados cadastrais da PME
Dados para avaliação de crédito	<ul style="list-style-type: none"> Conta bancária usada na submissão Resultado da declaração (ex.: reembolso recebido) 	<ul style="list-style-type: none"> Registro de mercado Limites globais, saldo e dias atrasados 	<ul style="list-style-type: none"> Registro de mercado Dados negativos: limites, saldo e dias atrasados Informação bancária 	<ul style="list-style-type: none"> Investimentos Ativos colateralizados 	<ul style="list-style-type: none"> Registro interno Limite, saldo e dias anteriores Conta / cartão de crédito CPF x CNPJ Renda / ganhos Geolocalização Redes / Links 	<ul style="list-style-type: none"> Registro público, ano de fundação <i>Debt coverage ratio</i> Indicadores de qualidade do negócio (<i>rating</i> de clientes, nº de <i>likes</i> nas redes sociais) Indicadores de crescimento (nº de funcionários etc.)
Performance do crédito						
Disponibilização para todos credores¹						

1. Considera instituições financeiras, cooperativas e empresas não bancárias
 Fonte: Área de modelagem de grandes bancos

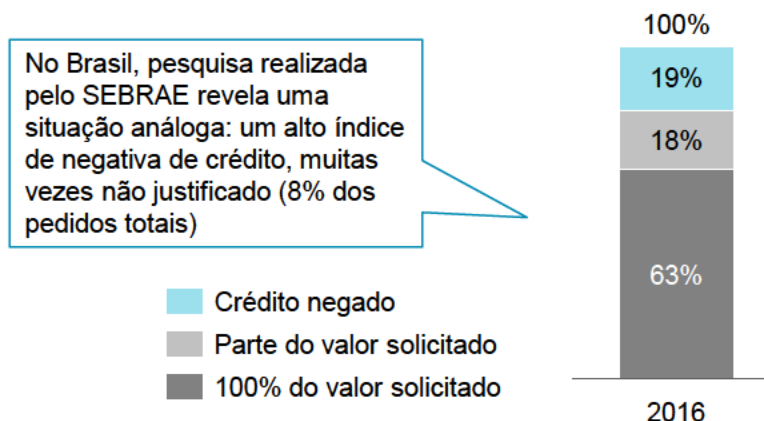
Apesar de serem variáveis relevantes ao modelo de crédito, os dados não estão facilmente disponíveis

i Inexistência e/ou falta de acesso a dados sobre PMEs gera incerteza quanto à qualidade creditícia, o que adiciona ao custo de risco Sem informação suficiente, o acesso se mantém custoso para as PMEs

Índice de aprovação de crédito para pequenas empresas¹, EUA (%)



Índice de aprovação de crédito para pequenas empresas², Brasil (%)



Razões para o crédito negado (múltipla escolha)¹ 2016, PMEs

Baixa nota de crédito	34%
Histórico de crédito insuficiente	32%
Fraco desempenho dos negócios	31%
Garantias insuficientes	30%
Muito endividado	29%
Não sabe	12%

Entraves na obtenção do crédito (múltipla escolha)³ 2017, PMEs

Taxa de juros altas	48%
Falta de garantias reais	20%
Falta de avalista/fiador	16%
Documentação fiscal exigida	11%
Documentação contábil exigida	10%
Outras	10%

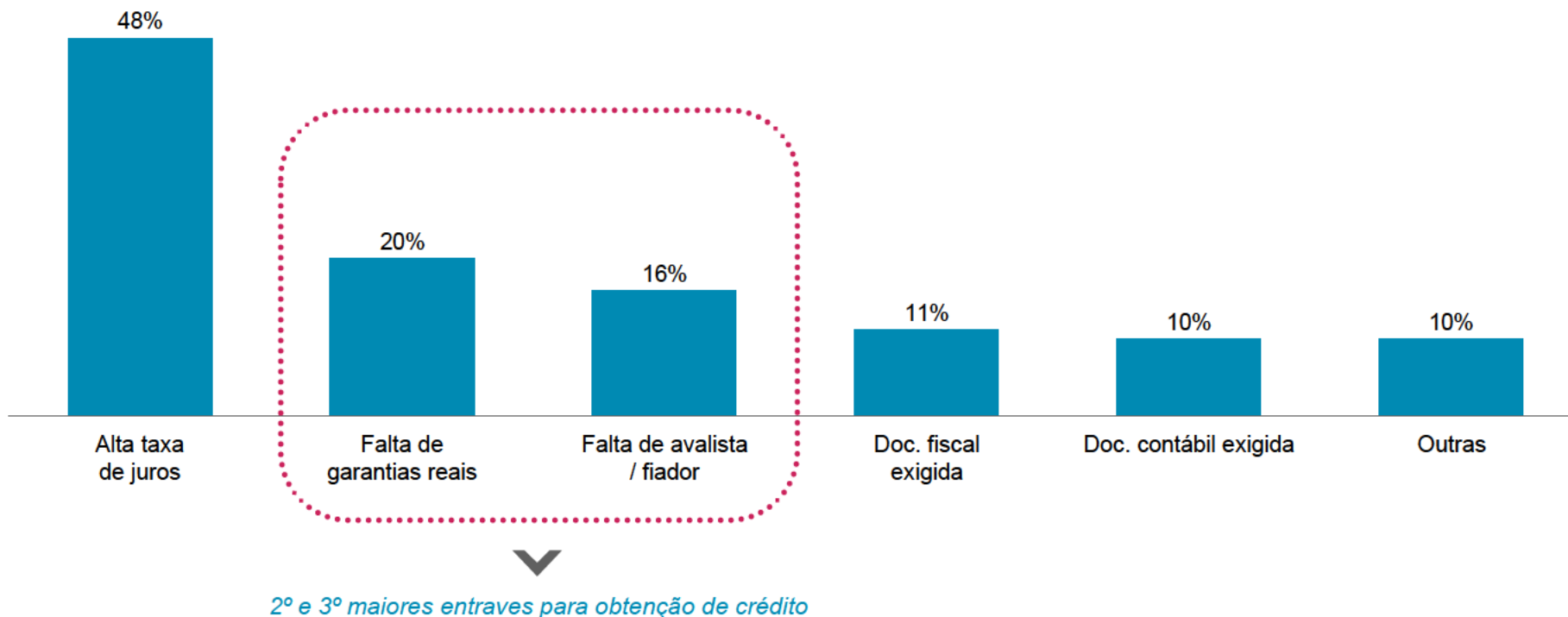
➔ Potencial relação com falta de dados

1. Fonte: 2016 *Small Business Credit Survey – Report on Employer Firms*, do Fed. Pequenas empresas são empresas com até 500 funcionários; 2. Fonte: SEBRAE: 2015, Lado A, Lado B: Recursos Financeiros; 3. O Financiamento das PMEs no Brasil, Setembro de 2017

- ii Qualidade de garantias reais é difícil de ser avaliada, dado que não há uma base de dados centralizada em pleno funcionamento
A falta de garantias é uma das barreiras de acesso ao crédito

Entraves na obtenção do crédito para PMEs

Pesquisa em 2015, múltipla escolha¹



Mesmo com as recentes reformas no ambiente jurídico, a questão da garantia é um dos principais obstáculos para o crédito, principalmente para PMEs, que não têm garantia para dar

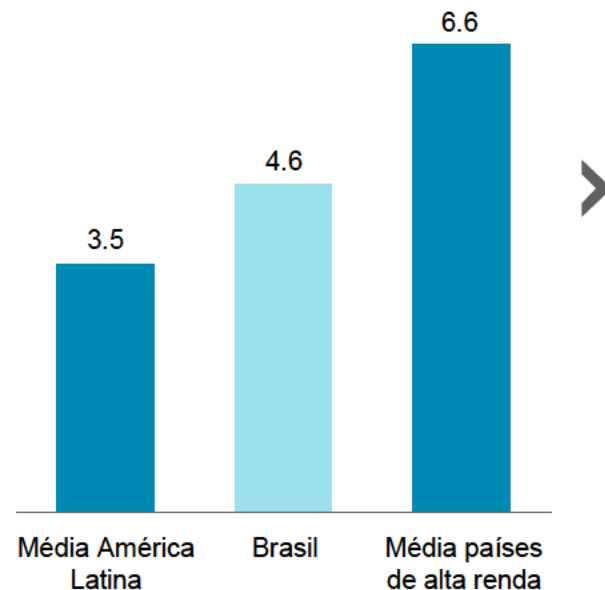
1. Fonte: SEBRAE: 2015, Lado A, Lado B: Recursos Financeiros

ii Qualidade de garantias reais é difícil de ser avaliada, dado que não há uma base de dados centralizada em pleno funcionamento

A gestão de garantias no Brasil gera ineficiências em todo o processo

Confiabilidade da infraestrutura para registro de bens¹

Índice de 0 (menos) a 8 (mais confiável)



- A gestão de garantias no Brasil gera ineficiências em todo o processo do ciclo de crédito:
 - Na **concessão**: exigência de uma série de documentos em cartório para formalizar seu registro
 - No **monitoramento**: registro e checagem/consulta do estado de garantias é custoso e moroso
 - Na **execução**: o processo de cobrança é ineficiente e a taxa de recuperação é baixa
- Confiabilidade da infraestrutura para registro tem influência direta nos 3 componentes, e é obtida em países mais desenvolvidos através de **bases de dados centralizadas e eletrônicas** de garantias

1. O índice varia entre 0 e 8 pontos, onde os valores mais elevados indicam um grau mais alto de qualidade da infraestrutura e de confiabilidade das informações acerca dos títulos de imóveis e dos limites das propriedades

Fonte: Relatório Doing Business 2018 do Banco Mundial

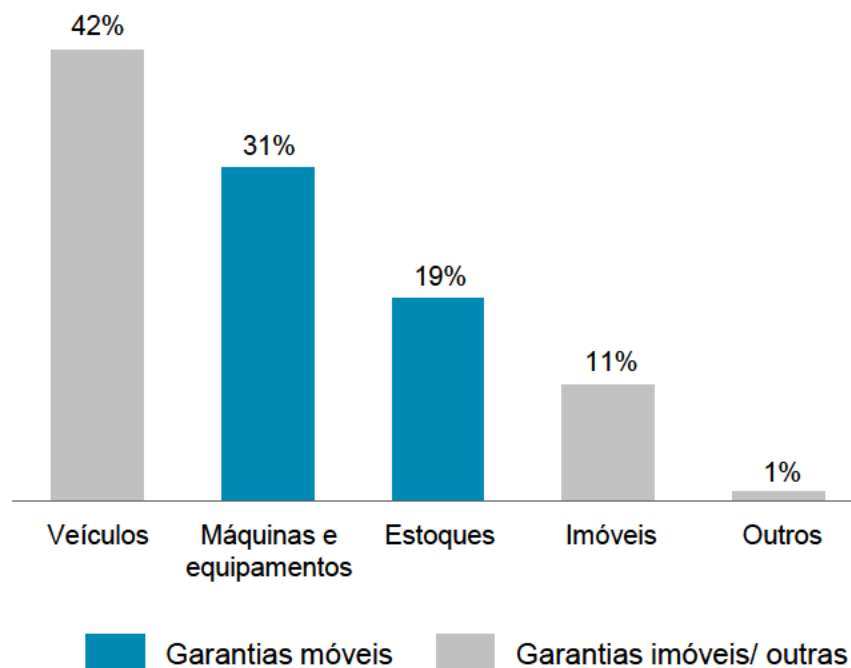
ii Qualidade de garantias reais é difícil de ser avaliada, dado que não há uma base de dados centralizada em pleno funcionamento

Cadastro de garantias no Brasil é funcional apenas para imóveis e veículos

Diagnóstico do registro de ativos no Brasil

Cadastro de imóveis	<ul style="list-style-type: none"> SREI: Funcional SINTER²: aprovado decreto 8.764 que permite a sua constituição 	✓
Cadastro de veículos	<ul style="list-style-type: none"> BIN: Funcional 	✓
Cadastro de recebíveis	<ul style="list-style-type: none"> Central registradora: Previsto pela lei 13.476 e viabilização em desenvolvimento 	!
Cadastro de ativos móveis	<ul style="list-style-type: none"> Não há base jurídica Sem desenvolvimento até o momento 	✗

Percepção das micro e pequenas empresas sobre seus ativos passíveis de ser dados como garantia¹



A ampliação do leque de garantias para ativos móveis tem potencial de expandir o acesso ao crédito as PMEs

1. Fonte: O Financiamento das MPes no Brasil, SEBRAE. 2. Sistema Nacional de Gestão de Informações Territoriais

ii Qualidade de garantias reais é difícil de ser avaliada, dado que não há uma base de dados centralizada em pleno funcionamento

Um registro central de ativos móveis permite a ampliação do uso de garantias em operações de crédito, especialmente para PMEs

O uso de ativos móveis como garantia amplia o acesso ao crédito às PMEs devido à natureza destas empresas...

- Ativo móvel faz referência a todos os ativos, tangíveis ou intangíveis, que não sejam classificados como propriedade imobiliária (terrenos e construções)
 - Veículos, maquinário e equipamentos, estoques, contas bancárias e recebíveis são exemplos de ativos móveis
- O arcabouço jurídico atual prevê a constituição de garantias a partir de ativos financeiros, como recebíveis e duplicatas, com a recente aprovação da lei nº 13.476/17. No entanto ainda não há o registro centralizado operacionalizado

Sem um registro centralizado, não é possível aplicar efetivamente a garantia por ativos móveis¹

- **Registro incompleto ou inexistente:** A garantia pode não ser efetiva, falta formalização e confiabilidade no processo
- **Não há certeza da posse:** O ativo pode não existir, ou já ter sido vendido
- **Não há certeza de exclusividade:** Um mesmo ativo pode ser dado como garantia diversas vezes
- **A publicidade é insuficiente:** Há pouco conhecimento sobre a existência e importância do registro



Estudo do IFC evidenciou benefícios relevantes do registro de ativos móveis¹

Variável	Efeito
Acesso ao financiamento	+ 8%
% de capital de giro financiado por bancos	+10%
Taxas de juros	- 3%
Prazo do empréstimo	+ 6 meses

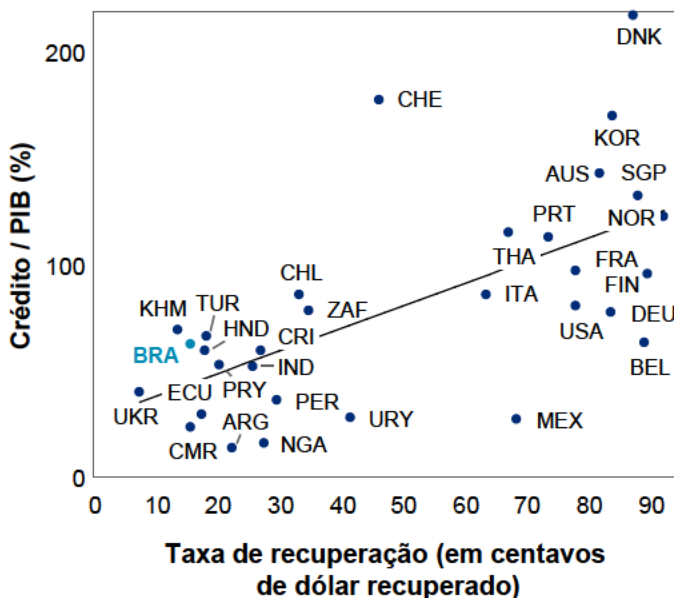
A existência de um registro centralizado de garantias móveis tem grande potencial para ampliar o acesso ao crédito para PMEs

1. Fonte: Secured Transactions and Collateral Registries Program, IFC

iii Insegurança jurídica para cobrança e recuperação de garantias permanece alta, apesar da alienação fiduciária e nova lei de falências

A taxa de recuperação de dívida no Brasil é baixa se comparada à prática internacional

Nível de crédito / PIB vs. taxa de recuperação da dívida



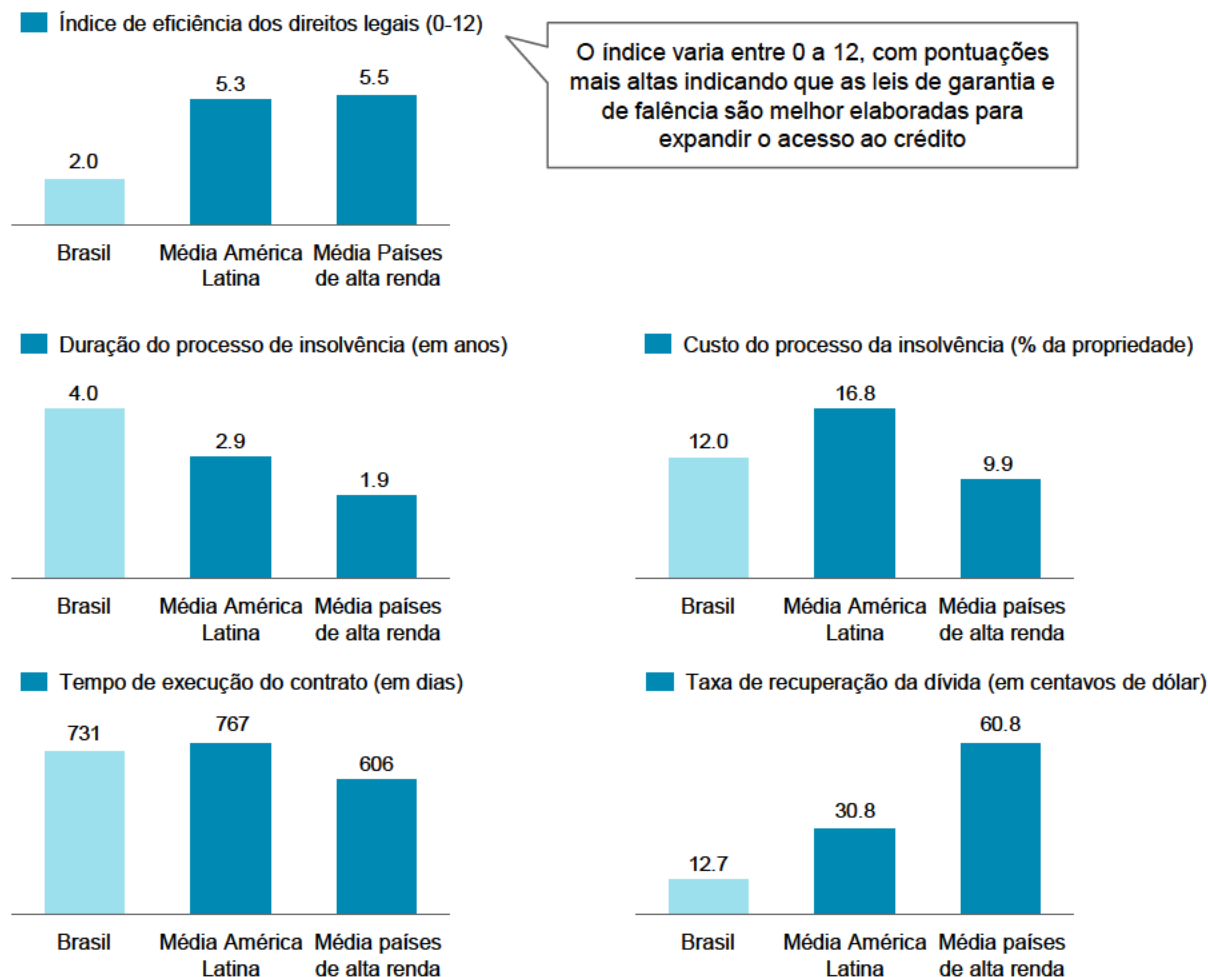
- Análise de ambiente de crédito em diferentes países mostra **correlação relevante entre nível de crédito / PIB vs. taxa de recuperação de dívida**
 - Países com maior nível de crédito dependem de uma melhor recuperação de crédito para que o sistema se mantenha
 - Bom índice de recuperação, possibilitado por boa qualidade de garantias, registro e execução, dá a credores incentivos para expandir concessão, mantendo nível de perdas sustentável
- Para um mesmo nível de crédito / PIB, o **Brasil deveria ter maior taxa de recuperação da dívida...**
- ...e ao mesmo tempo, maior taxa de recuperação de dívida tornaria o ambiente de crédito brasileiro mais eficiente, tendo **efeito positivo para aumentar crédito / PIB**



iii Insegurança jurídica para cobrança e recuperação de garantias permanece alta, apesar da alienação fiduciária e nova lei de falências

Indicadores relacionados a retomada do crédito e recuperação de garantias evidenciam a baixa performance do Brasil

Indicadores selecionados

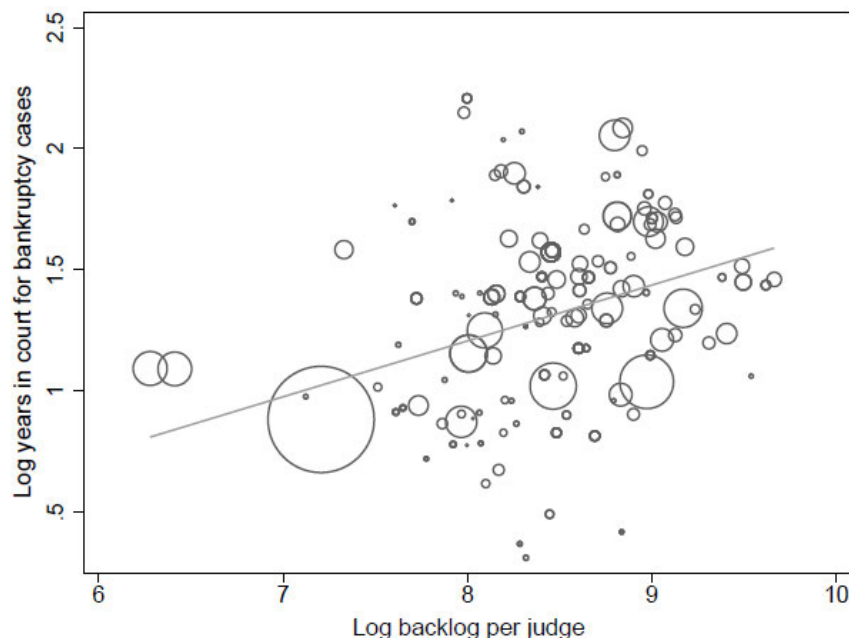


Comentários

- A **lei de alienação fiduciária** (2004) tornou mais ágil o processo em caso de atraso. No entanto, o tempo que se leva em caso de **disputa em um tribunal** ainda é **longo** (em média, 731 dias) e **resguarda muitas incertezas** relacionadas à decisão final do juiz, que varia de município a município, principalmente nas situações de empresas em recuperação judicial e falência
- Ainda que a **lei de falências** (2005) tenha aumentado a taxa de recuperação em caso de insolvência, há espaço para melhorar a taxa (em média, 12 centavos de dólar) e o tempo (em média, 4 anos) para recuperação de crédito e se **posicionar entre os países com melhor taxa de recuperação**

iii Insegurança jurídica para cobrança e recuperação de garantias permanece alta, apesar da alienação fiduciária e nova lei de falências A falta de celeridade no processo resulta em piores condições de crédito

Prazo dos processos de recuperação judicial em função do congestionamento do fórum



Comentários

- Estudos demonstram que o nível de **celeridade do processo de recuperação de crédito exerce impacto no nível de crédito, juros e investimentos** das empresas
- Empresas operando em locais **com fóruns menos congestionados, consequentemente mais céleres, apresentaram:**
 - Maior uso de operações de crédito com garantia
 - Maior índice de investimentos
 - Maior índice de produção de bens
- Processos de recuperação de judicial no Brasil, apesar da evolução com a lei das falências, **ainda são demasiadamente demorados**
- Consequentemente, a falta de celeridade no processo de recuperação resulta em piores condições de crédito

Quanto maior o nível de congestionamento no sistema judiciário, maior o prazo de execução e os bancos incorporam este risco no preço

Fonte: Court enforcement, bank loans and firm investment: Evidence from bankruptcy reform in Brazil

iv Faltam alternativas viáveis além dos grandes bancos para suprir as necessidades de capital de giro das PME



Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária

- Apesar de um intenso crescimento nos últimos anos, cooperativas de crédito ainda possuem pequena representatividade no Brasil, com 2.7% da carteira de crédito total
- Crescimento é parcialmente prejudicado por medidas tutelares de supervisão, que foram necessárias para fomentar crescimento inicial mas têm demonstrado sinais de desgaste



Uma parcela relevante das micro e pequenas empresas recorre a crédito informal para financiar seus negócios

- **Empresa Simples de Crédito** pode ser uma alternativa viável, com restrições



Mercado de capitais carece incentivos e requer esforço operacional relevante

- Meios alternativos via securitização / mercado de capitais são pouco acessíveis para PMEs
- Substituir empréstimo bancário por debêntures, meio de financiamento comum para grandes empresas, é muito caro para PMEs devido aos altos custos operacionais



Bancos médios e pequenos ficam comprimidos pelo alto custo de captação e operacional

- Taxa de captação dá a grandes bancos vantagem competitiva relevante, obtendo *funding* abaixo de SELIC, enquanto bancos médios têm de remunerar ao redor de 110% CDI
- Bancos médios não apresentam as eficiências de escala dos grandes, tendo estruturas proporcionalmente mais onerosas para manter atividades centralizadas



Fintechs enfrentam incerteza jurídica, escala reduzida, assimetria de dados e baixa capilaridade

- Número de Fintechs de crédito cresce de maneira rápida, mas representa ainda uma parcela bastante tímida do mercado
- Além dos problemas enfrentados por IFs menores, há ainda distorções e desvios de modelo de atuação que *fintechs* adotam para se manter dentro da lei vigente, dada a incerteza jurídica

iv Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária

Cooperativas são uma oportunidade viável ao crédito: elas oferecem menores taxas de juros atrelados a baixos índices de inadimplência

Cooperativismo de crédito no Brasil

- Cooperativas são instituições de crédito em que o cooperado é tanto acionista como cliente – credores e tomadores são corresponsáveis pelo resultado da instituição
- Adicionalmente, cooperados são em alguns casos selecionados na hora da admissão, “análise de crédito” inicial
 - Somados estes fatores, cooperativas **tendem a possuir baixa inadimplência e menor custo de risco**, bem como maior índice de aceitação de crédito
- Cooperativas são instituições sem fins lucrativos (*not for profit*), valorizando a prestação de serviços frente ao lucro da organização, consequentemente, são isentas da cobrança de IR
- **Lucro e IR**, normalmente responsável por uma boa parcela do *spread*, não são presentes nas cooperativas, **possibilita menores taxas de juros em operações de crédito**



Benefícios concedidos às cooperativas de crédito

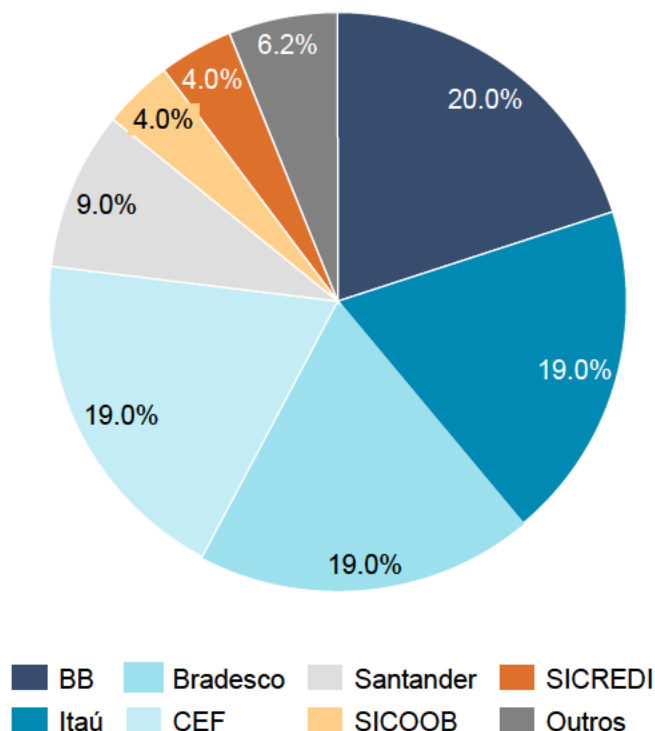
- **Isenção de IR e CSLL**
 - Isenção de impostos e contribuições sobre o lucro devido ao caráter social da instituição, priorizando fornecimento de serviços à população
 - **Efeito direto do *spread* bancário**
- **Isenção de depósito compulsório**
 - Cooperativas de crédito são isentas do pagamento do depósito compulsório
 - É importante citar que, consequentemente, elas não se enquadram como um instrumento de controle de política monetária
 - **Efeito indireto no *spread* bancário**

	Cooperativas	Bancos	Var. (%)
Juros ¹ (% a.a.)	33%	39%	-15%
Inadimplência ²	3,7%	4,5%	-18%

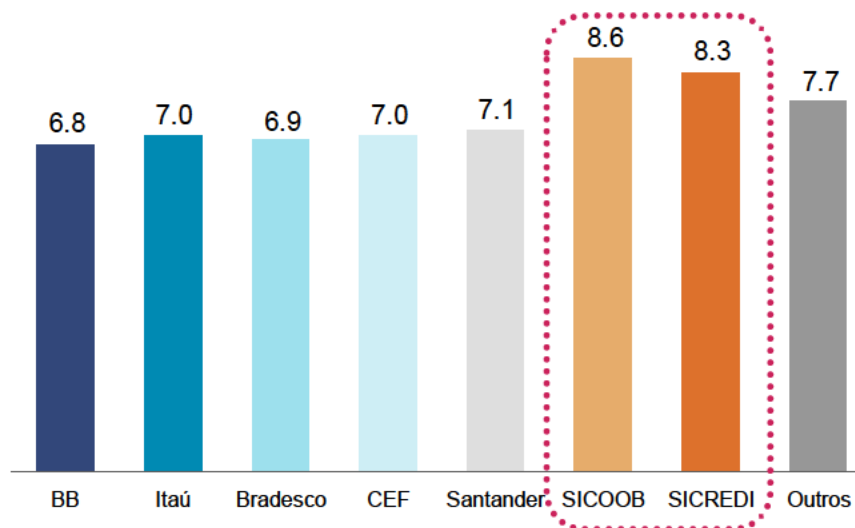
1. Exclui empréstimos de cartão de crédito. Fonte: Material do Desuc; 2. Jun/17, operações com atraso superior a 15 dias, média simples por categoria de IF considerando todas as operações de crédito. Fonte: Banco Central do Brasil (ifdata)

iv Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária
A avaliação dos serviços das cooperativas é mais alta do que de bancos grandes, mesmo estes monopolizando a relação com o cliente

Bancos de maior relacionamento
Em % MPEs



Avaliação dos serviços prestados pela instituição
Entre 0 a 10



Segundo pesquisa as **notas mais altas das cooperativas em relação a grandes bancos** é provavelmente resultado de **maior proximidade das cooperativas dos seus clientes**:

- Serviços mais acessíveis
- Menor burocracia/custo e menores exigências tais como garantias reais e documentos financeiros/fiscais
- Interesse maior em atender os negócios de menor porte.

1. Fonte: O financiamento das MPEs no Brasil, set/17, SEBRAE. MPE: micro e pequenas empresas

iv Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária

Apesar de intenso crescimento nos últimos anos, cooperativas ainda possuem pequena representatividade no Brasil: 2,7% da carteira de crédito

Barreiras prejudicaram o crescimento das coop. de crédito

Admissão restrita

- Até 2003, a afiliação a cooperativas de crédito era permitida apenas a indivíduos com algum vínculo empregatício
- Após 2003, a **livre admissão de cooperados foi autorizada** em cidades com até 2 milhões de habitantes e amplamente liberada em 2013
- Em 2015, mudança regulatória permitiu que qualquer cooperativa já estabelecida possa tornar-se de livre admissão desde que declarado em seu estatuto
- Devido a possibilidade de operar nas grandes capitais brasileiras, cooperativas cresceram desde então

Outras restrições

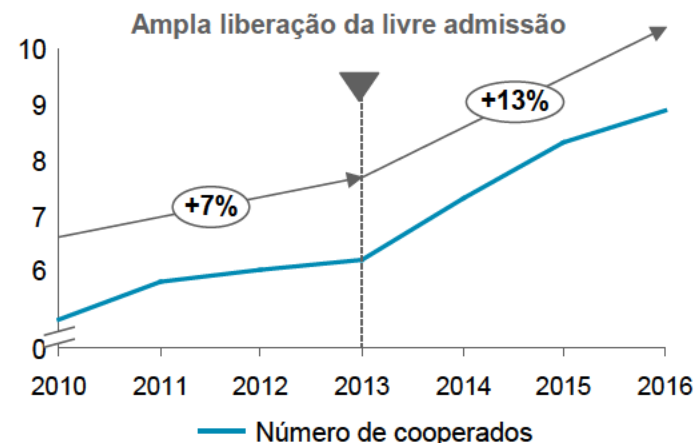
- Em 1961, o governo **suspendeu a autorização de novas cooperativas** de crédito através do Decreto do Conselho de Ministros nº 1.503
- Em 1966, foi estabelecido que as cooperativas somente **poderiam captar depósitos à vista de associados**
- Consequentemente, das 511 cooperativas em 1961, restaram apenas 430 em 1980. O crescimento retornou apenas durante a década de 80



- Melhores condições de crédito juntamente a remoção parcial de restrições impulsionou o crescimento das cooperativas nos últimos anos
- Recentemente foi aprovado o **PL100**, que permite que funcionários públicos municipais recebam seu salário via cooperativa de crédito
 - Beneficia 560 municípios onde não há agência bancária

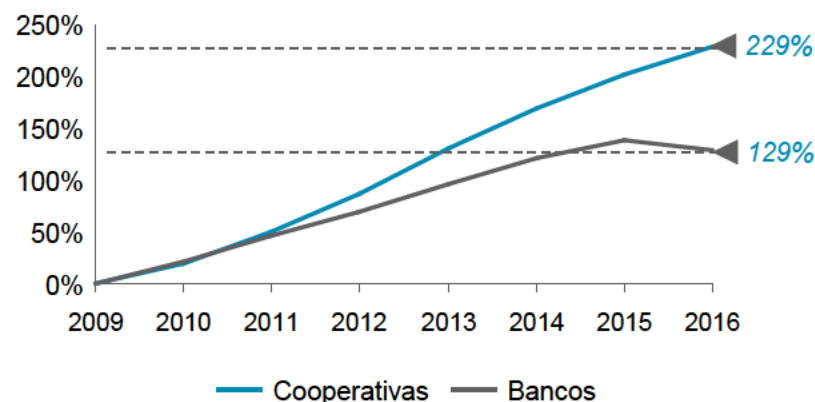
Membros de cooperativas de crédito brasileiras¹

Milhões de cooperados



Crescimento da carteira de crédito desde 2009²

%



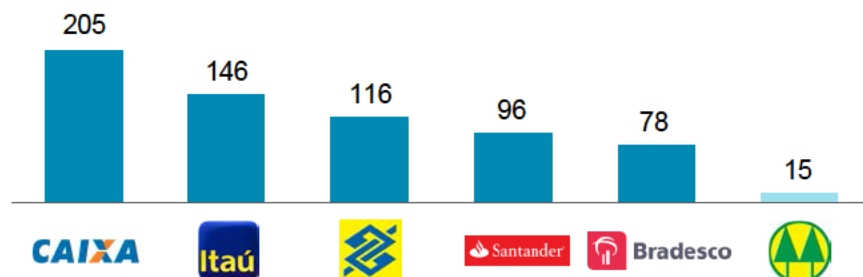
1. Material preparado pelo Desuc – Banco Central do Brasil; 2. Banco Central do Brasil (séries temporais)

iv Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária Atualmente o crescimento ainda é parcialmente prejudicado pela restrição imposta pela “área de atuação”...

O conceito de “área de atuação”

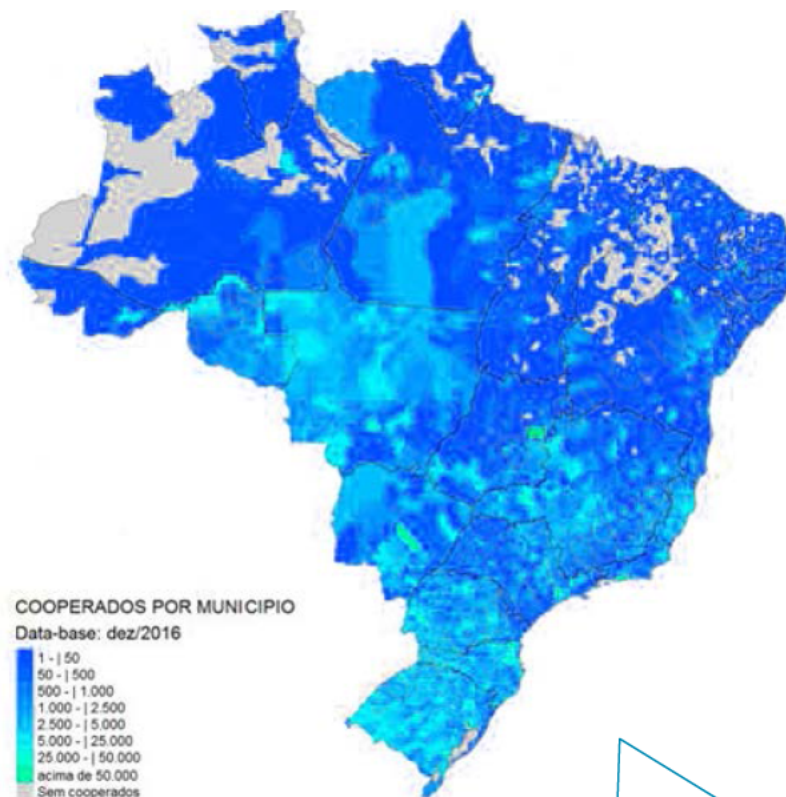
- As atividades das cooperativas de crédito são restritas à sua área de atuação, conforme definido pelo Banco Central, que hoje **representa uma barreira ao seu crescimento**
- A área de atuação restringe, muitas vezes, as cooperativas a áreas de baixo desenvolvimento econômico**, fato evidenciado pela distribuição relativamente uniforme dos cooperados ao redor do Brasil, sem uma nítida concentração em regiões de altamente desenvolvidas
- Como consequência, enquanto são gerados R\$ 128 mi em crédito por agência bancária nos 5 grandes bancos, são gerados apenas R\$ 15 mi por agência de cooperativa de crédito

Carteira de crédito média, por agência¹ (R\$ mi)



1. Fonte: Banco Central do Brasil; 2. Material preparado pelo Desuc – Banco Central do Brasil

Presença de cooperados no Brasil²



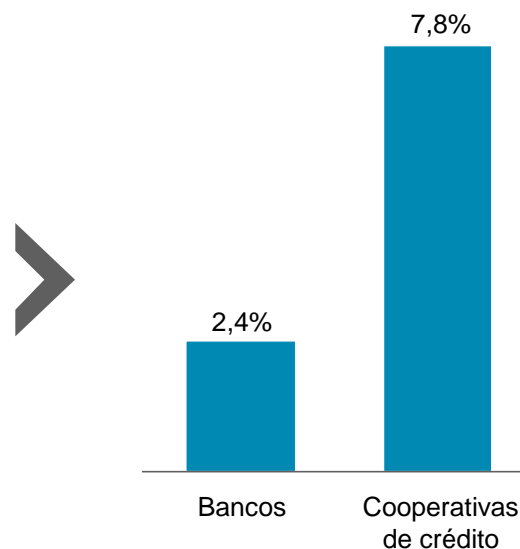
A “área de atuação” não permite que cooperativas ampliem sua atuação em regiões de alto desenvolvimento econômico

iv Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária ... e pela baixa eficiência operacional apresentada pelas cooperativas de crédito

Motivadores da baixa eficiência operacional das cooperativas de crédito

Restrição	Descrição
Gestão não-profissional	<ul style="list-style-type: none">Falta de organização e profissionalização das cooperativas de créditoApesar do emprego de técnicas, ferramentas e equipamentos modernos de gestão em grande parte das cooperativas de crédito, muitas delas ainda empregam métodos desatualizados de gestão e processamento de dados¹O índice de “profissionalização” tende a ser menor em cooperativas independentes
Duplicidade de recursos	<ul style="list-style-type: none">Há uma grande motivação política nas cooperativas de crédito: gestores são eleitos perante conselho dos cooperadosConsequentemente, há considerável relutância na unificação de cooperativas devido à possibilidade de perda de influência política dentro da organização

Despesas operacionais em relação à carteira de crédito (%)^{2,3}



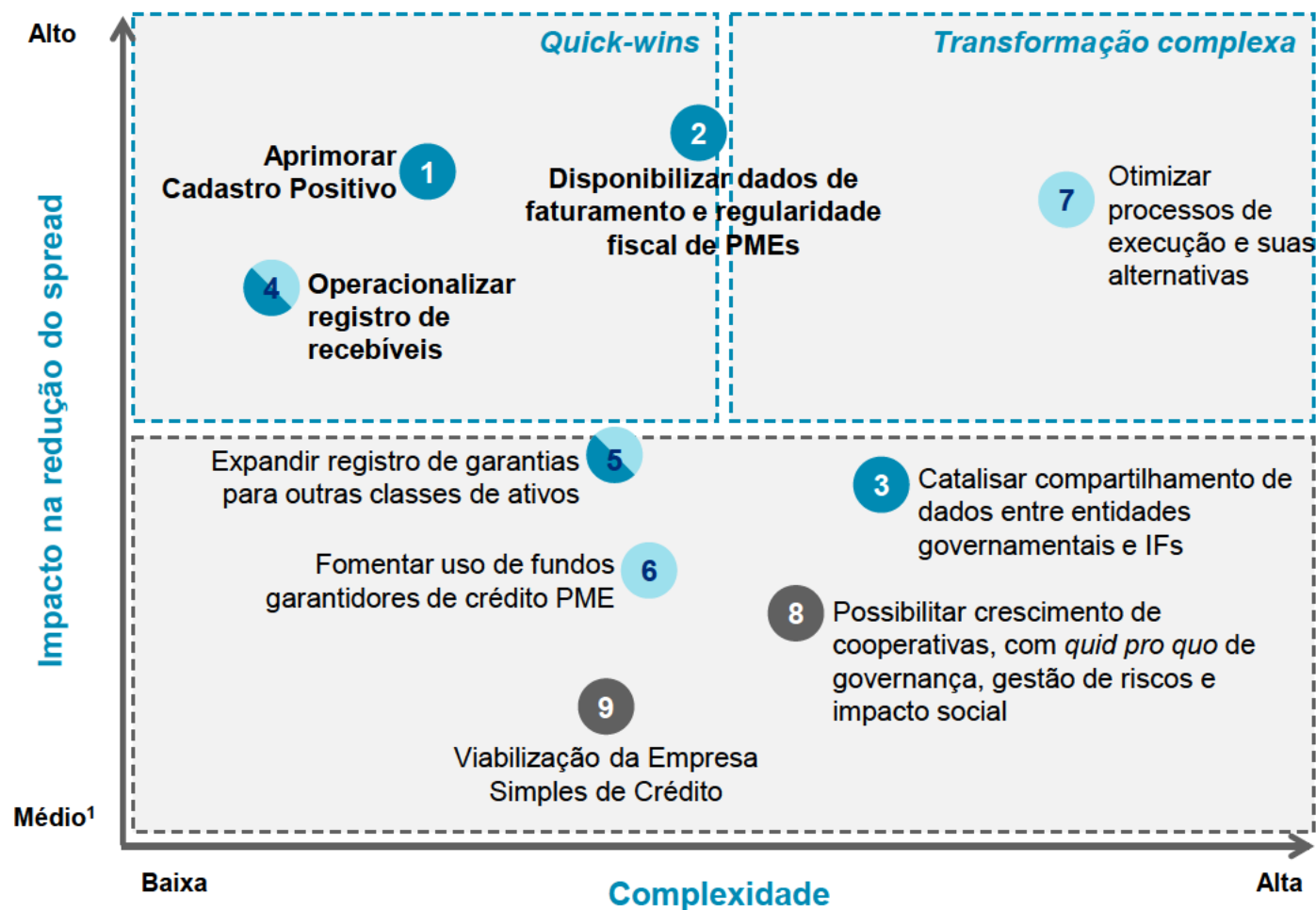
Maior eficiência operacional possibilitaria a expansão da rede física das cooperativas devido a maior disponibilidade de recursos financeiros

1. Entrevista com Desuc, Banco Central do Brasil; 2. Calculado através da razão entre despesas operacionais e carteira total de crédito; 3. Foram consideradas como despesas operacionais: Despesas de pessoal, despesas administrativas e outras despesas operacionais. Fonte: Banco Central do Brasil (Ifdata)

3 | Principais iniciativas

Priorização de iniciativas

Vemos as iniciativas de **dados** com alto potencial de redução no spread, atacando diretamente o componente de custo de incerteza no risco



**Capital de giro
para PMEs**

Categorias de iniciativas

Dados

Cobrança




Competição

Aa: Priorizadas

1. Iniciativas de baixo impacto estimado foram desconsideradas desta análise

i Aumentar acesso a dados confiáveis e oficiais sobre PMEs













A melhoria do ambiente de dados passa por alterações regulatórias relevantes e uma cooperação mais intensa entre entidades do governo

Dados	Iniciativa	Descrição	Casos internacionais	Status
	1 Aprimorar Cadastro Positivo	a) Mudanças estruturais do arcabouço brasileiro vs. legislação e práticas internacionais <ul style="list-style-type: none">– Alterar política de <i>opt-in</i> para <i>opt-out</i>– Endereçar responsabilidade objetiva e solidária b) Expandir escopo de dados compartilhados sobre PMEs	<ul style="list-style-type: none">• EUA• <i>World Bank</i>	
	2 Disponibilizar dados de faturamento e regularidade fiscal de PMEs	a) Integrar dados das Receitas estaduais, e-Social e Sinter em uma base consolidada, a ser disponibilizada para IFs, contendo informações históricas sobre faturamento, situação fiscal, imóveis e NFe's emitidas b) Preparar infraestrutura que permita adesão da PME via opt-out ou opt-in com incentivos (fiscais ou benefícios operacionais)	<ul style="list-style-type: none">• Chile• Países Nórdicos	
	3 Catalisar compartilhamento de dados entre entidades governamentais e IFs	a) Estabelecer diálogo / parcerias com outros reguladores (CVM, SUSEP, Anatel, Aneel) para possibilitar inter-regulação de entidades e disponibilização de dados, como parte da operacionalização do Cadastro Positivo b) Articular disponibilização de pontos-chave de informação existente em instituições governamentais (Min. do Trabalho, Min. do Desenvolvimento Social) c) Oferecer infraestrutura técnica para compartilhamento de dados entre instituições do governo, alavancando iniciativas em andamento do Banco Central do Brasil (<i>blockchain</i> PIER)	<ul style="list-style-type: none">• EUA: <i>Credit Reporting Knowledge Guide</i>, IFC• Colômbia (telecom)	

Aa: Priorizadas

i Aumentar acesso a dados sobre PMEs








O mercado se movimenta em direção a soluções para lidar com a assimetria e falta de informações disponíveis

Empresa	Descrição
  GROWING RELATIONSHIPS THROUGH DATA	Companhia de avaliação de crédito que produz relatórios de empresas avaliando qualidade creditícia a partir de dados públicos, dados negativos informados por outras empresas ou diretamente através de informações disponibilizadas pela empresa avaliada. Utiliza principalmente demonstrativos financeiros e dados fiscais dos últimos 3 anos.
 	Plataforma online que concede empréstimos a pequenas e médias empresas com prazos flexíveis. Avalia dados operacionais dos negócios, recebíveis, demonstrativos financeiros e <i>marketing</i> das empresas que solicitam. Além dos EUA, a plataforma está disponível na Austrália e Canadá
 	Nasceu com capital do Banco Central italiano e de instituições financeiras, a empresa coleta e prepara demonstrações financeiras de diferentes empresas e organizações. Fornece essas bases de dados de balanços para a avaliação de capacidade pagamento. Seu banco de dados inclui demonstrações financeiras consolidadas e perfis das empresas que informam. Não fornecem <i>score</i> de crédito.
  Servicio de Impuestos Internos	Serviço público onde PFs e PJs podem solicitar eletronicamente envio de extrato de seu histórico fiscal à IF credora de maneira gratuita. São enviados dados fiscais sobre renda e consumo e ativos em posse do tomador. O objetivo é facilitar a tomada de crédito através de uma maior abrangência de dados, provenientes de uma fonte confiável.
  An S&P Global Company	Sendo parte do grupo S&P, Crisil é contratada por bancos e <i>asset managers</i> em geral para facilitar a análise de crédito de PMEs. As empresas são enquadradas na matriz de <i>rating</i> , a qual cruza os critérios de “capacidade em desempenhar” com “saúde financeira”.
  SMERA RATINGS LIMITED	Similarmente a Crisil, Smera atribui <i>ratings</i> para PMEs e grandes empresas. No entanto, ela é contratada pelas empresas que receberão o <i>rating</i> , e não pela instituição financeira. É de controle parcialmente privado e parcialmente público ¹

1. Small Industries Development Bank of India (SIDBI)

1 Aprimorar Cadastro Positivo

Diversos outros países também adotaram o cadastro positivo, e a amplitude de informações é, frequentemente, maior que no Brasil

País	Informações coletadas de pessoas físicas	Informações coletadas de pessoas jurídicas
Brasil 	<ul style="list-style-type: none">Histórico das operações de empréstimo e de financiamento (data da concessão, valor original total, valores das prestações, valores pagos)	
Alemanha 	<ul style="list-style-type: none">Registros relativos a conta corrente, cartões de crédito, contratos de telefonia celular, empréstimos e contratos de locação financeira	
Austrália 	<ul style="list-style-type: none">Limite de crédito, empréstimos pessoais, histórico de pagamentos (ex. cartões de crédito e hipoteca)	<ul style="list-style-type: none">Limite de crédito, saldo da conta, histórico de pagamento comercial e aplicações de crédito
Colômbia 	<ul style="list-style-type: none">Histórico de pagamento de contas bancárias abertas e fechadas, uso e gestão de produtos financeiros, pagamentos a empresas de crédito e PSCs¹ (ex: telefonia e TV)	<ul style="list-style-type: none">Volume de negócios, histórico de pagamentos, empréstimos realizados, garantias de empréstimo
EUA 	<ul style="list-style-type: none">Data de abertura das contas, limite de crédito, histórico de pagamentos (incluindo serviços públicos)	<ul style="list-style-type: none">História do negócio, dados de registro comercial e operacionais da empresa, histórico de pagamentos
México 	<ul style="list-style-type: none">Dados gerais, saldo bancário, detalhamento de créditos obtidos, histórico de pagamentos com avaliação de pontualidade.	
Reino Unido 	<ul style="list-style-type: none">Dados sobre pessoas financeiramente ligadas ao consumidor (ex. contratação e crédito em conjunto) e de registro público (ex. julgamentos), registro eleitoral, endereço atual e anterior	<ul style="list-style-type: none">Tempo de existência e tamanho da empresa, número de experiências comerciais, histórico de pagamentos e de crédito, informações de registro público (ex. julgamentos), aplicações financeiras recentes

1. Prestadores de serviços continuados. Fonte: SEBRAE: Referência internacional, Cadastro Positivo, 2017

1 Aprimorar Cadastro Positivo

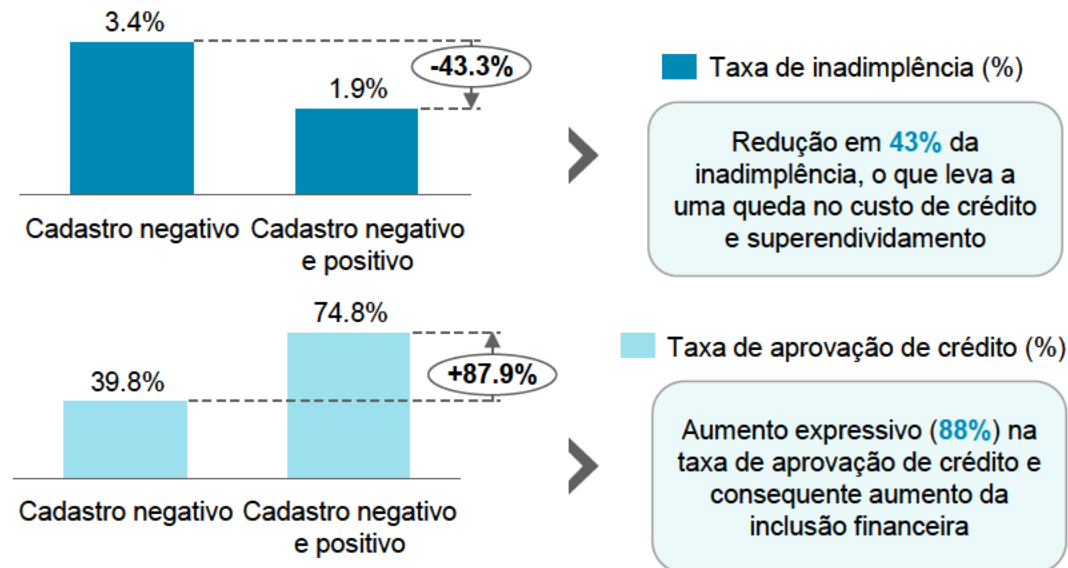
EUA e outras práticas internacionais mostram que um ambiente de dados positivos é pedra fundamental para a redução do custo de risco

Cadastro positivo

- O cadastro positivo permite o compartilhamento de informação ampla sobre tomadores de crédito entre credores
 - Não somente dos tomadores negativados / na “lista negra”...
 - ...melhorando a avaliação do risco dos tomadores de crédito...
 - ...e possibilitando a **diferenciação entre o bom e o mau pagador**:
- Apesar de regulamentado, a lei do cadastro positivo brasileiro tem espaço para melhora
 - Países mais desenvolvidos utilizam uma amplitude maior de dados...
 - ...com responsabilidades alocadas de tal forma que seja incentivado um compartilhamento amplo, mas responsável

Impacto da implantação do cadastro positivo nos EUA

Taxa de inadimplência e taxa de aprovação de crédito¹



Base de dados positiva relevante implica em uma melhora geral no ambiente de crédito – no Brasil, seriam economias estimadas em ~R\$ 45 bilhões para desonerar o *spread* bancário

1. Benchmarks internacionais baseados em dados do World Bank; Fonte: Credit Reporting Knowledge Guide 2016, IFC

1 Aprimorar Cadastro Positivo

As mudanças propostas na PLP 441 endereçam questões estruturais importantes – recomendamos também expandir o escopo de dados

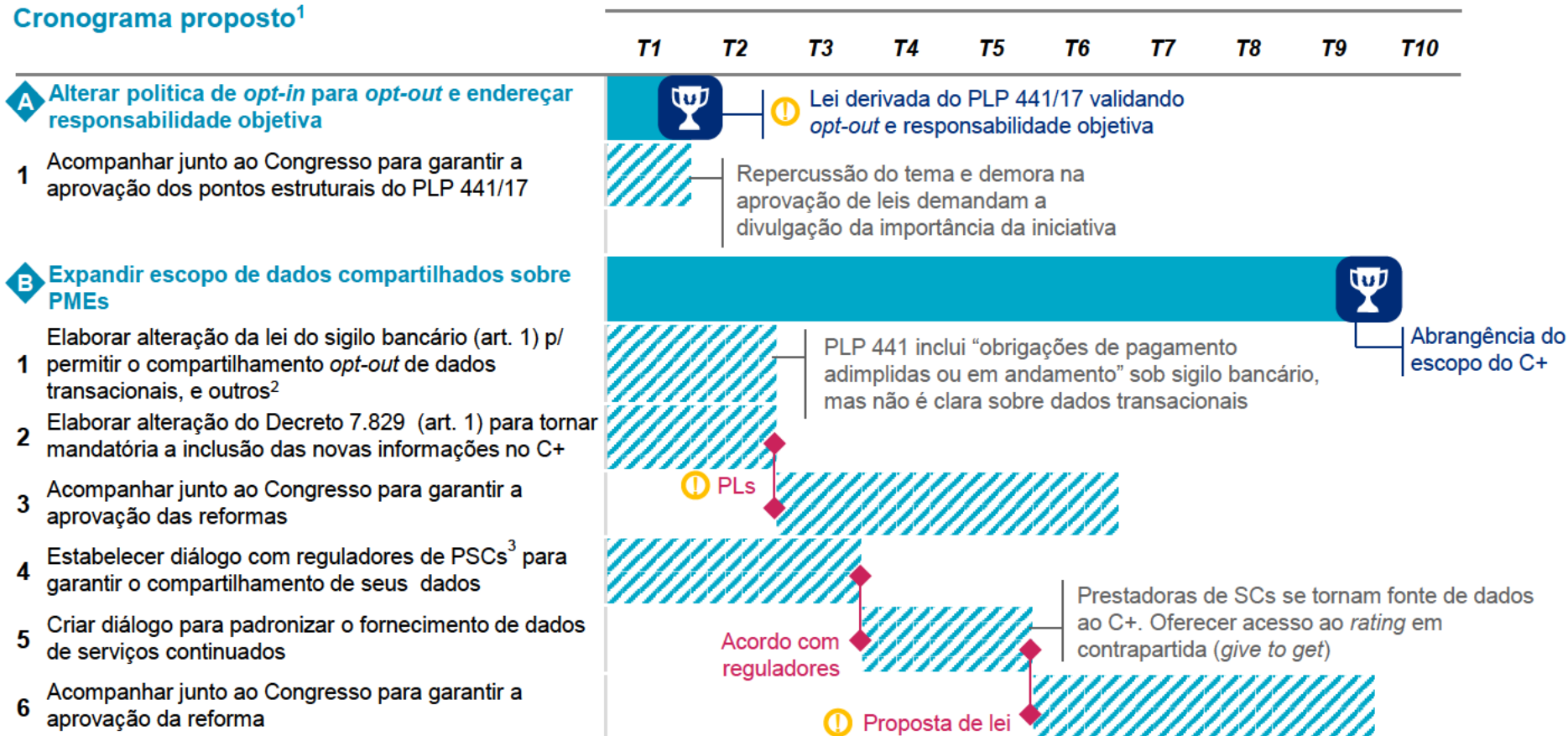
	Situação atual	Em discussão no Congresso	Iniciativa
Categoria de Dados	Informações obrigatórias por Lei 12.414/11	Mudanças propostas na PLP 441	Informações adicionais para uma avaliação de crédito robusta ¹
Registro	<ul style="list-style-type: none"> Nome e Registro do cliente (CNPJ/CPF) Natureza da Relação (p. ex.: creditícia, comercial, serviços) 	<ul style="list-style-type: none"> - 	<ul style="list-style-type: none"> Identificação da empresa <ul style="list-style-type: none"> Endereço Estrutura legal Quadro de executivos Referência comercial Registros públicos (audiências, cobrança, processos judiciais) Detalhes sobre situação financeira <ul style="list-style-type: none"> Balanço e DRE Comparativo com dados do setor Investigação <ul style="list-style-type: none"> Itens que impactaram o desempenho da empresa Pesquisa nas mídias
Poder Aquisitivo	<ul style="list-style-type: none"> - 	<ul style="list-style-type: none"> - 	
Produtos Financeiros	<ul style="list-style-type: none"> Data de início da concessão Créditos totais já originados (ou obrigações totais) Data e montante de todos pagamentos já realizados Data e valores à vencer 	<ul style="list-style-type: none"> Histórico de crédito disponibilizado pelo GBDs a IFs autorizadas pelo cadastrado 	<ul style="list-style-type: none"> Limite de crédito Histórico de uso de cartões de crédito e débito, com discriminação de operações ou faturas Balanço ao final do mês das contas, total de crédito e débito, movimentações realizadas, tipo de conta Histórico de renegociações
Ampla Espectro	<ul style="list-style-type: none"> - 	<ul style="list-style-type: none"> Prestadores de serviços continuados são considerados fonte de dados 	<ul style="list-style-type: none"> Comportamento de compras Obrigatoriedade de participação de prestadores de serviços contínuos como informantes

Nota: Em azul, dados adicionais para um relatório completo de crédito, segundo o Relatório Banco Mundial, *Facilitating SME financing through improved Credit Reporting*, mar/14

1 Plano de implementação (aprimorar cadastro positivo)

Acreditamos que a maior complexidade está presente na obrigatoriedade de dados de prestadores de serviços continuados

Cronograma proposto¹



Milestone



Outros agentes



Bacen



Dependência



Dependência de agenda legislativa

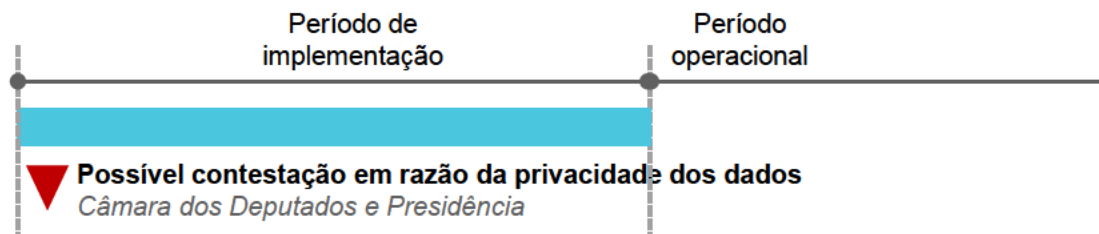
1. Prazos de aprovação de leis podem apresentar grande variação. 2. Dados transacionais agregados mensalmente, visando facilitar compartilhamento e reduzir risco de contestação legal; 3. Prestadores de serviços continuados. Acreditamos que esta iniciativa deverá ser posta em operação em comum acordo com os respectivos reguladores de serviços continuados

1 Plano de implementação (aprimorar cadastro positivo)

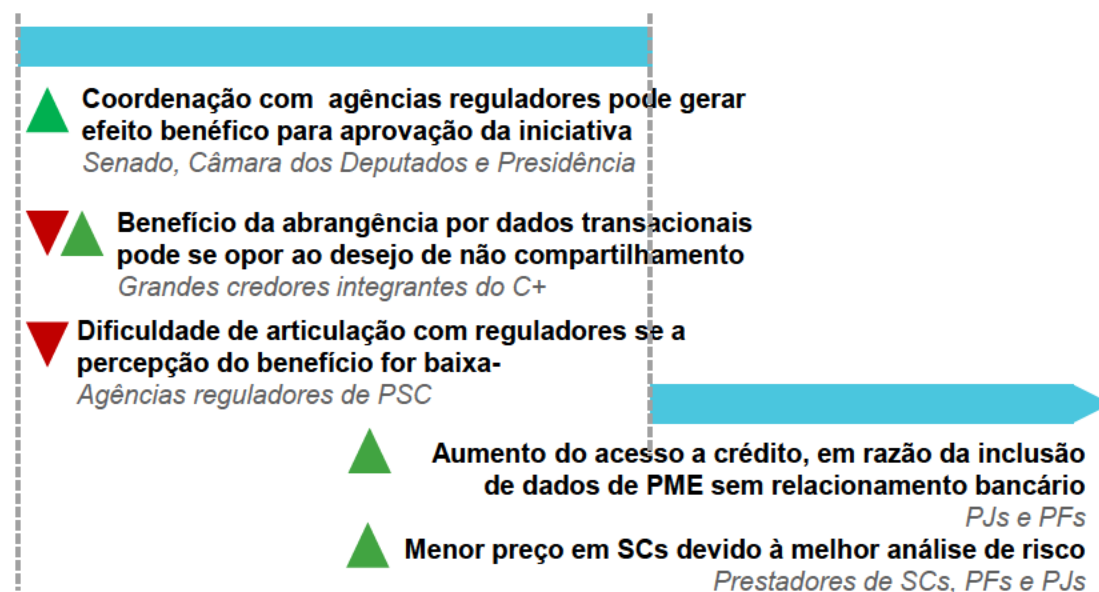
Medidas representam uma evolução contínua das informações disponíveis para os *bureaus* de crédito

Possíveis externalidades¹

A Alterar política de *opt-in* para *opt-out* e endereçar responsabilidade objetiva



B Expandir escopo de dados compartilhados sobre PMEs



KPIs: Métricas de efetividade

▼ **Robustez do C+:** Número de pedidos de exclusão de cadastros; Número de reclamações consumeristas

▲ **Utilização do C+:** Número de consultas; Número de IFs que realiza a consulta

1 Plano de implementação (aprimorar cadastro positivo)

Leis relevantes que regem o Cadastro Positivo

Legislação atual

		Alterações propostas
Lei Complementar 105/01 (Sigilo bancário)	<ul style="list-style-type: none">• Determina condições para a troca de dados bancários de clientes sem violação do sigilo• Atualmente, institui que dados bancários podem ser revelados apenas após consentimento do interessado• Está em discussão na Câmara dos Deputados através da PLP 441/17, para permitir o compartilhamento de dados relativos a operações de crédito e obrigações de pagamento, <i>opt-out</i>, para bancos de dados	<ul style="list-style-type: none">• Possibilitar claramente o compartilhamento de dados transacionais sem configuração de quebra de sigilo bancário (art. 1)
Lei 12.414/11 (Cadastro Positivo)	<ul style="list-style-type: none">• Disciplina a formação de banco de dados com informação de adimplemento, – determinando suas atribuições e seus deveres• Está em discussão na Câmara dos Deputados através da PLP 441/17:<ul style="list-style-type: none">– Torna obrigatória a notificação ao cadastrado no momento do cadastro (automático)– Determina a responsabilidade “objetiva” sobre a qualidade dos dados, vs. “objetiva e solidária” atualmente prevista pela lei• A Comissão de Defesa do Consumidor da Câmara dos Deputados está avaliando a proposta da PL 8184/17, que permite <i>opt-out</i> do cadastro positivo	
Decreto 7.829/08	<ul style="list-style-type: none">• Caracteriza “histórico de crédito” definido pela lei 12.414/11• Na prática, o decreto determina quais são os dados inclusos no C+<ul style="list-style-type: none">– Data da concessão ou assunção da obrigação de pagamento, valor concedido ou assumido, valores devidos, valores pagos	<ul style="list-style-type: none">• Tornar o conceito de “histórico de crédito” mais abrangente ao especificar dados transacionais, e outros, em sua composição (art. 1)
Resolução 4.172/12	<ul style="list-style-type: none">• Institui a obrigatoriedade do fornecimento de dados ao C+ mediante pedido do interessado – Valido apenas para entidades reguladas pelo Bacen	<ul style="list-style-type: none">• Criar diálogo para padronizar o compartilhamento de dados de prestadores de SCs

2 Disponibilizar dados de faturamento e regularidade fiscal de PMEs

O Chile disponibiliza à PMEs um relatório eletrônico de informações fiscais com objetivo de facilitar a obtenção de crédito

A disponibilização de dados fiscais no Chile

- O SII, *Servicio de Impuestos Internos* é uma entidade ligada ao Ministério da Fazenda chileno e similar à Receita Federal brasileira
- Através do SII¹, PFs e PJs podem **solicitar eletronicamente um extrato de seu histórico fiscal, enviado diretamente à IF credora de maneira gratuita**
 - Atualmente, o processo é iniciado pelo tomador
 - São enviados dados fiscais sobre renda e consumo, e dados sobre ativos em posse do tomador
- O objetivo é facilitar a tomada de crédito através de uma maior abrangência de dados, provenientes de uma fonte confiável

Dados disponibilizados pelo SII, atualmente

- Imposto de renda pago, referente aos 3 últimos anos
- Imposto sobre o consumo, referente aos 12 últimos meses
- Listagem de propriedades próprias (garantias)

Melhorias planejadas



- Em 2016, o Governo Chileno anunciou a intenção de “**possibilitar aos bancos o acesso eletrônico às informações tributárias das empresas**”, através do SII
- A iniciativa permitirá que o processo seja iniciado pelo banco, não mais pelo tomador
 - Informações serão disponibilizadas através de aprovação prévia do cliente
 - O acesso será mantido por prazo limitado. Após este prazo, nova autorização deverá ser gerada

Dificuldades

- O acesso à informação ainda é custosa e de difícil extração por parte dos bancos em razão da necessidade de autorização prévia do cliente
 - Uma forma para endereçar a redução da burocracia é permitir autorização de forma digital

Fontes: SII, *Ministerio de Hacienda*

2 Disponibilizar dados de faturamento e regularidade fiscal de PMEs

Disponibilização de dados fiscais requer articulação em particular com as Receitas Estaduais

Etapas

- A** Integração de dados entre Receitas e criação de base a ser compartilhada com as IFs, via decreto e lei
- PMEs em sua maioria estão enquadradas no método de lucro presumido (simples), portanto imposto de renda não reflete exatamente seu faturamento
 - O e-Social¹, o Sinter² e a integração das Receitas Estaduais formarão um importante banco de dados, contendo informações históricas de regularidade fiscal e outras informações como previdenciária, trabalhista e de imóveis, permitindo estimar o fluxo de caixa, faturamento e patrimônio das PMEs
 - A criação de uma base fiscal consolidada que permitisse acesso a IFs aumentaria consideravelmente a qualidade de dados para avaliação de crédito
 - Definir critério de regularidade fiscal (similar a discussão de definição de inadimplência)
- B** Preparar infraestrutura que permita adesão e o compartilhamento de dados das PMEs
- Preparar infraestrutura em que o contribuinte possa abdicar do sigilo fiscal de parte de suas informações, para fim de avaliação de crédito – especificamente faturamento e histórico de regularidade fiscal (critério a ser definido)
 - O compartilhamento de dados pode ser definido como:
 - *opt-out*: o banco de dados é mais robusto com adesão opt-out
 - *opt-in*: medidas de incentivo podem ser definidas para ampliar a adesão, como por ex. incentivos fiscais e benefícios operacionais (*software* de planejamento financeiro – SizeUp)



1. Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas. 2. Web Service para troca de dados fiscais, cadastrais e imagens georreferenciadas de imóveis urbanos entre União e Municípios.

2 Disponibilizar dados de faturamento e regularidade fiscal de PMEs

Pacotes de contabilidade e ferramentas de gestão poderiam ser oferecidos pelo governo como incentivo à adesão de PMEs

Exemplos de ferramentas disponíveis internacionalmente

Ofertado pelos bancos



- **Barclays e Santander** iniciaram, separadamente, colaboração com o *Business Centric Services Group* para desenvolver uma ferramenta de suporte a PMEs
- Funcionalidades incluem:
 - **Financeira:** auxilia na criação de boletos, envio de impostos
 - **Gerenciamento de clientes:** armazenagem de dados de clientes e suporte a campanhas de *marketing*
 - **Crédito:** Concede acesso a base de dados do Experian sobre mais de 4 milhões de empresas britânicas e prove auxílio na cobrança de clientes inadimplentes
 - **TI:** Suporte técnico e cursos *online*
 - **Legal:** *Templates* para a criação de documentos legais
 - **Planejamento:** Auxilia no processo de criação do plano de negócios
- Adicionalmente, descontos exclusivos são fornecidos pelos bancos aos seus clientes cadastrados na ferramenta

73% dos usuários recomendariam o produto, e 83% reportaram o aumento de sua satisfação geral com o Barclays

Ofertado por *fintechs* (exemplo)



- Fintech parceira de bancos que **proporciona inteligência de mercado para PMEs** através da plataforma digital dos bancos
- Processo é simples: cliente insere informações simples de sua companhia e escolhe o serviço desejado



Benchmark

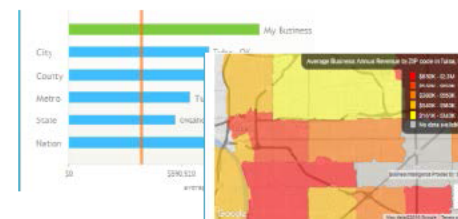


Mapeamento da competição



Apoio à propaganda

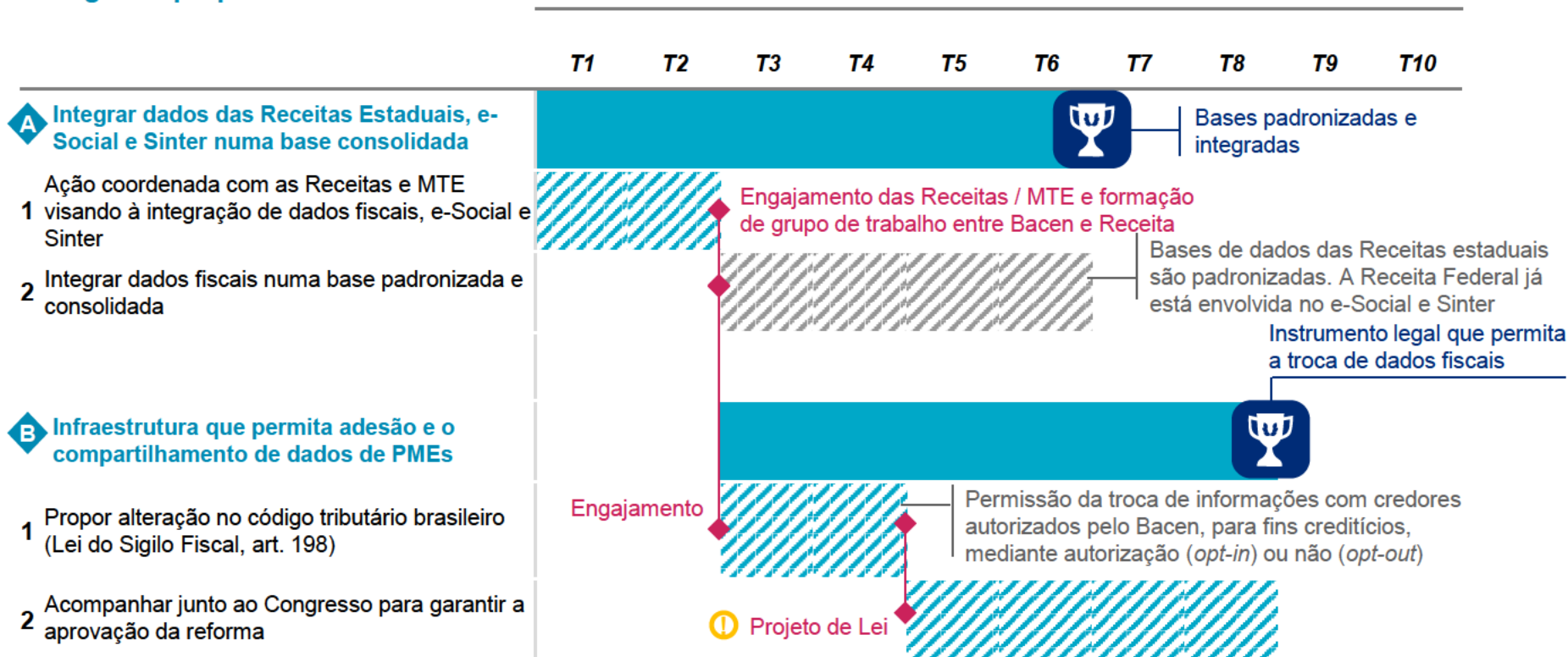
- SizeUp alavanca informação que vem de centenas de fontes, incluindo registro de IR, serviço postal, relatórios anuais para fornecer os serviços
- Clientes obtêm resultados instantaneamente e podem receber ofertas de produtos dinâmicos *onscreenview* (ambos bancários e não bancários) baseados no perfil do cliente



2 Plano de implementação (disponibilização de dados fiscais)

A implementação dependerá de esforço das Receitas federais e estaduais e aprovação dos poderes executivo e legislativo

Cronograma proposto¹

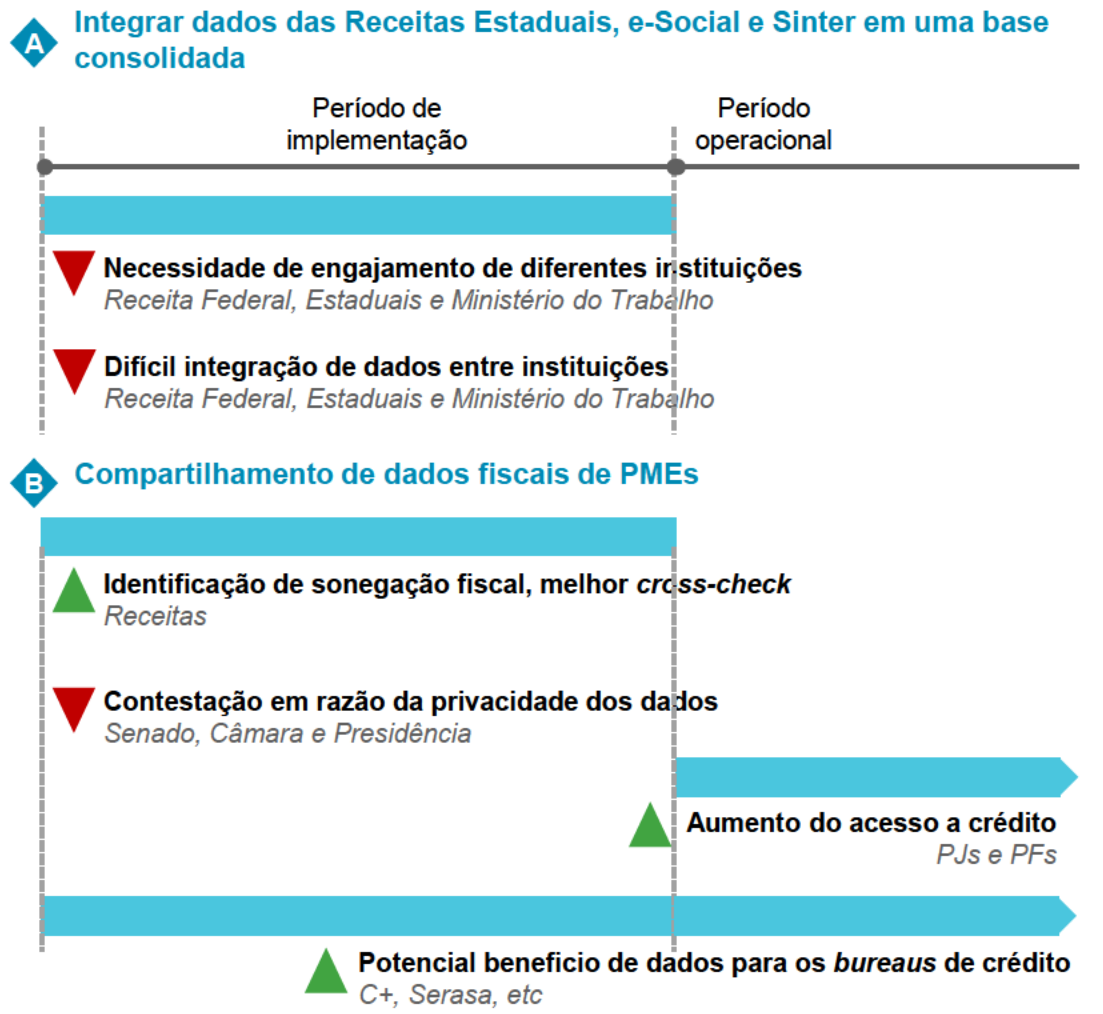


1. Prazos de aprovação de leis podem apresentar grande variação.

2 Plano de implementação (disponibilização de dados fiscais)

Dependência de agentes externos é uma barreira à implementação, mas a clara comunicação sobre os benefícios gerados fortalecerão a iniciativa perante terceiros

Possíveis externalidades¹



KPIs: Métricas de efetividade

- Robustez da base de dados:**
Número de cadastros
- Utilização da base de dados:**
Número de consultas

2 Plano de implementação (disponibilização de dados fiscais)

Leis relevantes que regem uma possível base de dados fiscais

Legislação atual

Alterações propostas

Lei 5.172/66 (Código tributário)

- Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e normas e direitos aplicáveis
- Similarmente a LC 105/01 (Sigilo Bancário), introduz situações nas quais dados fiscais podem ser compartilhados sem prejuízo ao sigilo fiscal
- **Intercâmbio de dados é atualmente permitido apenas no âmbito da administração pública ou via requerimento jurídico**

- **Permissão do compartilhamento de informações com credores autorizados pelo Bacen, para fins creditícios, mediante autorização (*opt-in*) ou não (*opt-out*) – Artigo 198**

Lei 12.414/11 (Cadastro Positivo)

- Disciplina a formação de banco de dados com informação de adimplemento, determinando suas atribuições e seus deveres
- Inclui “obrigações de pagamento adimplidas ou andamento” como conjunto de dados que constitui histórico de crédito
- Consequentemente, permite a criação de uma base de dados fiscais para formação de histórico de crédito, desde que não haja quebra de sigilo fiscal (lei 5.172)

—

3 Catalisar compartilhamento de dados entre entidades governamentais e IFs

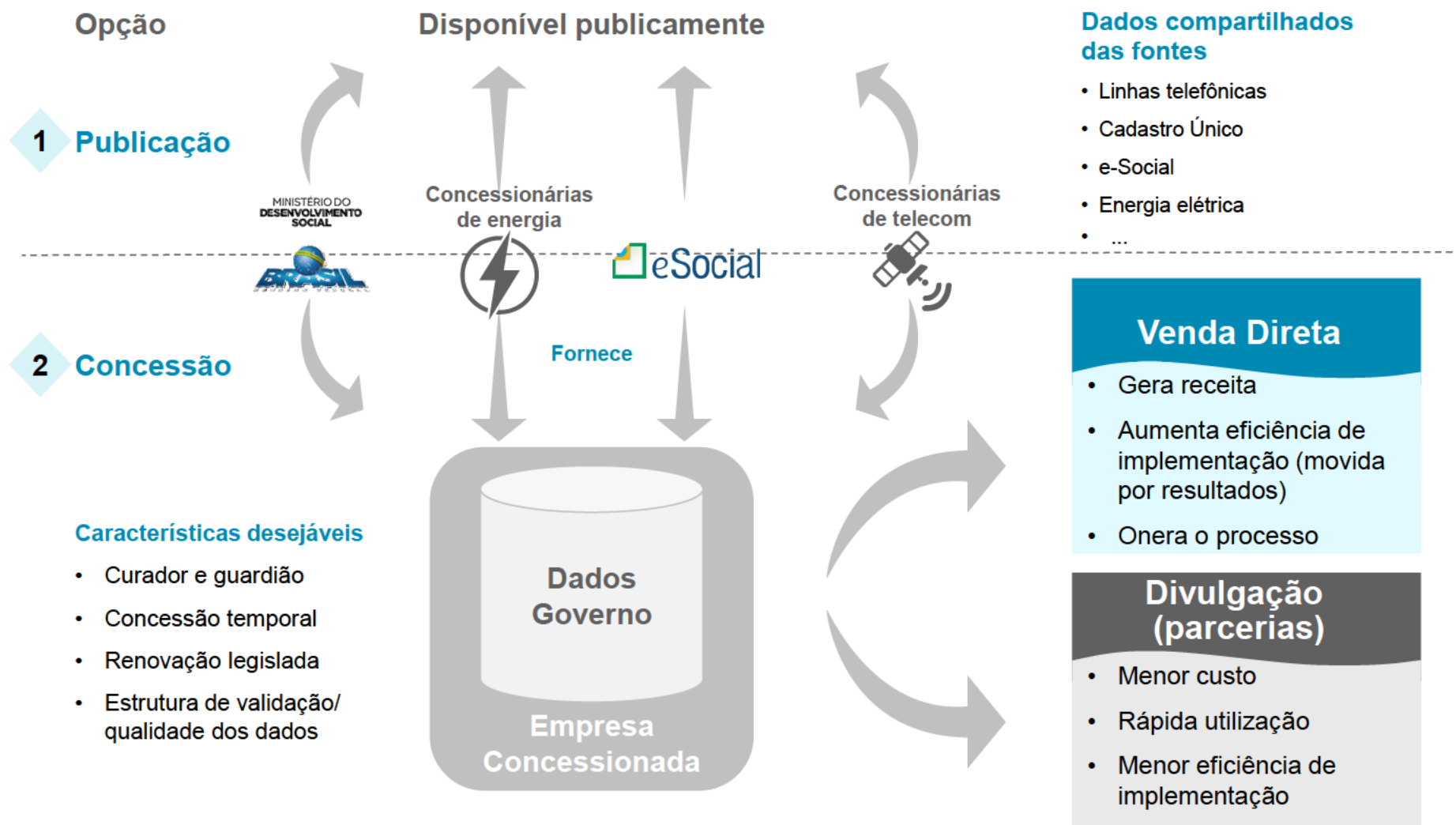
Para utilizar esse potencial, alterações legislativas devem ser realizadas – algumas das quais já estão sendo discutidas

Leis	Artigos de interesse	Dificuldades legais
Lei 12.527/2011 Tratamento de informações por órgãos públicos	<ul style="list-style-type: none"> As informações pessoais, a que se refere este artigo, relativas à intimidade, vida privada, honra e imagem <ul style="list-style-type: none"> Poderão ter autorizada sua divulgação ou acesso por terceiros diante de previsão legal ou consentimento expresso da pessoa a que elas se referirem (Art.32º) 	<ul style="list-style-type: none"> Nível agregador das informações dificulta o aceite da população em disponibilizar suas informações Desagregar as informações úteis para composição de histórico de crédito e localização <ul style="list-style-type: none"> Ex.: Endereço atualizado, histórico de pagamentos, etc
Lei 9.472/97 - Regula serviços de telecomunicações	<ul style="list-style-type: none"> Dispõe sobre direitos dos usuários de serviços de telecomunicações <ul style="list-style-type: none"> Ao respeito de sua privacidade nos documentos de cobrança e na utilização de seus dados pessoais pela prestadora do serviço (Art.3º) A divulgação das informações individuais dependerá da anuência expressa e específica do usuário (Art 72º) 	<ul style="list-style-type: none"> Estudar modificação da lei para endereças especificamente esse tipo de informação coletada pelos provedores de serviços

A partir das informações já em posse dos diferentes **órgãos públicos** e de suas **legislações** que permitem sua utilização sob consentimento da pessoa a que se referem, sugerimos dois possíveis modelos de disponibilização dessas informações



3 Catalisar compartilhamento de dados entre entidades governamentais e IFs

A base de dados a ser criada pode ser disponibilizada publicamente ou concedida a uma empresa concessionada e legislada pelo governo



ii Facilitar avaliação da qualidade de garantias

Registro para ativos financeiros está em andamento, mas há ainda o desafio da operacionalização e expansão para outras classes de ativos

Dados Cobrança	Iniciativa	Descrição	Casos internacionais	Status
	4 Operacionalizar registro de recebíveis	<p>a) Aprovar PL 9327 para legitimar registro digital de duplicatas (criando as “duplicatas escriturais”), e assim incentivar seu uso vs. registro cartorial</p> <ul style="list-style-type: none">– O registro digital é 30x¹ mais barato que o registro em cartório, no entanto ainda não se pode garantir seu respaldo jurídico <p>b) Conforme registradoras se estabelecem, garantir unicidade através de</p> <ul style="list-style-type: none">– Compartilhamento de dados entre registradoras; ou– Conexão entre registradoras e entidade escriturária de duplicatas	<ul style="list-style-type: none">• China• Chile	
	5 Expandir registro de garantias para outras classes de ativos	<p>a) Estabelecer lei que possibilite o registro centralizado de outros tipos de ativos móveis</p>	<ul style="list-style-type: none">• Chile• Colômbia	

Aa: Priorizadas

4 Operacionalizar registro de recebíveis

A China reformou em 2007 seu sistema de garantias, aumentando a criando um registro central de ativos móveis, incluindo recebíveis



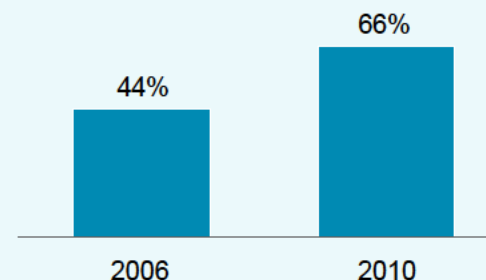
Reforma de sistema da garantias chinês

- China reformou seu sistemas de garantias em 2007, quando constatou que **71% das PMES consideravam baixo acesso ao crédito como principal barreira** ao crescimento
- A reforma seguiu alterações legislativas, a criação de um registro unificado e um programa para disseminação do projeto
 - **Lei:** Foi criado um esquema de prioridades mais transparente para credores com garantia e sem garantia
 - **Registro:** Foi criado um **cadastro nacional online de penhores de contas a receber e inventário**
 - O registro é supervisionado pelo *Credit Reference Center*, uma unidade vinculada ao Banco Popular da China
 - Possui acesso online via conta de usuário e reúne informações sobre a identificação do tomador, credor, descrição do ativo e da operação de crédito
 - **Divulgação:** Foram promovidos eventos educativos para clientes e setor público para disseminar a importância do projeto

Resultados obtidos

- ~500.000 cadastros, até junho de 2011, sendo que cerca de **75% deles baseavam-se em contas a receber**
 - **US\$ 3,6 trilhões** em empréstimos com garantia de recebíveis, dos quais **US\$ 1,1 trilhão destinados a PMEs**
 - A parcela dos **empréstimos baseados em ativos móveis na China cresceu de 16% para 36%** entre 2006 e 2011
- Dos 5 maiores bancos chineses, 4 reportaram crescimento anual em empréstimos com garantias móveis maior que 25% ao ano entre 2008 e 2010

Participação das PMEs na carteira de crédito chinesa (Por volume financeiro, %)



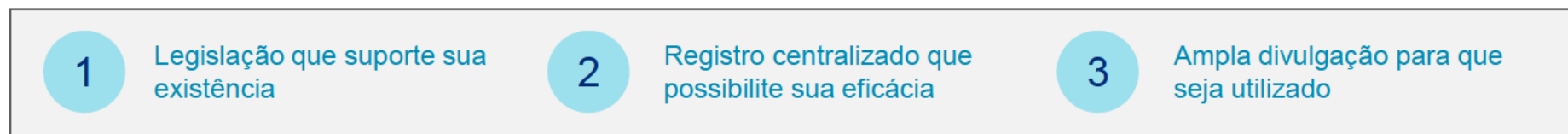
Nota: O relacionamento entre crédito privado e status de prioridade de credores segurados é estatisticamente significativo ao fazer o controle por tamanho do país, nível de renda, aplicação da lei, origem legal e regiões




Fonte: Banco Mundial, Oliver Wyman

4 Operacionalizar registro de recebíveis

No Brasil, o registro de recebíveis já é previsto pela lei 13.476, mas medidas precisam ser efetivadas para torna-lo operacional

O registro de ativos móveis (incluindo recebíveis) deve apoiar-se em 3 pilares:



Requisitos	Estágio atual		Próximos passos
Pilar 1: Lei	<ul style="list-style-type: none">O registro de recebíveis deve ser apoiado por legislação que suporte a existência de registro central, para que sejam registrados digitalmente e sem a dependência de cartórios	 <ul style="list-style-type: none">O registro digital é 30x1 mais barato que em cartório, no entanto ainda não se pode garantir seu respaldo jurídico	<ul style="list-style-type: none">Aprovar PL 9327 para legitimar registro digital de duplicatas (criando as “duplicatas escriturais”), e assim incentivar seu uso vs. registro cartorial
Pilar 2: Registro Eletrônico	<ul style="list-style-type: none">Deve haver um registro funcional e centralizado que permita fácil consulta e rastreamento de ativos nele registrados e traga todas as informações relevantes	 <ul style="list-style-type: none">Há empresa que atua no registro de recebíveisNo entanto, ainda não há autorização para funcionamento como registro central	<ul style="list-style-type: none">Conforme registradoras se estabelecem, garantir unicidade através de<ul style="list-style-type: none">Compartilhamento de dados entre registradoras; ouConexão entre registradoras e escriturária de duplicatas
Pilar 3: Adesão	<ul style="list-style-type: none">É essencial o amplo conhecimento sobre o registro de ativos para que PMEs estejam cientes sobre as possibilidades de registro e garantia	 <ul style="list-style-type: none">Registro de recebíveis é pouco difundido no Brasil	<ul style="list-style-type: none">Incentivar o uso do registro através da divulgação



Sem desenvolvimento



Pleno funcionamento

4 Operacionalizar registro de recebíveis

Pilar 1: A aprovação do PL 9.327 permitirá o registro digital de duplicatas e viabilizará a criação de um registro centralizado

Lei nº 13.476/17

- Possibilita a **constituição de garantias** – gravames e ônus – mediante registro em central registradora
- A lei trata de garantias sobre **ativos financeiros e valores mobiliários, definidos pela resolução nº 4.593/17**
 - Inclui duplicatas
- O registro deve ser feito em **entidades registradoras** ou depositárias dos ativos negociados, como as câmaras de compensação e custódia
- A lei cria o arcabouço jurídico para a **criação de um cadastro de ativos e permite equiparação deste aos cartórios quanto a publicidade perante a terceiros** para constituição de gravames e ônus

No entanto, a lei ainda apresenta uma limitação:

- **Inexistência da duplicata eletrônica:** Duplicatas são caracterizadas como instrumento cartular (lei 5474/68), e a lei 13.476/17 não prevê registro escritural destas (o que possibilitaria registro eletrônico)
- **Logo, a legitimidade da duplicata registrada via central registradora é passível de contestação jurídica**

O PL 9327 visa solucionar limitações a aplicação da lei 13.476/17 quanto às duplicatas

- Ele prevê a criação da duplicata escritural
- Representa uma solução para a insegurança jurídica presente ao registro eletrônico de recebíveis
- Permite o aumento da qualidade da garantia e a desoneração do processo atualmente realizado em cartórios

4 Operacionalizar registro de recebíveis

Pilar 2: Duas empresas já realizam o registro de recebíveis, mas ainda não tem autorização para atuar como registro central

CERC

- Lançada em ago/17, a CERC é um registro de recebíveis em fase piloto. O registro é feito por meio de um **metodologia proprietária e totalmente digital**
- O recebível é registrado mediante verificação de dados cadastrais, transacionais (NFe) e logísticos – a CERC também verifica a entrega da mercadoria à qual o recebível é relacionado

Método de validação e registro

- 1 Existência do recebível
 - Validação e monitoramento de dados indiretos
 - Avaliação contínua do comportamento das partes
 - Disponibilização de API para sacados confirmarem
- 2 Disponibilidade do recebível
 - Registro centralizado para evitar duplicidade (ainda não existe, está em conversa com o banco central)
 - Interoperabilidade de registradoras e depositárias
- 3 Validade da garantia
 - Lei 13.476 validará a garantia devido a constituição de gravames e ônus em ambiente de registro central eletrônico
- 4 Pagamento do credor
 - Conexão com SPB para sincronização de boletos e TEDs (ainda não operacional), para verificar a existência do pagamento
 - Disponibilização de API para sacado direcionar pagamento

crdc

- Criada pela Associação Comercial de São Paulo, a CRDC é uma plataforma independente que permite o registro de recebíveis por vias digitais
- No entanto, o registro ainda depende de cartórios e onera o processo

Método de validação e registro

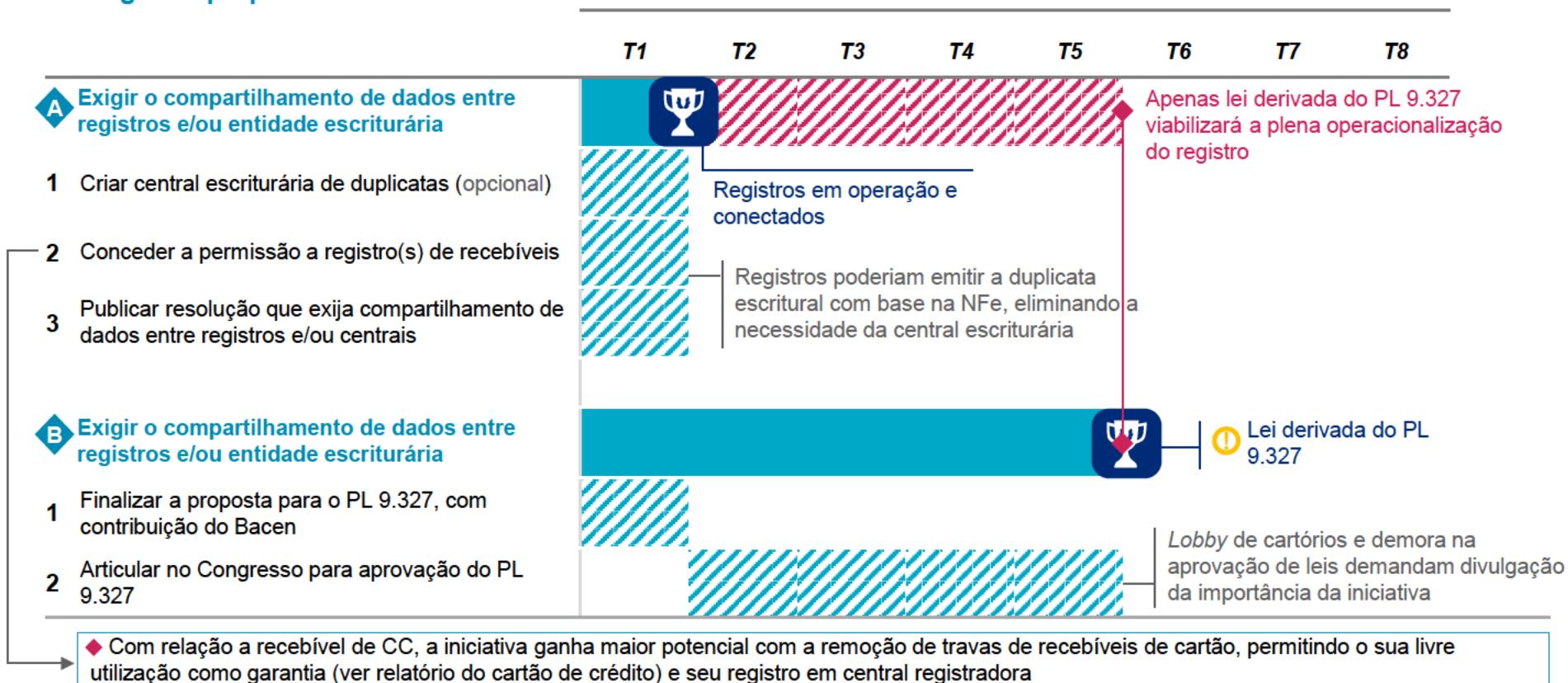
- 1 Upload da NFe
- 2 Validação da NFe
- 3 Geração da duplicata com registro único CRDC e envio para agente financeiro
- 4 Geração dos documentos de formalização com suas respectivas assinaturas digitais
- 5 Registro em cartório dos documentos e início do monitoramento contínuo da CRDC

Caso seja aprovada mais de uma registradora, é necessário o compartilhamento de informações entre elas

4 Plano de implementação (registro de recebíveis)

Após aprovação da proposta do PL 9.327, acreditamos que a operacionalização do registro não envolverá processos complexos

Cronograma proposto¹



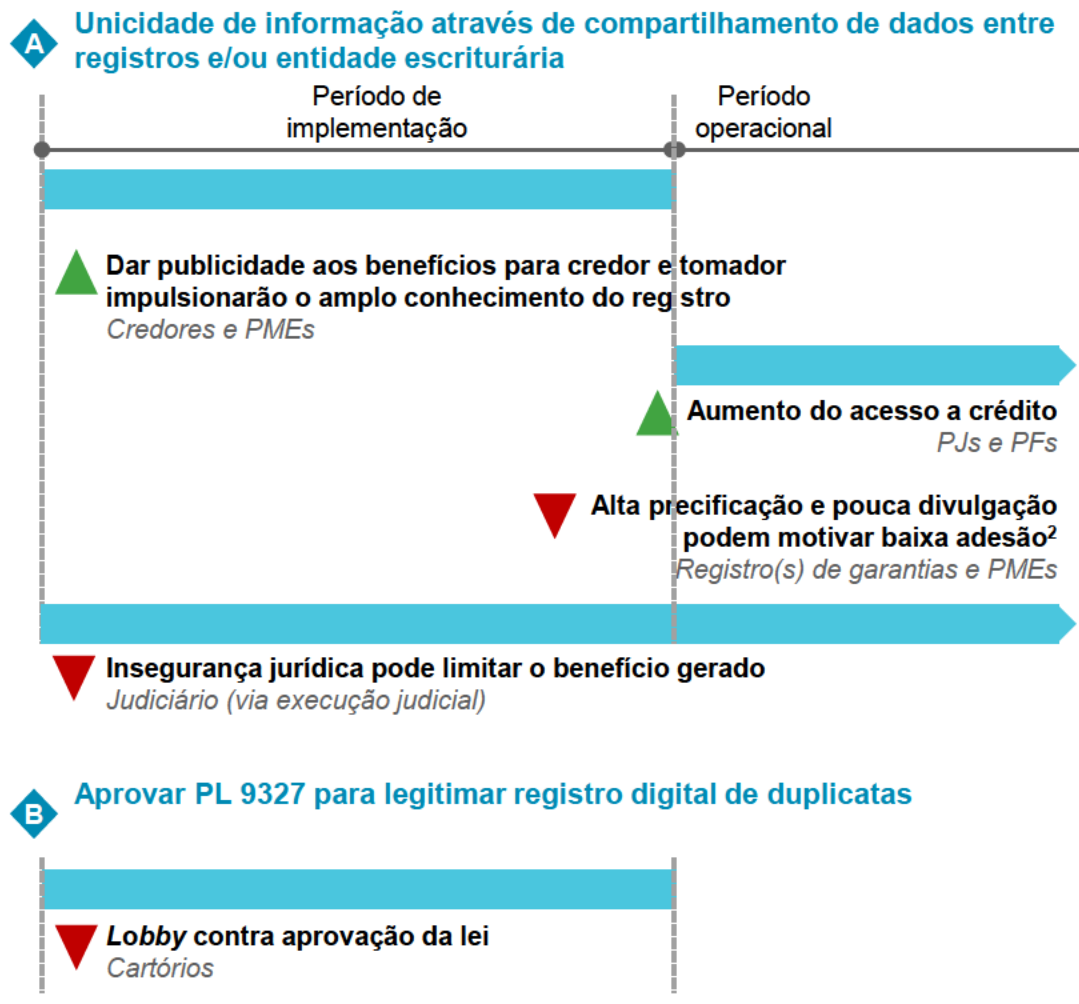
*A criação de uma central escriturária adicionaria um elo a cadeia, possivelmente encarecendo a atividade de registro de recebíveis. Recomendamos que o processo de registro seja realizado de maneira enxuta, minimizando o número de diferentes agentes neste processo

1. Prazos de aprovação de leis podem apresentar grande variação.

4 Plano de implementação (registro de recebíveis)

Aprovação da lei que viabilizará o registro pode enfrentar *lobby* dos cartórios, por isso é importante tornar claro o impacto positivo na redução do *spread* bancário no Congresso

Possíveis externalidades¹



KPIs: Métricas de efetividade

- Green triangle:** Registro de garantias:
Número de recebíveis registrados
- Green triangle:** Aumento de crédito com garantia: Participação na carteira de crédito das PMEs

4 Plano de implementação (registro de recebíveis)

Leis relevantes que regem o registro de recebíveis

Legislação atual

Alterações propostas

Lei 13.476/17

- Dispões sobre a constituição de gravames e ônus sobre ativos financeiros e valores mobiliários via depósito em registro centralizado
- Possibilita a constituição de garantia (e publicidade perante terceiros) em registro eletrônico, sem necessidade de registro em ambiente de cartório
 - No entanto, devido a necessidade de emissão em cartório, o registro em ambiente eletrônico de duplicata é ainda impossibilitada

–

Lei 5.474/68 (Lei das Duplicatas)

- Dispõe sobre a duplicata, **caracterizando-a como um instrumento cartular, escriturado em um “livro de registro”**

- O **PL 9.327 disciplina que a duplicata poderá ser emitida sob a forma escritural**, para circulação como efeito comercial mediante o lançamento em sistema eletrônico de escrituração
- Viabilizará a operacionalização do registro eletrônico de duplicatas (recebíveis)



5 Expandir registro de garantias para outras classes de ativos

No Chile, um único ativo pode cobrir múltiplas operações de crédito, maximizando o poder de cobertura do ativo dado como garantia

Registro de garantias móveis, Chile

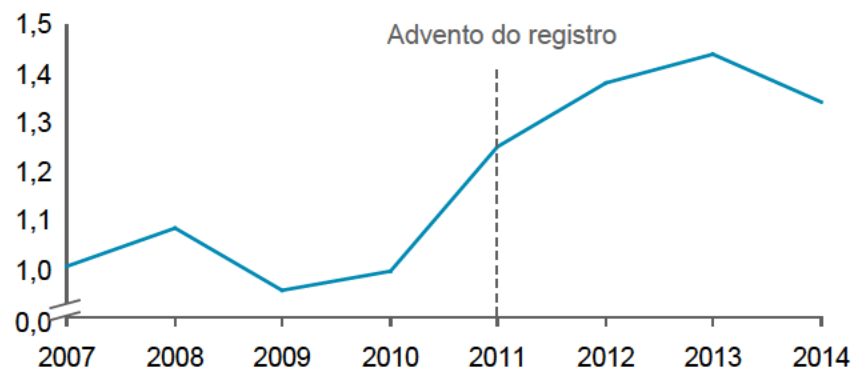
- Através do “*Registro de Prendas Sin Desplazamiento*”, um braço do Registro Civil do Chile, é possível realizar o registro eletrônico de ativos móveis
 - O serviço começou a ser oferecido em 2011 devido a necessidade de ampliar o acesso ao crédito as PMEs
 - O registro é eletrônico, público e único
- Podem ser registrados bens presentes ou futuros, que garantirão **única ou múltiplas operações de crédito, desde que não ultrapassem o valor total das obrigações creditórias**

Caracterização do registro de garantias

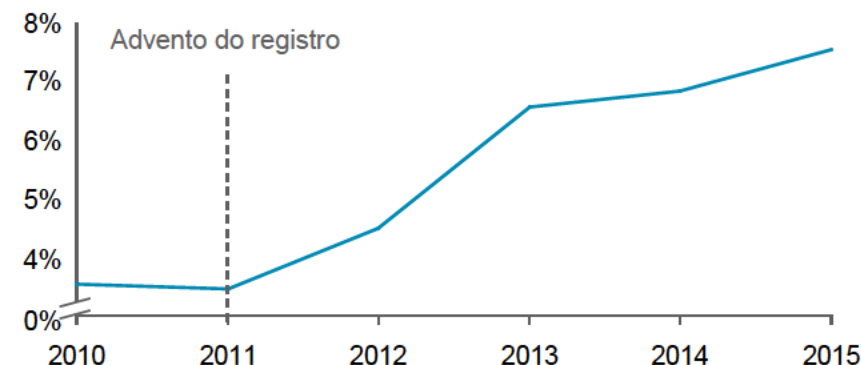
Bens aceitos no registro de garantias móveis	Bens não aceitos como garantia móvel
<ul style="list-style-type: none"> Propriedade pessoal móvel: veículos motorizados, máquinas, animais de corte etc. Direitos: créditos, direitos de concessão Título de crédito: ações, títulos, notas promissórias Outros: Lucros futuros, inventários 	<ul style="list-style-type: none"> Bens imobiliários Navios e aeronaves não podem ser objeto de contrato de penhor, em virtude de serem governados por leis específicas

O registro custa \$30.490 pesos chilenos, cerca de R\$ 150

Operações de factoring volumes relativos à 2007



Novas concessões de crédito: PMEs/ mercado total %






Fontes: Servicio de Registro Civil e Identificación, Chile; Financing SMEs and Entrepreneurs, 2017, OCDE



5 Expandir registro de garantias para outras classes de ativos

Após recebíveis, o registro de outros tipos de garantias móveis seria o próximo passo para melhorar acesso e reduzir custos

O registro de ativos móveis (incluindo recebíveis) deve apoiar-se em 3 pilares:





Requisitos	Recomendações	Estágio atual	Próximos passos
Pilar 1: Lei	<ul style="list-style-type: none"> O registro de recebíveis deve ser apoiado por legislação que suporte a existência de registro central, para que sejam registrados digitalmente e sem a dependência de cartórios 	 <ul style="list-style-type: none"> Atualmente, não há lei que permita a constituição de gravames e ônus em ambiente eletrônico para ativos móveis que não sejam financeiros 	<ul style="list-style-type: none"> Aprovar ajuste legislativo que permita a constituição de gravames e ônus em ambiente eletrônico para outros tipos de ativos móveis
Pilar 2: Registro Eletrônico	<ul style="list-style-type: none"> Deve haver um registro funcional e centralizado que permita fácil consulta e rastreamento de ativos nele registrados e traga todas as informações relevantes 	 <ul style="list-style-type: none"> Devido à falta de legislação vigente, o registro de garantias móveis é realizado de maneira dispersa em cartórios, se realizado O registro centralizado, atualmente, é previsto apenas para veículos 	<ul style="list-style-type: none"> Conceder o registro a uma central registradora oficial, potencialmente aproveitando atuação das registradoras de recebíveis Garantir intercomunicação em caso de múltiplas registradoras
Pilar 3: Divulgação	<ul style="list-style-type: none"> É essencial o amplo conhecimento sobre o registro de ativos para que PMEs estejam cientes sobre as possibilidades de registro e garantia 	 <ul style="list-style-type: none"> É pouco conhecido no Brasil, uma vez que o registro único de recebíveis não existe no país 	<ul style="list-style-type: none"> Incentivar o uso do registro através da divulgação

 Sem desenvolvimento
  Pleno funcionamento

Após a operacionalização dos registros, é possível criar um registro central que inclua todos os tipos de ativos, simplificando a consulta de garantias

iii Aumentar segurança jurídica para cobrança e recuperação

Cobrança é um tema central, que em nossa visão deveria ser endereçado com alternativas extrajudiciais e maior utilização dos fundos garantidores

Cobrança	Iniciativa	Descrição	Casos internacionais	Status
	6 Fomentar uso de fundos garantidores de crédito PME	a) Estabelecer condições padronizadas da operação de crédito – valores, limites, índices – que determina o acesso aos fundos garantidores de risco de crédito b) Opção da securitização da carteira (semelhante ao MBS)	• EUA: <i>Conforming loans</i> e MBS de Freddie Mac, Fannie Mae	
	7 Otimizar processos de execução e suas alternativas	a) Estabelecer legislação clara de excussão extrajudicial direta de bens em Alienação Fiduciária, excetuando apenas o financiamento habitacional b) Reduzir dependência em leilões para recuperação de garantias c) Incentivar alternativas ao judiciário: conciliação, mediação d) Sensibilizar o judiciário sobre os impactos de decisões individuais no mercado de crédito e) Meios simplificados para recuperar através de bens dos sócios	• França • Canada • México	

6 Fomentar uso de fundos garantidores de crédito PME

Desde 2012, o banco de desenvolvimento mexicano NAFIN garante operações de crédito de PMEs, com resultados positivos



O programa

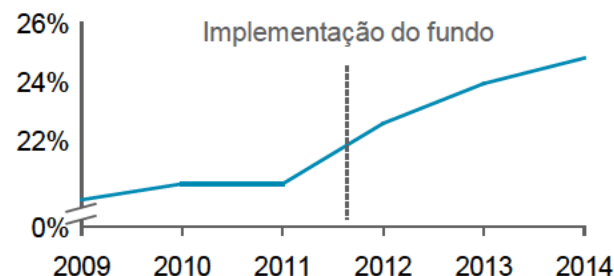
- Desde **2012**, o Nacional Financeira (NAFIN), banco de desenvolvimento mexicano, administra fundos garantidores de crédito através do programa “Garantia NAFIN”
- Foco em **micro, pequenas e médias empresas de supply chain**, como incentivo a cadeia produtiva de indústrias conhecidas
- Garantia de **até 50% do montante concedido**
- A análise de crédito é totalmente realizada pelo credor, enquanto o **NAFIN avalia o índice de inadimplência das operações seguradas**



Resultados obtidos

- O regulador mexicano afirmou que **não constatou risco moral desde a sua implementação**:¹
 - Níveis desproporcionalmente altos de inadimplência causariam a suspensão do instrumento
 - A supervisão do índice de inadimplência e a cobertura parcial da garantia permitem assegurar a concessão de crédito responsável
- Em setembro de 2015, 48% da carteira PME contava com garantia do fundo
- Desde o início do programa, a carteira PME apresentou um crescimento médio de 23% a.a.²

Participação das PMEs na carteira de crédito³, %



Garantia parcial e supervisão da inadimplência bastaram para combater o risco moral da garantia

6 Fomentar uso de fundos garantidores de crédito PME

Nos EUA, há agências patrocinadas pelo governo com propósito específico para fomentar o crédito



- Fannie Mae e Freddie Mac são agências patrocinadas pelo governo (*government-sponsored enterprises* – GSEs) que atualmente tem a finalidade específica de comprar carteira de hipotecas de instituições financeiras, securitizar e vender a investidores
- O objeto de compra é os chamados *conforming loans*, que são empréstimos que atendem os requisitos mínimos definidos pela Fannie Mae e Freddie Mac
- Em contrapartida, para o tomador de crédito, as agências garantem o empréstimos e, para o credor, as agências podem comprar sua carteira de *conforming loans*, securitizar e vender ao mercado

Requisitos / limites para estar em conformidade:

- Limite de valor: definido anualmente, por estado. Em 2018, para a maior parte dos estados, foi definido em US\$ 453.100 por família
- Matriz de elegibilidade, depende do tipo de hipotecas
 - LTV, *combined LTV*, *Home equity LTV*: entre 65-97%
 - *Credit score*: entre 620-720¹
 - Requerimento de reservas mínimas – em meses: 0-12
 - *Debt-to-income* máximo: 36-45%

Fonte: *Federal Housing Finance Agency e Fannie Mae*

1. Based on FICO score. FICO mortgage is between 300 and 850

6 Fomentar uso de fundos garantidores de crédito PME

Apesar das iniciativas do governo, os FGs possuem baixa representatividade no Brasil

Evolução dos FGs no Brasil

- Durante a década de 1990, surgiram alguns FGs no Brasil com o intuito de ampliar o crédito a PMEs
- Objetivando disseminar os FGs, o governo atuou de maneira ativa na garantia de crédito através de bancos públicos
- Em 2013, foi criada a ABGF, instituição estatal para administração de FGs, para **eleva a confiança nas relações comerciais entre agentes econômicos**
 - Na prática, a **medida removia a necessidade de compartilhamento de informações sobre a carteira de crédito da IF para a IF, administradora do FG**
 - Aumento de eficiência administrativo devido a centralização de recursos
- Apesar destas medidas, os FGs ainda tem pouca aderência no Brasil: **Em 2016, apenas 0,6% da carteira PJ possuía cobertura** de fundos administrados pela União¹

Linha do tempo

FAMPE

- Primeiro fundo de garantias no Brasil, criado em parceria com o SEBRAE

1995

1997

FGPC

- Criado em dezembro de 1997 com recursos do Tesouro Nacional e sob a administração do BNDES

2000

Funproger

- Criado pelo governo federal com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT)

2003

Garantiserra

- Criada a primeira Associação de Crédito no Brasil, adepta ao modelo mutual

2009

Lei 12.087

- Prevê à União a possibilidade de tornar-se acionista de FGs privados
- Criados, respectivamente, o FGI e o FGO, fundos garantidores do BNDES e do BB

2013

ABGF

- Agência Brasileira de Fundos Garantidores, empresa pública voltada a administração de FGs

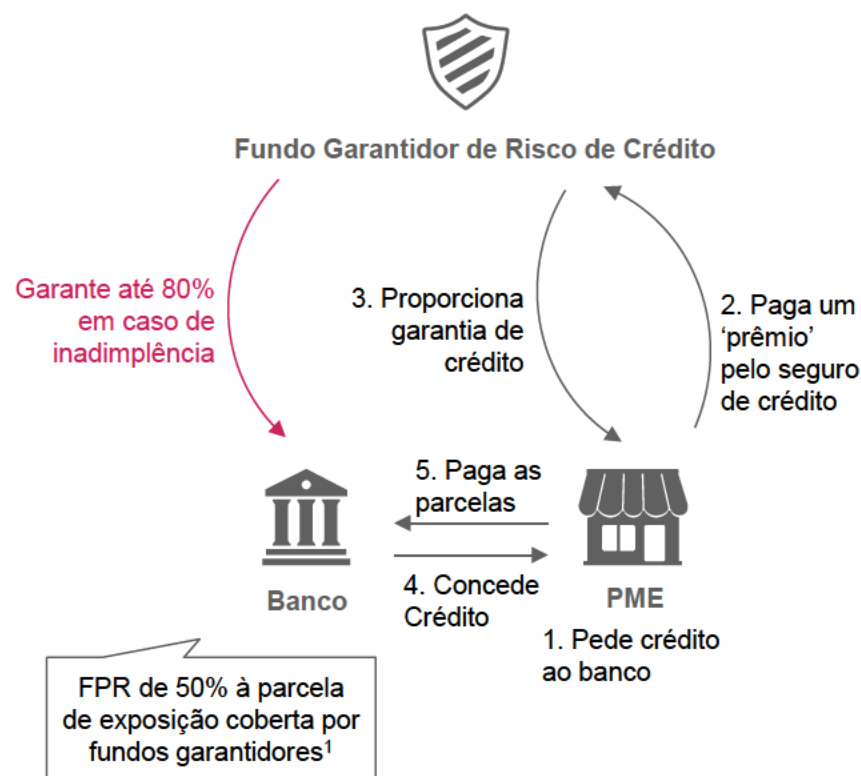
1. Séries temporais e relatório de exercício dos Fundos Garantidores de Risco de Crédito para Micro, Pequenas e Médias Empresas e em Operações de Crédito Educativo

6 Fomentar uso de fundos garantidores de crédito PME

É possível fomentar uso de fundos garantidores de crédito PME, com padronização e securitização fornecidas por agência centralizadora

Arranjo atual

Exemplo de um empréstimo com seguro

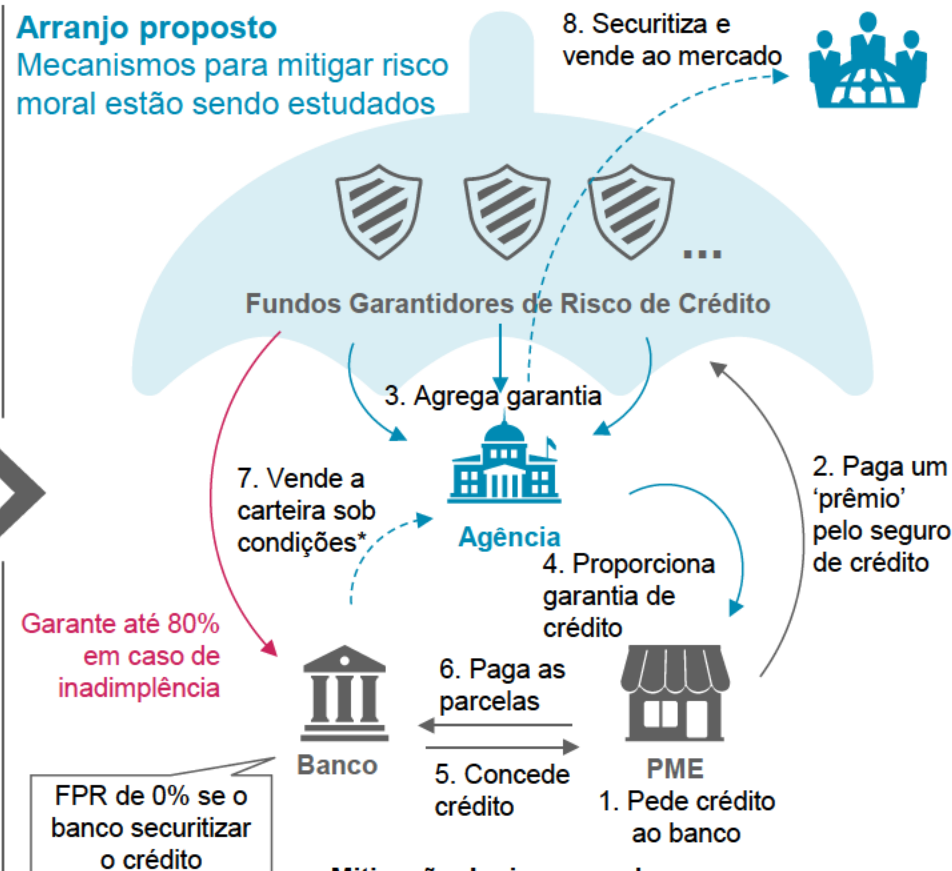


1. Circular 3.809/16

2. Limite máximo de cobertura de perdas na carteira de crédito total da instituição financeira

Arranjo proposto

Mecanismos para mitigar risco moral estão sendo estudados



• Mitigação de risco moral:

- Limite de cobertura <100%
- Limite de *stop loss*²
- Limite de alavancagem (% do PL)
- Exigir qualidade de crédito mínima

6 Fomentar uso de fundos garantidores de crédito PME

É preciso observar as possíveis externalidades e riscos do uso de fundos garantidores de crédito PME

Possíveis externalidades¹

- ▼ **Discussão no Congresso sobre uso de recurso público para os fundos pode levar a uma rápida aprovação sem muito aprofundamento sobre as consequências**
Congresso e Presidência
- ▼ **Uso de fundo garantidor de crédito sem endereçar formas de mitigação de risco moral pode levar acesso a crédito ruim (seleção adversa)**
Credores
- ▲ **Ampliação de crédito às PMEs que não têm garantia real**
Credores
- ▲ **Ampla divulgação da iniciativa pode catalisar o surgimento de novos fundos garantidores de solução privada, como por exemplo, as entidades de classe**
Fundos garantidores de crédito

KPIs: Métricas de efetividade

- ▼ **Métricas de qualidade de crédito da carteira:**
monitoramento do risco de crédito das carteiras das IFs com acesso ao fundo garantidor
- ▲ **Ampliação do crédito:**
market share de operações de crédito com garantia de fundo

1. Possíveis impactos, dificuldades e consequências esperadas








7 Otimizar processos de execução e suas alternativas

Sugerimos novas medidas de recuperação de garantias para desburocratizar e acelerar o processo de execução

Iniciativas

- A Estabelecer legislação clara de excussão extrajudicial de bens alienados**
 - Excetuar apenas financiamento de imóveis residenciais em que o tomador mora na casa financiada
 - Notificação simplificada
 - Se ativo recuperado não for no valor da dívida, possibilidade de cobrar o restante
 - Dívidas fiscais e impostos (e.g. IPVA) transmitidas ao tomador
- B Reduzir dependência em leilões para recuperação de garantias**
 - Venda de veículos poderá ser feita de maneira direta por valor de mercado – caso no qual a dívida é extinta
- C Incentivar alternativas a sistema jurídico: conciliação e mediação**
 - Remover a obrigatoriedade da conciliação/ mediação quando houver desinteresse por uma das partes
 - Investir na formação de mediadores e na criação de CEJUSCs¹
- D Sensibilizar o judiciário sobre os impactos de decisões individuais no mercado de crédito**
 - Aproximar relação entre Bacen e Judiciário
- E Marco da desconsideração da personalidade jurídica**

Exemplos internacionais

-  ➤ • Para garantias em que excussão extrajudicial é prevista, tomada de bem pode ser realizada após notificação
-  ➤ • Excussão extrajudicial prevista para qualquer tipo de bem, exceto imóveis que sejam bem de família
 - Promoveu programas de sensibilização do judiciário com relação a cobrança
-  ➤ • Com exceção de imóveis, leilões são opcionais para ativos recuperados
-  ➤ • *Alternative Dispute Resolution* (ADRs) são amplamente utilizadas, e com grande sucesso: 83% delas gera acordos (Quebec)
-  ➤ • Programas de arbitragem anexos ao tribunal
-  ➤ • Obrigatoriedade de treinamentos contínuos sobre o mercado de crédito
-  ➤ • Adotada no Reino Unido

1. Centros Judiciários de Solução de Conflitos e Cidadania

7 Otimizar processos de execução e suas alternativas

⚡ Apesar das leis que visam proteger o credor, a decisão final para a recuperação do crédito ainda depende do sistema judiciário

Leis	Artigos selecionados	Implicações
Lei de alienação fiduciária (nº 9.514/97)	<i>Art. 32. Na hipótese de insolvência do fiduciante, fica assegurada ao fiduciário a restituição do imóvel alienado fiduciariamente, na forma da legislação pertinente.</i>	<ul style="list-style-type: none">• Permite a execução da garantia de uma operação de crédito não honrada
Lei de falências (nº 11.101/05)	<i>Art. 49. Estão sujeitos à recuperação judicial todos os créditos existentes na data do pedido, ainda que não vencidos. § 3º Tratando-se de credor titular da posição de proprietário fiduciário de bens móveis ou imóveis [...], seu crédito não se submeterá aos efeitos da recuperação judicial e prevalecerão os direitos de propriedade sobre a coisa e as condições contratuais, [...] não se permitindo, [...] a venda ou a retirada do estabelecimento do devedor dos bens de capital essenciais a sua atividade empresarial</i>	<ul style="list-style-type: none">• Implica em nulidade da alienação fiduciária do bem essencial no caso de recuperação judicial<ul style="list-style-type: none">– A avaliação da essencialidade do bem é definida caso a caso de acordo com decisão judicial

É preciso sensibilização do judiciário sobre o impacto no mercado de crédito das decisões individuais de execuções, em que as leis que rege a execução fornecem notável proteção ao tomador e geram incertezas por parte do credor

7 Otimizar processos de execução e suas alternativas

■ Por meio da PLC 69/14, o Congresso discute a extensão das obrigações da PJ ao seu sócio ou administrador

Contexto da PLC 69/14

- **A adoção de um marco mais amplo para a Desconsideração da Personalidade Jurídica** (PLC 69/2014) deve definir de forma clara e precisa quando e como os bens particulares dos sócios podem ser acionados em ações judiciais ou em processos administrativos, aprimorando o que hoje está previsto no novo Código de Processo Civil
- A desconsideração da personalidade jurídica era aplicada pelos juízes e tribunais brasileiros em vários de seus julgados, ainda que não houvesse dispositivo legal que respaldasse sua aplicação
- A teoria da desconsideração da personalidade jurídica, originária da Inglaterra e dos Estados Unidos, que visa a responsabilizar diretamente os administradores quando estes utilizam a pessoa jurídica, aparentemente na forma da lei, com desvio, porém, da sua exata função



Pontos relevantes da PLC

- A PLC prevê que a decisão de desconsideração da personalidade jurídica é **decretada pelo juiz**
 - O juiz deve decidir, com base:
 - Depoimento do Ministério Público
 - Prévio exercício da ampla defesa
- Define alguns limites de aplicação da lei:
 - **Não responsabilização de sócios minoritários**, que não participam da administração da empresa
 - Somente autoriza a decretação nos casos expressamente previstos em lei, **vedando a sua aplicação por analogia ou interpretação extensiva**
- A PLC determina que a mera **inexistência ou insuficiência de patrimônio** para o pagamento de obrigações contraídas pela pessoa jurídica **não autoriza a desconsideração da personalidade jurídica**, quando ausentes os pressupostos legais

Se aprovada, a PLC poderá ser mais um componente de redução da incerteza jurídica com relação a execução de garantias em certas situações

iv Estimular alternativas locais sustentáveis para capital de giro a PMEs

Alternativas locais têm o potencial de estimular competição real de crédito

Competição	Iniciativa	Descrição	Casos internacionais	Status
	8 Possibilitar crescimento de cooperativas, com <i>quid pro quo</i> de governança, gestão de riscos e impacto social	<p>a) Criar segmento “Cooperativa-plus” para entidades que possam expandir geograficamente, mediante demonstração de</p> <ul style="list-style-type: none"> – Boa governança – Capacidades sólidas de gestão de riscos – Benefício social entregue às comunidades <p>b) Possibilitar oferta de serviços a não-membros (com requisitos similares de governança e gestão de riscos), com uma abordagem gradual de tomada de risco</p> <p>c) Estabelecer Cooperativas como veículos de benefícios sociais</p>	<ul style="list-style-type: none"> • EUA • Alemanha 	
	9 Viabilização da Empresa Simples de Crédito	<p>a) Participar da criação da Empresa Simples de Crédito, estabelecendo restrições para minimizar riscos ao sistema financeiro e ao consumidor</p>	<ul style="list-style-type: none"> • - 	

8 Possibilitar crescimento de cooperativas de crédito

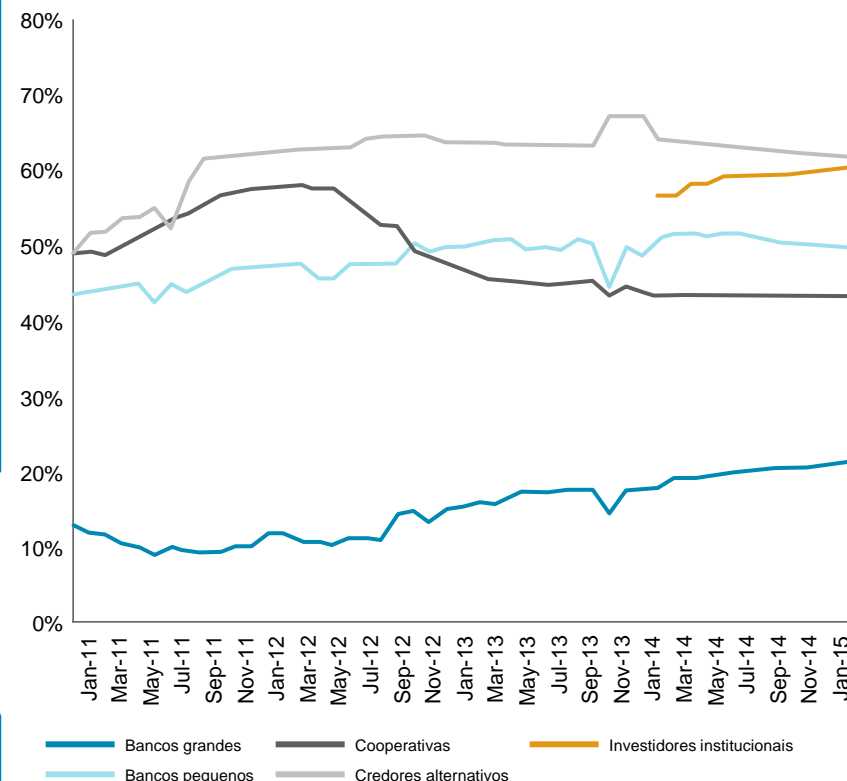
Abrangência da atuação de cooperativas tem efeito benéfico no ambiente de crédito, gerando pressão competitiva e ampliando concessão a PMEs

Comparativo internacional

Indicador	Brasil ¹	Alemanha ²	EUA ³
Nº de cooperativas	1,017	970	5,696
Cooperados (% pop.)	4,3%	22,2% ³	33,8%
Depósitos	R\$ 91 bi	€ 774 bi	USD 1,145 bi
Carteira de crédito	R\$ 84 bi	€ 733 bi	USD 913 bi
Share na carteira de crédito¹	2,7%	17,4%	4,5%
Taxa de aprov. de crédito	79% ⁵	-	43%
Ano de criação das cooperativas	1903	1850	1934

Taxas de aprovação de crédito: Estados Unidos

Diferentes tipos de credores, 2011-2015



Nos Estados Unidos, taxa de aceitação de crédito por cooperativas é o dobro da taxa dos bancos grandes

1. Fonte: Material preparado pelo Desuc – Banco Central do Brasil; 2. Também prestam serviços a não cooperados que, quando somados aos cooperados, correspondem a cerca de 35% da população alemã, fonte: BVR; 3 Fonte: UCLA; 4. Fonte: Portal do Cooperativismo Financeiro. 5. Fonte: entrevista com cooperativa de crédito

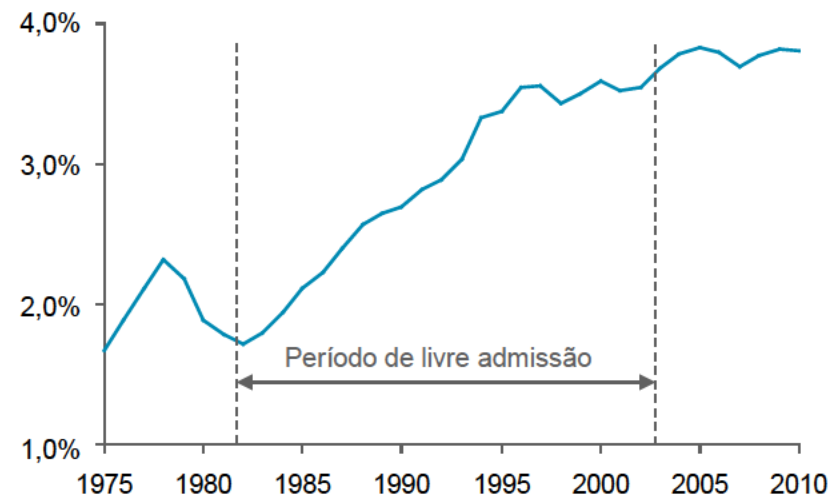
8 Possibilitar crescimento de cooperativas de crédito

Nos EUA, o crescimento das cooperativas foi impulsionado pela livre admissão e pelas melhores condições de crédito vs. bancos

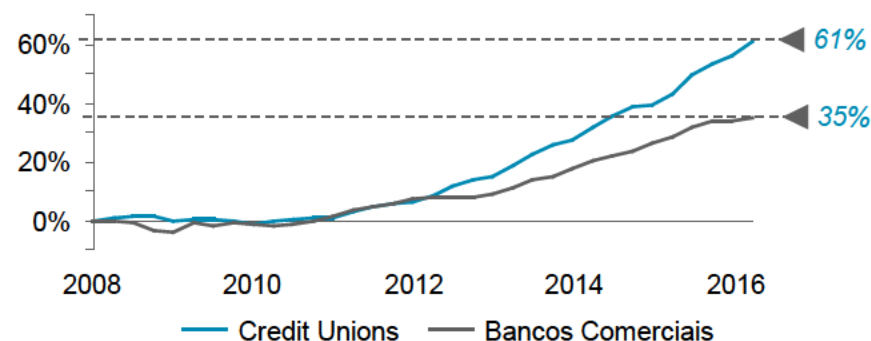
Caracterização das *Credit Unions* americanas

- *Credit Unions* são instituições bastante populares nos EUA e similares às cooperativas de crédito brasileiras
 - Hoje são 5,696 cooperativas nos EUA que, juntas, possuem **109 milhões de membros e US\$ 1,1 trilhões em depósitos**
- Uma das grandes alavancas de crescimento das cooperativas nos EUA foi o relaxamento das regras de afiliação em 1982: O “laço comum” entre membros cooperados foi revogado
 - A flexibilização impulsionou a criação de cooperativas e afiliação de novos membros meio a um período de crise financeira
- Em 2003, devido à grande pressão bancária, o “laço comum” entre cooperados foi reestabelecido
- No entanto, as cooperativas, que já eram significativas na economia norte americana, **continuaram crescendo motivados por juros e inadimplência baixos**
- A taxa de **inadimplência** nos Estados Unidos em junho de 2017 era de **0,75% em *credit unions* e 1,21% em bancos¹**

Participação das *credit unions* na carteira de crédito norte americana, 1975 - 2010



Evolução da carteira de crédito nos Estados Unidos (%)

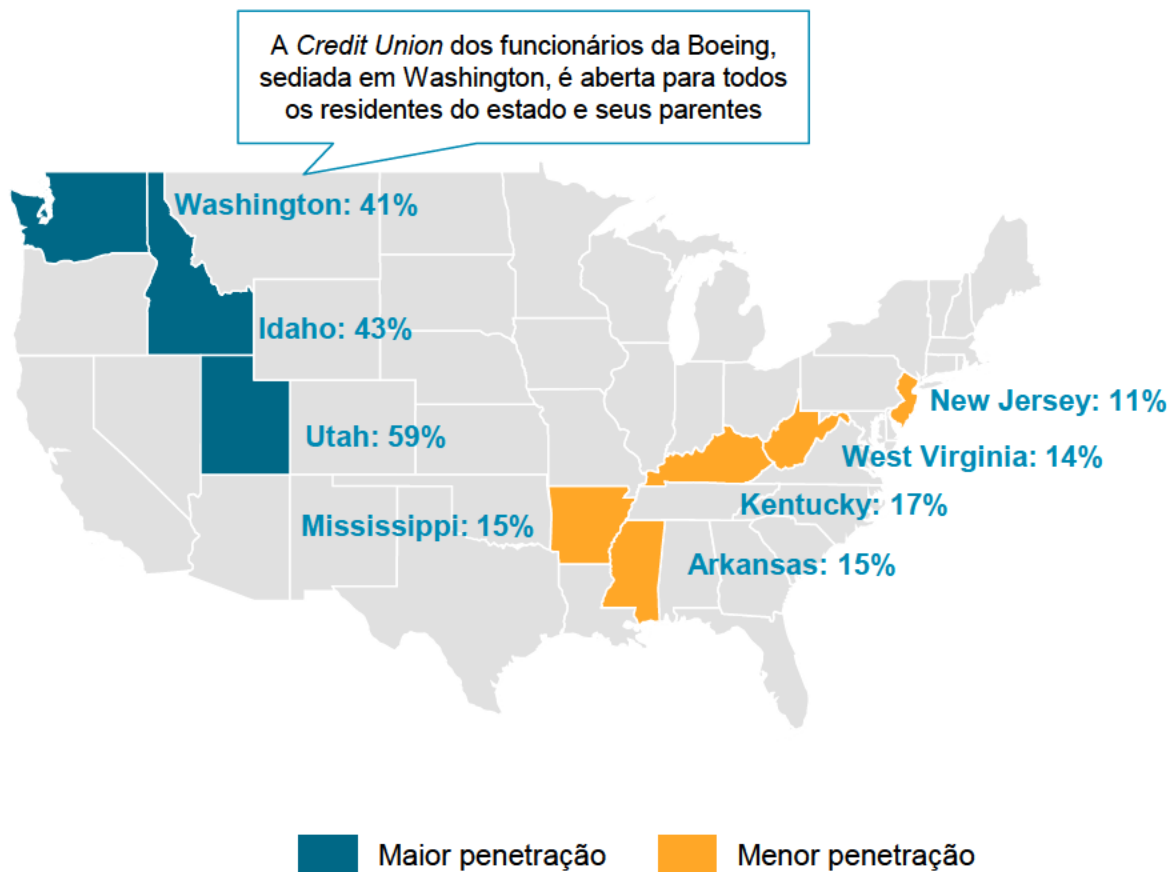


1. Inclui todos os bancos norte americanos. Fontes: *National Credit Union Administration, Federal Reserve Bank of St. Louis*

8 Possibilitar crescimento de cooperativas de crédito

Regras de afiliação variam por estado: *Credit unions* tem maior penetração em estados que permitem afiliação em todo seu território

Residentes afiliados em *credit unions* nos Estados Unidos, Jun 2017
% da população economicamente ativa

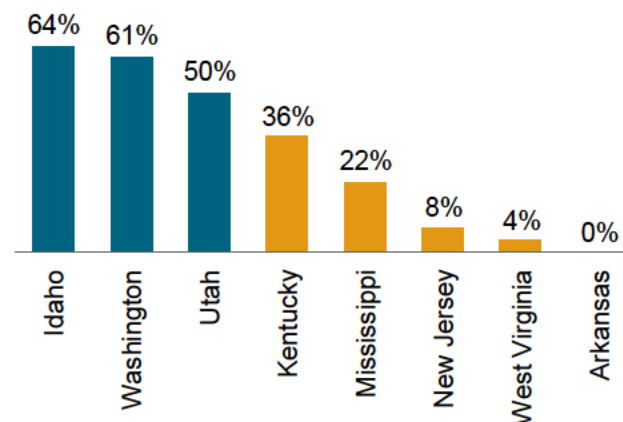


Comentários



- *Credit Unions* podem ser regulada em âmbito federal ou estadual
- Requisitos de afiliação variam entre estados, no entanto, costumam ser mais permissivos se comparados aos federais
- Nota-se que:
 - Estados **com maior de penetração** possuem regras abrangentes de afiliação:
 - Estados **com menor penetração** apresentam regras mais restritivas, limitando membros à regiões específicas

Credit unions reguladas estadualmente, por estado



Fonte: *The State of Credit Unions*, 2017, Experian; *the Credit Union National Association*, Análises Oliver Wyman

8 Possibilitar crescimento de cooperativas de crédito

Na Alemanha, alta eficiência operacional, livre admissão e crédito para não cooperados proporcionaram crescimento dos bancos cooperativos

Os bancos cooperativos alemães

- O cooperativismo de crédito na Alemanha é protagonizado pelos chamados bancos cooperativos: **~90% é de livre admissão**
- Eles são apoiados pelo DZ Bank, **banco centralizador que consolida atividades bancárias diversas e suporta o sistema cooperativo alemão**
 - O DZ Bank também atua como banco de investimentos
- Apesar de serem instituições cooperativas, eles **não são isentos de IR** pois não são definidos como instituições sem fins lucrativos
 - Há apuração de lucro, mas é colocado em segundo plano em detrimento ao serviço prestado a comunidade
- Diferentemente das *credit unions* americanas e cooperativas de crédito brasileiras, **bancos cooperativos prestam serviços para clientes não cooperados**
- A eficiência dos bancos cooperativos e a facilidade de acesso aos serviços motivou o crescimento destas instituições: eles são responsáveis por **17,4% de todo o crédito na Alemanha e 30% da carteira de crédito de PMEs¹**

Diferenciais dos bancos cooperativos alemães

Serviço a não cooperados

- Atendimento a clientes não cooperados amplia o alcance dos bancos cooperativos
- **Atualmente, 43% dos clientes não são afiliados à cooperativa²**

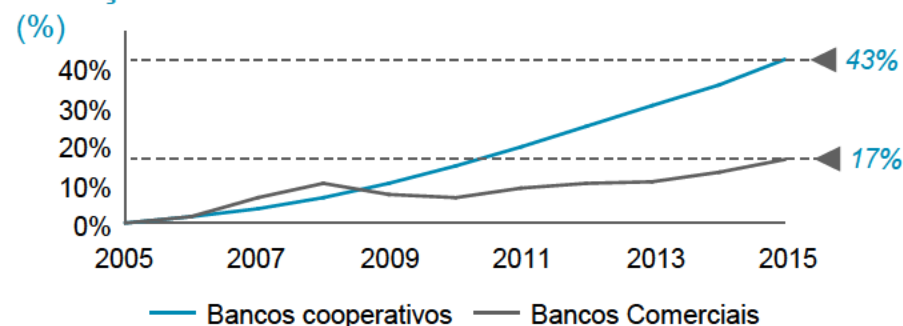
Infraestrutura compartilhada

- A centralização de funções e o compartilhamento de infraestrutura sob tutela do DZ Bank aumenta a eficiência do setor
- Bancos cooperativos apresentam um índice de **eficiência operacional de 67%, em comparação a 71% exibido pelos bancos comerciais alemães³**

Risco compartilhado

- Através da securitização, o **DZ Bank diversifica o risco entre as diversas cooperativas do sistema**
- Benefício para cooperativas instaladas em regiões de menor diversidade

Evolução da carteira de crédito alemã



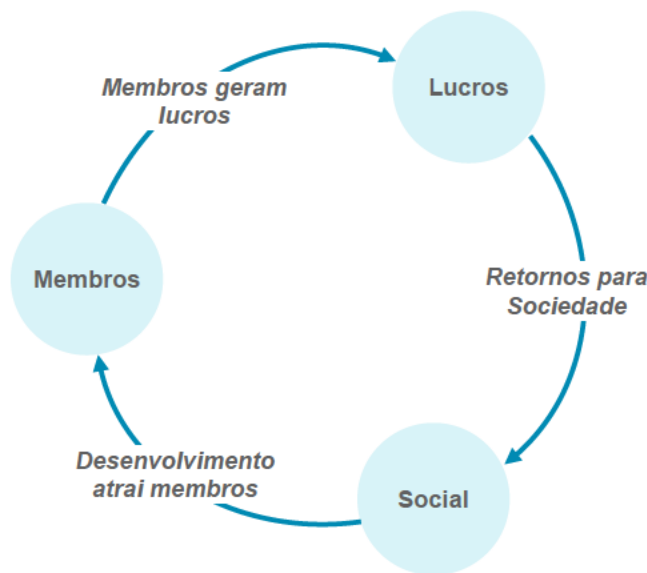
1. BVR; 2. *European Investment Fund*; 3. 2015, Deutsche Bundesbank

8 Possibilitar crescimento de cooperativas de crédito

No Brasil, o crescimento pode ser motivado pela manutenção de benefícios e remoção de barreiras, mediante exigência de contrapartidas

O Ciclo virtuoso das cooperativas¹...

...Pode ser impulsionado por benefícios condicionados a gestão profissionalizada e comprovação de benefícios operacionais



Benefício	Vantagem	Contrapartida
Iisenção de IR & depósito compulsório	<ul style="list-style-type: none"> Iisenções permitem maior lucro (relação c/ receita) Montante é convertido em benefício social e mais cooperados: <ul style="list-style-type: none"> Investimento direto Crédito mais barato e acessível 	<ul style="list-style-type: none"> Comprovação de benefícios sociais diretamente concedidos a comunidade Comprovação de benefícios concedidos aos tomadores (<i>crédito + barato; depósito + remunerado</i>)
Ampla cobertura geográfica	<ul style="list-style-type: none"> Maior cobertura geográfica permite maior benefício social e atração de novos membros 	<ul style="list-style-type: none"> Requisitos de governança e gestão de riscos para garantir a estabilidade da instituição Comprovação da concessão de benefícios sociais em toda a área de atuação
Serviço a não-cooperados	<ul style="list-style-type: none"> Ampliação da base de clientes permite mais membros e maior receita <ul style="list-style-type: none"> Resultado é convertido em benefício social 	<ul style="list-style-type: none"> Requisitos de governança e gestão de riscos para garantir a estabilidade da instituição

1. Fonte: *Organizing for Effectiveness and Growth in Cooperatives*, 2014, Oliver Wyman

8 Possibilitar crescimento de cooperativas de crédito

Sugerimos ampliar o escopo das cooperativas condicionalmente a uma estrutura de proporcionalidade, garantindo isonomia e estabilidade do SFN

Oportunidades	A Ampla área de atuação	B Serviço a não cooperados	C Cooperativa como veículo de benefícios sociais
Contexto atual	<ul style="list-style-type: none"> As cooperativas são limitadas pela área de atuação restrita, muitas vezes, a áreas de baixo desenvolvimento econômico Conceito foi importante no passado ao permitir que serviços financeiros fossem disponibilizados em regiões de baixo desenvolvimento econômico No entanto, hoje 93% dos municípios brasileiros possuem residentes cooperados 	<ul style="list-style-type: none"> Atualmente, clientes devem ser, exclusivamente, cooperados A concessão de crédito para clientes externos, similarmente ao modelo alemão, permitiria maior abrangência das cooperativas de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> Cooperativas não são destinatárias de recursos direcionados a benefícios sociais tais como o bolsa família
Iniciativas	<ul style="list-style-type: none"> Atuação do Bacen em direção ao fim da restrição de área de atuação Poderiam atuar em regiões de alto desenvolvimento econômico Potencial de ampliação da carteira de crédito e provento de maior desenvolvimento social 	<ul style="list-style-type: none"> Alterar a lei complementar n.º 130 para a Permissão da concessão de crédito para não cooperados 	<ul style="list-style-type: none"> Permitir que cooperativas concedam benefícios tais como o bolsa família
Contrapartidas exigidas¹	<ul style="list-style-type: none"> Para manter o escopo: <ul style="list-style-type: none"> Requisitos de governança e gestão de riscos simplificados Para aumentar o escopo: <ul style="list-style-type: none"> Requisitos de governança e gestão de riscos Comprovação da concessão de benefícios sociais em toda a área de atuação 	<ul style="list-style-type: none"> Para manter o escopo: <ul style="list-style-type: none"> Phase-in de requisitos de governança e gestão de riscos simplificados Para aumentar o escopo: <ul style="list-style-type: none"> Requisitos de governança e gestão de riscos Expansão gradual através de diferentes segmentos e produtos de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> Requisitos de governança e gestão de riscos simplificados
<ul style="list-style-type: none"> Sugerimos que a Isenção de depósito compulsório seja removida após um determinado nível de ativos na cooperativa 			

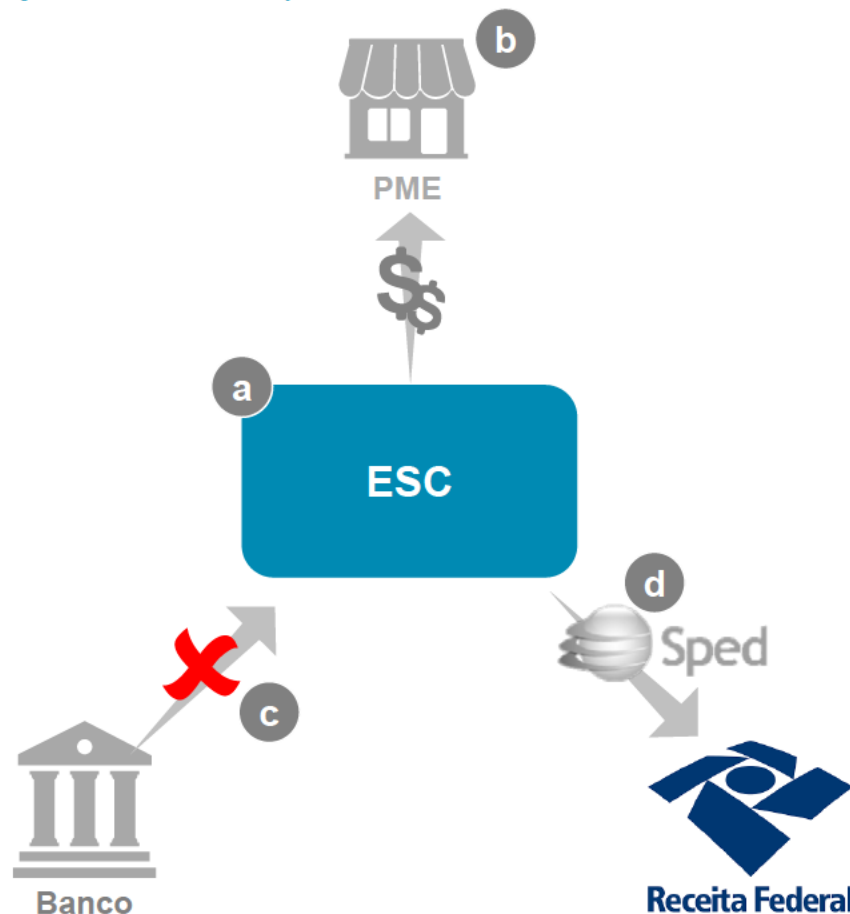
1. Maior detalhamento das contrapartidas na seção "Anexo"

9 Viabilizar as Empresas Simples de Crédito

A ESC foi proposta pelo SEBRAE como uma alternativa sustentável para levar crédito a PMEs que hoje não têm acesso através de bancos

Funcionamento proposto da ESC

Projeto de Lei Complementar nº 341/17



- a O intuito da Empresa Simples de Crédito (ESC) é oferecer uma **alternativa de crédito para as micro-pequenas empresas**. Em discussão no Congresso, a ESC deverá ser constituída como:
 - Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (Eireli) ou
 - Empresa Individual (EI) ou
 - Sociedade Limitada
- b Os **diferenciais das ESCs** são:
 - Empréstimo apenas a CNPJs
 - Taxa de juros mais baixas se comparadas a banco. Ao mesmo tempo, permite à ESC, retorno acima de investimentos de renda fixa
 - Faturamento da ESC no máximo R\$ 4.8 milhões, no intuito de manter negócio entre pequenas empresas
- c Empréstimo **apenas com capital próprio**
- d Informação divulgada à Receita Federal através do SPED (Sistema Público de Escrituração Digital)
 - Não há supervisão direta do Banco Central do Brasil
 - Há, contudo, o registro das operações para que o Banco Central do Brasil faça o acompanhamento estatístico
 - Ministério Público é o responsável por garantir que as obrigações e restrições são cumprida

A Empresa Simples de Crédito (ESC) foi idealizada pelo ex-ministro da Micro e Pequena Empresa, Guilherme Afif Domingos, atual presidente do SEBRAE Nacional

9 Viabilizar as Empresas Simples de Crédito

Em discussão no Congresso, o Projeto de Lei Complementar nº 341/17 prevê alguns aspectos que definem a atuação das ESCs

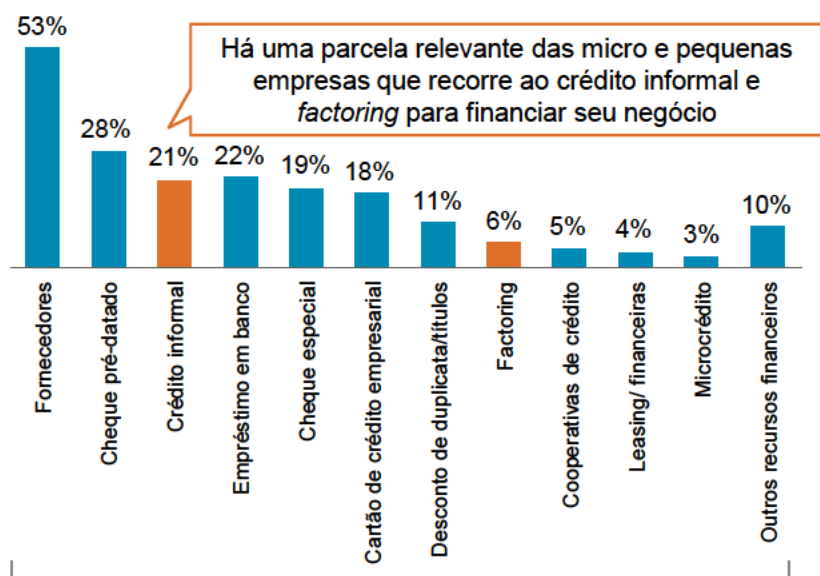
	Proposta do PLC nº 341/17		Implicações
Benefícios	<ul style="list-style-type: none"> • A alienação fiduciária é válida para suas operações • Não se aplica depósito compulsório de reservas • As operações financeiras da ESC estão sujeitas ao COAF • Sujeita a regulamentação simplificada e específica do Banco Central do Brasil – art 63H II §2 	>	<ul style="list-style-type: none"> • Maior segurança jurídica quando envolve garantia • Sob regulação e supervisão mais simples
Limites de atuação	<ul style="list-style-type: none"> • Atuação restrita no município onde está sua sede e em municípios vizinhos • Não pode cobrar encargos ou taxa de serviços – apenas pode cobrar juros • Alavancagem máxima de 3 x PL • Proíbe qualquer captação de recursos • Proíbe operações com setor público • A ESC deverá realizar a escrituração pública eletrônica digital 	>	<ul style="list-style-type: none"> • Mantem a escala de empresa de pequeno porte

9 Viabilizar as Empresas Simples de Crédito

Potencial benefícios dessas empresas versus os riscos que podem ser esperados

Potencial

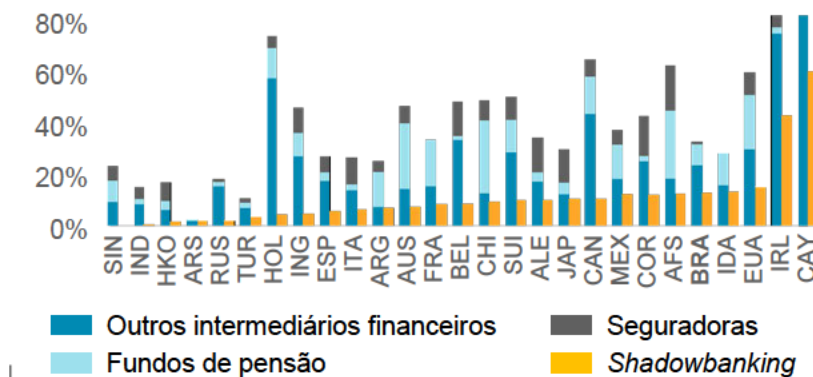
Tipos de crédito em utilização pelas micro e pequenas empresas¹



Riscos

- Agiotagem
- Práticas indevidas / coercivas de recuperação
- Instabilidade do setor financeiro
- *Shadowbanking*:

Shadowbanking como % de todos os ativos financeiros²
Por país, 2015



Desde que balanceado com restrições na operação e um monitoramento próximo, as ESCs podem ser competidores relevantes para impulsionar crédito a PMEs

1. Fonte: Financiamento das MPes no Brasil, set/17, SEBRAE, em 2017, amostra de 6.889 empresas; 2. Fonte: *Global Shadow Banking Monitoring Report 2016*, FSB

4 | Anexo

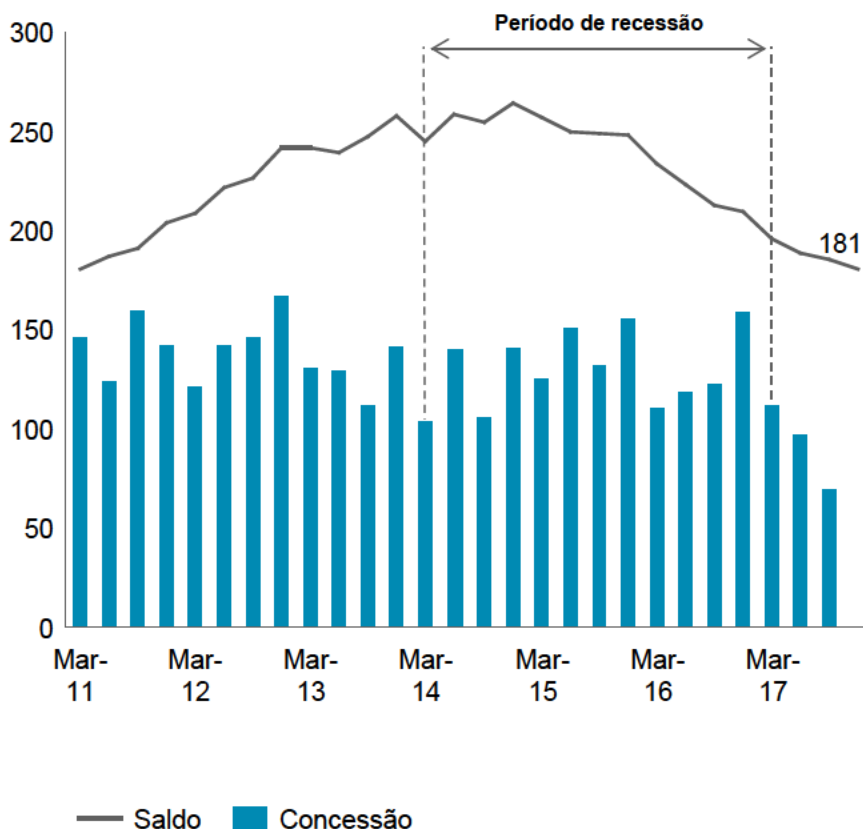
4.1 | Lista completa de hipóteses & evidências



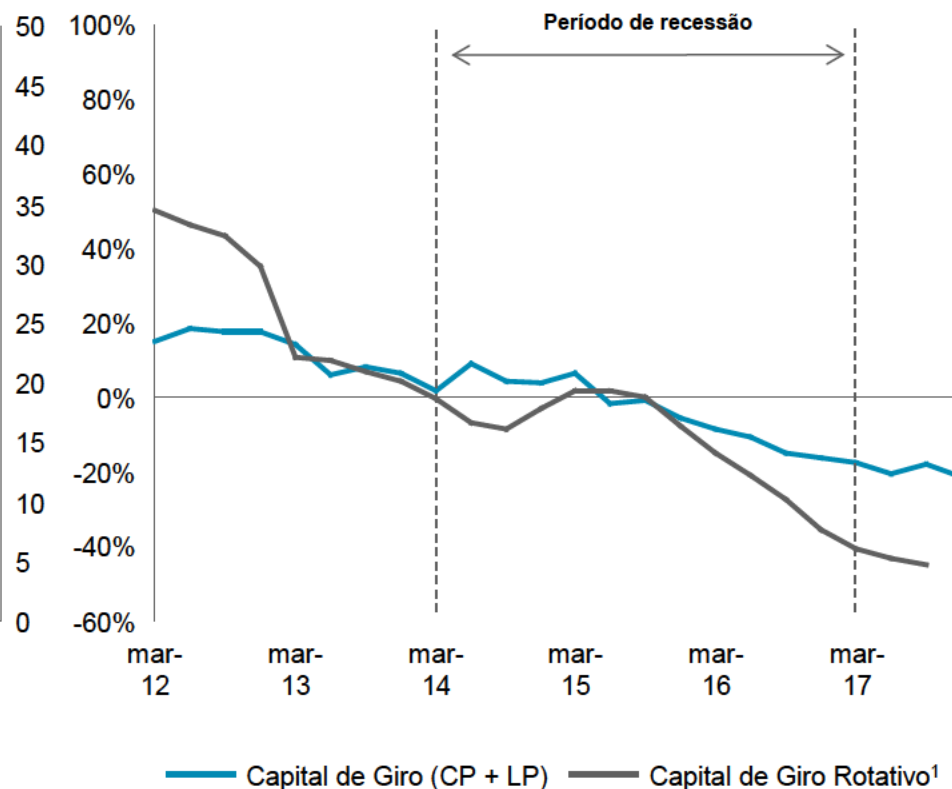
Capital de giro para PMEs

Volume disponível reduziu durante a crise em proporção ao restante do crédito PJ, com particular volatilidade no direcionado e rotativo

Histórico do saldo de crédito capital de giro para PMEs
Em bilhões de R\$, valores nominais



Evolução do saldo de crédito de capital de giro para PMEs
Em %, variação 12 meses



Fonte: SCR Saldo e concessão

1. Fonte: Séries temporais. Inclui empresas grandes, porém PMEs foram responsáveis por 94% do volume

© Oliver Wyman

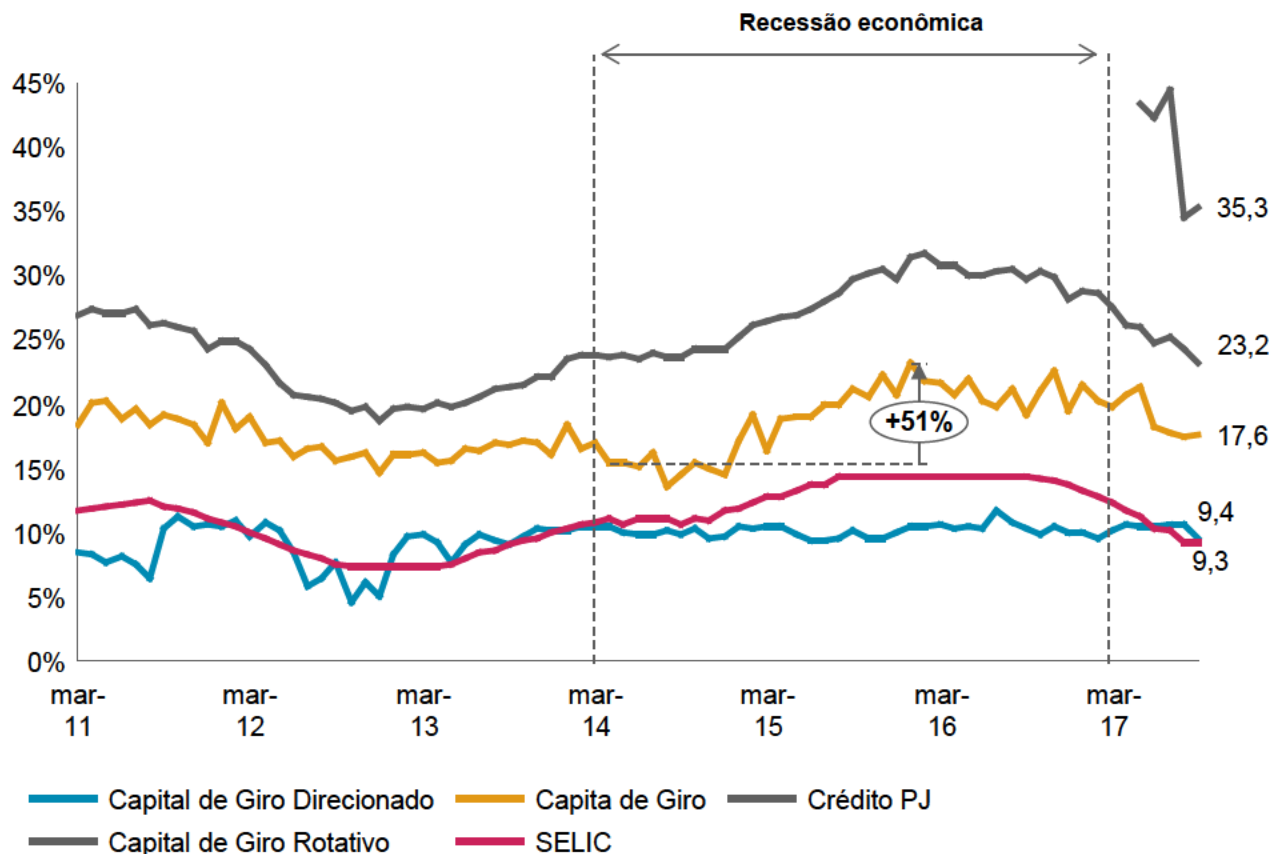


Capital de giro para PMEs

Refletindo essa evolução, preço do capital de giro cresceu 47% entre 2014 e 2016, chegando a 30% a.a., e depois voltando ao patamar de ~20%

Taxa média de juros

Em % ao ano



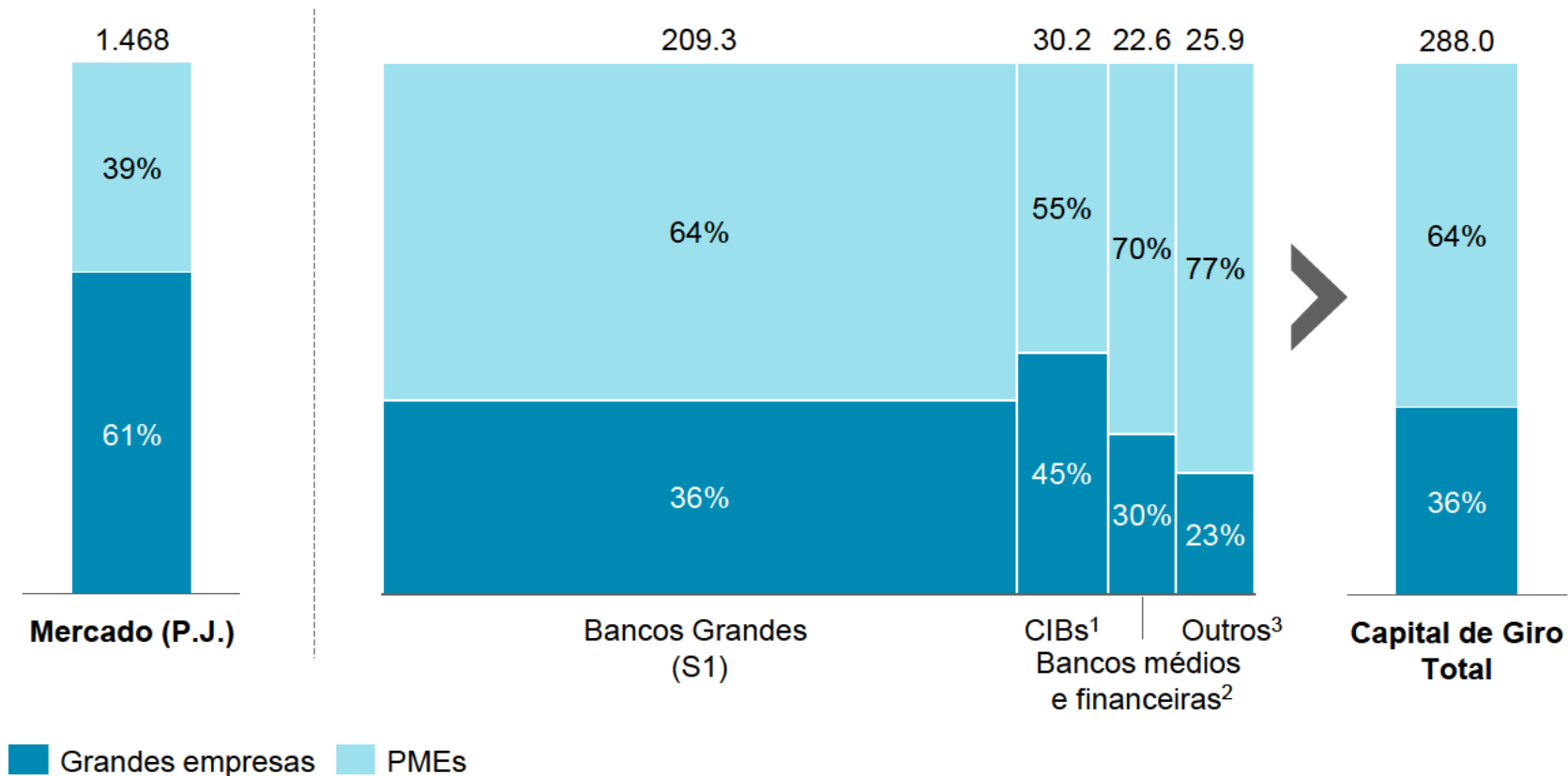
- **Taxa de juros para crédito PJ** é sensível ao cenário econômico, **chegando a 32% a.a.** durante a recente recessão
 - Capital de Giro subiu para 23%a.a. no mesmo período
- Apesar de aumento relativo, taxas para capital de giro são **31% menores** que a média do segmento PJ
 - Categoria com perfil de maior risco (rotativo), atingiu mais de 40% a.a., em média
- Taxa de juros para **capital de giro pode atingir até 100% a.a.**, dependendo do perfil de crédito e modelo de negócio do credor

Capital de giro para PMEs

Apesar das PMEs não terem muita representatividade no mercado de crédito PJ, quando olhamos a modalidade de capital de giro, essa proporção muda

Capital de giro por credor e tipo de tomador

Em bilhões de R\$



1.CIBs: S2 Privado e Estrangeiro e S3 Estrangeiro; 2.Bancos médios e financeiras: S3 privado e S4 Privado; 3.Cooperativas de Crédito, Sociedades de Crédito, Bancos estrangeiros, Agências de Fomento e Bancos Regionais

Fonte: SCR, Saldo Total set/17

© Oliver Wyman

Comparativo de taxas de juros

Divulgação do BC x Taxas observadas (SCR)

Taxa de juros

Em % ao ano

Divulgação pública	Taxa de juros ¹ % a.a.	Mediana % a.a.	SCR	Taxa de juros ¹ Longo prazo % a.a	Taxa de juros ¹ Curto prazo % a.a
5 grandes bancos	12 – 48	16	S1	12 – 46	4 - 40
Bancos médios e pequenos	10 - 95	20	S2 e S3	9 - 24	7 – 40
Cooperativas	20 – 25	NA	S4	7 – 30	6 – 33
Fintechs ²	22 - 108	NA	S5	19 – 23	26 - 29

Informações tarjadas em razão do sigilo empresarial (art. 5º, § 2º, do Decreto nº 7.724, de 2012)

1. Não inclui saldo de crédito direcionado

2. De informações públicas e *pitch-books* - ou seja, não são auditadas ou informadas oficialmente. Inclui plataformas de empréstimos para PME e varejo

3. Range corresponde a variação entre as taxas cobradas no ano de 2017

Fonte: Séries temporais do Banco Central do Brasil, até set/2017, Relatórios Anuais de bancos do 2Q/2017 e análise da Oliver Wyman no SCR, Concessão PMEs Set/17

Hipóteses de trabalho

Potenciais razões para os altos custos de risco e administrativo no produto capital de giro para PMEs

Hipóteses: impacto direto no *spread*



Hipóteses de trabalho

Potenciais razões para o alto resíduo (“margem”) no produto capital de giro para PMEs

Hipóteses: impacto indireto no *spread*

**Resíduo
 (“margem”)**

Oferta



- vii Bancos grandes têm vantagens ao deter a principal relação com os clientes e, conseqüentemente, os dados mais relevantes para a avaliação de crédito
- viii **Faltam alternativas viáveis** para suprir as necessidades de capital de giro das PMEs
 - Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária
 - Mercado de capitais carece incentivos e requer esforço operacional relevante
 - Bancos médios ficam comprimidos pelo alto custo de captação e operacional
 - Fintechs enfrentam incerteza jurídica
 - Empresa Simples de Crédito pode ser uma alternativa viável, com restrições

Demanda

- ix PMEs precisam de **maior preparo financeiro e ferramentas** para conduzir uma relação bancária de maneira mais completa
 - Falta **educação** financeira básica
 - Falta **planejamento** financeiro de médio-longo prazo
 - Faltam ferramentas para a organização de **dados sobre o próprio negócio** – tanto contábeis quanto operacionais
 - Faltam ferramentas para **acessar e melhorar o próprio risk score**
- x Burocracias individuais criadas entre bancos inviabilizam a **portabilidade** de crédito para PMEs
- xi Custos de crédito não são comunicados de maneira suficientemente **transparente** às PMEs, que por falta de outra métrica comparável focam no valor das parcelas

i Inexistência e/ou falta de acesso a dados sobre PMEs gera incerteza quanto à qualidade creditícia, o que adiciona ao custo de risco

Menor disponibilidade de informações no Brasil em relação a outros países













Categoria de Dados	 Informações obrigatórias (Lei 12.414/11)	 Informações adicionais para uma avaliação de crédito robusta¹
Registro	<ul style="list-style-type: none"> • Nome e Registro do cliente (CNPJ/CPF) • Natureza da Relação (p. ex.: creditícia, comercial, serviços) 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificação da empresa <ul style="list-style-type: none"> – Estrutura legal – Quadro de executivos • Referência comercial • Registros públicos (audiências, cobrança, processos judiciais)
Poder Aquisitivo	<ul style="list-style-type: none"> • - 	<ul style="list-style-type: none"> • Detalhes sobre situação financeira <ul style="list-style-type: none"> – Balanço e DRE – Comparativo com dados do setor • Investigação <ul style="list-style-type: none"> – Itens que impactaram o desempenho da empresa – Pesquisa nas mídias
Produtos Financeiros	<ul style="list-style-type: none"> • Data de início da concessão • Créditos totais já originados (ou obrigações totais) • Data e montante de todos pagamentos já realizados • Data e valores à vencer 	<ul style="list-style-type: none"> • Histórico de uso de cartões de crédito e débito, com discriminação de operações ou faturas • Histórico de renegociações

Há uma discussão no Congresso (PLP 441) para endereçar importantes pontos no C+

1. Fonte: *Facilitating SME financing through improved Credit Reporting*, mar/14

- i** Inexistência e/ou falta de acesso a dados sobre PMEs gera incerteza quanto à qualidade creditícia, o que adiciona ao custo de risco
- Mesmo para a informação que existe, ainda há dificuldades e custos associados em adquiri-la

Volume de dados disponíveis

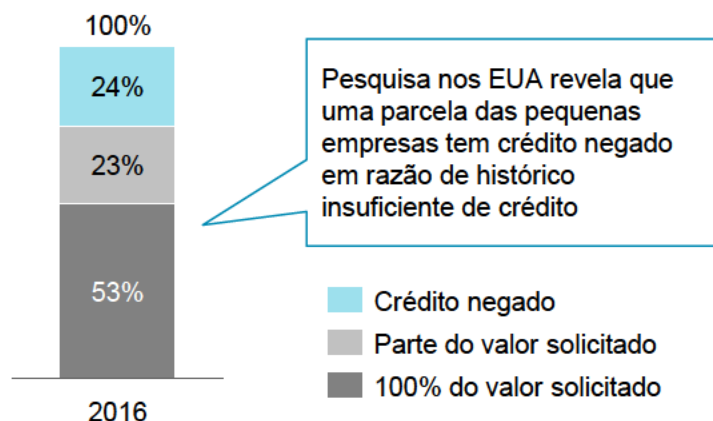
	Governo	SCR	Bureau	Propriedade	Transacional	Outros
Descrição	<ul style="list-style-type: none"> IRPJ: últimos 18 anos Programas de governo Certidão de regularidade fiscal 	<ul style="list-style-type: none"> Informações abrangentes de exposição de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> Fontes do mercado de dados negativos e de registro 	<ul style="list-style-type: none"> Propriedade de ativos financeiros e reais 	<ul style="list-style-type: none"> Fluxo de caixa da PME Registro interno 	<ul style="list-style-type: none"> Informação de registro disponível no público (por ex. redes sociais) Dados cadastrais da PME
Dados para avaliação de crédito	<ul style="list-style-type: none"> Conta bancária usada na submissão Resultado da declaração (ex.: reembolso recebido) 	<ul style="list-style-type: none"> Registro de mercado Limites globais, saldo e dias atrasados 	<ul style="list-style-type: none"> Registro de mercado Dados negativos: limites, saldo e dias atrasados Informação bancária 	<ul style="list-style-type: none"> Investimentos Ativos colateralizados 	<ul style="list-style-type: none"> Registro interno Limite, saldo e dias anteriores Conta / cartão de crédito CPF x CNPJ Renda / ganhos Geolocalização Redes / Links 	<ul style="list-style-type: none"> Registro público, ano de fundação <i>Debt coverage ratio</i> Indicadores de qualidade do negócio (<i>rating</i> de clientes, nº de <i>likes</i> nas redes sociais) Indicadores de crescimento (nº de funcionários etc.)
Performance do crédito						
Disponibilização para todos credores¹						

1. Considera instituições financeiras, cooperativas e empresas não bancárias
 Fonte: Área de modelagem de grandes bancos

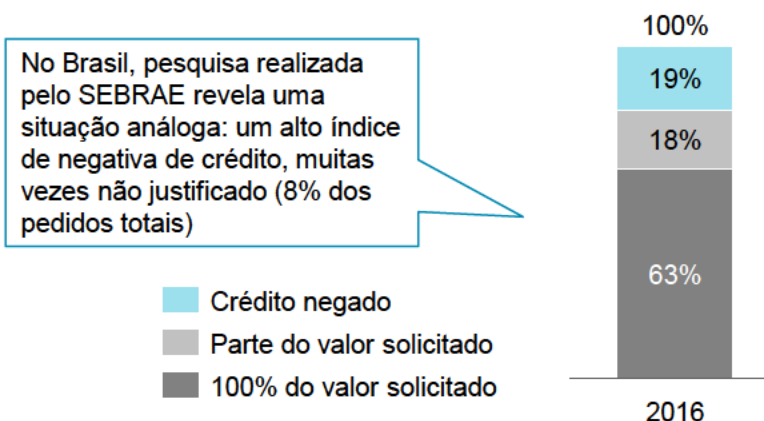
Apesar de serem variáveis relevantes ao modelo de crédito, os dados não estão facilmente disponíveis

i Inexistência e/ou falta de acesso a dados sobre PMEs gera incerteza quanto à qualidade creditícia, o que adiciona ao custo de risco
Sem informação suficiente, o acesso se mantém custoso para as PMEs

Índice de aprovação de crédito para pequenas empresas¹, EUA (%)



Índice de aprovação de crédito para pequenas empresas², Brasil (%)



Razões para o crédito negado (múltipla escolha)¹ 2016, PMEs

Baixa nota de crédito	34%
Histórico de crédito insuficiente	32%
Fraco desempenho dos negócios	31%
Garantias insuficientes	30%
Muito endividado	29%
Não sabe	12%

Entraves na obtenção do crédito (múltipla escolha)³ 2017, PMEs

Taxa de juros altas	48%
Falta de garantias reais	20%
Falta de avalista/fiador	16%
Documentação fiscal exigida	11%
Documentação contábil exigida	10%
Outras	10%

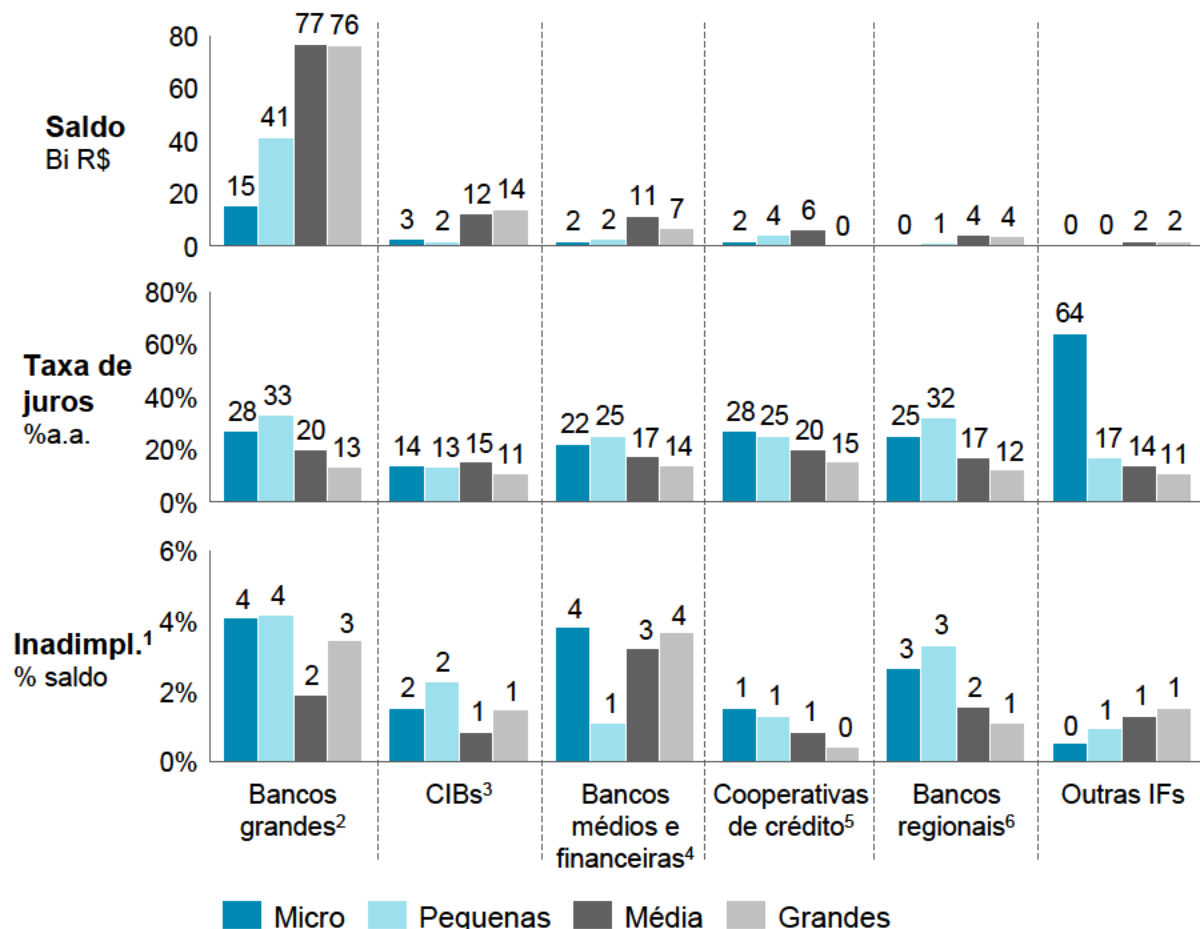
➤ Potencial relação com falta de dados

1. Fonte: 2016 *Small Business Credit Survey – Report on Employer Firms*, do Fed. Pequenas empresas são empresas com até 500 funcionários; 2. Fonte: SEBRAE: 2015, Lado A, Lado B: Recursos Financeiros; 3. O Financiamento das PMEs no Brasil, Setembro de 2017



- i** Inexistência e/ou falta de acesso a dados sobre PMEs gera incerteza quanto à qualidade creditícia, o que adiciona ao custo de risco
- O mercado se protege da assimetria de informação de PMEs cobrando um preço maior delas

Saldo, taxa de juros e inadimplência por credor e porte de cliente



- Independente do credor a **taxa cobrada de PMEs é de 0,5x a 4x** maior que a de grandes empresas
- Bancos grandes se protegem do risco** em razão da assimetria de informações de PMEs
 - Cobrando taxas superiores às das demais IFs
 - Chegando a superar em quase 4x o que cobram de grandes empresas
- Bancos médios e Financeiras apresentam a menor discrepância** na taxa cobrada por porte de cliente
 - Tradicionalmente são *second-stop* de clientes, recorrendo a preços mais baixos para se tornarem competitivas



1. Inadimpl.: Crédito vencido acima de 90 dias; 2. Bancos Grandes: S1s; 3. CIBs S2s Privado e Estrangeiro e S3 Estrangeiro; 4. Bancos médios e financeiras: S3 privado e S4 Privado; 5. Cooperativa de crédito: S5 Privado; 6. Bancos regionais: S2 e S3 Públicos; 7. Fonte: SCR, Saldo Nov/17

- ii Bancos não praticam *risk-based pricing*, utilizando risco como uma barreira de acesso a crédito mas não como diferenciador de preço
Precificação “*one-size-fits-all*” é praticada tanto por pequenos (por falta de alternativa melhor) quanto grandes bancos (por não ser necessário)

Processo de concessão de crédito – Exemplos selecionados no Brasil

Exemplo

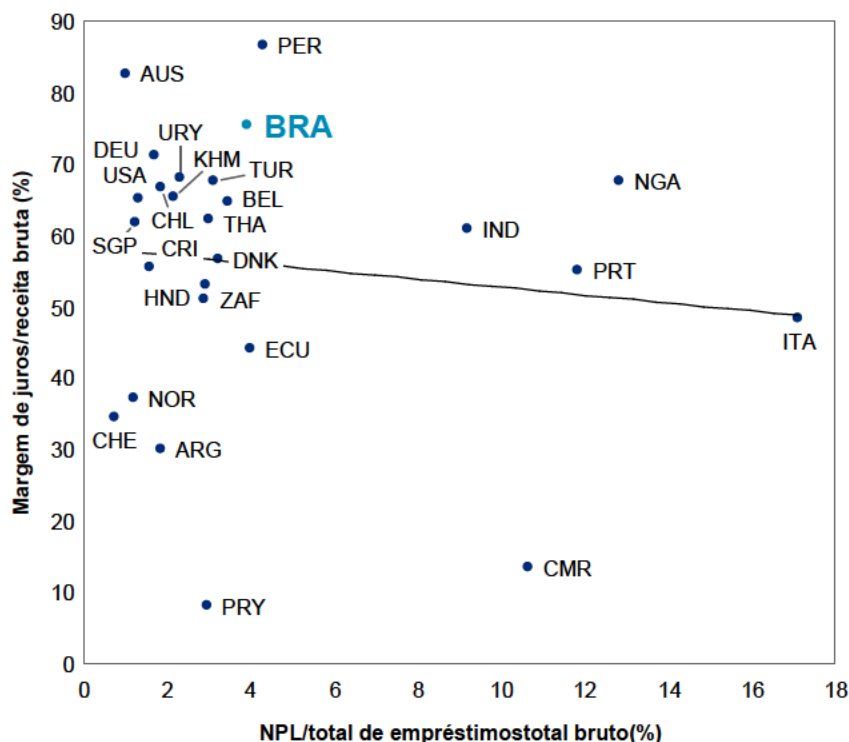
Redução do tempo para que as PME tenham acesso a crédito

Exemplo	Modelo - Banco Pequeno	Modelo – Banco Grande
Informação requerida	<ul style="list-style-type: none"> • Registro CNPJ • Nome da empresa • Receitas históricas (3 anos) • Balanço patrimonial (3 anos) • Objetivo para aplicação de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro CNPJ • Nome da empresa • Receitas históricas (12 meses) • Infraestrutura de recebíveis do cartão de crédito • Objetivo para aplicação de crédito
Modelo de rating	✗	✓
Grau de automação	<ul style="list-style-type: none"> • Manual 	<ul style="list-style-type: none"> • Semiautomático
Tempo para acessar crédito	15 dias	3 dias
Gerenciamento de portfólio	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoramento ad hoc e relatórios manuais 	<ul style="list-style-type: none"> • Relatórios mensais de critérios de concessão automatizada • Análise de clientes e segmentos
	 <ul style="list-style-type: none"> • Processo longo de concessão de crédito • Informação imprecisa • Necessidade de grande número de analistas de crédito altamente qualificados 	 <ul style="list-style-type: none"> • Tempo de processo de concessão de crédito mais curto dada (parcial) automação • Uso de rating como indicador chave para concessão • Indicação dos créditos mais promissores a partir das informações do cartão de crédito

- ii) Bancos não praticam *risk-based pricing*, utilizando risco como uma barreira de acesso a crédito mas não como diferenciador de preço
Bancos não têm incentivos para abandonar este modelo, uma vez que conseguem manter margens elevadas, a despeito da alta inadimplência

NPL¹ vs Margem

Benchmark internacional relacionando margem e inadimplência



Considerando outros países com mesmo nível de inadimplência, a margem de crédito no Brasil tem participação maior na receita

Mesmo com inadimplência alta, a margem de retorno continua elevada

- **Precificação** da concessão de capital de giro semelhante a do **mercado de seguros**
 - Precificação considera que os juros de bons pagadores são o prêmio para arcar com a sinistralidade – a inadimplência dos maus
 - Margem conservadora, de modo a manter ganhos saudáveis mesmo em cenários de alto estresse
- Bancos não têm incentivos para abandonar este modelo e adotar *risk-based pricing*, uma vez que **conseguem manter margens de crédito elevadas, a despeito da alta taxa de inadimplência**
 - Alto custo de mudança caso precificação não esteja adequadamente ajustada – nenhum dos grandes bancos quer correr o risco de ser o “desbravador” e perder posição de mercado
 - Histórico do mercado acarretou em falta de foco institucional dos bancos em produzir modelos de precificação mais complexos
 - Inexistência de legislação que exija / motive bancos a atualizar e melhorar modelos de risco

1. NPL: Non Performing Loan – Empréstimos inadimplentes

Fonte: IMF – Financial Soundness Indicators 2016

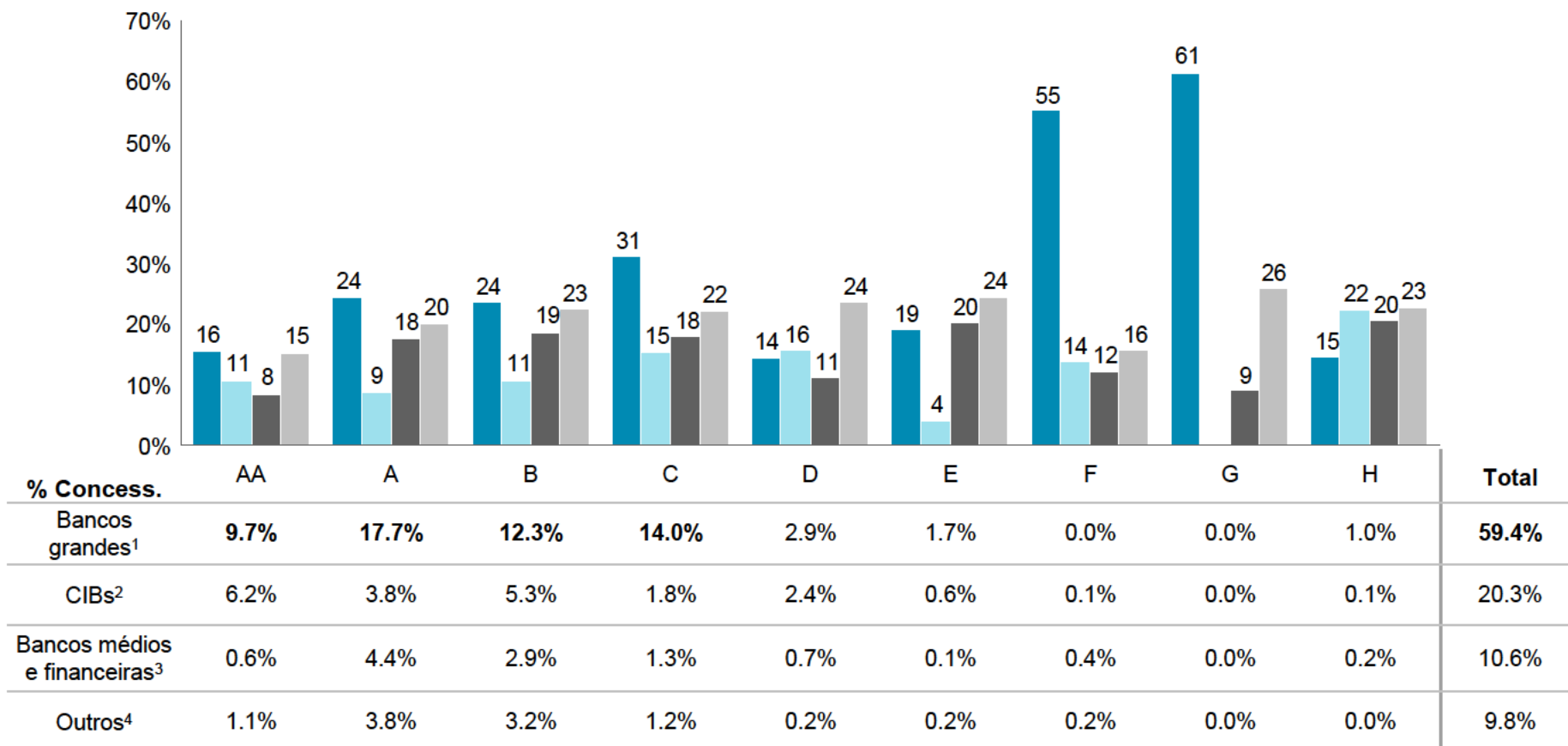


- ii) Bancos não praticam *risk-based pricing*, utilizando risco como uma barreira de acesso a crédito mas não como diferenciador de preço
A taxa de juros é independente do *rating* atribuído a PME na originação

Taxa de juros cobrada de PMEs por porte de IF e classe de risco

% a.a., visão concessão Set/17

■ Bancos grandes ■ CIBs ■ Bancos médios e financeiras ■ Outros



1.Bancos Grandes: S1s; 2.CIBs S2s Privado e Estrangeiro e S3 Estrangeiro; 3.Bancos médios e financeiras: S3 privado e S4 Privado; 4.Outros: S5 Privado, S2, S3 e S4 Públicos
Fonte: SCR, Concessão PMEs Set/17

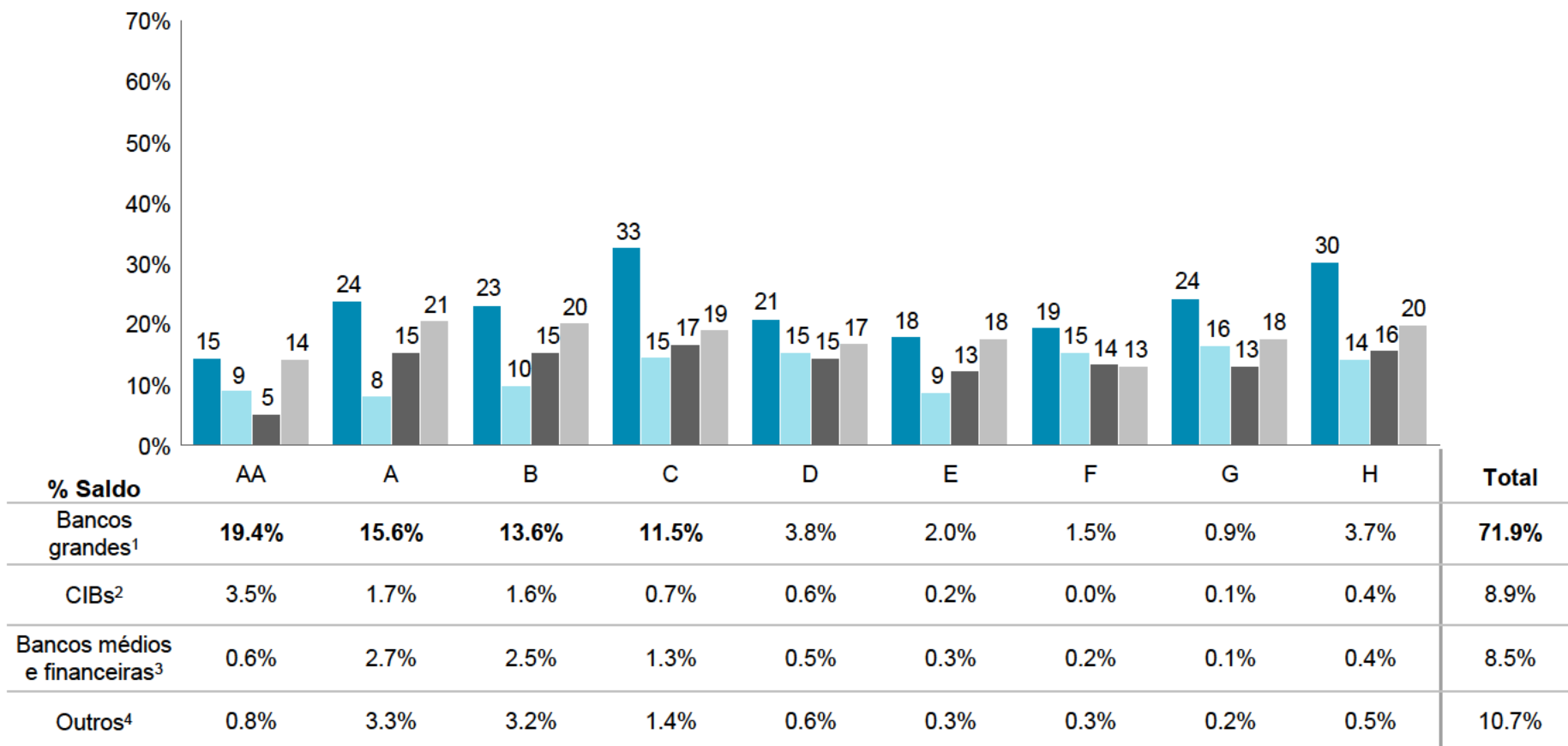


- ii) Bancos não praticam *risk-based pricing*, utilizando risco como uma barreira de acesso a crédito mas não como diferenciador de preço
Taxas cobradas não apresentam diferenciação por *rating*

Taxa de juros cobrada de PMEs por porte de IF e classe de risco

% a.a., visão saldo Set/17

■ Bancos grandes ■ CIBs ■ Bancos médios e financeiras ■ Outros



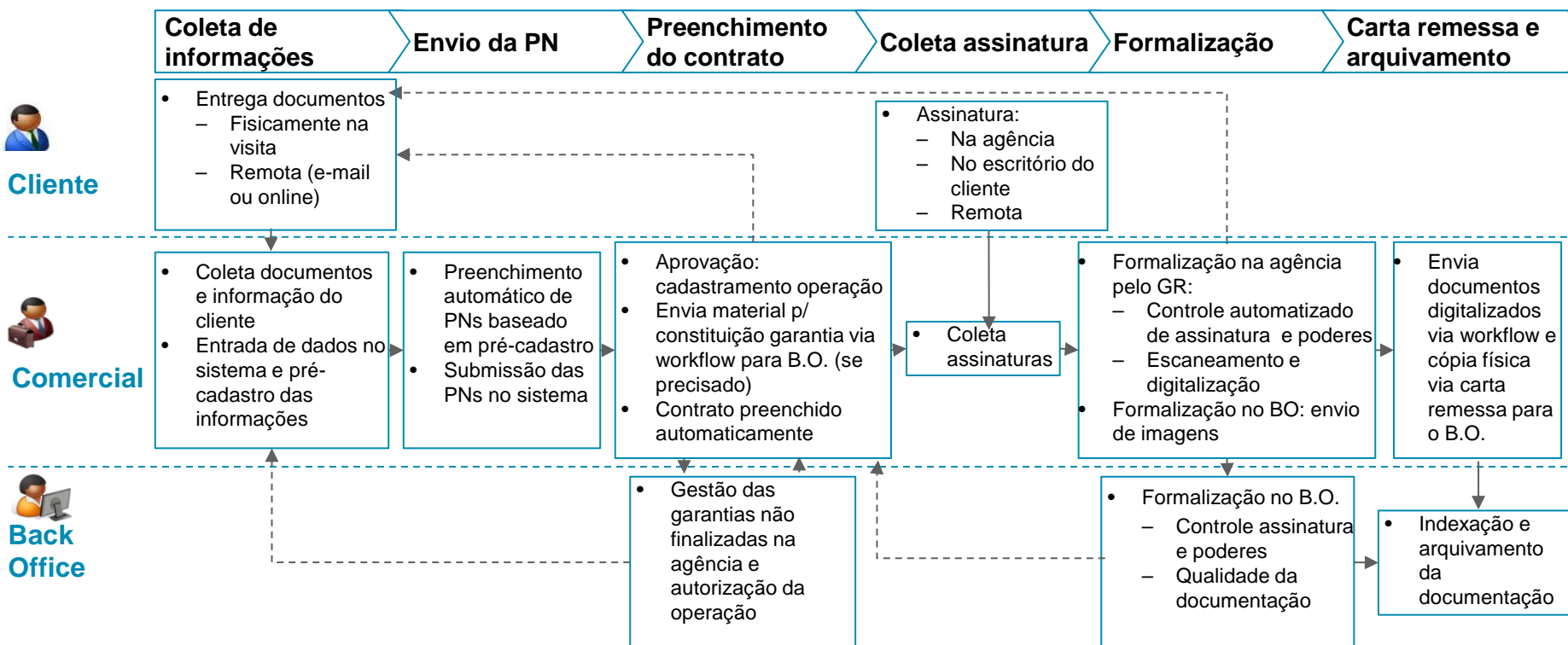
1.Bancos Grandes: S1s; 2.CIBs S2s Privado e Estrangeiro e S3 Estrangeiro; 3.Bancos médios e financeiras: S3 privado e S4 Privado; 4.Outros: S5 Privado, S2, S3 e S4 Públicos
Fonte: SCR, Saldo PMEs Set/17

- iii) Empréstimos a PMEs requerem trabalho operacional intensivo, o que torna difícil o acesso de crédito através de canais mais econômicos
O processo de crédito envolve diversas atividades e funções de um banco...

Principais etapas

Tempos para contrato de capital de giro para micro e pequenas empresas

Exemplo ilustrativo



-- ► Retrabalho/ demanda das informações adicionais

- iii) Empréstimos a PMEs requerem trabalho operacional intensivo, o que torna difícil o acesso de crédito através de canais mais econômicos ...e por ser demorado gera custos operacionais relevantes ao crédito

Etapas e prazo de aprovação de crédito de capital de giro¹

Em dias, benchmark de bancos brasileiros

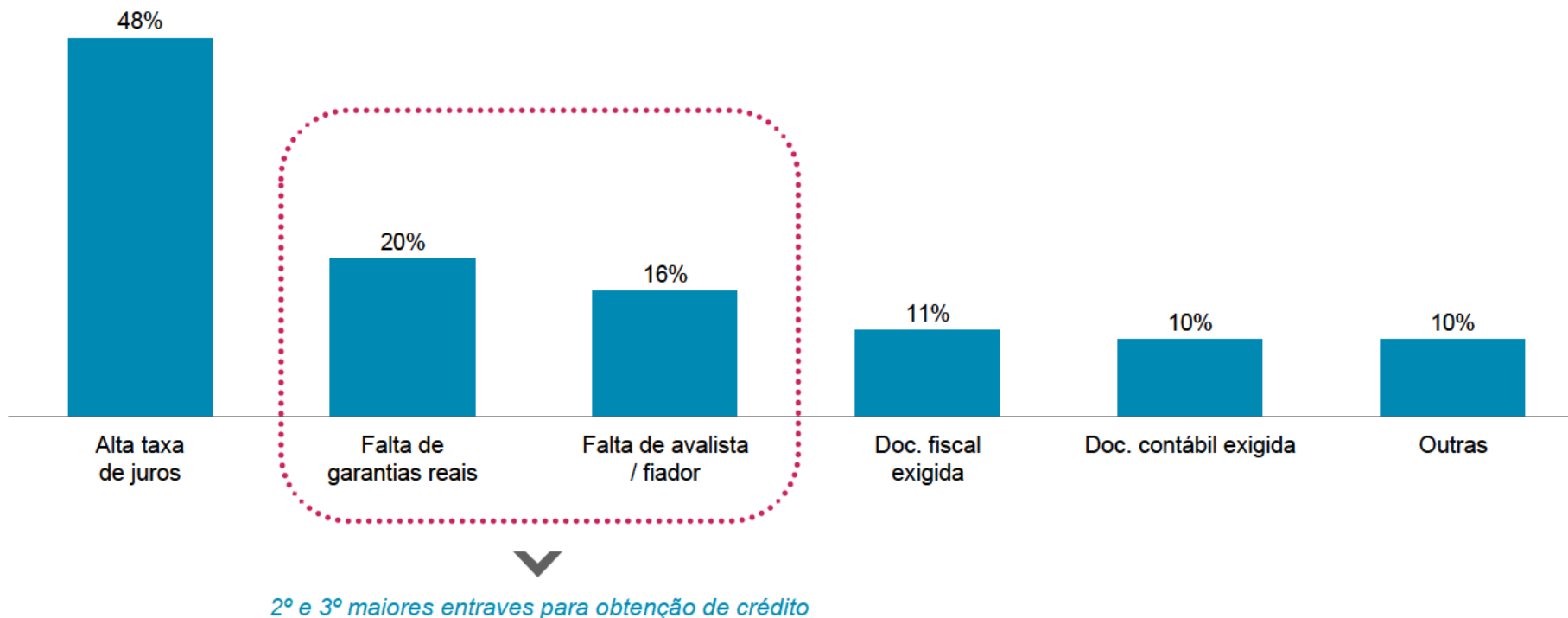
Etapa	Microempresas		Pequenas e Médias empresas	
	Giro Recebíveis	Giro Aval	Giro Recebíveis	Giro Aval
1. Coleta de informações	0,38 – 2,00	0,38 – 2,50	0,38 – 2,50	0,38 – 2,00
2. Envio da PN e preenchimento de contrato	0,05 – 2,55	0,05 – 2,55	0,06 – 2,56	0,06 – 2,56
3. Registro e contrato	0,05	0,05	0,06	0,06
4. Coleta Assinatura	0,4	0,07 – 0,3'	0,50	0,09 – 2,25
5. Formalização	0,1 – 0,23	0,06 – 0,19	0,13 – 0,29	0,08 – 0,25
6. Carta remessa e arquivamento	0,03	0,03	0,03	0,03
Total (Dias)	1,01 – 5,26	0,64 – 5,62	1,16 – 5,78	0,7 – 7,15
Custo estimado (R\$ mil)	0,74 – 2,02	0,47 – 2,28	0,85 – 2,39	0,51 – 3,4
Referência internacional de custo (R\$ mil)	0,6 – 1,3		1,0 – 2,4	

Nota: Crédito pré-aprovado pode ser disponibilizado em operações de baixo volume financeiro para PMEs com um bom histórico de pagamento na instituição bancária de escolha, reduzindo em cerca de 2,5 dias a etapa n.º 1. Fonte: Análise Oliver Wyman

iv Qualidade de garantias reais é difícil de ser avaliada, dado que não há uma base de dados centralizada em pleno funcionamento
A falta de garantias é uma das barreiras de acesso ao crédito

Entraves na obtenção do crédito para PMEs

Pesquisa em 2015, múltipla escolha¹



Mesmo com as recentes reformas no ambiente jurídico, a questão da garantia é um dos principais obstáculos para o crédito, principalmente para PMEs, que não têm garantia para dar

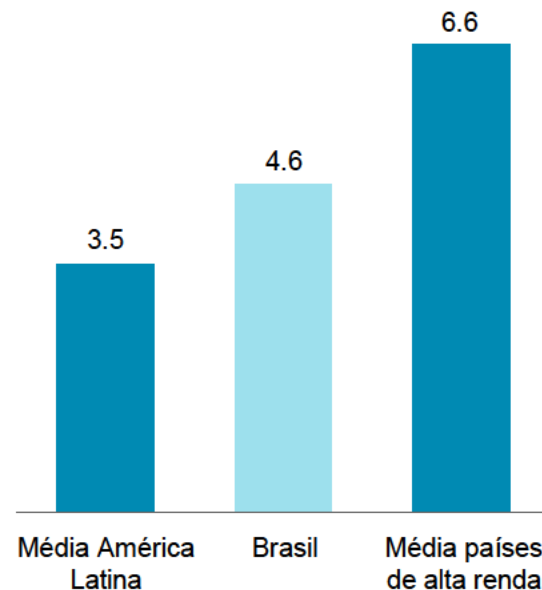
1. Fonte: SEBRAE: 2015, Lado A, Lado B: Recursos Financeiros

iv Qualidade de garantias reais é difícil de ser avaliada, dado que não há uma base de dados centralizada em pleno funcionamento

A gestão de garantias no Brasil gera ineficiências em todo o processo

Confiabilidade da infraestrutura para registro de bens¹

Índice de 0 (menos) a 8 (mais confiável)



- A gestão de garantias no Brasil gera ineficiências em todo o processo do ciclo de crédito:
 - Na **concessão**: exigência de uma série de documentos em cartório para formalizar seu registro
 - No **monitoramento**: registro e checagem/consulta do estado de garantias é custoso e moroso
 - Na **execução**: o processo de cobrança é ineficiente e a taxa de recuperação é baixa
- Confiabilidade da infraestrutura para registro tem influência direta nos 3 componentes, e é obtida em países mais desenvolvidos através de **bases de dados centralizadas e eletrônicas** de garantias

1. O índice varia entre 0 e 8 pontos, onde os valores mais elevados indicam um grau mais alto de qualidade da infraestrutura e de confiabilidade das informações acerca dos títulos de imóveis e dos limites das propriedades

Fonte: Relatório Doing Business 2018 do Banco Mundial

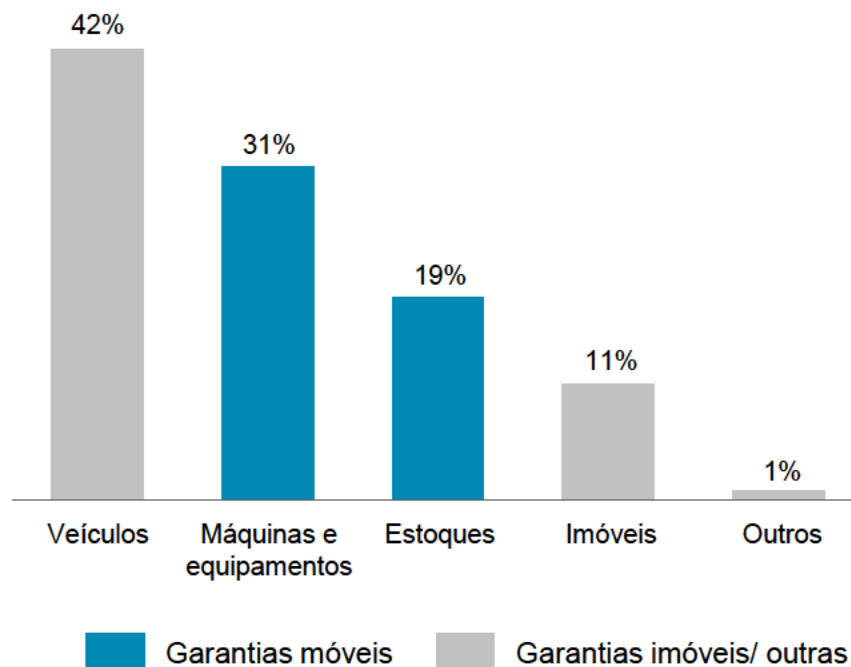
iv Qualidade de garantias reais é difícil de ser avaliada, dado que não há uma base de dados centralizada em pleno funcionamento

Cadastro de garantias no Brasil é funcional apenas para imóveis e veículos

Diagnóstico do registro de ativos no Brasil

Cadastro de imóveis	<ul style="list-style-type: none"> SREI: Funcional SINTER²: aprovado decreto 8.764 que permite a sua constituição 	✓
Cadastro de veículos	<ul style="list-style-type: none"> BIN: Funcional 	✓
Cadastro de recebíveis	<ul style="list-style-type: none"> Central registradora: Previsto pela lei 13.476 e viabilização em desenvolvimento 	!
Cadastro de ativos móveis	<ul style="list-style-type: none"> Não há base jurídica Sem desenvolvimento até o momento 	✗

Percepção das micro e pequenas empresas sobre seus ativos passíveis de ser dados como garantia¹



A ampliação do leque de garantias para ativos móveis tem potencial de expandir o acesso ao crédito as PMEs

1. Fonte: O Financiamento das MPes no Brasil, SEBRAE. 2. Sistema Nacional de Gestão de Informações Territoriais

iv Qualidade de garantias reais é difícil de ser avaliada, dado que não há uma base de dados centralizada em pleno funcionamento

Um registro central de ativos móveis permite a ampliação do uso de garantias em operações de crédito, especialmente para PMEs

O uso de ativos móveis como garantia amplia o acesso ao crédito às PMEs devido à natureza destas empresas...

- Ativo móvel faz referência a todos os ativos, tangíveis ou intangíveis, que não sejam classificados como propriedade imobiliária (terrenos e construções)
 - Veículos, maquinário e equipamentos, estoques, contas bancárias e recebíveis são exemplos de ativos móveis
- O arcabouço jurídico atual prevê a constituição de garantias a partir de ativos financeiros, como recebíveis e duplicatas, com a recente aprovação da lei nº 13.476/17. No entanto ainda não há o registro centralizado operacionalizado

Sem um registro centralizado, não é possível aplicar efetivamente a garantia por ativos móveis¹

- **Registro incompleto ou inexistente:** A garantia pode não ser efetiva, falta formalização e confiabilidade no processo
- **Não há certeza da posse:** O ativo pode não existir, ou já ter sido vendido
- **Não há certeza de exclusividade:** Um mesmo ativo pode ser dado como garantia diversas vezes
- **A publicidade é insuficiente:** Há pouco conhecimento sobre a existência e importância do registro



Estudo do IFC evidenciou benefícios relevantes do registro de ativos móveis¹

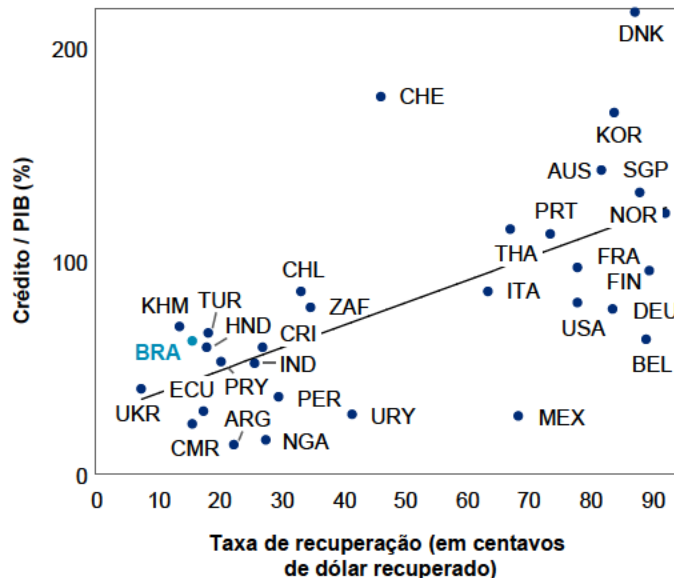
Variável	Efeito
Acesso ao financiamento	+ 8%
% de capital de giro financiado por bancos	+10%
Taxas de juros	- 3%
Prazo do empréstimo	+ 6 meses

A existência de um registro centralizado de garantias móveis tem grande potencial para ampliar o acesso ao crédito para PMEs

1. Fonte: Secured Transactions and Collateral Registries Program, IFC

- Insegurança jurídica para cobrança e recuperação de garantias permanece alta, apesar da alienação fiduciária e nova lei de falências
A taxa de recuperação de dívida no Brasil é baixa se comparada à prática internacional

Nível de crédito / PIB vs. taxa de recuperação da dívida



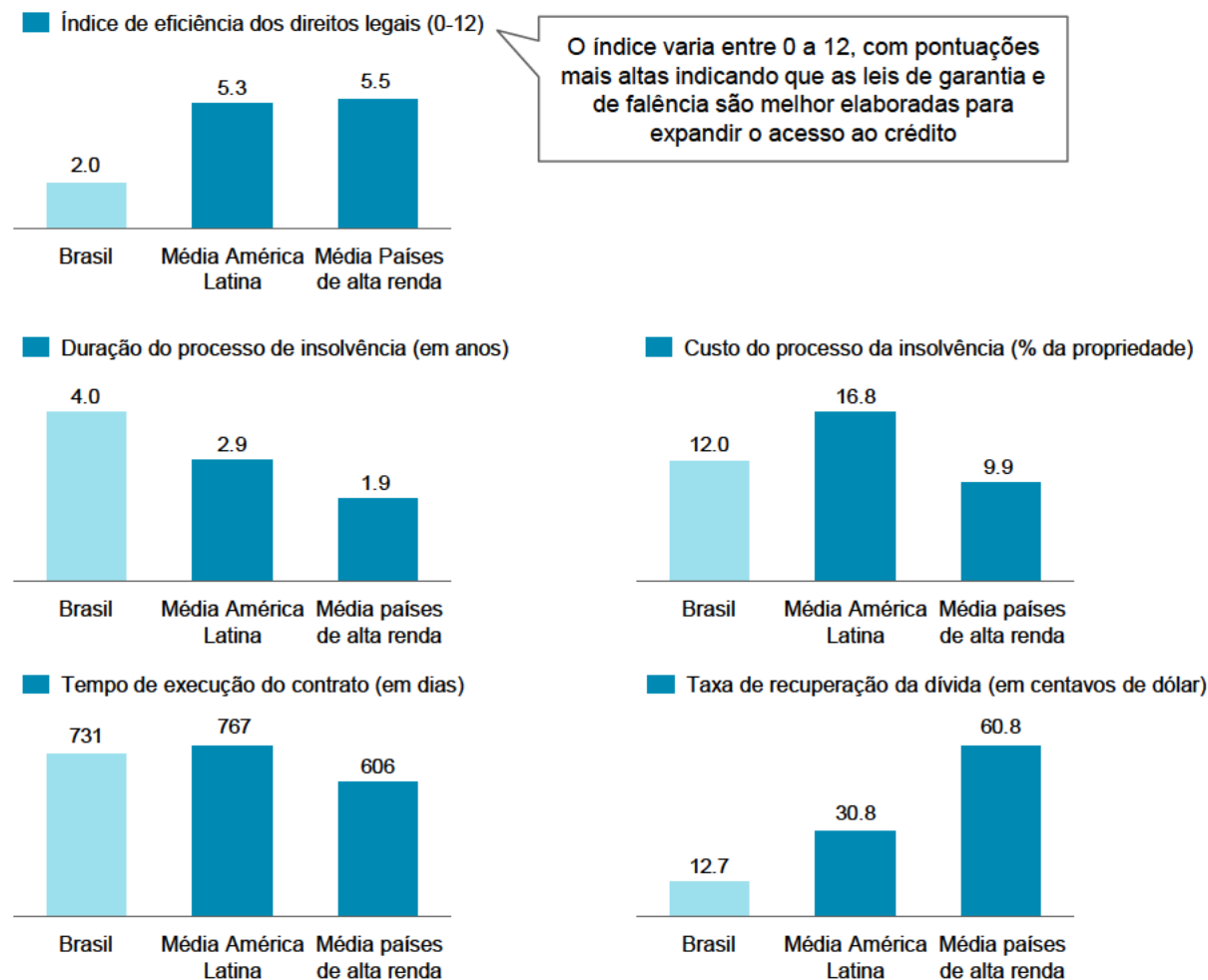
- Análise de ambiente de crédito em diferentes países mostra **correlação relevante entre nível de crédito / PIB vs. taxa de recuperação de dívida**
 - Países com maior nível de crédito dependem de uma melhor recuperação de crédito para que o sistema se mantenha
 - Bom índice de recuperação, possibilitado por boa qualidade de garantias, registro e execução, dá a credores incentivos para expandir concessão, mantendo nível de perdas sustentável
- Para um mesmo nível de crédito / PIB, o **Brasil deveria ter maior taxa de recuperação da dívida...**
- ...e ao mesmo tempo, maior taxa de recuperação de dívida tornaria o ambiente de crédito brasileiro mais eficiente, tendo **efeito positivo para aumentar crédito / PIB**



v Insegurança jurídica para cobrança e recuperação de garantias permanece alta, apesar da alienação fiduciária e nova lei de falências

Indicadores relacionados a retomada do crédito e recuperação de garantias evidenciam a baixa performance do Brasil

Indicadores selecionados



Comentários

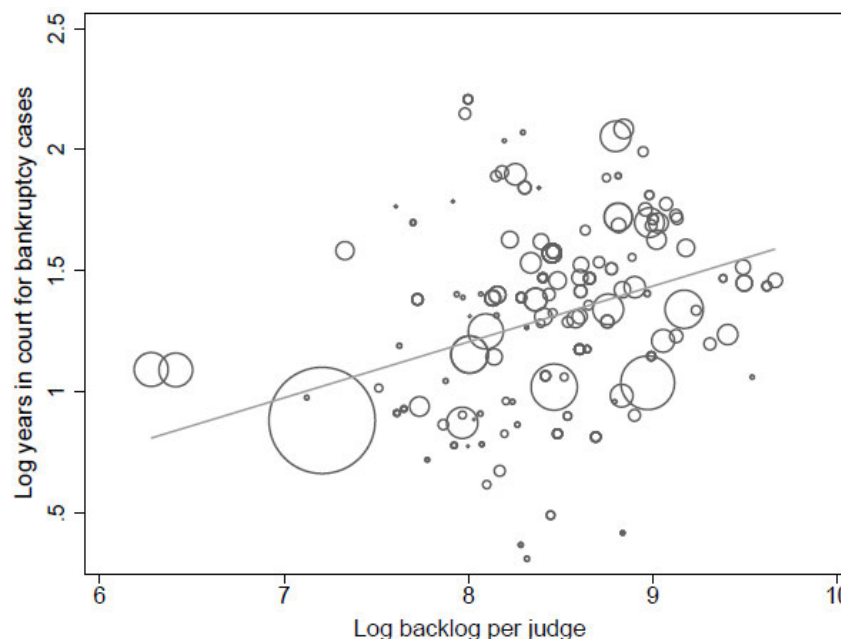
- A **lei de alienação fiduciária** (2004) tornou mais ágil o processo em caso de atraso. No entanto, o tempo que se leva em caso de **disputa em um tribunal** ainda é **longo** (em média, 731 dias) e **resguarda muitas incertezas** relacionadas à decisão final do juiz, que varia de município a município, principalmente nas situações de empresas em recuperação judicial e falência
- Ainda que a **lei de falências** (2005) tenha aumentado a taxa de recuperação em caso de insolvência, há espaço para melhorar a taxa (em média, 12 centavos de dólar) e o tempo (em média, 4 anos) para recuperação de crédito e se **posicionar entre os países com melhor taxa de recuperação**

v Insegurança jurídica para cobrança e recuperação de garantias permanece alta, apesar da alienação fiduciária e nova lei de falências A falta de celeridade no processo resulta em piores condições de crédito

Comentários

- Estudos demonstram que o nível de **celeridade do processo de recuperação de crédito exerce impacto no nível de crédito, juros e investimentos** das empresas
- Empresas operando em locais **com fóruns menos congestionados, consequentemente mais céleres, apresentaram:**
 - Maior uso de operações de crédito com garantia
 - Maior índice de investimentos
 - Maior índice de produção de bens
- Processos de recuperação de judicial no Brasil, apesar da evolução com a lei das falências, **ainda são demasiadamente demorados**
- Consequentemente, a falta de celeridade no processo de recuperação resulta em piores condições de crédito

Prazo dos processos de recuperação judicial em função do congestionamento do fórum



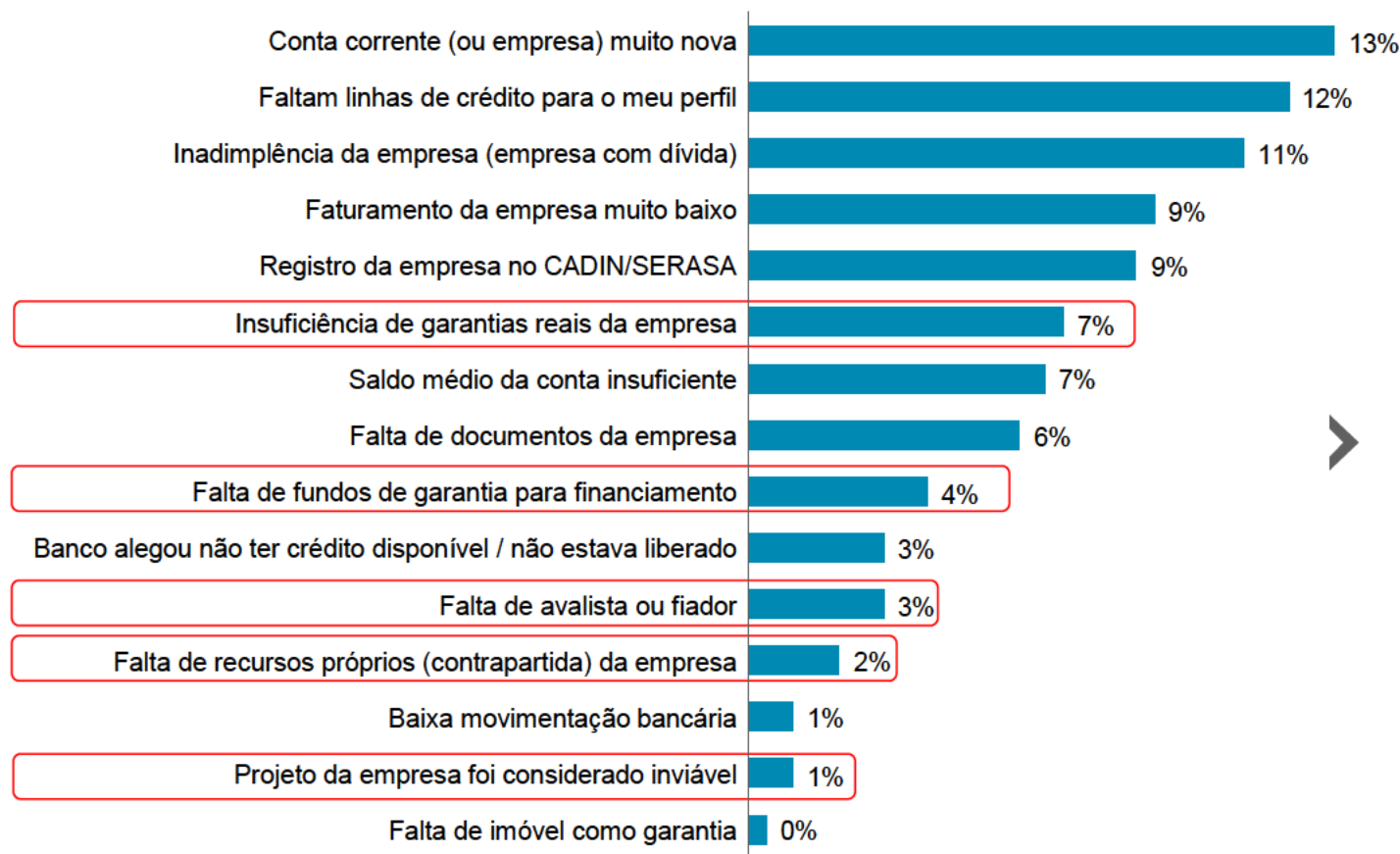
Quanto maior o nível de congestionamento no sistema judiciário, maior o prazo de execução e os bancos incorporam este risco no preço

v Insegurança jurídica para cobrança e recuperação de garantias permanece alta, apesar da alienação fiduciária e nova lei de falências

A questão da garantia é uma dificuldade na obtenção de financiamento

Principal razão dada pelo banco para não conceder o empréstimo para sua empresa?

Em 2017



Muitas justificativas de crédito negado estão relacionadas a questão de garantias

1. Fonte: SEBRAE

vi) **Requisitos e complexidades jurídicas criam custos à atividade de cobrança para além do razoável necessário à proteção das PMEs**
Em comparação com as melhores práticas internacionais, a indústria de cobranças no Brasil é muito mais fragmentada e carece de especialização



Brasil

1. Indústria desagregada de cobranças

- *Players* locais atuam como agências para bancos e instituições financeiras
- Volume grande de cobranças ainda processado internamente por bancos

2. Especialização limitada

- Cobranças especializadas apenas para atividades com maior valor
- Terceiros com experiência mais recente no tratamento do cliente

3. Processos burocráticos

- Não há otimização de processos e pessoal de acordo com segmento e estágio do processo de cobranças
- Ausência de padronização de requisitos para um mesmo processo entre os cartórios

4. Regras legais específicas

- Aumento do foco em proteção ao consumidor



Mercados Internacionais

1. Indústria consolidada de cobranças

- Grandes *players*, muitas vezes com presença internacional e experiência
- Volumes importantes de atividades de recuperação e coleta são terceirizados

2. Alto grau de especialização

- Processos e análises diferenciados para otimizar os tratamentos em produtos, segmentos e estágio de inadimplência
- Gerenciamento proativo de operações internas e externas para otimizar o valor total para o banco
- Pessoal qualificado alocado em áreas onde terão o maior impacto

3. Processos diferenciados

- Processos personalizados por produto, tamanho de exposição e estágio de inadimplência

4. Estrutura legal menos rigorosa

- Proteção ao consumidor equilibrada com exigência de garantia de direitos dos credores

vi Requisitos e complexidades jurídicas criam custos à atividade de cobrança para além do razoável necessário à proteção das PMEs

Documentação necessária em cartório para o processo de cobrança

- Apesar de regulação clara existente, cartórios possuem **processos de requerimento individuais**



- **Habilidade limitada de padronização** do processo de interação com cartórios

- A maioria dos cartórios ainda tem um **processo interno manual** que requer interação e documentos físicos



- **Benefícios limitados** podem ser alcançados através da digitalização por parte das instituições financeiras



- **Prazos de regulamentação das tarefas do cartório são generosos** e, em caso de não cumprimento dos requisitos, há a uma extensão desses prazos



- Cronograma dos processos de registro e recuperação, definido **principalmente pelo tempo de processamento** de cartórios

- Os processos de registro e coleta (com exceção de notificação) para financiamento imobiliário devem ser **realizados no cartório mais próximo da propriedade**



- **Não há pressão para os cartórios melhorarem** seus processos, uma vez que o potencial de ganho do negócio é limitado

- vi) Requisitos e complexidades jurídicas criam custos à atividade de cobrança para além do razoável necessário à proteção das PMEs
Por serem instituições independentes, não há uma padronização de regras e procedimentos entre cartórios

“ Notários e oficiais de registro gozam de **independência no exercício de suas atribuições**, têm direito à percepção dos emolumentos integrais pelos atos praticados na serventia e só perderão a delegação nas hipóteses previstas em lei. ”

– Artigo 28, lei dos Cartórios (8.935/94)



“ Cada cartório tem suas próprias regras: alguns solicitam documentos que outros não pedem ”

– Executivo do banco
Departamento de cobrança imobiliária

“ Cartórios têm seu próprio entendimento sobre a regulação, aplicando quando conveniente ”

– Executivo do banco
Departamento de cobrança imobiliária

“ É impossível padronizar cartórios, porque eles analisam a lei de formas distintas. Ademais, a última coisa que eles querem é mudar e correr o risco de perder seu negócio lucrativo ”

– Executivo do banco
Departamento de crédito imobiliário

vi) Requisitos e complexidades jurídicas criam custos à atividade de cobrança para além do razoável necessário à proteção das PMEs

Alta variação dos custos com cartórios durante processo de cobrança

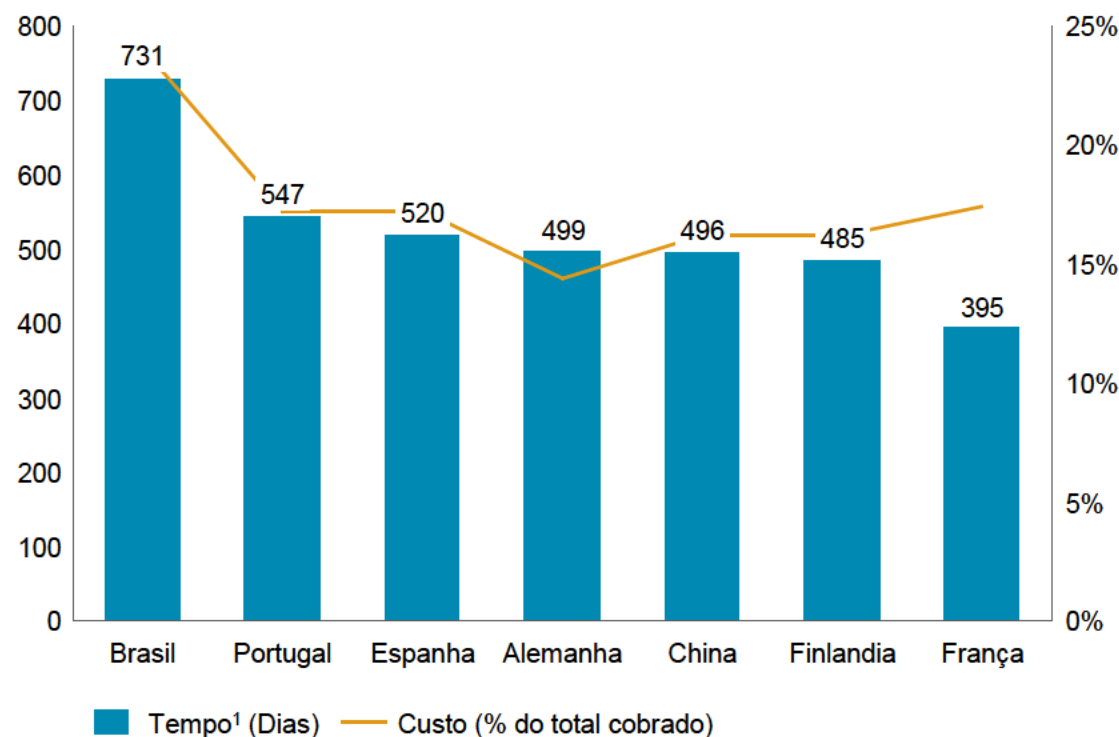
Intimação do devedor

Recuperação da garantia

Cartório	Cidade	Documentos requeridos	Preço	Pagamento	Documentos requeridos	Preço	Pagamento
A	São Paulo - SP	<ul style="list-style-type: none"> Procuração 'Substabelecimento' Folha de dívidas Formulário de solicitação 	R\$ 500,00	<ul style="list-style-type: none"> Apenas dinheiro Antecipado 	<ul style="list-style-type: none"> Procuração Substabelecimento' (2x) Matrícula' (2x) Formulário de solicitação (2x) Formulário do cartório Recibo ITBI Recibo de pagamento 'Decurso de prazo' 	Recibo de pagamento	<ul style="list-style-type: none"> Apenas dinheiro Antecipado
B	Jaboticabal SP	<ul style="list-style-type: none"> Procuração 'Substabelecimento' Folha de dívida (3x) Formulário de solicitação 	Definido caso-a-caso	<ul style="list-style-type: none"> Dinheiro ou depósito No ato do recebimento 	<ul style="list-style-type: none"> Procuração 'Substabelecimento' Formulário de solicitação Recibo ITBI 	Recibo de pagamento	<ul style="list-style-type: none"> Dinheiro ou depósito Antecipado
C	Ribeirão Preto SP	<ul style="list-style-type: none"> Procuração 'Substabelecimento' Folha de dívida Formulário de solicitação 	R\$ 156,28	<ul style="list-style-type: none"> Dinheiro ou depósito Antecipado 	<ul style="list-style-type: none"> Procuração Formulário de solicitação assinado pelo credor, com valor Recibo ITBI Recibo de pagamento Cópia do contrato de crédito 	Recibo de pagamento	<ul style="list-style-type: none"> Dinheiro ou depósito Antecipado
D	Brasília DF	<ul style="list-style-type: none"> Procuração 'Substabelecimento' Folha de dívida (2x) Formulário de solicitação (2x) 	R\$ 227,85	<ul style="list-style-type: none"> Dinheiro ou depósito 	<ul style="list-style-type: none"> Procuração 'Substabelecimento' Formulário de solicitação Recibo ITBI Recibo de pagamento 	R\$ 227,85	<ul style="list-style-type: none"> Dinheiro ou depósito Antecipado
E	Orleans SC	<ul style="list-style-type: none"> Procuração 'Substabelecimento' Folha de dívida (2x por endereço) 	Definido caso-a-caso	<ul style="list-style-type: none"> Dinheiro ou depósito No ato do recebimento 	<ul style="list-style-type: none"> Procuração 'Substabelecimento' Formulário de solicitação Recibo ITBI Registro da propriedade Formulário de transf. da prop. 	Recibo de pagamento	<ul style="list-style-type: none"> Dinheiro ou depósito No ato do recebimento

vi Requisitos e complexidades jurídicas criam custos à atividade de cobrança para além do razoável necessário à proteção das PMEs
Em comparação a outros países, observamos a ineficiência de tempo e custo do processo brasileiro

Benchmark de custo e tempo de processo judicial



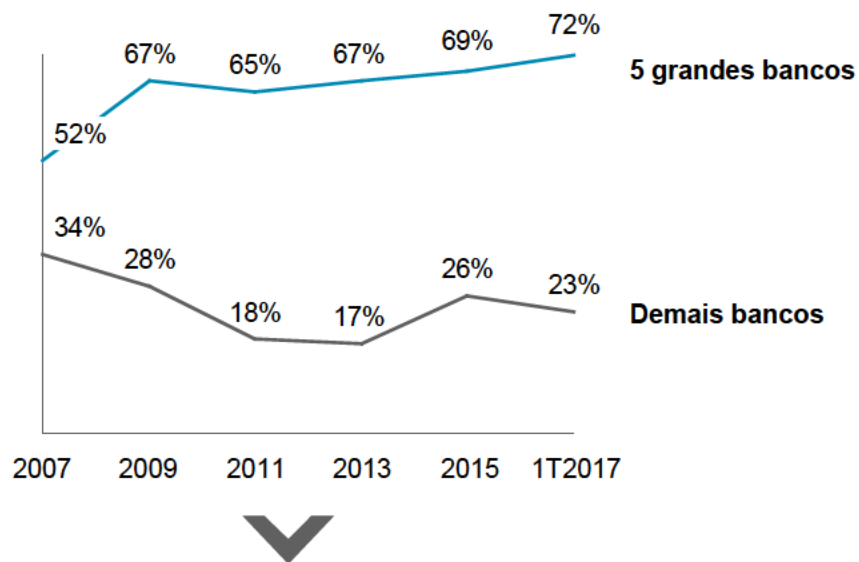
Exemplos de reformas

- Sistemas de gerenciamento dando suporte ao fluxo manual de casos através de formulários e arquivos
 - contribuem para a pontualidade geral
 - eficiência do sistema de justiça
- Introdução de novos recursos de gerenciamento de casos
- Expansão dos sistemas existentes de gerenciamento de casos e de automação de tribunais
- Implementação da plataforma para a submissão eletrônica da queixa inicial
- Fomentar o sistema de arquivamento eletrônico, integrando-o com uma plataforma que permita que litigantes paguem as tarifas judiciais eletronicamente

1. Tempo: (i) Preenchimento e submissão; (ii) julgamento e sentença; and (iii) execução
Fonte: Banco Mundial, Relatório Doing Business

vii) Bancos grandes têm vantagens ao deter a principal relação com os clientes e, com isso, os dados mais relevantes para a avaliação de crédito

Evolução dos ativos totais

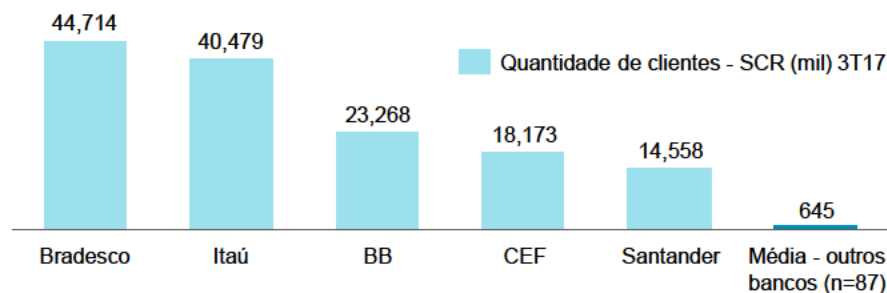


Aumento da concentração bancária devido a

- Busca pelo **aumento da eficiência** após a crise de 2008
- **Barreira de entradas** no setor – forte regulação, altos custos de *funding* e fortes players locais estabelecidos
- **Políticas** priorizaram a solidez do sistema e não o aumento ou proteção da competição bancária

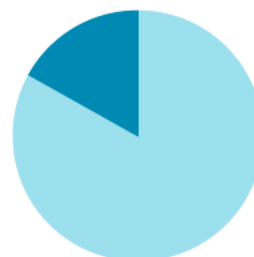
Número de clientes de cada IF

Grandes bancos têm vantagem em relação a dados uma vez que sua base de cliente é muito maior que das outras IFs



Depósitos à vista (1T17)

- 5 grandes bancos : **87%**
- Demais bancos: **13%**



Crédito (1T17)

- 5 grandes bancos : **83%**
- Demais bancos: **17%**


Fonte: Instituições financeiras, dados Banco Central do Brasil, 1T2017

- vii) Bancos grandes têm vantagens ao deter a principal relação com os clientes e, com isso, os dados mais relevantes para a avaliação de crédito. Uma combinação de efeitos de rede e seleção adversa se traduz em financiamentos mais caros através de bancos menores.

Preço médio das operações de crédito¹
(taxa de juros média, % a.a.)

Modalidade	Porte bancário		Custo adicional (P e M)/ G
	G	P e M	
ACC	3,5%	5,9%	70%
Antecipação de faturas	27,3%	42,3%	55%
Cheque especial	343,3%	201,7%	-41%
Conta garantida	33,1%	38,3%	15%
Desconto de cheques	39,5%	43,6%	10%
Desconto de duplicatas	27,5%	29,7%	8%
Vendor	14,5%	17,1%	18%
Capital de giro	19,4%	28,6%	48%

Comentários

- 
- Devido à maior capilaridade de rede, grandes bancos são *first stop* de empresas em busca de crédito.
 - Consequentemente, estes incumbentes são beneficiados pela seleção positiva de clientes, ao selecionar aqueles com melhor saúde financeira, ao passo que credores alternativos são relegados àqueles com pior histórico de crédito.
 - Além disso, os grandes bancos são beneficiados pelas suas extensas bases de clientes, que os permite capturar informações transacionais e financeiras de PMEs e seus donos.

1. Média simples por modalidade e instituição. Fonte: Banco Central do Brasil (taxas de juros das operações de crédito)

viii Faltam alternativas viáveis além dos grandes bancos para suprir as necessidades de capital de giro das PME



Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária

- Apesar de um intenso crescimento nos últimos anos, cooperativas de crédito ainda possuem pequena representatividade no Brasil, com 2,7% da carteira de crédito total
- Crescimento é parcialmente prejudicado por medidas tutelares de supervisão, que foram necessárias para fomentar crescimento inicial mas têm demonstrado sinais de desgaste



Uma parcela relevante das micro-pequenas empresas recorre a crédito informal para financiar seus negócios

- **Empresa Simples de Crédito** pode ser uma alternativa viável, com restrições



Mercado de capitais carece incentivos e requer esforço operacional relevante

- Meios alternativos via securitização / mercado de capitais são pouco acessíveis para PMEs
- Substituir empréstimo bancário por debêntures, meio de financiamento comum para grandes empresas, é muito caro para PMEs devido aos altos custos operacionais



Bancos médios e pequenos ficam comprimidos pelo alto custo de captação e operacional

- Taxa de captação dá a grandes bancos vantagem competitiva relevante, obtendo *funding* abaixo de SELIC, enquanto bancos médios têm de remunerar ao redor de 110% CDI
- Bancos médios não apresentam as eficiências de escala dos grandes, tendo estruturas proporcionalmente mais onerosas para manter atividades centralizadas



Fintechs enfrentam incerteza jurídica, escala reduzida, assimetria de dados e baixa capilaridade

- Número de Fintechs de crédito cresce de maneira rápida, mas representa ainda uma parcela bastante tímida do mercado
- Além dos problemas enfrentados por IFs menores, há ainda distorções e desvios de modelo de atuação que *fintechs* adotam para se manter dentro da lei vigente, dada a incerteza jurídica

viii Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária

Cooperativas são uma oportunidade viável ao crédito: elas oferecem menores taxas de juros atrelados a baixos índices de inadimplência

Cooperativismo de crédito no Brasil

- Cooperativas são instituições de crédito em que o cooperado é tanto acionista como cliente – credores e tomadores são corresponsáveis pelo resultado da instituição
- Adicionalmente, cooperados são em alguns casos selecionados na hora da admissão, “análise de crédito” inicial
 - Somados estes fatores, cooperativas **tendem a possuir baixa inadimplência e menor custo de risco**, bem como maior índice de aceitação de crédito
- Cooperativas são instituições sem fins lucrativos, valorizando a prestação de serviços frente ao lucro da organização, consequentemente, são isentas da cobrança de IR
- **Lucro e IR**, normalmente responsável por uma boa parcela do *spread*, não são presentes nas cooperativas, **possibilita menores taxas de juros em operações de crédito**



Benefícios concedidos às cooperativas de crédito

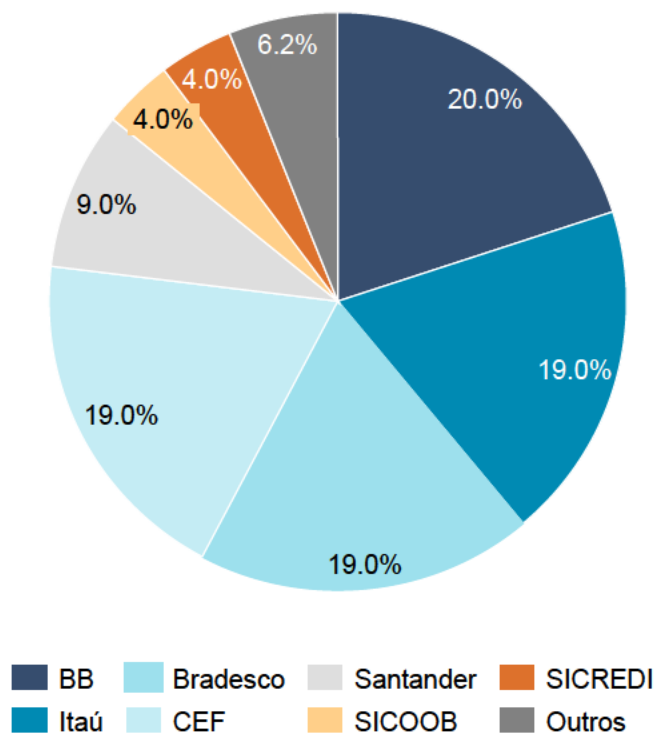
- **Isenção de IR e CSLL**
 - Isenção de impostos e contribuições sobre o lucro devido ao caráter social da instituição, priorizando fornecimento de serviços à população
 - **Efeito direto do *spread* bancário**
- **Isenção de depósito compulsório**
 - Cooperativas de crédito são isentas do pagamento do depósito compulsório
 - É importante citar que, consequentemente, elas não se enquadram como um instrumento de controle de política monetária
 - **Efeito indireto no *spread* bancário**

	Cooperativas	Bancos	Var. (%)
Juros ¹ (% a.a.)	33%	39%	-15%
Inadimplência ²	3,7%	4,5%	-18%

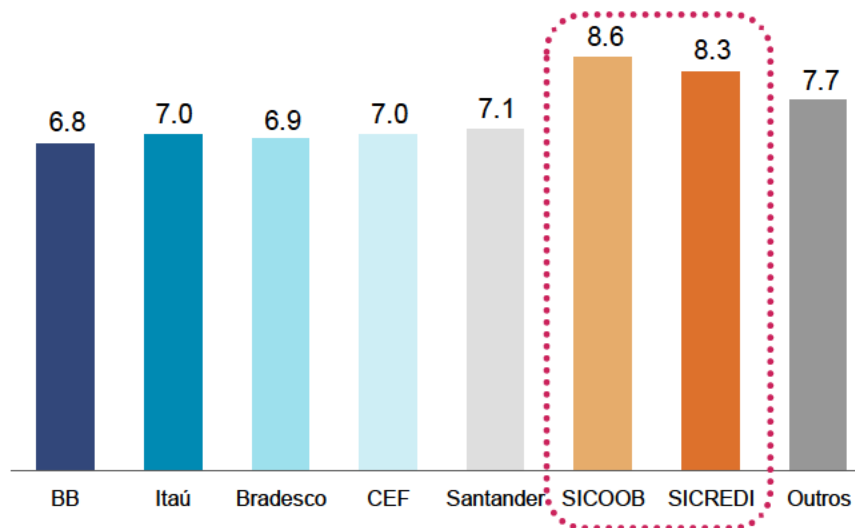
1. Exclui empréstimos de cartão de crédito. Fonte: Material do Desuc; 2. Jun/17, operações com atraso superior a 15 dias, média simples por categoria de IF considerando todas as operações de crédito. Fonte: Banco Central do Brasil (ifdata)

viii Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária
A avaliação dos serviços das cooperativas é mais alta do que de bancos grandes, mesmo estes monopolizando a relação com o cliente

Bancos de maior relacionamento
Em % MPEs



Avaliação dos serviços prestados pela instituição
Entre 0 a 10



Segundo pesquisa as **notas mais altas das cooperativas em relação a grandes bancos** é provavelmente resultado de **maior proximidade das cooperativas dos seus clientes**:

- Serviços mais acessíveis
- Menor burocracia/custo e menores exigências tais como garantias reais e documentos financeiros/fiscais
- Interesse maior em atender os negócios de menor porte.

1. Fonte: O financiamento das MPEs no Brasil, set/17, SEBRAE. MPE: micro e pequenas empresas



viii Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária

Apesar de intenso crescimento nos últimos anos, cooperativas ainda possuem pequena representatividade no Brasil: 2,7% da carteira de crédito

Barreiras prejudicaram o crescimento das coop. de crédito

Admissão restrita

- Até 2003, a afiliação a cooperativas de crédito era permitida apenas a indivíduos com algum vínculo empregatício
- Após 2003, a **livre admissão de cooperados foi autorizada** em cidades com até 2 milhões de habitantes e amplamente liberada em 2013
- Em 2015, mudança regulatória permitiu que qualquer cooperativa já estabelecida possa tornar-se de livre admissão desde que declarado em seu estatuto
- Devido a possibilidade de operar nas grandes capitais brasileiras, cooperativas cresceram desde então

Outras restrições

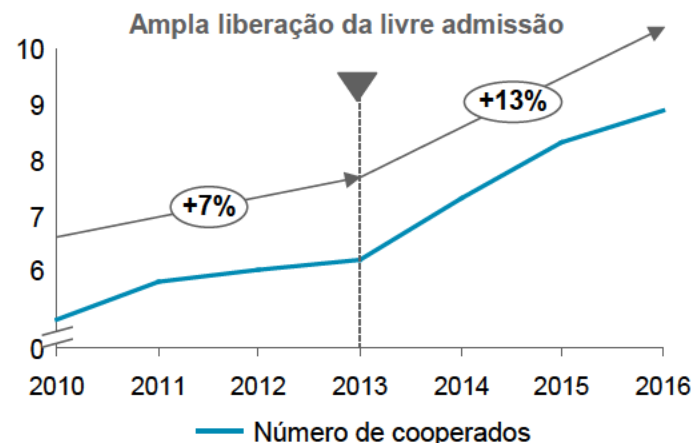
- Em 1961, o governo **suspendeu a autorização de novas cooperativas** de crédito através do Decreto do Conselho de Ministros nº 1.503
- Em 1966, foi estabelecido que as cooperativas somente **poderiam captar depósitos à vista de associados**
- Consequentemente, das 511 cooperativas em 1961, restaram apenas 430 em 1980. O crescimento retornou apenas durante a década de 80



- Melhores condições de crédito juntamente a remoção parcial de restrições impulsionou o crescimento das cooperativas nos últimos anos
- Recentemente foi aprovado o **PL100**, que permite que funcionários públicos municipais recebam seu salário via cooperativa de crédito
 - Beneficia 560 municípios onde não há agência bancária

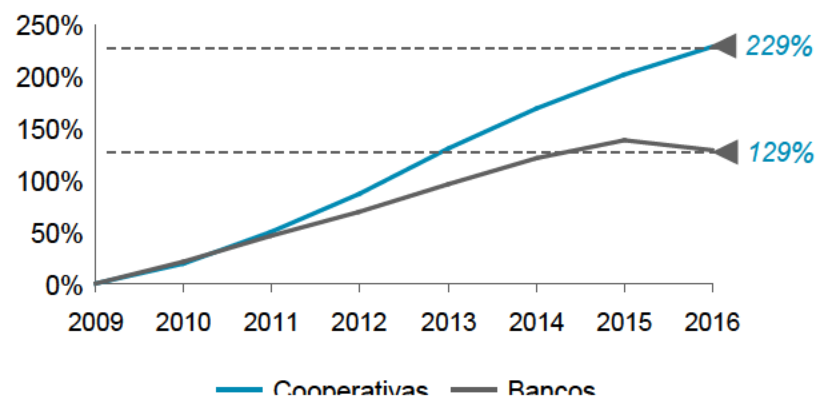
Membros de cooperativas de crédito brasileiras¹

Milhões de cooperados



Crescimento da carteira de crédito desde 2009²

%



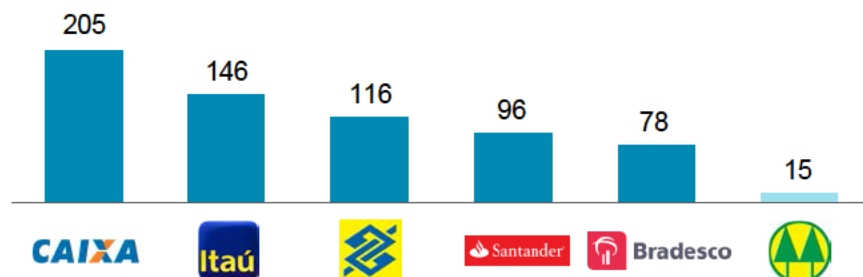
1. Fonte: Desuc – Banco Central do Brasil; 2. Banco Central do Brasil (séries temporais)

viii Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária Atualmente o crescimento ainda é parcialmente prejudicado pela restrição imposta pela “área de atuação”...

O conceito de “área de atuação”

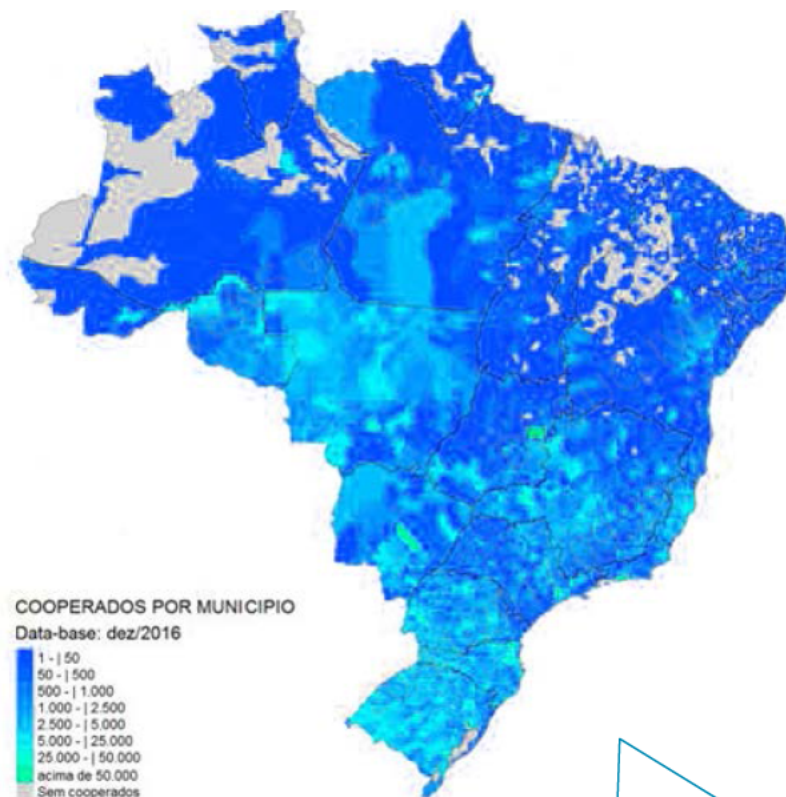
- As atividades das cooperativas são restritas à sua área de atuação, conforme definido pelo Banco Central, que hoje **representa uma barreira ao crescimento das cooperativas**
- A área de atuação restringe, muitas vezes, as cooperativas a áreas de baixo desenvolvimento econômico**, fato evidenciado pela distribuição relativamente uniforme dos cooperados ao redor do Brasil, sem uma nítida concentração em regiões altamente desenvolvidas
- Como consequência, enquanto são gerados, em média, R\$ 128 mi em crédito por agência bancária nos 5 grandes bancos, são gerados apenas R\$ 15 mi por agência de cooperativa de crédito

Carteira de crédito média, por agência¹ (R\$ mi)



1. Fonte: Banco Central do Brasil; 2. Material preparado pelo Desuc – Banco Central do Brasil

Presença de cooperados no Brasil²



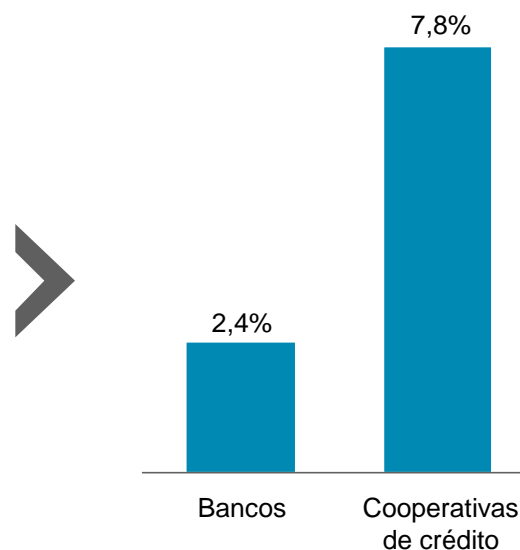
A “área de atuação” não permite que cooperativas ampliem sua atuação em regiões de alto desenvolvimento econômico

viii Cooperativas não apresentam ainda a abrangência necessária ... e pela baixa eficiência operacional apresentada pelas cooperativas de crédito

Motivadores da baixa eficiência operacional das cooperativas de crédito

Restrição	Descrição
Gestão não-profissional	<ul style="list-style-type: none">• Eventual deficiência na organização e profissionalização das cooperativas de crédito• Apesar do emprego de técnicas, ferramentas e equipamentos modernos de gestão em grande parte das cooperativas de crédito, muitas delas ainda empregam métodos mais antigos de gestão e processamento de dados¹• O índice de “profissionalização” tende a ser menor em cooperativas independentes
Duplicidade de recursos	<ul style="list-style-type: none">• Há uma grande motivação política nas cooperativas de crédito: gestores são eleitos perante conselho dos cooperados• Consequentemente, há considerável relutância na unificação de cooperativas devido à possibilidade de perda de influência política dentro da organização

Despesas operacionais em relação à carteira de crédito (%)^{2,3}






Maior eficiência operacional possibilitaria a expansão da rede física das cooperativas devido a maior disponibilidade de recursos financeiros

1. Fonte: Entrevistas; 2. Calculado através da razão entre despesas operacionais e carteira total de crédito; 3. Foram consideradas como despesas operacionais: Despesas de pessoal, despesas administrativas e outras despesas operacionais. Fonte: Banco Central do Brasil (Ifdata)

viii Mercado de capitais carece incentivos e requer esforço operacional relevante

Meios alternativos via mercado de capitais são pouco acessíveis

Alternativa	Descrição	Disponibilidade
Securitização	<ul style="list-style-type: none">Altos custos de emissão e distribuição, bem como fluxos de caixa imprevisíveis dificultam a emissão de dívidas de longo prazo por PMEs	 Sim, mas com altos custos operacionais
Equity Crowdfunding	<ul style="list-style-type: none">O método consiste em uma plataforma na qual investidores realizam aportes financeiros em empresas selecionadas, recebendo em troca um título de investimento conversívelEste título, além de lhes atribuir o direito de participar de parte dos resultados deste empreendimento, permite também converter o aporte em participação societária, sempre de maneira proporcional ao valor investidoDe acordo com CrowdExpert, um <i>think-tank</i> sobre o tema, foram realizados USD 2.1 Bilhões em investimentos em start-ups desta maneira, conforme publicado na revista Forbes¹	 StartMeUp, Broota, Eqseed
Bolsa de valores para PME	<ul style="list-style-type: none">Devido aos altos custos processuais e elevados requisitos de governança, listagem de ações em bolsa de valores é um processo geralmente restrito a grandes empresasNo entanto, bolsa de valores específicas para PMEs e <i>start-ups</i> estão emergindoA TSX Venture Exchange é uma bolsa de valores baseada no Canadá e focada apenas em PMEs. Em outubro de 2017, ela possuía 1.981 empresas listadas e uma capitalização de mercado de USD 44,8 Bilhões	 Não existente no Brasil

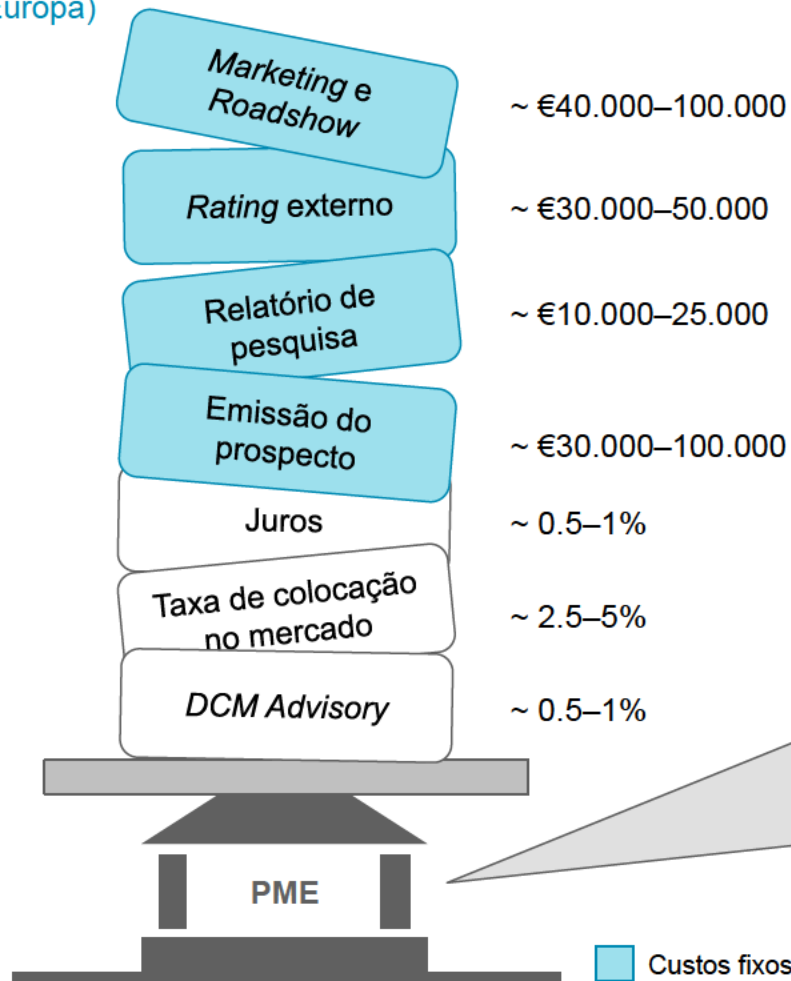
<https://www.forbes.com/sites/adigaskell/2016/03/15/the-rise-of-investment-crowdfunding/#60507f804d9b>

Fontes: Websites das empresas: TSX Venture Exchange

viii Mercado de capitais carece incentivos e requer esforço operacional relevante

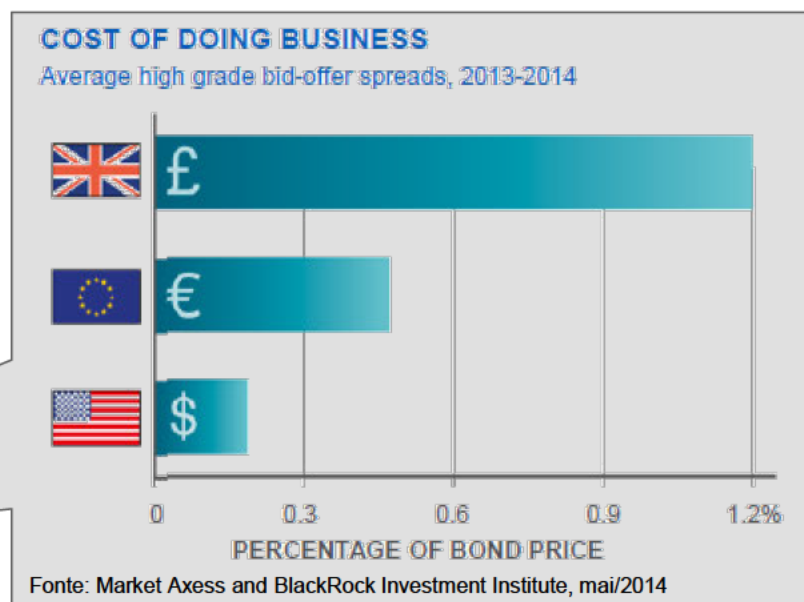
Substituir empréstimo bancário por debêntures utilizando o modelo atual é muito caro para PMEs

Custo típico para emitir título de dívida (Europa)



Dinâmica de preço

- Baixo volume de emissão de PMEs não permitirá o aproveitamento do benefício de economia de escala que as grandes empresas têm
- Menos flexível que as linhas de crédito (necessidade de pagar juros para 100% do volume listado)

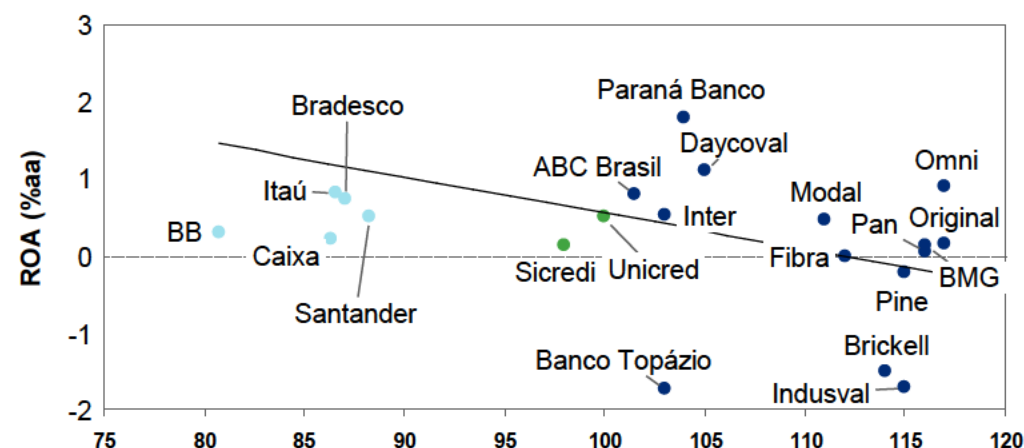
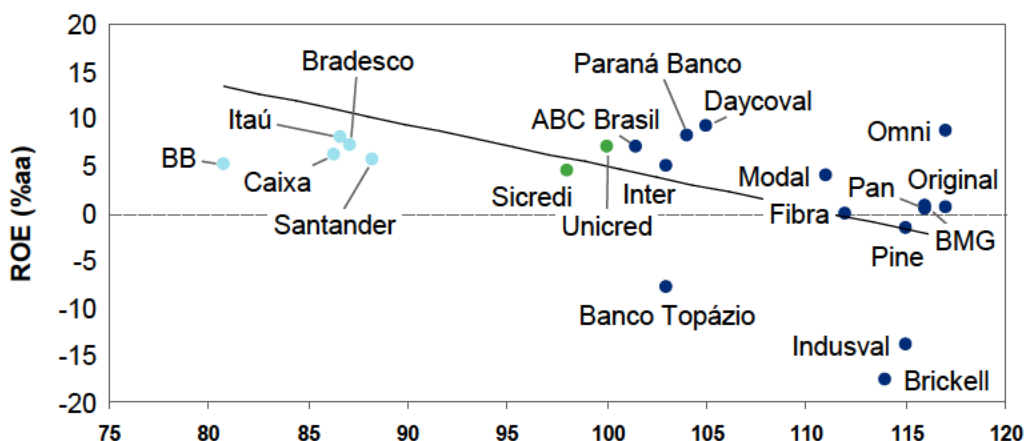




viii Bancos médios e pequenos ficam comprimidos pelo alto custo de captação e operacional

Taxa de captação de depósitos dá a grandes bancos vantagem relevante

Custo de Captação e Rentabilidade



Rentabilidade oferecida (% do CDI)

Nota: ROE e ROA calculados com base no lucro líquido do período compreendido entre de 3T15 até 2T16. 2. Custo captação em corretora renomada. Fontes: Banco Central do Brasil

Comentários

- O elevado custo de captação dos bancos pequenos e médios provocam uma perda da competitividade em relação aos grandes bancos
- Os 5 maiores bancos concentram depósitos de varejo mais baratos, estáveis e diversificados
- Bancos médios possuem um alto custo de captação, média 110% do CDI², em função de
 - Menor reconhecimento da marca
 - Maior percepção de risco pela exposição de seus negócios
- Fontes externas de *funding* são escassas e limitadas principalmente após a perda do grau de investimento do Brasil
- A distribuição de produtos de captação em plataformas eletrônicas e a cobertura do FGC trouxe uma nova fonte de *funding* para os bancos médios pelo acesso a investidores do varejo e mercado afluyente, antes reservados apenas aos bancos grandes

viii Bancos médios e pequenos ficam comprimidos pelo alto custo de captação e operacional

Estruturas com pouco ganho de escala e aumento das despesas acima da inflação pressionam as margens dos bancos médios e pequenos

Custo administrativo por porte de banco

	Grandes bancos	Bancos médios		Bancos pequenos
		Atacado	Varejo	
Cost¹ / Income³	40.2%	42.1%	46.6%	57.9%
Cost¹ / Balance²	8.7%	11.0%	15.4%	45.7%
Balance² / Income³	699.1% (público) 385.7% (privado)	562.0%	366.5%	463.2%



- **Cost/ Income:** eficiência de margem
 - Em geral, bancos de menor porte possuem uma estrutura mais onerosa em termos de custos operacionais, que impacta diretamente sua margem
- **Cost/ Balance:** escala dos custos
 - Difícil escalabilidade em consequência, entre outros, de exigências regulatórias e do tamanho do negócio – apesar do esforço do Banco Central do Brasil com a proporcionalidade, esta ainda não atinge todo o amplo espectro da supervisão
- **Balance/ Income:** geração de receitas maior pelos grandes bancos para um mesmo tamanho de carteira, com efeito de possuir uma carteira de menor risco
- **Precificação:** com custos operacionais mais baixos e uma carteira de menor risco, a taxa média de juros cobrada pelos grandes bancos é menor que de bancos de porte pequeno

Informações tarjadas em razão do sigilo empresarial (art. 5º, § 2º, do Decreto nº 7.724, de 2012)

1. *Cost*: Desconsidera despesa de captação e de provisão para crédito de difícil liquidação; 2. *Balance*: Considera carteira de crédito apenas; 3. *Income*: Receitas de intermediação financeira, renda de prestação de serviço, de tarifas bancárias e outras receitas operacionais. 4. Excluídas IFs com Operação de crédito iguais a 0 e Patrimônio Líquido inferior a R\$500k
Fonte: Banco Central do Brasil, IFdata Set/17, SCR Set/17



viii) Fintechs enfrentam incerteza jurídica e escala reduzida

Número de Fintechs de crédito cresce de maneira rápida, mas representa ainda uma parcela bastante tímida do mercado

Radar Fintechlab – Novembro 2017



Fintechs de crédito no Brasil

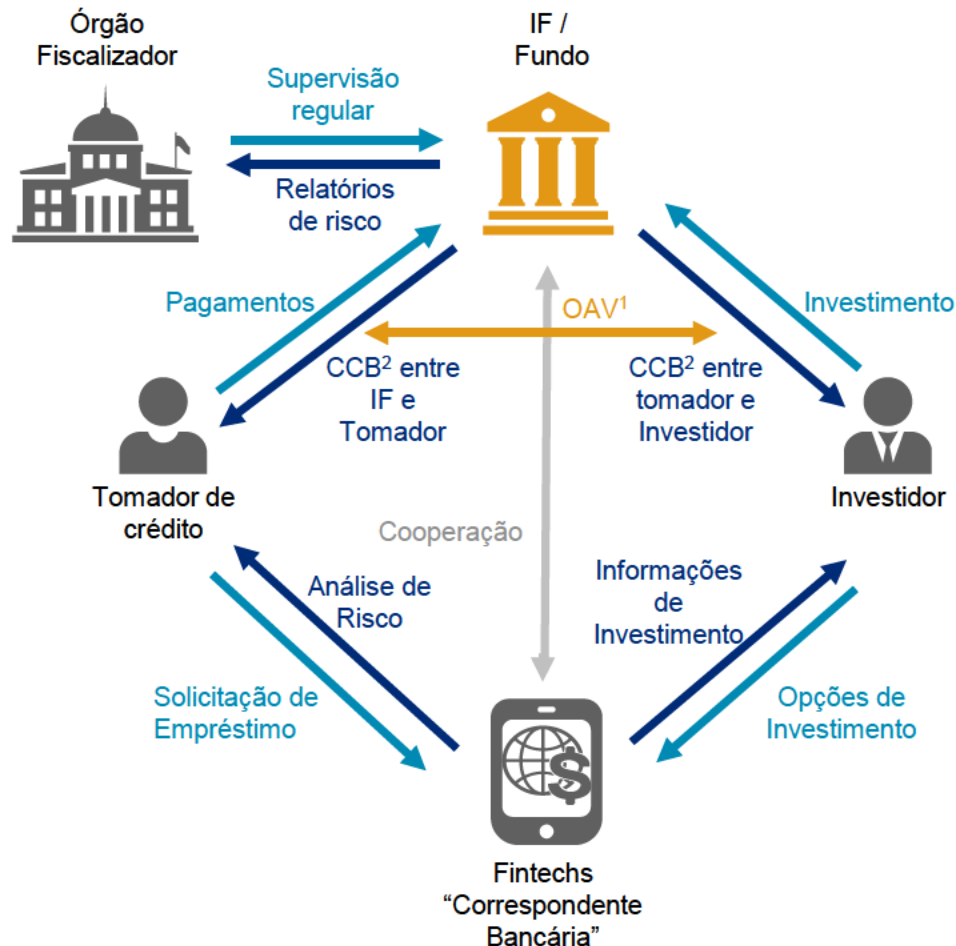
- **332 fintechs** atuantes no Brasil foram identificadas pelo Fintechlab em novembro de 2017, com **aumento de 36% em relação ao total de fevereiro**
- O segmento de **empréstimos** alcançou um dos crescimentos mais significativos entre todas as modalidades, e hoje representa 17% das empresas
- Boa parte das Fintechs de crédito atuam através de **peer-to-peer lending** – P2P, ou empréstimos coletivos
 - Consistem em uma operação de crédito cedida por uma empresa especializada e fundada por investidores diversos
 - Taxas de crédito para o credor tendem a ser menores que por instituições financeiras, e fornecem retornos interessantes aos investidores
- Apesar dos esforços para avanço das regulações, as fintechs ainda **enfrentam riscos e incertezas**

1. Estimativas das próprias Fintechs; Fontes: Radar Fintechlab

viii Fintechs enfrentam incerteza jurídica e escala reduzida

Fintechs enfrentam incerteza jurídica quanto à própria atuação – até o momento, têm feito parcerias com IFs para não cair na Lei da Usura...

Modelo de funcionamento de fintechs brasileiras atual



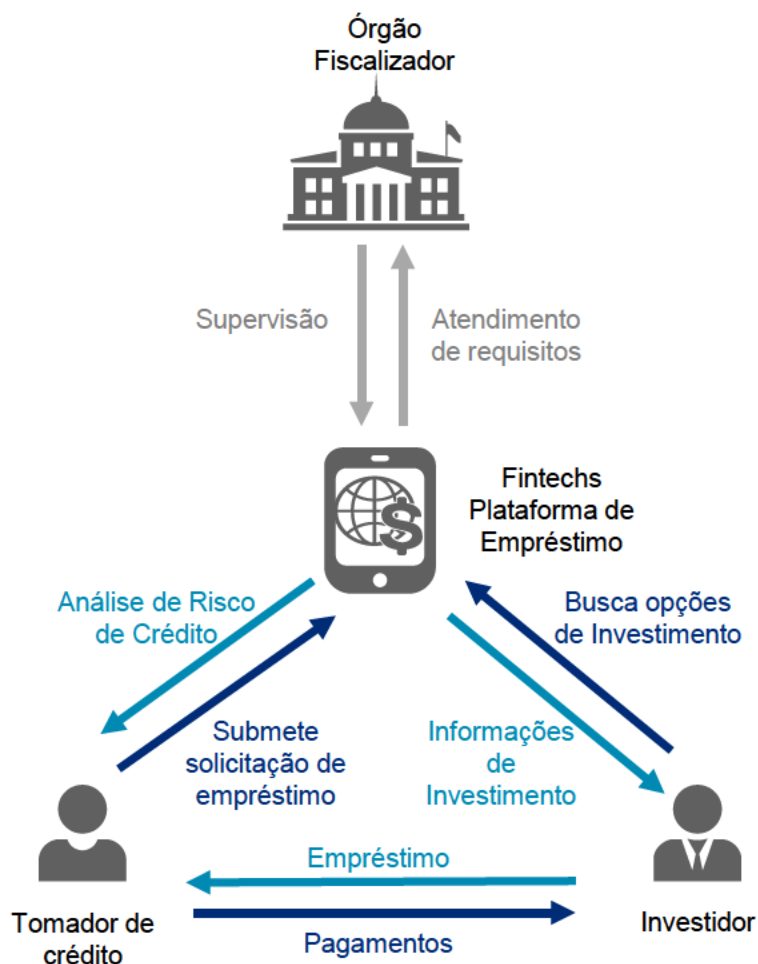
Ineficiências na estrutura oneram os tomadores e limitam crescimento das fintechs

- Necessidade de uma instituição financeira “de passagem” na cadeia aumenta número de intermediários, gerando ineficiência nos custos de processo e tempo
- Existência de vários contratos de crédito entre os participantes onera o processo do ponto de vista processual e jurídico, além da redundância
- Atendimento a requisitos de reporte a órgãos fiscalizadores aumentam os custos de IFs e fundos, que são repassados aos tomadores e investidores
- Presença de terceiros reduzem as margens que fintechs e investidores recebem e aumentam as taxas que são cobradas dos tomadores

1.OAV: Operação de Ativo Vinculado, vinculando CCB da IF e Tomador a CCB entre Tomador e Investidor; 2.CCB: Cédula de Crédito Bancário

viii Fintechs enfrentam incerteza jurídica e escala reduzida
... que é essencialmente um desvio do conceito de P2P em prática em outros mercados, que apresenta maior eficiência

Modelo de funcionamento de Fintechs P2P: UK



Proporciona plataforma de empréstimo direta entre tomadores e investidores

- **Plataforma avalia risco de crédito dos tomadores e proporciona aos investidores informações de investimentos disponíveis**
 - Contratos de crédito são estabelecidos somente entre tomadores e investidores
 - Plataforma recebe *fees* e comissões pelos serviços prestados as partes envolvidas
- **Nuances do modelo são observadas devido a ambientes regulatórios diferentes**
 - Diversos investidores financiando mesmo empréstimo
 - Investidores financiando parcialmente diferentes empréstimos
 - Investidores adquirindo parcela de conjunto de empréstimos concedidos (múltiplos contratos)
- **Existência de plataforma com modelo de “Balance Sheet”**
 - Plataformas que originam e mantêm os empréstimos em seu balanço próprio, sendo financiadas através de capital própria, dívidas ou securitização
 - Canada, Austrália e EUA possuem fintechs que utilizam esse modelo de negócio



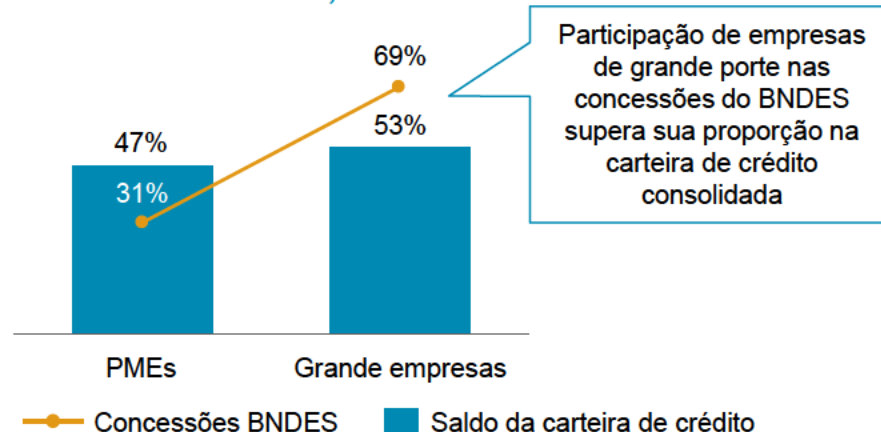
ix Não há incentivos ou políticas para tornar crédito a PMEs uma prioridade

A participação relativa das PMEs na carteira de crédito direcionado é reduzida quando se comparada à das grandes empresas

Panorama do crédito direcionado para PMEs

- Apesar da alta necessidade de crédito, PMEs têm baixa representatividade na carteira de crédito do BNDES
 - Em set/2015, apenas 33% da carteira de crédito das PMEs era composta por recursos direcionados
- Entre 2009 e 2011, **PMEs foram responsáveis por 49% de todo o VA brasileiro, no entanto, foram beneficiárias de apenas 27% dos desembolsos do BNDES**

Concessão de recursos direcionados vs. participação na carteira de crédito, 2016²



Juros referentes a recursos direcionados, por porte¹

Capital de Giro com prazo superior a 365 dias

Porte	Livres	Direcionados	Benefício ³
MEI	43,7%	22,4%	49%
Micro	23.3%	7.3%	68.6%
Pequena	29.6%	9.6%	67.5%
Média	16.2%	6.3%	60.9%
Grande	6.4%	5.1%	20.3%

Benefício crescente

SCR

“A participação dos recursos direcionados no total de créditos das MPE sempre foi minoritária. Não obstante, nos últimos anos, essa participação aumentou ligeiramente com concomitante queda da participação relativa dos recursos livres [...] isso pode estar associado a um maior rigor dos bancos no processo de concessão de crédito com recursos livres

- Fonte: Indicadores de crédito das Micro e Pequenas empresas no Brasil, 2016

1. Juros pré-fixados. Não há operações para grandes empresas nesta modalidade. Fonte: Série Cidadania Financeira – Estudos sobre Educação, Proteção e Inclusão nº 4; 2. Fontes: Banco Central (ifdata), BNDES; 3. Redução da taxa de juros via recursos direcionados como função da taxa cobrada em recursos livres

x PMEs precisam de maior preparo financeiro e ferramentas para conduzir uma relação bancária de maneira eficiente

Acreditamos que 4 fatores comportamentais prejudicam o acesso ao crédito e a condução de uma relação bancária eficiente

- 1 Falta **educação** financeira básica
- 2 Falta **planejamento** financeiro de médio-longo prazo
- 3 Faltam ferramentas para a organização de **dados sobre o próprio negócio** – tanto contábeis quanto operacionais
- 4 Faltam ferramentas para **acessar e melhorar o próprio risk score**

- 1
 - A população brasileira apresenta baixa educação financeira: 99,4% da população desconhece o conceito de juros compostos
 - A baixa educação financeira é refletida na gestão das PMEs: Menos de 20% dos empresários brasileiros possui um nível de escolaridade definido como alto

- 2
 - O nível de planejamentos das PMEs está muito aquém do necessário: 42% das PMEs ao menos calculou o nível de vendas para cobrir custos e gerar o lucro pretendido
 - O baixo nível de planejamento é reflexo de hábitos do brasileiro: 37% afirma nunca ter poupado dinheiro

- 3
 - Baixos índices de profissionalização e educação financeira levam a uma baixa utilização de ferramentas de gestão de negócio

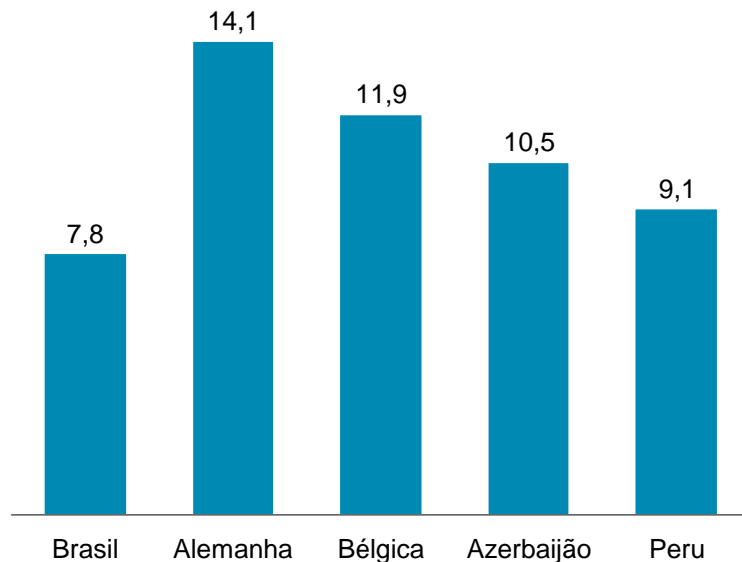
- 4
 - O *rating* de crédito para PMEs é pouco representativo e disseminado entre as empresas
 - Apesar de consistir num instrumento importante para PMEs conhecerem suas avaliações de risco, a portabilidade de informações cadastrais é um instrumento pouco utilizado no Brasil

1. Pesquisa feita pela Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade 2. 2013, Os Donos de negócio no Brasil: Análise por faixa de escolaridade; 3. SEBRAE;

x PMEs precisam de maior preparo financeiro e ferramentas para conduzir uma relação bancária de maneira eficiente

1 Falta educação financeira básica

Média de anos de estudo
(2015)



A população brasileira apresenta baixa educação financeira

- **99,4% da população desconhece o conceito de juros compostos¹**
- Dados do Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (Pisa) indicam que **70,25% dos estudantes brasileiros estão abaixo do nível básico de proficiência em matemática**
 - Brasil está na 66ª posição dos 70 países avaliados
- Pesquisa realizada pelo BaCen mostra que **73% dos brasileiros demonstra conhecimento sobre finanças classificado entre fraco ou mediano**, enquanto 23% apresenta nível bom e apenas 3% muito bom

A baixa educação financeira é refletida na gestão das PMEs

- **Menos de 20% dos empresários brasileiros possui um nível de escolaridade definido como alto²**
- **68% dos pequenos negócios no Brasil reúnem parentes como sócios, empregados ou colaboradores³**, o que contribui para o maior despreparo na administração destas empresas devido ao menor índice de profissionalização

1. Pesquisa feita pela Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade 2. 2013, Os Donos de negócio no Brasil: Análise por faixa de escolaridade; 3. SEBRAE;



x PMEs precisam de maior preparo financeiro e ferramentas para conduzir uma relação bancária de maneira eficiente

2 Falta planejamento financeiro de médio-longo prazo

O nível de planejamentos das PMEs está frequentemente muito aquém do necessário

- Numa base de 1823 entrevistas, o SEBRAE identificou a falta de planejamento como um problema frequente entre as PMEs:

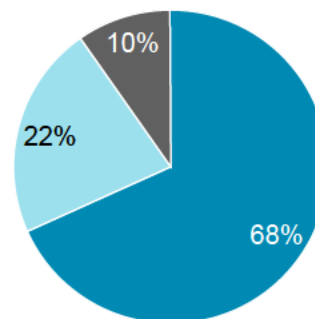
55%	das empresas não elaboraram um plano de negócios
42%	não calcularam o nível de vendas para cobrir custos e gerar o lucro pretendido
39%	não sabiam qual era o capital de giro necessário para abrir o negócio

- Além do baixo índice de profissionalização nas PMEs brasileiras, o hábito do brasileiro de não poupar dinheiro é um dos motivadores da falta de planejamento financeiro
 - **37% dos brasileiros afirma nunca ter poupado dinheiro**

Gestão deficiente leva a baixa taxa de sobrevivência das PMEs

- Empresas pequenas e médias **somam 90% das falências decretadas em 2017**, onde os principais motivos são¹:
 - **Falta de planejamento**
 - Gestão empresarial
 - Comportamento do Empreendedor
- Levantamento do SEBRAE aponta que 23.4% das empresas não sobrevivem 2 anos após a sua constituição

Falências decretadas Acumulado em 2017 até novembro



Falta de planejamento é um dos principais motivos de falências das PMEs

■ Micro e pequenas
■ Médias
■ Grandes

1. Causa mortis: O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida

x PMEs precisam de maior preparo financeiro e ferramentas para conduzir uma relação bancária de maneira eficiente

3 Faltam ferramentas para a organização de dados sobre o próprio negócio – tanto contábeis quanto operacionais

- Pesquisa realizada pelo SEBRAE indica que o índice de gestores que realizou algum curso para melhorar conhecimento sobre gestão empresarial foi de apenas 51% em empresas ativas, e 34% em empresas recentemente falidas³
- O baixo índice de profissionalização na gestão das empresas, a falta de educação financeira e o pequeno empenho na busca de capacitação levam a uma baixa utilização de ferramentas de gestão de negócio
- Ferramentas existentes estão ainda em fase inicial
 - **Nibo:** Com mais de 50 mil usuários, o Nibo é ferramenta de gestão financeira que consolida funções bancárias, e contábeis. Entre outras funcionalidades, ele realiza a conciliação bancária e de contas a pagar, previsão de fluxo de caixa e emissão de notas e boletos
 - **ContaAzul:** Similar ao Nibo, o ContaAzul é uma ferramenta de gestão financeira voltada à PMEs. Adicionalmente, ele oferece materiais e cursos gratuitos sobre finanças e contabilidade

4 Faltam ferramentas para acessar e melhorar o próprio *risk score*

O *rating* de crédito para PMEs é pouco representativo e disseminado entre as empresas

- O *rating* de PMEs é realizado por duas instituições no Brasil: Boa Vista SPC e Serasa Experian
- No entanto, este *rating* é pouco representativo: há pouco conhecimento sobre o *rating* de crédito para PMEs
 - Este fato é parcialmente explicado pela falta de um *rating* de referência no Brasil a exemplo do FICO
 - Em contraste à FICO, a obtenção de um *score* de crédito é exclusivamente paga, gerando certa resistência ao produto

FICO Score



- A FICO provê *score* de crédito para PF e PJ através de dados financeiros de empresas e dados de *bureaus* de crédito
- O *Score* da FICO é muito representativo e amplamente conhecido:
 - 90% das decisões de crédito nos EUA são baseadas no *score* FICO
 - A empresa já vendeu mais de 100 bilhões de *scores* mundialmente
- A FICO disponibiliza um número limitado de consultas sem a incidência de nenhuma cobrança, permitindo que pessoas e empresas conheçam seu *score* de crédito
- A empresa também oferece **serviços de consultoria** para adoção de melhores práticas e consequente melhora do *rating*

3. Sobrevivência das Empresas no Brasil, SEBRAE, 2016

xi) Burocracias individuais criadas entre bancos inviabilizam a portabilidade de crédito para PMEs

Barreiras à portabilidade de crédito

Switching cost alto

- O relacionamento bancário com base em programas de fidelidade e benefícios tem alta representatividade
 - Consequentemente, esses custos **causam inércia de clientes perante instituições financeiras**¹

Processo de portabilidade não padronizada

- Diferente da portabilidade para pessoas naturais (sob resolução nº 4.292/13), a portabilidade para PJ ainda é regulada pela resolução nº 3.401/06, ou seja:
 - **Não exige processo eletrônico e nem prazo máximo de 5 dias**, consequentemente além de não ser um processo ágil, também torna difícil a sua rastreabilidade
 - Usualmente a portabilidade é realizada via TED ou boleto
- Como a resolução não especifica a documentação necessária, **cada instituição define suas próprias regras** e políticas de *compliance*, que vão além do mínimo exigido para KYC² e PLD³

RCO (taxa de ressarcimento)

- Por meio de autorregulação, os bancos acordaram uma cobrança de taxa de ressarcimento de custo operacional (RCO) como forma de **compensar o banco originador pelas perdas em razão da portabilidade**
 - A taxa depende do montante do principal e do prazo remanescente.

1. Fonte: *Switching costs in the New Zealand Banking Market*, 2009. 2. *Know your customer*. 3. Prevenção à lavagem de dinheiro.

xii Custos de crédito não são comunicados de maneira suficientemente transparente às PMEs, que por falta de conhecimento focam no valor das parcelas

A exigência de transparência da taxa de juros já existe...

- Desde outubro de 1999 as informações básicas sobre os juros cobrados pelas instituições financeiras estão disponíveis na página do BC na internet

... mas boa parte dos tomadores de crédito ainda desconhecem o seu custo

- Ainda é muito comum o tomador de crédito desconhecer a taxa de juros efetiva de seu empréstimo e considerar apenas o pensamento de prestação que cabe no bolso¹, dando menos importância à taxa de juros e ao prazo da operação
- MEIs, micro e pequenas empresas se assemelham a PFs na tomada de crédito: **94% dos créditos de MEIs² e 33% das micro e pequenas empresas são tomados via PF³**
- Estudo do BaCen mostra que **55% das pessoas aponta o valor da prestação como fator determinante na tomada do crédito**, e 12% da amostra apontou o critério como dominante⁴
- Outro estudo ilustra o conhecimento da população sobre suas respectivas operações de crédito:

Questão	Resposta ⁵
1. Foi informado sobre o valor dos juros e outros custos embutidos	91%
2. Achou fácil entender as condições do produto	81%
3. Procurou saber sobre outros tipos de empréstimo antes de se decidir por este	64%
4. Comparou condições de crédito em outras IFs	55%

Cerca de 20% afirma ter sido difícil entender as condições do produto, incluindo as taxas de juros cobradas

1. Takeda, T. e Dawid, P. (2013) Um Estudo sobre Comportamento de Tomadores e Ofertantes no Mercado de Crédito; 2. Série Cidadania Financeira n.º4: Panorama do crédito a microempreendedores individuais; 3. O Financiamento das PMEs no Brasil, Setembro de 2017; 4. Série Cidadania Financeira n.º3: Uso e qualidade dos serviços financeiros no Brasil; 5. Pesquisa de avaliação da qualidade dos serviços prestados à população brasileira, por parte das instituições financeiras e pelos órgãos de defesa do consumidor, Foco

4.2 | Lista completa de iniciativas

Lista longa de iniciativas para redução do spread (1/5)

A: Custo de risco: Originação (PD)



Alavanca

Iniciativas

i Aumento da oferta de dados	1 Aprimorar Cadastro Positivo	1
	2 Disponibilizar dados de faturamento e regularidade fiscal de PMEs	2
	3 Catalisar compartilhamento de dados entre entidades governamentais e IFs	3
	4 Disponibilizar dados transacionais com adquirentes	
	5 Desenvolver mercado para ferramenta de <i>score</i> para PMEs	
	6 Criação de pacote de contabilidade oferecido para PMEs, com coleta de informações confiáveis	
	7 <i>E-government</i> : Meios eletrônicos para emissão e validação de documentos	
ii Capacidades institucionais	8 Exigir / criar ambiente que conduza à prática de <i>risk-based pricing</i>	
	9 Segmentação de PMEs para avaliação customizada de crédito	



1 Aprimorar Cadastro Positivo (1/2)

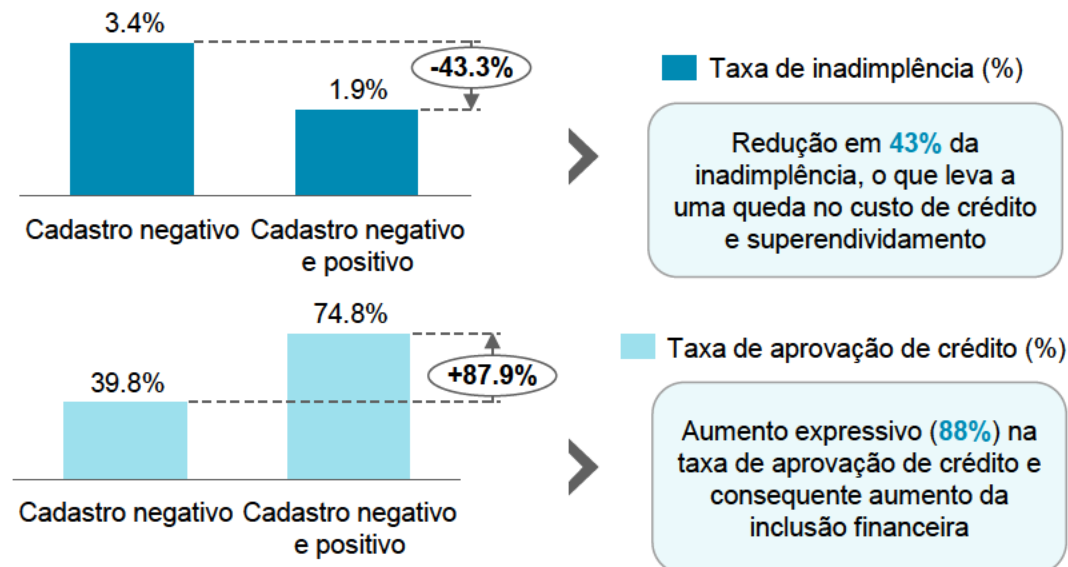
1 EUA e outras práticas internacionais mostram que um ambiente de dados positivos é pedra fundamental para a redução do custo de risco

Cadastro positivo

- O cadastro positivo permite o compartilhamento de informação ampla sobre tomadores de crédito entre credores
 - Não somente dos tomadores negativados / na “lista negra”...
 - ...melhorando a avaliação do risco dos tomadores de crédito...
 - ...e possibilitando a **diferenciação entre o bom e o mau pagador**:
- Apesar de regulamentado, a lei do cadastro positivo brasileiro tem espaço para melhora
 - Países mais desenvolvidos utilizam uma amplitude maior de dados...
 - ...com responsabilidades alocadas de tal forma que seja incentivado um compartilhamento amplo, mas responsável

Impacto da implantação do cadastro positivo nos EUA

Taxa de inadimplência e taxa de aprovação de crédito¹










Base de dados positiva relevante implica em uma melhora geral no ambiente de crédito – no Brasil, seriam economias estimadas em ~R\$ 45 bilhões para desonerar o *spread* bancário

1. Benchmarks internacionais baseados em dados do World Bank; Fonte: Credit Reporting Knowledge Guide 2016, IFC

1 Aprimorar Cadastro Positivo (2/2)

1 Diversos outros países também adotaram o cadastro positivo, e a amplitude de informações é, frequentemente, maior que no Brasil

País	Informações coletadas de pessoas físicas	Informações coletadas de pessoas jurídicas
Brasil 	<ul style="list-style-type: none">Histórico das operações de empréstimo e de financiamento (data da concessão, valor original total, valores das prestações, valores pagos)	
Alemanha 	<ul style="list-style-type: none">Registros relativos a conta corrente, cartões de crédito, contratos de telefonia celular, empréstimos e contratos de locação financeira	
Austrália 	<ul style="list-style-type: none">Limite de crédito, empréstimos pessoais, histórico de pagamentos (ex. cartões de crédito e hipoteca)	<ul style="list-style-type: none">Limite de crédito, saldo da conta, histórico de pagamento comercial e aplicações de crédito
Colômbia 	<ul style="list-style-type: none">Histórico de pagamento de contas bancárias abertas e fechadas, uso e gestão de produtos financeiros, pagamentos a empresas de crédito e PSCs¹ (ex: telefonia e TV)	<ul style="list-style-type: none">Volume de negócios, histórico de pagamentos, empréstimos realizados, garantias de empréstimo
EUA 	<ul style="list-style-type: none">Data de abertura das contas, limite de crédito, histórico de pagamentos (incluindo serviços públicos)	<ul style="list-style-type: none">História do negócio, dados de registro comercial e operacionais da empresa, histórico de pagamentos
México 	<ul style="list-style-type: none">Dados gerais, saldo bancário, detalhamento de créditos obtidos, histórico de pagamentos com avaliação de pontualidade.	
Reino Unido 	<ul style="list-style-type: none">Dados sobre pessoas financeiramente ligadas ao consumidor (ex. contratação e crédito em conjunto) e de registro público (ex. julgamentos), registro eleitoral, endereço atual e anterior	<ul style="list-style-type: none">Tempo de existência e tamanho da empresa, número de experiências comerciais, histórico de pagamentos e de crédito, informações de registro público (ex. julgamentos), aplicações financeiras recentes

1. Prestadores de serviços continuados. Fonte: SEBRAE: Referência internacional, Cadastro Positivo, 2017

2 Disponibilizar dados de faturamento e regularidade fiscal de PMEs

2 O Chile disponibiliza à PMEs um relatório eletrônico de informações fiscais com objetivo de facilitar a obtenção de crédito

A disponibilização de dados fiscais no Chile

- O SII, *Servicio de Impuestos Internos* é uma entidade ligada ao Ministério da Fazenda chileno e similar à Receita Federal brasileira
- Através do SII¹, PFs e PJs podem **solicitar eletronicamente um extrato de seu histórico fiscal, enviado diretamente à IF credora de maneira gratuita**
 - Atualmente, o processo é iniciado pelo tomador
 - São enviados dados fiscais sobre renda e consumo, e dados sobre ativos em posse do tomador
- O objetivo é facilitar a tomada de crédito através de uma maior abrangência de dados, provenientes de uma fonte confiável

Dados disponibilizados pelo SII, atualmente

- Imposto de renda pago, referente aos 3 últimos anos
- Imposto sobre o consumo, referente aos 12 últimos meses
- Listagem de propriedades próprias (garantias)

Melhorias planejadas



- Em 2016, o Governo Chileno anunciou a intenção de “**possibilitar aos bancos o acesso eletrônico às informações tributárias das empresas**”, através do SII
- A iniciativa permitirá que o processo seja iniciado pelo banco, não mais pelo tomador
 - Informações serão disponibilizadas através de aprovação prévia do cliente
 - O acesso será mantido por prazo limitado. Após este prazo, nova autorização deverá ser gerado

Dificuldades

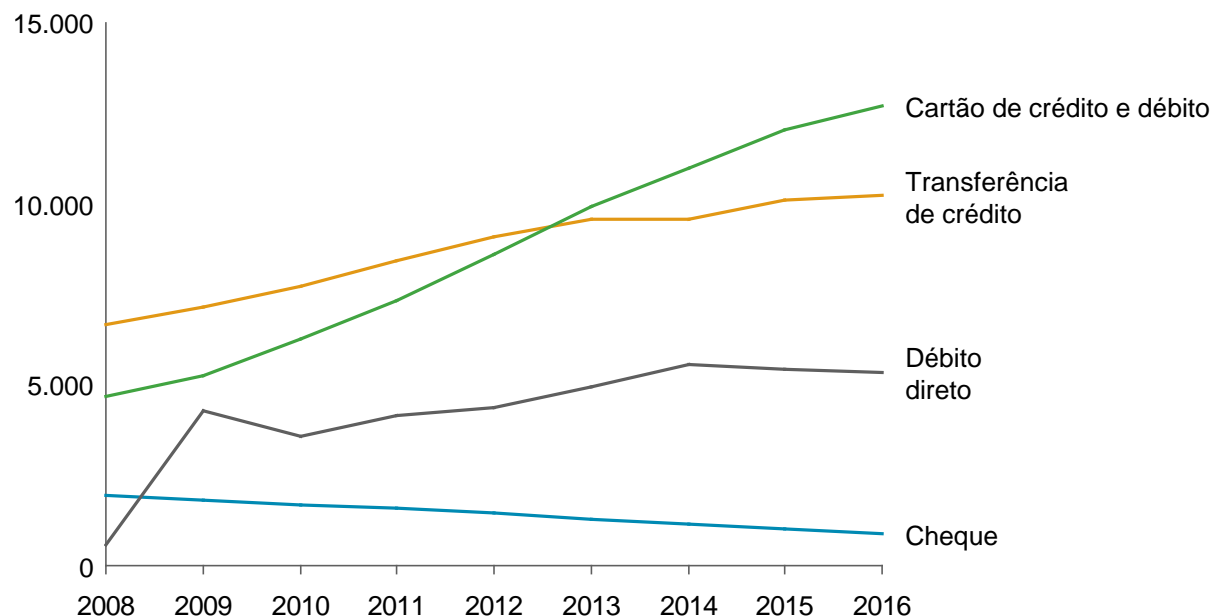
- O acesso à informação ainda é custosa e de difícil extração por parte dos bancos em razão da necessidade de autorização prévia do cliente
 - Uma forma para endereçar a redução da burocracia é permitir autorização de forma digital

Fontes: SII, *Ministerio de Hacienda*

4 Disponibilizar dados transacionais com adquirentes para *cash flow lending* (1/4)

Atualmente o número de pagamentos via adquirentes é maior que qualquer outro tipo de transação

Número de transações
(2010-2016, em milhares)



Número de cartões ativos: 84 milhões

Comentários

- Atualmente, **transações via cartões são as mais representativas** no mercado de pagamentos
 - E sua representatividade cresce constantemente: de **32% em 2010, para 43% dos pagamentos em 2016**
- A alta penetração de cartões entre a população economicamente ativa traz **grande abrangência de dados transacionais, concentrados nos adquirentes**

Grande volume e abrangência de dados transacionais pode ser um grande insumo para avaliar a capacidade de pagamento dos tomadores de crédito

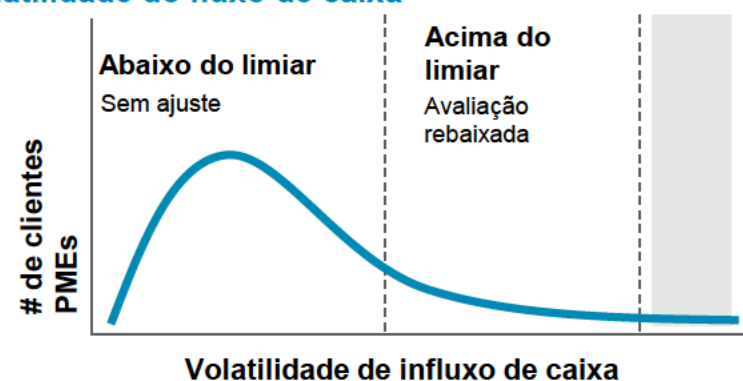
4 Disponibilizar dados transacionais com adquirentes para *cash flow lending* (2/4)

Modelos de crédito avançados podem ser construídos usando dados dinâmicos de fluxo de caixa do cliente para aprimoramento contínuo

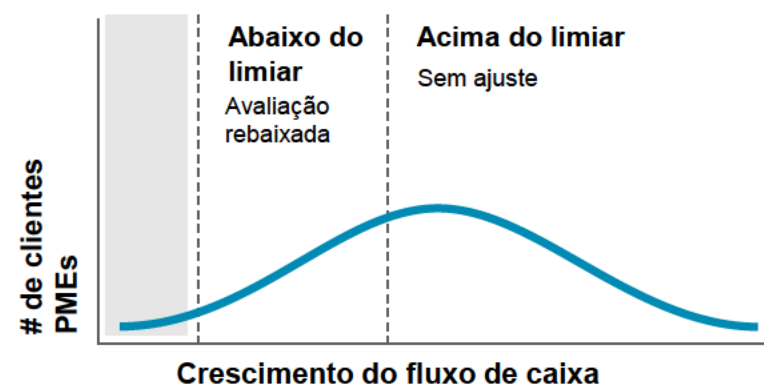
Exemplo de Indicadores de Risco de Fluxo de Caixa

#	Indicador	Métricas
1	Volatilidade Avaliação vs. média da indústria	<ul style="list-style-type: none">Desvio padrão de entradas de caixa mensais / fluxo de caixa mensal médioLimiares definidos com base na comparação com o grupo da indústria
2	Crescimento Avaliação versus média da indústria	<ul style="list-style-type: none">Fluxos de caixa do mês a mês vs. o grupo da indústriaLimiares definidos com base na comparação com o grupo da indústria
3	Força Razão das entradas de caixa para saídas	<ul style="list-style-type: none">Entrada de caixa mensal mínima vs. média. saída de caixa mensal
4	Endividamento Avaliação do débito a curto prazo	<ul style="list-style-type: none">Fluxo de caixa líquido / Total de passivos de curto prazo
5	Objetivo do empréstimo Diferenciação baseada em e. crescimento vs. capital de giro vs. outros fins	<ul style="list-style-type: none">e.g. Abordagem baseada em regras para diferenciar o risco com base no propósito do empréstimo, usado para definir, por exemplo, limite geral oferecido ou garantir a adequação do produto

Volatilidade do fluxo de caixa



Crescimento do fluxo de caixa



Métricas de fluxo de caixa dinâmico podem superar de forma significativa as avaliações de risco de crédito do balanço interno tradicional

4 Disponibilizar dados transacionais com adquirentes para *cash flow lending* (3/4)

Devido ao alto potencial, diversos *players* estabelecidos estão adentrando o espaço de *cashflow lending*, seja através de *merchant financing*...

Tendências da indústria

- *Merchant financing* consiste num adiantamento de recebíveis baseado em informações referentes ao fluxo de caixa do tomador
- É uma maneira *light* de *cashflow lending*
- O negócio está em grande crescimento, tanto em # de provedores de financiamento quanto em volume
- A indústria ainda é dominada por não-bancários, mas atraiu a atenção de bancos nos últimos anos
- American Express não publica números para sua linha de *merchant finance*, porém:
 - É provável que eles estão entre os maiores credores dentro de poucos anos de operação
 - Precedente sugere que eles estão empregando uma estratégia cautelosa de *test-and-learn* neste negócio
- PayPal e Amazon estão similarmente olhando para capitalizar suas posições como adquirentes/gateways/redes e suas vantagens analíticas para dominar o mercado online *merchant*

Exemplo de novos entrantes: *merchant financing*



- “*Merchant financing*” baseado nas vendas em cartão de crédito
- Oferece empréstimos de um a dois anos
- Liquidação via parte das vendas em cartão de crédito



- “*Merchant cash advance*” baseado nas vendas no PayPal
- PayPal retém % das vendas diárias como forma de liquidação
- Taxa depende da velocidade de liquidação esperada



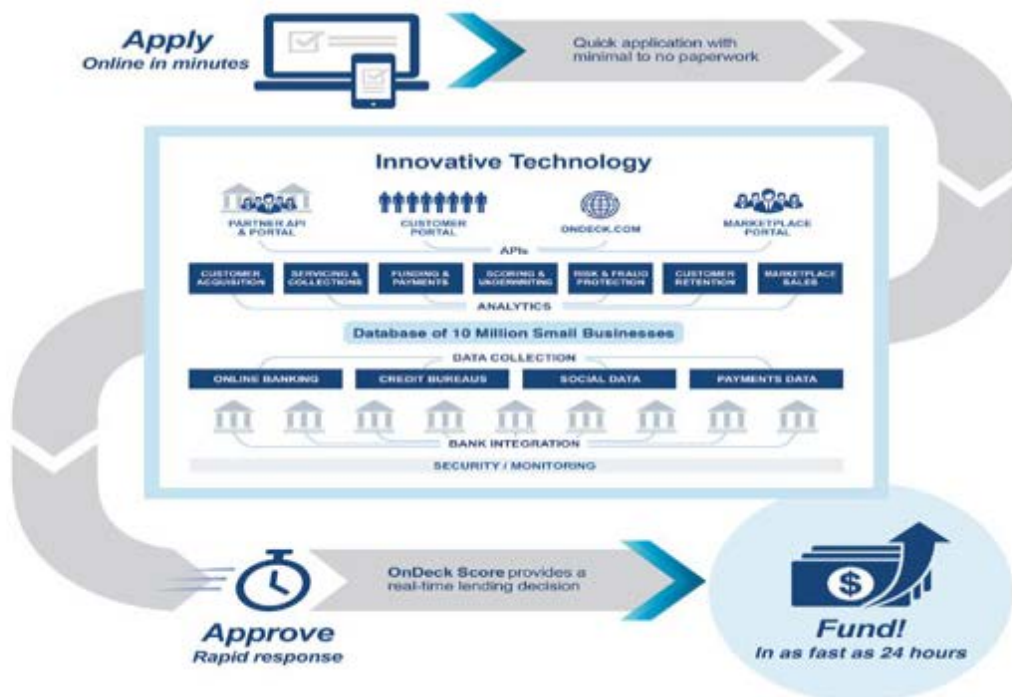
- Prospecção ativa (apenas lojistas que recebem o convite), com base na performance de vendas na amazon.com
- Liquidação automática com parte da receita do lojista via amazon.com

4 Disponibilizar dados transacionais com adquirentes para *cash flow lending* (4/4)

...ou de soluções de crédito “completas”, como o OnDeck, com a utilização de sofisticados modelos de crédito desenvolvidos por bancos parceiros

- Aprovação de crédito < 24 horas
- Usa algoritmos e agregação de dados
- Fundado em 2006, \$1.3 BN em seu IPO em 2014

OnDeck>



Principais capacidades

- **Rápido, fácil e conveniente**
 - Cadastro online
 - Coleta automática de dados
- **Alto nível de automação**
 - Pedido de crédito online
 - Precificação e aprovação automática
 - Único processo manual é a verificação de documentos e análise de fraudes
- **Sinais de alerta**
 - Decisão de crédito com base no fluxo de caixa atualizado
 - Capacidade de monitorar dados de vendas em tempo real para identificação precoce de risco de perdas



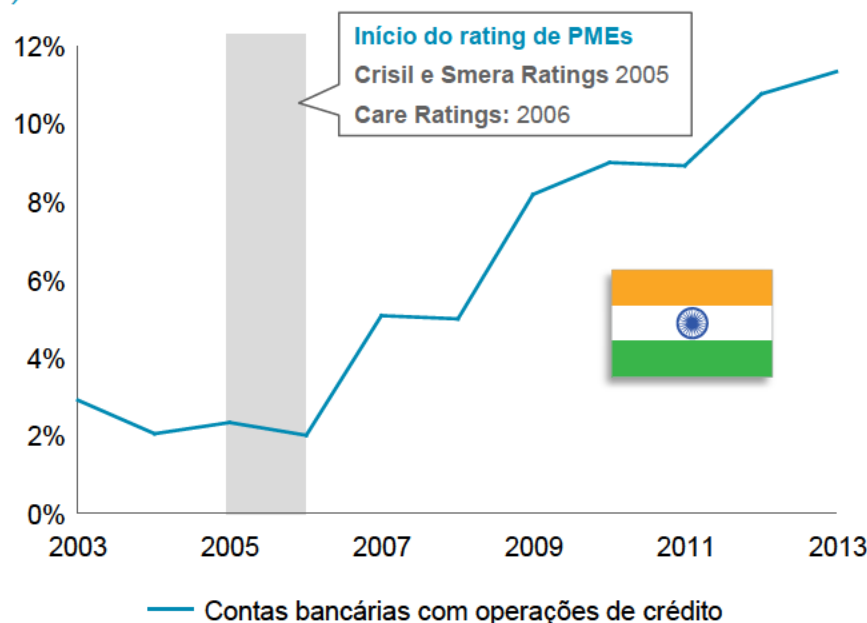
5 Desenvolver mercado para ferramenta de score para PMEs

Na Índia, as agências de rating concedem notas para as PMEs

Oportunidade para o Brasil

- Credores não tem informação suficiente para tomada de decisão sobre a concessão de crédito, pois desconhece a PME, tornando difícil a avaliação de risco de crédito
- A Índia representa um ambiente inovador em relação à avaliação das empresas de pequeno e médio porte, tendo um mercado relativamente estabelecido de agências de rating para empresas menores

Penetração de operações de crédito para PMEs – Índia (%)



Agência

Características gerais e método de *rating*



- A metodologia leva em conta **critérios de negócio administrativos e financeiros**
- Empresas são enquadradas na matriz de *rating*, a qual cruza os critérios de “capacidade em desempenhar” com “saúde financeira”
- Sendo parte do grupo S&P, Crisil é contratada por bancos e *asset managers* em geral para facilitar a análise de crédito de PMEs



SMERA RATINGS LIMITED

- Similarmente a Crisil, Smera atribui *ratings* para PMEs e grandes empresas
- No entanto, ela é contratada pelas empresas que receberão o *rating*, e não pela instituição financeira



- Care Ratings foi lançada em 2005 em conjunto pelo Banco de desenvolvimento indiano (SIDBI) e outras instituições públicas e privadas

O objetivo da Care Ratings é prover PMEs com maior **poder de barganha**, trazendo melhores condições de crédito bancário para PMEs

...e em junho de 2017, surgiu na Alemanha a TRIB Ratings, agência especializada em PMEs e parte do Grupo Euler Hermes (seguradora de crédito). A TRIB Ratings possui informações financeiras de 40,000 empresas alemãs, ou 30% de todas as PMEs do país

6 Criar plataforma de planejamento financeiro para PMEs

Pacotes de contabilidade e ferramentas de gestão poderiam ser oferecidos pelo governo como incentivo à adesão de PMEs

Exemplos de ferramentas disponíveis internacionalmente

Ofertado pelos bancos



- **Barclays e Santander** iniciaram, separadamente, colaboração com o *Business Centric Services Group* para desenvolver uma ferramenta de suporte a PMEs
- Funcionalidades incluem:
 - **Financeira:** auxilia na criação de boletos, envio de impostos
 - **Gerenciamento de clientes:** , armazenagem de dados de clientes e suporte a campanhas de marketing
 - **Credito:** Concede acesso a base de dados do Experian sobre mais de 4 milhões de empresas britânicas e prove auxilio na cobrança de clientes inadimplentes
 - **TI:** Suporte técnico e cursos *online*
 - **Legal:** *Templates* para a criação de documentos legais
 - **Planejamento:** Auxilia no processo de criação do plano de negócios
- Adicionalmente, descontos exclusivos são fornecidos pelos bancos aos seus clientes cadastrados na ferramenta

73% dos usuários recomendariam o produto, e 83% reportaram o aumento de sua satisfação geral com o Barclays

Ofertado por *fintechs* (exemplo)



- Fintech parceira de bancos que **proporciona inteligência de mercado para PMEs** através da plataforma digital dos bancos
- Processo é simples: cliente insere informações simples de sua companhia e escolhe o serviço desejado



Benchmark

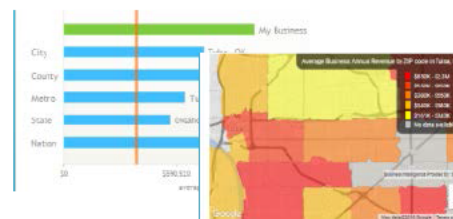


Mapeamento da competição



Apoio à propaganda

- SizeUp alavanca informação que vem de centenas de fontes, incluindo registro de IR, serviço postal, relatórios anuais para fornecer os serviços
- Clientes obtêm resultados instantaneamente e podem receber ofertas de produtos dinâmicos *onscreenview* (ambos bancários e não bancários) baseados no perfil do cliente



7 E-government: Meios eletrônicos para emissão e validação de documentos

O plano de ação europeu de eGovernment e as melhores práticas do governo da Estônia

eGovernment Europeu



- Governos europeus não fornecem adequadamente facilitação tecnológica, faltando digitalizar serviços públicos
- Plano de ação 2011-2015 – declaração em Malmö:
 - Fornecer melhores serviços públicos com menos recursos
 - Empoderar cidadãos e negócios pelo crescente acesso a informações públicas, transparência e meios efetivos para envolvimento de partes interessadas no processo político
 - Mobilidade no mercado único
- Áreas prioritárias avaliadas por indicadores no *benchmark* de eGovernment – “top level benchmarks”:
 - **Governo centrado no usuário** avalia a disponibilidade e a usabilidade dos serviços eletrônicos públicos
 - **Governo transparente** avalia a transparência das operações das autoridades governamentais, os serviços e o nível de controle que usuários têm sobre seus dados pessoais
 - **Mobilidade entre países** mede a disponibilidade e usabilidade dos serviços para cidadãos e empresas estrangeiras
 - **Facilitadores chave** avaliam a disponibilidade de 5 funcionalidades, como eID



e-Estônia – Melhores práticas



Estratégia para uma sociedade mais informacional

- O objetivo é apoiar a competitividade da economia através das ICT¹, do bem-estar humano e do aumento da eficiência do estado
 - Construir uma base pronta para uma rede de Internet ultra rápida
 - Permitir que, até 2020, 20% da população use a assinatura digital
 - Promover a absorção de ICT pelas empresas e aumentar a competitividade do setor de ICT da Estônia
 - Fornecer às pessoas a infraestrutura tecnológica e organizacional para assumir o controle sobre o uso de seus dados
 - Modernizar os serviços eletrônicos públicos, implementar padrões de qualidade uniformes e apoiar a reforma das antigas soluções de TI
 - Iniciar um *eResidency* emitindo uma identidade digital para não residentes e fornecendo serviços eletrônicos

Estratégia para segurança cibernética

- Destaca importantes desenvolvimentos recentes, avalia ameaças à segurança cibernética da Estônia e apresenta medidas para gerenciá-las
 - Um sistema abrangente de medidas de segurança será implementado para garantir segurança cibernética a nível nacional
 - Regulamentos legais serão proporcionados para apoiar o uso seguro e extensivo dos sistemas de informação
 - A Estônia é um dos principais países em cooperação internacional para melhorar a segurança cibernética
 - O custo total da execução das atividades previstas na estratégia é de aproximadamente 16 milhões de euros

7 E-government: Meios eletrônicos para emissão e validação de documentos

O plano de ação europeu de eGovernment e as melhores práticas do governo da Estônia

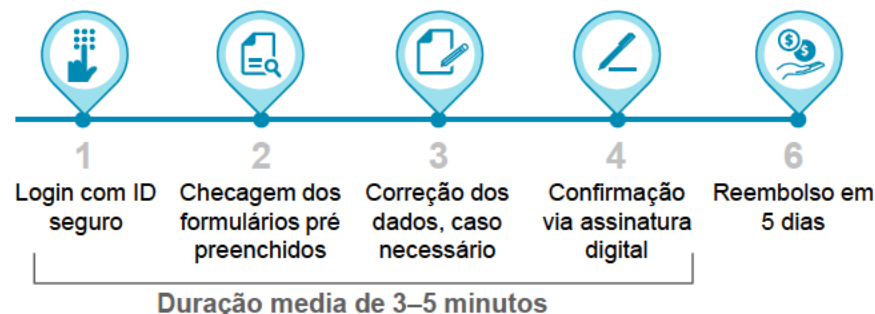


Histórico e fatos sobre a digitalização da administração financeira

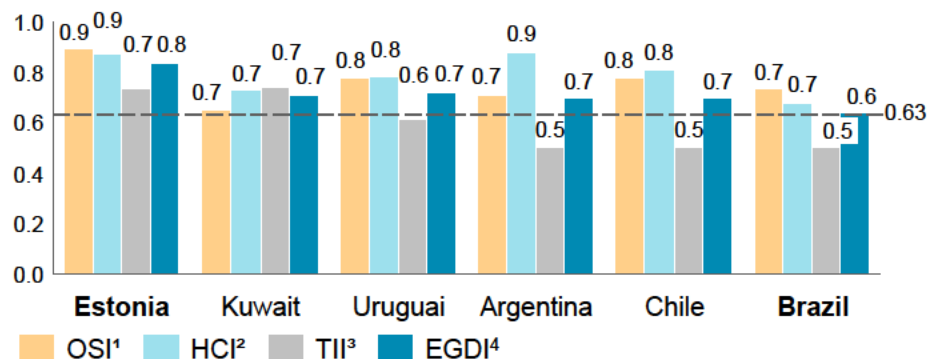
E-Tax

- Sistema eletrônico de depósito de impostos pelo Conselho Fiscal e Alfandegário da Estônia
- Ano de introdução: 2000
- Formulários de declaração de impostos automatizados desde 2002
- Declarações de impostos "one-click" desde 2015, que podem ser geradas e enviadas em menos de dois minutos
- Hoje, aproximadamente 95% das declarações fiscais são arquivadas eletronicamente
- Os sistemas E-Tax foram desenvolvidos em cooperação com prestadores de serviços externos
- A infraestrutura de TI "X-Road" é o que permite alto grau de automação, com interconexão segura de múltiplas bases de dados públicas e privadas

Exemplo: Preenchimento de declaração fiscal privada



Benchmark internacional de índices de desenvolvimento



E-Tax é apenas um dos elementos da estratégia de digitalização da Estônia chamada de “E-Estônia”, que compreende mais de 2500 serviços

1: Online Service Index (OSI); 2: Human Capital Index (HCI); 3: Telecommunication Infrastructure Index (TII); 4: E-Government Development Index (EGDI)

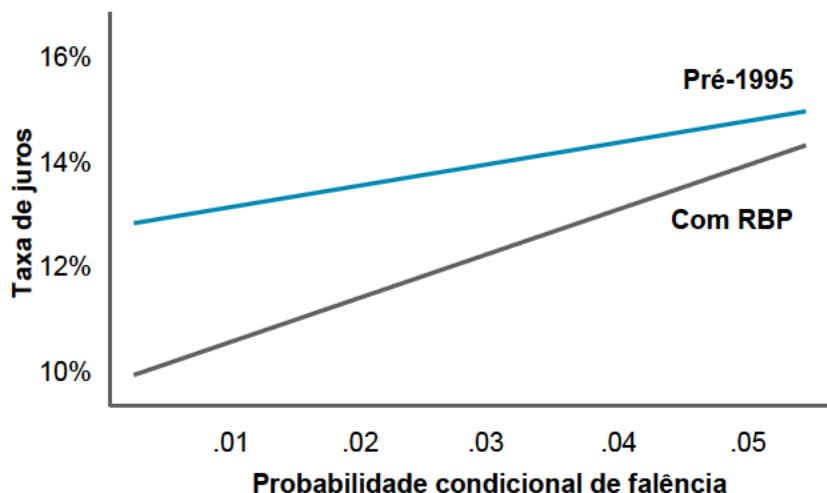
Fonte: Site “E-Estônia”, UN E-Gov Knowledge Database

8 Criar ambiente que conduza à prática de *risk-based pricing*

Nos EUA, uma pesquisa da *Federal Reserve* concluiu que precificação com base em risco reduz custos de risco



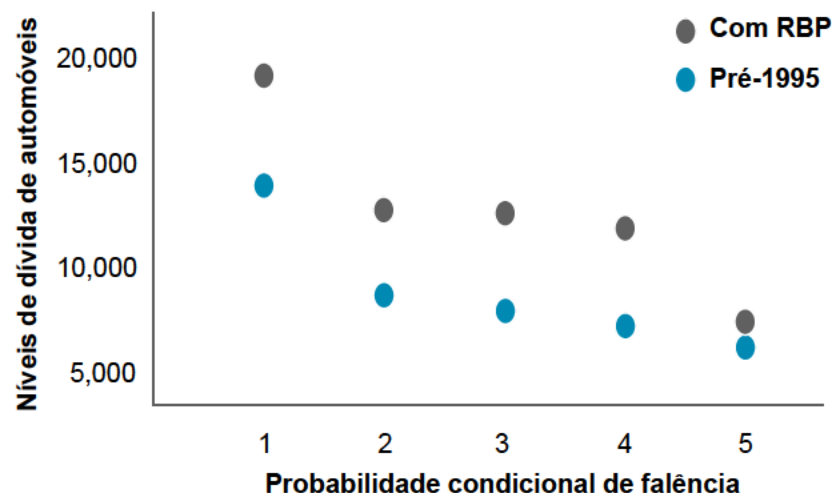
***Risk-based pricing* (RBP) reduziu custos de crédito**
Taxas de empréstimos para veículos nos EUA



Custos de empréstimos mais baixos

- Melhoria no ajuste de prêmios, refletindo melhor o risco e o spread
- Empréstimos com menor risco receberam taxas de juros significativamente mais baixas

***Risk-based pricing* (RBP) aumentou penetração de crédito**
Níveis de dívida com veículos por risco dos consumidores



Acesso ao crédito melhorado

- Maior crédito para clientes de baixo e médio risco
- Acesso ao crédito para clientes de alto risco não diminuiu
- Credores que lidavam exclusivamente com grupos de baixo risco passaram a emprestar a gama mais ampla de tomadores

Fonte: Estudo do *Federal Reserve*, Edeberg (2003), análises da Oliver Wyman

9 Segmentação de PMEs para avaliação customizada de crédito

Desenhar uma proposta lucrativa alinhada as necessidades do cliente requer um entendimento claro da relação risco-valor

	% das PMEs ¹	Características	Necessidades bancárias	Desafios para os bancos
1 Setor informal	~35%	<ul style="list-style-type: none"> Negócios locais com potencial limitado de expansão 	<ul style="list-style-type: none"> Interações bancárias convenientes Necessidade limitada de crédito 	Incentivar os cliente a utilizar produtos bancários para negócios
2 Ñ bancarizado e microempresas	~40%	<ul style="list-style-type: none"> Microempresas focadas em prover lucro ao empresário 	<ul style="list-style-type: none"> Acesso a serviços financeiros Geralmente, necessidade limitada de crédito 	Encontrar maneira de servir o segmento de maneira lucrativa
3 Capacidade restrita de crédito	~15%	<ul style="list-style-type: none"> <i>Strat-ups</i> sem histórico de crédito Negócios em subsectores de alto risco Garantias limitadas Empresas com fluxos de caixa variáveis/ instáveis 	<ul style="list-style-type: none"> Produtos alternativos de crédito e aconselhamento financeiro 	Oferta de crédito <i>cost-effective</i> e análise de risco assertiva
4 Over-served	~5%	<ul style="list-style-type: none"> Empresas familiares Negócios com necessidades puramente transacionais Vontade limitada de tomar empréstimo para realizar novos investimentos 	<ul style="list-style-type: none"> Nível de serviços adequado e assessoria financeira 	Alinhamento entre nível de serviços e lucratividade
5 Necessidades bancárias maduras	~5%	<ul style="list-style-type: none"> Empreendedores com ambição de expandir Foco em criação de valor e potencial IPO 	<ul style="list-style-type: none"> Necessidade de produtos sofisticados Suporte de um banco de investimentos 	Sofisticação adequada de produtos e oferta de serviços

1. Estimativa Oliver Wyman

9 Segmentação de PMEs para avaliação customizada de crédito

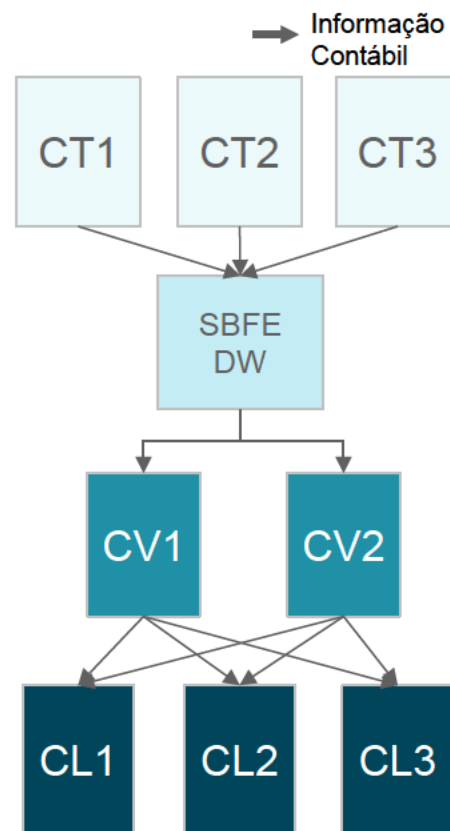
Nos EUA, o SBFE mantém um armazém de dados em parceria com mais de 400 credores de Pequenas Empresas para melhorar avaliação de risco

Resumo

Organização (gov / non-gov)	Small Business Financial Exchange (SBFE) (Não-lucrativa, Não-governamental pertencente a seus membros)
Donos	Instituições financeiras, Companhias de Locação e outros credores de PMEs
Data de Início (Data de término)	2001 (Ativa)
Principais Objetivos	Fornecer informação para avaliação de risco de crédito, prevenção de fraude, monitoramento de portfólio e propósito de locação
Participante alvo	Membros da SBFE
Impacto estimado (quanti/quali)	Potencial de introduzir PMEs com pouco ou nenhuma informação de crédito (~60% de todas PMEs EUA) ao sistema financeiro sem risco adicional

SBFE Data Warehouse™

Base de dados mantida e gerenciada baseada em dar-para-receber, com informação para providenciar informação da exposição financeira de PMEs frente múltiplas instituições



Contribuidores de informação(CTs)

Membros (400+ credores de PMEs)

Todos membros da SBFE necessitam submeter todas informações contábeis em um formato aceitável mensalmente

SBFE Data Warehouse™ (SBFE DW)

Small Business Financial Exchange

Guarda informações-chave de PMEs, incluindo nome, informação de conta, limite de crédito, balanço e histórico de pagamentos

Fornecedor licenciado(CVs)

Fornecedores terceirizados com acordo¹

Fornece produtos baseado em dados da SBFE para os membros da organização e auxilia na programação para contribuição de dados

Clientes (CLs)

Membros

Somente membros da SBFE podem adquirir informação dos CVs utilizando exclusivamente⁽²⁾ para melhorar avaliação de risco de PMEs

(1): Acordo de licenciamento de fornecedores, que certifica fornecedores que atenderem todos padrões e requerimentos da SBFE; (2) Membros são autorizados a utilizar os dados da SBFE para avaliação de risco, prevenção de fraude, monitoramento de portfólio e propósito de locação. Uso para marketing é explicitamente proibido.

Source: Small Business Financial Exchange

© Oliver Wyman

Lista longa de iniciativas para redução do spread (2/5)

B: Custo de risco: Cobrança (LGD)



Alavanca

Iniciativas

iv	Aumento da oferta de dados	10 Operacionalizar registro de recebíveis	4
		11 Expandir registro de garantias para outras classes de ativos	5
v	Ambiente institucional	12 Reformular o ambiente institucional acerca da Lei de Alienação Fiduciária de modo a torná-la mais eficiente e ágil quanto ao processo de recuperação	
		13 Reformular Lei de Falências para aumentar a celeridade do processo e reduzir perdas	
		14 Fomentar uso de fundos garantidores de crédito PME	6
		15 Facilitar busca e apreensão extrajudicial	7

10 Operacionalizar registro de recebíveis

A China reformou em 2007 seu sistema de garantias, aumentando a criando um registro central de ativos móveis, incluindo recebíveis



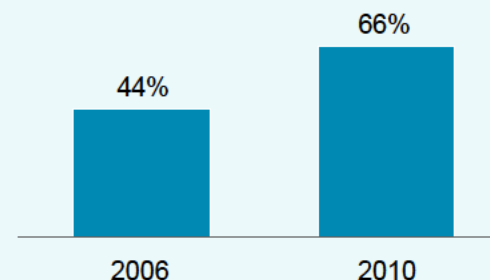
Reforma de sistema da garantias chinês

- China reformou seu sistemas de garantias em 2007, quando constatou que **71% das PMES consideravam baixo acesso ao crédito como principal barreira** ao crescimento
- A reforma seguiu alterações legislativas, a criação de um registro unificado e um programa para disseminação do projeto
 - **Lei:** Foi criado um esquema de prioridades mais transparente para credores com garantia e sem garantia
 - **Registro:** Foi criado um **cadastro nacional online de penhores de contas a receber e inventário**
 - O registro é supervisionado pelo *Credit Reference Center*, uma unidade vinculada ao Banco Popular da China
 - Possui acesso online via conta de usuário e reúne informações sobre a identificação do tomador, credor, descrição do ativo e da operação de crédito
 - **Divulgação:** Foram promovidos eventos educativos para clientes e setor público para disseminar a importância do projeto

Resultados obtidos

- ~500.000 cadastros, até junho de 2011, sendo que cerca de **75% deles baseavam-se em contas a receber**
 - **US\$ 3,6 trilhões** em empréstimos com garantia de recebíveis, dos quais **US\$ 1,1 trilhão destinados a PMEs**
 - A parcela dos **empréstimos baseados em ativos móveis na China cresceu de 16% para 36%** entre 2006 e 2011
- Dos 5 maiores bancos chineses, 4 reportaram crescimento anual em empréstimos com garantias móveis maior que 25% ao ano entre 2008 e 2010

Participação das PMEs na carteira de crédito chinesa (Por volume financeiro, %)



Nota: O relacionamento entre crédito privado e status de prioridade de credores segurados é estatisticamente significativo ao fazer o controle por tamanho do país, nível de renda, aplicação da lei, origem legal e regiões

Fonte: Banco Mundial, Oliver Wyman



11 Expandir registro de garantias para outras classes de ativos

5 No Chile, um único ativo pode cobrir múltiplas operações de crédito, maximizando o poder de cobertura do ativo dado como garantia

Registro de garantias móveis, Chile

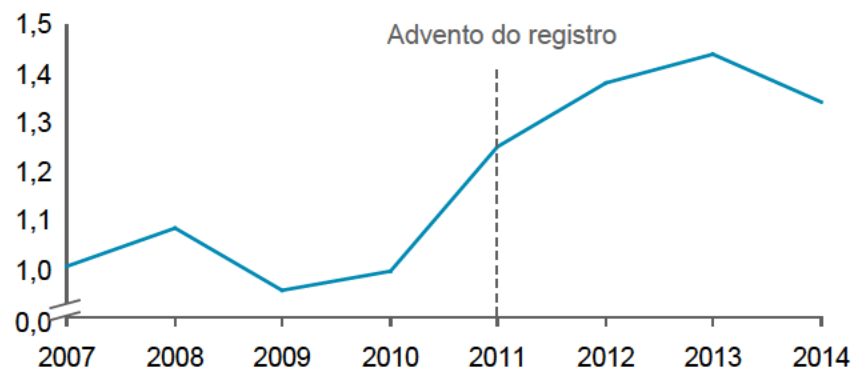
- Através do “Registro de Prendas Sin Desplazamiento”, um braço do Registro Civil do Chile, é possível realizar o registro eletrônico de ativos móveis
 - O serviço começou a ser oferecido em 2011 devido a necessidade de ampliar o acesso ao crédito as PMEs
 - O registro é eletrônico, público e único
- Podem ser registrados bens presentes ou futuros, que garantirão **única ou múltiplas operações de crédito, desde que não ultrapassem o valor total das obrigações creditórias**

Caracterização do registro de garantias

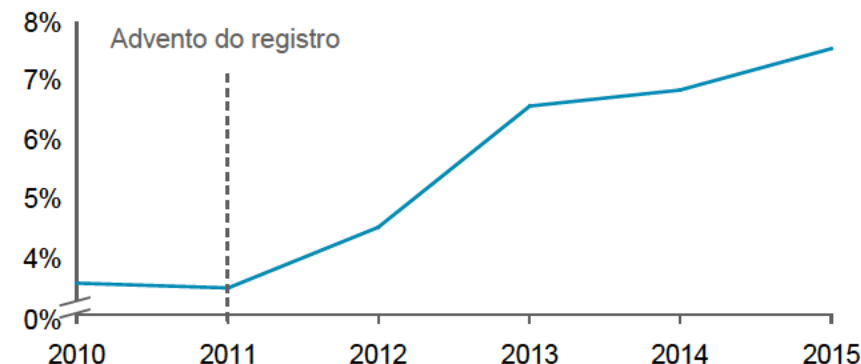
Bens aceitos no registro de garantias móveis	Bens não aceitos como garantia móvel
<ul style="list-style-type: none"> Propriedade pessoal móvel: veículos motorizados, máquinas, animais de corte etc. Direitos: créditos, direitos de concessão Título de crédito: ações, títulos, notas promissórias Outros: Lucros futuros, inventários 	<ul style="list-style-type: none"> Bens imobiliários Navios e aeronaves não podem ser objeto de contrato de penhor, em virtude de serem governados por leis específicas

O registro custa \$30.490 pesos chilenos, cerca de R\$ 150

Operações de factoring volumes relativos à 2007



Novas concessões de crédito: PMEs/ mercado total %



14 Fomentar uso de fundos garantidores de crédito PME

6 Desde 2012, o banco de desenvolvimento mexicano NAFIN garante operações de crédito de PMEs, com resultados positivos



O programa

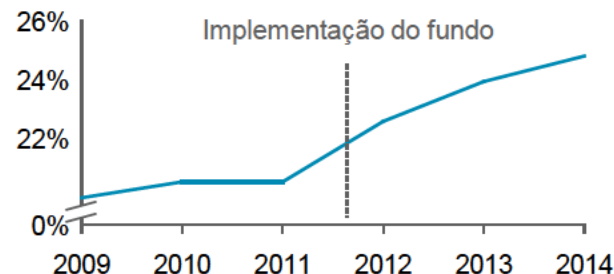
- Desde **2012**, o Nacional Financeira (NAFIN), banco de desenvolvimento mexicano, administra fundos garantidores de crédito através do programa “Garantia NAFIN”
- Foco em **micro, pequenas e médias empresas de supply chain**, como incentivo a cadeia produtiva de indústrias conhecidas
- Garantia de **até 50% do montante concedido**
- A análise de crédito é totalmente realizada pelo credor, enquanto o **NAFIN avalia o índice de inadimplência das operações seguradas**



Resultados obtidos

- O regulador mexicano afirmou que **não constatou risco moral desde a sua implementação**:¹
 - Níveis desproporcionalmente altos de inadimplência causariam a suspensão do instrumento
 - A supervisão do índice de inadimplência e a cobertura parcial da garantia permitem assegurar a concessão de crédito responsável
- Em setembro de 2015, 48% da carteira PME contava com garantia do fundo
- Desde o início do programa, a carteira PME apresentou um crescimento médio de 23% a.a.²

Participação das PMEs na carteira de crédito³, %



Garantia parcial e supervisão da inadimplência bastaram para combater o risco moral da garantia

14 Fomentar uso de fundos garantidores de crédito PME

6 Nos EUA, há agências patrocinadas pelo governo com propósito específico para fomentar o crédito



- Fannie Mae e Freddie Mac são agências patrocinadas pelo governo (*government-sponsored enterprises* – GSEs) que atualmente tem a finalidade específica de comprar carteira de hipotecas de instituições financeiras, securitizar e vender a investidores
- O objeto de compra é os chamados *conforming loans*, que são empréstimos que atendem os requisitos mínimos definidos pela Fannie Mae e Freddie Mac
- Em contrapartida, para o tomador de crédito, as agências garantem o empréstimos e, para o credor, as agências podem comprar sua carteira de *conforming loans*, securitizar e vender ao mercado

Requisitos / limites para estar em conformidade:





- Limite de valor: definido anualmente, por estado. Em 2018, para a maior parte dos estados, foi definido em US\$ 453.100 por família
- Matriz de elegibilidade, depende do tipo de hipotecas
 - LTV, *combined LTV*, *Home equity LTV*: entre 65-97%
 - *Credit score*: entre 620-720¹
 - Requerimento de reservas mínimas – em meses: 0-12
 - *Debt-to-income* máximo: 36-45%

Fonte: *Federal Housing Finance Agency e Fannie Mae*

1. Based on FICO score. FICO mortgage is between 300 and 850

14 Criação de fundos e programas dedicados exclusivamente a PMEs que atuem em segmentos específicos

6 Os países europeus têm diferentes arranjos de fundos garantidores de crédito, atuando tanto no mercado atacado como no varejo

	Tamanho do mercado	Ticket médio	Público alvo	Limites	Não exaustivo
Confidis <i>(Consorzio Garanzia Collettiva Fidi)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • 750 Confidis • 900 mil empresas associadas • 12% das operações de crédito do sistema financeiro italiano 	• € 32 K	• Pequenos negócios	<ul style="list-style-type: none"> • Garantem até 80% do crédito concedido • Confidis de pequeno porte está sujeita a regulação mais simplificada 	
SGM <i>(Sociedades de Garantia Mútua)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 sociedades regionais • 4,8% das operações de crédito das PMEs 	• € 38 K	• Micro e pequenas empresas	<ul style="list-style-type: none"> • Garantem entre 50% e 75% do crédito concedido • SGMs são associações mutualistas: Empresas precisam se associar para obter o benefício da garantia. • O montante máximo garantido pelo sistema é € 1,5 mi, não podendo ultrapassar € 750 mi por SGM • Comissão entre 0,5% e 4,5% a.a. do valor tomado 	
SGM <i>(Sociedades de Garantia Mútua)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • 22 sociedades ativas • 75 mil sócios • 2,6% das operações de crédito das PMEs 	• € 57 K	• Micro e pequenas empresas	<ul style="list-style-type: none"> • Garantem até 100% do crédito concedido • SGRs são associações mutualistas: Empresas precisam se associar para obter o benefício da garantia. • As SGR contam, ainda, com instituições de segundo piso para ressegurar suas posições • 43% dos riscos assumidos têm suporte da (Cersa), instituição estatal que pode ressegurar suas posições, até determinados limites, no Fundo Europeu de Investimentos (FEI). 	
VDB <i>(Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mais e 6.000 PMEs no portfólio, atualmente • 0.35% das operações de crédito PJ do sistema financeiro alemão 	• € 120 K	• Micro e pequenas empresas	<ul style="list-style-type: none"> • O montante máximo garantido pelo sistema é € 1,25 mi • Bancos de garantia atuam no atacado, garantindo o banco credor • Governo Federal e Estadual resseguam a operação em até 45% e 30%, respectivamente 	

15 Facilitar busca e apreensão extrajudicial

7 Sugerimos novas medidas de recuperação de garantias para desburocratizar e acelerar o processo de execução



Processo

Cenário brasileiro

Cenário norte-americano¹

Execução Imobiliária



- **Prazo de carência** até o início o processo de execução do imóvel (>90 dias)
- Necessidade de **notificação e busca** constante pelo devedor por parte do credor - onera o processo
- **Consolidação de documentos** e dependência do Registro de Imóveis para seguimento do processo aumenta o tempo total do processo
- Arremate raramente em **1º leilão** – valor inicial é supervalorizado – ele ocorre em **2º leilão** com valor inferior à dívida
- Os leilões somente podem ser realizados por pessoas físicas, como resultado, a publicidade tem alcance limitado

- Execução extrajudicial é legislada
- **60 a 120 dias entre notificação do devedor até recuperação da dívida** pelo credor (venda ou tomada)
- Contrato com **cláusula de execução extrajudicial especifica termos da execução previamente** caso seja necessário
- No caso do valor do arremate do imóvel ser inferior à dívida, **credor pode entrar com ação judicial** para cobrança do restante

Execução de Automóveis



- Elevado prazo de carência, necessidade de notificações e dificuldade em **localizar o devedor** para notificar e cobrar a dívida
- **Ordem judicial de busca e apreensão para tomada do veículo**, estendendo o processo devido à necessidade de comprovar a dívida e emitir o mandato
- Credor assume as **dívidas do veículo (multas, IPVA, etc.)**, que precisam ser pagas para regularização do bem antes de poder executá-lo

- **Permissão para tomar veículo** do devedor em caso de inadimplência superior ao limite previamente acordado
- Devedor pode **contestar apenas em caso de abusos na cobrança ou erro no cálculo do valor devido**
- **Não é necessário aviso prévio** ao devedor ao realizar a tomada do automóvel
- **Venda do veículo pode ser privada** desde que o valor recebido seja razoável
- Caso valor de venda do veículo seja inferior à dívida, **credor pode entrar com ação judicial** para cobrar restante

1. Lista não exaustiva de estados americanos pesquisados: Nova Iorque, Califórnia, Texas, Michigan.
Fonte: *United States Foreclosure Laws*

+ Pleno incentivo a alternativas ao sistema jurídico: Programa de arbitragem anexo ao tribunal

Lista longa de iniciativas para redução do spread (3/5)

C: Custo administrativo



Alavanca

Iniciativas

iii Eficiência bancária

16 Fomentar concessão de crédito em plataformas digitais

17 *Marketplace lending* para facilitar acesso de crédito às PMEs


18 Propor arranjo para mutualização de custo de cobrança

vi Ambiente institu- cional

19 Propor alterações à lei que rege execuções bancárias (Lei # 11.382/06)

20 Revisar burocracia dos processos de reconhecimento do crédito, de modo a acelerar/desburocratizar processos de cobrança

 Iniciativas que impactam também outros produtos

 Iniciativas da lista curta

Aa: Iniciativas priorizadas

16 Fomentar concessão de crédito em plataformas digitais

Plataformas digitais podem auxiliar no aumento de alternativas viáveis de empréstimo

Zanbato

Plataforma de investimento privado



- Plataformas *online* usadas para **criar mercados privados eficientes**
- Objetivo de facilitar o financiamento de **projetos de infraestrutura**, que são cada vez menos financiados publicamente
 - Fragmentação do mercado
 - Falta de transparência nas oportunidades de investimento
 - Falta de informação e dados de qualidade
 - Alto nível de intermediação
- **Ponto de acesso seguro**, com marca personalizada e centralizado para todos os investidores
- Modelo padrão de apresentação de projeto (com flexibilidade suficiente para lidar com variedade de setores e estágios)
- **Possibilidade de patrocinadores e investidores personalizarem suas preferências** com base nas características dos ativos e geografias
 - **Sugestão automática de investidores para novos investimentos** com base em preferências e uso
- Locais de dados integrados e especificamente projetados para todo o espectro de oportunidades de investimento privado - o acesso à sala de dados é concedido por patrocinadores, mas eles **precisam atualizar projetos a cada 4 a 6 meses**

Lending Club

Plataforma de empréstimos *peer-to-peer*

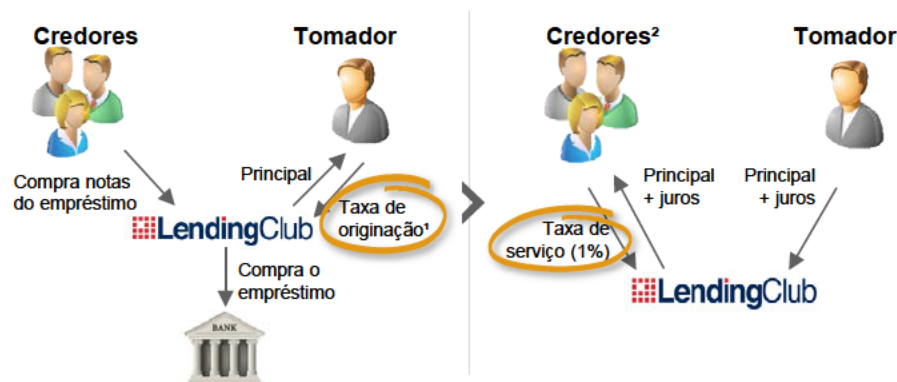


- Foca em tomadores PF e PMEs, sendo 80% dos investidores institucionais
 - Oferece empréstimos a investidores institucionais interessados antes de coloca-los no site
- Originou U\$ 4,4 bi em 2014
- Primeira plataforma *peer-to-peer* (P2P) a registrar suas ofertas como títulos e oferecer operações de empréstimo em mercados secundários
- Permite que investidores PF diversifiquem seu portfólio comprando notas (porções) de empréstimo

Modelo de remuneração do Lending Club

Início do empréstimo

Durante o empréstimo



1. O tamanho da taxa de originação depende do crédito e varia entre 1,1% - 5,0% do valor do empréstimo 2. Os credores, como detentores de notas do Lending Club, têm o status de credores não garantidos do Lending Club. Isso significa que existe o risco de o investidor perder todo ou parte do investimento o Lending Club se tornar insolvente ou declarar falência, mesmo que o mutuário final continue pagando.

Fonte: Fundação P2P, Zanbato, Lending Club, análises da Oliver Wyman.

18 Propor arranjo para mutualização de custo de cobrança

A abordagem de cobrança da Intrum Justitia visa manter a relação de clientes com bancos e emprega ferramentas analíticas avançadas

Estudo de caso: Serviço de cobrança Intrum Justitia's

intrum  justitia



Descrição do serviço

- Cobrança de atrasos de clientes visando não corromper a relação
- Auxilia clientes a reduzir seus custos operacionais e melhor seu fluxo de caixa através de ferramenta online, que fornece uma visão 360 graus da situação dos recebíveis da empresa
- Ferramentas de score auxiliam a segmentação de clientes inadimplentes para decidir a técnica mais adequada de cobrança
- Se por alguma razão o recebível não é pago, a empresa também auxilia seus clientes e os representa legalmente através de profissionais dedicados

Estrutura societária

- Fundada em 1923 como uma empresa de gestão de crédito
- Ações da Intrum Justitia são listadas em bolsa desde 2002, tendo mais de 7 mil acionistas

Desenvolvimento recentes e prospecto futuro

- Em 2011, seus lucros beiraram 100 Mi dólares, com mais de 600 Mi em receitas
- A empresa comprou diversos portfolios de bancos nos últimos anos
- Em 2011, lançou um programa chamado “*Boosting Europe*”
 - Intuito de esclarecer como a empresa poderia auxiliar o continente a superar a crise econômica

Lista longa de iniciativas para redução do spread (4/5)

D: Aumento da concorrência



Alavanca

Iniciativas

viii Instrumentos alternativos

- | | | |
|----|--|---|
| 21 | Possibilitar crescimento de cooperativas, com <i>quid pro quo</i> de governança, gestão de riscos e impacto social | 8 |
| 22 | Viabilização da Empresa Simples de Crédito | 9 |
| 23 | Criar medidas proporcionais para securitização de crédito a PMEs | |
| 24 | Fomentar inovação através do financiamento de <i>start-ups</i> de alto potencial | |
| 25 | Avançar na iniciativa de incentivo às fintechs junto à regulação | |
| 26 | Criação de fundos e programas dedicados exclusivamente a PMEs que atuem em segmentos específicos | |
| 27 | Implementar programa de financiamento para PMEs em segmentos-chave | |
| 28 | Revisar arcabouço jurídico da “Lei de Usura” | |

☐ Iniciativas que impactam também outros produtos☐ Iniciativas da lista curta**Aa:** Iniciativas prioritizadas



21 Possibilitar crescimento de cooperativas de crédito

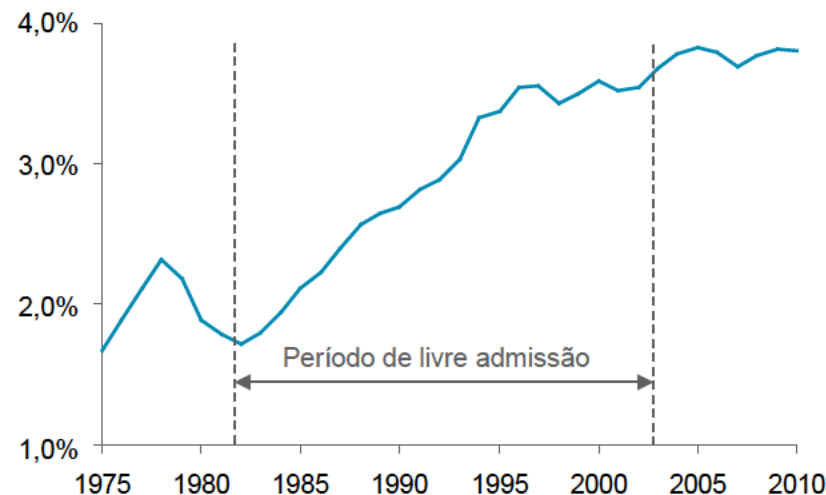
8

Nos EUA, o crescimento das cooperativas foi impulsionado pela livre admissão e pelas melhores condições de crédito vs. bancos

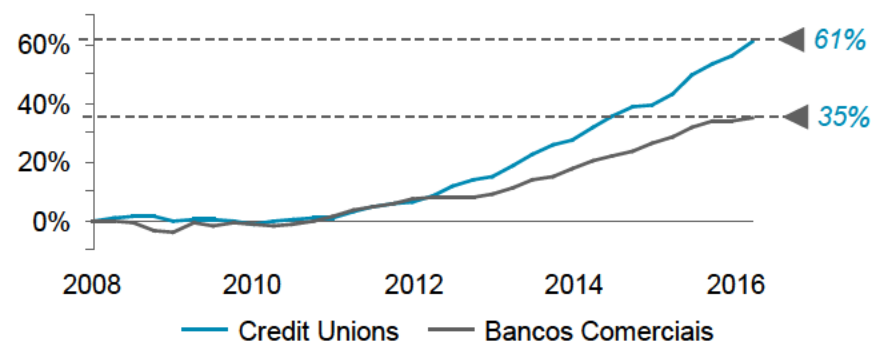
Caracterização das *Credit Unions* americanas

- *Credit Unions* são instituições bastante populares nos EUA e similares às cooperativas de crédito brasileiras
 - Hoje são 5,696 cooperativas nos EUA que, juntas, possuem **109 milhões de membros e US\$ 1,1 trilhões em depósitos**
- Uma das grandes alavancas de crescimento das cooperativas nos EUA foi o relaxamento das regras de afiliação em 1982: O “laço comum” entre membros cooperados foi revogado
 - A flexibilização impulsionou a criação de cooperativas e afiliação de novos membros meio a um período de crise financeira
- Em 2003, devido à grande pressão bancária, o “laço comum” entre cooperados foi reestabelecido
- No entanto, as cooperativas, que já eram significativas na economia norte americana, **continuaram crescendo motivados por juros e inadimplência baixos**
- A taxa de **inadimplência** nos Estados Unidos em junho de 2017 era de **0,75% em *credit unions* e 1,21% em bancos¹**

Participação das *credit unions* na carteira de crédito norte americana, 1975 - 2010



Evolução da carteira de crédito nos Estados Unidos (%)



1. Inclui todos os bancos norte americanos. Fontes: *National Credit Union Administration, Federal Reserve Bank of St. Louis*

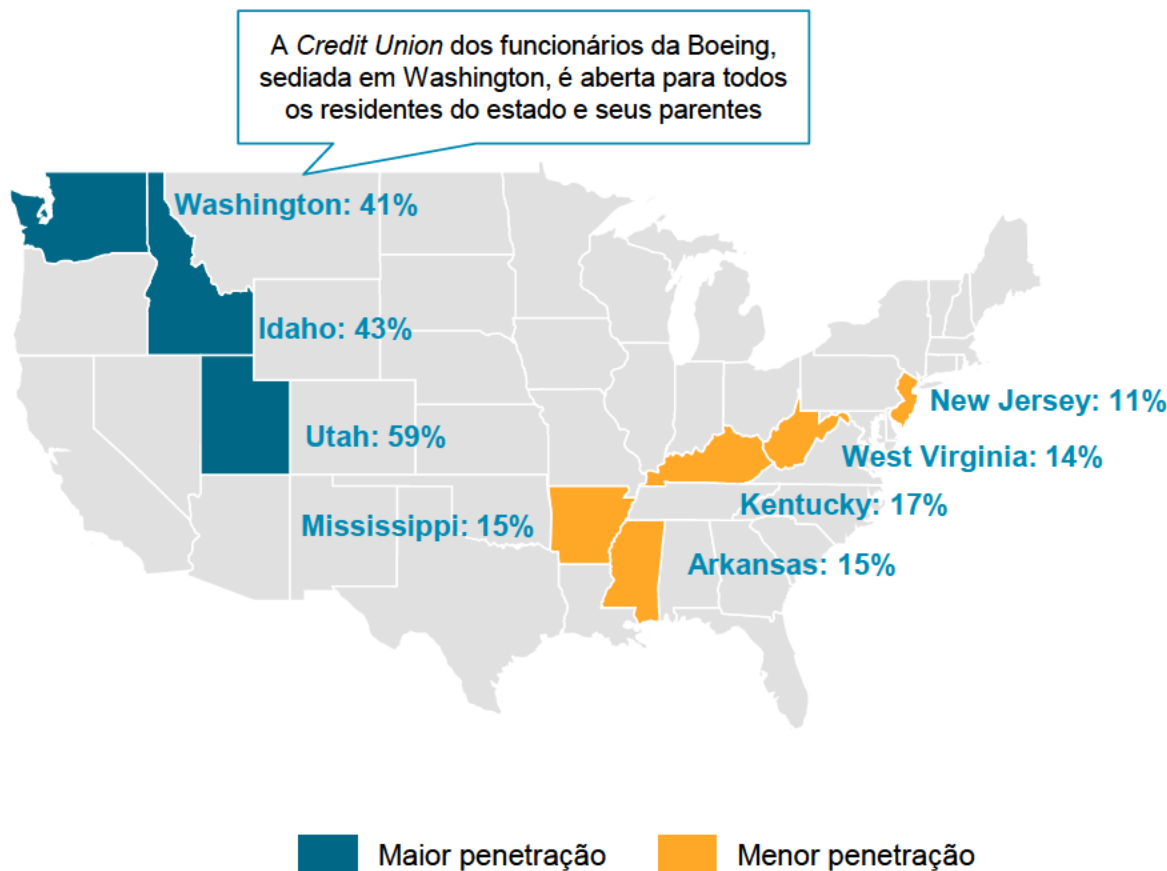
21

8

Possibilitar crescimento de cooperativas de crédito

Regras de afiliação variam por estado: *Credit unions* tem maior penetração em estados que permitem afiliação em todo seu território

Residentes afiliados em *credit unions* nos Estados Unidos, Jun 2017
% da população economicamente ativa

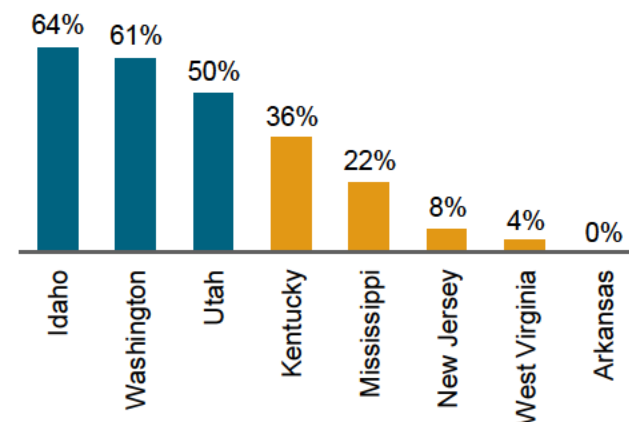


Comentários



- *Credit Unions* podem ser regulada em âmbito federal ou estadual
- Requisitos de afiliação variam entre estados, no entanto, costumam ser mais permissivos se comparados aos federais
- Nota-se que:
 - Estados com maior de penetração possuem regras abrangentes de afiliação:
 - Estados com menor penetração apresentam regras mais restritivas, limitando membros à regiões específicas

Credit unions reguladas estadualmente, por estado



Fonte: *The State of Credit Unions*, 2017, Experian; the *Credit Union National Association*, Análises Oliver Wyman

21 Possibilitar crescimento de cooperativas de crédito

8 Na Alemanha, alta eficiência operacional, livre admissão e crédito para não cooperados proporcionaram crescimento dos bancos cooperativos

Os bancos cooperativos alemães

- O cooperativismo de crédito na Alemanha é protagonizado pelos chamados bancos cooperativos: **~90% é de livre admissão**
- Eles são apoiados pelo DZ Bank, **banco centralizador que consolida atividades bancárias diversas e suporta o sistema cooperativo alemão**
 - O DZ Bank também atua como banco de investimentos
- Apesar de serem instituições cooperativas, eles **não são isentos de IR** pois não são definidos como instituições sem fins lucrativos
 - Há apuração de lucro, mas é colocado em segundo plano em detrimento ao serviço prestado a comunidade
- Diferentemente das *credit unions* americanas e cooperativas de crédito brasileiras, **bancos cooperativos prestam serviços para clientes não cooperados**
- A eficiência dos bancos cooperativos e a facilidade de acesso aos serviços motivou o crescimento destas instituições: eles são responsáveis por **17,4% de todo o crédito na Alemanha e 30% da carteira de crédito de PMEs¹**

Diferenciais dos bancos cooperativos alemães



Serviço a não cooperados

- Atendimento a clientes não cooperados amplia o alcance dos bancos cooperativos
- **Atualmente, 43% dos clientes não são afiliados à cooperativa²**

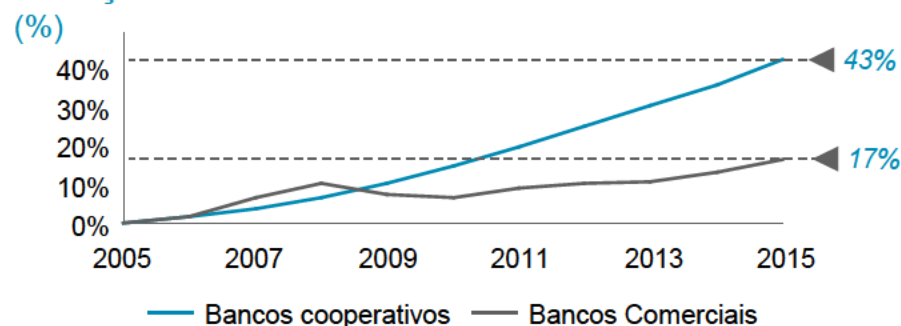
Infraestrutura compartilhada

- A centralização de funções e o compartilhamento de infraestrutura sob tutela do DZ Bank aumenta a eficiência do setor
- Bancos cooperativos apresentam um índice de **eficiência operacional de 67%, em comparação a 71% exibido pelos bancos comerciais alemães³**

Risco compartilhado

- Através da securitização, o **DZ Bank diversifica o risco entre as diversas cooperativas do sistema**
- Benefício para cooperativas instaladas em regiões de menor diversidade

Evolução da carteira de crédito alemã



1. BVR; 2. European Investment Fund; 3. 2015, Deutsche Bundesbank

23 Criar medidas proporcionais para securitização de crédito a PMEs

Bolsa de valores para PMEs

Comentários

- Altos custos processuais e elevados requisitos de governança restringem a listagem de ações em bolsa à grandes empresas
- No entanto, bolsas de valores com segmentos específicos para PMEs e *start-ups* existem ao redor do mundo, oferecendo:
 - Menores barreiras de entrada, reduzindo o custo fixo de listagem – especialmente importante para PMEs
 - Maior visibilidade e possibilidade de financiamento para PMEs por investidores diversos
- Financiamento via mercado de capitais vem sendo visto como uma **alternativa à falta de financiamento de PMEs**

Exemplos de *market-places* para PMEs/ *start-ups* ao redor do mundo



A **TSX Venture Exchange (TSXV)**¹ é uma ramificação da Toronto Stock Exchange (TSX), ambas integrantes do grupo TMX

- Ambas as bolsas compõem um **mercado multicamada** no qual a TSXV se encarrega da listagem de PMEs/ *start-ups* e a TSX de grandes empresas
- Como diferencial, a **TSXV cobra taxas menores quando comparada à TSX**: Taxa de listagem entre \$5.000 à \$40.000 (TSXV) *versus* \$10.000 à \$200.000 (TSX); Taxa de administração entre \$5.200 à \$90.000 *versus* \$ 12.000 à \$110.000
- Em outubro de 2017, a TSXV possuía **1.981 empresas listadas e uma capitalização de mercado de USD 44,8 Bilhões**



A **National Equities Exchange and Quotations (NEEQ)** é um mercado regulamentado de balcão (*over the counter*) no qual são negociadas majoritariamente PMEs do ramo de tecnologia

- A NEEQ torna-se uma alternativa viável de listagem dado os menores requerimentos quando se comparada às bolsas de valores chinesas
- Requerimentos de listagem são estruturais: a empresa deve ter ao menos 2 anos de existência, uma estrutura clara de capital, bons mecanismos de governança e plano de negócios bem definido
- Após ser aprovada pela NEEQ e pela câmara de compensação responsável, as empresas podem ser listadas
- Em novembro de 2017, a **NEEQ possuía 11.629 empresas listadas**

1. A TSXV nasceu como Canadian Venture Exchange, em 1999, e adquirida pelo grupo TMX em 2001, quando assumiu o nome atual. Fontes: TMX,



24 Fomentar inovação através do financiamento de *start-ups* de alto potencial

Programas e iniciativas de entidades governamentais variando de fundos de investimento a financiamentos específicos de PMEs e *start-ups*

Instituições Peruanas e Iniciativas de Financiamento

Exemplos Ilustrativos



Ministerio
de la Producción

Iniciativa	Descrição	Benefícios
Investimentos em Inovação	Fundo de investimento gerido pelo governo, focado em investir em inovação	Aumento de produtividade industrial, devido a otimização de processos e novas Tecnologias
Co-Financiamento de Inovação	Financiamento parcial em projeto de inovação tecnológica e de processos	Aumento de produtividade industrial, devido a otimização de processos e novas Tecnologias
Garantia automática	Garantia automática para instituições financeiras intermediárias emprestando para PMEs	Incentivo para bancos financiarem PMEs ao reduzir LGD da operação

STING *Stockholm Innovation & Growth*

- STING oferece suporte em 4 áreas principais: Desenvolvimento de negócios, Financiamento, Recrutamento e Network
- Preparação para encontros com investidores, acesso a Angel Investor Network e auxílio no processo de recrutamento
- Workshops com especialistas da indústria, acesso a um network internacional de sócios, clientes e investidores
- Desenvolvimento de negócios fornecido conta com sócios da indústria e programas dedicados a :

Programas	Descrição
STING Incubate	<ul style="list-style-type: none"> • Elegíveis: Ideia de negócio com elevado potencial no mercado internacional nas indústrias de media/internet, ICT, saúde e sustentabilidade • Acesso a <i>coaches</i> especialistas e relacionados a indústria, encontros semanais, além de benefícios gerais relatados acima
STING Accelerate	<ul style="list-style-type: none"> • Elegíveis: Companhias na Indústria de mídia/internet em estágio de proof-of-concept com potencial para expansão internacional • Benefícios da STING Incubate + 300k SKR (~USD 33k) de financiamento, marketing e Coach de vendas

Fonte: Stockholm Innovation & Growth, Kista Science City, KTH Royal Institute of Technology

25 Avançar na iniciativa de incentivo às fintechs junto à regulação

No Reino Unido, o FCA lançou um projeto que busca auxiliar empresas inovadoras em seu desenvolvimento, por meio de diferentes abordagens

Estudo de caso: Projeto *Innovate*, do FCA¹



Vertentes do projeto

- **Sandbox regulatório:** Permite às empresas testar produtos inovadores, serviços, modelos de negócios e mecanismos de entrega no mercado real, com consumidores reais, com alívio das restrições regulatórias
- **Suporte do *Innovation Hub*:** Promove apoio regulatório customizado para empresas inovadoras
- **Unidade de assessoria:** Fornece *feedback* regulatório para empresas desenvolvendo modelos automatizados e de menor custo para aconselhamento e orientação de consumidores
- **RegTechs:** Incentivar a adoção de novas tecnologias (e novas empresas), para apoiar o cumprimento de requisitos regulamentares
- **Engajamento:** Encorajar inovação financeira com tecnologia dentro de empresas baseadas no Reino Unido e internacionalmente

Realizações

- **Auxílio que o *Innovation Hub* promoveu** a novas empresas inovadoras a ter acesso a *feedbacks* rápidos e francos sobre as implicações regulatórias de seus conceitos, planos e escolhas
- **O FCA abordou questões estruturais que empresas inovadoras apontaram como empecilhos** ao progresso de suas proposições em relação ao mercado

Próximos passos

- **Autorização acelerada:** As empresas que se comprometeram com o Centro de Inovação do FCA serão auxiliadas por um processo de autorização acelerado, com ajuda para internacionalizar seus negócios
- **Apoio temático:** O FCA lançará uma série de programas de suporte temáticos (tecnologia) para as partes interessadas

1. *Financial Conduct Authority*: órgão regulador de conduta das organizações financeiras do Reino Unido.
Fonte: FCA website

27 Implementar programa de financiamento para PMEs em segmentos-chave

No Chile, instituições governamentais apoiam PMEs por meio de produtos financeiros específicos



Corporación de Fomento de la Producción



- Criado em 1939 para ajudar o país a se industrializar - e a diminuir importações - através da criação de empresas públicas estratégicas e apoio a investimentos privados
- Alguns dos setores de investimentos da CORFO incluem:
 - Exploração de óleo
 - Energia
 - Fabricação de aço
 - Telecomunicações
- Hoje, contribui para a **competitividade e diversificação produtiva** do Chile através de investimentos em inovação, empreendedorismo, capital humano e capacidades tecnológicas

Produtos disponibilizados

- **Garantias:** *Garantías Corfo para Inversión y Capital de Trabajo (FOGAIN); Garantías Corfo Comercio Exterior (COBEX); Fondos de Garantía a Instituciones de Garantía Recíproca (IGRs).*
- **Finanças:** *Fondo Etapas Tempranas Tecnológicas Perfil Administradoras; Fondo Etapas Tempranas Tecnológicas Perfil Empresas; Fondo de Desarrollo y Crecimiento Perfil Empresa; Fondo de Desarrollo y Crecimiento Perfil Administradoras; Crédito Corfo Mipymes.*

Produtos financeiros – exemplos selecionados

CORFO

FOGAIN

- Abrange até 80% do valor financiado para **capital de giro**, dependendo do tamanho da empresa e prazo de operação
- Apenas 6,9% das empresas que utilizaram o FOGAIN tiveram que complementar com garantias adicionais para obter crédito

COBEX

- Este instrumento **protege contra riscos cambiais** entre pesos, EUR e USD
- A CORFO apoia parcialmente as empresas de exportação obtendo créditos de IFs¹, agindo como garantia contra o risco de *default*

Banco del Estado de Chile

FOGAPE

- Cobre até 80% para empréstimos de até UF 3.000 e 50% para empréstimos de UF 3.000 a 5.000 para capital de giro, investimentos de capital e operações de *leasing*
- Prazo de pagamento de até 10 anos

1. Instituições financeiras.
Fonte: CORFO, BancoEstado
© Oliver Wyman

Lista longa de iniciativas para redução do spread (5/5)

E: Empoderamento do consumidor



Alavanca

Iniciativas

Educação financeira

29 Fortalecer Agenda BC+ de educação financeira


30 Distribuir material básico de gestão financeira de empresas na abertura de contas PJ de forma efetiva

31 Promover evento tipo *hackathon* para educação financeira

Transpa- rência de custos

32 Aumentar requisitos de *disclosure* do custo efetivo de crédito

 Iniciativas que impactam também outros produtos

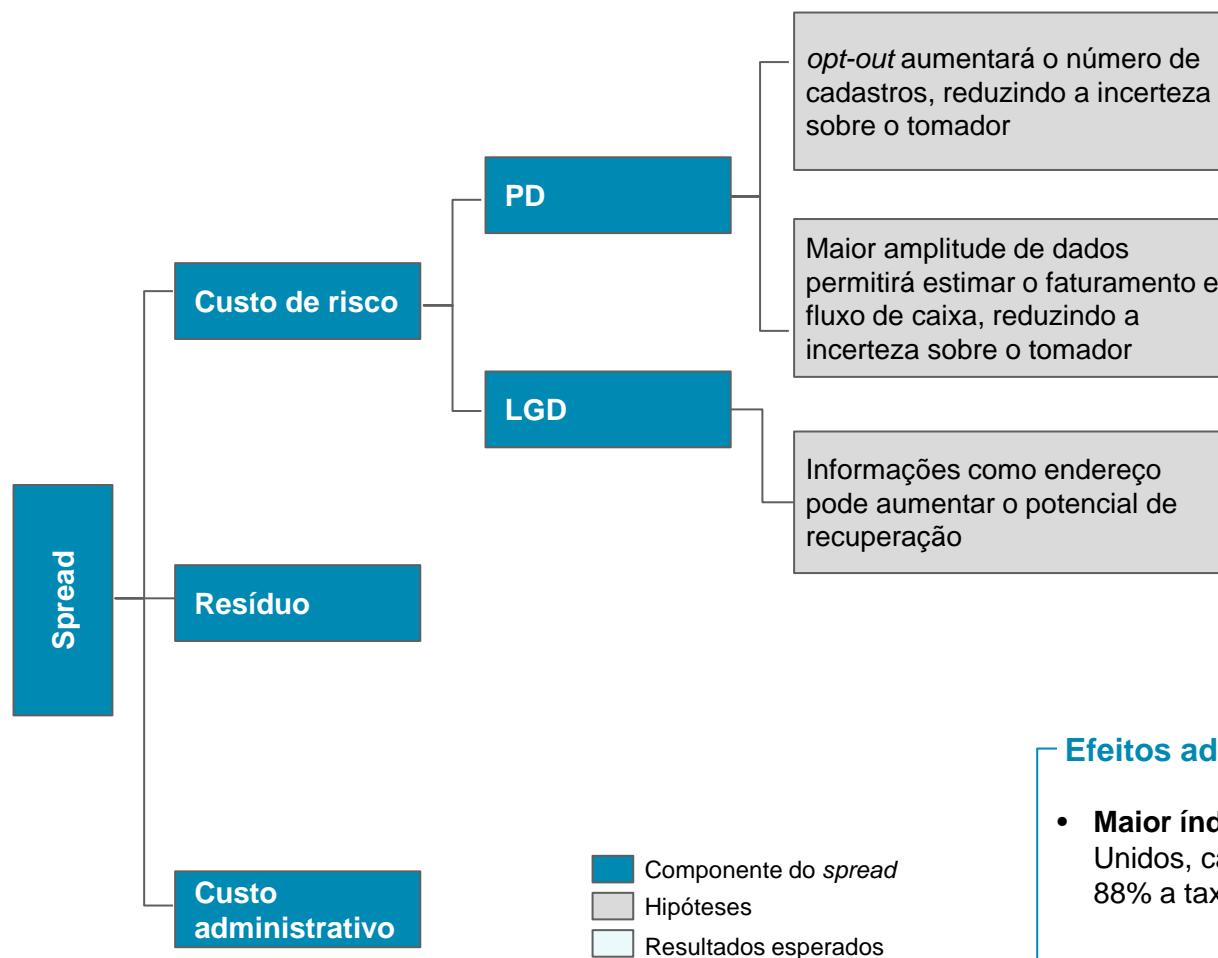
 Iniciativas da lista curta

Aa: Iniciativas priorizadas

4.3 | Mecanismo de transmissão para o spread das iniciativas priorizadas

1 Plano de implementação (aprimorar cadastro positivo) Impacto esperado no spread

Árvore de cálculo do impacto no *spread*



Dados

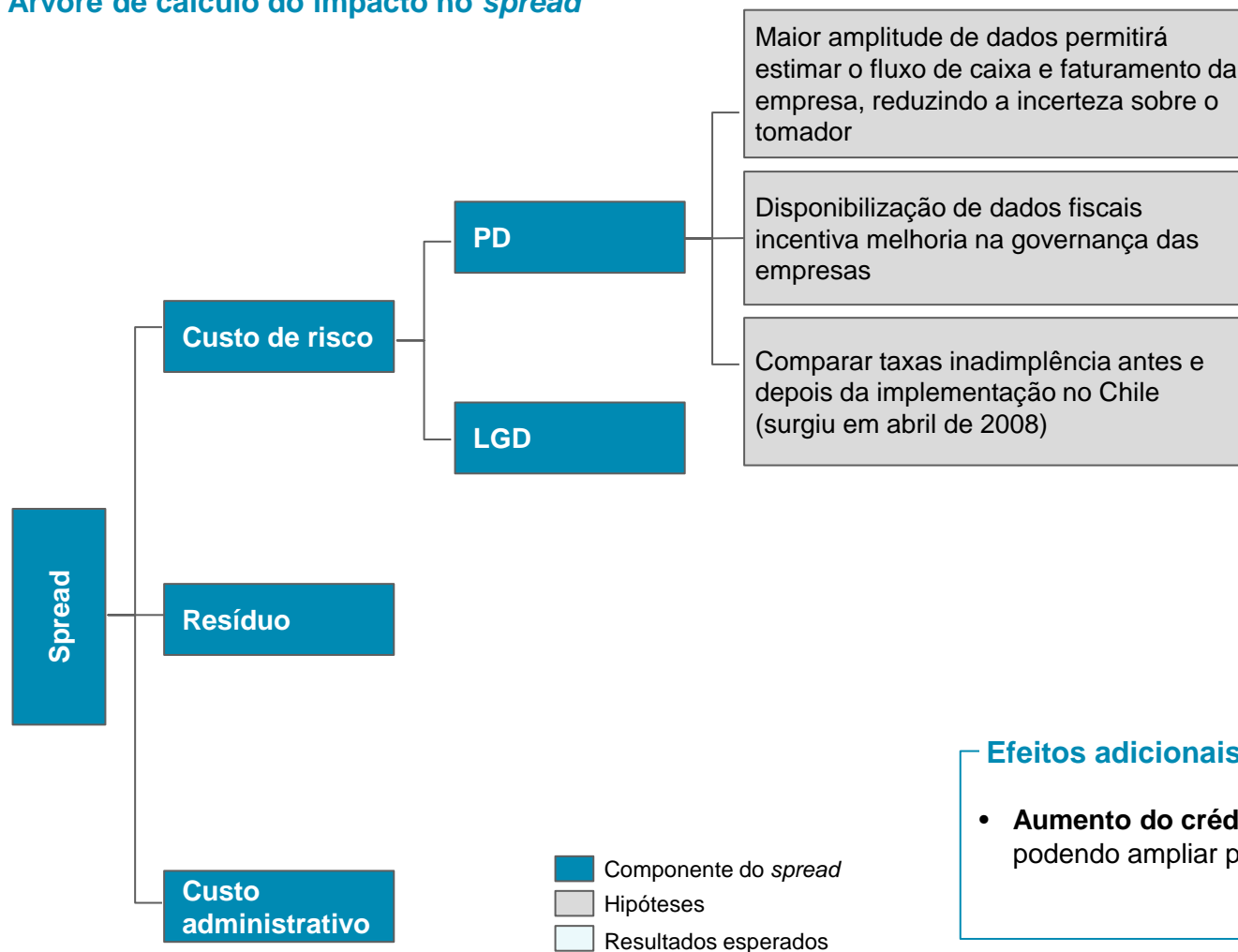
- Nos EUA, opt-out reduziu juros em 43,3%
- O efeito será menor no Brasil, pois o SCR já se configura como 'cadastro positivo opt-out'

Efeitos adicionais

- Maior índice de aprovação de crédito:** Nos Estados Unidos, cadastro positivo e negativo aumentou em 88% a taxa de aprovação de crédito

2 Plano de implementação (disponibilização de dados fiscais) Impacto esperado no spread

Árvore de cálculo do impacto no *spread*

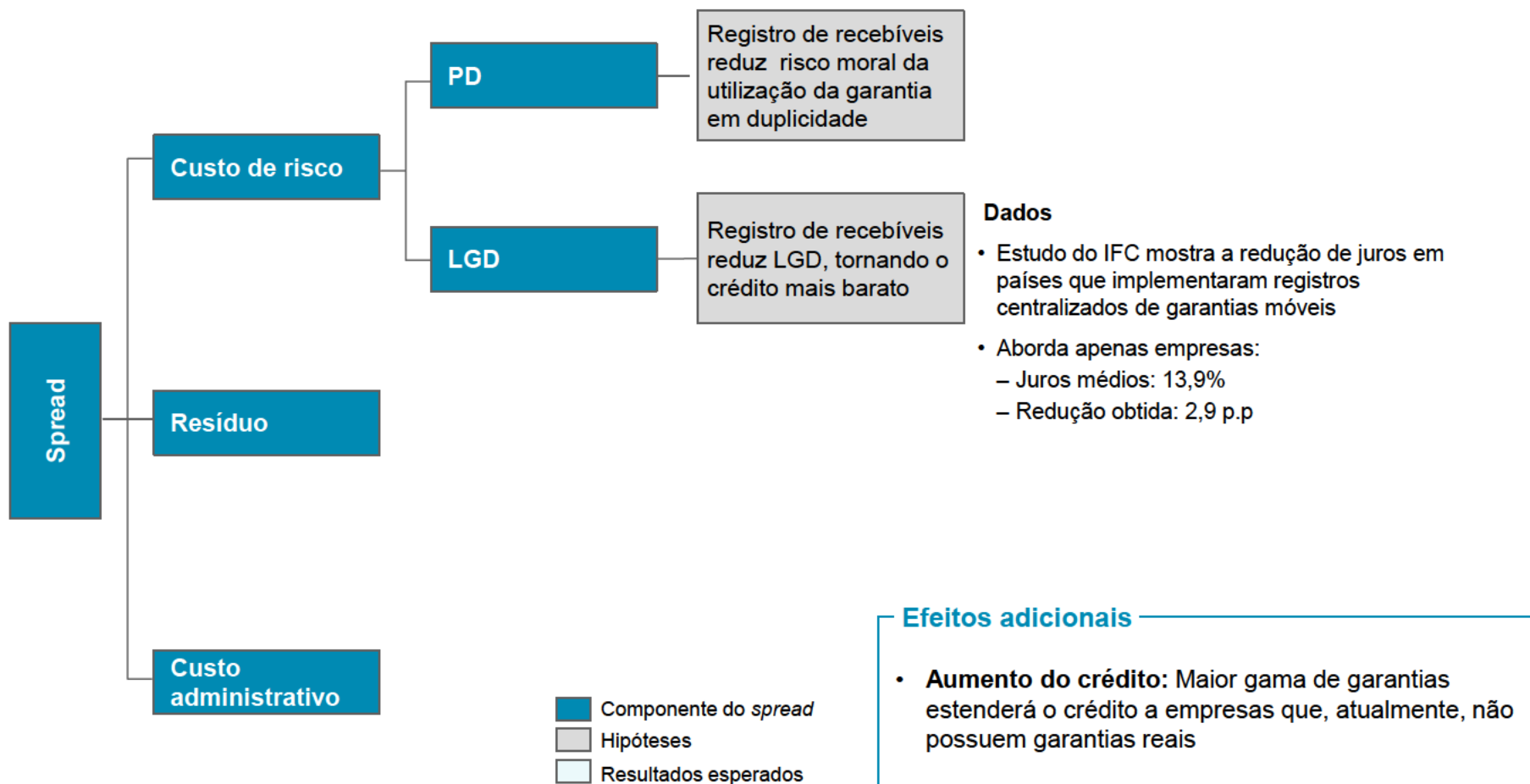


Efeitos adicionais

- **Aumento do crédito:** Maior oferta de crédito, podendo ampliar para clientes não bancarizados

4 Plano de implementação (registro de recebíveis) Impacto esperado no spread

Árvore de cálculo do impacto no *spread*



Fonte: *Collateral Registries for Movable Assets*, IFC

QUALIFICAÇÕES, PREMISSAS E CONDIÇÕES RESTRITIVAS

Este relatório é de uso exclusivo dos clientes da Oliver Wyman aqui identificados. Este relatório não é destinado à divulgação pública ou publicação, nem deverá ser reproduzido, citado ou distribuído para qualquer finalidade, sem a prévia e expressa autorização da Oliver Wyman. Não há terceiros beneficiários deste relatório, e Oliver Wyman não se responsabiliza perante quaisquer terceiros.

As informações fornecidas por terceiros, sobre as quais o inteiro teor deste relatório ou parte dele estão baseados, são consideradas confiáveis, porém não foram verificadas de forma independente, salvo indicação expressa em contrário. Informações públicas e dados da indústria e estatísticos são de fontes que julgamos serem idôneas, no entanto, não prestamos qualquer declaração quanto à exatidão ou completude dessas informações. Os resultados contidos neste relatório podem conter previsões baseadas em dados atuais e tendências históricas. Todas essas previsões estão sujeitas a riscos e incertezas inerentes. Oliver Wyman não se responsabiliza pelos resultados efetivos ou eventos futuros.

As opiniões contidas neste relatório são válidas apenas para os fins aqui indicados e na data deste relatório. Nenhuma obrigação é assumida no sentido de revisar este relatório a fim de refletir as mudanças, eventos ou condições que vierem a ocorrer após a presente data.

Todas as decisões relacionadas com a implementação ou utilização dos pareceres ou recomendações contidas neste relatório são de responsabilidade exclusiva do cliente. Este relatório não representa consultoria de investimento nem contém parecer sobre o equilíbrio de qualquer transação com relação a quaisquer e todas as partes.