

A busca pelo carro novo não tem mapa



Corbis

Dinheiro Direitos • 11

JUNHO / JULHO • 2007

DOSSIE

9

A proposta mais fácil não é a melhor
Seja crítico com as propagandas.

14

Muita simpatia, mas pouca informação
Faltam dados e coerência entre os sites e as agências.

15

Quando o desconto é uma taxa
A quitação antecipada pode custar mais caro.

Segundo dados do Banco Central, o volume de crédito concedido à pessoa física no país aumentou 68% de janeiro de 2005 a janeiro de 2007. A Selic, taxa básica de juros, caiu e os prazos para pagamento ficaram mais longos, dando a impressão de que a concessão de crédito ficou mais fácil. Porém, essa facilidade não é sinônimo de boas condições. O custo ainda é alto e nem todos conseguem avaliar. Exatamente por isso, muitos brasileiros estão se endividando em busca da realização de seus sonhos imediatos, sem perceber que terão que abandonar

muitos outros para terminar de pagá-los.

A oferta de crédito relacionado à compra de automóveis também cresceu. Hoje é oferecido por montadoras, bancos e outras instituições financeiras. Para que você consiga realizar o sonho de rodar em liberdade, mas não ficar preso a altos custos e condições abusivas, testamos a concessão de crédito para a compra financiada de automóveis novos e usados. Descobrimos as vantagens de cada modalidade, as armadilhas dos contratos e onde você vai pagar menos pelo crédito.

A proposta mais fácil não é a melhor

Mesmo anúncios de taxas baixas de juros e grandes promoções podem custar bem mais do que um financiamento tradicional de um banco.

Existem várias formas de comprar um carro e pagar de forma parcelada: a obtenção de crédito direto ao consumidor (CDC), que é o nome formal do financiamento tradicional, o *leasing*, o consórcio, o empréstimo pessoal e até o uso do cheque especial. O *consórcio*, como vimos na D&D nº 7 (*abr-mai/07*), é muito oneroso e condiciona a entrega do carro a um sorteio. Por isso, não vamos considerá-lo em nossa pesquisa.

O uso do limite do *cheque especial* também não deve entrar na sua lista de opções. Como é caro (141,22% ao ano), só valeria se fosse para aproveitar uma promoção ou oportunidade imperdível, se faltasse apenas uma quantia irrisória para pagar o carro à vista, ou se não houvesse outro jeito. Se não, é melhor guardar o dinheiro por mais alguns meses e pagar tudo sem juros.

O *empréstimo pessoal* é mais caro (56,29% ao ano) que o CDC. O *leasing*, em alguns bancos, tem taxas mais baixas que o CDC. Afinal, é isento de IOF. Porém, pela garantia, que permite a retomada do bem em apenas cinco dias, a redução de custos para o consumidor não é equivalente.

O CDC é mais recomendável, pois a retomada do veículo pela instituição no caso de falha no pagamento é mais demorada. Assim, no CDC, quem tiver alguma dificuldade no meio do caminho, tem mais chances de acertar a dívida antes de perder o bem.

Compare as características destes dois últimos modelos no quadro da pág. 10. Depois de comparar todos os itens, você entenderá por que focamos nossa pesquisa nas ofertas de CDC para a compra de automóveis.

Como fizemos o teste

Para obter as informações para este teste, em janeiro de 2007, enviamos questionários a todas as 17 instituições que oferecem financiamentos para a compra de automóveis. Apenas Bradesco, Nossa Caixa e BV Financeira nos responderam. Para conhecer as condições oferecidas pelas outras instituições, visitamos suas agências e fizemos também simulações pela internet.

Para lhe apontar uma **escolha certa** entre as diferentes propostas avaliadas, definimos dois cenários de compra: um de carro novo, no valor de R\$ 30 mil, e outro de usado, no valor de R\$ 17 mil. Avaliamos o financiamento de 40, 60 e 80 por cento do valor do carro, pago em 18, 24, 36, 48 e 60 meses. Aqui, você encontrará apenas as melhores opções para a compra do automóvel novo, dando 20% de entrada e financiando o restante. As demais estão no site www.proteste.org.br.

Veja as diferenças

Crédito direto ao consumidor (CDC)	Leasing
É um empréstimo feito para a compra específica de um bem.	É um contrato de aluguel com opção de compra, mais usado em veículos novos. Teoricamente você pode não comprar o carro ao final do contrato. Porém as empresas embutem desde o começo o <i>valor residual garantido</i> (VRG), que é a opção de compra. O VRG pode ser pago na entrada, diluído nas parcelas ou ao final do contrato.
Paga IOF.	Isento de IOF.
Em geral, o prazo de financiamento varia de 18 a 60 meses.	Prazo mínimo de 24 meses e máximo de 72.
As parcelas podem ser antecipadas – com o desconto da taxa de juros – e o financiamento, quitado a qualquer momento.	O pagamento é feito em parcelas mensais, que não podem ser antecipadas. Em contratos de 36 meses, somente a partir do 24º mês ele pode ser quitado.
Durante o contrato, você tem a posse do veículo, alienado à instituição credora. Ele serve como garantia para uma eventual falha no pagamento do financiamento, mas a retomada pelo banco é mais lenta.	Durante o contrato, a propriedade do veículo é da instituição. Você só tem a posse. Por isso, o banco exige um seguro. Sem ele, em caso de roubo, além de dever as parcelas, você ficará devendo também um carro. Em caso de falha no pagamento, a retomada pelo banco é mais rápida.
Após a quitação do contrato, o <i>Gravame</i> , ou seja, a anotação no documento que aponta que ele ainda está citado como garantia, é baixado automaticamente, em cerca de 15 dias úteis.	Após quitadas todas as parcelas, você terá que passar a documentação do nome da companhia de <i>leasing</i> para o seu.

Olhe primeiro para seu próprio bolso

Muito antes de decidir em que financiamento entrar, você tem que olhar para as suas finanças. Com dinheiro sendo oferecido em todo canto, não são poucas as pessoas muito endividadas. Não queremos que você seja uma delas.

Veja quanto dinheiro conseguiu poupar, as dívidas que já tem para os próximos meses e, principalmente, as suas prioridades. Em seguida, veja se precisa do carro imediatamente ou se pode esperar. Se puder, faça isso. É sempre mais vantajoso fugir dos juros e fazer a compra à vista ou mesmo dar uma entrada maior.

Condições influem no custo

Você pode contratar o *leasing* em bancos e empresas dessa modalidade. Já o CDC, em bancos, financeiras, bancos das montadoras e

Estique o dinheiro e as vantagens

Algumas dicas simples podem fazer o financiamento de seu carro ser muito menos custoso e doloroso.

- Sempre que puder, resgate suas aplicações para dar uma entrada maior e reduzir o montante financiado. As taxas cobradas são maiores que o rendimento da poupança, do CDB ou mesmo de aplicações de renda fixa.
- Se for oferecer seu carro velho como entrada na aquisição de um novo, saiba que as concessionárias pagam de 10 a 15 por cento menos que o mercado. Apesar da maior facilidade de negociar tudo num só lugar, é melhor vender seu usado no mercado e usar o dinheiro da venda como entrada.
- As promoções das montadoras apresentam taxas de juros nominais mais baixas, mas em situações especiais, como feirões e grandes promoções de queima de estoque. Não se deixe enganar pelas propagandas.
- Para calcular a TAEG do financiamento do seu carro, use o simulador de crédito pessoal que está em nosso *site* (www.proteste.org.br), incluindo todas as despesas cobradas à parte: TAC, taxa de registro de contrato e outras.

concessionárias. Em toda parte, a documentação exigida é a mesma: identidade, CPF, comprovante de renda e informações para a análise de crédito. Em todos os bancos, é preciso ser correntista. Mas não desista antes de tentar. A variação do custo entre eles é tão grande que pode até valer a pena mudar de banco ou abrir uma conta para ter um custo menor. Avalie levando em consideração o custo de manutenção da conta (cesta de serviços) pelo tempo do financiamento. Por exemplo, se você é cliente Real, onde o custo do financiamento pode chegar a 50% ao ano (enquanto no HSBC não passa de 30%), avalie a possibilidade de contratar o financiamento em outro banco. Haverá variação também entre financia-

mentos para carros novos e usados (os juros para a compra de carros usados é mais elevada), percentuais diferentes de entrada e prazos de financiamento. Confira as condições de cada instituição na tabela abaixo.

Não basta conhecer a taxa de juros

Não é porque mostra números que a propaganda não pode enganar. Pode, sim. Os anúncios de vendas de carros a prazo, que informam apenas a taxa de juros do financiamento, não estão lhe contando toda a verdade.

Primeiro, não existe juro zero em contrato de financiamento. Quando a oferta for de parcelamento “sem juros”, é

porque esse custo já está embutido no preço do carro. Mesmo quando a propaganda informa apenas a taxa de juros e ela é baixa, desconfie. Ainda poderão ser embutidas taxas pela emissão do boleto bancário (de zero a R\$ 7, pagos mensalmente junto com a fatura), pelo registro de contrato (de 32 a 500 reais por contrato) e pela abertura de crédito.

Pode haver ainda uma cobrança pelo trabalho do despachante que tratará de toda a documentação. Mesmo que sejam despesas de pequeno montante, elas incidirão sobre sua renda mensalmente por até cinco anos. Por exemplo, os R\$ 7 do boleto representam R\$ 420 ao final de um contrato de 60 meses.

Muitas taxas só são informadas depois de assinado o contrato

Instituição	Prazo (meses)		Montante máximo financiável	Juros anunciados (% ao mês)	Custos			
	mín.	máx.			Registro de contrato (R\$)	Despesa de boleto (R\$)	Outras despesas (R\$)	TAC
Banco do Brasil	48		R\$ 100 mil	2,19%	n/i	7,00	-	5% (mín R\$ 200, máx R\$ 500) ⁴
Banrisul	1	48	80%	2,00 a 3,20	150,00	1,60	-	2% (mín R\$ 170, máx R\$ 250) ⁴
Bradesco	1	37	80%	1,82 a 1,97	31,96	-	-	2% (mín R\$ 200, máx R\$ 500)
BV	3	60	100%	n/i	n/i	-	-	Até R\$ 800 ⁴
Caixa Econômica Federal	3	36	R\$ 35 mil	2,00 a 3,56	100,00	-	-	3% (mín R\$ 150, máx R\$ 300) ⁴
Fiat	n/i			n/i	150,00	4,50	-	mín R\$ 230, máx R\$ 700
Finasa	3	48	90%	2,20	n/i	-	-	R\$ 390 ⁴
GM	n/i		n/i	n/i	100,00	-	-	R\$ 800 ⁴
HSBC	1	50	80%	1,68 a 1,76	300,00	5,00	-	R\$ 800 ⁴
Itaú	6	60	80%	2,47 a 3,05	mín R\$ 10 máx R\$ 500	4,50	-	R\$ 240 a R\$ 800 ⁴
Nossa Caixa	2	36 ¹	80% do valor do carro ²	2,45 a 3,05 ³	100,00	-	15 (ficha cadastral)	R\$ 500
Panamericano	n/i	n/i	n/i	n/i	n/i	-	-	R\$ 290 ⁴
Real	25	48	80%	3,20	150,00	-	-	2% (mín R\$ 250, máx R\$ 500)
Safra	n/i		parcela não pode ultrapassar 25% da renda líquida	1,54 a 1,65	100,00	-	-	n/i
Santander Banespa	3	60	100%	novos: 1,68 a 1,72 usados: 1,75 a 1,80	332,00	4,00	-	n/i
Unibanco	6	48	n/i	novos: 1,51; usados: 2,40	n/i	1,49	-	R\$ 430 ⁴
Volkswagen			n/i	n/i	n/i	-	-	n/i

n/i - Não informado

¹ Servidores públicos - prazo máximo: 72 meses.

² Veículos novos: 80% (90% para quem recebe pela Nossa Caixa); usados - 2 anos de uso: 80% (90% para quem recebe pela Nossa Caixa); de 2 a 7 anos de uso: 70% (80% para quem recebe pela Nossa Caixa).

³ Servidores públicos de São Paulo: 1,65%; demais clientes: 2,45% a 2,95% para veículos novos e 2,55% a 3,05% para usados.

⁴ Já incluído no valor das parcelas.

Por isso, não decida apenas conhecendo os juros. Considere como base a TAEG (Taxa Anual Efetiva Global de Encargos), que considera todos os custos do financiamento, inclusive as várias taxas citadas acima. Por exemplo, para financiar 80% da compra de um carro de R\$ 30 mil em 18 meses, os juros cobrados pelo Safra são de apenas 1,5% ao mês (o que equivale a 15,6% ao ano), mas a TAEG aponta que você acabaria pagando 26,64% ao ano. Observe os custos em cada instituição na tabela ao lado.

O valor da parcela também não é um indicativo confiável para a escolha da melhor proposta. Por exemplo, o valor da parcela inicial em um financiamento de 24 meses no Safra é de R\$ 1.245 e no HSBC, de R\$ 1.242. Porém, neste último, a taxa de registro de contrato é de R\$ 300, e no Safra é de R\$ 100. A taxa de boleto do HSBC (R\$ 5) também é mais alta que a do Safra. Com isso, a TAEG é de 25% no Safra e 26% no HSBC.

Mesmo um usado requer cuidado

Se você decidir comprar um carro usado, fique de olho: as taxas em geral são bem maiores do que as cobradas para a aquisição de um carro novo. A vantagem é que o montante financiado pode ser menor.

Mesmo comprando um carro mais barato, você não precisa abrir mão da qualidade. Além de pedir a um mecânico de sua confiança para verificar as condições do motor e da lataria, observe também a documentação:

- certificado de propriedade;
- multas não pagas ou denúncias de roubo (consulte www.denatran.gov.br);
- licenciamento, IPVA e seguro obrigatório (DPVAT);
- vistoria do Detran (nos estados em que é obrigatório);
- e se o vendedor tem procuração do dono para realizar o negócio.

Por fim, se você comprar o carro diretamente do dono anterior, não poderá recorrer ao Código de Defesa do Consumidor se algo sair errado. Por isso, tenha cuidado redobrado ao datar e assinar o certificado de transferência do veículo (documento que deve ser guardado em casa, jamais no carro), e fazer o reconhecimento da firma do antigo proprietário num cartório (Ofício de Notas), na presença dele.

Se o serviço for feito por um despachante, esse custo deve constar separadamente da nota fiscal. Nas lojas, além de fazer um contrato de compra e venda, não se satisfaça com um recibo do antigo dono. Exija uma nota fiscal do estabelecimento para garantir a cobertura do Código de Defesa do Consumidor.

financiamento de um automóvel novo de R\$ 30 mil com 20% de entrada em...

Instituição	18 meses		24 meses		36 meses		48 meses		60 meses	
	Parcela (R\$)	TAEG (%)	Parcela (R\$)	TAEG (%)	Parcela (R\$)	TAEG (%)	Parcela (R\$)	TAEG (%)	Parcela (R\$)	TAEG (%)
Banco do Brasil	1.715,55	41,27	1.369,52	39,12	1.102,12	44,28	-	-	-	-
Banrisul	1.794,60	49,70	1.419,37	43,97	1.114,36	44,98	-	-	-	-
Bradesco	1.581,65	28,45	1.253,16	28,03	929,00	27,58	774,39	27,65	638,28	23,40
BV	1.675,28	35,99	1.289,28	29,79	944,78	27,73	785,77	27,60	668,89	25,28
Caixa E. Federal	1.698,00	39,30	1.399,00	42,33	1.112,00	45,29	1.018,00	50,35	-	-
Fiat	1.635,79	32,15	1.296,41	31,02	963,98	30,09	812,10	30,51	-	-
Finasa	1.666,01	34,97	1.328,48	33,95	996,06	32,84	835,19	32,26	-	-
GM	1.740,00	43,59	1.352,00	36,79	903,00	23,88	799,00	29,13	694,00	27,80
HSBC	1.578,41	27,10	1.242,60	26,25	909,02	25,25	744,77	24,65	-	-
Itaú	-	-	1.391,92	40,96	1.044,20	37,92	896,83	38,34	-	-
Nossa Caixa	1.708,88	43,57	1.379,08	42,38	1.105,18	46,13	-	-	-	-
Panamericano	1.839,91	55,19	1.499,16	53,02	1.168,85	50,74	-	-	-	-
Real	-	-	-	-	1.150,37	50,96	1.001,48	50,06	-	-
Safra	1.586,16	26,64	1.245,21	25,49	915,22	25,09	-	-	-	-
Santander Banespa	1.583,17	27,74	1.247,00	26,79	914,69	25,84	752,12	25,35	657,88	25,10
Unibanco	1.600,35	28,38	1.268,05	28,09	939,02	27,65	-	-	-	-
Volkswagen	1.621,28	30,45	1.271,38	28,26	929,92	26,58	763,08	25,77	-	-

Dados de fevereiro de 2007.

Obs.: A TAEG já considera todos os custos: TAC, taxa de emissão do boleto bancário, registro de contrato, etc.

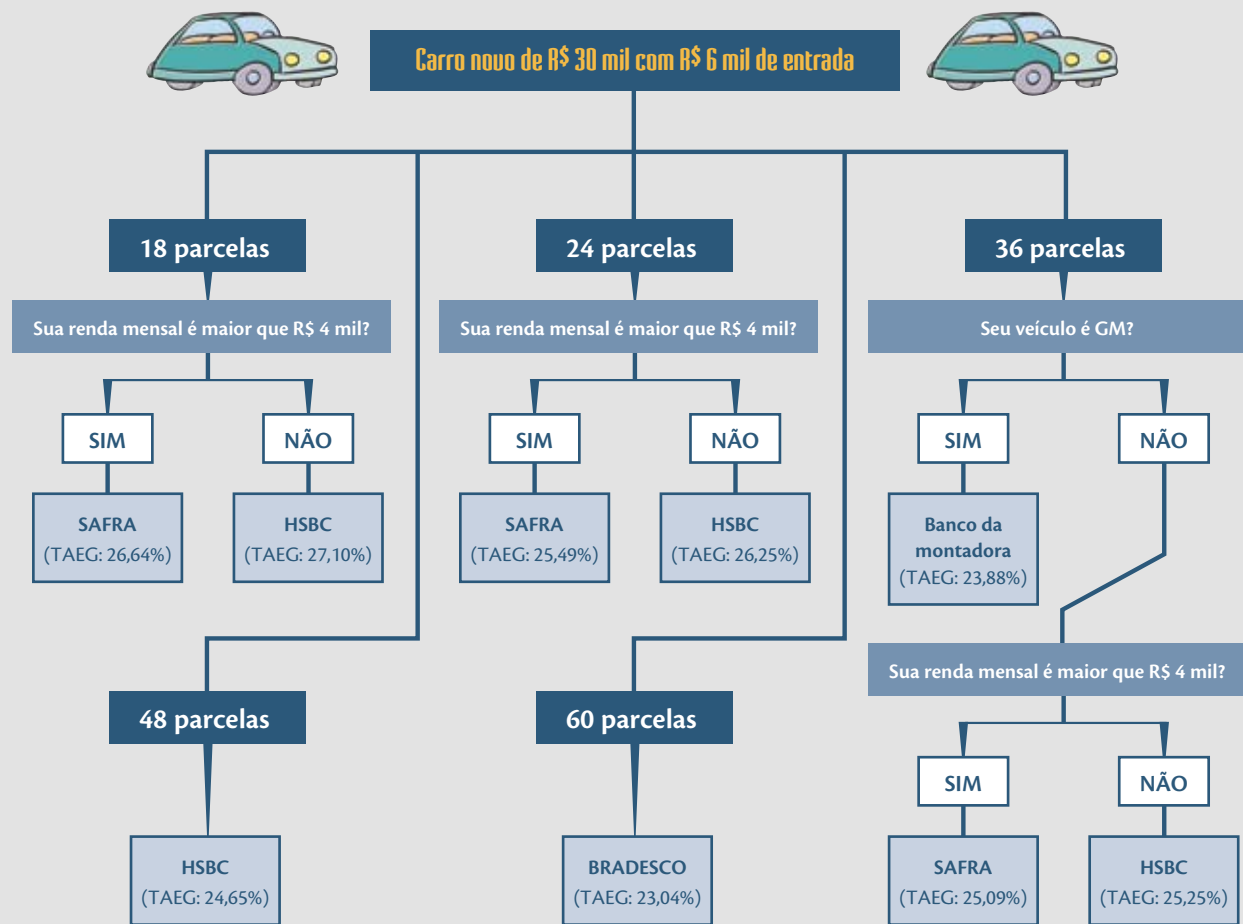
A ESCOLHA CERTA

Neste estudo, analisamos as diversas opções de compra de carros novos e usados a prazo. Por conta dos custos adicionais, a **escolha certa** para a compra de um carro financiado só é identificada de forma precisa pelo uso da TAEG (Taxa Anual Efetiva Global de Encargos).

Para a compra de um automóvel novo, que custa R\$ 30 mil reais, dando 20% de entrada e financiando o restante, as melhores opções estão no **Banco Safra**. Porém, a ins-

tituição exige renda mensal superior a R\$ 4 mil de seus correntistas. Quem não tem esse perfil, encontra boas propostas no HSBC e no Bradesco.

Em nosso *site* (www.proteste.org.br), estão as melhores opções para financiamentos de carros novos (no valor de R\$ 30 mil) e também usados (R\$ 17 mil), com 20, 40 e 60 por cento de entrada e financiados em 18, 24, 36, 48 e 60 meses.



Observe que, embora os financiamentos mais longos apresentem taxas mais baixas, o custo não é menor. Nesses casos, você pagará juros por mais tempo.

Muita simpatia, mas pouca informação

Visitamos 221 pontos de atendimento de 16 instituições em cinco capitais e descobrimos que você só consegue saber o que está contratando se ler a nossa pesquisa.

Para avaliar o que o consumidor encontra quando vai a cada posto de atendimento em busca da compra parcelada de seu carro, entre janeiro e fevereiro, realizamos 221 visitas a bancos, financeiras e montadoras, em cinco capitais (São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador, Porto Alegre e Curitiba). Verificamos não só as dificuldades que podem ser encontradas, como demora no atendimento e falta de informação, mas também a qualidade da informação prestada. Afinal, será possível descobrir o custo real do crédito a partir das informações fornecidas?

Enviamos colaboradores anonimamente às agências para, a partir de um perfil predeterminado (dar uma entrada de R\$ 6 mil para um veículo que custa R\$ 30 mil), conhecer as opções de crédito para a compra de um carro. Foram visitados dez bancos (Banco Real, HSBC, Bradesco, Unibanco, Itaú, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Santander Banespa, Safra e Panamericano), duas financeiras (BV e Finasa) e quatro concessionárias (GM-Chevrolet, Ford, Fiat e Volkswagen).

Muita demora e despreparo

Quanto ao atendimento encontrado, a espera maior foi verificada nos bancos: mais de 20 minutos. No Bradesco da Avenida Cotegipe, em Salvador, a espera chegou a duas horas. Por outro lado, o atendimento foi bem curto. Em cerca de 20%, não passou de cinco minutos. O mais longo aconteceu no banco Safra da Avenida Aricanduva, em São Paulo: 46 minutos. E, mesmo assim, o colaborador saiu de lá sem respostas.

Em 80% das visitas, o atendimento foi feito com cortesia. Porém, em apenas 70% das instituições pudemos fazer uma simulação para o pagamento em 24 meses. Apenas quatro das 156 instituições informaram as três informações que consideramos fundamentais: o valor das prestações,

da TAC e das despesas administrativas e de cobrança. Foram as concessionárias Itacolomy (GM) e Venice (Fiat) de São Paulo, a Finasa (Centro), também da capital paulista e ainda o banco Santander Banespa, do Comércio, em Salvador. O gráfico abaixo mostra os principais destaques, positivos e negativos, do atendimento que encontramos nas instituições financiadoras.

Informação é muito importante

Ao final, descobrimos que você não conseguiria avaliar o custo total do crédito sem a nossa ajuda. Os atendentes são cordiais, mas despreparados. Eles fornecem informações incompletas, diferentes das encontradas nos sites das instituições, e induzem ao erro. Por isso, listamos a seguir algumas dicas para que você tente evitar os mesmos problemas que encontramos.

Antes de contratar um financiamento, é importante que você analise diversas opções para encontrar a que lhe oferece as melhores condições e melhor se encaixa em seu perfil. Assim, antes de buscar o financiamento, defina qual carro quer comprar, de que valor dispõe para a entrada e qual o va-

lor máximo para a prestação mensal.

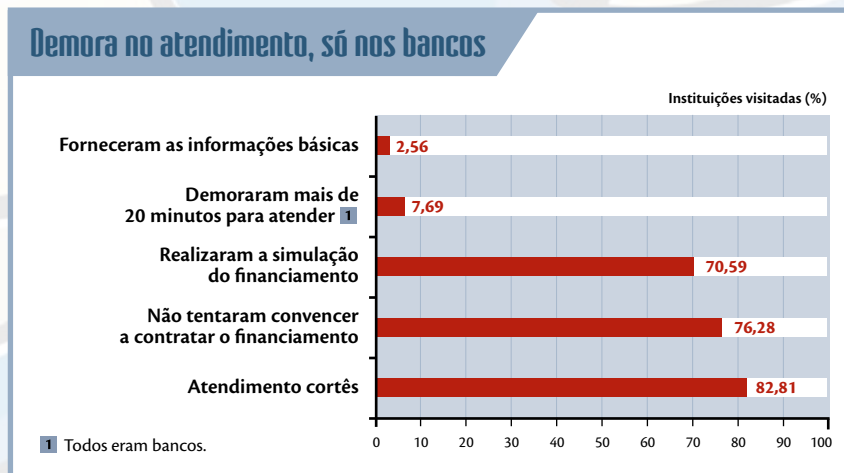
Em seguida, busque no mercado as seguintes informações e valores:

Informações essenciais

- Valor das parcelas
- Valor da taxa de abertura de crédito (TAC) e como ela é cobrada, isto é, se é paga no ato ou se é parcelada
- Valor das despesas administrativas e de cobrança e como elas são pagas
- Taxa de juros

Outras informações importantes

- Valores mínimo e máximo a serem financiados (valor total tirando a entrada)
- Números mínimo e máximo de parcelas
- Valor da multa em caso de atraso
- Possibilidade e condições de quitação antecipada
- Se é exigida reserva de propriedade do veículo em favor da instituição durante o prazo do financiamento
- Quais as penalidades em caso de não pagamento das prestações
- Documentos exigidos para se contratar o financiamento
- Se é exigida a contratação de outros serviços da instituição (ex: regularização da documentação pelo despachante da concessionária).



Quando o desconto é uma taxa

Muita gente tenta quitar o financiamento antes, na esperança de pagar menos, e acaba descobrindo que vai pagar ainda mais.

Quem segue à risca as dicas de sempre antecipar as parcelas, no financiamento para a compra do automóvel, hoje em dia pode acabar pagando mais. Isso porque os bancos vêm taxando os consumidores que tentam quitar a dívida antes do prazo e pedem o abatimento dos juros pelo período que encurtaram do financiamento. Com isso, em determinadas instituições, a quitação antecipada passou a não valer a pena, principalmente nos últimos meses do contrato.

As taxas cobradas em geral são um percentual do saldo devedor, variam de 3% (limitado a R\$ 500, na Nossa Caixa) a 8% (Banco do Brasil). O Banrisul é o que cobra a menor taxa: R\$ 30 por antecipação. O Santander, por sua vez, cobra R\$ 1 mil por contrato. Veja o que isso significa na prática nos exemplos abaixo.

Exemplo A

Você comprou um carro de R\$ 30 mil em 48 meses, deu uma entrada de 20% e financiou R\$ 24 mil. A taxa de juros aplicada foi de 2% ao mês e as outras taxas foram pagas logo no início do financiamento. No 36º mês...

- já pagou R\$ 28.167,34;
- se decidir pagar antecipado, com o desconto dos juros, deverá desembolsar de uma vez R\$ 7.403,38. Se continuar pagando até o final do financiamento, deverá R\$ 9.389,28. Ou seja, com a quitação antecipada, você teria um desconto de R\$ 1.985,90. Mas, com a cobrança da taxa de R\$ 1 mil do Santander pela antecipação, você só conseguirá um abatimento de apenas R\$ 985,90.

Exemplo B

O mesmo financiamento, para ser quitado na 42ª parcela, sofreria um desconto dos juros de R\$ 525,93. Com o pagamento da taxa de R\$ 1 mil do Santander, não haveria desconto, mas cobrança:

- no 42º mês a dívida é de seis parcelas de

R\$ 782,44 (= R\$ 4.694,64);

- antecipando, você descontaria R\$ 525,93 e somaria R\$ 1 mil, ou seja, no final, pagaria R\$ 5.168,71.

Neste caso, vale mais você continuar no financiamento.

Usamos nos exemplos o pior caso de cobrança fixa, mas a taxa existe em todos os bancos. Repare na tabela abaixo.

A PRO TESTE condena essa prática dos bancos. É um absurdo que o pacote de incentivo ao crédito, lançado pelo governo em setembro de 2006, com o objetivo de melhorar o acesso e as condições de financiamento para o consumidor, acabe na prática legitimando essa cobrança sobre a quitação antecipada. Tudo que o governo exige é que o consumidor seja previamente informado no contrato.

O Código de Defesa do Consumidor já assegurava o desconto. Assim, o consumidor

pagava encargos apenas pelo período em que usou o financiamento, da mesma forma que pagaria mais juros se extrapolasse o contratado. Porém, na prática, com a cobrança da taxa, o consumidor acaba indenizando o banco pelo montante que a instituição deixou de ganhar do consumidor.

Da mesma forma, o governo deixou cair no esquecimento outras medidas que poderiam beneficiar o consumidor, como a redução dos custos a possibilidade de transferir o crédito de uma instituição para outra que pratique taxas menores (a chamada portabilidade).

A PRO TESTE não desistirá de cobrar do governo uma efetiva implantação de medidas que beneficiem o consumidor. Se você for cobrado de uma taxa sobre a quitação antecipada do crédito, siga as orientações da PRO TESTE na seção Dica do Mês, em nosso site.

DD

No Banco do Brasil a taxa é de 8%

Instituição	Taxa de antecipação
Banco do Brasil	8%
Banrisul	R\$ 30
Bradesco	7% do saldo devedor, mín. R\$ 400/máx. R\$ 3.000
BV	n/i
Caixa Econômica Federal	R\$ 100
Fiat	n/i
Finasa	n/i
GM	3% limitada a R\$ 5.000
HSBC	6% do saldo devedor, mín. R\$ 100/máx. R\$ 500
Itaú	6,5% do saldo devedor, mín. R\$ 500
Nossa Caixa	3% do saldo devedor, mín. R\$ 100/máx. R\$ 500
Panamericano	n/i
Real	6% do saldo devedor, mín. R\$ 300
Safra	n/i
Santander Banespa	R\$ 1.000
Unibanco	6% do saldo devedor, mín. R\$ 300/máx. R\$ 1.000
Volkswagen	n/i

n/i - Não informado.