

Correspondente bancário

Enquanto o modelo de correspondente bancário nos países desenvolvidos agoniza, principalmente devido ao crescimento do uso de canais não-bancários muito mais ágeis para transferências de recursos, como o PayPal, por exemplo, no Brasil, voltado para o atendimento à população de baixa renda, os correspondentes vivem momento de grande crescimento. Em contraste com o número de agências bancárias, que se mantém bastante estável, em torno de 17 mil desde os anos 1980, os correspondentes já atingiram a marca dos mais de 90 mil estabelecimentos credenciados, segundo o Banco Central.

A partir de regulamentação do Banco Central, desde 2000 os correspondentes bancários estão ajudando os grandes bancos a estabelecerem uma rede para oferta de serviços bancários à população não bancarizada do país, estimada em 40 milhões de cidadãos economicamente ativos. Parcerias com as agências de correio, casas lotéricas, padarias, grandes varejistas e pequenos comércios diversos já contribuíram para que os serviços bancários pudessem alcançar cerca de 1 400 municípios no país, não atendidos por qualquer agência bancária.

Mais do que o número de estabelecimentos, o volume de transações e de valores circulando por este canal também apresenta crescimento muito acelerado, tendo alcançado mais de R\$ 2

bilhões no final de 2005. No entanto, ao mesmo tempo em que esses números oferecem a indicação do sucesso do correspondente bancário em terras brasileiras, a sua utilização se concentra basicamente no serviço de pagamento de contas, que representam 95% dos valores transacionados.

Assim, essa extrema concentração em apenas um tipo de serviço representa de certa forma uma grande limitação do potencial dos correspondentes. Regulamentados durante o governo FHC e incensados pelo governo Lula como uma das alternativas para acesso ao microcrédito, os correspondentes têm apenas 0,5% de suas transações dedicado ao oferecimento de crédito.

Desse modo, parece ser o momento de se repensar essa situação. Se por um lado a tecnologia e o modelo de negócios do correspondente, tal qual foi adotado no Brasil, podem ser uma alternativa inclusive aos países mais desenvolvidos, por outro se deve procurar investigar mais as razões de este canal não estar funcionando a contento para a oferta de crédito às populações desassistidas.

Uma sugestão seria o estabelecimento de troca de experiências: os bancos brasileiros poderiam oferecer o seu modelo ao mundo desenvolvido, que, em troca, nos ensinaria como aumentar o nosso índice de oferta de crédito, única forma segura e duradoura de desenvolvimento para o País.



Eduardo H. Diniz
FGV-EAESP