

UM ESTUDO SOBRE A ANÁLISE DA CONCESSÃO DE CRÉDITO À PESSOA FÍSICA EM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Jônatas Daroit¹

RESUMO: Com o aumento gradativo dos consumidores em busca de crédito em instituições financeiras, este estudo buscou identificar perante três bancos qual deles oferece mais vantagens aos clientes Pessoa Física em relação às taxas empregadas sobre os empréstimos e prazos para pagamento destes, e, em cima disso, formar um parecer a respeito de qual dos bancos é mais vantajoso quando um cliente buscar um crédito, no que diz respeito ao crédito direto sem direcionamento e crédito consignado. Foram encontradas grandes diferenças entre as sistemáticas utilizadas pelas instituições financeiras analisadas, mostrando que sempre é importante fazer uma pesquisa e um bom planejamento antes de contratar um crédito, pois suas condições podem variar consideravelmente de instituição para instituição.

PALAVRAS-CHAVE: Crédito. Pessoa física. Instituições financeiras.

1 INTRODUÇÃO

Hoje em dia, as pessoas, de todos os segmentos da sociedade, buscam melhorar sua própria qualidade de vida e de sua família. Por isso, ao contrário do que muitos pensam, a concessão de crédito à Pessoa Física tem aumentado no país, muito em virtude de taxas atrativas, mais prazo e condições diferenciadas de quitação do débito perante a instituição financeira, além de não precisar referir para que pretende utilizar os recursos adquiridos à instituição financeira.

Neste estudo foram utilizadas apenas as linhas de crédito pessoal sem direcionamento (crédito que a pessoa não necessita informar para o que vai utilizar o dinheiro) e o crédito pessoal consignado (tipo de empréstimo que é debitado pela empresa empregadora diretamente no contracheque do funcionário e posteriormente repassado o valor ao banco pela empresa empregadora).

Foram coletados dados em três bancos diferentes, atuantes na região do Vale do Taquari, Rio Grande do Sul, para analisar a sistemática que eles utilizam para conceder empréstimos a clientes Pessoa Física.

Os dados foram coletados nos meses de novembro e dezembro de 2009. Logo servem de base apenas para o período analisado, uma vez que as taxas e condições podem variar a partir desta data.

O estudo busca responder a seguinte questão problema: Qual a diferença encontrada entre as linhas de crédito oferecidas pelas instituições financeiras e qual delas é a mais vantajosa para cada cliente Pessoa Física?

O objetivo geral é identificar a diferença encontrada entre as linhas de crédito oferecidas pelas instituições financeiras e qual delas é a mais vantajosa para cada cliente Pessoa Física.

Para alcançar o objetivo geral, foi necessário suprir alguns objetivos específicos para diagnosticar os principais problemas existentes, conforme segue: identificar as garantias exigidas pelas instituições financeiras para conceder crédito a clientes Pessoa Física; fornecer uma visão

¹ Graduado em Administração, Especialista em Controladoria e Finanças.

abrangente de como é a política de crédito utilizada pelas instituições financeiras; identificar os principais componentes para que uma pessoa busque empréstimo perante um banco.

O estudo sobre concessão de crédito sempre é relevante, sob vários aspectos. Para as instituições financeiras, na medida em que poderá contribuir para que uma pessoa utilize o valor para melhorar sua qualidade de vida e aumentar o número de clientes, além de aumentar sua receita por meio do recebimento dos juros cobrados sobre o crédito liberado para determinado cliente.

Por meio dele a comunidade em geral poderá ter uma ideia de como funciona a política de crédito nas instituições financeiras, com relação às taxas, prazos para pagamento, entre outros, e ver qual melhor se adaptaria a sua necessidade, além de visualizar a importância de se fazer um levantamento e um planejamento antes de contratar qualquer crédito em qualquer banco, pois pode ganhar muito com a escolha acertada.

Para a Univates, este trabalho é de grande valia, pois há poucos trabalhos que abordam este tema. Também é lembrada por ter, por meio de seus professores, auxiliado o aluno a entender mais sobre um assunto importante nos dias atuais, cuja relevância tende a aumentar com o passar dos tempos.

É importante salientar também que o proveito maior desta obra será do aluno, pois trata-se de um artigo final do Curso de Especialização em Controladoria & Finanças, contribuindo para sua formação pós-acadêmico-profissional.

2 CRÉDITO

Para a palavra crédito, existem várias definições, dependendo do contexto a que se refere. Segundo Leoni (1997), crédito é uma forma de se obter recursos para destiná-los a algum empreendimento ou atender a alguma necessidade. Já Schrickel (1998, p. 25) define crédito como: "todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado".

Para Silva (1998), crédito consiste na entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento futuro por parte do cliente. E Silva (1998) afirma que o crédito de que alguém dispõe é a sua capacidade de obter dinheiro, mercadoria ou serviço mediante o compromisso de pagamento num prazo futuro.

Os autores referem que o crédito nada mais é do que uma confiança dada ao cliente para que ele tenha mais tempo para efetuar o pagamento de uma determinada compra ou utilização de um serviço.

Existem muitas vantagens na oferta de crédito, entre as quais os autores citam:

- o crédito, de forma cada vez mais acentuada, torna-se um fator de atração fundamental na decisão de compra dos consumidores;
- dependendo das taxas de juros cobradas, pode ser um grande gerador de receitas;
- pode ser utilizado como elemento de consolidação da marca da empresa;
- é fonte de uma série de informações, que, se devidamente tratadas, podem constituir um banco de dados importante para orientar ações a custo quase zero.

Segundo Ross, Westerfield e Jeffe (2002), as empresas utilizam instrumentos para conceder crédito, sendo os mais empregados no mercado:

- cheque pré-datado: o título mais utilizado - uma ordem de pagamento à vista, intermediada por um banco;

- duplicata: contém os dados da nota fiscal - o vencimento deverá ser maior que trinta dias e pode ser protestada;
- nota promissória: promessa de pagamento do emitente para o favorecido, com vencimento certo.

Os autores complementam afirmando que existem muitos outros instrumentos de crédito, como o carnê de crediário, letra de câmbio, o comprovante de venda de cartão de crédito etc.

2.1 Análise de crédito

A análise de crédito consiste no processo pelo qual o solicitante de crédito deve passar, em que são avaliadas as informações cadastrais para uma posterior aprovação ou não.

Segundo Schrickel (1998), a análise de crédito tem como objetivo identificar os riscos nas situações de empréstimo; evidenciar conclusões quanto à capacidade de repagamento do tomador; e fazer recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder.

Blatt (1999) complementa observando que o verdadeiro papel do analista de crédito consiste em equilibrar “quanto arriscar” com “quanto lucrar”. Considera que a empresa necessita vender, mas é mais importante receber. Sendo assim o autor enfatiza que a qualidade do trabalho do departamento de análise de crédito pode significar a diferença entre “quebrar” ou “crescer”.

Para Schrickel (1998), existem três etapas distintas a percorrer, sendo elas:

- análise retrospectiva: avaliação do desempenho histórico do potencial tomador;
- análise de tendências: a efetivação da projeção da condição financeira do tomador;
- capacidade creditária: decorrente das informações das duas etapas anteriores, fixa-se sua capacidade de crédito estruturando uma proposta de crédito.

Mas para analisar a capacidade creditícia de um cliente, Gitman (2004) fala dos 5 Cs do crédito, que oferecem um esquema para análises de crédito mais aprofundadas. Os 5 Cs são:

- caráter: o histórico do cliente em termos de cumprimento de obrigações;
- capacidade: a capacidade de pagamento do crédito solicitado pelo cliente, avaliada com base em uma análise de demonstrações financeiras;
- capital: o volume de dívidas do cliente em comparação com seu capital próprio;
- colateral (garantia): o volume de ativos que o cliente tem à disposição para usar como garantia do crédito;
- condições: as condições econômicas gerais e setoriais correntes e quaisquer condições especiais vinculadas a uma transação específica.

Evidenciando as ideias centrais do que seja uma análise de crédito, Schrickel (1998) ainda coloca que a análise de crédito envolve a habilidade de tomar uma decisão de crédito, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas, dependendo da capacidade de analisar logicamente situações, às vezes complexas, e chegar a uma conclusão clara, prática e factível de ser implementada.

Já Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p. 645), referem que, “ao conceder crédito, uma empresa procura distinguir entre clientes que tenderão a pagar suas contas e os clientes que não pagarão. Há várias fontes de informações disponíveis para determinar o crédito merecido por um cliente”.

Entre essas informações, o autor cita:

- demonstrações financeiras;
- bancos;

- relatórios de crédito com o Histórico de Pagamento de Cliente em outras empresas;
- a experiência de pagamento do cliente com a própria empresa.

2.2 Política de crédito

A política de crédito estabelece algumas normas que devem ser seguidas para que seja padronizado o serviço de crédito de uma instituição. Conforme Silva (1998), política de crédito é:

- um guia para a decisão de crédito, porém não é a decisão;
- rege a concessão de crédito, porém não concede o crédito;
- orienta a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é o objetivo em si.

Segundo Brigham e Houston (1999), política de crédito é um dos principais controladores da demanda de uma empresa e consiste em quatro variáveis:

- prazo de crédito: tempo dado aos compradores para que paguem suas contas;
- padrões de crédito: referem-se à capacidade financeira mínima dos clientes a prazo aceitáveis e à quantia de crédito disponível para os diferentes clientes;
- política de cobrança: é medida pelo seu rigor ou maleabilidade na cobrança das contas com pagamentos atrasados;
- descontos: dados para pagamento antecipado, incluindo o valor do desconto a prazo.

Pereira (1991) afirma que existem três tipos de política de crédito:

- rígida: praticada por instituições financeiras e bancos;
- liberal: praticada por empresas comerciais, em que o cliente não assina documento algum que o comprometa a pagar, não existe garantia para a empresa;
- utilizável: é a política mais usada no comércio lojista, pois se caracteriza por ter normas e regras, em que a compra é ajustada ao poder aquisitivo do cliente.

Para Leoni (1997, p. 110), “as políticas de crédito são instrumentos que medem a performance global de determinada empresa/grupo, sendo conclusiva para a tomada de decisão final”.

2.3 Risco de crédito

O risco está sempre presente quando o assunto é crédito. Para Gitman (2004), o risco é a possibilidade de perda financeira. O autor ainda afirma que a palavra risco é usada como sinônimo de incerteza e refere-se à variabilidade dos retornos associados a um ativo.

Conforme Silva (1998), o risco existe no momento em que o tomador de decisões pode basear-se em probabilidades objetivas para estimar diferentes resultados. Serve para caracterizar os diversos fatores que poderão contribuir para que aquele que concedeu o crédito não receba do devedor o pagamento na época atrasada.

O autor ainda explica que os riscos de crédito se dividem em dois, ou seja, os riscos internos à empresa e os externos. Dentre os riscos internos estão: riscos ligados à produção e o produto; riscos ligados à administração da empresa; riscos ligados ao nível de atividade; riscos ligados a sua estrutura de capitais; riscos ligados à falta de liquidez ou mesmo insolvência.

Já nos riscos externos encontram-se: riscos ligados a medidas políticas e econômicas; riscos ligados aos fenômenos naturais e a eventos imprevisíveis; riscos ligados ao tipo de atividade; riscos ligados ao tipo de operação de crédito.

Santos (2000, p. 137) explica que: “é necessário que as agências classificadoras de risco de crédito obtenham todas as informações relacionadas aos Cs do crédito dos tomadores”.

Santos (2000) também coloca que o mais importante é identificar e avaliar os fatores que causam os riscos. Para o autor, o indivíduo ou empresa que tiver um bom desempenho na análise dos Cs do crédito deve ter considerada sua transação no nível de “baixo risco”, o que possibilita mais conforto entre as partes com relação ao risco de crédito.

3 CREDIT SCORING

Credit Scoring significa pontuação de crédito e é utilizado quando há muitos pedidos de crédito de pequeno volume.

Para Gitman (2004), os escores de crédito baseiam-se em pesos obtidos estatisticamente para características financeiras e creditícias importantes, com o intuito de prever se um cliente pagará o crédito solicitado em dia.

O autor sustenta que o procedimento resulta em um escore que mede a solidez geral do cliente, sendo utilizado na tomada da decisão de aceitar ou rejeitar o pedido de crédito.

Conforme Berni (1999), escore de crédito é um sistema de pontuação atrelado ao mérito de cada cliente em relação a sua capacidade de crédito.

Blatt (1999, p. 111) explica que: “um modelo de *credit scoring* nada mais é do que um definidor de probabilidade”. Além disso, cita que o *credit scoring* não define se um cliente específico tornar-se-á bom ou mau pagador, apenas o coloca num grupo de risco com probabilidade definida.

Rodrigues (2003) ensina que “O *credit scoring* baseado na experiência da carteira da própria instituição ou similares e com o histórico de bons e maus pagadores deve ser utilizado pelo pessoal de crédito, bem como pelos gestores de negócios em seus trabalhos de prospecção”.

Berni (1999) ainda fala que a pontuação de um cliente leva em conta sua renda, experiência, atividade profissional, capacidade de solvência, referências e mais alguns outros fatores considerados determinantes.

Quando da concessão do crédito, deve ser levada em conta a capacidade de pagamento, no caso o valor da parcela, visto que o percentual desta deve corresponder à renda líquida do comprador.

Assaf Neto (1997) explica que existe um sistema de pontuação com mais rigor científico, a análise discriminante. Com esta técnica a empresa consegue determinar, com um razoável grau de probabilidade, se um cliente que pediu crédito hoje poderá trazer problemas no futuro.

Para empregar esse sistema, a empresa deverá, porém, possuir uma série histórica de seus clientes. Por meio dessa técnica, podem-se identificar os clientes em bons ou maus pagadores e separá-los em grupos a partir dessas informações.

Com a obtenção da série histórica escolhe-se um grupo de indicadores para serem aplicados na análise discriminante, que apesar de se basear em informações passadas, admite que essas características irão continuar prevalecendo no futuro. Essa análise constrói um único índice geral, ponderando os melhores e mais representativos índices, além de poder ser operada por qualquer funcionário da empresa, mesmo este sem experiência, o que faz com que a administração tenha condições de se dedicar mais às decisões estratégicas.

Gitman (2004) conclui afirmando que a finalidade do escore de crédito é levar a uma decisão com rapidez e baixo custo, reconhecendo que o custo de uma decisão incorreta é pequeno. Entretanto, quando as perdas com clientes associados a escores de crédito aumentam, o sistema deve ser reavaliado.

4 MÉTODO

A coleta de dados, segundo Barros e Lehfel'd (2000, p. 89), significa "a fase da pesquisa em que se indaga e se obtêm dados da realidade pela aplicação de técnicas".

Quanto à abordagem, a pesquisa foi quantitativa, pois trabalhou com o exame rigoroso de informações obtidas nas instituições financeiras. Este tipo de pesquisa é utilizado nas situações que exigem um estudo exploratório para um conhecimento mais profundo do problema da pesquisa; quando se necessita de um diagnóstico inicial de uma situação e, principalmente, nos estudos experimentais e pesquisa de campo (MEZZARROBA; MONTEIRO, 2006).

Ainda, nesse tipo de pesquisa, segundo Brenner e Jesus (2007), é preciso apresentar os resultados investigados de forma ordenada e resumida, para auxiliar a comparação e a análise dos dados. Esses dados geralmente são apresentados sob a forma de tabelas e de gráficos, em que o conhecimento de estatística é indispensável. A pesquisa quantitativa possui maior poder de generalização dos experimentos científicos do que a qualitativa.

A coleta de dados se deu por pesquisa nos bancos nos meses de outubro, novembro e dezembro de 2009, buscando informações relativas às taxas de juros, valores que poderão ser emprestados e prazos de pagamentos para os interessados.

As informações solicitadas nos bancos foram:

- a) as condições e os documentos necessários para a aquisição de um empréstimo;
- b) as formas de contratação (diretamente na agência, internet, terminais de autoatendimento etc);
- c) crédito pessoal sem direcionamento: modalidade na qual o cliente não necessita informar ao banco o destino dos recursos emprestados, seus prazos e taxas de juros;
- d) crédito pessoal consignado: modalidade também sem comprovação da destinação dos recursos, porém, a grande diferença é que a prestação é debitada inicialmente pela empresa empregadora, diretamente no contracheque do funcionário e posteriormente, concomitantemente, é repassado ao banco para quitação, seus prazos e taxas de juros.

Os bancos não foram tratados por seus verdadeiros nomes, em virtude de não terem o interesse de divulgar abertamente para sua concorrência suas taxas, prazos e sistemas que utilizam para efetuar empréstimo à Pessoa Física nos empréstimos sem direcionamento e consignado.

Foram escolhidas três instituições financeiras, por motivo de se disporem a responder a pesquisa e por tratar-se de bancos privados, do governo e cooperativa de crédito, não sendo necessariamente nessa ordem tratados no estudo. Receberam os nomes de Banco A, Banco B e Banco C.

5 ANÁLISE DE RESULTADOS

Seguem abaixo os resultados da pesquisa realizada com as instituições financeiras.

5.1 Informações da instituição financeira A

No Banco A, com relação às condições para abertura de empréstimo, sendo ele sem direcionamento ou consignado, o interessado deve abrir uma conta-corrente no banco. Os documentos necessários para abertura de conta-corrente são: carteira de identidade, CPF, comprovante de endereço e comprovante de renda.

Com relação à forma de contratação do empréstimo Pessoa Física, eles podem ser feitos em terminais de autoatendimento, internet, central de atendimento telefônico e, ainda, diretamente nas agências.

Os prazos e as taxas para a contratação do crédito pessoal sem direcionamento seguem na tabela a seguir.

Tabela 1 - Crédito pessoal sem direcionamento na instituição financeira A

Prazo de pagamento	Taxa de juros
02 a 12 meses	4,41 % a.m.
13 a 18 meses	4,48 % a.m.
19 a 24 meses	4,48 % a.m.
25 a 36 meses	5,25 % a.m.

Fonte: Elaborada pelo autor.

O crédito pessoal consignado deve ser feito diretamente na agência, para que esta entre em contato com a empresa, que deve ser conveniada do banco, e efetue o processo. Os prazos e as taxas de juros seguem na tabela abaixo.

Tabela 2 - Crédito pessoal consignado na instituição financeira A

Prazo de pagamento	Taxa de juros
02 a 12 meses	1,48 % a.m.
13 a 24 meses	1,48 % a.m.
25 a 36 meses	1,49 % a.m.
37 a 48 meses	1,49 % a.m.
49 a 60 meses	1,48 % a.m.
61 a 72 meses	1,48 % a.m.
73 a 84 meses	1,55 % a.m.
85 a 96 meses	1,61 % a.m.

Fonte: Elaborada pelo autor.

Na modalidade crédito pessoal consignado o prazo varia de acordo com o ajustado entre o banco e a empresa empregadora (de 02 a 96 meses). A taxa de juros varia de acordo com o prazo do financiamento, independentemente da renda do cliente. O valor disponível para o empréstimo consignado também varia, conforme a renda do cliente e a margem consignável do funcionário perante a sua empresa.

5.2 Informações da instituição financeira B

No Banco B, para solicitar um empréstimo, o interessado deve ser cliente do banco, ou seja, se ainda não tem conta no banco, deverá providenciar sua abertura. Para abrir uma conta corrente, o cliente deve ter CPF, carteira de identidade, comprovante de residência e comprovante de renda.

A forma de contratação é realizada diretamente na agência, por meio do gerente de contas, no caso o que administra a conta do solicitante do crédito no banco. O gerente de contas tem o poder de analisar e avaliar a concessão do crédito para o indivíduo, tendo como avaliar a proposta no momento em que o cliente está na mesa de negociações, trazendo maior agilidade e rapidez para

a efetuação da transação. O gerente tem uma alçada de até R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) para poder analisar na hora da solicitação do crédito.

As propostas que ultrapassam este valor, com valor de até R\$ 10.000,00 (dez mil reais), são avaliadas pelo gerente da agência juntamente com o gerente de contas do cliente.

As propostas maiores a esse valor, obrigatoriamente, são estudadas por um comitê da agência, respeitando prazos de análises nas quais o relator das propostas faz suas observações e apontamentos na sua pré-análise. O retorno é dado por meio da utilização de carimbos de DEFERIDO ou INDEFERIDO.

As taxas de juros para os empréstimos variam dependendo dos prazos solicitados e a quantidade de produtos que o cliente possui com a agência.

As análises primordiais são: parcela não pode ser superior a 30% da renda do cliente, ter garantias do bem financiado e, se for para capital de giro, apresentar avalista com boas condições de renda.

Os prazos e as taxas para a contratação do crédito pessoal sem direcionamento seguem na tabela a seguir.

Tabela 3 - Crédito pessoal sem direcionamento na instituição financeira B

Prazo de pagamento	Taxa de juros
02 a 12 meses	2,25 % a.m.
13 a 18 meses	2,45 % a.m.
19 a 24 meses	2,55 % a.m.
25 a 36 meses	2,80 % a.m.

Fonte: Elaborada pelo autor.

Com relação ao crédito pessoal consignado, respeitam-se as mesmas condições, porém o único diferencial é que a empresa onde o cliente trabalha precisa assinar o contrato, sendo ela a responsável em transferir o valor da parcela no dia do seu vencimento, descontando-a do seu colaborador. Dessa forma, o compromisso é da empresa, pois já retém do colaborador o valor. Os prazos e as taxas de juros seguem na tabela abaixo.

Tabela 4 - Crédito pessoal consignado na instituição financeira B

Prazo de pagamento	Taxa de juros
02 a 12 meses	1,74 % a.m.
13 a 24 meses	1,79 % a.m.
25 a 36 meses	1,89 % a.m.
37 a 48 meses	Não possui
49 a 60 meses	Não possui
61 a 72 meses	Não possui
73 a 84 meses	Não possui
85 a 96 meses	Não possui

Fonte: Elaborada pelo autor.

5.3 Informações da instituição financeira C

Na instituição financeira C, como nas outras duas apresentadas anteriormente, é necessário para adquirir um empréstimo que o interessado seja cliente do banco, ou seja, que abra uma conta corrente na instituição, para assim poder usufruir dos benefícios de empréstimo destinado à clientes. Para abrir uma conta no banco, é necessário CPF, documento de identidade, comprovante de renda e de endereço.

Após ter sua conta em aberto na agência, o cliente pode contratar os serviços de crédito sem direcionamento diretamente pela internet ou autoatendimento - isso se já possuir seu crédito pré-aprovado. Se necessitar de aprovação, somente poderá contratar diretamente na sua agência de origem com seu gerente de contas.

Os prazos e as taxas para a contratação do crédito pessoal sem direcionamento seguem na tabela a seguir.

Tabela 5 - Crédito pessoal sem direcionamento na instituição financeira C

Prazo de pagamento	Taxa de juros
02 a 12 meses	5,19 % a.m.
13 a 18 meses	5,27 % a.m.
19 a 24 meses	5,27 % a.m.
25 a 36 meses	5,34 % a.m.

Fonte: Elaborada pelo autor.

O crédito pessoal consignado somente será disponibilizado diretamente na agência, com a análise da liberação ou não da empresa empregatícia na qual o cliente trabalha. Os prazos e as taxas de juros seguem na tabela abaixo.

Tabela 6 - Crédito pessoal consignado na instituição financeira C

Prazo de pagamento	Taxa de juros
02 a 12 meses	2 % a.m.
13 a 24 meses	2 % a.m.
25 a 36 meses	2 % a.m.
37 a 48 meses	2 % a.m.
49 a 60 meses	2 % a.m.
61 a 72 meses	Não possui
73 a 84 meses	Não possui
85 a 96 meses	Não possui

Fonte: Elaborada pelo autor.

A taxa do crédito pessoal consignado, como pode ser verificado na tabela acima, não varia, sempre é a mesma, não importando o prazo no qual o cliente contrata o crédito.

Na sequência apresentam-se a análise e os resultados, verificando os benefícios e as desvantagens na concessão de empréstimo em cada um dos bancos analisados. Qual é o mais vantajoso para o indivíduo perante os outros e o que possui as melhores condições de pagamentos e menos burocracia para que um cliente Pessoa Física adquira um empréstimo.

5.4 Análise e resultados

Dá-se seguimento nesta etapa às análises e os resultados dos dados coletados nas instituições financeiras, verificando os dados expostos nos itens anteriores que diziam respeito às informações coletadas nos bancos pesquisados.

Com relação à busca de crédito perante às instituições financeiras, as três pesquisadas mostraram a necessidade do interessado em abrir uma conta na agência, para assim poder ter direito a solicitar a concessão de crédito. Pode-se dizer que os três bancos, para analisar a possibilidade de conceder um empréstimo a um cliente Pessoa Física, atrelam-na à abertura de uma conta pelo interessado.

Todos os clientes Pessoa Física que forem abrir uma conta bancária necessitam de CPF, documento de identidade, comprovante de renda e de residência.

Para aquisição de crédito pessoal sem direcionamento, nas instituições A e C não existe muita burocracia. Pode ser contratado diretamente na internet, no autoatendimento ou mesmo na agência, pois o cliente, ao abrir sua conta, já sai com um crédito pré-aprovado.

Na instituição financeira B, a burocracia é maior, pois além de não sair com o crédito pré-aprovado, o cliente passa por análises em diversos setores do banco, desde o seu gerente de contas, passando pelo gerente da agência, e pode chegar até um comitê de aprovação ou não do crédito. Pode-se dizer que a burocracia é grande com relação aos outros bancos pesquisados.

O Banco B é mais precavido com relação à concessão de empréstimo, parecendo temer mais uma inadimplência dos clientes do que os outros bancos. Isso por outro lado pode ser ruim, pois o indivíduo que procura um empréstimo sem direcionamento quer o dinheiro liberado logo e não necessita informar para o que o deseja utilizar. Neste quesito a instituição financeira B perde em vantagem aos outros dois bancos, visto que neles é muito mais fácil adquirir o empréstimo.

Com relação às taxas e aos prazos empregados ao crédito pessoal sem direcionamento, as parcelas podem ser feitas para pagamento no máximo em até 36 meses nas três instituições financeiras analisadas.

Embora a instituição B seja a mais burocrática para adquirir o crédito, pode-se começar a ver o porquê disso nas taxas de juros empregadas na concessão do crédito, sendo muito mais vantajosas para os clientes que optarem por esse banco. Às vezes é melhor passar por etapas mais burocráticas e conseguir uma taxa mais acessível do que sair contratando o empréstimo direto sem analisar as consequências que podem acarretar com relação ao valor da parcela a ser paga mensalmente.

No gráfico abaixo, pode-se ver um comparativo entre os prazos e taxas de juros utilizadas pelos bancos na concessão do crédito pessoal sem direcionamento.

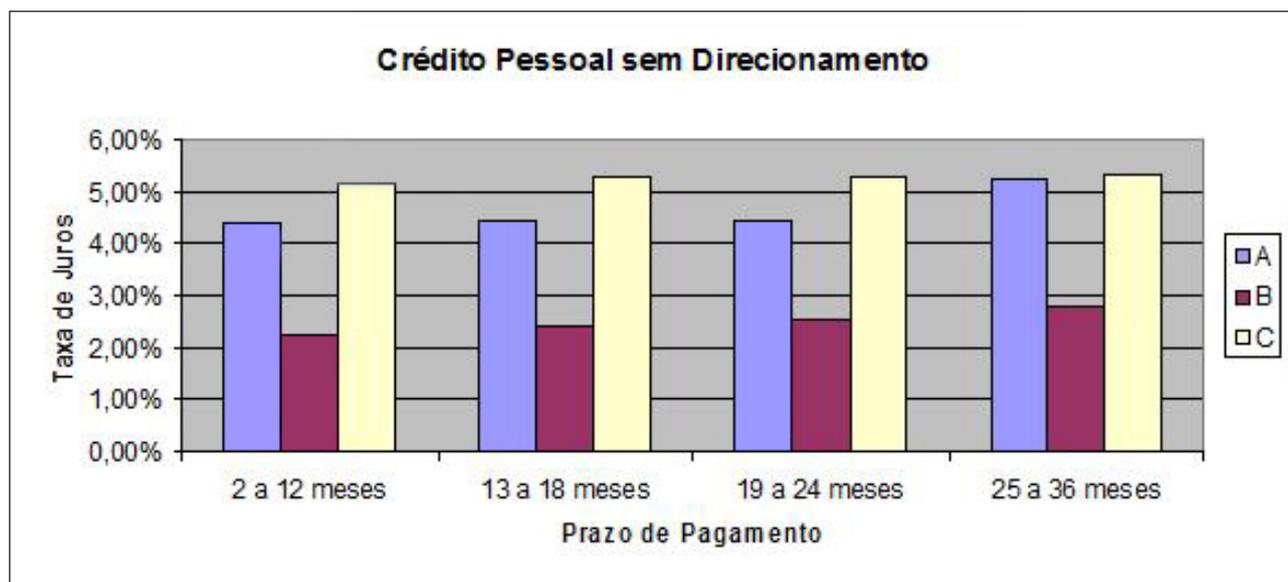


Gráfico 1 - Comparativo crédito pessoal sem direcionamento concedido nos banco pesquisados

Fonte: Elaborado pelo autor.

A instituição financeira C é a que possui maior taxa de juros para o crédito pessoal sem direcionamento, tendo o valor mais alto em todos os períodos coletados em relação aos outros bancos. O mais próximo que chega do Banco A é na taxa de juros no prazo de 25 a 36 meses, que fica 5,34% a.m. no C, contra 5,25% a.m. no A. No B, no mesmo período, a taxa é 2,80% a.m. mais barata com relação às outras analisadas. E isso segue em relação aos outros prazos também.

Além disso, a instituição B é a única que possibilita um prazo de pagamento com taxa diferenciada de 13 até 18 meses e 19 a 24 meses. As outras duas, A e C, contemplam apenas de 13 a 24 meses.

Com relação ao crédito pessoal consignado, a burocracia para a sua concessão é bem menor, pois o crédito está atrelado ao desconto direto na folha de pagamento da pessoa pela empresa em que atua profissionalmente; e, conforme a contratação, a empresa é quem é responsável pelo pagamento da parcela ao banco, e após descontar o valor de seu funcionário. A única necessidade extra é que a empresa também possua conta na instituição financeira.

Abaixo, no gráfico, pode-se ver um comparativo entre os prazos e taxas de juros utilizados pelas instituições financeiras na concessão do crédito pessoal consignado.

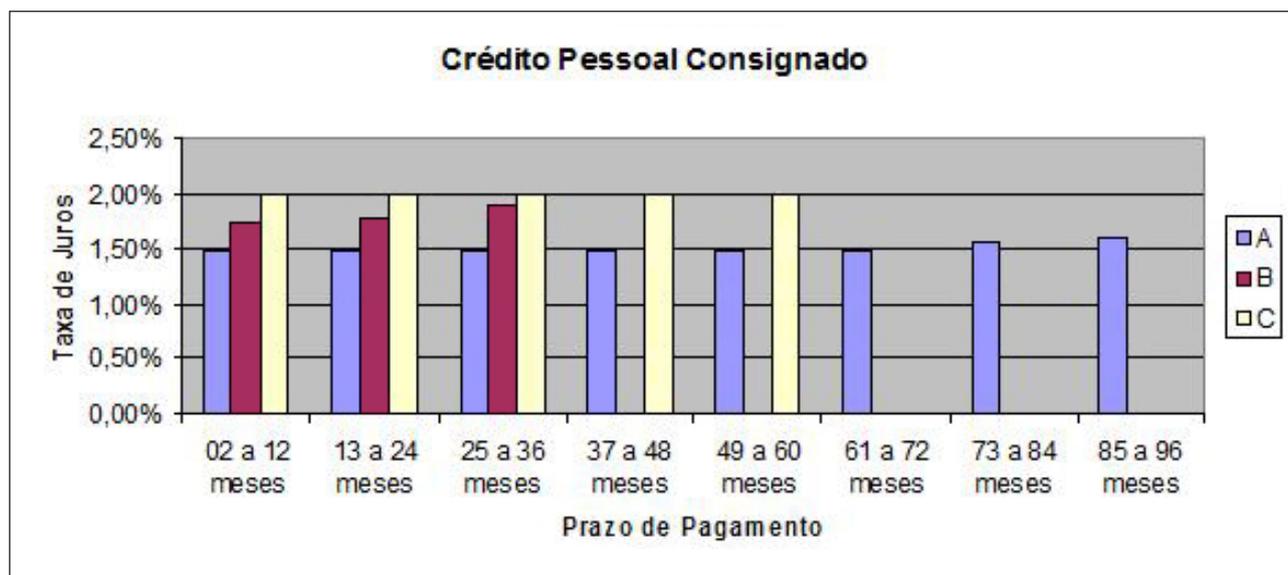


GRÁFICO 2 – Comparativo na concessão de crédito pessoal consignado entre os bancos pesquisados

Fonte: Elaborado pelo autor.

Analisando o GRÁFICO 2, gerado a partir dos dados coletados nos bancos, pode-se verificar que a instituição financeira A é a mais vantajosa neste quesito, pois possui as taxas mais baixas com relação aos outros bancos pesquisados, além de o prazo de pagamento atingir até 96 meses, contra 60 meses da C e apenas 36 meses na instituição B.

O Banco C é o que possui as maiores taxas para o crédito pessoal consignado, sendo 2% a.m. em todos os prazos disponíveis, ou seja, a taxa não muda, por mais inferior que seja o período contratado do empréstimo.

O Banco A, com prazos de até 96 meses, atingindo no máximo 1,61% a.m., possui taxas mais baixas até do que a taxa de 1 a 12 meses do Banco B, que é de 1,74% a.m.

Isso mostra que é mais oportuno contratar um crédito pessoal consignado na instituição financeira A, pois é a que possui melhores taxas e maiores condições de pagamento, no que diz respeito aos prazos.

Pode-se dizer que o Banco C é o pior para a aquisição de crédito, pois conta com as maiores taxas para pagamentos. A única vantagem é que não se enfrenta grande burocracia para a sua aquisição.

A seguir, algumas considerações finais a respeito do estudo sobre a análise da concessão de crédito à Pessoa Física em instituições financeiras.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A concessão de crédito está crescendo no Brasil, pois as pessoas buscam satisfazer suas necessidades e nem sempre possuem dinheiro imediato para as suprir. Em virtude disso, buscam crédito em instituições financeiras.

Foram analisadas a concessão de crédito direto sem direcionamento e crédito consignado em três bancos, a fim de verificar qual é o mais vantajoso para a população.

Embora o Banco B, seja o mais burocrático para conceder crédito direto sem direcionamento, pode-se dizer que o sacrifício da espera e burocracia enfrentada vale a pena, pois as taxas de juros empregadas são muito mais baratas que as utilizadas pelos outros dois bancos.

Já com relação ao crédito consignado, a instituição financeira A é a que leva maior vantagem, sendo melhor para o indivíduo que pensa em pagar seu empréstimo por meio da folha de pagamento.

Este estudo aplicou-se apenas no período ao qual os dados foram pesquisados, visto que as taxas e prazos podem variar periodicamente. Foi realizado com o intuito de averiguar, se o cliente analisar todas as opções que o mercado possui, é possível conseguir crédito mais barato em determinada instituição financeira. Basta tempo e vontade de pesquisar. Este estudo mostrou que vale a pena, pois as taxas variam muito no empréstimo sem direcionamento e consignado de instituição para instituição.

Vale lembrar que foram pesquisados apenas três bancos, e, no caso de uma pessoa buscar crédito e possuir tempo para pesquisar, deve buscar inclusive em mais instituições financeiras, que podem ter até taxas mais em conta do que os pesquisados no trabalho, sem esquecer que é possível serem desempenhadas pesquisas mais aprofundadas (mais bancos, outros tipos de financiamento, produtos).

Este estudo atingiu seus objetivos, pois verificou em três instituições financeiras qual delas é mais vantajosa para um cliente Pessoa Física adquirir empréstimo sem direcionamento e consignado.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, Cesar A. T. **Administração de capital de giro**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

BARROS, Aidil J. da S.; LEHFELD, Neide A. de S. **Fundamentos de metodologia científica: um guia para iniciação científica**. 2 ed. São Paulo: Person Education do Brasil, 2000.

BERNI, Mauro T. **Operação e concessão de crédito: os parâmetros para a Decisão de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1999.

BLATT, Adriano. **Avaliação de risco e decisão de crédito: um enfoque prático**. São Paulo: Nobel, 1999.

BRENNER, E. de M.; JESUS, D. M. N. **Manual de planejamento e apresentação de trabalhos acadêmicos: projeto de pesquisa, monografia e artigo**. São Paulo: Atlas, 2007.

BRIGHAM, Eugene F.; HOUSTON, Joel F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GITMAN, Laurence J. **Princípios de administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Addison Wesley, 2004.

LEONI, Geraldo; LEONI, Evandro G. **Cadastro, crédito e cobrança**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

MEZZAROBA, O.; MONTEIRO, C. **Manual de metodologia da pesquisa no direito**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

PEREIRA, Airton G. D. **Tudo sobre cadastro, crédito e cobrança**. São Paulo: Nobel, 1991.

RODRIGUES, Armando. **Administração de limites: exposição do risco sob controle**. Disponível em: <http://www.equifax.com.br/rev_bus/2003_outubro/conhecimento.htm>. Acesso em: 19 out. 2009.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. **Administração financeira: corporate finance**. São Paulo: Atlas, 2002.

SCHRICKEL, Wolfgang K. **Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

SANTOS, José O. **Análise de crédito: empresas e pessoas físicas**. São Paulo: Atlas, 2000.

SILVA, José P. **Gestão e análise de risco de crédito**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.