



**Itaú Unibanco S.A.**  
Praça Alfredo Egydio de Souza  
Aranha 100 Torre Olavo Setubal  
04344 902 São Paulo SP  
[www.itaunibanco.com.br](http://www.itaunibanco.com.br)

São Paulo, 05 de junho de 2018.

Ao

**Senado Federal do Brasil**

**CPI Cartões de Crédito**

**A/C Senador Fernando Bezerra Coelho**

**Ref.:** Respostas aos Quesitos formulados pelo Senhor  
Relator da Comissão Parlamentar de Inquérito –  
Cartão de Crédito

Prezados Senhor Senador **Fernando Bezerra Coelho**,

1. Fazemos referência à Audiência Pública da CPI de Cartões de Crédito realizada no último dia 30 de maio de 2018, na qual V.Exa. é Relator, objeto de nossa melhor atenção, para encaminharmos, abaixo, respostas aos questionamentos realizados por V.Exa. naquela oportunidade.

**Questão 01:** 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?



**Resp.:** Inicialmente, importante frisar dois dados fornecidos pela Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços ("ABECS") à essa Comissão Parlamentar de Inquérito: (i) 75% (setenta e cinco por cento) dos saldos de cartão de crédito não pagam nenhum juro; e, (ii) 73% (setenta e três por cento) da receita do spread bancária na indústria de cartões é consumida pela inadimplência dos portadores.

Conclui-se, daí, que há uma baixa demanda por financiamento no cartão, bem como que a inadimplência, daqueles que utilizam o rotativo é muito representativa na composição do spread.

Diante desse cenário, embora a receita média de juros dos clientes do rotativo atualmente seja em patamares ainda altos, esse segmento vem associado a uma alta taxa de inadimplência e, por consequência, a um alto custo de crédito.

Por isso, a regulamentação do Banco Central, que limitou o prazo de uso do rotativo, obrigando a migração para parcelamentos com aplicação de taxas de juros mais vantajosas aos portadores, em tese, fará com que esses patamares de inadimplência reduzam.

Por fim, outra medida de grande valia para o sistema financeiro para que seja possível evoluir ainda mais o mercado de crédito no Brasil é a aprovação do projeto de lei que visa aprimorar o Cadastro Positivo. Com isso, será aberta possibilidade de cobrar menos juros dos clientes que pagam pontualmente seus compromissos, independentemente do nível de renda deles.

Em relação ao pleito inicial do questionamento de V.Exa., não é possível a abertura da taxa de recuperação das linhas de cartão de crédito, pois elas se misturam com todas as operações de renegociação do Itaú Unibanco.

**Questão 02:** 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.



**Itaú Unibanco S.A.**  
Praça Alfredo Egydio de Souza  
Aranha 100 Torre Olavo Setubal  
04344 902 São Paulo SP  
[www.itaú-unibanco.com.br](http://www.itaú-unibanco.com.br)

**Resp.:** Para que se torne viável reduzir a tarifa de intercâmbio, é preciso que a dinâmica do sistema de pagamentos seja alterada e algumas distorções sejam corrigidas. Nesse cenário, nos parece a opção mais eficiente tanto para Estabelecimentos Comerciais ("ECs"), portadores e participantes do sistema de pagamento, que seja criada alternativa adicional – denominada Crediário - aos atuais modelos de pagamento, como dinheiro, débito, boleto, cartão de crédito à vista e parcelado sem juros ("PSJ"), permitindo prazos mais longos para pagamentos com juros significativamente mais baixos.

Por fim, hoje a tarifa de intercâmbio é parte importante por custear inúmeros serviços aos portadores dos cartões, como programa de benefícios. Vale lembrar, ainda, que é justamente nesse campo de benefícios que novos entrantes estão inovando e trazendo melhoria dos serviços aos clientes. Em suma, ajustes na definição que as Bandeiras fazem na tarifa de intercâmbio podem reduzir a oferta de benefícios aos portadores.

**Questão 03:** 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?

**Resp.:** Diferentemente de outros lugares do mundo, no mercado de cartões brasileiro o portador do cartão tem até 40 (quarenta) dias para pagar suas compras sem juros, enquanto os lojistas recebem em D+30 (vide resposta à questão 2, acima). A maior aceitação de cartão de crédito para o comércio trouxe muitas vantagens, como garantia de recebimento – ainda que o cliente não pague a sua fatura



Itaú Unibanco S.A.  
Praça Alfredo Egydio de Souza  
Aranha 100 Torre Olavo Setubal  
04344 902 São Paulo SP  
www.itaú-unibanco.com.br

– entretanto, quando se analisam operações de prazos mais longos, realizadas no PSJ, por exemplo, o lojista necessita de capital de giro. Os grandes varejistas têm acesso à capital de giro mais barato, enquanto os pequenos não.

Para corrigir essa distorção, tem sido discutida proposta que democratize e dê mais acesso ao consumidor e aos ECs para que essa situação mude. A proposta é a criação de um produto Crediário, que seria uma alternativa adicional aos atuais modelos de pagamento, como dinheiro, débito, boleto, cartão de crédito à vista e PSJ, permitindo prazos mais longos para pagamentos e com juros menores.

Com essa alternativa ficaria mais fácil para portadores de baixa renda adquirir serviços e bens de maior valor e para ECs de menor porte competirem com os de grande porte nas vendas a prazo. Seria possível essa oferta adicional de opção de meio de pagamento, agora, por meio de financiamento com o cartão de crédito.

Já o lojista poderia receber em poucos dias, em única parcela, já que se trata de financiamento, o que reduziria muito a necessidade dos ECs demandarem crédito para capital de giro, por exemplo.

Sendo assim, o Crediário poderia trazer maior transparência aos portadores de cartão que, de fato, saberiam qual o valor dos juros de suas compras.

**Questão 04: 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 natura no vencimento em sua totalidade?**

**Resp.:** Conforme demonstrado pela ABECS, o mercado de cartões de crédito tem na composição de suas carteiras algo próximo a 25% (vinte e cinco por cento) de transações com algum pagamento de juros. Os outros, aproximadamente 75%, não possuem cobrança alguma de juros, ou seja, há poucos consumidores pagando um percentual de juros, mas que acaba sendo elevado. Essa relação entre



poucas pessoas pagando uma taxa alta de juros e outras que não pagam nada, mas quem têm prazo para pagamento garantido, é uma das principais causas desse desequilíbrio, além do alto índice de inadimplência, conforme amplamente demonstrado.

**Questão 05: O prazo que o lojista demora para receber é resolvido pela antecipação de recebíveis ou é um custo que o lojista repassa ao consumidor?**

**Resp.:** Cada EC tem a sua própria dinâmica de repasse de custos e, portanto, nos parece prematura alguma conclusão sobre essa questão.

A antecipação de recebíveis é uma importante forma dos varejistas se financiarem, mas vale lembrar que se viabilizado o Crediário como modalidade adicional de pagamento, as transações seriam pagas aos ECs em poucos dias, em uma única vez, reduzindo a necessidade de crédito giro para vendas a prazo.

**Questão 06: 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?**

**Resp.:** É relevante destacar que a proposta em discussão denominada Crediário tende a ser uma medida importante para incentivo à redução de juros. O cartão de crédito, hoje, não é um meio de financiamento, já que apenas 25% (vinte e cinco por cento) dos portadores pagam juros. O cartão no Brasil é utilizado primordialmente como meio de pagamento. O que se estuda é uma possível proposta para ele se tornar um meio de financiamento a taxas menores e com prazos mais longos, e que são mais compatíveis com os níveis mensais de renda dos usuários dos produtos.

Vale lembrar que o Crediário será mais uma opção entre as diversas modalidades de pagamento já existentes hoje.



Em relação a preços e demais condições comerciais do produto, são decisões estratégicas de cada Instituição Financeira.

**Questão 07.** 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.

**Resp.:** Inicialmente é importante destacar que a trava bancária é pilar fundamental para que seja possível aos ECs oferecerem os recebíveis como garantias de operações de crédito. Essa relevância decorre da segurança que fornece ao sistema de crédito, já que, somente assim, é possível assegurar que determinado valor já antecipado por um EC não seja dado em garantia para mais de uma operação de crédito. A trava bancária serve como o registro de imóveis, por exemplo, atribuindo segurança jurídica. Na hipótese de a trava não ser realizada de forma centralizada, não haverá segurança jurídica para que instituições antecipem valores, pois não terão a garantia de que receberão o crédito adquirido.

A trava bancária garante segurança no que se refere ao repagamento dos valores antecipados. Uma ação de aprimoramento do sistema da trava bancária é a flexibilização que permita travas por valores. Com isso, excesso de agenda de recebíveis não antecipados e novas agendas poderiam ser antecipados pelas credenciadoras dos ECs, por exemplo. Assim, aumentariam as opções dos ECs da negociação desses recebíveis no mercado. Importante que tudo isso deverá ser realizado com a manutenção de um controle centralizado dos recebíveis e suas respectivas travas.

**Questão 08.** 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? 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



**Itaú Unibanco S.A.**  
Praça Alfredo Egydio de Souza  
Aranha 100 Torre Olavo Setubal  
04344 902 São Paulo SP  
[www.itaú-unibanco.com.br](http://www.itaú-unibanco.com.br)

**avancarmos em propostas que tomem o mercado mais eficiente, mais competitivo e com menor custo de crédito.**

**Resp.:** Nesse cenário vale destacar a importante participação do Banco Central do Brasil na implementação de alternativas que viabilizaram a redução significativa das taxas de juros dos cartões de crédito, principalmente nos anos de 2017 e 2018. Valem ser destacadas as reduções nas taxas de rotativo em dia e em atraso ocorridas após a implementação das Resoluções CMN nºs 4558 e 4655. Essas normas alteraram a dinâmica do financiamento no crédito rotativo e também unificaram as taxas do rotativo regular e do rotativo em atraso. Com isso, a taxa média do rotativo regular saiu de 466,4 % a.a (mar/17) para 207,1% a.a (mar/18), conforme divulgado pelo Banco Central.

Além dessas alterações recentes, discute-se a oferta de mais um meio de pagamento aos portadores de cartões de crédito que é, conforme já descrito acima, o Crediário. Essa nova modalidade poderia ser um importante instrumento de financiamento no cartão de crédito, que vem se somar às modalidades de pagamento já existentes como o débito, crédito à vista, PSJ, inclusive, aumentando a competição no setor.

Permanecemos à disposição para solucionar quaisquer dúvidas e/ou esclarecimentos.

Atenciosamente,

---

**BANCO ITAÚ UNIBANCO S.A.**



**Itaú Unibanco S.A.**  
Praça Alfredo Egydio de Souza  
Aranha 100 Torre Olavo Setubal  
04344 902 São Paulo SP  
[www.itaunibanco.com.br](http://www.itaunibanco.com.br)

São Paulo, 5 de junho de 2018.

Ao

**Senado Federal do Brasil**

**CPI Cartões de Crédito**

A/C Senador **Ataídes Oliveira**

**Ref.:** Respostas aos Quesitos formulados pelo Senhor  
Presidente da Comissão Parlamentar de Inquérito –  
Cartão de Crédito

Prezado Senhor Senador Ataídes Oliveira,

1. Fazemos referência à Audiência Pública da CPI de Cartões de Crédito presidida por V.Exa. e realizada no último dia 30 de maio de 2018, objeto de nossa melhor atenção, para encaminharmos, abaixo, respostas aos questionamentos realizados por V.Exa. naquela oportunidade.

**Questão 01: Já não chegou o momento de acabar com a “TRAVA BANCÁRIA”? O que impede isso de acontecer?**

**Resp.:** Inicialmente é importante destacar que a trava bancária é pilar fundamental para que seja possível aos Estabelecimentos Comerciais (“ECs”) oferecerem seus recebíveis de cartão em garantias de operações de crédito. Essa relevância decorre da segurança que a trava bancária fornece ao sistema de crédito, já que, somente assim, é possível assegurar que determinado valor já antecipado por um EC não será dado em garantia em uma outra operação de crédito. A trava bancária tem semelhante função ao registro de imóveis, por exemplo, transmitindo segurança jurídica à transação. Na hipótese de a trava não ser realizada de forma centralizada, não haveria segurança jurídica para





que instituições antecipem valores, pois não teriam a garantia de que receberão o crédito adquirido. Num cenário sem registro dessas garantidas, existiria a incerteza sobre a capacidade de repagamento do dinheiro antecipado ao EC, o que tende a gerar impactos negativo à operação.

**Questão 02. A eliminação da “TRAVA BANCÁRIA” não permitiria ao lojista buscar melhores condições de negociação para os seus recebíveis?**

**Resp.:** Conforme acima exposto, a eliminação da trava bancária traria incertezas para todo o sistema. Dessa forma, este fator não permitiria melhores condições de negociações aos ECs. A trava bancária garante segurança no que se refere ao repagamento dos valores antecipados. Uma possível ação de aprimoramento do sistema da trava bancária é a flexibilização que permita travas por valores. Com isso, excesso de agenda de recebíveis não antecipados e novas agendas poderiam ser antecipadas pelas credenciadoras dos ECs ou outras instituições financeiras. Assim, aumentariam as opções dos ECs quanto a negociação desses recebíveis no mercado. Importante que tudo isso deverá ser realizado com a manutenção de um controle centralizado dos recebíveis, suas respectivas travas e informações.

**Questão 03: 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?**

**Resp.:** A utilização de um preço médio na cobrança por transação tende a pesar muito no custo de transações de pequeno valor. Essa prática acabaria prejudicando o pequeno empreendedor. Por outro lado, nas operações de maior valor, provavelmente o preço médio não cobriria o custo operacional de capturar e processar as transações, que geralmente estão nos grandes varejistas, que já tem taxas de desconto competitivas.

**Questão 04: 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?**



**Resp.:** A liquidação das transações realizadas com cartões de crédito ocorre no Brasil segundo a seguinte dinâmica:

- a) portadores de cartões de crédito têm até 40 (quarenta) dias sem juros para pagar por suas compras;
- b) Instituições emissoras dos cartões de crédito pagam os credenciadores, na média, em 28 (vinte e oito) dias da data da compra;
- c) credenciadores pagam os ECs em até 30 (trinta) dias da data da compra.

Dado esse cenário, a liquidação ao EC em D+1, caso não seja ajustado nenhuma outra variável na dinâmica acima, geraria um desequilíbrio no sistema.

Importante enfatizar que em mercados em que a liquidação ocorre em D+1, como o norte-americano, a dinâmica de financiamento do cartão de crédito é diferente da ocorrida no Brasil. Lá, em média, em torno de 75% (setenta por cento) do saldo da carteira de cartões há recebimento de algum tipo de juros. No Brasil este percentual é de apenas 25% (vinte e cinco por cento), em média.

Essa diferença de sistema permite que o cartão de crédito seja usado, nos Estados Unidos, como um meio de financiamento e não apenas um meio de pagamento, como ocorre no Brasil. Em razão também dessa dinâmica, nos Estados Unidos é possível a prática de taxas de juros menores aos portadores e pagamento aos ECs em prazos mais curtos.

**Questão 05. Vossas senhorias não percebem que o prazo de +30 para o recebimento das vendas de combustíveis pelo varejo é inviável na atual sistemática de reajustes diários de preços?**

**Resp.:** O varejo de combustíveis, assim como os demais ramos da economia, tem diversas formas de recebimento como dinheiro, cheque, cartão de débito e cartões de crédito, podendo, inclusive, realizar a diferenciação de preços junto ao consumidor. Além disso, os ECs possuem diversas alternativas de financiamento, dentre elas a antecipação de recebíveis.



**Questão 06. Por que não se estabelece uma tarifa fixa em reais por transação ao invés de um percentual sobre as transações processadas?**

**Resp.:** Considerando que as instituições emissoras de cartões tomam o risco de crédito pelo valor total das transações aprovadas, a cobrança de tarifa fixa em Reais por transação não cobriria esse risco, enquanto que transações de menor valor seriam muito oneradas.

**Questão 07. Qual é a dificuldade de também se estabelecer um teto para a taxa de intercâmbio nas operações com cartões de crédito?**

**Resp.:** Para que se torne viável reduzir a tarifa de intercâmbio, é preciso que a dinâmica do sistema de pagamentos (vide resposta à questão 4) seja alterada e algumas distorções sejam corrigidas. Nesse cenário, parece-nos que a opção mais eficiente tanto para ECs, portadores de cartões e participantes do sistema de pagamento, seria a criação de alternativa adicional aos atuais modelos de pagamento, como dinheiro, débito, crédito à vista, boleto e parcelado sem juros, permitindo prazos mais longos com juros mais baixos. Essa proposta é denominada Crediário ("Crediário"), conforme detalhado na resposta à questão 4, acima.

Por fim, hoje a tarifa de intercâmbio é parte importante por custear inúmeros serviços aos portadores dos cartões, como programa de benefícios. Vale lembrar, ainda, que é justamente nesse campo de benefícios que novos entrantes estão inovando e trazendo melhoria dos serviços aos clientes. Em suma, ajustes na definição que as Bandeiras fazem na tarifa de intercâmbio podem reduzir a oferta de benefícios aos portadores.

**Questão 08. 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?**



**Itaú Unibanco S.A.**  
Praça Alfredo Egydio de Souza  
Aranha 100 Torre Olavo Setubal  
04344 902 São Paulo SP  
[www.itaunibanco.com.br](http://www.itaunibanco.com.br)

**Resp.:** Os emissores de cartões estão permanentemente buscando aprimorar seus modelos de crédito. Para evolução ainda maior, os modelos de precificação, a aprovação da lei que regulamentará ajustes no cadastro positivo são fundamentais, pois trará clareza ao histórico dos bons pagadores, permitindo cobrar juros menores, independentemente do nível de renda apresentado.

**Questão 09. 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?**

**Resp.:** Independentemente de ajustes no modelo atual, anteriormente à adoção do parcelado sem juros como opção de pagamento, o custo da inadimplência era administrado e arcado pelos ECs. Se somada as perdas com cheques sem fundo nos últimos 10 (dez) anos, certamente esse montante terá sido maior que a taxa de desconto média cobrada nas transações com cartões de crédito. Em suma, a gestão o risco tem sido eficiente. De qualquer forma, o aperfeiçoamento do sistema com a oferta do portador de mais uma opção de pagamento, como o Crediário, tenderia a deixar o sistema ainda mais eficiente e com a possibilidade de cobrança de taxas de juros menores.

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

**Resp.:** O spread médio na operação de cartões é necessário para cobrir custos como de operação, benefícios concedidos para os usuários membros dos programas de benefícios, assim como o pagamento de impostos e contribuições indiretas (PIS /Cofins), além dos impostos diretos (IRPJ e CSLL).

**Questão 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?**

**Resp.:** A concentração bancária no Brasil não é diferente do observado em outras jurisdições desenvolvidas e em desenvolvimento. Além disso, concentração não significa ausência de competição. Aqui é importante entender a trajetória de como o mercado de cartões de crédito foi formado, onde, no início, as atividades de emissão, credenciamento e bandeira estavam todas dentro de uma mesma instituição. Isso foi assim introduzido, pois naquela época não havia conhecimento difundido sobre cartões de crédito, tampouco capital abundante para investir no desenvolvimento desta atividade. Com o passar do tempo, o uso de cartões de crédito foi ganhando popularidade, e aqui vale citar o fim da hiperinflação e a entrada do parcelado sem juros como importantes impulsionadores desse mercado, que permitiram que as atividades de emissão / credenciamento / bandeira fossem desmembradas em empresas focadas em cada uma destas atividades.

Sem dúvidas, modelos verticalizados podem acarretar uma série de eficiências e verifica-se que a verticalização inicial foi a condição que nos permitiu chegar num parque de mais de 5 Milhões de POSs e Pinpads, e com mais de 98% das nossas transações com cartões presente feitas com chip e senha, trazendo grande segurança para o sistema como um todo.

Atualmente, o que se vê é que a verticalização é bem menor no que foi no passado, e com tendência de diminuição. Para corroborar esta expectativa, vale mencionar que em 2010 existiam no Brasil apenas 03 (três) credenciadoras, e agora são mais de 20. Com emissores de cartões o crescimento não é diferente, em 2010 eram 26 e hoje são 50. Inclusive, há muitas credenciadoras que não são verticalizados e tem ganhado importante participação de mercado.

Com base no acima exposto, constata-se que a verticalização não é um obstáculo para a entrada de novos participantes nos mercados de emissão e credenciamento.



**Questão 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?**

**Resp.:** O Banco Central vem trabalhando intensamente na regulação do mercado de pagamentos, criando as condições para que novos entrantes possam competir no mercado com soluções novas e flexíveis. Além disso, o regulador, ao mesmo tempo, vem conseguindo preservar a segurança e solidez do sistema de pagamento brasileiro e do sistema financeiro nacional. A regulação é importante para permitir outras formas de intermediação de crédito no mercado e também para preservar os depositantes, considerando que a atividade bancária é tipicamente de intermediação. Por fim, o Conselho Monetário Nacional tem se mostrado muito diligente na definição de regras que tragam segurança na utilização de dados. Um exemplo desse cuidado foi a implementação da Resolução nº 4658, de 26 de abril de 2018, editada pelo Conselho Monetário Nacional, que dispõe sobre a política de segurança cibernética e sobre os requisitos para a contratação de serviços de processamento e armazenamento de dados e de computação em nuvem a serem observados pelas instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil.

**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?**

**Resp.:** Na nossa visão, o cadastro positivo é um importante instrumento para melhorar o ambiente de crédito e trazer benefícios significativos para os clientes e para o mercado, pois pode aumentar a assertividade na concessão do crédito ao cliente, ampliar potencialmente o acesso ao crédito e diminuir o nível de inadimplência, que é um dos principais componentes de custo do *spread* bancário. Entendemos que a legislação atual e a proposta atualmente em discussão no Congresso trazem salvaguardas ao sigilo das informações do cadastro positivo e que o aprimoramento da legislação é



**Itaú Unibanco S.A.**  
Praça Alfredo Egydio de Souza  
Aranha 100 Torre Olavo Setubal  
04344 902 São Paulo SP  
[www.itaunibanco.com.br](http://www.itaunibanco.com.br)

importante para assegurar que a responsabilidade seja atribuída na medida em que houver contribuição para o dano.

Permanecemos à disposição para solucionar quaisquer dúvidas e/ou esclarecimentos.

Atenciosamente,

---

**BANCO ITAÚ UNIBANCO S.A.**