15/03/2013 - Caixa disponibiliza R$ 130 bi em crédito para pessoa física

A expectativa é um aumento de 41,2% na carteira de crédito para o segmento

A Caixa Econômica Federal vai oferecer, em 2013, R$ 130 bilhões em operações de crédito destinadas à pessoa física. O banco aposta em um portfólio diversificado para o segmento, com produtos como Crédito Aporte CAIXA e Financiamento de Veículos. O volume de contratação neste ano, somente até o fim de fevereiro, foi de R$ 17,5 bilhões, registrando crescimento de 51% em relação ao mesmo período de 2012.
A expectativa da CAIXA é um aumento de 41,2% na carteira de crédito comercial de pessoa física, que deverá atingir o saldo de R$ 78,3 bilhões até dezembro de 2013. No ano passado, essa carteira cresceu 51,6% em comparação a 2011, chegando ao saldo de R$ 55,5 bilhões.
O superintendente nacional de Clientes Pessoa Física da CAIXA, Humberto José Magalhaes, destaca que a carteira vem apresentando crescimento consistente nos últimos cinco anos. “O aumento foi intensificado em 2012 com o lançamento do Programa CAIXA Melhor Crédito, que promoveu uma expressiva redução das taxas de juros e ajustes nas condições dos produtos, o que tem facilitado o acesso ao crédito de forma consciente pelas famílias”, explica.

Participação de Mercado
Com esse crescimento na oferta de crédito, a participação de mercado da CAIXA em crédito comercial para pessoa física deve atingir 9,60% em dezembro deste ano. Em 2007, a participação do banco era de 3,51%.
“Esse expressivo crescimento da CAIXA na participação de mercado é sustentado por uma carteira de crédito saudável, com baixos índices de inadimplência, e por um portfólio amplo para o atendimento das necessidades dos clientes”, afirma Humberto.

Crédito Aporte CAIXA
O Crédito Aporte CAIXA, também conhecido como home equity, é uma operação de crédito pessoal oferecida pela CAIXA com garantia de imóvel. Em 2012, com o Programa CAIXA Melhor Crédito, o produto obteve crescimento de mais de 130% em relação a 2011, atingindo saldo de R$ 4,7 bilhões. A operação oferece prazos de até 360 meses e taxa de juros a partir de 0,98% ao mês + TR.
Para Humberto Magalhães, a expectativa para o Crédito Aporte CAIXA é um aumento de cerca de 60% no saldo, que deverá atingir R$ 7,3 bilhões em dezembro de 2013. “A tendência é que operações ainda pouco conhecidas pelos clientes continuem a apresentar crescimentos bastante significativos, como o Crédito Aporte CAIXA, que oferece ao cliente uma oportunidade de acesso a recursos baratos e por um longo prazo,” explica.
“O produto é uma excelente opção para que o cliente usufrua do seu patrimônio sem se desfazer dele, possibilitando o aporte de recursos em seu negócio produtivo, a aquisição de um segundo imóvel ou até a reestruturação de dívidas mais caras”, complementa o superintendente.
Em uma situação na qual o cliente possui dívidas no Cheque Especial e no CDC junto a um banco, no total de R$ 20 mil, e contrata uma operação de Crédito Aporte na CAIXA no valor de R$ 30 mil.

O cliente paga na dívida antiga, por mês, o valor de R$ 1.481,86, incluindo apenas os juros do cheque especial, que terá que ser amortizado integralmente ao final (R$ 8 mil). Com a contratação do Credito Aporte CAIXA, a prestação poderia ser reduzida para R$ 574,72, e o cliente ainda teria um valor liberado de R$ 10 mil para utilizar livremente após a quitação integral das dívidas no outro banco.

Financiamento de Veículos

Outro destaque da carteira de crédito de pessoa física da CAIXA é o Financiamento de Veículos. Durante 2012, a linha de crédito teve redução acentuada dos juros e a remodelagem dos parâmetros de financiamento, como quota e prazo de acordo com o perfil dos clientes.

Em parceria com o Banco Panamericano, a CAIXA alcançou, em 2012, um volume de cerca de R$ 6 bilhões em operações de financiamentos de veículos, chegando a superar em alguns meses 9% da contratacao mensal total do mercado. O saldo total atingiu R$ 11,5 bilhões e o objetivo é atingir pelo menos 10% do saldo do mercado até 2014.

A participação do Banco Panamericano faz parte da estratégia definida para a operação de veículos, tendo em vista a tradição adquirida pelo banco parceiro nesse segmento e o seu relacionamento comercial já existente com diversas concessionárias e revendas de veículos.

Assessoria de Imprensa da CAIXA – São Paulo