

MEIOS DE PAGAMENTO

Concorrente do Banco24Horas, Saque e Pague aposta em canal físico para apoiar bancos digitais

Por Mariana Barbosa

03/09/2021 • 06:00



Givanildo Luz, CEO da Saque e Pague | Divulgação

Enquanto os grandes bancos tradicionais fecham agências físicas e os digitais dispensaram por completo esse ponto de contato com o cliente, uma fintech gaúcha aposta na tese contrária. Empresa de autoatendimento concorrente da TecBan (Banco 24Horas) com 2,2 mil máquinas espalhadas por 400 municípios, a Saque e Pague acaba de inaugurar uma espécie de agência bancária “genérica” na Faria Lima.

PUBLICIDADE

O espaço multibancos permite a instituições médias e pequenas ter um endereço na Faria Lima para chamar de seu, com mesas de co-working, salas de reunião, café e espaço para pequenos eventos. O espaço de 300 m² também abriga as máquinas de autoatendimento da Saque e Pague,

que permitem a emissão de cartões, recarga de celular, saques em real e em moeda estrangeira e o recebimento de depósitos de qualquer instituição financeira por meio do PIX.

— Está havendo um processo de transformação de agências bancárias em agências de negócios. Os bancos estão enxugando, mas preservando um autoatendimento e espaços para 3 ou 4 pessoas poderem fazer uma venda mais consultiva— diz Givanildo Luz, CEO da Saque e Pague.

A empresa está investindo R\$70 milhões em sua expansão no país este ano e o plano é abrir de 10 a 15 agências até o final de 2022. Para escalar o negócio, a Saque e Pague estuda parcerias com varejistas de pequenas cidades do interior, como lojas de conveniência ou mercados — criando um espaço multibancos de co-working dentro dos estabelecimentos — e aproveitando o próprio caixa do parceiro para realizar operações de saques e depósitos.

— A gente entende as dores do varejo e o Espaço Saque e Pague seria uma forma de atrair mais receita para o ponto físico— diz Givanildo. — Existem 2.200 cidades que não possuem nenhuma agência bancária. Com essas parcerias, podemos chegar a cerca de 25% dessas cidades —, diz o executivo.

O investimento deve ser bancado com recursos próprios da Saque e Pague, que faturou R\$ 148 milhões no ano passado, com previsão de bater os R\$ 200 milhões este ano.

A Saque e Pague foi fundada em 2014 pelo empresário gaúcho Ernesto Correa da Silva Filho, que também é dono do banco Topázio, de uma rede hoteleira com 40 unidades, entre outros negócios em agricultura. No mesmo ano em que fundou a Saque e Pague, Correa e Silva fez fortuna ao

vender a GetNet para o Santander por R\$ 1,1 bilhão. No ano seguinte, em 2015, ele vendeu 40% da Saque e Pague para a Stefanini.

A empresa nasceu fazendo essa intermediação bancária entre o mundo físico e digital. As máquinas de autoatendimento da Saque e Pague permitem que clientes de qualquer uma das 700 instituições financeiras cadastradas no Banco Central façam depósitos ou saques em dinheiro. As operações são compensadas via PIX.

Com autorização do BC, a empresa está testando um piloto do PIX Saque, nova operação que vai ser liberada a partir de 29 de novembro. A transação é feita usando uma máquina de POS. A Saque e Pague transfere o montante de dinheiro que o cliente sacou no caixa instantaneamente para a conta do estabelecimento via PIX. Pelas regras do BC, o estabelecimento poderá cobrar de R\$ 0,25 a R\$ 0,95 por saque.

A próxima etapa será habilitar os varejistas para receber depósitos em dinheiro na boca do caixa —mas aqui o desafio é criar instrumentos para que o varejista consiga identificar notas falsas.

— A Saque e Pague faz uma transição importante entre os mundos digital e físico, trazendo muita inovação para um mercado dominado pelos bancos. Isso tem levado a TecBan, que é muito maior, a se reciclar — diz Boanerges Ramos Freire, especialista em meios de pagamento. A TecBan tem 23,8 máquinas de autoatendimento, das quais 2.450 são “recicladoras” como as da Saque e Pague. Essas máquinas reduzem a necessidade de abastecimento, uma vez que podem receber dinheiro e realizar saques.