

TEMAS E PERGUNTAS – AUDIÊNCIA DE 30/05/2018

DO SENADOR ATAÍDES OLIVEIRA
(PSDB - TO)

TEMA Nº 01: TRAVA BANCÁRIA

Atualmente, para financiar as vendas no cartão de crédito, o lojista dispõe basicamente de duas alternativas: OU antecipa o recebimento junto às credenciadoras mediante a aplicação de um desconto OU realiza uma operação de empréstimo junto aos bancos em troca dos recebíveis do cartão.

Ocorre, todavia, que a operação de empréstimo está sujeita a um controle privado de garantias pelos bancos no âmbito da Câmara Interbancária de Pagamentos – CIP. Registre-se a CIP foi criada e é controlada pelos próprios bancos.

A partir desse controle de garantias dos bancos, todas as operações de uma determinada empresa só poderão ser processadas/arrecadadas por um determinado banco. É a conhecida “TRAVA BANCÁRIA”.

Nesse desenho, o estabelecimento não pode fazer nenhuma outra operação de antecipação, mesmo havendo excedente de vendas além da garantia. Tais recebíveis só podem ser dados em garantia a empréstimos junto aos bancos.

PERGUNTO:

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

Senhor presidente, podemos definir a trava de recebíveis como uma forma de garantia, baseada em um mecanismo de auto liquidez, para operações de crédito de antecipação de recebíveis ou de financiamento de capital de giro.

Esse mecanismo garante a continuidade do fluxo de recebíveis que mitigará o risco de crédito e, conseqüentemente, tem efeito na redução da precificação dessas operações para os lojistas

Dessa forma, o fim da trava poderá provocar a elevação da taxa de juros para as operações de créditos, principalmente no mercado de micro e pequenas empresas.

Por outro lado, trabalhar no aperfeiçoamento desse instrumento tende a alavancar a capacidade creditícia dos estabelecimentos, inclusive junto aos seus fornecedores.

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

Senhor presidente, o cenário mais provável é que os novos agentes financiadores, inclusive fornecedores, repassem seus custos financeiros para os estabelecimentos o que, na maioria dos casos, tende a ser mais caro do que os juros praticados nas linhas atuais.

Inclusive, é possível que esses juros passem a ser embutidos nos preços praticados o que pode gerar ineficiência econômica e prejudicar os estabelecimentos com menor poder de barganha.

Contudo, a evolução da trava para um modelo mais ajustado e inclusivo elevará a concorrência entre os agentes financiadores com efeitos positivos em taxas, prazos e demais condições.

TEMA Nº 02: CUSTO NO VAREJO

Hoje os postos de gasolina têm, em média, 50% de suas vendas de combustíveis realizadas por intermédio do cartão de crédito e mais 25%, via cartão de débito. De outro lado, a taxa que o dono do posto de gasolina paga para poder processar a transação por meio do cartão varia entre 1% e 1,1% no débito e entre 1,60% e 1,65% no crédito.

Pois bem, em meados do mês de maio de 2018, o preço médio do litro da gasolina na bomba estava em torno de R\$ 4,28. Desse modo, para cada litro de gasolina vendido, cerca de R\$ 0,07 foi destinado ao setor de cartões, quando utilizada a função crédito. No caso do débito, o valor foi de R\$ 0,04. Ademais, se o dono do posto de gasolina resolvesse antecipar os recebíveis, no caso das vendas no crédito, ele teria um custo adicional de 2%, o que equivaleria a R\$ 0,08.

Portanto, ao final, para cada litro de gasolina vendido e antecipado no cartão de crédito, o custo para o dono do posto de gasolina seria de R\$ 0,15. Esse valor representaria nada menos do que 1/3 da margem média de revenda de R\$ 0,45 por litro de gasolina (cerca de 11%).

Num exercício mais próximo da realidade, um posto que porventura vendesse 1000 litros de gasolina por dia no cartão de crédito teria a seguinte situação:

☐ Faturamento:

$$1000 \times 4,28 = \text{R\$ } 4.280,00$$

☐ Margem do Posto:

$$1000 \times 0,45 = \text{R\$ } 450,00 \text{ (10,5\% do faturamento)}$$

☐ Transferência para o setor financeiro (cartões e bancos), caso antecipasse todas as vendas:

$$1000 \times 0,15 = \text{R\$ } 150,00 \text{ (1/3 da margem)}$$

☐ Custo de Pessoal (40% após os custos com cartão):

$$\text{R\$ } 300,00 \times 40\% = \text{R\$ } 120,00$$

☐ Sobra para os demais custos e lucro:

$$\text{R\$ } 180,00 \text{ (4,21\% do faturamento)}$$

Por esses números, constata-se que o valor transferido para o setor financeiro PODE SER ATÉ SUPERIOR ao valor retido pelo dono do posto de gasolina na forma de lucro, a depender dos demais custos envolvidos. Trata-se de caso típico onde o setor produtivo está a reboque do setor financeiro.

PERGUNTO:

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?

Senhor Presidente, a taxa fixa em reais provocaria um subsidio cruzado entre as transações de baixo e de alto ticket. Como exemplo, um lojista “A” que realiza em um dia 100 vendas com ticket médio R\$ 10,00 teria o custo com cartão multiplicado por 100 quando comparado com um lojista B que realiza uma venda de R\$ 1.000 por dia. Ou seja, o lojista A estaria subsidiando a redução dos custos com cartão do lojista B.

Essa prática teria impacto nocivo sobre a maior parte dos estabelecimentos e também prejudicaria a digitização da economia e a inclusão financeira de autônomos e pequenos lojistas.

Outro problema seria o desequilíbrio financeiro no mercado de cartões, pois a maior parte dos custos estão relacionados ao volume, como benefícios dos pontos de relacionamento, fraudes, inadimplência e o custo de capital.

Vale ressaltar que conforme disposto na lei 13.455/2017, que permite a diferenciação de preço conforme a modalidade de pagamento, a aceitação do cartão está diretamente associada ao valor que ele agrega ao estabelecimento comercial.

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?

Senhor Presidente, o pagamento em D+1 altera substancialmente o mercado de cartão de crédito, pois a variável *funding* (caixa) passaria ser primordial para tomada de decisão de entrar ou ampliar o investimento nessa indústria.

Atualmente existe equilíbrio no fluxo de caixa das empresas de cartões, pois recebemos dos clientes (portadores) os valores das compras crédito entre 15 e 45 dias (média de 30 dias) e pagamos aos estabelecimentos comerciais em 30 dias.

A alteração do prazo teria severas consequências, como a concentração do mercado entre os maiores emissores (com maior disponibilidade de capital) e elevação dos preços para cobrir a elevação dos custos financeiros.

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?

Senhor Presidente, a gestão dos preços é livre para cada estabelecimento comercial e o risco de oscilação de preços existe em todos os setores do comércio.

Ressaltamos apenas que o crédito que será recebido em 30 dias se refere a uma venda efetuada com um custo já conhecido e, por tanto, não sujeito as variações de mercado.

Novamente é importante destacar que a lei 13.455/2017 permite a diferenciação de preço conforme a modalidade de pagamento.

Por tanto, o prazo de recebimento pode ser precificado pelos postos e demonstrado de forma transparente para o consumidor final.

TEMA Nº 03: TAXA DE INTERCÂMBIO

Recentemente, o Banco Central, ao instituir um teto para a taxa de intercâmbio nas operações com cartões de débito, atuou para corrigir distorções com impacto negativo sobre a competição na área de cartões, a saber: a concentração bancária em poucas instituições e também a forte verticalização das operações do setor de cartões.

Na prática, com a medida, o Banco Central colocou uma trava no poder de negociação do banco emissor, uma vez que a bandeira é quem define a tarifa de intercâmbio. Como há poucos bancos emissores de expressão no segmento de cartões de crédito, tais bancos, muitas das vezes, sob o pretexto de emitir mais cartões da bandeira concorrente, pressionam por uma remuneração maior. Portanto, o Banco Central reduziu o poder de barganha dos grandes bancos emissores.

O impacto imediato da medida será a redução de até 40% da receita dos bancos emissores com a tarifa de intercâmbio, reduzindo o custo da operação para os lojistas. O objetivo é que essa redução de custo para os credenciadores seja integralmente repassada aos lojistas, fomentando o uso do cartão de débito.

PERGUNTO:

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

Senhor Presidente, assim como já abordado na questão 3, além de gerar desequilíbrio financeiro na indústria de cartões, essa prática faria com que os varejistas com baixos tickets pagassem um custo proporcionalmente muito mais elevado que o de estabelecimentos com tickets mais altos.

Dessa forma, além de ineficiência econômica, teríamos impacto na inclusão financeira e tecnológica catalizada pelo modelo de pagamentos brasileiro.

Também é oportuno reforçar o disposto na lei 13.455/2017, que permite ao estabelecimento considerar os custos do cartão na formação do preço da mercadoria.

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

Senhor Presidente, a limitação da taxa de intercâmbio nas operações com cartão de crédito tende a retirar a atratividade da indústria de meios de pagamento e pode se configurar como uma barreira para novos entrantes e investimentos em novos modelos de pagamento.

Também é necessário destacar os custos envolvidos nas operações com cartão de crédito, que variam significativamente em função do portador e do segmento comercial, o que tornaria operacionalmente inviável a adoção de uma taxa fixa sem que haja alteração do modelo e/ou redução dos incentivos para consumo oferecidos pelos Emissores (programas de fidelidade, benefícios de viagem, segurança e comodidade).

O intercâmbio, e o próprio MDR, irá reduzir à medida que for ocorrendo reduções sustentáveis de custos (como fraude, inadimplência e outros) e com o aumento da competição entre as empresas (adquirentes, emissores e bandeiras). Podemos afirmar que isso veem acontecendo, quando consultamos o histórico do MDR médio disponível na estatística do SBP (site BACEN).

TEMA Nº 04: SPREAD DE JUROS

Nesse último ano, o custo de captação caiu quase que pela metade, a inflação teve uma redução significativa e a inadimplência recuou para o menor patamar da série histórica.

Apesar disso, nos primeiros meses de 2018, os bancos aumentaram os spreads de juros nas operações de crédito, incluídas as realizadas por intermédio do cartão de crédito. Os juros do crédito rotativo subiram e chegaram a 243,3% ao ano em fevereiro de 2018. O crédito parcelado, por sua vez, subiu a 174,3% ao ano, o nível mais alto da série histórica. Já o rotativo em atraso atingiu impressionantes 397,5% ao ano.

Ou seja, em que pese o cenário de redução do custo de captação, vez que a taxa SELIC reduziu em quase 50% nesse período, da queda expressiva da inflação e da melhoria do principal item de custo do spread de juros (inadimplência), as instituições financeiras ainda elevaram suas taxas de juros. Certamente, a margem de ganho financeiro (lucro) do spread de juros aumentou nesse período, o que se refletiu no significativo resultado dos bancos no último ano. Na verdade, o Brasil tem o segundo maior spread do mundo, superado apenas por uma ilha africana, conhecida por Madagascar. Outrossim, o spread no Brasil é sete vezes maior do que a média mundial. Portanto, é público e notório que os juros no Brasil são um ponto fora da curva.

Reiteradamente, as instituições financeiras alegam que o spread de juros no Brasil é elevado em razão, principalmente, da inadimplência e do custo de recuperação desse crédito. De outro lado, é fato também que somente o aumento da competitividade no setor será capaz de efetivamente provocar uma mudança estrutural nos atuais níveis de spread de juros.

PERGUNTO:

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?

Senhor Presidente, o modelo de precificação de risco do banco está em constante atualização e não se apresenta diferente do resto do mundo.

O preço é uma função composta por diversas variáveis e, certamente o risco de crédito no Brasil é um dos mais relevantes. Para que tenhamos no futuro uma curva mais acentuada na redução do *spread* bancário, o volume de atraso e os recursos utilizados para recuperação do crédito precisam reduzir.

Ou seja, precisamos criar mecanismo que agilize e preserve o crédito, como a ampliação e democratização do cadastro positivo no Brasil e simplificação do processo de execução de dívidas.

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?

Senhor Presidente, esse compartilhamento pode ser um retrocesso, pois tornaria o processo de compra mais burocrático e poderia afetar negativamente a qualidade do crédito no Brasil.

Para pontuar esse risco da elevação exponencial da inadimplência, vale lembrar que a devolução de cheques gerou um prejuízo de R\$ 315 bilhões para o comércio nos últimos 10 anos, conforme os números apresentados pela Abecs.

Considerando que o Lojista teria que fazer uma avaliação do cadastro do portador em toda compra com cartão de crédito, estaríamos voltando para os tempos do caderninho e do cheque pré-datado.

Dessa forma, esse compartilhamento de risco afetaria significativamente o consumo e exigiria forte investimento dos estabelecimentos na gestão de riscos.

De todas as formas, o impacto na economia brasileira seria significativo.

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

Senhor Presidente, conforme apresentado pela Abecs, a inadimplência consome aproximadamente 73% da receita financeira gerada pelo rotativo do cartão.

Sendo que sobre essa margem remanescente temos diversos impactos significativos, como os custos tributários e a estrutura para gestão de cobrança, além dos custos operacionais e administrativos.

Também é oportuno frisar que o ganho financeiro embutido no *spread* é extremamente necessário para fomentar os investimentos necessário em tecnologia e inovação e para a formação do nível de capital determinado pelo Banco Central do Brasil.

Vale destacar que é o nível de capital que determina a saúde do sistema financeiro nacional e, portanto, gera as condições necessária para que seja consolidada a estabilização econômica de um país, assim como para a criação de requisitos essenciais à retomada da atividade econômica de maneira autossustentada.

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?

Senhor Presidente, a concentração nem sempre é sinônimo de falta de competição entre as instituições financeiras.

O mercado financeiro brasileiro é altamente competitivo e reconhecidamente avançado em todos os aspectos, principalmente em relação a tecnológico, segurança e confiabilidade.

Relembramos que foi por conta da robustez desse mercado que na crise de 2008, que teve origem do no sistema financeiro norte-americano, não tivemos reflexos severos na economia brasileira.

Vale reforçar que a concentração/verticalização que era observada no país no mercado de meios de pagamento está associada ao chamado custo Brasil que fez com que apenas grandes conglomerados possuíssem condições financeiras para atuar nesse segmento.

Contudo, os números do setor apresentados pela FEBRABAN (replicados abaixo) demonstram a assertividade dos movimentos adotados pelo regulador em suas ações que buscam a inclusão sustentável de novos concorrentes.

Evolução Novos Entrantes no Sistema de Pagamento Brasileiro



TEMA Nº 05: COMPETITIVIDADE

Recentemente, o Banco Central disciplinou dois temas importantes para aumentar a competitividade no segmento de crédito. Regulou a atuação das fintechs e disciplinou um pouco melhor a questão da segurança cibernética. É fato público e notório que o aumento da concorrência favorece a queda das taxas de juros.

Outrossim, a competição e a inovação em ambiente concentrado e verticalizado como o brasileiro restam claramente comprometidas, favorecendo a prática de discriminação de preços, compressão ou expansão de margens de lucros e adoção de subsídios cruzados.

Entretanto, o maior desafio nessa área é preservar a flexibilidade e simplicidade inerentes desse novo negócio, sem se esquecer da segurança dos dados e das informações de clientes e investidores. Ressalte-se que na China há cerca de 4 mil startups financeiras (fintechs), sendo que foram identificadas fraudes em quase mil delas. Atualmente existem no mercado brasileiro cerca de 500 fintechs de crédito, sendo que, nos últimos três anos, o número de empresas subiu de 54 para 485.

Recentemente, duas instituições financeiras ligadas ao segmento de fintechs tiveram problemas que direta ou indiretamente podem repercutir sobre a segurança desse novo ambiente de negócios. O Banco Neon, parceiro de uma fintech Neon Pagamentos, teve suas atividades suspensas pelo Banco Central por fraude. Cerca de 600 mil clientes ficaram com as contas bloqueadas por alguns dias. O outro caso envolveu o Banco Inter. Nesse caso, o Ministério Público do DF já abriu inquérito para investigar o vazamento de dados pessoais dos clientes da fintech financeira. ⁸

Registre-se, por relevante, que o Conselho Monetário Nacional, por intermédio da Resolução nº 4.658/2018, disciplinou a questão da segurança cibernética, oferecendo um ambiente de maior segurança de dados e informações a clientes e investidores do sistema financeiro.

PERGUNTO:

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?

Entendemos que o BACEN está atento a esse tema e vem atuando de forma assertividade, como pode ser pontuado pela mencionada intervenção no Banco Neon assim que identificado os desvios que se configuravam como riscos para os usuários e/ou mesmo para a competição no sistema financeiro.

Um ambiente estável e previsível é fundamental para que startups floresçam de forma sustentável e contribuam para o incremento da competitividade através da livre concorrência.

Destacamos também que a competição saudável deriva da simetria de informações, governança e regulamentação.

TEMA Nº 06: CADASTRO POSITIVO

O Cadastro Positivo é considerado primordial para a redução dos juros praticados no Brasil. Quanto maior a pontuação obtida pelo consumidor, menor será o risco de crédito atribuído na operação de financiamento, o que impactará favoravelmente o spread de juros a ser precificado.

Registre-se, no entanto, que a adoção do cadastro positivo, por si só, não será suficiente para reduzir os níveis de spread de juros atualmente praticados no Brasil, sendo necessária a implementação de outras medidas que fomentem a competitividade no setor de crédito.

Todavia, também não restam dúvidas de que o mercado de crédito será beneficiado com o cadastro positivo, pois permitirá uma melhor análise de risco no momento da concessão do crédito, permitindo precificações de risco diferenciadas para o custo do dinheiro.

PERGUNTO:

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?

Senhor Presidente, esse modelo de responsabilização solidária é uma das grandes barreiras para a utilização do cadastro positivo de maneira efetiva no Brasil.

Essa base cadastral só faz sentido se tiver ampla gama de informações e múltiplas fontes, pois de outra forma o valor agregado para a tomada de decisão na concessão e crédito será pouco relevante.

Não obstante a necessidade de adoção das melhores práticas de governança dos dados e segurança das informações, seria mais adequado que a responsabilização de eventuais prejuízos seja imputada ao ente que provocou (por culpa ou dolo) o erro.

TEMA Nº 07: ENDIVIDAMENTO

No ano de 2017, as operações com cartão de crédito movimentaram quase 843 bilhões de reais. Se incluirmos nesse número as operações de débito e pré-pago, a cifra se aproxima de 1,36 trilhão de reais em compras com cartões. Essas operações representaram cerca de 32,6% do consumo das famílias brasileiras. Certamente, há milhares de brasileiros endividados atualmente por conta da necessidade premente de usar o crédito rotativo ou parcelado, mesmo se sujeitando ao pagamento de juros abusivos, vez que não lhes resta outra alternativa para adquirir os bens que, na grande maioria das vezes, destinam-se a satisfazer necessidades básicas do ser humano.

Registre-se que, em março de 2017, por exemplo, havia 58,9 milhões de consumidores inadimplentes no Brasil. A principal razão apontada por esses consumidores para a dívida contraída foi o cartão de crédito com 50,1%. Ademais, em agosto de 2017, 60% de todo o volume financiado pelas dívidas do cartão (cerca de R\$ 20,6 bilhões) concentravam-se no “rotativo em atraso”, ou seja, dívidas decorrentes daqueles portadores que não efetivaram o pagamento

mínimo de 15% ou que atrasaram as parcelas do cartão de crédito após os 30 dias de rotativo.

De outro lado, no entanto, a ABECS argumenta que 88% dos usuários de cartão de crédito pagam o valor integral da fatura. Ademais, alega que o crédito rotativo representa apenas e tão-somente 2,4% do total de crédito destinado à pessoa física no Brasil. Por fim, diz também que o brasileiro fica em média apenas 17 dias/ano no rotativo. De qualquer modo, em que pese a posição da ABECS, ainda persiste uma faixa entre 5% e 10% de consumidores que fazem diuturnamente uso do crédito rotativo ou parcelado, sujeitando-se ao pagamento de taxas de juros abusivas.

PERGUNTO:

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?

Senhor Presidente, desconhecemos os números apresentados acima, tanto em relação aos saldos das carteiras quanto à quantidade de Clientes.

Pelos dados do Bacen, apresentados pela ABESC, o saldo da carteira do rotativo em Dez/17 era de R\$13 bilhões, por exemplo.

Em relação aos fatores que contribuíram com o nível de inadimplência, temos que destacar o cenário macroeconômico brasileiro com recentes crises econômicas (redução da renda e do emprego), leis que dificultam a cobrança de dívidas e a ainda baixa cultura financeira de parte significativa da população.

Todavia o mais importante é destacar os investimentos da indústria na educação financeira, na evolução contínua da gestão de riscos e a adoção de técnicas cada vez mais personalizadas de análise de crédito e em alternativas de financiamento que mitiguem situação de superendividamento.

DO SENADOR FERNANDO BEZERRA COELHO
(MDB - PE)

Senhor Presidente,
Senhoras e Senhores Senadores,

Dando sequência ao Plano de Trabalho aprovado na sessão de 25 de abril passado, esta é a quarta sessão temática da CPI dos cartões de crédito.

A sessão de hoje é dedicada a ouvirmos representantes de Emissores de Cartão de Crédito e Cheque Especial. Essas são as instituições que disponibilizam os instrumentos de pagamento para os consumidores e que disponibilizam as linhas de crédito rotativo.

De forma a guiar a discussões, especifico alguns pontos, relacionados maioritariamente ao que já foi levantado por esta Comissão:

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?

Senhor Relator, não é possível mensurar de forma individualizada a taxa de recuperação de crédito do produto cartão, visto que não é raro os processos de recuperação que envolvem diversas linhas do mesmo Cliente.

Todavia, é necessário destacar o elevado investimento em estruturas de cobrança efetuado pelas instituições que acabam refletindo no custo final da linha.

Em relação aos nichos de baixo risco, a ampla atuação depende de soluções que melhor identifiquem esse público, como o cadastro positivo.

Para os Clientes do BB mapeados com esse perfil já operamos com taxa de juros de rotativo do cartão de 1,92% a.m. (25,64% a.a.). Destacando apenas que a identificação desse público é limitada as informações existentes em nossos cadastros internos.

Independente do nicho, as taxas de empréstimos são precificadas em função dos custos (inclusive risco de crédito) buscando atingir o nível de retorno mínimo estipulado pelos nossos acionistas.

Sendo que é esse retorno que fomenta os investimentos necessário em tecnologia e inovação e a formação do nível de capital determinado pelo Banco Central do Brasil.

Por oportuno, vale relembrar que é o nível de capital que determina a saúde do sistema financeiro nacional e, portanto, gera as condições necessária para que seja consolidada a estabilização econômica de um país, assim como para a criação de requisitos essenciais à retomada da atividade econômica, de maneira autossustentada.

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.

Senhor Relator, a medida do regular busca ampliar o uso do cartão na função débito.

Com a elevação do uso do cartão de débito em transações de elevado ticket a indústria tende a compensar parte das perdas iniciais.

Também é necessário avaliarmos essa ação sobre a ótica da mitigação de riscos e custos associados ao uso de papel moeda e cheque.

Estender essa medida para as transações na função crédito é muito mais complexo, pois esse tipo de transação tem um gama maior de variáveis, como custo de captação, risco de crédito, pontos de relacionamento, benefícios ao portador, entre diversos outros.

Dessa forma a redução do intercâmbio na função credito tende a ser inviável operacionalmente.

Todavia, é importante frisar que o intercâmbio irá reduzir à medida que for ocorrendo reduções sustentáveis de custos (como fraude, inadimplência e outros) e com o aumento da competição entre as empresas (adquirentes, emissores e bandeiras).

Sendo que o histórico do MDR médio disponível na estatística do SBP (site BACEN), demonstra que esse movimento de redução das taxas de desconto já vem acontecendo.

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?

Senhor Relator, desconhecemos o prazo de cerca de vinte dias para recebimento das compras via pagamento de faturas, nossos clientes pagam as compras entre 15 e 45 dias (em média 30 dias) ou seja, não temos 10 dias de financiamento gratuito. O pagamento em D+2 altera substancialmente o mercado de cartão de crédito, pois a variável *funding* (caixa) passaria ser primordial para tomada de decisão de entrar ou ampliar o investimento nessa indústria.

Atualmente existe equilíbrio no fluxo de caixa das empresas de cartões, pois recebemos dos clientes (portadores) os valores das compras crédito entre 15 e 45 dias (média de 30 dias) e pagamos aos estabelecimentos comerciais em 30 dias.

Caso passe a pagar os lojistas em D+2 teríamos uma redução no caixa médio da ordem de bilhões de reais e seria necessário captar recurso para manter a operação, o que encareceria significativamente as transações.

O ponto mais crítico seria os pequenos emissores e adquirentes, que poderiam quebrar por não ter capital para sustentar a operação e assim haveria uma concentração elevada no mercado.

A questão da cobrança de juros entre o momento da compra e o pagamento da fatura pode ser um retrocesso no nível de consumo do mercado brasileiro, pois

essa condição de parcelar sem juros e pagar à vista em até 45 dias, ampliou o poder de compra dos consumidores e tonou-se cultural.

Sendo que outro problema seria a migração do risco de crédito para os lojistas com o aumento de cheques e do caderninho.

Dessa forma, dado o potencial de impacto na economia brasileira, movimentos como esse tem que ser estruturados de forma gradativa e com elevado cuidado para garantir sua assertividade e que seja inclusivo, agregando valor tanto para os portadores de cartão quanto para os estabelecimentos comerciais.

Ou seja, esse deve ser um movimento natural da indústria a partir de condições econômico-financeiras mais adequadas.

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 fatura no vencimento em sua totalidade?

Senhor Relator, os principais problemas das altas taxas de juros do rotativo são nível de inadimplência, custo tributário, custo operacional (custo Brasil), custo financeiro e medida regulatória que limitou a cobranças de tarifas de diversos serviços prestados pelo produto cartão de crédito.

Contudo, não é errado afirmara que se a cobrança de juros estivesse diluída por toda a carteira a taxa cobrada seria muito menor, até porque o risco médio também reduziria substancialmente.

Todavia, a substituição do parcelamento sem juros por um outro modelo de financiamento que cobre juros, também pode impactar de forma negativa o consumo, dado a relevância desse mecanismo no perfil de compras dos brasileiros.

Dessa forma, é necessário voltar a frisar que esse tipo de movimento deve ser estruturado de forma harmônica e gradativa, para que não destrua valor na economia brasileira.

Com o amadurecimento do mercado e um ambiente econômico-financeiras adequado, a alteração do modelo tende a ser o caminho natural da indústria de meios de pagamento.

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?

Senhor Relator, a antecipação de recebíveis pode minimizar o impacto do prazo de recebimento dos lojistas, pois apresenta taxa média menor quando comparada com as operações de financiamento de capital de giro.

Inclusive, em muitos casos, mesmo com os custos de antecipação o recebimento via cartão pode ser a alternativa mais barata para os lojistas.

Todavia, é importante ressaltar que em consonância com a lei 13.455/2017 (que permite a diferenciação de preço conforme a modalidade de pagamento) a aceitação do cartão está diretamente associada ao valor que ele agrega ao estabelecimento comercial e o seu custo pode ser considerado na composição do preço das mercadorias.

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?

Senhor Relator, trata-se de uma linha de financiamento para os consumidores e, por não ser um crédito emergencial como o rotativo, deverá apresentar taxas bem menores.

Todavia, ainda não temos estimativas de preço.

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.

Senhor Relator, a qualidade dos recebíveis quanto mitigador do risco de crédito está associado à sua trava.

Dessa forma, o fim da trava poderá provocar a elevação da taxa de juros para as operações de créditos, principalmente no mercado de micro e pequenas empresas.

Contudo, a evolução da trava para um modelo mais ajustado e inclusivo tende a elevar a concorrência entre os agentes financiadores com efeitos positivos em taxas, prazos e demais condições.

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?

Senhor Relator, conforme apresentado por ABECS e FEBRABAN, são muitos os números que demonstram a evolução da competição e a redução das taxas praticadas no cartão.

Dentre eles, destacamos:

Elevação da competição na indústria:

Evolução Novos Entrantes no Sistema de Pagamento Brasileiro

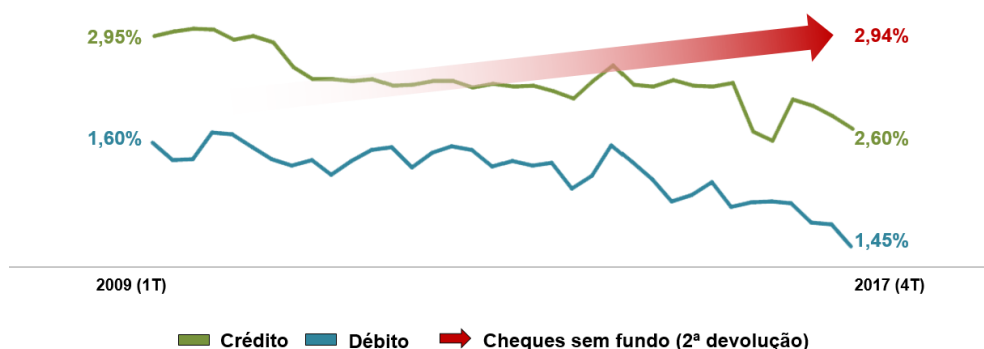


Obs.: A

elevação da competição tende a se intensificar ainda mais nos próximos anos, visto as normatizações publicadas pelo Bacen no início de 2018.

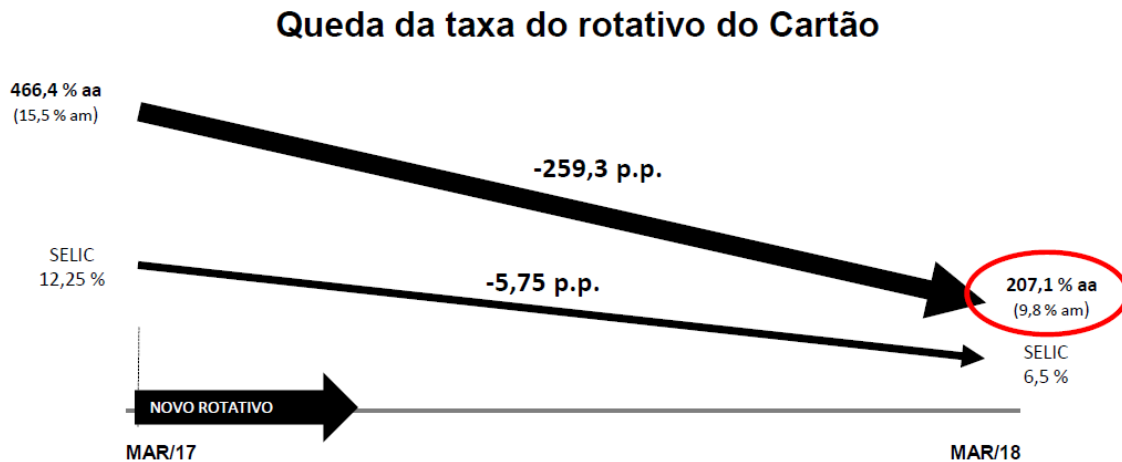
Redução da taxa média de MDR (taxa de desconto):

TAXA MÉDIA DE MDR (TAXA DE DESCONTO)



Obs.: Conforme exposto no gráfico, a taxa média de desconto já é inferior ao custo de cheques sem fundo na economia.

Redução da taxa de juros do rotativo do Cartão:



Obs.: É importante frisar que redução da taxa do rotativo do cartão foi muito maior do que a queda da taxa SELIC no período.

Apesar desses efeitos serem sentidos pela sociedade todos os dias em todos os níveis, a sua percepção é prejudicada pela carga de informações negativas que tentam comparar o modelo brasileiro a outros mercados que possuem estruturas de custos e formas de financiamento totalmente diferentes.

Ao abordarmos essas questões, avançaremos na compreensão do mercado de cartões de crédito sob ótica de uma categoria de seus participantes, os emissores, que comecem os instrumentos de pagamentos e as linhas de crédito aos consumidores. Isso será importante para avançarmos em propostas que tomem o mercado mais eficiente, mais competitivo e com menor custo de crédito.