

---

# Cadernos ASLEGIS

ISSN 1677-9010 / [www.aslegis.org.br](http://www.aslegis.org.br)

---

# Redução do *spread* bancário não é utopia. Ou é?

**Luiz Humberto Cavalcante Veiga**

Consultor Legislativo

Área de Sistema Financeiro, Direito Comercial,  
Econômico e Defesa do Consumidor

O presente ensaio procura trazer à discussão certos pontos, alguns deles ainda não debatidos, na árdua luta pela redução do *spread* bancário no Brasil. Embora o assunto seja tratado de modo abrangente, maior atenção será dada ao caso das pessoas físicas, uma vez que, nesse segmento, a discrepância entre a taxa de captação e a de empréstimo é ainda maior.

Inicialmente, devemos definir este termo em inglês. Entende-se por *spread* a diferença entre a taxa de captação (ou aquela paga pelos bancos aos depositantes) e a de empréstimo (ou aquela cobrada dos tomadores). Em suma, trata-se do lucro bruto do banco em operações de crédito, de onde serão descontadas as despesas administrativas, tributos e o que restar será o lucro líquido dos acionistas.

Os técnicos do Banco Central estudam o problema do elevado *spread* bancário há 5 anos. Porém, quando é dito que somente 10% das medidas propostas por aquela Autoridade para reduzi-lo ainda não foram implementadas, podemos deduzir, pela permanência dos *spreads* no atuais patamares, que não são essas as melhores alternativas para resolver o problema. Sem entrar no mérito da relevância dessas medidas (quem paga os juros é o melhor juiz), nem mesmo (no mérito) dos cálculos efetuados para discriminar as parcelas do *spread*, não podemos, contudo,

ignorar a recente<sup>1</sup> entrevista do presidente do Banco Central que declara serem os créditos direcionados, a inadimplência e o risco legal na recuperação de créditos, os maiores entraves à redução do *spread*. Assim, após alguns tópicos discutidos abaixo, voltaremos a esse assunto. Melhor será abordar, inicialmente, alguns aspectos que de fato podem estar afetando esse *spread*.

## Intermediação desnecessária

O primeiro deles é a função de intermediação exercida pelos bancos. Quando se fala em intermediação bancária, entende-se que as instituições financeiras estariam captando recursos dos poupadores para transferi-los aos empreendedores (ou consumidores). Essa atividade tem valor, uma vez que os intermediários financeiros estão realmente prestando o serviço de fazer com que as duas partes se encontrem. No caso do Brasil, a principal atividade de intermediação exercida pelos bancos é realizada entre os poupadores e o governo. Aí existe uma disfunção. Se todos sabem que o governo precisa captar recursos, por que o intermediário, então?

O próprio Governo reconheceu essa situação e, no ano de 2002, implementou o Tesouro Direto, uma excelente ferramenta para o acesso direto da população aos títulos públicos, o que auxilia na redução da intermediação desnecessária. Há dois problemas, no entanto: (1) as negociações por meio desse instrumento só se dão pela Internet, o que restringe muito a sua disseminação, (2) não há divulgação adequada dessa sistemática nos meios de comunicação em massa.

## Risco País *versus* Risco Bancos

Ainda no campo da intermediação desnecessária ocorre, no Brasil, um fato no mínimo indesejável: os bancos pagam por seus certificados de depósitos bancários (CDB) menos juros do que o governo paga por seus títulos. Ora, como isso pode acontecer, uma vez que a maior parte dos ativos dos bancos é composta por títulos públicos? Não

---

<sup>1</sup>“Críticas ao fim do crédito dirigido”, Jornal Valor Econômico, 11/11/2004.

há quem duvide que existe um risco maior de um banco quebrar do que de o País quebrar. As agências de classificação de riscos (agências de *rating*) têm esse conceito muito claro: teto soberano, ou seja, a maior classificação que uma empresa pode receber em um determinado país é aquela do próprio país. Nesse caso, os aplicadores brasileiros dos bancos estão indo contra uma lógica do mercado: quanto maior o risco maior o prêmio de risco.

Tal situação impede que os bancos procurem novas formas de captação mais baratas, uma vez que, pelo menos em termos de taxa de juros, a captação atual já é de baixo custo para eles. Ademais, os interesses dos bancos ficam desalinhados com aqueles da população, ou seja, a taxa de juros básica não é sua concorrente, ao contrário, quanto maior ela for, maior o seu ganho. Se os bancos fossem obrigados a captar recursos a taxas superiores à taxa Selic<sup>2</sup>, estariam ao lado dos empresários e dos consumidores na busca pela sua redução.

## A Lei de Falências e as Pessoas Físicas

Fala-se muito, também, na nova lei de falências. Nesse caso, a reformulação é necessária, mas não será a solução, pois, além do poder de mercado, que será discutido em seguida, a referida lei não se aplica às pessoas físicas não empresárias. É exatamente no segmento de pessoas físicas que os *spreads* são os mais elevados.

## Características dos Produtos e o Poder de Mercado

Quanto ao poder de mercado, esse pode ser o ponto a partir do qual pode ser revista toda a atuação do BC na tentativa de reduzir o *spread*. As instituições financeiras, principalmente no caso do cheque especial e do crédito ao consumidor, exercem forte poder de mercado.

<sup>2</sup>O Sistema Especial de Liquidação e de Custódia - Selic, do Banco Central do Brasil, é um sistema informatizado que se destina à custódia (guarda) de títulos escriturais (onde não há documento, apenas registro eletrônico) de emissão do Tesouro Nacional e do Banco Central do Brasil, bem como ao registro e à liquidação de operações com os referidos títulos. A taxa Selic é obtida mediante o cálculo da taxa média ponderada e ajustada das operações de financiamento por um dia, realizadas com títulos públicos federais e cursadas no Selic ou em câmaras de compensação e liquidação de ativos, na forma de operações compromissadas.

A caracterização desse poder é intuitiva, apesar de estudos empíricos estarem sendo levados a cabo pelo próprio Banco Central. Um tomador de empréstimo, por exemplo, que fique devendo R\$300,00 por um mês no cheque especial estaria pagando, supondo-se 10% de juros (ao mês), R\$30,00. Se o crédito pessoal estiver custando 4% ao mês, ele pagaria R\$12,00. Há claramente uma economia de R\$18,00. Por que, então, os clientes não fazem isso? Ora, quanto custa uma tarifa de abertura de crédito para essa última operação? Uma consulta individual às casas bancárias aponta para o valor médio em torno de R\$30,00 (para algumas operações de financiamento de automóveis chega-se a cobrar R\$500,00, conforme a Tabela 2). Diante desse quadro, se a economia era de R\$18,00, só a tarifa cobrada já seria suficiente para desestimular a procura por uma taxa mais baixa. Isso sem contar o “custo” do tempo em dirigir-se a um estabelecimento bancário para realizar uma cotação.

**Tabela 1 – Tarifas de Abertura de Crédito e Confecção de Cadastro dos 10 maiores bancos privados do País em ativos.**

Instituição	Abertura	Cadastro
Bradesco	180,00	15,00
Itau	*	15,00
Unibanco	*	*
Santander Banespa	110,00	15,00
ABN – ANRO	500,00	0,00
HSBC	500,00	0,00
Safra	30,00	0,00
Nossa Caixa	100,00	15,00
Citibank	50,00	0,00
Votorantim	50,00	25,00

Fonte: Página do Banco Central do Brasil na Internet - Consultada em 27/06/2004 – Valores máximos de tarifa cobrados.

\* Não havia informação sobre esta tarifa para este banco. A relação dos 10 maiores tem como parâmetro os ativos totais e, da mesma forma, estava disponível na página do BC em 27/06/2004, ref. Mar/2004.

O cheque especial é um produto mais caro do que o crédito pessoal, como pode ser visto na Tabela 2, contudo, a substitutibilidade entre estas linhas é razoavelmente baixa para aqueles clientes que utilizam

o cheque especial como um complemento de renda. A característica de cobrança de juros em função dos dias em que a conta permaneceu devedora facilita, aparentemente, a administração do débito, uma vez que os fluxos positivos reduzem o montante total de juros a ser pago pelo devedor, diferentemente do crédito pessoal, onde são cobrados juros por todo o período do empréstimo. Entretanto, cabe destacar que, dependendo da diferença entre as taxas cobradas, essa característica pode não ser aproveitada pelo cliente.

**Tabela 2 – Comparação entre taxas de Cheque Especial e Crédito pessoal - (% a.m.)**

Mes	2001		2002		2003		2004	
	Espec.	Pess.	Espec.	Pess.	Espec.	Pess.	Espec.	Pess.
Jan	8,03	4,38	8,29	5,25	8,68	5,74	7,70	4,97
Fev	7,95	4,57	8,30	5,20	8,73	5,90	7,68	4,85
Mar	7,89	4,44	8,27	5,20	8,89	5,97	7,64	4,85
Abr	7,76	4,68	8,28	5,17	8,91	5,89	7,58	4,79
Mai	7,78	4,63	8,23	5,12	8,88	5,86	7,59	4,66
Jun	7,83	4,74	8,25	5,06	8,86	5,79		
Jul	7,94	4,95	8,24	5,15	8,76	5,57		
Ago	8,25	5,17	8,22	5,20	8,42	5,38		
Set	8,28	5,32	8,23	5,28	8,01	5,21		
Out	8,30	5,46	8,24	5,44	7,84	5,18		
Nov	8,30	5,38	8,32	5,64	7,81	5,12		
Dez	8,29	5,22	8,42	5,58	7,74	5,04		

Fonte: Banco Central do Brasil – Departamento Econômico - DEPEC - Séries Temporais - Códigos 3946 (Taxa média mensal –prefixada - das operações de crédito c/recursos livres - Cheque especial) e 3947 (Taxa média mensal –prefixada- das operações de crédito c/recursos livres - Crédito pessoal) – Taxas mensalizadas pelo autor.

Ainda sobre a Tabela 2, apesar de todas mudanças observadas no cenário macroeconômico nos últimos três anos e meio, pouca foi a variação nas taxas de juros nominais cobradas tanto no cheque especial quanto no crédito pessoal.

## A diferença entre instituições

Adicionalmente, pode-se constatar que existe uma diferença entre as taxas de juros cobradas pelas instituições bancárias públicas, as privadas e as financeiras, no que se refere ao crédito direto ao consumidor (taxas prefixadas), como se pode observar na Tabela 3 na página seguinte.

Como pode ser facilmente visto, o grupo de bancos públicos escolhidos, à exceção do Banco do Brasil, pratica taxas mais baixas do que aquelas cobradas pelos congêneres privados.

Registre-se, ainda, que os bancos classificados como de “varejo seletivo”, por atenderem segmento diferenciado e mais esclarecido da população, sofrem restrições dos clientes na imposição de taxas mais elevadas.

**Tabela 3 – Instituições selecionadas e suas taxas para operações prefixadas com pessoas físicas**

<b>Públicos</b>	<b>Taxa total ao mês (%) (taxa média cobrada)</b>
Banco do Brasil	3,79
CEF	3,22
BRB	4,06
Nossa Caixa	3,35
Banco da Amazônia	2,24
<b>Varejo – Privado</b>	
Banco Bradesco	4,21
Banco Itaú	4,99
Banco Real	5,40
Santander(Banespa)	3,89
<b>Varejo Seletivo – Estrang.</b>	
Citibank	3,89
BankBoston	4,00
<b>Especializados em CDC</b>	
Banco Fininvest	8,68
Banco IBI	10,12
ASB	9,87
Banco Matone	7,13
<b>Especializados em autos</b>	
Banco Daimler-Chrysler	1,41
Banco General Motors	3,00
Banco Toyota do Brasil	1,64

Fonte: [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br) em 15/10/2004

Por outro lado, as financeiras, muito procuradas pela população menos esclarecida - de renda mais baixa, ou que com maiores necessidades de financiamento - cobram taxas mais elevadas, ou seja, aplicam um *spread* maior.

O segmento mais voltado ao financiamento de automóveis, que apresenta taxas mais baixas, merece também um comentário. Embora alguns apontem para o fato da fácil recuperação do veículo como motivo para os baixos *spreads*, destaque-se a especialização dos bancos e financeiras diretamente ligados às montadoras. Sua atuação vai no sentido de fomentar a comercialização de veículos. Note-se que se as instituições bancárias estivessem realmente sujeitas a um mercado concorrencial não haveria a necessidade das próprias montadoras procurarem prover crédito aos clientes (o tema da concorrência bancária nos parece o principal aqui). Por outro lado, o público que adquire automóveis tem incentivos para buscar, “ir às compras” ou, ainda, “cotar” as taxas junto aos bancos (pesquisa de mercado), na procura de opções mais econômicas, tendo em vista tanto o seu grau de educação quanto o preço do bem a ser adquirido, uma vez que a diferença de taxas pode resultar em montante significativo.

Ainda nessa arena, destaque-se o papel das financeiras que atuam no comércio varejista. Nesse caso, a presença da instituição no local da venda ao consumidor potencializa o efeito acima destacado. Em um financiamento de um aparelho de som, por exemplo, de R\$ 200,00 em 5, 6, ou 10 parcelas, o consumidor precisaria de um incentivo muito grande para procurar taxas de juros mais baixas, visto que a economia que faria, muito provavelmente não compensaria o custo da procura. Agregue-se a isso a “pressão” realizada pelo vendedor no momento do financiamento. As financeiras que atuam no comércio podem, como o fazem no segmento dos automóveis, remunerar os vendedores por meio de comissão, quando a venda for parcelada. Para ilustrar tal situação, basta observarmos na Tabela 3 as taxas de juros cobrados por instituições como: banco IBI S.A (ligado à C&A), banco FININVEST S.A. (presente na maioria de supermercados e lojas populares), dentre outros.

## **Concorrência, Regulação e Educação**

Assim, seria necessário fomentar a concorrência. A pergunta

que se faz é: Como? Não é fácil aumentar a concorrência em um sistema que fica mais concentrado a cada dia, e todos os substitutos para os bancos, principalmente no segmento de pequenas operações, ou são proibidos, ou submetidos à regulação, o que implica aumento desnecessário de custos. Além disso, por que é proibido emprestar o próprio dinheiro no País se você não estiver sob a supervisão do BC? Justificar pelo combate à cobrança de juros abusivos não convence mais.

O nível de educação dos clientes também aparece como um problema para a redução das taxas para as pessoas físicas que, na grande maioria, não dominam os conceitos básicos de poupança, taxa de juros, *spread*, tarifas bancárias, etc.

## A visão do presidente do Banco Central

O jornal Valor Econômico publicou em sua primeira página a seguinte afirmação: “O presidente do Banco Central confirmou ontem que o governo vê os créditos direcionados como uma das três causas dos altos *spreads* bancários”. Ainda conforme aquele periódico: “As outras duas são a inadimplência e o risco legal na execução das garantias”.

Não cabe, nesse curto ensaio, aprofundar a análise sobre a inadimplência, muito menos sobre o risco legal<sup>3</sup>, porém, como estamos tratando do crédito para pessoas físicas, se a inadimplência for realmente relevante, o que justifica a enorme diferença entre a taxa cobrada no cheque especial e aquela cobrada pelo crédito pessoal senão o poder de mercado?

Ademais, quando se comenta o direcionamento do crédito<sup>4</sup>, a situação piora ainda mais. Se é para utilizar a destinação de recursos para o crédito rural e para o crédito imobiliário como “bodes expiatórios”

<sup>3</sup>Utiliza-se o termo “risco legal” para denominar a incerteza quanto as decisões que a justiça irá proferir nos processos de execução de créditos não honrados. Também denomina-se risco legal a possibilidade de o devedor, ainda no curso normal da operação de crédito, ir à justiça alegar exorbitância de juros ou outra motivação qualquer, de modo que o fluxo de pagamentos normal do empréstimo seja interrompido judicialmente, ou transformado em depósito judicial (situações nas quais o banco não tem acesso aos recursos).

<sup>4</sup>O direcionamento de crédito é a utilização de recursos do depósito à vista ou da caderneta de poupança para empréstimos específicos, é o caso do crédito imobiliário e do crédito rural, por exemplo.

para os elevados *spreads* cobrados das pessoas físicas, deveríamos, inicialmente, contabilizar o que sobra dos depósitos à vista e das cadernetas de poupança (ainda que esta última seja pequeno o percentual) no cálculo do custo de captação. Imagine-se que nada está sendo pago pelo depósito à vista e, ainda que haja recolhimento de depósito compulsório junto ao Banco Central e os direcionamento obrigatório, o que sobra é gratuito, ou seja, reduz o custo do compulsório e aumenta<sup>5</sup> o *spread*. No caso da caderneta de poupança, se considerarmos a taxa de remuneração por ela paga e deduzirmos o direcionamento para o crédito imobiliário, ainda assim o *spread* real, novamente será ampliado, uma vez que o custo médio de captação “real” é menor do que aquele divulgado.

## Conclusão

Por fim, a resposta para lidar com o *spread*, passa pela adoção de medidas mais objetivas do que a simples constatação de que há falta concorrência no setor bancário.

Os pontos mais relevantes, a nosso ver, para o incremento da concorrência, seriam: (1) a liberação das operações de crédito com recursos próprios para quem quiser correr o risco, ampliando a oferta de crédito; (2) procurar acabar com a intermediação desnecessária e garantir que o País pague menos juros do que os bancos quando toma recursos emprestado, o que faria com que estes últimos brigassem por captações mais baratas e deslocassem essas captações ao mercado de crédito e não ao de títulos públicos; (3) educar a população para lidar com assuntos financeiros, de maneira que, além de exigir maior taxa de remuneração dos bancos do que aquela recebida dos títulos do governo, quando a situação fosse de poupar, e melhor entender o processo de cobrança de juros, no momento de tomar emprestado.

---

<sup>5</sup>O *spread* é calculado pela diferença entre a taxa de captação e a de aplicação. Como nos cálculos de *spread* não estão computados os valores dos recursos obtidos a custo “zero” (depósito à vista) ou pela pequena remuneração paga pela Caderneta de Poupança, se o fizermos, veremos que o *spread* será ainda maior.

Por outro lado, caso se deseje uma redução mais célere das taxas cobradas dos tomadores de recursos nas linhas para pessoas físicas, dada a estrutura concorrencial determinada pelas características dos produtos de crédito para este segmento, uma possibilidade seria dar o mesmo tratamento que é dispensado às empresas prestadoras de serviços públicos, qual seja, regular procedimentos e preços. Ainda que essa regulação de procedimentos e preços do setor financeiro não seja posta em prática, em razão do entendimento de alguns que imaginam ser esta uma tarefa do mercado, os três pontos acima poderiam ser implementados, na expectativa de que bons frutos trariam ao mercado de crédito brasileiro.

