



Os autores desta nota Focus são Timothy R. Lyman, Gautam Ivatury e Stefan Staschen. Lyman é consultor sênior de políticas públicas responsável pelo trabalho do CGAP sobre políticas legais e de regulação; Ivatury lidera o trabalho do CGAP na área de tecnologia. Staschen é consultor independente e freqüentemente trabalha com o CGAP em questões relacionadas às políticas regulatórias.

Os autores receberam importante assistência de Sylvie Goursaud, Jeremiah L. Grossman e Mark Pickens.

Os autores e pesquisadores expressam seu reconhecimento a David Porteous e Ernesto Aguirre, que participaram das primeiras discussões destinadas a identificar os atributos críticos da atividade bancária realizada por correspondentes bancários e revisaram as versões preliminares desta Nota Focus. Agradecemos por fim aos muitos representantes da indústria de microfinanças cujos esforços pioneiros em promover os serviços financeiros fora das agências bancárias convencionais são discutidos nesta nota Focus.

© 2006, Consultative Group to Assist the Poor

O Grupo Consultivo de Assistência aos Pobres (CGAP), é um consórcio de 33 entidades de desenvolvimento para o incentivo das microfinanças.

Para obter informações mais detalhadas favor consultar o site do CGAP na Internet: www.cgap.org.

1818 H Street, NW
Washington, DC 20433

Tel.: 202.473.9594
Fax: 202.522.3744

Correo electrónico:
cgap@worldbank.org

Sito web:
www.cgap.org

© 2004, El Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre

O USO DE CORRESPONDENTES BANCÁRIOS NO ATENDIMENTO AOS POBRES: RECOMPENSAS, RISCOS E REGULAMENTAÇÃO*

Introdução

Em um número cada vez maior de países, bancos e outros prestadores de serviços financeiros comerciais estão encontrando novas formas de auferir lucros prestando serviços financeiros para pessoas excluídas do sistema bancário. Em vez de utilizarem agências bancárias e seus agentes de crédito, oferecem serviços bancários e de pagamento por meio de agências postais e comércio varejista, (mercearias, farmácias, lojas de sementes e fertilizantes, postos de gasolina, entre outros). Para as pessoas de baixa renda, a “atividade bancária sem filiais” por intermédio de agentes do comércio varejista¹ pode ser muito mais conveniente e eficiente do que ir a uma agência de banco. Para muitas pessoas de baixa renda é a primeira vez que elas têm acesso a qualquer serviço financeiro formal — e os serviços formais são significativamente mais seguros e menos dispendiosos do que as alternativas informais.

Dois modelos de atividade bancária sem filiais e com agentes de crédito provenientes do comércio varejista estão emergindo: um liderado por bancos e o outro por atores comerciais não-bancários. Ambos usam as tecnologias da informação e telecomunicações, tais como telefones celulares, cartões de débito e pré-pagos, além de leitoras de cartões para transmitir os detalhes da transação do estabelecimento varejista ou do cliente para o banco. Por exemplo, os clientes da Caixa Econômica Federal, um banco estatal brasileiro, podem abrir uma conta corrente e fazer depósitos, transferências entre pessoas físicas e obter empréstimos — utilizando simples cartões de banco e contando com leitoras de cartões em mais de 12.000² casas lotéricas, supermercados e até açougues³. Os clientes da Globe Telecom, a segunda maior operadora de rede de telefonia móvel das Filipinas, podem usar operadoras de telefonia pré-paga para depositar dinheiro vivo em contas virtuais de dinheiro eletrônico (e-money) associadas a seus telefones celulares. Os clientes podem usar seus telefones para enviar e receber remessas fazer pagamentos a outras pessoas e estabelecimentos, além de entesourar dinheiro para uso futuro⁴.

A atividade bancária sem filiais assistida por agentes do comércio varejista tem atraído formuladores de políticas e reguladores pelo seu potencial para estender serviços financeiros às comunidades marginalizadas e sem conta bancária. Mas ela também co-

* Use of Agents in Branchless Banking for the Poor: Rewards, Risks, and Regulation.

¹ Nesta nota Focus, os pontos de venda no varejo são denominados “agentes varejistas” porque, embora nem sempre sejam verdadeiros “agentes” no sentido jurídico, segundo as normas bancárias não têm licença para realizar diretamente operações de depósitos e/ou saques mas somente em nome de um banco ou emissor de dinheiro eletrônico (e-money). Grosso modo, os agentes varejistas são como “caixas emprestados”.

² Entrevista com Luis Felipe Pinheiro Jr. na Caixa Econômica Federal, 31 de maio de 2006.

³ <http://www1.caixa.gov.br/idiomas/ingles/presentation.asp>.

⁴ <http://www.myglobe.com.ph/gcash>.



Construindo sistemas financeiros para os pobres



loca as seguintes questões: Quais são os riscos dessas novas abordagens? São tais riscos diferentes dos embutidos na atividade bancária convencional, baseada em filiais? Como devemos responder a esses riscos de modo a permitir que a atividade bancária sem filiais seja segura e amplie o acesso ao financiamento?

Esta nota Focus oferece perspectivas sobre essas questões ao examinar a experiência de cinco países pioneiros — Brasil, Índia, África do Sul, Filipinas e Quênia — onde a atividade bancária sem filiais assistida por agentes e direcionada aos clientes de baixa renda já é uma realidade. Introduce as principais questões envolvidas na regulamentação da atividade bancária sem filiais, particularmente no que tange o uso de agentes varejistas. Os autores desejam que a experiência desses cinco países seja útil para os formuladores de políticas e reguladores do setor financeiro de outros países assim como para empresas interessadas nessas novas abordagens. Contudo, como a atividade bancária sem filiais ainda é muito nova e nossa amostra de países é muito pequena, não nos aventuramos a recomendar princípios às autoridades reguladoras e muito menos proporcionamos respostas em definitivo para perguntas recorrentes sobre a questão. De outro modo esperamos oferecer algumas lições preliminares para serem testadas e pormenorizadas, enquanto o conceito da atividade bancária sem agências se consolida nas microfinanças.

Esta nota Focus começa narrando um pouco da história da atividade bancária sem filiais assistida por agentes no varejo e seus dois modelos principais: o modelo liderado por bancos e o modelo liderado por atores não-bancários. Examina em seguida os grandes riscos inerentes a estes modelos e explica como os reguladores da atividade bancária responderam a esses riscos até agora nos cinco países estudados. Encerra com considerações para os reguladores e formuladores de políticas prudenciais, porém orientados à expansão dos serviços bancários sem filiais para pessoas de baixa renda.

O que é a atividade bancária sem filiais assistida por agentes varejistas? Quem usa este tipo de serviço e por quê?

A atividade bancária sem filiais representa um novo canal de distribuição que permite às instituições financeiras oferecerem serviços financeiros fora de

instalações bancárias tradicionais. Alguns modelos de atividade bancária sem filiais — como, por exemplo, as transações bancárias pela Internet e os caixas automáticos (ATMs) — podem ser considerados extensões modestas da atividade bancária convencional baseada em filiais⁵. Outros modelos — como os examinados a seguir nesta nota Focus — oferecem uma alternativa diferente da atividade bancária convencional baseada em filiais, na qual os clientes realizam transações financeiras em uma grande variedade de agentes varejistas em vez de em agências bancárias ou por intermédio de funcionários de banco.

A atividade bancária sem filiais assistida por agentes é relativamente nova. Entre os países estudados, a idade do fenômeno varia de apenas alguns meses (no caso do Quênia) até alguns anos (no caso do Brasil e de alguns serviços na Índia). Com exceção do Brasil e das Filipinas, a atividade bancária sem filiais assistida por agentes no varejo atinge relativamente poucos clientes e a abrangência dos serviços financeiros é limitada.

A viabilidade da atividade bancária sem filiais depende de tecnologias de informação e telecomunicações que os clientes, agentes no varejo e os emissores de dinheiro eletrônico (bancários ou não) utilizam para registrar e comunicar os detalhes das transações de forma rápida, confiável e barata, cobrindo grandes distâncias. Por exemplo, mesmo em áreas rurais, muitos pobres têm acesso a telefones celulares de baixo custo e pré-pagos. Os telefones celulares são utilizados para transmitir instruções de transferência de dinheiro entre indivíduos. Por meio das contas de telefone celular pode-se trocar dinheiro em espécie por dinheiro eletrônico em uma

⁵ O *Internet banking*, como é conhecido nos países desenvolvidos, ou banco via internet, continua a ser um sonho distante para as pessoas de baixa renda na maioria dos países em desenvolvimento. Os terminais 24 horas e ATMs podem ter mais utilidade como ferramentas para atender a clientes de baixa renda que não são assistidos pela atividade bancária convencional baseada em agências. Entretanto as ATMs também possuem limitações como meio de atendimento a novos clientes de baixa renda, além de custos relativamente elevados de instalação e manutenção (especialmente quando as ATMs estão localizadas longe das instalações do banco). Este documento, portanto, foca abordagens de atividade bancária sem filiais que utilizam agentes comerciais varejistas não-bancários como a principal janela para o cliente. De outro modo, não se incluem aqui modelos de provisão de microfinanças e serviços bancários em que o telefone celular é usado simplesmente como canal de acesso a uma conta bancária assim como os modelos que não envolvem a utilização de instituições varejistas para viabilizar as funções de depósito e saque.

conta bancária, e, inversamente, de uma conta virtual de dinheiro eletrônico para valores em espécie.

Apesar de sua importância, as tecnologias são apenas ferramentas. Em última instância, os participantes dos dois modelos de atividade bancária sem filiais devem vislumbrar boas possibilidades de negócios para se envolverem nestas empreitadas.

As transações que dispensam filiais e a carga dos estabelecimentos varejistas são utilizadas pelos bancos para reduzir os custos de prestação dos serviços financeiros (potencial e drasticamente) solucionar a aglomeração de pessoas nas agências bancárias e marcar presença em novas áreas. O custo da instalação de um agente de varejo no Brasil chega a representar 0,5% do custo da instalação de uma agência bancária (Kumar et al. 2006). No Brasil e na Índia os bancos também usam agentes de varejo para ajudá-los a cumprir metas políticas ou regulatórias visando a distribuição de crédito em áreas de baixa renda e rurais que de outro modo não permitem a lucratividade da atividade bancária baseada em filiais⁶.

As operadoras de telefonia móvel que oferecem serviços bancários e de pagamento básicos utilizando o modelo de atendimento sem filiais procuram maximizar suas receitas por cliente via cobrança de tarifas para o envio de mensagens de texto e sobre as transações financeiras. Outras receitas provêm da incidência de juros sobre os saldos líquidos das contas de dinheiro eletrônico dos clientes mantidos em bancos comerciais além da baixa rotatividade de clientes. Produtos online, tais como o G-Cash nas Filipinas, enquanto aumentam o tráfego de dados em redes de informação e telecomunicações, também aumentam as receitas marginais por cliente. Ainda, a probabilidade de que os clientes com contas em dinheiro eletrônico mudem de serviços é menor do que na atividade bancária tradicional (InfoDev 2006). Para os emissores de cartões pré-pagos que utilizam o modelo de atendimento sem filiais, a avaliação de sua viabilidade depende das tarifas cobradas sobre as transações assim como dos juros auferidos sobre os saldos de dinheiro eletrônico mantidos no nome do emissor do cartão.

Os estabelecimentos comerciais varejistas, talvez tenham os melhores incentivos para participação

⁶ Na Índia, os bancos têm que destinar 40% ou mais dos empréstimos para setores “prioritários” e 18% vão para as áreas rurais. Consultar Harper e Kirsten 2006. No Brasil, 2% dos depósitos à vista devem ser destinados a empréstimos de valor abaixo de uma determinada quantia, considerados microcrédito. Consulte Kumar et al. 2006.

nestes negócios. Em primeiro lugar, a realização de transações em espécie para instituições financeiras também lhes garante receitas tarifárias, mas converte recursos inativos e pessoal subutilizado em fontes geradoras de receita. Além disso, os estabelecimentos comerciais, uma vez convertidos em agentes bancários de varejo, também estimulam suas atividades devido ao aumento do movimento de novos clientes de serviços financeiros.

Apanhado da atividade bancária por meio de estabelecimentos varejistas em cinco países

Brasil

No Brasil, os bancos privados e estatais⁷ prestam serviços financeiros por intermédio de estabelecimentos varejistas, incluindo pequenos supermercados, farmácias, agências de correios e quiosques lotéricos (Kumar et al. 2006) denominados “correspondentes bancários”. No ano de 2000, 1.600 dos 5.800 municípios brasileiros — mais de um quarto — não tinham acesso aos serviços bancários formais. Em 2003, todos os municípios já dispunham de acesso a esses serviços por intermédio de correspondentes bancários. No final de 2005, quase 58.000 correspondentes bancários estavam em operação, segundo o Banco Central do Brasil (Feltrim 2006). O modelo de correspondentes bancários vem se desenvolvendo desde 2000, quando a Caixa Econômica Federal obteve permissão para oferecer serviços de pagamento por intermédio da ampla rede nacional de casas lotéricas⁸.

Índia

Em janeiro de 2006, o Banco Central da Índia — Reserve Bank of India (RBI) — emitiu uma circular permitindo aos bancos utilizarem os correios e instituições especializadas em microfinanças (IMFs), inclusive organizações sem fins lucrativos (ONGs), cooperativas, e empresas privadas, como agentes de varejo. A circular chama esses agentes

⁷ Os bancos privados são o Banco Bradesco (<http://www.bradesco.com.br/ir>) e o Lemon Bank (<http://www.lemon.com>). Os bancos estatais são Banco do Brasil (<http://www.bb.com.br/appbb/portal/ri/eng/index.jsp>) e Caixa Econômica Federal.

⁸ A Caixa utiliza casas lotéricas para distribuir benefícios sociais há 10 anos. No ano de 2000, o reconhecimento formal dos correspondentes bancários pelo Banco Central do Brasil levou a Caixa a lançar outros serviços, inclusive serviços financeiros básicos. Consulte Kumar et al. 2006.

de “correspondentes de negócios”⁹. Embora o ICICI Bank (o segundo maior banco da Índia)¹⁰ e vários outros bancos do setor privado já estivessem utilizando IMFs como agentes no varejo para desembolsar e receber empréstimos (Harper e Kirsten 2006), os bancos podem agora utilizar IMFs e agências dos correios para realizar outros serviços, inclusive para o recebimento de depósitos de pequeno valor. Contudo, desde a divulgação da circular não há registro de praticamente nenhuma experiência envolvendo coleta de depósitos. Até o momento, as IMFs especializadas alegam não perceber qualquer vantagem em lidar com o recebimento de depósitos para os bancos.

África do Sul

Na África do Sul, a atividade bancária sem filiais assistida por agentes no varejo só é permitida para instituições financeiras licenciadas. Instituições não-bancárias estão proibidas de aceitar depósitos do público. Para superar tal obstáculo as operadoras de telefonia celular criaram joint-ventures com bancos credenciados para oferecer transações bancárias via telefone celular. A WIZZIT, é um destes exemplos de empresas de tecnologia. Após quatro anos de operações tornou-se uma divisão do South African Bank de Atenas para poder oferecer serviços como contas bancárias por meio de celulares para as pessoas que não têm conta em banco¹¹. A WIZZIT oferece serviços de depósito, saque, pagamentos e compra de créditos para telefones celulares através de uma combinação da interface do telefone celular, caixas rápidos, filiais do Banco ABSA (o maior da África do Sul) e agências de correios. Um dos concorrentes da WIZZIT, o MTN Banking é uma joint venture de uma importante operadora de telefonia móvel, a MTN, e o Standard Bank¹². Com exceção do uso de agências de correio, A WIZZIT e a MTN não usam correspondentes bancários para realizar transações em espécie. Apesar disso,

⁹ A circular do RBI permite também a existência de “facilitadores de negócios”, que promovem de várias maneiras a expansão dos serviços financeiros em nome dos bancos, mas que não podem ser considerados agentes de varejo de acordo com a definição desta nota Focus porque não têm permissão para realizar operações de depósito/saque em nome do banco. Consultar Reserve Bank of India 2006.

¹⁰ <http://www.icicibank.com>.

¹¹ <http://www.wizzit.co.za>.

¹² <http://www.mtnbanking.co.za>.

África do Sul é uma referência importante devido ao interesse das firmas de telecomunicação na atividade bancária sem filiais e da rígida interpretação das normas regulatórias que moldou a formação de joint ventures destas firmas com os bancos locais.

Filipinas

As operadoras de telefonia móvel Globe Telecom e SMART¹³ serviços bancários via correspondentes autorizados nas Filipinas desde 2000. O serviço G-Cash da Globe Telecom é uma conta eletrônica ligada a um módulo com dados sobre o assinante do telefone celular (armazenados em um cartão SIM — Subscriber Identity Module [Módulo de Identificação do assinante na sigla em inglês]). A conta pode ser carregada ou descarregada por meio de depósito ou saque autorizados em uma ampla gama de correspondentes bancários varejistas e dos distribuidores da própria operadora. Os clientes podem guardar dinheiro em espécie (na forma de dinheiro eletrônico), enviar fundos de uma pessoa para outra, pagar contas e amortizar empréstimos, além de adquirir mercadorias em lojas usando o saldo em suas contas G-Cash. A maior parte dos 1,3 milhão de usuários utiliza seus créditos para remeter dinheiro para amigos e familiares.

Quênia

A Safaricom, uma afiliada da Vodafone, e a principal operadora de telefonia celular do Quênia, oferece aos seus clientes a conta M-Pesa, recarregada de forma similar à do G-Cash nas Filipinas¹⁴. Os clientes podem usar a conta M-Pesa acoplada ao cartão SIM em seu telefone celular para realizar também as mesmas transações que o G-Cash oferece. A Safaricom fez uma parceria com o Banco Comercial da África (CBA) e uma IMF local (Faulu) para fazer um teste-piloto do produto. Uma segunda iniciativa de atividade via correspondentes bancários digna de menção no Quênia, chama-se SmartMoney, e foi lançada em abril de 2006¹⁵. Essa empresa distribui cartões pré-pagos que podem ser utilizados pelos clientes para transações com dinheiro

¹³ <http://www.Smart.com.ph/SMART/Value+Added+Services/Smart+Money>.

¹⁴ http://www.vodafone.com/article/0,3029,CATEGORY_ID%253D30403%2526LANGUAGE_ID%253D0%2526CONTENT_ID%253D2786%2,00.html.

¹⁵ <http://www.Smartmoney.co.ke>.

eletrônico. Os clientes podem adicionar dinheiro a seu cartão (e à conta virtual de dinheiro eletrônico que está por trás dele), sacar fundos ou efetuar pagamentos em supermercados (e, brevemente, de acordo com a SmartMoney, em outros estabelecimentos varejistas participantes do programa).

O Modelo utilizado pelos bancos

Na versão mais básica do modelo dos correspondentes bancários a instituição financeira cadastrada, em geral um banco, presta serviços financeiros por intermédio de um estabelecimento varejista. Ou seja, o banco desenvolve produtos e serviços financeiros, mas os distribui por meio de agentes no varejo que administram toda ou a maior parte da interação com os clientes. O banco é o principal fornecedor dos serviços financeiros e é a instituição na qual os clientes mantêm suas contas (ver Figura 1 abaixo).

Os agentes no varejo têm interação pessoal com os clientes e realizam funções de depósito/saque de maneira muito semelhante àquelas conduzidas por funcionários e caixas em bancos convencionais. Em alguns países, os agentes no varejo também administram todos os procedimentos de abertura de contas e, em alguns casos até mesmo identificam e prestam atendimento aos clientes de empréstimos. Praticamente qualquer ponto de vendas que trabalhe com valores em espécie e esteja localizado próximo aos clientes pode ser convertido em um correspondente bancário. Quaisquer que sejam os tipos de estabelecimento varejista, estes são equipados com a infra-estrutura adequada a comunicação eletrônica com os bancos. O equipamento necessário pode ser um telefone celular, ou terminais de ponto de vendas (Point of Sale — POS na sigla em inglês) eletrônicos capazes de ler cartões.

Quando uma conta é criada ou um empréstimo é aprovado, o cliente vai ao estabelecimento vare-

jista para realizar todas, ou algumas das transações financeiras. Caso a transação seja uma compra ou transferência de fundos entre contas o estabelecimento varejista verifica a documentação de identificação do cliente e processa a transação, debitando a conta bancária do cliente e creditando a do beneficiário. A menos que a transação seja somente de transferência de fundos, o dinheiro é depositado ou sacado da caixa registradora do agente varejista. Um registro eletrônico da transação é enviado diretamente do estabelecimento varejista para o banco ou é direcionado à um agente de processamento de pagamentos que finaliza a transação entre as contas de clientes e beneficiários.

Em algumas versões do modelo praticado pelos bancos, como no Brasil, os bancos podem contratar empresas de gestão para identificar, contratar, equipar e monitorar agentes que atuem varejo em nome do banco. Em muitos casos, tais agentes de gestão assumem a o ônus de manusear os valores em espécie para o estabelecimento varejista (embora o banco também seja responsável perante o cliente em caso de fraude ou negligência por parte do estabelecimento varejista). Em alguns casos, agentes de processamento de pagamentos efetuam a liquidação das transações entre os bancos.

O modelo utilizado pelas instituições não-bancárias

Neste modelo os clientes não têm banco ou conta corrente. Os clientes se relacionam com uma instituição não-bancária — que pode ser tanto uma operadora de telefonia celular ou emissor de cartão pré-pago — além dos correspondentes bancários que servem como ponto de contato com os clientes. Em vez de depositar e sacar dinheiro de uma conta bancária, os clientes trocam seu dinheiro em espécie por dinheiro eletrônico que é armazenado em uma conta no servidor do provedor não-bancário,

Figura 1 O Modelo utilizado pelos bancos

CLIENTE	ESTABELECIMENTO VAREJISTA	BANCO
<p>Etapa 1: O cliente solicita serviço financeiro.</p> <p>Exemplos de serviços oferecidos: Depósitos e saques; transferências de dinheiro; pagamentos de empréstimos/contas/impostos; solicitação e desembolso de empréstimos; abertura de contas e aceitação de pedidos de cartões de crédito.</p>	<p>Etapa 2: O estabelecimento varejista verifica a identidade do cliente e processa a transação, quer diretamente por meio da infra-estrutura do banco (ponto de venda) ou por agente de processamento de pagamento.</p> <p>Exemplos de estabelecimentos varejistas: estabelecimentos comerciais varejistas (mercearias, casas lotéricas, farmácias etc.) organizações com fins sociais (ONGs, Instituições de Microfinanças (IMFs), etc.); correios.</p>	<p>Etapa 3: O banco credita e debita as contas bancárias dos clientes e do outros participantes na transação.</p> <p>Exemplos de outros agentes: inclui o estabelecimento varejista (para depósitos ou saques) e os beneficiários de transferências de dinheiro (outros clientes, empresas de serviços públicos, autoridades tributárias etc.)</p>

sem qualquer ligação com uma conta bancária. De acordo com a definição do Comitê da Basileia o dinheiro eletrônico, ou e-money, é “um valor armazenado ou produto pré-pago onde o registro da quantia disponível é acessível por meio de um dispositivo eletrônico de posse do cliente” (Bank for International Settlements — Banco de Compensações Internacionais — 2004)¹⁶. Em outras palavras, os clientes trocam numerário por um valor armazenado em uma conta virtual ligada a um cartão ou a um telefone celular. Os clientes podem enviar seus fundos em dinheiro eletrônico para outras pessoas, utilizá-los para consumo, ou armazená-los para uso futuro. Podem também convertê-lo novamente em dinheiro vivo em qualquer estabelecimento varejista participante do programa.

A Figura 2 adiante apresenta os três participantes de um modelo praticado por instituições não-bancárias. A instituição não-bancária neste caso desempenha um papel semelhante ao descrito no modelo dos bancos: concebendo produtos financeiros e para pagamentos, contratando estabelecimentos varejistas, diretamente ou por meio de intermediários, e mantendo as contas de dinheiro eletrônico dos clientes. A Globe Telecom, a Safaricom e outros emissores não-bancários de dinheiro eletrônico acompanham e mantêm os saldos das contas de seus clientes utilizando os seus sistemas de gerenciamento de dados originais. Quando a instituição não-bancária é um emissor de cartões pré-pagos, ela instala leitoras de cartões para pontos de vendas (POS) e outros equipamentos para seus agentes no varejo. Quando a instituição não-bancária é uma operadora de telefonia móvel, ela geralmente já possui uma rede estabelecida de agentes varejistas e muitos clientes de seus negócios no ramo de telefonia celular. Diferentemente dos clientes que utilizam cartões de pagamento, os clientes que possuem contas por meio de telefones celulares podem realizar transações em qualquer lugar onde haja cobertura para seus telefones; e só precisam locomover-se a um estabelecimento varejista para realizar transações que envolvam depósito ou saque de dinheiro vivo¹⁷.

¹⁶ No caso de telefones móveis, o registro dos fundos pode estar armazenado no próprio telefone ou em um servidor de rede que, dependendo da tecnologia utilizada, pode ser acessado pelo cliente por meio de seu telefone.

¹⁷ Consulte, por exemplo, Owens 2006.

No modelo praticado por instituições não-bancárias, os correspondentes bancários também desempenham as mesmas funções básicas existentes no modelo dos bancos. Recebem e desembolsam moeda circulante (isto é, emitem e compram dinheiro eletrônico) utilizando telefones celulares ou leitoras de cartões instaladas em pontos de venda para registrar as transações¹⁸. Quando um cliente desembolsa dinheiro para aumentar seu saldo de dinheiro eletrônico, o agente varejista guarda o dinheiro em troca de parte do seu próprio dinheiro eletrônico. Ao contrário do modelo praticado pelos bancos, a liquidação ocorre com dinheiro eletrônico, não com fundos em contas bancárias. Este procedimento cria um certo risco, tanto para o cliente quanto para o estabelecimento varejista.

O papel dos bancos comerciais no modelo das instituições não-bancárias é restrito à guarda das receitas líquidas provenientes da emissão de dinheiro eletrônico (mas gera convenientes retornos sobre os recursos aplicados em fundos de alta liquidez). A Globe Telecom das Filipinas, por exemplo, aplica os recursos que endossam suas contas de dinheiro eletrônico em várias contas em bancos de atacado credenciados. No Quênia, a Safaricom reúne as receitas de suas contas e-money em uma conta corporativa no Banco Comercial da África (CBA). A SmartMoney também tem a prática de manter as receitas provenientes das contas de dinheiro eletrônico em um banco comercial queniano licenciado. Em vários países ocorre de não haver restrições regulatórias à manutenção de rendas provenientes do dinheiro eletrônico em outros tipos de investimento (inclusive investimentos consideravelmente menos seguros e com menos liquidez do que um

¹⁸ No modelo utilizado por instituições não-bancárias, os agentes varejistas provavelmente já estabeleceram há muito tempo vínculos com seus parceiros não-bancários (ex: fornecedores de créditos de telefonia celular que realizam transações denominadas em G-Cash, nas Filipinas, têm passado a distribuir tempo de utilização de celulares pré-pagos lidando diretamente com as operadoras de telefonia móvel), ou, pelo menos, vínculos indiretos com as operadoras de celulares por meio de instituições atacadistas de quem compram tempo de utilização e dinheiro eletrônico para revender. Operadoras de telefonia móvel, tais como a Gobe Telecom, vendem tempo de utilização para vários atacadistas destes produtos que, por sua vez, vendem-no para varejistas. A distribuição de e-money funciona da mesma maneira. A Globe Telecom oferece aos vendedores de tempo de utilização de telefonia celular a oportunidade de trocar dinheiro vivo por G-Cash e depois permite que os distribuidores atacadistas ofereçam G-Cash a seus distribuidores no varejo.

Figura 2 O modelo das instituições não-bancárias

CLIENTE	ESTABELECIMENTO VAREJISTA	INSTITUIÇÃO NÃO-BANCÁRIA	BANCO
<p>Etapa 1: Cliente solicita venda ou serviços financeiros utilizando o telefone celular ou cartão inteligente.</p> <p>Exemplos de serviços oferecidos: Depósitos e saques da conta de dinheiro eletrônico; compra de mercadorias*; transferências de valores; desembolso/amortização de empréstimos*; pagamentos de contas/impostos*</p> <p>* Esses serviços também podem ser providos via telefone celular eliminando a necessidade de locomoção aos estabelecimentos varejistas.</p>	<p>Etapa 2: Estabelecimento varejista verifica a identidade do cliente e processa a transação em nome da instituição não-bancária, utilizando telefone celular ou leitora de cartão inteligente.</p> <p>Exemplos de varejistas: Fornecedores de créditos de telefonia celular; lojas de departamentos; supermercados; outras empresas comerciais.</p>	<p>Etapa 3: A instituição não-bancária registra a transação, atualiza as contas em dinheiro eletrônico (virtual) pertencentes ao cliente e à outra parte na transação. Instituição não-bancária administra contas de clientes individuais.</p> <p>Exemplos de outros agentes: Inclui estabelecimentos varejistas (para depósitos, saques ou compra de mercadorias); beneficiários de transferências monetárias (outros clientes, empresas públicas de serviços, autoridades tributárias etc.)</p>	<p>Etapa 4: Banco (em geral)[†] recebe os fundos líquidos da emissão de dinheiro eletrônico em nome da instituição não-bancária. Banco não tem relacionamento com o cliente nem com o agente varejista.</p> <p>[†] Prática das operadoras de telefonia móvel nas Filipinas e no Quênia adotada em caráter simplesmente prudencial, ou seja, não é exigida pelas autoridades normativas em nenhum dos dois países.</p>

depósito em um banco de atacado convencional) ou mesmo à utilização destes recursos na concessão de empréstimos.

Quais os riscos envolvidos?

A avaliação dos dois modelos de atividade por meio de correspondentes bancários toca em questões centrais sobre a regulação e supervisão dos bancos tradicionais. Um conjunto de questões comum aos dois modelos de atividade decorre da terceirização do contato direto com o cliente para uma gama enorme de diferentes tipos de instituições comerciais varejistas. Referimo-nos aos riscos embutidos nessa questão como “riscos dos agentes” (agent-related risks). O segundo conjunto de questões, relevante apenas para o modelo utilizado pelas instituições não-bancárias, gira em torno da aceitação de fundos reembolsáveis dos varejistas por parte das entidades não-bancárias que não estão sujeitas a regulação e supervisão prudenciais. Chamamos essas questões de “riscos do dinheiro eletrônico” (e-money risks).

Para os reguladores, a tarefa não consiste em tentar eliminar esses riscos, mas em equilibrá-las de forma apropriada com os benefícios da atividade bancária sem filiais — inclusive visando a ampliação do abrangência dos serviços financeiros.

Riscos relacionados aos agentes

Na óptica do típico agente regulador o contato do cliente no varejo com os tipos de correspondentes utilizados, tanto no modelo dos bancos como no

das instituições não-bancárias, deve parecer mais arriscado do que essas mesmas funções quando exercidas pelos caixas em uma filial convencional de um banco. Tais correspondentes bancários de varejo podem talvez operar em áreas de difícil acesso ou mesmo perigosas e não dispõe de sistemas de segurança adequados, ou pessoal capacitado. A falta de especialização e treinamento podem particularmente aumentar a percepção de problemas caso as funções dos correspondentes não se limitem às transações de depósitos e saques exercidas por caixas de banco comuns e incluam participação nas decisões sobre concessão de crédito.

Em geral, contudo, o modelo utilizado especificamente pelos bancos acrescenta alguns riscos sérios em comparação com a atividade bancária convencional, baseada em filiais.

A regulamentação da atividade bancária em geral reconhece várias categorias de risco que os reguladores e supervisores bancários visam atenuar¹⁹. Cinco dessas categorias de risco — risco de crédito, risco operacional, risco legal, risco de liquidez e o risco de reputação²⁰ — assumem importância especial quando os clientes utilizam correspondentes em troca de agências para realizar transações bancárias²¹. O uso de agentes varejistas pode ainda suscitar preocupações relativas à proteção do consu-

¹⁹ Incluem todos os riscos reconhecidos pelo Comitê da Basileia. Consultar “Comitê da Basileia sobre Supervisão Bancária”, 2006.

²⁰ Consultar o “Comitê da Basileia sobre Supervisão Bancária”, 2000.

²¹ Três outros tipos de risco comumente citados — o risco país, risco de mercado e o risco de juros — representam praticamente o mesmo conceito, sejam os correspondentes bancários o canal exclusivo de contato com os clientes ou não.

Tabela 1 O uso de correspondentes bancários em cinco países

País	Tipos de agentes	Tecnologia utilizada	Modelo usado e serviços oferecidos por intermédio de correspondentes
Brasil	Comércio varejista (mercearias, drogarias, postos de gasolina, outros varejistas) e casas lotéricas e agências postais (todos chamados de correspondentes bancários)	Cartões de pagamento e leitoras de cartões	Modelo utilizado por bancos: Empréstimos ao consumidor, depósitos, saques, crédito pessoal, extratos bancários, pagamentos de contas, recebimento de pedidos de abertura de novas contas (poupança, empréstimos, cartões de crédito), transferências de dinheiro, seguros e pagamentos de benefícios e pensões do governo
Índia	IMFs registradas de acordo com diversas leis (ONGs, cooperativas solidárias, empresas financeiras não-bancárias [NBFs] que não captam depósitos) e correios (todas chamadas de correspondentes bancários)	Sistemas baseados na Internet, cartões de pagamento e leitoras de cartões	Modelo utilizado por bancos: Crédito de pequeno valor (inclusive identificação de mutuários; recebimento, processamento preliminar e envio de pedidos de empréstimo; recebimento de juros e acompanhamento para coleções de atrasados e recuperação de empréstimos); poupança de pequeno valor; micro-seguros; transferências de pequenas quantias em dinheiro; abertura de contas
África do Sul	Agências bancárias (não consideradas como correspondentes no sentido definido neste documento), correios, pontos de pagamento EasyPay (supermercados ligados ao sistema nacional de pagamentos por intermédio da infraestrutura do EasyPay)	Telefones celulares, cartões de pagamento e leitoras de cartões	Modelo utilizado por bancos: Abertura de conta, pagamentos de contas/impostos, pagamentos de salários, transferências de recursos, recarga de telefone celular e serviços de atividade bancária básicos
Filipinas	Operadoras de telefonia móvel, outros pontos de venda no varejo, agências de banco em áreas rurais	Telefones celulares	Modelo praticado por instituições não-bancárias: Compras de itens, desembolsos/amortizações de empréstimos, pagamentos de contas/impostos, transferências e remessas de dinheiro, recarga de telefone celular e depósitos e saques de pequeno valor
Quênia	Fornecedores de tempo de utilização de telefonia celular, supermercados (outros pontos de comércio varejista com o tempo)	Telefones celulares, cartões de pagamento pré-pagos e leitoras de cartões anexadas a PCs	Modelo praticado por instituições não-bancárias: Desembolso e amortização de empréstimos, pagamento de contas/impostos, transferências de dinheiro, depósitos e saques de pequeno valor

midor, ao cumprimento das regras de combate à lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo.

Risco de crédito. O risco de crédito, em termos simples, é o risco que o credor em uma transação financeira não receba o valor devido na data do vencimento.

Quando as transações bancárias não são realizadas com rapidez e quando outros agentes se interpoem entre o cliente e o banco, as oportunidades de risco de crédito se multiplicam. Por exemplo: ao efetuar um depósito em uma agência bancária, o cliente recebe imediatamente um recibo de depósito como certificação de que os recursos serão creditados em sua conta e estarão disponíveis para saque quando desejar (supondo que o banco seja sólido e tenha liquidez). Entretanto, quando o cliente faz um depósito em sua conta bancária por intermédio de um estabelecimento varejista, mesmo recebendo recibo imediatamente, ele está assu-

mindando o risco que a transação não seja comunicada ao banco. O dinheiro pode não ser creditado em sua conta. Por outro lado, quando o estabelecimento varejista processa um saque em dinheiro para um cliente, é o agente que corre o risco de crédito — o risco de que o banco não lhe reembolse os fundos em caixa desembolsados na transação.

As instituições enfrentam risco de crédito utilizando correspondentes bancários sempre que precisam receber depósitos ou pagamentos. Obviamente também enfrentam risco de crédito sempre que decidem conceder um empréstimo a um cliente e esta última forma de risco de crédito pode aumentar no contexto de atividades bancárias sem filiais caso o banco terceirize aos correspondentes alguns ou todos os aspectos da concessão ou recebimento dos valores emprestados.

Risco operacional. O risco operacional refere-se às possíveis perdas resultantes de “processo internos,

pessoas e sistemas inadequados e falhos; ou de eventos exógenos”²². Diversos riscos em potencial emergem quando os bancos e instituições não-bancárias utilizam correspondentes e baseiam-se em comunicações eletrônicas para realizar transações. Alguns exemplos de riscos são a fraude, que os clientes ou agentes das firmas correspondentes podem perpetrar ou roubo de equipamentos e ativos do banco nas instalações de um estabelecimento varejista. Todas as partes envolvidas ainda podem ter perdas financeiras devido vazamento de dados, ataques de hackers, segurança física ou eletrônica inadequadas, ou sistemas de recuperação de dados insatisfatórios. Relatos destas atividades no Brasil, país que tem o histórico mais longo de utilização de correspondentes bancários, sugerem que o risco operacional seja significativo. Os bancos no Brasil já foram expostos a prejuízos devido à fraudes e roubos, que são mais susceptíveis de ocorrerem quando espalha-se a notícia que um determinado agente está administrando um grande volume de dinheiro.

Risco legal. Os agentes ofertantes de serviços financeiros somente investirão em um novo modelo de prestação se puderem ter um grau maior de certeza sobre o modo pelo qual leis, regulamentos e contratos serão empregados e cumpridos sobre como isso se dará ao longo do tempo. Nos países estudados, as instituições bancárias e não-bancárias envolvidas indiscutivelmente dedicaram um esforço significativo pesquisando as leis e regulamentos relevantes antes de investir em abordagens de atividade bancária sem filiais. Na maioria dos casos, inclusive consultaram autoridades reguladoras tentando antecipar a reação que tais agentes poderiam ter no caso da implementação de novos modelos. Como os reguladores têm pouca experiência com ambos os modelos e ainda estão emendando (ou em vias de emendar) regras existentes para levar em conta as inovações ocorridas, resta ainda um certo nível de incerteza e de ambigüidade nos âmbitos legal e regulatório, tanto para as instituições bancárias como não-bancárias (e, em menor escala, também para os correspondentes bancários). Caso um modelo passe a ser amplamente difundido em um país e vários bancos que tenham operações significativas realizadas por meio de correspondentes bancários repentinamente se deparem com dificul-

dades legais (para realizar transações ou para cumprir os acordos legais correlatos) as incertezas e ambigüidades mencionadas acima poderiam assumir um caráter sistêmico.

Risco de liquidez. Os correspondentes varejistas, especialmente os relativamente pequenos, desprovidos de expertise financeira e estabelecidos em localidades remotas, talvez não tenham moeda corrente suficiente para atender às solicitações de saques dos clientes e podem carecer de experiência na gestão (mais complexa) de liquidez, necessária à prestação de serviços financeiros. Para gerenciar liquidez com eficácia, os agentes no varejo devem balancear diversas variáveis, entre as quais seu capital de giro, a facilidade em acessar seus depósitos correntes, além do tempo de processamento das transações.

Risco de reputação. Quando os agentes no varejo têm desempenho insatisfatório ou são roubados, a imagem pública dos bancos pode ser prejudicada²³. Os diversos riscos operacionais mencionados (como perda de registros dos clientes ou o vazamento de dados confidenciais do cliente) também podem colocar a reputação da instituição em risco, assim como a insuficiência de liquidez em caixa. As perspectivas de danos à reputação da instituição financeira ocasionadas por problemas desse tipo não devem ser subestimadas, pois muitos varejistas talvez sejam inexperientes na prestação de serviços financeiros e talvez não estejam acostumados a manter a quantia de apropriada em caixa para pagar os saques dos clientes. Os correspondentes muitas vezes também não possuem a segurança física adequada para proteger saldos em espécie que terão em caixa caso os negócios aumentem. Além disso, o risco de reputação pode disseminar-se entre instituições bancárias ou não-bancárias e assumir dimensões sistêmicas. Na África do Sul os provedores de telefonia celular expressaram a preocupação quanto ao contágio da falta de confiança em todo o ramo da atividade bancária via telefone celular caso uma única iniciativa pudesse fracassar²⁴.

Proteção aos clientes, incluindo a resolução de reclamações dos clientes. Obviamente, qualquer das categorias de risco acima geram inquietações

²² Comitê da Basileia sobre Supervisão Bancária, 2003.

²³ Da mesma forma, há o risco de que a reputação de um estabelecimento varejista seja afetada caso um banco torne-se insolvente e os clientes não puderem mais acessar suas contas por meio do agente.

²⁴ Sobre riscos operacionais e de reputação dos bancos, favor consultar o documento “Comitê da Basileia sobre Supervisão Bancária, 1998”.

quanto a proteção ao consumidor, caso eles assumam o ônus de tais riscos. O uso dos correspondentes pode também aumentar o risco de alheamento clientes, que passam a não compreender seus direitos plenamente e estão tolhidos de fazer reivindicações quando são prejudicados. Nos países estudados, os clientes são protegidos contra fraudes por leis e regulamentações. Contudo, nem sempre é claro o suficiente em que medida eles serão protegidos contra a fraude quando utilizarem agentes no varejo para realizar transações financeiras. Um dos exemplos está ligado a atribuição de responsabilidades: quem os clientes devem responsabilizar caso sofram algum prejuízo, o banco ou os correspondentes? As pessoas de baixa renda, que moram em localidades remotas, ou marginalizadas podem ter dificuldade em compreender seus direitos e reclamar indenização recorrendo à justiça ou mesmo aos mecanismos de resolução de conflitos do próprio banco.

Combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo (AML/CFT). Sempre que a abertura de contas ou o processamento de transações for terceirizado agentes varejistas as normas de AML/CFT (combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo) requerem que os agentes façam uma verificação provisória dos dados cliente e elaborem relatórios sobre transações suspeitas. O banco arca com quaisquer riscos caso os clientes não sejam adequadamente identificados e caso utilizem o estabelecimento varejista para lavar dinheiro ou canalizar financiamento para terroristas (independente do conhecimento ou cumplicidade do estabelecimento varejista). A terceirização da abertura de contas e o processamento de transações no varejo, para estabelecimentos sem sofisticação operacional adequada também pode tornar difícil para o banco observar e relatar transações suspeitas²⁵.

Riscos para o dinheiro eletrônico no modelo utilizado por instituições não-bancárias

O maior risco no caso do modelo utilizado por instituições não-bancárias tem pouca relação com a

utilização de correspondentes bancários. Em lugar disso, o risco é que uma entidade não-bancária sem licença e sem supervisão receba recursos reembolsáveis do público em troca de dinheiro eletrônico e subtraia ou utilize estes recursos de forma imprudente, provocando insolvência e a incapacidade de honrar os pedidos dos clientes.

A probabilidade de uma instituição não-bancária tornar-se insolvente depende de sua solidez financeira e de como mantém a liquidez para lastrear a soma de todos os seus fundos eletrônicos em circulação. O armazenamento das receitas líquidas obtidos com a emissão de dinheiro eletrônico em bancos cadastrados e supervisionados pode garantir a liquidez adequada para honrar as solicitações dos clientes. Mas isto não protege os clientes contra a gestão imprudente dos negócios da instituição não-bancária emissora de dinheiro eletrônico, nem tão pouco das reivindicações de outros credores dessa instituição.

As autoridades de países em desenvolvimento que enfrentam o desafio de regular a emissão de dinheiro eletrônico por parte de instituições não-licenciadas têm a companhia de reguladores de grande parte do mundo desenvolvido ao depararem-se com o seguinte dilema: como liberar o vasto potencial deste modo de prestação de serviços financeiros evitando riscos indesejáveis? Posto que os emissores de dinheiro eletrônico são muitas vezes agentes não-bancários (caso das operadoras de telefonia móvel) estes não estão sujeitos às normas de regulamentação e supervisão prudenciais aplicáveis em geral.

Abordagem regulatória em cinco países

Em todos os cinco países estudados, os reguladores precisaram levar em conta os riscos ligados a existência de correspondentes bancários tendo em conta os dois modelos de provisão de serviços bancários. Os reguladores do Quênia, Filipinas e África do Sul tiveram adicionalmente que levar em conta os riscos relacionados ao dinheiro eletrônico evidentes no modelo utilizado pelas instituições não-bancárias. Todos esses reguladores parecem reconhecer o potencial da atividade bancária sem filiais assistida por correspondentes bancários no incremento do acesso aos serviços financeiros. Cada um destes países encontrou sua própria receita de equi-

²⁵ A recomendação da Força Tarefa para a Ação Financeira sobre a terceirização de tarefas associadas ao cumprimento do combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo requer que os agentes terceirizados sejam “regulamentados e supervisionados”. Ver FATF 2003.

librio entre as medidas de contenção dos riscos e os incentivos aos novos modelos de provisão de serviços bancários discutidos neste estudo.

Brasil

A regulamentação brasileira permitiu, em 1973, que os bancos terceirizassem o processamento de ordens de pagamento e serviços de cobrança. Mas foi apenas nos últimos quatro ou cinco anos que os formuladores de políticas do Brasil começaram a permitir aos bancos terceirizar as funções de depósito/saque em caixa de banco, inerentes aos modelos de oferta de serviços tradicionais. Sucessivas modificações das disposições normativas sobre correspondentes bancários abriram gradualmente as portas da mais completa terceirização de operações bancárias no varejo e a mais ampla variedade possível de agentes no varejo entre todos os países estudados. No país, correspondentes bancários podem conceder crédito, aceitar depósitos em nome dos bancos e até mesmo tomar suas próprias decisões sobre a concessão de empréstimos, embora, na prática, os bancos tenham de fato a responsabilidade sobre a concessão de empréstimos.

A regulamentação brasileira reduz os riscos relacionados aos correspondentes bancários tornando os bancos inteiramente responsáveis pelos atos de seus agentes²⁶ e permitindo que os supervisores analisem as transações e os registros dos correspondentes, exatamente como se elas tivessem sido realizadas por funcionários do banco trabalhando a partir de uma agência bancária comum. O Banco Central pode examinar o processo utilizado para selecionar os agentes varejistas. Embora os bancos precisem desenvolver controles internos sobre seus correspondentes, tais critérios são determinados internamente e não impostos pelas autoridades reguladoras.

Os reguladores brasileiros não abordaram de maneira incisiva o risco de liquidez de cada correspondente bancário, ainda que o efeito, da insuficiência de liquidez no âmbito bancário varejista possa reverberar de forma significativa no sistema financeiro como um todo. Aparentemente os regulado-

res concluíram que as implicações sistêmicas dessas insuficiências de liquidez sejam remotas porque, na maioria dos casos, os clientes que lidam com os correspondentes bancários conhecem pessoalmente esses agentes, especialmente nas áreas rurais. É possível ainda que esses clientes não percam a confiança no sistema bancário em geral, mesmo que não possam sacar fundos em um determinado dia por causa da falta de disponibilidade de dinheiro vivo de um determinado agente. Mesmo assim, não é difícil imaginar circunstâncias em que os clientes possam perder de fato a confiança no sistema e a falta de liquidez generalizada entre os correspondentes possa contribuir para causar esse problema.

Índia

Na Índia, as autoridades reguladoras durante algum tempo interpretaram as normas existentes de modo a permitir que os bancos utilizassem correspondentes para a concessão de empréstimos, inclusive permitindo aos agentes tomassem as decisões sobre a concessão. Mas somente a partir da adoção de uma nova circular do banco central em janeiro de 2006 que foi permitido que os correspondentes administrassem uma gama mais ampla de serviços para os bancos, incluindo o recebimento de depósitos em pequena escala. O modelo de correspondentes não-bancários, entretanto ainda não foi permitido no país.

Como no Brasil, os riscos relacionados aos correspondentes têm sido administrados disponibilizando seus registros para a análise dos agentes reguladores²⁷ e atribuindo responsabilidade aos bancos pelos atos de seus correspondentes. Além disso, correspondentes devem divulgar que estão trabalhando em nome do banco e os contratos e outros documentos com os clientes do estabelecimento varejista devem mencionar claramente que o cliente tem o direito de reclamar seus valores junto ao banco. Ao contrário do Brasil, a Índia limita o tipo de correspondentes varejistas à IMFs especializadas e correios. Esta restrição pode ser interpretada como uma tentativa (talvez excessivamente cautelosa) de proteger os consumidores, mas também como uma forma de atenuar o risco à re-

²⁶ Os bancos podem abrir processos caso sejam afetados negativamente pela conduta imprópria seus correspondentes, quer seja nos termos da lei, quer nos termos contratuais estabelecidos com o correspondente em questão.

²⁷ Este é o mais recente parecer do RBI sobre esse tópico, segundo suas Diretrizes Preliminares sobre Terceirização de Serviços Financeiros Fornecidos por Bancos. Consultar Reserve Bank of Índia, 2005.

Box 1 Equilibrando as exigências de combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo via requerimentos de identificação dos clientes e o acesso das pessoas de baixa renda aos serviços financeiros

Em muitos casos, os clientes de baixa renda não têm determinados documentos — tais como carteiras de identidade ou comprovante de residência — necessários para atender às exigências de identificação de clientes impostas pelo AML/CFT. As precauções do AML/CFT aumentam os custos operacionais e, dessa forma, podem desestimular os prestadores de atender a clientes menores. Há um argumento irrefutável de que, abaixo de determinados limiares, os riscos das transações e contas de valor baixo não são suficientemente graves para exigir a aplicação de todas as medidas do AML/CFT. Alguns dos países estudados modificaram as regras para transações e contas de baixo valor a fim de conseguir um equilíbrio entre a necessidade de uma regulamentação eficaz e a necessidade de assegurar que os clientes de baixa renda não sejam tenham o acesso aos serviços financeiros limitado como consequência desses regulamentos.

Na **África do Sul**, os bancos e as instituições de transferência de dinheiro não precisam obter ou verificar o número de registro do cliente em termos de imposto de renda ou endereço residencial desde que determinados requisitos sejam atendidos (transações limitadas em aproximadamente US\$ 800 por dia e US\$ 4.000 por mês; saldo máximo na conta em torno de US\$ 4.000 em qualquer momento; impossibilidade de realização de transferências internacionais, com poucas exceções). Contudo, as instituições ainda precisam obter e confirmar o nome completo do cliente, a data de nascimento e o número da carteira de identidade usando um documento oficial de identidade para a verificação. Como cerca de 1,5 milhão de sul-africanos elegíveis não dispõem desse documento de identidade, as regras ainda excluem serviços financeiros à muitas pessoas de baixa renda.

Na **Índia**, o banco central enfatizou que as exigências do AML/CFT não devem restringir o acesso dos clientes de baixa renda aos serviços financeiros. Para todas as contas, as exigências de identidade e endereço podem ser cumpridas por meio de documentação como cartões de racionamento ou cartas de autoridades públicas ou empregadores. Além disso, para certas contas de valor baixo (saldo máximo de aproximadamente US\$ 1.100; crédito anual total máximo de cerca de US\$ 2.300), os clientes em potencial que não possuem a documentação necessária podem ser apresentados por outro cliente com boa capacidade creditícia que tenha sido submetido à procedimentos do tipo “conheça seu cliente” e possa confirmar o endereço do cliente em potencial. Opcionalmente, para essas contas de valor baixo, os bancos podem aceitar qualquer forma de documentação que considerem satisfatória quanto à identidade e ao endereço do cliente.

No **Brasil**, os clientes de baixa renda devem cumprir com as mesmas exigências de identificação que qualquer outro cliente. Contudo, os clientes podem abrir contas de valor baixo (geralmente saldo máximo de US\$ 500) utilizando registros fornecidos pelo Instituto Nacional do Serviço Social, desde que todas as informações necessárias para a identificação estejam contidas nesses documentos. Além disso, os clientes podem abrir temporariamente uma conta de valor baixo usando apenas sua carteira de identificação, mas a documentação completa deve ser fornecida dentro de seis meses, ou a conta será fechada. Essa medida existe para proporcionar mais tempo para que os agentes localizados em áreas remotas enviem as informações necessárias.

Fontes: Isenção 17 Modificada do *Financial Intelligence Centre Act* (1o de novembro de 2004), <http://www.fic.gov.za/info/Revised%20exemption%2017%20-%202nd%20reporting%20exemption.pdf>; Genesis Analytics Ltd., *Legislative and Regulatory Obstacles to Mass Banking (Obstáculos legislativos e normativos à atividade bancária de massa)*, p. 54, <http://www.finmark.org.za/documents/2003/SEPTEMBER/MassBanking.pdf>; Circular RBI/2004-05/284, “Know Your Customer” (KYC) Guidelines—Anti Money Laundering Standards (Diretrizes “Conheça seu cliente” [KYC] — Padrões de combate à lavagem de dinheiro), pp. 6 e 15 (29 de novembro de 2004), http://www.rbi.org.in/scripts/BS_CircularIndexDisplay.aspx?ld=2039; Resolução 3.211, <http://www.bcb.gov.br/?BUSCANORMA> (em português; versão do arquivo em inglês com os autores).

putação dos bancos²⁸. As regulamentações contêm ainda requerimentos para os bancos exigindo a auditoria dos seus potenciais correspondentes bancários.

Os bancos que utilizam correspondentes devem ainda desenvolver “mecanismos de reparação de queixas”, designando, inclusive, um “gerente de reparação de queixas” para lidar com as reclamações dos clientes sobre os correspondentes varejistas. Os clientes que não receberem respostas satisfatórias por meio desse canal podem recorrer ao Escritório do Ombudsman para Atividades Bancárias (Reserve Bank of India 2006).

²⁸ Tendo em vista os problemas de reputação que atualmente prejudicam várias Instituições de Microfinanças (IMFs) importantes em Andhra Pradesh, o estado da Índia com a maior concentração de IMFs, pode-se dizer os limites à colaboração entre bancos e IMFs não é um meio eficaz de atenuar o risco à reputação dos bancos. Consultar: *The Hindu Business Line* 2006.

África do Sul

O Modelo utilizado por bancos na África do Sul está atualmente sujeito aos princípios da legislação ordinária sobre agência do país. Além disso, há requisitos específicos tratando da terceirização das atividades dos bancos (South African Reserve Bank 2004). O recebimento de depósitos pelos correspondentes é permitido, mas o banco é inteiramente responsável pelas consequências de atos dos correspondentes de varejo.

A regulamentação bancária da África do Sul permite que somente as instituições com licença para exercer atividade bancária aceitem fundos reembolsáveis (como dinheiro eletrônico) dos clientes de varejo. Instituições não-bancárias, portanto, não receberam permissão para emitir dinheiro eletrônico, uma posição recentemente reiterada em um relatório de intenções sobre dinheiro eletrônico divulgado pelo South African Reserve Bank, o banco

central do país (South African Reserve Bank 2006). As empresas de tecnologia e as operadoras de telefonia móvel que desejarem desenvolver atividades bancárias prescindindo de filiais, via emissão de dinheiro eletrônico, devem procurar uma parceria com um banco cadastrado. Como consequência aumentam os custos de transação e enquanto o lançamento do seu produto no mercado fica mais demorado. O resultado deste modelo regulatório é tecnicamente uma situação onde os bancos não são de fato “desprovidos de filiais” pois utilizam sua infra-estrutura e funcionários para realizar todo tipo de transações em espécie. A única exceção ocorre no caso de serviços prestados pelos correios²⁹.

Filipinas

Quando a Globe Telecom abordou o banco central com a proposta do seu G-Cash, produto de dinheiro

²⁹ Embora permitido por lei, ao que sabemos, não há exemplos atualmente de emissão de dinheiro eletrônico realizada por bancos. A WIZ-ZIT e a MTN oferecem acesso à contas bancárias individuais (e não contas de dinheiro eletrônico) utilizando tecnologia como telefones celulares e cartões de débito.

eletrônico baseado em telefonia móvel, as partes entraram em acordo sobre uma abordagem que conferiria à Globe a condição legal, um tanto difusa, de ‘agente de remessas’ (Bangko Sentral ng Pilipinas 2004). Isso poupou a Globe de ser classificada como coletora de depósitos, o que requeria licença para atividade bancária. Entretanto, como correspondentes autorizados a realizar remessas tais estão submetidos à Lei de Combate à Lavagem de Dinheiro das Filipinas e o Banco Central impôs limitações ao uso do G-Cash. Os clientes não podem ter saldos em dinheiro eletrônico superiores a P 10.000 (aproximadamente US\$ 195) em qualquer momento, nem fazer transações superiores a P 40.000 por dia e P 100.000 por mês, (aproximadamente US\$ 780 e US\$ 1.950).

Esses limites têm duas importantes implicações políticas. Primeiro, ajudam a garantir que os clientes utilizem o G-Cash principalmente para pagamentos em vez de como conta de poupança virtual (embora o teto de US\$ 195 seja suficientemente alto para os clientes de baixa renda usarem o G-Cash como conta corrente virtual). Segundo, os

Box 2 Diretrizes da Comissão Européia para o Dinheiro Eletrônico

Os países desenvolvidos ainda não encontraram a melhor maneira de regulamentar as instituições não-bancárias que emitem dinheiro eletrônico. Uma Diretriz Européia aplicada às “Instituições (que emitem) Dinheiro Eletrônico” foi aprovada em 18 de setembro de 2000, concedendo a estas instituições exigências prudenciais mais brandas do que as exigidas aos bancos.* Os requerimentos aplicáveis incluem:

- Capital mínimo de 1.000.000 euros, ou o equivalente a 2% do “passivo financeiro em dinheiro eletrônico”, o que quer que seja maior.
- Os fundos recebidos em troca de dinheiro eletrônico só podem ser investidos em determinadas categorias de ativos de baixo risco (principalmente ativos líquidos).
- O dinheiro eletrônico deve ser resgatável no valor nominal (ou seja, quando convertido em moeda corrente, deve ser fornecido o valor integral).
- Necessidade de criação de uma entidade legal distinta e especializada para lidar com as operações de dinheiro eletrônico (o que significa que uma operadora de telefonia celular não pode agrupar vendas de dinheiro eletrônico com as vendas de tempo de utilização de serviços de telefonia sem uma estrutura corporativa distinta).
- As Instituições de Dinheiro Eletrônico têm permissão para emitir e administrar exclusivamente dinheiro eletrônico ou formas correlatas de pagamento e devem armazenar os dados afins. Instituições de Dinheiro Eletrônico estão expressamente proibidas de oferecer crédito.

As questões relativas à lavagem de dinheiro não são abordadas pelas diretrizes sobre o dinheiro eletrônico. Entretanto, as Instituições de Dinheiro Eletrônico estão sujeitas às exigências de auditoria dos clientes e há algumas evidências de que isso tenha sido oneroso no passado. Conseqüentemente, uma diretriz recente isentou as Instituições de Dinheiro Eletrônico dessas exigências para as contas de dinheiro eletrônico com saldos abaixo de 150 euros (dispositivo não-recarregável) ou abaixo de 2.500 euros em transações por ano (dispositivo recarregável).

Infelizmente, mesmo essas exigências prudenciais mais brandas demonstraram ser excessivamente pesadas. No início de 2006, foram concedidas isenções a 72 instituições que não conseguiram cumprir as exigências prudenciais. Somente nove Instituições que oferecem dinheiro eletrônico estão operando de acordo com a diretriz. A Comissão Européia decidiu, portanto conduzir uma revisão dos fundamentos da Diretriz para Dinheiro Eletrônico.

*A diretriz isenta instituições não-bancárias de emitir dinheiro eletrônico a partir da cobertura prevista no Artigo 3 das Diretrizes sobre Instituições (Bancárias) de Crédito, contendo exigências prudenciais que seriam, em linhas gerais, excessivamente pesadas para serem cumpridas pelas instituições financeiras não bancárias. Os bancos que oferecem serviços de dinheiro eletrônico estão isentos da Diretriz sobre o Dinheiro Eletrônico porque essas instituições já são suficientemente regulamentadas pelas Diretrizes das Instituições (Bancárias) de Crédito.

Fontes: Diretrizes 2000/46/EC do Parlamento Europeu e do Conselho de 18 de setembro de 2000 sobre a instauração, busca e regulamentação prudencial dos negócios das instituições de dinheiro eletrônico, http://europa.eu.int/eur-lex/pt/en/oj/dat/2000/l_275/l_27520001027en00390043.pdf; *The Evaluation Partnership Limited*, Avaliação da Diretriz sobre Dinheiro Eletrônico (2000/46/EC) (Fev. 2006), http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/e-money/evaluation_en.pdf.

limites impõem um teto à quantia que qualquer cliente individual do G-Cash pode perder na improvável eventualidade da Globe ir à falência. (A Globe Telecom deposita sua emissão líquida de dinheiro eletrônico em contas de depósito à vista combinadas em vários bancos regulados prudencialmente. Isso não é exigido pelos reguladores, mas atenua o risco de que a firma não tenha a liquidez necessária para atender às demandas dos clientes).

Diversos requerimentos regulatórios adicionais ajudam a mitigar os riscos operacionais e de reputação no modelo praticado por instituições não-bancárias. Por exemplo, o banco central das Filipinas emitiu normas que determinam a exigência de registro de documentos e elaboração de relatórios (bem como as sanções em caso de não-cumprimento). Em geral, contudo, as próprias instituições não-bancárias administram os de relacionamento com correspondentes varejistas, principalmente por intermédio de disposições contratuais. A Globe Telecom, por exemplo, exige que todos os agentes no varejo submetam-se a um processo de acreditação conduzido por uma comissão formada por representantes dos seus departamentos financeiro, jurídico, de operações comerciais e tecnologia da informação³⁰.

Quênia

Dos países estudados, Quênia talvez seja o país que melhor reflita a situação da maioria dos países em desenvolvimento e em transição. Os formuladores de políticas e reguladores recebem a atividade bancária sem filiais com um misto de entusiasmo por seu potencial e real preocupação sobre novos riscos para os clientes vulneráveis e sistema financeiro. Embora não tenha surgido até agora no Quênia nenhuma atividade bancária sem filiais conduzida por correspondentes, duas instituições não-bancárias começaram a emitir dinheiro eletrônico.

³⁰ A Globe Telecom e a Smart também estão desenvolvendo parcerias com a Associação dos Banqueiros Rurais das Filipinas (RBAP) para fornecer serviços financeiros aos clientes que forem clientes tanto de telecomunicações como do banco rural. No caso da parceria Globe Telecom/RBAP, os clientes do G-Cash podem realizar operações de depósito/saque nos bancos rurais, transferir fundos para as contas de outros clientes de bancos rurais, pagar empréstimos concedidos por bancos rurais, ou fazer um depósito em uma conta em banco rural usando o G-Cash. Esse serviço é muito semelhante ao modelo praticado por instituições não-bancárias, com o banco rural desempenhando o papel de beneficiário do estabelecimento varejista. Não há detalhes disponíveis sobre a parceria da Smart com a RBAP.

A atual regulamentação bancária do Quênia não define claramente se a emissão de dinheiro eletrônico constitui o recebimento de depósitos no varejo, ou se esse tipo de negócio pode ser realizado por qualquer entidade que não seja uma instituição financeira cadastrada e regulamentada³¹. Neste sentido, operadora de telefonia móvel, o emissor de cartão pré-pago ou qualquer outra empresa entrante no mercado que utilize o modelo não-bancário descobre estar operando em uma situação normativa ambígua. Pelo menos por enquanto, elas parecem estar totalmente — e talvez perigosamente — sem regulamentação^{32,33}.

Considerações para os reguladores

Nos cinco países estudados, vem aumentando o interesse pela a atividade bancária sem filiais realizada por meio de correspondentes. Os bancos, as operadoras de telefonia celular e outras instituições não-bancárias vislumbram formas de obter novos clientes e expandir suas receitas. Os formuladores de políticas reconhecem potencial para expandir o acesso de cidadãos excluídos ao sistema financeiro formal.

Entretanto, mesmo nesses cinco países pioneiros, os conceitos ainda são novos e o período de experimentação, muito curto. É necessário aglutinar mais experiência sobre a atividade bancária sem filiais assistida por correspondentes antes que possamos desenvolver diretrizes gerais sobre sua regulamentação. Todavia, a experiência dos reguladores nos cinco países estudados oferece alguns insights preliminares.

³¹ Uma interpretação possível da Legislação sobre Atividade bancária do Quênia (No. 13 de 1994) é a que toma o recebimento de depósitos no varejo e qualquer forma de emprego dos recursos dos depositantes como atividades bancárias, que só podem ser realizadas por um banco licenciado. Segundo essa interpretação, o modelo praticado por instituições não-bancárias não seria permitido.

³² Como na África do Sul, os riscos de agência não são regulamentados separadamente. Os princípios da lei consuetudinária de agência tornam qualquer banco que utilize ou não agentes no varejo responsáveis pelos atos de seus agentes. As regras AML/CFT não se aplicam porque as disposições existentes têm uma brecha — aplicam-se somente aos bancos.

³³ Enquanto isso, os riscos representados pelo serviço de dinheiro eletrônico M-Pesa do Safaricom foram, pelo menos do ponto de vista prático, significativamente diminuídos pelo envolvimento do Departamento para Desenvolvimento Internacional do Reino Unido, que co-financiou a fase-piloto da iniciativa.

- Em comparação com a atividade bancária convencional baseada em filiais, o modelo de atividade bancária sem filiais assistida agentes varejistas pode representar ora menos riscos ou novos riscos ainda mais significativos do que os reguladores antecipam. A experiência dos países estudados sugere que caso os bancos sejam claramente responsabilizados pelos atos de seus correspondentes, os riscos ligados ao uso de agentes como principal ponto de contato com os clientes no varejo pode ser minimizado.
 - As preocupações de risco sistêmico no modelo praticado pelos bancos provavelmente estarão limitadas durante algum tempo (e talvez indefinidamente). Os reguladores e supervisores podem atenuar quaisquer riscos resultantes do modelo praticado pelos bancos com os mesmos instrumentos que usam para controlar o riscos inerentes à atividade bancária tradicional, baseada em filiais — protegendo os clientes do varejo e assegurando a solidez dos bancos.
 - Para proteger tanto o modelo praticado pelos bancos quanto o conduzido por instituições não-bancárias do abuso na forma de lavagem de dinheiro ou financiamento do terrorismo, os reguladores devem avaliar a aplicabilidade de regras similares às supracitadas AML/CFT no ambiente de atuação dois modelos de oferta de serviços via correspondentes bancários. Os prováveis benefícios destas regras deve ser contrapostos à possíveis efeitos de restrição ao acesso a serviços bancários. Contas e transações de pouco valor que representem risco relativamente pequeno devem receber um tratamento menos oneroso que o recomendado pelas regras AML/CFT (Isern et al. 2005).
 - Os reguladores devem ser mais cuidadosos particularmente com o modelo praticado por instituições não-bancárias. Deveria-se permitir que operadoras de telefonia móvel e empresas semelhantes com solidez técnica e financeira, alta liquidez e nível razoável de transparência forneçam serviços financeiros, incluindo o dinheiro eletrônico e contas correntes de saldo pequeno, caso estejam aptas a atender a todos os padrões de prudência aplicáveis aos bancos? Ou deve-se permitir que essas firmas ofereçam ao menos uma gama limitada de serviços financeiros dado que estão sujeitas à padrões menos rígidos de transparência, solidez financeira e liquidez? Qualquer que seja a resposta no caso destas instituições não-bancárias, existe ampla experiência para justificar o tratamento diferenciado para empresas com pouco capital, liquidez ou transparência, ou ainda em estágio incipiente tal como algumas empresas entrantes no mercado de emissão de cartões pré-pagos. Os reguladores dos países em desenvolvimento ainda estão empenhados em encontrar a abordagem adequada para atuar nas duas pontas do espectro das instituições não-bancárias discutidas nesta nota Focus.
 - Uma supervisão menos rígida e limites às transações no modelo não-bancário podem ser medidas adequadas num primeiro momento, pelo menos nos casos em que a instituição não-bancária tiver solidez, liquidez e uma reputação a proteger, o que é característico de muitas operadoras de telefonia celular. Até o momento, essa abordagem está funcionando bem nas Filipinas.
 - O dinheiro eletrônico pode, em alguns casos, provocar importantes reverberações sistêmicas. As operadoras de telefonia móvel já atendem a clientes com todos os níveis de renda. Se os seus produtos de dinheiro eletrônico se tornarem amplamente utilizados em todos os níveis da economia, não é difícil imaginar um grave choque caso uma operadora de telefonia celular encontre-se em um momento difícil. A experiência preliminar dos poucos países que descrevemos talvez não permita a compreensão dos efeitos de emissões de dinheiro eletrônico em larga escala.
- A atividade bancária sem filiais assistida correspondentes está se disseminando rapidamente. Formuladores de política econômica na Colômbia, por exemplo, recentemente legalizaram o modelo praticado pelos bancos. Bancos no Peru, México, Chile entre outros países também começaram a criar canais com correspondentes varejistas. Novas operadoras de telefonia móvel da África Central e Ocidental e em outros países em desenvolvimento estão lançando serviços que permitem que seus assinantes efetuem pagamentos por intermédio de seus telefones celulares além de estudarem o desenvolvimento de uma gama completa de transações bancárias a serem ofertadas via telefone celular em parceria com bancos licenciados.

A diversidade de respostas das autoridades reguladoras nos cinco países estudados enfatiza o desafio na consolidação de princípios que orientem os reguladores de vários outros países. Ao longo do tempo, à medida que essas e outras iniciativas forem emergindo, os riscos incrementais ligados à atividade bancária sem filiais conduzida por correspondentes — e as respostas apropriadas dos reguladores — se tornarão mais claras.



References

- Bangko Sentral ng Pilipinas. 2004. "Circular 471, Section 3." Bangko Sentral ng Pilipinas. <http://www.bsp.gov.ph/regulations/regulations.asp?type=1&id=116>.
- Basel Committee on Banking Supervision. 1998. "Risk Management for Electronic Banking and Electronic Money Activities." Basel, Switzerland: Bank for International Settlements. <http://www.bis.org/publ/bcbs35.pdf>.
- . 2000. "Electronic Banking Group Initiatives and White Papers." Basel, Switzerland: Bank for International Settlements. <http://www.bis.org/publ/bcbs76.pdf>.
- . 2003. "Sound Practices for the Management and Supervision of Operational Risk." Basel, Switzerland: Bank for International Settlements. <http://www.bis.org/publ/bcbs96.pdf>.
- . 2004. "Survey of developments in electronic money and internet and mobile payments." Basel, Switzerland: Bank for International Settlements. <http://www.bis.org/publ/cps62.pdf>.
- . 2006. "Core Principles Methodology: Consultative Document." Basel, Switzerland: Bank for International Settlements. <http://www.bis.org/publ/bcbs124.pdf>.
- Feltrim, Luiz Edson. 2006. "Correspondentes Bancarios." Slideshow presentation. Banco Central do Brasil. http://www.relatoriobancario.com.br/apresentacoes/banking_II/apresentacao_feltrin_bacen.pdf.
- Financial Action Task Force on Money Laundering. 2003 (as amended in 2004). "The Forty Recommendations." Recommendation 9. Paris, France: Financial Action Task Force. <http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/7/40/34849567.PDF>.
- Harper, Malcolm, and Mariéé Kirsten. 2006. "ICICI Bank and Microfinance Linkages in India." *Small Enterprise Development* 17 (1): 30–39.
- Hindu Business Line. 18 March 2006. "AP plans strict action against errant MFIs." *The Hindu Business Line*. <http://www.thehindubusinessline.com/2006/03/18/stories/2006031802930900.htm>.
- Information for Development Program. 2006. "Micro-Payment Systems and Their Application to Mobile Networks." Sections 2.5, 4.2.8, 4.8. Washington, D.C.: World Bank. <http://www.infodev.org/en/Publication.43.html>.
- Isern, Jennifer, David Porteous, Raul Hernandez-Coss, and Chinyere Egwuagu. 2005. "AML/CFT Regulation: Implications for Financial Service Providers That Serve Low-Income People." Focus Note 29. Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poor. http://www.cgap.org/docs/FocusNote_29.pdf.
- Kumar, Anjali, Ajai Nair, Adam Parsons, and Eduardo Urdapilleta. 2006. "Expanding Bank Outreach through Retail Partnerships: Correspondent Banking in Brazil." World Bank Working Paper No. 85. Washington, D.C.: World Bank. <http://siteresources.worldbank.org/INTTOPCONF3/Resources/363980Retail0p101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf>.
- Owens, John. 2006. "RBAP Text-a-Payment and G-Cash Cash-in/Cash-out Services: Innovative Banking Services at Your Fingertips." <http://www.bwtp.org/asiamicrofinance/documents/JohnOwensRBAP.pdf>.
- Parliament of Kenya. 1994 (as amended through 2004). "Banking Act." <http://www.centralbank.go.ke/downloads/acts/bankingact.pdf>.
- Reserve Bank of India. 2005. "Draft Guidelines on Outsourcing of Financial Services by Banks." Mumbai, India: Reserve Bank of India. <http://www.rbi.org.in/scripts/NotificationUser.aspx?Id=2655&Mode=0>.
- . 2006. "Circular RBI/2005–06/288: Financial Inclusion by Extension of Banking Services—Use of Banking Facilitators and Correspondents." Mumbai, India: Reserve Bank of India. <http://rbi-docs.rbi.org.in/rdocs/notification/PDFs/68417.pdf>.
- South African Reserve Bank. 2004. "Banks Act Circular 14/2004: Outsourcing of Functions within Banks." South African Reserve Bank. [http://www.reservebank.co.za/internet/Publication.nsf/LADV/4DC4416A4AEF765642256F170035C8D7/\\$File/Circ+14+of+2004.pdf](http://www.reservebank.co.za/internet/Publication.nsf/LADV/4DC4416A4AEF765642256F170035C8D7/$File/Circ+14+of+2004.pdf).
- . 2006. "Electronic Money." Position Paper NPS 01/2006. National Payment System Department. [http://www.reservebank.co.za/internet/Publication.nsf/LADV/A760BB248F6804C142257145002A8FC/\\$File/ecashpos_Apr06.pdf](http://www.reservebank.co.za/internet/Publication.nsf/LADV/A760BB248F6804C142257145002A8FC/$File/ecashpos_Apr06.pdf).

Sinta-se à vontade para divulgar esta nota Focus entre seus colegas ou para solicitar cópias extras deste documento ou de outros da série.

O CGAP agradece seus comentários sobre este documento.

Todas as publicações do CGAP estão disponíveis no website do CGAP em www.cgap.org.

CGAP
1818 H Street, NW
MSN P3-300
Washington, DC 20433, EE.UU.

Tel.: 202.473.9594

Fax: 202.522.3744

Email:
cgap@worldbank.org