

Seu imóvel como garantia

Banco Central estuda formas de impulsionar no Brasil modalidade de financiamento conhecida como home equity. Desde 2019, Wiz investe forte nesse segmento com a plataforma Wimo

As operações de crédito pessoal no Brasil atingiram, em 2019, uma carteira ativa de R\$ 515 bilhões, segundo a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip). No entanto, a modalidade de crédito que usa um imóvel como garantia por meio de contrato de alienação fiduciária, o home equity, atingiu estoque em carteira de R\$ 12 bilhões, o que corresponde a 2,3% do total, um volume ainda tímido – mas em crescimento – diante de todo o potencial desse tipo de financiamento.

Comum em diversos países, o home equity começou a ser praticado no Brasil nos anos 2000. Além da garantia de alienação fiduciária na maioria das operações, a modalidade tem como principais vantagens juros mais baixos (em geral, menos de 1,5% ao mês), prazo para quitação mais longo, de 10 a 20 anos, e destinação livre dos recursos. Esses fatores somados tendem a uma elevada capacidade do produto em movimentar o mercado de crédito e têm levado o Banco Central (Bacen) a avaliar formas de impulsioná-lo no país.

O também chamado empréstimo de imóvel como garantia representa atualmente em torno de 3% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro – a soma de todas as riquezas produzidas em um ano. Mas,



Imagem ilustrativa

de acordo com uma projeção do presidente do Bacen, Roberto Campos Neto, feita em agosto de 2019, a estimativa é que, em 20 anos, o home equity chegue a 20% do indicador.

Por isso, o órgão regulador estuda mudanças nas regras para facilitar a modalidade no país. Algumas já especuladas são: uso de um mesmo imóvel como garantia em mais de uma operação; redução do tempo de aprovação do financiamento e dos custos cartorários – a cargo do tomador de crédito; e aprimoramento das regras de portabilidade do produto.

Com mais de 40 anos de experiência na distribuição de produtos financeiros e seguros, a Wiz vem acompanhando de perto essa tendência. Lançou, em novembro de 2019, sua primeira plataforma de home equity, seguindo a estratégia de ampliar o portfólio. Batizada de Wimo, a operação da plataforma envolve duas das suas unidades de negócios, a Wiz Parceiros e a Wiz BPO. Para captar recursos, a companhia conta ainda com a parceria da companhia de investi-

mentos Galápagos Capital.

“As alterações regulatórias que o Banco Central já fez e as que estão previstas para serem implementadas nos próximos meses favorecem o home equity porque tornam a sua operação ainda mais dinâmica, o que significa reduzir custos e viabilizar, ao cliente, uma linha de crédito mais barata do que é praticada no mercado”, afirma Luis Moraes, diretor de Produtos da Wiz.

Expertise no balcão

Maior empresa de Business Process Outsourcing do mercado segurador, a Wiz BPO é especializada em regulação de seguros e esteiras de crédito. Na Wimo, é a responsável pela avaliação e aprovação dos clientes e dos imóveis usados como garantia nos empréstimos de home equity, além de fazer a validação das análises técnicas e jurídicas, a emissão dos contratos e a gestão dos recebíveis. A Wiz Parceiros, que reúne cerca de 300 empresas em todo o país, com aproximadamente



Andrea di Sarno, sócio-proprietário da Galápagos Capital

8 mil pontos de vendas, faz a gestão da rede de comercialização e distribuição do produto. Parceira da Wiz desde meados de 2019, a Galápagos Capital tem, por sua vez, o papel de gerir e captar os investidores do mercado.

“A nossa parceria tem potencial para garantir um incremento no volume de operação de home equity, porque a Wiz tem uma estrutura excepcional, além de funcionários bem treinados e de todo o sistema contratado, o que torna o processo muito mais ágil”, avalia Andrea di Sarno, sócio-proprietário da Galápagos.

Toda a estrutura da Wimo foi desenhada com foco na experiência do cliente final e dos parceiros da Wiz, com transparência, informando-os sobre cada etapa da aprovação do crédito e da operação. A companhia trouxe ainda para a plataforma sua experiência acumulada ao longo de quatro décadas na venda de seguros nos balcões de uma das maiores instituições financeiras do Brasil, a Caixa.

“Isso reforça ainda mais nossa expertise de saber vender seguros junto a produtos financeiros, unindo as duas coisas. Além de vendermos o crédito em si, oferecemos outros seguros essenciais ao cliente”, conta Luis. “É uma demonstração

da estratégia da empresa de ampliar a sua atuação nesse mercado”, reforça Leandro Leite, diretor executivo da Wiz BPO.

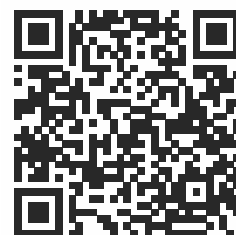
Cadeia vertical

Um dos diferenciais do modelo de atuação da Wiz nesse segmento é a aposta na verticalização da cadeia que envolve a Wimo. “Somos uma das únicas empresas no país que operam assim: desenvolvemos o produto, comercializamos por meio das nossas próprias redes e fazemos todo o serviço dessa esteira pela Wiz BPO”, explica Leandro. “Dessa forma, garantimos a ‘unicidade’ no atendimento ao cliente, que é diferenciado em relação ao que o mercado oferece hoje”, completa.

A Wiz BPO concentra desde a emissão dos contratos ao suporte ao cliente. Com a otimização desse processo, o documento fica pronto em até cinco dias úteis. Depois disso, deve ser levado pelo tomador de crédito para ser registrado em cartório, trâmite que, em geral, é de no máximo 30 dias. Para dar ainda mais agilidade às suas operações, a unidade de negócio também desenvolveu um aplicativo por meio do qual é possível fazer, remotamente, a vistoria dos imóveis a serem usados

como garantia no home equity, o que ainda oferece mais comodidade e segurança aos clientes.

Para Andrea di Sarno, o modelo de negócio desenvolvido pela Wiz torna a operação desse tipo de crédito mais competitiva. “Vamos conseguir ter uma portabilidade maior na política de crédito porque toda a carteira será assegurada. Com isso, o risco de default (descumprimento do contrato) do mutuário vai ser praticamente zero. Nós só conseguimos desenhar esse seguro graças à tecnologia e aos processos estabelecidos na Wiz BPO”, comemora.



ACESSE O QR CODE PARA SABER MAIS SOBRE A PLATAFORMA WIMO.

As alterações regulatórias que o Banco Central já fez e as que estão previstas para serem implementadas favorecem o home equity porque tornam a operação ainda mais dinâmica

Ilustração / Acervo Brasil



Luis Moraes, diretor de Produtos da Wiz