

BANCO CHN
CRÉDITO HIPOTECARIO NACIONAL



Conocimiento del Cliente

Gerencia de Banca Personas





¿Por qué es importante conocer a mi cliente?

Conocer a tu cliente constituye una **práctica estratégica** y **responsable** dentro del sistema financiero, ya que permite proteger a la entidad, garantizar el cumplimiento de la ley, prevenir actividades ilícitas y brindar un servicio más eficiente y personalizado.

La **Política de Conocimiento del Cliente** (Know Your Customer, por sus siglas en inglés "KYC") consiste en un **conjunto** de **procedimientos** y **controles implementados** por las instituciones financieras con el objetivo de identificar y verificar la identidad del cliente que solicita financiamiento. Este proceso incluye la evaluación del perfil de riesgo y está orientado a **prevenir** actividades ilícitas como el **lavado de dinero**, el **financiamiento del terrorismo** y otros delitos financieros, mediante una **adecuada gestión** de la **información** y **conocimiento** del cliente.

El proceso incluye la **recopilación** y **verificación** de la documentación presentada por el cliente, el **monitoreo** continuo de las transacciones realizadas y la realización de **visita** presencial al establecimiento comercial. Todo ello con el propósito de verificar la legitimidad de la actividad económica e identificar posibles operaciones inusuales o que puedan ser consideradas sospechosas.



Base Legal

Ley contra el lavado de dinero u otros activos

Decreto 67-2001

Artículo 19 Programas

Las **personas obligadas** deberán adoptar, desarrollar y ejecutar programas, normas, procedimientos y controles internos idóneos para evitar el uso indebido de sus servicios y productos en actividades de lavado de dinero u otros activos.

Inciso d) La formulación y puesta en marcha de medidas específicas para **conocer** e **identificar** a los **clientes**.

Ley para prevenir y reprimir el Financiamiento del Terrorismo

Decreto 58-2005

Artículo 15 Régimen de personas obligadas

Se considerarán **personas obligadas** las establecidas en la **Ley Contra el Lavado de Dinero u Otros Activos**, en su reglamento, y otras disposiciones relativas a dicha materia. Para el efecto, **les será aplicable el mismo régimen, deberes, obligaciones, políticas para conocimiento de sus clientes y prohibiciones** que establezca dicha, normativa.



Política de Conocimiento del cliente

Según la **Política de Conocimiento del Cliente** de “El Crédito”, en el inciso **7.2 Identificación de Clientes**, la Gerencia de Banca Personas conforma la **primera línea de defensa de prevención de riesgos**, dentro de ellos el de LD/FT y son los **responsables de conocer e identificar** a los clientes con quienes se establezcan relaciones comerciales.

En el inciso **11. Reporte de Transacciones Inusuales**, indica que en los casos que corresponda, todo el personal que tenga conocimiento o indicios de una actividad inusual, deberá reportarlo a la Gerencia de Banca Personas y a la Gerencia de Cumplimiento conforme a lo establecido en el Manual de Prevención de LD/FT de **El Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala**.



▶ 7 Aspectos importantes para evaluar un crédito Empresarial o Productivo



Giro de negocio



Monto



Destino



Garantía



Historial Crediticio



Capacidad de pago



Visita Comercial





1. Giro de Negocio

El giro de negocio se refiere a la **“actividad económica que genera la mayor parte de sus ingresos”**, conocerlo permite **evaluar** el **riesgo** del sector económico, ofrecer las **condiciones** y **plazos** adecuados al comportamiento del negocio, **detectar** si una actividad es inusual o incoherente con sus movimientos financieros. Se evalúan algunos aspectos como:

- Naturaleza del giro
- Estacionalidad
- Riesgos del sector
- Ciclo operativo
- Perfil de sus clientes y proveedores
- Legalidad, licencias o autorizaciones para operar



2. Monto

Es la **cantidad de dinero otorgado** por la entidad financiera al cliente, en calidad de préstamo, generalmente destinado a capital de trabajo. Este financiamiento está **sujeto** a **condiciones** específicas de **plazo, forma de pago** e **intereses** previamente establecidos.

Importante:

* **El solicitar un monto acorde** a las necesidades y a la capacidad financiera del cliente, permite garantizar el cumplimiento oportuno de la obligación financiera, no pone en riesgo su operación, **evita el sobreendeudamiento, mejora su perfil crediticio** y **facilita el análisis** por parte de la entidad financiera.



3. Destino

Es el **propósito específico** para el cual se utilizará el monto del préstamo otorgado por la entidad financiera, este puede ser: capital de trabajo, adquisición de activos, inversión en infraestructura y ampliación, consolidación de deudas que fueron utilizadas para capital de trabajo, expansión comercial, entre otros.

Algunos destinos específicos pueden ser:

- > Compra de inventario
- > Compra de maquinaria o equipo productivo
- > Compra de vehículos comerciales
- > Compra de mobiliario y equipo
- > Compra de equipo de cómputo
- > Construcción, remodelación o ampliación de instalaciones (oficinas o bodegas).
- > Inversión en tecnología
- > Consolidación de deudas o liberación de gravamen; siempre y cuando hayan sido utilizadas para capital de trabajo y puedan ser comprobadas mediante los Estados Financieros.



4. Garantía

Es el **respaldo** que el cliente, ofrece a la entidad financiera en caso de **incumplimiento** de la **obligación**. Su propósito es **reducir** el **riesgo** de la operación crediticia, en la misma deben validarse aspectos clave como:

- Tipo de garantía
- Valor de la garantía
- Titularidad y legalidad
- Apetito de riesgo
- Condición física y ubicación
- Posibilidad de ejecución

Importante:

Actualmente “**El Crédito**” maneja las siguientes garantías:

- > Hipotecaria (bienes inmuebles)
- > Fiduciaria (garantía de una persona individual o jurídica)
- > Mobiliaria (maquinaria, cartera de clientes o vehículos comerciales)



Historial Crediticio

Es el registro detallado del **comportamiento financiero** del cliente en relación con sus obligaciones de crédito. Incluye información sobre **préstamos, tarjetas de crédito, pagos realizados, saldos pendientes, moras** y cualquier otro producto financiero contratado, así como demandas, anuncios en la prensa, entre otros, se debe evaluar algunos aspectos como:

Historial de **pagos**

Tipos de créditos **utilizados**

Categoría del **cliente**

Nivel de **endeudamiento**

Deudas actuales o si existe algún **sobreendeudamiento**

Eventos **negativos**





Capacidad de Pago

Es un proceso en el cual se determina si el cliente **podrá cumplir** con las **obligaciones financieras presentes y futuras**, protege a la entidad de pérdidas y evita caer al cliente en problemas financieros; algunos aspectos que se deben evaluar son:



Indicador -EBITDA- "Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization".

-Ganancias antes de intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones-



Fuente de ingresos principal



Activos y Pasivos



Ingresos y gastos



Estabilidad y antigüedad del negocio



Relación de deuda con sus ingresos



Visita Comercial

Es **responsabilidad** del Asesor de Negocios y del Jefe de Agencia **verificar** y **validar** la actividad económica del cliente, así como la **existencia** y **funcionamiento** del negocio, a fin de asegurar la confiabilidad de la información.

Importante: Las solicitudes de crédito para clientes empresariales, productivos, municipalidades, bancas de segundo y tercer piso **deberán contar** con **informe de visita comercial** por parte de la Gerencia de Banca Personas.

- > Las solicitudes de crédito **mayores de cinco millones** de quetzales, deberán contar con un informe de visita por parte de la Gerencia de Análisis de Créditos.



Créditos Empresariales y productivos



Actividades de Alto Riesgo



Se trata de aquellas actividades vinculadas a clientes, tanto **jurídicos** como **individuales**, de origen **nacional** o **extranjero**, cuya actividad económica, procedencia de fondos, ubicación geográfica, naturaleza de los productos financieros utilizados, perfil transaccional o funciones desempeñadas pueden representar un mayor nivel de exposición para la entidad frente a los riesgos de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo (LD/FT). Estas actividades pueden implicar riesgos asociados como lo son: reputacionales, legales, operativos y de contagio.



Personas Extranjeras, turistas y no residentes.

* Es fundamental destacar que la clasificación de un cliente de alto riesgo no implica ni sugiere que se deniegue la operación o el producto solicitado. Esta clasificación tiene como propósito la gestión del riesgo, enfatizando que dichos clientes requieren un tratamiento especial. Por ello, El Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala debe evaluar cada solicitud, en función de su apetito de riesgo y los criterios establecidos para su gestión.

NOTA

“El Crédito” no podrá iniciar o mantener relaciones comerciales, con clientes que figuren en listas restrictivas, como en la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) o la Organización de las Naciones Unidas (ONU) o la “Specially Designated Nationals” - Lista de Nacionales Especialmente Designados y Personas Bloqueadas (SDN).

▶ Señales de Alerta

1



Altos volúmenes de dinero en efectivo

3



Desconocimiento de la procedencia de los recursos.

5



Información falsa, incompleta y/o engañosa.

2



Informalidad de actividades comerciales.

4



Operaciones a nombre de terceros.

6



Incongruencia de la información presentada en comparación a la transaccionalidad.

Sectores de

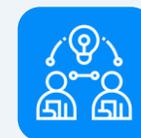
► Riesgo Normal



Comercio formal



Transporte y
almacenamiento



Enseñanza



Industrias manufactureras



Industria textil o de
confección



**Actividades de
atención** de la salud
humana y de asistencia
social.



Turismo y hotelería



Actividades profesionales,
científicas y técnicas.



Otras actividades de
servicios a consideración por
la Gerencia de Banca
Personas.

CHN



Sectores de Alto Riesgo

Nota: No se atenderán préstamos donde el destino económico sea financiar directa o indirectamente actividades de casinos y auto hoteles.

01 | Ganadería

05 | Promoción inmobiliaria o compra y venta de inmuebles.

09 | Notarios, Contadores Públicos y Auditores.

02 | Casas de Cambio / Cambio de Divisas

06 | Compra y venta de vehículos y automotores.

10 | Constructoras

03 | Hidrocarburos

07 | Comercio de joyas, piedras y metales preciosos.

11 | Armerías y servicios de blindaje.

04 | Fintech (Tecnología Financiera)

08 | Comercio de objetos de arte y antigüedades.

12 | Clientes con movimientos relevantes.

► Tasas de Interés

1. Líneas de Crédito

Persona Jurídica

Garantías	Tasa mínima
Fideicomiso	9.50%
Hipotecario	10.00%
Mobiliario	11.00%
Mixta + 70% garantía real	10.50%
Fiduciario	12.00%

Gastos Administrativos

0.50%

*Todas las tasas están sujetas a la aprobación del Comité de Créditos y Junta Directiva.

► Tasas de Interés

1. Líneas de Crédito

Persona Individual

Garantías	Tasa mínima
Fideicomiso	10.00%
Hipotecario	10.50%
Mobiliario	11.50%
Mixta + 70% garantía real	11.00%
Fiduciario	12.50%

Gastos Administrativos

0.75%

*Todas las tasas están sujetas a la aprobación del Comité de Créditos y Junta Directiva.

CHN

▶ Tasas de Interés

2. Decreciente

Persona Jurídica

Garantías	Tasa mínima
Fideicomiso	8.50%
Hipotecario	9.50%
Mobiliario	11.00%
Mixta + 70% garantía real	10.50%
Fiduciario	12.00%

Gastos Administrativos

0.50%

*Todas las tasas están sujetas a la aprobación del Comité de Créditos y Junta Directiva.

CHN

► Tasas de Interés

2. Decreciente

Persona Individual

Garantías	Tasa mínima
Fideicomiso	9.50%
Hipotecario	11.00%
Mobiliario	12.00%
Mixta + 70% garantía real	11.50%
Fiduciario	13.00%

Gastos Administrativos

0.75%

*Todas las tasas están sujetas a la aprobación del Comité de Créditos y Junta Directiva.

CHN

▶ Tasas de Interés

3. Para municipalidades

Unidad de Medida	Rango	Tasa mínima	Gastos Administrativos
Aportes, planillas y convenios.	Recibiendo el aporte constitucional de la Municipalidad en CHN - este es obligatorio -	11%	0.50%
	Recibiendo el aporte constitucional de la municipalidad en CHN y que exista un convenio para el otorgamiento de créditos para empleados de la municipalidad.	10%	0.75%
	Recibiendo el aporte constitucional de la municipalidad en CHN, que exista un convenio para el otorgamiento de créditos para empleados de la municipalidad y que deposite los salarios de la planilla de empleados en el CHN.	9%	1.00%

***Todas las tasas están sujetas a la aprobación del Comité de Créditos y Junta Directiva.**



▶ Tasas de Interés

4. Banca de segundo piso

13%

5. Banca de tercer piso

12%

GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL

*Aplica para bancas de segundo y tercer piso.

1%

*Todas las tasas están sujetas a la aprobación del Comité de Créditos y Junta Directiva.

CHN



Edades para el Otorgamiento de créditos productivos

El deudor o codeudor, aval o garante, debe tener igual o mayor a dieciocho (18) años al momento de solicitar el crédito. Al vencimiento del plazo de la obligación, la edad de los solicitantes no deberá exceder, según la tabla de edades máximas:

GARANTÍA	EDADES MÁXIMAS (AÑOS)
Hipotecario o Fideicomiso	80
Mobiliario	75
Fiduciario	70
Mixto (Mobiliario, Fiduciario o Hipotecario)	De 70 a 75 *De acuerdo a la garantía predominante.



Plazos y Montos máximos

TIPOS DE GARANTÍA	PLAZOS	MONTOS MÁXIMOS POR EMPRESA O PERSONA
Hipotecario	Hasta 300 meses.	Hasta un 80% del valor de avalúo comercial, de acuerdo a la ubicación del bien inmueble.
Fiduciario	Hasta 120 meses.	Según capacidad de pago.
Mobiliario	Hasta 120 meses.	Si es usada hasta un 70% del valor de avalúo comercial y hasta un 80% del valor de la garantía si es nueva.
Mobiliario (Vehículo para uso comercial)	Hasta 84 meses	
Garantía Mixta (Mobiliario, Fiduciario o Hipotecario) Esta podrá ser constituida con un mínimo del 70% de garantía real.	Hasta 240 meses. *El plazo de la operación está en función de la garantía predominante (70%), en caso contrario se aplicará un plazo máximo de 180 meses.	Según capacidad de pago.
Operaciones Autoliquidables (Back to Back)	Hasta el vencimiento del CDP	Hasta el 90% del certificado de depósito del CDP.

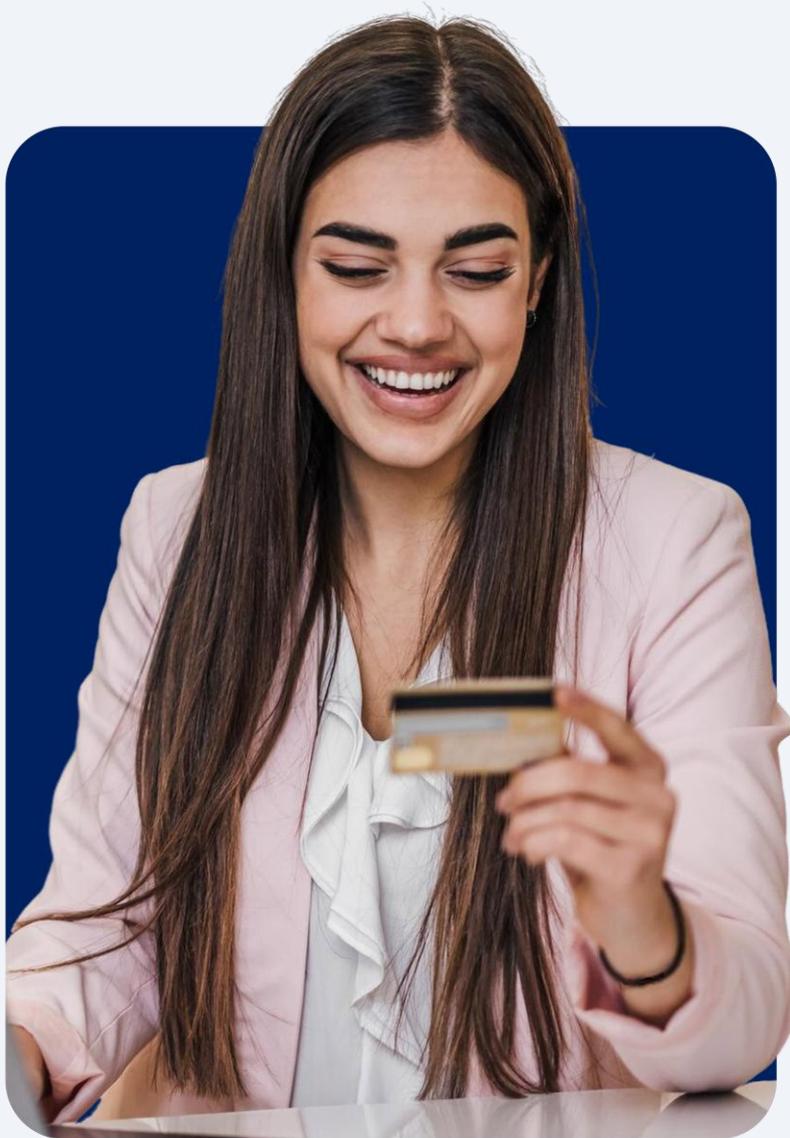


▶ Destino

Los préstamos que otorga el crédito en sus diferentes modalidades se pueden conceder para los siguientes destinos: capital de trabajo, unificación de deudas, construcción, liberación de gravamen y otros destinos viables a criterio de El Crédito.

▶ Cancelaciones anticipadas

Se podrá hacer cancelaciones anticipadas sin penalización.



▶ **Mora**

Mínimo 15 puntos arriba de la tasa actual del préstamo, sobre el saldo del capital en mora.

▶ **Período de gracia**

El Banco evaluará conforme las condiciones de la solicitud de crédito, mercado, giro de negocio, estacionalidad de los flujos de fondos y condiciones negociadas a través de los funcionarios de los diferentes canales comerciales de El Crédito, se concederá un período de gracia para el pago de capital, lo cual deberá ser autorizado, según el caso, por las instancias de autorización correspondiente, sin embargo los intereses se cobrarán de forma mensual.



Seguros

Seguro de daños

El solicitante o deudor debe contar con un **seguro de daños** que cubra el valor de las **construcciones** o del **bien mueble** ofrecido en garantía. Si dispone de una póliza propia, podrá **endosarla** a favor de **El Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala** por el monto determinado en el avalúo.

Seguro de Saldos insolutos

Si es garantía fiduciaria o mixta, deberá contar con seguro de **saldos insolutos**, o bien contratarse por la **porción fiduciaria** del crédito en caso de ser mixta, aplica de acuerdo a criterios de la Aseguradora.

Seguro de vehículos

Deberá contar con **seguro de vehículo** que cubra el valor total del vehículo con el impuesto al valor agregado -IVA-. El cliente podrá presentar una póliza de seguro a favor de El Crédito emitida por una aseguradora externa.

* En caso de no contratar el seguro con El Crédito, podrá aplicarse una comisión de Q.100.00 por administración de endoso.



Documento Base

Reglamento de Créditos Empresariales y Productivos.

▶ Matriz de facultamiento

Comité de Créditos

Fiduciaria, mobiliaria o mixta.
De **0.01** a **Q.1,000,000.00**

Hipotecaria
De **0.01** a **Q.2,000,000.00**

Junta directiva

Fiduciaria, mobiliaria o mixta.
De **Q 1,000,000.01** en adelante

Hipotecaria
De **Q 2,000,000.01** en adelante