



CardMonitor

QUEM DECIDE, ESTÁ AQUI.
FLASH CardMonitor

- **IPCA do mês de agosto** desacelera em relação a julho e registra alta de 0,24%.
- **Vendas no varejo** surpreendem positivamente com 3º mês consecutivo de crescimento
- **Atividade econômica** cresce 2,15% em julho, segundo o BC.
- **Base e faturamento de cartões de crédito no 2T20: Santander, Renner, Magazine Luiza, Riachuelo, Marisa**
- **Análise CardMonitor: Transações com cartões de crédito segundo as modalidades definidas pelo Banco Central**
- **Entrevista CardMonitor: O que esperar do Pix e do open banking, por Boanerges R. Freire**

Curtas:

- ✓ **BTG Pactual** lança banco de varejo digital BTG+
- ✓ **BC** vai lançar o 'Saque Pix' no 1º trimestre de 2021
- ✓ **C6** libera saque em suas maquininhas para clientes
- ✓ **Sicoob** está pronto para o Pix
- ✓ **Nubank** vai oferecer transferências pelo Pix de graça para empreendedores
- ✓ PMEs poderão revender serviços da **Ticket Log**
- ✓ **Vero** lança mais uma modalidade de pagamento digital
- ✓ **Stone** cria loja virtual gratuita
- ✓ **Porto Seguro Cartões e ConectCar** firmam parceria
- ✓ **Fintech Justa e Elo** lançam cartão corporativo para PME
- ✓ **Serasa** lança ferramenta que permite saber quanto o score de crédito aumentará
- ✓ **In Mais** lança cartão com uso de pontos

Reportagens:

- ✓ **Bradesco** cria empresa BITZ, de carteiras digitais e contas de pagamento
- ✓ **Visa** passa a ser a bandeira preferencial do **Santander**
- ✓ **Nubank** adquire a corretora Easynvest
- ✓ **PayPal** passa a aceitar cartão de débito no Brasil
- ✓ **Agibank** recebe aporte de R\$ 400 milhões da Vinci Partners

ÍNDICE

E-mail Marketing:

- ✓ **SX, o Pix do Santander**, oferece 10 dias sem juros no limite da conta
- ✓ **Nubank** explica a diferença entre Pix, TED e DOC
- ✓ Promoção da **Renner com 10% de cashback**
- ✓ **Cliente Neon** tem 50% OFF em curso de inglês
- ✓ **Safrapay** com taxa 0% na antecipação de crédito à vista
- ✓ **C6 Bank** incentiva pagamentos contactless

Redes Sociais:

- ✓ **Elo** realiza Promoção Use Elo em nova loja conceito da Pernambucanas

Promoção:

- ✓ **Cartão Renner e Meu Cartão** irão sortear vales-presentes até dezembro

Mídia Impressa:

- ✓ **Bradesco** anuncia a chegada do Pix
- ✓ **Bradesco** segue com ação de vendas dos cartões empresariais
- ✓ **PagSeguro PagBank** prossegue com campanha em mídia impressa

Monitoração Internacional:

- ✓ Reportagens:
 - ❖ **JPMorgan** lança cartão de crédito para viajantes após pandemia
 - ❖ **PayPal** lança maquininha de cartão para ajudar pequenas empresas na Europa
 - ❖ **Mastercard faz parceria com a TSYS** para expandir ofertas de pagamento parcelado
- ✓ E-Mail Marketing:
 - ❖ **Cartão Bank of America Travel Rewards** tem bônus inicial de US\$ 250 para viagens
- ✓ Mala Direta:
 - ❖ **Citi ThankYou** envia kit de boas vindas para portador do cartão Sears
- ✓ Mídia Digital:
 - ❖ **Amex** estreia filme para ajudar o comércio local

O que esperar do Pix e do open banking

O open banking e os pagamentos instantâneos prometem acirrar ainda mais a concorrência no mercado financeiro e mudar a relação entre as instituições e seus clientes. A Boanerges & Cia. Consultoria em Varejo Financeiro apresentou um novo estudo sobre os impactos, desafios e oportunidades que devem surgir daqui para a frente com a chegada desses dois novos mecanismos. “Trouxemos nessa análise os saltos importantes sobre o Pix e integramos a visão de open banking, que é algo que caminha em paralelo com uma agenda própria, específica, mas que se conecta diretamente ao Pix”, diz **Boanerges Ramos Freire, presidente da consultoria**. “É uma mudança que muita gente não se deu conta ainda. Trata-se de uma mudança estrutural”, afirma o executivo.

[Clique aqui](#) para conferir a análise na íntegra. A seguir, confira os principais trechos da entrevista concedida por Boanerges Freire sobre o assunto à CardMonitor:

Pix e o setor de meios de pagamento

“Quem vai se dar bem daqui para frente é quem entendeu os meios de pagamento como um ‘meio’ para conquistar clientes, especialmente aqueles de baixa renda, aquele cliente novo que ainda está no mundo do dinheiro, e como ‘meio’ para reter esse cliente, de se relacionar continuamente com ele - seja o cliente um pagador ou um recebedor. Não deve haver grandes resultados financeiros, mas em cima dessa relação, oferecer outros serviços financeiros e, aí sim, rentabilizar com isso. Haverá oportunidades no mundo do câmbio, do investimento, do crédito, do seguros, no mundo do relacionamento, muito além de programa de fidelidade. Haverá possibilidade de conhecer melhor o cliente, interagir melhor com o cliente, antecipar suas necessidades, servi-lo melhor, entender melhor o seu contexto e recompensá-lo por sua fidelidade de uma maneira estrutural e não de uma maneira provisória, superficial. É uma mudança grande, de concepção e de estrutura desse sistema”.



Os impactos do Pix e do open banking

“O Pix, embora limitado ao mundo de pagamentos, faz isso com bastante profundidade. Essa operação não é eterna com o Banco Central. Pode ser que algum tempo depois, com o mercado estabilizado, caminhando nessa direção, o BC passe isso de volta para os agentes de mercado. O BC é uma espécie de orquestrador desse sistema, então ele interage, divulga, cria a marca, mas não é um agente competitivo, quer dizer, está na base da infraestrutura, das regras e em cima, terá o mercado agindo, fazendo suas ofertas, promovendo suas ações, tentando criar suas diferenciações e buscando converter prospects em clientes. Enquanto que o open banking, por contraste, é um assunto muito mais amplo, que abarca todos os serviços financeiros, como pagamento, crédito, seguros, investimentos, previdência, câmbio. Ao longo do tempo, um assunto muito mais extenso. Ele começa desde um assunto da informação básica do cliente, permitindo que este use suas informações e as passe a outros concorrentes para que possa receber ofertas mais interessantes e diferenciadas. Portanto, estimula muito a competição e torna o mercado mais eficiente, de custos menores. Aqui, haverá muito espaço para o mercado se autorregular”

Acima das expectativas: Pix atrai cerca de 1 mil participantes na 1ª fase

“As portas foram abertas para uma participação mais ampla. O modelo que o BC criou tem o participante direto - aquele que está ligado diretamente ao sistema – e, complementarmente, um agente indireto - aquele que se conecta ao coração do sistema através de um participante direto - está muito mais flexibilizado para empresas menores. Dessas cerca de 1 mil empresas, quase 600 são cooperativas. Você tem também varejistas, fintechs e uma série de empresas menores que não participariam em condições normais, mas que estão participando agora porque estão vendo que é mais fácil, porque podem acessar através de um agente mais bem estruturado. É uma oportunidade também - quase que uma obrigação, digamos, competitiva. Ficar de fora disso é perder oportunidade de servir bem e de se relacionar com o seu cliente e dar a oportunidade do concorrente entrar e deslocar o seu cliente da sua base. Então, é por proteção de um lado, e, por outro, por ação de expansão e de explorar as oportunidades que esse novo meio de pagamento vai trazer”.

Pix tem poder de erradicar algum meio de pagamento?

“O Pix é claramente um novo meio de pagamento sim, mas como todo processo dessa natureza ele tem uma série de efeitos complementares, não é uma coisa só. Primeiro, ele não veio para acabar com nenhum outro meio de pagamento ou substituir



completamente outro meio de pagamento. Ele veio para complementar os outros existentes. A análise que o BC sempre fez e divulgou é: os outros meios de pagamento, por melhor que fossem, têm limitações e restrições. Uma delas é o aspecto da inclusão financeira, do acesso, ou seja, ainda há muitas pessoas que ainda estão no mundo do dinheiro, que também é um meio de pagamento, mas caro para sociedade (emitir, distribuir, guardar, transportar, etc.), inseguro, de pouco controle e que deixa de fora muitas pessoas do sistema financeiro, sem acesso a serviços, produtos e, inclusive, ao crédito. Pessoas que estão presas ao mundo do dinheiro - seja pessoa física ou empresa - não têm nem histórico de transação, não tem perfil, não tem registro das suas atividades. Além do dinheiro, o custo dos sistemas atuais, como os vários tipos de cartão, TED, DOC, boleto, são custosos para quem opera, para quem manda, para quem recebe. Há ainda o problema de prazo, muitos deles demoram para serem efetivados, compensados e têm horários restritos ao horário do funcionamento do sistema bancário, etc. Há uma série de restrições que levaram o Banco Central a criar o Pix, inspirado em outros países, mas adaptando isso para a realidade brasileira”.

O que esperar do Pix

“No fim das contas, o que a gente espera é que o impacto do Pix seja: de um lado, a inclusão de pessoas que pagam com dinheiro no mundo do pagamento instantâneo; que os varejistas, que estão presentes na vida dessas pessoas com mais baixa renda, sejam um agente importante nessa inclusão. Também ficará muito mais barato para esse varejista receber dessa maneira do que receber por meio de um cartão de débito tradicional. No limite, o varejista pode até diferenciar preço, já que isso é legal, pode dar desconto para receber no Pix ao invés de receber no cartão de débito. TED e DOC também é possível que ocorra um deslocamento”.

Pix não concorre com o crédito

“Agora, no cartão de crédito, no cartão de loja, no cartão regional, não deve deslocar quase nada porque esses instrumentos dispõem do crédito e o crédito é fundamental para o brasileiro. Poder pagar parcelado, poder antecipar o consumo, é um componente fundamental. Mas, o próprio Pix, ao longo do tempo, deve incorporar processos de agendamento, de garantia desses pagamentos contínuos, recorrentes, etc., enfim, algum mecanismo de crédito acoplado ao pagamento. Apesar do BC querer separar bem o pagamento do crédito, é quase inevitável que essas coisas, de alguma maneira, não se aproximem, não se integrem, porque qualquer pagamento alongado, com o tempo, vira crédito. Essa é a maior carência em serviços financeiros por parte dos brasileiros”.



Os benefícios do Pix para o cliente PJ

“O mundo corporativo ainda está atrasado em meios de pagamento. É um mundo muito mais tradicionalista, onde o cheque ainda sobrevive, onde há muita TED, muito boleto, muito DOC. Esse é mundo que pode se beneficiar muito mais, o ganho que se pode ter aí é muito maior do que o ganho que se tem no mundo da pessoa física. A gente que tem olhado para isso como consultoria e como uma empresa que provoca saudavelmente o mercado, temos conversado com muitos bancos, com muitos varejistas, com bandeiras, com empresas provedoras de serviços, a maioria quando ouve isso da gente se surpreende porque não tinha colocado isso na agenda. O Pix estava sendo olhando muito mais, de uma maneira geral, para o mundo de pessoa física do que pessoa jurídica. Agora, eles estão começando a despertar, mais próximo do lançamento. Muitos já estão prontos e em condições de divulgar uma proposta de valor - e quando divulgam são muito discretos porque normalmente isso é tratado empresa-empresa, não é algo para sair em uma propaganda de TV. Aqui estamos falando em pagamentos para fornecedores, funcionários, e também para recebimentos que ele tem quando vende para outra empresa, como por exemplo, uma indústria vendendo para um distribuidor, para um atacadista. Esse mundo é, inclusive, duas vezes e meia, o tamanho de pagamento de pessoa física. É mais de R\$ 10 trilhões por ano. Mas, a ênfase maior, de maneira geral, continua sendo a pessoa física que a é a parte mais visível, mais destacada. A pessoa jurídica envolve decisões mais racionais, tem que estruturar, algo que vai ser implantado ao longo do tempo”.

O WhatsApp Pay concorre com o Pix?

“Eu acho que não. É mais uma alternativa de pagamento mobile em cima dos trilhos do cartão. O WhatsApp Pay causou ruídos pela maneira como ele surgiu, mas na realidade, da maneira como foi concebido, seria mais uma maneira de pagar usando cartão. Com a facilidade da rede social, mas com uma série de restrições. Ele não teria a universalidade que o Pix tem. Funcionaria só ali dentro, apenas para os usuários daqueles bancos parceiros, daquela credenciadora ligada, daquelas bandeiras interligadas. Já nascia com o viés de ser delimitado. E depois com um custo muito alto: 3,99% de taxa. Muito mais alto do que o Pix e do que o próprio débito hoje e no crédito, de uma maneira em geral. Acredito que o BC suspendeu isso para entender melhor e também porque não foi consultado em detalhes sobre o assunto. O WhatsApp estava entrando com uma maneira de atuar nova, que aparentemente estava fora da estrutura estabelecida, como uma figura de iniciador de pagamento, de alguém que faz o consumidor se aproximar do sistema de pagamento. E, portanto, tem uma influencia importante. Depois das conversas, ele será um agente importante de expansão do Pix”.

Contatos CardMonitor

Tel. 0 xx 11 2738 - 0214
cardmonitor@cardmonitor.com.br

Conheça os produtos da CardMonitor visitando o site

www.cardmonitor.com.br

Todos os direitos reservados.

The logo for CardMonitor, featuring the word "CardMonitor" in a white, italicized, sans-serif font. The text is set against a dark blue rectangular background with a thin red border. There are two horizontal red lines: one above the "C" and one below the "r" in "Monitor".

CardMonitor