

Congresso Consumidor Moderno

**CEMGG**

de Crédito, Cobrança  
e Meios de Pagamento

*A criatividade brasileira  
fazendo a diferença*



Hotel Transamérica  
São Paulo  
15 e 16 de abril  
2009

Congresso Consumidor Moderno  
**CCMCC**  
de Crédito, Cobrança  
e Meios de Pagamento



**Avaliação de riscos na concessão de créditos**

**Rodrigo Del Claro**

Congresso Consumidor Moderno

**CCMCC**

de Crédito, Cobrança  
e Meios de Pagamento



**Crivo**

# CRISE

PERIGO

危

- Crédito
- Subprime
- Falta de liquidez

OPORTUNIDADE

機

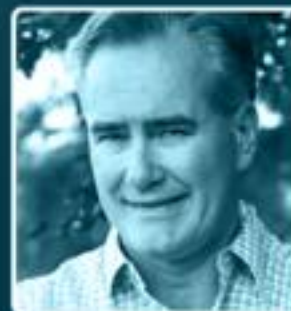
**MUDAR...** Fazer diferente

Um instrumento que consubstancie os princípios de adequada gestão do risco de crédito por parte de instituições que atuam no Sistema Financeiro Nacional (SFN)

## OBJETIVOS

**Implementar estrutura de gerenciamento do risco de crédito, permitindo a identificação, mensuração, controle e mitigação dos riscos compatível com a natureza das suas operações**

Ser capazes de realizar a gestão desse risco tanto de forma individual quanto de forma consolidada



Políticas e estratégias do  
risco de crédito **claramente  
documentadas**



Devem abranger, no mínimo, **as fontes relevantes de risco de crédito, a identificação do tomador ou contraparte, a concentração do risco e a composição dos agregados**



Estabelecimento de critérios e procedimentos claramente **definidos**, acessíveis aos envolvidos no processo de concessão e gestão de crédito



**Emissão de relatórios gerenciais periódicos**, acerca do desempenho do gerenciamento do risco em decorrência das políticas e estratégias adotadas



# Histórico de Automação

## PROCESSO ARTESANAL



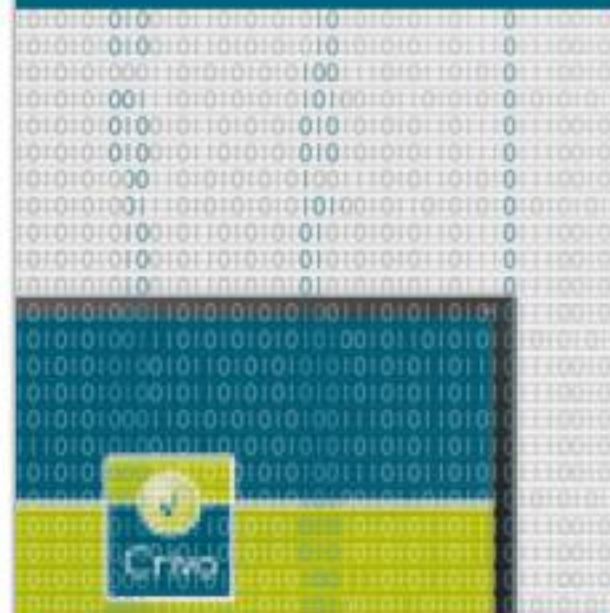
- Consulta e decisão manual e não integrada a outros sistemas
- Impressão e arquivamento de papéis

## PROCESSO SEMI-ARTESANAL



- Algumas consultas são automatizadas
- Verificação de dados cadastrais a partir de uma única fonte ou bureau
- Regras ou políticas rígidas e/ou rudimentares

## PROCESSO AUTOMATIZADO



- Consulta e decisão automatizadas e integrada aos demais sistemas da empresa
- Análise manual apenas das exceções
- Alteração instantânea de políticas

Avaliação  
Cadastro

Risco de  
Crédito

Limite

Fraude

Score

✓  
Decisão  
Completa



# Benefícios (Mitigação de Riscos)



RISCO LEGAL



RISCO  
OPERACIONAL



RISCO DE  
IMAGEM



RISCO DE  
CRÉDITO

# Mitigação do Risco Legal/Tributário

RFB - IN 748 Art. 21 (CNPJ cancelado, empresa inapta, endereço desconhecido)⌋

RFB - IN 461 Art. 21 (PF inscrição inexistente, cancelada, Confirmação do nome, Confirmação do Quadro Societário)⌋

Lei Complementar 87/96 – Art. 23 (Direito de Crédito)⌋

Portaria CAT nº 65/06, Art. 4º, II, § § 1º e 2º (Nfe)⌋

Lei 8.137-Art. 1º I,II (Crime contra ordem Tributária e Econômica)⌋

Confirmação dos dados cadastrais

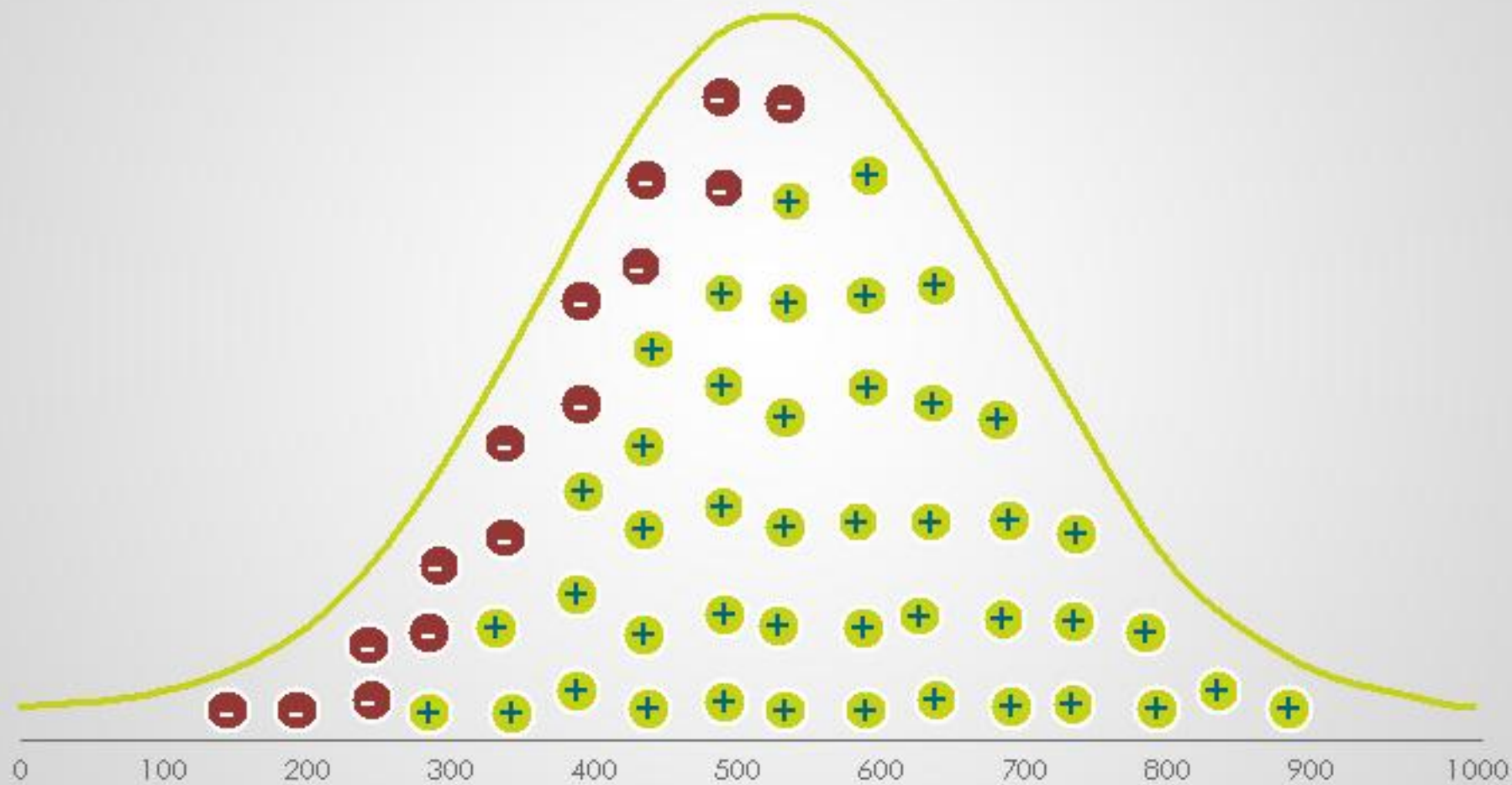
Minimização na taxa de reprovação de propostas (Análise detalhada dos dados positivos e restritivos)

Cálculo de Scores e Limites de Crédito em tempo real



# Scoring

Modelo estatístico cujo principal objetivo é classificar indivíduos quanto ao risco de ocorrência de algum evento indesejado



# Comparativo das Variáveis com Maior Poder de Predição



## CREDIT SCORING

Ferramenta capaz de avaliar de maneira automática e objetiva o risco de inadimplência dos potenciais contratantes de produtos de crédito

## BEHAVIORAL SCORING

Ferramenta capaz de auxiliar na manutenção de contas. Levando em consideração aspectos comportamentais e de atividades dos clientes na instituição financeira

Renda	•	•	Score de Crédito
Idade	•	•	Hábitos de pagamento
Restrições ao crédito	•	•	Perfil de compras
Ocupação	•	•	% utilização do crédito
Quantidade de parcelas	•	•	Número de inadimplências
% de Comprometimento de Renda	•	•	Propensão a financiar

# Modelos de Scoring (Outras Aplicações Além do Risco de Crédito)

## PROPENSÃO À UTILIZAÇÃO

Chance de efetiva utilização de um produto após a sua contratação

## RENOVAÇÃO

Probabilidade de um cliente continuar utilizando o produto após o término do período de oferta introdutória

## RESPONSE SCORING

Probabilidade de um cliente reagir positivamente a um contato visando a oferta de um novo produto

## FRAUD SCORING

Probabilidade da proposta constituir fraude. Permite a aplicação de estratégias de prevenção a fraudes

## ATTRITION SCORING

Possibilidade de migração do cliente para um concorrente

## COLLECTION SCORING

Classificação de devedores, possibilitando diversas estratégias de Cobrança e gerenciamento de dívidas

## TAXA BASEADA NO RISCO

Probabilidade de baixo risco de crédito para o cliente/proposta, permitindo a oferta de taxa de juros mais baixa para o mesmo

## PROVISÃO DE DEVEDORES DUVIDOSOS

Possibilidade de não provisionamento para clientes com baixo risco de inadimplência

# Modelos de Scoring (Outras Aplicações Além do Risco de Crédito)

## PROPENSÃO À UTILIZAÇÃO

Chance de efetiva utilização de um produto após a sua contratação

## RENOVAÇÃO

Probabilidade de um cliente continuar utilizando o produto após o término do período de oferta introdutória

## RESPONSE SCORING

Probabilidade de um cliente reagir positivamente a um contato visando a oferta de um novo produto

## FRAUD SCORING

Probabilidade da proposta constituir fraude. Permite a aplicação de estratégias de prevenção a fraudes

## ATTRITION SCORING

Possibilidade de migração do cliente para um concorrente

## COLLECTION SCORING

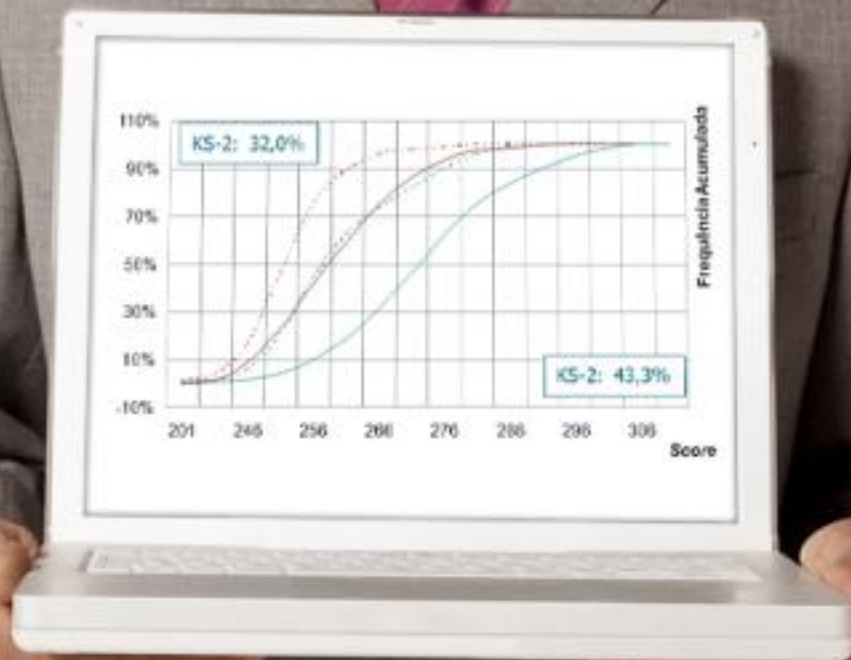
Classificação de devedores, possibilitando diversas estratégias de Cobrança e gerenciamento de dívidas

## TAXA BASEADA NO RISCO

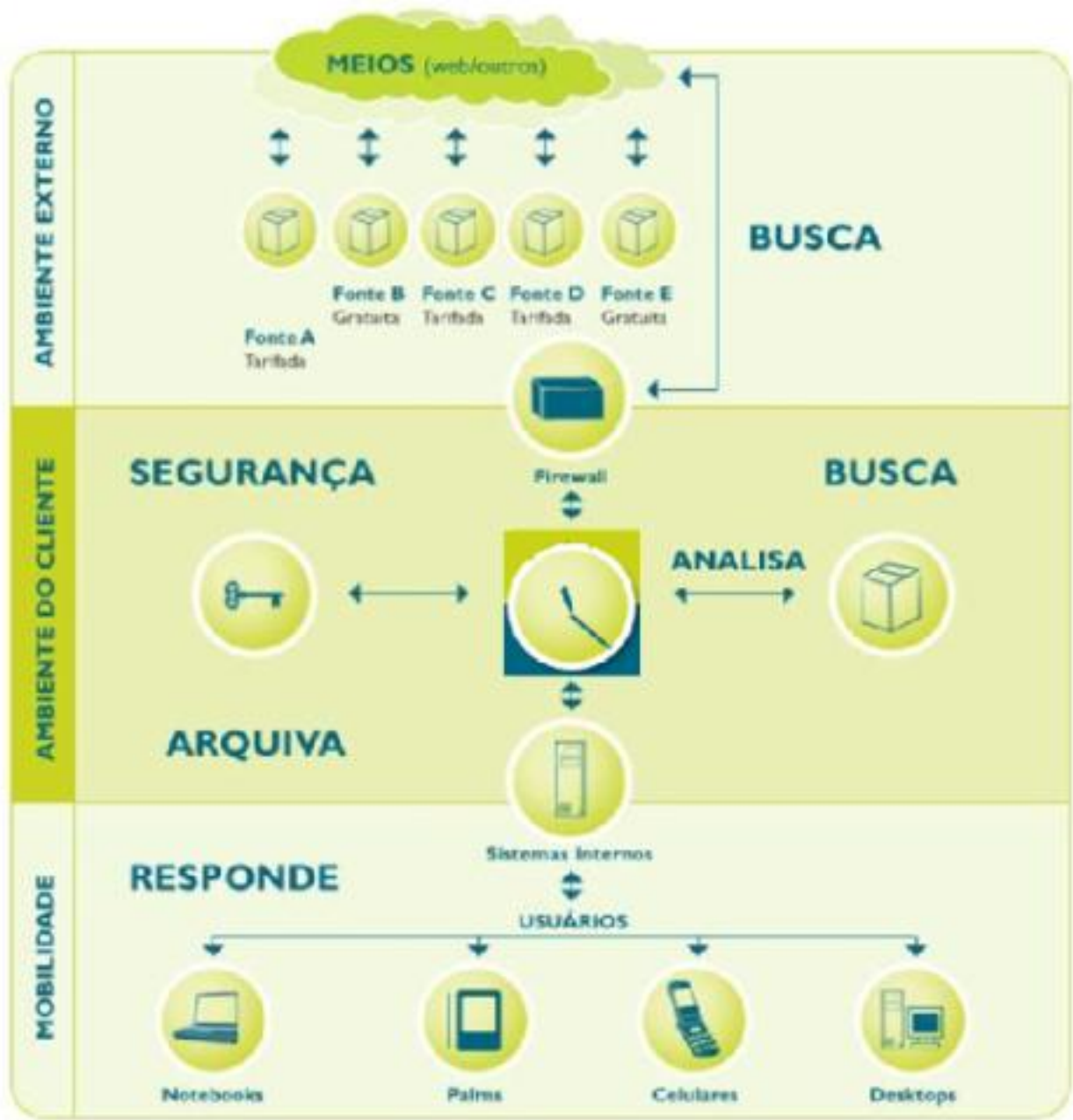
Probabilidade de baixo risco de crédito para o cliente/proposta, permitindo a oferta de taxa de juros mais baixa para o mesmo

## PROVISÃO DE DEVEDORES DUVIDOSOS

Possibilidade de não provisionamento para clientes com baixo risco de inadimplência



Melhorias no processo inteligente de decisão no negócio de Crédito ao Consumidor





REALIZAÇÃO

---

**CONSUMIDOR**  
MODERNO

**CONSUMIDOR** | **NO VAREJO**  
O tempo brasileiro pede uma revolta assim.

padrão  eventos

11 3125-2244

[www.ccmcc.com.br](http://www.ccmcc.com.br)

[www.gpadrao.com.br](http://www.gpadrao.com.br)