

“O Papel do Financiamento Imobiliário no Desenvolvimento Sustentável do Mercado Imobiliário Brasileiro”.

Requisitos fundamentais para se construir um modelo sustentável de financiamento habitacional

Dezembro 2011

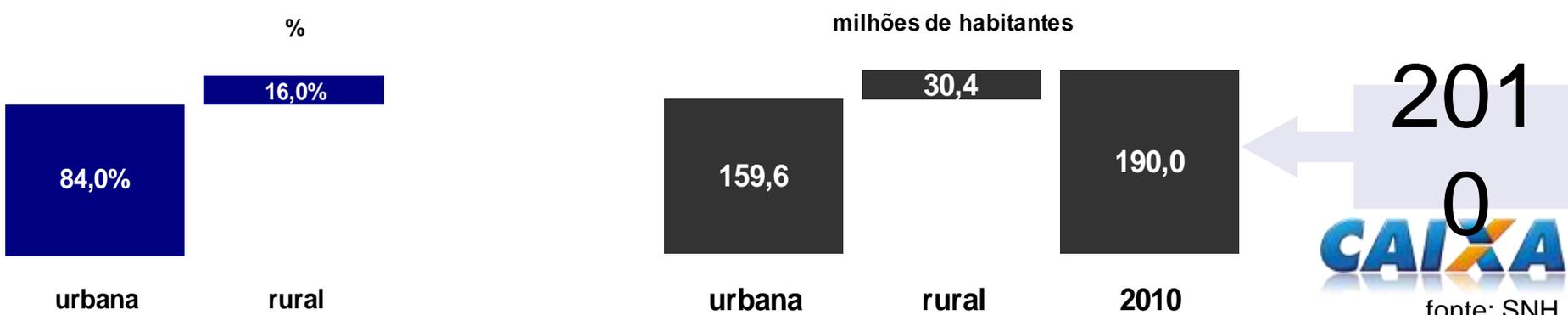
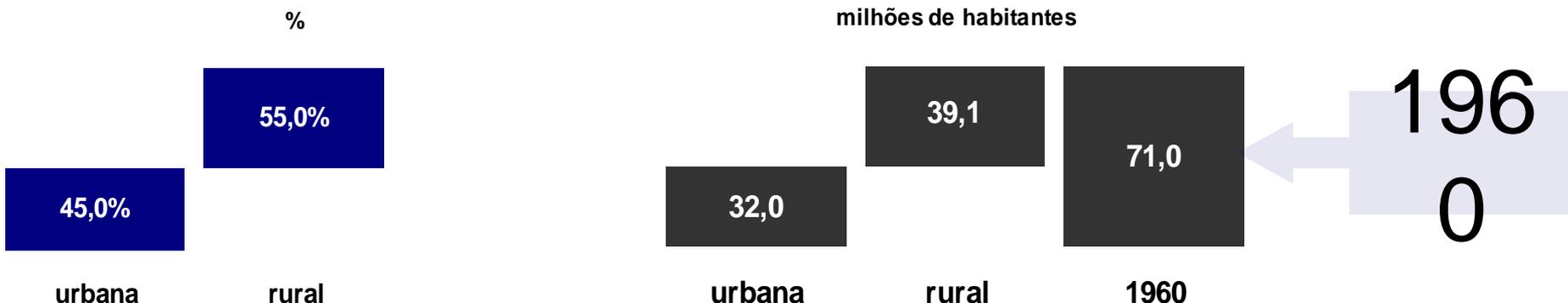
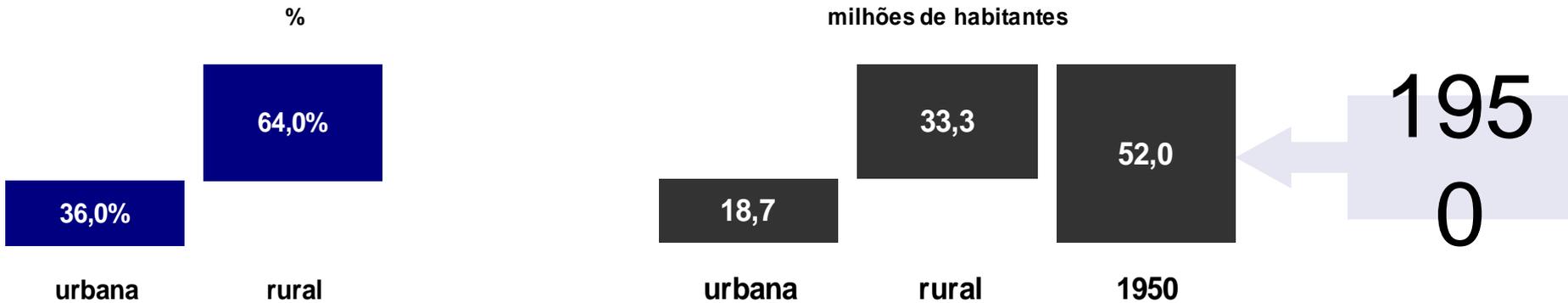
A importância do Setor da Construção Civil para o desenvolvimento social e econômico

- ✓ Os investimentos no setor habitacional têm expressiva capacidade de sensibilizar o desenvolvimento econômico e social e seus efeitos são visíveis no curto e médio prazo.
- ✓ Implementar ações que facilitem a produção de habitações impacta, de imediato, em um dos segmentos da indústria com maior capacidade de absorver mão-de-obra menos qualificada e altamente penalizada pelo desemprego, além de, indiretamente, aquecer outros segmentos da economia e, assim, contribuir para geração de renda e emprego.
- ✓ Viabilizar o acesso à moradia se constitui em uma poderosa ferramenta re-distributiva, uma vez que a habitação é o ativo de maior importância para os segmentos sociais mais pobres e se apresenta como um dos mais valiosos instrumentos para melhorar o padrão de vida e promover a inclusão social.
- ✓ No entanto, considerando o custo de produção da habitação, independentemente do grupo econômico-social a que pertença o indivíduo, poucos são aqueles que possuem recursos disponíveis para adquirir este bem à vista e, dessa forma, o financiamento, principalmente de longo prazo, vem a ser instrumento imprescindível para viabilizar o acesso à moradia e, também, para manter aquecida a Indústria da Construção Civil.

A importância do Setor da Construção Civil para o desenvolvimento social e econômico

- ✓ O desenvolvimento sustentável da indústria da construção civil requer mais do que empresas sólidas, modernas e capitalizadas, muito embora estes sejam pré-requisitos imprescindíveis para o fortalecimento deste importante segmento da economia nacional. Neste contexto, a disponibilização de recursos para financiar a produção e a comercialização de imóveis, associado à formatação de produtos compatíveis com a demanda e a carência, bem como a existência de leis e normas claras, objetivas e compatíveis com a realidade do mercado financeiro e do mercado imobiliário são imprescindíveis para ampliar o universo das famílias em condições de ter acesso à moradia.
- ✓ Mas isso não é tudo – não basta existir empresas capacitadas para produzir imóveis, recursos em níveis suficientes para financiar a produção e a comercialização e famílias que não tenham onde morar ou que desejem adquirir outro imóvel. A equação é bem mais ampla e complexa – requer também que os indivíduos tenham percepção favorável quanto ao comportamento futuro de suas rendas e de seus empregos e, ainda, que o governo tenha condições econômico-financeira e discernimento para aportar subsídios em volume e forma adequada, com o objetivo de atender total ou parcialmente àquelas famílias que não tenham plena capacidade de pagamento.

crescimento populacional brasileiro



CAIXA - NÚMEROS

R\$ 205,8 bi

Saldo total de crédito

R\$ 234,4 bi

Depósitos

R\$ 938,3 bi
(Ativos Próprios R\$ 459,2)

Total de Ativos Administrados

R\$ 129,3 bi

Saldo crédito habitacional

R\$ 136,3 bi

Depósitos em Poupança

R\$ 274,2 bi

Fundo de Garantia - FGTS

28,9%

ROE

14,51%

Índice de Basiléia

AAA(bra) - Fitch
Aaa.br – Moody's

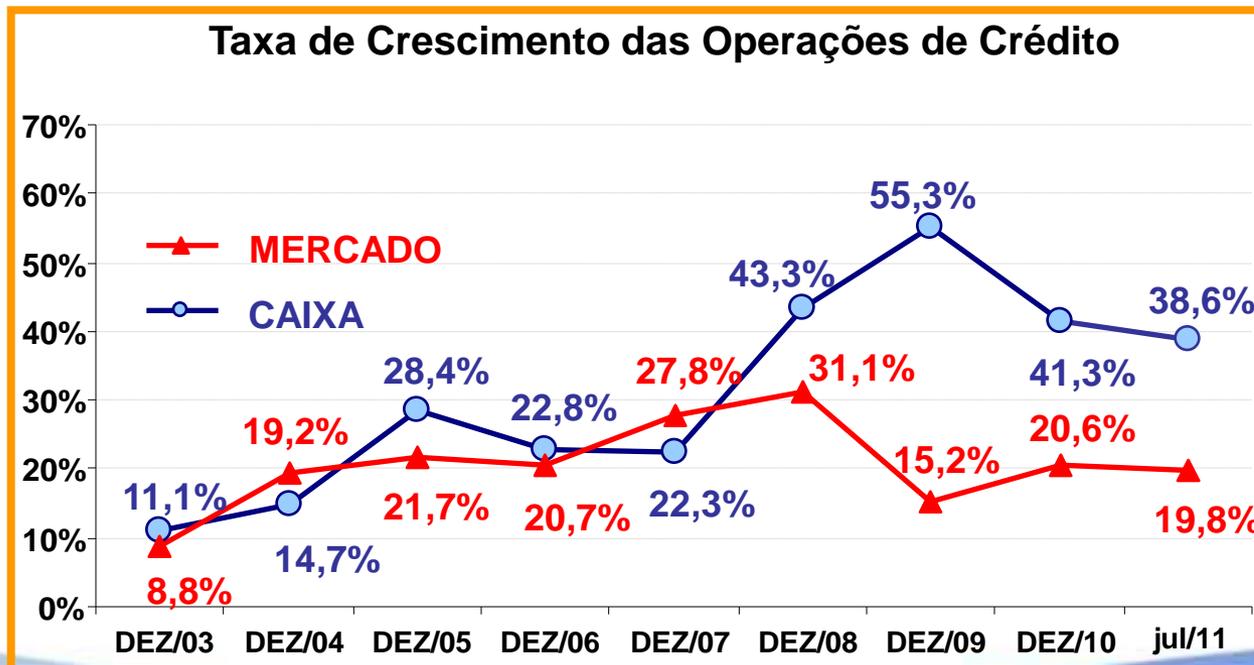
Rating Nacional

74,98%

Market Share Crédito Imobiliário

55 milhões

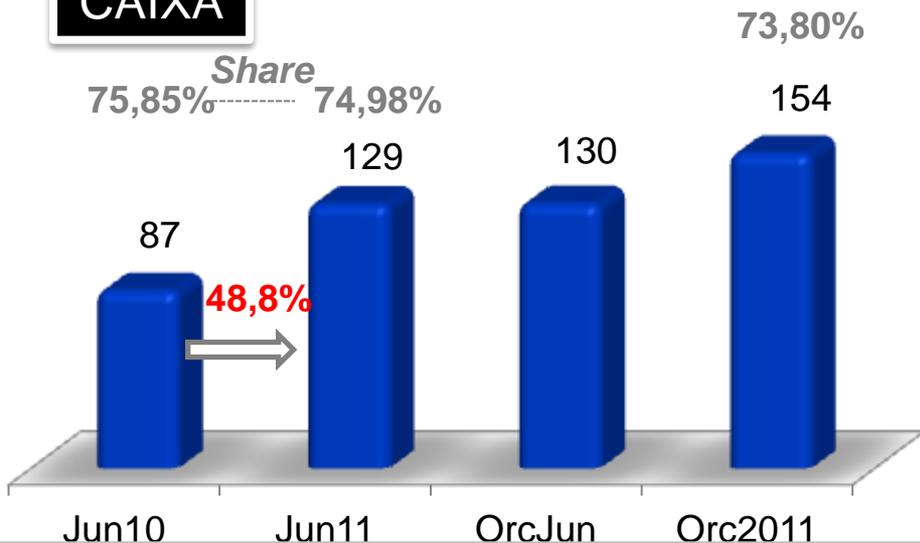
Quantidade de Clientes



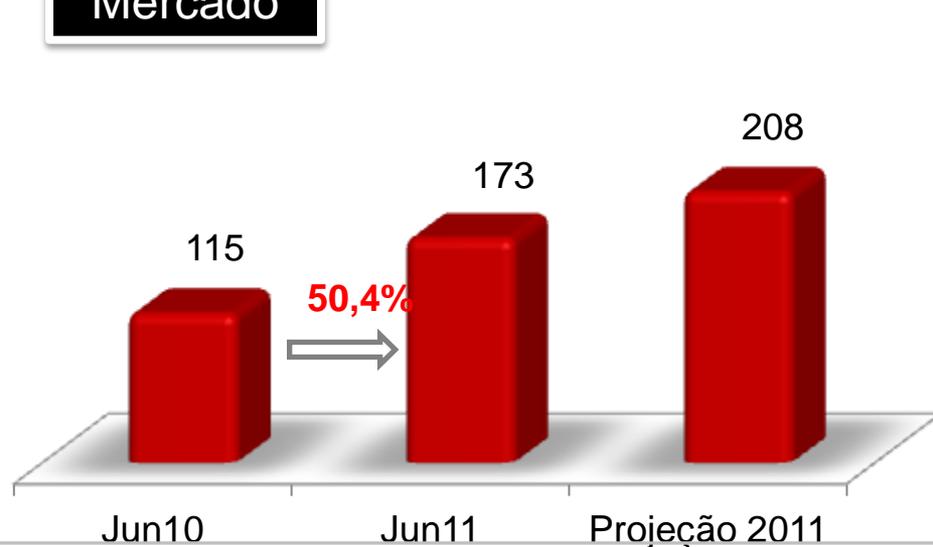
Crédito Imobiliário – CAIXA x Mercado

Em R\$ Bi

CAIXA



Mercado



Share



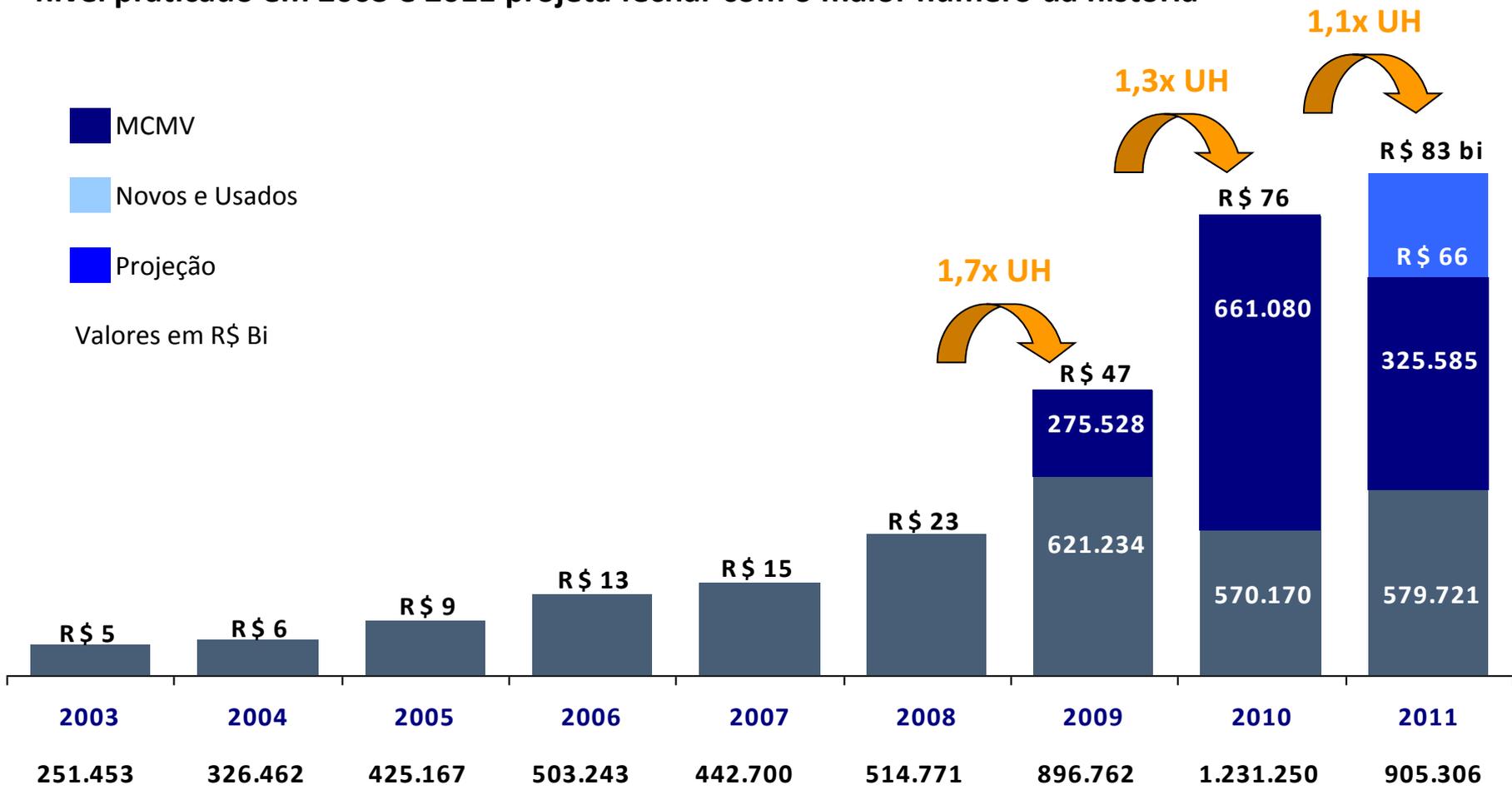
Projeções para 2011 (FEBRABAN).

Fonte: BACEN.

CAIXA

PMCMV – Anticíclico com foco social e econômico

O Programa MCMV acelerou ainda mais o ritmo crescimento e estabeleceu um novo patamar de contratações no mercado de crédito imobiliário brasileiro. O ano de 2010 foi 15 vezes maior que o nível praticado em 2003 e 2011 projeta fechar com o maior número da história



(*) projeção 2011

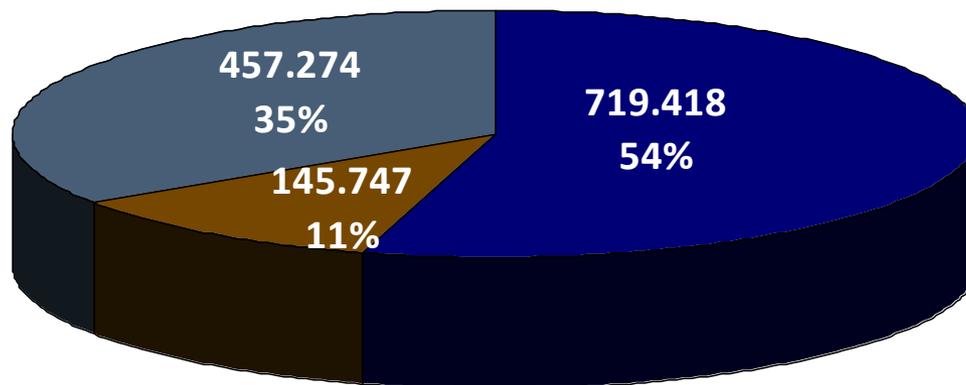
Quantidade de Financiamentos Imóveis Novos e Usados



PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA – Unidades contratadas

Total Contratação	
1.322.439	

Total MCMV 1 e 2



■ UH Em Obras

■ UH Concluídas
Não Entregues

■ UH Entregues

A equação da sustentabilidade do mercado de crédito imobiliário

Condições macroeconômicas favoráveis + Marco regulatório consistente + Disponibilidade de recursos + Qualidade do crédito = Modelo de crédito imobiliário sustentável

TRIPÉ DA QUALIDADE DO CRÉDITO = análise de risco de crédito + Comprovação de Renda + avaliação do imóvel

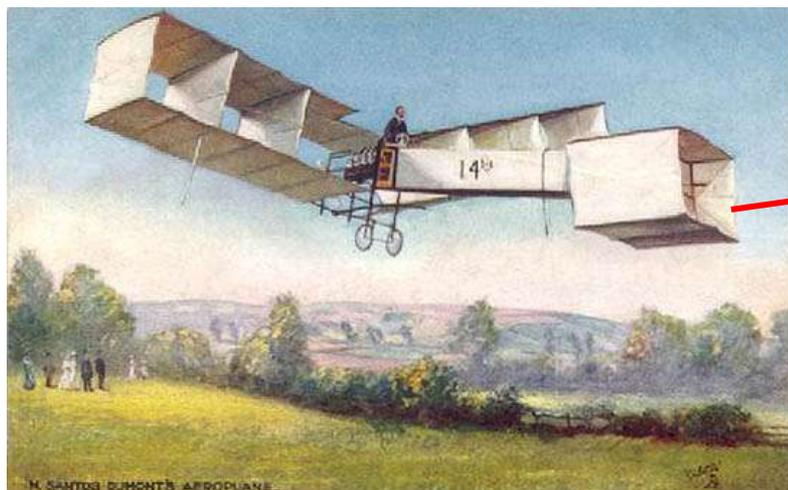
O ato de conceder o crédito é indelegável

A garantia principal é a capacidade e a vontade de pagamento. O imóvel é garantia acessória

Agentes da sustentabilidade:

- ✓ *Ação Integrada das três esferas de Governo — União, Estados e Municípios + Iniciativa Privada + Sociedade em geral*

A curva do conhecimento



Conhecer o passado
para entender o presente e
construir o futuro

CAIXA

o mercado imobiliário brasileiro

• Passado conturbado

- Fundação Casa Popular
- BNH & Correção monetária
- Hiperinflação & Estagnação & Desemprego
- Saldos impagáveis (FCVS)
- Dívida > garantias
- Inadimplência fora do controle
- Subsídios às expensas do SFH
- Baixo investimento do poder público
- Descompasso da inflação x salários
- Sem política habitacional sustentável
- Quase paralisia do crédito (déc 1990)
- Funding de recursos compulsórios

1964

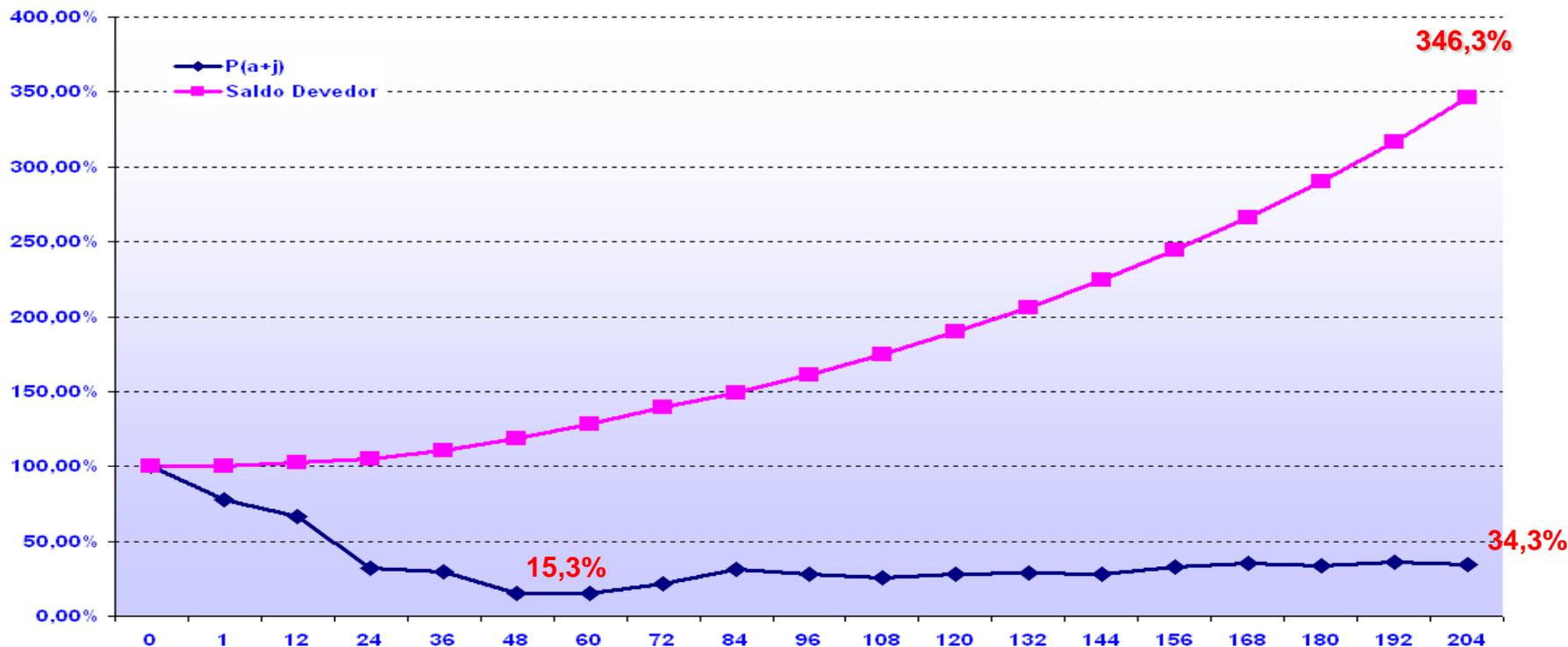
a

1997

O DIVISOR DE ÁGUAS ENTRE O PASSADO E O PRESENTE



PLANO DE EQUIVALÊNCIA SALARIAL - DESCASAMENTO REAJUSTE SALDO X PRESTAÇÃO

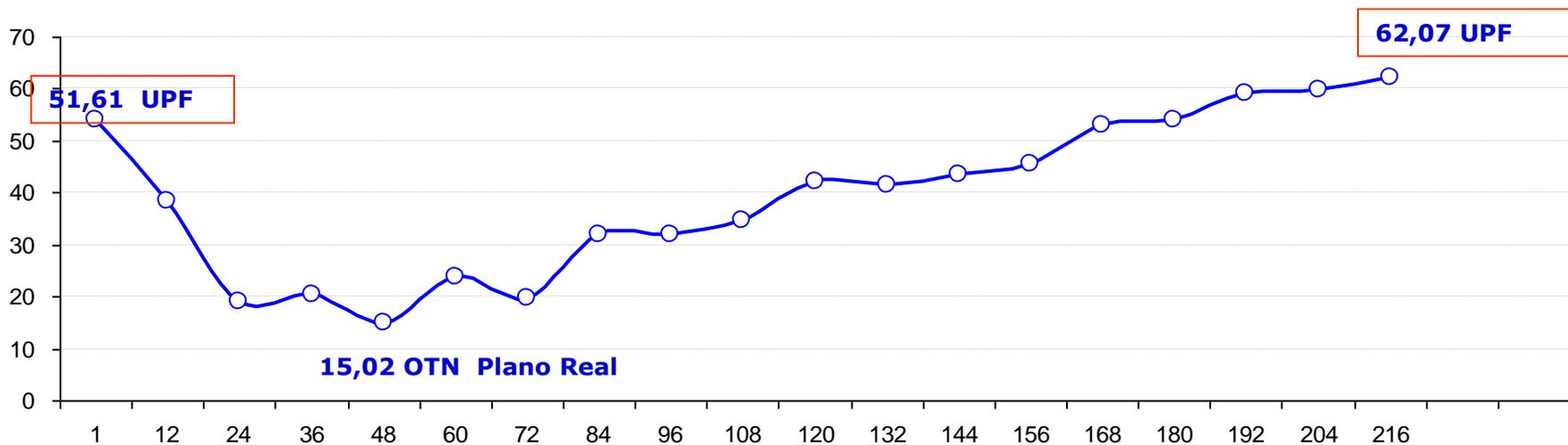


Trauma a ser superado: o medo do passado ainda está presente na mente dos compradores de imóveis

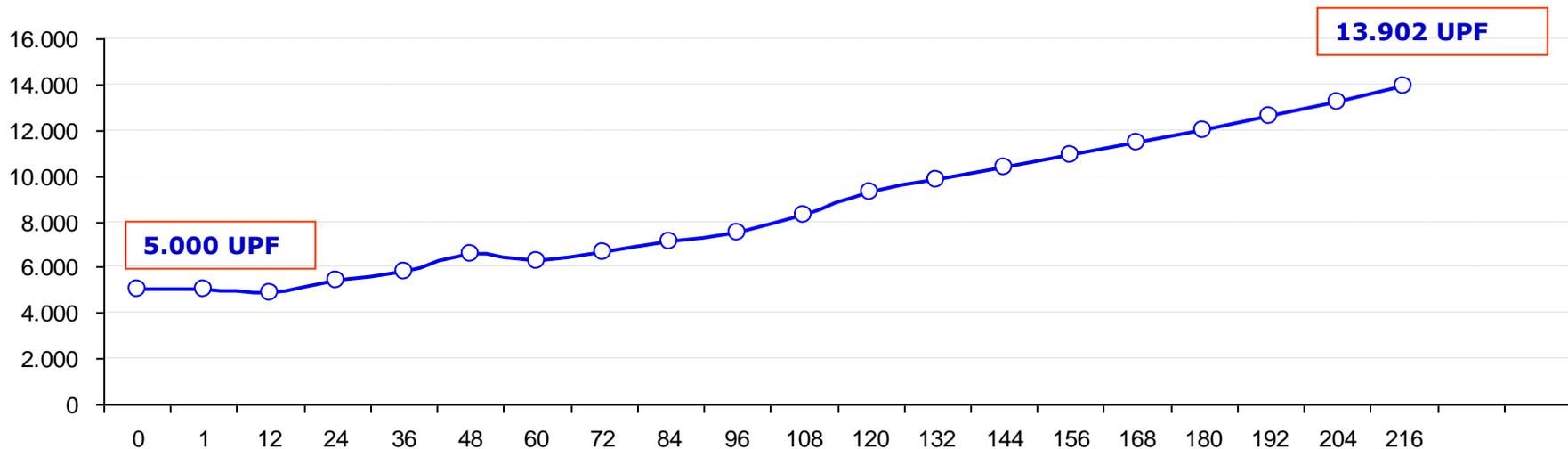
Necessidade de campanhas educativas esclarecendo as causas da ocorrência dos 'saldos impagáveis' e demonstrando o novo comportamento e tendência dos contratos habitacionais

Viabilizar solução negociada para os contratos desequilibrados, sem cobertura do FCVS. Ex.: adequar o PL 207/94

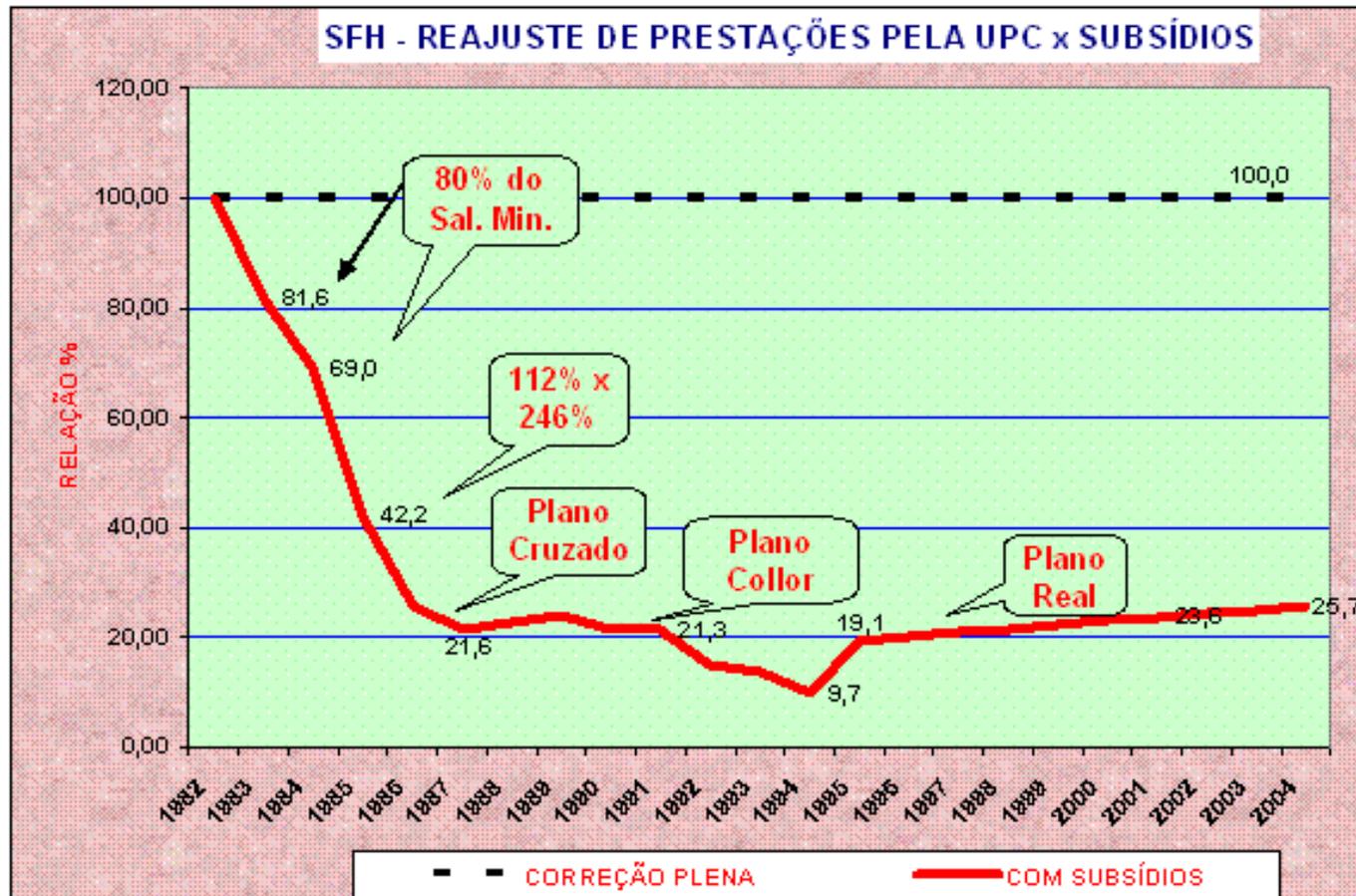
Valor da Prestação - Ctr PES/CP



Saldo Ctr PES/CP

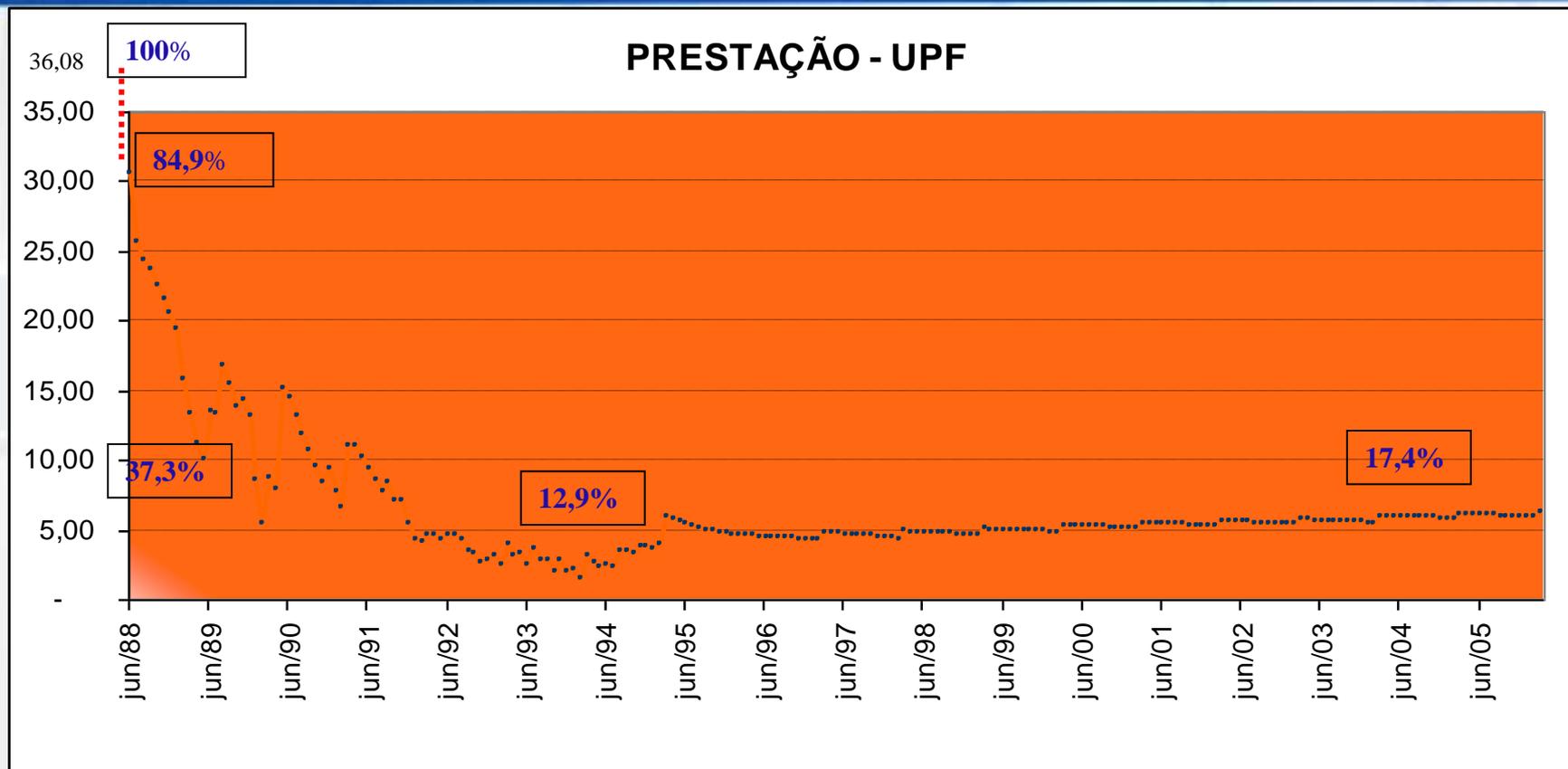


Sub-reajustes das prestações e a incapacidade de amortizar a dívida



- ❑ A maioria dos contratos tiveram suas prestações reduzidas para abaixo de 10% de seu valor de equilíbrio.
- ❑ Contratos com FCVS: dívida paga pela sociedade
- ❑ Contratos sem cobertura do FCVS: problema deslocado e agravado no tempo

Perfil dos contratos assinados no PES, até junho/1994



- ❑ A real causa da ‘explosão’ do saldo devedor
 - ❑ Sub-reajustes das prestações, fazendo com que estas se situassem em patamar inferior a 1/5 do seu valor inicial
- ❑ Subsídio ‘irracional’ – agravamento e não solução do problema

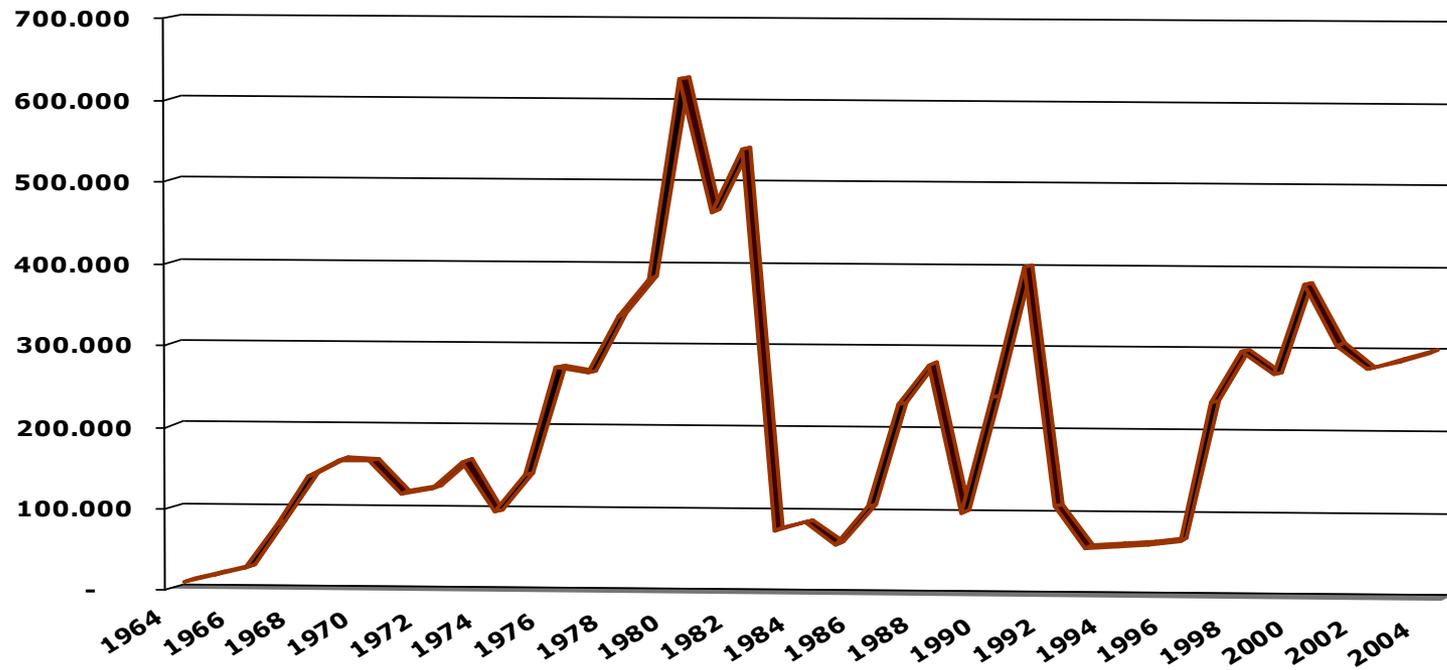
O acirramento da inadimplência no início da década de 80



- ❑ A inadimplência saiu do patamar histórico de abaixo de 5% para romper a casa dos 30%

Modelo *Stop and Go*

EVOLUÇÃO DE FINANCIAMENTOS HABITACIONAIS POR ANO



Atual mercado imobiliário brasileiro

•Presente promissor

- Estabilidade Econômica
- Proibição da Equivalência Salarial
- Avanços no arcabouço jurídico
- Subsídios explícitos e progressivos
- Regras de transparência
- Criação do Mcidades
- Conselho das Cidades
- Plano Nacional Habitação
- Foco na baixa renda
- Retomada dos investimentos públicos
- Ação integrada do Governo Federal, Estadual e municipal
- Funding de recursos compulsórios
- Mercado de capitais em expansão
- Convergência de interesses públicos e Privados (PMCMV)

1998

a

2011

EVOLUÇÃO DA POLÍTICA HABITACIONAL

Modelo Anterior: carteira imobiliária sem equilíbrio econômico-financeiro

- BNH – Banco Nacional de Habitação
- Descompasso da inflação x salários
- Descompasso entre Dívida e Garantias (FCVS) - saldos impagáveis
- Baixo investimento do poder público
- Ausência de política habitacional sustentável
- Baixa disponibilidade de crédito (anos 90)
- Falta de Planejamento
- Disponibilidade de recursos concentrada na alta renda
- Baixa Articulação Federativa
- Subsídio implícito e regressivo

Modelo Atual: estabilidade econômica e carteira imobiliária com pleno equilíbrio

- Política Nacional de Habitação e Plano Nacional Habitação
- Prioridade para a baixa renda com disponibilidade de subsídios
- Retomada dos investimentos públicos com o PAC e o Minha Casa Minha Vida
- Forte articulação federativa
- Expansão do mercado de capitais
- Convergência dos interesses públicos e privados
- Novo Marco Regulatório
- Subsídio explícito e progressivo

DESTAQUE DO ATUAL MARCO REGULATÓRIO

Regime de alienação fiduciária: *Agilizou o processo de execução para recuperação do imóvel passando de 282 dias (execução hipotecária) para 125 dias. Maior efetividade na cobrança com maior índice de retorno ao pagamento passando de 75% para 92%.*

Segurança Jurídica: *Regulamentação da capitalização mensal de juros (principal geradora de discussões judiciais).*

Regra do Incontroverso (mutuário com ação judicial contra o agente financeiro é obrigado a continuar pagando a parcela incontroversa).

Patrimônio de Afetação: *Plena segregação patrimonial do empreendimento, com balanço apartado e não concorrência com nenhuma outra dívida, mesma as trabalhistas e fiscais. Em caso de falência do empreendedor, a comissão de compradores pode decidir o que fazer com o empreendimento.*

Transparência nos contratos: *Obrigatoriedade da informação do Custo Efetivo Total (CET) nos contratos.*

Regulação das taxas e tarifas cobradas pelas Instituições Financeiras

Liberdade de Escolha da Seguradora: *O banco é obrigado a ofertar no mínimo duas seguradoras e o cliente pode, inclusive, escolher outra além dessas.*

CICLO VIRTUOSO SUSTENTÁVEL

- Bons fundamentos da economia brasileira
- Crescimento do nível de emprego, de renda e de confiança dos investidores e dos consumidores
- Melhorias dos marcos regulatórios e mitigação de riscos
- Alocação de subsídios para complementar a capacidade de pagamento da baixa renda, transformando carência por moradia em demanda por imóvel
- Tendência de queda da taxa de juros no médio e longo prazo

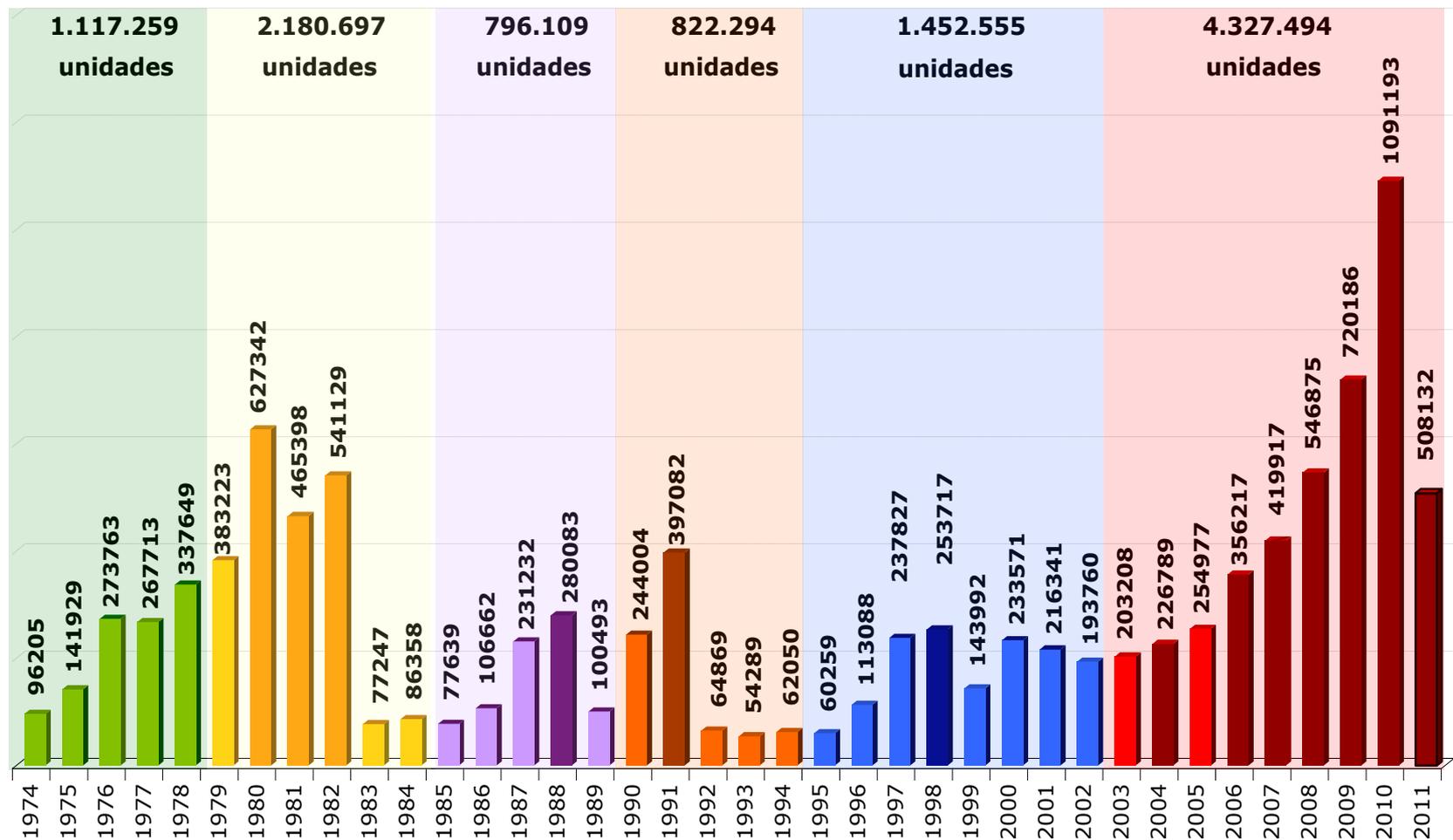
mercado de crédito

Ciclo consistente de crescimento do crédito:

- Estabilidade econômica
- Elevação da renda média
- Aumento da formalização da mão de obra
- Elevação da bancarização (mobilidade social)
- Baixa relação Crédito/PIB em comparação com outros países

NOVO CICLO NA HABITAÇÃO

QTDE DE UNIDADES HABITACIONAIS CAIXA + MERCADO - TOTAL FINANCIAMENTO

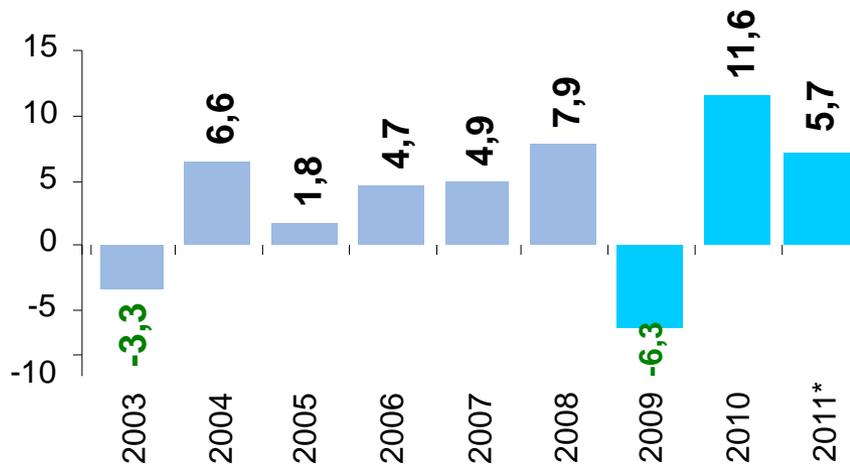


Fonte: CAIXA/VIGOV/SUDES/GEIPA -
POSIÇÃO: JULHO/2011

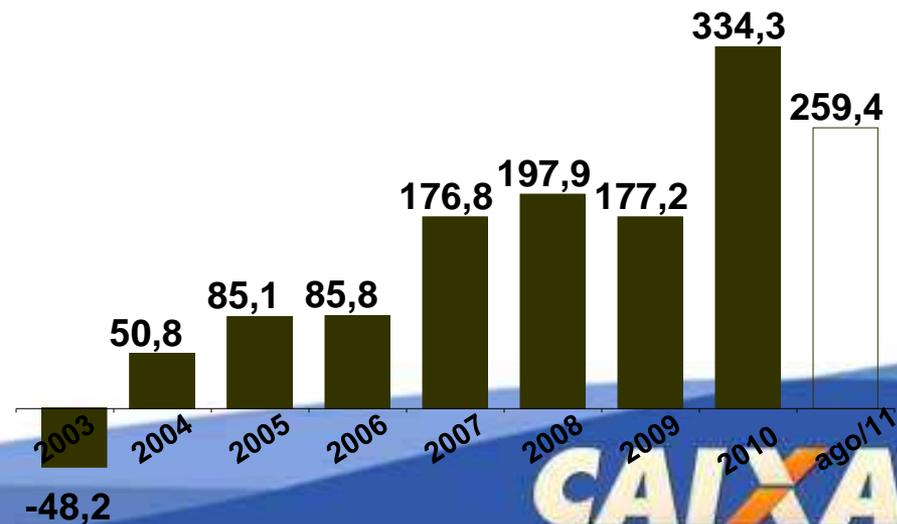
Obs: Não inclui Material de Construção

NOVO CICLO NA HABITAÇÃO

Evolução do PIB Construção Civil – Var. % a.a



Geração Líquida de Emprego ao ano – Mil postos

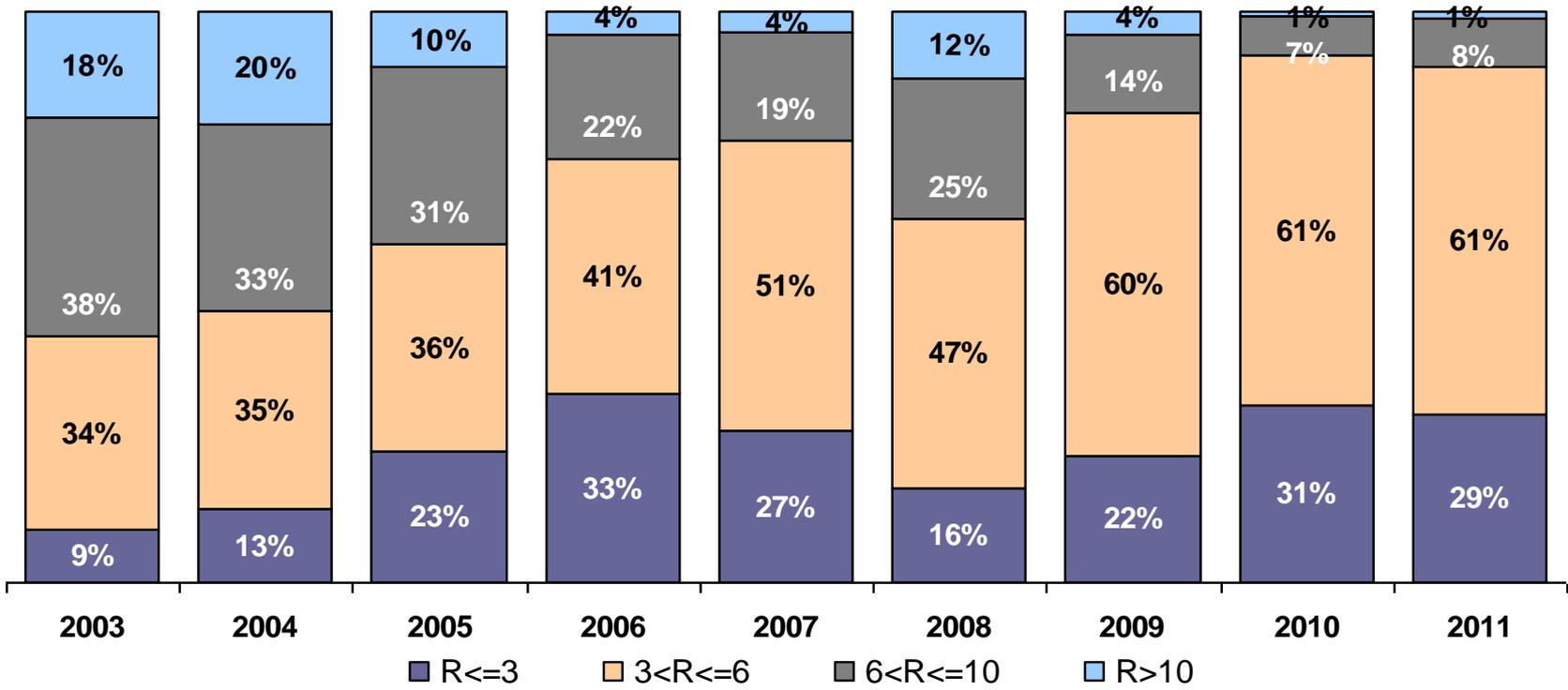


Fonte: IBGE / MTE

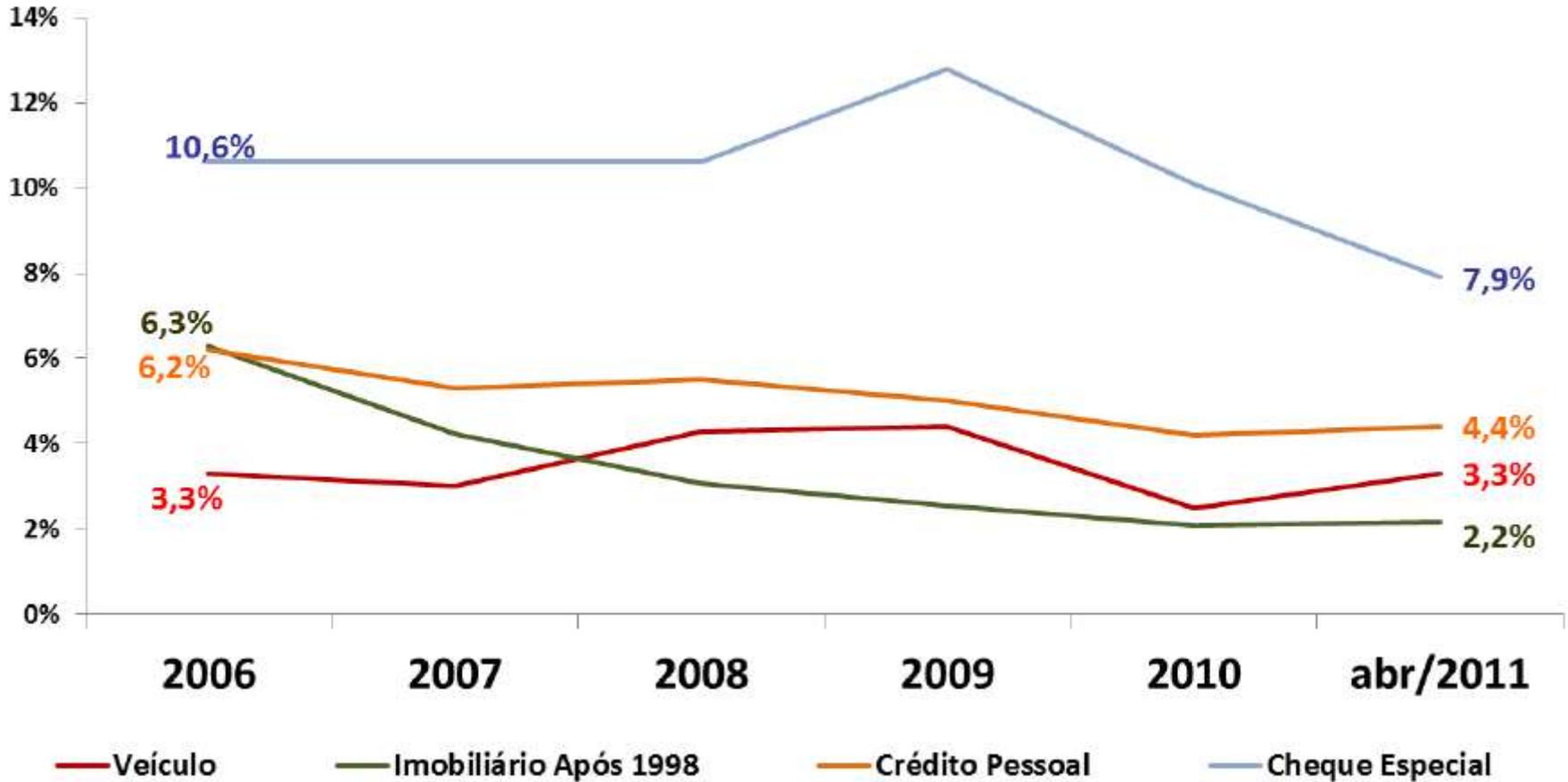
* Taxa Acumulada 4 trimestres Jun/11

CAIXA

Faixas de renda atendidas com recursos do FGTS

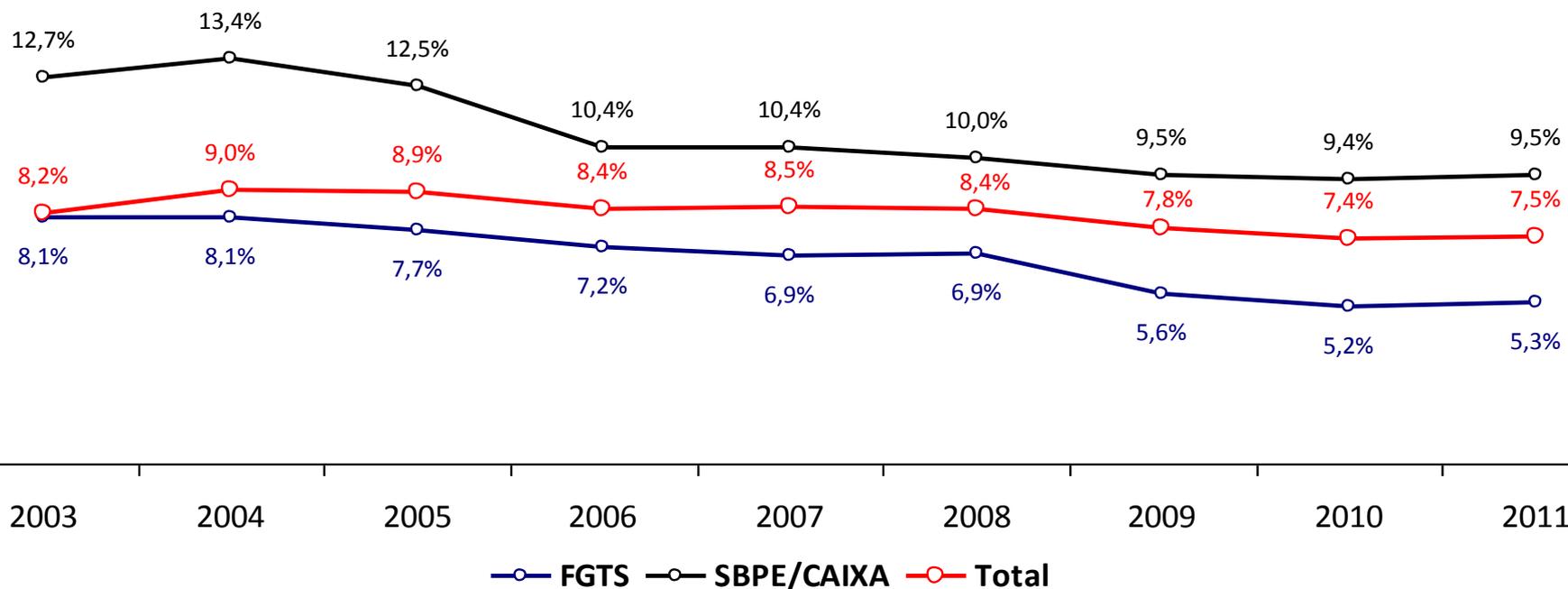


inadimplência > 90 dias



Fonte: ABECIP e BCB

Perfil de Contratações - taxa de juros média

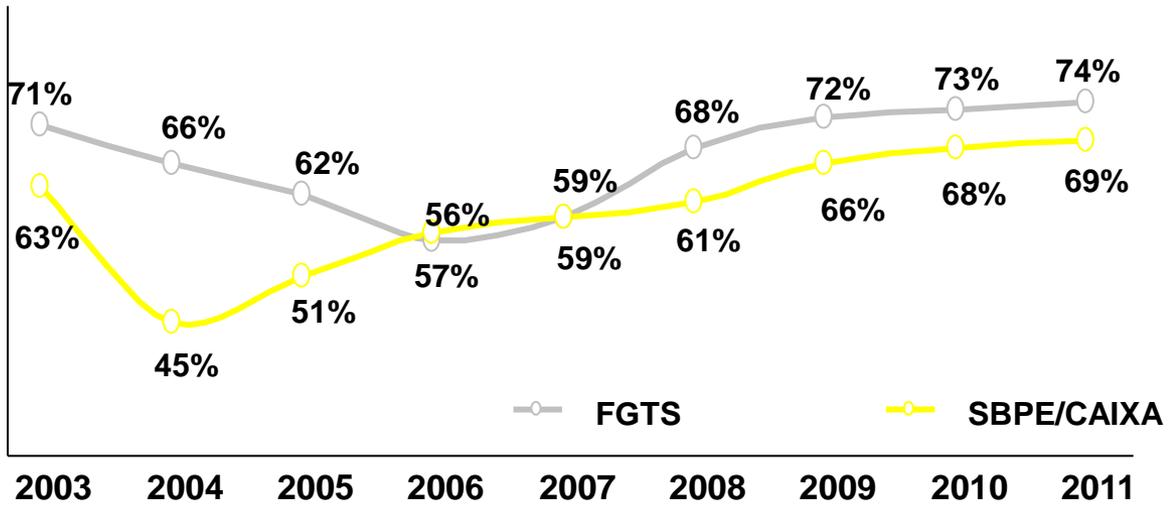


Fonte: SIACI

Posição: 10/10/2011

PERFIL DA CONTRATAÇÃO DE CRÉDITO HABITACIONAL DA CAIXA

LTV Média



Média Diária de Contratação



Fonte: CAIXA 09/09/2011



Boas perspectivas para o Crédito imobiliário

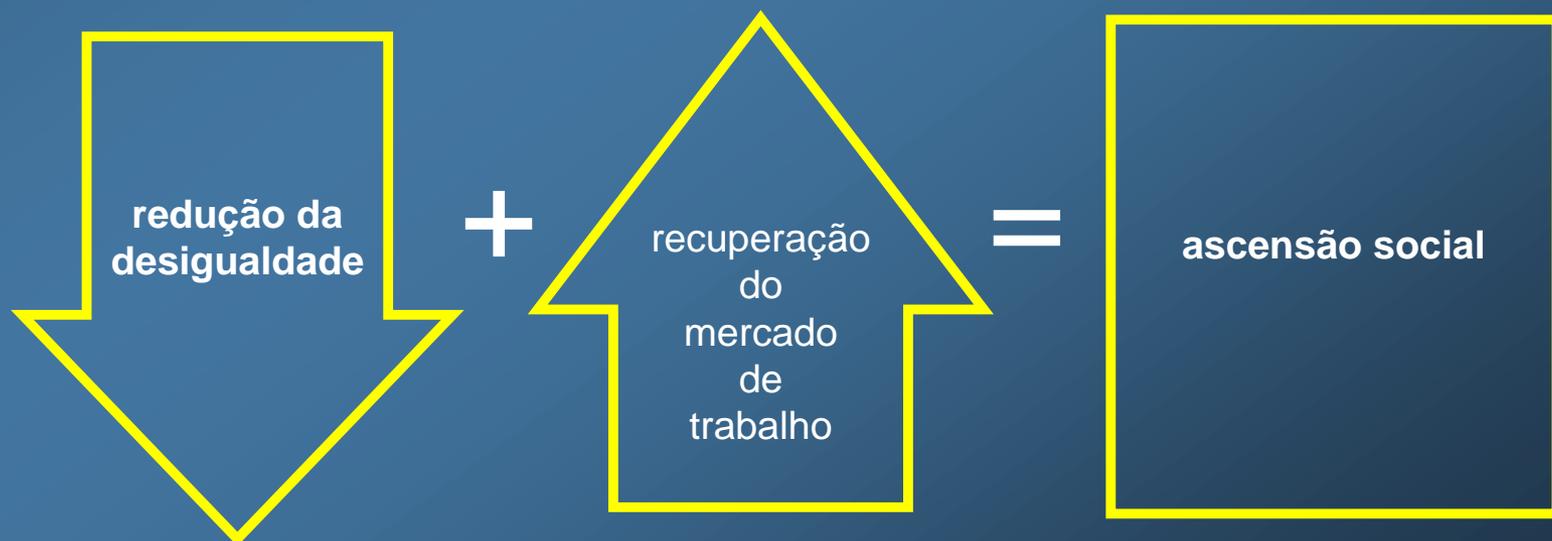
1 . concessão de crédito conservadora

- i. Adoção do sistema de amortização constante
- ii. LTV média abaixo de 80%
- iii. Comprometimento de renda abaixo de 30%
- iv. Rigor na avaliação dos imóveis
- v. Modelos consistentes de análise de risco de crédito e de risco operacional

Boas perspectivas para o Crédito imobiliário

2. importante movimento de ascensão social

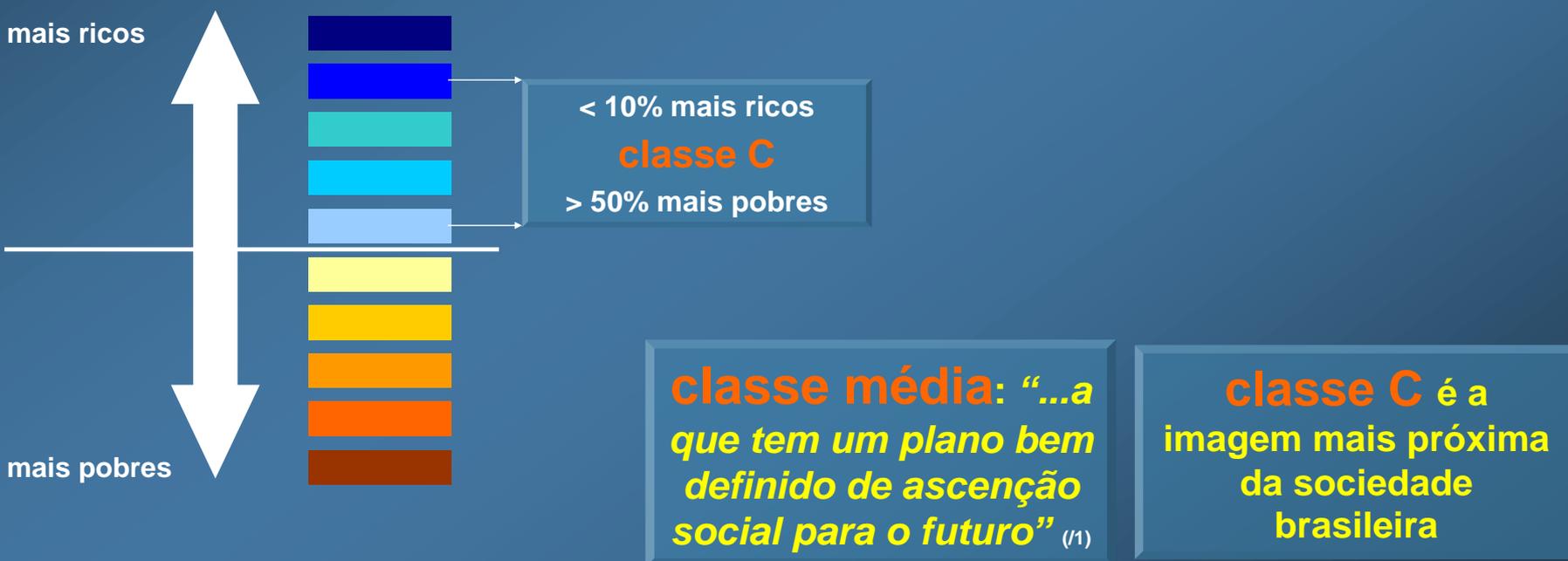
- i. desde 2002...
- ... nunca foi tão alta a probabilidade de ascender da classe C para a classe A
 - ... nunca foi tão baixa a probabilidade de cair da classe C para a classe E



Boas perspectivas para o Crédito imobiliário

2. importante movimento de ascensão social

ii. potencial de consumo da classe C em franca expansão



/1: thomas friedman em “o mundo é plano”

fonte: fgv

Boas perspectivas para o Crédito imobiliário

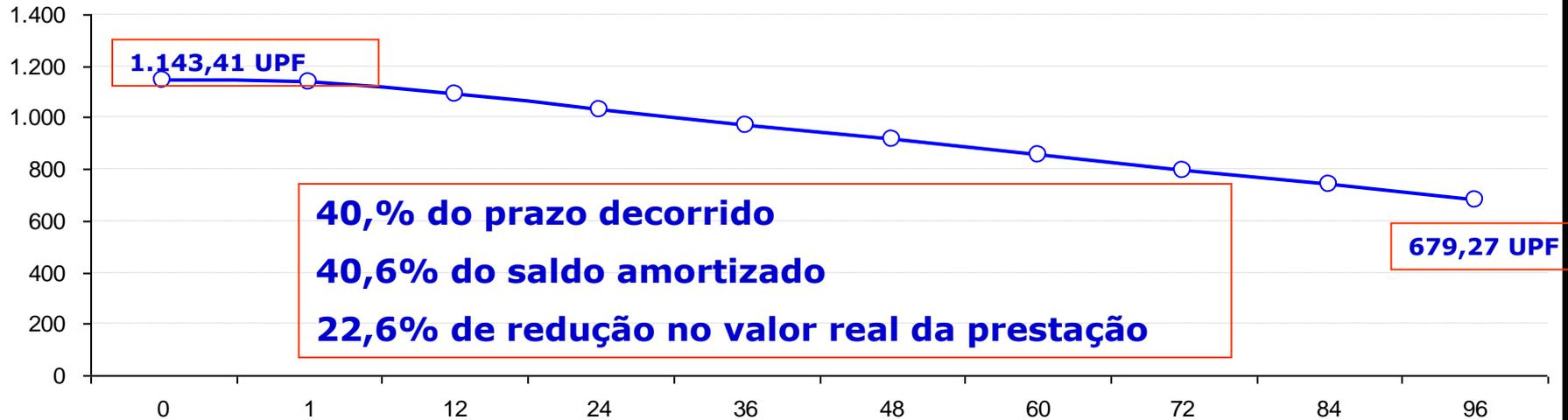
3. governança e maturidade do marco legal

- i. adoção do regime de alienação fiduciária
- ii. instituição do incontroverso
- iii. instituição do regime especial de tributação
- iv. Implementação de regras de transparência (CET, Padronização tarifas operacionais, Liberdade de escolha da seguradora, Juros entre a assinatura e registro do contrato)
- v. Portabilidade?!

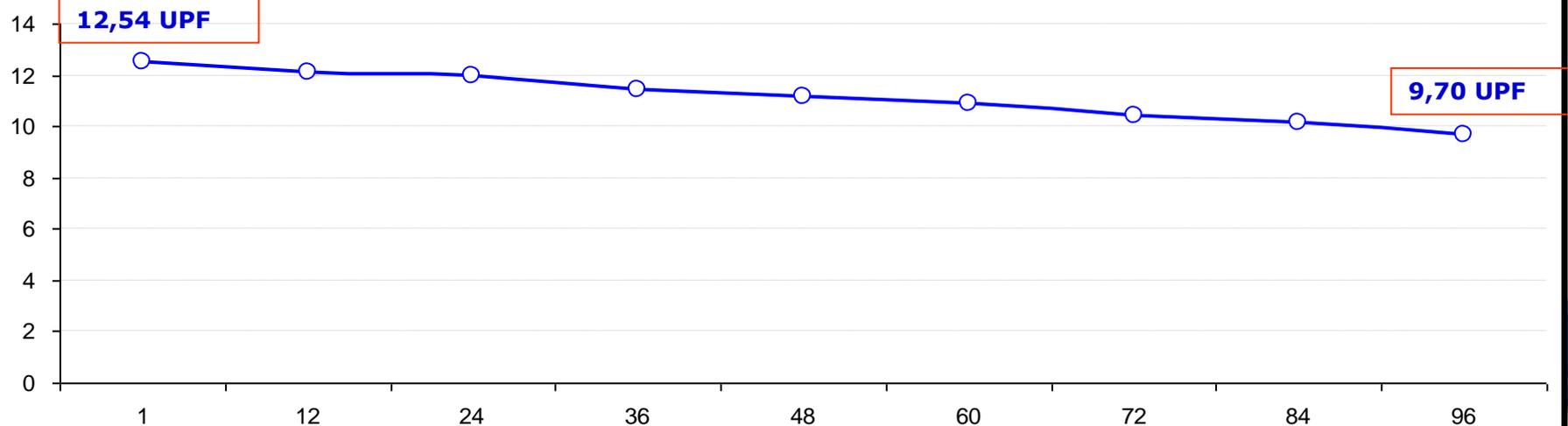
novο ciclo: ο virtuoso

- estratégias de mitigação de risco
- **subsídio complemento ao financiamento (FGTS)**
 - permite a aquisição de um imóvel superior ao que a renda suportaria
 - melhora substancialmente a garantia
- **subsídio de equilíbrio da taxa de juros (FGTS)**
 - subsidia parte do custo financeiro da operação para o mutuário
- **subsídio de equilíbrio da taxa de juros (FGTS)**
- **fundo garantidor contra perda temporária de renda**
 - instituído no Programa MCMV, pode ser acionado sem burocracia
 - cobre até 36 prestações no caso de perda de emprego ou de renda

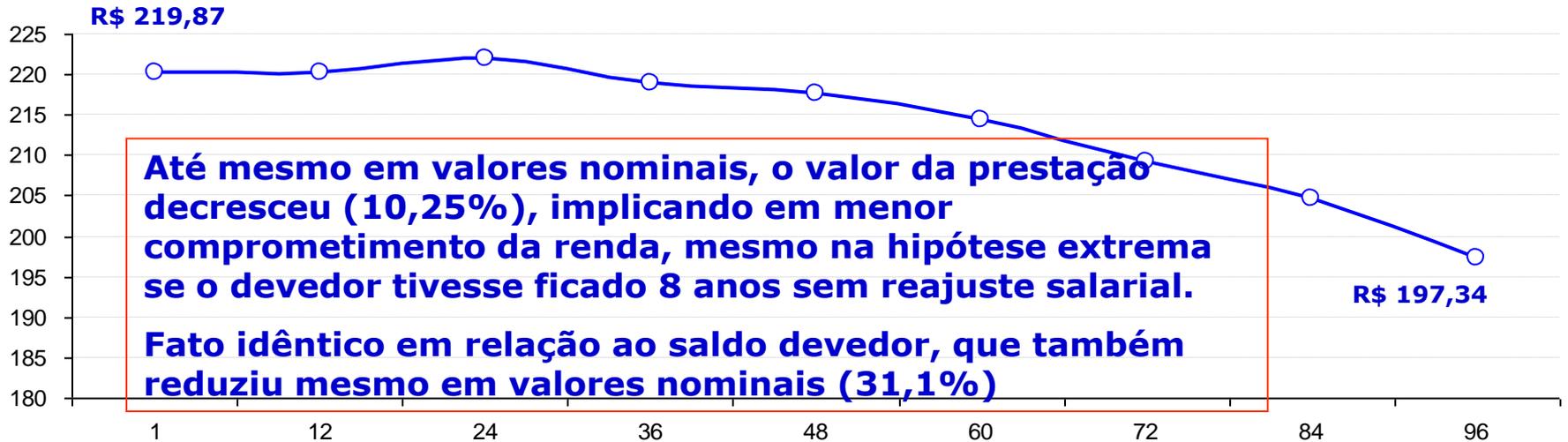
Saldo (OTN) - Ctr SACRE



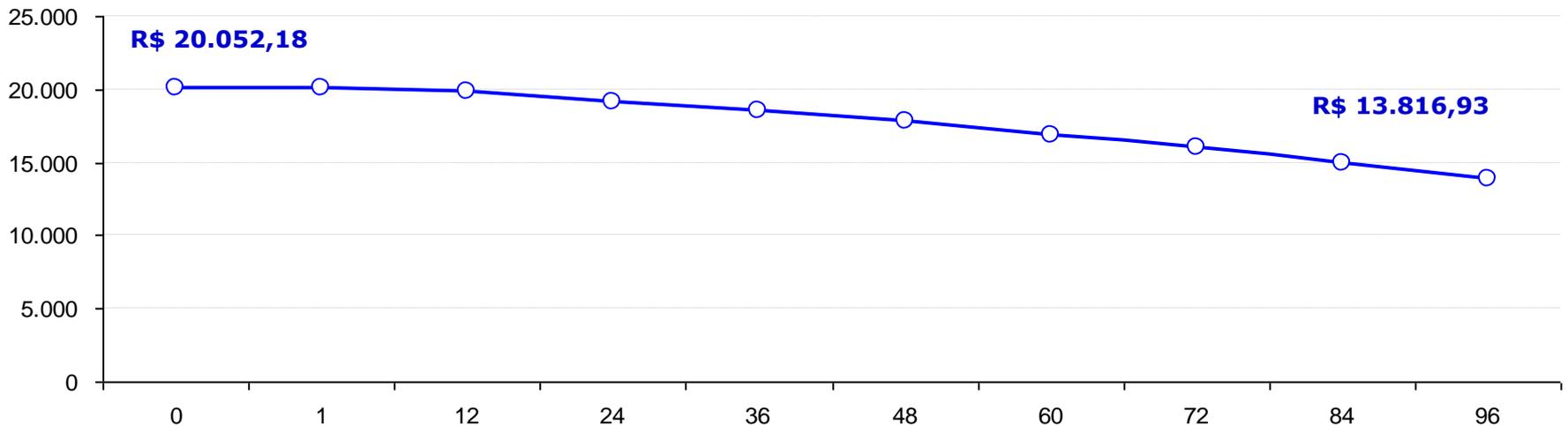
Vlr da Prestação (UPF) - Ctr SACRE



Vir da Prestação (R\$) - Ctr SACRE

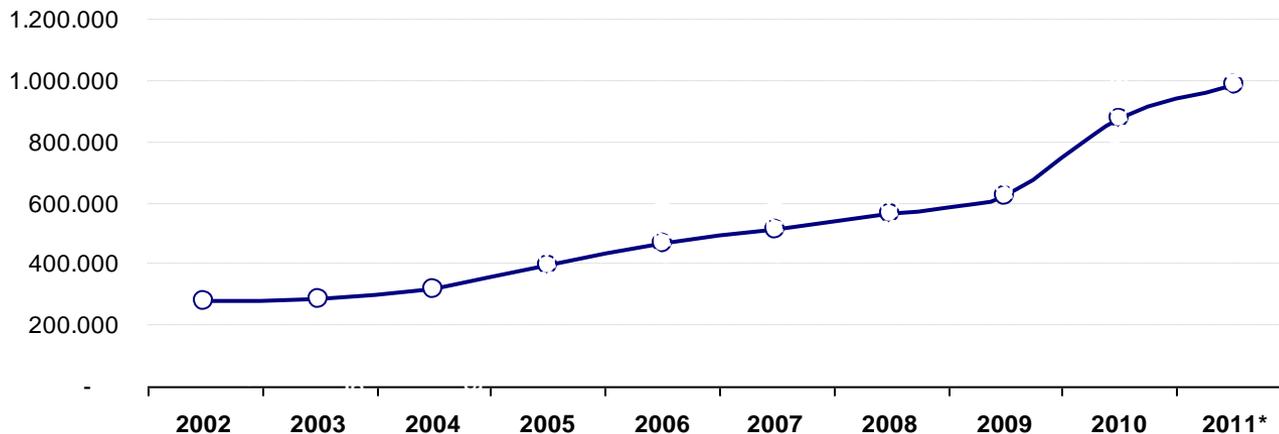


Saldo (R\$) - Ctr SACRE

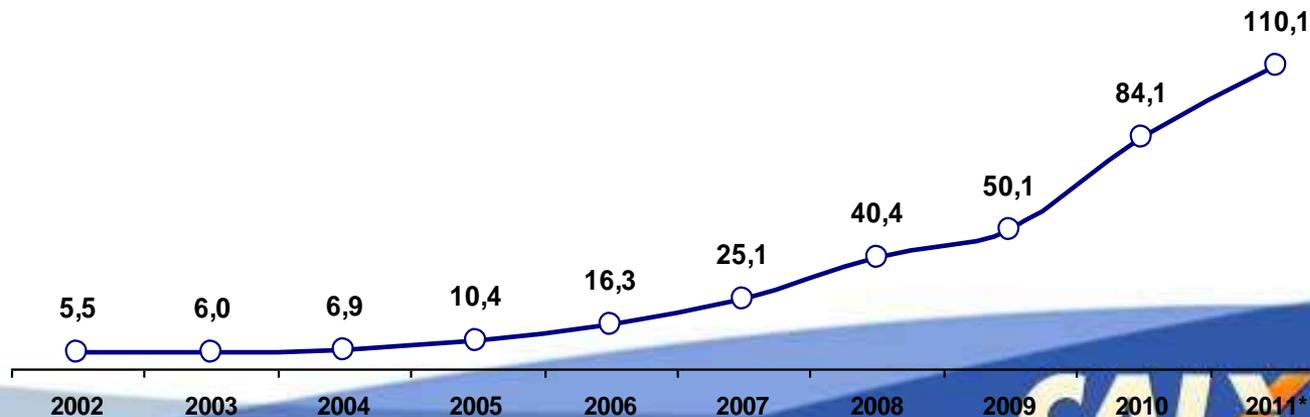


Financiamentos Imobiliários - Funding FGTS e SBPE

Quantidade de Unidades Financiadas



Valor Financiado (R\$ bi)



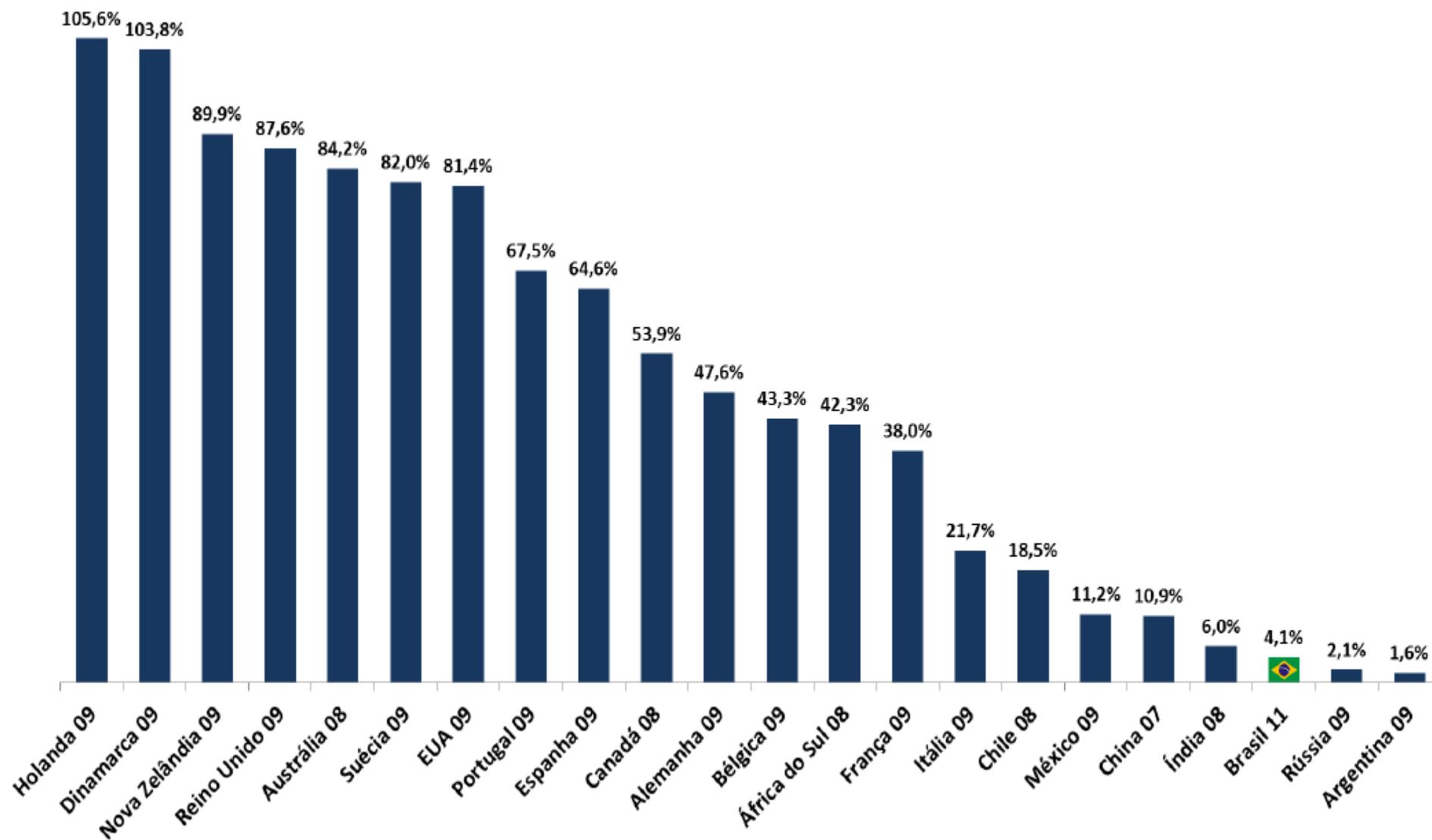
Fonte: ABECIP

* Valores estimados



Potencial de crescimento

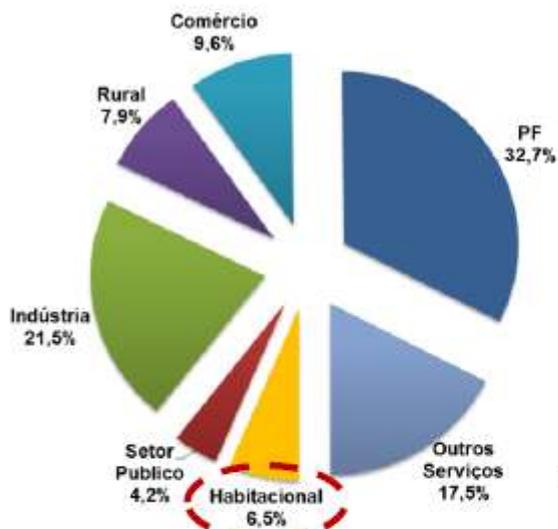
Relação Crédito Habitacional e PIB - Internacional



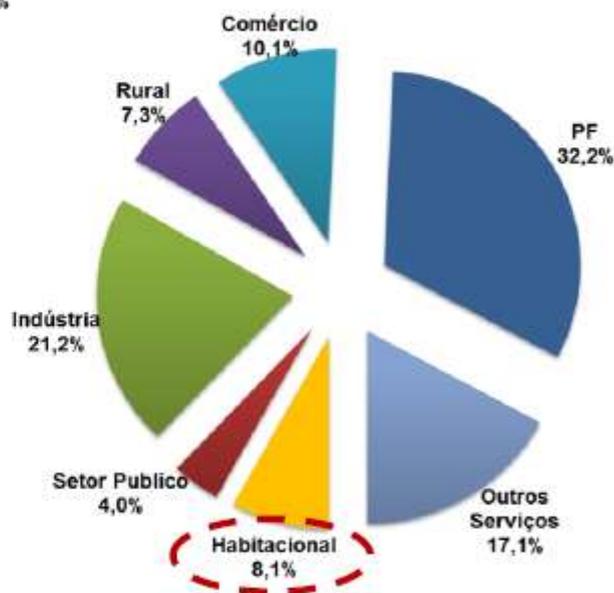
Fonte: ABECIP, BCB, Felaban, Hypostat e HFN

Crédito no Brasil

2009

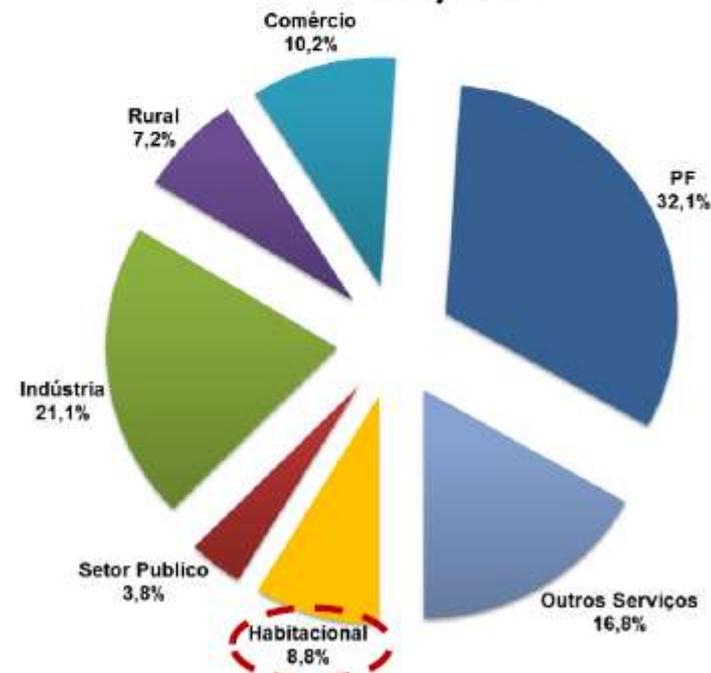


2010



Ano	Saldo Total
2009	1,41 Trilhões
2010	1,71 Trilhões
Abr/2011	1,78 Trilhões

abr/2011



Participação das Modalidades no Saldo Total

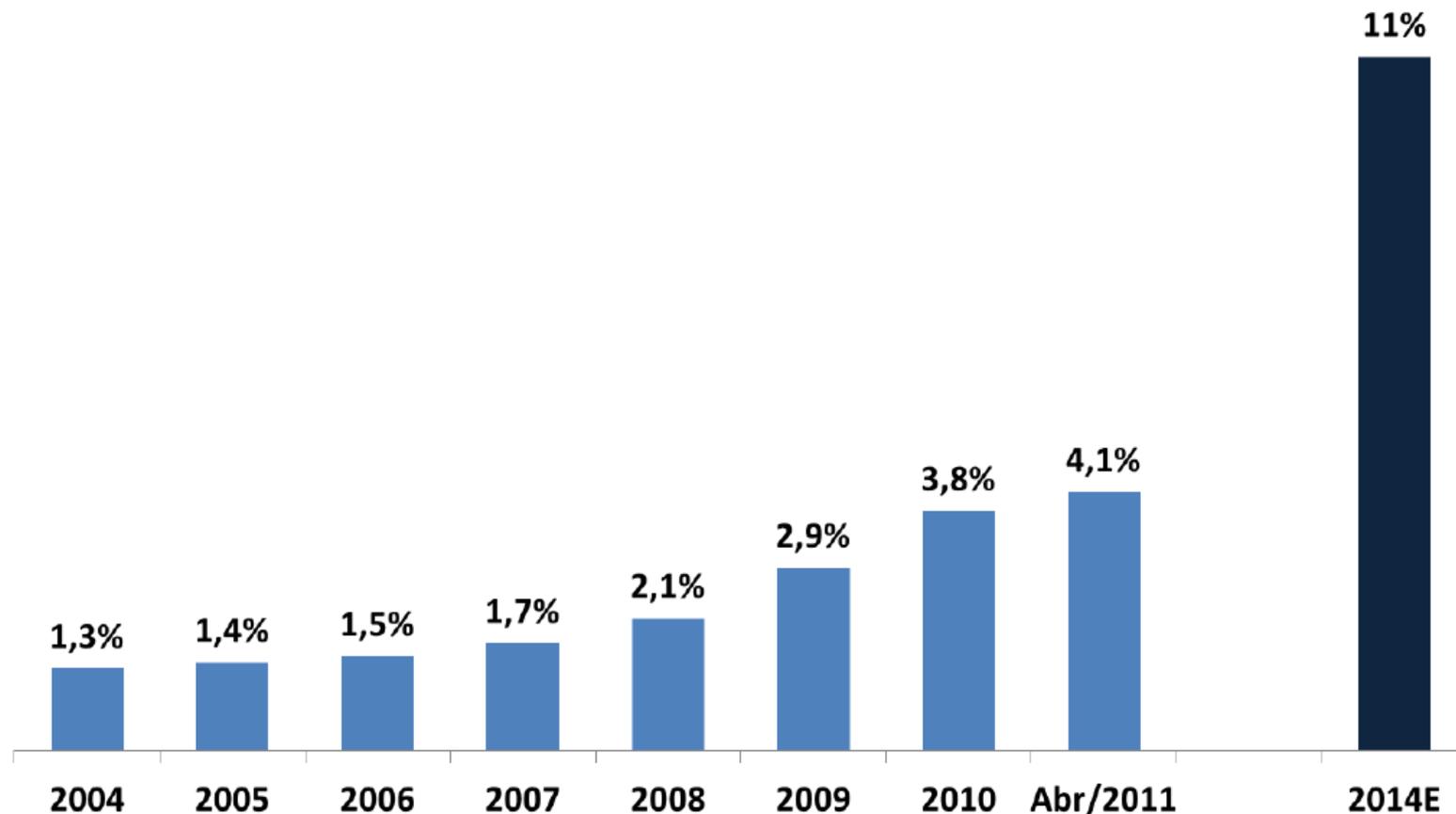
Fonte: BCB



CAIXA

Expansão mercado de Crédito Imobiliário no Brasil *versus* Qualidade do Crédito Imobiliário:

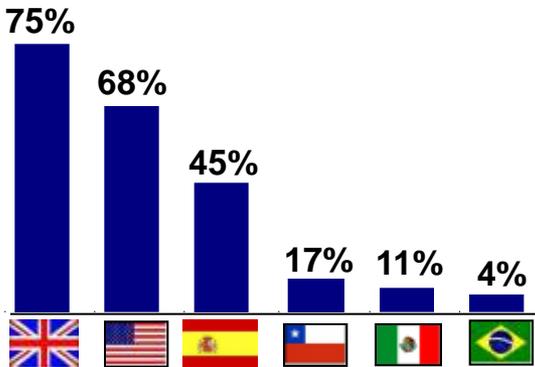
Trade-off ou Condição Necessária para sustentabilidade?



Fonte: ABECIP e BCB

MERCADO IMOBILIÁRIO BRASILEIRO SUSTENTÁVEL

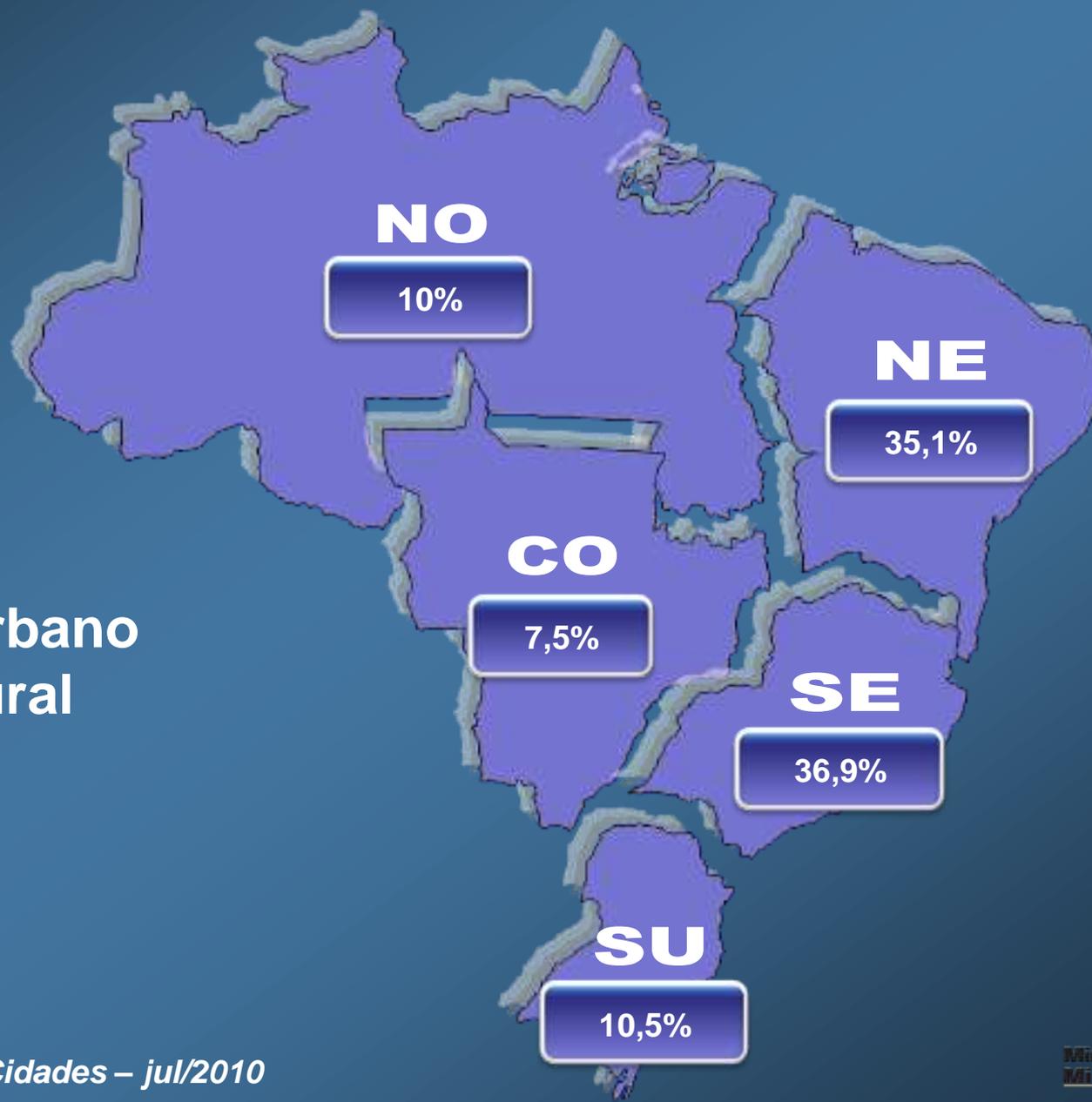
Crédito Imobiliário/PIB de países selecionados - %



CARACTERÍSTICAS DO MERCADO

- Baixa relação crédito imobiliário/PIB
- Perfil conservador do cliente – aquisição para moradia
- Baixa securitização das carteiras de crédito imobiliário
- Correspondentes imobiliários sob controle
- Déficit habitacional e carência de unidade em aproximadamente 27 milhões até 2023
- Regulamentação do setor e controle pelo Banco Central
- Marcos regulatórios robustos
- LTV das operações abaixo de 80%
- Processo de concessão de crédito adequado
- Utilização do Sistema de Amortização Constante (SAC)
- Quase a totalidade do funding em crédito direcionado (Caderneta de Poupança e FGTS)

déficit habitacional brasileiro



83% déficit urbano
17% déficit rural

crescimento populacional brasileiro

1. ↑ demanda por moradia nas cidades médias

i. déficit habitacional de 5,5 milhões

- 4,6 milhões na área urbana (83%)

↳ 4,1 milhões: renda \approx US\$ 1.050 (3 sm)

ii. + de 3 milhões em assentamentos precários

iii. 11 milhões de domicílios sem infra estrutura

iv. demanda futura por moradia: 1,5 milhão/ano

crescimento populacional brasileiro

2. déficit e potencial de consumo a satisfazer

i. regiões metropolitanas concentram:

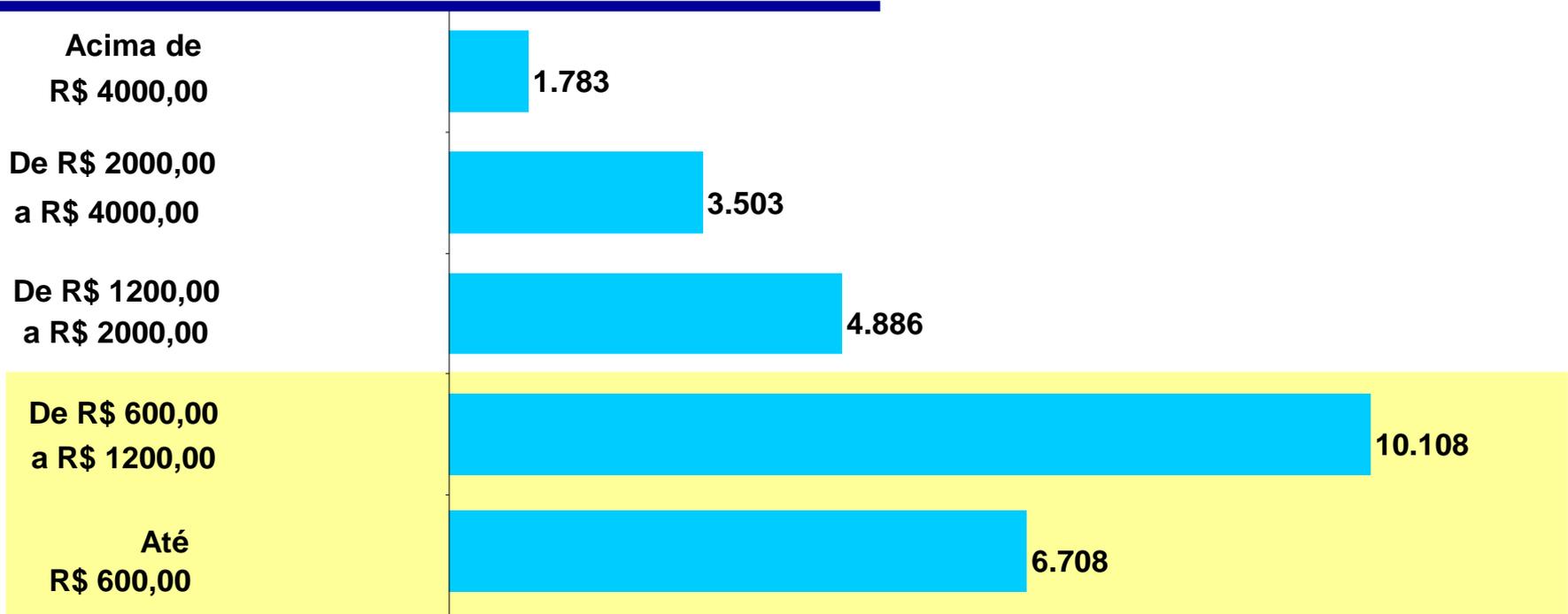
- **68 milhões de pessoas**
- **37% da população**
- **60% do pib**
- **grande parte da pobreza urbana**

ii. demanda por moradia das cidades médias

DEMANDA HABITACIONAL 2007-2023

26,9 MILHÕES DE UNIDADES

Distribuição da Demanda Habitacional do Brasil até 2023 por Faixa de Renda – Mil Unidades



Atualmente o déficit habitacional no Brasil é estimado em 5,6 milhões de unidades

Limitadores?!

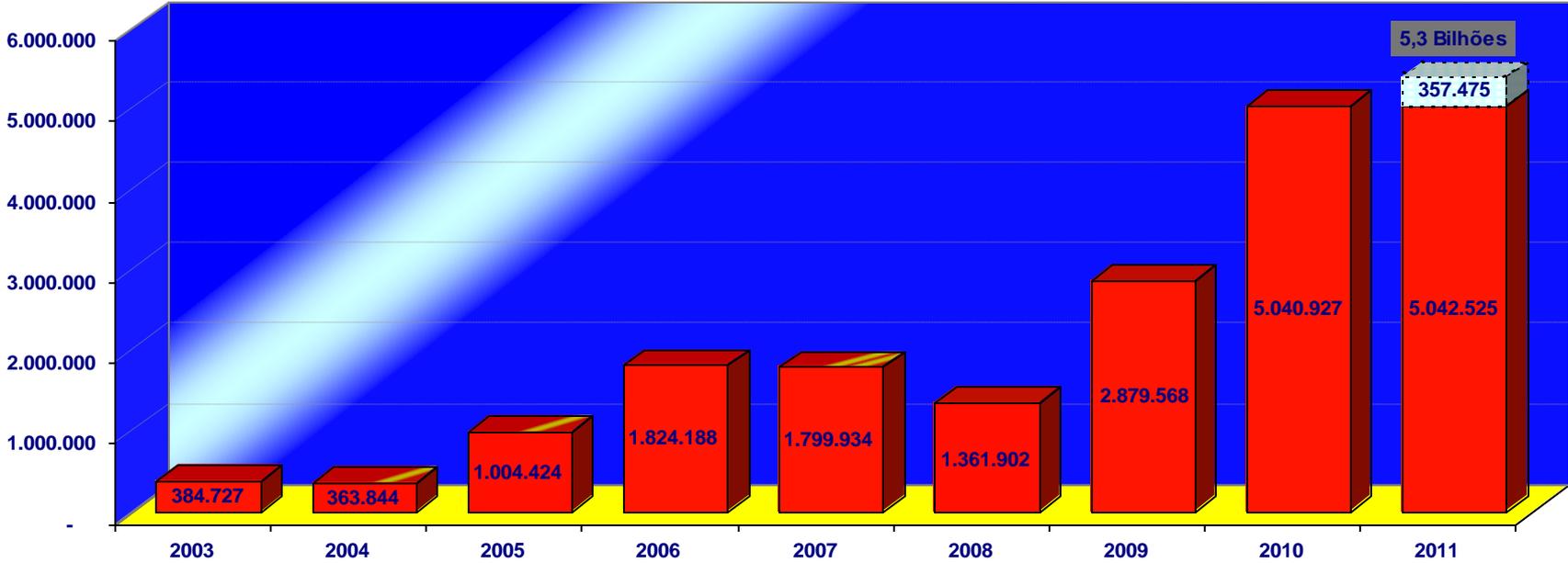
FGTS - PLANO PLURIANUAL DE CONTRATAÇÕES

ORÇAMENTO FGTS

PROGRAMAS				
	2012	2013	2014	2015
	HABITAÇÃO POPULAR	HABITAÇÃO POPULAR	HABITAÇÃO POPULAR	HABITAÇÃO POPULAR
HABITAÇÃO	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
PRO-MORADIA	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
INFRAESTRUTURA URBANA	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
TOTAL BRASIL	31.000.000	31.000.000	31.000.000	31.000.000
DESCONTO FINANCEIRO	4.465.000	4.465.000	4.465.000	4.465.000
TOTAL GERAL	35.465.000	35.465.000	35.465.000	35.465.000

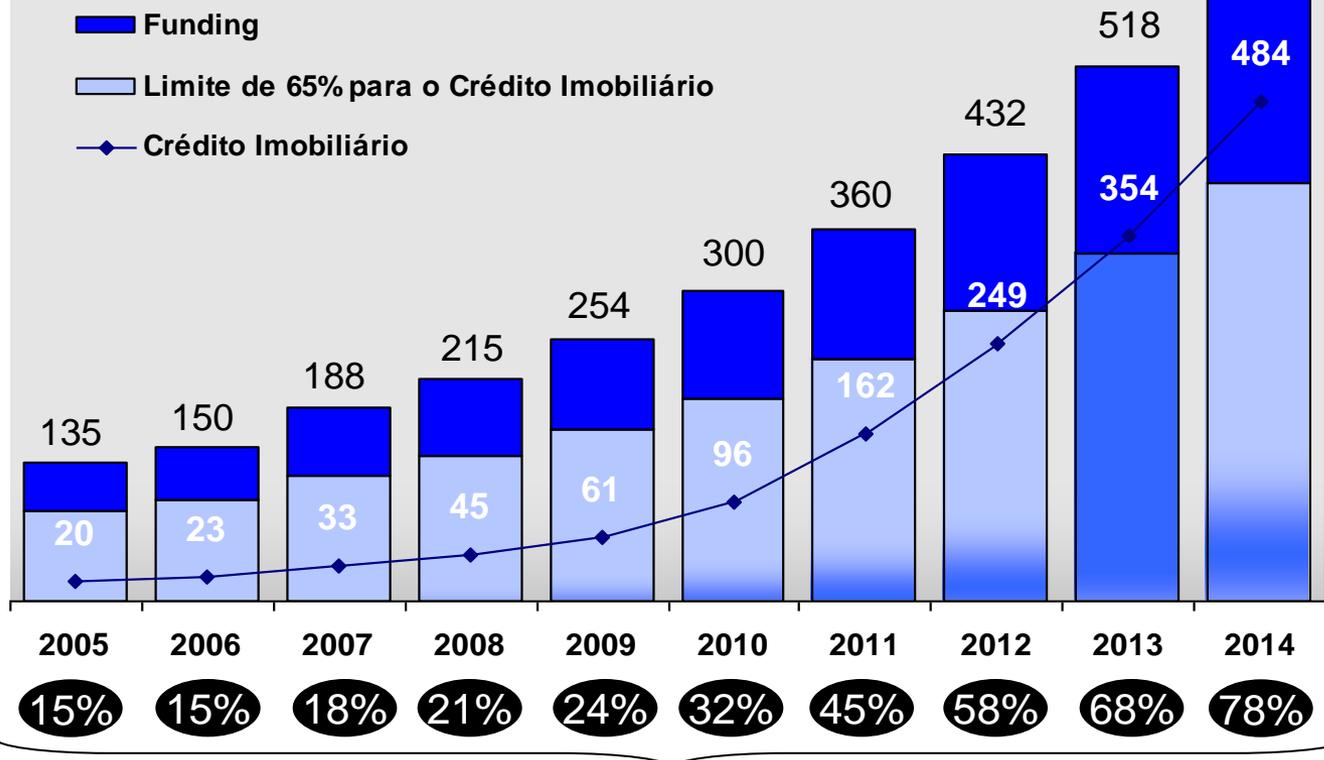
Volume de subsídios aportados pelo FGTS

CCFGTS - SUBSÍDIOS - COMPARATIVO 2003 A 2011
Valores em R\$ Mil



Ruptura do ciclo virtuoso ou Reinvenção do modelo? A incapacidade dos créditos direcionados – caderneta de poupança e FGTS – garantirem o atual ritmo de expansão do crédito imobiliário é a ponta do iceberg ou uma ‘plataforma de lançamento?’

CARTEIRA IMOBILIÁRIA - Projeções (Em R\$ Bilhões)



Funding

FALTA DE TRABALHADOR QUALIFICADO

ALTO CUSTO DA MÃO DE OBRA

LICENCIAMENTO AMBIENTAL

ALTO CUSTO DA MATÉRIA PRIMA

% de Utilização dos Recursos

Fonte: Sondagem Industrial CNI – Confederação Nacional da Indústria (Julho 2011)

Crédito Imobiliário: Ruptura ou Reinvenção?

- A incapacidade dos créditos direcionados – caderneta de poupança e FGTS – garantirem o atual ritmo de expansão do crédito imobiliário é a ponta do iceberg ou uma ‘plataforma de lançamento?
- O crédito imobiliário já se tornou uma das principais ferramentas de fidelização de clientes por parte das instituições financeiras
- O déficit habitacional brasileiro ainda é por demais expressivo
- A relação Crédito Imobiliário / PIB ainda é muito baixa e sinaliza vasto espaço para ampliação do crédito

FUNDING E SECURITIZAÇÃO

Alternativas de produtos atrelados ao crédito imobiliário:

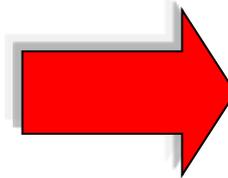
Fundo Imobiliário: lastro em imóveis ou títulos de crédito de base imobiliária

LCI: emitido por bancos ou companhias hipotecárias com lastro em financiamentos imobiliários garantidos por alienação fiduciária ou hipoteca

LFI (covered bond)

CESSÃO DE CARTEIRA: transferência tanto do “Crédito Imobiliário”, quanto das eventuais garantias existentes, facilitando a circulação do crédito imobiliário

CRI: emitido por uma companhia de securitização com lastro em um fluxo de recebíveis imobiliários representados pela CCI (Cédula de Crédito Imobiliário)



Desafios:

✓ Taxa de juros

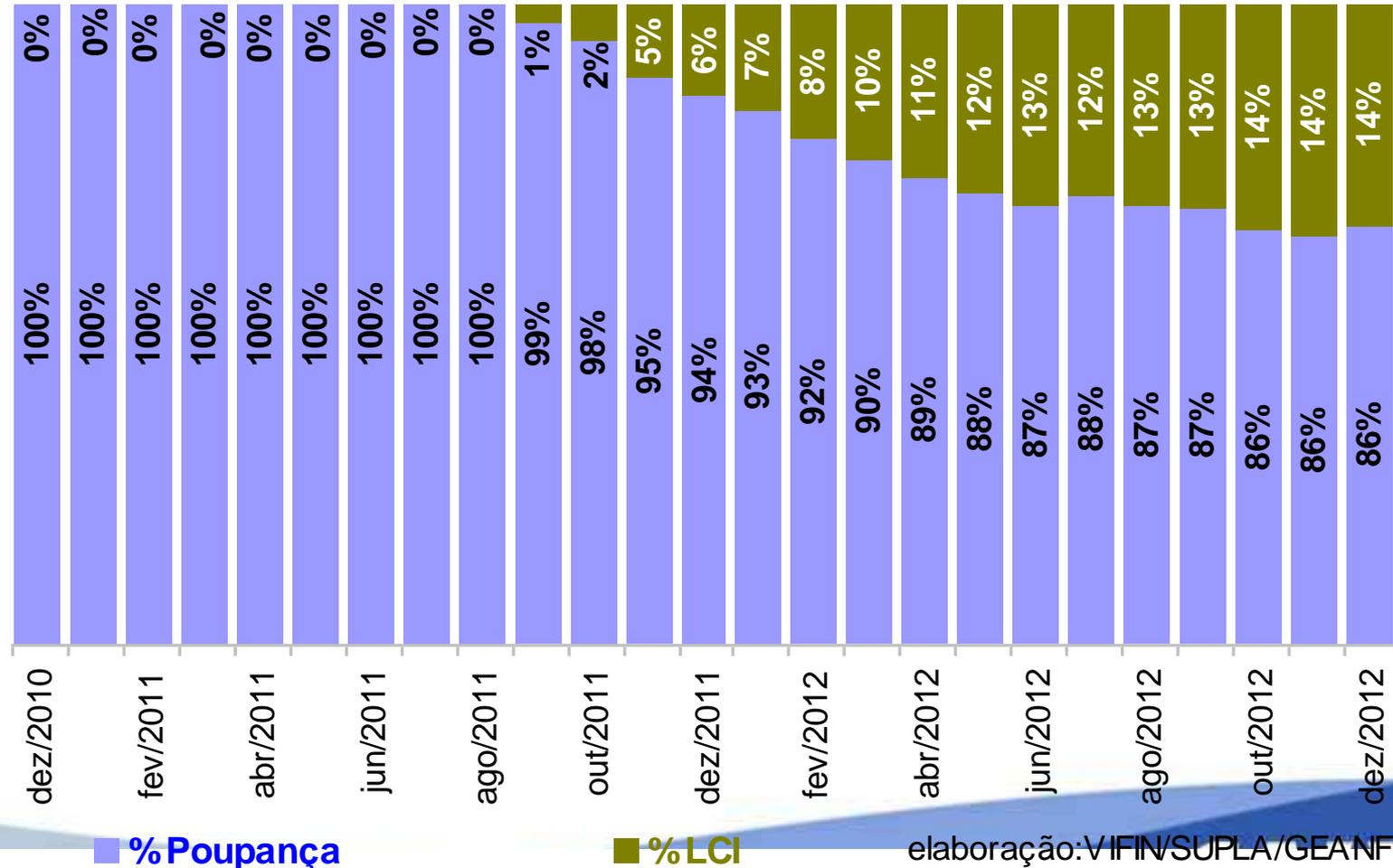
✓ Mercado secundário incipiente

✓ Indexador compatível com a necessidade do investidor

disponibilidade de *funding* estruturada

mix de funding que atende à meta desejada

funding: crédito Imobiliário

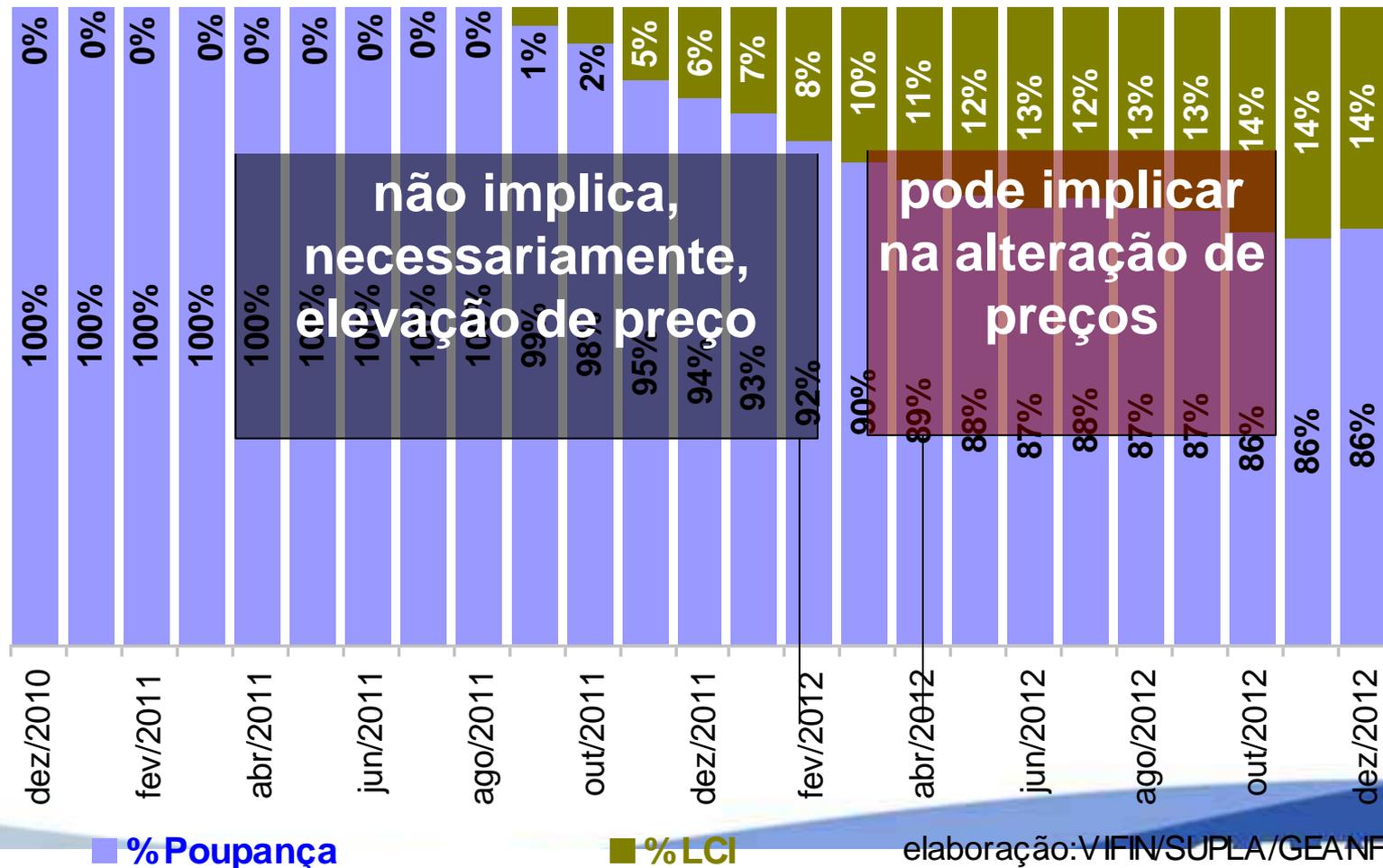


elaboração: VIFIN/SUPLA/GEANF

disponibilidade de *funding* estruturada

mix de funding que atende à meta desejada

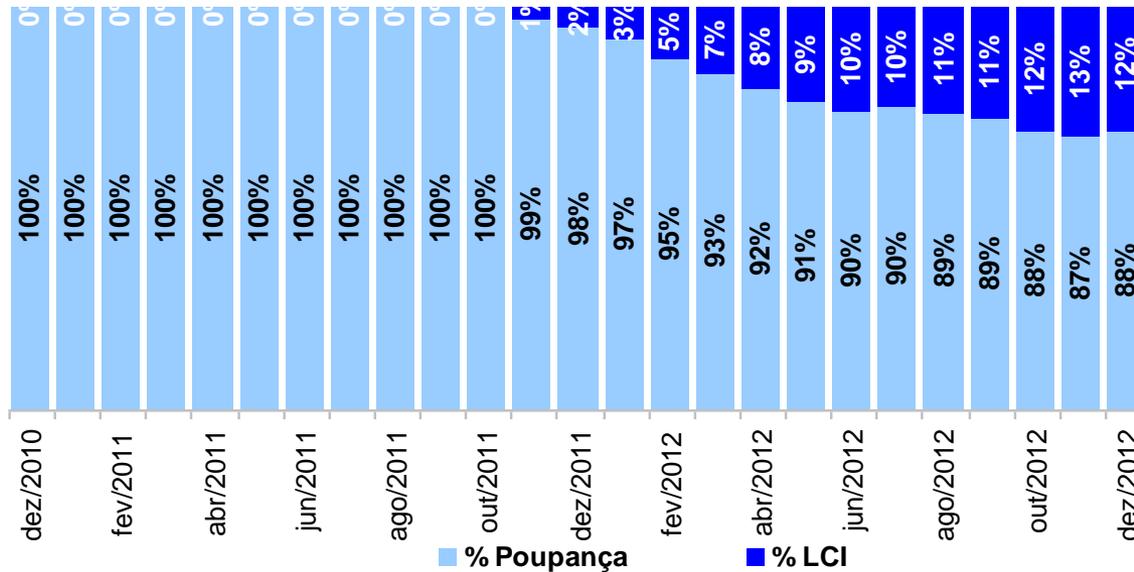
funding: crédito Imobiliário



Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 1

(Composição do Funding)

Mix Funding: Crédito Imobiliário SBPE



- As operações de Crédito Imobiliário são precificadas com custo de Poupança.
- Considerando o cenário apresentado será necessário utilizar um mix entre poupança (88%) e LCI (12%).

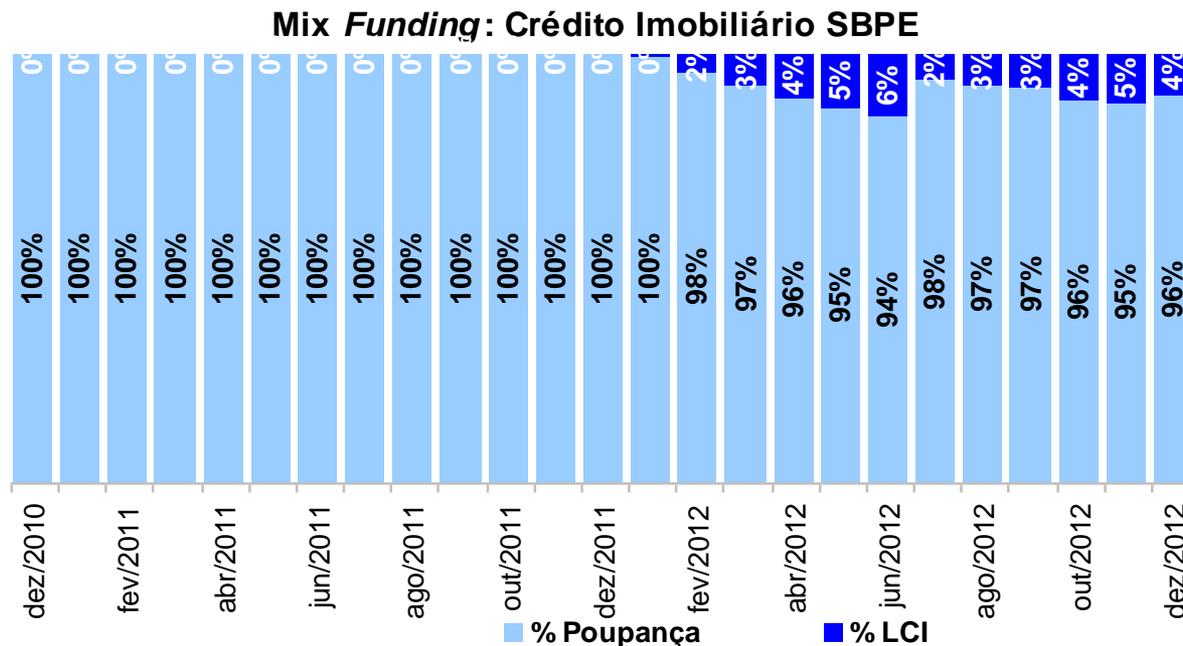
Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 1

(Impacto no preço)

Funding 88% poupança - 12% LH/LCI

VA até R\$ 150 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	8,20%	0,97%	0,66%	8,79%
VA entre R\$ 150 e R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	9,50%	1,66%	1,35%	10,10%
VA acima R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	3,41%	180	10,50%	1,80%	1,49%	11,12%

Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 2 (Composição do *Funding*)



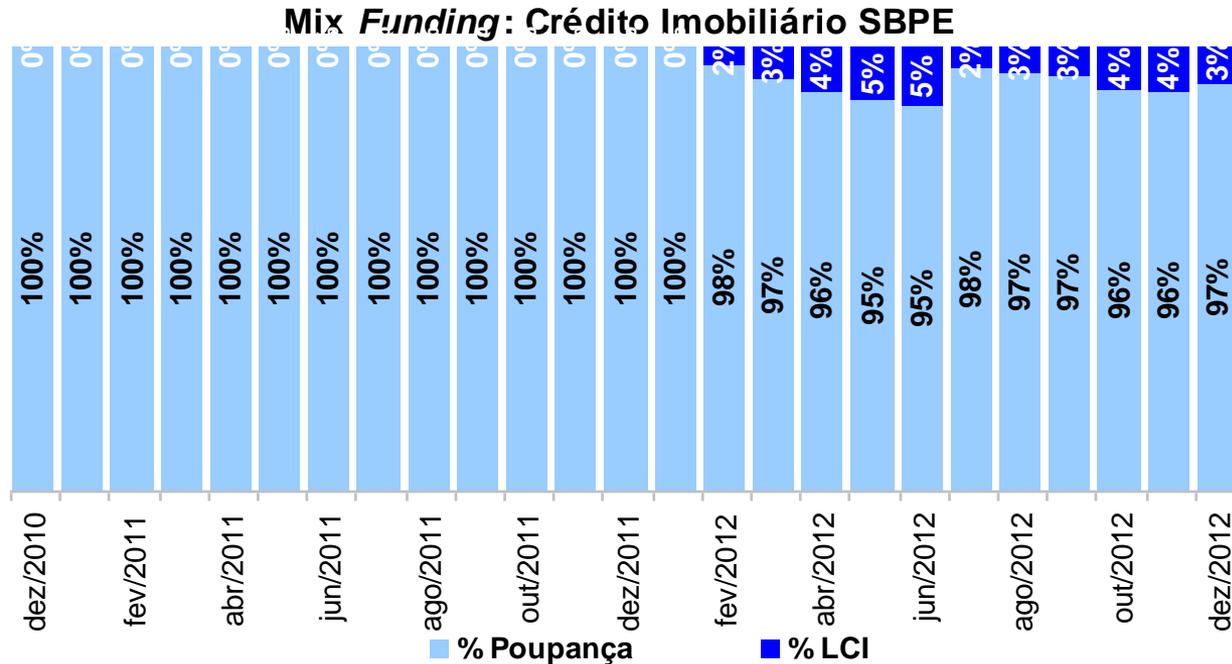
- As operações de Crédito Imobiliário são precificadas com custo de Poupança.
- Considerando o cenário apresentado será necessário utilizar um mix entre poupança (96%) e LCI (4%).

Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 2 (Impacto no preço)

Funding 96% poupança - 4% LH/LCI

VA até R\$ 150 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	8,20%	0,98%	0,72%	8,69%
VA entre R\$ 150 e R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	9,50%	1,66%	1,40%	9,99%
VA acima R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	3,41%	180	10,50%	1,80%	1,54%	11,01%

Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 3 (Composição do *Funding*)



- As operações de Crédito Imobiliário são precificadas com custo de Poupança.
- Considerando o cenário apresentado será necessário utilizar um mix entre poupança (97%) e LCI (3%).

Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 3 (Impacto no preço)

Funding 97% poupança - 3% LH/LCI

VA até R\$ 150 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	8,20%	0,98%	0,72%	8,68%
VA entre R\$ 150 e R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	9,50%	1,66%	1,41%	9,98%
VA acima R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	3,41%	180	10,50%	1,80%	1,55%	11,00%

Governança em tempos de bonança

“Um economista observa as crises do mesmo modo como um médico observa as patologias; em ambos os casos, aprende-se muito sobre o funcionamento normal das coisas examinando o que acontece quando estas não estão funcionando normalmente.”

(Joseph E. Stiglitz)

Qualidade da originação do crédito imobiliário – alguns aspectos para reflexão

➤ **Correspondente Imobiliário**

- Braço operacional e/ou ampliação da Rede de negócios
- Não concessor de crédito (decisão de conceder é atividade indelegável)
- Instrumento de melhoria de processo e redutor de custos, sem perda de qualidade

➤ **Loan-To-Value (LTV)**

- Riscos de ‘guerra concorrencial’ via elevação da LTV
- Habitação de mercado: se justifica LTV superior a 80%?
- Habitação de Interesse Social: financiar 100% do valor do imóvel ou criar o hábito da poupança prévia?

➤ **Securitização de crédito imobiliário**

- Retenção de parte do risco por parte do originador

Qualidade da originação do crédito imobiliário – alguns aspectos para reflexão

➤ Modelo de avaliação de imóveis

- Engenharia própria x Engenharia terceirizada
- Corretores de imóveis
- Metodologias alternativas – IPTU, Cartórios etc.
- Regulação da atividade de avaliadores de imóveis para fins de financiamento
- Índice de Valorização de Imóveis

➤ Refinanciamento (s) do imóvel

- Criatividade versus Irracionalidade

➤ Análise de risco do tomador

- O imóvel deve ser visto como ‘garantia acessória’
- A ‘garantia real’ é a capacidade de pagamento do tomador e seu hábito de cumprir compromissos

➤ **Alienação Fiduciária**

➤ No Brasil conseguimos transformar a mais universal das garantias reais – Hipoteca – em ‘garantia irreal’ – A alienação fiduciária está devidamente blindada contra esse risco? O que é preciso fazer para que nosso tradicional modelo legal de proteção aos maus pagadores não contamine a Alienação Fiduciária?

➤ **Patrimônio de Afetação**

➤ Por que este importante instrumento de mitigação de riscos para os compradores de Imóvel na Planta e para os financiadores ainda não conseguiu ter efetividade?

➤ **Concentração do ônus da matrícula**

➤ Como tirar esta idéia do papel e transformá-la em realidade?

➤ **Arcabouço legal do crédito imobiliário**

➤ O crédito imobiliário é regido por um emaranhado de leis e normas, às vezes até mesmo conflitante entre si, além de ser impactado por leis do início do século passado, fazendo com que o risco jurídico seja um dos principais componentes do custo. Quais os caminhos para romper com o passado e construir um modelo compatível com as melhores experiências internacionais?

RISCO DE CRÉDITO
PESSOA FÍSICA E JURÍDICA

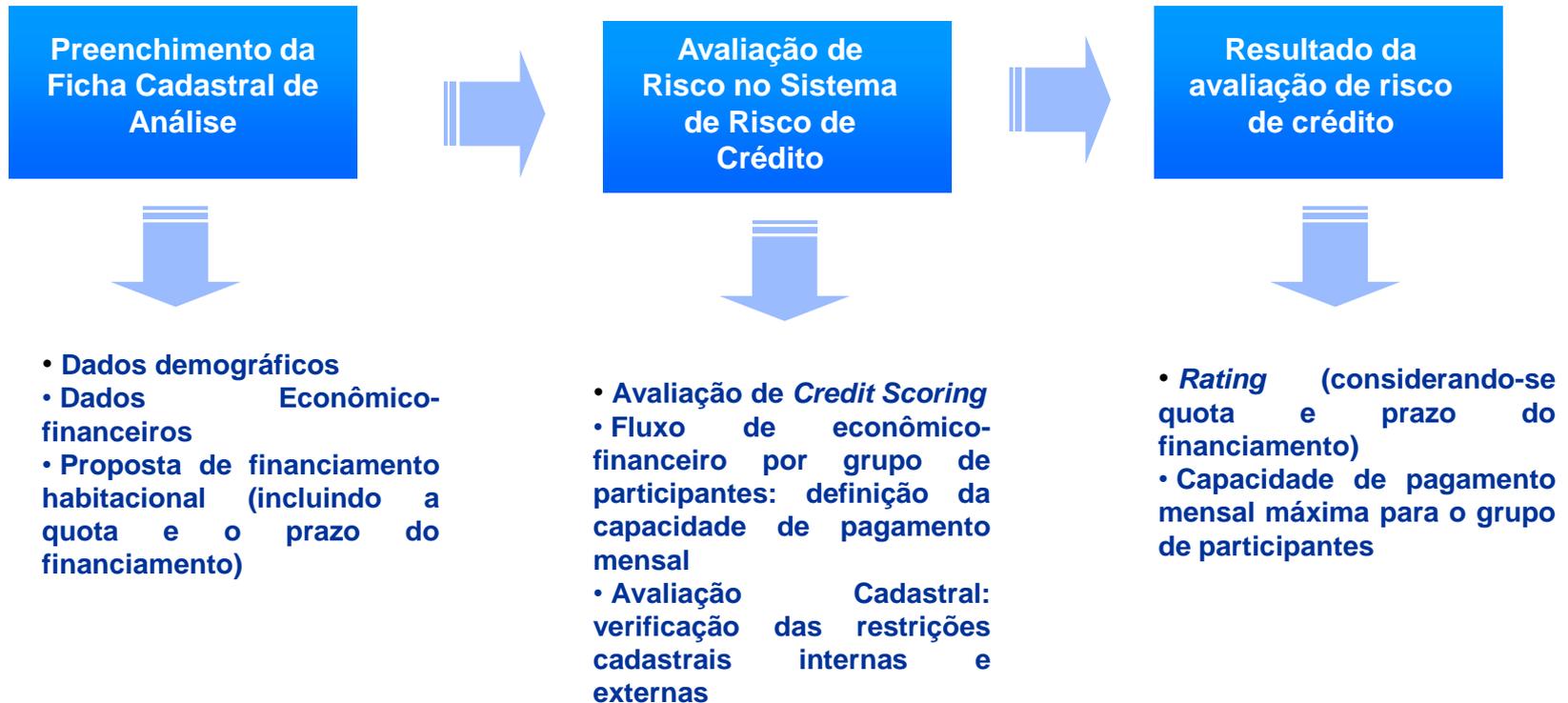
- **De Crédito:** estabelece princípios, diretrizes, procedimentos e responsabilidades norteadores da gestão do risco de crédito;
- **De Risco:** estabelece princípios, diretrizes, procedimentos e responsabilidades norteadores da gestão de riscos na CAIXA;
- **De Risco de Crédito - Tomador/Operação:** estabelece princípios, premissas e valores norteadores de avaliação do risco de crédito do tomador/operação, de acordo com as estratégias da CAIXA, legislação vigente e boas práticas de governança corporativa.

Os modelos podem ser compostos por módulos, conforme o tipo, segmento e porte de faturamento/renda:

- Escoragem (modelo de entrada ou de comportamento);
- Cadastral;
- Econômico-financeiro (faturamento/renda e indicadores PJ);
- Fluxo de caixa;
- Gestão;
- Organizacional;
- Limites de crédito;
- Grupo econômico/conglomerado;
- Dados do Financiamento: Quota ou valor do financiamento.

Risco de Crédito – Pessoa Física

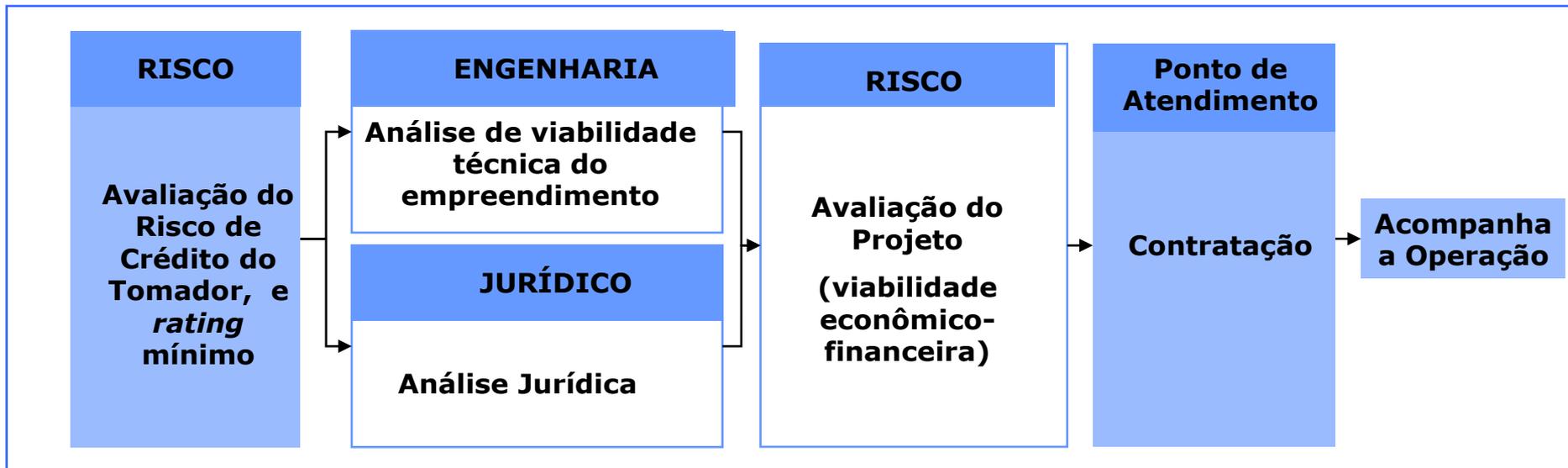
Metodologia de Avaliação para Financiamento de Pessoa Física



Risco de Crédito – Pessoa Jurídica

Fluxo do processo

Visão Geral



COMPROVAÇÃO DE RENDA

Renda

- **Critérios utilizados para apuração da renda do tomador**
- ✓ Valor dos rendimentos (valores de renda bruta e renda líquida): é verificada a compatibilidade entre o valor da prestação a ser assumida *versus* a renda bruta e líquida do proponente ao crédito, aprovando-se capacidade de pagamento mensal proporcional à renda bruta e líquida;
- ✓ Tipo de Renda: formal (comprovada), informal (não comprovada);
- ✓ Fonte pagadora da renda formal (PJ/PF): utilizada para identificar a origem pagadora dos rendimentos;

Renda

- ✓ Atividade (assalariado, aposentado, sócios empresariais, autoemprego, aplicações financeiras): é identificada a atividade econômica para determinação da capacidade de pagamento mensal;
- ✓ Comprovação de renda: são identificados os documentos de comprovação de rendimentos e enquadramentos nos parâmetros em que cada documento de comprovação pode ser aceito.

Renda

- **Renda Bruta x Renda Líquida**

- ✓ A capacidade de pagamento mensal calculada pelo Sistema de Mensuração de Risco de Crédito considera a diferença percentual entre a renda bruta e a renda líquida. Deste modo, diferenças muito grandes entre os rendimentos brutos e líquidos impactam no valor disponibilizado de crédito

Renda

- **Renda Individual x Renda do Grupo Familiar x Renda dos Tomadores**
- ✓ A capacidade de pagamento mensal bruta para o financiamento habitacional é definida pela renda dos tomadores de crédito (considerando as premissas anteriores);
- ✓ São impactados na capacidade de pagamento mensal bruta os compromissos financeiros e as despesas de todo o grupo familiar, a fim de definir a margem líquida máxima disponível para a operação pretendida.

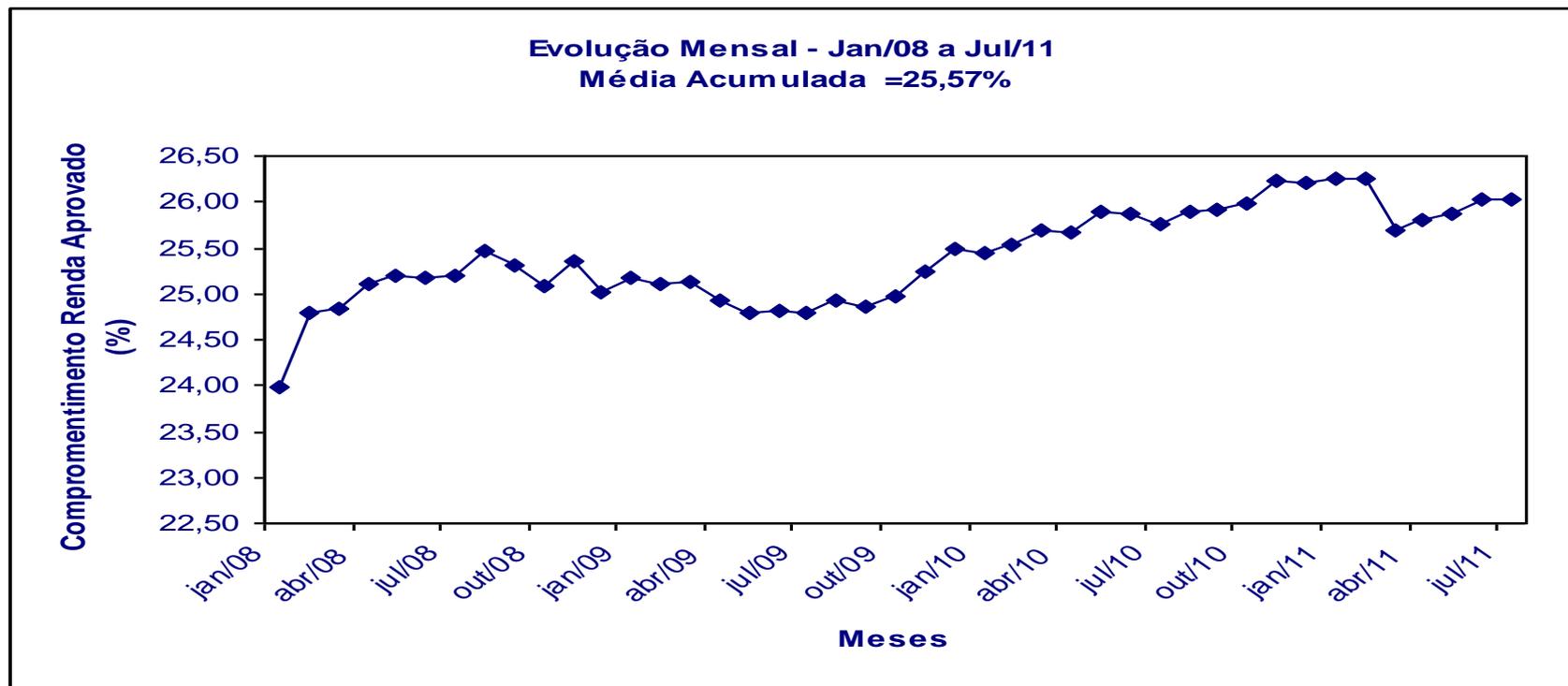
Renda

- **Endividamento Total**

- ✓ Na determinação da capacidade de pagamento mensal, são identificados os comprometimentos do cliente na CAIXA e nas demais instituições financeiras (a exemplo de empréstimos, financiamentos, planos de saúde, previdência, etc). Esses compromissos impactam diretamente na margem disponível calculada.

Renda

- Informações (dados) sobre o comprometimento de renda nas safras a partir de 2008



2008

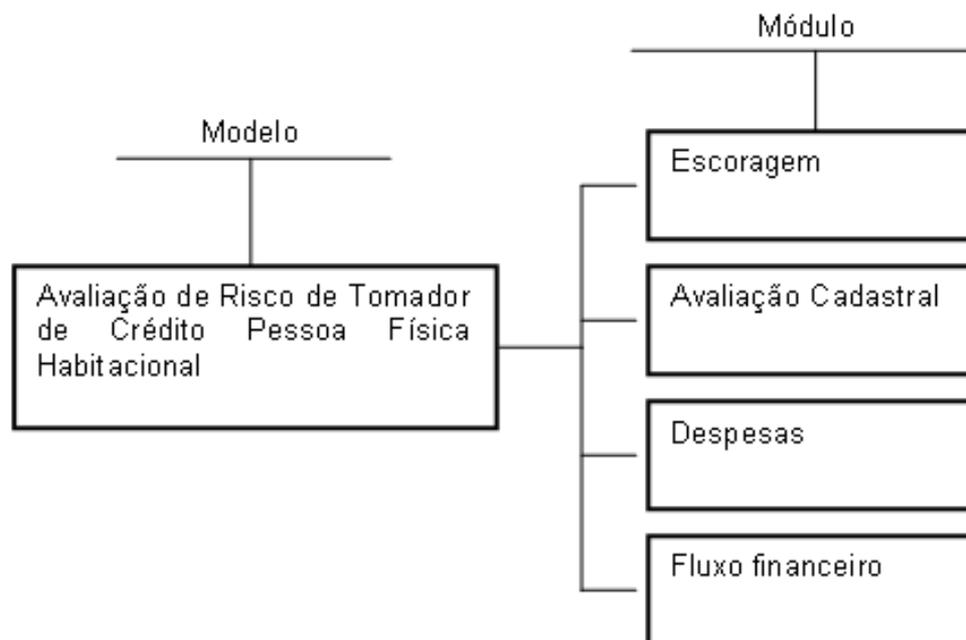
2009

2010

2011

Renda

- **Avaliação de riscos conforme o comprometimento de renda**
- ✓ O resultado global da avaliação de risco de crédito habitacional considera 4 módulos básicos:



Renda

- **Avaliação de riscos conforme o comprometimento de renda**
- ✓ Desta forma, 3 resultados são necessários para a aprovação da avaliação habitacional:
 - aprovação no modelo de score
 - capacidade de pagamento suficiente para a operação pretendida (renda x despesas x fluxo financeiro)
 - aprovação na análise cadastral

Renda

- **Avaliação de riscos conforme LTVs observados**
- A cota de financiamento (*Loan to Value*) é uma das dimensões de risco de crédito considerada para classificação da operação, ou seja, para atribuição do *rating*.

Gestão de Riscos Operacionais no Crédito Imobiliário

Conceito

Possibilidade de ocorrência de perdas resultantes de falha, deficiência ou inadequação de processos internos, pessoas e sistemas, ou de eventos externos.

Ele inclui o risco legal associado à inadequação ou deficiência de contratos firmados pela instituição, bem como a sanções em razão de descumprimento de dispositivos legais e a indenizações por danos a terceiros decorrentes das atividades desenvolvidas pela instituição.

Res. CMN

3.380/06

Estrutura de Gerenciamento de Risco Operacional

Ambiente Adequado de Gerenciamento

- ✓ Patrocínio da alta Administração
- ✓ Políticas e Normas
- ✓ Auditoria

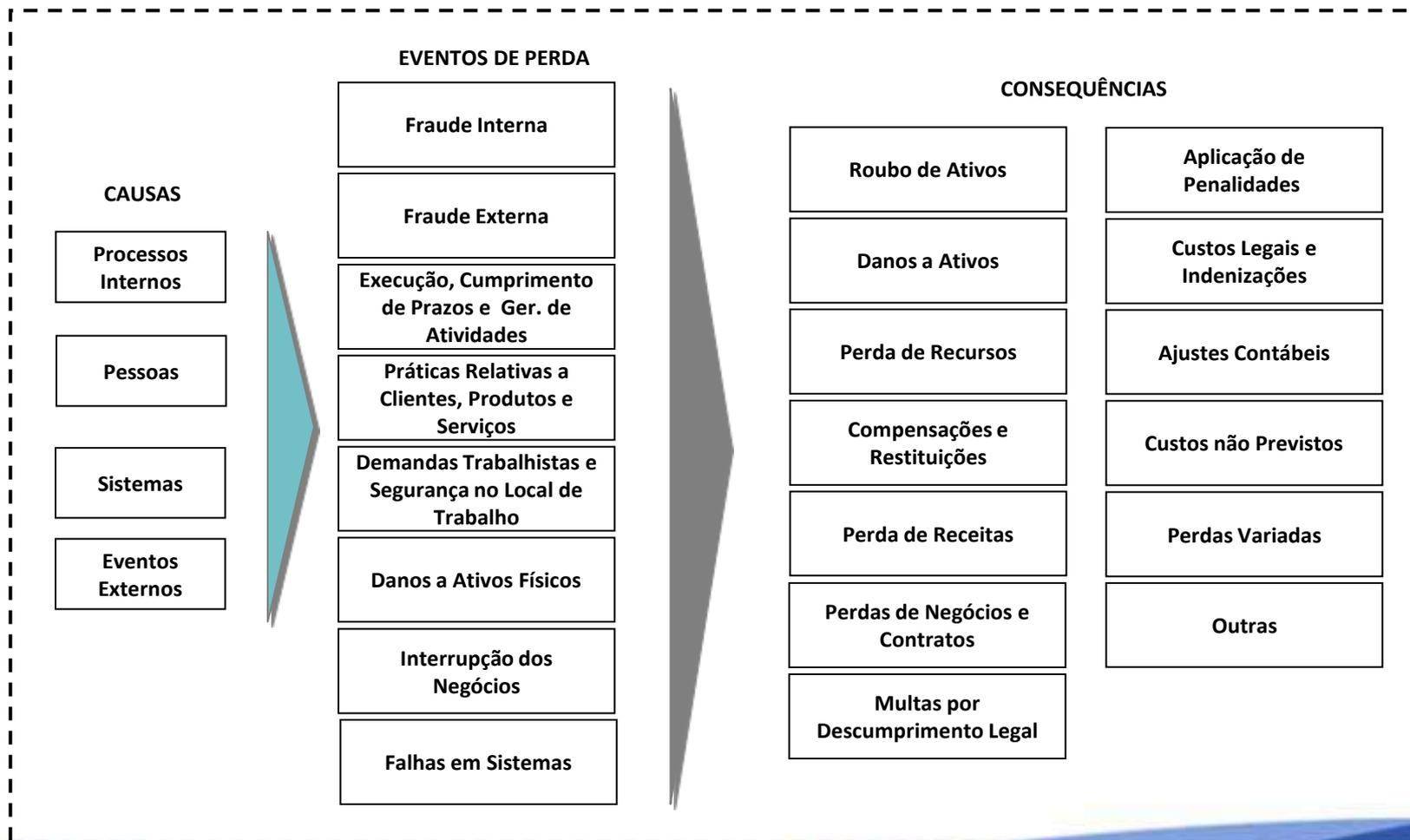
Processos de Gerenciamento



Divulgação

- ✓ Informações ao Mercado
 - Nível de Exposição
 - Práticas de Gestão

Identificação de Risco Operacional



Eventos de Perda no Crédito Imobiliário PF

- Elaboração de cadastros e dossiês de crédito
 - Falha na conferência das informações dos proponentes
 - Falha na verificação documental
 - Falha na elaboração e guarda dos dossiês
 - Irregularidades nas certidões dos compradores, vendedores e/ou imóvel
 - Extravio de documentos
- Avaliação e Concessão de Crédito
 - Falha na aceitação da garantia
 - Financiamento de bem não previsto
 - Fraude por acesso não autorizado a sistemas
 - Falha na guarda das garantias das operações
 - Falha na gestão de contratos terceirizados

Eventos de Perda no Crédito Imobiliário PF

- Manutenção do crédito
 - Falha na entrega de boletos
 - Cobrança indevida
 - Inclusão indevida ou não exclusão de cadastros restritivos
 - Falha na liberação da garantia no prazo legal de 30 dias
- Acompanhamento das operações
 - Falha no ateste de faturas e notas fiscais

Eventos de Perda no Crédito Imobiliário

- Risco de Fraude Interna
 - Aceitação de garantias falsas
 - Dilapidação dolosa de ativos financeiros
 - Fraude em operações
 - Fraude por acesso não autorizado a sistemas / contas
 - Sabotagem lógica
- Risco de Fraude Externa
 - Fraude documental
 - Violação por Hacker/Cracker
 - Sabotagem externa
- Risco de Demandas Trabalhistas
 - Ambiente de trabalho em desacordo com a legislação
 - Assédio moral
 - Falha na legislação trabalhista
 - Falha na gestão dos contratos terceirizados

Eventos de Perda no Crédito Imobiliário

- Risco de Práticas Inadequadas
 - Cobrança indevida de financiamentos
 - Inclusão indevida ou não exclusão nos cadastros restritivos
 - Venda casada
- Risco de Falhas na Execução, Cumprimento de Prazos e Gerenciamento de Atividades
 - Descumprimento de contratos
 - Deixar de fornecer ao cliente documentos legalmente exigíveis
 - Falha no repasse de informações referentes à lavagem de dinheiro
 - Fornecer documento legalmente exigível com erro
 - Descumprimento de leis
 - Descumprimento de ordens/sentenças judiciais
 - Erro de contabilização
 - Falha no cadastro
 - Falha na documentação
 - Interrupção na prestação de serviços terceirizados
 - Rotatividade dos empregados
 - Falta de treinamento dos empregados

Eventos de Perda no Crédito Imobiliário

- Risco de eventos que acarretam Interrupção das Atividades
 - Greve de empregados ou terceirizados
 - Falha no fornecimento de energia elétrica
 - Alagamento de dependências
 - Falha em telecomunicações
- Risco de Tecnologia da Informação
 - Falha de hardware
 - Falha na rede
 - Plano de contingência inexistente ou desatualizado
 - Reprocessamento de movimentos
 - Atraso no atendimento das manutenções de sistemas
 - Falha de interface
 - Falha nos procedimentos de backup

Ações de Mitigação

- Confecção de cadastro
 - Orientar e treinar os empregados responsáveis pela recepção e análise da documentação apresentada
 - Conferir os dados cadastrais por outro empregado
 - Manter os dados cadastrais atualizados
 - Identificar com segurança os representantes legais de Pessoa Jurídica declarados nos documentos constitutivos/contrato social, bem como nas possíveis alterações cadastrais/contratuais
 - Consultar e confirmar a regularidade fiscal da entidade quando for o caso junto aos órgãos responsáveis
 - Atentar para movimentações realizadas por procuradores sem conhecimento do titular da conta/representante legal – mudança do mandato eletivo
- Dossiês
 - Conferir a documentação apresentada pela tomadora do crédito, inclusive dos sócios-proprietários
 - Imprimir as certidões de regularidade fiscal e juntar aos dossiês

Ações de Mitigação

- Acompanhamento das operações
 - Atentar para movimentações realizadas por procuradores sem conhecimento do titular da conta
 - Verificar e confirmar os poderes outorgados aos titulares, substitutos, representantes e procuradores
 - Verificar pendências contábeis
 - Atentar para as informações de avaliação de risco de crédito
- Concessão de Crédito
 - Segregar as funções atribuídas aos responsáveis pelo processo de análise, execução, autorização, contabilização e controle
 - Verificar a origem dos recursos utilizados para pagamentos, amortizações e liquidações antecipadas de empréstimos

Transparência e simplicidade

Transformar relação

Credor x Devedor

em

Credor + Devedor

I – Menos ingerência x Mais transparência

- Custo Efetivo Total – CET
- Regulamentação das taxas devidas
- Liberdade de escolha da seguradora (seguro habitacional)
- Seguros obrigatórios e Apólice-Padrão
- ‘Venda Casada’
- Padronização de contratos
- Planilha de evolução completa da dívida como anexo do contrato
- Taxa de juros regulada pelo mercado
 - ✓ Acompanhamento sem engessamento
 - ✓ Não confundir usura com capitalização de juros
 - ✓ Exemplo comunidade europeia: Definição de um percentual máximo em relação ao C.E.T. médio do mercado

I – Menos ingerência x Mais transparência

- Sistemas de amortização
- Definição objetiva das regras relativas ao pré-pagamento
- Clareza das regras para execução e realização das garantias nos casos de default do contrato
- Critérios padronizados para cálculos dos encargos moratórios
- Juros na fase de construção do imóvel (juros no pé)
- Artigo 53 do CDC
 - ✓ Alienação Fiduciária – nos casos de consolidação da propriedade
 - ✓ Devolução de ‘juros proporcionais’ nas antecipações de pagamento e pré-pagamentos
- Responsabilidade pelo IPTU – Alienação Fiduciária
- ‘Cremar Esqueletos’ – evitar contaminações e mitigar o risco do passado ser mais incerto do que o futuro

II – Regulação dos direitos e deveres de todas as partes – respeito ao contrato

- Não proteção aos maus pagadores
 - ✓ Elevação do risco de perda de capital
 - ✓ Onera custo do capital
 - ✓ Quem paga essa conta é o bom pagador
- Não criar obstáculos à realização da garantia nos casos de default do contrato
- Cadastro Negativo & Cadastro Positivo

III – Melhorias / avanços nos processos e nos modelos operacionais

➤ Projeto ‘Papel Zero’

- ✓ Escritura eletrônica
- ✓ Assinatura digital certificada
- ✓ Portal dos Cartórios
- ✓ Concentração do ônus da matrícula

➤ Índice de Referência de Variações de Preços de Imóveis Residenciais do Brasil - “IPIRB”

➤ Seguro de crédito – LTV > 80%

Crédito Imobiliário: algumas tendências

Objetivos da Parceria:

- 🏠 Aproximar os locais de realização de negócios com o local de concessão do financiamento, sendo que a meta final é construir um modelo similar ao verificado com os financiamentos de veículos, ou seja, o cliente adquire o imóvel e, ao mesmo tempo, obtém o financiamento;
- 🏠 Disponibilizar linhas de crédito 24 horas por dia e 7 dias por semana;
- 🏠 Iniciar o relacionamento com o pretendente ao financiamento desde o primeiro contato deste com nossa Rede de Parceiros;
- 🏠 Transferir 100% das atividades operacionais relacionadas ao crédito imobiliário, liberando os pontos de venda para cuidar exclusivamente da captação de negócios;
- 🏠 Agilizar e melhorar de forma significativa a qualidade do atendimento aos clientes;
- 🏠 Guardar, em ambiente externo, os processos físicos, enviando à CAIXA apenas os dossiês eletrônicos;
- 🏠 Criar condições que favoreçam e agilizem a implementação de soluções digitais - assinatura digital certificada, escritura eletrônica, portal dos cartórios e troca eletrônica de arquivos/documentos, ou seja, dar efetividade ao projeto 'Papel Zero';
- 🏠 Redução de custos operacionais.

Originadores de Crédito

- Foco prioritário no financiamento à produção de imóveis novos
- Parceria com grandes e médias construtoras, inclusive com prestação de serviços
- Captura dos negócios a partir do lançamento dos empreendimentos
- Estudo de viabilidade de empreendimentos, consultoria e planejamento de marketing
- Análise do crédito prévio à comercialização do imóvel e formação do behave do cliente na fase de produção e fidelização a partir da aprovação do crédito, na compra e venda
- Emissão de Carta de Crédito
- Cadastramento e análise de demanda e secretaria de vendas (plantões de venda)
- 'Gerenciamento' da carteira de clientes da construtora
- Assessoria e suporte aos Correspondentes Imobiliários não vinculados aos Parceiros

🏠 Originadores de Crédito

- Back Office completo das operações originadas no próprio Parceiro, inclusive com digitalização e guarda dos processos físicos
- Homologação das operações originadas nos correspondentes imobiliários não vinculados aos Parceiros
- Apoio na formalização / back office de operações originadas na Rede
- Administração de Carteira de Recebíveis / Securitização
- Acompanhar e controlar as operações originadas com base em SPE e Patrimônio de Afetação
- Certificação e gestão de CCI / CRI - Agente Garantidor
- Venda de pacote de produtos e serviços

'Holding' de Imobiliárias

- Foco prioritário no financiamento de imóveis usados e novos, no varejo
- Captura do negócio a partir do momento em que o proprietário o coloca a venda
- Criação de 'banco de imóveis' – avaliados e com análise da regularidade jurídica
- Prestação de serviços aos compradores
- Assessoria e promoção de crédito imobiliário
- Emissão de Carta de Crédito

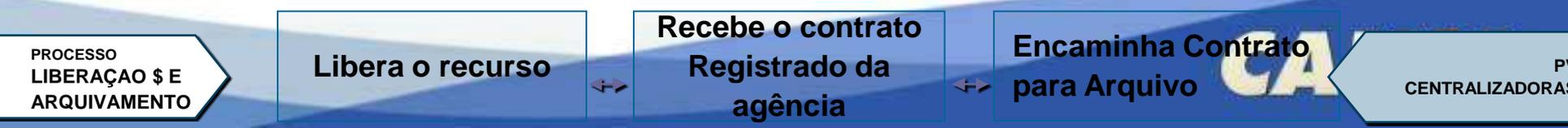
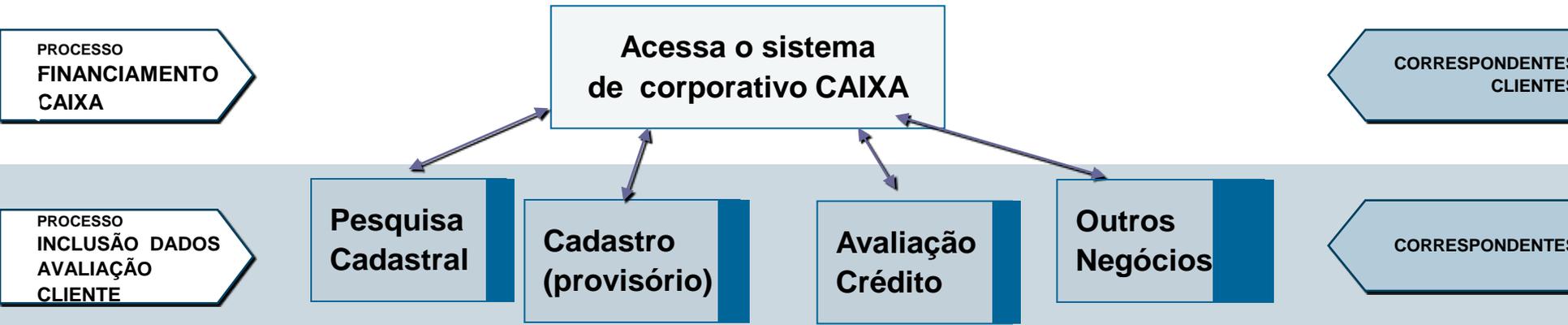
'Holding' de Imobiliárias

- Assessoria e suporte aos Correspondentes Imobiliários não vinculados aos Parceiros
- Back Office completo das operações originadas no próprio Parceiro, inclusive com digitalização e guarda dos processos físicos
- Homologação das operações originadas nos correspondentes imobiliários não vinculados aos Parceiros
- Apoio na formalização / back office de operações originadas na Rede
- Parcerias com Cartórios e Despachantes
- Venda de pacote de produtos e serviços

Modelo de negócios originação crédito imobiliário em Canais Parceiros

Produto-Cliente-Canal





**Estamos formando
uma Bolha Imobiliária?**

Modelo de Kindleberger

As estruturas de débito são as causadoras das dificuldades financeiras, especialmente as dívidas contraídas para financiar a aquisição de ativos especulativos para posterior revenda.

Choque Exógeno
(ex.: inovação)

Setor Bancário:
alimenta o boom
com crédito

Sistema
macroeconômico

Mudança nas
oportunidades de
lucro dos setores

Recuperação dos
investimentos e
da produção

Possibilidade de
surgimento de
um **boom**

Início de um ciclo crescente de especulação: **euforia**

Novas empresas e
particulares
+ conservadores

Novas empresas
e investidores são
atraídos ao mercado

Aumento dos
preços

Aumento da
demanda efetiva

mania
(irracional)

aparece o **overtrading**

Formação de
uma **bolha**

Insiders realizam
lucros e “zeram”
suas posições

Corrida por
“liquidez”: queda
dos preços

Especuladores com
dificuldades de
pagar suas dívidas

Atenuantes do pânico:

- Preços caem tanto que os agentes mantêm parte de suas riquezas em ativos menos líquidos.
- Estabelecimento de um “circuit breaker”.
- Ação anticíclica no mercado de crédito.

Crise de
Confiança:
pânico

Crise
Sinal: falências



Estamos construindo uma bolha?

1º imóvel

Argumentos pró e anti-bolhas

Para morar e não para investir

Recuperação dos valores

Super e não sub-prime

Baixa relação CI/PIB

Um olhar para o passado: **existem bolhas e bolhas**

Super-valorização

Excesso de crédito e facilidades

EMGEA

Ativos podres (PES)

A diferença é a dimensão do **estrago**



Teotonio Costa Rezende
Diretor de Habitação
Vice-Presidência de Governo e Habitação

(61) 3206-9402
teotonio.rezende@caixa.gov.br
dehab@caixa.gov.br
vigov@caixa.gov.br
www.caixa.gov.br