

Davi Ferreira Veronese
Iara Pereira Ribeiro
Maria Paula Bertran
(Organizadores)

CONGLOMERADOS FINANCEIROS NO BRASIL:

os bancos e seus banquinhos pelo crivo das
diferentes regulações, nichos de mercado e juros

SEGUNDA EDIÇÃO REVISTA E AMPLIADA



USP



Davi Ferreira Veronese
Iara Pereira Ribeiro
Maria Paula Bertran

CONGLOMERADOS FINANCEIROS NO BRASIL:

os bancos e seus banquinhos pelo crivo das
diferentes regulações, nichos de mercado e juros

FDRP (USP)

Ribeirão Preto, 2023



Esta obra é de acesso aberto. É permitida a reprodução parcial ou total desta obra, desde que citada a fonte e a autoria e respeitando a Licença Creative Commons indicada.

Copyright © 2023 Davi Ferreira Veronese, Iara Pereira Ribeiro e Maria Paula Bertran

As opiniões das autoras são de sua exclusiva responsabilidade e não refletem uma posição da instituição editora.

COORDENAÇÃO EDITORIAL: FERNANDO CARVALHO

TRADUÇÃO: Nathan Salani Athaide

DIAGRAMAÇÃO: Tullio Andrade

DIREITOS RESERVADOS A

Editora: Faculdade de Direito de Ribeirão Preto
Av. Bandeirantes, 3900 - Monte Alegre - Ribeirão Preto - SP - CEP 14040-906.
Campus USP - Rua Prof. Aymar Baptista Prado, 835
+55 16 3315.0115 - dirfdrp@usp.br

É autorizada a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

CONGLOMERADOS FINANCEIROS NO BRASIL: OS BANCÕES E SEUS BANQUINHOS PELO CRIVO DAS DIFERENTES REGULACÕES, NICHOS DE MERCADO E JUROS
VERONESE, Davi Ferreira, RIBEIRO, Iara Pereira e BERTRAN, Maria Paula

Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

V549c

Conglomerados financeiros no Brasil: os bancões e seus banquinhos pelo crivo das diferentes regulações, nichos de mercado e juros

Davi Ferreira Veronesi; Iara Pereira Ribeiro; Maria Paula Bertran (orgs.). -- Ribeirão Preto : FDRP/USP, 2023.

140 p.

ISBN: 978-65-86465-34-1

DOI: 10.11606/9786586465341

1. Banco. 2. Fintech. 3. Juros. 4. Brasil. 5. Crédito. I Ribeiro, Iara

Elaborada pela Biblioteca da Faculdade de Direito de Ribeirão Preto da
Universidade de São Paulo

USP



ACREDITO

PELA SUSTENTABILIDADE DO CRÉDITO

CONSELHO EDITORIAL

Alexandre dos Santos Cunha – Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicada e Universidade Positivo, São Paulo (Brasil)

Aline de Miranda Valverde Terra – Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro (Brasil)

Ana Margarida Gaudencio – Universidade de Coimbra (Portugal)

André Correa – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo (Brasil)

Andrea Cristina Zanetti – Universidade de São Paulo (Brasil)

Antonio de Castro Caeiro – Universidade Nova Lisboa, Lisboa (Portugal)

Diego Poole Derqui – Universidad Rey Juan Carlos, Madri (Espanha)

Elival da Silva Ramos – Universidade de São Paulo, São Paulo (Brasil)

Fabiana Cristina Severi - Universidade de São Paulo (Brasil)

Fernanda Tartuce – Escola Paulista de Direito, São Paulo (Brasil)

Francisco Ballager Callejón – Universidad de Granada, Granada (Espanha)

Gisela Sampaio da Cruz – Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro (Brasil)

Gustavo Fondevilla – Centro de Investigación y Docencia Económicas, Cidade do México (México).

Lia Carolina Batista Cintra – Universidade Federal de São Paulo, São Paulo (Brasil)

Maíra Machado – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo (Brasil)

Mariagrazia Alabrese – Scuola superiore Sant’Anna, Pisa (Itália)

Mercedes García Monteiro – Instituto Interuniversitário de Iberoamérica, Salamanca (Espanha)

Nuno Manuel Morgadinho dos Santos Coelho - Universidade de São Paulo (Brasil)

Otávio Luiz Rodrigues Júnior – Universidade de São Paulo (Brasil)

Paulo Eduardo Alves da Silva - Universidade de São Paulo (Brasil)

Rebecca Sandefur – Arizona State University, Arizona (Estados Unidos)

Rubens Beçak - Universidade de São Paulo (Brasil)

Thula Rafaela de Oliveira Pires – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro (Brasil)

PREFÁCIO

Por Maria Paula Bertran

Por que uma grande empresa precisa de múltiplas *personae*? Em outras palavras, por que um banco precisa de subsidiárias integrais? Proteção patrimonial, segmentação de atividades e gestão especializada são algumas respostas clássicas.

É possível, porém, que a liberdade para agir nas fronteiras da governança empresarial, sem prejuízos reputacionais, alimente aqui ou ali as intenções de um grande banco ao criar um seu banquinho. Um banco tradicional e notório pode criar, com a celeridade e a força da publicidade, uma nova instituição financeira em pouco tempo. Essa nova e menor instituição financeira pode ser um tubo de ensaio para melhores práticas, mas também para práticas mais lucrativas. Quaisquer que sejam os experimentos a serem feitos pelo pequeno banco da grande instituição financeira, algo é notável: a estabilidade da reputação de sua matriz criadora.

Liberdade e responsabilidade: acreditamos que os artigos que compõem este trabalho são, em conjunto com o artigo “Financieiras” de Crédito e Sua Regulamentação: análise qualitativa de práticas e serviços no município de Ribeirão Preto/SP, publicado na Revista da Procuradoria do Banco Central, um apelo acadêmico à importância da autorregulação do sistema financeiro brasileiro e à vigilância do setor, pela perspectiva dos consumidores, para além da preocupação apenas com a higidez do sistema bancário. Acreditamos que seria justo e oportuno que os grandes bancos agissem com o mesmo rigor em termos de melhores práticas em todas as empresas que compõem sua estrutura empresarial. Temos a hipótese, não confirmada neste trabalho, mas fruto de perma-

nente investigação, de que a utilidade de novas *personae* para os grandes bancos no Brasil reforça a liberdade para os experimentos que buscam maiores lucros, mas não necessariamente as que buscam as melhores práticas.

Os artigos que compõem esta obra destinam-se a analisar questões jurídicas e econômicas relativas ao mercado de crédito no Brasil. Por um lado, o avanço da tecnologia financeira tem proporcionado a inserção de novos atores nesse mercado, produzindo desafios regulatórios relevantes. Muita atenção tem sido destinada ao potencial disruptivo desses novos agentes: as “fintechs”. Por outro lado, as “financeiras” compõem um ramo consolidado e importante do mercado de crédito, mas recebem menor ênfase por parte da literatura. Os artigos discutem os papéis desses atores especialmente a partir da perspectiva das interações que estabelecem com os grandes bancos e das camadas regulatórias que os abrangem no contexto brasileiro. Por aprofundarem-se em perspectivas pouco exploradas, as análises possuem um caráter eminentemente descritivo e introdutório. Espera-se que esta contribuição fomente estudos futuros, inclusive de natureza causal, para a análise desses fenômenos e relações.

Os dois primeiros textos foram originalmente publicados em língua inglesa em revistas científicas. (Bertran *et al*, 2022; Veronese, Bertran, 2023). O terceiro texto foi publicado em português (Collucci Neto *et al*, 2019). Agradecemos aos pareceristas da *Economic Analysis of Law Review*, e da Revista Direito GV e da Revista da Procuradoria do Banco Central pelas relevantes críticas e sugestões.

Os trabalhos foram escritos entre 2019 e 2020 como culminância de projetos de pesquisa desenvolvidos no âmbito do Acredito *Think Tank*¹, grupo de pesquisa e extensão da Universidade de

¹ Acredito Think Tank é o nome atual do projeto que, na época, denominava-se

São Paulo que estuda estudo crédito sustentável, com acréscimos posteriores a partir das sugestões dos pareceristas, ao longo dos processos de revisão.

Agradecemos aos colegas e colaboradores que, no Acredito, têm contribuído para as análises sobre as inovações e contradições do mercado de crédito no Brasil e as relações entre Economia e Direito nesse contexto. Agradecemos aos coautores, admirados colegas, que tanto nos ensinam, s e grandes mestres Fábio José Moretti e Antônio Tadeu Campos Mesquita. Agradecemos aos coautores Victor Colucci Neto, mestre em Direito pela USP, analista acurado das vulnerabilidades dos grupos que não têm quem os defenda e aos queridos ex-alunos, todos membros do Acredito, João Paulo Goulart, Pedro Carvalho de Almeida Travesso, Paulo Ricardo Artequilino Silva e Taffarel Pereira Marques.

Agradecemos a tradução e revisão de Nathan Salani Athaide, bolsista do Acredito pelo Programa Unificado de Bolsas da USP.

Adicionalmente, agradecemos à Universidade de São Paulo (USP) pelo financiamento provido pelo Programa Unificado de Bolsas (PUB). Por fim, menciono que os temas dessa pesquisa vinculam-se também aos Projetos de Acesso à Justiça e Ética e Desenvolvimento do Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Direito de Ribeirão Preto (PPG/FDRP), que recebe apoio da CAPES. Esperamos que esses textos, agora traduzidos para a língua portuguesa, ampliem, no contexto brasileiro, o debate sobre esses temas. Este livro foi publicado com apoio da CAPES, entidade do Governo brasileiro voltada para a formação e recursos humanos, no âmbito do seu Programa de Apoio à Pós-Graduação – PROAP.

Referências Bibliográficas

BERTRAN, Maria Paula; VERONESE, Davi Ferreira; MORETTI, Fábio José; MESQUITA, Antonio Tadeu Campos; RIBEIRO, Iara Pereira. Banks, their mini banks and their “Finance Companies”: interest rates within financial holdings in Brazil. *Economic Analysis of Law Review*, v. 13, n. 2, p. 43-71, maio/ago. 2022. <https://doi.org/10.31501/ealr.v13i2.12481>.

COLUCCI NETO, Victor; VERONESE, Davi Ferreira; GOULART, João Paulo; TRAVESSO, Pedro Carvalho de Almeida; SILVA, Paulo Ricardo Artequilino; MARQUES, Taffarel Pereira; RIBEIRO, Iara Pereira; BERTRAN, Maria Paula Costa. “Financeiras” de Crédito e sua regulamentação: análise qualitativa de práticas e serviços no município de Ribeirão Preto – SP. *Revista da Procuradoria do Banco Central*, v. 13, n. 2, 2019. <https://doi.org/10.58766/rpgbcb.v13i2.1060>.

VERONESE, Davi Ferreira; BERTRAN, Maria Paula. Fintechs e bancos tradicionais: regulação, competição e cooperação no Brasil. *Revista Direito GV*, São Paulo, v. 19, n. 1, jan./abr. 2023. <https://doi.org/10.1590/2317-6172202317>.

SUMÁRIO

1. FINTECHS E BANCOS TRADICIONAIS: REGULAÇÃO, COMPETIÇÃO E COOPERAÇÃO NO BRASIL	14
1.1 INTRODUÇÃO.....	15
1.2 A EMERGÊNCIA DAS FINTECHS NO MERCADO DE EMPRÉSTIMOS NO BRASIL	17
1.3 FINTECHS E SUAS NOVAS CATEGORIAS REGULATÓRIAS: A EMPRESA DE CRÉDITO DIRETO E A EMPRESA DE EMPRÉSTIMO PESSOAL	21
1.4 DIGIO, BRADESCO E BANCO DO BRASIL: UMA COMPARAÇÃO DE TAXAS DE JUROS	32
1.5 CONCLUSÃO	38
ANEXO I - TABELA I	41
ANEXO II - TABELA II	44
ANEXO III - TABELA III	47
1.6 REFERÊNCIAS	49
2. BANCOS, SEUS PEQUENOS BANCOS E SUAS “SOCIEDADES FINANCEIRAS”: TAXAS DE JUROS NAS HOLDINGS FINANCEIRAS NO BRASIL	53
2.1 INTRODUÇÃO	55
2.2 INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS, SUBSIDIÁRIAS E GRANDES BANCOS: POSSÍVEIS INTERAÇÕES ESTRATÉGICAS E COMPARAÇÃO DE TAXA DE JUROS	58

2.2.1 CRÉDITO NÃO-CONSIGNADO	62
2.2.2 CARTÕES DE CRÉDITO COM CRÉDITO ROTATIVO	67
2.2.3 CRÉDITO CONSIGNADO	77
2.2.4 CRÉDITO CONSIGNADO PARA BENEFICIÁRIOS DO INSTITUTO NACIONAL DO SEGURO SOCIAL	79
2.3 SOCIEDADES DE CRÉDITO. FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO NO CONTEXTO DO SISTEMA FINANCEIRO GLOBAL	83
2.4 O PERFIL DOS ACIONISTAS DAS EMPRESAS DE FINANÇAS NO BRASIL	89
2.5 CONCLUSÃO	95
2.6 REFERÊNCIAS	97
3. “FINANCEIRA” DE CRÉDITO E SUA REGULAMENTAÇÃO: ANÁLISE QUALITATIVA DE PRÁTICAS E SERVIÇOS NO MUNICÍPIO DE RIBEIRÃO PRETO - SP - VICTOR COLUCCI NETO, DAVI FERREIRA VERONESE, JOÃO PAULO GOU-LART, PEDRO CARVALHO DE ALMEIDA TRAVES-SO, PAULO RICARDO ARTEQUILINO DA SILVA, TAFFAREL PEREIRA MARQUES, IARA PEREIRA RIBEIRO, MARIA PAULA COSTA BERTRAN	102
3.1 INTRODUÇÃO	104
3.2 QUEM SÃO E COMO SE ESTRUTURAM AS “FINANCEIRA: CORRESPONDENTES BANCÁRIOS, CONTRATOS DE FRANQUIA E SOCIEDADE DE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO	105
3.3 AUSÊNCIA DE JUSTIFICATIVA SOCIAL PARA A EXISTÊNCIA DE “FINANCEIRAS” EM CERN-TRO URBANOS JÁ ATENDIDOS POR AGÊNCIAS BANCÁRIAS	115

3.4 A CENTRALIDADE DO CRÉDITO CONSIGNADO E O PARADOXO DA BOA GARANTIA AO JURO ALTO	121
3.5 CONCLUSÃO	132
3.6 REFERÊNCIAS	133
4. ÍNDICE REMISSIVO	136

FINTECHS AND TRADITIONAL BANKS: REGULATION, COMPETITION AND COOPERATION IN BRAZIL²

Davi Ferreira Veronese

Maria Paula Bertran

ABSTRACT

This article aims to analyze the characteristics, limitations and contradictions involving financial technology companies (fintechs) and traditional banks in Brazil. The paper describes the two new categories aimed at regulating fintechs in Brazil: the so-called Direct Credit Company (Sociedade de Crédito Direto) and the Personal Loan Company (Sociedade de Empréstimo entre Pessoas). The paper challenges the idea that financial technology necessarily introduces competition into the financial market, as it describes relevant mechanisms of cooperation between financial technology companies and traditional banks, with potentially high gains for both of them. Finally, using data provided by the Central Bank, we compare interest rates charged by a local fintech and by its major shareholders, which are traditional banks. Although our analysis is still exploratory, it shows that the fintech controlled by large traditional banks charges higher interest rates than their controllers, suggesting a fruitful research agenda to investigate whether this occurs systematically.

² Artigo originalmente publicado em inglês. Ver VERONESE, Davi Ferreira; BERTRAN, Maria Paula. Fintechs e bancos tradicionais: regulação, competição e cooperação no Brasil. *Revista Direito GV*, São Paulo, v. 19, n. 1, jan./abr. 2023. <https://doi.org/10.1590/2317-6172202317>.

KEY WORDS: “fintech”; “direct credit company”; “personal loan company”; “traditional banks”; “interest rates”

1. FINTECHS E BANCOS TRADICIONAIS: REGULAÇÃO, COMPETIÇÃO E COOPERAÇÃO NO BRASIL

Este artigo tem o objetivo de analisar as características, limitações e contradições envolvendo fintechs e bancos tradicionais no Brasil. O estudo descreve as duas novas categorias destinadas a regular as fintechs no Brasil: a Sociedade de Crédito Direto (SCD) e a Sociedade de Empréstimo entre Pessoas (SEP). O artigo questiona a noção de que as fintechs necessariamente introduzem competição no mercado financeiro, pois descreve relevantes mecanismos de cooperação entre fintechs e bancos tradicionais, com ganhos potencialmente elevados para ambos. Por fim, utilizando dados disponibilizados pelo Banco Central, nós comparamos as taxas de juros praticadas por uma fintech nacional e por seus acionistas, que são bancos tradicionais. Embora nossa análise seja ainda exploratória, ela revela que a fintech controlada pratica juros mais elevados do que seus bancos controladores, sugerindo uma proveitosa agenda de pesquisa para investigar se isso ocorre sistematicamente.

1.1 INTRODUÇÃO

Este artigo descreve a entrada das empresas de tecnologia financeira (fintechs) no mercado de empréstimos sem garantias no Brasil. Analisamos as duas categorias, a “Sociedade de Crédito Direto” ou SCD, e a Sociedade de Empréstimo entre Pessoas” ou SEP, que

foram criadas para regular essas novas empresas *fintechs*. O trabalho destaca as relações complexas - às vezes de competição, às vezes de cooperação - entre as *fintechs* e os bancos tradicionais, incluindo alguns dos maiores bancos do Brasil. O artigo questiona se a criação de SCDs e SEPs resulta em mudanças substanciais nas estratégias locais estabelecidas de empréstimos sem garantias. Por fim, comparamos as taxas de juros de uma *fintech* que é afiliada a dois grandes bancos tradicionais no Brasil. O resultado sugere que as *fintechs* podem não apresentar juros mais baixos em comparação aos bancos tradicionais.

A Sociedade de Crédito Direto e a Sociedade de Empréstimo Pessoal são as novas espécies da categoria ampla das instituições financeiras, que incluem bancos comerciais, bancos de investimento, cooperativas de crédito e outras empresas relacionadas ao setor bancário e financeiro no Brasil. Essas duas categorias foram criadas no Brasil para regular as *fintechs*. Afirma-se que essas espécies legais promovem inovação e segurança. São elogiadas como a regulamentação adequada para aumentar a competição no setor bancário local. Nosso artigo sugere que tais ambições podem revelar pensamentos esperançosos.

A tecnologia financeira permite a entrada de novos atores no mercado bancário, mas também cria novas oportunidades para os bancos tradicionais. Os bancos tradicionais dependem da tecnologia para acessar clientes antigos e novos de uma maneira mais íntima (usando o celular, em vez de visitar a agência bancária, por exemplo). Ademais, os bancos tradicionais oferecem a seus clientes produtos e serviços antigos e novos de duas maneiras: por meio de iniciativas tecnológicas, apresentados com a marca antiga, e por meio de novas empresas *fintech*, as quais os bancos tradicionais controlam, adquirem e estabelecem parcerias.

Em algumas situações, as *fintechs* controladas, ou em parceria com os bancos tradicionais, podem cobrar taxas de juros mais altas nos

mesmos tipos de empréstimos. Não podemos afirmar que este é um fenômeno generalizado, já que investigamos apenas um único caso. No entanto, nossos resultados apresentam uma nova pauta para pesquisas quantitativas envolvendo as diferenças entre as empresas (fintechs e bancos tradicionais) que pertencem aos mesmos grupos econômicos.

Este artigo é dividido em três seções, além desta introdução e de uma conclusão. A primeira seção discute as características centrais da ascensão das fintechs no mercado de empréstimos no Brasil, bem como seu potencial disruptivo. Na segunda seção, discutimos as características das novas Sociedades de Crédito Direto e Sociedades de Empréstimo entre Pessoas e os desafios que elas podem enfrentar. Finalmente, a terceira seção compara as taxas de juros do Banco Digio e de seus acionistas controladores indiretos, Banco do Brasil e Bradesco, em três tipos diferentes de empréstimos: cartão de crédito – rotativo total, crédito pessoal não consignado e crédito consignado para beneficiários do INSS. Nossos dados são fornecidos pelo Banco Central do Brasil.

1.2 A EMERGÊNCIA DAS FINTECHS NO MERCADO DE EMPRÉSTIMOS NO BRASIL

Em maio de 2014, o Banco do Brasil e o Bradesco, através da holding Elo Participações, criaram o Banco CBSS, mais tarde convertido em Digio Bank³, uma plataforma de serviços financeiros digitais⁴. De acordo com a descrição no seu site oficial, o objetivo da

3 Confederação Nacional das Instituições Financeiras. Disponível em: <https://cnf.org.br/uniao-entre-bb-e-bradesco-o-banco-cbss-vira-digio/>. Acesso em: 20 de jan. de 2020.

4 Em outubro de 2021, o Bradesco anunciou a compra de 49,99% das ações que

Digio é associar a força dos bancos e a agilidade das fintechs⁵. Em março de 2019, o Santander, também um grande e tradicional banco no Brasil, lançou o PI, sua plataforma digital para investimentos⁶. Essas iniciativas são descritas como uma resposta dos bancos tradicionais à competição que as fintechs podem criar⁷.

De acordo com o Banco Central, “as fintechs são empresas que introduzem inovações nos mercados financeiros através do uso intensivo de tecnologia, com potencial de criar novos modelos de negócios. Elas operam através de plataformas on-line e oferecem serviços digitais inovadores relacionados ao setor financeiro.”⁸

O uso intensivo da tecnologia da informação na oferta de serviços financeiros é potencialmente capaz de aumentar a velocidade das transações, criar canais menos burocráticos de acesso ao crédito e proporcionar maior flexibilidade e personalização de serviços. Essas qualidades são propensas a atrair novos clientes e são mencionadas como as razões mais comuns para explicar o crescimento das fintechs nos mercados internacionais. Darolles (2016, p. 87) argumenta que, antes, os consumidores estavam acostumados a um conjunto estreito de produtos e serviços pré-definidos, enquanto o atual cliente bancário espera a construção de soluções personalizadas. Em julho de 2019, uma instituição de pesquisa afirmou que 529 fintechs operavam

antes pertenciam ao Banco do Brasil. Desde então, o Bradesco é o único controlador do Banco Digio.

5 Disponível em: <https://www.digio.com.br/conheca-o-digio/>. Acesso em 20 de jan. de 2020.

6 Banco Santander lança "PI", sua plataforma digital de investimentos. Disponível em: <https://valor.globo.com/financas/noticia/2019/03/14/santander-lanca-pi-sua-plataforma-digital-de-investimentos.ghtml>. Acesso em: 20 de jan. de 2020.

7 A CBSS tinha uma plataforma muito semelhante ao Nubank, uma startup de crédito brasileira, disponível em: <https://exame.abril.com.br/negocios/cbss-lanca-cartao-para-concorrer-com-nubank/>. Acesso em: 20 de jan. de 2020.

8 Disponível em: [Banco Central do Brasil \(bcb.gov.br\)](http://Banco Central do Brasil (bcb.gov.br)). Acesso em: em 20 de jan. de 2020.

no Brasil⁹. Philippon (2016) afirma que as fintechs podem trazer mudanças profundas ao mercado financeiro, mas também podem criar desafios regulatórios.

Em 9 de maio de 2018, o Banco Central do Brasil lançou uma iniciativa chamada Laboratório de Inovações Financeiras e Tecnológicas (LIFT). Seu objetivo é estimular o desenvolvimento de ideias inovadoras com impactos positivos no sistema bancário local. O laboratório trabalha com a inscrição voluntária de parceiros. Os parceiros promovem discussões sobre como adaptar as disposições institucionais locais para a inovação tecnológica. O processo ocorre com a coordenação dos seguintes agentes: (i) a comissão de administração, composta especialmente pelo Banco Central e pela Fenasbac;¹⁰ (ii) o grupo de monitoramento, aprovado pela comissão de administração para cada projeto; (iii) fornecedores de tecnologia, que disponibilizam o ambiente do laboratório virtual; e (iv) proponentes de projetos de inovação financeira.

Teoricamente, as fintechs estão propensas a ter um potencial disruptivo devido às suas características centrais. Isso significa que as fintechs elaboram modelos de negociação de crédito diferentes das práticas bancárias tradicionais, oferecendo produtos mais simples e/ou impulsionando novos apelos ao consumidor. O processo de inovação disruptiva começa com técnicas e produtos considerados menos atraentes para os clientes, empresas com menos recursos e foco nas necessidades mal atendidas pelos jogadores dominantes do mercado. Isso pode ocorrer porque, enquanto os jogadores dominantes se concentram em aumentar seus produtos e as necessidades de sua audiência-alvo, os novos jogadores se concentram em novos recursos e em entrar em novos nichos de clientes (Christensen, 2006; Christensen; Raynor; McDonald, 2015).

9 Os dados são do Radar FintechLab, publicados pela revista Exame. Disponível em: [online:https://exame.abril.com.br/pme/nove-fintechs-ja-tem-aval-do-banco-central-para-ofertar-credito/](https://exame.abril.com.br/pme/nove-fintechs-ja-tem-aval-do-banco-central-para-ofertar-credito/). Acesso em: 20 de jan. de 2020.

10 Federação Nacional dos Servidores Públicos Associados do Banco Central.

Assim, em geral, as fintechs tendem a promover mudanças no setor bancário global. No entanto, essas mudanças não significam necessariamente perdas para os bancos antigos. No Brasil, as fintechs crescem junto com a ascensão e a rentabilidade dos grandes bancos. Em um contexto de mercado oligopolizado e altas taxas de juros, as fintechs são potencialmente capazes de estabelecer estratégias inovadoras para a diversificação e penetração dos serviços bancários. Há grandes esperanças de que elas também possam reduzir as taxas de juros em contratos de empréstimos. Por outro lado, os bancos tradicionais protegem seu mercado imitando produtos e rotinas financeiras das fintechs, incorporando a tecnologia das fintechs em suas práticas (Goldman Sachs, 2017, p. 26) ou criando subsidiárias com a forma operacional das fintechs.

A mudança nas capacidades de tecnologia da informação permite a introdução de concorrentes no mercado, mas também cria novas possibilidades para os bancos tradicionais, incluindo novas estratégias de gerenciamento de risco e redução de custos administrativos. Portanto, alegamos que é uma interpretação reducionista identificar os avanços em tecnologia da informação com a emergência de fintechs apenas como concorrentes de bancos tradicionais. Dombret (2016, p. 80) apoia a tese de que as mudanças tecnológicas tendem a levar a um contexto heterogêneo de competição e cooperação entre agentes.

A “inclusão financeira” derivada da tecnologia da informação gera novas estratégias de acumulação de capital. O potencial de capturar e organizar dados sobre os clientes oferece novas possibilidades para a gestão de riscos, mas não é só isso. Também é capaz de influenciar o comportamento do consumidor. Isso porque as fintechs podem minimizar seus riscos adquirindo dados dos consumidores (Kaminska, 2015; Garbor; Brooks, 2017, p. 19).

O Relatório de Desenvolvimento Financeiro de 2015, publicado pelo Banco Mundial, reconhece que a forma como os produtos financeiros são apresentados é capaz de moldar o comportamento do consumidor e gerar consequências prejudiciais para as famílias de baixa renda. As contribuições da economia comportamental têm chamado a atenção para as limitações que impedem decisões de crédito perfeitamente racionais, como tendências para simplificar decisões, aversão à incerteza e desejos por satisfação imediata (World Bank, 2015, p. 112-117). Ao mesmo tempo, isso sugere a necessidade de certas políticas públicas e regulamentações para melhorar as decisões financeiras (World Bank, 2015, p. 117-123).

1.3. FINTECHS E SUAS NOVAS CATEGORIAS REGULATÓRIAS: A EMPRESA DE CRÉDITO DIRETO E A EMPRESA DE EMPRÉSTIMO PESSOAL

A inserção das fintechs no mercado cria dificuldades regulatórias (Veríssimo, 2019, 50-52). Afinal, as fintechs de crédito atuam em mercados com bancos tradicionais, mas usam estratégias diferentes e tendem a ser relativamente menores (Agathokleous, 2019).

Por que regulamentar mercados? Sem dúvida, os debates em torno desta questão são extensos e exigiriam um estudo separado. A literatura aponta várias e amplamente discutidas razões para regulamentar mercados, como: monopólios naturais, externalidades, assimetrias de informação, lucro excessivo, competição excessiva, racionalização e coordenação, risco moral, desigualdade de negociação (Breyer, 1982, p. 15-35). Chang (1997, 21, p. 716-723) também sustenta a importância de aprofundar, no campo da regulação econômica, os estudos sobre os seguintes temas: a necessidade de

rigidez em economias complexas, a necessidade de criar mercados, questões distributivas, considerações dinâmicas (como o progresso tecnológico e o crescimento da produtividade) e a política de regulamentação.

O desafio regulatório específico para as empresas de tecnologia financeira, expressado de forma ampla, é tornar a inovação e a segurança compatíveis. Por um lado, deve-se evitar barreiras desnecessárias para a entrada de novos jogadores, favorecendo a inovação e a competição no setor. Por outro lado, o regulador não deve ignorar os riscos que a entrada desses agentes pode criar para a segurança dos consumidores e a estabilidade do sistema financeiro (Darolles, 2016, p. 89-92). Expressando uma visão semelhante, Yadav e Brummer (2019), fornecendo uma valiosa estrutura para analisar a regulamentação de fintechs, argumentam que a regulamentação financeira enfrenta um trilema entre os seguintes objetivos: integridade do mercado, simplicidade de regras e inovação financeira.

Por essas razões, o Banco Central do Brasil desenvolveu a Consulta Pública número 55/2017, a partir de 30 de agosto de 2017, que tem como escopo discutir um projeto de regulamentação para as fintechs de crédito, a fim de “aumentar a segurança jurídica no segmento, elevar a concorrência entre as instituições financeiras e ampliar as oportunidades de acesso dos agentes econômicos ao mercado de crédito.”¹¹. Este documento abriu as portas para a criação formal de duas empresas diferentes¹², teoricamente adequadas às características desses novos agentes de fintechs: a Sociedade de Crédito Direto (SCD) e a Sociedade de Empréstimo Pessoal (SEP), ambas regulamentadas pela Resolução do Conselho Monetário Nacional do Brasil (Conselho Monetário Nacional ou CMN) n. 4.656,

11 Chamada de Consulta Pública 55/2017, de 30 de agosto de 2017.

12 De acordo com o Banco Central do Brasil, são duas novas instituições financeiras. Disponível em: XXXXXXXX. Acesso em: 20 de jan. de 2020.

de 26 de abril de 2018.

As Empresas de Crédito Direto (SCD) têm o propósito de realizar operações de empréstimo, financiamento e aquisição de direitos de crédito exclusivamente com o seu próprio capital. Além disso, podem realizar análise de crédito para terceiros, cobrança para terceiros, distribuição de seguros relacionados às suas operações, emissão de moeda eletrônica¹³, e emissão de instrumento de pagamento pós-pago¹⁴. Para reforçar o impacto das SCD no sistema financeiro, o CMN abriu a possibilidade para as SCDs obterem recursos para financiar suas operações de crédito através de operações de transferência e empréstimo do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)¹⁵.

Além de permitir o financiamento das operações das SCDs com fundos do BNDES, o Banco Central autorizou as SCDs a emitir cartões de crédito. De acordo com o Banco Central do Brasil, essas medidas visam fornecer crédito a clientes com menos acesso a serviços financeiros, incluindo pequenas empresas. Essas medidas foram anunciadas como parte de um amplo conjunto de políticas que visavam responder aos impactos econômicos da pandemia COVID-19¹⁶.

Por outro lado, as Empresas de Empréstimo Pessoal (SEP) realizam intermediação financeira (empréstimo entre pessoas) em transações de empréstimo e financiamento, um serviço pelo qual podem cobrar taxas. Além disso, as SEP têm permissão para quase todas as mesmas atividades acessórias permitidas para a SCD: serviços de análise de crédito, distribuição de seguros relacionados às suas tran-

13 Artigo 3º, § 1, e itens, da Resolução CMN No. 4,656, de 26 de abril de 2018.

14 Adicionado pela Resolução CMN 4,792, de 26 de março de 2020.

15 Resolução CMN 4,792, de 26 de março de 2020.

16 Disponível em: [Banco Central do Brasil \(bcb.gov.br\)](http://www.bcb.gov.br). Acesso em: 7 de jul. de 2020.

sações e emissão de moeda eletrônica¹⁷. Ambas as empresas (SCDs e SEPs) operam exclusivamente através da plataforma eletrônica, ou seja, a conexão entre credores e devedores ocorre necessária e exclusivamente através de um site ou aplicativo¹⁸.

A diferença fundamental entre as duas categorias está na titularidade dos recursos com os quais eles operam. As SCDs realizam operações apenas com seu próprio capital e estão proibidas de captar recursos do público, exceto através da emissão de ações¹⁹. Portanto, como regra, as SCDs não captam diretamente as poupanças populares. No entanto, elas podem financiar suas operações de crédito vendendo ou atribuindo seus créditos a instituições financeiras, fundos de investimento ou empresas de securitização, além de obter fundos do BNDES²⁰. Em contraste, as SEPs realizam intermediação de empréstimos e financiamentos entre pessoas, um processo no qual os recursos de credores são direcionados a devedores após negociações em uma plataforma eletrônica (empréstimo entre pessoas). A SEP também é proibida de emprestar com seu próprio capital²¹.

As operações entre pessoas (empréstimo entre pessoas) realizadas pelas SEPs são uma forma de crowdfunding, uma maneira de levantar recursos da sociedade aproveitando as ferramentas da internet. As fintechs de empréstimos entre pessoas conectam credores e devedores, reduzindo as assimetrias de informação e os custos de transação, e embora as plataformas de empréstimo entre pessoas, como regra, não participem da decisão final de emprestar, podem se remunerar através de taxas cobradas nas transações. A lista de credores capazes de usar os serviços de uma SEP é ampla:

17 Artigo 7, § 1, e itens, da Resolução CMN No. 4,656, de 26 de abril de 2018.

18 Artigo 2º, item II, da Resolução CMN No. 4,656, de 26 de abril de 2018.

19 Artigo 5º, item I, da Resolução CMN No. 4,656, de 26 de abril de 2018.

20 Resolução CMN 4,792, de 26 de março de 2020

21 Artigos 8º, 9º e 14, item I, da Resolução CMN No. 4,656, de 26 de abril de 2018

I - pessoas naturais; II - instituições financeiras; III - fundos de investimento em direitos creditórios cujas cotas sejam destinadas exclusivamente a investidores qualificados, conforme definição da regulamentação da Comissão de Valores Mobiliários; IV - companhias securitizadoras que distribuam os ativos securitizados exclusivamente a investidores qualificados, conforme definição da regulamentação da Comissão de Valores Mobiliários; ou V - pessoas jurídicas não financeiras, exceto companhias securitizadoras que não se enquadrem na hipótese do inciso IV.²².

Reduzir as lacunas de informação é um ponto central da atividade das SEPS. De acordo com os artigos 17 e os seguintes artigos da Resolução CMN 4656 de 26 de abril de 2018, as SEPs devem, por exemplo, incluir avisos sobre transações arriscadas, informar os credores potenciais sobre os fatores em que a taxa de retorno esperada depende, refletir imparcialmente o risco dos devedores potenciais, entre outras obrigações.

Para operar, as SCDs e as SEPs devem obter uma autorização do Banco Central do Brasil, sujeitos ao cumprimento que inclui o limite mínimo de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) em relação ao capital integralizado e ao patrimônio líquido dos acionistas ²³.

A autorização para incorporar uma SCD ou SEP fornece maior autonomia para as fintechs operarem e introduzirem novos produtos, pois já não precisam de um parceiro bancário. Sem a conversão em uma SCD ou SEP, as fintechs podem atuar como correspondentes bancários, exigindo uma instituição financeira para apoiá-las. Correspondentes bancários são prestadores de serviços para instituições financeiras, intermediando sua relação com os clientes. De acordo

22 Artigo 8º, § 1, itens I a V, da Resolução CMN No. 4,656, de 26 de abril de 2018

23 Artigos 25 e 26 da Resolução CMN No. 4,656, de 26 de abril de 2018.

com a Resolução CMN N° 3.954 de 24 de fevereiro de 2011, os correspondentes podem realizar atividades de serviço, incluindo receber e encaminhar propostas de operações de crédito e também receber e realizar pagamentos de qualquer natureza.

Vários estudos abordaram as vantagens que esses correspondentes fornecem para os bancos, como a conexão entre a rede de correspondentes bancários e a expansão geográfica da oferta de crédito, o foco em novos segmentos do mercado de consumo e a oferta de produtos sem a necessidade de ter suas próprias instalações (Mas; Siedek, 2008, p. 8-9). O Banco Central do Brasil (2015, p. 50) explica que os correspondentes bancários expandem os serviços bancários sem o custo de instalar agências e postos.

Algumas fintechs de crédito se converteram em SCDs e SEPs. Até 12 de novembro de 2019, havia 14 empresas autorizadas a operar nas novas modalidades, embora nem todas elas estivessem ativas²⁴. No entanto, recentemente, o Banco Central anunciou a aprovação de novas SCDs e SEPs, o que revela um total de 30 destas instituições autorizadas a operar no Brasil²⁵. No momento em que este artigo foi submetido pela primeira vez, havia 24 SCDs e 6 SEPs. Sem dúvida, houve uma aceleração na taxa de aprovação dessas fintechs em 2020. Este é um crescimento expressivo, considerando que a Resolução n° 4.656 do Conselho Monetário Nacional, que criou essas duas modalidades, é de 2018. Dados do Banco Central mostram que as SEPs e, especialmente, as SCDs têm o mais rápido crescimento entre as instituições financeiras, enquanto outros segmentos mantêm seu número de instituições²⁶.

24 Os dados foram fornecidos pelo Banco Central em 12 de novembro de 2019, em resposta a um pedido baseado na Lei de Acesso à Informação (Lei n° 12.527 de 2011). Analisamos os dados de composição acionária dessas empresas.

25 Banco Central do Brasil. Disponível em: [Banco Central do Brasil \(bcb.gov.br\)](http://www.bcb.gov.br). Acesso em: 7 de jul. de 2020.

26 *Ibid.*

Apesar disso, as SCDs e SEPs são apenas uma pequena fração das instituições financeiras, quando comparadas aos bancos tradicionais. De acordo com o Banco Central do Brasil, em maio de 2020, havia 134 bancos múltiplos, 59 empresas de crédito, financiamento e investimento e 901 cooperativas de crédito autorizadas a operar no Brasil²⁷. Além disso, a maioria das fintechs opta por não operar como SCDs ou SEPs. De acordo com a Associação Brasileira de Fintechs (Abfintechs), em 2020 havia mais de 100 fintechs de crédito no Brasil. Como vimos, a maioria delas opera sem o status de SCD ou SEP²⁸.

Apesar dos dados apresentarem um papel menor para as SCDs e SEPs, a literatura atribuiu uma importância imensa à nova regulamentação, como se ela representasse um instrumento capaz de conciliar os desafios regulatórios e dar origem a mudanças substanciais no mercado de crédito. Os comentários de Ferraz e Oliveira (2019, p. 72) exemplificam essa posição:

Na verdade, ao consagrar as fintechs como instituições financeiras e concordar em atuar no mercado financeiro, o Conselho Monetário Nacional desempenhou um papel modificador influente, especialmente para bancos e financiadores tecnológicos, pois proporcionou a condução de uma nova orientação da atividade do setor, estabelecendo a interoperabilidade, a inclusão financeira e o impulso para o progresso de soluções disruptivas, diante das opções oferecidas pelo mercado convencional.

No entanto, ainda é incerto se as SCDs e SEPs merecem tantos elogios e é precipitado afirmar que elas implicam grandes mudanças.

²⁷ *Ibid*

²⁸ *Ibid*

No final, por que a maioria das fintechs opera sem status de SCD ou SEP? A autonomia operacional fornecida por essas novas instituições financeiras é compensada por determinadas cargas e barreiras à sua incorporação? Por que muitas fintechs de crédito, mesmo depois da possibilidade de se estabelecerem como SCD ou SEP, continuam a atuar em parceria com bancos ou empresas de crédito, financiamento e investimento? A incorporação de uma SCD ou de uma SEP implica necessariamente o abandono de parcerias bancárias? Essas são perguntas cujas respostas podem precisar amadurecer com o tempo. No entanto, este artigo apresenta algumas interpretações possíveis.

Primeiro, devemos chamar a atenção para o fato de que, na ausência das categorias SCD e SEP, as fintechs não estavam em um vácuo normativo. Independentemente do debate sobre a adequação dessas qualificações legais, as fintechs poderiam operar como correspondentes bancários, regidos pela Resolução CMN nº 3.954, de 24 de fevereiro de 2011.

É importante destacar que, mais do que uma possível substituição de agentes tradicionais por novos no mercado de crédito, o que ocorre é uma maior complexidade nas relações entre esses agentes. A incorporação de uma SCD ou SEP não implica o necessário abandono das antigas parcerias com bancos tradicionais. Algumas fintechs mantêm o status de correspondente bancário, mesmo depois de se tornarem SCD ou SEP. Este é o caso da *Creditas Sociedade de Crédito Direto S.A.*²⁹. Como afirmado no artigo 18 da Resolução 3.954 do CMN de 24 de fevereiro de 2011, não há proi-

²⁹ De acordo com seu site oficial, a *Creditas* atua como correspondente bancário para as seguintes instituições: Família Paulista Companhia Hipotecária, Companhia Hipotecária Piratini - CHP, Santana Financeira, Sorocred Crédito Financiamento e Investimento S/A e *Creditas Sociedade de Crédito Direto S/A*. Disponível em: <https://www.creditas.com.br/>. Acesso em: 20 de jan. de 2020.

bição para que dois bancos tradicionais sejam partes de um acordo de correspondente bancário.

Os bancos tradicionais estão fazendo um uso mais intensivo de recursos tecnológicos na oferta de seus produtos. Há o recente exemplo do “Vivo Money”, que oferece crédito pessoal exclusivamente por meios digitais e com propostas personalizadas. O produto foi criado devido a uma parceria entre Vivo e Ibi Promotora de Vendas Ltda. A Ibi também é uma correspondente bancária do Banco Digio³⁰ (antigo CBSS bank), controlada de forma indireta pelos gigantes Banco do Brasil e Bradesco. O “Vivo Money” é caracterizado precisamente pela flexibilidade, agilidade e personalização que se espera de uma fintech, no entanto, está ligado, mesmo de forma indireta, a dois dos mais tradicionais bancos no Brasil.

As interações entre os antigos e novos agentes são significativamente mais complexas do que simplesmente uma competição. Drasch, Schweizer e Urbach (2018) examinaram 136 casos de cooperação entre bancos europeus e americanos e fintechs, envolvendo 13 dimensões e 106 características. Entre vários aspectos, a taxonomia desenvolvida pelos autores nos permite avaliar os tipos de coordenação e inovação, quem é o agente responsável pela inovação e quais são os objetivos e estratégias bancárias.

Na elaboração da taxonomia, nós dessecamos e classificamos 136 casos reais de cooperações. Nosso conjunto de dados inclui bancos europeus e americanos, bem como fintechs internacionais. No geral, a maioria das cooperações são alianças (78%) e se concentram na inovação de produtos (72%) na infraestrutura financeira orientada ao cliente (39%). A aquisição (5%) e a incubação (9%) desempenham papéis secundários, enquanto as joint ventures só estão representadas em um caso

³⁰ Disponível em: <https://www.vivomoney.com.br/>. Acesso em: 20 de jan. de 2020.

(1%) em nosso exemplo. Em a maioria dos casos (91%), a inovação permanece com a fintech (Drasch; Schweizer; Urbach, 2018, p. 13-14).

Drasch, Schweizer e Urbach (2018, p. 5) sustentam que existem fortes razões para justificar a cooperação entre bancos e fintechs, pois eles se beneficiaram dos recursos financeiros, infraestrutura, acesso a clientes e reputação sólida dos bancos, enquanto lucram através do acesso a novos clientes, produtos, serviços, capacidades e tecnologias obtidas pelas fintechs. Portanto, é compreensível que um fenômeno semelhante também exista no Brasil.

Dombret (2016, p. 80) explica:

Afinal, as inovações baseadas em TI prometem mais do que um jogo soma-zero entre novos entrantes e bancos tradicionais: algumas inovações visam segmentos de mercado anteriormente inexplorados, como empréstimos baseados em grandes quantidades de dados para grupos demográficos que eram anteriormente difíceis de avaliar ou serviços adicionais convenientes. Bancos estabelecidos há muito tempo também podem descobrir novas linhas de negócios rentáveis. Através de inovações em TI, eles também podem economizar custos administrativos e melhorar sua gestão de risco. Embora a lista acima de forças motrizes não seja exaustiva, ela demonstra que a mudança tecnológica deve levar a um cenário heterogêneo em que a concorrência e a cooperação entre instituições de crédito tradicionais e inovadoras, firmas de investimento, serviços de pagamento e fintechs não regulamentadas existam lado a lado.

No Brasil, a cooperação entre bancos e fintechs pode ter diferentes características legais. Uma delas, como já foi explicado, é o

contrato de correspondente bancário, apesar da criação de SCDs e SEPs ter dado a possibilidade para as fintechs agirem de forma autônoma. Os bancos também podem controlar, direta ou indiretamente, outras instituições com características similares, ou que são efetivamente fintechs, como no exemplo do Banco Digo.

Essas situações levantam questões sobre se a nova regulamentação do Banco Central do Brasil implica consequências estruturais para a operação de fintechs. Como mencionado, o número de SCDs e SEPs é pequeno e nem todas as empresas autorizadas estão ativas. Talvez isso possa ser parcialmente atribuído à novidade da Resolução CMN 4.656, de 26 de abril de 2018, e ao tempo de adaptação adequado. Por outro lado, talvez o número reduzido de SCDs e SEPs revele que, para muitas fintechs, é suficientemente vantajoso atuar como um correspondente bancário, em associação com um banco tradicional.

Além disso, os custos envolvidos na incorporação de um SCD ou SEP, como o limite mínimo de capital integralizado e patrimônio líquido, mesmo que menor do que os de um banco tradicional, podem representar barreiras para a adaptação de fintechs menores às novas categorias do Banco Central do Brasil. Por outro lado, esses requisitos de capital configuram precisamente um componente de prudência da regulamentação, a fim de garantir que as instituições financeiras sejam seguras e tenham ativos suficientemente líquidos (Loesch, 2018, p. 18-19).

Assim, a iniciativa de regular as fintechs de crédito parece enfrentar dificuldades graves em lidar com a multiplicidade desses agentes e, ao mesmo tempo, tornar a inovação e a segurança compatíveis.

1.4 DIGIO, BRADESCO E BANCO DO BRASIL: UMA COMPARAÇÃO DE TAXAS DE JUROS

Afirmamos que os bancos tradicionais também se beneficiam de tecnologia financeira, frequentemente imitando, desenvolvendo, controlando ou estabelecendo parcerias com fintechs. Esta afirmação é confirmada, por exemplo, no estudo do Banco Digio, uma plataforma digital controlada pelos gigantes e tradicionais Banco do Brasil e Bradesco. Como mencionado acima, o Digio é um banco digital dentro de uma plataforma de serviços financeiros digitais. Seu objetivo é descrito como associar e compatibilizar a solidez dos bancos com a agilidade dos fintechs. Foi criado em maio de 2014 pelo Banco do Brasil e Bradesco, através da holding Elo Participações.

As fintechs têm o potencial de cobrar taxas de juros muito elevadas. Às vezes, uma fintech pode cobrar taxas de juros mais altas do que as taxas de juros praticadas pelos seus bancos controladores ou parceiros tradicionais. Neste caso, há uma cooperação - não competição - entre o banco clássico e a fintech, com benefícios para ambos. Do ponto de vista dos clientes, os benefícios podem ser pequenos. De fato, Di Maggio e Yao (2020), usando dados a nível individual que abrangem emprestadores fintech e tradicionais, concluem que, para tomadores de empréstimos similares, os emprestadores fintech tendem a oferecer tamanhos médios de empréstimos maiores e cobrar taxas de juros mais altas.

Nossos dados não incluem as características dos tomadores de empréstimos fintech e bancários, então não podemos controlar por suas características. No entanto, apresentamos resultados preliminares que, no contexto brasileiro, as fintechs podem se comportar de maneira semelhante às documentadas por Di Maggio e Yao (2020). Embora não possamos controlar os *scores* de crédito dos tomado-

res de empréstimos, mostramos que a fintech analisada se destaca por praticar, em média, pelo menos na maioria das séries históricas, taxas de juros mais altas do que seus controladores, que são bancos tradicionais. Como apresentamos dados para uma única fintech, não podemos generalizar esses resultados. No entanto, esses resultados estimulam futuras pesquisas para verificar se esse fenômeno se mantém em outros cenários.

A seguir, apresentamos uma comparação das taxas de juros praticadas por Digio e seus acionistas controladores, Banco do Brasil e Bradesco, no período entre abril de 2015 e abril de 2020³¹. As informações utilizadas para preparar as tabelas de comparação são públicas e estão disponíveis no site do Banco Central do Brasil, de acordo com a Resolução CMN n. 4581, de maio de 2017. No entanto, as informações disponíveis no site do Banco Central do Brasil estão disponíveis diariamente, o que torna impossível fornecer comparações a longo prazo. Para preparar uma série temporal, desenvolvemos uma metodologia para capturar e organizar as informações esparsas.³² As taxas de juros mensais e anuais são as médias das taxas em várias operações realizadas pelos bancos tradicionais ou fintechs, em cada tipo de empréstimo³³. Analisamos tipos de empréstimo bastante co-

31 O período de cinco anos corresponde a praticamente toda a existência do Banco Digio, uma vez que foi lançado no primeiro semestre de 2014, ainda sob o nome de CBSS Bank.

32 Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/reporttxjuros/?path=conteudo%2Ftxcred%2FReports%2FTaxasCredito-Consolidadas-porTaxasAnuais%20Historico.rdl&nome=Hist%C3%B3rico%20Posterior%20a%202001%2F01%2F2012&exibeparametros=true>. Acesso em: 28 de abr. de 2020. Os dados sobre as taxas do Banco Central referem-se a taxas consolidadas de crédito por taxa anual.

33 O Banco Central explica que "na mesma modalidade, as taxas de juros diferem entre os clientes da mesma instituição financeira e variam de acordo com vários fatores de risco envolvidos nas operações, como o valor e a qualidade das garantias apresentadas ao contratar o crédito, o valor do pagamento dado como entrada na operação, o histórico e registro de cada cliente, o prazo da operação, entre outros". Disponível em: <https://>

muns: cartão de crédito – rotativo total, crédito pessoal não consignado e crédito consignado para beneficiários do INSS.

Comparar bancos tradicionais e fintechs é importante para apoiar a ideia geral de que a cooperação entre os bancos pode superar a concorrência. No entanto, as informações disponíveis pelo Banco Central do Brasil se referem somente às instituições financeiras listadas no artigo 4 e itens da Resolução CMN nº 4.571 de 26 de maio de 2017³⁴, o que inclui bancos clássicos, SCDs e SEPs, mas exclui a maioria dos fintechs, já que eles trabalham na categoria de correspondentes bancários.

É provável que as taxas de juros informadas tanto pelas *fintechs* (SCDs e SEPs) quanto pelos bancos tradicionais incluam indistintamente os dados dos correspondentes bancários que atuam para eles. Rigorosamente, é a instituição financeira, e não o correspondente, que cobra as taxas. O correspondente é responsável pelos serviços de relacionamento com o cliente. Mas é razoável pensar que certos aspectos da relação entre correspondente e consumidores - como a

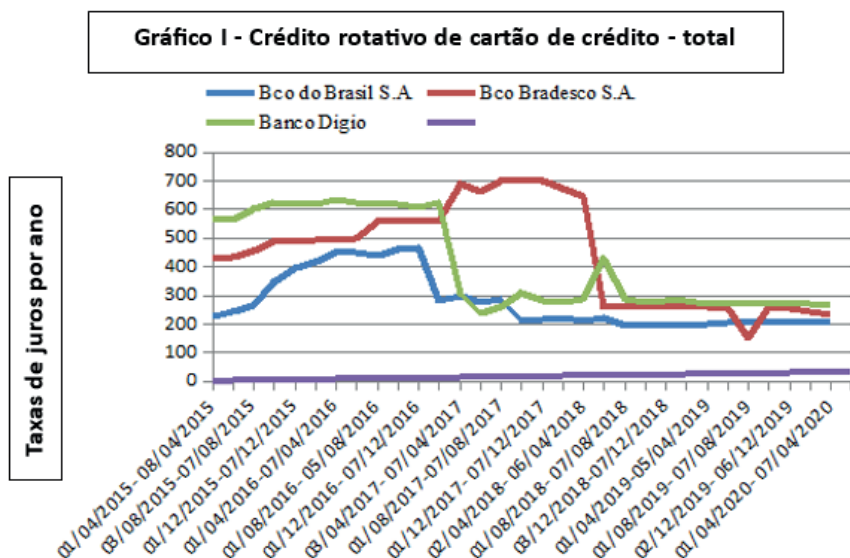
www.bcb.gov.br/estatisticas/txjuros. Acesso em: 28 de abr. de 2020.

34 Art. 4º As seguintes instituições devem remeter ao Banco Central do Brasil informações relativas às operações de crédito: I - as agências de fomento; II - as associações de poupança e empréstimo; III - o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); IV - os bancos comerciais; V - os bancos de câmbio; VI - os bancos de desenvolvimento; VII - os bancos de investimento; VIII - os bancos múltiplos; IX - as caixas econômicas; X - as companhias hipotecárias; XI - as cooperativas de crédito; XII - as sociedades corretoras de títulos e valores mobiliários; XIII - as sociedades de arrendamento mercantil; XIV - as sociedades de crédito ao microempreendedor e à empresa de pequeno porte; XV - as sociedades de crédito, financiamento e investimento; XVI - as sociedades de crédito imobiliário; XVII - as sociedades distribuidoras de títulos e valores mobiliários; XVIII - outras classes de instituições sujeitas à regulação do Banco Central do Brasil, autorizadas a realizar ou adquirir operações de crédito de que trata esta Resolução, nos termos da regulamentação editada pelo Banco Central do Brasil; XIX - outras classes de instituições autorizadas a realizar ou adquirir operações de crédito de que trata esta Resolução e sujeitas à regulação de órgão diverso do Banco Central do Brasil, observados os requisitos previstos nos §§ 2º e 3º;

especialização em um determinado mercado de nicho e seu grau de risco, por exemplo - tenham uma influência direta nas taxas cobradas. As comparações formalizadas neste trabalho só são possíveis devido ao fato de a Digio ser um banco e não um correspondente bancário.

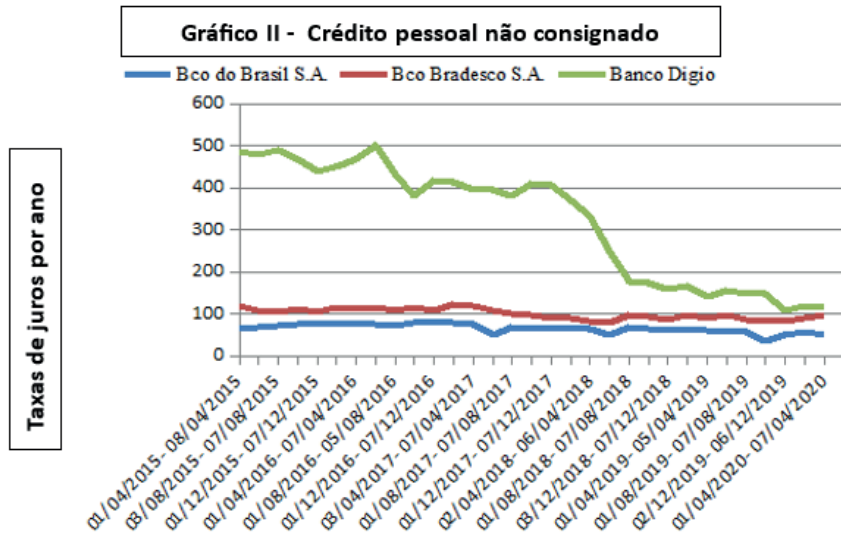
No crédito rotativo de cartão de crédito - total³⁵ (Anexo I - Tabela I - Gráfico I), o Banco Digio apresenta taxas de juros substancialmente maiores do que o Banco do Brasil e o Bradesco. Entre abril de 2017 e abril de 2018, o Bradesco tem as taxas mais altas, às vezes superiores a 700% ao ano (o mais alto na série). No entanto, de junho de 2018 a abril de 2020, o Banco Digio mostra novamente as taxas de juros mais altas. Vale ressaltar que somente em junho e agosto de 2017 as taxas do Banco do Brasil são mais altas do que as de Digio. Portanto, o Banco Digio apresenta taxas de juros mais altas do que ambos os seus acionistas controladores durante quatro dos cinco anos analisados. As taxas de juros de Digio são mais altas do que as do Banco do Brasil quase em todo o período. Também é importante destacar o comportamento da curva de taxas de juros do Bradesco, com um forte crescimento entre maio de 2015 e dezembro de 2017, seguido por uma queda ainda mais rápida de abril de 2018 a junho de 2018.

35 Este tipo de crédito inclui "operações para financiar o saldo devedor remanescente após o pagamento parcial das faturas do cartão de crédito. Isso inclui saques em dinheiro com o uso do cartão na função de crédito". Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/estatisticas/docs_estatisticasmonetariascredito/glossariocredito.pdf. Acesso em: 6 de maio de 2020.



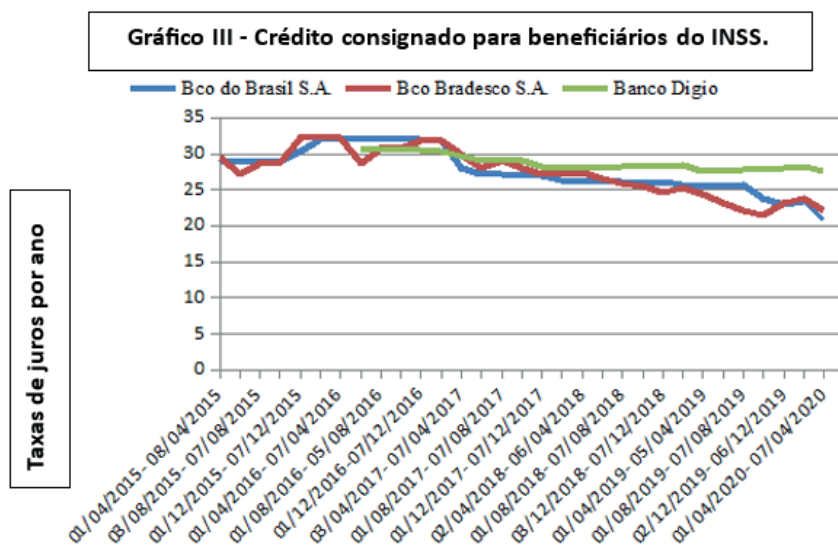
Na modalidade de crédito pessoal não consignado³⁶ (Anexo II - Tabela II - Gráfico II), o Banco Digio apresenta taxas de juros mais elevadas do que o Banco do Brasil e o Bradesco ao longo do período. A diferença começa bastante substancial e diminui ao longo de cinco anos. O Banco do Brasil tem as taxas mais baixas, enquanto o Bradesco ocupa uma posição intermediária.

36 Este tipo de crédito inclui "transações de crédito pessoal sem desconto em folha de pagamento". Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/content/estatisticas/docs/estatisticasmonetariascredito/glossariocredito.pdf>. Acesso em: 6 de maio de 2020.



Por fim, na modalidade de crédito consignado para beneficiários do INSS ³⁷ (Anexo III - Tabela III - Gráfico III), não há grandes diferenças, já que as taxas de juros são reguladas pelo Governo Federal. Mesmo assim, é certo que, de outubro de 2017 a abril de 2020, o Banco Digio apresentou taxas ligeiramente mais elevadas. Embora as taxas de juros das três instituições permaneçam semelhantes ao longo da série, o Banco Digio pratica taxas mais elevadas durante a maior parte do período em que opera. De abril de 2015 a abril de 2016, o Banco Digio não apresentou dados sobre essa modalidade de empréstimos. A ausência de dados do Banco Digio nesse período pode ser explicada pela não-operação na modalidade durante esse período ou pela instituição não ter fornecido a informação ao Banco Central do Brasil.

³⁷ Empréstimos consignados se referem a "empréstimos pessoais com desconto em folha de pagamento". Especificamente, empréstimos pessoais consignados para beneficiários do INSS compreendem "empréstimos pessoais consignados para aposentados e pensionistas do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS)". Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/estatisticas/docs_estatisticasmonetariascredito/glossariocredito.pdf. Acesso em: 6 de maio de 2020.



As comparações permitem a conclusão de que o Banco Digio, uma plataforma digital controlada por dois dos maiores e mais tradicionais bancos (Banco do Brasil e Bradesco), praticou taxas de juros mais elevadas, em três modalidades de crédito, pelo menos durante a maior parte do período analisado.

1.5 CONCLUSÃO

Os discursos que identificam as fintechs como competidoras dos bancos tradicionais apresentam uma imagem bastante parcial. Uma visão mais adequada desse cenário visualiza que há vários mecanismos de cooperação e benefícios recíprocos que surgem da interação entre prestadores novos e antigos. No Brasil, esses mecanismos de cooperação podem ocorrer de várias maneiras, principalmente através do contrato de correspondente bancário, mas também pelo controle acionário das fintechs por bancos tradicionais.

Diante das dificuldades regulatórias envolvendo a compatibilidade de inovação e segurança no setor bancário, o Banco Central do Brasil pretendeu regular as fintechs de crédito com a criação de duas novas empresas legais: a Companhia de Crédito Direto (SCD) e a Companhia de Empréstimo Pessoal (SEP). A intenção desses dois novos arranjos legais é supostamente “aumentar a segurança jurídica no segmento, aumentar a concorrência entre as instituições financeiras e ampliar as oportunidades para os agentes econômicos acessarem o mercado de crédito”³⁸.

No entanto, argumentamos que as novas categorias regulatórias do Banco Central do Brasil enfrentam desafios para se tornarem instrumentos efetivos e adequados para os objetivos que propõem. Observamos que o número de fintechs de crédito que adotaram a forma de SCDs ou SEPs ainda é pequeno. Além disso, algumas fintechs mantêm parcerias com bancos - o status de correspondente bancário - mesmo após se converterem em SCDs ou SEPs. Se, por um lado, isso pode estar relacionado à necessidade de mais tempo para se adaptar, por outro lado, pode sugerir que, para muitas fintechs, é suficientemente vantajoso, ou até mesmo mais, atuar como correspondente bancário, em associação com uma instituição financeira tradicional. Essa realidade também pode revelar que a incorporação de uma SCD ou SEP pressupõe um investimento muito alto para a adaptação de fintechs menores às novas categorias. Sem dúvida, as respostas a essas questões aguardam um período mais longo de maturação e esforço de pesquisa.

Finalmente, através de uma comparação de taxas de juros baseada em dados fornecidos pelo Banco Central do Brasil, mas resumidos e organizados por nós, demonstramos que as fintechs podem até mesmo praticar taxas de juros mais altas do que as instituições

38 Edital de Consulta Pública 55/2017, de 30 de agosto de 2017.

financeiras tradicionais com as quais elas cooperam. A comparação envolveu taxas de juros praticadas pelo Banco Digio, uma plataforma digital, e pelos bancos tradicionais que a controlavam (Banco do Brasil e Bradesco) em três modalidades: crédito rotativo no cartão de crédito – total, crédito pessoal não consignado e crédito consignado para beneficiários do INSS, para o período de abril de 2015 a abril de 2020. Embora cada tipo de crédito apresente uma progressão diferente de taxas de juros, em todos eles o Banco Digio se destaca por praticar as taxas de juros mais altas, pelo menos na maior parte das séries históricas.

Também explicamos que a análise desenvolvida aqui não tem propósito de generalização. De fato, como os dados brutos publicados pelo Banco Central do Brasil se referem apenas às instituições do artigo 4 e itens da Resolução nº 4.571, de 26 de maio de 2017, e como a imensa maioria das fintechs de crédito opera como correspondente bancário, estas comparações são difíceis de acessar. Como apresentamos dados para uma única fintech, não podemos generalizar nossas conclusões. No entanto, e talvez por esse motivo, nossa análise empírica serve como um aviso para abordarmos o fenômeno das fintechs com mais profundidade e cautela.

ANEXO I - TABELA I

Crédito rotativo de cartão de crédito - total						
Período	Taxa de juros por instituição financeira					
X	Bco do Brasil S.A.		Bco Bradesco S.A.		Banco Digio	
X	% per month	% per year	% per month	% per year	% per month	% per year
01/04/2015-08/04/2015	10,37	226,74	14,92	430,35	17,18	570,35
01/06/2015-08/06/2015	10,83	243,28	14,93	431,08	17,06	562,30
03/08/2015-07/08/2015	11,44	266,73	15,31	452,86	17,64	602,79
01/10/2015-07/10/2015	13,27	346,10	15,93	489,19	17,92	623,10
01/12/2015-07/12/2015	14,32	398,03	15,95	490,59	17,83	616,62
01/02/2016-05/02/2016	14,65	415,58	16,00	493,34	17,87	618,90
01/04/2016-07/04/2016	15,25	449,13	16,03	495,45	18,06	633,15
01/06/2016-07/06/2016	15,31	452,43	16,05	496,47	17,95	625,17
01/08/2016-05/08/2016	15,10	440,77	17,02	559,37	17,87	618,95
03/10/2016-07/10/2016	15,49	462,90	17,04	560,61	17,89	620,51

01/12/2016- 07/12/2016	15,53	465,31	17,04	560,80	17,75	610,08
01/02/2017- 07/02/2017	11,82	282,13	17,00	557,91	17,93	623,26
03/04/2017- 07/04/2017	12,22	299,07	18,78	688,94	12,33	303,73
01/06/2017- 07/06/2017	11,73	278,55	18,44	662,23	10,73	239,70
01/08/2017- 07/08/2017	11,94	287,24	18,90	698,23	11,23	258,61
02/10/2017- 06/10/2017	9,90	210,33	18,93	700,65	12,39	306,36
01/12/2017- 07/12/2017	10,10	217,14	18,94	701,46	11,77	279,91
02/02/2018- 08/02/2018	10,15	218,98	18,60	674,19	11,73	278,45
02/04/2018- 06/04/2018	9,98	213,02	18,25	647,69	11,93	286,58
01/06/2018- 07/06/2018	10,20	220,73	11,28	260,42	14,87	427,62
01/08/2018- 07/08/2018	9,38	193,40	11,29	261,10	11,94	287,09
01/10/2018- 05/10/2018	9,39	193,42	11,31	261,61	11,69	277,03
03/12/2018- 07/12/2018	9,41	194,20	11,29	261,07	11,82	282,06

01/02/2019- 07/02/2019	9,48	196,40	11,23	258,61	11,74	278,76
01/04/2019- 05/04/2019	9,61	200,76	11,30	261,47	11,48	268,40
03/06/2019- 07/06/2019	9,70	203,74	11,14	255,08	11,61	273,47
01/08/2019- 07/08/2019	9,72	204,33	8,04	152,80	11,58	272,50
01/10/2019- 07/10/2019	9,80	207,06	11,25	259,55	11,57	272,17
02/12/2019- 06/12/2019	9,82	207,83	11,14	255,09	11,58	272,22
03/02/2020- 07/02/2020	9,95	212,12	10,90	245,93	11,50	269,30
01/04/2020- 07/04/2020	9,82	207,80	10,48	230,53	11,42	266,05

ANEXO II - TABELA II

Empréstimos não-consignados						
Período	Taxa de juros por instituição financeira					
X	Bco do Brasil S.A.		Bco Bradesco S.A.		Banco Digio	
X	% per month	% per year	% per month	% per year	% per month	% per year
01/04/2015-08/04/2015	4,28	65,34	6,71	118,00	15,91	487,87
01/06/2015-08/06/2015	4,41	67,86	6,28	107,67	15,77	479,64
03/08/2015-07/08/2015	4,65	72,43	6,18	105,25	15,96	491,26
01/10/2015-07/10/2015	4,78	75,10	6,42	111,06	15,60	469,73
01/12/2015-07/12/2015	4,73	74,20	6,08	103,00	15,09	440,17
01/02/2016-05/02/2016	4,80	75,60	6,68	117,35	15,26	449,67
01/04/2016-07/04/2016	4,76	74,75	6,51	113,09	15,57	467,94
01/06/2016-07/06/2016	4,73	74,10	6,63	116,05	16,13	501,82
01/08/2016-05/08/2016	4,70	73,58	6,25	107,08	14,94	431,60
03/10/2016-07/10/2016	5,00	79,65	6,59	115,07	14,00	381,86

01/12/2016- 07/12/2016	4,92	77,86	6,35	109,27	14,68	417,23
01/02/2017- 07/02/2017	4,93	78,15	6,84	121,26	14,62	414,07
03/04/2017- 07/04/2017	4,74	74,28	6,79	119,88	14,30	397,03
01/06/2017- 07/06/2017	3,55	52,03	6,37	109,89	14,26	395,29
01/08/2017- 07/08/2017	4,36	66,83	6,02	101,77	14,00	381,71
02/10/2017- 06/10/2017	4,19	63,68	5,85	97,91	14,57	411,48
01/12/2017- 07/12/2017	4,47	69,00	5,44	88,89	14,45	405,27
01/02/2018- 07/02/2018	4,25	64,84	5,55	91,10	13,75	369,05
02/04/2018- 06/04/2018	4,26	64,98	5,20	83,79	13,03	334,97
01/06/2018- 07/06/2018	3,47	50,66	4,92	77,85	11,02	250,74
01/08/2018- 07/08/2018	4,35	66,61	5,91	99,23	8,84	176,47
01/10/2018- 05/10/2018	4,18	63,39	5,65	93,42	8,76	173,77
03/12/2018- 07/12/2018	3,98	59,68	5,35	86,80	8,25	158,87

01/02/2019- 07/02/2019	3,99	59,96	5,87	98,19	8,51	166,50
01/04/2019- 05/04/2019	4,03	60,73	5,47	89,43	7,56	139,76
03/06/2019- 07/06/2019	3,94	58,93	5,83	97,34	8,13	155,38
01/08/2019- 07/08/2019	3,93	58,75	5,29	85,53	7,81	146,68
01/10/2019- 07/10/2019	2,47	33,96	5,22	84,09	7,92	149,48
02/12/2019- 06/12/2019	3,48	50,71	5,09	81,44	6,36	109,59
03/02/2020- 07/02/2020	3,79	56,22	5,55	91,15	6,72	118,33
01/04/2020- 07/04/2020	3,41	49,46	5,79	96,49	6,61	115,49

ANEXO III - TABELA III

Empréstimos não-consignados						
Período	Taxa de juros por instituição financeira					
X	Bco do Brasil S.A.		Bco Bradesco S.A.		Banco Digio	
X	% per month	% per year	% per month	% per year	% per month	% per year
01/04/2015-08/04/2015	2,13	28,76	2,17	29,38	X	X
01/06/2015-08/06/2015	2,13	28,78	2,02	27,08	X	X
03/08/2015-07/08/2015	2,13	28,78	2,13	28,70	X	X
01/10/2015-07/10/2015	2,13	28,77	2,13	28,70	X	X
01/12/2015-07/12/2015	2,23	30,30	2,35	32,17	X	X
01/02/2016-05/02/2016	2,34	31,96	2,36	32,25	X	X
01/04/2016-07/04/2016	2,34	31,93	2,35	32,14	X	X
01/06/2016-07/06/2016	2,34	31,93	2,12	28,68	2,25	30,58
01/08/2016-05/08/2016	2,33	31,90	2,25	30,66	2,25	30,57
03/10/2016-07/10/2016	2,33	31,90	2,26	30,80	2,25	30,65

01/12/2016- 07/12/2016	2,33	31,91	2,33	31,88	2,24	30,50
01/02/2017- 07/02/2017	2,33	31,89	2,33	31,83	2,24	30,42
03/04/2017- 07/04/2017	2,08	28,06	2,21	29,94	2,20	29,78
01/06/2017- 07/06/2017	2,03	27,22	2,08	28,06	2,15	29,01
01/08/2017- 07/08/2017	2,02	27,09	2,15	29,05	2,15	29,06
02/10/2017- 06/10/2017	2,01	27,03	2,08	28,06	2,15	29,09
01/12/2017- 07/12/2017	2,01	27,02	2,03	27,23	2,10	28,25
01/02/2018- 07/02/2018	1,96	26,22	2,02	27,09	2,08	28,06
02/04/2018- 06/04/2018	1,95	26,10	2,04	27,44	2,09	28,11
01/06/2018- 07/06/2018	1,95	26,02	1,97	26,42	2,08	28,06
01/08/2018- 07/08/2018	1,95	26,06	1,94	25,94	2,09	28,23
01/10/2018- 05/10/2018	1,94	25,93	1,90	25,41	2,09	28,18
03/12/2018- 07/12/2018	1,95	26,04	1,85	24,58	2,09	28,21

01/02/2019- 07/02/2019	1,92	25,69	1,90	25,34	2,11	28,49
01/04/2019- 05/04/2019	1,91	25,56	1,83	24,32	2,05	27,61
03/06/2019- 07/06/2019	1,91	25,54	1,74	23,06	2,05	27,61
01/08/2019- 07/08/2019	1,93	25,74	1,68	22,07	2,07	27,86
01/10/2019- 07/10/2019	1,79	23,75	1,64	21,54	2,07	27,86
02/12/2019- 06/12/2019	1,74	22,98	1,75	23,12	2,08	28,08
03/02/2020- 07/02/2020	1,76	23,35	1,79	23,73	2,09	28,23
01/04/2020- 07/04/2020	1,59	20,79	1,67	22,05	2,05	27,57

1.6 REFERÊNCIAS

AGATHOKLEOUS, Anthousa. *From FinTech to RegTech: how have european countries responded to the development of fintech through regulation?* 2019, 63 p. Dissertação (Mestrado em Direito Comercial), Universidade de Nottingham, Nottingham, 2019.

BACEN. *Relatório de inclusão financeira*, v. 3. 2015. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/cidadaniafinanceira/documentos_cidadania/RIF/RIF2015.pdf. Acesso em: 07 jul. 2020.

BREYER, Stephen. *Regulation and its reform*. Cambridge: Harvard University Press, 1982.

CHANG, Ha-Joon. The economics and politics of regulation. *Cambridge Journal of Economics*, v. 21, p. 703-728, 1997.

CHRISTENSEN, Clayton M.; RAYNOR, Michael; MC'DONALD, Rory. What is disruptive innovation? *Harvard Business Review*, dez. 2015. Disponível em: <https://hbr.org/2015/12/what-is-disruptive-innovation>. Acesso em: 07 jul. 2020.

CHRISTENSEN, Clayton M; BAUMANN, Heiner; RUGGLES, Rudy; SADTLER, Thomas M. Disruptive innovation for social change. *Harvard Business Review*, p. 1- 8, dez. 2006.

DAROLLES, Sergei. The rise of fintechs and their regulation. *Financial Stability Review*, Banque de France, v. 20, p. 85-92, 2016.

DI MAGGIO, Marco; YAO, Vincent. *Fintech borrowers: lax-screening or creamskimming*. National Bureau of Economic Research, (NBER Working Paper Series, n. 28021), out. 2020. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w28021>. Acesso em: 22 ago. 2023.

DOMBRET, Andreas. Beyond technology – adequate regulation and oversight in the age of fintechs. *Financial Stability Review*, Banque de France, v. 20, p. 77-83, 2016.

DRASCH, Benedict; SCHWEIZER, André; URBACH, Nils. Integrating the ‘Troublemakers’: a taxonomy for cooperation between banks and fintechs. *Journal of Economics and Business*, v. 100(C),

p. 1-27, 2018.

FERRAZ, Daniel Amin; OLIVEIRA, Andréa Luíza. Da franquia de crédito sob a perspectiva das fintechs: limites e possibilidades. *Revista da Procuradoria do Banco Central*, v. 13, n. 1, 2019, p. 60-74.

GARBOR, Daniela; BROOKS, Sally. The digital revolution in financial inclusion: international development in the fintech era. *New Political Economy*, v. 22, n. 4, p. 423-436, 2017.

GOLDMAN SACHS. *Future of finance: fintech's Brazil moment*. The Goldman Sachs Group - Future of Finance Series, 12 maio 2017.

KAMINSKA, Izabella. When financial inclusion stands for financial intrusion. *Financial Times*, 31 jul. 2015.

LOESCH, Stefan. *Guide to financial regulation for fintech entrepreneurs*. Nova Jersey: John Wiley & Sons, 2018.

LYNN, Theo; MOONEY, John G.; ROSATI, Pierangelo; CUMMINS, Mark. *Disrupting finance: fintech and strategy in the 21st Century*. London: Palgrave Macmillan, 2019.

MAS, Ignácio; SIEDEK, Hannah. Banking through networks of retail agents. *CGAP Focus Note*, n. 47, maio 2008. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=1655259>. Acesso em: 18 ago. 2023.

NERY JÚNIOR, Nelson. *Soluções Práticas de Direito*. v. 3. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014.

PHILIPPON, Thomas. *The fintech opportunity*. National Bureau of Economic Research. (NBER Working Paper Series, n. 22476), ago. 2016. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w22476>. Acesso em: 22 ago. 2023.

SIQUEIRA, André Henrique de; SUARES, Marcus Vinícius Cursino; ALMEIDA, Rafael Sarres de; PAIXÃO, Ricardo Fernandes; OL

IVEIRA FILHO, José Deodoro de; CAVALCANTE NETO, Aristides Andrade. LIFT – Laboratório de Inovação Financeira e Tecnológica. *Revista do LIFT / Banco Central do Brasil*, v. 1, n. 1, mar. 2019.

VERÍSSIMO, Levi Borges de Oliveira. Regulação Econômica de fintechs de crédito: perspectivas e desafios para a abordagem regulatória. *Revista da Procuradoria do Banco Central*, v. 13, n. 1, p. 44-59, jun. 2019.

WORLD BANK. *World Development Report 2015: mind, society and behavior*. Washington, DC: World Bank, 2015.

YADAV, Yesha; BRUMMER, Chris. Fintech and the innovation trilemma. *Georgetown Law Journal*, v. 235, 2019.

2. BANCOS, SEUS PEQUENOS BANCOS E SUAS “SOCIEDADES FINANCEIRAS”: TAXAS DE JUROS NAS HOLDINGS FINANCEIRAS NO BRASIL³⁹

**Maria Paula Bertran
Davi Ferreira Veronese
Fábio José Moretti
Antonio Tadeu Campos Mesquita
Iara Pereira Ribeiro**

ABSTRACT

“Finance companies” (technically, credit, financing, and investment companies – SCFIs), as well as franchise companies and bank correspondents, coexist with large banks within the same economic groups. We have tested the hypothesis that some “finance companies” focus on more vulnerable customers, who would accept to contract credit at higher interest rates than those practiced by large banks from the same holding. We have used time series based on data from the Central Bank of Brazil on interest rates. Some “finance companies” have higher interest rates when compared to the main banks within the same financial conglomerate. It may reflect the idea that the Brazilian financial conglomerates have different companies (their main banks and their SCFIs, for example) for different niche markets. However, we also find situations in which major banks charge higher interest

³⁹ Artigo originalmente publicado em inglês. Ver BERTRAN, Maria Paula; VERONESE, Davi Ferreira; MORETTI, Fábio José; MESQUITA, Antonio Tadeu Campos; RIBEIRO, Iara Pereira. Banks, their mini banks and their “Finance Companies”: interest rates within financial holdings in Brazil. *Economic Analysis of Law Review*, v. 13, n. 2, p. 43-71, maio/ago. 2022. <https://doi.org/10.31501/ealr.v13i2.12481>.

rates than the same group's "finance companies". Furthermore, we present the main regulation of the SCFIs and the way they relate to banks, banking correspondents and franchises in Brazil. Finally, we examine the SCFI's equity profile looking for eventual association among major banks and non-banking economic groups.

Keywords: Financial institutions. Family firms. Credit card. Bank lending. Shareholding.

RESUMO

"Financeiras" (tecnicamente, sociedades de crédito, financiamento e investimento – SCFIs), bem como franquias de crédito e escritórios de correspondentes bancários, convivem com grandes bancos no interior de conglomerados econômicos. Testamos a hipótese de que algumas "financeiras" seriam voltadas a nichos de clientela mais vulnerável, que aceitariam contratar crédito com juros mais elevados do que os praticados pelos grandes bancos do mesmo grupo. Construímos séries temporais de taxas de juros a partir de dados do Banco Central. Há diversas ocorrências da prática de juros mais elevados por parte das subsidiárias em relação aos bancos principais. Isso pode refletir a ideia de que os conglomerados financeiros brasileiros têm diferentes empresas (o banco central e a "financeira" subsidiária, por exemplo) para atender a diferentes nichos de mercado. Entretanto, também encontramos situações em que bancos principais cobram juros mais elevados do que suas "financeiras" subsidiárias. Além disso, apresentamos a regulação das SCFIs e a forma como elas se relacionam com bancos, correspondentes bancários e franquias. Por fim, examinamos o perfil acionário das SCFIs, verificando a possível associação aos maiores bancos ou a grupos econômicos não bancários.

Palavras-chave: Instituições financeiras. Empresa familiar. Cartão de crédito. Empréstimo bancário. Composição acionária.

2.1 INTRODUÇÃO

As taxas de juros são um tema clássico na literatura econômica brasileira. Arida, Bacha e Lara-Rezende (2005) e Castelar Pinheiro (2003) apontam um viés nas decisões judiciais em favor dos consumidores e como isso aumentaria os incentivos para taxas de juros mais altas. Por outro lado, Ribeiro (2006) e Tai e Furquim (2015) apontam para a neutralidade do juiz no Brasil. Este trabalho faz parte desse debate, mas se distancia do assunto litigioso.

Nosso foco está na ideia de que pode haver diferentes estratégias sobre taxas de juros dentro dos mesmos grupos econômicos. Este artigo destaca o desempenho das empresas filhas (especialmente SCFIs) em comparação com os bancos principais do conglomerado. Nosso objetivo é verificar se existem divisões de mercado reunindo clientes vulneráveis que poderiam potencialmente aceitar empréstimos com taxas de juros mais altas. Além disso, investigamos os papéis das SCFIs (e outros agentes financeiros menores, como correspondentes bancários e franquias bancárias) para identificar seu papel no mercado de crédito brasileiro para famílias.

Por que alguém preferiria tomar crédito com taxas de juros mais altas de uma “empresa financeira” se o banco principal do mesmo grupo oferece melhores condições? Embora não possamos oferecer uma resposta para essa pergunta, este artigo abre uma agenda de pesquisa para entender por que os conglomerados financeiros mantêm seus bancos principais e suas instituições afiliadas. É uma estratégia de nicho? As empresas filhas tomam empréstimos com taxas de

juros mais altas? Quais são as possíveis razões para os bancos principais emprestarem dinheiro a taxas de juros mais baixas às vezes? Qual é a informação essencial sobre as SCFIs e as outras empresas filhas típicas? Muitas das SCFIs pertencem a bancos controladores tradicionais. Mas a maioria delas não. Quem as possui? Que papel desempenham nas empresas não financeiras? Essas são algumas das perguntas que este artigo responde.

As empresas de crédito, financiamento e investimento (SCFIs) são vetores relevantes de fornecimento de crédito no Brasil, pois são especializadas em certos tipos de crédito e clientes de nicho. Grandes conglomerados financeiros usam diferentes estratégias para sua ampla capilaridade em todo o Brasil. Essas estratégias incluem o uso de SCFIs, mas também outras estruturas, incluindo correspondentes bancários (agentes que atuam em nome da SCFI, que lhes dá recompensas por cada contrato) e franquias. A expressão “empresa financeira” (ou “financeira”) abrange todos esses tipos de atividades, considerados como os “pequenos bancos filhos” dentro de um conglomerado financeiro. Às vezes, a “empresa financeira” não é de propriedade integral⁴⁰ das holdings financeiras, uma vez que os varejistas também desempenham um papel importante nesse mercado.

Colluci Neto *et al.* (2020, p. 73-74) observaram que as “empresas financeiras” (agências, subsidiárias, franquias de crédito e escritórios de correspondentes bancários) coexistiam com grandes bancos nas mesmas áreas urbanas. Colluci Neto *et al.* (2020) afirmam que uma das possíveis explicações para isso é que as “empresas financeiras” se

40 Para os fins deste artigo, a expressão “filial” será usada de forma genérica, significando “não-principal”. Dessa forma, os termos “instituição filial”, “banco subsidiário”, “banco não-principal”, “empresa controlada”, “empresa financeira do mesmo grupo econômico” ou simplesmente “subsidiária” serão usados de forma intercambiável, em oposição aos termos “instituição central do grupo econômico” ou “banco principal”. Portanto, dentro do escopo deste artigo, “filial” não depende de ser uma subsidiária integral ou apenas uma empresa controlada.

especializam em grupos de baixa renda e alto risco de inadimplência, cobrando altas taxas de juros. Se houver “empresas financeiras” que façam parte de grandes grupos bancários, elas funcionariam como filiais especializadas de conglomerados, cobrando taxas de juros mais altas do que o banco principal, nas mesmas modalidades de crédito. Testamos essa última hipótese comparando as taxas de juros entre as “empresas financeiras” e seus controladores, que são os principais bancos⁴¹ nos mesmos conglomerados financeiros.

Este artigo é dividido em quatro seções, além desta introdução (1) e uma conclusão (6). Na seção um, apresentamos dados disponibilizados pelo Banco Central (BACEN) e elaboramos séries temporais de taxas de juros, permitindo comparações entre as taxas de juros cobradas por “financeiras” e os principais bancos dos mesmos grupos econômicos, nos mesmos tipos de crédito.

Na seção dois, apresentamos as características da autoridade monetária do Brasil (Conselho Monetário Nacional), cujas regulações moldam a identidade das “financeiras”, detalhando as Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento (SCFIs), explicando o papel dos correspondentes bancários e franquias para esses agentes, e destacando as diferenças e relações entre SCFIs e bancos tradicionais.

Na seção três, discutimos o perfil acionário das SCFIs no Brasil. Fazemos isso com base na análise de dados de composição acionária (obtidos por meio da Lei de Acesso à Informação Brasileira, nº 12.527, de 18 de novembro de 2011). Também descrevemos e discutimos: (i) empresas de financiamento ligadas a um dos cinco principais bancos; (ii) empresas de financiamento ligadas a conglomerados bancários, exceto os cinco principais bancos; (iii) empresas de finan-

41 Como será explicado, para fins deste artigo, entendemos os seguintes como “grandes bancos”: Itaú-Unibanco, Bradesco, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Santander.

ciamento ligadas a grupos econômicos não bancários; e (iv) empresas de financiamento independentes.

2.2 INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS, SUBSIDIÁRIAS E GRANDES BANCOS: POSSÍVEIS INTERAÇÕES ESTRATÉGICAS E COMPARAÇÃO DE TAXA DE JUROS

“Financeiras” podem se especializar em determinados nichos de clientes. Esses nichos podem ser baseados no risco de inadimplência ou em conhecimentos muito específicos, o que explicaria taxas de juros mais altas (Bacen, 2015, p. 48). Colluci Neto *et al.* (2020, p. 73-74) argumentam que esse fenômeno de especialização, associado a taxas de juros elevadas, é uma das possíveis razões pelas quais, em alguns contextos, as “financeiras” compartilham as mesmas áreas urbanas com os grandes bancos tradicionais. Além disso, se os grandes bancos possuem “financeiras” em seus grupos econômicos, pode haver incentivos para relegá-las a atender determinados nichos de clientes, incluindo os mais pobres e vulneráveis.

Uma possível estratégia é desvincular a imagem das diferentes financeiras do conglomerado, dando pouca atenção aos clientes que vão à agência bancária tradicional, de forma que sejam “compelidos a recorrer ao crédito na financeira do mesmo grupo, que está bem à frente deles em muitas cidades, como ocorreu na área analisada. Os resultados sociais de eventual mau atendimento ao cliente no banco tradicional [é que eles se sentirão] (...) compelidos a buscar uma solução para suas necessidades de crédito em uma SCFI, em uma franquia de crédito ou em um correspondente bancário, o mutuário estará naturalmente sujeito a receber propos-

tas contratuais com taxas de juros mais altas”. (Colluci Neto *et al.*, 2020, p. 74)

Para testar nossa hipótese, precisamos comparar as taxas de juros praticadas pelos grandes bancos e suas “financeiras” nos mesmos tipos de crédito.

Nós comparamos as taxas de juros cobradas no “crédito não-consignado”, “crédito rotativo em cartão de crédito”, “crédito consignado” e “crédito consignado para beneficiários do INSS “. Esses tipos de crédito são comuns entre as famílias e alguns deles foram especialmente mencionados pelos funcionários de “financeiras” entrevistados por Colluci *et al.* (2020, p. 75).

Nos tipos de crédito “não-consignado” e “consignado”, os principais bancos têm taxas de juros muito mais baixas. Na categoria “crédito rotativo em cartão de crédito”, há uma divisão: algumas “financeiras” cobraram taxas de juros mais altas em alguns casos e menores em outros. A razão pela qual algumas das “financeiras” cobram taxas mais baixas do que os principais bancos no mesmo conglomerado econômico não está clara. Exploramos hipóteses relacionadas à antecipação de pagamentos em cartões de crédito pelos varejistas, à composição acionária dos bancos e à área geográfica de operação da “financeira”. Por outro lado, no tipo “crédito consignado para beneficiários do INSS “, há pouca variação na taxa de juros entre a subsidiária e as instituições principais, com a taxa de juros das últimas sendo mais alta.

Nossos dados capturam várias ocorrências em que as “financeiras” praticam taxas de juros mais altas do que os bancos principais no mesmo conglomerado econômico. Isso pode refletir, como na hipótese proposta, a existência de especialização de crédito em determinados nichos de clientes. No entanto, também encontramos evidências contrárias, com alguns dos principais bancos cobrando juros mais altos do que suas “financeiras”. Além disso, observamos

algumas situações em que as “financeiras” e os bancos principais do grupo se alternam, cobrando taxas de juros mais altas ou mais baixas ao longo do tempo. Assim, embora retratemos casos em que as “financeiras” cobraram taxas de juros mais altas do que os principais bancos, devemos evitar generalizações.

É importante mencionar que as taxas de juros, fornecidas pelo Banco Central do Brasil, são médias de várias operações dentro de um tipo de crédito. Portanto, é possível que as taxas de juros que medimos sejam diferentes das que a maioria dos tomadores de empréstimo possa contratar. Nossos dados oferecem uma análise global, mas não permitem comparações para identificar um perfil de cliente específico, como clientes na mesma faixa de renda ou clientes com a mesma pontuação de crédito, por exemplo. Outra ressalva é que os principais bancos e suas “financeiras” nem sempre operam sob os mesmos tipos de crédito, de modo que nossas comparações são possíveis apenas para conjuntos limitados de instituições em cada tipo de crédito.

Os dados usados para elaborar os gráficos que mostram a evolução dos juros são públicos, disponibilizados pelo Banco Central do Brasil com base no Sistema de Informações de Crédito (SCR), nos termos da Resolução nº 4.571 do Conselho Monetário Nacional, de maio de 2017. No entanto, esses dados, conforme disponibilizados pelo regulador, estão dispersos em um formato que não permite comparações ao longo do tempo. Portanto, desenvolvemos uma ferramenta que capturou e organizou os dados em séries temporais⁴². As

42 Obtivemos e organizamos os dados por meio do seguinte procedimento: (i) para obtê-los, criamos um script usando a linguagem de programação Python, que faz requisições à API (Interface de Programação de Aplicativos) do Banco Central, com os parâmetros necessários. Os dados foram salvos em um arquivo .csv (valores separados por vírgula), gerando um gráfico para cada comparação; (ii) as requisições à API foram feitas por meio da biblioteca requests no sistema Python, e os parâmetros usados foram: "Modalidade de Crédito" e "Instituição

séries temporais abrangem diferentes períodos. Refletem o fato de que alguns bancos não operaram nos mesmos tipos de empréstimos o tempo todo.

Os bancos e as “empresas financeiras” enviam seus próprios dados para o BACEN. Solicitamos informações sobre o controle de qualidade dos dados e recebemos a seguinte resposta:

O controle de qualidade da informação ocorre em vários níveis, começando com uma verificação automática dos dados que deve atender a critérios de validação pré-estabelecidos. Em seguida, passa por um segundo nível de verificação por analistas em relação a dados suspeitos (outliers) e, finalmente, há uma terceira análise em relação aos dados consolidados para o sistema financeiro como um todo.

Em relação às taxas de juros consideradas e agregadas em séries históricas neste artigo, o BACEN explica que:

As taxas de juros por instituição financeira (...) representam médias de taxas de juros acordadas em transações realizadas nos cinco dias úteis referidos em cada publicação, examinadas pelos respectivos valores contratados.

Essas taxas de juros representam o custo efetivo médio

Financeira"; (iii) os dados obtidos estavam no formato json (notação de objeto JavaScript): formato compacto, padrão aberto independente, simples e rápido para troca de dados entre sistemas; (iv) o arquivo .json foi processado e transformado em um dataframe por meio da biblioteca panda do Python; (v) o dataframe foi salvo em um arquivo .csv, a partir do qual geramos os gráficos comparativos das taxas de juros anuais, usando as bibliotecas Seaborn e Matplotlib do Python. Os gráficos foram salvos no formato de imagem png; (vi) o script Python foi registrado na plataforma Google Colab (<https://colab.research.google.com/>), permitindo a criação de códigos de forma compartilhada. Essa plataforma também se integra ao Google Drive, onde os arquivos .csv e gráficos foram armazenados.

das operações de crédito para os clientes, compostas pelas taxas de juros efetivamente praticadas pelas instituições financeiras em suas operações de crédito, além das taxas e encargos operacionais sobre as operações.

As taxas de juros apresentadas correspondem às taxas médias praticadas nas diversas operações realizadas pelas instituições financeiras em cada tipo de crédito. Na mesma modalidade, as taxas de juros diferem entre os clientes da mesma instituição financeira e variam de acordo com vários fatores de risco envolvidos nas operações, como o valor e qualidade das garantias apresentadas na contratação de crédito, o montante do pagamento dado como entrada para a operação, o histórico e status de cadastro de cada cliente, o prazo da operação, entre outros.⁴³

A ausência de dados de uma instituição financeira específica em parte da série histórica pode ser devido ao fato de que algumas delas (i) não realizaram operações de crédito na modalidade naquele período ou (ii) não forneceram ao BACEN as informações.⁴⁴

2.2.1 CRÉDITO NÃO-CONSIGNADO

Os gráficos de I a III mostram as comparações entre as taxas de juros anuais dos principais bancos e suas subsidiárias (uma das categorias de “empresas financeiras”) ao longo do tempo para o crédito não-consignado⁴⁵. Nessa modalidade, as subsidiárias predominante-

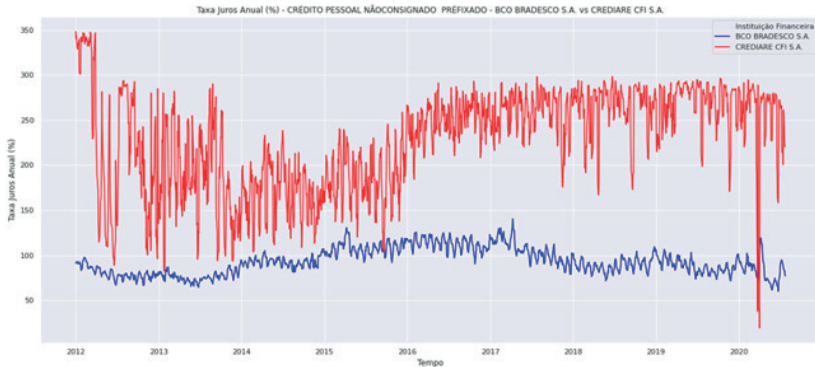
43 Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/txjuros>. Acesso em: 22 de jul. de 2020.

44 *Ibid.*

45 Essa linha de crédito refere-se a “operações de crédito pessoal sem descontos em folha de pagamento”. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/estatisticas/docs_estatisticasmonetariascredito/glossariocredito.pdf. Acesso em: 23 jul. 2020.

mente apresentaram taxas de juros mais altas do que o banco principal, exceto na relação mostrada no gráfico e tabela III.

**Gráfico I - Crédito não-consignado - Juros anuais (%)
Banco Bradesco S.A., Crediare CFI S.A.**



Texto: Instituição financeira - Juros anuais (%) - Tempo

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela I - Estatísticas descritivas - Crédito não-consignado - Juros anuais (%)

Período: 01/2012 a 07/2020

Banco Bradesco S.A., Crediare CFI S.A.

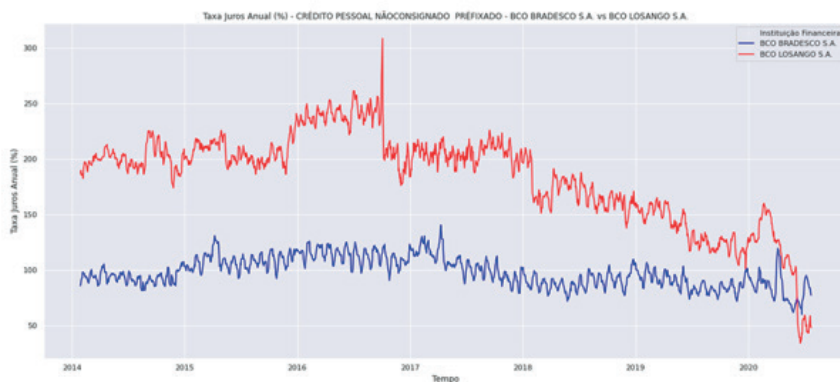
	Banco Bradesco S.A.	Crediare CFI S.A.
N	2149	2148
Média	93.0266	227.3923
Mediana	91.3000	239.4750
Desvio padrão	14.62923	55.43533
Ponto de corte	80.52	329.13
Mínimo	59.90	19.23
Máximo	140.42	348.36

Percentis	25	81.1450	183.2625
	50	91.3000	239.4750
	75	103.6950	272.7725

Fonte: elaborado pelos autores.

No gráfico I, de janeiro de 2012 a julho de 2020, é possível comparar as taxas de juros praticadas na modalidade “crédito não-consignado” pelo Banco Bradesco S.A. e pela financeira Crediare CFI S.A. Pode-se observar que a Crediare CFI S.A. cobrou taxas de juros substancialmente mais altas ao longo de praticamente toda a série temporal. A tabela I mostra que a Crediare CFI S.A. apresentou uma média de 227,3923% ao ano e mediana de 239,4750% ao ano, enquanto o Banco Bradesco S.A. apresentou uma média de 93,0266% ao ano e mediana de 91,3000% ao ano.

Gráfico II - Crédito não-consignado - Juros anuais (%) Banco Bradesco S.A., Banco Losango S.A.



Texto: Instituição Financeira - Juros Anuais (%) - Tempo

Fonte: elaborado pelos autores.

**Tabela II - Estatísticas descritivas - Crédito não-consignado -
Juros anuais (%)
Período: 01/2014 a 07/2020
Banco Bradesco S.A., Banco Losango S.A.**

	Banco Bradesco S.A.	Banco Losango S.A.
N	1628	1628
Média	97.6236	183.7489
Mediana	96.3550	196.3400
Desvio padrão	13.45317	41.40325
Ponto de corte	80.52	274.74
Mínimo	59.90	33.81
Máximo	140.42	308.55
Percentis	25	87.7625
	50	96.3550
	75	107.6900
		209.5950

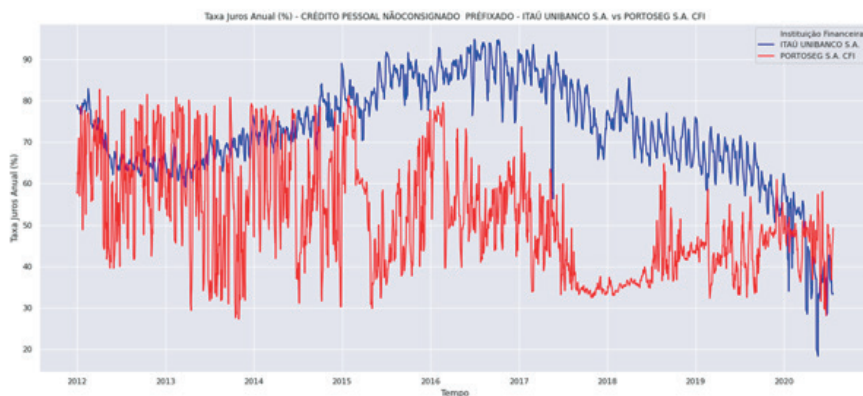
Fonte: elaborado pelos autores.

No gráfico II, de janeiro de 2014 a julho de 2020, comparamos as taxas de juros praticadas pelo Banco Losango S.A. e Banco Bradesco S.A. na modalidade de “crédito não consignado”. O Banco Losango S.A. pertence ao grupo econômico do Bradesco.

Podemos ver que o Banco Losango S.A. cobrou taxas de juros substancialmente mais altas do que o Banco Bradesco S.A. durante quase todo o período em que operou.

Assim, a média do Banco Losango S.A. foi de 183,7489% ao ano, contra 97,6236% ao ano para o Banco Bradesco S.A., enquanto a mediana do Banco Losango S.A. foi de 196,3400% ao ano, contra 96,3550% ao ano para o Banco Bradesco S.A.

Gráfico III - Crédito Não Consignado - Juros por Ano (%) Itaú Unibanco S.A., Portoseg S.A. CFI



Texto: Instituição Financeira - Juros Anuais (%) - Tempo

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela III - Estatísticas Descritivas - Crédito Não Consignado - Juros por Ano (%)

Período: 01/2012 a 07/2020

Itaú Unibanco S.A., Portoseg S.A. CFI

	Itaú Unibanco S.A.	Portoseg S.A. CFI
N	2148	2130
Média	72.4566	51.2234
Mediana	72.4450	48.8650
Desvio padrão	12.39336	13.00481
Ponto de corte	76.42	55.45
Mínimo	18.36	27.29
Máximo	94.78	82.74
Percentis	25	41.1100
	50	48.8650
	75	59.9125

Fonte: elaborado pelos autores.

No gráfico III, comparamos as taxas de juros praticadas na modalidade de “crédito não consignado” pelo Itaú Unibanco S.A. e pela financeira Portoseg S.A. CFI, membro do grupo Itaú e do grupo de seguros Porto Seguro, de janeiro de 2012 a julho de 2020. Entre 2012 e o início de 2014, os juros da Portoseg S.A. eram às vezes mais altos ou mais baixos, sempre com variações de curto prazo maiores do que as do Itaú Unibanco.

No entanto, do meio de 2014 até o início de 2020, o Itaú Unibanco apresentou taxas consideravelmente mais altas. Somente em 2020, no final da série, a Portoseg S.A. voltou a apresentar taxas mais altas. A Tabela III mostra que o Itaú Unibanco S.A. teve uma média e mediana mais altas do que a Portoseg S.A. CFI em pouco mais de 20 pontos. As empresas de seguros são instituições financeiras que devem manter grandes reservas devido a requisitos legislativos e à natureza de suas atividades.

O comportamento da Portoseg S.A. é anômalo quando comparado com as outras análises de crédito pessoal mencionadas acima. Uma hipótese para isso é que as seguradoras devem reservar garantias elevadas, de acordo com a regulamentação brasileira. É possível que a Portoseg S.A. tenha como objetivo praticar margens de lucro menores devido à regulamentação sobre o ramo de seguros do grupo.

2.2.2 CARTÕES DE CRÉDITO COM CRÉDITO ROTATIVO

Os gráficos IV a VII expressam comparações entre bancos e suas subsidiárias ao longo do tempo, no crédito rotativo de cartão de crédito⁴⁶. Nesse tipo de crédito, encontramos comparações em que as

⁴⁶ Essa modalidade compreende as “operações de financiamento do saldo devedor

subsidiárias cobravam taxas de juros mais altas do que o banco principal, bem como uma comparação em que o banco principal cobrou taxas de juros mais altas.

O mercado de cartões de crédito é um mercado de duas pontas, em que os portadores de cartão, mas também os varejistas/prestadores de serviços, são importantes. No Brasil, a empresa de cartão de crédito leva cerca de quarenta dias para entregar o valor devido ao vendedor de uma compra paga com cartão de crédito.

Os valores a receber podem ser antecipados, com um desconto do valor devido. A antecipação dos valores devidos desempenha um papel importante na segmentação dos grupos econômicos. O papel da antecipação de pagamentos divide a motivação dos portadores de cartão com as taxas de juros.

Nesse sentido, consideramos que a divisão entre Itaú Unibanco S.A. e Banco Itaucard S.A. provavelmente é orientada pela lógica de antecipação de compras devidas, enquanto a divisão entre Banco Itaú e Financeira Itaú S.A., Luizacred S.A. e Portoseg S.A. provavelmente é orientada pela expectativa de atender ao público de baixa renda. Também consideramos que a divisão entre Banco Bradesco S.A., Banco Bradesco Cartão S.A. e Banco Bradescard S.A. pode ser explicada pela organização da antecipação de pagamentos devidos.

A divisão entre Banco Bradesco S.A. e Banco Losango S.A. parece servir para a criação do nicho de mercado das famílias mais pobres.

remanescente após o pagamento parcial das faturas do cartão de crédito. Isso inclui saques em dinheiro com o uso do cartão na função de ‘crédito’”. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/estatisticas/docs_estatisticasmonetariascredito/glossariocredito.pdf. Acesso em: 23 jul. 2020.

Gráfico IV - Crédito Rotativo de Cartões de Crédito - Juros por ano (%)
Banco Itaucard S.A., Financeira Itaú CBD S/A CFI, Portoseg S.A. CFI, Luizacred S.A. SCFI, Itaú Unibanco S.A.



Texto: Instituição Financeira - Juros Anuais (%) - Tempo
 Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela IV - Estatísticas descritivas - Crédito rotativo de cartão de crédito - Juros anuais (%) Período: 01/2015 a 10/2018 Itaú Unibanco S.A., Banco Itaucard S.A., Financeira Itaú CBD S/A CFI, Luizacred S.A. SCFI, Portoseg S.A. CFI

	Itaú Unibanco S.A.	Banco Itaucard S.A.	Financeira Itaú CBD S/A CFI	Luiza-cred S.A. SCFI	Portoseg S.A. CFI	
N	943	959	959	959	959	
Média	477.8705	336.2345	486.5688	546.1337	361.6675	
Mediana	624.5800	360.5000	525.3500	604.6100	431.4700	
Desvio padrão	183.1894	102.7458	95.1980	97.0021	114.4187	
Amplitude	526.31	312.91	397.42	413.61	291.65	
Mínimo	107.12	169.88	195.03	219.54	211.21	
Máximo	633.43	482.79	592.45	633.15	502.86	
Percentis	25	218.3500	203.2100	382.8400	437.8400	222.5500
	50	624.5800	360.5000	525.3500	604.6100	431.4700
	75	631.4200	427.7100	570.4400	631.4700	458.3800

**Tabela V - Estatísticas descritivas - Cartão de crédito rotativo -
Juros anuais (%)
Período: 01/2015 a 06/2020
Banco Itaucard S.A., Financeira Itaú CBD S/A CFI, Portoseg
S.A. CFI, Luizacred S.A. SCFI**

	Banco Itaucard S.A.	Financeira Itaú CBD S/A CFI	Luizacred S.A. SCFI	Portoseg S.A. CFI	
N	1371	1371	1371	1370	
Média	312.2182	450.7675	513.1733	336.9065	
Mediana	297.9500	387.8100	437.9600	306.9800	
Desvio padrão	94.94248	96.59136	95.45923	107.85631	
Amplitude	312.91	397.42	413.61	442.52	
Mínimo	169.88	195.03	219.54	211.21	
Máximo	482.79	592.45	633.15	653.73	
Percentis	25	225.7700	369.6000	437.5200	222.5950
	50	297.9500	387.8100	437.9600	306.9800
	75	403.8700	558.8800	630.6200	447.2900

No gráfico IV, de janeiro de 2015 a junho de 2020, comparamos as taxas de juros praticadas na modalidade “crédito rotativo de cartão de crédito” pelo Itaú Unibanco S.A., Banco Itaucard S.A. e três empresas financeiras que apresentam a participação do grupo Itaú em sua composição acionária: Financeira Itaú CBD S/A CFI, Portoseg S.A. CFI e Luizacred S.A. SCFI.

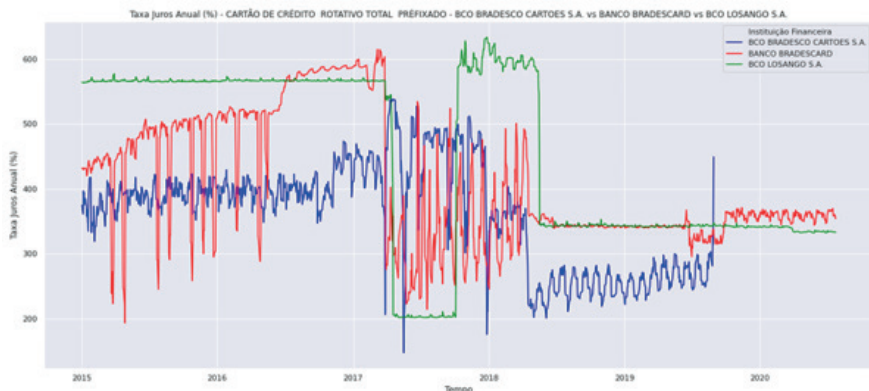
Observamos que o Banco Itaucard S.A. cobrou taxas de juros mais baixas do que o Itaú Unibanco e as três empresas financeiras do seu grupo econômico durante a maior parte do período analisado.

Em relação ao Banco Itaucard S.A., a Financeira Itaú CBD S/A CFI e a Luizacred S.A. SCFI cobraram taxas substancialmente mais altas ao longo de toda a série, enquanto a Portoseg S.A. CFI teve taxas de juros ligeiramente mais altas na maior parte do tempo. O Itaú

Unibanco operou com taxas de juros muito próximas às da Luizacred S.A. SCFI, que, por sua vez, operou com as taxas mais altas entre as cinco instituições. O Itaú Unibanco deixou de apresentar dados em outubro de 2018.

Na tabela IV, apresentamos as estatísticas descritivas dessas cinco instituições até o Itaú Unibanco deixar de operar. A tabela V mostra as estatísticas descritivas até o final da série (junho de 2020), excluindo o Itaú Unibanco.

**Gráfico V - Crédito rotativo de cartões de crédito - Juros ao ano (%)
Banco Bradesco Cartões S.A., Banco Bradescard S.A., Banco
Losango S.A.**



Texto: Instituição Financeira - Juros Anuais (%) - Tempo

Fonte: elaborado pelos autores.

**Table VI - Estatísticas descritivas -
Crédito rotativo de cartões de crédito
Taxa de juros anual (%) - Período: 01/2015 a 07/2020
Banco Bradesco Cartões S.A., Banco Bradescard S.A., Banco
Losango S.A.**

	Banco Brades- card S.A.	Banco Bradesco Cartões S.A.	Banco Losango S.A.
N	1393	1167	1393
Média	408.7699	361.5741	449.5162
Mediana	361.3400	382.2900	564.3900
Desvio padrão	99.29815	81.04485	132.84493
Amplitude	421.59	390.91	431.88
Mínimo	193.00	147.33	201.46
Máximo	614.59	538.24	633.34
Percentis	25	341.2450	277.9400
	50	361.3400	382.2900
	75	502.3150	410.7300

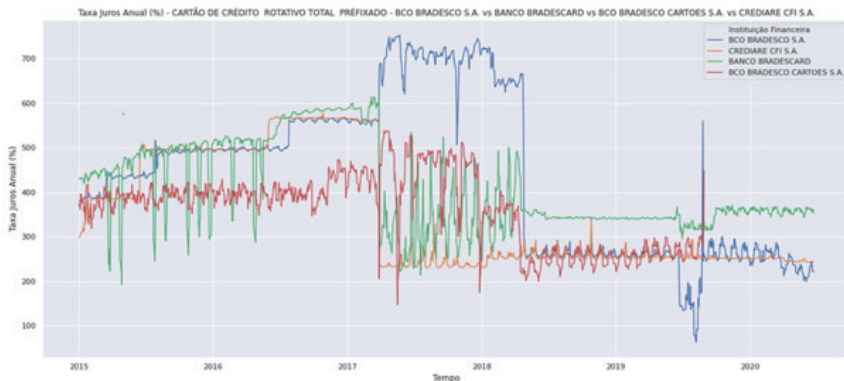
Fonte: elaborado pelos autores.

No gráfico V, de janeiro de 2015 a julho de 2020, comparamos os juros cobrados na modalidade “crédito rotativo de cartão de crédito” pelo Banco Bradescard, Banco Bradesco Cartões S.A. e Banco Losango S.A.⁴⁷. No período de janeiro de 2015 a julho de 2016 e de outubro de 2017 a maio de 2018, o Banco Losango S.A. cobrou as maiores taxas de juros entre as três instituições. No entanto, entre abril e outubro de 2017, cobrou as taxas de juros mais baixas. De maio de 2018 até o final da série, o Banco Losango S.A. operou com taxas de juros muito próximas às do Banco Bradescard e maiores do que as do Banco Bradesco Cartões S.A. O Banco Bradesco Cartões

⁴⁷ O gráfico não inclui o Banco Bradesco S.A.. No entanto, se considerássemos as taxas de juros anuais praticadas pelo Banco Bradesco S.A. na modalidade de janeiro de 2015 a junho de 2020, obteríamos uma média de 437,8516 e uma mediana de 483,9600, ainda ligeiramente mais baixas do que as do Banco Losango S.A.

S.A. não apresentou custos após o final de agosto de 2019. O Banco Losango S.A. teve uma média e mediana mais altas - 449,5162 e 564,3900, respectivamente - do que o Banco Bradescard S.A., que obteve uma média de 408,7699 e mediana de 361,3400, e o Banco Bradesco Cartões S.A., que obteve uma média de 361,5741 e mediana de 382,2900.

**Gráfico VI - Cartões de crédito - Crédito rotativo - Juros ao ano (%)
Banco Bradesco S.A., Crediare CFI S.A., Banco Bradescard S.A., Banco Bradesco Cartões S.A.**



Texto: Instituição Financeira - Juros Anuais (%) - Tempo

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela VII - Estatísticas descritivas - Crédito rotativo de cartão de crédito - Juros anuais (%)

Período: 01/2015 a 06/2020

Banco Bradesco S.A., Banco Bradesco Cartões S.A., Banco Bradescard S.A., Crediare CFI S.A.

		Banco Bradesco S.A.	Banco Bradescard S.A.	Banco Bradesco Cartões S.A.	Crediare CFI S.A.
N		1371	1371	1167	1371
Média		437.8516	409.5447	361.5741	352.1074
Mediana		483.9600	361.3700	382.2900	259.2200
Desvio padrão		174.1187	99.8987	81.0449	129.4826
Amplitude		688.94	421.59	390.91	346.28
Mínimo		63.89	193.00	147.33	231.25
Máximo		752.83	614.59	538.24	577.53
Percentis	25	261.9900	341.1800	277.9400	250.9600
	50	483.9600	361.3700	382.2900	259.2200
	75	562.4400	503.2400	410.7300	495.9800

Fonte: elaborado pelos autores

No gráfico VI, de janeiro de 2015 a junho de 2020, comparamos os juros cobrados na modalidade de crédito rotativo de cartões de crédito pelo Banco Bradesco S.A., Banco Bradescard, Banco Bradesco Cartões S.A. e Crediare CFI S.A., que é uma empresa financeira do grupo Bradesco. De meados de 2015 até o início de 2017, a Crediare CFI S.A. apresentou taxas de juros muito próximas às do Banco Bradesco S.A. e do Banco Bradescard, mas acima das cobradas pelo Banco Bradesco Cartões S.A. De início de 2017 até o fim da série, a Crediare S.A. cobrou taxas de juros estáveis, que foram inferiores às dos três bancos até o início de 2018. Do início de 2018 até o fim da série, as séries do Bradesco Cartões S.A. foram próximas às do Banco Bradesco S.A. e do Banco Bradesco Cartões S.A., mas abaixo do Banco Bradescard. A tabela VI mostra que o Banco Bradesco S.A. teve a maior média e mediana.

**Gráfico VII - Cartões de crédito - crédito rotativo - Juros anuais (%)
Banco Santander (Brasil) S.A., Banco Olé Consignado S.A.**



Texto: Instituição Financeira - Juros Anuais (%) - Tempo

Fonte: elaborado pelos autores.

**Tabela VIII - Estatísticas descritivas - Crédito rotativo de cartão de crédito - Juros por ano (%) - Período: 05/2015 a 07/2020
Banco Santander (Brasil) S.A., Banco Olé Consignado S.A.**

	Banco Santander (Brasil) S.A.	Banco Olé Consignado S.A.
N	1297	1303
Média	361.2526	70.7510
Mediana	269.5700	70.4200
Desvio padrão	138.74270	6.62923
Amplitude	426.81	54.13
Mínimo	196.28	56.26
Máximo	623.09	110.39
Percentis	25	250.9700
	50	269.5700
	75	512.2300

Fonte: elaborado pelos autores.

No gráfico VII, de maio de 2015 a julho de 2020, comparamos os juros cobrados pelo Banco Santander (Brasil) S.A. e pelo Banco Olé Consignado S.A. na modalidade de crédito rotativo de cartão de crédito. Observamos que o Banco Santander (Brasil) S.A. operou com taxas de juros consideravelmente mais altas durante toda a série.

O Banco Santander (Brasil) S.A. obteve uma taxa de juros anual média de 361,2526% ao ano e uma mediana de 269,5700% ao ano, enquanto os juros foram de 70,7510% ao ano e 70,4200% ao ano, respectivamente, do Banco Olé Consignado S.A.

Temos uma hipótese para explicar a superioridade dos juros do Banco Santander em relação ao Banco Olé Consignado S.A. Acreditamos que o Banco Olé Consignado S.A. não trabalhe realmente com cartões “convencionais”, como faz o Banco Santander, mas apenas com cartões de crédito consignados⁴⁸. É possível que o Banco Olé Consignado S.A. trabalhe fundamentalmente com a liberação de 5% do salário/benefício da previdência social descontado na folha de pagamento por meio do cartão de crédito consignado⁴⁹.

48 Disponível em: <https://www.oleconsignado.com.br/cartao-de-credito-consignado/>. Acesso em: 13 de set. de 2020.

49 Artigo 1º - Os empregados regidos pela Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, poderão autorizar, de forma irrevogável e irretroatável, o desconto em folha ou em sua remuneração disponível dos valores referentes ao pagamento de empréstimos, financiamentos, cartões de crédito e operações de arrendamento mercantil concedidos por instituições financeiras e sociedades de arrendamento mercantil, quando previsto nos respectivos contratos. Parágrafo 1º - O desconto mencionado neste artigo poderá incidir também sobre verbas rescisórias devidas pelo empregador, se assim previsto no respectivo contrato de empréstimo, financiamento, cartão de crédito ou arrendamento mercantil, até o limite de 35% (trinta e cinco por cento), sendo 5% (cinco por cento) destinados exclusivamente para: I - a amortização das despesas realizadas por meio de cartão de crédito; ou II - a utilização para saque por meio de cartão de crédito." Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/l10.820.htm#:~:text=L10820&text=LEI%20No.%2010.820%2C%20DE%2017%20DE%20DEZEMBRO%20DE%202003.&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20a%20autoriza%C3%A7%C3%A3o%20para%20desconto%20de%20

Assumimos isso com base na Nota Técnica nº 28/2020 da Coordenação-Geral de Estudos e Acompanhamento de Mercado da Secretaria Nacional do Consumidor do Ministério da Justiça e Segurança Pública, que afirma o fato surpreendente de que quase 100% dos cartões de crédito emitidos pelo Banco Olé Consignado S.A. nunca foram utilizados para compras, pois parecem ter sido criados apenas para permitir o empréstimo consignado adicional de 5%.

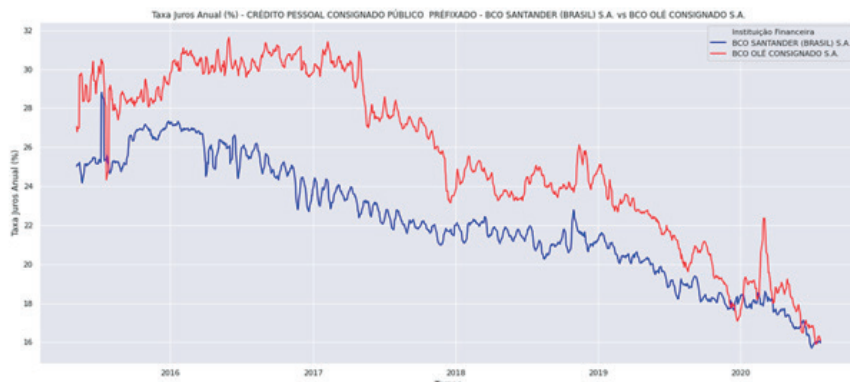
2.2.3 CRÉDITO CONSIGNADO

O Gráfico VIII expressa as comparações entre as taxas de juros anuais de bancos e suas subsidiárias ao longo do tempo como crédito consignado⁵⁰. Nessa modalidade, a subsidiária cobrou taxas de juros mais altas do que os bancos principais.

[presta%C3%A7%C3%B5es%20em%20folha%20de%20pagamento%2C%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%AAscias](#). Acesso em: 13 de set. de 2020.

⁵⁰ Esta modalidade inclui "crédito consignado a servidores públicos federais, estaduais ou municipais, ativos ou inativos". O crédito consignado possui descontos em folha de pagamento. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/content/estatisticas/docs/estatisticasmonetariascredito/glossariocredito.pdf>. Acesso em: 23 de jul. de 2020. A modalidade possui um teto de taxa de juros fixa. Disponível em: [https://www.gov.br/previdencia/pt-br/assuntos/noticias/previdencia/consignado/consignado-taxas-de-juros-nos-emprestimos-consignados-para-servidores-aposentados-e-pensionistas-tem-queda#:~:text=Da%20Reda%C3%A7%C3%A3o%20\(Bras%C3%ADlia\)%20%2D%20Com,da%20Uni%C3%A3o%2C%20aposentados%20e%20pensionistas.&text=A%20taxa%20passa%20de%203%2C3%2C06%25%20ao%20m%C3%AAs](https://www.gov.br/previdencia/pt-br/assuntos/noticias/previdencia/consignado/consignado-taxas-de-juros-nos-emprestimos-consignados-para-servidores-aposentados-e-pensionistas-tem-queda#:~:text=Da%20Reda%C3%A7%C3%A3o%20(Bras%C3%ADlia)%20%2D%20Com,da%20Uni%C3%A3o%2C%20aposentados%20e%20pensionistas.&text=A%20taxa%20passa%20de%203%2C3%2C06%25%20ao%20m%C3%AAs). Acesso em: 30 de ago. de 2020.

Gráfico VIII - Crédito consignado - Juros anuais (%) Banco Santander (Brasil) S.A., Banco Olé Consignado S.A.



Texto: Instituição Financeira - Juros Anuais (%) - Tempo

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela IX - Estatísticas descritivas - Crédito consignado - Juros anuais (%)

Período: 05/2015 a 07/2020

Banco Santander (Brasil) S.A., Banco Olé Consignado S.A.

	Banco Santander (Brasil) S.A.	Banco Olé Consignado S.A.
N	1297	1303
Média	22.2276	25.4932
Mediana	21.9300	25.3800
Desvio padrão	2.98326	4.23819
Amplitude	13.11	15.72
Mínimo	15.70	15.91
Máximo	28.81	31.63
Percentis	25	20.3250
	50	21.9300
	75	24.9600
		22.7700
		25.3800
		29.7100

Fonte: elaborado pelos autores.

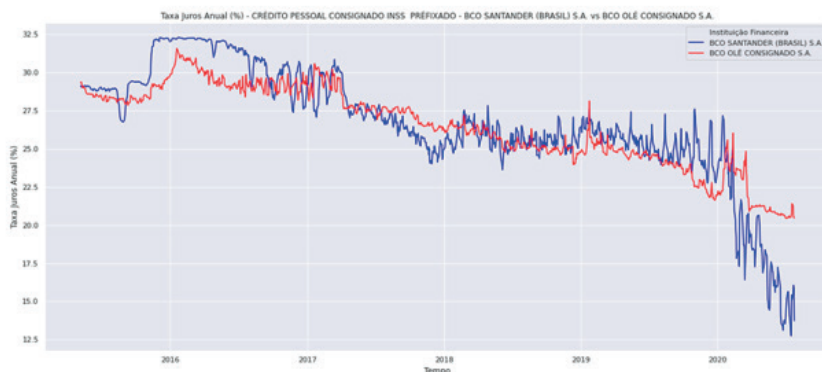
No gráfico VIII, de maio de 2015 a julho de 2020, comparamos os juros cobrados pelo Banco Santander (Brasil) S.A. e pelo Banco Olé Consignado S.A. na modalidade “crédito consignado”. Neste caso, o Banco Olé Consignado S.A. apresentou taxas de juros mais altas durante quase todo o período em que operou na série. Isso também é refletido nas médias e medianas, que foram ambas mais altas para o Banco Olé Consignado S.A. por pouco mais de três pontos.

2.2.4 CRÉDITO CONSIGNADO PARA BENEFICIÁRIOS DO INSTITUTO NACIONAL DO SEGURO SOCIAL

Os gráficos IX e X mostram as comparações entre as taxas de juros anuais de bancos e suas subsidiárias ao longo do tempo, na modalidade “crédito consignado para beneficiários do Instituto Nacional do Seguro Social”⁵¹. Aqui, os bancos subsidiários apresentam taxas ligeiramente mais baixas do que os bancos centrais.

51 Esta modalidade inclui “operações de crédito consignado para aposentados e pensionistas do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS)”. O crédito consignado tem descontos em folha de pagamento. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/estatisticas/docs_estatisticasmonetariascredito/glossariocredito.pdf. Acesso em: 23 de jul. de 2020. A modalidade possui o maior teto de taxa de juros fixa. Atualmente, é fixado pela Resolução nº 1.338, de 17 de março de 2020. Disponível em: <https://www.in.gov.br/web/dou/-/resolucao-n-1.338-de-17-de-marco-de-2020-248563992>. Acesso em: 30 de ago. de 2020.

**Gráfico IX - Crédito consignado para beneficiários do INSS -
Juros anuais (%)
Banco Santander (Brasil) S.A., Banco Olé Consignado S.A.**



Texto: Instituição Financeira - Juros Anuais (%) - Tempo

Fonte: elaborado pelos autores.

**Tabela X - Estatísticas descritivas - Crédito consignado para
beneficiários do INSS - Juros por ano (%)**

Período: 05/2015 a 07/2020

Banco Santander (Brasil) S.A., Banco Olé Consignado S.A.

	Banco Santander (Brasil) S.A.	Banco Olé Consignado S.A.
N	1297	1303
Média	26.7354	26.4856
Mediana	26.6000	26.5400
Desvio padrão	3.82606	2.65415
Amplitude	19.56	11.14
Mínimo	12.74	20.45
Máximo	32.30	31.59
Percentis	25	24.7300
	50	26.5400
	75	28.7300

Fonte: elaborado pelos autores.

No gráfico IX, de janeiro de 2012 a julho de 2020, comparamos as taxas de juros cobradas na modalidade de “ Crédito consignado para beneficiários do INSS “ pelo Banco Bradesco S.A. e a empresa financeira Crediare CFI S.A. O Banco Bradesco S.A. praticou taxas mais altas durante quase todo o período, até o primeiro semestre de 2018. A partir do meio de 2018 até o final da série, a Crediare CFI S.A. começou a operar com taxas de juros mais altas. Observamos que o Banco Bradesco S.A. obteve uma média de 28,6751 e uma mediana de 28,2750, enquanto a Crediare CFI S.A. obteve, respectivamente, 26,9653 e 26,5500.

Gráfico X - Crédito consignado para beneficiários do INSS - Juros anuais (%)
Banco Bradesco S.A., Crediare CFI S.A.



Texto: Instituição Financeira - Juros Anuais (%) - Tempo

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela XI - Estatísticas descritivas - Crédito consignado para beneficiários do INSS -Juros ao ano (%) - Período: 01/2012 a 07/2020 Banco Bradesco S.A., Crediare CFI S.A.

	Banco Bradesco S.A.	Crediare CFI S.A.
N	2148	2149
Média	28.6751	26.9653
Mediana	28.2750	26.5500
Desvio padrão	5.16092	1.67502
Amplitude	33.69	7.63
Mínimo	20.30	22.80
Máximo	53.99	30.43
Percentis	25	26.1600
	50	28.2750
	75	30.8175
		27.5300

Fonte: elaborado pelos autores.

Na tabela XI, de janeiro de 2012 a julho de 2020, comparamos as taxas de juros cobradas na modalidade de “crédito consignado para beneficiários do INSS “ pelo Banco Bradesco S.A. e pela empresa de financiamento Crediare CFI S.A. O Banco Bradesco S.A. praticou taxas mais altas durante quase todo o período até o primeiro semestre de 2018. A partir do meio de 2018 até o final da série, a Crediare CFI S.A. começou a operar com taxas de juros mais altas. Observamos que o Banco Bradesco S.A. obteve uma média de 28,6751 e uma mediana de 28,2750, enquanto a Crediare CFI S.A. obteve, respectivamente, 26,9653 e 26,5500.

2.3 SOCIEDADES DE CRÉDITO. FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO NO CONTEXTO DO SISTEMA FINANCEIRO GLOBAL

O termo “sociedade de crédito, financiamento e investimento” (SCFI) designa empresas de crédito, financiamento e investimento⁵². As SCFIs são um tipo de instituição financeira, de acordo com o Artigo 18, parágrafo 1º da Lei nº 4.595/64 e, conseqüentemente, fazem parte do Sistema Financeiro Nacional brasileiro. Outras instituições financeiras incluem bancos de poupança, cooperativas de crédito e outras cuja descrição não permite uma tradução específica para o inglês. Além das instituições financeiras, existem as chamadas “entidades similares”. Nessa categoria, há bolsas de valores, seguradoras e empresas de capitalização, entre outras. Algumas regras semelhantes se aplicam tanto às instituições financeiras quanto às entidades similares (Salomão Neto, 2014, p. 76-81).

A Lei nº 4.595/64 define a arquitetura do Sistema Financeiro Nacional brasileiro. Portanto, a disciplina bancária no Brasil deriva dela. O Conselho Monetário Nacional, seu órgão máximo, tem competência regulatória, enquanto o Banco Central do Brasil exerce a função executiva e de supervisão (Salomão Neto, 2014, p. 85). O Conselho Monetário Nacional tem como objetivo “disciplinar o crédito em todas as suas modalidades e as operações de crédito em todas as suas formas, incluindo as aceitações, as garantias e os pagamentos de qualquer título liberado por qualquer instituição financeira”. Várias resoluções do Conselho Monetário Nacional são responsáveis pelas camadas regulatórias referentes às SCFIs.

52 Empresas de financiamento e Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento (SCFIs) são tratadas como sinônimos.

Existem dois pontos a serem destacados na regulamentação das SCFIs: (1) ela é altamente dispersa (entre diferentes tipos de normas, incluindo leis, portarias, resoluções etc.), o que justifica o esforço de síntese neste artigo; e (2) nem todas as normas são estabelecidas diretamente pelo Estado brasileiro: existem normas internas elaboradas na esfera privada, expressas na forma de roteiros operacionais e contratos (às vezes de difícil acesso), cuja análise sistemática parece ser fértil para a compreensão das práticas empíricas financeiras, embora sua descrição não seja o objetivo deste artigo.

A Portaria nº 309, de 30 de novembro de 1959, define e regula a constituição, operação e atribuições das empresas de crédito, financiamento e investimento. Elas são um tipo especial de instituição de crédito e estão autorizadas a realizar operações de empréstimo a médio e longo prazo, enquanto as empresas de investimento têm a intenção de operar no mercado de valores mobiliários⁵³. A portaria permite um papel complementar de dinamismo econômico às SCFIs, uma vez que elas atuam de forma semelhante aos bancos no papel de fornecer empréstimos. As empresas de crédito, financiamento e investimento são constituídas apenas na forma de sociedade anônima⁵⁴.

As empresas de financiamento são distinguíveis pelas singularidades de algumas de suas atividades, mas tanto as empresas de financiamento quanto os bancos realizam a atividade privada de uma instituição financeira, conforme estabelecido no Artigo 17 da Lei nº 4.595/64:

Para fins da legislação em vigor, instituições financeiras são consideradas entidades jurídicas públicas ou privadas, cuja atividade principal ou acessória é a captação,

53 Capítulo I, II e III da Portaria nº 309, de 30 de novembro de 1959.

54 Artigo 25 da Lei nº 4.595/64 e Capítulo I, I, da Portaria nº 309, de 30 de novembro de 1959.

intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valores de propriedade de terceiros.

A doutrina jurídica diz que, de acordo com o Artigo 17, a atividade financeira deve cumulativamente: (1) captar recursos de terceiros; (2) transferir por meio de empréstimos; (3) visar lucros; e (4) atuar sistematicamente ao longo do tempo (Salomão Neto, 2014, p. 29). Enquanto os bancos são um tipo genérico de instituições de crédito, as SCFIs apresentam um grau maior de especialização (Salomão Neto, 2014, p. 67-71; Abrão, 2007, p. 20-21).

O Relatório de Inclusão Financeira de 2015 divulgado pelo Banco Central do Brasil reforça a compreensão de que as empresas de financiamento oferecem crédito em menor escala quando comparadas ao segmento bancário tradicional, mas com maior especialização. Assim, as taxas de juros podem ser mais altas, como em casos de especialização de crédito de nicho, lidando com mutuários de maior risco de crédito (Bacen, 2015, p. 48-49). Em 2014, as SCFIs responderam por aproximadamente 7% do crédito concedido a pessoas físicas (Bacen, 2015, p. 98)⁵⁵. Infelizmente, as SCFIs não receberam a atenção de novos documentos oficiais e análises desde então.

Como mencionado, várias resoluções compõem o conjunto normativo que regula as SCFIs. A Resolução CMN 45, de 30 de dezembro de 1966, regula as operações que aceitam garantias em moeda estrangeira. Por sua vez, a Resolução CMN 1.044, de 15 de agosto de 1985, autoriza a transferência dos custos relacionados à concessão de crédito aos consumidores (mutuários) e determina todas as infor-

⁵⁵ O Banco Central do Brasil (2015, p. 98) explica que "o volume de crédito para pessoas físicas corresponde à soma do saldo dos contratos de crédito em aberto no final do mês realizados pelas cooperativas de crédito; bancos comerciais; bancos de câmbio; bancos de desenvolvimento; bancos de investimento; bancos múltiplos; caixas econômicas; empresas hipotecárias; empresas de leasing; empresas de crédito, financiamento e investimento; e empresas de crédito imobiliário".

mações que devem constar nos contratos de empréstimo. O artigo 6º, III, do Código de Defesa do Consumidor brasileiro, e a Resolução CMN 3.694, de 26 de março de 2009, são aplicáveis tanto às transações envolvendo SCFIs quanto às transações envolvendo todas as outras instituições financeiras, bem como seus correspondentes bancários. Isso significa que o consumidor tem o direito a informações claras e adequadas sobre todos os custos envolvidos no contrato de empréstimo.

Além disso, a Resolução CMN 1.740, de 30 de agosto de 1990, permite que SCFIs e bancos múltiplos com carteira de crédito, financiamento e investimento forneçam financiamento para aquisição de bens estrangeiros⁵⁶. A Resolução CMN 3.954, de 24 de fevereiro de 2011, define as regras para a contratação de correspondentes bancários. A Resolução CMN 4.292, de 20 de dezembro de 2013, trata da portabilidade das operações de crédito de uma instituição financeira para outras. Esses são exemplos de resoluções que incorporam o quadro regulamentar das SCFIs com maior ou menor grau de especificidade.

As empresas financeiras possuem uma rede de intermediários na relação com seus clientes, chamados de correspondentes bancários. Os correspondentes bancários são empresas, empresários individuais ou associações definidas pela Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil Brasileiro). Eles atuam como prestadores de serviços de cartório e registro para bancos e todas as instituições financeiras, de acordo com a Lei nº 8.935, de 18 de novembro de 1994. Sua regulamentação inclui o Artigo 8º e os itens da Resolução CMN nº 3.954, de 24 de fevereiro de 2011. Tais atividades podem ser resumidas na ideia de um impacto positivo de uma relação mais direta com os consumidores/tomadores de empréstimos.

⁵⁶ Artigo 1º da Resolução nº 1.740 do CMN, de 30 de agosto de 1990.

É claro que os correspondentes bancários são diferentes das instituições financeiras que representam e sob cujas diretrizes operam, embora estas sejam responsáveis pelo atendimento ao cliente prestado localmente. Portanto, os correspondentes bancários não passam de agentes que prestam serviços às instituições financeiras. Nelson Nery (2014, p.16) afirma que:

O correspondente bancário é proibido de exercer qualquer atividade privada das instituições financeiras, o que é o motivo pelo qual eles não fazem parte do Sistema Financeiro Nacional, ficando isentos de ter autorização do Banco Central para operar.

Não concordamos completamente com essa afirmação, uma vez que o Artigo 18 da Resolução CMN 3.954, de 24 de fevereiro de 2011, reconhece a possibilidade de contratos de correspondência em que “as partes são instituições financeiras ou instituições autorizadas a operar pelo Banco Central do Brasil”. No entanto, entendemos que a afirmação está de certa forma correta se considerarmos que a maioria dos correspondentes bancários são empreendedores individuais que trabalham sozinhos.

Em um país grande como o Brasil, os correspondentes bancários foram criados originalmente para permitir a difusão geográfica de serviços financeiros sem o custo de instalar e manter as utilidades de um banco regular. Correspondentes podem desafogar as agências bancárias, reduzir custos de infraestrutura e permitir o acesso a novos nichos de clientes (Mas & Siedek, 2008, p. 8-9). Além disso, do ponto de vista geográfico, correspondentes reorganizam espacialmente as redes de serviços financeiros (Dias, 2017, p. 391).

Os objetivos originais não foram implementados conforme planejado, uma vez que as áreas remotas do Brasil continuam sem cor-

respondentes bancários, enquanto estes possuem atividades intensas em áreas urbanas e centrais, juntamente com bancos convencionais. Tanto bancos quanto SCFIs fazem uso significativo da intermediação fornecida por esses agentes. Em 2014, os bancos se destacaram por contratar 92,6% dos pontos de serviço de correspondentes no Brasil, enquanto os SCFIs contrataram 17,5%. As cooperativas de crédito e as SCMEPP representam apenas uma demanda mínima por seus serviços (respectivamente 1,6% e 0,1%) (Bacen, 2015, p. 51)⁵⁷.

A rede de correspondentes é paralela à estrutura de franquia, configurando duas estratégias complementares.

Os correspondentes bancários não podem ser franqueados, mas franqueados podem existir em dezenas ou centenas, desde que não sejam correspondentes bancários. Assim, além dos correspondentes, as empresas financeiras também utilizam a estrutura de franquia com o objetivo de expandir suas redes de serviços. Alguns dos grupos que conseguem uma notável permeabilidade no território nacional o fazem por meio do suporte de um franqueado local (Colluci Neto *et al.*, 2020, p. 70).

Junto com essas duas ferramentas de potencial expansão e capilaridade do fornecimento de crédito, existem relações de controle impressionantes entre as SCFIs e os bancos, já que eles pertencem aos mesmos conglomerados. Tal constatação não é negligenciável. As empresas financeiras sob um conglomerado bancário representaram 87% do crédito concedido nesse segmento em 2014, enquanto este percentual para as instituições independentes era de apenas 13%. (Bacen, 2015, p. 99-100).

57 Como não há necessidade de exclusividade entre o correspondente contratado e a financeira contratante, os valores percentuais podem ultrapassar 100% devido à contagem dupla.

2.4 O PERFIL DOS ACIONISTAS DAS EMPRESAS DE FINANÇAS NO BRASIL

Nós classificamos todas as empresas financeiras que operam no Brasil em quatro categorias, para avaliar o perfil acionário das empresas financeiras e outros agentes, e também questionar se elas estão sob conglomerados ou não: (i) empresas financeiras ligadas a um dos cinco principais bancos; (ii) empresas financeiras ligadas a conglomerados bancários, exceto aquelas dos cinco principais bancos; (iii) empresas financeiras ligadas a grupos econômicos não bancários; (iv) empresas financeiras independentes.

A primeira categoria refere-se às Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento (SCFIs) vinculadas aos cinco maiores conglomerados bancários do Brasil, considerando tanto o número de clientes quanto o volume de poupança: Itaú-Unibanco, Bradesco, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Santander⁵⁸.

No Relatório de Economia Bancária de 2018, o Banco Central (2018, p. 144) informa que o Índice de Concentração dos Cinco Maiores (RC5) foi de 84,8% nas operações de crédito e de 83,8% no total de depósitos em dezembro de 2018, considerando o segmento bancário comercial⁵⁹. Se o segmento bancário e não bancário for considerado no mesmo período, o RC5 cai para 70,9% nas operações de crédito e 78,4% no total de depósitos, o que ainda é alto (Bacen, 2018, p. 144).

O Banco Central (2018, p. 145) explica que “em virtude da relevância do segmento bancário comercial no conjunto mais amplo considerado, os indicadores de concentração são determinados, em grande parte, pela concentração desse segmento”.

58 Veja <https://www3.bcb.gov.br/ifdata/>. Acessado em 26/08/2021.

59 O segmento bancário comercial compreende bancos comerciais, os múltiplos com carteira comercial e as caixas econômicas (Bacen, 2018, p. 144-145).

Embora tenha havido uma pequena redução na concentração do setor entre 2016 e 2018, impulsionada por uma menor participação dos bancos públicos federais locais (Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal) (Bacen, 2018, p. 145), ainda há um grau muito relevante de concentração.

Em dezembro de 2018, considerando as operações de crédito no segmento bancário comercial, o Índice Normalizado de Herfindahl-Hirschman (IHHn)⁶⁰ foi de 0,1630, mostrando uma concentração moderada (Bacen, 2018, p. 144).

A segunda categoria consiste nas SCFIs vinculadas a conglomerados bancários, com exceção dos cinco maiores. Como resultado, é um grupo residual que inclui os demais bancos.

A terceira categoria é aquela das empresas financeiras ligadas a grupos comerciais ou industriais, mas não a um conglomerado bancário. Esses grupos econômicos podem ser grandes varejistas ou fabricantes de veículos que mantêm SCFIs para financiar seus próprios produtos, por exemplo⁶¹. Não há nada que impeça as empresas financeiras de se conectarem com bancos e outros grupos comerciais ou industriais ao mesmo tempo. Nesse caso, nossa classificação as coloca na primeira ou segunda categoria, dependendo do banco.

Por fim, a quarta categoria é composta por SCFIs independentes

⁶⁰ O Banco Central (2018, p. 144) explica que o "índice Herfindahl-Hirschman (IHH) é utilizado por autoridades de concorrência nacionais e internacionais como instrumento acessório na avaliação dos níveis de concentração econômica. Na sua versão normalizada, o IHHn, o índice é obtido pela soma do quadrado da participação em forma decimal de cada instituição financeira (IF) no mercado considerado: $IHHn = (IF1)^2 + (IF2)^2 + \dots + (IFj)^2$, resultando em um número entre zero e um. Com base no Guia para Análise de Atos de Concentração, divulgado pela Correspondência nº 22.366, de 27 de abril de 2012, o BCB considera que mercados que registram valores correspondentes ao IHHn entre 0 e 0,1000 são considerados de baixa concentração; acima de 0,1000 a 0,1800, de concentração moderada; e acima de 0,1800 a 1, de alta concentração".

⁶¹ Veja <https://www.bcb.gov.br/pre/composicao/financeiras.asp?frame=1>. Acesso em: 26 de maio de 2020.

tes, entendidos, para os propósitos desta pesquisa, pela ausência de participação de grupos econômicos bancários, comerciais ou industriais. Os acionistas dessas empresas financeiras são apenas indivíduos ou indivíduos e holdings. Essas holdings, quando existem, são utilizadas como forma de organização de capital e são controladas por indivíduos ou fundos de investimento.

Os dados que descrevem a composição dos acionistas foram fornecidos pelo Banco Central do Brasil em 13 de setembro de 2019, mediante solicitação com base na Lei de Acesso à Informação (Lei nº 12.527, de 18 de novembro de 2011). A partir da análise dos dados, foi possível organizar a Tabela XII⁶².

62 Excepcionais imprecisões poderiam surgir a partir da presença de empresas intermediárias (holdings, por exemplo) entre as SCFIs e os agentes principais de seus grupos controladores nos dados de composição acionária. Para evitar tais imprecisões, as composições acionárias desses agentes intermediários (empresas de holding ou outras) também foram analisadas, com base em dados fornecidos pelo Banco Central. A análise foi complementada ocasionalmente por pesquisas nos sites das SCFIs. Disponível em: http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresaslistadas.htm. Acesso em: 27/05/2020.

Tabela XII – O Perfil Acionário das Empresas de Financiamento

Categoria	Instituições Financeiras	Número de instituições	Porcentagem⁶³
Instituições financeiras vinculadas a um dos principais bancos	Aymoré CFI S.A. CrediareS.ACFI Financeira Itaú CBD S/A CFI Luizacred S.A. SCFI Portoseg S.A. CFI	5	8.77%
Instituições financeiras vinculadas a conglomerados bancários, exceto aquelas dos 5 principais bancos	Agibank Financeira S.A. CFI BRB CFI S.A. BV Financeira S.A. CFI CCB Brasil CFI Cifra S.A. CFI Crefisa S.A. CFI Financeira Alfa S.A. CFI Mercantil do Brasil Financeira S.A. CFI Sofisa S.A. CFI	9	15.79%
Instituições financeiras vinculadas a grupos econômicos não bancários	Agoracred S.A. SCFI BMW Financeira S.A. CFI Golcred S.A. CFI Grazziotin Financiadora S.A. CFI Midway S.A. CFI Pernambucanas Financiadora S.A. CFI Realize CFI S.A. Santinvest CFI Sax S.A. CFI Todescredi S.A. CFI	10	17.54%

⁶³ The percentage reflects the number of institutions regarding the total, and not their respective market shares.

Instituições financeiras Independentes	Amaggi S.A. CFI		
	Atria S.A. CFI		
	Avista S.A. CFI	Kredilig CFI	
	BeckerFinanceira S.A. CFI	Lebes Financeira S.A. CFI	
	BiorcFinanceiraCFI S.A.	Lecca CFI S.A.	
	BRK S.A. CFI	Negresco S.A. CFI	
	Caruana S.A. SCFI	NU Financeira S.A. CFI	
	Centrocres S.A. CFI	Omni S.A. CFI	
	CreditáS.A. CFI	Parati CFI S.A.	
	Dacasa Financeira S.A. SCFI	Portocred S.A. CFI	33
	Direção S.A. CFI	Santana S.A. CFI	
	Estrela Mineira CFI S/A	Senff S.A. CFI	
	Facta Financeira S.A. CFI	Sinosserra Financeira SCFI Socinal S.A. CFI	
	Finamax S.A. CFI	Soro-cred CFI S.A.	
Finansinos S.A. CFI	StaraFinanceira CFI		
Gazincres S.A. SCFI	Via Certa Financiadora CFI		
HS Financeira S.A. CFI	Jbcred S.A. CFI		
	Total	57	100%

Fonte: elaborado pelos autores.

Os dados revelam que, de um total de 57 SCFIs, 14 estão ligadas a instituições bancárias, o que corresponde a aproximadamente 24,56%. Deste conjunto, cinco (8,77% do total de SCFIs) estão vinculadas a alguns dos cinco maiores conglomerados bancários do país, enquanto

nove (15,79% do total de SCFIs) estão vinculadas a outros bancos. As cinco empresas de finanças da categoria ligada aos cinco maiores conglomerados bancários não implicam em uma distribuição proporcional de SCFIs entre eles. Na verdade, o Itaú-Unibanco participa de três empresas financeiras: Financeira Itaú CBD S/A CFI, Luizacred S.A. SCFI (na qual a Magazine Luiza S.A. também participa) e Portoseg S.A. CFI. Por outro lado, o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal não possuem empresas de finanças em suas estruturas. Trinta e três empresas financeiras (57,89%) estão na categoria independente.

Em 2014, 87% do crédito concedido pelas SCFIs vieram de financeiras ligadas a algum *conglomerado bancário*⁶⁴. Em 2011, esse número chegou a 97% (Bacen, 2015, p. 99-100)⁶⁵. Embora quantitativamente maiores, as SCFIs⁶⁶ independentes representam uma pequena parte do suprimento de crédito.

Por fim, 10 financeiras estão ligadas a grupos econômicos não bancários, correspondendo a 17,54% do total. Vários grandes grupos comerciais, como Lojas Renner S.A., Lojas Riachuelo S.A., Marena Lojas S.A., Lojas Colombo S.A. e Magazine Luiza S.A., mantêm SCFIs como forma de aumentar seus lucros e construir a fidelidade do cliente. “Parece uma loja, mas é um banco” foi o título de um artigo de imprensa em 2019⁶⁷. O crédito também é um produto explorado por esses grupos comerciais.

64 Este percentual exclui os valores oferecidos pelas SCFIs ligadas a grupos comerciais ou industriais.

65 Essas estatísticas consideram apenas operações de crédito que são identificadas no Sistema de Informações de Crédito (SCR) do Banco Central.

66 No Relatório de Inclusão Financeira de 2015, o Banco Central estabelece uma definição mais ampla de "empresas financeiras independentes", abrangendo qualquer SCFI não vinculadas a bancos. Nossa definição de "empresas financeiras independentes" é mais restrita, pois se afasta dos SCFIs vinculados a grupos comerciais ou industriais.

67 Disponível em: <https://www.istoedinheiro.com.br/parece-loja-mas-e-banco-4/>. Acesso em: 29 de maio de 2020.

A criação de uma SCFI é apenas uma das possíveis maneiras para os varejistas acessarem o mercado de crédito. De acordo com Saltorato et al. (2016, p. 91), os varejistas que pretendem utilizar a oferta de cartões de crédito e outros serviços financeiros como uma nova forma de geração de receita podem optar por um alto grau de integração vertical, internalizando a gestão de produtos financeiros. Por sua vez, as empresas que visam compartilhar riscos, custos e receitas relacionados ao financiamento de longo prazo de suas vendas por meio de crédito podem entrar em joint ventures com financeiras tradicionais e criar holdings para a gestão de serviços financeiros. Além disso, os varejistas cujo objetivo principal é a fidelidade do cliente podem entrar em parcerias com financeiras e deixar a gestão de crédito sob sua responsabilidade. Versões intermediárias entre essas categorias também são possíveis. Com base nessas considerações, Saltorato et al. (2016, p. 92) constroem uma taxonomia das formas organizacionais de cooperação entre várias empresas de varejo e instituições financeiras no Brasil.

Portanto, o controle de uma SCFI por um grupo comercial representa uma forma verticalizada de cooperação entre o mercado varejista e o setor financeiro. Isso descreve a relação próxima entre esses setores, de modo que a dinâmica financeira se sobrepõe às operações de varejo. O crédito representa uma fonte cada vez mais significativa de receita para grupos comerciais que originalmente não eram bancários (Saltorato et al., 2016, p. 98-99).

2.5 CONCLUSÃO

Resumimos as discussões apresentadas e suas respectivas conclusões em três seções:

(i) Na seção um, comparamos as taxas de juros cobradas por várias empresas filhas (SCFIs ou bancos subsidiários) com as taxas de juros cobradas pelos principais bancos do mesmo conglomerado. Fizemos isso em diferentes tipos de empréstimos: “crédito pessoal não consignado”, “crédito rotativo de cartão de crédito”, “crédito consignado” e “crédito consignado no Instituto Nacional do Seguro Social”. Nas modalidades “crédito pessoal não consignado” e “crédito consignado”, verificamos que as taxas de juros das instituições subsidiárias geralmente são mais altas do que as taxas de juros dos principais bancos. Na modalidade “crédito rotativo de cartão de crédito”, as subsidiárias cobraram taxas de juros mais altas em algumas comparações, enquanto as instituições principais cobraram taxas mais altas em outras. Apontamos para a antecipação do pagamento de compras devidas, que representa um aspecto importante do mercado de cartões de crédito de duas faces e pode contribuir para explicar as taxas de juros. O uso de cartões de crédito consignados como forma de exceder o limite de 30% da dívida consignável em 5% também é uma possível explicação para esse fenômeno. No “crédito consignado no Instituto Nacional do Seguro Social”, houve pouca variação nas taxas de juros entre as subsidiárias e as instituições principais, embora as últimas fossem ligeiramente mais altas. A partir do conjunto de dados, verificamos taxas de juros mais altas para as SCFIs e empresas filhas em comparação com os principais bancos do mesmo conglomerado. Provavelmente, isso reflete a especialização de crédito em determinados mercados de nicho. No entanto, também encontramos evidências do contrário: situações em que os principais bancos cobraram taxas de juros mais altas do que suas empresas filhas. Portanto, embora parte dos dados indique suporte à hipótese de que bancos financeiros e subsidiários se especializem em clientes com altos riscos de inadimplência e cobrem taxas de juros mais altas do

que o banco principal dentro dos mesmos conglomerados econômicos, também apresentamos evidências contrárias, que inspiram mais pesquisas para confirmar ou não as hipóteses apresentadas.

(ii) Na seção dois, discutimos o conjunto de resoluções que regulam as instituições financeiras no Brasil. Destacamos a centralidade de correspondentes bancários e franquias na oferta de crédito por SCFIs. Além disso, observamos que as empresas financeiras oferecem crédito em menor escala quando comparadas aos bancos tradicionais, mas com maior especialização. A especialização pode ser vista como uma característica distintiva entre empresas financeiras e bancos. Isso não impede que bancos e empresas financeiras se juntem em grupos econômicos.

(iii) Na seção três, apresentamos o perfil acionário das empresas financeiras no Brasil. Observamos que, embora as SCFIs independentes sejam quantitativamente maiores, elas possuem uma menor participação de mercado. Em 2014, 87% do crédito concedido pelas SCFIs vieram de empresas financeiras vinculadas a algum conglomerado bancário (Bacen, 2015, p. 99-100). Também observamos que 10 empresas financeiras estão ligadas a grupos econômicos não bancários, correspondendo a 17,54% do total e expressando o aumento dos serviços financeiros para lojas de varejo.

2.6 REFERÊNCIAS

ABRÃO, Nelson. Direito bancário. 10. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

ARIDA, Persio; BACHA, Edmar Lisboa; LARA-REZENDE, André. Credit, interests, and jurisdictional uncertainty: conjectures on the case of Brazil. In: GIAVAZZI, F.; HERRERA, S. (Ed.). Inflation, tar-

geting, debt, and the brazilian experience, 1999 to 2003. Cambridge: The MIT Press, 2005. p. 265-29.

BACEN. Relatório de Economia Bancária. 2018. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/publicacoes/relatorioeconomiabancaria>. Acesso em: 26 maio 2020.

BACEN. Relatório de Inclusão Financeira, v. 3. 2015. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/Nor/reincfin/RIF2015.pdf>. Acesso em: 14 set. 2019.

BACEN. Resolução CMN nº 4.571. 2017. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/50378/Res_4571_v1_O.pdf. Acesso em: 22 jul. 2020.

BACEN. Resolução n.º 1.740. 1990. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/44645/Res_1740_v1_O.pdf. Acesso em: 22 jul. 2020.

BACEN. Resolução n.º 3.694. 2009. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2009/pdf/res_3694_v3_P.pdf. Acesso em: 22 jul. 2020.

BACEN. Resolução n.º 1.044. 1985. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/1985/pdf/res_1044_v1_O.pdf. Acesso em: 22 jul. 2020.

BACEN. Resolução n.º 3.954. 2011. Disponível em: <https://www.bcb>.

gov.br/pre/normativos/res/2011/pdf/res_3954_v7_L.pdf. Acesso em: 22 jul. 2020.

BACEN. Resolução nº 4.292. 2013. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2013/pdf/res_4292_v1_O.pdf. Acesso em: 22 jul. 2020.

BACEN. Resolução nº 45. 1966. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/40040/Res_0045_v8_P.pdf. Acesso em: 22 jul. 2020.

BANERJEE, Abhijit V.; DUFLO, Esther. Giving credit where it is due. *Journal of Economic Perspectives*, v. 24, n. 3, p. 61-80, 2010.

BIRD, Edward J.; HAGSTROM, Paul A.; WILD, Robert. Credit Cards and the Poor. Institute for Research on Poverty, Discussion Paper n. 1148-97. 1997. Disponível em: <https://irp.wisc.edu/publications/dps/pdfs/dp114897.pdf>. Acesso em: 22 jul. 2020.

BRASIL. Lei nº 10.820, de 17 de dezembro de 2003. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/110.820.htm. Acesso em: 13 set. 2020.

BRASIL. Lei nº 12.527, de 18 de novembro de 2011. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/112527.htm. Acesso em: 22 jul. 2020.

BRASIL. Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/14595.htm. Acesso em: 22 jul. 2020.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406compilada.htm. Acesso em: 22 jul. 2020.

BRASIL. Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18078compilado.htm. Acesso em: 22 jul. 2020.

BRASIL. Lei nº 8.935, de 18 de novembro de 1994. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18935.htm. Acesso em: 22 jul. 2020.

BRASIL. Ministério da Economia. Resolução nº 1.338, de 17 de março de 2020. Disponível em: <https://www.in.gov.br/web/dou/-/resolucao-n-1.338-de-17-de-marco-de-2020-248563992>. Acesso em: 30 ago. 2020.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Portaria nº 309, de 30 de novembro de 1959. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pre/acordos_e_convenios/Portaria_MF_309-1959.pdf. Acesso em: 21 jul. 2020.

COLLUCI NETO, Victor; VERONESE, Davi Ferreira; GOULART, João Paulo; TRAVESSO, Pedro Carvalho de Almeida; SILVA, Paulo Ricardo Artequilino da; MARQUES, Taffarel Pereira; RIBEIRO, Iara Pereira; BERTRAN, Maria Paula Costa. “Financeiras” de crédito e sua regulamentação. *Revista da Procuradoria-Geral do Banco Central*, v. 13, n. 2, p. 66-81, 2020. Disponível em: <https://revistapgbcb.bcb.gov.br/index.php/revista/article/view/1060>. Acesso em: 21 jul. 2020.

DIAS, Leila Christina Duarte. O correspondente bancário como estratégia de reorganização de redes bancárias e financeiras no Brasil. *Geosp – Espaço e Tempo*, v. 21, n. 2, p. 391, 2017.

MAS, Ignácio; SIEDEK, Hannah. Banking through networks of retail agents. *CGAP Focus Note*, n. 47, maio 2008. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=1655259>. Acesso em: 18 ago. 2023.

SALOMÃO NETO, Eduardo. *Direito Bancário*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

SALTORATO, Patrícia; DOMINGUES, Larissa Cecília; DONADONE, Júlio César; SANCHES, Eliane Costa; SOLA, Fernanda. Mergers, acquisitions and the diffusion of the financial logic over Brazilian retail operations. *Gestão & Produção*, São Carlos, v. 23, n. 1, p. 84-103, 2016.

TAI, Luciana Yeung Luk; FURQUIM, Paulo Furquim de. Nem Robin Hood, nem King John: testando viés anti-credor e anti-devedor dos magistrados brasileiros. *Economic Analysis of Law Review*, v. 6, n. 1, p. 1-22, 2015.

3. “FINANCEIRAS” DE CRÉDITO E SUA REGULAMENTAÇÃO: ANÁLISE QUALITATIVA DE PRÁTICAS E SERVIÇOS NO MUNICÍPIO DE RIBEIRÃO PRETO/SP

Maria Paula Bertran⁶⁸

Iara Pereira Ribeiro⁶⁹

Victor Colucci Neto⁷⁰

Davi Ferreira Veronese⁷¹

João Paulo Sanchez de Rezende Goulart

Pedro Carvalho de Almeida Travesso

Pedro Ignácio de Andrade Tucunduva

Paulo Ricardo Artequilino da Silva

Taffarel Pereira Marques

RESUMO

O artigo apresenta o resultado de levantamento empírico feito por meio de entrevistas semiestruturadas a proprietários e empregados de “financeiras” e de correspondentes bancários no município de

68 Professora Livre-Docente da Universidade de São Paulo, Faculdade de Direito de Ribeirão Preto, 2018 Fulbright Chair in Democracy and Human Development, 2019-2020 Associate Visiting Professor na Stanford Law School.

69 Professora Doutora do Departamento de Direito Privado e de Processo Civil da Faculdade de Direito de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo (FDRP-USP).

70 Mestrando do Programa de pós-graduação “stricto sensu” da Faculdade de Direito de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo (FDRP-USP).

71 Os demais co-autores são graduandos em Direito pela Universidade de São Paulo, Faculdade de Direito de Ribeirão Preto, membros do Grupo de Extensão Universitária PAE (Programa de Apoio ao Endividado) e membros do Grupo de Pesquisa “Crédito, Consumo e Litígios em Massa”, ambos coordenados pelas professoras Maria Paula Bertran e Iara Pereira Ribeiro.

Ribeirão Preto, estado de São Paulo, no primeiro semestre de 2019. O texto problematiza os achados qualitativos da pesquisa em três núcleos de análise: a) como se organizam e se remuneram as empresas conhecidas popularmente como “financeiras”; b) considerando a abundante estrutura de agências bancárias no município de coleta dos dados, quais disfunções podem decorrer do acesso da população mais vulnerável às estratégias das “financeiras”; c) como se estabelece o paradoxo de que o crédito consignado seja o principal produto ofertado pelas “financeiras”. Os achados sugerem a adequação de maior controle regulatório nas rotinas de comissionamento a novos contratos, distribuição geográfica e capilaridade de agentes e controle social e legal do instrumento do crédito consignado.

Palavras-chave: Correspondentes bancários. Sociedade de Crédito, Financiamento e Investimento (SCFI). Crédito consignado. Pesquisa empírica.

ABSTRACT

This paper describes the result of an empirical research based on structured interviews with non-banking financial institutions' owners and employees and autonomous board of commissioners that offer credit on behalf of different banks in the town called Ribeirão Preto, in the State of São Paulo, in Brazil, during the first semester, 2019. We organize the outcomes, according to the following three branches division: a) how these organizations work and what are their strategies for profits? b) what effects could derive from their strategies over low-income populations? c) why is the safest types of debts often used by these very high interest rates contracts? The results suggest the need of more effective regulatory control over new contracts' commissioning,

spatial distribution of non-bank finance institutions and payroll loans.

Keywords: *Non-bank financial institutions. Brazil. Payroll loan. Empirical research.*

3.1 INTRODUÇÃO

“Financeiras”, “lojinhas de crédito”, “portinhas de crédito” e “escritório do pastinha” são denominações popularmente difundidas para um conjunto de estabelecimentos comerciais do setor financeiro que se identificam com o conceito de correspondentes bancários ou com o conceito de Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento (SCFI).

As SCFIs são reguladas pela Portaria 309, de 30 de novembro de 1959, do Ministério da Fazenda. A disciplina normativa dos correspondentes bancários encontra-se na Resolução do Conselho Monetário Nacional 3.110, de 31 de julho de 2003, com a redação que lhe foi dada pela Resolução do Conselho Monetário Nacional 3.156, de 17 de dezembro 2003, e suas condições de contratação são definidas pela Resolução do Conselho Monetário Nacional 3.954, de 24 de fevereiro de 2011. Juntos, SCFIs e correspondentes bancários possuem enorme capilaridade no território brasileiro e notável atuação junto a algumas faixas de renda da população, especialmente as mais pobres.

A cidade de Ribeirão Preto é considerada uma capital regional pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Uma capital regional é um nível da hierarquia urbana que permite identificar a importância de um município como polo que influencia cidades pequenas e médias ao seu redor. A cidade de Ribeirão Preto influencia todo o norte do estado de São Paulo. Nesse contexto, no primeiro se-

mestre de 2019, foi realizada pesquisa empírica por meio de entrevistas semiestruturadas junto a proprietários e empregados de “financeiras” e de correspondentes bancários no município de Ribeirão Preto.

As perguntas se estruturaram em cinco grandes eixos, buscando identificar: i) o perfil dos clientes que buscam crédito do setor, a partir da visão dos agentes entrevistados; ii) a percepção dos entrevistados sobre os motivos pelos quais os clientes preferem as SCFIs, em oposição aos bancos comerciais; iii) as características dos contratos de crédito oferecidos aos clientes; iv) as atividades de publicidade empreendidas pelas empresas; v) a percepção de riscos a seus ramos de atividade no contexto de popularização das *fintechs* e bancos digitais. O roteiro era apenas um guia. A equipe de investigadores⁷² tinha autonomia para se aprofundar em questões que surgissem na conversa a partir das respostas oferecidas às perguntas do questionário.

3.2 QUEM SÃO E COMO SE ESTRUTURAM AS “FINANCEIRAS”: CORRESPONDENTES BANCÁRIOS, CONTRATOS DE FRANQUIA E SOCIEDADE DE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO

A SCFI é uma categoria de instituição financeira que foi criada e regulamentada no Brasil no final dos anos 1950. Sua alegada missão era de complementar a dinamização do processo de desenvolvimento econômico do país, compondo o sistema de crédito e atuando paralelamente aos bancos comerciais.

As SCFIs são empresas privadas supervisionadas pelo Banco

⁷² A equipe de entrevistadores foi constituída por estudantes de graduação do curso de Direito, participantes de grupo de estudo sobre o tema, orientados e supervisionados por professores em reuniões quinzenais

Central do Brasil, que podem ou não estar vinculadas a bancos, constituindo-se, obrigatoriamente, sob a forma de sociedade anônima. O texto da norma que autoriza o funcionamento das SCFIs afirma que o objetivo estrutural desse conjunto de empresas é praticar operações que se relacionem com a cessão de crédito a médio e longo prazos,⁷³ enquanto o braço das sociedades de investimento se destina a operar no mercado de valores mobiliários. Apenas as operações de concessão de crédito serão objeto do presente artigo.

Segundo o Relatório de Inclusão Financeira do Banco Central do Brasil, em 2015 tem-se que:

De 2010 a 2014, o número de financeiras caiu de 60 para 55 [...]. Em 2014, 41 eram independentes, e 14, ligadas a conglomerados bancários [...]. As SCFIs independentes atuam em segmentos específicos, como financiamento de veículos usados e cartões de crédito regionais ou representam braços financeiros para financiamento de vendas do próprio grupo econômico que integram. A estrutura de atendimento é concentrada em correspondentes. (BACEN, 2015, p. 48/49)

Posteriormente ao mencionado relatório de 2015, em 2018 o Banco Central do Brasil divulgou Relatório de Cidadania Financeira, em acréscimo ao de Inclusão Financeira. O documento afirma que “o desenvolvimento da cidadania financeira se dá por meio de um contexto de inclusão financeira, de educação financeira, de proteção ao consumidor de serviços financeiros e de participação no diálogo sobre o sistema financeiro” (BACEN, 2018, p. 8).

A inclusão financeira consiste, teoricamente, na viabilização de

⁷³ Conforme disposto pelo Ministério da Fazenda, no item III do Capítulo 1, da Portaria 309, de 30 de novembro de 1959.

acesso da população a serviços adequados às suas necessidades. Tal escopo não prescinde de uma ampla e disseminada rede de captação e atendimento de clientes por todo o território nacional. Disso decorre a utilização, por parte das instituições financeiras, de duas figuras distintas: correspondentes bancários e franquias.

Os correspondentes bancários poderiam, em termos teóricos, representar solução para populações de regiões onde não existiria escala para abertura de instalações financeiras.

Correspondentes bancários são estabelecimentos comerciais, como lotéricas, lojinhas de crédito, correios ou farmácias que, paralelamente à sua atividade principal, oferecem serviços, relativos à captação e ao relacionamento com a clientela, para instituições financeiras. Os correspondentes podem ser contratados por financeiras e bancos sendo, todavia, deles distintos (Nery Jr, 2014, p.16). Trata-se de atividade que reduz os custos e diminui a necessidade de escala na oferta de serviços financeiros, aumentando a capacidade de alcance das instituições financeiras.

A disciplina normativa dos correspondentes bancários e suas condições de contratação é definida, atualmente, pela Resolução do Conselho Monetário Nacional 3.954, de 24 de fevereiro de 2011. Podem atuar como correspondentes, nos termos do artigo 3º dessa resolução, com redação dada pela Resolução CNM 3.959, de 31 de março de 2011, “as sociedades, os empresários, as associações definidos na Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), os prestadores de serviços notariais e de registro de que trata a Lei nº 8.935, de 18 de novembro de 1994, e as empresas públicas”.

As atividades do correspondente bancário são regulamentadas pela Resolução CMN 3.954/2011, que prevê uma variedade de serviços que podem ser prestados por meio de correspondentes como:

- a) recepção e encaminhamento de propostas de abertura de

contas de depósitos à vista, a prazo e de poupança mantidas pela instituição contratante; b) realização de recebimentos, pagamentos e transferências eletrônicas visando à movimentação de contas de depósitos de titularidade de clientes mantidas pela instituição contratante; c) recebimentos e pagamentos de qualquer natureza, e outras atividades decorrentes da execução de contratos e convênios de prestação de serviços mantidos pela instituição contratante com terceiros; d) execução ativa e passiva de ordens de pagamento cursadas por intermédio da instituição contratante por solicitação de clientes e usuários; e) recepção e encaminhamento de propostas de operações de crédito e de arrendamento mercantil concedido pela instituição contratante; f) bem como outros serviços prestados para o acompanhamento da operação, recebimentos e pagamentos relacionados a letras de câmbio de aceite da instituição contratante; g) recepção e encaminhamento de propostas de fornecimento de cartões de crédito de responsabilidade da instituição contratante; e h) realização de operações de câmbio de responsabilidade da instituição contratante. Sendo possível ser incluída no contrato, também a prestação de serviços complementares de coleta de informações cadastrais, de documentação, controle e processamento de dados.

Para Mas e Siedek (2008), os correspondentes desempenhariam para os bancos quatro papéis estratégicos: descongestionar o atendimento das agências bancárias; atingir novos segmentos de clientes, como populações de baixa renda nas periferias; expansão geográfica, funcionando o correspondente como verdadeiro substituto da agência bancária em regiões agrícolas, por exemplo; por fim, existiria a possibilidade de se criar um banco sem estrutura própria, terceirizando completamente o contato com os clientes para o estabelecimento comercial, como o caso de instituição que siga estratégia de baixo valor agregado e grande volume de serviços (2008, p. 8/9).

O primeiro banco a atuar com correspondentes foi a Caixa Econômica Federal (CEF), responsável pela distribuição de benefícios do governo, como o Programa Bolsa Família, tendo adotado como correspondentes bancários as lotéricas e outros estabelecimentos, criando o “Caixa Aqui”. O Bradesco ganhou em 2002 o leilão que autorizava o uso dos Correios como correspondentes, criando uma nova subsidiária, o Banco Postal. Em 2012, o Banco do Brasil venceu a licitação realizada pelos Correios, tornando-se o novo parceiro no Banco Postal, em substituição ao Bradesco (Loureiro; Madeira; Bader, 2016, p. 8).

A contratação de correspondentes pode ser realizada por bancos, por SCFIs, cooperativas de crédito e outras instituições autorizadas. Conforme divulgado pelo Relatório de Inclusão Financeira, os bancos

lideram o *ranking* de instituições contratantes em todas as regiões do Brasil, figurando em 2014 como instituições contratantes em mais de 90% dos casos no país [...]. Considerando-se o período 2010-2014, as Cooperativas de Crédito foram as instituições contratantes que mais expandiram sua rede de correspondentes em termos relativos [...]. (Bacen, 2015, p. 51)

Convém ainda trazer informação contida no referido Relatório no sentido de que:

Os correspondentes estão presentes em todo o território nacional. Em 2014, em apenas dois municípios, constituídos em 2013, não há correspondentes [...]: Pescaria Brava (SC) e Pinto Bandeira (RS), sendo este atendido por cooperativa e PA [posto de atendimento]. (BACEN, 2015, p. 54)

De acordo com dados atuais do Banco Central, existem hoje, entre sedes e filiais, 382.062 postos de atendimento de correspondentes bancários no país, os quais atuam em parceria com financeiras e também com as demais instituições públicas e privadas (artigos 1o, V, e 18, § 1º da Lei 4.595/64), componentes do Sistema Financeiro Nacional (Bacen, 2019).

não é admitida a celebração de contrato de correspondente que configure contrato de franquia, nos termos da Lei 8.955, de 15 de dezembro de 1994, ou cujos efeitos sejam semelhantes no tocante aos direitos e obrigações das partes ou às formas empregadas para o atendimento ao público.
[grifo nosso]

Os correspondentes bancários não podem ser franqueados. Mas os franqueados podem existir às dezenas ou centenas, desde que não sejam correspondentes bancários. Assim, além dos correspondentes, as financeiras também utilizam a estrutura de franquias, com o objetivo de ampliar suas redes de atendimento. Alguns dos grupos que conseguem notável permeabilidade em território nacional o fazem por meio do apoio de um franqueado local. A franquia CredFacil, por exemplo, divulga em sítio próprio na Internet⁷⁴ os dados de 174 pontos de atendimentos por franquias. São exemplos também de SCFIs que atuam por meio de franquias, entre outras, a Help do Banco BMG, a Bem Soluções, a Segcredi Soluções em Empréstimos e a Vazoli Empréstimos e Financiamentos.⁷⁵

Na estrutura de franquias, a instituição franqueadora atua com elementos tradicionais do contrato, como construção da marca, identidade visual e elementos de publicidade. No setor financeiro, a es-

Disponível em: <http://www.franquiascredfacil.com.br/unidades>. Acesso em: 10/9/2019.

75 Dados obtidos mediante verificação nas homepages das empresas citadas.

trutura de franquias lida com elementos mais refinados, entre os quais a manutenção dos requisitos legais para funcionar como instituição financeira, o capital a ser transacionado pela concessão de empréstimos e, principalmente, a expertise sobre como, a quem e sob quais condições emprestar.

A instalação de uma franquia para que o franqueado passe a atuar como correspondente bancário (ainda que não possa ser correspondente bancário) pode custar relativamente pouco. E render muito. Um dos entrevistados afirmou que a franquia que administrava desde 2014 teria exigido investimento de instalações físicas e repasse contratual ao franqueador no valor total de R\$45 mil. Os rendimentos mensais eram variáveis, de acordo com os meses mais e menos aquecidos e o momento econômico, mas “muito adequados”, segundo o entrevistado, que preferiu não revelar valores.

A remuneração do franqueado ocorre por um percentual dos contratos firmados em sua franquia. Periodicamente – a cada semana ou quinzena – a SCFI (franqueadora) envia ao correspondente bancário (franqueado) uma tabela com as condições das operações que devem vigor naquele período. Duas informações são essenciais: as variáveis taxas de juros que podem incidir sobre os contratos e as variáveis comissões que serão destinadas ao franqueado, a depender do contrato escolhido pelo cliente. A estrutura de remuneração dos correspondentes bancários ocorre rigorosamente da mesma forma.

Segundo os entrevistados, as comissões são proporcionais à rentabilidade dos contratos. Se o franqueado/correspondente conseguir fazer com que o tomador escolha a linha de crédito com juros mais altos ou com valores mais altos, sua comissão será maior.

A Resolução CMN 3.954/2011, do Banco Central, foi diligente ao expressamente apontar, no artigo 4º-A, que a instituição contratante dos serviços dos correspondentes bancários deveria adotar política de re-

muneração compatível com a política de gestão de riscos, de modo a não incentivar:

(...) comportamentos que elevem a exposição ao risco acima dos níveis considerados prudentes nas estratégias de curto, médio e longo prazos adotadas pela instituição, tendo em conta, inclusive, a viabilidade econômica no caso das operações de crédito e de arrendamento mercantil cujas propostas sejam encaminhadas pelos correspondentes. [grifo nosso]

Apesar da disposição normativa que alerta para os efeitos deletérios da remuneração do correspondente bancário pelo desempenho de contratos fechados, não existem mecanismos formais para sua exigibilidade. O Banco Central não mantém rotinas de aferição e controle prévio da remuneração dos correspondentes bancários ou franqueados. O risco sistêmico do sistema financeiro também não parece ser atingido pela ausência de controle minucioso da remuneração dos correspondentes bancários ou franqueados. Todavia, o aumento da exposição do risco das pessoas, especialmente idosos, se coloca de forma notável.

A lógica das comissões por novos contratos abre espaço para rotinas de questionável adequação social, por duas razões. A primeira: de acordo com o conjunto das entrevistas, os correspondentes bancários estão bastante dispostos a oferecer o pior negócio, em termos de juros e demais condições, para um cliente. Conforme o relato veemente de um entrevistado da pesquisa: “Empurro o contrato que eu quiser, e meu cliente não vai questionar”. A segunda: correspondentes bancários não têm barreiras para aumentar sua lucratividade com a renegociação de velhos contratos.

A estrutura das franquias compete com a estrutura dos correspondentes bancários que firmam parcerias com um ou mais bancos.

O termo “pastinha”, hoje em desuso, designava os correspondentes bancários que representavam diferentes instituições financeiras. Os “pastinhas” abordavam mutuários com o objetivo de “melhorar” o contrato que tinham, fazendo a novação de obrigações antigas com novos prazos e mais algum dinheiro “de troco”. A expressão “de troco” foi mencionada em algumas entrevistas para indicar que a renegociação gerava nova liberação de recursos para o tomador. Não por acaso, “troco” remete a pequena monta, como de fato ocorre, em termos proporcionais, na maior parte dos contratos renegociados.

Uma estratégia clássica, segundo as entrevistas, é fazer o cliente perceber que vai pagar o mesmo valor da parcela em uma nova liberação de recursos. A dilação das prestações poderia ou não ocorrer, dado que os “pastinhas” poderiam encontrar melhores condições de contratação com a instituição financeira cedente no momento da proposta de novação. No entanto, o que certamente ocorre, sem contingências, é o pagamento de comissão pelo contrato novado.

A atuação como correspondente bancário exige o atendimento formal de variadas exigências. Uma delas é a certificação dos profissionais que atuam na área. Segundo o artigo 12 da Resolução CMN 3.954/2011, do Banco Central, é preciso que “o processo de capacitação (...) aborde, no mínimo, os aspectos técnicos das operações, a regulamentação aplicável, o Código de Defesa do Consumidor (CDC), ética e ouvidoria”. A falta de critérios específicos para aferir o desempenho dos correspondentes bancários e, talvez, a facilidade para obtenção de aprovação nas provas de certificação⁷⁶

76 A Federação Brasileira dos Bancos (Febraban) é um dos organismos que realiza certificação da atividade de correspondente bancário. Em sua página na internet é possível verificar a venda de cursos on-line preparatórios para as mesmas provas que aplica. A Febraban é uma instituição sólida, de altíssima reputação, mas regras

são hipóteses possíveis para explicar algumas das posturas percebidas nas entrevistas.

Nelson Nery Junior (2014) define o correspondente bancário como “uma empresa que simplesmente presta serviços para as instituições integrantes do Sistema Financeiro Nacional, não se confundindo com as instituições financeiras, tampouco com as instituições financeiras auxiliares ou equiparadas”, ressaltando que o exercício de qualquer atividade privativa das instituições financeiras lhe é vedada e por esse motivo não integra o Sistema Financeiro Nacional, sendo dispensado de autorização do Banco Central para funcionar (Nery Jr, 2014, p.16).

A atuação dos correspondentes bancários, dos franqueados das “financeiras” e das próprias SCFIs parece razoavelmente livre de amarras ou controle. O ideal de uma sociedade liberal se apoia na atuação sem contingências, apenas se não há prejuízo em tal postura. Não parece ser o caso. Tradicionalmente, a fiscalização de atuação das “financeiras” seria justificada pelos riscos sistêmicos oferecidos ao sistema financeiro. Excepcionalmente, a maior fiscalização de atuação das “financeiras” teria o papel de garantir hígidez à população vulnerável, especialmente os mais pobres. Nesse ponto, uma iniciativa governamental que buscasse reforço da autorregulamentação do setor ou mesmo da maior centralidade do Banco Central na observação das rotinas adotadas poderia ter como consequência social a diminuição de empréstimos potencialmente predatórios a seus tomadores.

Por fim, incluímos no questionário a pergunta “Você sente que seu negócio pode ser ameaçado pelas *fintechs*?”. A integralidade dos

de conflito de interesses poderiam sugerir que a instituição que aplica um certame não ofereça cursos preparatórios para o mesmo certame. No site há a informação de que 70% das pessoas que realizam seus cursos são aprovados nas provas que ela mesma aplica. Disponível em: <https://www.certificacaofebraban.org.br/Home/Correspondentes>. Acesso em: 12 set. 2019.

respondentes disse que não sabia o que eram *fintechs* ou não se sentiam ameaçados por elas. A cerca de 50% dos respondentes foi explicado que *fintechs* eram os bancos digitais.⁷⁷ A resposta não se alterou com a explicação adicional. Os pesquisadores se questionam se as expectativas de aumento de concorrência pela digitalização dos serviços bancários terá repercussão concorrencial à massa de brasileiros pobres, às vezes, analfabeta, que se servem dos serviços de créditos das “financeiras” entrevistadas.

3.3 AUSÊNCIA DE JUSTIFICATIVA SOCIAL PARA A EXISTÊNCIA DE “FINANCEIRAS” EM CENTROS URBANOS JÁ ATENDIDOS POR AGÊNCIAS BANCÁRIAS

Durante as entrevistas, foi perguntado aos entrevistados se saberiam apontar os motivos pelos quais os clientes procuravam as “lojinhas” em vez das instituições financeiras tradicionais. Várias das respostas indicaram que os clientes preferiam as “lojinhas” ou apenas “financeiras”, como doravante nos referimos, indistintamente, a correspondentes bancários, SCFIs ou suas franqueadas, porque “o atendimento era melhor”, “atendiam melhor e mais rápido”, ou havia “comodidade, menos filas e menos burocracia”. Considerou-se intrigante esse conjunto de respostas.

A localização geográfica das “lojinhas” é não raro associada à presença de uma grande agência bancária. No universo do levanta-

⁷⁷ Os outros respondentes não receberam explicações adicionais. Esse foi, provavelmente, um defeito do questionário. O ideal deveria ter sido que o questionário indicasse o termo “banco digital”, expressão intuitivamente mais explicativa que o termo *fintech*, indevidamente usado no texto que conduzia as entrevistas.

mento feito, foram recorrentes as condições geográficas em que a sede de uma instituição financeira se localizava defronte ou ao lado de uma “lojinha”. A estrutura física das agências bancárias é normalmente mais confortável e ampla que as estruturas das “lojinhas”. As “lojinhas” comportam o atendimento de muito menos pessoas. Apesar de limpas e claras, as estruturas físicas são quase simplórias.

Não existem levantamentos públicos sobre o perfil dos atendentes bancários em comparação com os atendentes das “lojinhas”. Enquanto nas agências bancárias os funcionários tendem a ser empregados que lidam com os diversos produtos que a instituição financeira vende, nas “lojinhas” o atendimento é feito pelo próprio “dono” (empresário administrador, franqueado, “pastinha”) ou seus empregados, sob sua submissão muitas vezes direta e presencial.

Dois leituras se colocam como esforço interpretativo para as respostas. A primeira é que as lojinhas cativam os clientes pela personalidade e pela simplicidade de tratamento. As instituições bancárias tradicionais tendem a afastar alguns nichos de clientes em razão da intimidação que os mecanismos formais, burocráticos e hierárquicos dos bancos convencionais podem gerar.

Nesse sentido, a explicação para o sucesso dos cartões de crédito oferecidos pelos varejistas, em comparação aos serviços financeiros tradicionais dos bancos, talvez possa ser ampliada para o setor de crédito das “lojinhas”.

Uma percepção disseminada entre os estudiosos dos comportamentos das classes ascendentes é de que o serviço bancário regular é visto como algo impessoal e frio, que constrange o indivíduo pela distância do cotidiano, pela linguagem técnica. Na verdade, essa imagem não atinge apenas os bancos, mas toda uma lógica regida pelo formalismo, o que inclui as relações com o Estado em geral e com o universo jurídico. Em contraposição a essa

primeira lógica, é possível identificar o varejista como um ente que se associa à informalidade, à emoção da publicidade, ao lazer do momento de ir às compras. (...) Fazer um crediário na loja onde se compra desde a infância ou desde há muitos anos, em companhia da família e dos amigos, em um ambiente de convívio e intimidade aproxima o indivíduo da oferta de crédito. As financeiras (e os grupos econômicos que as controlam) sabem disso. (Bertran, 2017, p. 468)⁷⁸

A predileção pelo ambiente da “lojinha”, intimista na sua denominação diminutiva, pode espelhar fenômeno semelhante ao que acontece nas redes de varejo.

A segunda possível leitura para as respostas acerca da melhor qualidade de atendimento das “financeiras”, em comparação aos bancos, é a de que as grandes instituições financeiras efetivamente atendem mal o público que normalmente contrata com as “lojinhas”. Quais poderiam ser os motivos para tal prática, especificamente pelos bancos que têm “lojinhas” entre seus conglomerados?

Uma possível explicação é da intencional segregação de algumas pessoas, especialmente as de baixa renda. Esse entendimento poderia ser perfeitamente aceito assumindo que existe uma correlação entre menor renda e maior risco de inadimplimento. Todavia, dois fatores sugerem que essa leitura é simplista. O primeiro fator é que o crédito consignado e/ou o empréstimo pessoal vinculado à conta bancária onde é depositado o salário ou o benefício previdenciário são as modalidades líderes de empréstimos entre as sociedades de crédito e os correspondentes bancários entrevistados. O crédito consignado e o empréstimo pessoal vinculado à conta de recebimento de salário/aposentadoria caracterizam-se pela inadimplência quase impossível.

⁷⁸ A percepção de que as classes C, D e E evitam instituições financeiras tradicionais foi apontada, em 2011, por Renato Meirelles no III Fórum do Banco Central sobre Inclusão Financeira (Anais, 2011, p. 28).

O segundo fator se relaciona ao fato de que as principais instituições financeiras do Brasil mantêm em seus conglomerados bancários braços voltados ao público que é atendido pelas Sociedades de Crédito. A Caixa Econômica Federal tem o Banco Pan. O Santander tem a Olé. O Bradesco tem a Losango. O Itaú manteve o Itaí por vários anos. Uma possível inteligência estratégica é desvincular a imagem das diferentes empresas financeiras do conglomerado, atendendo mal quem vai à agência bancária tradicional para que a pessoa seja compelida a recorrer pelo mesmo crédito na financeira que pertence ao mesmo grupo econômico e que se localiza defronte a ele em muitas cidades, como ocorreu na cidade investigada.

Os resultados sociais do eventual mau atendimento do cliente na agência bancária tradicional são ruins. Compelido a buscar solução para sua necessidade de crédito em uma SCFI, em uma franquia de crédito ou em um correspondente bancário, o tomador estará naturalmente sujeito a receber propostas contratuais com taxas de juros maiores.

Além disso, a busca por uma “financeira”, em consequência de um mau atendimento na agência bancária, expõe o tomador do crédito a possíveis piores práticas empresariais. Enquanto os grandes bancos se regulam por condutas estritas de *compliance* e maior vigilância de padrões éticos de conduta, as pequenas “financeiras” podem ser um campo aberto para práticas predatórias. A remuneração por comissionamento e a falta de diretivas administrativas (“empurro no meu cliente o que eu quiser”) apareceram nas nossas entrevistas como perigosos riscos para a segurança dos contratantes.⁷⁹

⁷⁹ Nesse sentido, processos administrativos instaurado pelo Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor, do Ministério da Justiça. Cf. processos 08012.001492/2019-4, em que o representante são o Instituto de Defesa Coletiva e Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec) e a representada é a Caixa Econômica Federal, 08012.001483/2019-51, em que o representado é Banco Olé Bonsucesso Consignado S/A, processo 08012.001470/2019-81, em que o

Os entrevistados informam que as “financeiras” mantêm rotinas de publicidade agressivas. São capazes de “perseguir” o público-alvo por meio de ligações para os possíveis clientes constantes em seus bancos de dados. Fazem divulgação de seus serviços pelas empresas de *telemarketing*, ou pela internalização dos serviços de telemarketing dentro de sua própria estrutura. Algumas das respostas indicaram a preferência pelos aposentados e pensionistas do INSS, cujos dados seriam “facilmente obtidos”.⁸⁰

As redes sociais como Facebook, WhatsApp, Instagram, bem como, *e-mails* padronizados foram indicados como forma de alcançar os tomadores de crédito. Panfletagem, carro de som, *outdoors* e cartazes pregados em muros e postes também foram mencionados. Um dos entrevistados detalhou a facilidade de ganhar contratos com idosos pelo telefone.

Lê todo o contrato de modo muito rápido. A ligação é sempre gravada. É fácil induzir idosos. Sem querer, ele já faz. Aí é onde o idoso é mais prejudicado. Atendente pede que repita ‘Sim, aceito. Sim, concordo’. E já fica formalizado. Cada banco pode ter um sistema desse na

representado é o Banco Itaú Consignado S.A, entre muitos outros. [s.n] Dez bancos são investigados por supostos abusos em consignado a idosos. Exame. 19 de julho de 2019.

80 O uso de dados pessoais por instituições financeiras levanta questionamentos quanto ao direito à privacidade, assim como expresso por Úrsula Valdetaro (2017). Nesse sentido, remete-se o leitor a três célebres reportagens da imprensa jurídica brasileira, que buscaram mostrar a fragilidade de acesso aos dados dos brasileiros, bem como o poder meramente opinativo, com pouco embasamento técnico, são elas: Perfis que Serasa passa ao mercado são pura fantasia, Clientes do Serasa devem buscar informações adicionais (ambas 13 ago. 2013) e Para tribunais, Serasa fornece dados ilegais (16 ago. 2013), todas de Marcos Vasconcellos, publicadas no Conjur. Disponíveis em: <https://www.conjur.com.br/2013-ago-13/baseada-informacoes-publicas-serasa-mercado-visao-distorcida>; <https://www.conjur.com.br/2013-ago-13/serasaclientes-buscar-informacoes-adicionais> e <https://www.conjur.com.br/2013-ago-16/tribunais-serasa-fornece-dados-ilegais-clientes>

loja. É só comprar um HD, que é um gravador. Bancos pedem que a gente tenha um gravador. Mas confiam inteiramente no franqueado. Primeiro, pago o valor na conta. Depois, vou até a casa do idoso e ele também assina o contrato.

No questionário submetido, foi perguntado aos entrevistados sobre os principais questionamentos dos contratantes. Dois terços das respostas afirmaram que os tomadores não faziam quaisquer perguntas, ao passo que um terço disse que eram questionados sobre taxas, prazos e juros.

A literatura estrangeira consagrou a expressão “financeiras do gueto” para se referir ao conjunto de atividades bancárias que funcionam à margem dos grandes grupos bancários, privilegiando os estigmatizados, pouco instruídos e vulneráveis moradores dos guetos (White, 1969; Reed, 1969). Diversas famílias de baixa renda, as quais não conseguem crédito oriundo de grandes bancos, suportam, a fim de obter crédito, os preços extremamente elevados cobrados pelas “financeiras do gueto”.⁸¹

As “financeiras” têm o nobre papel de viabilizar maior capilaridade ao sistema bancário brasileiro. Todavia, não está claro como se estabelece qualquer vantagem em contextos urbanos como a da cidade em que se realizou a pesquisa descrita neste artigo. No contexto da cidade de Ribeirão Preto, as “lojinhas” ocupam os mesmos locais em que se instalam as inúmeras agências bancárias da cidade. Apa-

81 Ver: David Caplovitz, *The Poor Pay More* (New York: Free Press, 1967); Thomas Durkin, ed., *Proceedings of the Arden House Conference on Consumer Credit* (New York: Columbia University, January 1.972); Frederick Sturdivant, ed., *The Ghetto Marketplace* (New York: Free Press, 1969); and Urban Coalition, *Consumer Credit and the Low Income Consumer* (Rockville, Md.: William G. Kaye & Associates, November 1969). Apud SEXTON, Donald E. Determining Good and Bad Credit Risks Among High- and Low-Income Families. *The Journal of Business*, Vol. 50, No. 2 (Apr., 1977), pp. 236-239.

rentemente, as “financeiras” estão ali justamente para receberem os clientes rejeitados pelos bancos, instituições que poderiam oferecer melhores condições contratuais.

3.4 A CENTRALIDADE DO CRÉDITO CONSIGNADO E O PARADOXO DA BOA GARANTIA AO JURO ALTO

A principal modalidade contratual praticada pelas “financeiras” entrevistadas foi o crédito consignado. Perguntado se haveria sanção se o cliente não pagasse, obteve-se o seguinte como resposta: “Não. O dono do banco é que aprova ou reprova. As lojinhas não são analistas de crédito. São apenas intermediação entre o banco e o cliente. O comissionamento do crédito consignado é o mais alto, 16%”. Outra modalidade também descrita com frequência foi a de empréstimo pessoal. As “financeiras” normalmente atrelam o pagamento de parcelas ao débito automático em conta bancária em que o mutuário recebe seu salário ou benefício previdenciário, segundo afirmado em entrevista: “Não estou fazendo porque acho abusivo. Juros são muito altos. Vou voltar a fazer porque a procura é

muito grande. Tem grande demanda porque o consignado não atende todo mundo”.

Os financiamentos de veículos e o de imóveis foram referidos como modalidades de crédito mais trabalhosas para as “financeiras”, cujas exigências burocráticas de formalização dos contratos as desestimulavam a atuarem nesses nichos. “Não financio carro porque dá muito trabalho – perco um dia.” O crédito consignado, como se sabe, tem baixíssimo risco para a instituição que empresta.

O adimplemento das parcelas não está sujeito a qualquer ato do mutuário. O adimplemento das parcelas é automaticamente debi-

tado da folha de pagamento do tomador. O único risco de inadimplência é praticamente o de morte do mutuário no transcurso do contrato.

O crédito consignado é a modalidade mais recomendável ao consumidor que atenda às condições contratuais, pois a alta garantia de pagamento do empréstimo consignado fornece ao tomador de crédito, teoricamente, menores juros no mercado. Esse diagnóstico é feito de maneira recorrente na literatura.

Na elaboração da pesquisa, algumas indagações surgiram: qual a inteligência social do uso de uma modalidade de crédito tão boa, por um segmento de mercado que não se notabiliza pelas melhores práticas? Será que o ganho social viabilizado por uma modalidade de crédito sem risco de inadimplência poderia ser tomado como um ganho privado para o setor das “financeiras”? A atual estrutura regulatória sobre as “financeiras”, que admite correspondentes bancários, franquias e SCFIs, autoriza disfunções no mercado de crédito aos mais vulneráveis?

O levantamento de campo sugere que o ganho que os indivíduos e famílias poderiam ter pelo crédito consignado é parcialmente capturado pela atuação das “financeiras”.

Há um limite de 35% sobre o valor do salário/benefício previdenciário para comprometimento com crédito consignado. O objetivo dessa limitação é diminuir o risco de que a tomada de crédito consignado comprometa as despesas básicas das famílias. Essa disposição é formalizada na Lei 13.172, de 21 de outubro de 2015. A norma prevê que (art. 1º, §1º) o empréstimo consignado deve ter parcelas menores do que 35% do salário ou benefício previdenciário mensal. Os 5% que excedem o percentual de 30% só podem ser utilizados no cartão de crédito consignado.⁸²

82 A reserva do percentual de 5% do limite da margem de crédito consignável também merece críticas do ponto de vista da adequação social. Entende-se que deveriam ser realizados estudos dedicados ao tema.

As entrevistas mostraram que algumas “financeiras” mantêm práticas que corrompem a inteligência da limitação do crédito consignado, do ponto de vista social. Nas entrevistas, dois agentes apontaram manter rotinas de “repactuação” do limite máximo do consignado, com o objetivo de trazerem o cliente para sua empresa e receberem as comissões decorrentes do novo contrato.

A dinâmica básica se dá por meio da quitação da(s) dívida(s) anterior(es), que comprometia(m) o limite de 30% em um novo contrato com mais parcelas. Nessa dinâmica, parte dos recursos do novo empréstimo (ou até todo ele) é utilizada para quitar o empréstimo consignado anterior. Com isso, a margem de 30% é liberada, tornando possível a realização de um novo empréstimo, em uma dinâmica de endividamento potencialmente eterno. Incidindo sobre o novo empréstimo, naturalmente, nova comissão.

Explicamos a dinâmica com um exemplo fictício:

Contratação 1

Uma pessoa chamada Maria recebe um salário de R\$1.000,00. Maria pode contrair um empréstimo que seja pago em parcelas de até R\$300,00. Maria contrata um empréstimo com a “Financeira A”, no valor de R\$3.000,00. Maria deve pagar o empréstimo e seus encargos em quinze parcelas de R\$300,00, totalizando R\$4.500,00 em dívidas, entre principal e juros.

Contratação Dois

Passaram-se dez meses.

Maria ainda recebe um salário de R\$1.000,00

Maria já pagou onze parcelas, tendo quitado R\$3.300,00. Ainda tem como saldo a pagar R\$1.200,00.

Nesse momento, Maria é abordada pelo “Financeira B”, que lhe oferece um novo empréstimo.

A estrutura do novo empréstimo é: valor a ser emprestado pela “Financeira B”: R\$2.000,00.

Maria deve pagar o novo empréstimo e seus encargos em dez parcelas de R\$300,00, totalizado R\$ 3.000,00.

A “Financeira B” cuida dos trâmites burocráticos para quitar o saldo devido à Financeira “A” no valor de R\$ 1.200,00 e dá mais R\$ 800,00 para Maria.

Com a quitação do saldo remanescente à financeira “A”, a margem consignável se restabelece para R\$300,00 ao mês.

No exemplo hipotético, o valor total dos recursos emprestados será de R\$5.000,00, mas o valor efetivamente disponível para Maria foi de apenas R\$3.800,00. Os encargos financeiros somados ao principal são de R\$8.500,00. Em um contexto de população pouco educada financeiramente, a estratégia de renegociação das dívidas pode ter consequências sociais negativas.

Essa exemplificação evidencia ser questionável a ideia de que o crédito consignado seja sempre uma boa opção para o consumidor, afinal, situações de renegociações podem representar uma eternização do contrato e do endividamento. As taxas de comissão podem diminuir o valor líquido do empréstimo. A jurisprudência menciona inúmeros casos em que o consumidor assumiu dívidas acima do limite de 30% de seu salário. Duas hipóteses claramente distintas se estabelecem. Primeira:

o endividamento excedente a 30% do salário ou benefício previdenciário foi feito em variadas modalidades contratuais, incluindo o crédito consignado na margem lícita. Segunda: o endividamento é excedente a 30% do

salário ou benefício previdenciário, apenas na modalidade de crédito consignado.

A situação ocorre quando o limite do consignado é respeitado, mas, ao lado dele, o indivíduo toma crédito em outras modalidades, que (talvez perigosamente) não encontram limite de contratação, tais como empréstimo pessoal ou financiamento de automóvel. Entre 2012 e 2017, havia no Superior Tribunal de Justiça (STJ) um conjunto de precedentes que garantiam aos devedores um “mínimo existencial” que normalmente garantia a limitação de descontos.⁸³ Nos últimos anos, a jurisprudência do STJ mudou de postura, sinalizando para todo o Poder Judiciário que os descontos não deveriam encontrar teto.⁸⁴

83 (AgRg no Ag. 1.425.860/DF, Rel. Min. CASTRO MEIRA, DJe 12.03.2012). (REsp 1.169.334/RS, Quarta Turma, Rel. Min. LUIS FELIPE SALOMÃO, DJe de 29.9.2011). 3. Agravo regimental desprovido. (AgRg no RMS 30.821/RS, Rel. Min. RAUL ARAÚJO, DJe 4.2.2014). (AgRg no REsp. 1.316.545/RS, Rel. Min. ANTONIO CARLOS FERREIRA, DJe 4.8.2014). (AgRg nos EDcl no AREsp 714.903/RS, Rel. Min. HERMAN BENJAMIN, DJe 17.11.2015). (AgRg no REsp. 1.535.736/DF, Rel. Min. HERMAN BENJAMIN, DJe 18.11.2015). (AgRg no RECURSO ESPECIAL Nº 1.084.997 – RS, MINISTRA ASSUSETE MAGALHÃES, j. 18/02/2016). (AgRg no REsp 1322186/PA, Rel. Min. NAPOLEÃO NUNES MAIA FILHO, DJe 1.4.2016). (AgInt no AGRAVO EM RECURSO ESPECIAL Nº 194.810 - RS (2012/0132111-2), MINISTRO NAPOLEÃO NUNES MAIA FILHO, 14/02/2017) 13 RECURSO ESPECIAL. PR

84 RECURSO ESPECIAL. PRESTAÇÕES DE MÚTUO FIRMADO COM INSTITUIÇÃO FINANCEIRA. DESCONTO EM CONTACORRENTE E DESCONTO EM FOLHA. HIPÓTESES DISTINTAS. APLICAÇÃO, POR ANALOGIA, DA LIMITAÇÃO LEGAL AO EMPRÉSTIMO CONSIGNADO AO MERO DESCONTO EM CONTA-CORRENTE, SUPERVENIENTE AO RECEBIMENTO DA REMUNERAÇÃO. INVIABILIDADE. DIRIGISMO CONTRATUAL, SEM SUPEDÂNEO LEGAL. IMPOSSIBILIDADE. 1. A regra legal que fixa a limitação do desconto em folha é salutar, possibilitando ao consumidor que tome empréstimos, obtendo condições e prazos mais vantajosos, em decorrência

da maior segurança propiciada ao financiador. O legislador ordinário concretiza, na relação privada, o respeito à dignidade humana, pois, com razoabilidade, limitam-se os descontos compulsórios que incidirão sobre verba alimentar, sem menosprezar a autonomia privada. 2. O contrato de conta-corrente é modalidade absorvida pela prática bancária, que traz praticidade e simplificação contábil, da qual dependem várias outras prestações do banco e mesmo o cumprimento de pagamento de obrigações contratuais diversas para com terceiros, que têm, nessa relação contratual, o meio de sua viabilização. A instituição financeira assume o papel de administradora dos recursos do cliente, registrando lançamentos de créditos e débitos conforme os recursos depositados, sacados ou transferidos de outra conta, pelo próprio correntista ou por terceiros. 3. Como característica do contrato, por questão de praticidade, segurança e pelo desuso, a cada dia mais acentuado, do pagamento de despesas em dinheiro, costumeiramente o consumidor centraliza, na conta-corrente, suas despesas pessoais, como, v.g., luz, água, telefone, tv a cabo, cartão de crédito, cheques, boletos variados e demais despesas com débito automático em conta. 4. Consta, na própria petição inicial, que a adesão ao contrato de conta-corrente, em que o autor percebe sua remuneração, foi espontânea, e que os descontos das parcelas da prestação - conjuntamente com prestações de outras obrigações firmadas com terceiros - têm expressa previsão contratual e ocorrem posteriormente ao recebimento de seus proventos, não caracterizando consignação em folha de pagamento. 5. Não há supedâneo legal e razoabilidade na adoção da mesma limitação, referente a empréstimo para desconto em folha, para a prestação do mútuo firmado com a instituição financeira administradora da conta-corrente. Com efeito, no âmbito do direito comparado, não se extrai nenhuma experiência similar - os exemplos das legislações estrangeiras, costumeiramente invocados, buscam, por vezes, com medidas extrajudiciais, solução para o superendividamento ou sobreendividamento que, isonomicamente, envolvem todos os credores, propiciando, a médio ou longo prazo, a quitação do débito. 6. À míngua de novas disposições legais específicas, há procedimento, já previsto no ordenamento jurídico, para casos de superendividamento ou sobreendividamento - do qual podem lançar mão os próprios devedores -, que é o da insolvência civil. 7. A solução concebida pelas instâncias ordinárias, em vez de solucionar o superendividamento, opera no sentido oposto, tendo o condão de eternizar a obrigação, visto que leva à amortização negativa do débito, resultando em aumento mês a mês do saldo devedor. Ademais, uma vinculação perene do devedor à obrigação, como a que conduz as decisões das instâncias ordinárias, não se compadece com o sistema do direito obrigacional, que tende a ter termo. 8. O art. 6º, parágrafo 1º, da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro confere proteção ao ato jurídico perfeito, e, consoante os arts. 313 e 314 do CC, o credor não pode ser obrigado a receber prestação diversa da que lhe é devida, ainda que mais valiosa. 9. A limitação imposta pela decisão recorrida é de difícil operacionalização, e resultaria, no comércio bancário e nas vendas a prazo, em encarecimento ou até mesmo restrição do crédito, sobretudo para aqueles que não conseguem comprovar a renda. 10. Recurso especial do réu provido, julgado

O novo entendimento do STJ enumera alguns argumentos de forma recorrente: i) a responsabilidade pela tomada do crédito é apenas do mutuário e deve ser totalmente suportada de acordo com o exercício de seu voluntarismo; ii) não há previsão legal para extensão da limitação atribuída apenas à modalidade de crédito consignado; iii) o consumidor tem autonomia privada contratual para autorizar débitos em sua conta;⁸⁵ iv) o ordenamento jurídico brasileiro já prevê a insolvência civil como solução para o superendividamento; v) a limitação das parcelas eternizaria a obrigação para o consumidor.

Inúmeros trabalhos científicos poderiam ser indicados para rebater esses argumentos. Por não ser esse o enfoque do trabalho, menciona-se apenas Mian e Sufi (2012), que comprovam como o custo social da recuperação judicial do crédito pode ser devastadora em um contexto de endividamento generalizado.

A segunda situação – o endividamento é excedente a 30% do salário ou benefício previdenciário, apenas na modalidade de crédito consignado – sugere que na rotina de registro da modalidade de crédito existam falhas regulatórias graves ou até mesmo condutas tipificáveis penalmente. O volume de casos dessa natureza impressiona.

Uma situação que explica o endividamento de crédito consignado acima da margem de 30% é a de recebimento temporário de adicionais. Se, no momento em que um servidor público toma empréstimo, ele se encontra em cargo de chefia, assessoramento ou direção, justificando gratificação, é possível que o desconto seja feito sobre o valor salarial provisoriamente apreciado. Diante da perda do adicional pela perda da função, o resultado contábil do desconto seria maior que os 30% consignáveis. O volume de pessoas que indicam ter comprometido

prejudicado o do autor (REsp 1586910/SP, Rel. Ministro LUIS FELIPE SALOMÃO, QUARTA TURMA, julgado em 29/08/2017, DJe 03/10/2017).

85 Artigos 1º, 3º, e 4º da Resolução CMN 3.695/2009 com redação dada pela Resolução CMN 4.480/2016.

mento de renda acima de 30%, porém, não parece poder ser justificado unicamente pela remuneração variável. A partir da vivência de rotina do serviço de atendimento à comunidade de que muitos dos autores desse texto participam, é possível imaginar que estratégias maliciosas impulsionadas pela oportunidade de comissionamentos criem oportunidades de burlar a lei.

Nesse sentido, algumas ementas de vários casos que determinam que a limitação de 30% seja efetivada para os descontos de crédito consignado.

PROCESSUAL. ADMINISTRATIVO. SERVIDORES. DESCONTO EM FOLHA DE PAGAMENTO. LIMITAÇÃO. 30% DOS VENCIMENTOS. 1. Diferentemente do que alega a União, não se discute, no caso, cancelamento de amortização de empréstimo, mas redução do percentual descontado com o objetivo de adequar-se aos limites legalmente estabelecidos. 2. Nada obstante a concordância do mutuário na celebração do contrato de empréstimo com a instituição financeira, cabe ao órgão responsável pelo pagamento dos proventos fiscalizar os descontos em folha, como a cobrança de parcela de empréstimo bancário contraído, a fim de limitar a quantia descontada ao percentual de 30% da remuneração ou proventos. Precedentes. 3. O acórdão recorrido limitou o valor das consignações em 40%. Entretanto, esta Corte tem reduzido esse percentual para 30% dos vencimentos do servidor, em razão da natureza alimentar do salário e do princípio da razoabilidade. Todavia, para não incidir na reformatio in pejus, mantém-se o aresto impugnado. 4. Agravo regimental não provido (AgRg no Ag. 1.425.860/DF, Rel. Min. CASTRO MEIRA, DJe 12.03.2012).

ADMINISTRATIVO. SERVIDOR PÚBLICO ESTADUAL. VIOLAÇÃO DO ART. 535 DO CPC NÃO

CONFIGURADA. DESCONTO EM FOLHA DE PAGAMENTO CONSIGNADO.

LIMITE DE 30%. NORMATIZAÇÃO FEDERAL. 1. No que se refere à alegada afronta ao disposto no art. 535, inciso II, do CPC, verifico que o julgado recorrido não padece de omissão, porquanto decidiu fundamentadamente a quaestio trazida à sua análise, não podendo ser considerado nulo tão somente porque contrário aos interesses da parte. 2. O decisum vergastado, ao estabelecer o limite de desconto consignado em 30% dos rendimentos líquidos do agravado, está em consonância com orientação do STJ. 3. No que se refere à competência para o controle do limite consignável na folha de pagamento do servidor, o Tribunal a quo afastou a competência do órgão pagador por entender que “as apelantes/rés, com exceção do banco, atuaram como intermediárias do contrato de empréstimo consignado, efetuando os descontos e os encaminhando à instituição bancária, não sendo legítimas para figurar no polo passivo da demanda.” É inviável analisar a tese defendida no Recurso Especial, a qual busca afastar as premissas fáticas estabelecidas pelo acórdão recorrido, pois inarredável a revisão do conjunto probatório dos autos. Aplica-se o óbice da Súmula 7/STJ. 4. Agravo Regimental não provido (AgRg nos EDcl no AREsp 714.903/ RS, Rel. Min. HERMAN BENJAMIN, DJe 17.11.2015).

PROCESSUAL CIVIL E CIVIL. CONTRATOS BANCÁRIOS. EMPRÉSTIMO. DESCONTOS EM FOLHA DE PAGAMENTO. DÉBITO EM CONTA-CORRENTE. LIMITAÇÃO. PERCENTUAL DE 30% (TRINTA POR CENTO). DEFICIÊNCIA NA FUNDAMENTAÇÃO DO AGRAVO. AUSÊNCIA DE IMPUGNAÇÃO ESPECÍFICA ÀS RAZÕES DA DECISÃO
OBJURGADA. SÚMULAS 284/STF E 182/STJ. 1. O entendimento do Tribunal de origem não está em con-

sonância com a orientação do STJ, no sentido de que a retenção de salário do correntista, para fins de saldar débito relativo a contrato de mútuo bancário, ainda que conste cláusula autorizativa, não se reveste de legalidade, porquanto a instituição financeira pode buscar a satisfação de seu crédito pelas vias judiciais. 2. O STJ vem consolidando o entendimento de que os descontos de mútuos em conta-corrente devem ser limitados a 30% (trinta por cento) dos rendimentos do correntista, aplicando, analogicamente, o entendimento para empréstimos consignados em folha de pagamento (EDcl no AgRg no AREsp 34.403/RJ, Rel. Ministro Marco Buzzi, Quarta Turma, julgado em 6/6/2013, DJe 17/9/2013). (...) 4. Agravo Regimental não provido (AgRg no REsp. 1.535.736/DF, Rel. Min. HERMAN BENJAMIN, DJe 18.11.2015).

PROCESSUAL CIVIL E ADMINISTRATIVO. AGRAVO REGIMENTAL NO RECURSO ESPECIAL. SERVIDOR PÚBLICO MUNICIPAL (GARI). DESCONTO EM FOLHA DE PAGAMENTO DE PARCELA DO CONTRATO DE MÚTUO BANCÁRIO. COMPETÊNCIA DA PRIMEIRA SEÇÃO. AFERIÇÃO, POR ESTA CORTE, DOS VALORES DOS DESCONTOS EFETUADOS. IMPOSSIBILIDADE. SÚMULA 7/STJ. PRECEDENTES DO

STJ. AGRAVO REGIMENTAL IMPROVIDO. I. A Corte Especial do STJ já decidiu que os “recursos referentes a limite percentual de desconto em pagamento de empréstimo consignado feito por servidor público, com débito em conta-corrente e desconto na folha de pagamento, são da competência da 1ª Seção do Superior Tribunal de Justiça (RISTJ, art. 9º, XI)” (STJ, EREsp 1.163.337/RS, Rel. Ministro SIDNEI BENETI, CORTE ESPECIAL, DJe de 12/08/2014). II. Esta

Corte é firme no entendimento de que “os empréstimos consignados na folha de pagamento do servidor público estão limitados a 30% do valor de sua remuneração,

ante a natureza alimentar da verba” (STJ, AgRg no RMS 30.070/RS, Rel. Ministro NEFI CORDEIRO, SEXTA TURMA, DJe de 08/10/2015). III. No caso, o Tribunal de origem manifestou-se sobre a impossibilidade de se penhorar crédito decorrente de verba salarial, de índole alimentar, bem como que houve abusividade no desconto na folha de pagamento do autor, diante da sua baixa renda. Diante desse contexto, rever a conclusão do aresto impugnado – até mesmo para se aferir se houve ou não desrespeito ao limite legal de 30% (tinta por cento) – é pretensão inviável nesta Corte, ante o óbice da Súmula 7/STJ. (...) (AgRg no RECURSO ESPECIAL Nº 1.084.997 – RS, MINISTRA ASSUSETE MAGALHÃES, j. 18/02/2016).

Vale mencionar que, para cada problema descrito em uma decisão judicial, há diversos outros na sociedade. São exemplos de pessoas que sofrem com práticas abusivas relacionadas aos descontos em folha de pagamento. As muitas decisões encontradas na jurisprudência do STJ sugerem que em tribunais inferiores os casos sejam muitos mais. Esses problemas poderiam receber uma solução regulatória estatal, através do controle de endividamento por CPFs, garantindo que o volume de endividamento nunca ultrapasse a margem consignável.

Esse controle parece ser tecnologicamente possível por mecanismos que já são mantidos pelo Banco Central do Brasil. Assim, o agente regulador principal, o Banco Central do Brasil, não dependeria apenas do registro de crédito consignado que é feito pelo Ministério da Previdência o qual, aparentemente, gera importantes falhas. O Banco Central do Brasil mantém o Sistema de Informação de Crédito (CIS), que guarda registros detalhados das relações individuais de crédito entre todos os brasileiros e as instituições financeiras em volumes de endividamento a partir de R\$200,00 (duzentos reais). O volume de informações que abastece o CIS é repassado por todas as

instituições financeiras ao Banco Central do Brasil. O Banco Central do Brasil é um órgão tecnicamente mais preparado e aparelhado para exercer um efetivo controle sobre o possível abuso na oferta de crédito consignado. O CIS parece ser um mecanismo praticamente pronto para implementação deste controle.

3.5 CONCLUSÃO

Este artigo relata e problematiza a atividade de concessão de crédito a pessoas de baixa renda na cidade de Ribeirão Preto (SP), por meio de análise qualitativa de entrevistas a correspondentes bancários, Sociedades de Crédito e/ou franqueados de Sociedades de Crédito.

Três conjuntos de achados foram destacáveis no processo das entrevistas:

i) a organização das empresas ou indivíduos que atuam no segmento de crédito a pessoas de baixa renda no item intitulado “Quem são e como se estruturam as ‘financeiras’: correspondentes bancários, contratos de franquia e Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento”;

ii) a vulnerabilidade das pessoas pobres às estratégias por vezes predatórias das empresas e indivíduos que compuseram o levantamento, no item nomeado “Ausência de justificativa social para a existência de ‘financeiras’ em centro urbanos já atendidos por agências bancárias”; e

iii) a incongruência de que as empresas e indivíduos focados em baixa renda priorizem seu atendimento na modalidade do crédito consignado, justamente aquele cuja segurança poderia garantir o

acesso às linhas mais baratas dos bancos convencionais, conforme o item “A centralidade do crédito consignado e o paradoxo da boa garantia ao juro alto”.

3.6 REFERÊNCIAS

ANAIS DO III FÓRUM BANCO CENTRAL SOBRE INCLUSÃO FINANCEIRA. 21 a 23 nov. 2011. Brasília – DF. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/nor/relinconfin/Anais_III_Forum_BC_Inclusao_Financeira.pdf. Acesso em: 14 set. 2019.

BACEN. Conselho Monetário Nacional. Resolução nº 3.954, de 24 de fevereiro de 2011. Altera e consolida as normas que dispõem sobre a contratação de correspondentes no País. *Diário Oficial da União*, Seção 1, Brasília – DF, p. 44/45, 25 fev. 2011.

BACEN. *Correspondentes em atividade no país*. Data Base: 02/09/2019. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/acessoinformacao/legado?url=https:%2F%2Fwww.bcb.gov.br%2Ffis%2Finfo%2Fcorrespondentes.asp>. Acesso em: 14 set. 2019.

BACEN. *Relatório de cidadania financeira (RCF)*. 2018. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/nor/relicidfin/docs/Relatorio_Cidadania_Financeira.pdf. Acesso em: 14 set. 2019.

BACEN. *Relatório de Inclusão Financeira*, v. 3. 2015. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/Nor/relinconfin/RIF2015.pdf>. Acesso em: 14 set. 2019.

BERTRAN, Maria Paula. Diferentes racionalidades da oferta de crédito:

para uma genealogia do dever brasileiro. *Revista de Direito do Consumidor*, a. 26, v. 109, p. 445-472, jan./fev. 2017.

BRASIL. *Lei 11.172 de 21 de outubro de 2015*. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13172.htm. Acesso em: 14 set. 2019.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Gabinete do Ministro. Portaria nº 309, de 30 de novembro de 1959. *Diário Oficial da União*, 01 dez. 1959.

DEZ bancos são investigados por supostos abusos em consignado a idosos. *Exame*, Economia. 19 jul. 2019. Disponível em: <https://exame.com/economia/dez-bancos-sao-investigados-por-supostos-abusos-em-consignado-a-idosos/>. Acesso em: 18 ago. 2023.

LOUREIRO, Eleonora Rodrigues; MADEIRA, Gabriel de Abreu; BADER, Fani Lea Cymrot. *Expansão dos correspondentes bancários no Brasil: uma análise empírica*. Banco Central do Brasil, maio 2016. (Trabalhos para Discussão, n. 433). Disponível em: <https://pdfs.semanticscholar.org/7a46/7fe42b156560315982ca8c0674829290d544.pdf>. Acesso em: 22 ago. 2023.

MAS, Ignácio; SIEDEK, Hannah. Banking through networks of retail agents. *CGAP Focus Note*, n. 47, maio 2008. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=1655259>. Acesso em: 18 ago. 2023.

MIAN, Atif; SUFI, Amir. *House of Debt*. Chicago: Chicago University Press, 2012.

NERY JÚNIOR, Nelson. *Soluções Práticas de Direito*. v. 3. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014.

REED, George F. The Question of Insurance. *The Business Lawyer*, v. 25, n. 4, jul. 1969.

SEXTON, Donald E. Determining good and bad credit risks among high- and low-income families. *The Journal of Business*, v. 50, n. 2, p. 236-239, abr. 1977.

VALDETARO, Úrsula Brandão Faria. *Utilização de dados pessoais em serviços financeiros*. Monografia (Graduação em Direito) - Universidade de Brasília, Brasília, 2017.

WHITE, James J. Consumer credit in the ghetto: UCCC free entry provisions and the Federal Trade Commission Study. *The Business Lawyer*, v. 25, p. 143-151. Proceedings: ABA NATIONAL INSTITUTE: "BUSINESS IN THE GHETTO, APRIL 11 & 12, 1969" (September 1969).

4. ÍNDICE REMISSIVO:

Bancos, 10, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 37, 38, 39, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 66, 73, 76, 78, 82, 83, 84, 85, 87, 88, 89, 91, 93, 95, 96.

Bancos tradicionais, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 26, 28, 31, 33, 34, 37, 39, 57, 96.

Fintechs, 10, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 37, 38, 39.

Tecnologia financeira, 10, 15, 31.

Empresas de tecnologia financeira, 15.

Competição, 14, 15, 17, 19, 21, 28, 31.

Cooperação, 14, 15, 19, 28, 29, 30, 31, 33, 37, 94.

Regulação, 10, 14, 21, 33, 53.

Taxas de juros, 14, 15, 16, 19, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 63, 64, 66, 67, 69, 70, 71, 73, 75, 76, 78, 80, 81, 84, 95, 96.

Banco Central, 10, 14, 17, 18, 21, 22, 24, 25, 26, 30, 32, 33, 36, 38, 39, 48, 53, 56, 59, 82, 84, 86, 88, 89, 90, 93.

Banco Central do Brasil, 17, 18, 21, 22, 24, 25, 26, 30, 32, 33, 36, 38, 39, 59, 82, 84, 86, 90.

Conselho Monetário Nacional, 22, 26, 27, 56, 59, 82.

Sociedade de Crédito, Financiamento e Investimento, 82.

Financeiras, 10, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 30, 33, 38, 39, 52, 53, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 66, 69, 75, 82, 83, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 96.

Correspondentes bancários, 25, 27, 33, 34, 39, 53, 54, 55, 56, 85, 86, 87, 96.

Sociedade de Crédito Direto, 13, 14, 15, 28.

Sociedade de Empréstimo entre Pessoas, 13, 14, 15.
Empréstimo, 13, 14, 15, 16, 19, 20, 22, 23, 24, 29, 31, 32, 33, 36, 38, 43, 46, 53, 54, 59, 60, 75, 76, 83, 84, 85, 95.
Taxa de juros, 40, 43, 46, 57, 58, 71, 75, 76, 78.
Crédito pessoal não-consignado, 16, 33, 35, 39, 95.
Crédito rotativo em cartão de crédito, 58.
Crédito consignado, 58, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 95.
Crédito consignado para beneficiários do INSS, 33, 58, 79, 80.
Instituição financeira, 9, 10, 25, 33, 34, 38, 40, 43, 46, 60, 61, 62, 63, 65, 68, 70, 72, 74, 77, 79, 80, 82, 83, 85, 89.
Subsidiária, 9, 19, 53, 55, 57, 58, 61, 66, 76, 78, 95.
Inovação, 15, 18, 21, 28, 29, 31, 38.
Segurança jurídica, 21, 38.
Concorrência, 21, 30, 33, 38, 89.
Composição acionária, 25, 53, 56, 69, 90.
Cartão de crédito, 16, 33, 34, 40, 53, 58, 67, 69, 71, 74, 75, 95.
Produto, 16, 18, 19, 20, 25, 26, 28, 29, 89, 90, 93, 94.
Recursos tecnológicos, 28.
Consumidor, 20, 76, 85.

www.editoramultifoco.com.br



Este livro foi composto em Times New Roman, Minion Pro,
Peace Sans e Gotham Condensed pela Editora Multifoco e
impresso em pólen soft 80g/m².

Este trabalho investiga as diferentes marcas dos principais conglomerados financeiros do Brasil. Apresentamos as diferentes formas de constituições das pequenas instituições financeiras, as principais características dentro de cada grupo e os impactos práticos em termos de taxas de juros para os consumidores. Destaque especial o livro é a investigação sobre uma fintech, cujas taxas são maiores do que os bancos tradicionais que a possuem.



ISBN 978-65-86465-34-1



9 786586 465341 >