

IFRS 9 - Nova regra internacional contábil demanda adaptação das empresas não-financeiras ao novo conceito de provisão de perdas

Janeiro 2018 • Lockton Brasil

A mais recente atualização da norma internacional contábil (IASB – *International Accounting Standards Board*), aplicada para instituições financeiras e empresas em todo o mundo, entra em vigor em 2018 e traz mudanças significativas na forma de gerenciamento do risco de crédito e suas provisões. O impacto da nova regra é relevante não somente para bancos e seguradoras, mas também atinge a forma com que empresas não-financeiras deverão lidar com suas exposições ao crédito. Sem distinção de atividade econômica e tipo de negócio, empresas comerciais que vendem a prazo precisam se preparar para mudanças na forma de administrar seu principal ativo: os Recebíveis.

Pela nova norma de instrumentos financeiros do IASB, a IFRS 9, novas regras não rompem totalmente com os conceitos da IAS 39 (CPC 38). A mudança mais sensível para as empresas não-financeiras está na forma de reporte e provisão de perdas de crédito associada ao grau de recuperação de títulos vencidos e não pagos. O modelo de provisão atual (Perda Estimada em Crédito de Liquidação Duvidosa – PECLD) está diretamente associado ao período de inadimplemento dos títulos não pagos, ou seja, quando há evidências claras de Perda Incorrida.

Para efeito do *Impairment*, agora, deve-se basear em Perdas de Crédito ‘Esperadas’ (*Expected Credit Loss*, ECL), calculadas sobre a perda potencial pela probabilidade de inadimplência. Neste sentido, o reconhecimento para uma provisão (PECLD) não depende mais do não pagamento do título, sendo passível de reporte mesmo antes do seu vencimento caso haja alteração significativa do risco de crédito. No entanto, o conceito é subjetivo e não determina o nível de provisionamento para cada situação.

FRANKLIN NOGUEIRA
Superintendente de Crédito
e Riscos Políticos
fnogueira@br.lockton.com
Tel: 3371.9137 ext. 9410
Cel: 11 99274-4211



Assim, o processo fica sujeito a várias interpretações, o que sugere o emprego de métricas para tornar o critério de avaliação de crédito mais objetiva e mensurável, a fim de facilitar o entendimento sobre os valores provisionados, mesmo que não haja obrigatoriedade de detalhamento das ocorrências reportadas em PECLD.

O Seguro de Crédito, além de ser uma proteção contra a inadimplência, oferece qualificação de risco de crédito da carteira de clientes que facilita a implementação de métricas de apuração e reporte, que traremos os detalhes a seguir.



O Seguro de Crédito, além de ser uma proteção contra a inadimplência, oferece qualificação de risco de crédito da carteira de clientes que facilita a implementação de métricas de apuração e reporte



O que impacta no negócio?

No processo de concessão de Crédito é comum as empresa empregarem critérios de avaliação cadastral, de histórico de pagamento e, dependendo do valor da venda/ exposição, há uma análise financeira para auferir capacidade de crédito de um cliente. É também comum que o percentual de perda provisionada seja baixo ou nulo para títulos, os quais o vencimento não foi expirado. Algumas medidas que podem ser avaliadas para uma operação de concessão de crédito, como Exposição à Inadimplência (*Exposure At Default - EAD*), que é o valor total que pode ser perdido no momento em que um cliente se torne inadimplente e a Perda Dada a Inadimplência (*Loss Given Default - LGD*), que indica o quanto do valor exposto de fato pode ser perdido em um evento.

Um índice a ser analisado é a Probabilidade de Inadimplência (*Probability of Default - PD*), que indica a chance de um determinado comprador/ cliente ficar inadimplente no horizonte de um ano. No entanto, poucas empresas possuem sistema de gestão de dados de crédito, no qual possam combinar informações atuais com dados históricos e fazer projeções considerando o cenário econômico, por exemplo. Muitas empresas terão de se ajustar às novas exigências, considerando os impactos em seus KPIs e suas volatilidades:

KPIs	Medidas	Revisão
Gestão e concessão de crédito	Informações e projeções de probabilidade de inadimplência	Investimentos em sistemas, processos, informação, controle
Contabilidade	Ajustes no modelo atual de gerenciamento de risco de crédito e provisionamento	Impacto contábil, regulatório e fiscal
Auditoria	Critérios e premissas das contas de provisão pelo tamanho da exposição em recebíveis e sua classificação	Julgamentos atualmente aplicados <i>versus</i> novo modelo
Relacionamento com bancos	Empréstimos e financiamentos	Cumprimento de <i>covenants</i>
Governança	Avaliação do impacto do novo formato e desenvolver plano para mitigar consequências negativas	<i>Stress tests</i> para assegurar que potenciais impactos sejam entendidos e endereçados

Empresas e instituições financeiras podem avaliar suas Perdas de Crédito Esperadas (ECL) de sua exposição ao crédito, pela fórmula: $ECL = EAD * LGD * PD$. No exercício abaixo, teremos:

EAD	R\$ 100.000.000,00	Exposição (contas a receber)
LGD	75.000.000,00 (75%)	Perda em caso de inadimplência (sem colaterais)
PD	5%	Probabilidade de inadimplência

$$ECL = 100.000.000 * 0,75 * 0,05 = 3.750.000,00$$

O valor de R\$ 3.750.000,00 seria o montante a ser provisionado para a carteira de crédito com exposição de R\$ 100 milhões e garantias somando 25% do portfólio.

Seguro de Crédito permite que as empresas se ajustem à nova regra

Mitigar risco e reduzir exposição são objetivos comumente perseguidos por empresas comerciais. A maioria das empresas apresenta grandes concentrações de exposição em poucos clientes/ compradores e com o seguro de crédito aplicado às vendas, a exposição fica limitada ao percentual de retenção, visto que parte majoritária é assumida pela seguradora. Desta forma, permite que as provisões sejam reduzidas ao seu mínimo. Em caso de insolvência de um comprador/ cliente que representa uma grande porção do 'Contas a Receber' - situação que em muitos casos pode comprometer a solvência da empresa - a provisão será proporcional ao fator aplicado ao risco efetivo assumido pela empresa: 10%.

Tomando o mesmo exercício acima, porém, considerando a aplicação do Seguro de Crédito (CI) sobre as vendas a prazo, observe que o valor de perda é proporcional ao percentual de retenção do risco:

EAD	R\$ 100.000.000,00	EAD R\$ 100.000.000,00 Exposição (contas a receber)
LGD	1.000.000,00 (10%)	Perda em caso de inadimplência (com seguro)
PD	5%	Probabilidade de inadimplência
CI	90%	Seguro de crédito aplicado às vendas

$$ECL = 100.000.000 * 0,10 * 0,05 = 500.000,00$$

Note que aplicando o seguro de crédito, o valor de provisão para Perdas de Crédito Esperadas (Expected Credit Loss - ECL) é reduzido em 87%.

O seguro de crédito como ferramenta estratégia, permite que as empresas se adequem às novas regras internacionais e melhorem a governança de sua política de gerenciamento de risco de crédito pelos seguintes aspectos abaixo:

Transferência de risco	Empresa retém parte mínima do risco e a provisão é proporcional (PECLD)
Modelagem de crédito	Seguradoras possuem modelo de qualificação de risco de crédito e monitoramento do comportamento de pagamento disponíveis aos segurados, permitindo melhor mapeamento do ECL
Governança	Suporte no desenvolvimento de políticas de crédito, comunicação com acionistas e <i>stakeholders</i> e aplicação das normas internacionais contábeis
Redução de custos	Serviço de cobrança agregado com índice de sucesso satisfatório, reduzindo o LGD

O Seguro de Crédito cobre o risco de origem comercial ou política de não pagamento de créditos a receber por vendas de bens ou serviços a prazo, no mercado doméstico ou internacional. O produto previne perdas financeiras e recupera recebíveis de inadimplentes, indenizando os títulos de crédito não pagos.

A implementação do seguro é customizada e o custo é baixo quando comparado a outros instrumentos mitigadores de risco e ao custo de uma perda que altere o Equity do seu negócio. O mercado segurador é composto por *players* de atuação global classe de risco elevada (grau de investimento). O produto vem sofrendo ajustes e melhorias ao longo dos seus 20 anos de presença no Brasil. Aplicado pelas multinacionais e empresas que se preocupam em manter uma relação saudável com sua cadeia de valor, proporciona segurança e estabilidade em cenários futuros imprevisíveis.



Lockton Brasil Consultoria e Corretora de Seguros Ltda

São Paulo

Rua Alexandre Dumas, 2.200 - 2º andar
04717-910
São Paulo – SP
Tel.: + 55 (11) 3371-9137

Rio de Janeiro

Rua México, 31 – Cj. 903
20031-144
Rio de Janeiro – RJ
Tel.: + 55 (21) 2212-1600

Recife

Rua Frei Matias Teves, 280
Salas 401/403
50070-450
Recife – PE
Tel.: + 55 (81) 3231-3363

Campinas

Av. Dr. José Bonifácio Coutinho
Nogueira, 150 - 4º andar – CJ 404
13091-611
Campinas – SP
Tel.: +55 (19) 3578-1286

Curitiba

Rua Comendador Araújo, 499
10º andar - Centro
80420-000
Curitiba – PR
Tel.: +55 (41) 2106-6713

www.lockton.com.br

