

## ***E-BANKING: UM FORTE ALIADO DA CONCORRÊNCIA.***

*Luiz Humberto Cavalcanti Veiga* \*

### **Introdução**

Durante muito tempo, a diferença entre os conhecimentos detidos pelos intermediários financeiros e os dos clientes tem proporcionado aos primeiros a possibilidade de ganhos na prestação dos serviços sem a devida avaliação dos últimos sobre a adequação dos valores que são cobrados. Além disso, a dificuldade de, por iniciativa própria, um determinado cliente encerrar o relacionamento com uma instituição e iniciá-lo em outra, facilitou a manutenção dessa situação.

O *e-finance*, dentre vários outros aspectos, é uma forma de reduzir a assimetria da informação e, além disso, proporcionar menores custos quando o consumidor opta por mudar de provedor de serviços financeiros.

Definido de diferentes formas, o *e-finance* pode referir-se ao provimento por meio da Internet, ou por redes públicas e privadas de computadores, dos seguintes subgrupos de serviços financeiros:

- a) Contas de depósitos, empréstimos e financiamentos, transferências entre contas, sistemas de pagamentos e demais serviços bancários (*e-banking*);
- b) Corretagem e subscrições (*e-trading*); e
- c) Seguros e previdência (*e-insurance*).

O objetivo desse trabalho é, com base no modelo de diferenciação de produtos de cidade linear, e limitando o escopo ao segmento *e-banking*, ressaltar a importância das transformações que as novas tecnologias estão impondo ao sistema financeiro e os ganhos que serão proporcionados aos consumidores de produtos bancários pelo aumento da concorrência a ser verificado na indústria nos próximos anos, a despeito do movimento observado internacionalmente, e que se reflete no Brasil, de consolidação do sistema financeiro.

A primeira seção tratará da evolução do *e-banking* no Brasil e os investimentos que estão sendo realizados no setor. A segunda seção abordará os efeitos do *e-banking* sobre a concorrência e apresentará o modelo de cidade linear simplificado a ser utilizado para justificar tais efeitos. A terceira seção discutirá evidências empíricas observadas no mercado brasileiro com as fontes

---

\* Aluno de pós-graduação em Regulação Econômica e Defesa da Concorrência da Universidade de Brasília - UNB

de dados disponíveis. A quarta seção cobrirá o conflito de interesses verificado entre a regulamentação prudencial e da concorrência no setor financeiro, analisando as observações de diversos autores e as tendências impostas pela conjuntura econômica mundial. A quinta seção procurará diferenciar o *E-banking* dos demais meios de promover a concorrência ainda sob o aspecto da regulação prudencial. A sexta e última seção concluirá o trabalho.

### I - Evolução do *e-banking*.

O atual estado da arte da automação bancária foi atingido após um grande percurso, que se iniciou com a interligação entre as agências e as matrizes ou centros administrativos dos bancos. A partir daí, uma gama de avanços tecnológicos possibilitou a oferta de um número cada vez maior de produtos e serviços automatizados, por conseqüência, menos sujeitos às restrições de tempo e espaço.

Um bom exemplo da utilização dos serviços eletrônicos é apresentado no gráfico abaixo, que demonstra o crescimento da oferta de pontos de atendimento automáticos no Brasil.

Pode-se observar, também, que quase 75% das transações efetuadas no sistema bancário são realizadas automaticamente. Esses números são realmente significativos e demonstram a dimensão que alcançou o *e-banking* no País.

Transações	11998	Partic.	11999	Partic.	22000	Partic.	Variação	
	(em bilhões)		(em bilhões)		(em bilhões)		98/99	00/99
Automatizadas*	7,7	60,3%	9,3	67,10%	12,2	74,70%	21,6%	30,6%
Envolvendo funcionários(em agências ou telefone)	5	39,7%	4,5	32,90%	4,1	25,30%	-9,50%	-9,60%
<b>Total</b>	<b>12,7</b>	<b>100%</b>	<b>13,9</b>	<b>100%</b>	<b>16,4</b>	<b>100%</b>	<b>9,2</b>	<b>17,40%</b>

Fonte: CNAB/Ilay

(\*) Débitos automáticos, transações por computadores, em equipamentos de auto-

atendimento e em terminais no comércio.

Outro dado importante é a redução no número de cheques processados pelo sistema de compensação, indicando uma "migração" da utilização desse meio de pagamento para os meios eletrônicos, tais como cartões de débito (e também de crédito) e a utilização de serviços de débito automático em conta corrente e liquidação de bloquitos bancários por *home/office banking* e Internet. Pode-se observar a redução de 2,9 bilhões de cheques para pouco mais de 2,6 bilhões, enquanto os bloquitos de cobrança passaram de 512 para 624 milhões, no intervalo de quatro anos.

Composição da Troca										
Período	Documento		Total (A+B+C)		Participação % no Total			Variação % em relação ao mesmo período do ano anterior		
	Cheque (A)	Bloque-to de Co-brança (B)	Documento de Crédito - DOC (C)		Cheque	Bloque-to de Co-brança	DOC	Che-que	Bloque-to de Co-brança	DOC
1997	2.943,90	512,6	44,2	3.500,60	84,1	14,6	1,3	---	---	---
1998	2.751,50	545,7	49,8	3.347,00	82,2	16,3	1,5	-6,5	6,5	12,8
1999	2.612,10	565,6	58,6	3.236,30	80,7	17,5	1,8	-5,1	3,7	17,6
2000	2.637,50	624,4	70,1	3.332,00	79,2	18,7	2,1	1	10,4	19,7

Valores em milhões  
Fonte: Banco Central do Brasil

Ainda sobre a tabela anterior cabe comentar que, caso fosse verificada a manutenção das práticas tradicionais de pagamento, o crescimento da participação dos bloquitos de cobrança deveria ser seguido de um aumento no número de cheques compensados, uma vez que, no passado, os cheques eram utilizados para a quitação desses bloquitos fisicamente nos caixas das agências. A nova tendência indica que o crescimento na utilização desse instrumento de cobrança deveu-se basicamente ao desenvolvimento de novas modalidades automatizadas para a liquidação do mesmo.

A Internet, por sua vez, passou a fazer parte do dia-a-dia de um número cada vez maior de brasileiros. O crescimento acentuado dos usuários a cada ano (o Brasil já conta com mais de 10 milhões de internautas segundo o Ibope) e a maior disponibilidade de linhas telefônicas fixas, conforme o gráfi-

co abaixo, tornam o ambiente propício para a disseminação mais rápida e eficiente do *e-banking*. Dados obtidos da página do Banco Mundial na Internet informam ainda que, no Brasil, o número de computadores pessoais por cada mil habitantes passou de 21,5 no ano de 1996 para 36,3 em 1999.

Espera-se, ainda, a migração dos sistemas de pagamentos que utilizam meios físicos para aqueles baseados em redes. Os primeiros caracterizam-se pelos cartões magnéticos, e os últimos pela utilização da Internet e das novas tecnologias de celulares. Esses sistemas baseados em redes, em pleno desenvolvimento e já bastante empregados nos países escandinavos, foram elaborados de maneira a permitir que qualquer pessoa que tenha acesso a uma linha telefônica possa enviar uma fatura eletrônica diretamente para outro usuário do serviço celular, de modo que este último possa aceitar a cobrança e efetuar automaticamente o seu pagamento, por meio do aparelho móvel.

Verifica-se que o número de usuários de telefonia móvel cresce a taxas impressionantes e, além disso, a utilização desses aparelhos, dada a funcionalidade do equipamento permitir que sejam realizadas operações financeiras, tem a grande vantagem de tornar o acesso dos consumidores aos bancos mais fácil e mais barato do que por meio da utilização dos computadores pessoais.

## **II - Efeitos do E-banking sobre a Concorrência**

Inicialmente, cabe ressaltar que a análise a ser feita com base no modelo de diferenciação de produtos de cidade linear leva em conta as características dos produtos e serviços bancários. Nesse sentido, estamos definindo o mercado desses serviços e produtos como sendo um oligopólio<sup>1</sup>, onde se verifica que os consumidores são capazes de perceber diferenças entre os produtos de diferentes firmas. Quando há a diferenciação de produtos, as firmas possuem algum poder de mercado como resultado. Acredita-se que exista um alto grau de concorrência no segmento de empréstimos e serviços prestados às grandes corporações, mas não se nota essa mesma situação no mercado de varejo, onde o consumidor pessoa física e as pequenas e médias empresas

---

<sup>1</sup> Trata-se do segmento bancário de varejo, que oferece, basicamente, os serviços de contas correntes para pequenas e médias empresas e pessoas físicas, e uma rede de agências de grande dimensão e abrangência nacional. O número de bancos que possui tanto rede de agências quanto rede de auto-atendimento para recepcionar esses clientes é bastante reduzido, quando se trata do provimento de serviços bancários. Isso sem contar as várias cidades brasileiras que sequer são servidas de instituições financeiras ou, são atendidas por apenas 1 banco.

estão restritos aos bancos mais próximos ou que apresentem alguma facilidade de acesso.

Sob o conceito de diferenciação de produtos, será adotado o enfoque “bens com endereço”, ou enfoque “locacional”, aceitando a hipótese de que a localização física da agência exerce influência na escolha a ser feita pelo consumidor de serviços bancários. Assim, uma vez que o endereço, ou locação, do produto afeta as preferências dos consumidores, essa abordagem apresenta-se adequada na análise do mercado em questão.

O modelo, a ser utilizado de maneira muito simplificada, será aplicado com a finalidade de ilustrar os efeitos que o *e-banking* pode ocasionar na concorrência. Assim, entende-se que o custo de transporte age como uma desutilidade do consumidor. O custo de transporte aqui pode ser entendido tanto como o custo de troca de instituição, no sentido de que o consumidor gastará menos tempo realizando a sua troca de banco diretamente de sua casa ou escritório, por meio da Internet, quanto à facilidade de utilizar o serviço sem necessidade de realizar grandes deslocamentos, ou mesmo deslocamento algum, pela utilização de caixas eletrônicos ou pelo pagamento das compras de supermercado sem utilizar cheques, o que reduz a sua necessidade de ir à agência buscar novos talões<sup>2</sup>. Cabe ressaltar que a localização física da agência pode ser considerada a residência ou o local de trabalho do consumidor quando a instituição (banco), ou o referido local de trabalho, proporciona certas facilidades tais como: (a) um serviço de *courier* para a coleta de depósitos e entrega de talões de cheques, (b) o *office boy* da empresa para a qual o consumidor trabalha fazer a coleta e entrega de documentos/numerário para os funcionários, (c) houver um caixa automático nas dependências da empresa. Ainda assim, continuam válidas as hipóteses levantadas neste trabalho no que dizem respeito à diferenciação locacional de produtos.

Considerando-se uma cidade, que pode ser representada por um segmento de linha de comprimento 1, a localização sendo dada por  $z \in [0,1]$ , que o custo unitário é  $c > 0$ , que todo consumidor quer 1 bem, que o benefício (utilidade) adquirido pelo bem é  $v$ , e que o custo total de comprar da firma  $j$  para um consumidor localizado à distância  $d$  desta firma é  $p_j + td$ , onde  $t$  deve ser considerado o custo de transporte<sup>3</sup> do ponto onde o consumidor se encontra até a localização da firma e  $p_j$  é o preço cobrado pela firma  $j$ , a situação pode ser representada pela ilustração abaixo:

<sup>2</sup> Pode-se pensar, também que o banco tenha serviços de entrega de talonário de cheques na residência do consumidor, mas esta análise está prevista na facilidade de acesso – localização – ao banco.

<sup>3</sup> Vale lembrar mais uma vez que o transporte não se restringe a questões estritamente físicas, mas sim de comodidade e valoração do tempo.

Como pode ser visto, os consumidores situados fora dos intervalos  $d_1$  e  $d_2$  defrontam-se com preço e custo de transporte que, somados, tornam-se mais altos do que a utilidade atribuída ao produto. Além disso, o custo de transporte possibilita à firma 2 praticar um preço mais elevado que o da firma 1, sem, contudo, perder consumidores para a esta última.

Com a introdução do *e-banking* por parte dos dois bancos, consegue-se uma redução no valor desse  $t$ , de forma que a inclinação dessas curvas será menor (o peso que a distância exerce na escolha diminui), proporcionando ao banco que praticar o menor preço a maior fatia do mercado. Pode-se notar que há uma redução dos clientes que não compram e, adicionalmente, que o número de consumidores da firma 1 supera o da firma 2, conforme apresentado na figura abaixo:

No limite, quando o custo de transporte tender para 0 (zero), ou seja, as retas passam a ser horizontais (a distância não mais exerce influência na decisão do consumidor entre comprar da firma 1 ou 2), a diferenciação cessará na dimensão da distância entre elas (poderão ainda existir outras formas de diferenciação entre os bancos, dentre eles a marca). As firmas em questão estarão sujeitas à comparação direta dos seus preços, de tal maneira que esses preços tenderão a comportar-se como no modelo de Bertrand, o qual prevê que as firmas oligopolistas, ao agirem por meio da definição dos preços a serem cobrados por seus produtos, praticam preços equivalentes àqueles cobrados em condições de concorrência perfeita, sob pena de perderem os seus clientes para a outra firma oligopolista.

Dessa forma, o que se espera é que o custo de transporte siga a trajetória de queda, tendendo a zero, dada a presença na Internet de um número cada vez maior de instituições financeiras, somada ao incremento na automa-

ção e a redução de custos de transação para a mudança de uma instituição para a outra, por meio do preenchimento de formulários eletrônicos e com a utilização de assinaturas digitais. Deve ser lembrado, no entanto, que as hipóteses utilizadas por esse modelo independem do fato de os bancos funcionarem exclusivamente “*on-line*” (bancos virtuais), como seria de se depreender das previsões mais tendenciosas a favor da “nova economia”. Essa afirmação se deve ao fato de que, para a derivação dos resultados encontrados, não há pressupostos quanto à exclusividade de atuação do banco em um determinado canal de distribuição, mas que a simples presença dos bancos nos canais eletrônicos provocará o efeito previamente descrito.

### III - Evidências empíricas

Com base no exposto, devem ser analisadas evidências empíricas da aderência do modelo de cidade linear, procurando observar na prática as principais conclusões derivadas, quais sejam: a redução no custo do produto e o aumento na quantidade de consumidores.

Ano	Número de contas correntes (milhões)	Varição de um ano p/ outro
1998	44,7	-
1999	49,9	11,6%
2000	55,8	11,8%
Fonte: Página da Febraban na Internet citando Decad/Difin/Banco Central		

O quadro acima demonstra efetivamente o aumento no número de contas correntes, cujo crescimento se deu a uma taxa superior a 11% ao ano, nos últimos dois anos (dados disponíveis apenas nesse período). Por outro lado, deve-se registrar que o grande crescimento da utilização da Internet no Brasil se deu exatamente nesse período, o que vem a reforçar a previsão do modelo.

No que tange à análise da possível redução do custo de produto, partiu-se da premissa de que os bancos estariam basicamente prestando serviços aos clientes e sendo remunerados pela cobrança de tarifas, desconsiderando-se a atividade de intermediação. Essa abordagem se faz necessária uma vez que se encontra em curso um programa de redução do *spread* bancário conduzido pelo Banco Central, de tal maneira que os ganhos para os clientes oriundos da diminuição nos custos dos empréstimos, nesse momento, podem estar sofren-

do a influência do referido programa, o que torna difícil o isolamento dos efeitos do e-banking em tais custos.

Assim, o valor das tarifas deveria estar se reduzindo para os consumidores, em termos reais, como decorrência do aumento da oferta de serviços eletrônicos. Contudo, não é possível realizar a análise sob esse prisma, dada a diversidade de formas de cobrança de tarifas por parte dos bancos, inclusive, em função dos esquemas de isenção e de pacotes de produtos. Resta, então, como indicativo da concorrência, o comportamento da conta de “Rendas de Prestação de Serviços”, do plano de contas das instituições financeiras, a qual foi computada para um universo de 10 instituições predominantemente atuantes no segmento de varejo.

Para fins de análise, será necessário assumir que a taxa de crescimento média da quantidade de contas correntes, verificada na tabela anterior, foi a mesma observada no conjunto de bancos de varejo analisado. Essa medida é coerente, uma vez que são exatamente esses bancos os que atuam mais agressivamente na conquista de clientes de médio/pequeno porte.

Como resultado, verifica-se, por meio dos dados apresentados abaixo, que a receita desses bancos cresceu menos do que a proporção de novas contas abertas no sistema, indicando que o custo médio da conta corrente apurado em 1998 é menor do que o custo médio apurado no ano 2000.

Ano	Receita c/ Serviços (R\$ milhões)	Receita deflacionada INPC-A (base 1996)	Variação real De um ano p/ outro
1996	7.833	7.833	-
1997	9.472	9.002	14,2%
1998	10.058	9.404	4,5%
1999	11.737	10.073	7,1%
2000	13.352	10.841	7,4%
Fonte: Página do Banco Central na Internet <sup>4</sup>			

<sup>4</sup> Totalizadas para 10 bancos de varejo com significativa rede de agências.

Constatam-se, então, evidências empíricas da propriedade do modelo quanto aos efeitos do *e-banking* na concorrência.

#### IV - Regulação prudencial e Concorrência.

Os bancos, diferentemente de outros setores da economia, gozam de uma série de salvaguardas implementadas com o objetivo de proteger os depositantes. Sem dúvida, a causa é bastante nobre, porém, algumas vezes, objetivando salvaguardar o consumidor sob o ponto de vista dos recursos investidos nos bancos, limita-se a concorrência, o que, em contrapartida, prejudica esse consumidor com relação às tarifas/taxas pagas (ou recebidas) por este. Assim, vale a pena analisar esse *tradeoff*, verificando os impactos da concorrência no setor, principalmente em função da nova ordem econômica imposta pela globalização, dado que as grandes empresas cada vez mais podem investir e competir em qualquer mercado lucrativo, e motivada pelos efeitos da tecnologia, que levam ao barateamento dos custos de implantação, embora algumas linhas de negócios financeiros sejam acessíveis apenas para grandes investimentos.

Independentemente da argumentação em favor da rede de proteção<sup>5</sup> que os formuladores de políticas públicas defendem para os bancos, a questão da concorrência é um dos elementos que mais causam preocupação aos que se propõem a resguardar o sistema financeiro contra o risco sistêmico. Dessa forma, proteger o sistema bancário é uma tarefa que vem ficando cada vez mais difícil, principalmente porque impedir a concorrência por meios normativos é uma estratégia pouco eficiente.

Diversos autores abordam a questão da concorrência no setor bancário *vis-à-vis* à estabilidade do sistema. Segundo Litan (1998), durante a maior parte do século vinte, os reguladores do sistema financeiro americano utilizaram diversas formas de limitar a concorrência, dentre elas o teto aplicado à taxa de captação, o impedimento de pagamento de juros nas contas correntes e a proibição dos bancos realizarem negócios em ramos de atividade distintos do seu negócio principal. Tanto o Glass-Steagall Act, de 1933, limitando a afiliação entre bancos comerciais e empresas que praticavam a subscrição de títulos, quanto o Banking Holding Company Act, de 1956, que trouxe novas disposições para impedir as práticas vigentes à época de burla às restrições de

---

<sup>5</sup> A rede de proteção caracteriza-se pelos instrumentos de garantia que são proporcionados aos bancos para, em última instância, proteger os depositantes. Dentre os mais conhecidos estão o seguro de depósitos e o empréstimo de liquidez, ou redesconto no caso brasileiro.

participação de bancos em negócios não bancários, visaram a reduzir os riscos impostos pela concorrência aos bancos. No Brasil, até 1988, as empresas que praticavam atividades financeiras eram divididas, objetivando a especialização. Com a implementação dos bancos múltiplos, por meio da Resolução 1.524, de 21 de setembro de 1988, as autoridades brasileiras reconheciam a incapacidade de conter o mercado, que há muito já funcionava integrado, por meio dos conglomerados financeiros, o que a literatura econômica classifica como tendência à consolidação.

Dewatripont e Tirole (1994), por sua vez, reforçam a idéia desse *tradeoff* ao afirmarem que a concorrência dentro e fora do setor financeiro era restrita e não havia muita inovação nos produtos e serviços oferecidos. Isso se verificou durante um longo período após a Segunda Guerra Mundial. Contudo, nos últimos trinta anos essa situação mudou. Houve um crescimento acentuado da concorrência e a atuação dos bancos em atividades de maior risco também tem aumentado muito. O fim de barreiras geográficas<sup>6</sup>, e o fim de tetos às taxas de captação<sup>7</sup>, dentre outras, tem influenciado positivamente esse comportamento competitivo. Adicionalmente, os outros participantes do sistema financeiro passaram a ofertar produtos bancários em uma escala cada vez maior. Ressaltam ainda os autores que o quadro ficou mais adverso para os bancos, dado que, no momento atual, muitas economias experimentaram choques macroeconômicos.

Apesar de ser importante encorajar baixo custo e mais inovação na intermediação financeira, e considerar que evidências empíricas dão apoio à noção de que a concorrência é capaz de promover tanto o baixo custo quanto a inovação, essa não deve ser vista isoladamente, conforme defendem Claessens e Klingebiel, sob pena de fragilizar o sistema. Notam os autores que a regulação do setor financeiro objetiva balancear os seguintes pontos: valor de franquia, eficiência estática e dinâmica, capacidade de supervisionar um grande número de instituições financeiras individuais e procura por rendas de monopólio (*rent-seeking*)<sup>8</sup>. Destacam que apesar de benéfica, a concorrência não pode se dar em um ambiente “super competitivo”. É necessário haver adequada lucratividade, medida pelo valor de franquia, para as instituições financeiras.

---

<sup>6</sup> Aqui entra o efeito da Internet e das novas tecnologias de comunicação, de que trata o presente trabalho.

<sup>7</sup> Prática internacional.

<sup>8</sup> Comportamento dos agentes econômicos caracterizado pela disposição de esforçar-se com objetivo de garantir monopólios ou outras vantagens garantidas por restrições governamentais em atividades do mercado, de maneira que tais vantagens lhes proporcionem rendas que, de outra maneira não obteriam. Esse comportamento absorve grandes quantidades de recursos, redistribui renda e impõe custos sociais.

ras, e que as barreiras à entrada, tais como os requerimentos mínimos de capital e o processo de licença de funcionamento, ajam como importantes instrumentos na definição do nível adequado de balanceamento entre valor de franquia/concorrência. Na realidade, esses autores acreditam que uma situação de maior lucratividade incentiva as instituições financeiras a correrem menos risco.

Antes, todavia, de entrar nessa discussão, Claessens e Klingebiel (2001) destacam a tendência global de aumento no surgimento de produtos e serviços financeiros muito similares e, por sua vez, substituíveis, e citam como exemplo os depósitos bancários, que podem ser substituídos por fundos de investimento com liquidez diária. É bem verdade que no Brasil, dada a integração horizontal da indústria financeira no segmento bancário, possibilitada pela ausência de impedimento à participação em todas as formas de negócios, muito provavelmente o fundo de investimento será fornecido ao cliente por um banco. Por outro lado, a permissão dada às instituições bancárias de atuar em diversos segmentos não é exclusividade do mercado brasileiro. Ainda que em menor escala, o mercado europeu é em grande parte desregulado<sup>9</sup> e, agora, os Estados Unidos também iniciam o processo de desregulação.

Os conflitos enfrentados pelos reguladores em face da questão da concorrência é amplificado pelo momento atual, dado o advento das novas tecnologias, que propiciam o aumento cada vez maior dos vínculos entre o sistema bancário e a área de telecomunicações, levando a uma tendência à integração vertical capaz de causar impactos à concorrência. Ademais, essas novas alianças estratégicas - telecomunicações e bancos - podem possibilitar o controle conjunto de meio e conteúdo em certos serviços financeiros, permitindo-lhes restringir o acesso dos consumidores a tais serviços, e aumentando, assim, a assimetria de informação.

Cabe, então, aos órgãos reguladores encontrar a dosagem exata que equilibre, de um lado, o risco de o consumidor perder a poupança investida em função da quebra de determinada instituição financeira, e de outro, a transferência de renda resultante dos altos custos cobrados e das baixas taxas remuneratórias proporcionadas pela guarda de tal poupança, na situação em que o intermediário exerça forte poder de mercado.

## **V - Regulação prudencial e *E-Banking* tendo em vista a Concorrência.**

---

<sup>9</sup> Convencionou-se atribuir, no meio dos reguladores prudenciais do sistema financeiro, ao termo desregulação o significado de inexistência de restrição quanto aos bancos atuarem em outros segmentos de mercado.

Uma questão interessante a discutir é se a regulação prudencial deveria preocupar-se mais com o E-banking do que com outras formas de fomento à concorrência. Na realidade, o *E-banking* representa um risco diferente daquele proporcionado por outras formas de promoção da concorrência. Tal afirmação se deve, dentre outros motivos, ao fato de que o controle, por parte dos reguladores, das ações empreendidas pelos bancos torna-se muito mais moroso frente à velocidade das inovações implementadas. Concomitante à defasagem inovação-regulação, a participação de outros agentes na divulgação das novas práticas (situação muito comum após a massificação da Internet) potencializa os efeitos da inovação.

Em tempo, cabe registrar que alguns estudos apontam que ao serem questionados acerca dos motivos pelos quais os bancos implementam novos serviços de atendimento eletrônico aos clientes, as duas principais respostas são: (a) redução de custos e (b) resposta ao fato da concorrência ter implantado. Porém, quando se estuda a fundo a evolução dos custos, percebe-se que ao invés de redução, esses apresentaram crescimento acentuado. Sob esse aspecto, vale lembrar que a constante atualização dos equipamentos de informática e dos sistemas (*hardware* e *software*) as instituições incorrem elevados custos de depreciação, fruto da obsolescência de suas plataformas. Resta, portanto, a justificativa de que a adoção de tais sistemas reside prioritariamente por questões de concorrência, implicando em um círculo vicioso, onde a concorrência induz a práticas que aumentam a concorrência.

Por fim, observa-se que ao deparar-se com o *E-banking* o regulador não está diante apenas de um elemento promotor da concorrência, pois o E-banking não apenas a promove como também é realimentado por ela. Além disso, outros riscos surgem da sua utilização, os quais não foram ainda adequadamente dimensionados por aqueles que cuidam da estabilidade e segurança do sistema financeiro, fatos esses que diferenciam os efeitos do *E-banking* vis-à-vis os outros meios de aumento da concorrência.

## **VI - Conclusão**

Existe um forte movimento do setor bancário no sentido de aumentar a oferta de produtos e serviços eletrônicos (*e-banking*). Paralelamente a isso, verifica-se a rápida ampliação da infra-estrutura necessária a proporcionar maior acesso da população às redes públicas de computadores, bem como a melhoria das redes privadas, o que contribui efetivamente com esse movimento.

O *e-banking* é uma ferramenta eficaz na redução da assimetria da informação e, ao mesmo tempo, na redução do custo de transporte (aqui entendido como aquele que o consumidor percebe quando necessita deslocar-se, ou alocar tempo que poderia estar sendo alocado a outras atividades, na realização de procedimentos bancários), com a conseqüente “aproximação” das casas bancárias e redução da capacidade dessas empresas de exercerem poder de mercado. Todos esses fatores proporcionam o aumento do bem-estar por meio do atendimento de um número maior de consumidores e, paralelamente, da cobrança de preços de mercados submetidos à concorrência.

Fica nas mãos do regulador, em consonância com o mandato que lhe foi atribuído pela sociedade, o balanceamento adequado entre a prudência e a concorrência, de maneira a garantir ao consumidor dos serviços bancários a adequada satisfação das suas necessidades por esses serviços, pagando preços justos por eles e tendo a tranqüilidade de que o sistema encontra-se saudável.

O E-banking vis-à-vis outras formas de promover a concorrência, traz outras fontes de risco para o sistema bancário, além do aumento da concorrência, impondo aos reguladores prudenciais maiores estudos sobre o assunto.

## **Bibliografia**

ANATEL. "PASTE - Perspectivas Para Ampliação e Modernização do Setor de Telecomunicações". Brasília - 2000.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Normas e dados disponíveis na página na Internet

CEPEDA, Maurício I. Fernandes, Marcos, e Waslander, Andréa. "Brazil's head start in on-line banking". The McKinsey Quarterly número 2 - 2001.

CLAESSENS, Stijn, Glaessner, Thomas e Klingebiel, Daniela. "Electronic Finance: Reshaping the Financial Landscape Around the World". The World Bank. Washington, DC - 2000.

\_\_\_\_\_, Stijn e Klingebiel, Daniela. "Competition and Scope of Activities in Financial Services – Financial Sector Strategy and Policy". The World Bank. Washington, DC - 2001.

COMITÊ DE SUPERVISÃO BANCÁRIA DA BASILÉIA. "Risk Management Principles for Electronic Banking", Basileia - 2001.

DEWATRIPONT, Mathias e Tirole, Jean. "The prudential Regulation of Banks". The MIT press. Cambridge, Massachusetts – 1994.

LEINONEN, Harry. "Developments in Retail Payment Systems". Bank of Finland - Bulletin 2. Finland - 2001.

LITAN, Robert E. "American Finance For The 21th Century". Brookings Institution Press. Washington, D.C. - 1998.

OLIVEIRA, André L. R. "Teoria da Regulação Econômica". Notas de aula. Brasília – 2001.

SALOMÃO F<sup>o</sup>., Calixto. "Conduas Anticoncorrenciais no Setor Bancário". Seminário Internacional sobre Regulação e Defesa da Concorrência no Setor Bancário. Brasília - 1999.

SCHOUERI, Luiz E. et al. "Internet – O Dinheiro na Era Virtual" Lacaz Martins, Halembeck, Pereira Neto, Gurevich & Schoueri Advogados. São Paulo – 2000.