

VENDA COMBINADA NAS AGÊNCIAS BANCÁRIAS

Filipe Augusto Gondim Vianna Arnaldo

Advogado, Bancário, Especialista em Direito do Consumidor, e-mail: filipe_jua@hotmail.com

Jadson Correia de Oliveira

Doutorando em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC/SP. Mestre em Direito pela Universidade Católica de Pernambuco – UNICAP. Especialista em Direito Público pela Escola Superior da Magistratura de Pernambuco –ESMAPE. Bacharel em Direito pela Faculdade Integrada do Recife – FIR. Professor da Faculdade Sete de Setembro – FASETE, em Paulo Afonso – BA. Advogado.

RESUMO

Este estudo preocupa-se em refletir sobre a prática da venda combinada nas agências bancárias, tendo como objetivo evidenciar a diferença entre a venda casada e a venda combinada praticada pelas mesmas, destacando sobre os riscos de crédito, taxas de juros e abordando sobre o seguro prestamista. Realiza uma pesquisa bibliográfica considerando as contribuições dos autores MENEZES (2016), BENJAMIN, MARQUES, BESSA (2012), NUNES (2012), MORGAN (2016) e órgãos responsáveis pelo funcionamento do sistema financeiro. Buscando enfatizar que a venda combinada praticada pelas agências bancárias não é uma prática abusiva proibida pelo código de defesa do consumidor como é a venda casada, visto que, negociar a possibilidade de diminuição da taxa de juros de uma operação de crédito caso o cliente adquira um outro produto que satisfaça sua necessidade não será uma condição para contratação da operação de crédito.

Palavras-chave: Venda Casada. Venda Combinada. Contratos Bancários.

ABSTRACT

This research aims to reflect about the practice of combined sale in bank branches, with the objective of emphasizing the difference between “bonus buy” and combined sale that is practiced in them, highlighting the risks of credit, taxes and interests, also approaching the insurance lender. The work conducts a bibliographical research considering the contributions of authors like Menezes (2016), Benjamin, Marques e Bessa (2012), Nunes (2012), Morgan (2016) and organs responsible for the working of financial system. This research aims to emphasize that the combined sale practiced by bank branches is not an abusive practice prohibited by the consumer protection code, unlike the bonus buy, given that negotiating the possibility of decreasing the interest rate of a credit operation, in case the client acquires another product that may satisfy its necessity, is not a condition for contracting the credit operation.

Key words: Bonus buy. Combined Sale. Bank Contracts.

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como tema a venda combinada nas agências bancárias, buscando evidenciar as diferenças entre a venda casada e a venda combinada praticadas pelas instituições financeiras.

Neste aspecto, evidencia-se a questão que orientou o trabalho: Como diferenciar uma venda casada de uma venda combinada em contratos bancários?

Quando se fala em combinar uma venda entre fornecedor de produto e/ou serviços com o consumidor, a maioria deles acreditam estar deparando-se com uma prática abusiva que é a venda casada. Daí a importância de pesquisar sobre a diferença de venda combinada, e uma prática ilegal a venda casada.

A prática abusiva da venda casada que se encontra prevista no artigo 39, I da Lei 8.078/90, Código de Defesa do Consumidor.

A norma do inciso I proíbe a conhecida “operação vasada ou “venda casada”, por meio da qual o fornecedor pretender obrigar o consumidor a adquirir um produto ou serviço apenas pelo fato de ele estar interessado em adquirir outro produto ou serviço. (NUNES, 2012, p.601)

Neste contexto, o objetivo fundamental deste estudo é, pois, indagar sobre a realização de uma venda combinada sem configurar a prática abusiva da venda casada que é a vinculação de uma venda de um produto e/ou serviço a compra de outros produtos e/ou serviços, ou até mesmo pela imposição de uma quantidade mínima de um produto e/ou serviço a ser pactuado.

Para alcançar a finalidade proposta, tornou-se necessário a utilização de processos metodológicos, destacando-se a pesquisa bibliográfica, alcançada a partir da análise minuciosa de doutrinadores que tratam do direito consumerista, decisões judiciais e artigos publicados em periódicos científicos.

O texto a seguir foi baseado em ideias e percepções de doutrinadores como: FELIPE MENEZES (2016) RIZZATTO NUNES (2012) ANTONIO HERMAN V. BENJAMIN, CALUDIA LIMA MARQUES, LEONARDO ROSCOE BESSA (2012) e MORGAN (2016).

1 A EXPANSÃO DO DIREITO DO CONSUMIDOR

Em virtude do crescimento econômico, tornou-se necessária a regulamentação de uma lei parcial de proteção entre os consumidores e fornecedores de produtos e/ou serviço, visto que o consumidor é a parte mais frágil na relação de consumo e encontra-se diante desse volumoso mercado.

Diante da necessidade de proteger o consumidor na relação de consumo e ser um dever do Estado de promover a proteção do mesmo, como reza o artigo, 5º, XXXII da CRFB/88, a seguir exposto:

Art. 5º Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes:

XXXII - o Estado promoverá, na forma da lei, a defesa do consumidor. (BRASIL, 1988)

Tornou-se imprescindível a promulgação de uma lei específica para a proteção do consumidor. Assim, entrou em vigor em 11 de setembro de 1990 a Lei 8.078/90 sendo o Código Brasileiro de Defesa do Consumidor, onde o mesmo abarcou o 5º, XXXII da CRFB/88.

A figura do consumidor é a pessoa mais importante para a movimentação financeira de um país, que necessita de produtos e serviços para sua sobrevivência, lançando-se em mundo gigantesco (o mercado) iniciando, por conseguinte, uma relação de consumo. (MENEZES, 2016, p.15).

Visto que o consumidor é a pessoa mais importante para a movimentação financeira de um país, e sabendo que é o mais vulnerável na relação entre consumidor e fornecedor, tornou-se necessário que o legislador especificasse quem é o consumidor:

Art. 2º Consumidor é toda pessoa física ou jurídica que adquire ou utiliza produto ou serviço como destinatário final.

Parágrafo único. Equipara-se a consumidor a coletividade de pessoas, ainda que indetermináveis, que haja intervindo nas relações de consumo. (BRASIL, 1990, p.17).

Como evidencia-se o legislador conceituou de uma forma a não restar dúvidas a respeito do consumidor, deixando claro que é toda pessoa física, ou seja, todo o indivíduo, seja homem ou mulher, ou jurídica, uma entidade que possua responsabilidade jurídica e tenha autorização legal para funcionamento, podendo ser empresa, associação, sociedade empresarial e equiparan-

Filipe Augusto Gondim Vianna Arnaldo | Jadson Correia de Oliveira

do-se a consumidor a coletividade de pessoas ainda que indetermináveis na relação de consumo que adquirem ou utilizam produtos e/ou serviços.

2 O SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL E O DIREITO DO CONSUMIDOR

Para melhor compreensão acerca do tema abordado, torna-se necessário tratar do Sistema financeiro nacional, possuindo o objetivo de acompanhar e coordenar todas as atividades financeiras, ressaltando as ligadas as instituições financeiras.

A função do Sistema Financeiro Nacional-SFN é a de ser um conjunto de órgãos que regulamenta, fiscaliza e executa as operações necessárias à circulação da moeda e do crédito na economia. É composto por diversas instituições. (FEBRABAN, 2016).

Diante do exposto o Sistema financeiro nacional, pode ser entendido como um conjugado de órgãos que através de seus institutos buscam normatizar, supervisionar, regulamentar, fiscalizar e adimplir todas as medidas cogentes, para que assim tenha uma economia preparada e eficiente no que diz respeito a circulação da moeda e do crédito.

O Sistema financeiro nacional está estruturado e regulado pela Lei nº4.595/64 que dispõe sobre a Política e as instituições monetárias, bancárias e creditícias, como reza o artigo, 1º a seguir, exposto:

Art. 1º O sistema Financeiro Nacional, estruturado e regulado pela presente Lei, será constituído:
I - Do Conselho Monetário Nacional;
~~II - Do Banco Central da República do Brasil;~~
II - Do Banco Central do Brasil; (Redação dada pelo Del nº 278, de 28/02/67)
III - Do Banco do Brasil S. A.;
IV - Do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico;
V - Das demais instituições financeiras públicas e privadas. (BRASIL, 1964)

As instituições financeiras constituem o arcabouço do Sistema financeiro nacional e, não obstante possuam Lei específica, que é a Lei nº7.492/86, que, em seu artigo, 1º assim trata sobre o tema:

Art. 1º Considera-se instituição financeira, para efeito desta lei, a pessoa jurídica de direito público ou privado, que tenha como atividade principal ou acessória, cumulativamente ou não, a captação, intermediação ou aplicação de recursos financeiros (Vetado) de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, ou a custódia, emissão, distribuição, negociação, intermediação ou administração de valores mobiliários.

Parágrafo único. Equipara-se à instituição financeira:

I - A pessoa jurídica que capte ou administre seguros, câmbio, consórcio, capitalização ou qualquer tipo de poupança, ou recursos de terceiros. (BRASIL, 1986).

Revelando assim que instituição financeira é toda pessoa jurídica de direito público ou privado, que tenha como atividade fundamental, ou secundária, conjuntamente ou não, a conquista, intermediação ou bom emprego de recursos de terceiros, seja em moeda nacional ou estrangeira, ou a guarda, envio, repartição, transação, intermediação ou administração de valores mobiliários.

Vale ressaltar que o seu parágrafo único onde evidencia a equiparação a instituição financeira pessoa jurídica que conquiste ou administre seguros, câmbio, consórcio, capitalização ou qualquer tipo de poupança ou recurso de terceiros.

Dentre os múltiplos tipos de instituições financeiras tem-se os bancos, que tem função de gerir o dinheiro que integra o Sistema financeiro nacional e é regulado pelo Banco Central do Brasil. Os bancos possuem agências que servem para oferecer produtos e/ou serviço aos consumidores, ou seja, clientes.

O papel das agências bancárias é de assentar capital em conta poupança e tornar rentável tal capital por meio de remuneração de juros, financiar o consumo de bens móveis ou imóveis com a cobrança de juros, bem como fornecer a prestação de serviços de recebimento e pagamento de boletos de cobrança, dentre a administração de seguros, consórcio, câmbio e capitalização.

Nesse contexto, importa ressaltar que a taxa SELIC (Sistema Especial de Liquidação e Custódia), índice pelo qual as taxas de juros cobradas pelas agências bancárias no Brasil utilizam-se, é o principal instrumento de política monetária adotado pelo Banco Central do Brasil para alcançar a meta das taxas de juros instituídas pelo Comitê de Política Monetária.

3 O SEGURO PRESTAMISTA OFERTADO PELAS AGÊNCIAS BANCÁRIAS E O CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR

As agências bancárias dispõem de produtos e serviços para atender as necessidades dos consumidores, e dentro dos serviços possuem as operações de créditos que é o financiamento de bens móveis e imóveis com a cobrança de juros que é um dos meios pelo qual as agências bancárias auferem lucros para sobreviver no mercado financeiro e manter seus funcionários. Diante do

Filipe Augusto Gondim Vianna Arnaldo | Jadson Correia de Oliveira

exposto torna-se necessário conceituar produtos e serviços, como reza o artigo 3º em seus parágrafos 2º e 3º da Lei nº8.078/1990 a seguir exposto:

Art. 3º Fornecedor é toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada, nacional ou estrangeira, bem como os entes despersonalizados, que desenvolvem atividade de produção, montagem, criação, construção, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de serviços.

§ 1º Produto é qualquer bem, móvel ou imóvel, material ou imaterial.

§ 2º Serviço é qualquer atividade fornecida no mercado de consumo, mediante remuneração, inclusive as de natureza bancária, financeira, de crédito e securitária, salvo as decorrentes das relações de caráter trabalhista. (BRASIL, 1990).

O Código de Defesa do Consumidor revela que produto é todo e qualquer bem, móvel ou imóvel, material ou imaterial produzido pelo fornecedor, não obstante, revela também que serviço é toda e qualquer atividade fornecida no mercado de consumo mediante remuneração inclusive as de natureza bancária como é o caso das agências bancárias.

Tratando da prática abusiva, em específico a venda casada, o artigo 39, inciso I da Lei 8.078/1990 traz:

Art. 39. É vedado ao fornecedor de produtos ou serviços, dentre outras práticas abusivas:

I - Condicionar o fornecimento de produto ou de serviço ao fornecimento de outro produto ou serviço, bem como, sem justa causa, a limites quantitativos. (BRASIL, 1990).

A venda casada é o condicionamento do fornecimento de produto ou de serviço a outro, como também sem justa causa, o condicionamento a limites quantitativos, o que é expressamente proibido. Segundo NUNES (2012):

A norma do inciso I proíbe a conhecida “operação casada” ou “venda casada”, por meio da qual o fornecedor pretende obrigar o consumidor a adquirir um produto ou serviço apenas pelo fato de ele estar interessado em adquirir outro produto ou serviço.

A regra do inciso I veda dois tipos de operações casadas:

- a) O condicionamento da aquisição de um produto ou serviço a outro produto ou serviço; e
- b) A venda de quantidade diversa daquela que o consumidor queira. (NUNES, 2012, pp. 601-602).

Não obstante BENJAMIN, et al (2012), também trata sobre venda casada:

O código proíbe, expressamente, das espécies de condicionamento do fornecimento de produtos e serviços.

Na primeira delas, o fornecedor nega-se a fornecer o produto ou serviços, a não ser que o consumidor concorde em adquirir também um outro produto ou serviço. É a chamada venda casada.

Na segunda hipótese, a condição quantitativa, dizendo respeito ao mesmo produto ou serviço objeto do fornecimento. Para tal caso, contudo, o código não estabelece uma proibição absoluta. O limite quantitativo é admissível desde que haja “justa causa” para a sua imposição, por exemplo, quando o estoque do fornecedor for limitado. A prova da excludente, evidentemente, compete ao fornecedor. (BENJAMIN, et al, 2012, pp. 269-270).

Diante do exposto há duas hipóteses de configurar um negócio como venda casada, a saber: a) a condição de adquirir um produto ou serviço em face de outro produto ou serviço e, b) a condição de limite quantitativo diversa da que o consumidor queira.

Por sua vez, é muito comum nas agências bancárias a prática da venda combinada, visto que, é uma negociação entre o fornecedor e o consumidor. Como já foi tratado anteriormente, a taxa de juros é o meio pelo qual a agência bancária recebe remuneração ao conceder uma operação de crédito, não obstante, torna-se necessário tratar do que diz respeito ao risco de crédito, conforme conceitua a MORGAN (2016):

Define-se como Risco de Crédito a possibilidade de perdas resultantes pelo não recebimento de valores contratados junto a clientes em decorrência da incapacidade econômico-financeira destes mesmos clientes. (MORGAN, 2016, p. 01).

Como exemplo de uma venda combinada, há que se falar acerca do risco de crédito, que é a possibilidade de uma operação de crédito concretizada em uma agência bancária entre o fornecedor e o consumidor, não ser saldada em virtude da incapacidade de pagamento do mesmo, por vários motivos, seja pela perda do emprego, falecimento, ou acidente grave.

Para evitar prejuízos em uma operação de crédito as agências bancárias dispõem de um produto chamado seguro prestamista, conforme a Superintendência de Seguros Privados (2006) conceitua:

O seguro prestamista é aquele que tem por objetivo garantir o pagamento de uma indenização ao estipulante – empresa que concedeu o crédito ao segurado, para quitação ou amortização da dívida contraída, na hipótese de ocorrer um dos riscos cobertos (morte do segurado prestamista, invalidez do segurado, etc.). O primeiro beneficiário é o próprio estipulante, pelo valor do saldo da dívida ou do compromisso. A diferença que ultrapassar o saldo será paga ao segundo beneficiário, indicado pelo segurado. O seguro prestamista, geralmente, apresenta as coberturas de morte, invalidez e desemprego. (SUSEP, 2006, p.30).

O seguro prestamista serve para garantir o pagamento de uma indenização, visando a quitação ou amortização da operação de crédito contratada, nas hipóteses de ocorrer um dos riscos cobertos pelo consumidor segurado.

Filipe Augusto Gondim Vianna Arnaldo | Jadson Correia de Oliveira

Em uma operação de crédito realizada entre o fornecedor e o consumidor nas agências bancárias, o fornecedor negocia a taxa de juros da operação de crédito, para que o consumidor adquira um seguro prestamista, seguro este que serve para minimizar o risco de crédito e, consequentemente, para que não haja a necessidade de promover alguma restrição junto aos órgãos de proteção ao crédito, SPC/SERASA.

Dessa forma, as agências bancárias preferem negociar a taxa de juros para obter uma remuneração menor, que seja segura para ambos e que atenda às necessidades do potencial cliente diante de motivos nos quais ele não possa arcar com as prestações devidas e com o acionamento do seguro para que efetive a sua finalidade, que é arcar com as despesas devidas.

Vale ressaltar que as agências bancárias não são obrigadas a aceitar o risco de crédito de um produto ou serviço, e que a negociação de taxas de juros menores para adequar um produto ou serviço visa atender a necessidade de ambos, para que a operação de crédito seja segura e sem onerar o cliente, visto que o consumidor teria o crédito concedido sem a negociação de taxa.

Interessante ressaltar que toda apólice de seguro para ter aceitação terá que tramitar por um prazo de 15 dias, conforme circular SUSEP nº 251, de 15 de abril de 2004, a seguir exposto:

Art. 2º A sociedade seguradora terá o prazo de 15 (quinze) dias para manifestar-se sobre a proposta, contados a partir da data de seu recebimento, seja para seguros novos ou renovações, bem como para alterações que impliquem modificação do risco.

§ 1º Caso o proponente do seguro seja pessoa física, a solicitação de documentos complementares, para análise e aceitação do risco ou da alteração proposta, poderá ser feita apenas uma vez, durante o prazo previsto no caput deste artigo.

§ 2º Se o proponente for pessoa jurídica, a solicitação de documentos complementares, poderá ocorrer mais de uma vez, durante o prazo previsto no caput deste artigo, desde que a sociedade seguradora indique os fundamentos do pedido de novos elementos, para avaliação da proposta ou taxação do risco.

§ 3º No caso de solicitação de documentos complementares, para análise e aceitação do risco ou da alteração proposta, conforme disposto nos parágrafos anteriores, o prazo de 15 (quinze) dias previsto no caput deste artigo ficará suspenso, voltando a correr a partir da data em que se der a entrega da documentação. (SUSEP, 2004, p.01).

Evidencia-se que este prazo de 15 dias é o período que a seguradora tem para analisar, e caso seja necessário, solicitar documentos complementares para assim aceitar o risco ou alterar a proposta.

Filipe Augusto Gondim Vianna Arnaldo | Jadson Correia de Oliveira

A solicitação de documentos complementares para pessoa física poderá ser feita somente uma vez, enquanto para a pessoa jurídica poderá ocorrer por mais de uma vez e, caso solicite documentos complementares, o prazo ficará suspenso, voltando a correr a partir da data em que se der a entrega da documentação.

Nos casos de aceitação ou não da proposta tem-se os art.2 §4º e §6º e artigo 3º, da circular SU-SEP nº251, de 15 de abril de 2004, a seguir exposto:

§ 4o Ficará a critério da sociedade seguradora a decisão de informar ou não, por escrito, ao proponente, ao seu representante legal ou corretor de seguros, sobre a aceitação da proposta, devendo, no entanto, obrigatoriamente, proceder à comunicação formal, no caso de sua não aceitação, justificando a recusa.

§ 6o A ausência de manifestação, por escrito, da sociedade seguradora, nos prazos previstos neste artigo, caracterizará a aceitação tácita da proposta.

Art. 3o Nos casos em que a aceitação da proposta dependa de contratação ou alteração da cobertura de resseguro facultativo, os prazos previstos no artigo 2o desta Circular serão suspensos, até que o ressegurador se manifeste formalmente.

§ 1o A sociedade seguradora, nos prazos estabelecidos no art. 2o desta Circular, deverá informar, por escrito, ao proponente, seu representante legal ou corretor de seguros, sobre a inexistência de cobertura.

§ 2o Na hipótese prevista no caput deste artigo, é vedada a cobrança de prêmio total ou parcial, até que seja integralmente concretizada a cobertura de resseguro e confirmada a aceitação da proposta. (SUSEP, 2004, p.02).

Com base no que foi exposto entende-se que no prazo de 15 dias tanto o segurador quanto o segurado poderão desistir da contratação, visto que é o período de análise por parte da seguradora e nos casos em que a aceitação da proposta dependa de alteração da cobertura, o prazo fica suspenso até que o ressegurador se manifeste formalmente.

Em caso de não aceitação por parte da seguradora dever-se-á obrigatoriamente proceder à comunicação formal, justificando o motivo da recusa, visto que, a ausência de manifestação, por escrito, da seguradora, caracterizara aceitação tácita da proposta, devendo essa comunicação sobre o aceite ou a inexistência da cobertura ocorrer dentro do prazo previsto.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante do exposto, conclui-se que as operações de crédito realizadas nas agências bancárias, para serem configuradas como uma prática abusiva, a exemplo da venda casada, faz-se necessário o condicionamento de um produto ou serviço à outro.

No entanto, a venda combinada é permitida pelo código de defesa do consumidor, visto que é a negociação entre o fornecedor e o consumidor caso ele contrate mais de um produto que satisfaça sua necessidade em face da possibilidade de diminuição da taxa de juros que é a remuneração que a agência bancária auferir.

Em verdade, o seguro prestamista, em sua essência, busca proteger o consumidor diante de um eventual cenário de súbita alteração em sua condição econômica, como, por exemplo, a perda do emprego. E mais, se o consumidor perde o emprego, possui dívidas a serem quitadas, uma restrição nos órgãos de proteção ao crédito dificultará, sobremaneira, o deslinde da complicada situação financeira da pessoa física.

Assim, em uma negociação da taxa de juros em uma operação de crédito onde o fornecedor diminuiu a taxa de juros da operação de crédito para que o consumidor contrate o seguro prestamista que atenda às necessidades do consumidor, caso torne-se desempregado, inválido ou venha a óbito. Caso venha a contratar a operação de crédito é concedida com a taxa de juros menor, e, não obstante, o consumidor possua 15 dias para cancelar o seguro prestamista contratado, caso se arrependa.

Ressalta-se que, a contratação da operação de crédito será concedida sem a contratação do seguro, caso o consumidor não tenha interesse, visto que não é uma venda casada. No entanto, não terá as coberturas que teria se tivesse contratado o seguro, podendo prejudicar o consumidor nos casos de invalidez, ou desemprego e até os seus herdeiros no caso de óbito.

REFERÊNCIAS

BENJAMIN. Antônio et al. Manual de direito do consumidor. 4.ed. São Paulo: **Revista dos tribunais**, 2012.

BRASIL. **Código de proteção e Defesa do Consumidor**. Brasília, 1990.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, 1988.

BRASIL. **Cria o Sistema Monetário Nacional**. Lei ° 4.595/64. Presidência da República. Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos. 1964

Filipe Augusto Gondim Vianna Arnaldo | Jadson Correia de Oliveira

BRASIL. **Define os crimes contra o Sistema Financeiro Nacional**. Lei ° 7.492/86. Presidência da República. Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos, Brasília, 1986.

FEBRABAN. Federação Brasileira das Associações de Bancos. **Sistema Financeiro Nacional 2016**. Disponível em: <http://www.febraban.org.br/febraban.asp?id_pagina=31> Acesso em: 1º mar. de2016.

MENEZES. Felipe. **Coleção descomplicando direito do consumidor**. Recife: Armador, 2016.

MORGAN. J.P. **Risco de credito 2016**. Disponível em: <<https://www.jpmorgan.com/country/US/EN/jpmorgan/brazil/pt/business/gerenciamentoriscos/credito>> Acesso em: 1º mar. de2016.

NUNES. Rizzato. **Curso de direito do consumidor**. 7.ed.São Paulo: Saraiva, 2012.

SUSEP. Superintendência de seguros privados. **Guia de orientação e defesa do segurado**. Rio de Janeiro, 2006.

SUSEP. Superintendência de seguros privados. **Circular Susep**. 2004. Disponível em: <<http://www2.susep.gov.br/textos/circ251.htm>>. Acesso em: 15 de maio de 2016