

IBEF SP

Relacionamento

Bancário: uma alternativa para a captação de crédito bancário

Fernando Blanco

20 – outubro – 2009



Por que Relacionamento Bancário

1. Porque o Brasil não se desenvolve na plenitude
2. Porque empresas idênticas chegam a pagar spreads até 3 vezes maiores do que o necessário
3. Porque os bancos querem emprestar mais
4. Porque as empresas precisam captar mais
5. Porque o crédito é mal distribuído nas cadeias de valor
6. Porque o crédito é caro e curto no Brasil
7. Porque a comunicação não flui no mercado de crédito, i.e. empresas e bancos não se conhecem e não se entendem

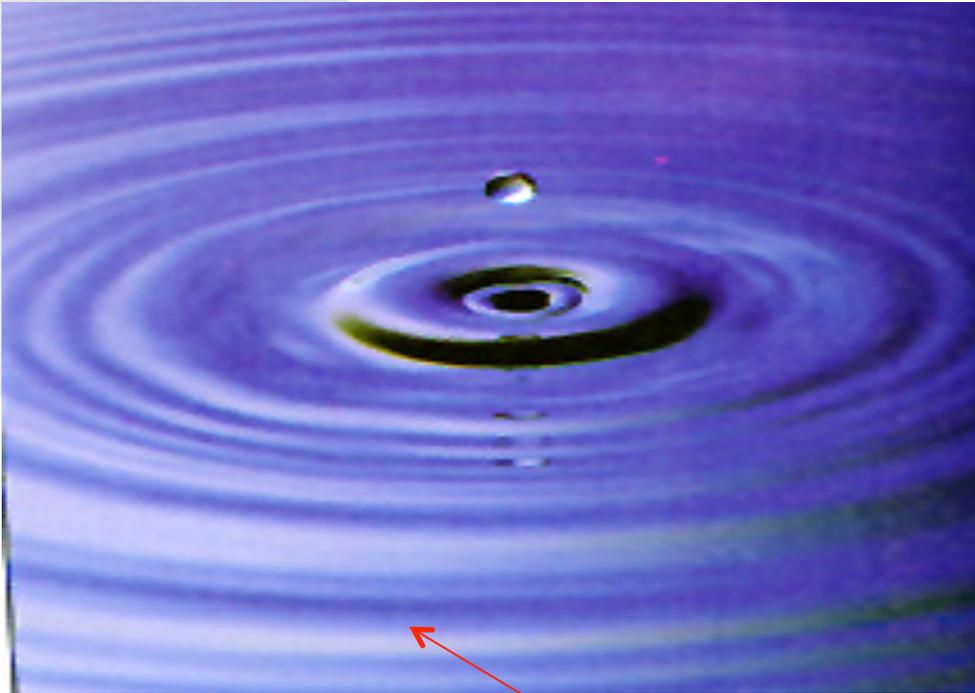
O Crédito e a Pedra no Lago



Impacto é imediato, i.e. fato gerador (pedra atinge a água = decisão de aumentar a oferta de crédito) logo impacta (positivamente) as grandes empresas

**Grandes Empresas (+)
PME' s **bem** preparadas**

O Crédito e a Pedra no Lago (2)



Ondas concêntricas. A grande distancia do centro (i.e. do sistema doador de crédito) significa que a onda demora mais para chegar, que ela tem menor energia potencial. Igual ao crédito.

PME's e grandes
mal preparadas

Crédito: uma relação comercial diferente



Captação de Crédito – algumas visões

1. Relação assimétrica entre credor e devedor
2. Drama do banco: pode perder o principal
3. Drama do cliente: não ter sua dívida refinanciada
4. Banco NÃO é tudo igual (nem agências, nem gerentes)
5. Relacionamento Bancário x “*Não Gosto de Banco*”

Captação de Crédito – algumas visões (2)

6. O gerente do banco...

- ✓ ... precisa da sua conta para cumprir suas metas
- ✓ ...precisa da sua ajuda: dê-lhe muita informação
- ✓ ...pode atrapalhar o seu crédito: dê-lhe muita informação
- ✓ ...não pode perder dinheiro com crédito

A prioridade do gerente é ganhar dinheiro para ele – você e sua empresa virão sempre em segundo lugar

7. Planeje o crédito: fuja da emergência, porque isso afugenta banco

3. Verdades Absolutas

1. Preço do crédito (o spread) é função da *oferta de crédito disponível versus a demanda por crédito*
2. Questão cultural: no Brasil, só os *bancos entram para ganhar* na negociação de crédito
3. Questão econômica: no Brasil, o comprador de dinheiro deve agir como se estivesse vendendo

**Banco vende
dinheiro em troca
de segurança**



**Tomador compra
dinheiro em troca
de credibilidade**

Para se ter crédito, com custo menor

*O Tomador de Crédito dever ser o **Agente de Mudança** – esperar isto dos bancos é inútil, pueril, antigo...*

Sucesso na Captação de Crédito

Relacionamento Bancário Profissional

Transparência Total

Promoção da Concorrência

As 7 Práticas do Sucesso em Crédito

1. Autoconhecimento Creditício
2. Autoconhecimento de Riscos e Atenuantes
3. Mapeamento do Mercado de Crédito
4. Estratégia de Captação de Crédito
5. Estratégia de Comunicação
6. Plano de Contingência
7. Monitoramento

Modelo de Gestão de Captação de Crédito

Prática I: “Autoconhecimento Creditício”

- ✓ *Desenhe e avalie o seu Mapa de Relacionamento Bancário (“Wallet”)*
- ✓ *Desenhe e avalie o seu Mapa de Crédito Aprovado (1)*
- ✓ *Desenhe e avalie o seu Mapa de Avaliação de Bancos*
- ✓ *Desenhe o seu Mapa de Crédito Desejado (1) (2)*

(1) Constando: modalidade da linha, volume, prazo, indexador, garantias, taxas de juros, spreads, juros, tarifas, etc.

(2) Considerando: seus prazos de CaGir, sazonalidade, perspectivas de vendas, atrasos, tendência dos juros, custo da arbitragem negativa

Em linha com seus planos de crescimento (vendas e estrutura, aquisições), defina as linhas de crédito que irá precisar no médio prazo

Modelo de Gestão de Captação de Crédito

Prática II: “Autoconhecimento de Risco”

- ✓ *Avalie o seu negócio: produção, comercialização, financiamento, mercado, concorrência, controle acionário & gestão, marketing, etc.*
- ✓ *Quais são os Riscos do seu negócio e seus respectivos Atenuantes*

Modelo de Gestão de Captação de Crédito

Prática III: “Mapeamento do Mercado de Crédito”

- ✓ *Mapeie de todas as linhas de crédito e instituições financeiras*
- ✓ *Aprenda como operam e o que demandam estas instituições*
- ✓ *Pesquise quais são as instituições de crédito que oferecem os melhores produtos a custos mais baixos para a realidade da empresa*
- ✓ *Defina uma estratégia para se aproximar delas.*

Modelo de Gestão de Captação de Crédito

Prática IV: “Estratégia de Relacionamento Bancário”

- ✓ *Conheça o seu banco/fornecedor – fim da Assimetria*
- ✓ *Deixe que ele o conheça da forma correta*
- ✓ *Discuta a relação de forma estratégica: metas*
- ✓ *Busque, de forma estruturada, novos parceiros Estratégicos*
- ✓ *Determine quais objetivos pretende alcançar com as instituições de crédito, e qual o plano de ação a ser adotado*
- ✓ *Abra novos relacionamentos bancários e estabeleça parcerias estratégicas de médio/longo prazo*
- ✓ *Faça um rodízio saudável de bancos – faça com que sintam sua falta*
- ✓ *Nunca ameace deixar o banco; não faça grosseria – seja educado, profissional e troque de banco definitivamente se precisar*
- ✓ *Brigar judicialmente deve ser evitado*

Modelo de Gestão de Captação de Crédito

Prática V: “Estratégica de Comunicação Creditícia”

- ✓ *Faça um diagnóstico do quadro de Informações de Crédito da empresa*
- ✓ *Defina quais informações podem ser disponibilizadas*
- ✓ *Produza um plano de Comunicação:*
 - *Necessidades de Crédito*
 - *Histórico da Empresa*
 - *Acionistas e Gestores – Governança*
 - *Plano de Sucessão*
 - *Estrutura da Empresa & Produtos*
 - *Mercado: Fornecedores, Clientes & Concorrentes*
 - *Informações Financeiras e Projeções*
 - *Balanço & DRE*
 - *IOB & Fluxo de Caixa*
 - *Projeções de Resultados e de Caixa*
 - *Riscos do Negócio e Atenuantes*
- ✓ *Planejamento de distribuição da Informação*

Modelo de Gestão de Captação de Crédito

Prática VI: “Plano de Contingência”

- ✓ *Identifique os fatores de risco que influenciam o seu negócio os monitore*
- ✓ *Crie um procedimento de informações preventivas para tais ocorrências*
- ✓ *Trace alternativas para imprevistos com seus provedores de crédito*
- ✓ *Estabeleça alternativas de negócios para os “imprevistos” (e.g. fusão ou aquisição de bancos, modificação abrupta da situação da empresa ou do seu setor de atividade, câmbio, condições macroeconômicas se alterarem repentinamente, etc.).*

Modelo de Gestão de Captação de Crédito

Prática VII: “Monitoramento”

- ✓ *Defina metas internas para otimização do crédito*
- ✓ *Defina metas de Relacionamento de Crédito e acompanhe sua evolução*
- ✓ *Revise sua Estratégica Anual*
- ✓ *Estabeleça rotinas para assegurar que o plano de relacionamentos está sendo cumprido, antecipando as correções de rota.*

A Pirâmide do Sucesso no Crédito



Concluindo...1



*Se gritaria
ajudasse...*

*Coco cai do céu...
crédito não!*



**Não é assim que se consegue mais crédito
e se reduz o pagamento de juros**

Conclusão... 2

Crédito só aumenta e os juros só diminuem quando você:



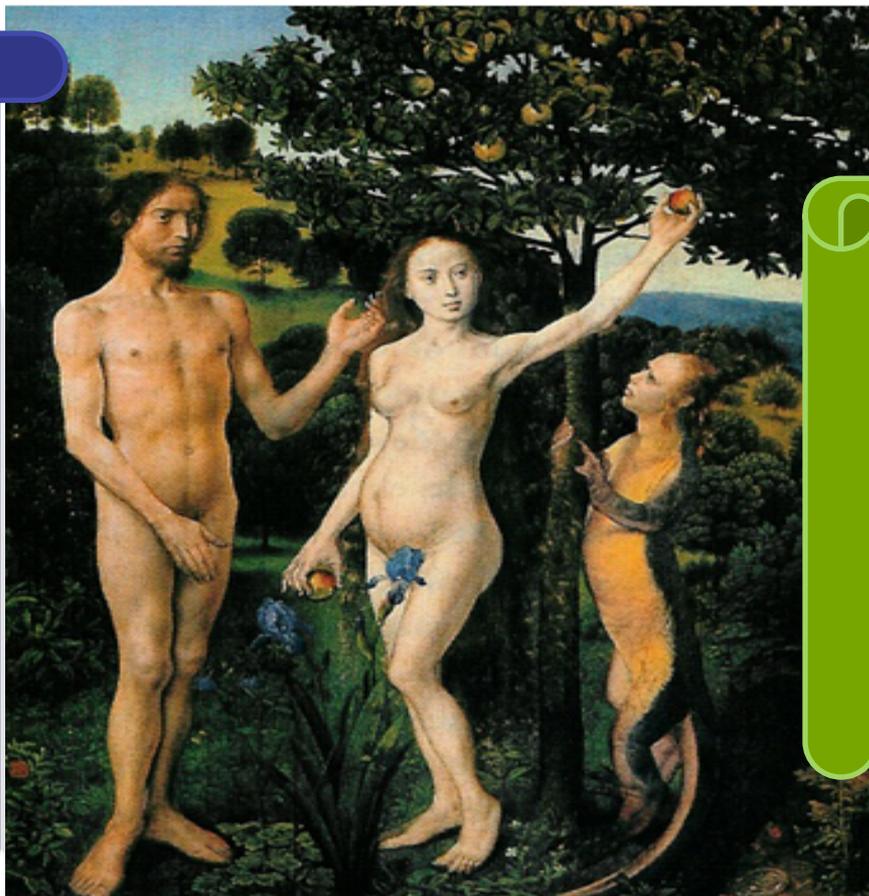
Estuda e se prepara de forma profissional



Corre atrás de melhores condições de crédito

Conclusão Final...Verdade Final

Você não nasceu com um Pecado Original, que te obrigará a pagar juros altos para sempre!



Invista em Relacionamento Bancário, tenha mais crédito e pague juros mais baixos



Para discutir e
trocar visões

fernando@institutodocredito.com.br

www.blogdocredito.wordpress.com

*Muito obrigado e
sucesso para todos!*