

Cade

Concorrência

no

Sistema Financeiro Nacional

Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt

Conselheira do CADE

cristiane.schmidt@cade.gov.br

Brasília, 06 de abril de 2018

Mensagens Principais

**No Brasil, há 4 bancos com poder de mercado demais
(horizontal, vertical e conglomeral)**

As elevadas taxa de juros e spread podem ser um reflexos disso

**Esse poder começa a ser contestado pelas fintechs, que têm
promovido uma desbancarização não antes vista**

O Estado deve agir para:

**1) agilizar (ou não atrasar) o processo de desbancarização, 2)
diminuir o poder dos bancos e 3) diminuir de forma permanente
(com fundamento) a taxa de juros da economia?**

Há ao menos 3 ações por parte do Estado

O Estado deve agir para: 1) agilizar (ou não atrasar) o processo de desbancarização, 2) diminuir o poder dos bancos e 3) diminuir de forma permanente (com fundamento) a taxa de juros?

1. Reprovar Atos de Concentração que coloquem em risco o **processo da desbancarização (e à inovação)**
 - Cade e BCB
 - Itaú/XP, Bradesco/HSBC, Itaú/Citi
2. Reprovar ACs e/ou Condenar/Acordos de PAs que piorem a verticalização/exclusividade no **mercado de cartão de crédito** ou de **birôs de crédito** (que amplificam o poder vertical ou conglomeral dos bancos)
 - Cade e BCB
 - PAs no Cade, AC Itaú/Mastercard, AC GIC
3. Criar medidas estruturais, que deem garantias, segurança e transparência para o emprestador
 - Aprovar o **cadastro positivo** para trazer maior concorrência no empréstimo de crédito, aumentar o crédito, diminuir a taxa de juros médias da economia e, de quebra, diminuir o nível de inadimplência e o sobreendividamento
 - Congresso (PL441/Senado – Texto base aprovado na Câmara, falta os destaques, p/ voltar para o Senado)

**O Poder de mercado dos bancos é
grande no Brasil**

Alguns números

O mercado bancário veio se concentrando muito nos últimos 13 anos
Antes havia mais de 10 bancos relevantes e hoje há um oligopólio de 5
Logo, C5 aumentou: de 60% para quase 90%

Figura 1 – Principais fusões do SFN no Brasil

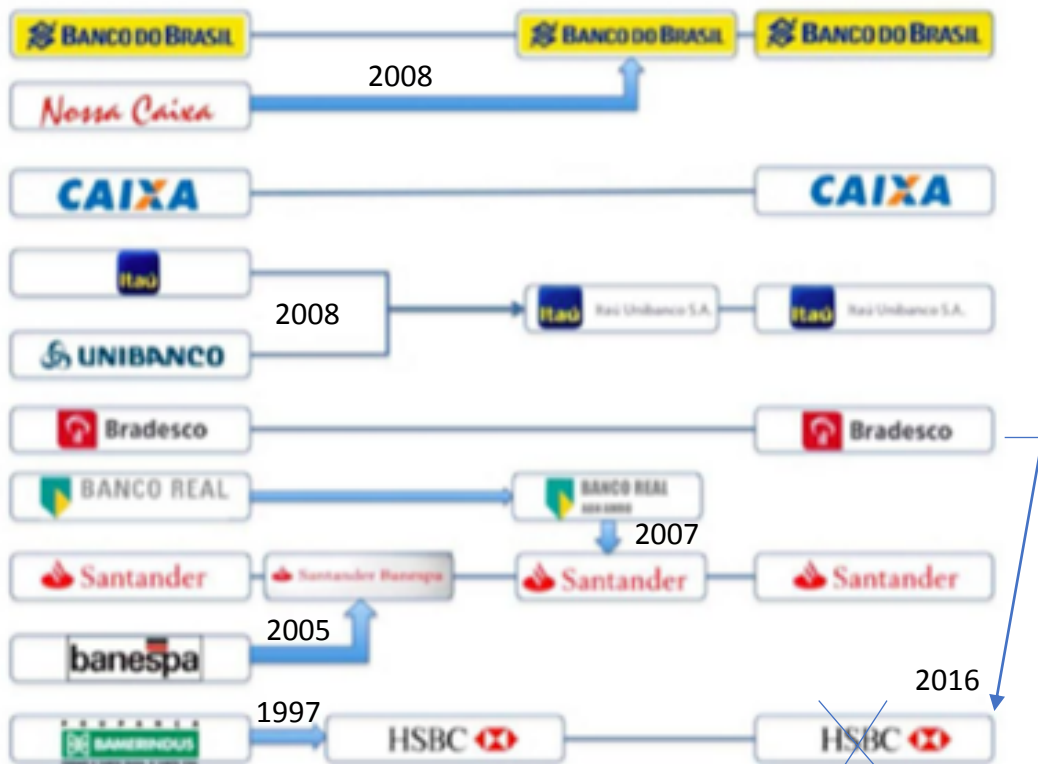
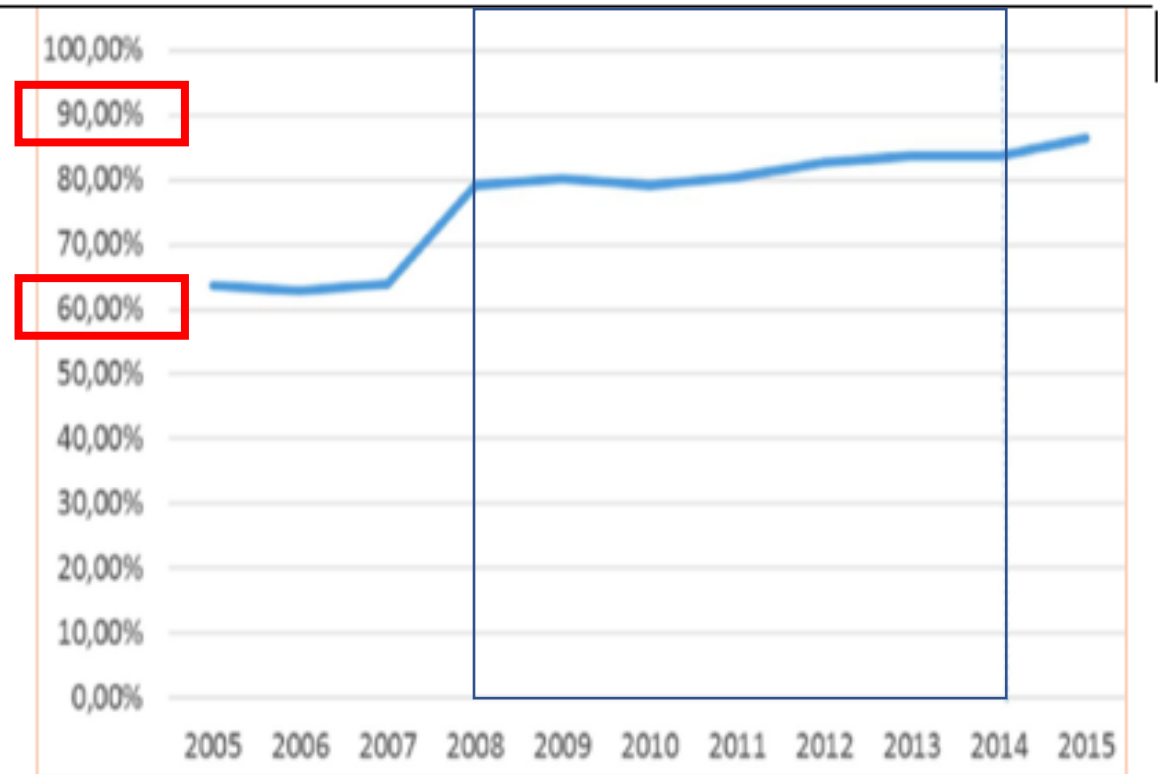
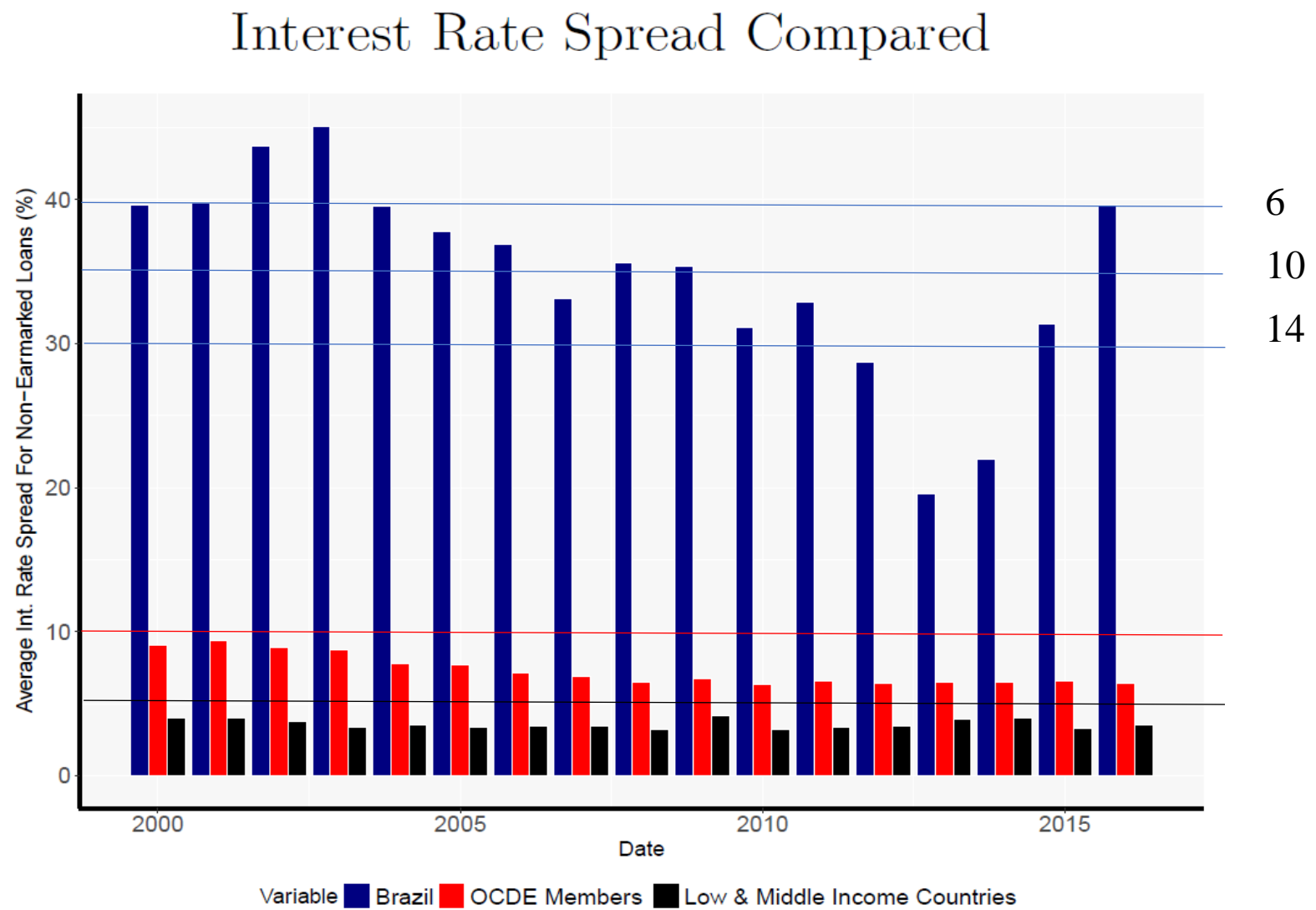


Gráfico 1 – Participação dos depósitos dos 5 maiores bancos no Brasil



Fonte: Voto Bradesco/HSBC, AC 08700.010790/2015-41. Fonte primária: Febraban e SG

Custo do Crédito: Spread bancário no Brasil é muito elevado (00-17)



Atos de Concentração no Setor Financeiro mais relevantes e recentes

Itau/Citi:

- Venda parcial
- 71 agências
- 26 municípios
- R\$ 716 milhões

Brad/HSBC:

- Venda total
- 851 agências
- 526 municípios
- R\$ 17 bilhões

- Análise tradicional pelo Gui H em mercados da 4ª revolução não funciona bem.
- Como analisar? MRproduto x por nicho de mercado → Competição por Cliente, Consumidor e Dados
- 06/2016: Bradesco → HSBC (clientes de alta renda p/ competir com *Personnalité/Itau*)
- 08/2016: Itaú → parte do varejo do Citi (evitar que outro compre, dado que o Citi iria sair)
- 03/2018: Itaú → XP (+/- R\$9bi: 75% capital total/49,9% voto. eliminação de conc. potencial)
- 05/2016: Itaú → JV com MasterCard (solidificar verticalização para brigar c/ Brad+BB+Cx/Ciel)
- 11/2016: GIC (JV Itau/Bradesco/BB/Cx/Santander)
- Fintechs → têm sido importantes p/ desbancarização e têm trazido maior concorrência
- Klenio Barbosa – há exercício do poder de mercado horizontal: juros poderiam ter caído mais depois de certos eventos e critica metodologia de Márcio Nakane (trabalho de referência)
- Os ACs aumentam o poder de mercado dos gdes bancos → hor. (bancos), vertical (cartão de crédito, birô) e conglomeral (poder de portfólio – base de clientes e mercados: seguro, cartão, invest., birô)

Ativos sob gestão
BB – 640 bi
Itaú – 490 bi
Brad – 430 bi
HSBC (7a) – 80 bi

O Mercado Financeiro no CADE

Processos Administrativos
Mercado de Cartão de Crédito

Ainda que a preferência no Brasil seja pelo **uso do dinheiro**, houve um **aumento expressivo do uso dos cartões**

A "Plastificação" é boa, pois dificulta atos ilícitos no SFN
O problema é que **fortalece o poder de mercado dos bancos**

Neste sentido, a **regulação do BCB** tem se tornado cada vez mais imprescindível

Como os brasileiros pagam as contas (R\$ trilhões)				
	2,007	2,017	cresc.	%
Dinheiro	1.23	1.62	32%	45%
Cartões de débito e crédito	0.49	1.36	176%	38%
Cheque	0.27	0.42	53%	12%
Pre-pago	0.11	0.17	51%	5%
TOTAL	2.11	3.57	69.2%	100%
Fonte: BCB, IBGE, Febraban e Abecs - Veja, 25/abril, pag 70				

AC Bradesco / HSBC – um dos mercados problemáticos é o de cartão de crédito, corroborando o aumento do poder conglomeral, além do horizontal

MERCADOS COM PROBLEMAS CONCORRENCIAIS IDENTIFICADOS

1. Depósitos à vista
2. Cartão de crédito
3. Crédito de livre utilização PF
4. Crédito de livre utilização PJ
5. Cobrança bancária
6. Administração de consórcio de imóveis
7. Empréstimo em moeda estrangeira

O poder de mercado do Bradesco aumenta quando a sua credenciadora Cielo e/ou a sua bandeira Elo ganham mercado

Neste sentido, foi questionável a aprovação pelo Cade da **JV Itaú/Mastercard**.

Cade tinha que ter reprovado!

Ademais, tem o caso **GIG (JV BIRÔ DE CRÉDITO)**. Potencial lesivo gravíssimo: trata-se de uma **verticalização** (nota + crédito) e de uma **conglomerção**, com potencialidade de exclusão de players no mercado de birô (Serasa, SPC, Boavista) e domínio dos dados de todos os brasileiros pelos 5 maiores bancos.

Além disso põe os benefícios da proposta PL441 (CP) em risco?

Breve histórico sobre a cadeia produtiva

- **2008** existia duopólio nas bandeiras/credenciadoras. Havia uma verticalização quase total, sendo que as 2 credenciadoras estavam atreladas aos 4 maiores bancos (Itaú, Bradesco, BB e Cx), mas, por regul. elas tinham que ter vínculo com 1 banco.
 - Credenciadora **Visanet/Bradesco** (depois Cielo) só aceitava a bandeira **Visa** → exclusividade por acordo
 - Credenciadora **Redecard/Itau** (depois Rede) só aceitava a bandeira **Mastercard** → exclusividade de fato
- **Consequência:**
 - Ausência de competição entre as 2 credenciadoras
 - Maior custo para o lojista → tinha que contratar Visanet e Redecard para capturar transações Visa e Mastercard / 2 maqu.
 - Barreiras à entrada a novos credenciadores por impossibilidade de acesso aos 2 principais arranjos (Visa e Master).
- **SDE/2009: 2 PAs contra cred.:** (1) Visanet (08012.005328/2009-31) e (2) Redecard (08012.004089/2009-01)
 - TCC Visa/Visanet em dez/09 – cessar a prática de exclusividade. Após o cumprimento PA foi arquivado.
 - TCC Redecard em julho/2014 – cessar a prática de exclusividade. Pagou R\$ 7,5MM.
- **Em 2010**, houve o fim da exclusividade Bandeira/ Cred. ("abertura do mercado") e queda na taxa da bandeira em 5% (ainda que se estivesse esperando 25%), mas não foi criada a competição esperada no credenciamento, pois os bancos criaram suas próprias bandeiras (Elo e Hipermarca) para manter a exclusividade. Loja segue com 2 + outras máquinas:
 - **(BB + Bradesco + Cx) passaram a ter a Cielo** → criaram a Elo --- American Express entrou c/ exclusividade da Cielo
 - **Itaú** passou a ter a **Rede** → criou a Hipermarca
 - **Santander entra com a GetNet** → capacidade de captura das duas principais bandeiras (Visa e Master)

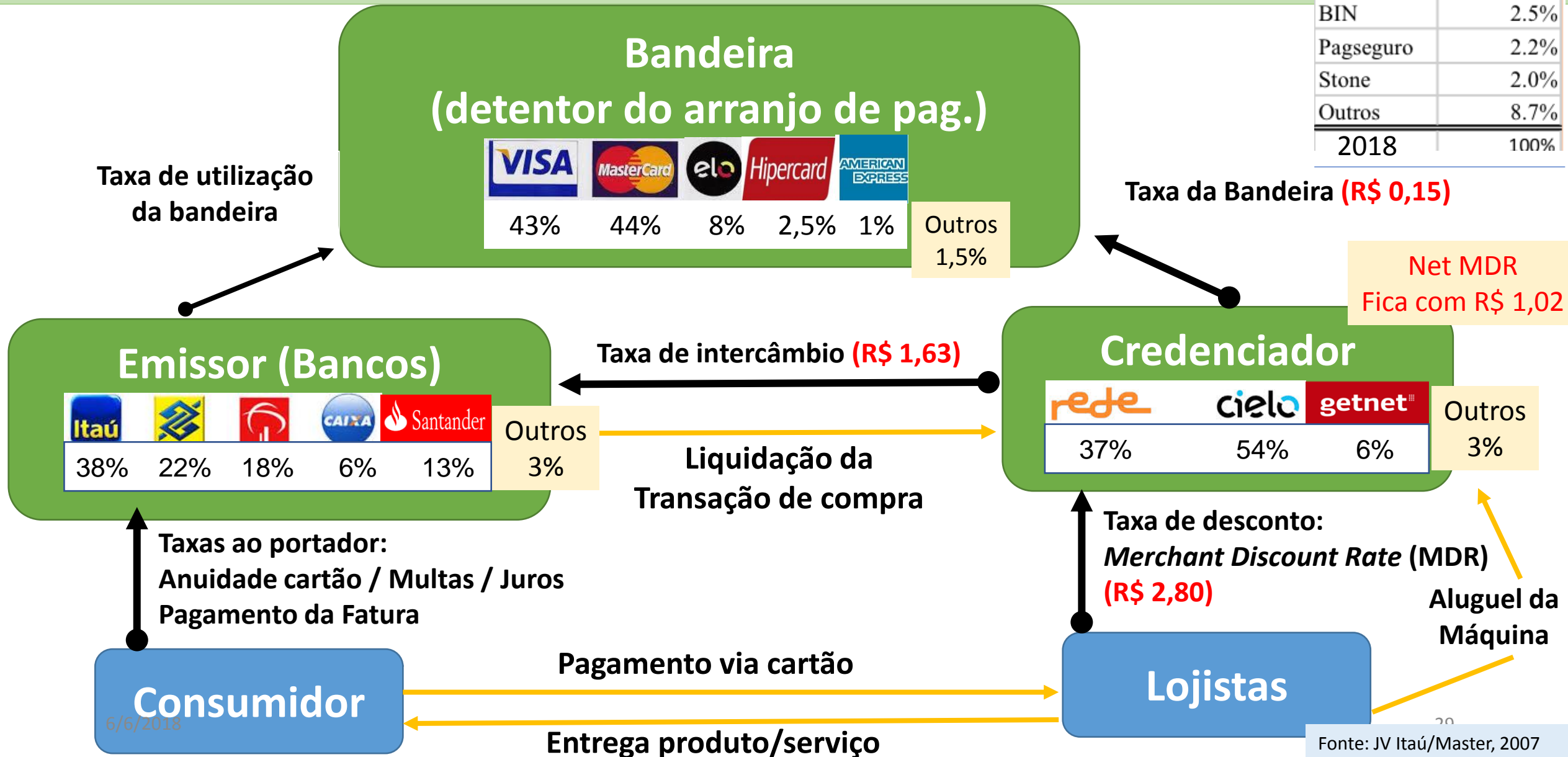
Há que proibir a verticalização e a exclusividade mercado de cartão de crédito

- A verticalização e exclusividade é a realidade deste setor desde sempre.
- As várias formas de discriminações dos grandes verticalizados têm dificultado: (i) a entrada de novos agentes; e/ou (ii) a efetiva rivalidade entre incumbentes e entrantes;
- Os bancos relacionam todos: cliente, loja e credenciadora precisam ter conta bancária, além de crédito e outros serviços;
- O problema vem sendo tratado no âmbito da ex-SEAE/MF, desde os anos 2000, com o CADE e com o BCB desde 2009
- Em 2018: *status quo* tem se mantido: estrutura concentrada nos maiores bancos, verticalizados em todos os três elos
- **CADE (defesa da concorrência):**
 1. Instaurado investigações (PP/IA/PA) e condenado ou feito acordos, desde 2015
 2. Atuado de forma mais coordenada com o BCB, ex-Seae/MF e indústria
- **BACEN (Regulação no mercado de crédito):**
 1. Gestão Ilan está mais atuante, embora tenham sido aprovadas leis e circulares relevantes em 2013, 2014 e 2015
 2. Medidas mais relevantes: arranjos de pagamento (Lei 12.865/13 e Circular 3682/13); obrigatoriedade da leitura de recebíveis pelos bancos (Circular 3721/14) e regramento de interoperabilidade (Circular 3765/15).
 3. Problema é monitoramento: players não atuam conforme dizem os marcos normativos (vide leitura de recebíveis)

Mercado de 2 Lados

Como funciona?

% dos credenciadores		
Cielo	75%	45.2%
Rede		28.9%
Getnet		10.5%
BIN		2.5%
Pagseguro		2.2%
Stone		2.0%
Outros		8.7%
2018		100%

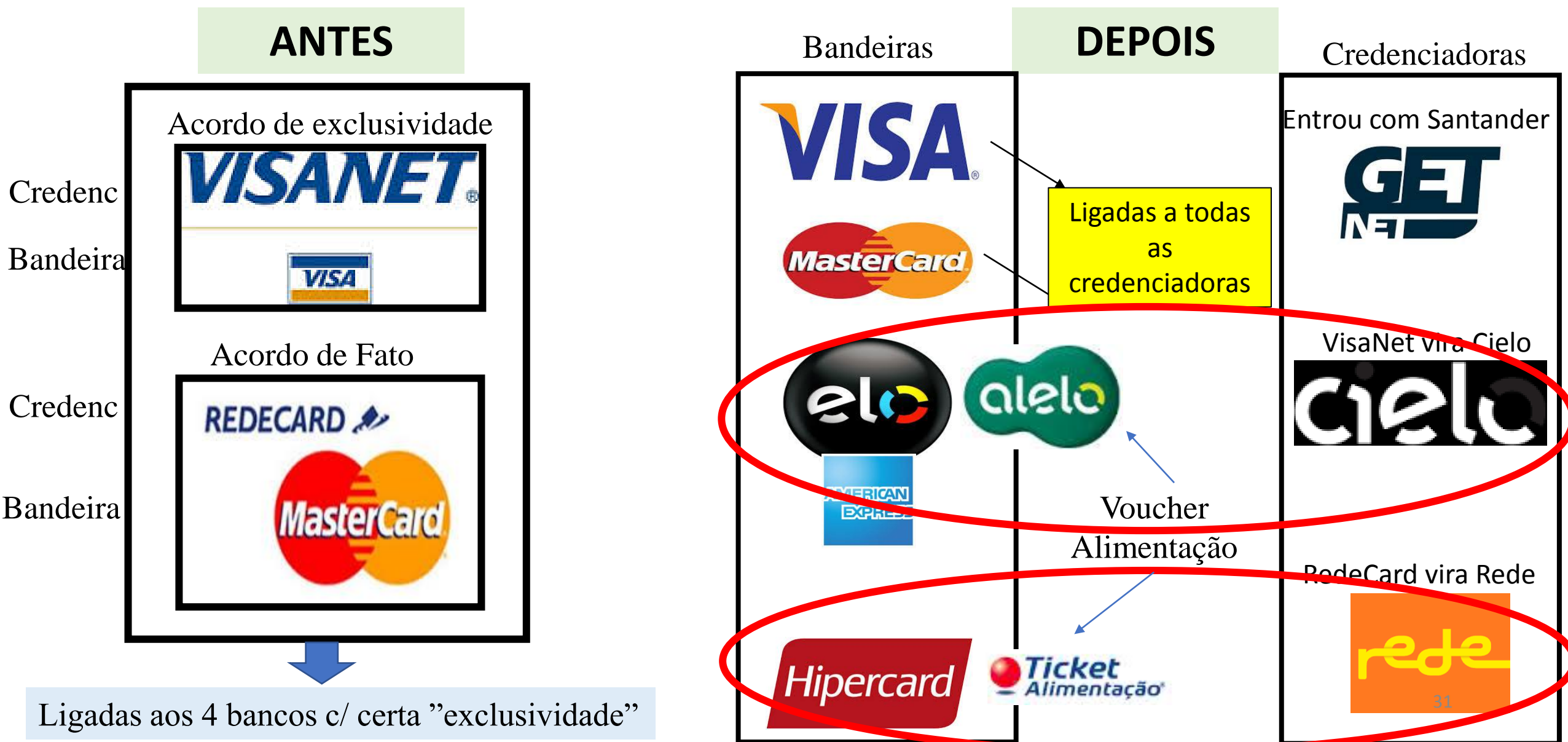


6/6/2018

Fonte: JV Itaú/Master, 2007

A "Abertura" do mercado Bandeira/Credenciadora trouxe tímida entrada

Relatório BCB/Seae/Cade (2009): problema é a verticalização/exclusividade



O estabelecimento quer solução para: crédito/pagamento/rebate

1. **Soluções de Crédito:** Estabelecimento quer tomar crédito para girar estoque e manter capital de giro = f (fluxo ou agenda de recebíveis - que serve como garantia para obtenção do crédito, como é o consignado para PF)
 - ✓ Logo, o banco prestador precisa ler a agenda das lojas, que é feita por bandeira em todas as credenciadoras. **Problemas:**
 - ✓ **Se a loja tem conta em banco pequeno** e **tem Rede ou Cielo** → estes credenciadores-verticais podem dificultar a leitura da agenda por parte do banco pequeno.
 - ✓ **Se a loja tem conta em banco grande** e **tem credenciador pequeno** → o banco grande-vertical pode dar desculpa de que não conseguem ler a agenda por questões operacionais.
 - ✓ **Resultado:** discriminação. loja não toma crédito se tiver conta em banco pequeno e/ou credenciadora-não vertical.
 - ✓ **Problema2:** Trava dos recebíveis vinculados ao crédito (boa) x trava de recebíveis pelo relacionamento (ruim)
 - ✓ O SGC (**Sistema de crédito e garantia**), gerenciado pelo CIP (**Câmara interbancária de pagamento**), garante que a loja A pagará ao banco B, caso tome crédito deste banco. No SGC todos os *players* participam
 - ✓ Quando uma loja A quer tomar crédito do Banco B, o SGC "trava os recebíveis" de A ao banco B pelo tempo do crédito.
 - ✓ O domicílio bancário é a onde a loja tem a trava de recebíveis, que é feita por bandeira, de todos os seus clientes.
 - ✓ O problema é que os 4 Bancos grandes têm exigido do SGC "trava de relacionamento" – desvinculadas de crédito. Com isso, quando a loja quer tomar crédito no Nubank (ou qq outra instituição), o lojista não consegue mudar o domicílio. SCG não faz nada, pois a sua governança é feita pelos maiores players, pois a votação é por volume transacionado.

O estabelecimento quer solução para: crédito/pagamento/rebate

2. Soluções de Pagamento: Estabelecimento quer ter só uma máquina com acesso a todas as bandeiras.

- ✓ Quem "vende/aluga" a máquina é a credenciadora (POS e Pinpad). As Pinpad têm todas as chaves-códigos de todas as credenciadoras (2017) → **OK. TTC2**
 - ✓ Haveria que obrigar as bandeiras a estarem em todas as maquininhas/credenciadoras → **OK. TTC1**
 - ✓ Credenciadora nenhuma pode ser cobrada por TED, pois as verticalizadas não são → Com CIP novo (2017) → **OK. BCB**
- Prazo finito. Precisa regulação

3. Rebate/desconto: Estab. quer desconto (via "contratos de incentivo" de 2/3 anos) + loja é obrigada a ficar no bco

- ✓ O credenciador verticalizado dá rebate para a loja, mas tem desconto do banco na taxa de intercâmbio → aumento do custo do rival com respeito às credenciadoras- não verticalizadas; e subsídio cruzado: banco perde na taxa de intercâmbio, mas ganha na receita total do seu credenciador, junto aos estabelecimentos.
 - ✓ Essa estratégia funciona se a demanda for elástica: ganho de quantidade > perda no preço. De fato, as credenciadoras- verticalizadas prometem desconto se o estabelecimento alcançar um nível X de vendas.
- ✓ Taxa de intercâmbio tem que ser regulada price cap (ela é fixada pela bandeira, mas o BCB em 2018 passou a regular a de débito)
- ✓ Além disso, o banco verticalizado obriga que a loja tenha conta nele para, assim, dar o rebate.
- ✓ Discriminação contra os demais credenciadores pequenos pelos bancos, com aumento do custo do rival, que não conseguem dar esse desconto ao lojista, porque a sua taxa de intercâmbio é alta vis-à-vis ao do seu concorrente.

Bradesco pressiona cliente dele a ter a bandeira Elo a loja a ter Cielo, pq dá crédito e rebate. Mas para dar rebate, a loja tem que ter conta no Bradesco!!

Em Conclusão

O Estado deve agir para: 1) agilizar (ou não atrasar) o processo de desbancarização, 2) diminuir o poder dos bancos e 3) diminuir de forma permanente a taxa de juros?

1. BCB: autoridade monetária + regulador do SFN → segunda tarefa está ficando cada vez mais relevante
2. Cade e BCB devem reprovar ACs que coloquem em risco o **processo da desbancarização / inovação**
3. Proibir verticalizações/exclusividade nos mercados **de cartão de crédito e birô de crédito (GIC)**
4. Advogar por diminuir o poder de mercado no SFN, em especial, bancário → aumento do crédito e redução de spread → criar formas de dar mais garantia, segurança e transparência ao empréstador
 - Aprovar o **cadastro positivo** para introduzir concorrência no setor bancário, com intuito de: aumentar o crédito, diminuir a taxa de juros médias da economia e, de quebra, diminuir o nível de inadimplência e o sobreendividamento
 - Congresso (PL441/Senado – Texto base aprovado na Câmara, falta os destaques, p/ voltar para o Senado)

Obrigada!

`cristiane.schmidt@cade.gov.br`