Biblioteca DIGITAL CÂMARA

CÂMARA DOS DEPUTADOS

TARIFAS BANCÁRIAS

Luiz Humberto Cavalcante Veiga

2007

Biblioteca Digital da Câmara dos Deputados
Centro de Documentação e Informação
Coordenação de Biblioteca
http://bd.camara.gov.br

"Dissemina os documentos digitais de interesse da atividade legislativa e da sociedade."

CONSULTORIA LEGISLATIVA

TARIFAS BANCÁRIAS

Luiz Humberto Cavalcante Veiga
Consultor Legislativo da Área VII
Sistema Financeiro, Direito Comercial, Direito Econômico, Defesa do Consumidor

ESTUDO

JUNHO/2007

Câmara dos Deputados
Praça 3 Poderes
Consultoria Legislativa
Anexo III - Térreo
Brasília - DF

SUMÁRIO

Introdução 3
Pesquisa Procon - SP 6
Diferenciação de preços 9
Mecanismos de coordenação de preços 10
Divulgação na Internet 11
Uniformização das denominações e periodicidade de cobrança 12
Resolução 2.303, de 1996, e a alteração unilateral dos contratos 12
O Congresso norte-americano e as tarifas bancárias 13
Financiamento de tarifas e possibilidade de comparação 14
Portabilidade cadastral, de crédito e de salários 16
Operações de crédito e venda cruzada de conta de depósitos à vista 21
Tarifa para liquidação antecipada de operações de crédito 21
Evolução da receita com tarifas no período de janeiro de 1996 a março de 2006. 22
Identificação da importância e do percentual dos serviços bancários sobre as receitas dos bancos no período de 2000 a 2007 26
Conclusão 27
Referências 28
Anexo 1 29
Anexo 2 – Lista das tarifas bancárias divulgadas pelo Banco Central do Brasil 36

© 2007 Câmara dos Deputados.
Todos os direitos reservados. Este trabalho poderá ser reproduzido ou transmitido na íntegra, desde que citados o autor e a Consultoria Legislativa da Câmara dos Deputados. São vedadas a venda, a reprodução parcial e a tradução, sem autorização prévia por escrito da Câmara dos Deputados.

Este trabalho é de inteira responsabilidade de seu autor, não representando necessariamente a opinião da Câmara dos Deputados.

TARIFAS BANCÁRIAS

Luiz Humberto Cavalcante Veiga

"Às vezes se pega uma tarifa em particular e se diz que ela subiu muito. Mas os bancos trabalham com cestas ou pacotes de tarifas, que premiam os relacionamentos mais intensos. Assim como as companhias aéreas dão milhagem, os bancos chegam a isentar de tarifas os clientes mais presentes. A concorrência está aumentando. É só ver a disputa pelas folhas de salário". Fábio Barbosa[1]

INTRODUÇÃO

O objetivo desse trabalho é analisar os principais pontos relativos à cobrança de tarifas bancárias no Brasil de maneira direta e sintética, tendo em vista que não se trata de uma avaliação acadêmica sobre o tema, mas de um exame empírico e não formal. Esperamos, em cada trecho, sermos capazes de sugerir medidas factíveis de como resolver os problemas que impedem que o estabelecimento dessas tarifas seja favorável aos consumidores.

Iniciamos nossa discussão afirmando que nenhum dos comentários deste texto seriam necessários se estivéssemos tratando de um produto ou serviço no qual houvesse concorrência no seu fornecimento. Quando isso ocorre, as forças de mercado agem e a conhecida "lei" da oferta e da procura, sozinha, colocaria o preço no local em que deveria estar.

Infelizmente, não é isso que se pode dizer dos negócios financeiros, principalmente quando nos referimos às operações realizadas com as pessoas naturais e com as micro e pequenas empresas (visto que nessas últimas fica difícil estabelecer uma clara separação entre o proprietário e o negócio). A razão é simples: são poucas as pessoas que têm afinidade em lidar com as características do mercado financeiro; o custo para que dominem essas informações é elevado e; as mudanças são onerosas para esse grupo majoritário.

Em oposição às dificuldades enfrentadas pelas pessoas naturais, uma grande empresa (a) recebe uma verdadeira "romaria" de gerentes de bancos oferecendo as mais variadas opções de negócios; (b) tem acesso a diversas formas de obtenção de recursos, podendo fazê-lo até mesmo sem auxílio de agentes do sistema financeiro local; (c) possui, em sua estrutura

[1] Presidente da Federação Brasileira de Bancos – FEBRABAN e do Banco ABN AMRO Real, em entrevista ao jornal Valor Econômico, em 16 de abril de 2007, respondendo à pergunta da jornalista Maria Christina Carvalho: Por que as tarifas não param de crescer?

administrativa, pessoas especializadas em finanças, de modo que possa escolher a melhor alternativa.

Em função disso, os preços estabelecidos pelas instituições financeiras para o grupo dos menos conhecedores é inversamente proporcional ao conhecimento. De fato, "o segredo é a alma do negócio"[2] e essa é a regra básica do comércio, que só é quebrada quando há concorrência. Mais que isso, só é quebrada quando aumenta a informação disponível para os consumidores e uma firma procura o cliente da outra oferecendo o produto ou serviço por um preço menor. Nesse momento, o consumidor começa a perceber que a margem (diferença entre o preço de custo e o de venda) do fornecedor anterior era grande e o "segredo" começa a ficar menos oculto.

Além dessa assimetria entre a informação de que o cliente dispõe e aquela que o banco conhece, há medidas que dificultam a entrada de novas empresas financeiras no mercado (regras estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional) e os ganhos de escala[3] (quanto maior a empresa menor o custo), que favorecem os grandes bancos varejistas em comparação com os de médio e pequeno portes, provêm aos primeiros a possibilidade de agirem como se em um mercado com muito pouca concorrência.

Em 1999, o Banco Central do Brasil (BCB) começou a estudar o que levava a margem dos bancos nas operações de crédito a ser tão elevada. Uma das principais conclusões a que chegou aquela Autarquia foi a necessidade de aumentar a concorrência no setor[4]. Hoje, ao lermos qualquer entrevista nos jornais ou revistas dos técnicos do governo sobre tarifas bancárias perceberemos que o assunto é o mesmo: aumentar a concorrência. Pelo que acompanhamos dos trabalhos do BCB, esse objetivo já é buscado há mais de sete anos. Todavia, as ações práticas não parecem estar afinadas com a retórica.

O Banco Central, conforme entendemos, não deveria ser demandado a dar conta da concorrência bancária. Um de seus objetivos prioritários, que é a estabilidade do sistema financeiro, de certo modo é incompatível com a concorrência, uma vez que as firmas em uma situação hipotética de concorrência perfeita não têm lucro. A ausência de lucro reduz a solvência dos bancos ao tempo em que, quanto mais lucrativos forem, menor será o risco de quebra das instituições financeiras.

Por outro lado, quando o assunto é sistema financeiro, há uma tendência natural das pessoas que tomam decisão no País de atribuírem ao BCB as mais diversas missões, mesmo que sejam conflitantes entre si. Aliás, a Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, delegou

[2] O termo econômico para essa frase é assimetria da informação, ou seja, uma das partes detém informações não disponível à outra.
[3] De modo bem simplificado, supondo que haja duas firmas atendendo, cada uma, mil clientes, se for mais barato estabelecer uma única firma para atender dois mil clientes, então há ganho de escala.
[4] Discutiremos as medidas implementadas pelo BCB mais à frente.

ao Banco Central a competência para regular as condições de concorrência entre as instituições financeiras, como estabelece o § 2º do artigo 18 daquela lei.

Feitas estas ponderações, podemos discutir a declaração acima, que é do Presidente da Febraban, cujo resumo é o seguinte: a) o que subiu muito foi uma (ou algumas) tarifa em particular, b) as tarifas na forma de cestas ou pacotes premiam os "relacionamentos mais intensos" e c) a concorrência está aumentando.

Sem querer limitar a questão das tarifas bancárias aos três tópicos anteriormente mencionados, no decorrer deste estudo iremos identificar, no que se refere a essas afirmações, que:

a) não foi apenas uma tarifa em particular que subiu muito, pois esta fonte de receita aumentou, em termos reais, mais de 130% entre janeiro de 1996 e março de 2006;

b) as tarifas na forma de pacote representam, de fato, diferenciação de preços de segundo grau, que, apesar de poder ser eficiente do ponto de vista econômico, é prejudicial ao consumidor sob o ponto de vista distributivo;

c) a concorrência do setor vem, de fato, diminuindo[5], tendo em conta não apenas a aquisição dos bancos menores pelos maiores, como também, no caso específico das tarifas, pelo fato de que alguns elementos indicam a possibilidade de coordenação de preços.

Além dessas questões, verificaremos que não é clara a forma pela qual as tarifas são estabelecidas, havendo, inclusive, a possibilidade de que os preços dos serviços individuais sejam estipulados de modo a direcionar os clientes a consumirem os pacotes de tarifas.

A divulgação das tarifas na página do Banco Central do Brasil (BCB) na Internet, a nosso ver, não possibilita aos consumidores leigos a comparação entre as diferentes instituições, devendo ser implementado na página do BCB algum mecanismo, como uma calculadora, para que esses consumidores possam decidir com mais facilidade.

Entendemos igualmente necessária a unificação da forma de cobrança de tarifas para cada serviço padrão, pelo menos para aqueles que são considerados básicos a uma movimentação bancária convencional. A periodicidade da cobrança (mensal, trimestral ou anual) para cada serviço ou produto também deveria ser unificada.

Apesar da Resolução nº 2.303, do Conselho Monetário Nacional, de 25 de julho de 1996, possibilitar que a cobrança de nova tarifa e o aumento do valor de tarifa

[5] Banco do Brasil, Bradesco e Itaú, segundo matéria do Estado de São Paulo, publicada em 29 de abril de 2007, já detêm mais de 49% dos depósitos.

existente sejam estabelecidos unilateralmente pelo banco com, no mínimo, trinta dias de antecedência, julgamos ser necessário o estabelecimento de um prazo maior, talvez de um ano, dado que não é fácil para o consumidor mudar de banco caso não concorde com a nova tarifa.

As tarifas associadas a operações de crédito, inclusive à cobrança das parcelas e à avaliação da capacidade creditícia do tomador (cadastro), além de serem explicitadas, como requerido, deveriam compor a taxa de juros efetiva do empréstimo, ou um indicador a mais, como forma de possibilitar a comparação de diferentes propostas de crédito.

Ainda sobre operações de crédito, entendemos que a tarifa para quitação antecipada dessas operações, além de dificultar a concorrência para a redução das taxas de juros, fere de forma frontal o Código de Defesa do Consumidor que, em seu art. 52, parágrafo 2º, garante ao consumidor que adquire produtos ou serviços que envolvam outorga de crédito ou concessão de financiamento a "liquidação antecipada do débito, total ou parcialmente, mediante redução proporcional dos juros e demais acréscimos".

De fato, as medidas baixadas sob o conceito de "portabilidade", normalmente apresentadas como soluções à pouca concorrência, apresentam restrições e, não raro, são alteradas com menor publicidade do que no momento de sua divulgação inicial.

A receita média com tarifas (total da receita dividido pelo número de contas de depósito movimentadas) encontra-se na faixa dos R$ 37,00, após um período de queda. Além disso, a receita total desta fonte, no período de jan/1996 a mar/2006 cresceu mais de 130% em termos reais, enquanto a despesa de pessoal caiu em mais de 43% e as despesas administrativas (que incluem as de pessoal) caíram quase 37%, mostrando que a consolidação (concentração) da indústria bancária promoveu ganhos de escala consideráveis.

Esses serão os principais pontos discutidos nesse trabalho.

PESQUISA PROCON - SP

Em 2 de abril deste ano, a Fundação de Proteção e Defesa do Consumidor de São Paulo (Procon-SP) divulgou uma pesquisa sobre o comportamento das tarifas bancárias. Para comparar a evolução dos preços, aquela fundação criou um perfil de "'cliente hipotético' (pessoa física), titular de uma conta corrente com limite de crédito (cheque especial)", e supôs um certo número de serviços, considerados pelo Procon-SP (vide Tabela 1 abaixo) como "necessários à movimentação e controle de sua conta corrente e que optou pela isenção do 1º talão de cheques no mês". Como forma de "isolar" os efeitos da "reciprocidade"[6],

[6] Os bancos denominam "reciprocidade" o conjunto de negócios ou produtos e serviços adquiridos pelo cliente. Se o cliente apresenta elevado saldo em aplicações financeiras, adquire seguros, realiza operações de crédito, tudo isso no mesmo banco, é considerado que este cliente tem elevada "reciprocidade". De fato, tal termo indica que o cliente está

não foram considerados por aquele órgão de defesa do consumidor os programas de isenção total ou parcial de tarifas com base em saldos médios de aplicação, de contas de depósitos à vista (contas correntes), etc. dos bancos.

Tabela 1 - Lista de produtos e serviços considerados como míninos para um cliente bancário

PRODUTOS E SERVIÇOS BANCÁRIOS	QTD MENSAL
RENOVAÇÃO DO CADASTRO DA C/C ESPECIAL (PESSOA FÍSICA)	INCLUSO
MANUTENÇÃO DE C/C ESPECIAL ATIVA	INCLUSO
RENOVAÇÃO DO CHEQUE ESPECIAL	INCLUSO
FORNECIMENTO DO TALÃO DE CHEQUES	1
ENVIO DO TALÃO DE CHEQUES VIA CORREIO - REMESSA DOMICILIAR	1
MANUTENÇÃO DO CARTÃO MAGNÉTICO (SOMENTE FUNÇÃO DÉBITO C/C ESP.)	INCLUSO
EXTRATO SEMANAL NO TERMINAL ELETRÔNICO (7 DIAS - 1 POR SEMANA)	4
SAQUE TERMINAL ELETRÔNICO DA PRÓPRIA REDE / AUTO-ATENDIMENTO	4

Obs.: Cliente Pessoa Física. Não foram considerados quaisquer indicadores de reciprocidade (saldo médio, poupança, aplicações, empréstimos, seguros, etc.)
Fonte: Procon-SP

De acordo com aquela instituição, os bancos que "fizeram parte do levantamento foram: Banco do Brasil, Bradesco, CEF, HSBC, Itaú, Nossa Caixa, Real, Safra, Santander Banespa e Unibanco". A escolha, conforme o Procon, foi "feita segundo o critério de maior volume de depósitos à vista e o maior número de agências, segundo dados do Banco Central".

A apuração da Fundação Procon identificou que houve uma redução de 5,07% no valor do **pacote de tarifas**[7] médio dos bancos, que passou de R$ 22,48, em fevereiro de 2006, para R$ 21,34, em fevereiro de 2007.

O Procon afirma que a aquisição do "pacote" é mais "vantajosa" para o cliente do que o pagamento individualizado por serviço, conforme aqueles listados na Tabela 1 pelo órgão. Conforme a apuração do Procon, o custo médio anual do "pacote" foi de R$ 256,12, ante R$ 347,40 pelas tarifas avulsas.

"gerando" um bom resultado para o Banco. Nem sempre a reciprocidade é "recíproca", porque os cliente às vezes não obtêm benefício algum do banco.

[7] Uma espécie de franquia de determinada quantidade de produtos e serviços pela qual o consumidor paga um preço único quer utilize ou não todos os produtos e serviços franqueados.

Apesar do Procon indicar ser mais econômico adquirir o pacote, ele não avalia se o preço individual de serviços não é deliberadamente estabelecido de modo a direcionar o consumidor a este comportamento óbvio de escolher os pacotes em vez de o serviço isoladamente. Como exemplo, podemos citar dois serviços que seriam "inevitáveis" no relacionamento com um banco conjugado com uma linha de crédito: manutenção de conta corrente e renovação de cheque especial. Vamos comparar o seu comportamento conforme a Tabela 2 abaixo:

Tabela 2 - Comparação das tarifas de manutenção de conta e de renovação de cheque especial dos dez maiores bancos (Procon-SP)

BANCOS	**Manutenção Conta de Depósitos à Vista (Conta Corrente)**	**Renovação Cheque Especial**		**Pacote de tarifas escolhido pelo Procon**
		Trimestral	Mensal*	
Banco do Brasil	8,00	21,00	7,00	24,00
Bradesco	8,80	22,00	7,33	26,80
CEF	7,50	25,00	8,33	21,50
HSBC	9,00	22,00	7,33	17,13
Itaú	9,00	21,00	7,00	22,50
Nossa Caixa	7,00	21,00	7,00	24,00
Real	8,00	21,00	7,00	22,00
Safra	não	15,00	5,00	10,00
Santander/Banespa	7,90	21,90	7,30	23,00
Unibanco	7,95	22,00	7,33	22,50
Média	**8,13**	-	**7,06**	**21,34**
Desvio	**0,69**	-	**0,83**	**4,67**

Obs.: Valores em R$ mensais exceto para a renovação de Cheque especial
(*) Tarifa trimestral convertida para mensal
Fonte: Procon-SP

Podemos observar que o custo médio da renovação do cheque especial e a manutenção da conta de depósitos à vista, somados, monta a R$ 15,19, o que, comparado aos R$ 21,34 relativos ao pacote de tarifas, sinaliza um grande risco para o consumidor optar pelo primeiro (manutenção de conta corrente mais renovação de cheque especial), tendo em conta que qualquer movimentação adicional (saques em contas caixas eletrônicos, emissão de extratos, etc.) pode suplantar o limite de gastos obtido com o pagamento prévio do pacote.

De modo a avaliarmos a adequação dos preços cobrados pelos serviços individuais e verificarmos se os mesmos estariam superestimados, faremos uma comparação entre a conta de depósitos à vista com limite de crédito (cheque especial) e o cartão de crédito. Vamos, arbitrariamente, definir o que seriam dois serviços bancários. O primeiro, denominado

"manutenção de conta corrente", no nosso entendimento, oferece a realização de escrituração contábil de lançamentos a débito e a crédito nas contas de depósitos de seus titulares, assim como o provimento de estruturas que possibilitem o recebimento e a transferência de valores. O segundo é a "renovação de limite de cheque especial" que, para nós, implica em uma verificação cadastral contínua no sentido de averiguar a qualidade creditícia[8] do tomador. Com base nessas definições, faremos uma analogia com o cartão de crédito, que realiza a escrituração contábil de créditos e débitos na conta do consumidor e verifica continuamente o limite e as condições de crédito relativas ao cliente.

Comparando as tarifas cobradas por estes dois instrumentos, teríamos o seguinte: o valor da anuidade dos cartões de crédito, segundo consulta à página da Internet da Credicard Citi[9], nos mostra que o mais simples custa três parcelas de R$ 9,00, o intermediário, três de R$ 14,50, e o "gold" três parcelas de R$ 24,00. O valor fora da promoção, segundo a página, é o dobro desses anunciados, ou seja, em valores anuais, R$ 54,00, R$ 87,00, e R$ 144,00, respectivamente para o básico, o intermediário (internacional) e o "gold". Todas essas opções são mais baratas do que doze parcelas de R$ 15,19 (R$ 182,28) cobradas pelo banco para a "manutenção" de uma conta de depósitos e a "renovação" do cheque especial. Outra pesquisa[10] que realizamos nos mostra que os valores médios das anuidades dos cartões são: R$ 51,16, para o cartão nacional, R$ 82,50, para o cartão internacional e R$ 137,50, para o "gold".

Assim, a primeira pergunta que podemos fazer é: como é estipulado o custo para a cobrança de tarifas individuais?

DIFERENCIAÇÃO DE PREÇOS

Uma prática conhecida em mercados nos quais há pouca concorrência é a diferenciação de preços, isto é, cobrar, na venda do mesmo produto, preços diferentes de consumidores diferentes.

A diferenciação de preços busca aumentar os ganhos da firma ao tentar obter de cada consumidor o máximo que ele estaria disposto a pagar pelo produto ou serviço. Há três escalas de diferenciação, sendo uma delas, a de primeiro grau, aquela que consegue identificar com precisão o que o cliente estaria disposto a pagar e cobrar exatamente este valor[11]. Certamente

[8] Verificar se a condição patrimonial do cliente e sua idoneidade permanecem adequadas, se este não foi incluído nos sistemas de proteção ao crédito, etc.

[9] http://www.credicardciti.com.br/citi_credinstdsm_templ/credicard/templates/index_redir.jsp?id=49889922ce370110VgnVCM1000005e010aacRCRD – Consultada em 23/04/2007.

[10] O Anexo 1 traz uma lista com todas as anuidades cobradas pelos cartões de crédito elaborada pela página "Mercado Mineiro" na Internet www.mercadomineiro.com.br .

[11] Logicamente, o produto só será vendido se o comprador estiver disposto a pagar mais do que o custo que a firma incorre para fornecer um produto adicional (custo marginal).

esta é uma prática mais difícil de ser adotada, pois precisaria conhecer perfeitamente o consumidor.

No caso do pacote de tarifas, observamos uma diferenciação denominada de segundo grau[12], que não chega a ser tão perfeita quanto a anterior, mas possibilita o aumento nos resultados da firma, uma vez que ela poderá obter recursos adicionais de quem está disposto a pagar mais.

Por fim, como vimos anteriormente, os preços dos produtos individualizados podem estar sendo estabelecidos de maneira a desviar o consumo para os pacotes de serviços, o que nos conduz à segunda e terceira perguntas: estabelecer que o procedimento de cobrança de tarifas reflita o verdadeiro consumo do cliente (eliminar a discriminação de preços) seria mais importante? Devemos privilegiar o aspecto distributivo ou a possível eficiência econômica obtida pela discriminação?

MECANISMOS DE COORDENAÇÃO DE PREÇOS

O artigo 21 da Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, que "transforma o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) em Autarquia, dispõe sobre a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica e dá outras providências". Estabelece que "fixar ou praticar, em acordo com concorrente, sob qualquer forma, preços e condições de venda de bens ou de prestação de serviços" caracterizam infração da ordem econômica. A fixação (ou coordenação) de preços em acordo com concorrentes é uma prática típica de cartel.

[12] O preço que um determinado vendedor considera ser mínimo ("zerar" o custo de produzi-lo) para um produto, por exemplo, é R$ 10,00. Suponha que um determinado comprador estivesse interessado em comprar esse produto pagando até R$ 15,00, outro R$ 12,00 e outro R$ 10,00 (para quem quiser comprar por menos o produto não estaria disponível). Se o vendedor pudesse diferenciar o preço em primeiro grau, faria uma negociação com cada um, mas não sendo possível, há duas situações: (1) estabelecer o preço de R$10,00 e deixa de ganhar R$ 7,00 (R$ 5,00 do cliente que estava disposto a pagar R$ 15,00 e R$ 2,00 do consumidor disposto a pagar R$ 12,00). A outra opção (2) é cobrar R$ 12,00, vender apenas a duas pessoas e ganhar R$ 4,00. Esta segunda opção, que só pode ser adotada se o fornecedor não enfrentar concorrência (porque se houver, fica mais difícil para o ele estabelecer os preços) demonstra que, apesar do custo marginal possibilitar a chance de atender três fornecedores, o objetivo de lucro inerente à atividade empresarial, direciona à adoção da segunda hipótese.
Para simplificar o exemplo de diferenciação de preços de segundo grau, imaginemos a consumação mínima. Suponhamos um determinado estabelecimento que cobre uma consumação de R$ 20,00. Imaginando que o preço de um determinado item disponível seja R$ 5,00. Quem consome apenas duas unidades do item, se estiver disposto a pagar R$ 10 por item, aceita pagar a consumação mínima de R$ 20,00 (uma vez que o cliente não consumirá mais do que dois itens, ainda que o preço unitário caia à medida que consome mais). Quem consome 5 itens pagará o valor real cobrado pelo item, ou seja, R$ 5,00 (o total da conta será R$ 25,00, ou seja, a consumação mais R$ 5,00). O resultado desse exemplo demonstra que, em vez de cobrar R$ 5,00 de todo mundo (e perder R$ 5,00 por cada consumidor que estava disposto a pagar até R$ 10,00 pelo item), o estabelecimento usa esse artifício para cobrar R$ 10,00 do que se dispõe a pagar este valor e R$ 5,00 do consumidor que só se dispõe a pagar tal quantia.

A Tabela 2 anterior, mais especificamente as linhas relativas à média e ao desvio padrão[13], nos mostra uma certa uniformidade entre as tarifas cobradas pelas dez diferentes instituições. Por que isso acontece? Essas diferentes empresas enfrentam as mesmas características de custos?

Há alguns anos, a Federação Brasileira de Bancos (Febraban) realizava uma pesquisa sobre taxas de operações de créditos e tarifas bancárias praticadas pelos bancos associados. Aquelas instituições que respondiam ao questionário encaminhado periodicamente recebiam as respostas das demais. Esta prática possibilitava aos associados uma visão de como estavam as taxas e tarifas, assim como dava uma idéia de quais serviços estavam sendo tarifados. Como resultado, o banco recebedor dessa informação tinha a faculdade de posicionar-se, em termos de preço, no mesmo patamar (ou em torno de uma média) dos congêneres de seu segmento.

A Resolução 2.303 do Conselho Monetário Nacional, de 25 de julho de 1996, impôs às instituições a obrigatoriedade de informar ao Banco Central do Brasil (BCB), que posteriormente passou a divulgar esta informação na sua página na Internet. Assim, ao tempo em que possibilita o acesso à informação por parte dos consumidores, provê elemento de coordenação, supondo um mercado oligopolizado, com a vantagem, do ponto de vista de quem coordena preços, da obrigação de informar ser instituída pelo regulador.

Não estamos sugerindo, em hipótese alguma, a eliminação desta informação, tendo em vista a possibilidade de pesquisa por parte dos consumidores para posterior escolha da instituição mais barata. Estamos mostrando uma forma pela qual a coordenação de preços pode se dar. Além disso, o maior problema da coordenação é a "fiscalização" por parte dos participantes, de que nenhum dos acordados está quebrando o pacto.

DIVULGAÇÃO NA INTERNET

Ainda acerca da valiosa informação disponível na Internet, dada a grande quantidade de tarifas coletadas e divulgadas pelo BCB[14] (mais de 80 itens diferentes), torna-se trabalhoso para o consumidor (e talvez ele nem tenha conhecimento de como fazê-lo) determinar qual instituição cobra mais barato.

Além disso, as tarifas são apresentadas em valor máximo e mínimo cobrado por cada banco. A pergunta que o consumidor faz é: "quanto de fato serei cobrado ao abrir conta neste banco?"

[13] Desvio padrão é uma medida do grau de dispersão (afastamento) dos dados coletados em relação à média. Ele é dado na mesma unidade de medida dos dados, no nosso caso, em reais.

[14] Vide Anexo 2

Sugerimos a inclusão de alguma ferramenta de orientação ao consumidor com relação às tarifas e, adicionalmente, de uma calculadora que, com base nas tarifas individuais e nas características do consumidor, faça a classificação das instituições mais baratas. A tarefa de elaboração desta ferramenta já dará uma idéia de quão difícil é a escolha por parte do consumidor.

UNIFORMIZAÇÃO DAS DENOMINAÇÕES E PERIODICIDADE DE COBRANÇA

Para que seja fácil comparar preços, é necessário que se estabeleça um padrão, tanto de quantidade quanto de periodicidade de cobrança. Imaginemos, por hipótese, que um banco cobre uma tarifa por folha de cheque, outro por talão e outro por cheque compensado. A comparação de preços para o consumidor comum seria algo difícil.

Nos Estados Unidos, a tarefa de comparar tarifas cobradas por diferentes bancos também não é fácil. Conforme registra Hannan[15], "como qualquer correntista pode atestar, há uma quantidade grande e extremamente confusa de tarifas e muitas delas podem interagir com as características das contas de modo que é difícil compará-las de forma sistematizada entre diferentes instituições".

Sugestão: unificar a forma de cobrança de tarifas para cada serviço padrão, pelo menos para aqueles que são considerados básicos para a movimentação bancária convencional, proibindo atitudes que possam configurar burla ao conceito de padronização. A periodicidade da cobrança (mensal, trimestral ou anual) para cada serviço ou produto também deveria ser unificada.

RESOLUÇÃO 2.303, DE 1996, E A ALTERAÇÃO UNILATERAL DOS CONTRATOS

A Resolução 2.303 do CMN, de 1996, que "disciplina a cobrança de tarifas pela prestação de serviços por parte das instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil", marcou a liberação da cobrança de tarifas no País. A nova norma tornou bastante simples para as instituições financeiras a majoração dos preços cobrados, assim como a cobrança de serviços novos ou existentes mas que anteriormente eram isentos, conforme pode ser depreendido do parágrafo 3º do artigo 2º da referida norma, transcrito abaixo:

> ***"A cobrança de nova tarifa e o aumento do valor de tarifa existente deverão ser informados ao público com, no mínimo, 30 (trinta) dias de antecedência".***[16]

[15] Timothy Hannan – "Retail Deposit Fees and Multimarket Banking" – Finance and Economics Discussion Series – Division of Research & Statistics and Monetary Affairs – Federal Reserve Board, 2005.
[16] Art. 2º, Parágrafo 3º da Resolução nº 2.303, de 25 de julho de 1996.

Tendo em mente que a abertura de uma conta de depósitos não é algo cômodo de ser realizado, por envolver deslocamentos, coleta de cópias de documentos, alocação de tempo, etc., a mudança[17] de conta de uma instituição para outra não pode ser tratada da mesma forma como a escolha de sabão em pó na prateleira de um supermercado. Dessa forma, ao optarmos por um banco para mantermos nosso relacionamento financeiro, não faz sentido imaginar que tal relação será revista ao término de cada mês.

Assim, vamos supor que o cliente tenha optado por um determinado banco em função das tarifas cobradas pela instituição. Se existir a faculdade de alteração unilateral por parte do banco e ao cliente restar apenas a opção de mudar de fornecedor de serviços bancários, entendemos que o banco possui, com base no custo de mudança a ser incorrido pelo cliente, espaço para praticar aumentos de preço sem o risco de perder o consumidor.

Sugerimos que seja estabelecido um prazo mínimo de um ano para que as alterações de valores ou a cobrança de uma nova tarifa aconteça, respeitado este prazo igualmente para as novas aberturas de contas.

O CONGRESSO NORTE-AMERICANO E AS TARIFAS BANCÁRIAS

O Congresso norte-americano também dispensou atenção às tarifas bancárias. Em 1989, foram aprovadas regras que poderiam aumentar os prêmios de seguro de depósito naquele país e houve a preocupação de que as instituições financeiras pudessem aumentar as tarifas bancárias de varejo[18] ou reduzir a oferta de serviços como forma de repassar aquele aumento de custos. O Congresso requisitou à época que o conselho dos presidentes (*governors*) do Sistema de Reservas Federais (FED) apresentasse relatório anual acerca da disponibilidade de serviços e da evolução no preço das tarifas.

Um trabalho elaborado por Timothy Hannan, da Divisão de Pesquisa e Estatística do FED, publicado no *Federal Reserve Bulletin*, de janeiro de 2001, mostra os principais resultados do período compreendido entre 1994 e 1999. O artigo informa que as tarifas de manutenção de contas de depósitos e saldos mínimos para isenção dessas tarifas continuaram sem grandes alterações. As tarifas aplicadas a outros serviços, tais como sustação de cheques, cheques devolvidos por insuficiência de fundos, e "estouro" do limite de crédito no cheque especial, "tiveram aumento estatisticamente significativo que excederam a taxa de inflação". Conforme verificado por aquele autor, as tarifas cobradas nas operações realizadas em equipamentos eletrônicos, como os saques em caixas automáticos, "tiveram aumento estatisticamente significativo que excederam substancialmente a taxa de inflação".

[17] O termo econômico para designar esse efeito é *custo de mudança*.

[18] Aquelas relativas às movimentações de contas correntes das pessoas físicas e pequenas empresas, tais como manutenção de contas de depósitos (à vista e de poupança), talões de cheques e transações em caixas eletrônicos.

O autor apresentou outro estudo, na edição de setembro de 2002 da mesma publicação, referente ao período 1997-2001. As conclusões, literalmente, foram as seguintes:

a) No que se refere às tarifas de manutenção de contas de depósitos e saldos mínimos para isenção dessas tarifas tiveram aumentos acima da inflação estatisticamente significativos;

b) As tarifas aplicadas a outros serviços, tais como sustação de cheques, cheques devolvidos por insuficiência de fundos, e "estouro" do limite de crédito no cheque especial, aumentaram acima da taxa de inflação;

c) No caso das tarifas cobradas nas operações realizadas em equipamentos eletrônicos, como os saques em caixas automáticos, a tarifa anual e a tarifa aplicada a saques nos terminais próprios, ambos raramente cobrados até 1997, tornaram-se ainda menos presentes em 2002. Todavia, as tradicionalmente impostas para (1) saques efetuados por clientes em caixas automáticos de outros bancos e (2) por saques realizados por não clientes, tornaram-se muito mais comuns em 2001 e os valores médios dessas tarifas aumentaram mais do que a inflação; e

d) A comparação das tarifas cobradas por instituições de diferentes tamanhos em 2001 indicam que, em geral, a incidência de o valor das tarifas foram mais elevados nas instituições de maior porte.

O acompanhamento realizado pelo Congresso, contudo, não resultou em medidas restritivas com relação à fixação dos preços por parte dos bancos. De fato, a apresentação desse relatório foi descontinuada em 2003, tendo a última pesquisa de preços sido realizada em 2002.

A respeito da descontinuação de estudos dessa natureza, o Banco Central do Brasil também parece haver parado suas pesquisas sobre a margem cobrada nos empréstimos bancários (*spread*). Divulgado sempre ao final de cada ano, o relatório de acompanhamento, que anteriormente era denominado "Avaliação de 'n' ano(s) do projeto de Juros e *Spread* Bancário", mudou de nome para "Relatório de Economia Bancária e Crédito" e em 2006 não foi publicado.

FINANCIAMENTO DE TARIFAS E POSSIBILIDADE DE COMPARAÇÃO

O crescimento da oferta de crédito aumentou para os bancos a oportunidade de cobrar tarifas. Acompanhando a evolução das tarifas de abertura de crédito,

podemos observar, na Tabela 3, que algumas instituições majoraram, em média, seus preços em mais de 920%[19] em menos de cinco anos.

Tabela 3 –Tarifas máximas[20] de Abertura de Crédito e Confecção de Cadastro dos 9 maiores bancos privados do País em ativos.

Instituição	30/09/2002[1]		27/06/2004[2]		23/05/2006[3]		08/05/2007[4]	
	Abertura	Cadastro	Abertura	Cadastro	Abertura	Cadastro	Abertura	Cadastro
Bradesco	150,00	15,00	180,00	15,00	500,00	15,00	500,00	15,00
Itau	*	15,00	*	15,00	*	15,00	6%	15,00
Unibanco	*	*	*	*	700,00	*	800,00	*
Santander Banespa	150,00	15,00	110,00	15,00	1100,00	9,50	1100,00	9,50
ABN - ANRO	250,00	0,00	500,00	0,00	800,00	0,00	800,00	0,00
HSBC	75,00	0,00	500,00	0,00	600,00	0,00	800,00	0,00
Safra	30,00	0,00	30,00	0,00	800,00	0,00	800,00	0,00
Citibank	35,00	0,00	50,00	0,00	60,00	0,00	*	*
Votorantim	**	**	50,00	25,00	45,00	17,00	3%	25,00

Fonte: Página do Banco Central do Brasil na Internet – Valores em reais quando não explicitado em contrário.
[1,2,3 e 4] Data em que foi consultada - Valores máximos de tarifa cobrados.
* Não havia informação sobre esta tarifa para este banco.
**Este banco não constava da relação dos 9 maiores naquela data, que teve como parâmetro os ativos totais e, da mesma forma, estava disponível na página do BC em 30/09/2002, ref. Jun/2002.

Quando compramos um bem financiado, nos é informada a taxa de juros e, poucas vezes, a comparamos com aquela praticada por outras instituições (financeiras, bancos, etc.). Ao procurarmos fazer a comparação, não nos damos conta das tarifas. Há várias delas, à escolha do banco: taxa de cadastro, tarifa de abertura de crédito, tarifa de cobrança de boleto, taxa de envio, e por aí vai.

Essas tarifas são somadas ao valor financiado e, muitas vezes, ao verificar o valor da prestação, o consumidor nem percebe que, ao parcelar a compra de um liqüidificador de R$ 100,00, o valor financiado é acrescido de R$ 20,00 a R$ 40,00 decorrentes das tarifas cobradas, o que representa um acréscimo de 20 a 40% no custo efetivo do bem.

[19] Com base nas cinco instituições que se pôde calcular: Bradesco, Santander Banespa, ABN – ANRO, HSBC e Safra.
[20] Entendemos que a tarifa aqui registrada é a máxima, mas estamos realizando a comparação entre as tarifas máximas de cada instituição e como elas evoluíram com o tempo. Se eles não cobram R$ 800,00 para a abertura de crédito, fica o exemplo de como a informação prestada de modo impreciso pode levar a diversas conclusões.

Inicialmente os técnicos do Banco Central do Brasil, ao editarem a Circular 2.905, de 30 de junho de 1999, entendiam que as taxas de juros efetivas a constar dos contratos deveriam informar a taxa efetiva mensal e anual equivalente a **todos os encargos e demais despesas incidentes no curso normal da operação**, ou seja, as tarifas deveriam ser convertidas de modo que a taxa de juros efetiva do empréstimo refletisse o custo real para o tomador. O cálculo da taxa efetiva conforme a Circular BCB nº 2.905, de 1999, favorecia a comparação entre diferentes instituições.

Menos de quatro meses depois, houve mudança desse entendimento, tornada efetiva com a edição da Circular BCB nº 2.936, de 14 de outubro de 1999, que estabeleceu que deveria ser informada a taxa efetiva mensal e anual equivalente aos juros, e que os tributos e contribuições e os respectivos valores e as tarifas e demais despesas deveriam ser informados separadamente.

Olhando de maneira benevolente, poderíamos entender que isso seria melhor para o consumidor, pois dá maior clareza sobre o que está sendo cobrado. Por outro lado, estamos tratando de um mercado onde a compreensão das informações não é acessível ao consumidor comum e, portanto, a inexistência de um parâmetro único torna extremamente difícil a comparação entre os diversos bancos e financeiras. Por exemplo, um banco pode oferecer uma taxa de juros de 1% (um por cento) e cobrar cinco reais por prestação, como tarifa. Outro banco pode cobrar 2% (dois por cento) de juros e apenas um real de tarifa por prestação. Torna-se portanto, bem mais difícil de comparar.

O entendimento da situação descrita não é algo novo, tanto que a União Européia adotou diretiva[21] propondo metodologia similar àquela que teve breve vigência no Brasil.

Sugerimos que seja retomada a fórmula da Circular nº 2.905/99, ainda que mantida a separação dos diferentes componentes da operação de crédito (tarifas, impostos, etc.), ou aquela proposta pela 90/88/CEE, de 22 de fevereiro de 1990, que nos parece ser mais detalhada do que a inicialmente prevista na norma brasileira.

PORTABILIDADE CADASTRAL, DE CRÉDITO E DE SALÁRIOS

Muito se tem ouvido falar em portabilidade quando o assunto é relacionado aos altos custos dos empréstimos bancários ou das tarifas. Este termo designa a facilidade de mudar de um fornecedor para outro. Quanto maior a portabilidade, mais fácil é para

[21] O Conselho de Comunidades Européias adota conceito similar ao da Circular 2.905/99, desde 22 de dezembro de 1987, data da expedição da Diretiva 87/102/CEE, posteriormente atualizada pela Diretiva 90/88/CEE, de 22 de fevereiro de 1990.

o consumidor procurar um novo banco, o que constrange o atual fornecedor de tentar aumentar seus preços de forma injustificada.

No caso do sistema financeiro, diversas portabilidades foram instituídas. A primeira delas, provavelmente desconhecida da esmagadora maioria dos consumidores bancários, foi implementada no âmbito do programa de redução do *spread* bancário, conforme mencionado anteriormente, e proporciona aos clientes a portabilidade cadastral e de histórico de operações. Esta portabilidade é importante tendo em conta que o comportamento passado do consumidor é um elemento fundamental para a análise realizada por uma instituição financeira, tanto na concessão de crédito quanto na aceitação da proposta de abertura de conta deste consumidor.

Em 21 de dezembro de 2000, o Conselho Monetário Nacional editou a Resolução nº 2.808, que estabelecia que os bancos "devem fornecer a seus clientes, quando por esses solicitado, informações cadastrais a eles relativas" devendo compreender:

a) os dados pessoais do cliente;

b) o saldo médio mensal mantido em conta corrente;

c) o histórico das operações de empréstimo e de financiamento, contendo a data da contratação, o valor transacionado e a regularidade dos pagamentos; e

d) o saldo médio das aplicações financeiras e das demais modalidades de investimento mantidas ou administradas pela instituição.

Aquela resolução determinava ainda que "deve abranger, pelo menos, informações referentes aos dois anos anteriores à data do pedido".

O Conselho Monetário Nacional, conforme discutido na introdução deste texto sobre a estabilidade do sistema financeiro, demonstrando que enfrenta conflitos de interesse ao procurar aumentar a concorrência, em 30 de maio de 2001, menos de seis meses depois, reduziu para um ano o intervalo de tempo de informação a ser entregue ao cliente ou a quem este indicar.

Além do fato de haver reduzido o intervalo de tempo das informações disponíveis, lembramos que a garantia da portabilidade está associada à inexistência de custos para que o cliente a exerça, ou que estes custos sejam desprezíveis. Novamente constatamos que o CMN não garantiu plenamente o direito, tendo em conta que não foi vedada a cobrança de tarifas para o fornecimento dos dados cadastrais mencionados.

A portabilidade do crédito, medida divulgada juntamente com o último "pacote" para a redução do *spread* bancário, anunciada em setembro de 2006, também deixou a desejar. Novamente o CMN não conseguiu ir a fundo no conceito de portabilidade, dado que alguns impedimentos ficaram pelo caminho do consumidor. O primeiro deles é, conforme será

discutido mais à frente, a questão da possibilidade de cobrança de tarifa pela quitação antecipada dos contratos de crédito.

O segundo impedimento é que a operação transferida deverá ser idêntica à que está em andamento, isto é, caso o cliente queira beneficiar-se das isenções tributárias possibilitadas pela portabilidade do crédito (isenção do IOF[22] e da CPMF[23]), o empréstimo que tomar em outro banco deverá possuir as mesmas características no que se refere ao montante do saldo devedor e ao prazo e quantidade de prestações. De outra forma, a menos que o consumidor contrate duas operações com o novo banco, uma idêntica à mantida no banco antigo e outra da diferença de valores que quiser a mais, não poderá beneficiar-se da isenção tributária.

Sobre a portabilidade de salário, em 24 de abril de 2000, o Conselho Monetário Nacional editou a Resolução 2.718, que **facultava** às "instituições financeiras, na prestação de serviços de pagamento de salários, vencimentos, aposentadorias, pensões e similares, proceder aos respectivos créditos em nome dos beneficiários mediante utilização de contas não movimentáveis por cheques destinadas ao registro e controle do fluxo de recursos".

Esta faculdade permitia aos bancos interessados a criação de uma conta de depósitos à vista especial, sobre a qual não incidiriam tarifas bancárias, ao tempo em que ao titular desta conta simplificada não seria fornecido talão de cheques e, muito menos, a possibilidade de recepção de outros depósitos que não o salário.

A vantagem para o consumidor é que, caso tivesse interesse em transferir os recursos para outra instituição financeira, poderia fazê-lo sem ter que pagar absolutamente nada para isso.

Passado algum tempo, novamente sob a alegação de redução das margens obtidas pelos bancos nos empréstimos (*spread*), o governo anunciou a publicação, pelo Conselho Monetário Nacional, da Resolução nº 3.402, de 5 de setembro de 2006. A norma obrigava, em lugar de facultar, as instituições financeiras a realizarem os créditos de salários, proventos, soldos, vencimentos, aposentadorias, pensões e similares naquelas contas criadas "facultativamente" na forma da Resolução 2.718, de 2000.

A cobrança de tarifas permaneceu vedada com a Resolução nº 3.402, de 2006. O regulamento estabeleceu a data de 1º de janeiro de 2007 para que a obrigatoriedade passasse a vigorar.

Contudo, pouco mais de três meses depois, novamente o Conselho Monetário Nacional muda de idéia e, por meio da Resolução nº 3.424, de 21 de dezembro de 2006, decide, em resumo:

---

[22] Portaria MF nº 301, de 10 de outubro de 2006, que "reduz a zero a alíquota do IOF incidente na operação de crédito destinada à liquidação antecipada de dívida, por conta e ordem do tomador".
[23] Medida Provisória nº 340, de 2007.

a) prorrogar o prazo de 1º de janeiro de 2007 para 2 de abril de 2007 - **três meses** - daqueles contratos de folhas de pagamentos (e demais casos listados anteriormente) realizados após a data de publicação da Resolução nº 3.402, de 2006, ou seja, 5 de setembro de 2006;

b) prorrogar o prazo de 1º de janeiro de 2007 para 1º de janeiro de 2009 - **dois anos** - daqueles contratos realizados até a data de publicação da Resolução nº 3.402, de 2006;

c) excluir das obrigações (conta não movimentável e isenção de tarifas) criadas pela Resolução nº 3.402, de 2006, os benefícios do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS); e

d) prorrogar o prazo de 1º de janeiro de 2007 para 1º de janeiro de 2012 - **cinco anos** - daqueles contratos realizados até a data de publicação da Resolução nº 3.402, de 2006, as folhas de pagamentos de funcionários públicos que passaram por processo licitatório, desde que seja garantido aos beneficiáios (funcionários) a isenção de tarifas nas transferências dos créditos (total ou parcialmente) para outras instituições, nos saques (totais ou parciais) dos créditos, e no fornecimento de cartão e talão de cheques para a movimentação dos créditos.

Em suma, no caso dos funcionários públicos, além de atribuir mais cinco anos para a implementação de fato da portabilidade, possibilita, salvo melhor juízo, que sejam cobradas todas as demais tarifas, inclusive de manutenção de contas e, até mesmo, de compensação de cheques, de confecção de cadastros e todas aquelas que a criatividade dos bancos permitir.

Além disso, não há garantia de que o CMN permaneça com a opinião atual e não mude novamente de idéia nesses próximos anos, resolvendo prorrogar por mais algum tempo o prazo das alterações "b)" e "d)".

Com relação à realização dos créditos de folha de pagamento, devemos registrar que essa prática, além de uma prestação de serviço à empresa contratante do banco, pode representar, dependendo do nível de renda dos funcionários, uma excelente ferramenta de captação de clientes. A questão, entretanto, conforme estas medidas nos mostram, é que uma conta de salário da qual o consumidor não possa transferir, sem ônus, os recursos ali depositados à sua revelia, causa a "fidelização" involuntária deste consumidor.

A aquisição pura e simples de uma folha de pagamentos por meio de licitação não deveria retirar o direiro dos funcionários públicos à portabilidade de suas contas. Acreditamos que os bancos, ao adquirirem uma folha de pagamentos de entidades públicas deveriam esmerar-se em prestar o melhor serviço possível para reter os clientes assim conquistados, isto é, para não perdê-los para os congêneres.

Aproveitamos a oportunidade para registrar os valores pagos pelas instituições financeira na compra das folhas de pagamentos, conforme duas reportagens do jornal Valor Econômico:

Tabela 4 - Valores de negociação das folhas de pagamentos

Folha	Preço (R$ milhões)	Funcionários (mil)	Preço/ Func. (R$)	Banco	Data
Governo de São Paulo*	2.084	1.061	1.964,18	Nossa Caixa	Mar/07
Prefeitura de São Paulo*	510	210	2.429,60	Itaú	Set/05
Prefeitura do R. Janeiro*	351	165	2.127,30	Santander	Out/05
Governo de Sta. Catarina*	210	116	1.810,30	Bradesco	Dez/06
Pref. de Florianópolis*	25,7	7	3.671,40	Santander	Mar/07
Governo do R. Janeiro**	1.100#	400	2.750,00	Itaú	Mai/07

Fonte: Jornal Valor Econômico
* "Rio renegocia com Itaú gestão da folha de servidor estadual", 24 de maio de 2007.
** "Folha do Rio fica com Itaú por R$ 750 mil", 30 de maio de 2007.
# Segundo a matéria, o banco Itaú havia pago 180 milhões à governadora Rosinha Matheus em 2003 como renovação antecipada do contrato, mas o governador Sérgio Cabral Filho obteve outros 750 milhões para realmente renovar o contrato que venceu em 2006. Conforme o jornal, o valor de 170 milhões antecipado em 2003 valeria 350 milhões na data da renovação.

Conforme cálculo de valor da receita média com tarifas, realizado mais à frente, obtivemos o valor de R$ 37,00 por conta. Também calculada adiante, a participação das receitas com tarifas sobre a receita total é de 16%. Com estes números, podemos computar de modo simplificado que as contas representam uma receita mensal média em torno de R$ 231,25, o que, no caso mais vantajoso para o órgão, representaria um prazo de dezesseis meses para a recuperação do investimento em termos de valores brutos (sem levar em conta os custos administrativos e financeiros das instituições).

Com respeito aos casos aqui descritos sugerimos as seguintes medidas:

a) que as informações cadastrais sejam fornecidas pelo prazo mínimo de cinco[24] anos, a contar da data de requerimento, e sem a cobrança de qualquer custo dos consumidores requerentes;

b) Revogar a Resolução nº 3.424, de 21 de dezembro de 2006.

[24] Aliás, este é o prazo requerido pelo Banco Central do Brasil para a manutenção de documentação comprobatória de operações realizadas pelos bancos com seus clientes ou com outras instituições.

OPERAÇÕES DE CRÉDITO E VENDA CRUZADA DE CONTA DE DEPÓSITOS À VISTA

A oferta de crédito por parte de algumas instituições financeiras condiciona a liberação da operação à abertura de conta de depósitos à vista no próprio banco. Esta condição impõe ao cliente a necessidade de pagamento das tarifas associadas a esta conta, o que não é computado como custo do empréstimo.

Sugerimos que seja coibida a prática de condicionar a concessão de crédito por parte dos bancos à abertura de contas na própria instituição.

TARIFA PARA LIQUIDAÇÃO ANTECIPADA DE OPERAÇÕES DE CRÉDITO

Em 06 de setembro de 2006, o Conselho Monetário Nacional editou a Resolução nº 3.401, que, em seu artigo 2º, estabelece o seguinte:

> *Art. 2º O valor máximo, em reais, da* ***tarifa eventualmente cobrada em decorrência de liquidação antecipada de contratos de concessão de crédito ou de arrendamento mercantil*** *deve ser estabelecido no ato da contratação da operação, bem como constar de cláusula contratual específica, juntamente com as demais informações necessárias e suficientes para possibilitar o cálculo do valor a ser cobrado ao longo do prazo de amortização contratual.(grifos nossos)*

Em outras palavras, a medida, além de propor a criação de uma nova tarifa relacionada ao crédito, fere de forma frontal o Código de Defesa do Consumidor, que, em seu art. 52, parágrafo § 2º, garante ao consumidor que adquire produtos ou serviços que envolvam outorga de crédito ou concessão de financiamento a "liquidação antecipada do débito, total ou parcialmente, mediante redução proporcional dos juros e demais acréscimos".

Esta medida, além de contrariar a disposição da norma consumerista ainda causa empecilhos à concorrência. Isso ocorre porque, ao receber uma oferta de crédito em condições mais vantajosas do que as vigentes em seu contrato anterior, o consumidor não poderá trocar de banco (ou financeira), a menos que pague uma sobretaxa na forma desta tarifa para liquidação antecipada.

A esse respeito, destacamos o Projeto de Decreto Legislativo nº 24 de 2007, proposto pelo Deputado Chico Alencar, sustando a aplicação do artigo 2º da Resolução CMN nº 3.401/2006.

Sugerimos, em que pese a tramitação da proposição citada, que o Conselho Monetário Nacional, tempestivamente, tome medidas no sentido de revogar este comando regulamentar, ou seja, o artigo 2º da Resolução CMN nº 3.401/2006.

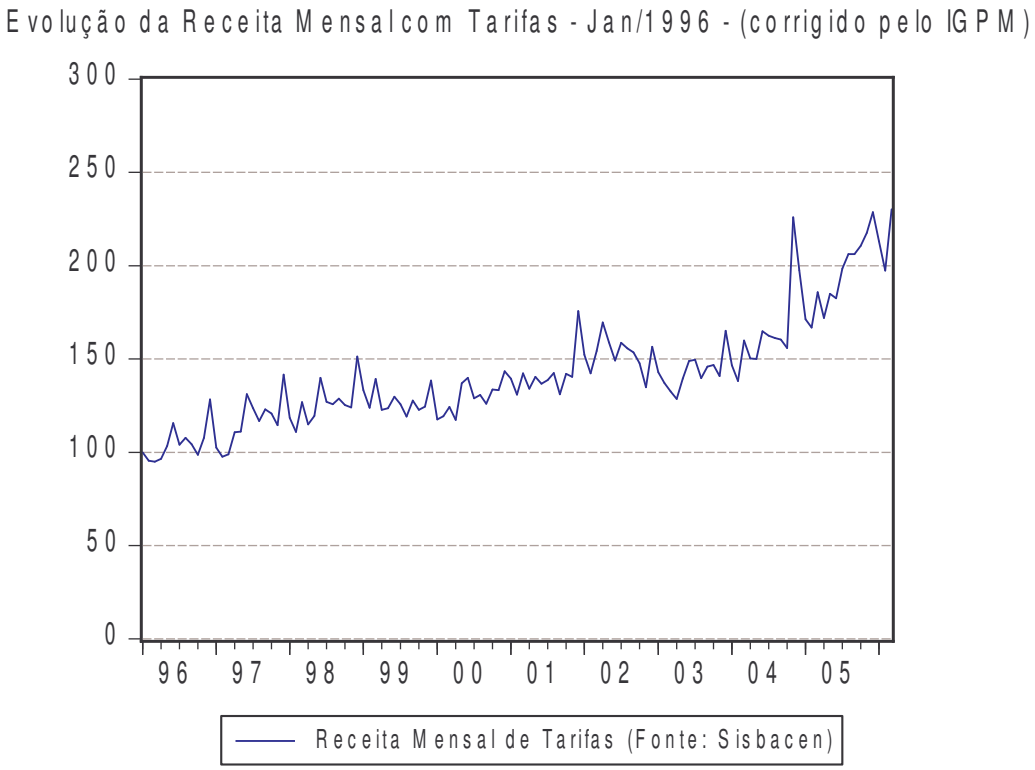
EVOLUÇÃO DA RECEITA COM TARIFAS NO PERÍODO DE JANEIRO DE 1996 A MARÇO DE 2006.

O Gráfico 1abaixo mostra a evolução percentual da receita mensal com tarifas bancárias (receita de serviços menos a receita com administração de fundos de investimentos) do sistema financeiro. A comparação é feita deflacionando o valor mensal pelo Índice Geral de Preços - Mercado (IGP-M), apurado pela Fundação Getúlio Vargas, e dividindo toda a série pelo valor mensal contabilizado em janeiro de 1996 (jan/2006 = 100).

Podemos observar que houve um crescimento real de mais de 130% (cento e trinta por cento), se comparado ao valor de março de 2006, ou de 113% (cento e treze por cento), se comparado a janeiro daquele ano.

A receita mensal com tarifas, em valores nominais (não corrigidos), saiu de R$ 431 milhões, em janeiro de 1996, para mais de R$ 2,66 bilhões, em março de 2006.

Gráfico 1 - Evolução percentual da receita mensal com tarifas (jan/1996 = 100) em valores reais (corrigido pelo IGP-M)



Por outro lado, não podemos deixar de considerar o aumento substantivo do número de clientes da rede bancária, o que pode justificar fortemente o aumento da receita nesse período. Como não dispomos exatamente desta informação, utilizamos a quantidade de contas movimentadas no mês, que é uma excelente aproximação do número do clientes. Em janeiro de 1996, eram 32,8 milhões e, em março de 2006, chegaram a 70,7 milhões de contas.

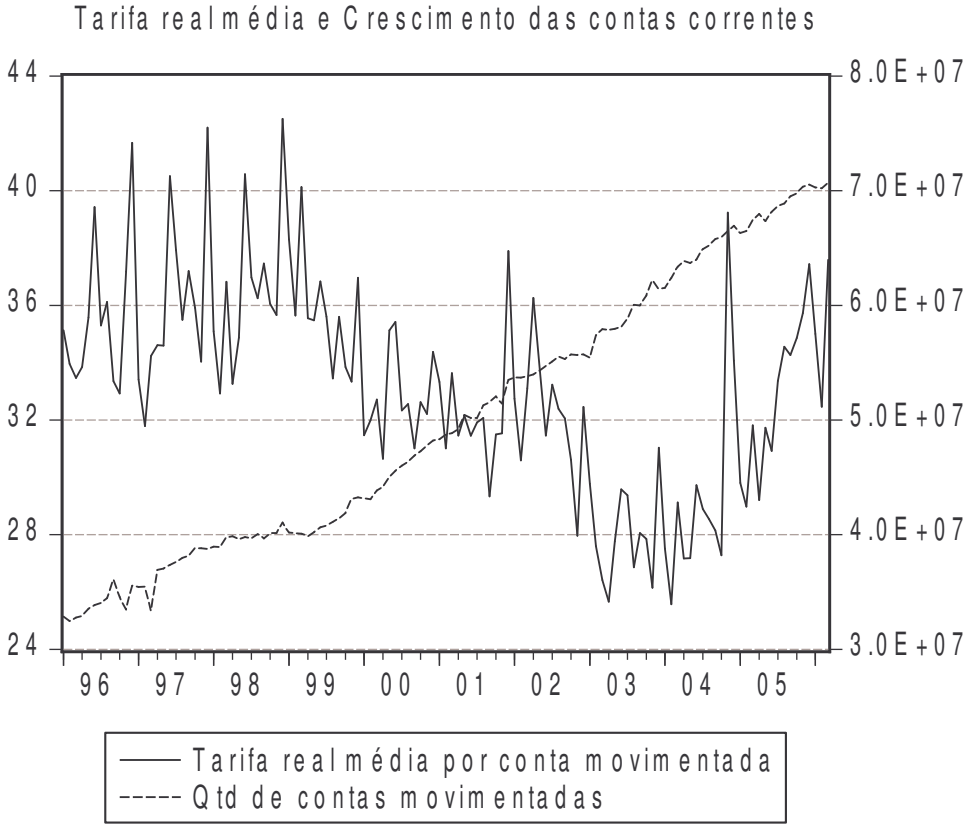
Apuramos uma "tarifa real média" por conta movimentada dividindo a receita real de tarifas[25] mensal (atualizada pelo IGP-M até março de 2006) pelo número de contas movimentadas naquele mês. O resultado, mostrado no Gráfico 2 nos traz uma visão objetiva da questão. Em 1996, com a adoção da liberação das tarifas por parte do Conselho Monetário Nacional, o valor da tarifa média oscila bastante, mas se mantém em torno de uma média de R$ 35,00 por conta. Em janeiro de 1999, com a liberação do câmbio, a tarifa real média começa a cair até o final de 2002, quando chega ao piso de R$ 25,57. A partir do primeiro trimestre de 2003, a

[25] Queremos deixar claro que as tarifas são referentes a serviços prestados a pessoas físicas e jurídicas. Da mesma maneira, as contas são referentes a esses dois segmentos.

tarifa real média por conta movimentada começa novamente a subir e retorna (em março de 2006) ao nível em que se encontrava em janeiro de 1996, a algo em torno de R$ 37,00.

A receita cresceu enormemente tendo em conta que, em valores reais (março de 2006), o sistema bancário cobrava em torno de R$ 35,00 de 32 milhões de depositantes em janeiro de 1996. Dez anos e dois meses depois a cobrança foi para R$ 37,00 para uma base de mais de 70 milhões de consumidores.

Gráfico 2 Tarifa real média e o crescimento das contas de depósito à vista movimentadas no mês



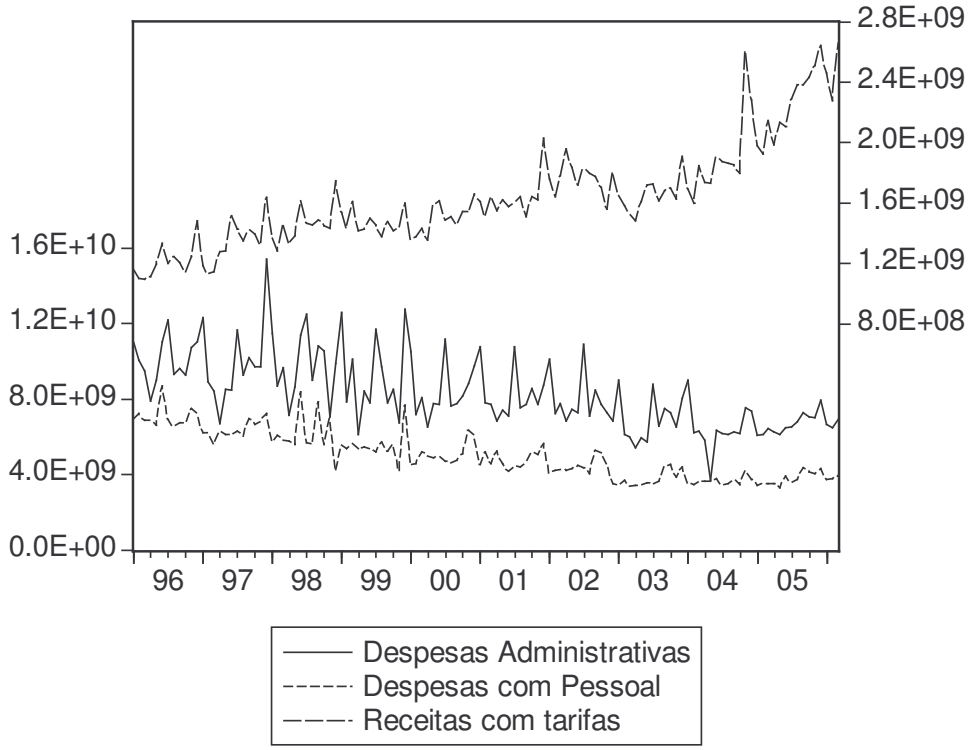
O Gráfico 3 demonstra a evolução (janeiro de 1996 a março de 2006) das receitas com tarifas em comparação às despesas administrativas e de pessoal do sistema financeiro, em termos reais (atualizado pelo IGPM). Verificamos que a taxa de crescimento das tarifas é positiva, enquanto que a de despesas com pessoal e a de total das despesas administrativas é negativa.

As receitas com pessoal foram reduzidas, em termos reais, em mais de 43%, as despesas administrativas (que incluem as de pessoal) caíram quase 37%, enquanto a receita com as tarifas cresceu mais de 130%, conforme visto anteriormente.

Verificamos uma contínua situação de ganho de escala, tendo em conta que o número de clientes vem aumentando, e os custos vêm caindo, possivelmente como resultado da queda no número de instituições e na melhoria de eficiênica. Por outro lado, os ganhos de escala não têm sido compartilhados com os consumidores, tendo em conta o demonstrado no Gráfico 2.

Gráfico 3 - Evolução das despesas administrativas e de pessoal em comparação à receita com tarifas

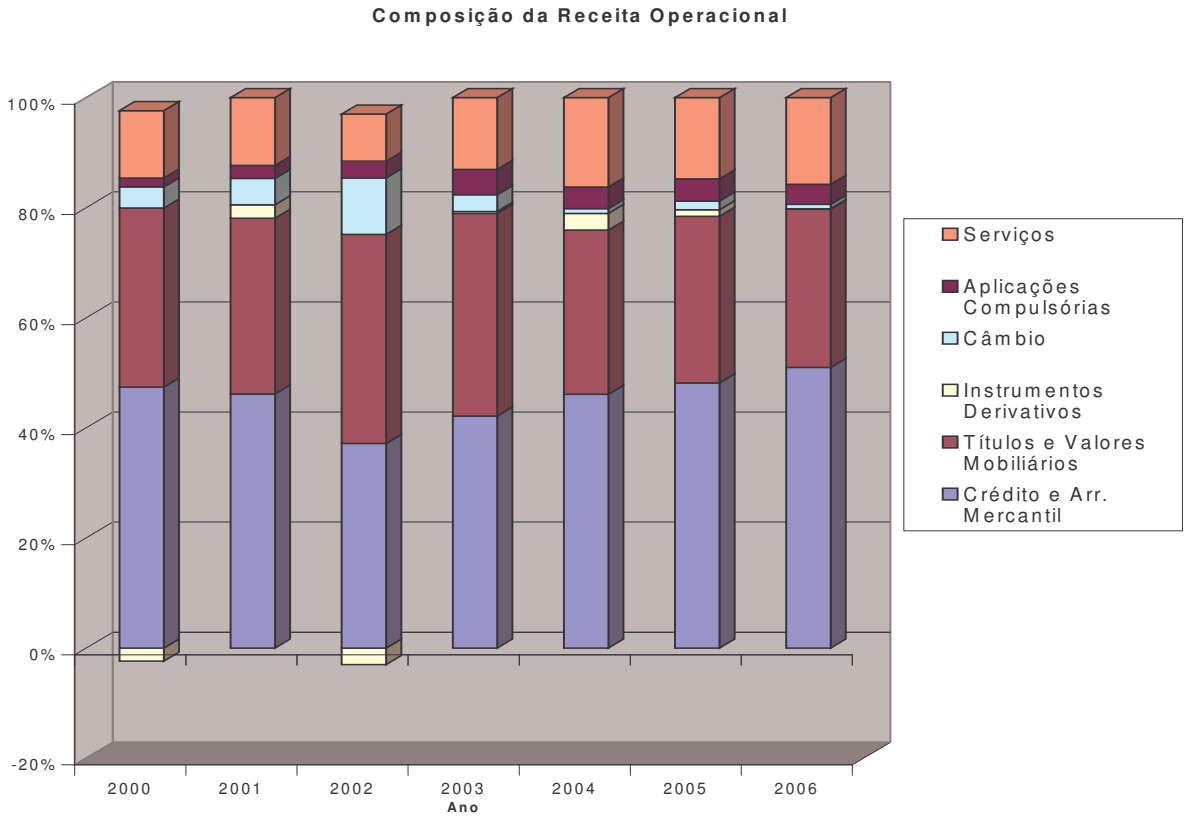
Evolução das despesas administrativas e de pessoal em valores reais em comparação à receita com tarifas



Destacamos que a comparação acima está sendo feita de maneira agregada e que, caso fossemos analisar instituição a instituição, certamente encontraríamos bancos cuja receita com tarifas ultrapassa a despesa com pessoal.

IDENTIFICAÇÃO DA IMPORTÂNCIA E DO PERCENTUAL DOS SERVIÇOS BANCÁRIOS SOBRE AS RECEITAS DOS BANCOS NO PERÍODO DE 2000 A 2007

Calculando a participação[27] da receita de serviços (aí incluídas as receitas com taxas de administração[28] cobradas dos cotistas de fundos de investimento) com as das principais fontes de receitas operacionais dos bancos, observamos que a **receita de** (1) **operações de crédito** e (2) **com títulos e valores mobiliários**[29] representam a maior fatia de ganhos dos bancos, conforme demonstra o gráfico abaixo:

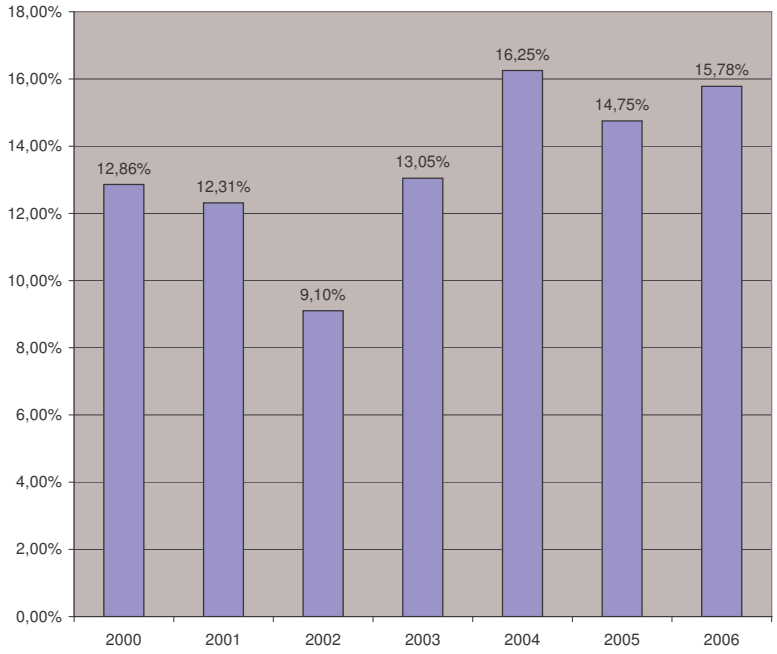


No que se refere à evolução da receita de serviços quando comparada à receita operacional total, o gráfico seguinte ilustra dois momentos distintos: os primeiros anos (2000 a 2003), nos quais estas receitas giravam em torno dos 13% das receitas operacionais e, a

[27] Quanto, em percentual, a receita com serviços representa em relação à receita total.
[28] Taxa de administração é um valor percentual divulgado na forma de taxa ao ano e cobrado diariamente sobre o montante total (patrimônio líquido) do fundo de investimento.
[29] Operações com títulos públicos, por exemplo.

partir de 2004, em que alcançaram um patamar de 16%. Podemos perceber que, no ano de 2002, a participação caiu para 9,10%, fato ocorrido em virtude do grande aumento das receitas com operações de câmbio (crise cambial da mudança de governo), momento em que a cotação do dólar americano chegou a atingir valor próximo a R$ 4,00.

Participação da Receita de Serviços na Receita Operacional Total



CONCLUSÃO

Conforme pudemos verificar, em termos reais, a receita com tarifas cresceu mais de 130% entre janeiro de 1996 e março de 2006. A receita média com tarifas (total da receita dividido pelo número de contas de depósito movimentadas) encontra-se na faixa dos R$ 37,00, após um período de queda. Além disso, a despesa de pessoal caiu em mais de 43% e as despesas administrativas (que incluem as de pessoal) caíram quase 37%. Esses resultados apontam ganhos de escala consideráveis, resultantes, em boa parte, da consolidação (concentração) da indústria bancária.

Apesar da redução de custos do sistema bancário ser extremamente positiva do ponto de vista da eficiência econômica, o desproporcional aumento de receita com tarifas denota uma possível diminuição na concorrência no setor.

Um ambiente no qual (1) não é clara a forma pela qual as tarifas são estabelecidas, e (2) em que os consumidores têm dificuldades para, com base nas informações disponíveis, decidir qual a melhor opção para movimentarem suas contas, aumenta o poder de mercado das instituições financeiras. Tal situação é ainda mais desfavorável para os consumidores dado que, além disso, os bancos dispõem de uma ferramenta regulamentar que lhes possibilita a majoração unilateral de preços sem que os clientes possam, com facilidade, manifestarem-se contrariamente.

As medidas denominadas "portabilidade", normalmente apresentadas como soluções à pouca concorrência, apresentam restrições e, não raro, são alteradas com menor publicidade do que no momento de sua divulgação inicial. Tais alterações, se não eliminam o intentado benefício, reduzem sobremaneira os seus efeitos.

Por fim, o aumento da oferta e da demanda por crédito tem criado oportunidades para que maiores receitas sejam extraídas dos consumidores, inclusive com práticas que, a nosso ver, afrontam o Código de Defesa do Consumidor, como é o caso da cobrança de tarifas para a quitação antecipada de empréstimos.

REFERÊNCIAS

Banco Central do Brasil – Página na Internet – Séries Temporais, Informações Contábeis sobre Instituições Financeiras – Cinqüenta Maiores – Sisbacen.

Board of Governors of Federal Reserve System. "Annual Report to the Congress on Retail Fees and Services of Depository Institutions", Junho de 2003.

Fundação de Proteção e Defesa do Consumidor de São Paulo – Pesquisa Realizada em 02/04/2007, disponível em http://www.procon.sp.gov.br/noticia.asp?id=453

Timothy H. Hannan, "Retail Fees of Depository Institutions, 1994-99" – Federal Reserve Bulletin – Janeiro de 2001.

Timothy H. Hannan, "Retail Fees of Depository Institutions, 1997-2001" – Federal Reserve Bulletin – Setembro de 2002.

Timothy Hannan, "Retail Deposit Fees and Multimarket Banking" Finance and Economics Discussion Series – Division of Research & Statistics and Monetary Affairs – Federal Reserve Board, 2005.

ANEXO 1

Anuidade de Cartões de Crédito

Pesquisa realizada em Belo Horizonte entre os dias 19 a 23 de Março de 2007. Preços em Reais (R$).

CARTÕES DE CRÉDITO: VISA

VISA	Renda Mínima	Anuidade Titular (1º ano)	Anuidade Adicional (1º ano)	Juros Parcelado (ao mês)	Juros Rotativo (ao mês)
Mini Card Bradesco International Visa	R$1200.00	4 x R$10.25 = R$41.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	10.67%
Mini Card Bradesco Gold Visa	R$2000.00	4 x R$17.75 = R$71.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	9.82%
Mini Card Bradesco Platinum Visa	R$7500.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	3.85%
Mini Card Bradesco Visa Infinite	R$20.000.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	3.85%
Bradesco Visa Nacional	R$400.00	4 x R$6.50 = R$26.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	10.94%
Bradesco Visa International	R$1200.00	4 x R$10.25 = R$41.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	10.67%
Bradesco Visa Gold	R$2000.00	4 x R$17.75 = R$71.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	9.82%
Itaucard Visa Nacional	R$650.00	8 x R$8.00 = R$64.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	O próprio lojista informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	Não informado
Itaucard Visa International	R$1000.00	6 x R$14.50 = R$87.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	O próprio lojista informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	Não informado
Itaucard Visa Gold	R$2500,00	6 x R$24.00 = R$144.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	O próprio lojista informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	Não informado

VISA	Renda Mínima	Anuidade Titular (1º ano)	Anuidade Adicional (1º ano)	Juros Parcelado (ao mês)	Juros Rotativo (ao mês)
Unibanco 30 Horas Visa Local	R$350.00	3 x R$18.00 = R$54.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	O próprio lojista informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	Taxas de juros variam entre 10.99% a 14.99%
Unibanco 30 Horas Visa International	R$600.00	3 x R$29.50 = R$88.50	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	O próprio lojista informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	Taxas de juros variam entre 10.99% a 14.99%
Unibanco 30 Horas Visa Gold	R$1500.00	3 x R$52.00 = R$156.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	O próprio lojista informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	Taxas de juros variam entre 10.99% a 14.99%
HSBC Visa OpenCard	R$490,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir do 2º ano 4 X R$16,00 = R$64,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir 2º ano 4 X R$8.00 = R$32,00 (50% de desconto)	Taxas de juros variam de acordo com as parcelas. Pelo banco juros de 12.89% ao mês	12.29%
HSBC Visa SuperClass Card	R$750,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir do 2º ano 4 X R$22,00 = R$88,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir 2º ano 4 X R$11.00 = R$44.00 (50% de desconto)	Taxas de juros variam de acordo com as parcelas. Pelo banco juros de 10.60% ao mês	11.89%
Real Visa Fácil	Informações com gerente na implantação da conta	12 x R$5,00 = R$60,00, 3 meses de gratuidade para o pagamento da 1ª anuidade	1º ano com anuidade gratuita, 2º ano 12 x R$2,50 = R$30,00 (50% de desconto)	9,40%	11,20%
VISA	Renda Mínima	Anuidade Titular (1º ano)	Anuidade Adicional (1º ano)	Juros Parcelado (ao mês)	Juros Rotativo (ao mês)
Real Visa International	Informações com gerente na implantação da conta	12 x R$8,00 = R$96.00, 3 meses de gratuidade para o pagamento da 1ª anuidade	1º ano com anuidade gratuita, 2º ano 12 x R$4.00 = R$48,00 (50% de desconto)	9,40%	11,20%

VISA	Renda Mínima	Anuidade Titular (1º ano)	Anuidade Adicional (1º ano)	Juros Parcelado (ao mês)	Juros Rotativo (ao mês)
Real Visa Gold International	Informações com gerente na implantação da conta	12 x R$12.00 = R$144.00, 3 meses de gratuidade para o pagamento da 1ª anuidade	1º ano com anuidade gratuita, 2º ano 12 x R$6.00 = R$72.00 (50% de desconto)	9,40%	11,20%
Real Visa Platinum	Informações com gerente na implantação da conta	12 x R$20,83 = R$249,96, 3 meses de gratuidade para o pagamento da 1ª anuidade	1º ano com anuidade gratuita, 2º ano 12 x R$10,42 = R$125.04 (50% de desconto)	5.40%	5.40%
Ourocard Visa	A partir de R$1050.00	6 x R$7,50 = R$45,00, 6 meses gratuitos	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 6 x R$3,75 = R$22,50 (50% de desconto)	4,62%	7.66%
Ourocard Visa International	A partir de R$2000.00	6 x R$12,00 = R$72.00, 6 meses gratuitos	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 6 x R$6,00 = R$36.00 (50% de desconto)	4,62%	7.66%
Ourocard Visa Gold	A partir de R$3000.00	6 x R$20,00 = R$120,00, 6 meses gratuitos	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 6 x R$10,00 = R$60,00 (50% de desconto)	4,62%	7.66%
Ourocard Visa Platinum	Necessária análise do banco	6 x R$20,00 = R$120,00, 6 meses gratuitos	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 6 x R$10,00 = R$60,00 (50% de desconto)	4,62%	7.66%
Caixa Visa Nacional	R$500.00	3 x R$18,00 = R$54.00	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 3 x R$9.00 = R$27.00 (50% de desconto)	Taxas variam de acordo com o período	Taxas variam de acordo com o período
Caixa Visa Internacional	R$1000.00	4 x R$21.50 = R$86.00	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 4 x R$10.50 = R$42.00 (50% de desconto)	Taxas variam de acordo com o período	Taxas variam de acordo com o período
Caixa Visa Gold	R$2500.00	5 x R$28,80 = R$144.00	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 5 x R$14.40 = R$72.00 (50% de desconto)	Taxas variam de acordo com o período	Taxas variam de acordo com o período
Citibank Visa International	R$1000.00	3 x R$16,00 = R$48.00. 50% de desconto na primeira anuidade	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 3 x R$16,00 = R$48,00	Taxas variam de acordo com o período	Taxas variam de acordo com o período
Citibank Visa Gold	R$2500.00	3 x R$27.50 = R$82.50. 50% de desconto na primeira anuidade	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 3 x R$27,50 = R$82,50	Taxas variam de acordo com o período	Taxas variam de acordo com o período
Santander SuperCartão Visa International	R$1000.00	4 x R$22.00 = R$88.00	4 x R$11.00 = R$44.00 (50% de desconto)	6.90%	12.80%

VISA	Renda Mínima	Anuidade Titular (1º ano)	Anuidade Adicional (1º ano)	Juros Parcelado (ao mês)	Juros Rotativo (ao mês)
Santander SuperCartão Visa Gold	R$2000.00	4 x R$39.00 = R$156.00	4 x R$19.50 = R$78.00 (50% de desconto)	5,90%	9.99%

CARTÕES DE CRÉDITO: MASTERCARD

MASTERCARD	Renda Mínima	Anuidade Titular (1º ano)	Anuidade Adicional (1º ano)	Juros Parcelado (ao mês)	Juros Rotativo (ao mês)
Bradesco Mastercard Nacional	R$400.00	4 x R$6.50 = R$26.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	10.94%
Bradesco Mastercard International	R$1200.00	4 x R$10.25 = R$41.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	10.67%
Bradesco Mastercard Gold	R$2000.00	4 x R$17.75 = R$71.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	9.82%
Bradesco Mastercard Continental Gold	R$3000.00	4 x R$20.00 = R$80.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	9.82%
Bradesco Mastercard Continental International	R$1200.00	4 x R$11.75 = R$47.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	5.82%	10.67%
Itaucard MasterCard Nacional	R$650.00	8 x R$8.00 = R$64.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	O próprio lojista informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	Não informado
Itaucard MasterCard International	R$1000.00	6 x R$14.50 = R$87.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	O próprio lojista informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	Não informado
Itaucard MasterCard Gold	R$2500,00	6 x R$24.00 = R$144.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	O próprio lojista informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	Não informado
Unibanco 30 Horas MasterCard Local	R$350.00	3 x R$18.00 = R$54.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	O próprio lojista informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	Taxas de juros variam entre 10.99% a 14.99%
Unibanco 30 Horas	R$600.00	3 x R$29.50 =	1ª anuidade do cartão	O próprio lojista	Taxas de

MASTERCARD	Renda Mínima	Anuidade Titular (1º ano)	Anuidade Adicional (1º ano)	Juros Parcelado (ao mês)	Juros Rotativo (ao mês)
MasterCard International		R$88.50	adicional é gratuita.	informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	juros variam entre 10.99% a 14.99%
Unibanco 30 Horas MasterCard Gold	R$1500.00	3 x R$52.00 = R$156.00	1ª anuidade do cartão adicional é gratuita.	O próprio lojista informa o valor das parcelas na hora da compra, já acrescentando os encargos contratuais.	Taxas de juros variam entre 10.99% a 14.99%
HSBC MasterCard OpenCard	R$490,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir do 2º ano 4 X R$16,00 = R$64,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir 2º ano 4 X R$8.00 = R$32,00 (50% de desconto)	Taxas de juros variam de acordo com as parcelas. Pelo banco juros de 12.89% ao mês	12.29%
HSBC MasterCard SuperClass Card	R$750,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir do 2º ano 4 X R$22,00 = R$88,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir 2º ano 4 X R$11.00 = R$44.00 (50% de desconto)	Taxas de juros variam de acordo com as parcelas. Pelo banco juros de 10.60% ao mês	11.89%
Real International MasterCard	Informações com gerente na implantação da conta	12 X de R$3.75 = R$45.00	1º ano isento de anuidade se solicitado junto com cartão titular, a partir do 2º ano 12x R$1.87 = R$22.44 (50% de desconto)	-	11,20%
MASTERCARD	Renda Mínima	Anuidade Titular (1º ano)	Anuidade Adicional (1º ano)	Juros Parcelado (ao mês)	Juros Rotativo (ao mês)
Real Gold MasterCard	Informações com gerente na implantação da conta	12 X de R$8.33 = R$99.96	1º ano isento de anuidade se solicitado junto com cartão titular, a partir do 2º ano 12 x R$4.16 = R$49.92 (50% de desconto)	-	11,20%
Ourocard MasterCard	A partir de R$1050.00	6 x R$7,50 = R$45,00, 6 meses gratuitos	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 6 x R$3,75 = R$22,50 (50% de desconto)	4,62%	7.66%
Ourocard MasterCard International	A partir de R$2000.00	6 x R$12,00 = R$72.00, 6 meses gratuitos	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 6 x R$6,00 = R$36.00	4,62%	7.66%

MASTERCARD	Renda Mínima	Anuidade Titular (1º ano)	Anuidade Adicional (1º ano)	Juros Parcelado (ao mês)	Juros Rotativo (ao mês)
Ourocard MasterCard Gold	A partir de R$3000.00	6 x R$20,00 = R$120,00, 6 meses gratuitos	(50% de desconto) 1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 6 x R$10,00 = R$60,00 (50% de desconto)	4,62%	7.66%
Ourocard MasterCard Platinum	Necessária análise do banco	6 x R$20,00 = R$120,00, 6 meses gratuitos	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 6 x R$10,00 = R$60,00 (50% de desconto)	4,62%	7.66%
Caixa MasterCard Nacional	R$500.00	3 x R$18,00 = R$54.00	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 3 x R$9.00 = R$27.00 (50% de desconto)	Taxas variam de acordo com o período	Taxas variam de acordo com o período
Caixa MasterCard Internacional	R$1000.00	4 x R$21.50 = R$86.00	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 4 x R$10.50 = R$42.00 (50% de desconto)	Taxas variam de acordo com o período	Taxas variam de acordo com o período
Caixa MasterCard Gold	R$2500.00	5 x R$28,80 = R$144.00	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 5 x R$14.40 = R$72.00 (50% de desconto)	Taxas variam de acordo com o período	Taxas variam de acordo com o período
Citibank Mastercard International	R$1000.00	3 x R$16,00 = R$48.00. 50% de desconto na primeira anuidade	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 3 x R$16,00 = R$48,00	Taxas variam de acordo com o período	Taxas variam de acordo com o período
Citibank MasterCard Gold	R$2500.00	3 x R$27.50 = R$82.50. 50% de desconto na primeira anuidade	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 3 x R$27,50 = R$82,50	Taxas variam de acordo com o período	Taxas variam de acordo com o período
Citibank MasterCard Platinum	R$10000.00	3 x R$45.00 = R$135.00. 50% de desconto na primeira anuidade	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 3 x R$45,00 = R$135,00	Taxas variam de acordo com o período	Taxas variam de acordo com o período
Santander SuperCartão MasterCard International	R$1000.00	4 x R$22.00 = R$88.00	4 x R$11.00 = R$44.00 (50% de desconto)	6.90%	12.80%
Santander SuperCartão MasterCard Gold	R$2000.00	4 x R$39.00 = R$156.00	4 x R$19.50 = R$78.00 (50% de desconto)	5,90%	9.99%

CARTÕES DE CREDITO: DINERS

Diners Club	Renda Mínima	Anuidade Titular (1º ano)	Anuidade Adicional (1º ano)	Juros Parcelado (ao mês)	Juros Rotativo (ao mês)
Citibank Credicard Citi Diners Club International	R$1500.00	3 x R$22.00 = R$66.00. 50% de desconto na primeira anuidade	1º ano com anuidade gratuita. 2º ano 3 x R$22.00 = R$66.00	9.98%	Até 20% do valor da fatura

CARTÕES DE CRÉDITO: AMERICAN EXPRESS

American Express	Renda Mínima	Anuidade Titular (1º ano)	Anuidade Adicional (1º ano)	Juros Parcelado (ao mês)	Juros Rotativo (ao mês)
HSBC American Express OpenCard	R$490,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir do 2º ano 4 X R$16,00 = R$64,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir 2º ano 4 X R$8.00 = R$32,00 (50% de desconto)	Taxas de juros variam de acordo com as parcelas. Pelo banco juros de 12.89% ao mês	12.29%
HSBC American Express SuperClass Card	R$750,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir do 2º ano 4 X R$22,00 = R$88,00	1º ano com anuidade gratuita, a partir 2º ano 4 X R$11.00 = R$44.00 (50% de desconto)	Taxas de juros variam de acordo com as parcelas. Pelo banco juros de 10.60% ao mês	11.89%

Fonte:www.mercadomineiro.com.br

]

ANEXO 2 – LISTA DAS TARIFAS BANCÁRIAS DIVULGADAS PELO BANCO CENTRAL DO BRASIL

1 - Cadastro

1.1 - Confecção de ficha cadastral
1.2 - Renovação de ficha cadastral
1.3 - Consultas a serviços de proteção ao crédito

2 - Cartão Magnético

2.1 - Comum, para débito, saque e consultas
2.2 - Débito, saque e garantia de cheque-anuidade do contrato
2.3 - Débito, saque e garantia de cheque-confecção do cartão
2.4 - Cartão multiplo-nacional-anuidade do contrato
2.5 - Cartão multiplo-nacional-confecção do cartão
2.6 - Cartão multiplo-internacional-anuidade do contrato
2.7 - Cartão multiplo-internacional-confecção do cartão
2.8 - Cartão multiplo adicional-nacional-anuidade do contrato
2.9 - Cartão multiplo adicional-nacional-confecção do cartão
2.10 - Cartão multiplo adicional-intern.-anuidade do contrato
2.11 - Cartão multiplo adicional-Intern.-confecção do cartão

3 - Cheque

3.1 - Talão-10 folhas
3.2 - Talão-20 folhas (segundo talão no mês)
3.3 - Cheque administrativo
3.4 - Cheque avulso
3.5 - Cheque devolvido por insuficiência de fundos
3.6 - Oposição/sustação de pagamento de cheque
3.8 - Inclusão no Cadastro de Cheques sem Fundo
3.9 - Exclusão do Cadastro de Cheques sem Fundo
3.10 - Cobrança de cheque por compensação
3.11 - Cheque TB (Transferência Bancária sem CPMF)
3.12 - Cheque Administrativo com vl.igual ou superior a R$5.000,00 (vl.fx.+%)
3.13 - Cobrança de Cheque por compensação com Vl. = ou > R$ 5.000,00(Vl.fx+%)
3.14 - Cheque TB com valor igual ou superior R$ 5.000,00 (vl.fixo + %)

4 - Conta Corrente

4.1 - Abertura de conta
4.2 - Manutenção de conta ativa
4.3 - Manutenção de conta inativa
4.4 - Adiant. a deposit., incl. excesso limite de ch. especial
4.5 - Concessão de cheque especial/conta garantida
4.6 - Renovação de cheque especial/conta garantida
4.7 - Débito autorizado em conta-corrente
4.8 - Banco domestico-conta principal (com limite de acessos)
4.9 - Banco doméstico-conta secundária (com limite de acessos)

5 - Movimentação de Recursos

5.1 - Saque em caixa automática externa/banco 24 horas
5.2 - Emissão de DOC "C"
5.3 - Emissão de DOC "D"
5.4 - Ordem de Pagamento
5.5 - Depósito em outra agência
5.6 - Transferência Eletrônica Disponível - TED

6 - Extrato de Conta

6.1 - Em terminal eletrônico
6.2 - Por outros meios
6.3 - Cópias de microfilmes, microfichas ou assemelhados

7 - Cobrança

7.1 - Entrada por borderô (listagem de titulos)
7.2 - Entrada por meio magnético
7.3 - Entrada sem registro - por boleto emitido pelo cliente
7.4 - Manutenção de título vencido
7.5 - Envio para protesto
7.6 - Sustação de protesto
7.7 - Devolução de título

8 - Créditos

8.1 - Abertura de crédito
8.2 - Renegociação de dívida
8.3 - Substituição de garantia
8.4 - Custódia de cheque pré-datado
8.5 - Rescisão Contratual (Quitação Antecipada)

9 - Outros Serviços

9.1 - Segunda via de documento
9.2 - Ressarcimento de despesas-telefonema
9.3 - Ressarcimento de despesas-fax
9.4 - Envelopamento de documentos
9.5 - Pagamento de funcionários via relação
9.6 - Pagamento de funcionários via meio magnético

10 - Capitais Estrangeiros e Câmbio

10.1 - Exportação: Edição de Contrato de Câmbio
10.2 - Exportação: Edição de Contrato de Câmbio via Internet
10.3 - Exportação: Liquidação com Ordem de Pagamento
10.4 - Exportação: Conferência de Documentos
10.5 - Exportação: Câmbio Simplificado (todas as despesas do cliente no Banco)
10.6 - Importação: Edição de Contrato de Câmbio
10.7 - Importação: Emissão de Ordem de Pagamento
10.8 - Importação: Demais Tarifas (Não incluem despesas no Exterior)
10.9 - Importação: Câmbio Simplificado(Todas as despesas do cliente no Banco)
10.10 - Financeiro - Ingresso de Recursos: Edição de Contrato de Câmbio
10.11 - Financeiro-Ingresso de Recursos:Edição de Cont. de Câmbio Via Internet
10.12 - Financeiro - Ingresso de Recursos: Liquidação com Ordem de pagamento
10.13 - Financeiro - Ingresso de Recursos: Confecção de ROF
10.14 - Financeiro - Ingresso de Recursos : Confecção de esquema de ROF
10.15 - Financeiro - Ingresso de Recursos: Confecção de Cadastro no Cademp
10.16 - Financeiro - Remessa de Recursos: Edição de Contrato de Câmbio
10.17 - Financeiro-Remessa de Recursos: Edição de Cont. de Câmbio Via Internet
10.18 - Financeiro - Remessa de Recursos: Emissão de Ordem de Pagamento
10.19 - Financeiro - Remessa de Recursos: Alteração de ROF