O GLOBO | Míriam Leitão



Míriam Leitão

O olhar único que há 50 anos acompanha o que é notícia no Brasil e no mundo

Cartão de crédito: na regulação dos juros do rotativo, conta pode sobrar para o consumidor

Mercado tem até 1º de janeiro para fazer proposta para teto da taxa, Congresso aprovou 100%

A negociação de um teto de juros para o consumidor que atrasar o pagamento da fatura do cartão de crédito e cair no rotativo, deve passar por restrição na venda parcelada sem juros. Isso é que provocou uma guerra no setor. A sinalização já foi feita pela Febraban e já se espraia no comércio as parcelas com acréscimos.

Trevo
SOLUÇÕES EM COMUNICAÇÃO

O mercado tem até dia 1º de janeiro para enviar uma proposta alternativa ao limite proposto pelo governo de 100% ao ano, e deve jogar duro. Uma taxa de 100% ao ano, está longe de ser baixa. Mas hoje a média está acima dos 440% ao ano, com picos na casa dos 1.000%. Para economistas, a conta vai novamente parar no bolso do consumidor. Na verdade, o consumidor tem um suposto benefício com o parcelado sem juros, porque os juros estão embutidos, agora, sem o parcelamento ele será mais prejudicado.

- Sempre foi uma falácia o parcelamento sem juros. Se negociar o pagamento à vista, o preço cai. O que vai acontecer agora é que vai ficar ainda mais caro. O comércio vai te dizer que está cobrando juros, mas não vai tirar aquele que já estava embutido na operação. Se isso acontecer o consumidor vai pagar mais caro. O comércio também vai sair perdendo, pouca gente tem dinheiro para pagar à vista - avalia Graziela Fortunato, especialistas em finanças pessoais, professora da Escola de Negócios da PUC-Rio.

A economista Ione Amorim chama atenção para o fato que no comércio já há parcelamento com juros mensais de 1,99% a 2,99% ao mês, o que vai resultar numa taxa anual de 30%:

-Quem parcelar e não conseguir pagar o cartão ainda vai ter a incidência do juros do rotativo sobre esse valor.

Segundo dados da Febraban, 75% das carteiras dos emissores e 50% das compras são feitas com parcelado sem juros no Brasil. Estudos feitos pela entidade apontam ainda que o prazo de financiamento impacta diretamente no custo de capital e no risco de crédito, e a inadimplência das compras parceladas em longo prazo é bem maior do que na modalidade à vista, cerca de duas vezes na média da carteira e três vezes para o público de baixa renda.

Trevo
SOLUÇÕES EM COMUNICAÇÃO

Ione pondera que o consumidor brasileiro foi educado, incentivado pelo próprio mercado a comprar parcelado no cartão de crédito:

- Foi uma das formas que se conseguiu expandir o meio de pagamento. Inclusive ao não dar desconto à vista. Durante um tempo houve uma tese, já derrubada, que não poderia ter preço à vista diferente do a crédito, o que praticamente empurrava o consumidor ao parcelamento. A venda parcelada ajuda o comércio a aumentar seus potenciais consumidores. Ele ainda consegue receber antecipado, pagando uma taxa ao emissor do cartão. Tem toda uma cadeia que ganha - diz Ione, que é coordenadora do programa de Economia do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec).

Para Graziela, só tem uma maneira eficaz de reduzir os juros é aumentar o crivo para concessão do cartão:

- As empresas tinham que ser mais criteriosas na concessão do cartão. Mas vai continuar todo mundo entrando sem análise. E aí com esses juros altos, os que pagam suportam aqueles que dão calote. E o juros é tão alto, que quando se tem dívida não é difícil mesmo direto com o banco conseguir um bom desconto para a quitação, o que é uma admissão do acréscimo excessivo ao débito no cartão. O que acontece é quem não tem ferramentas para negociar, justo os mais vulneráveis, são o que acabam pagando mais - pondera a professora.

Trevo
SOLUÇÕES EM COMUNICAÇÃO

Ione também defende uma concessão de crédito mais criteriosa, mas não acredita que isso venha acontecer, diante da profusão de cartões que se vê no mercado, inclusive o de private bank.

-O Banco Central entrou de cabeça nesse setor há 13 anos, foram quebrados monopólio de bandeiras, de maquininhas, novos agentes entraram nesse setor. A concorrência cresceu muito com a lei das empresas de pagamento virtual e não refletiu na redução de custos aos lojistas e nem dos juros aos consumidores, continua a panelinha só quem ganha é que está dentro da operação.

Na avaliação de Graziela só um caminho para sair desse ciclo:

-A saída é a educação financeira, as pessoas entenderam o que pagam, os custos embutidos.

Matéria - https://oglobo.globo.com/blogs/miriam-leitao/coluna/2023/12/cartao-de-credito-na-regulacao-dos-juros-do-rotativo-conta-pode-sobrar-para-o-consumidor.ghtml

Trevo
SOLUÇÕES EM COMUNICAÇÃO