

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

Ley para prevenir y reprimir el Financiamiento del Terrorismo

Decreto 58-2005

Artículo 15 Régimen de personas obligadas

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**.

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**.



BANCO CHN
CRÉDITO HIPOTECARIO NACIONAL



▶ 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**

CHN



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 menores o iguales a un millón de quetzales para profesionales, comerciantes individuales, personas jurídicas y/o pymes **deberán contar** con **informe de visita comercial** por parte de la Gerencia de Banca Personas.

- En caso de solicitud por parte de la Gerencia de Análisis de Créditos se podrá realizar una visita conjunta.



Créditos Empresariales y productivos

Hasta un millón de quetzales

▶ Segmentos

1. Persona jurídica

Para personas jurídicas con ventas mayores a Q25,000,000.00 anuales.

2. Pymes

Para personas jurídicas con ventas menores o iguales a Q25,000,000.00 anuales.

3. Comerciante o empresa individual

Para propietarios de negocios que desarrollan actividades en la economía nacional.

4. Profesionales

Para profesionales universitarios que buscan desarrollarse laboralmente según su ocupación.

▶ 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 realizar cancelaciones anticipadas sin penalización.

▶ Formas de pago

Cuotas niveladas , cuotas sobre saldos o cualquier otra forma de pago que autoricen las instancias de aprobación correspondientes.

▶ Mora

5 puntos porcentuales arriba de la tasa vigente sobre el saldo de capital.

▶ 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 MÁXIMOS	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 un 70% del valor del avalúo comercial y hasta un 80% de la garantía si es nueva.
Mobiliario (Vehículo para uso comercial)	Hasta 84 meses	
Crédito Mixto: (Mobiliario, Fiduciario, Hipotecario)	Hasta 240 meses, de acuerdo a la garantía predominante.	Según capacidad de pago.

*Para ser considerada garantía mixta, esta deberá ser constituida con un mínimo del 70% de garantía real. Cualquier otra combinación de garantías se tratará como garantía fiduciaria.

► Tasas de Interés

Segmento	Hipotecaria	Mobiliaria y Mixta	Mobiliaria (Vehículo para uso Comercial)	Fiduciaria
Persona Jurídica	7.50%	8%	Del 9% al 11% según enganche. *De acuerdo a los parámetros de créditos de consumo para vehículos.	9%
Pymes	8.5%	10%		11%
Comerciante o empresa individual	8.5%	10%		11%
Profesionales	9%	10.5%		12%

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



Gastos Administrativos

Mínimos recomendados

0.75%



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 "Hasta un Millón de Quetzales".

▶ Matriz de facultamiento

De 0.01 a Q.250,000.00

Comité de Créditos Menores

De Q.250,000.01 a Q1,000,000.00

Comité de Créditos