

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA  
INSTITUTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**ANA KELY SOUSA RESENDE**

**UMA ANÁLISE EMPÍRICA DO FUNCIONAMENTO E IMPORTÂNCIA DO  
FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO NO BRASIL E NO MUNDO**

**UBERLÂNDIA**

**2018**

ANA KELY SOUSA RESENDE

**UMA ANÁLISE EMPÍRICA DO FUNCIONAMENTO E IMPORTÂNCIA DO  
FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO NO BRASIL E NO MUNDO**

Monografia apresentada ao Instituto de Economia e  
Relações Internacionais da Universidade Federal de  
Uberlândia como exigência parcial para a obtenção do  
título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Germano Mendes de Paula

UBERLÂNDIA

2018

ANA KELY SOUSA RESENDE

**UMA ANÁLISE EMPÍRICA DO FUNCIONAMENTO E IMPORTÂNCIA DO  
FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO NO BRASIL E NO MUNDO**

Monografia aprovada para a obtenção do título de  
Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade  
Federal de Uberlândia.

Uberlândia, 02 de julho de 2018.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. Germano Mendes de Paula – Orientador (IERI – UFU)

---

Prof.<sup>a</sup> Dra. Thaís Guimarães Alves (IERI – UFU)

---

Prof.<sup>a</sup> Dra. Marisa dos Reis Azevedo Botelho (IERI – UFU)

À memória de João Batista de Rezende, meu amado pai,  
sábio homem que, enquanto vivo, conduziu e incentivou minha educação formal.

Também quero homenagear minha mãe,  
que foi meu maior apoio nos momentos de angústia  
e fez de tudo para a faculdade se tornar um sonho possível.

## AGRADECIMENTOS

Depois de uma longa caminhada, é com euforia no peito que hoje me torno bacharel em Ciências Econômicas. Um momento tão esperado, por mim e por minha família, que divide minha vida agora, tanto pessoal quanto profissional.

Primeiramente agradeço à Deus, por ter me concedido saúde, força, ânimo e disposição para fazer a faculdade e o trabalho de final de curso. A Ele devo minha gratidão, por ter me dado crença para não desistir e continuar lutando por este meu sonho e objetivo de vida. Também sou grato ao Senhor por ter dado saúde aos meus familiares e tranquilizado o meu espírito nos momentos mais difíceis dessa trajetória acadêmica.

Agradeço à minha mãe, Celene Maria Sousa, minha heroína. Uma mulher que em toda sua vida foi exemplo de força, dedicação, garra, persistência e inteligência. Entregou sua vida para a criação das duas filhas e soube fazer isso muito bem. Seu amor é ímpar. Meu muito obrigada! Espero conseguir me tornar metade da mulher que você é e conseguir retribuir cada segundo seu de dedicação.

À minha grande amiga e irmã, Kellyane Sousa Resende, com a qual divido meus mais profundos segredos, medos e angústias. Mais nova, mas sempre com mais sabedoria e paciência para me ajudar. Sem você toda essa trajetória não teria sido a mesma.

Com muita saudade no peito, também dedico minha formação ao meu pai, João Batista de Rezende, que já se foi, mas continua sendo minha maior força e inspiração na vida. Obrigada por todos os ensinamentos de vida, mesmo depois de longe.

Agradeço também ao meu companheiro, Everton Souza dos Santos, que me estimulou durante todo o tempo que estamos juntos, compreendeu minha ausência pelo tempo dedicado aos estudos e não mediu esforços para me ajudar nessa etapa tão importante. Você foi mais do que um namorado nesse tempo em que estive me formando. Com todo meu amor, obrigada.

Durante todos esses quatro anos de formação, conheci muitas pessoas e cada uma teve uma contribuição única na minha vida. Sou grata a todos esses amigos que não me deixaram vencer pelo cansaço. Meus agradecimentos especiais para Marina Araújo, Denise Moraes, Kelly Cipriano e Ana Cláudia Oliveira por serem irmãs de amizade e companheiras de vida. Fizeram parte da minha formação e vão continuar presentes em minha vida, com certeza. Muito obrigada!

Por fim, agradeço a todos os professores, especialmente ao meu orientador, Prof. Dr. Germano Mendes de Paula, que me deu todo o suporte com suas correções e incentivos. Muito obrigada pela paciência, pelos momentos de não tão paciência assim e pelos puxões de orelha. Tudo isso contribuiu para a profissional que sou e que me tornarei um dia.

A arte da Economia consiste em considerar os efeitos mais remotos de qualquer ato ou política, e não meramente suas consequências imediatas; em calcular as repercussões de tal política não sobre um grupo, e sim sobre todos os setores.

*Henry Hazlitt*

## RESUMO

Caracteriza-se como investimento financeiro a aplicação de recursos visando a obtenção de um retorno futuro superior ao capital inicialmente investido. Trata-se, portanto, de alternativa de capitalização que vem se tornando cada vez mais popular, dado o crescimento do interesse de pessoas físicas e jurídicas. Diante dessa popularização e avanço quantitativo de investidores, governos de diversos países, com o objetivo de prevenir crises sistêmicas, constituíram o Fundo Garantidor de Crédito (FGC), que assegura proteção e cobertura às aplicações monetárias. Uma questão identificada e que é tratada neste estudo, diz respeito à escassez de informações, por parte de bancos e instituições financeiras, sobre os riscos que os investidores correm ao aplicarem seus títulos. Igualmente problemática é a falta de conhecimento, por parte do cliente, sobre que provisão tomar ou o que aconteceria caso a instituição onde seus recursos estão aplicados venha a falir. Diante disso, está entre os objetivos deste estudo esclarecer estes aspectos e trazer mais conhecimentos pertinentes ao FGC a partir de um exame da sua governança, estatuto e regulamento. A título de comparação, foi feita uma análise sobre o funcionamento do Fundo em outros países buscando semelhanças e diferenças em relação ao Brasil. Mediante esta análise, discute-se sua importância para o Sistema Financeiro Nacional (SFN), as mudanças ocorridas desde sua constituição, no ano de 1995, seus fatores caracterizadores e a posição do país perante congêneres internacionais, bem como, discorre-se sobre as instituições financeiras que o FGC brasileiro já ajudou. Por fim, abordam-se os impactos e relevância das operações do Fundo sobre a população brasileira.

**Palavras-chave:** Fundo Garantir de Crédito. Sistema Financeiro Nacional. Instituição Financeira. Garantia Ordinária. Insolvência.

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Prazo médio, em dias, para o pagamento de garantias (2016) .....	37
---	----



## LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Como eram e como ficaram as regras do FGC .....	20
Quadro 2: Categoria das Agências de Risco (2016) .....	34
Quadro 3: Instituições socorridas pelo FGC brasileiro em anos selecionados .....	42

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Evolução da garantia do FGC brasileiro e da taxa de contribuição .....	14
Tabela 2: Garantia ordinária – comparativo de dez./2016 a jan./2017 por faixas .....	21
Tabela 3: Bancos que quebraram no Brasil em uma janela de quatro anos (2003-2016) ....	23
Tabela 4: Bancos que faliram no Brasil em uma janela de quatro anos (2003-2016) – continuação .....	23
Tabela 5: Valor do depósito assegurado em países selecionados (2017) .....	27
Tabela 6: Valor do depósito assegurado em países selecionados com DCPS e DCPBFS ...	29
Tabela 7: Evolução da garantia do FGC brasileiro e do crédito na economia do país .....	30
Tabela 8: Evolução da garantia do FGC americano e do crédito no país deflacionado pela inflação norte-americana – base 2008 .....	31
Tabela 9: Evolução da garantia do FGC francês e do crédito no país deflacionado pela inflação francesa – base 2010 .....	32
Tabela 10: <i>Ranking</i> do Brasil ao final de cada ano para as agências .....	35
Tabela 11: Evolução da garantia do FGC brasileiro e seu risco país .....	35
Tabela 12: Instituições financeiras socorridas pelo FGC e o prazo de pagamento das garantias, em dias corridos .....	40
Tabela 13: Quantidade de instituições socorridas pelo FGC brasileiro em cada ano .....	42
Tabela 14: Condições macroeconômicas do Brasil para os anos selecionados .....	43
Tabela 15: Quantidade de clientes pagos e valor do socorro do FGC dos bancos socorridos em 1997 .....	45
Tabela 16: Quantidade de clientes pagos e valor do socorro do FGC dos bancos socorridos em 1998 .....	46
Tabela 17: Quantidade de clientes pagos e valor do socorro do FGC dos bancos socorridos em 1999 .....	46
Tabela 18: Quantidade de clientes pagos e valor do socorro do FGC dos bancos socorridos em 2001 .....	47

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>11</b>
<b>2 O FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO (FGC) .....</b>	<b>13</b>
2.1 Contextualizando o FGC: surgimento, evolução e financiamento .....	13
2.2 Variáveis que influenciam no valor de cobertura do FGC .....	15
2.3 Recentes regras e mudanças no teto do limite .....	19
<b>3 O FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO NO MUNDO .....</b>	<b>27</b>
3.1 Alternativa para se observar o âmbito mundial .....	27
3.2 Análise das variáveis .....	28
3.3 O prazo de pagamentos das garantias .....	36
<b>4 O FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO NO BRASIL .....</b>	<b>40</b>
4.1 O prazo de pagamento no Brasil depois da mudança do valor de garantia .....	40
4.2 Anos em que o FGC foi mais ativo e as condições macroeconômicas do país nestes anos .....	41
4.3 Perfil das instituições financeiras que foram socorridas nos anos que mais se observou liquidez bancária .....	45
4.4 Estudo de caso: Banco Neon .....	49
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>53</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>54</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Um Fundo Garantidor de Crédito (FGC) existe para que os clientes se sintam seguros em relação a seus investimentos. Contudo, conhecimentos sobre esse mecanismo de proteção são ainda escassos, exigindo-se que informações relevantes sejam melhor disseminadas com seu público-alvo e com a sociedade de modo geral, partindo-se da premissa de que um sistema de seguro de depósito se torna efetivo na medida em que seu público está informado sobre seu funcionamento (IADI, 2009).

Nesta perspectiva, a construção de estudos sobre o FGC se faz necessária para aumentar o nível das informações sobre seu funcionamento, de modo que os investidores, ao se decidirem por aplicar seus recursos, o façam conhecendo os aspectos pertinentes à aplicação propriamente dita, bem como o funcionamento dos mecanismos de proteção e garantias evitando que a falta de informações possa vir a impactar negativamente nos resultados esperados com a aplicação.

A falta de conhecimento sobre outras modalidades de investimentos, além da poupança, é uma das explicações para a preferência dos brasileiros, segundo Sotto-Maior (2016), por este tipo de aplicação, tida como modalidade mais segura, apesar do seu baixo rendimento. Prevalece o mito da segurança em detrimento de outras alternativas bem mais atrativas em que pesa contra a falta de conhecimento sobre seu funcionamento, inclusive, sobre os riscos envolvidos e as perspectivas de garantia e proteção advindas do FGC.

Outro aspecto que limita o avanço dos investimentos em outros fundos mais atrativos é a crença de que só bancos comerciais e o Tesouro Nacional são dignos de credibilidade quando, na verdade, o FGC possibilita que outras alternativas sejam tão seguras quanto estes, respeitando-se o limite de R\$ 250 mil por banco, fazendo referência ao seguro de depósitos para investimentos e empréstimos. Sobre esse seguro, Saddi (2004), diz que é elemento fundamental não apenas para a proteção de depositantes e investidores no âmbito do Sistema Financeiro Nacional (SFN), mas, também, para o crescimento desse Sistema.

Portanto, tem-se que o FGC, conforme descrito em sua missão institucional regulamentada em seu Estatuto, é o principal motor de contribuição para a manutenção da estabilidade do SFN e para a prevenção de crise bancária sistêmica, segundo explica Faria (2014). No entanto, para Iadi (2009), a eficácia de um seguro de depósito depende do grau de informação de seu público-alvo sobre os benefícios e limitações desse seguro.

Assim, considerando que os assuntos pertinentes ao FGC são ainda pouco explorados no Brasil, o objetivo deste estudo é analisar o Fundo de modo a contribuir para o entendimento

sobre seu funcionamento e, complementarmente, apresentar uma breve comparação deste com seus congêneres internacionais. Para tanto, propôs-se: investigar a difusão do FGC pelo mundo ao longo do tempo e discutir sua trajetória no país, incluindo sua constituição, evolução de garantia, funções, contribuições e porcentagem de depósito com garantia.

A escolha do tema partiu de um interesse pessoal em conhecer mais sobre um assunto pouco explorado e cujos conhecimentos são pouco disseminados, dada sua relevância para o mercado de investimentos no Brasil. Deste modo, a pesquisa se justifica em aprofundar conhecimentos sobre o FGC e ampliar a disponibilidade de informações a esse respeito na literatura econômica.

No tocante à metodologia adotada neste estudo, considerando sua finalidade, esta se caracteriza como pesquisa intelectual que visa alcançar o saber e adquirir mais conhecimentos sobre o Fundo Garantidor de Crédito. Assim, em termos de tipologia, caracteriza-se como resumo de assuntos mediante levantamentos teóricos iniciais para a contextualização do tema. Quanto ao objeto, objetivos e procedimentos, se caracteriza como exploratória, ou seja, pesquisa bibliográfica. Com relação ao método, utilizou-se do método monográfico e, a respeito da técnica, utilizou-se da documentação indireta com pesquisa bibliográfica.

O estudo está organizado em seções, sendo esta primeira, de introdução à análise. O capítulo dois apresenta uma breve contextualização sobre o FGC, sua evolução, atualizações de regras e as variáveis que influenciam no valor de cobertura. O terceiro capítulo discute, com base em levantamento de informações, os FGCs no mundo e apresenta uma análise de variáveis de comparação mundial com o Brasil. O quarto capítulo analisa o FGC no Brasil e apresenta discussões sobre o prazo de pagamento, as instituições financeiras que o Fundo já socorreu e um estudo de caso recente que trata da falência de um banco. No quinto e último capítulo, tem-se as considerações finais.

## **2 O FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO (FGC)**

### **2.1 Contextualizando o FGC: surgimento, evolução e financiamento**

O FGC é um mecanismo utilizado por vários países com a finalidade de dar proteção aos poupadores, investidores e correntistas. Permite, em caso de falência, insolvência ou liquidação extrajudicial, a recuperação dos depósitos ou créditos mantidos na instituição financeira. Visa, também, prevenir crises bancárias sistêmicas e ajuda na estabilidade do SFN.

Estabelecido no ano de 1995 por meio de uma Resolução do Conselho Monetário Nacional (CMN), o FGC brasileiro é um órgão privado e sem fins lucrativos que, como dito, visa a proteção aos poupadores, investidores e correntistas em relação aos valores aplicados em fundos de investimentos. E mesmo depois de mais de 20 anos de sua constituição, o grau de conhecimento a respeito de sua importância é ainda baixo (COSTA, 2013).

Entre os anos de 1995 e 2008, quando ocorreu a crise econômico-financeira internacional, o FGC brasileiro atuou, especificamente, como pagador de garantias e sua única finalidade nesse período foi a de socorrer bancos que declarassem insolvência. Assim, atuou de forma corretiva diante do problema.

Em 2009, ganhou nova responsabilidade passando a prestar assistência e suporte à liquidez das instituições associadas. Nisso, o FGC passou a atuar, também, de modo preventivo. Foi então instituído, seguindo uma tendência mundial de ampliação do escopo das entidades da rede de proteção do mercado financeiro, o Programa de Aplicação para Assistência à Liquidez (FGC, 2015).

No Estatuto do FGC, além da garantia ordinária – até R\$ 250 mil – existe também a garantia extraordinária relativa ao Depósito a Prazo com Garantia Especial (DPGE), que corresponde a um título de renda fixa emitida por instituições financeiras, geralmente, de médio porte. Trata-se de uma garantia especial que assegura aos investimentos uma cobertura de até R\$ 20 mi por depositante.

Operacionalmente, o DPGE possui um prazo previsto para o seu pagamento de até três dias úteis contados a partir da data de decretação de regime especial pelo banco. Cumprem-se o prazo e o pagamento desde que as informações sejam adequadamente apresentadas pelo administrador da instituição (COSTA, 2013). Cabe mencionar que a finalidade primordial do DPGE, autorizada pelo CMN em abril de 2009, foi aumentar a captação de recursos pelos bancos médios. A tendência, desde 2014, é de retração das emissões de DPGEs.

Desde fevereiro de 2016, com as reformas internas do FGC e com as mudanças na garantia, o Fundo vem implementando ações que visam aumentar suas atribuições e, mediante alterações nas regulamentações e leis que regem a instituição, busca ter acesso a linhas de crédito junto ao Banco Central (BC) que possam ser utilizadas em casos de necessidade. Se aprovadas as mudanças o Fundo será equiparado a uma instituição de crédito, o que, na prática, significa a possibilidade de receber recursos do BC para complementar seu patrimônio de modo a manter as garantias em casos de problemas maiores no sistema financeiro (VALOR ECONÔMICO, 2016).

Como já mencionado, um segundo objetivo do FGC brasileiro é proporcionar operações de assistência e/ou suporte financeiro, abarcando operações de liquidez, com as instituições associadas. Os recursos próprios do fundo são oriundos da cobrança de uma contribuição, que é descontada da maior parte dos investimentos que os bancos oferecem aos seus clientes (FGC, 2015). Esta contribuição regrediu em 2006, de 0,30% a.a. para 0,15% a.a. (como mostrado na Tabela 2). Isto pode ser considerado positivo, pois, ao longo do tempo, o valor garantido aumentou (em termos reais), enquanto a taxa de contribuição diminuiu.

Ao longo de sua história, o limite do valor garantido pelo FGC brasileiro foi corrigido algumas vezes. Em 1995, o valor garantido era de R\$ 20 mil. Em 2006 e 2010, o valor foi aumentado para R\$ 60 mil e R\$ 70 mil, respectivamente (VERIOS, 2016). De acordo com Faria (2013), elevou-se novamente a garantia para R\$ 250 mil em 2013 (Tabela 1). Isto quer dizer que o FGC tem como encargo honrar os depósitos de até R\$ 250 mil de pessoas físicas e pessoas jurídicas quando houver decreto de regime especial ou reconhecimento de insolvência das instituições associadas (bancos e financeiras).

Tabela 1: Evolução da garantia do FGC brasileiro (R\$) e da taxa de contribuição (% a.a.).

Ano	Valor da garantia (R\$)	Taxa de contribuição (% a.a.)
1995	20.000	0,30
2006	60.000	0,15
2010	70.000	0,15
2013	250.000	0,15

Fonte: Elaborado a partir de dados do FGC (2015).

O FGC é financiado por meio das instituições bancárias associadas. As instituições que atualmente são associadas ao FGC são: a Caixa Econômica Federal, os bancos múltiplos, os bancos comerciais, os bancos de investimento, os bancos de desenvolvimento, as sociedades

de crédito, financiamento e investimento, as sociedades de crédito imobiliário, as companhias hipotecárias e as associações de poupança e empréstimo, em funcionamento no País, que:

- Recebam depósitos à vista, em contas de poupança ou depósitos a prazo;
- Realizem aceite em letras de câmbio;
- Captem recursos mediante a emissão e a colocação de letras imobiliárias, de letras hipotecárias, de letras de crédito imobiliário ou de letras de crédito do agronegócio; e
- Captem recursos por meio de operações compromissadas tendo como objeto títulos emitidos, após dia 08/03/2012, por empresa ligada.

Atualmente, todas as instituições financeiras têm obrigatoriedade de filiação, estipulada pelo Banco Central, a partir do momento que emitam um dos papéis garantidos. E, enquanto tiverem esses papéis em sua carteira, não podem deixar de ser. As instituições associadas contribuem mensalmente com 0,0125% do montante dos saldos das contas de ativos garantidos, ainda que os créditos correspondentes não estejam sendo garantidos. Os ativos podem não estar sendo garantidos em função do tipo de comprados que não tenha direito à garantia ou, aqueles valores que excedem o limite de R\$ 250 mil, mantendo-se a garantia até esse valor e excluindo-se os valores excedentes.

Noutro momento do estudo, retomar-se-á as discussões em torno das diferenças quanto ao valor de cobertura, prazo de pagamento, evolução e crédito existentes entre o FGC no Brasil e no mundo. Antes, no tópico seguinte, discorre-se sobre as variáveis que influenciam no valor de cobertura do Fundo.

## **2.2 Variáveis que influenciam no valor de cobertura do FGC**

Antes de reforçar as principais diferenças do FGC brasileiro e de outros países e, conseqüentemente, realizar uma análise dos congêneres internacionais, faz-se necessário definir as principais variáveis que determinam qual será o valor da garantia ordinária de um FGC, com o intuito de cruzar a base de países selecionados com as informações de algumas variáveis que possam ser utilizadas como comparação, dentre elas, de acordo com a TAG (2016):

- Risco Moral: que busca de forma objetiva expressar o risco de crédito a que investidores estão submetidos quando investem nos títulos públicos;
- PIB Per Capita: índice de desenvolvimento do país;



- Índice de Profundidade Financeira: índice medido pela razão entre o PIB e o crédito total na economia.

A decisão de analisar o FGC a partir das variáveis selecionadas advém da capacidade de cada uma delas de medir um esforço econômico do país. As variáveis envolvem a moeda de cada país, o nível de investimento, o patamar de sobrevivência da população, questão tributária (uma vez que as contribuições dos bancos são descontadas dos investidores), como cada país percebido internacionalmente do ponto de vista econômico, entre outros. Nesta perspectiva, optou-se por realizar a análise empírica do FGC e, conseqüentemente, fazer uma comparação internacional e encontrar o lugar do Brasil frente aos demais FGCs a partir destas variáveis selecionadas.

A primeira variável analisada foi o Risco Moral no Brasil. A expressão denota a existência de um tipo de falha de mercado em que um seguro contra um determinado risco aumenta as chances de repetição do evento que originou esse risco. Por exemplo, o dono de um automóvel que esteja seguro contra roubos/batidas poderá deixar de ser cauteloso no trânsito, uma vez que o seguro reduz o incentivo para a prevenção de acidentes.

Segundo Pindyck e Rubinfeld (2004), há risco moral quando uma parte apresenta ações que não podem ser observadas e que, de alguma forma, podem afetar as chances ou a magnitude de um pagamento associado a um evento. Em síntese, o risco moral se refere à possibilidade de que um agente econômico mude seu comportamento de acordo com os diferentes contextos nos quais ocorre uma transação econômica.

Portanto, o risco moral é associado à mudança de comportamento pelo ator econômico por ter seu bem protegido. Essa definição é a que mais se encaixa quando se trata de FGC, análise a qual se pretende discutir aqui. O risco moral, quando aplicado à relação investidores-FGC, implica que o agente deixa de se preocupar um pouco com qual banco irá guardar seu dinheiro, pois ele estará protegido de qualquer forma. Do mesmo modo que os bancos se tornam relapsos aos cuidados de administração das contas, pois, no fundo, eles sabem que podem recorrer ao FGC no caso de qualquer problema. Sendo assim, ao se analisar lados, como administradores e clientes, por parte dos clientes, o FGC brasileiro garante e ajuda a concorrência, pois, em tese não há diferença em depositar R\$ 250 mil no maior ou no menor banco, uma vez que o dinheiro estará garantido por todo o sistema (TAG, 2016).

O pensamento que é natural a um investidor quando existe um Fundo que protege seu dinheiro é de que, se o FGC garante até R\$ 250 mil por CPF, então se investe até este valor em bancos menores sem uma pesquisa prévia da solidez da instituição. Mas, se o valor a investir é

mais robusto, haverá uma pesquisa e uma procura por bancos mais seguros. O risco moral está diretamente relacionado ao quanto as decisões são afrouxadas quando se sabe que, em caso de perda, o prejuízo não será do investidor. Sabendo que há um Fundo para socorrê-los, os investidores podem ficar tentados a correr mais riscos para ganhar mais dinheiro, aumentando esse risco gradativamente até atingir patamares de grande impacto (VEIGA, 2008).

A variável Risco Moral pode ser também relacionada com informações assimétricas, ou seja, situações em que uma parte do acordo ou transação se apropria de mais informações que a outra. Um exemplo disso é a relação agente-principal. Nesta, ocorre a ação de um agente voltada ao interesse da outra parte, o principal. Se os interesses desses dois não estiverem sendo compatíveis, o agente tende a agir inapropriadamente do ponto de vista do principal. Neste caso, o agente possui mais informações sobre suas ações ou intenções do aquele, visto que, normalmente, não pode monitorar perfeitamente o agente.

Uma forma de minimizar o risco moral se dá por intermédio das chamadas sinalizações. Mas, como foi apresentado aqui, o FGC não as possui em nível suficiente para intervir no risco moral dos administradores. A mais forte delas, apresentada pelo Fundo, é o limite de cobertura de R\$ 250 mil, mas, ainda assim, não é suficiente para que os investidores e administradores tenham seus riscos mitigados (TAG, 2016).

Analisando o quanto o FGC já socorreu instituições e o quanto este é requisitado para empréstimos destinados a bancos que estão operando com capital abaixo do mínimo regulatório, pode-se inferir que há ocorrências de operações com risco moral, desvirtuando a natureza do Fundo, de garantidor para prestador de última instância do país. Assim, dada a aparente facilidade e comodidade de usar o Fundo e seus recursos para solucionar problemas de bancos insolventes, isso pode ser perigoso por incentivar os demais agentes econômicos a agirem de modo semelhante, sem as devidas cautelas que permeiam o risco moral.

E, então, colocando um significado na expressão depois de toda a análise, pode-se dizer que o risco moral é a situação em que os custos não são arcados totalmente pelo agente, mas, por toda a sociedade. A relação se torna desequilibrada e perigosa do ponto de vista econômico, já que, inversamente, aquele que age obtém os ganhos em proveito próprio, mas o prejuízo é socializado, incentivando o problema do risco desmedido ou do risco irresponsável.

Sendo assim, a atual posição do FGC perante aos bancos, como este se relaciona com as instituições financeiras e o seu papel na perspectiva dos banqueiros, pode-se afirmar que os bancos e clientes atuam com risco moral acerca do Fundo Garantidor de Crédito.

A segunda variável analisada foi o Risco País. O propósito desta variável é buscar, de forma objetiva, expressar o risco de crédito a que investidores estão submetidos quando

investem nos títulos públicos daquele país. Este índice mede a ameaça que existe nas operações internacionais que envolvem um país, entendendo-a como possibilidade de não pagamentos. Este índice é indicado por empresas especializadas, chamadas de agências de classificação de risco ou agências de *rating*, que atribuem notas a cada país com base em percepções particulares e previsões futuras.

Os indicadores diários que são mais utilizados para este fim são o *Credit Default Swap* (CDS) do Brasil e o EMBI+Br. As empresas especializadas em analisar o risco de crédito atribuem suas notas em função de percepção de risco presente e futuro. O EMBI+ é um índice ponderado composto por instrumentos de dívidas externas, ativamente negociados e denominados em dólar, de governo e países emergentes. Já o CDS, é um contrato bilateral que permite ao investidor comprar proteção para crédito específico contra evento de crédito do emissor de determinado ativo. O emissor é conhecido como entidade de referência.

Portanto, o risco país é um indicador utilizado para orientar os investidores estrangeiros a respeito da situação financeira de um mercado emergente. Esse indicador é calculado por bancos de investimento e agências de classificação de risco. O termo foi criado como forma de orientar possíveis investidores sobre seus direcionamentos ao investir, evitando países cuja ameaça de ocorrer uma crise financeira é maior (DANTAS, 2017).

Para que o índice seja calculado de forma correta as agências levam em conta vários fatores, tais como o nível de déficit fiscal, o crescimento da economia, a relação entre arrecadação e a dívida do país, as turbulências políticas etc. Além disso, existe também no meio de toda essa análise o chamado CDS que, por sua vez, funciona como um seguro do risco, ou seja, seguro contra a inadimplência. No geral, o que acontece é um contrato entre duas partes: a primeira, que pode ser uma instituição financeira que compra proteção para sua carteira de crédito, e a outra, por exemplo, uma seguradora de títulos, que vende essa proteção. Com isso, o risco de *default*, ou não cumprimento das obrigações, é transferido do credor para o vendedor desse seguro que acaba servindo, também, para medir a segurança de investimento de um país, considerando que países mais arriscados possuem um CDS mais caro e países menos arriscados, um mais barato (BOMFIM, 2015).

A última variável analisada foi o Índice de Profundidade Financeira, que é um indicador medido pela razão entre o PIB e o saldo de crédito total na economia. Segundo Kumar (2005), este índice é um dos determinantes do potencial de crescimento de longo prazo de uma economia, cuja relação com o FGC se dá na capacidade percebida de garantir os valores investidos associando crescimento econômico com maior propensão à captação de investidores.

### 2.3 Recentes regras e mudança no teto do limite

Quanto às novas regras da garantia, registra-se a publicação da Resolução n. 4.469, do CMN, de 25 de fevereiro de 2016, que alterou as regras de pessoas beneficiárias da garantia ordinária de até R\$ 250 mil. Desde esta reforma, a garantia passou a valer tanto para pessoas físicas quanto para pessoas jurídicas em geral (FGC, 2016, p.12):

[...] a partir dessa resolução, respeitado o status quo ante, a garantia ordinária passa a valer para as pessoas físicas e jurídicas em geral, excluindo-se expressamente deste benefício os créditos de titularidade de instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo BCB, de entidades de previdência complementar, de sociedades seguradoras, de sociedades de capitalização, de clubes de investimento e de fundos de investimento, créditos que representem quaisquer participações nessas ou nos instrumentos financeiros de sua titularidade, bem como cotas de fundos de investimento.

A seção 2.1 desse capítulo abordou as mais gerais regras e funcionamento do FGC. No entanto, no fim de 2017, houve mudança na regra de limitação da garantia no Brasil. A nova regra, que está em funcionamento desde 22 de dezembro daquele ano limita a garantia em R\$ 1 milhão por CPF-CNPJ. A mudança existente entre essa nova regra e a explicada na seção 2.1, é que o valor máximo de R\$ 1 milhão por CPF-CNPJ é cumulativo aos R\$ 250 mil por Instituição/CPF-CNPJ. Esse limite será descontado ao longo de quatro anos à medida em que o FGC for pagando uma garantia ao cliente. Da mesma forma, esse valor de R\$ 1 milhão tem validade de 4 anos, que começa a ser contada a partir do primeiro pagamento da garantia e será restabelecido após 4 anos (FGC, 2018).

Essa renovação do teto de R\$ 1 milhão após 4 anos do pagamento da falência de uma instituição significa que se um investidor receber a garantia do FGC de, por exemplo, R\$ 250 mil, seu limite global será diminuído para R\$ 750 mil pelos próximos 4 anos. Depois desse tempo, o valor máximo voltará a ser de R\$ 1 milhão.

De acordo com o Valor Econômico (2018), em matéria publica em 31 de janeiro, a intenção da medida foi coibir e assegurar proteção para quem não conta com assessoria. “Muitos bancos vinham usando o FGC como peça de propaganda, se aproveitando disso, mas foi uma coisa boa para a economia como um todo, incentivou as instituições de menor porte, deixou o investidor mais seguro em relação ao que estava adquirindo”, afirma Carolina Simões, especialista em crédito da TAG.

A afirmação pode ser confirmada na seção 2.2, na explicação da teoria do Risco Moral, ao citar que o FGC estava sendo muito requisitado para socorrer instituições e estas, por sua

vez, não mediam esforços para usar o Fundo como garantia e propaganda para os clientes e investidores e, eventualmente, precisar dele no futuro.

Segundo a Folha de S. Paulo (2018), esse teto de R\$ 1 milhão tende a impactar um número baixo de investidores, devido ao ambiente mais recente da economia, que é de maior estabilidade econômica e com regras de maior governança e controle das instituições. Isso poderia ser diferente, por exemplo, se ocorresse nos primeiros anos de existência do FGC, na segunda metade da década de 1990, momento em que a economia não tinha uma estabilidade no âmbito nacional e a conjuntura econômica era desfavorável para o país. Tais fatos, juntamente com o teto, provavelmente teriam prejudicado um número maior de investidores.

Em seção própria, neste estudo, serão exploradas as condições macroeconômicas do país nos momentos de insolvência dos bancos ao longo desses mais de 20 anos de existência do FGC.

Cabe aqui citar que as aplicações que foram realizadas até o dia 21/12/2017, caso haja necessidade de uso da garantia do FGC, não serão descontadas desse novo limite global de R\$ 1 milhão (TAG, 2018), conforme se observa no Quadro 1, abaixo.

Quadro 1: Como eram e como ficaram as regras do FGC.

Como era	Como ficou
Garantia de até R\$ 250 mil por CPF/CNPJ e conglomerado financeiro em depósitos cobertos pelo Fundo Garantidor de Créditos e emitidos por instituições associadas à entidade.	Limite permanece inalterado.
Não havia teto para garantia paga pelo FGC por CPF ou CNPJ em qualquer período.	Teto de R\$ 1 milhão por CPF ou CNPJ, a cada período de 4 anos, para a garantia paga pelo FGC.
Investidores não-residentes não contavam com a garantia do FGC.	Investidores não-residentes passam a contar com a garantia, para investimentos elegíveis.

Fonte: Elaborado a partir de informações do FGC (2018).

Ao se pensar sobre os impactos dessa nova regra, de acordo com Cotias (2018), o novo FGC tende a estimular título de crédito sem cobertura. Segundo gestores de patrimônio, a imposição de teto de R\$ 1 milhão é gatilho para que investidores, em um longo período, compre

de outros ativos de crédito sem cobertura. Isso se deve porque a nova regra força o investidor a dosar melhor o risco dos papéis da sua carteira.

E, ao se analisar o maior risco que o cliente passa a correr é viável que estes comprem de outros ativos de crédito. O investidor agora terá que analisar melhor o risco de uma instituição falir antes de aplicar seu dinheiro em títulos privados e isso pode acabar favorecendo bancos grandes.

O novo FGC impacta, principalmente, as carteiras administradas pelos próprios clientes. Isso acontece porque o gestor tinha a praticidade e a facilidade de aplicar o seu dinheiro em bancos menores, mas com taxas superiores a outras instituições consideradas de primeira linha e que, mesmo assim, possuíam risco semelhante devido à cobertura (KAC, 2018).

Novamente citando a matéria publicada pelo Valor Econômico (2018), em 31 de janeiro, verifica-se que a mudança no FGC acabou por contribuir com a retração no número de investimentos, visto que o cliente não tem realizado novas aplicações, o que está em desacordo com o comportamento esperado com a implementação das novas regras.

Segundo a TAG (2018), a nova regra limita muito pouco as novas aplicações e impacta poucos investidores, devido a alguns fatores. O primeiro é que se parte do pressuposto que um assegurado que pudesse ter mais de R\$ 1 milhão de garantia, muito provavelmente, estaria no levantamento do percentual de garantia por faixas (R\$ 150 mil a R\$ 200 mil e R\$ 200 mil a R\$ 250 mil). Observando esse levantamento, somando essas duas faixas, obtém um percentual de apenas 0,30% em relação ao total de garantias prestadas, conforme se observa na Tabela 2, abaixo.

Tabela 2: Garantia ordinária – comparativo de dez./2016 a jun./2017 por faixas.

Faixas		Dez/2016				Junho/2017			
Valores em R\$		Número de clientes	% sobre o total	Valores (R\$ milhões)	% sobre o total	Número de clientes	% sobre o total	Valores (R\$ milhões)	% sobre o total
De	A								
0,01	5.000,00	195.700.844	87,83%	83.762	4,42%	199.132.075	88,25%	83.440	4,28%
5.000,01	10.000,00	9.163.274	4,11%	65.157	3,44%	8.690.759	3,85%	61.897	3,18%
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
150.000,01	200.000,00	420.634	0,19%	72.597	3,83%	429.487	0,19%	74.116	3,81%
200.000,01	250.000,00	258.063	0,12%	57.560	3,04%	259.460	0,11%	57.863	2,97%

Fonte: Elaborado a partir de dados do FGC (2018).

O segundo fator citado pela TAG (2018) defende que é possível trabalhar com estratégia de vencimentos escalonados. Isso significa que um cliente pode ter mais de R\$ 1 milhão em ativos e, caso o valor total da sua garantia seja diminuído devido à necessidade de algum pagamento pelo FGC, esse investidor pode optar por não renovar algum investimento. Isso, ao longo do tempo, levaria a uma diminuição do total investido até que se chegue ao volume garantido. Essa estratégia caminhará de acordo com a sensibilidade do que está ocorrendo no mercado.

Para explicar esse segundo fator, pode-se utilizar o mesmo fator da TAG (2018). Suponha-se comprar produtos garantidos com vencimentos de 3 em 3 meses (até 1,5 anos) de bancos diferentes, aplicando sempre 200 mil em cada instituição no Brasil, e sempre renovando para 1,5 anos quando ocorresse um vencimento. O total de investimentos seria sempre de R\$ 1,2 milhão, acima do teto de R\$ 1 milhão garantido pelo FGC. Se caso algum banco venha a falir e precise ser usado o limite do FGC brasileiro, diminuindo o total garantido para R\$ 800 mil e começando a contar o período de 4 anos, o cliente poderia apenas não renovar o próximo vencimento e em 3 meses, voltaria a estar 100% coberto.

O terceiro fator, segundo a TAG (2018), que faz com que a nova regra cause um impacto em poucos investidores está relacionado com os clientes que já tinham investimentos garantidos pelo FGC antes de 22/12/2017. Para estes, entende-se que esse R\$ 1 milhão será complementar às posições anteriores, uma vez que as mesmas não serão descontadas do limite global, caso sejam utilizadas. Lembrando que estas estão sempre limitadas a um valor de R\$ 250 mil por instituição.

O quarto fator, citado no estudo, leva em consideração o histórico dos últimos quinze anos do FGC brasileiro. O FGC indica, com a nova regra, que há uma janela de quatro anos entre as quebras dos bancos. A TAG contabilizou quatro anos a partir de cada falência, numa amostra de todos os bancos que apresentaram insolvência nos últimos quinze anos. O resultado é que em quatro casos, mais de três bancos faliram após o primeiro, em uma janela menor ou igual a quatro anos.

Ao se observar tais números, a conclusão é a de que a probabilidade de que mais de três bancos venham a falir em uma janela de quatro anos é grande. Porém, deve-se ressaltar que estas janelas são consideradas móveis e isso faz com que um mesmo banco seja contabilizado em mais de uma janela. Dessa forma, é importante lembrar que apenas sete bancos quebraram entre os anos de 2008 e 2016.

Tabela 3: Bancos que quebraram no Brasil em uma janela de quatro anos (2003-2016).

<b>Banco</b>	<b>Quebra do banco</b>	<b>Janela de 4 anos</b>	<b>Bancos que quebraram na janela de 4 anos a partir do 1º</b>
<b>Banco Royal de Investimento S.A.</b>	22/05/2003	22/05/2007	1
<b>Banco Santos S.A.</b>	12/11/2004	12/11/2008	0
<b>Banco Morada S.A.</b>	28/04/2011	28/04/2015	5
<b>Oboé CFI S.A.</b>	15/09/2011	15/09/2015	5
<b>Banco Cruzeiro do Sul S.A.</b>	14/09/2012	14/09/2016	5
<b>Banco Prosper S.A.</b>	14/09/2012	14/09/2016	4
<b>Banco BVA S.A.</b>	19/10/2012	19/10/2016	3
<b>Banco Rural S.A.</b>	02/08/2013	02/08/2017	2
<b>Banco BRJ S.A.</b>	13/08/2015	13/08/2019*	1
<b>Banco Azteca do Brasil S.A.</b>	08/01/2016	08/01/2020*	0

Fonte: Elaborado a partir de dados do TAG 2018.

Paralelamente, existem casos pequenos com menos de 300 clientes que o FGC realizou pagamento. Assim, retirando-se a quebra desses bancos – Bancos Prosper e BRJ S.A. –, a ocorrência de falência de mais de três bancos em uma janela de quatro anos, a partir da quebra do primeiro, diminuiria para apenas um.

Tabela 4: Bancos que faliram no Brasil em uma janela de quatro anos (2003-2016) – continuação.

<b>Banco</b>	<b>Quebra do banco</b>	<b>Janela de 4 anos</b>	<b>Bancos que quebraram na janela de 4 anos a partir do 1º (excluindo Prosper e BRJ)</b>
<b>Banco Royal de Investimento S.A.</b>	22/05/2003	22/05/2007	1
<b>Banco Santos S.A.</b>	12/11/2004	12/11/2008	0



<b>Banco Morada S.A.</b>	28/04/2011	28/04/2015	4
<b>Oboé CFI S.A.</b>	15/09/2011	15/09/2015	3
<b>Banco Cruzeiro do Sul S.A.</b>	14/09/2012	14/09/2016	3
<b>Banco BVA S.A.</b>	19/10/2012	19/10/2016	2
<b>Banco Rural S.A.</b>	02/08/2013	02/08/2017	1
<b>Banco Azteca do Brasil S.A.</b>	08/01/2016	08/01/2020*	0

Fonte: Elaborado a partir de dados do TAG (2018).

Uma análise detalhada sobre as instituições financeiras socorridas pelo FGC, o prazo de pagamento destas e os anos em que ocorreram maiores insolvências serão apresentados capítulo 3, ao se discorrer sobre o Fundo no Brasil.

Hoje em dia, no mercado, mesmo sem a garantia do FGC, existem outras opções de ativos que apresentam riscos bem baixos dependendo do devedor, como Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRIs), Certificado de Recebíveis Agrícolas (CRAs) e Debêntures. O CRIs e CRAs são um tipo de título de renda fixa, normalmente de longo prazo, que são lastreados em créditos imobiliários ou agrícolas e emitidos exclusivamente por companhias securitizadas. A maior atratividade desses títulos é que os rendimentos são isentos de imposto de renda. Este é outro fator citado pela TAG (2018). Para investidores interessados em ativos de baixo risco, estes podem ser ótimos substitutos.

Por fim, o estudo da TAG (2018) enfatiza que os produtos de Cooperativas de Crédito não são garantidos pelo FGC, e sim pelo FGCoop e isso faz com que estes não sejam abarcados pelo teto de R\$ 1 milhão.

De acordo com o Banco Central, o Fundo Garantidor de Cooperativismo de Crédito (FGCoop) é uma associação civil sem fins lucrativos, com personalidade jurídica própria, de direito privado, de abrangência nacional, que permite recuperar os depósitos ou créditos mantidos nas cooperativas singulares de crédito e nos bancos cooperativos (Bancoob e Banco Sicredi), até determinado valor, em caso de intervenção e liquidação extrajudicial.

Os ativos garantidos pelo FGCoop são os mesmos do FGC descritos na seção 2.1, a diferença é que estes são emitidos por bancos cooperativos e cooperativas singulares. Além disso, possuem algumas especificidades a mais, tais como:

- Depósitos à vista;
- Depósitos de poupança;

- Depósitos a prazo (aqui estão incluídos CDBs);
- Depósitos mantidos em contas não movimentáveis por cheques, destinada ao registro e controle do fluxo de recursos referentes à prestação de serviços de pagamento de salários, vencimentos, aposentadorias, pensões e similares;
- Letras de câmbio (LC);
- Letras imobiliárias;
- Letras hipotecárias (LH);
- Letras de crédito imobiliário (LCI);
- Letras de crédito de agronegócio (LCA);
- Operações compromissadas que têm como objeto títulos emitidos, após 8 de março de 2012, por empresa associada.

Cada pessoa possui um total de crédito contra a mesma instituição associada garantido até um valor de R\$ 250 mil. Conforme já mencionado, por serem duas instituições separadas, o teto de R\$ 1 milhão do FGC não abarca as instituições garantidas pelo FGCoop, que ainda não tem a limitação de R\$ 1 milhão de teto. Portanto, é importante analisar os riscos de crédito de cada instituição, independentemente da garantia do FGC.

De acordo com o conteúdo exposto sobre a nova regra e o teto do FGC, e nas ideias apresentadas na seção 2.1, onde foi descrito que todas as reformas realizadas pelo Fundo e sua busca de complementar seu patrimônio são medidas para caso haja um problema maior no sistema financeiro. É plausível que se entenda que o FGC instituiu essa mudança como forma de se proteger apenas em casos de crises sistêmicas, nas quais ocorre a quebra bancária sincronicamente. Em situações normais do mercado financeiro e conjuntura econômica, não há impacto significativo para os clientes (TAG, 2018).

O novo teto estipulado pelo FGC, quando praticado, faz com que as possibilidades de investimento em bancos menores sejam restringidas após uma análise de crédito, diferentemente de mudanças anteriores do Fundo, que favoreceram esses pequenos bancos, tal como quando se ampliou a cobertura de R\$ 70 mil para R\$ 250 mil. Assim, o estudo atualizado da TAG (2018) apresenta uma certa segurança de que isso possa direcionar os recursos para outros produtos do mercado de capitais, como já citados aqui (Debêntures, CRIs e CRAs), uma vez que esses mercados apresentam taxas mais atrativas que os produtos bancários e apresentam risco baixo (mesmo sem garantia do FGC).

Este capítulo teve como objetivo deixar clara a ideia do que é o FGC e como ele funciona. O capítulo seguinte traz uma análise no âmbito mundial a partir dessa teoria, ou seja, faz uma comparação analítica com base nas variáveis aqui expostas, juntamente com uma coleta de informações adicionais sobre os FGCs de países selecionados.

### 3 O FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO NO MUNDO

#### 3.1 Alternativa para se observar o âmbito mundial

Vários países adotam o FGC como um método de proteção ao SF, tais como Estados Unidos, Canadá e Japão. Por meio do sítio eletrônico do *International Association of Deposit Insurers* (IADI), órgão responsável pela definição do padrão mundial para os sistemas de seguro de depósito, pode-se encontrar informações sobre vários FGCs.

Nos Estados Unidos, o *Federal Deposit Insurance Corporation* foi fundado em 1933 após a grande depressão. No Canadá, o *Canada Deposit Insurance Corporation* (CDIC) existe desde 1967, tendo financiado o colapso de mais de quarenta empresas financeiras. Instituições semelhantes foram estabelecidas no Japão (em 1971), no México (1990) e França (1999).

Os valores dos depósitos assegurados em países selecionados são apresentados na Tabela 5. Numa primeira aproximação, observa-se que eles variam entre US\$ 76 mil (no Brasil) e US\$ 250 mil (nos Estados Unidos), conforme publicação do IADI (2017).

Tabela 5: Valor do depósito assegurado em países selecionados (2017).

País	Valor do Depósito Assegurado no País (mil)	Valor em Dólares Americanos (US\$ mil)
Brasil	R\$ 250	76
Canadá	C\$ 100	100
Estados Unidos	US\$ 250	250
França	€ 100	116
México	P\$ 2.100	109
Japão	¥ 10.000	87

Fonte: Elaborado a partir de dados do IADI (2017).

Obs.: Valores em dólares convertidos no dia 10 de novembro de 2017.

Ao desejo de se realizar uma análise do FGC no mundo e, posteriormente, uma comparação do FGC no Brasil com instituições mundiais, utilizou-se do IADI por ser este o melhor e mais seguro meio de colher informações sobre todas as instituições de seguro de depósitos do mundo.

A IADI foi criada em 2002 com a visão de compartilhar a experiência sobre seguro de depósito. Dessa forma, em primeira instância, essa associação defende a conscientização

pública do sistema de depósitos como objetivo último de promover e aumentar a eficácia desse programa (IADI, 2009).

O IADI é um fórum de “seguradores de depósitos” que abrange todo o mundo e tem como objetivo promover o intercâmbio de informações e a cooperação internacional entre os FGCs. A missão é contribuir para o aumento da eficácia do seguro e garantia de depósito por meio da promoção da orientação e cooperação internacional.

A instituição mundial produz diversas pesquisas anualmente e para que haja uma análise da garantia do FGC brasileiro com as demais instituições de outras nações, será utilizada a última pesquisa disponível no sítio eletrônico da IADI.

### **3.2 Análise das variáveis**

No capítulo 1 foi exposta a teoria da TAG (2016), de que algumas variáveis cabem na hipótese de que influenciam no valor da garantia ordinária de cada FGC. A partir disso, nessa seção se analisou, aplicando e comparando, essas variáveis com o Brasil e algumas nações selecionadas.

A análise feita, de maneira absoluta e em dólares, pretendeu, por meio das variáveis, fornecer respostas para perguntas como: qual o país que fornece a maior garantia; qual a posição do Brasil nesse *ranking* de garantidor de crédito. Além disso, buscou-se definir o risco moral por valor garantido e encontrar a posição do Brasil; comparar a garantia com o poder de compra; estabelecer uma razão de PIB per capita por valor garantido de países e comparar; determinar a razão do índice de profundidade financeira por valor garantido e encontrar a posição do Brasil.

Ao realizar um comparativo internacional dos FGCs, o principal objetivo é encontrar a posição do Fundo brasileiro frente aos internacionais. E para isso, além de todas as variáveis já citadas, foi necessário também o valor que cada país cobre de cada investidor, mencionados na seção anterior.

O Índice de Profundidade Financeira, como apresentado no capítulo anterior, é, resumidamente, a razão do PIB pelo saldo total da economia do país. A análise aqui apresentada mostra dados do Brasil, Estados Unidos, França, México, Japão e Argentina. Todos países são membros do IADI e os dados sobre os seus FGCs foram extraídos do próprio sítio eletrônico do IADI. Para estas nações, a Tabela 6 apresenta o valor do depósito assegurado no país, o crédito interno do setor privado e o crédito interno fornecido pelo setor financeiro.

A variável denominada crédito interno do setor privado (%GDP) foi extraída do sítio eletrônico do *World Bank*. A variável denomina o crédito interno pelo setor privado e refere-se

aos recursos financeiros fornecidos ao setor privado por empresas financeiras, como empréstimos, compras de títulos e créditos comerciais e outras contas a receber que estabelecem um pedido de reembolso.

As corporações financeiras incluem autoridades monetárias e bancos de depósitos bancários, bem como outras instituições que não aceitam depósitos transferíveis, mas que incorrem em passivos como depósitos de tempo e poupança.

Já a variável crédito interno fornecido pelo setor financeiro (% GDP), também fornecida pelo *World Bank*, é o maior que o primeiro descrito por incluir o setor público de cada país, com exceção do Banco Central. Esse crédito inclui todo o crédito a vários setores em termos brutos, com exceção do crédito ao governo central, que é líquido.

O setor financeiro inclui autoridades monetárias e bancos de depósitos bancários, bem como outras empresas financeiras no qual os dados estão disponíveis, incluindo empresas que não aceitam depósitos transferíveis, mas que incorrem em passivos como depósitos de tempo e poupança.

Numa primeira aproximação, verificando a Tabela 6, observa-se que os valores assegurados variam entre US\$ 25 mil (na Argentina) e US\$ 250 mil (nos EUA). Os valores de DCPS variam de US\$ 14 % (na Argentina) e 192,7% (nos EUA). Os valores de DCPBFS variam entre 38,7% (na Argentina) e 363,3% (no Japão).

Então, na tabela 6, pode-se observar um padrão entre valor assegurado e o crédito interno na economia em que, quanto maior o crédito na economia (tanto privado quanto financeiro), maior o valor assegurado pelo país. Se fosse colocado em uma escala os valores não seguiriam um padrão do início ao fim, mas, em uma observação geral, verifica-se que há relação entre o crédito da economia e o valor assegurado em cada país.

Tabela 6: Valor do depósito assegurado em países selecionados com DCPS e DCPBFS (2016).

<b>País</b>	<b>Valor do Depósito Assegurado no País (mil)</b>	<b>Valor em Dólares Americanos (US\$ mil)</b>	<b>DCPS (%)</b>	<b>DCPBFS (%)</b>
<b>Brasil</b>	R\$ 250	76	62,2	111,2
<b>EUA</b>	US\$ 250	250	192,7	242,6
<b>França</b>	€ 100	116	97,2	155,2
<b>México</b>	P\$ 2.100	109	35,0	56,4
<b>Japão</b>	¥ 10.000	87	185,0	363,3
<b>Argentina</b>	\$ 450	25	14,0	38,7

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IADI e *World Bank*.

Obs: Valores em dólares convertidos no dia 10 de novembro de 2017.

Para que a análise, separaram-se aqui três países (Brasil, EUA e França). A escolha destes advém da ideia de comparação entre países desenvolvidos (França), subdesenvolvidos (Brasil) e os EUA por ser a potência mundial. Em cada uma dessas nações, analisou-se a evolução da garantia do FGC e qual foi o crédito da economia adotado no ano da mudança (ou nos anos seguintes, quando necessário). Novamente, todos os dados de FGC foram extraídos do IADI e os de crédito da economia, do *World Bank*.

A tabela 7 apresenta a evolução do valor do depósito no Brasil desde a criação do FGC (1995) e os valores de crédito da economia adotados em cada ano.

Tabela 7: Evolução da garantia do FGC brasileiro (R\$) e do crédito na economia do país (%).

Ano	Valor do Depósito Assegurado (R\$ mil)	DCP (%)	DCPBFS (%)
1995	20	42,6	54,9
2006	60	35,4	82,9
2010	70	52,8	93,4
2013	250	64,2	100

Fonte: Elaborado a partir dos dados disponíveis no FGC e no *World Bank*.

A tabela 7, ao apresentar as três variáveis em um mesmo quadro, mostra uma evolução padronizada quanto ao valor dos depósitos assegurados e os créditos da economia. Tanto os valores do FGC quanto dos DCPs evoluíram desde a criação, em 1995. Casos a parte que devem ser citados é que em 2007, logo depois do aumento do valor de R\$ 20 mil para R\$60 mil, o valor do DCP subiu de 35,4% para 40,7% e o de DCPBFS alterou-se também, passando de 82,7% para 87,3%.

O mesmo ocorreu em 2014, logo depois do aumento do valor assegurado também (de R\$ 70 mil para R\$250 mil), quando o valor do DCP passou de 64,2% para 66%. Nos últimos anos, o valor de crédito na economia brasileira tem caído, o que pode ser associada à crise política e econômica que o país tem passado nos últimos dois anos.

Levando em consideração o tamanho do IPF no Brasil ao longo dos anos e o valor da garantia a ser coberta pelo FGC, observando os anos em que o FGC foi alterado e o tamanho

do IPF que acompanha nesses anos, têm-se que o valor do IPF não cresceu a níveis tão significativos a ponto de acompanhar o aumento exuberante do valor a ser coberto.

Sendo assim, há fortes indícios de que o tamanho da garantia não está alinhado com o tamanho do IPF no Brasil, uma vez que o crescimento do IPF é considerado estável e o aumento da garantia foi quadruplicado na sua última alteração.

No geral, em uma avaliação dos valores apresentados, pode-se verificar que o FGC brasileiro e o crédito da economia brasileira possuem uma relação. O valor do crédito da economia brasileira envolve outras variáveis, o que demanda um estudo mais aprofundado, mas, colocando o FGC e os DCPs brasileiros em uma posição selecionada, como na tabela 6, é possível observar o crescimento de ambas as variáveis e em semelhantes escalas.

As mesmas conclusões sobre o Brasil podem ser observadas na tabela 8 a seguir, onde são apresentados os dados para os EUA.

Tabela 8: Evolução da garantia do FGC Americano (US\$) e do crédito da economia no país (%) deflacionado pela inflação Norte-Americana – base 2008.

<b>Ano</b>	<b>Valor do Depósito Assegurado deflacionado – base 2008 (US\$ mil)</b>	<b>DCP (%)</b>	<b>DCPBFS (%)</b>
<b>1969</b>	11	86,8	110,7
<b>1974</b>	11	92,1	113,5
<b>1980</b>	29	94,2	116,2
<b>2008</b>	250	188,0	216,8

Fonte: Elaborado a partir dos dados disponíveis no FDIC e no *World Bank*.

A tabela 8 mostra que da mesma forma como ocorreu no Brasil, os EUA também apresentaram uma uniformização quanto à elevação do valor do depósito assegurado e do crédito na economia americana. Uma observação importante que pode ser comentada aqui sobre a tabela é que a evolução do DCP de 1980 para 2008, quando essa variável americana praticamente dobrou nesse tempo e, paralelamente a isso, foi o período em que a garantia passou de US\$ 100 mil para US\$ 250 mil.

É possível constatar, também, que em 2009 o DCP foi de 191,8% e o DCPBFS, 234,4%, ano posterior à mudança do valor da garantia. Sendo assim, é possível afirmar, da mesma forma, que no caso americano o FGC e o crédito da economia possuem uma correlação de crescimento, da mesma forma que no Brasil.



Citando um caso europeu, utilizou-se as mesmas variáveis apresentadas e observadas para o Brasil e para os EUA (tabela 4). Mesmo alguns valores não estando disponíveis (como o valor do FGC em 1997 e os DCPs em 1999 e 2001), conseguiu-se explorar o caso, como foi feito nas tabelas anteriores.

Tabela 9: Evolução da garantia do FGC Francês (€) e do crédito da economia no país (%) deflacionado pela inflação Francesa – base 2010.

Ano	Valor do Depósito Assegurado deflacionado – base 2010 (€ mil)	DCP (%)	DCPBFS (%)
1997	-	79,8	98,4
1999	104	-	-
2001	95	76,7	102,4
2010	100	95,7	143,6

Fonte: Elaborado a partir dos dados disponíveis no *Garantie Desde Pots* e no *World Bank*.

Os dados mostrados na Tabela 9 destoam parcialmente do exemplo americano e brasileiro antes dos anos 2000 aqui apresentados. Em 1997, como mostrado na tabela, não há FGC, mas o DCP ficou em 79,8%. O próximo dado disponível de crédito da economia foi publicado em 2001, quando o valor assegurado era de € 70 mil e o DCP caiu ao comparar com o último ano em que foi constada a nota. Este passou de 79,8% para 76,7%. O DCPBFS teve um aumento de 4% nesse ínterim.

Depois disso, a França começou a se encaixar no padrão dos países já apreciados aqui. Em 2010, quando houve alteração do valor assegurado, passando de € 70 mil para € 100 mil, observou-se um aumento no crédito da economia também dentre estes nove anos (*WORD BANK*, 2017).

Em 2001, o DCP era 76,9% e em 2010, quando ocorreu a alteração, o DCP era de 95,7%. No DCPBFS também ocorreu um acréscimo, passando este de 102,5% para 143,6%. No ano de 2011, após a elevação do valor coberto, o crédito na economia também subiu. O DCP teve uma alta de 1% e o DCPBFS de 2%. Isso caracteriza uma caminhada ainda lenta, tanto do FGC quanto do crédito na economia.

A França possui um sistema de garantia de depósitos ainda recente em comparação com a média mundial, o qual sofreu alteração de valores apenas uma vez (IADI, 2017). A pesquisa observada anteriormente aos anos 2000 faz com que o país não siga o modelo aqui

analisado anteriormente, mas, observando os dados pós 2001, é possível constatar que a França está caminhando para se adaptar ao FGC.

As tabelas que apresentam a evolução do valor das garantias no Brasil, EUA e França permitem observar que o IPF, à medida em que aumenta em cada uma dessas nações, tende a fazer com que ao longo do tempo a garantia desse determinado país também seja maior.

As três tabelas apresentam que quanto maior o IPF, maior a garantia ao longo do tempo num determinado país. Isso pode ser explicado devido à confiança que o IPF traz para as pessoas físicas e jurídicas quanto ao investimento e aplicação em poupança.

Hoje, explorando os padrões de relações paralelas existentes entre os seis casos selecionados, mesmo com alguns países como a França, que as vezes fogem um pouco da regra ao não manter um crescimento contínuo das duas variáveis, pode-se dizer que há uma paridade entre o FGC e o crédito na economia de cada país.

Atualmente, ainda existem países que estão se adaptando ao FGC e estes ainda apresentam certa inconsistência quanto à continuidade das variáveis. Mas, ao observar aquelas nações que já possuem um FGC há mais tempo, o padrão é fácil de ser identificado na análise.

No capítulo anterior, foi apresentada a teoria de Risco País, as agências que realizam a classificação dos países e as variáveis que são levadas em consideração na hora da definição. A classificação de risco por essas agências é realizada por meio de notas representadas sob letras e sinais aritméticos, como representado no quadro 2, a seguir. Os dados são provenientes da *Trading Economics* e pelos Bancos Centrais de cada país com a última nota postada em 2016.

Quadro 2: Categoria das Agências de Risco (2016).

Significado na escala	Fitch Ratings	Moody's	Standard & Poor's
Grau de investimento com qualidade alta e baixo risco	AAA	Aaa	AAA
	AA+	Aa1	AA+
	AA	Aa2	AA
	AA-	Aa3	AA-
	A+	A1	A+
	A	A2	A
	A-	A3	A-
Grau de investimento com qualidade média	BBB+	Baa1	BBB+
	BBB	Baa2	BBB
	BBB-	Baa3	BBB-
Categoria de especulação, baixa classificação	BB+	Ba1	BB+
	<b>BB</b>	<b>Ba2</b>	<b>BB</b>
	BB-	Ba3	BB-
	B+	B1	B+
	B	B2	B
Risco alto de inadimplência e baixo interesse	B-	B3	B-
	CCC	Caa1	CCC+
	CC	Caa2	CCC
	C	Caa3	CCC-
	RD	Ca	CC
D	C	C	
			D

\* Valores em destaque referentes à posição do Brasil ao final de 2016.

Fonte: Elaborado a partir dos dados disponíveis no *Trading Economics*.

O quadro 2 mostra as várias posições que um país pode ter quando o assunto é investimento. O Brasil, como mostrado em valores destacados, posicionou-se, no último ano, na categoria de especulação/baixa classificação.

Ter um EMBI+ com especulação ou um pouco mais abaixo, como o risco alto de inadimplência, pode significar a repulsão de investimentos estrangeiros em um país, provocando grandes prejuízos na economia, uma vez que estes investimentos são essenciais para o desenvolvimento dos mercados emergentes.

As agências começaram a atribuir notas ao risco de crédito no Brasil por volta dos anos de 2003 e 2004, anos estes em que o Brasil firmou contrato com essas três principais agências de análise citadas no capítulo 1. O *ranking* do Brasil, segundo essas agências, desde o ano de 2003, segue apresentando na tabela 11.

Os quadros que se encontram vazios é devido a nota não ter sido atribuída àquele ano pela agência e, com isso, manteve-se a do ano anterior.

Tabela 10: *Ranking* do Brasil ao final de cada ano para as agências.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2011	2014	2015	2016
<b>Moody's</b>		B1	Ba3	Ba2	Ba1		Baa3	Baa2		Baa3	Ba2
<b>S&amp;P</b>		BB-		BB	BB+	BBB-		BBB	BBB-	BB+	BB
<b>FITCH</b>	B+	BB-		BB	BB+	BBB-		BBB		BBB-	BB

Fonte: Elaborado a partir dos dados disponíveis no *trading economics*.

A tabela 10 mostrou que, na maioria dos anos, as agências que medem o risco do Brasil mantiveram a mesma classificação em relação à posição do país em seu *ranking*. A tabela apresenta, também, uma elevação significativa da pontuação brasileira a partir do ano de 2009, em que, para as três agências, o país deixou a área de especulação e baixa classificação e passou para a categoria de investimento com qualidade média.

Porém, nos anos de 2015 e 2016 as agências voltaram a concordar e a classificação do Brasil caiu novamente. Em 2016, o país teve sua classificação igual a do ano de 2006 para as três agências. Partindo disso, a tabela 11 compara o valor da garantia do FGC brasileiro e a classificação do Brasil no *ranking* mundial para as agências de risco. A referida tabela tem o objetivo de encontrar relação entre o Risco País e o valor da garantia do FGC.

Tabela 11: Evolução da garantia do FGC brasileiro (R\$) e seu Risco País.

Ano	Valor da garantia (R\$)	Ranking Agências Risco
1995	20.000	-
2006	60.000	Ba2, BB, BB
2010	70.000	Baa3, BBB-, BBB-
2013	250.000	Baa2, BBB, BBB

Fonte: Elaborado a partir dos dados do IADI/FGC.

Em análise, não é possível comparar 1995, pois ainda não havia agências que mediam o risco dos países. Em 2006, quando o valor da garantia passou para R\$ 60 mil, o *ranking* brasileiro acabara de subir uma escada de risco. Em 2010, quando novamente o valor da garantia foi alterado, passando para R\$ 70 mil, o Brasil havia ganhado crédito nesse *ranking*, foi exatamente quando passou para a escala de investimento com qualidade média. Em 2013, o valor da garantia subiu para R\$ 250 mil e o Brasil subiu um nível dentro da escala de investimento com qualidade média.

A escolha da variável risco país para comparação e análise perante o FGC, como já mencionado na seção 2.1 advém da capacidade desta de medir um esforço econômico do país. Como pode ser observado nesta monografia, a relação é positiva entre o valor da garantia com o *ranking* brasileiro.

Esta seção teve como objetivo analisar o Risco País e o Índice de Profundidade Financeira do mundo e do Brasil, como forma de chegar a uma conclusão sobre como o FGC brasileiro atua em comparação com congêneres internacionais. Dessa forma, a relação Risco País pode ser considerada então uma forma da economia brasileira reafirmar seu lugar conquistado no *ranking*, ou seja, na medida em que que o Brasil se eleva no *ranking* para as agências, ele mostra que realmente seus investimentos estão melhorando a qualidade, aumentando o valor a ser garantido e assegurando os investidores das instituições nacionais.

Sendo assim, na atual posição dos FGCs dos países aqui analisados, que só aumentaram os valores a serem cobertos nos últimos anos e, considerando que seus créditos na economia também cresceram nos últimos anos, quando se compara essas duas variáveis é possível afirmar que o FGC atua com certa compatibilidade ao crédito de economia das nações.

### **3.3 O prazo de pagamento das garantias**

Existem diferentes formas de um Fundo Garantidor do país lidar com a forma de pagamento das garantias de uma instituição financeira. Loes (2017) diferencia a atitude de cada FGC quanto ao prazo de pagamento, caracterizando cada país como proativo e reativo. É sob essa perspectiva que a presente seção analisará quando à forma de pagamento.

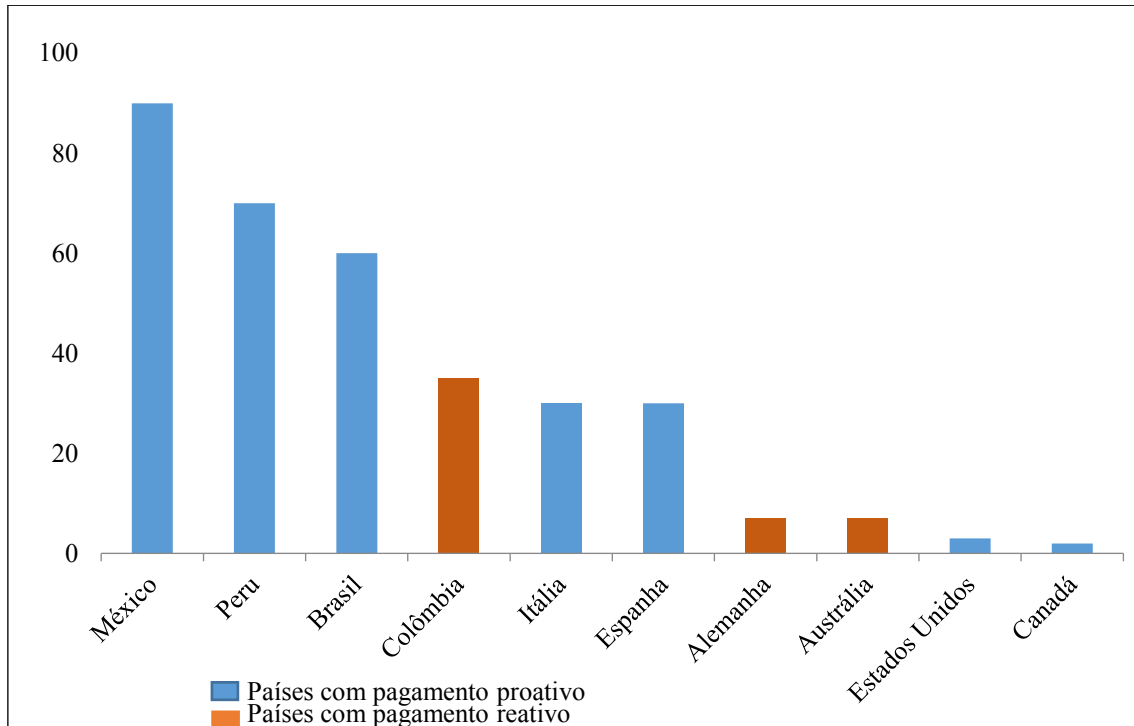
Países que adotam um pagamento proativo assumem como comportamento evitar a insolvência agindo antes que ela aconteça e resulte em falência do banco. Os EUA são um exemplo disso. Sendo assim, nações com tal posicionamento conseguem executar ideias e tarefas perante os seus FGCs que evitam situações de quebra de bancos, excluindo a possibilidade de prejuízo para os clientes. Outros exemplos disso são o Canadá, Austrália, Espanha, Itália, Peru e México.

Por outro lado, países que agem de forma reativa aos pagamentos, adotam soluções para os bancos falidos somente após a decretação de falência pelo Banco Central e isso resulta na prorrogação do prazo. Alemanha, Colômbia e Brasil são exemplos de FGCs reativos.

O gráfico 1 apresenta como o Brasil se comporta perante outros países quando o assunto é prazo de pagamento das garantias.

Países com procedimento proativo, em média, possuem um tempo menor para realizar o pagamento do seguro dos clientes dos bancos quebrados. Nota-se, contudo, uma exceção em relação ao México que, embora adote um comportamento proativo possui uma média de tempo maior (90 dias) que o Brasil (60 dias), que adota um comportamento reativo para realizar as transações.

Gráfico 1: Prazo médio, em dias, para pagamento de garantias (2016).



Fonte: Elaborado a partir dos dados levantados.

Os EUA agem de forma proativa com os pagamentos, ou seja, a maneira que lidam com o fechamento de um banco é diferente do procedimento adotado no Brasil. O FDIC, em seu sítio eletrônico, afirma que a falha bancária é um caso improvável para o país, mas caso isso ocorra, atua rapidamente para proteger os depositantes segurados. Para tanto, organiza uma venda a um banco saudável ou paga os depositantes diretamente em suas contas de depósito ao limite segurado.

O caso de uma transação de venda para um banco saudável é o método preferido e mais comum, segundo o qual um banco assume os depósitos segurados daquele que faliu. Os depositantes segurados do banco falido imediatamente se tornam depositantes do banco assumido e possuem acesso aos seus fundos segurados. O banco assumido também tem permissão para comprar empréstimos e outros ativos do banco que quebrou.

Portanto, os depósitos diretos, incluindo os pagamentos da Segurança Social, são redirigidos automaticamente às contas de depósito do banco adquirente em detrimento do banco falido. Já o tratamento com pagamento de depósito ocorre quando não há adquirente de banco aberto para os depósitos. Nesse caso o FDIC pagará o depositante diretamente por cheque no valor do saldo segurado em cada conta bancária. Tais pagamentos, geralmente, começam dentro de alguns dias após o fechamento do banco (FDIC, 2017).

Quando os bancos falidos são assumidos por um banco saudável, as filiais geralmente reabrem no próximo dia útil. Então, nesse momento, os clientes terão acesso às suas caixas/cofres de depósito seguro. Assim que ocorre uma recompensa de depositante, o FDIC envia uma carta ao cliente informando sobre o encerramento e instruindo-o sobre como pegar o conteúdo de sua caixa de depósitos. O acesso às caixas/cofres, geralmente, é concedido aos detentores de depósito seguro no próximo dia útil após o fechamento (FDIC, 2017).

Sendo assim, a forma de garantia proativa dos EUA, em contraponto com a forma reativa do Brasil, faz com que o prazo de garantia efetuado aos americanos seja muito mais rápido que o efetuado no Brasil. Enquanto nos EUA no próximo dia útil após o fechamento do banco o seguro já está disponível, por aqui, os segurados levam cerca de 60 dias para começarem a receber os depósitos.

Segundo sítio eletrônico do FGC Brasil, o prazo para que se realize o pagamento não pode ser estipulado pelo Fundo, uma vez que o pagamento depende de informações que são passadas pelo Interventor ou Liquidante, conforme for o caso de cada instituição. Uma vez que os documentos e as informações são recebidos, o pagamento de inicia dentro de 10 a 15 dias. De acordo Loes (2017), o prazo para pagamento das garantias no Brasil é de 60 dias. Por outro lado, o estudo revisado do FGC publicado pela TAG em 2016, diz que a média dos pagamentos é de 93 dias. O que difere a opinião dos dois artigos quanto ao intervalo de pagamento do FGC são os casos da amostra de análise. Ainda segundo Loes (2017), o prazo seria de 60 dias, afirmado a partir de uma média feita dos bancos já socorridos pelo Fundo desde a sua constituição, juntamente com sua experiência profissional dentro da Instituição.

Loes (2017) ainda diz que o prazo poderia ser diminuído e que a demora só se deve ao fato de as instituições financeiras não emitirem com rapidez os documentos necessários para iniciar o pagamento. Dentro destes cinco casos, houve um, o do Banco Rural S.A., que uma medida judicial atrasou o início dos pagamentos, o que fez com que a média se tornasse maior. No gráfico 1 foi apresentado a média de pagamento das garantias dos países, o valor utilizado para o Brasil será o publicado por Loes (2017), ou seja, 60 dias.

Dentre os documentos e informações que devem ser passados para o FGC a partir do momento em que a instituição declara falência, inclui-se a lista de credores e os respectivos valores que cada um deve receber. O fornecimento de tais documentos e informações é de responsabilidade da instituição financeira liquidante apontada pelo Banco Central.

A partir disso, o liquidante deve, necessariamente, providenciar o termo de cessão para o cliente e este só receberá a garantia se comparecer ao banco para assinar o termo. Para facilitar o conhecimento deste procedimento para o cliente, o FGC sempre publica em sítio eletrônico e na imprensa um aviso, como estratégia para informar àqueles que possuem direito à garantia, quanto à liquidação de uma instituição.

O fato gerador da garantia é a data em que o Banco Central decreta Regime Especial (Intervenção ou Liquidação) na IF, fechando-a ao acesso público. Assim, o interventor ou liquidante prepara as informações com base no saldo registrado na Instituição nesta data, respeitando-se o limite de R\$ 250 mil.

Ao longo desse capítulo, buscou-se analisar e comparar as variáveis e o comportamento do FGC do Brasil com os de outros países, como forma de entender como o Fundo brasileiro se encontra perante os demais. No capítulo seguinte, buscou-se aprofundar no FGC brasileiro, estudando casos e situações que comprovem a posição em que se encontra o país.



## 4 O FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO NO BRASIL

### 4.1 O prazo de pagamento no Brasil depois da mudança do valor da garantia

Nos capítulos 2 e 3 foram citados e aprofundados os dados de evolução da garantia ordinária no Brasil, bem como a última mudança do limite de cobertura, em 2013.

Segundo a TAG (2016), e como explicado no capítulo 3, o intervalo de pagamento do FGC, na média dos últimos cinco casos, foi de 93 dias corridos. Isso equivale a aproximadamente 66 dias úteis sem obter rendimento sobre os ativos. Dessa forma, será apresentada aqui uma análise sobre como o prazo médio de pagamento das garantias foi alterado (aumentou ou diminuiu) depois de 2013, quando a garantia passou de R\$ 70 mil para R\$ 250 mil.

O motivo de se escolher somente do ano de 2013 em diante é que, como mostrado no capítulo 3, não houve nenhum banco que decretou falência entre 2006 e 2010, período em que ocorreram outras alterações das garantias.

Cinco instituições decretaram regime de falência e tiveram que ser socorridas pelo FGC no período em que o valor da garantia era de R\$ 70 mil. Depois que a garantia passou para R\$ 250 mil, o Fundo teve que socorrer três IFs. As instituições que decretaram falência, a data do decreto e o tempo para início do pagamento das garantias estão apresentados na tabela 12.

Tabela 12: Instituições Financeiras socorridas pelo FGC e o prazo de pagamento das garantias, em dias corridos.

<b>Instituição Financeira</b>	<b>Decretação do Regime</b>	<b>Intervalo: Decretação X Pagamento (em dias)</b>
<b>Banco Morada S.A.</b>	28/04/2011	60
<b>Oboé CFI S.A.</b>	15/09/2011	45
<b>Banco Cruzeiro do Sul S.A.</b>	14/09/2012	68
<b>Banco Prosper S.A.</b>	14/09/2012	154
<b>Banco BVA S.A.</b>	19/10/2012	132
<b>Banco Rural S.A.</b>	02/08/2013	96
<b>Banco BRJ S.A.</b>	13/08/2015	27
<b>Banco Azteca do Brasil S.A.</b>	08/01/2016	47

Fonte: Elaborado a partir de dados da TAG (2016).

As cinco primeiras IFs apresentadas na tabela 12 foram socorridas pelo FGC ao valor de R\$ 70 mil; e as três últimas ao valor de R\$ 250 mil. O prazo médio de pagamento das cinco

primeiras instituições foi de 91 dias corridos. Da mesma forma, para os últimos três casos, a média do prazo foi de 56 dias corridos.

Sendo assim, observando a tabela 12 é possível afirmar que depois que o valor da garantia do FGC passou de R\$ 70 para R\$ 250 mil, o prazo médio de pagamento dos valores assegurados diminuiu. A diferença da média dos primeiros cinco casos para os três últimos foi de 35 dias corridos.

É importante ressaltar que o número de bancos quebrados também diminuiu juntamente com a frequência que estes passam a decretar falência, porém, são observações que devem ser feitas para um estudo mais aprofundado e específico destes detalhes. Por hora, a conclusão aqui a ser feita é que, desde 2013, o prazo de pagamento das garantias do FGC foi menor em comparação aos anos anteriores.

Após a análise desta seção, juntamente com a comparação realizada na seção 3.3 sobre a diferença do prazo de pagamento entre o Brasil e os EUA, as conclusões que se pode obter em termos de prazo de pagamento do FGC do Brasil é que, além de agir de forma reativa aos depósitos segurados, o Fundo ainda possui um prazo que se distancia muito da melhor prática internacional preconizada pela IADI, que é de sete dias úteis. Esta média é fortemente influenciada pelos FGCs que agem *ex-ante*, ao passo que no Brasil é *ex-post*.

Segundo Loes (2017), se as informações estivessem disponíveis e já prontas no formato necessário para o FGC, no momento em que a instituição financeira fosse eventualmente resolvida, o Fundo poderia reduzir bastante o tempo de pagamento e se aproximar da melhor prática internacional. Isso quer dizer que o país teria de passar a agir de forma proativa perante as quebras de bancos.

Dessa forma, essa seção, juntamente com o capítulo 3, permite afirmar que as práticas de pagamento das garantias no Brasil se encontram atrasadas perante as práticas internacionais, até mesmo perante países que adotam uma atitude de pagamento reativo, como Colômbia e Alemanha.

#### **4.2 Anos em que o FGC foi mais ativo e as condições macroeconômicas do país nestes anos**

Dentre esses 22 anos de atuação no sistema bancário, como mostrado na seção anterior, houve momentos em que o FGC teve de socorrer muitos bancos, como também houve momentos de estabilidade no sistema financeiro em que as IFs conseguiram sobreviver sem nenhuma ajuda.

O objetivo desta seção é analisar os anos em que houve picos de salvação de instituições por parte do FGC e quais eram as características destes anos que fizeram com que mais IFs quebrassem ou precisassem da ajuda do Fundo. No âmbito destas características, a seção analisará a variação do PIB, taxa de juros real, inadimplência PJ e inadimplência PF.

Tabela 13: Quantidade de instituições socorridas pelo FGC brasileiro em cada ano.

Ano	Quantidade de instituições socorridas pelo FGC
1996	3
1997	7
1998	4
1999	4
2000	1
2001	4
2003	1
2004	1
2011	2
2012	1
2013	3
2015	1
2016	1

Fonte: TAG (2016).

A tabela 13 apresenta que a média de bancos socorridos nesses 22 anos de existência do FGC é de 2,5 bancos por ano. Há quatro momentos nesses anos que chamam a atenção. Primeiro, no ano de 1997, dois anos após a fundação do FGC, sete instituições financeiras entraram em regime especial e foram socorridos pelo Fundo. Nos anos seguintes, 1998 e 1999, oito IFs – quatro em cada ano – tiveram que recorrer ao FGC. Dois anos depois, em 2001, novamente quatro instituições declararam falência e ocorreu a intervenção do Fundo.

No quadro 3 foram separados esses quatro momentos de picos de atuação do FGC e quais foram as instituições que socorridas pelo Fundo em cada ano.

Quadro 3: Instituições socorridas pelo FGC brasileiro em anos selecionados.

Ano	Instituições socorridas pelo FGC
1997	Banco Interunion; Banco Progresso; Banco Bamerindus do Brasil; Banco Empresarial; Banfort – Banco Fortaleza; Banco Veja e Banco do Estado do Amapá.
1998	Mibanco; Banco Brasileiro Comercial (BBC); Banco BMD e Banco Pontual.

<b>1999</b>	Banco de Finan. Internacional (BFI); Banco Crefisul; Girobank e Banco Lavra.
<b>2001</b>	Banco Interior de São Paulo; Banco Araucária; Banco Interpart e Banco Santos Neves.

Fonte: Elaborado a partir de dados da TAG (2016).

O quadro acima permite constatar que as instituições financeiras que decretaram falência nesses anos de pico eram instituições pequenas, de porte pequeno e com incapacidade de superar uma instabilidade macroeconômica que possivelmente o país deveria estar passando.

A tabela 13 apresenta as condições macroeconômicas para os quatro anos. Para estes, foram apresentadas a variação do PIB e taxa de juros real. A taxa de inadimplência tanto para pessoa física como para pessoa jurídica, no banco de dados do Serasa, só está disponível para o ano 2001.

Tabela 14: Condições macroeconômicas do Brasil para anos selecionados.

	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2001</b>
<b>Variação do PIB</b>	3,4%	0,36%	1,92%	1,44%
<b>Taxa de juros real</b>	24%	17,3%	7,1%	11,2%
<b>Inadimplência PJ (%)</b>	n.d.	n.d.	n.d.	37,1%
<b>Inadimplência PF (%)</b>	n.d.	n.d.	n.d.	8,8%

Fonte: Elaborado a partir de dados do IpeaData/Serasa.

Como se pode observar na tabela 14, os anos em que o FGC teve que intervir em mais instituições financeiras são subsequentes. Isso porque as condições em que o Brasil se encontrava, a partir de 1997, não eram propícias a bancos de pequeno porte, do ponto de vista de sua capacidade de se manterem no mercado financeiro.

O ano de 1997, quando ocorreram mais casos de instituições financeiras falindo até o momento, foi caracterizado pela crise Asiática, que teve início no verão daquele ano e que atingiu países emergentes. Ainda naquele ano, o juro real do Brasil apresentou uma taxa de 24%. A crise que parecia ser regional passou a ser denominada como “a primeira grande crise dos mercados globalizados”, cujos efeitos causaram grande impacto na economia mundial (FOLHA DE S. PAULO, 1998).

A crise financeira de 1997 acabou sendo traduzida em crise econômica e ocasionou o declínio dos PIBs por todo o mundo. No dia 23 de outubro, a Bolsa de Valores de Hong Kong (a segunda maior em movimentação de papéis) caiu 10,4% e derrubou todos os mercados. A Bovespa (Bolsa de Valores de São Paulo) apresentou, naquela manhã, uma queda de 8,15%, a segunda maior em todo o planeta naquele dia. Dadas estas circunstâncias e tendo em vista o comportamento da Bovespa, a crise financeira de 1997 explicaria o motivo de tantas instituições financeiras terem quebrado nesse período (FOLHA DE S. PAULO, 1998).

No ano posterior, 1998, ainda com vestígios da crise de 1997, o FGC socorreu quatro IFs. A taxa de juros real naquele ano apresentou uma queda de pouco mais de 6%, mas, em compensação, a taxa de variação do PIB caiu muito, passando de 3,4% em 1997 para 0,36% em 1998.

Em 1999, verificou-se outro evento singular e que também foi determinante para as dificuldades das instituições financeiras. Ocorreu, nesse ano, a crise de desvalorização do real, que foi um forte movimento de queda da moeda brasileira, ocorrida em janeiro, quando Banco Central passou a operar em regime de câmbio flutuante. Essa desvalorização trouxe inúmeras consequências, como a crise política do governo Fernando Henrique Cardoso (FHC), o aumento da inflação (IGP – M passou de 1,79% em 1998 para 20,10% em 1999) e a inflação que saltou de 1,78% em 1998, para mais de 20% em 1999 (IGP – M).

No ano de 2001 não ocorreu nenhum evento específico para caracterizar a mesma quantidade (quatro) de bancos socorridos. Porém, a informação que a tabela 13 permite constatar é a queda na taxa de variação do PIB e a quantidade de inadimplência de pessoas jurídicas, além do aumento da taxa de juros real. Estudos apontam que naquele ano, o Brasil ainda estava sofrendo as consequências das crises dos anos 90.

A queda de instituições financeiras ao final dos anos 90 e no início dos anos 2000, como foi apresentada aqui nesta seção, pode ser caracterizada pelas crises que o Brasil sofreu e foi atingido naquela época, ocasionando que IFs de pequeno porte, que eram fracas, não conseguiram superar as situações macroeconômicas que o país passou no período.

Oscilações de variáveis, como aumento da taxa de juros real e queda na taxa de variação do PIB acarretaram em um déficit no sistema financeiro nestes anos observados, o que fez com que instituições de investimento sofressem queda concomitante e, conseqüentemente, não conseguissem se manter perante o mercado, necessitando de ajuda do FGC.

### 4.3 Perfil das instituições financeiras que foram socorridas nos anos que mais se observou liquidez bancária

A seção anterior apresentou os anos em que o FGC brasileiro mais teve que socorrer instituições financeiras e quais eram as condições macroeconômicas nesses períodos. Foi concluído, a partir disso, que as IFs de pequeno porte não foram capazes de superar as crises que o Brasil passou por volta dos anos 2000 e que as oscilações de variáveis, como taxa de juros real e PIB, acarretaram num déficit o sistema financeiro.

Nesta seção será, aborda-se o tamanho dos bancos socorridos nesses anos em que o FGC mais teve que intervir, bem como o valor total do socorro realizado pelo Fundo e a quantidade de clientes com direito à garantia ordinária. Também, discorre-se sobre o perfil comercial dos bancos (se estes atendiam mais pessoas físicas ou jurídicas e se sua forma de trabalhar era com empresas médias ou outros tipos de empréstimo). Conseqüentemente, será analisado o contágio dos bancos, ou seja, se a quebra de um levou à falência de outros.

Como o número de bancos socorridos pelo FGC nos anos selecionados na seção anterior são muitos (18, com precisão), para uma melhor observação, as instituições e as informações destas foram separadas por ano. O primeiro ano mostrado foi 1997, quando houve a maior concentração de quebra de bancos desde a fundação do FGC. A tabela 15 apresenta estas instituições quebradas em 1997 e suas variáveis capazes de medir o tamanho de cada banco.

Tabela 15: Quantidade de clientes pagos e valor do socorro do FGC dos bancos socorridos em 1997.

	<b>Quantidade de clientes pagos (garantia ordinária)</b>	<b>Valor das despesas com Garantia Ordinária do FGC (em R\$ mil)</b>
<b>Banco Interunion</b>	55	319
<b>Banco Progresso</b>	13.240	27.548
<b>Banco Bamerindus do Brasil</b>	3.913.229	3.744.246
<b>Banco Empresarial</b>	2.764	11.832
<b>Banfort</b>	931	5.512
<b>Banco Veja</b>	119	1.848
<b>Banco do Estado do Amapá</b>	18.415	5.064

Fonte: Elaborado a partir de dados do FGC (2016).

A quantidade de clientes com direito a garantia ordinária variou de 55 (Banco Interunion, falido no último dia do ano de 1996, mas com intervenção do FGC em 1997) a 3.913.229 (Bamerindus do Brasil, que teve parte da instituição incorporada pelo HSBC).

Nessa mesma ordem, o FGC teve gastos com o valor das despesas de garantia ordinária de R\$ 319 mil até R\$ 3.744.246, ou seja, a falência das instituições deste ano não apresentou uma característica ou tamanho padrão. A desordem e instabilidade do sistema financeiro foram gerais e o tamanho dos bancos não teve influência direta para a queda destes.

Tabela 16: Quantidade de clientes pagos e valor do socorro do FGC dos bancos socorridos em 1998.

	<b>Quantidade de clientes pagos (garantia ordinária)</b>	<b>Valor das despesas com Garantia Ordinária do FGC (em R\$ mil)</b>
<b>Mibanco</b>	3.443	2.551
<b>Banco Brasileiro Comercial (BBC)</b>	15.339	51.066
<b>Banco BMD</b>	19.785	97.474
<b>Banco Pontual</b>	487	3.585

Fonte: FGC (2016).

A tabela 16 mostra as variáveis para os bancos quebrados em 1998. Novamente, tanto a quantidade de clientes pagos com a garantia ordinária, assim como o valor das despesas do FGC, possui uma variação grande incapaz de ser relacionada apenas com essas duas características.

Naquele ano, observa-se que o maior banco que declarou regime especial – segundo o valor da garantia e quantidade de clientes – foi o Banco BMD, terceiro a falir em 1998 e o que obteve o menor intervalo entre decretação x pagamento. O banco decretou regime em 15/05/1998 e os pagamentos se iniciaram em 18/06/1998.

Tabela 17: Quantidade de clientes pagos e valor do socorro do FGC dos bancos socorridos em 1999.

	<b>Quantidade de clientes pagos (garantia ordinária)</b>	<b>Valor das despesas com Garantia Ordinária do FGC (em R\$ mil)</b>
<b>Banco de Finan. Internacionais (BFI)</b>	56	1.428
<b>Banco Crefisul</b>	7.257	58.071
<b>Girobank</b>	399	4.757
<b>Banco Lavra</b>	343	5.207

Fonte: FGC (2016).

Na tabela 17, verifica-se que os mesmos dados são apresentados para os bancos que faliram em 1999, dentre eles o Banco Crefisul. As outras instituições apresentam números pequenos em relação ao Crefisul e com poucos clientes a serem assegurados pela garantia ordinária. Isso permite considerar que a quebra de um banco grande e com tantas empresas associadas – no caso, o Crefisul – levou essas pequenas instituições a uma quebra no mesmo ano.

Tabela 18: Quantidade de clientes pagos e valor do socorro do FGC dos bancos socorridos em 2001.

	<b>Quantidade de clientes pagos (garantia ordinária)</b>	<b>Valor das despesas com Garantia Ordinária do FGC (em R\$ mil)</b>
<b>Banco Interior de São Paulo</b>	6.915	20.601
<b>Banco Araucária</b>	280	3.283
<b>Banco Interpart</b>	3	43
<b>Banco Santos Neves</b>	790	4.396

Fonte: FGC (2016).

Assim como em 1999, a tabela 18 mostra que a queda de um banco maior e com grandes empresas associadas, como neste caso o Banco Interior de São Paulo, pode levar a quebra de outros bancos. Esse banco, o maior que faliu em 2001, decretou regime em 07 de fevereiro e duas das outras três instituições decretaram falência no mês seguinte.

Pela tabela 18, portanto, pode-se observar que o FGC teve gasto muito maior com o Banco Interior de São Paulo do que com as outras instituições, pois, São Paulo é centro financeiro do Brasil. Da mesma forma, é possível constatar que o banco possuía até oito vezes mais clientes que os demais em falência naquele ano.

Após analisar o tamanho das instituições nos anos em que o FGC mais teve que socorrer, bem como as variáveis apresentadas e algumas características, mostra-se relevante discutir o perfil comercial dos bancos falidos. Informações importantes e adicionais foram discutidas na seção 2.3, na qual se foi explorado os anos em que houve solvência bancária em uma janela de quatro anos.

De todos os quatro anos selecionados aqui, a característica marcante dentre eles foi a grande parceria com empresas associadas e negociações do tipo empréstimos para empresas médias. Pelo menos em todos os anos, os maiores bancos falidos possuíam empresas médias associadas. Isso explica o porquê da falência destas IFs.



Como a seção anterior apresentou, os anos aqui observados são caracterizados por um declínio em variáveis que afetaram o sistema financeiro nacional. Com essas pequenas e médias empresas sendo afetadas por essas oscilações nas variáveis, as IFs poderão ter um retrocesso que causaria a solvência destas.

Como por exemplo, pode-se citar o caso do Crefisul. Segundo a Folha de S. Paulo (2001), o braço financeiro do grupo do empresário Ricardo Mansur era o Crefisul e o que levou essa instituição a uma liquidação foram as dificuldades enfrentadas pelas lojas Mesbla e Mappin.

De acordo com o diretor de Fiscalização do Banco Central, Luiz Carlos Alvarez, a forma como as notícias sobre os problemas das redes varejistas foram disseminadas desencadeou, a partir de janeiro de 2001, a uma onda de saques de recursos depositados, que tinha basicamente grandes clientes. Boa parte dos recursos do Consórcio Mesbla se encontrava no Crefisul e a quebra deste colocou em risco o dinheiro investido por cerca de 20 mil associados do Consórcio.

Outro exemplo que pode ser citado foi a quebra do Banco BMD, em 1998. O Banco só possuía grandes clientes e parcerias com empresas médias. Além disso, apropriava-se de boa parte dos recursos de grandes empresas associadas e quando estas começaram a apresentar problemas, aconteceu o mesmo que no banco Crefisul, ou seja, uma onda de saques de recursos que haviam sido depositados, recursos estes considerados volumosos, dada a importância dos clientes da instituição (JUSBRASIL, 2006).

Observando as variáveis e o que levou a quebra dos bancos, é possível afirmar que o perfil comercial destes era composto por pequenas e médias empresas e, basicamente, por pessoas jurídicas. Isso explica facilmente o que levou estas IFs a entrarem em solvência, devido à instabilidade do sistema financeiro e do comércio que foram mostradas na seção anterior.

A primeira conclusão importante sobre esses episódios, diz respeito ao perfil comercial dos bancos. A análise acima, juntamente com a seção anterior, permite concluir que o que levou estas IFs a precisarem de socorro do FGC foi o fato de as empresas associadas terem passado por grandes dificuldades em função das oscilações das variáveis naquele ano. Sendo assim, os bancos, por possuírem grandes clientes pessoas jurídicas, também foram prejudicados quando estas empresas começaram a apresentar problemas.

Em seguida, levando em consideração a data de decreto dos bancos maiores (com maiores clientes e maior gasto pelo FGC) e a subsequência de bancos que faliram no mesmo ano (em alguns casos, no mesmo mês), é possível sugerir que houve contágio entre as IFs.

Em 1997, por exemplo, três instituições decretaram regime especial no mesmo dia (15/05). Isso desencadeou a decretação das outras quatro IFs naquele mesmo ano. O caso do Crefisul, como já mostrado, levou outros três bancos à solvência no ano de 1998 e esse é um padrão que se seguiu todos os anos.

Portanto, é possível afirmar que quando uma instituição financeira grande, com grandes clientes e com um número consideravelmente grande de ativos quebra, essa IF pode levar outros bancos a quebrarem também. Sendo assim, nestes anos observados a maior participação do FGC em socorrer bancos parece sugerir o contágio a partir do momento em que grandes IFs declararam insolvência.

#### 4.4 Estudo de caso: Banco Neon

De acordo com o G1 (2018), a empresa de tecnologia Contro.Iy Startup (atualmente Neon Pagamentos) e o Banco Pottencial (Banco Neon) funcionavam totalmente separados até o acordo realizado em 2016. Após isso, a Contro.Iy mudou seu nome para Neon Pagamentos.

A Neon, como uma *fintech*, necessita, por exigência do Banco Central, que tenha um banco registrado como parceiro para operar no Brasil. Em 2016, antes do acordo, a Neon Pagamentos recebeu um investimento de R\$ 72 milhões dos fundos Omydiar Network, Tera Capital e Yellow Ventures.

A partir de 2016, a Neon Pagamentos passou a oferecer o serviço de banco digital junto com o Banco Pottencial. A *fintech* também emprestou seu nome temporariamente ao Banco Neon, até então Pottencial, que não tem participação acionário na Neon Pagamentos. Na prática, o que acontecia é que as duas companhias se apresentavam, juntas, como uma única instituição chamada “Banco Neon”.

Como pessoas físicas, os diretores do Pottencial foram investidores-anjo da *startup* e possuem uma participação pequena na empresa. Essa participação não conta com poder de voto, mas se manteve em atividade mesmo quando as operações do banco registrado fecharam. Eram instituições separadas e com estruturas acionárias diferentes.

Até o mês de abril de 2018, de acordo com a Receita Federal, a *fintech* possuía um capital social de R\$ 16,9 milhões, enquanto o banco tinha capital social de R\$ 46,9 milhões. Como o banco não fornecia a opção crédito, a única modalidade de investimento disponível para os clientes no Neon era o CDB do banco, que tinha um rendimento em torno de 80% do CDI e ainda possuía uma liquidez diária.

No dia 04/05/2018 o Banco Central decretou a liquidação extrajudicial do Banco Neon S.A, que possuía 85 mil clientes. De acordo com a supervisão do BC, a instituição constatava comprometimento da situação econômico-financeira, bem como a existência de graves violações às normas legais e regulamentares que disciplinam suas atividades. O BC ainda declarou que o Banco Neon tinha um patrimônio líquido negativo e uma deficiência de controle e monitoramento para prevenir lavagem de dinheiro.

Com isso, todas as operações realizadas pela Neon Pagamentos foram congeladas, o que significou 600 mil clientes com operação bloqueadas. Para que fosse liberada, a Neon Pagamentos precisava encontrar outra instituição financeira para uma nova parceria.

O Banco Neon era uma instituição financeira de pequeno porte, possuía apenas uma agência, localizada em Belo Horizonte. Detinha 0,0038% dos ativos do sistema bancário e estava autorizado a operar como banco comercial. O seu prejuízo em 2017, registrado em relatório anual, foi de R\$ 2,756 milhões (BANCO CENTRAL, 2018).

Em observância às suas competências legais de supervisão do sistema financeiro, o BC ainda anunciou que estava adotando medidas cabíveis para apurar as responsabilidades. Nos termos da lei, ficaram indisponíveis os bens dos controladores e dos ex-administradores da instituição.

É importante ressaltar que as irregularidades encontradas no Banco Neon em nada possuem relação com a abertura e movimentação de conta digital e objetos de acordo operacional com a empresa Neon Pagamentos. Os acionistas controladores do Banco Neon detêm participação de menos de 20% na Neon Pagamentos (BANCO CENTRAL, 2018).

O FGC, seguindo o procedimento, publicou uma nota em seu sítio eletrônico logo após a liquidação extrajudicial do Banco Neon. Nessa nota comunicou que os créditos objeto da garantia ordinária proporcionada pelo FGC de até R\$ 250 mil serão pagos aos respectivos titulares pelo Fundo, no período de 18/05/2018 a 17/09/2018. Ainda no comunicado, o FGC afirma que os clientes Neon que possuem relacionamento com a Neon Pagamentos e “Objetivos” – as aplicações de CDBs, devem acessar o aplicativo da Neon Pagamentos e seguir as instruções de pagamento da garantia. Para os demais clientes do banco, como de costume, o Fundo nomeou uma IF para a finalidade dos pagamentos.

Essas garantias serão efetuadas e os clientes poderão receber o dinheiro através das agências do Banco Bradesco. De acordo com o Valor Econômico (2018), nenhum cliente possuía mais de R\$ 200 mil em CDBs, deixando todos com o reembolso total garantido pelo Fundo.

Segundo Oliveira (2018), o processo de devolução de dinheiro aconteceu da seguinte forma:

- No dia 04/05/2018, com o decreto do BC da liquidação do Banco Neon, foi acionado o seguro do FGC. A partir disso, um liquidante foi nomeado pelo Banco Central;
- O liquidante possui a tarefa de fazer a relação dos credores do banco, isso significa levantar dados de todos os investidores que tinham dinheiro aplicado no Neon. A partir disso, ele reúne informações sobre o saldo que cada um possuía na data de liquidação. Esse saldo é a soma do valor investido, dos depósitos e dos redimentos das aplicações. Isso será devolvido integralmente pelo FGC, até o limite de R\$ 250 mil por CPF;
- O FGC nomeia uma instituição financeira (neste caso, o Bradesco) para realizar os depósitos dos devidos valores em nome desses credores. Como forma de agilizar o ressarcimento, o que leva o FGC a escolher o banco para intermediar o pagamento é a residência dos credores;
- Por fim, para que o credor possa sacar seus recursos, é necessário o comparecimento em uma agência da rede, munido dos documentos solicitados e anunciados pelo FGC.

Como o processo de pagamento ainda está em andamento, não se tem informações no sítio eletrônico do FGC sobre os valores que serão devolvidos aos investidores.

Além do prejuízo do Banco Neon em 2017, o patrimônio líquido do Neon, de R\$ 39 milhões, não era suficiente para cobrir os R\$ 232 milhões de passivo total que o banco possuía no primeiro semestre de daquele ano (OLIVEIRA, 2018).

É importante ressaltar que independentemente se o credor deseja receber sua garantia em depósito *online* ou espécie, não é cobrado do cliente qualquer tarifa decorrente da operação de pagamento.

Após o anúncio da liquidação do Banco Neon, a *fintech* Neon Pagamentos anunciou uma nova parceria operacional, com o Banco Votorantim, para que suas atividades e operações possam seguir normalmente.

Este estudo de caso recente – quebra do Banco Neon, vai ao encontro de algumas análises e conclusões já afirmadas aqui nesta monografia. Por outro lado, existem alguns detalhes que, olhando na prática, se diferem da teoria. Algumas dessas análises e detalhes serão citados a seguir para que se possa ressaltar o comportamento do FGC no Brasil.

Primeiramente, é importante a ressalva da análise do capítulo 3, a qual concluiu que o Brasil possui um comportamento reativo em relação aos pagamentos das garantias. Isso foi

observado no caso Neon, pois, os pagamentos se iniciaram quatorze dias após a liquidez do banco. Apesar disso, esse é o menor prazo já registrado pelo FGC e, conseqüentemente, o que mais se aproxima das práticas internacionais citadas no capítulo anterior. Anteriormente, havia se afirmado, segundo o FGC, que a partir do momento que os documentos e informações são recebidos o pagamento se inicia dentro de 10 a 15 dias.

Por fim, tem-se a média de pagamentos analisado na seção 4.1 No caso do Banco Neon, os pagamentos ocorrerão do dia 18/02/2018 até dia 17/09/2018. Isso mostra que o prazo, na prática, fugiu um pouco do que é habitualmente observado. O prazo de pagamento dos investidores do Banco Neon será de 120 dias.

Ficou evidente a participação e a importância do FGC no Brasil, principalmente, quando se analisa a fundo casos recentes. A intenção maior, no entanto, foi a de identificar as práticas realizadas pelo fundo hoje em dia e fornecer informações que sirvam como base na praticidade e segurança que o FGC garante aos os investidores.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como constatado ao longo dessa monografia, há fortes indícios de que o FGC possui certa credibilidade e uma relevância perante a sociedade, abrangendo as pessoas físicas e jurídicas em termos de garantias para os investimentos. Como foi apresentado, o Fundo já ajudou milhares de pessoas e instituições financeiras desde sua constituição.

A principal vantagem de existir o FGC é a de que investidores passaram a contar com um nível de segurança muito maior, ao se comparar com a pré-existência do Fundo. No caso específico do Brasil, foi mostrado aqui que ao longo da sua trajetória houve aumentos significativos do valor da garantia e, também, diminuição do tempo de pagamento a partir do momento de declaração de falência da instituição. O Fundo, que já chegou a demorar mais de 150 dias para realizar o pagamento de cada investidor, está com uma média de 66 dias úteis. O prazo ainda está bem acima dos FGCs internacionais, mas, por um ângulo da trajetória brasileira, o Fundo evoluiu nesse ponto.

Ainda sobre o FGC brasileiro, ficou evidente que a maior concentração de socorro pelo fundo às instituições financeiras ocorreu em épocas de crise nacional. Isso mostra que as instituições financeiras brasileiras de porte pequeno não se mostraram capazes de lidar com as oscilações macroeconômicas sofridas pelas crises que o Brasil passou nos anos 2000. Isso acarretou em déficits econômicos nacionais que, por cobertura do FGC, não foram mais prejudiciais ao país.

Quando se faz uma comparação com congêneres internacionais do FGC, percebe-se que o Brasil ainda reage ao pagamento de forma reativa, enquanto países mais desenvolvidos o fazem de forma proativa. Isso mostra que, mesmo o Fundo brasileiro se desenvolvendo ao longo desses anos, ainda há muitos detalhes a serem aprimorados.

Portanto, pode-se afirmar que o FGC é uma instituição de grande ajuda à sociedade, para ambas as partes de um investimento financeiro. O fundo vem se atualizando e aprimorando em um ritmo acelerado, comparado aos últimos 10 anos. Isto prova que há intenção de alcance das congêneres internacionais, apesar de o Brasil ainda estar em um patamar bem abaixo disso.

## BIBLIOGRAFIA

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Banco Central decreta liquidação extrajudicial de instituição financeira**. 2018. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/pt-br/#!/c/notas/16462>>. Acesso em 25 de maio de 2018.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Risco País**. 2017. Disponível em <<https://www.bcb.gov.br/conteudo/home-ptbr/FAQs/FAQ%2009-Risco%20Pa%C3%ADs.pdf>>. Acesso em 09 de outubro de 2017.

BRESSAN, Valéria Gama Fully. O seguro depósito induz ao risco moral nas cooperativas de crédito brasileiras? **In: Revista Brasileira de Economia**, v.66, n.2. Rio de Janeiro, abr./jun., 2012. Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0034-71402012000200002](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-71402012000200002)>. Acesso em 09 de maio de 2017.

COSTA, Celso Antunes. Experiência brasileira com seguro de depósitos. **In: Seminário Internacional Sobre Regimes de Resolução no Sistema Financeiro Brasileiro**. Brasília: BC, 2013.

DANTAS, Tiago. **Risco-país**. **In: Brasil Escola**. 2017. Disponível em <<https://brasilecola.uol.com.br/economia/riscopais.htm>>. Acesso em 09 de outubro de 2017.

DATABANK *World Development Indicators*. Databank. 2017. Disponível em <<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=World%20Development%20Indicators>>. Acesso em 09 de outubro de 2017.

FDIC. **Deposit Insurance**. 2017. Disponível em <<https://www.fdic.gov/>>. Acesso em 09 de outubro de 2017.

FERREIRA, G. Ramiro. Vérios: Um Bate-Papo com os Pioneiros do Investimento Automatizado no Brasil. **In: Clube do Valor**, jul. 2016. Disponível em <<http://clubedovalor.com.br/entrevista-verios-investimentos/>>. Acesso em 01 de setembro de 2016.

FGC. **Banco Neon S.A.:** Em liquidação extrajudicial. 2018. Disponível em <<https://www.fgc.org.br/garantia-fgc/pagamento-de-garantia/banco-neon>>. Acesso em 25 de maio de 2018.

FGDR. **Fundo de Garantia dos Depósitos**. 2017. Disponível em <<https://www.garantiedesdepots.fr/>>. Acesso em 11 de novembro de 2017.

FOLHA ONLINE. A garantia do FGC agora tem teto. **In: Folha de S. Paulo**. 2018. Disponível em <<https://www1.folha.uol.com.br/colunas/marciadessen/2018/01/1948688-a-garantia-do-fgc-agora-tem-teto.shtml>>. Acesso em 28 de maio de 2018.

FOLHA ONLINE. Crise asiática prejudica exportações. **In: Folha de S. Paulo**. 1998. Disponível em <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/agrofolh/fa23069801.htm>>. Acesso em 25 de maio de 2018.

FOLHA ONLINE. Entenda o que é “rating” ou nota de risco. **In: Folha de S. Paulo.** 2017. Disponível em <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2009/09/317159-entenda-o-que-e-rating-ou-nota-de-risco.shtml>>. Acesso em 19 de março de 2017.

G1 Economia. Entenda a origem do Banco Neon e Neon Pagamentos e qual a relação entre as empresas. **In: G1 Globo.** 2018. Disponível em <<https://g1.globo.com/economia/noticia/entenda-a-origem-do-banco-neon-e-neon-pagamentos-e-qual-a-relacao-entre-as-empresas.ghtml>>. Acesso em 25 de maio de 2018.

G1 Economia. Histórico da Classificação de Risco do Brasil. **In: G1 Globo.** 2016. Disponível em <<http://g1.globo.com/economia/noticia/2015/09/veja-o-historico-das-notas-de-credito-do-brasil-pelas-agencias-de-rating.html>>. Acesso em 19 de março de 2017.

G1 Economia. S&P Mantém Brasil abaixo do grau de investimento e reafirma perspectiva negativa. **In: G1 Globo.** 2017. Disponível em <<https://g1.globo.com/economia/noticia/sp-mantem-nota-do-brasil-e-reafirma-perspectiva-negativa.ghtml>>. Acesso em 19 de março de 2017.

IADI. **Members and Participants.** 2016. Disponível em <<http://www.iadi.org/en/about-iadi/iadi-members-and-participants/>>. Acesso em 29 de agosto de 2016.

IPEA DATA. **Produto Interno Bruto (PIB) real.** 2017. Disponível em <<http://www.ipeadata.gov.br/exibeserie.aspx?serid=38414>>. Acesso em 11 de novembro de 2017.

JUSBRASIL. **Banco BMD S.A. em liquidação extrajudicial.** 2006. Disponível em <[https://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/busca?q=BANCO+BMD+S.A.+\(EM+LIQUIDA%C3%87%C3%83O+EXTRAJUDICIAL\)](https://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/busca?q=BANCO+BMD+S.A.+(EM+LIQUIDA%C3%87%C3%83O+EXTRAJUDICIAL))>. Acesso em 25 de maio de 2018.

NUNES, Paulo. Conceito de Risco Moral. **In: Knoow,** mar. 2016. Disponível em <<http://knoow.net/cienceconemprr/economia/risco-moral/>>. Acesso em 05 de maio de 2017.

OLIVEIRA, Malena. **Banco Neon:** como acionar a garantia do FGC e outras dúvidas. 2018. Disponível em <[https://blog.magnetis.com.br/banco-neon-fgc/?utm\\_source=newsletter&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=newsletter108](https://blog.magnetis.com.br/banco-neon-fgc/?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=newsletter108)>. Acesso em 25 de maio de 2018.

OMAR, Jabr H. D. **Taxa de juros:** comportamento, determinação e implicações para a economia brasileira. 2014. Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1415-98482008000300003](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-98482008000300003)>. Acesso em 11 de novembro de 2017.

SADDI, Jairo. Fundo Garantidor de Crédito Deve Ter Seu Papel Redefinido. **In: Estadão,** jun. 2012. Disponível em <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,fundo-garantidor-de-credito-deve-ter-seu-papel-redefinido-imp-,882873>>. Acesso em 15 de novembro de 2017.

SADDI, Jairo. Protegendo o crédito bancário, não o banqueiro. **In: Valor Econômico.** São Paulo, 20 de maio de 2004.



SEABRA, Luciana. O que é risco moral? **In: Economia Clara**, nov. 2009. Disponível em <https://economiaclara.wordpress.com/2009/11/30/o-que-e-risco-moral/>>. Acesso em 05 de maio de 2017.

SILVA, Jônatas Rodrigues. Risco Moral. **In: Efetividade**, ago. 2012. Disponível em <http://www.efetividade.blog.br/risco-moral/>>. Acesso em 22 de abril de 2017.

TAG INVEST. **Estudo FGC: Atualização – Novas Regras**. 2018. Disponível em [http://taginvest.com.br/arquivos/EstudoFGC\\_FinalVF.pdf](http://taginvest.com.br/arquivos/EstudoFGC_FinalVF.pdf)>. Acesso em 25 de maio de 2018.

TRADING, Classificação de Risco de Crédito. **In: Trading Economics**. 2017. Disponível em <http://pt.tradingeconomics.com/country-list/rating>>. Acesso em 29 de abril de 2017.

VALOR ECONÔMICO. **Novo FGC tende a estimular título de crédito sem cobertura**. 2018. Disponível em <https://www.valor.com.br/financas/5294145/novo-fgc-tende-estimular-titulo-de-credito-sem-cobertura>>. Acesso em 28 de maio de 2018.

VEIGA, Beto. **O que é risco moral ou “moral hazard”**. 2008. Disponível em <http://www.betoveiga.com/log/index.php/2008/03/o-que-risco-moral-ou-moral-hazard/>>. Acesso em 25 de maio de 2018.