

# Finanças

**Resultados** Financiamento ao consumo e crédito consignado foram as linhas mais rentáveis em 2004

## Foco na pessoa física trouxe maior retorno

**Maria Christina Carvalho**  
De São Paulo

Os bancos especializados no financiamento das pessoas físicas, seja para o consumo ou o crédito pessoal, tiveram o melhor retorno do mercado no ano passado. A rentabilidade média de doze bancos desse segmento foi de 33,2%, o dobro dos 13,5% de 2003, calculou a consultoria **Austin Ratings**. O ganho é bem superior ao retorno médio de 22,4% dos grandes bancos de varejo; e está acima também dos 18,5% obtidos no atacado e do middle market.

O crescimento do crédito com

desconto em folha e do financiamento ao consumo impulsionou os resultados dos bancos especializados no segmento. O crédito para pessoa física deu um salto de 35% para R\$ 98,2 bilhões em 2004. Só o crédito consignado dobrou para R\$ 12 bilhões. Os bancos de financiamento ampliaram o crédito em 50%, alavancando 5,5 vezes o patrimônio, informou o presidente da **Austin Rating**, **Erivelto Rodrigues**. Já os bancos de varejo emprestaram 4,1 vezes o patrimônio e os do middle market, 3,1 vezes.

Os bancos ganharam tanto no financiamento ao consumo, que tem um dos spreads mais elevados

do mercado, quanto no crédito consignado, um dos mais baixos. Não é por outro motivo que um dos bancos de maior retorno da amostra foi o **BMG**, líder do crédito consignado, que ganhou 51,3%. A carteira de crédito do **BMG** cresceu 56,8% para R\$ 1,9 bilhão e o banco ainda obteve gás para expandir os negócios com dois acordos de cessão de crédito, com o Itaú e a Cetelem, totalizando R\$ 7,5 bilhões.

"Os bancos médios sempre fizeram cessão da carteira de crédito. Agora essa operação está originando acordos operacionais, bons para todos os lados", disse **Rodrigues**. No acordo operacional, explicou, a

### Os especialistas em consumo

Resultados (R\$ milhões)

Bancos	Crédito			Lucro líquido			Rentabilidade	
	Dez/03	Dez/04	Var. %	Dez/03	Dez/04	Var. %	Dez/03	Dez/04
Finasa	5,2	8,1	56,9	-0,019	0,342	-	-9,6	73,7
BMG*	1,200	1,900	58,3	0,090	0,275	205,3	27,2	51,3
Panamericano	1,650	1,683	1,8	0,034	0,041	23,4	14,6	13,0
IBI	0,677	2,040	201,4	0,073	0,083	13,6	22,1	23,5
Cacique	0,421	0,405	-3,9	0,064	0,016	-74,8	26,0	6,2
GE Capital	0,650	0,340	-47,7	-0,054	0,007	-	-72,3	9,3
Pecunia	0,154	0,165	7,3	0,011	0,013	13,0	28,8	26,5
Bonsucesso	0,131	0,150	14,7	0,005	0,016	189,8	22,2	45,2
<b>Total (12 bancos)</b>	<b>8,982</b>	<b>13,199</b>	<b>50,3</b>	<b>0,248</b>	<b>0,852</b>	<b>243,5</b>	<b>13,5</b>	<b>33,2</b>

Fonte: Austin Rating

### Bons negócios

Retorno dos bancos (%)



carteira cedida é trazida a valor presente por uma taxa de desconto. Quanto menor a taxa, maior o ganho de quem cedeu a carteira. A taxa de desconto em geral praticada tem sido CDI mais 6%, informou **Rodrigues**. Mas o piso chegou a 4,5% e o teto a 9%. Outra característica do acordo é garantir um funding longo prazo para o banco que origina a operação.

O principal alvo dos acordos operacionais tem sido o crédito consignado para aposentados, cu-

jo risco é baixo e fácil de se avaliar. Se o acordo é bom para o banco pequeno que precisa de funding, também interessa ao grande que assim entra um novo e rentável negócio. Por isso, esse tipo de operação girou R\$ 34 bilhões desde dezembro e comenta-se que há um novo negócio no forno, envolvendo um banco estrangeiro.

O financiamento ao consumo também tem sido um bom negócio, em que se destaca o Banco Ibi, que financia as vendas da rede

C&A, e cuja carteira de crédito saltou 201,4% neste ano para R\$ 2 bilhões. O retorno do Ibi foi de 23,5%. O banco concluiu, no ano passado, reestruturação que implicou a absorção das operações de cartão de crédito da promotora de vendas do grupo, e ajudou a impulsionar a carteira. O Ibi é o terceiro maior emissor do cartão MasterCard e 9ª Visa, além de administrar a carteira de private label da C&A, uma das maiores do mercado, estimada em mais de 10 milhões de cartões.