

Diretoria de Cartões e Meios de Pagamentos Eletrônicos
SBS Quadra 4 Lotes 3/4
Ed. Matriz – 6º andar
70.092-900 – Brasília – DF

Ofício nº 008/2018/DECAR

Brasília, 05 de Junho de 2018

A Sua Excelência o Senhor
Ataídes Oliveira
Senador da República Presidente da CPICC
Senado Federal - Praça dos Três Poderes - Brasília DF
CEP 70165-900

Assunto: Respostas CAIXA às perguntas elaboradas pelo relator e presidente na audiência pública da Comissão Parlamentar de Inquérito dos Cartões de Crédito (CPICC) em 30 MAI 18

Senhor Senador,

1. Em atenção aos questionamentos do Senador Fernando Bezerra Coelho (relator) e do Senador Ataídes Oliveira (presidente), apresentados durante a reunião da Comissão Parlamentar de Inquérito dos Cartões de Crédito (CPICC) em 30 MAI 18, temos a informar o que segue:

PERGUNTAS PRESIDENTE

TEMA Nº 1: TRAVA BANCÁRIA

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

Resposta CAIXA: O que é chamado de trava bancária, na verdade, é um mecanismo para garantir que o recebível de cartões seja registrado como garantia para operações de crédito de antecipação, comumente utilizada pelo varejo para geração de capital de giro.

A eliminação do conceito de trava, sem a existência de outro mecanismo centralizado e controlado que a substitua, faria com que tais operações não fossem garantidas, aumentando o custo para o tomador do crédito.

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

Resposta CAIXA: Como dito anteriormente, sem a trava o lojista não conseguirá ofertar



esse recebível em garantia, pois não será possível marcar ou reservar aquele recebível para uma determinada operação de crédito, o que elevaria os custos da operação para o tomador.

TEMA Nº 2: CUSTO NO VAREJO

Pergunta 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 CAIXA: Os riscos e custos de uma transação – inclusive riscos de fraude, custos de bandeira, provisão de valores, tributação sobre o emissor, são relacionados ao valor total da transação e faturamento e, portanto, crescentes em relação ao valor da venda. Logo, marcar um valor fixo desequilibra o modelo e pode, na verdade, aumentar o custo para os pequenos varejistas.

Sempre que se fala em custo fixo por transação, em todos os experimentos e simulações já realizadas, o custo da transação aumenta para pequenos varejistas e reduz para aqueles que vendem produtos de maior valor e com maiores margens.

Pergunta 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?

Resposta CAIXA: Os estabelecimentos têm inúmeras formas de realizar vendas, inclusive no débito, no qual o pagamento é em $D+1$. Para isso, inclusive, a legislação vigente permite a diferenciação de preços o que, inclusive, já é praticado por vários postos de combustíveis. Alterar o prazo de pagamento para um único setor desequilibraria o mercado, pois haveria um descasamento do prazo de liquidação ao estabelecimento frente ao prazo de até 40 dias que o cliente possui para pagar sua fatura de cartão de crédito.

Cabe ainda salientar que, nos mercados em que a liquidação do cartão de crédito ao estabelecimento ocorre em $D+1$ o consumidor paga juros desde o dia da compra até a data de vencimento da fatura, além de não existir, nesses mercados, a possibilidade de parcelamento de compras pelo lojista.

Pergunta 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 CAIXA: Respondido no item anterior.

TEMA Nº 3: TAXA DE INTERCÂMBIO

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

Resposta CAIXA: Conforme respondido na pergunta 3, os riscos e custos de uma transação



– inclusive riscos de fraude, custos de bandeira, provisão de valores, tributação sobre o faturamento, são relacionados ao valor total da transação e, portanto, crescentes em relação ao valor da venda. Logo, marcar um valor fixo desequilibra o modelo e pode, na verdade, aumentar o custo para os pequenos varejistas.

Sempre que se fala em custo fixo por transação, em todos os experimentos e simulações já realizadas, o custo da transação aumenta para pequenos varejistas e reduz para aqueles que vendem produtos de maior valor e com maiores margens. Portanto, limitar a um valor fixo gera oneração às micro e pequenas empresas que atuam no varejo, beneficiando apenas estabelecimentos voltados para produtos de valores maiores e segmentos de alta renda.

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

Resposta CAIXA: Respondido no item anterior.

TEMA Nº 4: SPREAD DE JUROS

Pergunta 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 CAIXA: Os modelos de precificação e mensuração de riscos do mercado brasileiro

estão entre os mais desenvolvidos do mundo e seguem as melhores práticas do mercado internacional e estrita observância a legislação e regulamentação do Banco Central.

Esses modelos estão em constante evolução e, para isso, o Cadastro Positivo pode se tornar um instrumento importante para uma melhor qualificação dos tomadores de crédito com maior assertividade na concessão das operações.

Pergunta 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 CAIXA: Já existem modelos que compartilham riscos com os lojistas, notadamente os modelos de co-branded com divisão de resultados e os cartões *private label* operados pelos lojistas com bancos vinculados. A CAIXA não tem participação relevante no mercado de co-branded e não opera com *private label*.

Ainda, para o compartilhamento do risco o lojista tem necessidades de recursos e capital para suportar as operações e, notadamente, somente os lojistas de maior porte – que possuem, quase todos, seus produtos de *private label* – tem condições de operar nesse mercado.

Para os pequenos e médios lojistas é vital a absorção do risco pela instituição financeira,



que garante o pagamento ao estabelecimento ainda que o consumidor não pague sua fatura, de forma a garantir o fluxo de caixa desse pequeno lojista e o fomento do seu negócio.

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

Resposta CAIXA: Normalmente quando se fala de *spread* busca-se uma correlação entre o custo de captação do recurso e custos financeiros diretos com a receita financeira da operação. No entanto, em uma operação de cartões de crédito, existem outros custos diretos e indiretos que devem ser computados e que devem ser cobertos pelas receitas do negócio, tais como perdas com fraudes, programas de fidelização que concedem benefícios a clientes, custos de atendimento aos clientes, processamentos e sistemas de tecnologia, desenvolvimento de novas ferramentas de prevenção a fraude e melhoria de usabilidade ao cliente, serviços de suporte, entre outros. Todos esses custos devem ser equilibrados as receitas de forma a garantir que a operação seja economicamente viável.

Pergunta 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?

Resposta CAIXA: Conforme apresentação da FEBRABAN e da ABECS na CPI a concentração bancária no Brasil não é diferente de outros mercados e, nos últimos anos, vários entrantes no mercado de meios de pagamento aumentaram a competição nesse segmento.

No ramo das fintechs, por exemplo, o radar Fintechlab aponta elevado crescimento de empresas que atuam no ramo de meios de pagamento, aumentando a competição nesse mercado.

O BACEN tem regulado o mercado de forma a permitir o aumento constante da competição, equacionando o risco sistêmico e a monitoração de todos os participantes.

A CAIXA, em meios de pagamento, não possui verticalização pois não atua no segmento de credenciadoras, sendo que seu Estatuto estabelece que cada operação da empresa deve ser equilibrada financeiramente por si só.

TEMA Nº 5: COMPETITIVIDADE

Pergunta 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?

Resposta CAIXA: O BACEN tem feito relevantes avanços na regulação para estimular a



entrada de novos participantes, de forma a garantir espaço para inovação e competição sem que isso aumente o risco sistêmico.

TEMA Nº 6: CADASTRO POSITIVO

Pergunta 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 CAIXA: O Cadastro Positivo é um avanço relevante e que apresenta insumos que poderão reduzir riscos e custos nas operações de crédito.

Entretanto, quando a legislação prevê responsabilidade solidária, está elevando o risco de cada participante na cadeia – aumenta risco, aumenta custo – e pode inibir sua ampla adoção por todos os elos da cadeia.

Necessária a revisão de forma a garantir a responsabilidade objetiva a quem dá causa à violação de sigilo, de forma que o risco esteja devidamente equacionado e o cadastro apresente benefícios reais aos operadores e tomadores de crédito.

TEMA Nº 6: ENDIVIDAMENTO

Pergunta 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?

Resposta CAIXA: Importante salientar que, conforme apresentação da ABECS, o saldo rotativado é de R\$ 13 Bilhões.

A inadimplência, como em qualquer mercado, decorre de uma conjunção de fatores diversos. A FEBRABAN, a ABECS e a CAIXA – sempre protagonistas nessa temática – atuam fortemente em ações de educação financeira, auxiliando a população a gerir seu orçamento pessoal, criar uma cultura de poupança e tomar crédito como investimento na melhoria de sua qualidade de vida.

PERGUNTAS RELATOR

Pergunta 1: 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 CAIXA: Os dados de inadimplência do mercado de crédito divulgados nos balanços das instituições financeiras já consideram as renegociações e recuperações de crédito obtidas no período. Como os clientes possuem várias linhas de crédito e fazem operações consolidadas de renegociação envolvendo várias operações simultaneamente, avaliar a recuperação sob o ponto de vista de um produto único não é algo mensurável e avaliado pelos bancos – a avaliação é por cliente e não por operação.

Ainda, as instituições buscam trabalhar com o risco equilibrado e de bons pagadores e, para isso, utilizam as informações que tem disponíveis para avaliar e ofertar o crédito. Nesse ponto, a estruturação do Cadastro Positivo pode ser um fator extremamente relevante para mitigação de riscos e melhoria da qualidade das operações de crédito o que, por conseguinte, poderá reduzir os custos e preços dessas operações, pois permitirá uma melhor avaliação do histórico e comportamento do tomador do crédito e definição de preços mais compatíveis com seu perfil.

Pergunta 2: Recentemente, o Banco Central limitou a tarifa de intercâmbio na função débito que, a partir de outubro, terá de ser de 0,50% 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 CAIXA: As operações de crédito possuem uma complexidade muito maior em relação as transações de débito e, portanto, não são modelos comparáveis. Os riscos e custos de uma transação de crédito – inclusive riscos de fraude, custos de bandeira, provisão de valores, tributação sobre o emissor, são relacionados ao valor total da transação e faturamento e, portanto, crescentes em relação ao valor da venda.

Pergunta 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 fatura, 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 necessitem financiamento, passarem a pagar juros entre o momento da compra e o pagamento da fatura, com o consequente maior uso do cartão de débito?

Resposta CAIXA: Preliminarmente, cabe ressaltar que a interpretação de que exista financiamento do lojista para o emissor não afigura-se como acertada. Ao mesmo tempo que o emissor paga a credenciadora em D+27, recebe do cliente o pagamento da fatura em até 40 dias. Quando ponderado pela média de consumo e pagamento, o fluxo de pagamento à credenciadora e o fluxo de pagamento dos consumidores, o *floating* é de, no máximo, 2 dias.

Ao mesmo tempo, mudando o fluxo de Pagamento a lojistas, cria-se, portanto, um desequilíbrio no fluxo financeiro, e exigirá que os emissores tenham capital maior para

custear essas operações, pois terão que liquidar transações antes de receberem o pagamento de seus clientes.

Cabe ressaltar que, nos mercados em que há descasamento desse fluxo, o consumidor paga juros desde o dia da compra até o dia do vencimento da fatura.

Pergunta 4: Vossas Senhorias concordam que uma das causas para as altas taxas de juros do rotativo é o pequeno percentual de transações 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 fatura no vencimento em sua totalidade?

Resposta CAIXA: A ABECS, em sua apresentação na CPI, abordou muito bem essa questão. O Cartão de crédito, no Brasil, é muito mais utilizado como um instrumento de consumo do que como um instrumento de crédito.

Para otimizar o uso do crédito em taxas mais baixas e competitivas o mercado está desenvolvendo uma linha de crédito, associada ao cartão, inicialmente chamada de CREDIÁRIO, que permitirá ao cliente simular e comparar uma compra financiada pelos bancos em até 24x com juros inferiores ao do rotativo do cartão de crédito.

Pergunta 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 CAIXA: O lojista tem inúmeras formas de receber pagamentos – como o cartão de débito, que liquida a transação em D+2 para o lojista. Inclusive, para equacionar custos e prazos de liquidação a legislação permite que o lojista diferencie o preço da venda de acordo com o instrumento de pagamento a ser utilizado.

Dessa forma o lojista tem inúmeras formas e pode desenvolver a estratégia que lhe é mais apropriada para equacionar sua necessidade de vendas, capital de giro e custos de suas operações.

Pergunta 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 CAIXA: O crediário, conforme citamos anteriormente, é uma linha adicional e que não substitui nenhuma outra existente (rotativo, parcelado sem juros, etc) que permitirá que o lojista venda o produto mais barato, recebendo o recurso em menos tempo e que o cliente possa financiar a compra sabendo qual o juro que está pagando nesse financiamento.

É mais uma opção que, associada à diferenciação de preços, gera empoderamento a lojistas e consumidores na melhor escolha para a realização de uma operação de consumo.

Pergunta 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 CAIXA: Antecipação de recebíveis e operações de cartão de crédito (ex: Rotativo) são operações distintas com custos e riscos distintos, não havendo paralelo entre uma e outra.



É salutar que o lojista tenha várias opções de mercado para negociar seus recebíveis, no entanto, para que isso ocorra é imprescindível a existência de um sistema ou mecanismo de controle único desses recebíveis para marcação e registro como garantia de crédito. Sem a existência de um mecanismo único, o mesmo recebível estaria sujeito a ser ofertado em mais de uma operação e, portanto, com elevado risco de não performance da garantia, o que tornaria tais operações, em verdade, não garantidas.

Pergunta 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 CAIXA: Entendemos que a apresentação realizada pela ABECS e pela FEBRABAN demonstrou essa evolução.

2. Colocamo-nos à disposição para eventuais esclarecimentos.

Atenciosamente,


MÁRCIO VIEIRA RECALDE
Diretor Executivo
Cartões e Meios de Pagamento Eletrônicos