

Exmos. Senhores

Senador ATAÍDES OLIVEIRA e Senador FERNANDO BEZERRA COELHO

Presidente e Relator da Comissão Parlamentar de Inquérito dos Cartões de Crédito
(CPICC)

Brasília - DF

Assunto: Resposta às perguntas do Presidente e do Relator da Audiência Pública do dia 30/05

Excelentíssimos Senhores,

Inicialmente agradecemos a oportunidade de termos participado da Audiência Pública da CPI dos Cartões de Crédito ocorrida no dia 30/05, para debater “os juros extorsivos cobrados pelas empresas operadoras de cartão de crédito”.

Dante da relevância do tema e conforme solicitado por Vossas Excelências, encaminhamos anexo, e ainda na data de hoje em meio físico, as respostas aos questionamentos apresentados durante a Audiência Pública, tanto pelo Presidente, Senador Ataídes Oliveira (PSDB/TO), quanto pelo Relator, Senador Fernando Bezerra Coelho (MDB/PE).

Permanecemos à disposição para quaisquer outros esclarecimentos ou providências que se fizerem necessários.

Atenciosamente,

Banco Santander Brasil S/A

Recebido na COCETI em 5/6/18

Fernanda M. P. Lima
Fernanda Moreira Pinheiro Lima
Mat. 266647



São Paulo, 05 de junho de 2018.

A

COMISSÃO PARLAMENTAR DE INQUÉRITO – CARTÕES DE CRÉDITO

Senado Federal Praça dos Três Poderes, Anexo II, Ala Alexandre Costa, sala 15 - Subsolo
CEP 70.165-900- Brasília/DF

At. Srs.: **PRESIDENTE: SENADOR ATAÍDES OLIVEIRA**
VICE-PRESIDENTE: SENADOR DÁRIO BERGER
RELATOR: SENADOR FERNANDO BEZERRA COELHO

Ref.: Solicitação de informações relacionadas à CPI dos Cartões de Crédito (Perguntas do Presidente)

PERGUNTAS DO PRESIDENTE: SENADOR AATAÍDES DE OLIVEIRA (PSDB/TO)

1. *Já não chegou o momento de acabar com a “TRAVA BANCÁRIA”? O que impede isso de acontecer?*

Respostas:

Inicialmente, contextualizamos o tema “trava bancária”.

A “trava” é a manutenção de domicílio bancário do varejista [ou atacadista]. Tal mecanismo é controlado pela CIP através do Sistema de Controle de Garantia-SCG que centraliza a liquidação dos recebíveis de um estabelecimento comercial em uma única instituição financeira quando este realiza a contratação de uma operação financeira cuja garantia/lastro são seus recebíveis. A trava será válida pelo prazo de contratação da operação financeira. Durante sua validade, o estabelecimento comercial não pode alterar seu domicílio bancário.

A manutenção de domicílio é contratada mediante aceite expresso do estabelecimento comercial em termo de adesão específico com cláusulas mínimas definidas na criação do SCG. A trava é por bandeira, permitindo ao estabelecimento a divisão de seus recebíveis em mais de uma instituição de domicílio.

A trava existia muito antes da criação do SCG, mas estava presa à restrição de mercado onde a trava era da “maquininha”. Com a quebra de exclusividade de mercado onde todas as credenciadoras passaram a aceitar inicialmente as transações das bandeiras Visa e Mastercard, houve a necessidade de alterar o mecanismo que estava centralizado com as duas grandes credenciadoras, permitindo a organização do mercado/regras neste novo cenário competitivo.

Esse sistema proporciona maior segurança e mitigação do risco sistêmico, aumentando os limites de crédito oferecidos com lastro em recebíveis de cartões, reduzindo o preço do crédito e,

principalmente, sendo um mecanismo que garante acesso ao crédito pelos pequenos varejistas que muitas vezes possuem apenas esses recebíveis como forma de alavancagem de crédito.

Por todo o exposto, entendemos que a manutenção de domicílio bancário conhecida como “trava bancária” por se tratar de um mecanismo de garantia de liquidação dos recebíveis na instituição de domicílio escolhida pelo cliente como domicílio bancário é um instrumento que o ajuda sendo benéfico ao estabelecimento comercial (EC) no processo de obtenção de crédito, possibilitando acesso a maiores limites e taxas mais competitivas. Trata-se de um mecanismo alavancador do crédito e redutor de taxas.

Visando a evolução e melhorias deste processo, atualmente Febraban, em conjunto com a ABECS, lidera uma discussão sobre o tema de forma institucional. Há debate sobre o compartilhamento de agendas (via CIP) na qual se discute a necessidade de inclusão de todos os participantes em um sistema único. Está na pauta o compartilhamento do excedente da agenda de forma a beneficiar o lojista e eliminar barreiras apontadas pelas credenciadoras entrantes de mercado.

Ainda, destacamos dois pontos extremamente positivos da Trava de Domicilio:

- (i) Visão centralizada dos recebíveis do EC permite a instituição que concederá o crédito uma mitigação de risco, propiciando maior apetite de crédito e oferta mais assertiva. Muitos pequenos clientes só possuem essa opção para acesso ao crédito.
- (ii) Segurança sistêmica: maior agilidade na liberação dos recursos ao EC e mitigação do risco de inadimplência.

Desta forma, consideramos que devemos reforçar a manutenção de domicílio bancário e trabalharmos na evolução-aperfeiçoamento do mecanismo e não eliminá-lo. Sua eliminação seria um retrocesso, trazendo mais prejuízos do que benefícios ao mercado consumidor como um todo se considerarmos uma possível alteração (a maior) das taxas de juros sobre empréstimos aos lojistas.

2. A eliminação da “TRAVA BANCÁRIA” não permitiria ao lojista buscar melhores condições de negociação para os seus recebíveis?

Respostas:

Atualmente não há impedimento para que o lojista que possui manutenção de domicílio bancário com a instituição de escolhida procure outras alternativas de produtos financeiros. No nosso entendimento a sua eliminação poderia implicar em risco para o lojista, principalmente ao pequeno estabelecimento, que poderia perder o acesso ao crédito que hoje possui com taxas mais baixas em razão da garantia apresentada. Como o processo de manutenção ou alteração de domicílio bancário exige autorização expressa do lojista, ele pode escolher a instituição financeira que lhe oferece maiores vantagens de limites e preços.

Do ponto de vista das instituições financeiras, ter a trava possibilita uma garantia de que o crédito será pago, possibilitando disponibilizar taxas menores e maiores limites principalmente ao pequeno lojista. Quando comparamos uma operação de empréstimo “clean” versus operação com garantia, as taxas praticadas na operação com garantia, são consideravelmente inferiores. Podemos citar como exemplo, a taxa de crédito imobiliário em detrimento à taxa de uma operação de empréstimo pessoal sem garantia.

Podemos dizer ainda que a trava aproxima as duas partes num modelo mais justo de concessão de crédito, além de maior segurança sistêmica. Uma mesma garantia não poderá ser utilizada duas ou mais vezes para se obter um crédito coibindo, inclusive, o superendividamento.

3. A fim de se reduzir os custos e fomentar o uso do cartão de crédito no varejo, por que não se cobra uma taxa fixa em reais por transação ao invés de um percentual sobre as vendas?

Resposta:

O próprio sistema de pagamento já reconhece setores e segmentos de maior volume e maior necessidade da população, aplicando taxas de desconto (MDR) no ponto de venda mais competitivos. Cada tipo de compra em cada tipo de estabelecimento pode trazer um grau diferente de sofisticação no processo de autorização, como por exemplo o tempo de resposta (atualmente em poucos milissegundos), modelos de validação e segurança, ou até a possibilidade de parcelamento no próprio momento da compra. Não é o mesmo estar apressado na fila de um hipermercado que ser atendido na mesa em um restaurante, ou fazer a compra de um eletrodoméstico pela Internet, ou comprar uma passagem de avião em 10 parcelas, ou inclusive fazer saques de dinheiro efetivo em qualquer caixa eletrônico do todo Brasil ou exterior. Cada um desses tipos de transação necessita uma modalidade diferente de tecnologia a ser aplicada e um grande esforço de gestão do mesmo, para que o usuário seja bem atendido e o lojista tenha a proteção e segurança necessários. Uma taxa fixa em reais seria ignorar essas particularidades com grande risco de paralisação na evolução tão necessária e característica dos meios eletrônicos de pagamento.

Tendo isso em vista, ter uma taxa fixa que compensasse os custos das transações descritos acima seriam extremamente prejudiciais às compras e pagamentos de pequenos valores, inviabilizando dessa maneira a aceitação de cartões em segmentos e setores de “ticket” mais baixo, ou favorecendo grandes comércios e excluindo pequenos empreendedores com volumes menos significativos.

Vale destacar que antes da implementação de regulação recente do Banco Central do Brasil, que trouxe uma nova média para os cartões de débito, o tema foi amplamente debatido com os emissores através da Abecs, e o Bacen entendeu as implicações e respeitou essa particularidade tão importante nesse setor, motivo pelo qual não estabeleceu uma taxa fixa.

4. Em razão da atual política de preços da Petrobras, com reajustes quase que diários, não seria o caso de se alterar para $d + 1$ o reembolso das vendas de combustíveis via cartão de crédito?

5. Vossas senhorias não percebem que o prazo $d + 30$ para o recebimento das vendas de combustíveis pelo varejo é inviável na atual sistemática de reajustes diários de preços?

Resposta:

Em resposta ao item 4 e 5, é evidenciado que atualmente 74% das compras no geral são recebidos pelos Bancos/Emissores a partir 20 dias, em média, da data da compra. O que demonstra uma dependência do setor com esses prazos. Mudar isoladamente o prazo de liquidação sem tratar de todo o modelo pode significar um esforço desproporcional de funding por parte dos emissores, incrementando os desequilíbrios do nosso modelo e pode ter como consequência o aumento das taxas de juros remuneratórios que cubram os custos dessa mudança. Além disso, seria um movimento que criaria barreiras de entrada intransponíveis a novos entrantes, em especial os de pequeno porte, podendo dessa maneira favorecer a concentração de emissores, o que não necessariamente ocorre com o modelo atual.

O sistema de cartões de crédito no Brasil oferece ao portador entre 40 e 45 dias entre a data da compra e a data de pagamento (30 dias de fechamento de ciclo da fatura e cerca de 15 dias de prazo até o vencimento). Em geral o consumidor conhece bem as datas de fechamento de sua fatura, e acaba concentrando seus principais gastos nas datas de seu maior interesse, de modo que a maior parte do valor transacionado total tem mais do que 30 dias (40%) entre compra e pagamento efetivo. O usuário que possui limite disponível continua transacionando com seu cartão por todos o mês segundo sua conveniência, mas em geral com valores mais modestos, muitas vezes esperando as datas que mais o favorecem. Entendemos que haja médias de números de transações (não necessariamente valores das mesmas) que mostram algo como 20 ou 25 dias de diferença entre compra e pagamento, mas usar esse número para afirmar que o comerciante financia o emissor pode ser equivocado. Em geral, pelo comportamento do cliente, há um casamento adequado entre a data de pagamento dos clientes e de liquidação dessas compras com os estabelecimentos comerciais.

Recordamos ademais que, quando comparamos nosso mercado de cartões nesse sentido com outros países como Estados Unidos, que já possui prazo reduzido de recebimento (D+2), podemos destacar duas diferenças básicas (entre outras) que condiciona em muito os prazos de liquidação: (i) nos EUA 70% da carteira de recebíveis é financiada (gera juros remuneratórios), quando no Brasil isso é só 25%. No modelo norte-americano parte desses juros consegue compensar a necessidade de funding, o que não aconteceria aqui, e além disso (ii) no modelo de rotativos de outros países, em caso de que o cliente utilize o Rotativo, a remuneração de juros se faz desde a data de cada uma das compras, não desde o dia de vencimento da fatura como no Brasil. A possibilidade de implementar isso no mercado brasileiro é muito positiva e pode ser um caminho concreto na consolidação para dar maior transparência na cobrança de encargos e seria mais justo cobrar de cada cliente segundo seu perfil de uso e de compras, e é consequentemente uma alternativa factível para a redução de juros do rotativo.

6. Por que não se estabelece uma tarifa fixa em reais por transação ao invés de um percentual sobre as transações processadas?

Resposta:

Como melhor descrito na resposta número 3, acreditamos que a implementação de uma eventual taxa fixa que pudesse compensasse os custos das transações de cartões seriam extremamente prejudiciais às compras e pagamentos de pequenos valores, inviabilizando dessa maneira a aceitação de cartões em segmentos e setores de “ticket” mais baixo, ou favorecendo grandes comércios e excluindo pequenos empreendedores com volumes menos significativos.

7. Qual é a dificuldade de também se estabelecer um teto para a taxa de intercâmbio nas operações com cartões de crédito?

Resposta:

Como destacado na resposta número 3, as transações a Crédito têm particularidades a serem levadas em consideração. São muito mais sofisticadas, com sistemas de prevenção a fraude e segurança muito mais robustos e consequentemente taxas de aprovação mais altas. As transações a débito são efetuadas somente quando há saldo disponível em conta corrente ou equivalente, enquanto as transações a crédito entram no fluxo descrito acima, com cargo diferido em até 45 dias

e possibilidades de financiamento adicional (Rotativos ou Parcelados), além da possibilidade de o usuário optar pelo Parcelado Sem Juros (PSJ) e muitas de suas compras, possibilidade não existente no Débito. Outros exemplos são as crescentes transações no e-commerce, compras online, por aplicativos e recorrentes, em que não seriam possíveis no Débito e consequentemente praticamente 100% dessas compras são efetuadas por cartões de crédito, em função da segurança que traz para o usuário, lojista e para o sistema como um todo. Também devemos levar em consideração que as taxas de intercâmbio do Crédito em compras à vista estão em um patamar inferior às transações feitas no PSJ. Lembramos adicionalmente que setores fundamentais da economia como supermercados e postos de combustíveis já gozam de taxas de desconto mais competitivas.

8. Na avaliação de vossas senhorias, seja por que existe um conservadorismo excessivo, onde o comportamento passado ainda prevalece sobre a realidade, seja por falta de capacidade de o modelo capturar e ponderar com mais realismo outras variáveis do mercado, não seria oportuna a reavaliação dos atuais modelos de precificação de risco das instituições financeiras?

Resposta:

A precificação de produtos de crédito e financiamento levam em consideração diversos fatores, tais como custos administrativos, remuneração de capital, carga tributária, inadimplência e esforços de cobrança e recuperação, entre outros. Cabe lembrar que no modelo de financiamento de Cartões de Crédito especificamente, esses fatores são mais amplos uma vez que são afetados pela cadeia transacional e de crédito como um todo. Em outras palavras, ditas taxas de juros devem em todo caso considerar que compras à vista no Cartão têm prazo diferido de pagamento e dessa maneira incorrem proporcionalmente nos mesmos custos mencionados acima. Adicionalmente, cerca de 50% de todas as transações do nosso mercado são efetuadas na modalidade de Parcelado Sem Juros (PSJ) que permite ao usuário de cartões parcelar suas compras a prazo – parcelas essas que não incidem juros remuneratórios, mas consomem capital, têm um grande esforço de gestão ao longo do tempo e um custo de crédito substancialmente maior do que compras à vista.

Esse é o motivo pelo qual reafirmamos que a definição das taxas de juros aplicadas ao Rotativo do Cartão de Crédito deve observar a cadeia do produto como um todo.

O Rotativo hoje representa cerca de 4% das carteiras de crédito de Cartões, mas por outro lado é equivalente a 33,2% da inadimplência, ou seja, um terço de todo o saldo que entra em Rotativo acaba em perdas creditícias. Por outro lado, os últimos 18 meses foram caracterizados pela forte redução das taxas de juros bancárias, mais especificamente as relacionadas aos Cartões de Crédito. O mercado, as reduções da taxa básica Selic ajudaram nesse movimento, mas além disso o Banco Central vem desenvolvendo um trabalho profundo na criação de condições que permitem aos emissores continuar aumentando a transparência e a aplicação correta dos juros ao consumidor, como nas circulares 4.549 de 2017 ou 4.655 de 2018. De março/2017 a março/2018 nota-se uma queda de 260 pontos percentuais na taxa anualizada do rotativo, que passou de 15,5% ao mês em média, para 9,8%. Apesar de taxas anualizadas (no primeiro trimestre de 2018: 207,1%), o rotativo atualmente não pode ser aplicado por mais de um ciclo de faturamento, aproximadamente 30 dias. Com isso, anualizar essa taxa perde completamente o sentido.

9. Na avaliação de vossas senhorias, haveria espaço para o compartilhamento do risco da operação do cartão de crédito com o lojista, uma vez que hoje esse risco é absorvido completamente pela instituição financeira?

Resposta:

Já existem modelos de negócio onde são criadas associações entre bancos e grandes varejistas / lojistas em que toda a cadeia de concessão, receitas e riscos são compartilhados. Com exceção a esses casos e considerando que os próprios lojistas poderiam ser consultados, acreditamos que essa possibilidade não seria a mais saudável, tendo em consideração que em geral estabelecimentos comerciais não são especializados em crédito, em especial os pequenos, e eventuais perdas creditícias possam leva-los ao fechamento de seus negócios ou no incremento substancial do custo para o consumidor, ou inclusive na redução do consumo a prazo pelo temor a eventuais inadimplências. Prova disso é que nos últimos 10 anos o prejuízo com cheques devolvidos foi na ordem de R\$315bi (fonte: Bacen).

O ideal em todo caso seria trazer transparência ao modelo atual, em que os próprios emissores continuem responsáveis pela avaliação e concessão de crédito, assim como pela própria cobrança e recuperação. Isso evitaria que eventualmente custos financeiros desconhecidos pelo consumidor sejam incluídos nos preços dos produtos por parte dos lojistas, que houvesse uma melhor estruturação dos créditos no ponto de venda com a ajuda dos emissores, e melhores preços ao consumo e melhores taxas de juros ao consumidor. Se essa cadeia funcionar com maior fluidez e clareza, todas as partes ganham. Cabe destacar que existem iniciativas avançadas entre os agentes do mercado, acompanhados de perto pelo Banco Central, para o lançamento de um novo produto de financiamento no ponto de venda denominado informalmente de “Crediário”, em que o financiamento correria 100% entre consumidor e emissor do cartão, trazendo mais transparência e equilíbrio à atividade de financiamento ao consumo. Em nenhum momento esse novo produto pretende substituir outras opções como o Rotativo ou Parcelado Sem Juros, mas trazer alternativas que incrementem e incentivem o consumo, facilitando a vida do consumidor e com condições vantajosas para os comerciantes, como menores MDR e pagamentos com menores prazos.

10. Na avaliação de vossas senhorias, não é por demais elevada uma margem de ganho financeiro da ordem de 25% no spread de juros?

Ao longo dos anos no Brasil o modelo foi se construindo segundo as condições da economia, do mercado e das necessidades dos consumidores. Isso fez com que nosso modelo atual vigente tenha características muito diferentes de outros países com os quais nos comparamos. Essas características estão intrinsecamente conectadas, e dessa maneira criam algum tipo de equilíbrio. Desde a cobrança de tarifas, juros, dias para pagamento e liquidação com lojistas, funding, prazos de contabilização para cálculo de juros, parcelado sem juros, etc.

Tendo definido que nosso modelo é melhorável em alguns aspectos, muitos dos principais agentes deste mercado, através da Abecs – Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços, já tem uma atuação muito próxima ao Banco Central do Brasil, para que junto ao Regulador busquemos alternativas para trazer melhorias e mais equilíbrio e transparência a um instrumento de pagamentos e crédito tão importante na nossa economia como Cartões. Conversas profundas e frutíferas já estão sendo conduzidas para o lançamento do produto denominado informalmente de “Crediário”, que pode ser uma das chaves para reduzir custos no ponto de venda e trazer alternativas ao PSJ. Isso tudo como evolutivos do sistema e modelos atuais, sem ânimo de rupturas que possam prejudicar o consumo dos brasileiros e retomada de nossa economia.

Em todo caso, como destacado anteriormente, as taxas do rotativo vêm sofrendo reduções nos últimos 18 meses, porém o custo com a inadimplência deste produto continua no patamar de 73% da sua receita financeira (fonte Abecs).

11. É fato que a excessiva concentração do setor bancário e a verticalização existente no segmento de cartão de crédito induzem as instituições financeiras a implementar uma estratégia de compensação entre as diversas linhas de financiamento de que dispõem, a fim de manter o seu ganho financeiro inalterado, a exemplo do que ocorreu recentemente com as tarifas bancárias. Qual é a avaliação de vossas senhorias acerca dessa assertiva e como resolver esse problema?

Nosso mercado de cartões é altamente competitivo. Hoje podemos encontrar mais de 50 emissores, entre bancos, cooperativas de crédito, varejistas, lojas de diversos setores, seguradoras e novos entrantes (chamados fintechs). No entanto quando observados taxas de juros, ainda que diversos todos praticam preços com patamares muito superiores a outras modalidades de financiamento como empréstimos pessoais ou créditos consignados. Temos exemplos recentes de emissores que entraram no mercado com taxas reduzidas e em poucos meses tiveram que aumentar substancialmente em função dos custos da cadeia.

Isso, como explicado acima, é uma consequência do nosso próprio modelo de cartões desenvolvido no Brasil, e a solução para quaisquer distorções é trazer equilíbrio entre as partes desse modelo, mais especificamente a remuneração diretamente relacionada com os custos de cada operação, reduzindo assim subsídios entre as diversas partes entre do mesmo sistema.

12. Como proteger esse novo nicho de negócios, essencial à competitividade do setor de crédito, preservando a flexibilidade e simplicidade inerentes desse novo negócio, sem se esquecer da segurança dos dados e das informações de clientes e investidores, de modo a evitar que ele se converta em novo fator de risco e de insegurança?

Um dos fatores que mais trazem estabilidade e segurança ao sistema como um todo e a tudo que o afeta é um regulador presente e regulações consistentes, transparentes e benéficas para a sociedade. Nesse sentido acreditamos que todos os agentes do mercado de cartões, sejam emissores, credenciadores ou arranjos devam estar sujeitos às mesmas condições, garantindo simetrias e concorrência justa e saudável.

13. No caso de violação do sigilo, o novo texto prevê responsabilização solidária de todos os envolvidos (bancos, agências de crédito, concessionárias de serviços e lojistas). Nesse ponto, as instituições financeiras temem responder solidariamente por erros cometidos por terceiros. Qual é a avaliação de vossas senhorias sobre essa questão?

Resposta:

Entendemos que as responsabilidades da fonte, do gestor do banco de dados e do consulente são distintas, derivando de causas totalmente independentes, de modo que o mais adequado seria que a atual lei do Cadastro Positivo (Lei nº 12.414/2011) fosse alterada para prever as responsabilidades específicas, sem solidariedade, de cada participante na cadeia de formação, gestão e utilização das informações constantes do Cadastro Positivo. Dessa forma, entendemos que estariam preservados os princípios basilares do Direito, especialmente no que se refere à atuação e envolvimento de cada participante (fonte, gestor do banco de dados e consulente), bem como o nexo de causalidade entre o comportamento do ofensor e o dano causado. A responsabilidade solidária atualmente prevista na lei do Cadastro Positivo pode ser um dos motivos que tem desestimulado o seu uso, em razão da possibilidade do participante ser responsabilizado por erros de terceiros.

14. Segundo os dados disponíveis, em 2016, havia 52 milhões de usuários de cartões de crédito e, portanto, no limite, poderia haver ao menos 5 milhões de consumidores no crédito rotativo. Em maio

de 2017, esses consumidores responderam por 38 bilhões de reais no crédito rotativo e 11 bilhões de reais no crédito parcelado. Ante o exposto, na avaliação de vossas senhorias, a existência de tão elevado número de inadimplentes é somente culpa dos consumidores que não souberam usar o seu cartão de crédito?

As mudanças regulatórias recentes e do próprio mercado trouxeram esses dados a R\$13bi de saldos no rotativo e R\$36bi em parcelados de cartões, um mix mais coerente considerando que crédito estruturados tem uma tendência a menor inadimplência e menores taxas de juros. De qualquer maneira, lembramos que as condições macroeconômicas recentes foram muito desafiadoras, trazendo dificuldades que a milhares de famílias brasileiras. Como qualquer mercado em movimento de maturação, temos uma grande responsabilidade na educação financeira da população e na proteção de nossos cidadãos, e observado isso, tanto emissores, como a indústria em geral vem trabalhando fortemente nesse sentido. A própria Abecs, onde estão presentes os principais players do mercado, possui iniciativas especificadas voltadas a educação financeira. Do lado dos emissores, têm se trabalhado na maior transparência e clareza das informações.

São Paulo, 05 de junho de 2018.

A

COMISSÃO PARLAMENTAR DE INQUÉRITO – CARTÕES DE CRÉDITO

Senado Federal Praça dos Três Poderes, Anexo II, Ala Alexandre Costa, sala 15 - Subsolo

CEP 70.165-900- Brasília/DF

At. Srs.: **PRESIDENTE: SENADOR ATAÍDES OLIVEIRA**

VICE-PRESIDENTE: SENADOR DÁRIO BERGER

RELATOR: SENADOR FERNANDO BEZERRA COELHO

Ref.: Solicitação de informações relacionadas à CPI dos Cartões de Crédito (Perguntas do Relator)

PERGUNTAS DO RELATOR: SENADOR FERNANDO BEZERRA COELHO (MDB-PE)

- As elevadas taxas de inadimplência são usualmente lembradas como uma das principais causas das altas taxas de juros dos cartões. Em primeiro lugar, gostaria de saber qual a taxa de recuperação desses créditos. Afinal, o que realmente importa, ao final do processo, é quanto o banco consegue recuperar do capital originariamente emprestado e em qual prazo. Em segundo lugar, se o mercado de crédito no Brasil fosse realmente competitivo, não seria de se esperar que algum banco se especializasse em clientes de baixo risco e oferecesse crédito somente para esses clientes selecionados, com taxas de juros, digamos, civilizadas? Por que isso não ocorre? O mercado de clientes mau pagadores é mais lucrativo do que o dos bons pagadores?*

Resposta:

A precificação de produtos de crédito e financiamento levam em consideração diversos fatores, tais como custos administrativos, remuneração de capital, carga tributária e inadimplência, incluindo esforços de cobrança e recuperação, entre outros. Cabe lembrar que no modelo de financiamento de Cartões de Crédito especificamente, esses fatores são mais amplos uma vez que são afetados pela cadeia transacional e de crédito como um todo. Em outras palavras, ditas taxas de juros devem em todo caso considerar que compras à vista no Cartão têm prazo diferido de pagamento e dessa maneira incorrem proporcionalmente nos mesmos custos mencionados acima. Adicionalmente, cerca de 50% de todas as transações do nosso mercado são efetuadas na modalidade de Parcelado Sem Juros (PSJ) que permite ao usuário de cartões parcelar suas compras a prazo – parcelas essas que não incidem juros remuneratórios, mas consomem capital, têm um grande esforço de gestão ao longo do tempo e um custo de crédito substancialmente maior do que compras à vista.

Esse é o motivo pelo qual reafirmamos que a definição das taxas de juros aplicadas ao Rotativo do Cartão de Crédito deve observar a cadeia do produto como um todo.

O Rotativo hoje representa cerca de 4% das carteiras de crédito de Cartões, mas por outro lado é equivalente a 33,2% da inadimplência, ou seja, um terço de todo o saldo que entra em Rotativo acaba em perdas creditícias. Por outro lado, o mercado já fez diversos movimentos na redução das taxas desse instrumento de financiamento. Desde Março/2017 nota-se uma queda de 260 pontos percentuais na taxa anual do rotativo, enquanto a Selic reduziu em 5,75 p.p. no mesmo período. Lembramos que o custo com a inadimplência com o rotativo chega ao patamar de 73% da sua receita financeira (Fonte **Abecs**).

Nosso mercado de cartões é extremamente competitivo. Hoje podemos encontrar mais de 50 emissores, entre bancos, cooperativas de crédito, varejistas, lojas de diversos setores, seguradoras e novos entrantes (chamados fintechs). No entanto quando observados taxas de juros, ainda que diversos, todos praticam preços com patamares muito superiores a outras modalidades de financiamento como empréstimos pessoais ou créditos consignados. Temos exemplos recentes de emissores que entraram no mercado com taxas reduzidas e em poucos meses tiveram que aumentar substancialmente em função dos custos da cadeia.

Em relação à segunda parte da pergunta, o cartão de crédito no Brasil é um produto maioritariamente transacional, onde 75% dos saldos que não geram remuneração por juros, ou seja, são considerados “à vista”(efetuados e pagos no mesmo mês/ciclo ou saldos oriundos de Parcelado Sem Juros). Existe uma agenda muito forte de formalização da economia através de meios eletrônicos de pagamento e na redução drástica do uso do dinheiro efetivo, que traz grande gasto e prejuízos às autoridades monetárias e ao sistema financeiro. Dito isso, não seria coerente reduzir a concessão de cartões de crédito a parte da população sem nenhuma propensão a usar os modelos de financiamento de Cartões, além de difícil previsibilidade em um mercado em franca evolução em relação aos modelos preditivos de crédito. Lembramos que o prazo médio de permanência no Rotativo é de 17 dias, ou seja, é um produto que no Brasil é utilizado como crédito emergencial.

Os modelos preditivos de comportamento creditício usados pelos emissores brasileiros, na sua maioria, são extremamente sofisticados e robustos, e tendem a ganhar ainda mais relevância na definição de preços com o Cadastro Positivo. Além disso, os emissores costumam ter segmentos com clientes com um perfil mais transacionais, e consequentemente menor custos de gestão do crédito. As taxas aplicadas para esses segmentos podem chegar a 50% ou menos do que as taxas médias reportadas.

2. *Recentemente, o Banco Central limitou a tarifa de intercâmbio na função débito que, a partir de outubro, terá de ser de 0,5% na média. Gostaria de saber a opinião dos senhores sobre essa medida e se ela deveria ser estendida para as transações na função crédito.*

Resposta:

A intenção do regulador é o fomento do uso dos cartões de débito, amplamente utilizado por grande parte da população, e mais inclusivo considerando que não depende de concessão de crédito. Observamos que o valor médio da transação no cartão de débito, no entanto era substancialmente menor que no crédito, e seguindo

a agenda de formalização da economia e redução do uso de papel moeda e cheques, tão onerosos à sociedade como um todo - só nos últimos 10 anos o prejuízo com cheque para o comércio e serviços ascende a R\$ 315 bilhões, representando em 2017 3,3% de todo valor movimentado.. Lembramos que a taxa de desconto do comércio (MDR) é mais baixa no Débito que no Crédito.

As transações a crédito têm outras características a serem levadas em consideração. São muito mais sofisticadas, com sistemas de prevenção a fraude e segurança muito mais robustos e consequentemente taxas de aprovação mais altas. As transações a débito são efetuadas somente quando há saldo disponível em conta corrente ou equivalente, enquanto as transações a crédito entram no fluxo descrito acima, com cargo diferido em até 45 dias e possibilidades de financiamento adicional (Rotativos ou Parcelados), além da possibilidade de o usuário optar pelo Parcelado Sem Juros (PSJ) e muitas de suas compras, possibilidade não existente no Débito. Outros exemplos são as crescentes transações no e-commerce, compras online, por aplicativos e recorrentes, em que não seriam possíveis no Débito e consequentemente praticamente 100% dessas compras são efetuadas por cartões de crédito, em função da segurança que traz para o usuário, lojista e para o sistema como um todo. Também devemos levar em consideração que as taxas de intercâmbio do Crédito em compras à vista estão em um patamar inferior às transações feitas no PSJ. Lembramos adicionalmente que setores fundamentais da economia como supermercados e postos de combustíveis já gozam de taxas de desconto mais competitivas.

3. *O Brasil parece ser o caso único no mundo onde o lojista financia o emissor. Isso porque, como o recebimento das vendas ocorre em D + 30, e os usuários pagam a natura, em média, cerca de vinte dias após as compras, os emissores e credenciadores acabam recebendo em cerca de dez dias de financiamento gratuito dos lojistas. Tendo em vista que os bancos devem ter vantagens comparativas em prover Financiamento, o arranjo atual não é ineficiente para a economia? O que se espera que ocorra com o mercado se os lojistas passarem a receber em um prazo mais curto, digamos, D + 2, como ocorre em vários países? Como os senhores enxergam a possibilidade de os usuários de cartão de crédito, que necessitarem financiamento, passarem a pagar juros entre o momento da compra e o pagamento da natura, com o consequente maior uso do cartão de débito?*

Resposta:

O sistema de cartões de crédito no Brasil oferece ao portador entre 40 e 45 dias entre a data da compra e a data de pagamento (30 dias de fechamento de ciclo da fatura e cerca de 15 dias de prazo até o vencimento). Em geral o consumidor conhece bem as datas de fechamento de sua fatura, e acaba concentrando seus principais gastos nas datas de seu maior interesse, de modo que a maior parte do valor transacionado total tem mais do que 30 dias (40%) entre compra e pagamento efetivo. O usuário que possui limite disponível continua transacionando com seu cartão por todo o mês segundo sua conveniência, mas em geral com valores mais modestos, muitas vezes esperando as datas que mais o favorecem. Entendemos que haja médias de números de transações (não necessariamente valores das mesmas) que mostram algo como 20 ou 25 dias de diferença entre compra e pagamento, mas usar esse número para afirmar que o comerciante financia o emissor pode ser equivocado. Em geral, pelo comportamento do cliente, há um

casamento adequado entre a data de pagamento dos clientes e de liquidação dessas compras com os estabelecimentos comerciais.

Recordamos ademais que, quando comparamos nosso mercado de cartões nesse sentido com outros países como Estados Unidos, que já possui o D+2, podemos destacar duas diferenças básicas (entre outras) que condiciona em muito os prazos de liquidação: (i) nos EUA 70% da carteira de recebíveis é financiada (gera juros remuneratórios), quando no Brasil isso é só 25%. No modelo norte-americano parte desses juros consegue compensar a necessidade de funding, o que não aconteceria aqui, e além disso (ii) no modelo de rotativos de outros países, em caso de que o cliente utilize o Rotativo, a remuneração de juros se faz desde a data de cada uma das compras, não desde o dia de vencimento da fatura como no Brasil. A possibilidade de implementar isso no mercado brasileiro é muito positiva e pode ser um caminho concreto na consolidação para dar maior transparência na cobrança de encargos e seria mais justo cobrar de cada cliente segundo seu perfil de uso e de compras, e é consequentemente uma alternativa factível para a redução de juros do rotativo.

Mudar isoladamente o prazo de liquidação sem tratar de todo o modelo pode significar um esforço desproporcional de funding por parte dos emissores, incrementando os desequilíbrios do nosso modelo e pode ter como consequência o aumento das taxas de juros remuneratórios que cubram os custos dessa mudança. Além disso, seria um movimento que criaria barreiras de entrada intransponíveis a novos entrantes, em especial os de pequeno porte, podendo dessa maneira favorecer a concentração de emissores, o que não necessariamente ocorre com o modelo atual.

4. *Vossas Senhorias concordam que uma das causas para as altas taxas de juros do rotativo é o pequeno percentual de transições de cartões de crédito que paga juros? Aqueles que entram no rotativo estão subsidiando aqueles que usam o parcelado do lojista, o dito "sem juros", e os que pagam a natura no vencimento em sua totalidade?*

Resposta:

Ao longo dos anos no Brasil o modelo foi se construindo segundo as condições da economia, do mercado e das necessidades dos consumidores. Isso fez com que nosso modelo atual vigente tenha características muito diferentes de outros países com os quais nos comparamos. Essas características estão intrinsecamente conectadas, e dessa maneira criam algum tipo de equilíbrio. Desde a cobrança de tarifas, juros, dias para pagamento e liquidação com lojistas, funding, prazos de contabilização para cálculo de juros, parcelado sem juros, etc.

Tendo definido que nosso modelo é melhorável em alguns aspectos, muitos dos principais agentes deste mercado, através da Abecs – Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços, já têm uma atuação muito próxima ao Banco Central do Brasil, para que junto ao Regulador busquemos alternativas para trazer melhorias e mais equilíbrio e transparência a um instrumento de pagamentos e crédito tão importante na nossa economia como Cartões. Já foi aberta uma pauta com propostas concretas de incentivo à formalização, nos últimos 2 anos diversas melhorias foram aplicadas nesse sentido e consequente redução dos juros, algumas delas como as circulares 4549 de 2017, que reduzia o prazo do Rotativo a 30 dias e

a 4655 de 2018 que normatiza as taxas aplicadas em caso de atraso. Conversas profundas e frutíferas já estão sendo conduzidas para o lançamento do produto denominado informalmente de “Crediário”, que pode ser uma das chaves para reduzir custos no ponto de venda e trazer alternativas ao Parcelado Sem Juros (PSJ) para os lojistas e consumidores que assim o desejarem. Isso tudo como evolutivos do sistema e modelos atuais, sem rupturas que possam prejudicar o consumo dos brasileiros e retomada de nossa economia.

5. *O prazo que o lojista demora para receber é resolvido pela antecipação de recebíveis ou é um custo que o lojista repassa ao consumidor?*

Resposta:

Em nossa posição é complexo expressar uma opinião teórica sobre estratégias comerciais de lojistas e como compõe suas precificações no ponto de venda, pois os preços são definidos pelos próprios comércios Seria, no entanto, razoável supor que muitos estabelecimentos comerciais antecipam seus recebíveis por uma questão de fluxo de caixa e que todo custo financeiro de sua operação é de alguma maneira, direta ou indiretamente, contida em seus produtos.

6. *Sobre a proposta do crediário, que a imprensa comenta, estaria sendo desenvolvida pela Abecs: o financiamento diretamente pelo emissor ao consumidor no ponto de venda vai ser mais barato e substituir o rotativo? Quanto vai custar?*

Resposta:

Como indicado na resposta número 4, existem iniciativas avançadas entre os agentes do mercado (emissores, credenciadores e arranjos), acompanhados de perto pelo Banco Central, para o lançamento de um novo produto denominado informalmente de “Crediário”, em que o financiamento correria 100% entre consumidor e emissor do cartão, trazendo mais transparência e equilíbrio à atividade de financiamento ao consumo. Em nenhum momento esse novo produto pretende substituir outras opções como o Rotativo ou Parcelado Sem Juros, mas trazer alternativas que incrementem e incentivem o consumo, facilitando a vida do consumidor e com condições vantajosas para os comerciantes. A precificação vai depender de cada emissor/credenciador e de suas estratégias de concorrência e comerciais, mas a intenção é sempre ter condições vantajosas para este produto, como menores MDR e pagamentos com menores prazos.

7. *Indago a Vossas Senhorias se eventual modificação na regulação que viesse a permitir a liberação de recebíveis para negociação no mercado (aquisição por fundos de investimento, por exemplo) poderia surtir efeito desejado no mercado de cartão de crédito, com redução de custos e, por via de consequência, redução da taxa de juros.*

Resposta:

Atualmente não há impedimento para que o lojista que possui manutenção de domicílio bancário com a instituição de escolhida procure outras alternativas de produtos financeiros. No nosso entendimento a sua eliminação poderia implicar em risco para o lojista, principalmente ao pequeno estabelecimento, que poderia perder o acesso ao crédito que hoje possui com taxas mais baixas em razão da garantia apresentada. Como o processo de manutenção ou alteração de domicílio bancário exige autorização expressa do lojista, ele pode escolher a instituição financeira que lhe oferece maiores vantagens de limites e preços.

Do ponto de vista das instituições financeiras, ter a trava possibilita uma garantia de que o crédito será pago, possibilitando disponibilizar taxas menores e maiores limites principalmente ao pequeno lojista. Quando comparamos uma operação de empréstimo “clean” versus operação com garantia, as taxas praticadas na operação com garantia, são consideravelmente inferiores. Podemos citar como exemplo, a taxa de crédito imobiliário em detrimento à taxa de uma operação de empréstimo pessoal sem garantia.

Podemos dizer ainda que a trava aproxima as duas partes num modelo mais justo de concessão de crédito, além de maior segurança sistêmica. Uma mesma garantia não poderá ser utilizada duas ou mais vezes para se obter um crédito coibindo, inclusive, o superendividamento.

De qualquer maneira, essa relação entre estabelecimentos comerciais e instituições domicílio não tem direta relação com as taxas de juros do rotativo aplicadas ao usuário e eventuais mudanças dificilmente reduziriam ditas taxas.

8. *Vossas Senhorias têm números que mostrem alguma evolução na competição no provimento de crédito e na redução das taxas? Se sim, por que a sociedade, no final das contas, não sente esse efeito?*

Resposta:

Como explanado anteriormente, diversos fatores influenciam nas taxas aplicadas aos Cartões de crédito, além da Selic. Ainda assim, segundo dados do mercado acompanhados pelo próprio Banco Central apontam a movimentos consistentes na redução das taxas nos últimos 18 meses. De março/2017 a março/2018 nota-se uma queda de 260 pontos percentuais na taxa anualizada do rotativo, que passou de 15,5% ao mês em média, para 9,8%. Apesar de taxas anualizadas (no primeiro trimestre de 2018: 207,1%), o rotativo atualmente não pode ser aplicado por mais de um ciclo de faturamento, aproximadamente 30 dias. Com isso, anualizar essa taxa perde completamente o sentido.

A caráter de informação, a Selic no mesmo período chegou a 6,50%, equivalente a 5,75 pontos percentuais de redução.