

ESTRATÉGIAS PARA A DIMINUIÇÃO DO SPREAD DE CRÉDITO BANCÁRIO NO BRASIL CARTÃO DE CRÉDITO

RELATÓRIO FINAL
MARÇO DE 2018

CONFIDENCIALIDADE

Os negócios dos nossos clientes são extremamente competitivos, e a preservação da confidencialidade com relação aos planos e informações dos nossos clientes é fundamental. A Oliver Wyman aplica rigorosamente políticas internas de confidencialidade visando proteger o sigilo das informações dos clientes.

Da mesma forma, entendemos que o nosso negócio também é bastante competitivo. Consideramos nossas abordagens e conhecimentos como direitos de propriedade intelectual e, portanto, esperamos que nossos clientes protejam nossos interesses em nossas propostas, apresentações, metodologias e técnicas analíticas. Sob em nenhuma hipótese este material poderá ser compartilhado com qualquer terceiro sem o prévio e expresso consentimento da Oliver Wyman.

© Oliver Wyman

Identificamos os principais temas e suas hipóteses relacionadas que apresentaram maior potencial de impacto na redução do spread no produto



Cartão de crédito

Principais temas

- *Peculiaridades do produto*
- *Estrutura de mercado*
- *Poder de mercado*

Hipóteses priorizadas

- Verticalização da cadeia de valor** cria barreiras para a concorrência
 - Estrutura do produto** permite configurações não-intuitivas de preço
 - **Características do produto** reforçam o poder de taxaço
 - Adiantamento com alta taxa por operação de baixo risco
 - Rotativo com **taxa insensível a risco**
 - MDR vs. Intercambio e pouco incentivo para a diminuição de custos
-

Estratégias para a diminuição do spread de crédito bancário no Brasil

Cartão de crédito

Agenda

1 **Visão geral do mercado**

2 **Hipóteses & evidências**

3 **Iniciativas priorizadas e planos de implementação**

4 **Anexo**

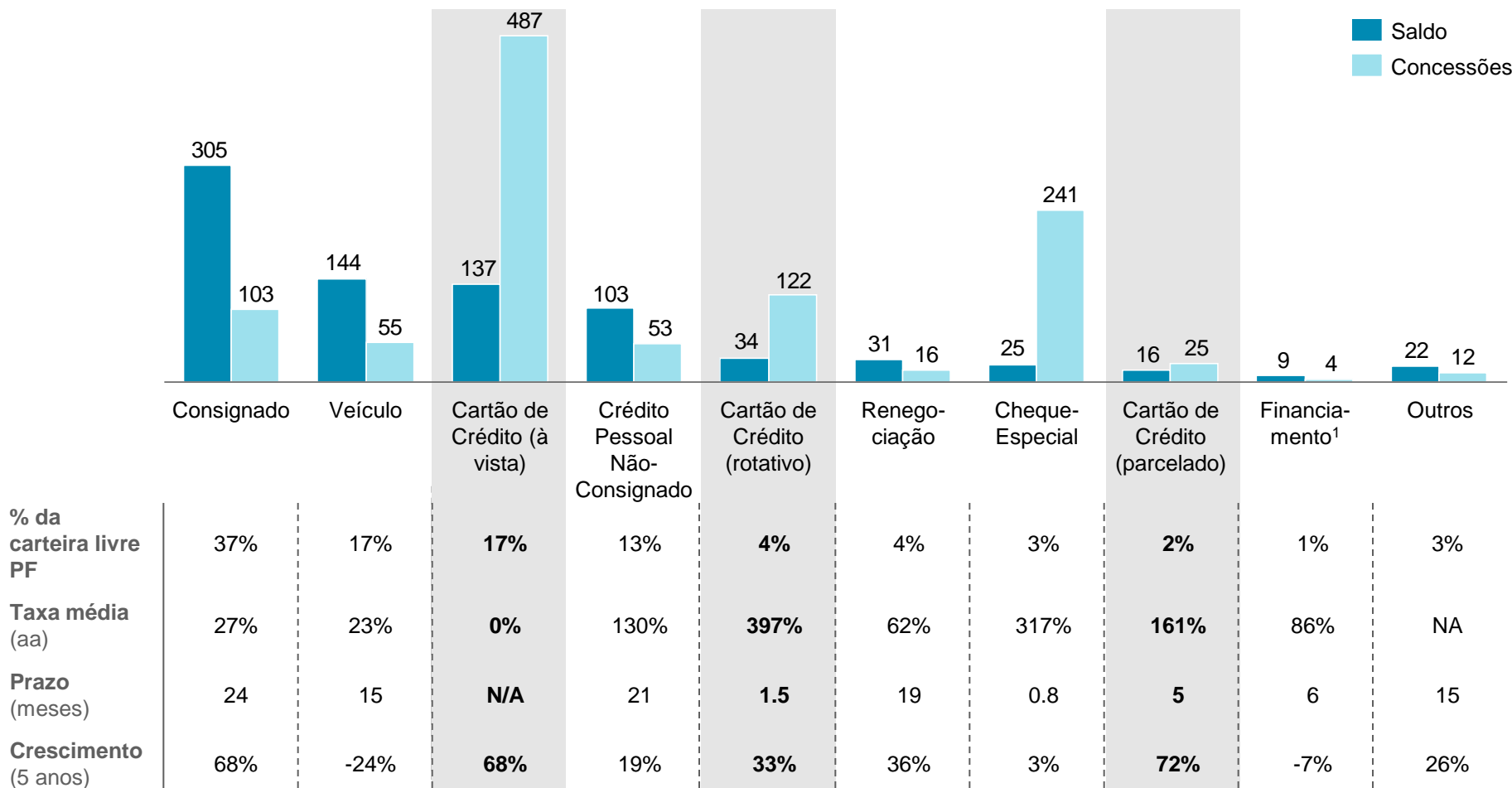
1 | Visão geral do mercado

O papel do cartão de crédito (1/3)

O cartão de crédito representa 23% do total de crédito livre disponibilizado para pessoas físicas

Linhas de crédito para pessoas físicas – recursos livres

Em bilhões de R\$



Fonte: Séries temporais Banco Central do Brasil, database set/2017

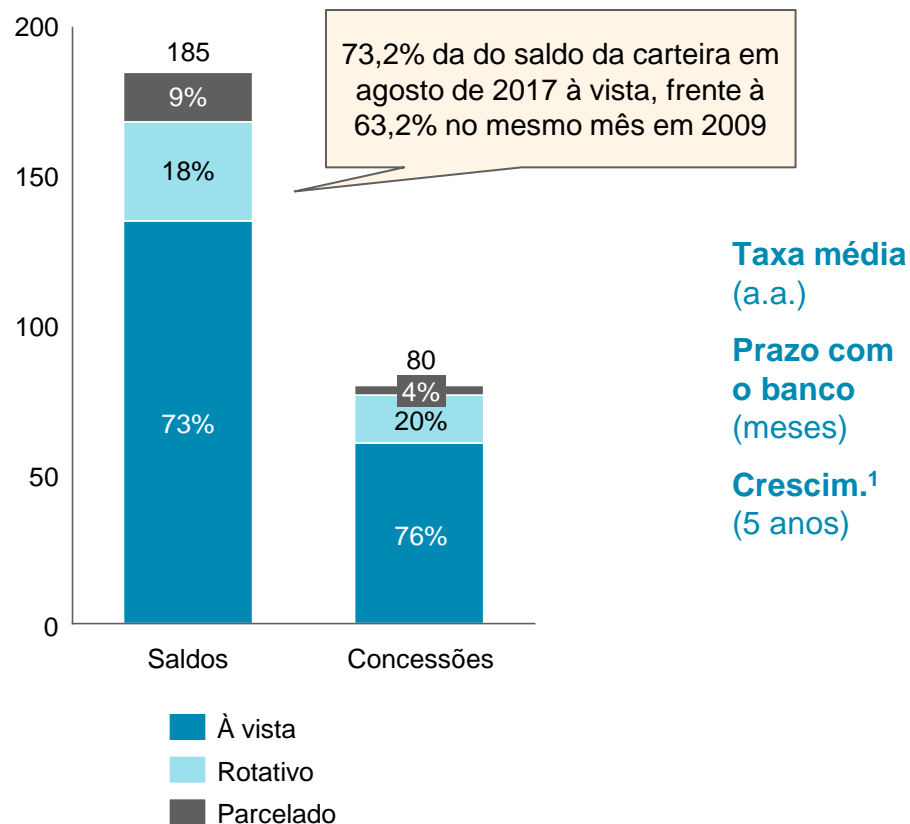
1. Não inclui veículos

O papel do cartão de crédito (2/3)

Boa parte do saldo de cartão de crédito é originado “à vista” na visão do banco, mas há quantidade relevante de parcelamento com lojistas

Modalidades do cartão de crédito no brasil

Setembro 2017, em bilhões de reais



| À vista | Rotativo | Parcelado com juros |
|---|---|---|
| - | 332,4% | 165,2% |
| - | 1,6 | 5,1 |
| +70,5% | +27,5% | +71,2% |
| ▼ | ▼ | ▼ |
| Compras a vista ou parceladas com o lojista | Saldo rotativo originado a partir do pagamento parcial ou atrasado de faturas | Parcelamento de saldo rotativo ou faturas com o banco |







1. Crescimento no saldo total da carteira (Comparação Setembro 2012 – Setembro 2017)

Fonte: Séries temporais Banco Central do Brasil

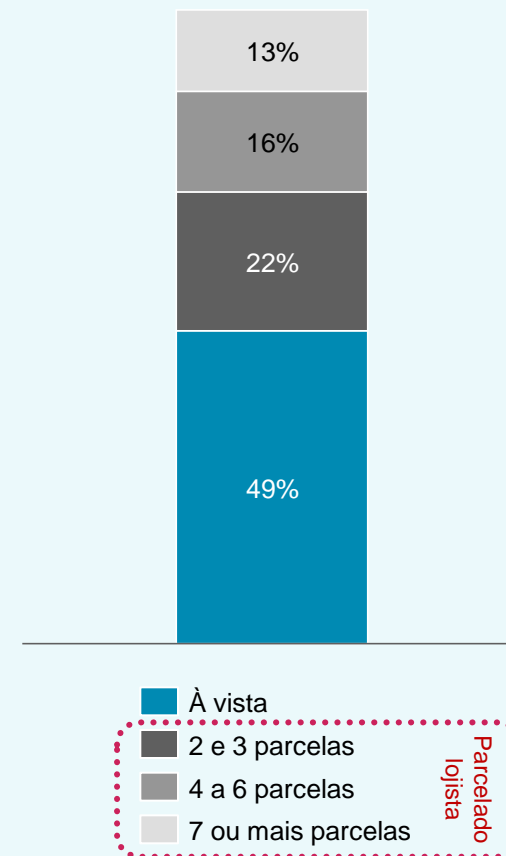
O papel do cartão de crédito (3/3)

O Brasil é um dos poucos países no mundo que permite compras com cartão parceladas diretamente na loja, sem a incidência de juros

Benchmark de cobrança de compras parceladas

| País | Parcelado sem juros? | Método de cobrança | Dias aprox. para repasse |
|--|----------------------|--|---------------------------|
| Brasil  | ✓ | <ul style="list-style-type: none"> O cliente decide o número de prestações sujeito ao máximo permitido pelo varejista O valor total da compra é reduzido do limite Juros cobrados apenas no começo do mês caso o saldo não seja pago | 28 dias para cada parcela |
| Argentina  | ✓ | <ul style="list-style-type: none"> Parcelamento oferecido de forma similar ao Brasil O valor compra inteiramente depositado ao lojista na primeira parcela | 18 dias |
| México  | ✓ | <ul style="list-style-type: none"> Apenas bancos oferecem parcelamento, com eventuais campanhas sem juros (e.g. Natal) Parcelamento oferecido no ato da compra | 1 dia |
| Singapura  | ● | <ul style="list-style-type: none"> Apesar de não incidirem juros explícitos, o banco cobra uma taxa de processamento, que pode variar entre 1,5% e 5% O limite do cartão de crédito é reduzido pelo montante total da compra | 1 a 3 dias |
| Reino Unido  | ✗ | <ul style="list-style-type: none"> Bancos oferecem parcelamento a partir de um valor Outros players podem oferecer planos de parcelamento, como o Paypal Os juros passam a contar a partir da data da compra | 3 a 5 dias úteis |
| Estados Unidos  | ✗ | <ul style="list-style-type: none"> Parcelamentos também não podem ocorrer diretamente no banco Grandes lojas passaram a parcelar pagamentos recentemente, em geral para itens de alto valor American Express passou a aceitar parcelamentos em 2017 | 1 a 3 dias |

Transações com cartões de crédito por forma de pagamento no Brasil¹ (2016, em % do valor das transacionais)

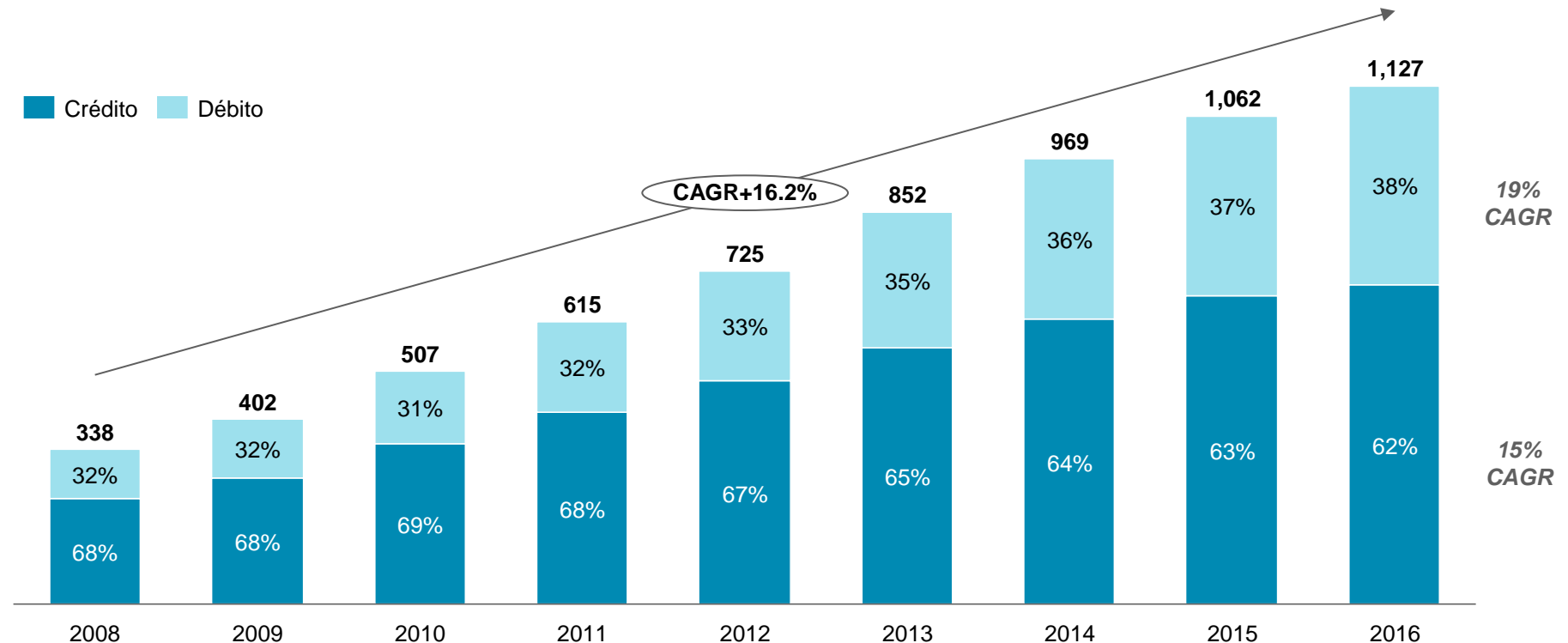


1. Fonte: SPB. Considera as operações à vista e parcelado lojista
© Oliver Wyman

Evolução do cartão de crédito no Brasil (1/4)

O volume total transacionado a partir de cartões no Brasil cresceu de forma relevante nos últimos anos, débito mais aceleradamente que crédito

Volume transacionado total de cartões (2008-2016, em bilhões de reais)



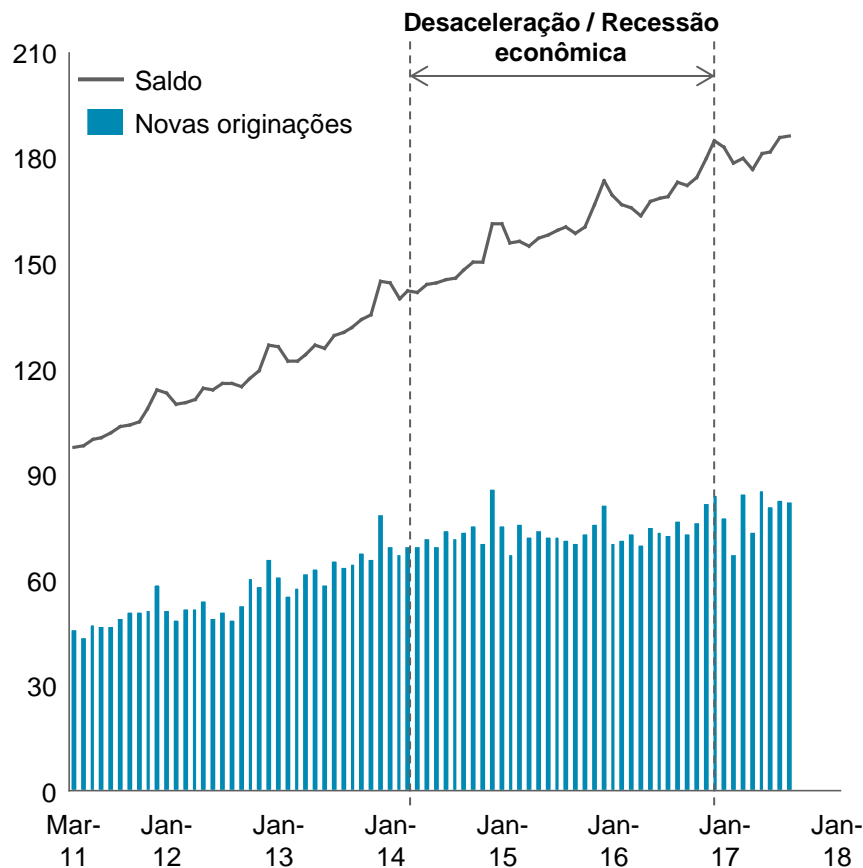
O aumento do volume se dá por maior conveniência de uso e aprimoramento da segurança relacionada aos cartões, gerando confiança ao consumidor

Evolução do cartão de crédito no Brasil (2/4)

Durante a recessão econômica brasileira, os saldos continuaram a crescer, porém a ritmo mais lento

Histórico de crédito para cartão de crédito

(Março 2011 – Agosto 2017, em bilhões de reais)



Variação anual do saldo

(Março 2011 – Agosto 2017, % variação anual)

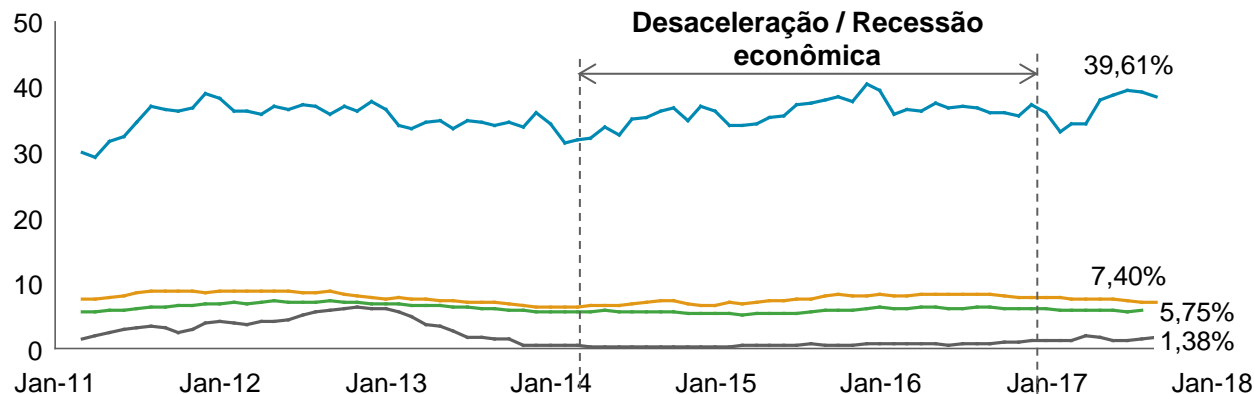


Evolução do cartão de crédito no Brasil (3/4)

A modalidade de crédito rotativo no cartão apresenta inadimplência acima de 35%, reflexo (e possível causa) das altas taxas de juros

Taxa de inadimplência para cartões de crédito¹

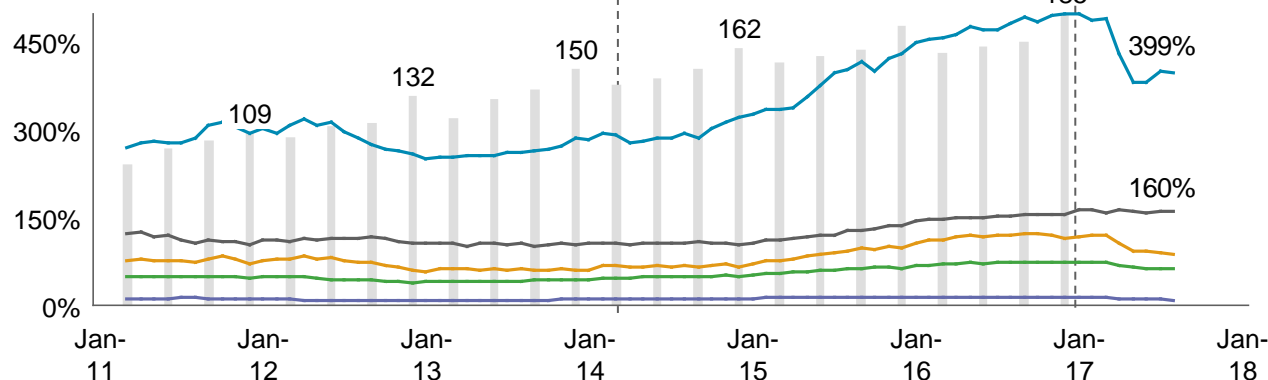
(Março 2011 – Agosto 2017, em %)



- A taxa de juros do cartão de crédito **rotativo** sofreu **aumento de 215%** durante a recessão
- Em 2017, taxa de juros do rotativo ficou **2x maior do que a taxa do crédito parcelado**
- Junto a taxa de juros muito alta, a taxa de inadimplência do rotativo também é alta, quase 40%
 - No entanto, devemos observar redução nos próximos meses, com a mudança regulatória em abr/17 **limitando o uso do rotativo**

Taxa de juros e volume transacionado no cartão de crédito

(Março 2011 – Agosto 2017, em % ao ano e em bilhões de reais)



Fonte: Banco Central

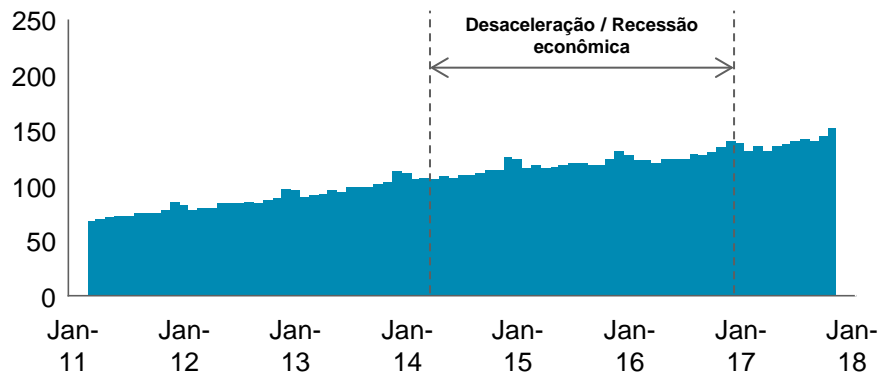
1. Considera apenas pessoa física

© Oliver Wyman

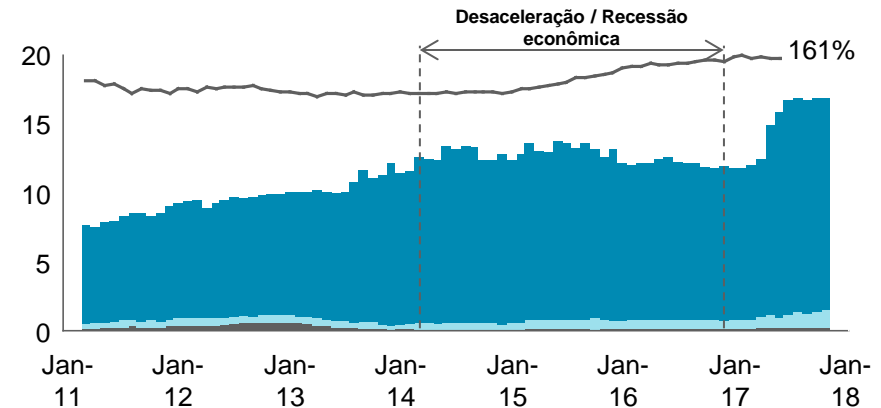
Evolução do cartão de crédito no Brasil (4/4)

Modalidades de pagamento da conta do cartão de crédito apresentam diferentes balanços e evoluções ao longo do tempo

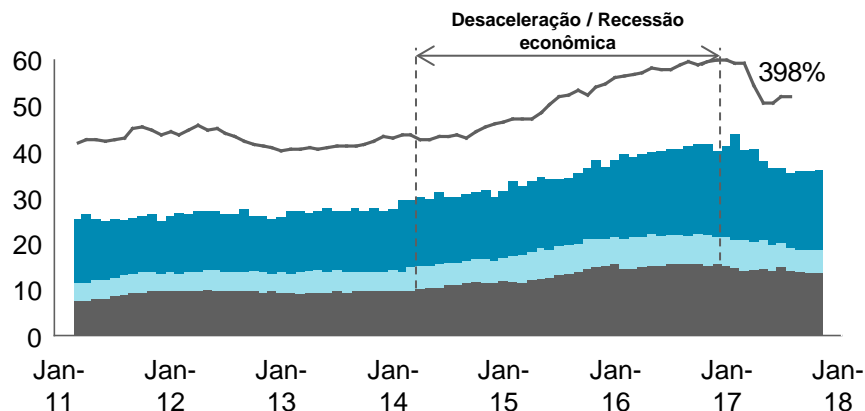
Evolução da carteira e das taxas de juros - cartão de crédito à vista
(Em bilhões de reais, Março 2011 – Novembro 2017, juros em %)



Evolução da carteira e das taxas de juros - cartão de crédito parcelado
(Em bilhões de reais, Março 2011 – Novembro 2017, juros em %)



Evolução da carteira e das taxas de juros - cartão de crédito rotativo
(Em bilhões de reais, Março 2011 – Novembro 2017, juros em %)



- É possível notar uma **forte queda na carteira de crédito do cartão rotativo** após abril de 2017
 - Impulsionada pela nova regulação do Banco Central que **limita o uso desse tipo de crédito. Estima-se que 10% da carteira de cartões foi diretamente afetada pela medida¹.**
 - O balanço do **cartão parcelado** também sofreu aumento neste período, juntamente com a porcentagem em atraso dessa carteira
- A taxa de **juros acompanha a evolução da carteira inadimplente**

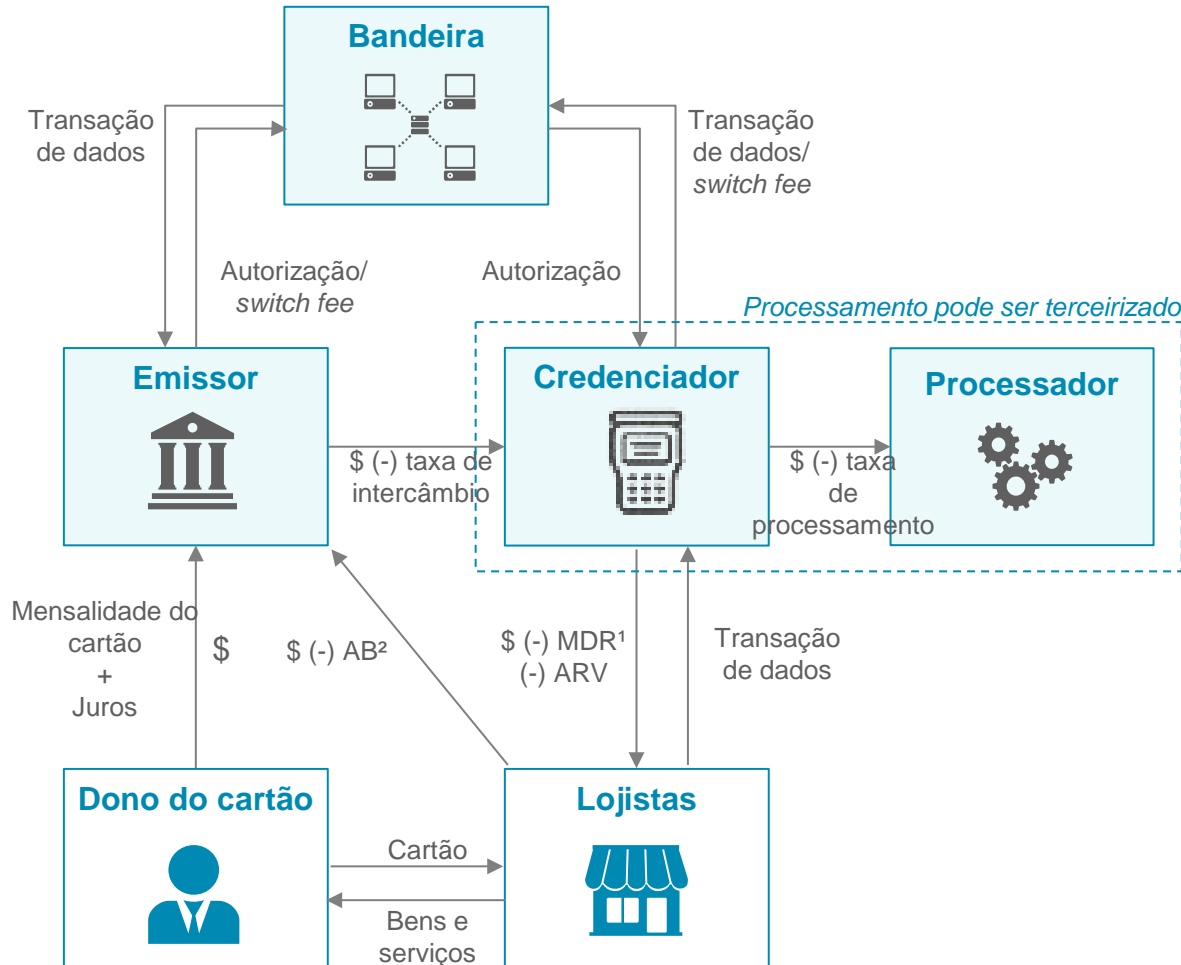
— Taxa de juros Carteira em atraso entre 15 e 90 dias
 ■ Carteira sem atraso ■ Carteira inadimplente

Fonte: Banco Central. 1. Estudos internos BCB. Considera o saldo transferido do 'rotativo em dia' para 'parcelado migrado'

Ambiente competitivo (1/5)

A cadeia de valor de cartões é concentrada em 3 principais atuentes: emissores, bandeiras e credenciadoras

Desenho da cadeia de valor



1. Merchant Discount Rate; 2. Taxa que emissor cobra para antecipar recebíveis.

Comentários

Emissores

- Exemplos: Itaú, Bradesco e BB
- Responsáveis pela distribuição de cartões no Brasil
- Podem possuir outras companhias da cadeia de valor

Bandeiras

- Exemplos: Visa, MasterCard e Elo
- Responsáveis pela definição de regras do arranjo de pagamentos e pela comunicação entre emissor e credenciador

Credenciadores

- Exemplos: Cielo, Rede e Stone
- Fornecem máquinas de cartão aos lojistas
- Oferecem adiantamento de recebíveis

Processadores

- Exemplos: FIS e Conductor
- No Brasil, alguns credenciadores internalizam o processamento

Lojistas

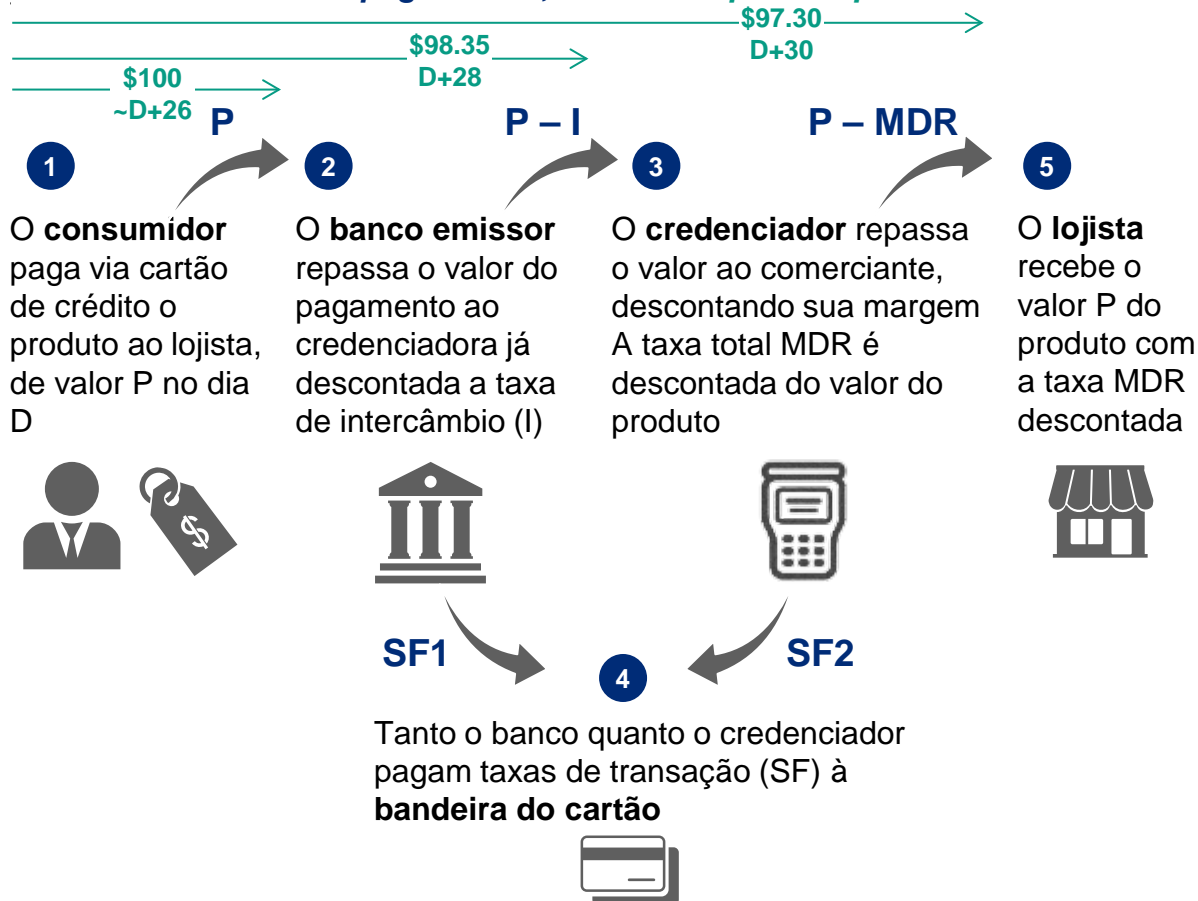
- Podem ter sua própria operação de cartões (exemplo: Banco Carrefour)
- Podem fazer antecipação bancária (AB) com sua instituição financeira

Ambiente competitivo (2/5)

Cada um dos atores da cadeia é responsável por uma parte da taxa cobrada ao vendedor final e aos consumidores

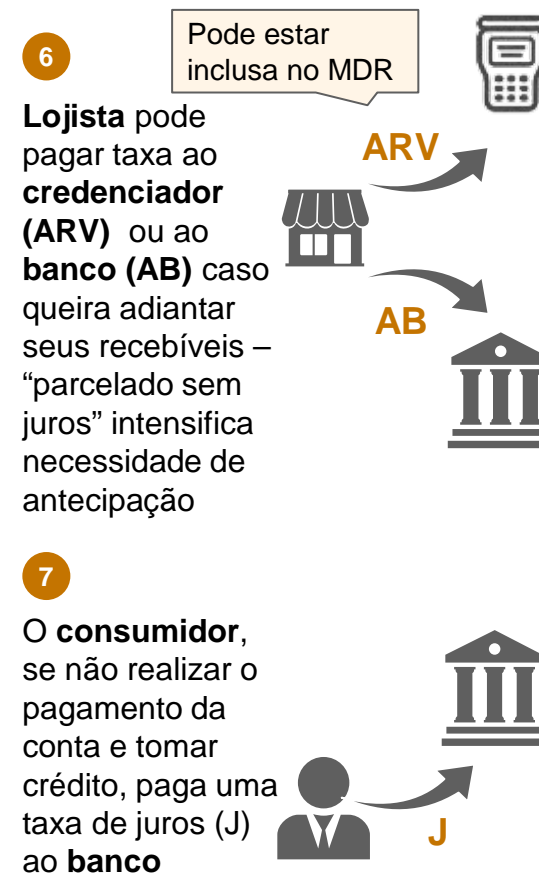
Taxas relacionadas ao uso do cartão

Taxas relacionadas ao pagamento¹, fluxo e tempo de repasse²



1. Referente ao valor do produto ou serviço adquirido
 2. Considera taxa de intercâmbio e MDR média de mercado SPB (dez 16)
 © Oliver Wyman

Taxas de crédito

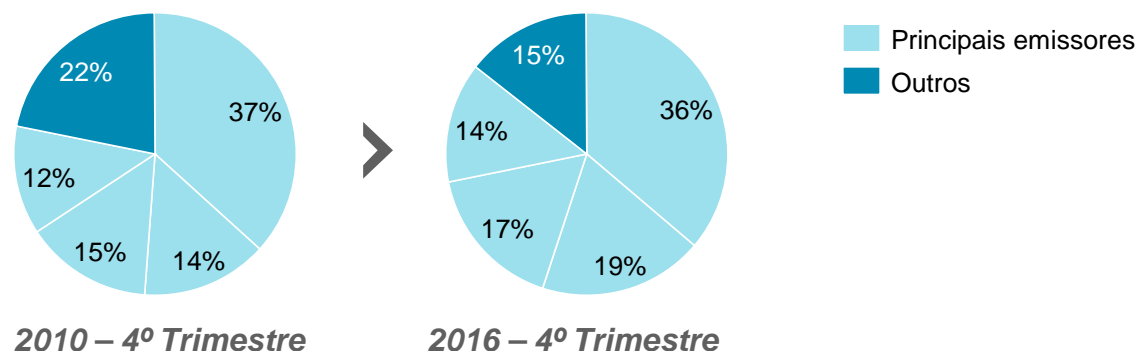


Ambiente competitivo (3/5)

O mercado de emissores de cartões de crédito apresenta, atualmente, mais de 85% do *market share* concentrado em quatro bancos

Market share de emissores de cartão de crédito¹

(% volume transacionado em crédito, nacional e internacionalmente)

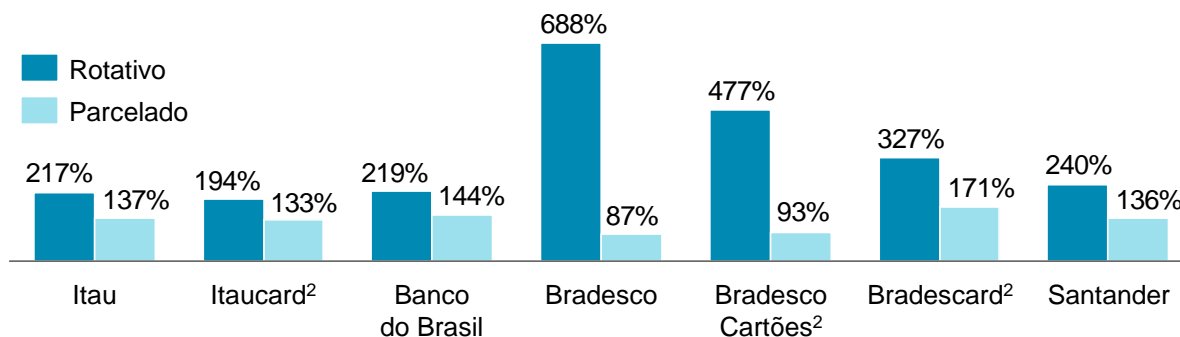


Comentários

- Ao longo dos últimos anos, pode-se observar um **aumento da concentração** entre emissores
- Tal concentração possivelmente acarretou em **redução da competitividade**, o que **diminui pressões para redução de taxas** e dá **poder de negociação** aos emissores sob outros elos da cadeia de valor
- As taxas de juros médias não são necessariamente ligadas com a fatia de mercado dos bancos
 - Algumas hipóteses para isso são **altos switching costs**, **falta de transparência de taxas** e **baixa educação financeira** de grande parte da população

Taxas médias de juros do cartão

(2017, % ao ano)



Fontes: Dados do Banco Central, Relatórios anuais dos bancos

1. Fonte: DEBAN/BCB. 2. Bancos que fornecem cartões não vinculados a uma conta de depósitos

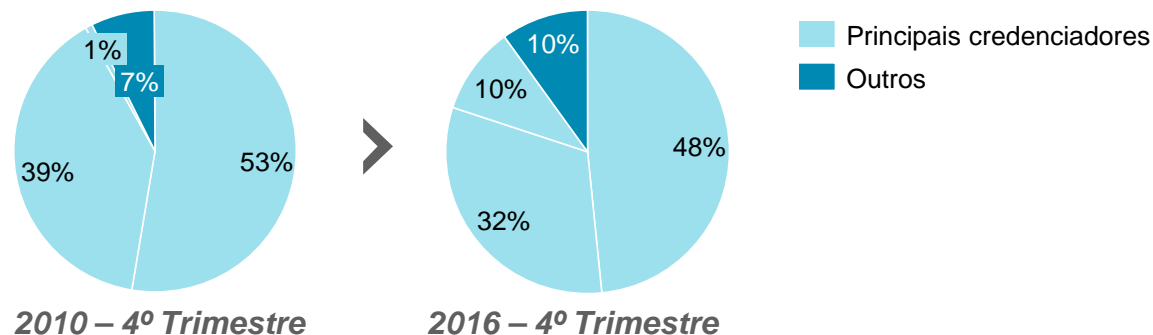
© Oliver Wyman

Ambiente competitivo (4/5)

O cenário de credenciadores revela 3 principais companhias, que pertencem a grandes bancos emissores

Market share de credenciadores¹

(% volume transacionado em crédito e débito)



Comentários

- Observa-se **redução da concentração** de mercado, com **players independentes tendo ganhado espaço** nos últimos anos
- O aumento da competição **diminuiu a margem do segmento**, causando redução da margem EBITDA da Cielo de 53% em 2013 para 45% em 2016

Visão geral dos credenciadores principais 2015

| Credenciador |  |  |  |  |  |  |
|-----------------------------|--|---|--|---|---|---|
| Locais atendidos | • 2,1 milhões | • 1,7 milhões | • 0,5 milhões | - | - | - |
| Estrutura societária | <ul style="list-style-type: none"> • Bradesco: 28.6% • Banco do Brasil: 30.1% • Ações livres: 41.3% | <ul style="list-style-type: none"> • Itaú: 99.9% • Minorias: 0.1% | <ul style="list-style-type: none"> • Santander Brasil: 100.0% | <ul style="list-style-type: none"> • Banco Pan • BTG • Arpex Capital | <ul style="list-style-type: none"> • First data • Bancoob | <ul style="list-style-type: none"> • Banco Safra 100.0% |

Outros exemplos: Vero, do Banrisul e Adiq, do Banco Bonsucesso

Fonte: Bacen, Companies reports, OW analysis

1. Fonte: DEBAN/BCB.

© Oliver Wyman

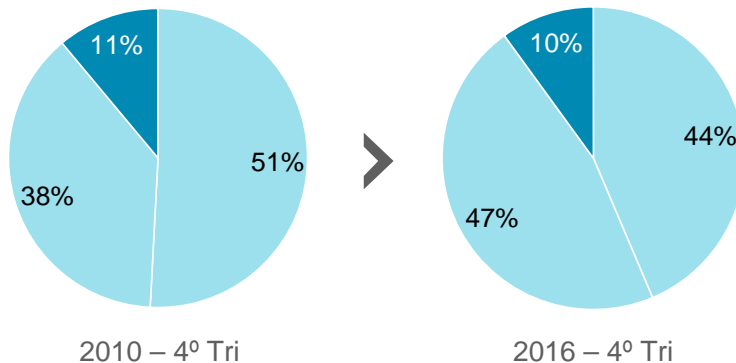
Ambiente competitivo (5/5)

Nova bandeira (ligada a grande emissor) conseguiu entrar no mercado de débito, porém, para crédito, concentração se mantém nos dois maiores

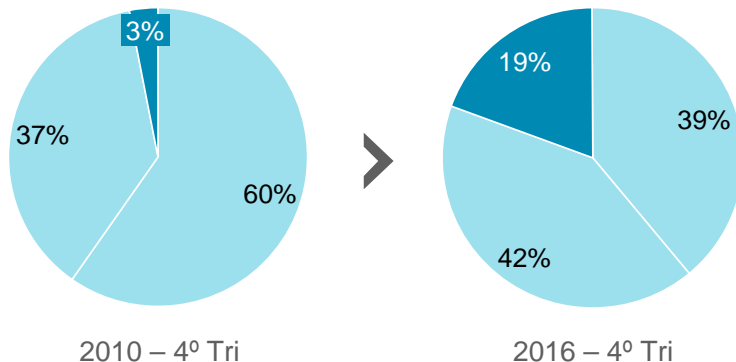
Market share de bandeiras¹

(% volume transacionado, nacional e internacionalmente)

Cartões de crédito



Cartões de débito



Fonte: Banco Central
1. Fonte: DEBAN/BCB.

© Oliver Wyman

 Bandeira 1  Bandeira 2  Outros

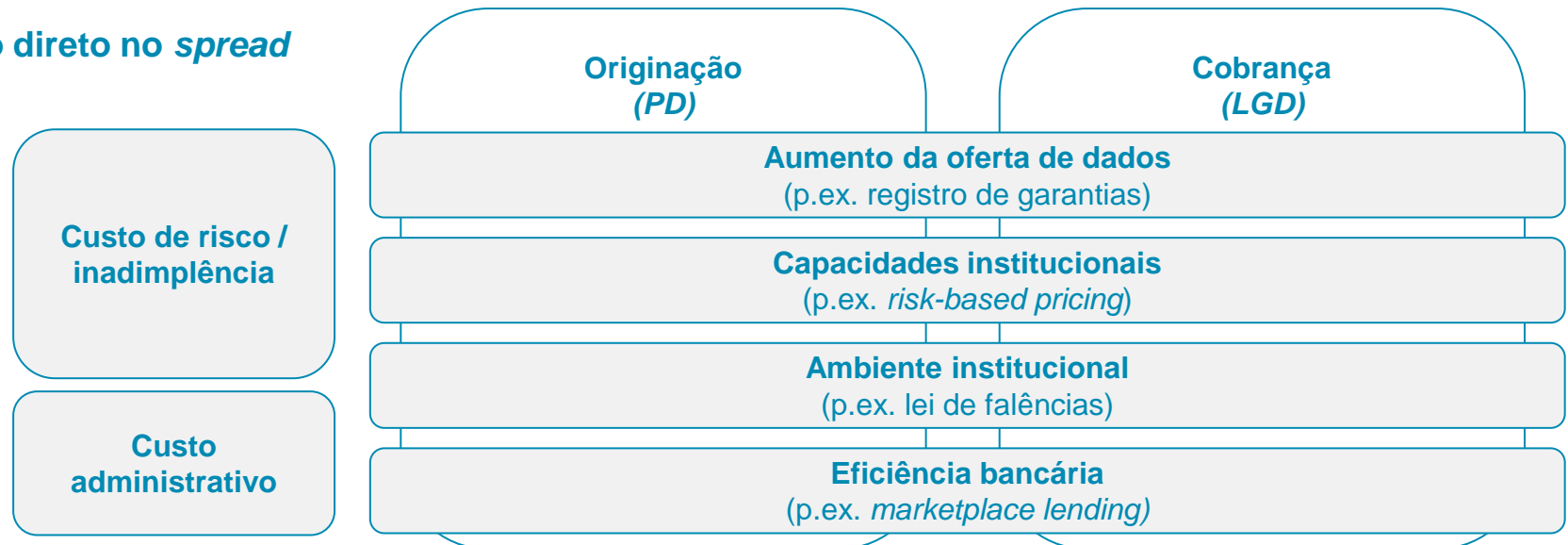
Informações tarjadas em razão do sigilo empresarial (art. 5º, § 2º, do Decreto nº 7.724, de 2012)

2 | Hipóteses & evidências

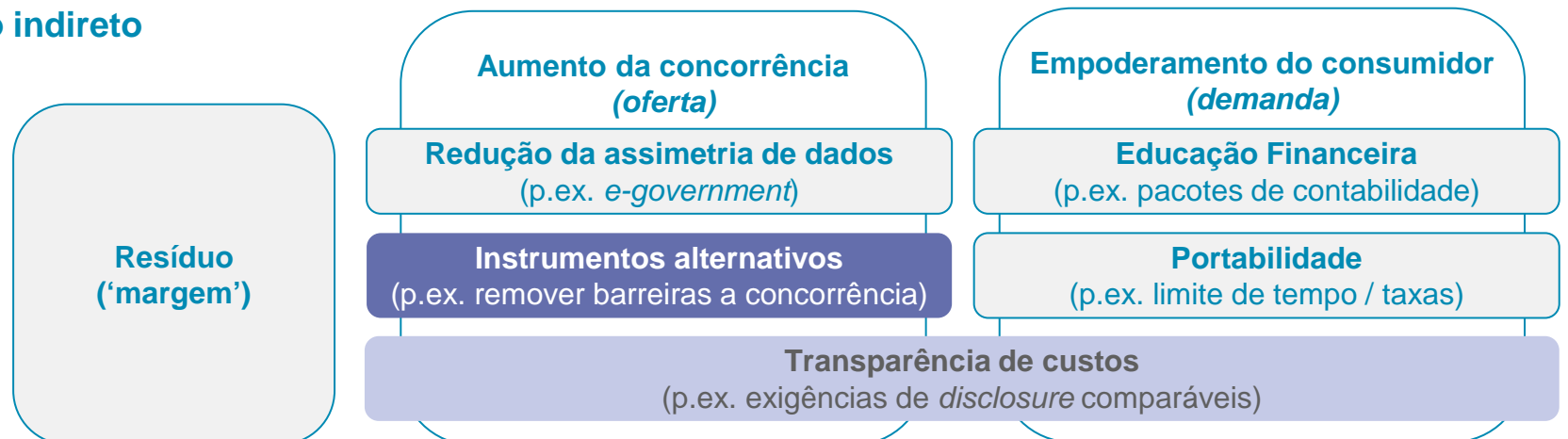
Framework de análise

Para cada componente de spread, elencamos as diferentes alavancas disponíveis para testar e endereçar as hipóteses de maneira ampla

Impacto direto no *spread*



Impacto indireto



Hipóteses de trabalho

Potenciais razões para o alto resíduo (“margem”) no produto cartão de crédito

Hipóteses: impacto indireto no *spread*

Resíduo
 (“margem”)

Oferta

- i **Verticalização da cadeia de valor** cria barreiras para a concorrência
- ii **Estrutura do produto** permite configurações não intuitivas de preço
 - **Características do produto** reforçam o poder de taxaço
 - **Adiantamento** com alta taxa por operação de baixo risco
 - Rotativo com **taxa insensível a risco**
 - **MDR vs. Intercâmbio** e pouco incentivo para a diminuição de custos

● ● Principais hipóteses

Diagnóstico

Verticalização da cadeia de valor e estrutura do produto são entraves relevantes para uma precificação adequada dos juros de cartão de crédito

Principais problemas identificados

Competição

- i **Verticalização da cadeia de valor** cria barreiras para a concorrência



Resumo de evidências

- Apesar de haver uma tendência global de concentração no produto devido às eficiências de escala, o Brasil é o país que apresenta um dos **maiores níveis de verticalização observada nas duas pontas** simultaneamente:
 - Emissores: **91%** do mercado com os 4 maiores
 - Credenciadores: **87%** do mercado com os 2 maiores
 - Maiores emissores sendo acionistas majoritários dos maiores credenciadores, o que não acontece em outros mercados



Produto

- ii **Estrutura do produto** permite configurações não intuitivas de preço
 - **Características do produto** reforçam o poder de taxaço
 - **Adiantamento** com alta taxa por operação de baixo risco
 - Rotativo com **taxa insensível a risco**
 - **MDR vs. Intercâmbio** e pouco incentivo para a diminuição de custos

- Brasil é um dos poucos países que permite “**parcelado sem juros**”, **ofertado pelos lojistas**
 - Consumidor recebe oferta de parcelamento dupla, facilitando descontrol de gastos
 - Lojista aumenta preços para compensar custos de antecipação, inclusive à vista
- Taxa média para 30 dias de adiantamento é de 2,0%¹ a **3,35%²** (~165% a 200% do CDI)
- A proporção entre intercâmbio e MDR tem aumentado: passou **de 52% (2010) para 61% (2016)**

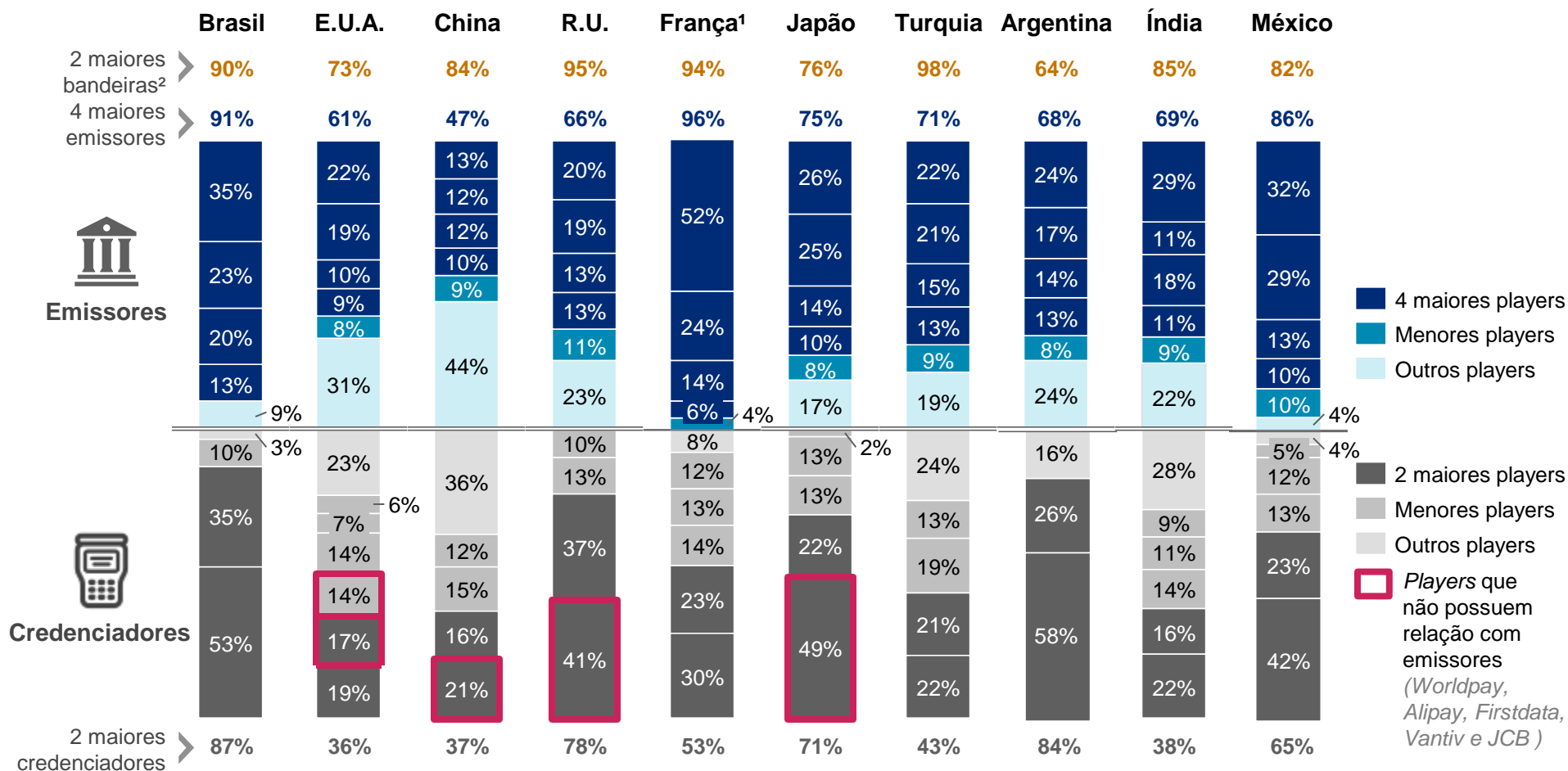
Fonte: Sites de credenciadores, Análise Oliver Wyman, Banco Central do Brasil, *Nilson Report*; 1. Taxa de antecipação de fatura via bancos, fonte: SCR 2. Taxa divulgada pelos credenciadores em seus sites.

i Verticalização da cadeia de valor cria barreiras para a concorrência

A concentração da cadeia de valor é uma tendência internacional, porém o Brasil tem concentrações acima da média em todas as partes

Divisão do mercado de pagamentos

% volume de compras em cartões de crédito (emissores) e % volume de compras total (credenciadores) - 2016



1. Market share dos credenciadores com base em transações Visa e Mastercard; 2. Volume de transações em cartão de crédito.

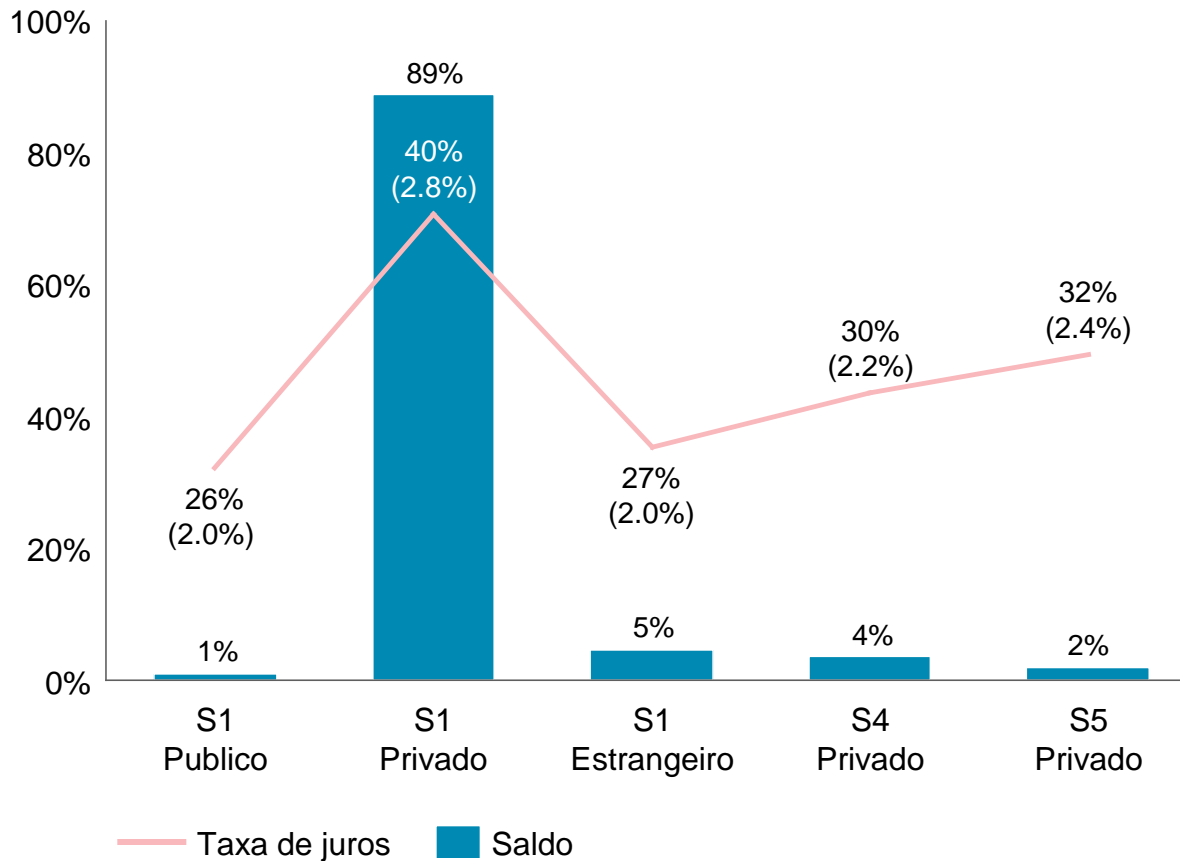
Fontes: Estimativas de mercado com base em rankings de emissores e credenciadores por continente do Nilson Report, Lafferty, Worldpay e Banco Central do Brasil;
© Oliver Wyman

i Verticalização da cadeia de valor cria barreiras para a concorrência

Antecipação de cartão de crédito está concentrada nos grandes bancos

Saldo por porte de credor

% do saldo total, %a.a. (%a.m.)

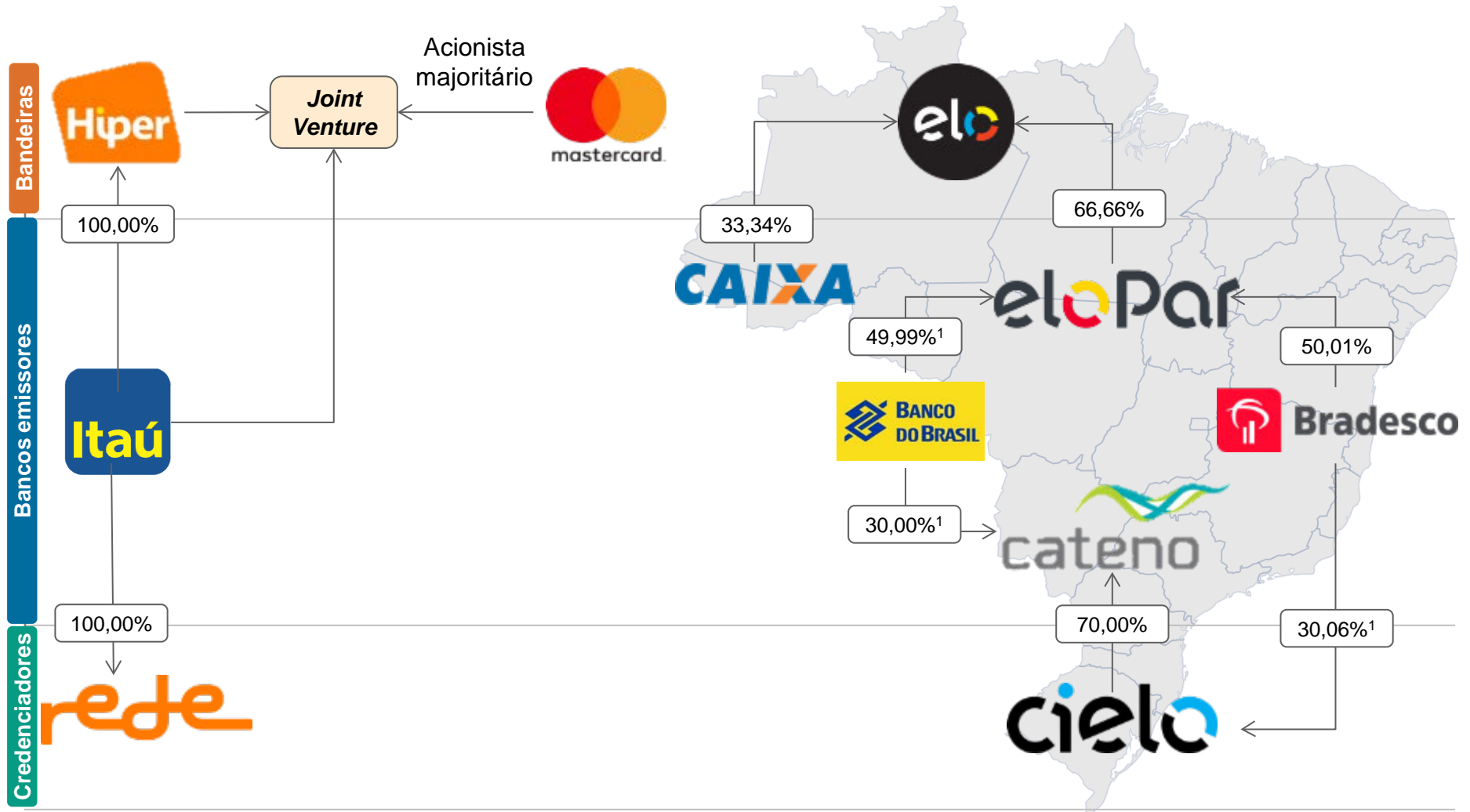


Comentários

- Em relação a antecipação de recebíveis de cartão de crédito via banco emissor, observa-se que, mesmo tendo as **maiores taxas do mercado**, Itaú e Bradesco são **líderes absolutos entre bancos**¹, concentrando quase 90% do saldo
- Outra forma muito comum de antecipação de recebíveis é realizada via credenciadores

1. Existe um alto volume de antecipação de recebíveis que é feito por meio de credenciadores, que estabeleceram FIDCs.
Fonte: SCR, Concessão Set/17, Modalidade 303 - antecipação de fatura de cartão de crédito

- i Verticalização da cadeia de valor cria barreiras para a concorrência
Além da concentração, grandes *players* verticalizaram sua atuação a fim de maximizar ganho total...



Fonte: Credit Suisse, Banco Central 1. Dividido entre 28,65% em *controlling block* e 1,41% em tempo serviços

- i Verticalização da cadeia de valor cria barreiras para a concorrência ...o que possibilitou a ocorrência de práticas que dificultam a competição efetiva e, assim, reforçam a concentração de mercado

Exemplos de práticas

Bancos com conta integrada

- Bancos que têm parcerias com credenciadores oferecem serviços de conta integrada, o que **incentiva a compra dos produtos em conjunto**
- Benefícios incluem:
 - **Maior limite de crédito** em operações com recebíveis
 - Antecipação de recebíveis com **taxas reduzidas**
 - **Aumento do número de parcelas** permitidas no crediário
 - **Redução no valor do aluguel** da máquina de POS e do **pacote de serviços** da conta
- Quanto maior o faturamento mensal da empresa, maiores os benefícios
 - **Redução das taxas** de conta e aluguel de POS **pode chegar a 100%**

Máquinas de cartão com diferentes bandeiras











- Taxas de MDR **variam conforme a bandeira** escolhida, sendo em geral mais baixas para bandeiras que possuem parceria com o credenciador
 - Efeito incide sobretudo em **cartões refeição** e demais benefícios, que possuem taxas mais altas
- Mesmo com as novas regulações, que impõem o fim do monopólio entre credenciadores e bandeiras, o **benefício imposto nos preços** ainda gera **incentivos de uso**
- Comerciantes muitas vezes são incentivados a contratar **mais de um credenciador** para otimizar o custo do uso de máquinas, visando **taxas mais baixas**

Modelo de travas

- Criado por motivos de segurança, o **modelo de travas via SCG** é uma prática comum no mercado de recebíveis de cartões

➤ Benefícios concedidos aos clientes para incentivar uso de produtos de uma mesma rede geram maiores dificuldades de entrada para novos concorrentes

- ii Estrutura do produto permite configurações não intuitivas de preço
Analisando internacionalmente, o Brasil se destaca por reunir uma série de características que distorcem a precificação do produto

| | Brasil  | E.U.A.  | China  | R.U.  | França  | Japão  | Turquia  | Argentina  | Índia  | México  |
|---|---|---|--|--|---|--|--|--|--|---|
| Concentração emissor ¹ | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✓ |
| Concentração credenciador ² | ✓ | ✗ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ |
| Maior credenciador mantido por emissor | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Parcelado sem juros | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ ⁵ | ✓ |
| Parcelamento via lojista | ✓ | ✓ ⁵ | n/a | ✗ | n/a | n/a | ✓ | ✓ | ✓ ⁶ | ✗ |
| Alta taxa intercâmbio cartão crédito ⁴ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ |

1. Acima de 70% do mercado com 4 *players*; 2. Acima de 50% do mercado com 2 *players*; 3. Ao invés de a partir da data de compra; 4. Ponto médio acima ou igual a 1,5%; 5. Recentemente, alguns lojistas passaram a oferecer parcelamento para itens de alto valor; 6. Lojistas possuem acordos específicos com emissores.

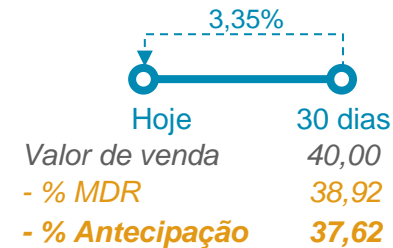
ii Estrutura do produto permite configurações não intuitivas de preço A existência do “parcelado sem juros” cria a necessidade do lojista antecipar recebíveis e acaba por aumentar os preços para todos

Sistema de pagamentos parcelados no Brasil

- O Brasil é um dos 6 países no mundo que permitem o lojista vender seus produtos em **compras parceladas sem a incidência de juros**
 - Herança dos pagamentos feitos com cheques pré-datados e carnês no passado
- O consumidor recebe uma **oferta de parcelamento dupla**, uma vez que pode parcelar a compra com o lojista e a fatura do cartão de crédito com o banco
 - Sistema gera maior facilidade de descontrolar de gastos
- A compra parcelada é mais cara para o lojista, uma vez que ele deve pagar **maiores taxas** caso queira antecipar o recebimento ou **esperar todas as parcelas**
 - Na prática, o ARV equivaleria a um financiamento de capital de giro
- O custo da venda parcelada é **repassado a todos os clientes** através de um aumento no valor final do produto
- Muitos lojistas, para incentivar a compra à vista, propõem **“descontos” em um valor já inflado**
 - A proposta de uma compra com desconto se torna mais atraente ao consumidor, que acredita estar recebendo um **benefício** especial do lojista

Exemplo de antecipação

Compra no valor de 40 reais à vista

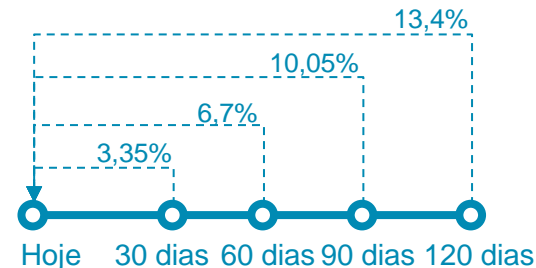


Total :

R\$ 37,62

Exemplo de antecipação no parcelado

Compra no valor de 40 reais em 4 parcelas










| | | | | |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|
| Valor de venda | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 |
| - % MDR | 9,73 | 9,73 | 9,73 | 9,73 |
| - % Antecipação | 9,40 | 9,08 | 8,75 | 8,43 |

Total :

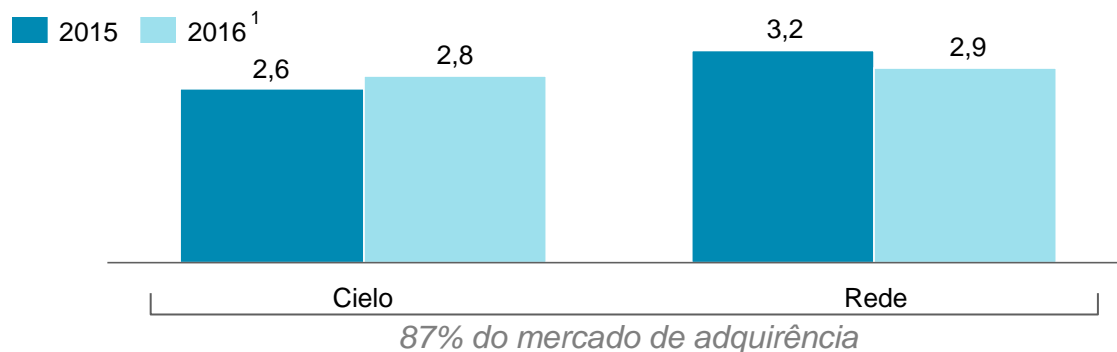
R\$ 35,66

- ii Estrutura do produto permite configurações não intuitivas de preço
Apesar da antecipação de recebíveis ser uma operação de baixo risco, as taxas praticadas não são baixas e afetam a lucratividade dos lojistas

Taxas divulgadas para antecipação de recebíveis em 30 dias

| Empresa | ARV |
|--|--------------------|
|  sum up ¹ | 1,50% ¹ |
|  pagseguro uol | 1,80% ² |
|  Safrapay | 1,99% ³ |
|  rede | 3,19% |
|  cielo | A partir de 3,25% |
|  bin | 4,49% |
|  stone ¹ | 4,70% |
|  getnet ¹ | 5,90% |
| Grandes bancos | ~3,00% |

Receitas de credenciadores provenientes de adiantamento (Em bilhões de reais)



- Adiantamento pode ser feito com bancos ou credenciadores (ambos apresentam taxas próximas), porém **travas de domicílio dificultam** negociação para lojista
 - **Credenciadores estabeleceram FIDCs**, que proporcionam *funding* de baixo custo e **tiram a operação da Lei da Usura**
- Bancos muitas vezes fazem *cross-sell* para outras operações de crédito
- A operação não gera custo de risco, pois **emissores repassam valores ao credenciador** independentemente do pagamento do consumidor
 - Quando há **endividamento do cliente** no uso do cartão, o banco já cobra taxas de juros referentes ao não pagamento e ao custo de risco

A taxa média anunciada para 30 dias de adiantamento é de 3,35% (~200% do CDI) enquanto a SELIC mensal em setembro de 2017 era de 0,73%

Fontes: Sites dos credenciadores e bancos.

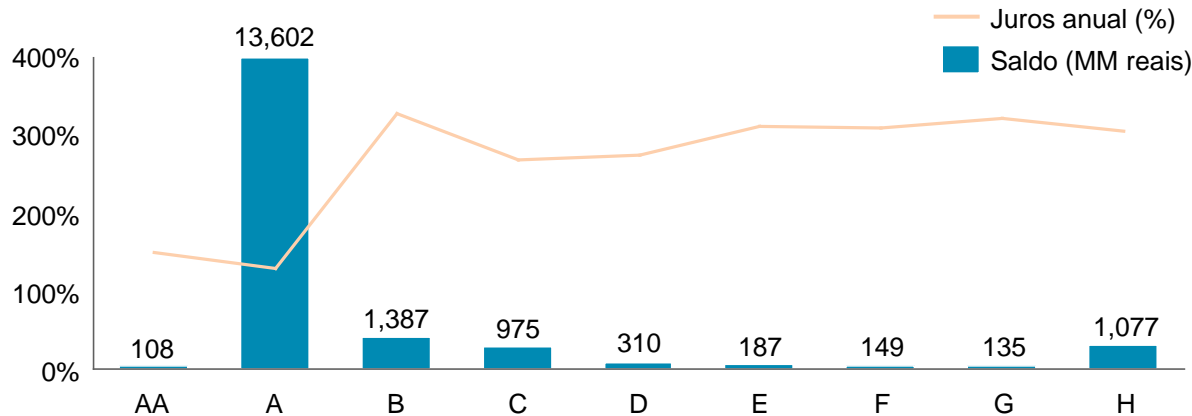
1. Estimado a partir da taxa de 4,60% com MDR incluso 2. Estimado a partir da taxa de 4,99% com MDR incluso 3. Taxa promocional para os primeiros dois meses de uso

© Oliver Wyman

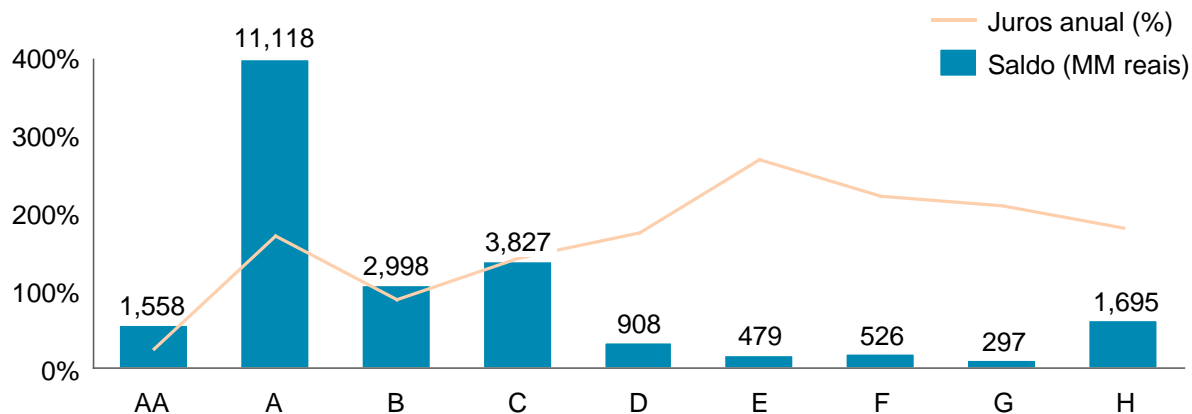
ii Estrutura do produto permite configurações não intuitivas de preço

No crédito rotativo as taxas de juros cobradas não são sensíveis ao risco enquanto o parcelado sugere alguma sensibilidade

Saldos e taxas de juros praticadas no rotativo em Nov/2017
Dados SCR



Saldos e taxas de juros praticadas no parcelamento IF em Nov/2017
Dados do SCR

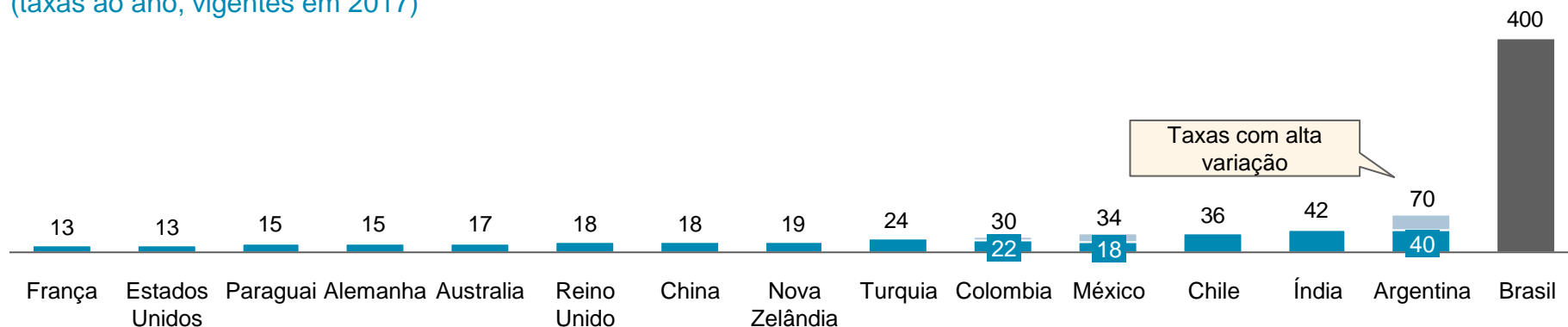


Comentários
Dados SCR

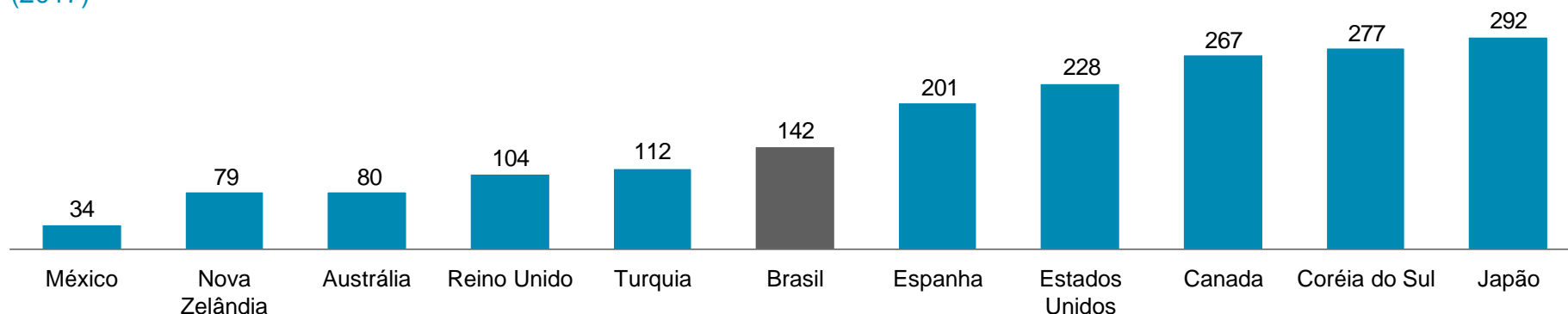
- Mesmo após aplicação da Resolução 4.549/17, percebe-se que **juros cobrados não se comportam como o esperado, em relação a ratings de risco**
- Até Novembro/17, migração do rotativo ainda não havia acontecido plenamente:
 - ~42% como rotativo não migrado
- Mesmo assim, já houve aumento das taxas médias de parcelamento IF:
 - De 121% (Mar/17) para 151% (Nov/17)

- ii Estrutura do produto permite configurações não intuitivas de preço
Possivelmente, não há incentivo para fazer análises de risco já que as taxas estão em patamares muito elevados

Taxas médias de juros para o cartão de crédito rotativo (taxas ao ano, vigentes em 2017)

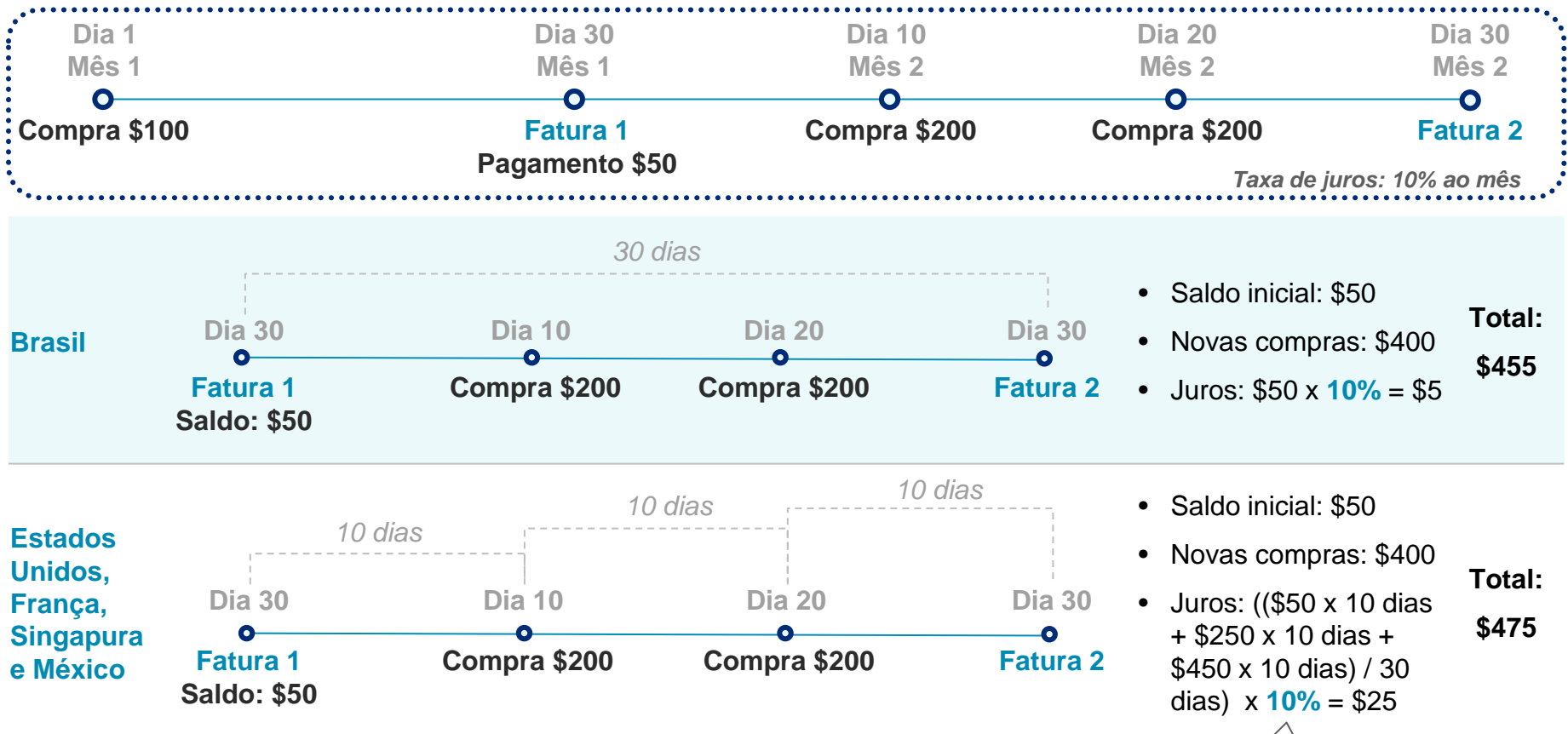


Cartões de crédito a cada 100 pessoas acima de 15 anos (2017)



- ii Estrutura do produto permite configurações não intuitivas de preço
A dinâmica de preço no produto internacional é a de que balanços maiores pagam juros muito menores, reduzindo o custo total

Estudo de caso comparativo

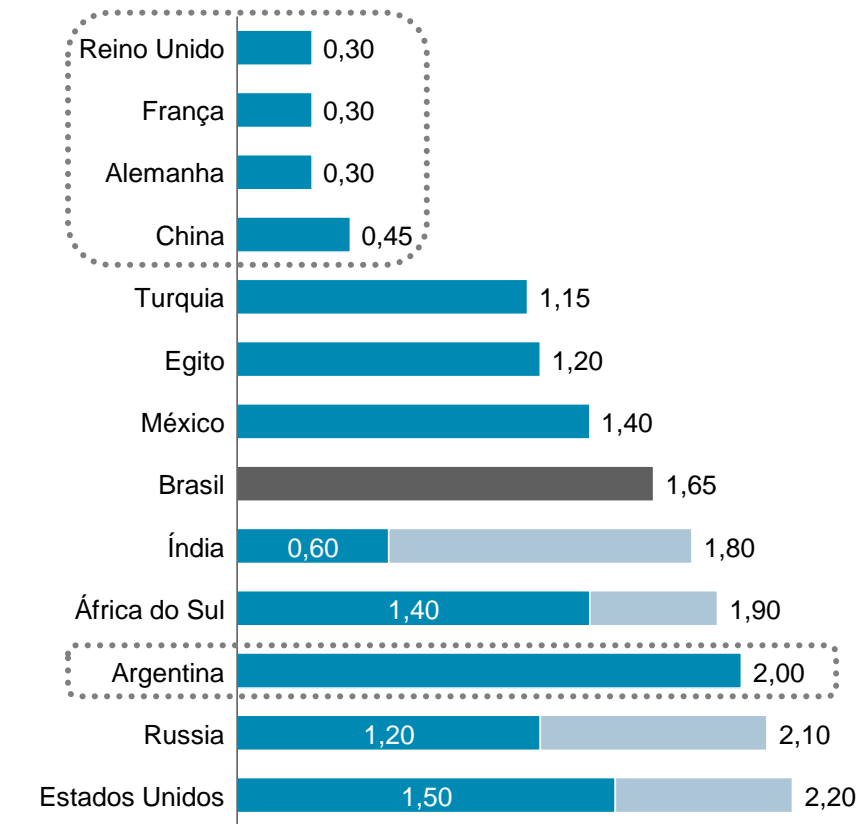


Tendência internacional é que este juro seja menor

ii Estrutura do produto permite configurações não intuitivas de preço

O Brasil possui taxas de intercâmbio altas para transações no cartão de crédito comparativamente a outros países...

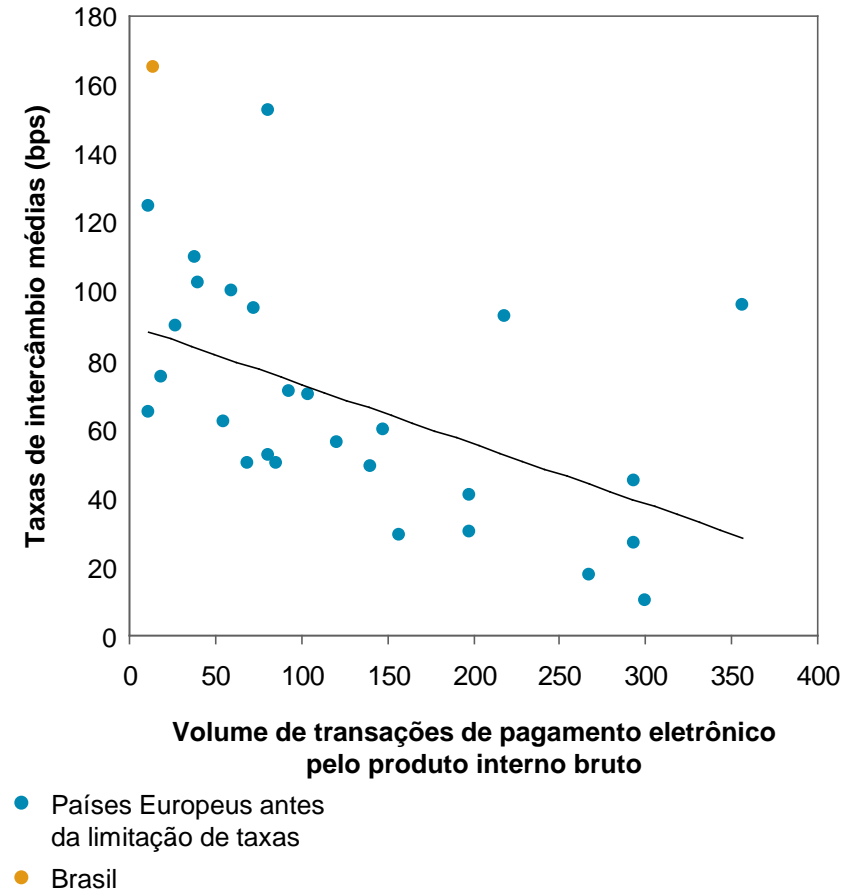
Taxas médias de intercâmbio para cartão de crédito
(Em % da compra, dados médios vigentes em 2017)



 Mercados com taxas limitadas

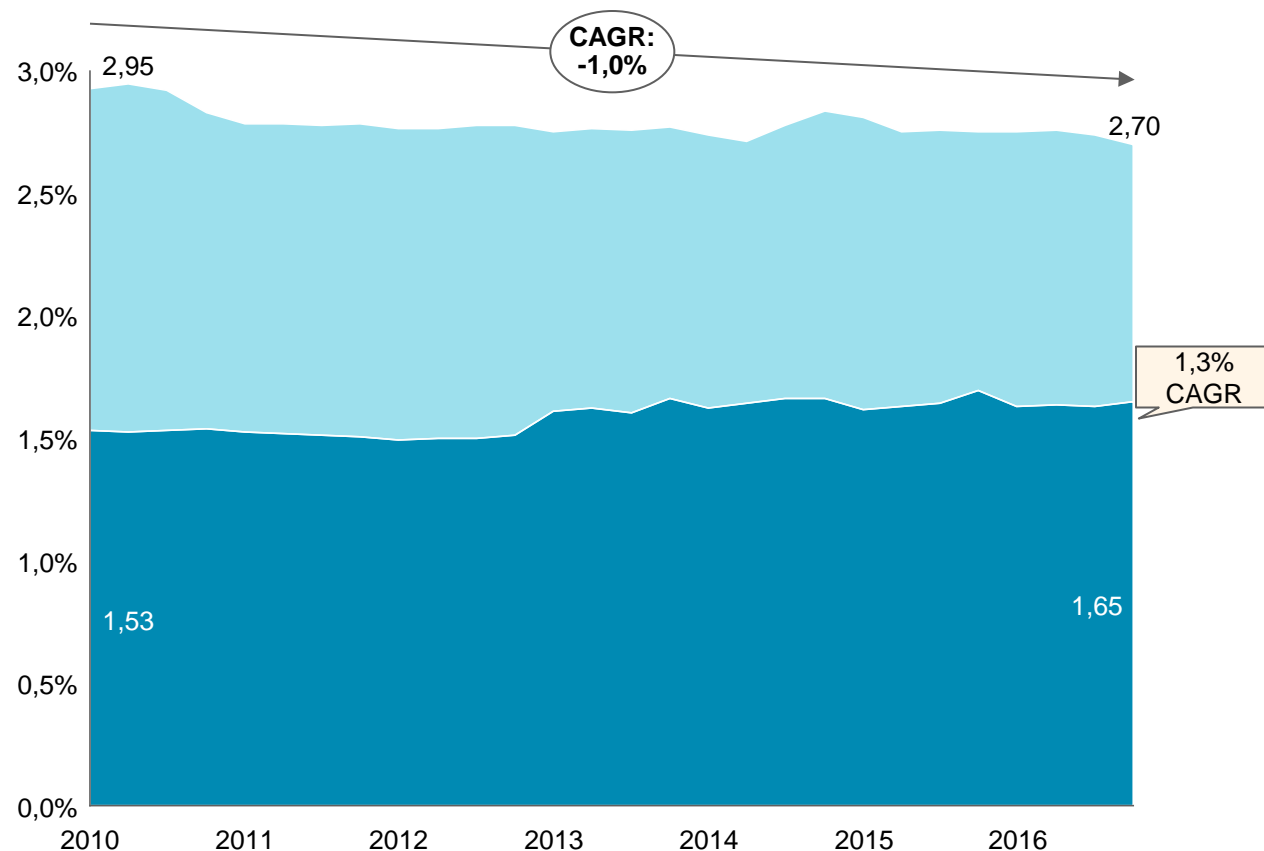
Fonte: ACI Universal Payments, Europe Economics

Taxa de intercâmbio versus penetração de mercado
(Em % da compra, 2014)



ii Estrutura do produto permite configurações não intuitivas de preço ... Especialmente quando se considera que o MDR tem diminuído no Brasil, o que evidencia o alto poder de barganha de emissores

Evolução das taxas médias de MDR e intercâmbio para cartões de crédito (% da compra)



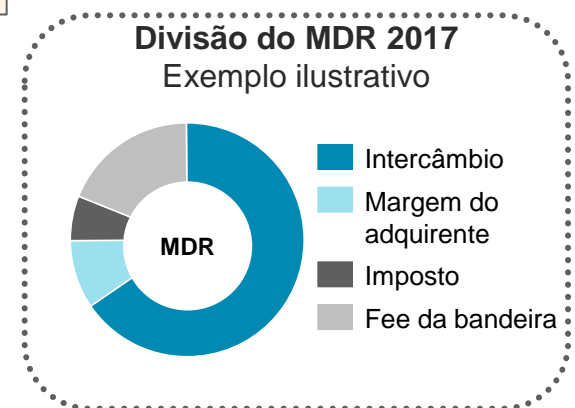
■ Outras taxas que compõem a MDR ■ Taxa de intercâmbio (mercado)

Fonte: Banco Central do Brasil

© Oliver Wyman

Comentários






- Com o passar dos anos, **bancos ganharam poder de mercado e credenciadores** passaram a sentir **maior concorrência**
 - Como resultado, **a proporção entre intercâmbio e MDR passou de 52% (2010) para 61% (2016)**



ii Estrutura do produto permite configurações não intuitivas de preço

Como resultado destas características, estima-se que intermediários capturem, com tarifas e juros, de R\$6 a R\$9 de cada transação de R\$100

Consolidação de taxas do sistema de pagamentos e crédito

| Player | Taxas pagas | Taxas recebidas | Resultado líquido |
|---|-----------------------|-------------------|---------------------------------------|
|  Consumidor | J M | - | - J - M |
|  Emissor | SF1 | I J M AB | + I + J + M + AB - SF1 |
|  Bandeira | - | SF1 SF2 | + SF1 + SF2 |
|  Credenciador | SF2 I | A MDR ARV | + MDR + ARV + A - I - SF2 |
|  Lojista | MDR ARV ou AB A | - | - MDR - ARV ou AB - A |

- Indexando os números do mercado de cartão de crédito como um todo, estimamos que **a cada transação de R\$100, os intermediários capturam entre R\$6 e R\$9**
 - Considerando todas as componentes de pagamentos e juros
 - Já descontados os efeitos de capital, provisão e custo de oportunidade
 - Não considerando a precificação mais alta do lojista para compensar o parcelado sem juros
- Resultado para o Brasil é
 - **~4x maior** que a simulação para países europeus; e
 - **~2x maior** que a de pares latino-americanos

Legenda:

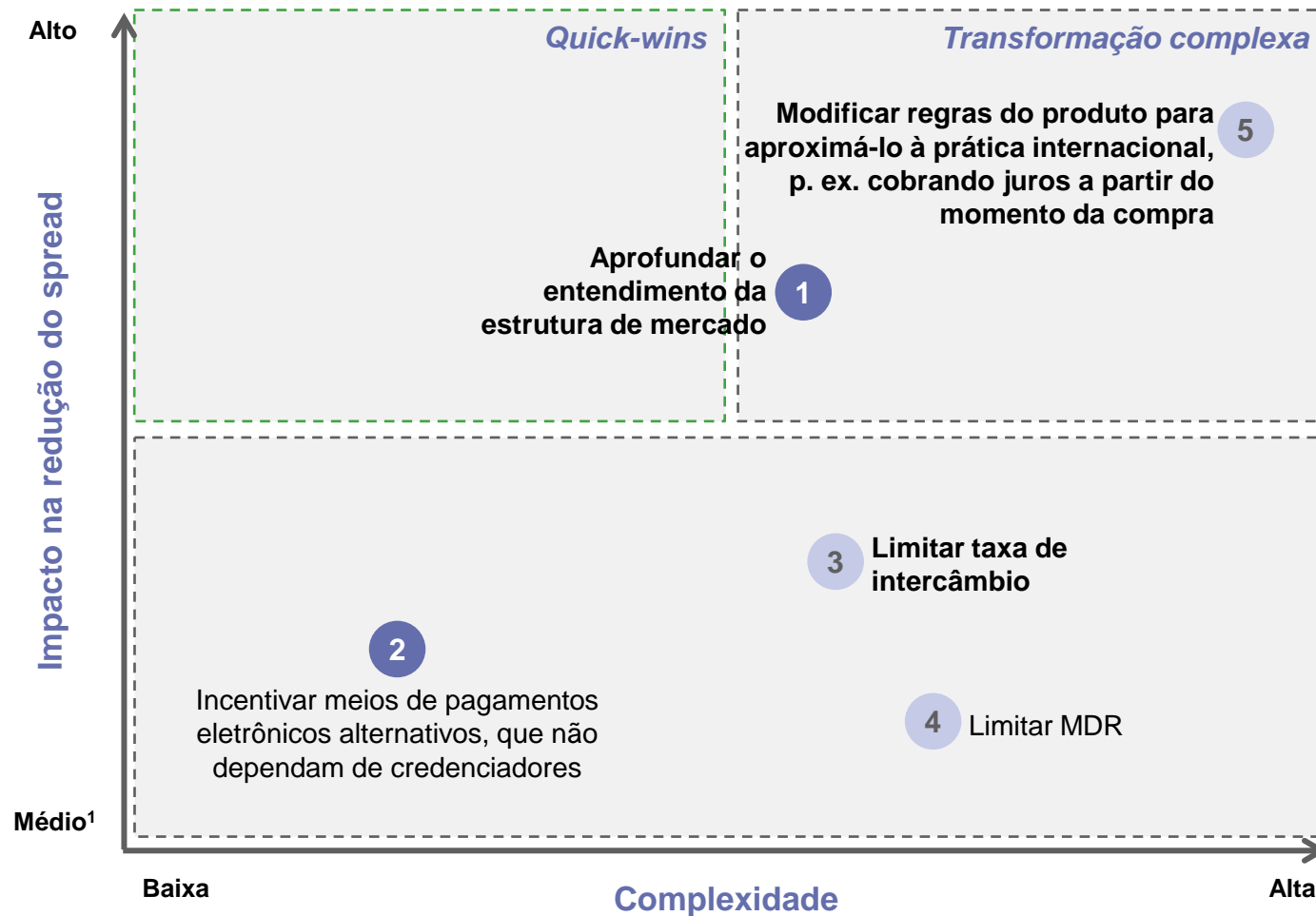
- **I:** Taxa de intercâmbio
- **J:** Juros do cartão
- **A:** Aluguel do POS
- **MDR:** *Merchant discount rate*
- **ARV:** Adiantamento de recebíveis
- **AB:** Adiantamento pelo banco
- **SF1 e SF2:** *Switch fee* 1 e 2
- **M:** Mensalidade do cartão

Fonte: SCR, séries históricas BCB, *The Nilson report*, *analyst reports* de Credit Suisse e JPMorgan, análise Oliver Wyman

3 | Principais iniciativas

Principais iniciativas

Para o cartão de crédito, propomos endereçar as causas-raízes das distorções observadas



Cartão de crédito

Categorias de iniciativas

Competição

Produto

Aa: Priorizadas

1. Iniciativas de baixo impacto estimado foram desconsideradas desta análise

i Verticalização da cadeia de valor cria barreiras para a concorrência
 Uma das iniciativas prioritizadas é reduzir a verticalização diretamente, com medidas estruturais









| Competição | Iniciativa | Descrição | Casos internacionais |
|------------|--|---|---|
| | 1 Aprofundar o entendimento da estrutura de mercado | <ul style="list-style-type: none"> • Diálogo com CADE para aprofundar o entendimento da estrutura do mercado, discutindo eventuais medidas de fomento à concorrência na indústria de cartões de crédito e diminuir a concentração e verticalização do mercado: • Discutir formas que permitam que lojistas possam efetivamente negociar seus recebíveis com o mercado e, assim, conseguir taxas mais competitivas | <ul style="list-style-type: none"> • Chile • Argentina • Holanda • Europa |
| | 2 Incentivar meios de pagamentos eletrônicos alternativos, que não dependam de credenciadores | <p>a) Exemplo PSD2: criação de PISP como entidade que inicia pagamento direto entre bancos, sem necessidade de outro intermediário</p> <p>b) Exemplo Swish: pagamentos instantâneos através de aplicativo, com alta adesão (50% da população sueca)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Europa (PSD2) • Suécia (Swish) |

Aa: Priorizadas

1 Aprofundar o entendimento da estrutura de mercado

Podemos observar casos internacionais relevantes em que autoridades interviram para desverticalizar a indústria e promover competição

Casos internacionais de desverticalização

| Caso | Motivação | Solução e desdobramentos | Funções verticalizadas antes da intervenção | | | |
|--|---|--|---|--|--|---|
| | | |  Emissão |  Bandeira |  Credenc. |  Serviços ¹ |
|  Chile Transbank (2005) | <ul style="list-style-type: none"> • Credenciador controlado por 7 bancos • Monopsônio de fornecedores de equipamento de POS • Lucros extraordinários | <ul style="list-style-type: none"> • 2005: Abertura da rede a outros credenciadores; estabelecimento de auto-regulação, com taxas não discriminatórias • 2014: Regulação integral; credenciadores podem operar sem contratos individuais com emissores • Como resultado, Multicaja, em parceria com MasterCard, vai operar rede própria | ✓ | | ✓ | ✓ |
|  Argentina Prisma (2017-atual) | <ul style="list-style-type: none"> • Credenciador controlado por 14 bancos e Visa • Concentra >75% dos meios de pagamento • ~90% do MDR em IC | <ul style="list-style-type: none"> • Desinvestimento de 100% da Prisma <ul style="list-style-type: none"> – Não mais que um banco pode ser acionista – Competição efetiva no credenciamento e ARV • Não exclusividade de bandeiras • WorldPay já anunciou que vai operar no país | ✓ | | ✓ | ✓ |
|  Holanda Interpay (2004) | <ul style="list-style-type: none"> • Credenciador e provedor de serviços de rede criado por 8 bancos • Lucros extraordinários | <ul style="list-style-type: none"> • Interpay ajustou taxas e transferiu atividades de credenciamento aos próprios bancos • Em 2006, Interpay fundiu com outra processadora de pagamentos alemã, formando a Equens | ✓ | | ✓ | ✓ |
|  EU MIF (2015) | <ul style="list-style-type: none"> • Estimular competição efetiva nos elos relevantes da cadeia de pagamentos | <ul style="list-style-type: none"> • Separação entre bandeiras e processadoras: <ul style="list-style-type: none"> – Devem ser independentes em termos de contabilidade e governança – Não podem discriminar de nenhuma forma entre subsidiárias e seus clientes / parceiros | | ✓ | | ✓ |

1. A categoria “serviços” inclui funções como processamento de pagamentos e compensação & liquidação.

1 Aprofundar o entendimento da estrutura de mercado

No Brasil, já existe um arcabouço regulatório que prevê a sanção de práticas não concorrenciais, inclusive com casos julgados

Arcabouço regulatório

- O Brasil **possui leis que embasam a ação de órgãos governamentais contra práticas não concorrenciais** no mercado:
 - Para **instituições financeiras, o Banco Central do Brasil, por meio da Lei 4.595/64**, possui um mandato geral no qual é possível analisar casos de práticas não concorrenciais
 - Para **instituições de pagamentos, o CADE, por meio da Lei 12.529/11**, possui mandato para analisar e adequadamente sancionar empresas cujas condutas sejam nocivas à efetiva concorrência de mercado e, portanto, potencialmente ferem o bem-estar de seus clientes
- Por meio deste arcabouço regulatório, **já podem ser avaliados casos na indústria de pagamentos** em que se evidenciam práticas como:
 - Venda casada
 - Travamento inadequado de recebíveis
 - Conluio
 - Exclusividade de serviços

Exemplo de sanção aplicada pelo CADE

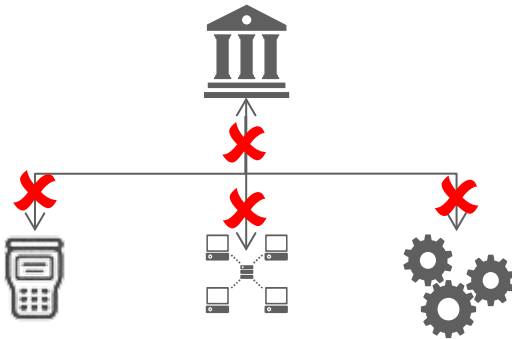
Caso: “Tô contigo”

- *Empresa: Ambev*
- *Ano: 2009*
- *Prática julgada: programa de fidelidade conhecido como “Tô Contigo”, no qual:*
 - *Ofereciam descontos e bonificações aos pontos de venda em troca de exclusividade ou de redução da comercialização de produtos dos concorrentes*
- *O CADE analisou o programa como sendo uma conduta não concorrencial unilateral, ou seja, abuso da posição dominante*
- *Empresa foi condenada ao pagamento de uma multa de aproximadamente. R\$ 350 MM*

1 Aprofundar o entendimento da estrutura de mercado

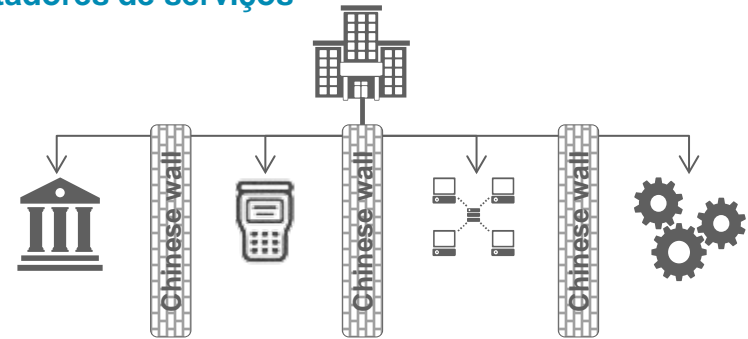
Outros países endereçaram a verticalização sob a forma de definição de limites de atuação

A Proibir a participação acionária entre emissores, credenciadores, bandeiras e prestadores de serviços



- Inspirada nos casos: Transbank (Chile), Prisma (Argentina) e Interpay (Holanda)
- Emissores, credenciadores, bandeiras e prestadores de serviços (e.g. compensação & liquidação e processamento de pagamentos) **com participação acionária entre si** teriam que **vender suas ações ou abrir o capital da empresa prestadora**
 - Entrariam na regra credenciadores e bandeiras que transacionam volume maior que limite a ser estabelecido pelo Banco Central
- Medida visa o **fim do subsídio cruzado ou acordos de exclusividade** – hoje uma vantagem sobre *players* independentes

B Exigir separação organizacional, contábil e executiva entre emissores, credenciadores e bandeiras e prestadores de serviços



- Inspirada na regulação europeia (MIF), que endereça a separação entre arranjos e sistemas de processamento
- Emissores, credenciadores, bandeiras e prestadores de serviços para a cadeia (e.g. compensação & liquidação e processamento de pagamentos) **com participação acionária entre si** teriam que **separar as atividades, em termos contábeis, de gestão (decisão de negócios) e organizacionais**
- Reforço à proibição de descontos (e.g. MDR), vendas casadas, acordos de exclusividade ou troca de informações privilegiadas
- Órgãos regulatórios teriam que fazer **supervisão adequada do mercado** para garantir conformidade

Para definir qual será a alternativa escolhida, é preciso ponderar os impactos de mercado com as potenciais externalidades negativas advindas da nova norma

1 Aprofundar o entendimento da estrutura de mercado

Adicionalmente é preciso endereçar a questão da incidência de trava relacional

Relação entre mudança do cartão de crédito e capital de giro para PMEs

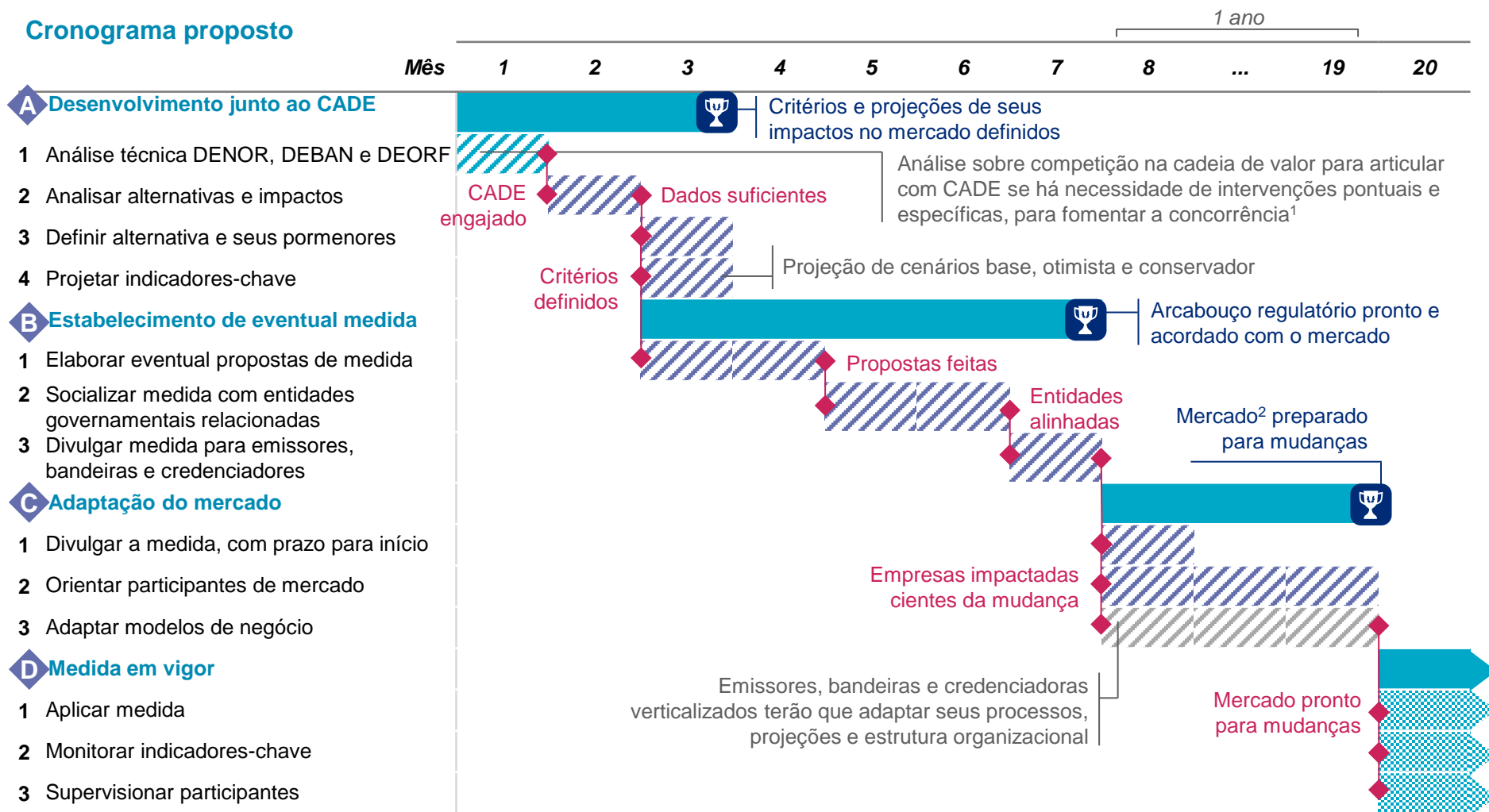
- Mesmo que antecipação de recebíveis de cartão de crédito deixe de existir, lojistas podem optar por ofertar parcelamento de outras formas para seus clientes, em instrumentos cuja concessão e risco estão alinhados no lojista
 - Sendo assim, seja para recebíveis de CC, seja para recebíveis de outros instrumentos, **lojistas se beneficiarão em poder antecipar ou usar recebíveis como garantia** para capital de giro
- Benefício será potencializado caso **recebíveis não estejam travados**, possibilitando que lojistas **negociem taxas com o mercado**
 - Pela Resolução CMN 4.593, **recebíveis são ativos financeiros**
 - **A constituição de ônus e gravames a partir de ativo financeiro já é possível** com a Lei 13.476/17
- Movimentação do BCB em relação à **agenda de recebíveis** já acontece há alguns anos:
 - **09/2014 – Circular 3.721**: Padronização da agenda de recebíveis, para que possam ser interpretadas por qualquer instituição
 - **04/2017 – Circular 3.815**: Abertura da participação nas atividades de captura de transações, emissão e credenciamento e liquidação centralizada das transações de pagamento, na CIP
- Entretanto, as chamadas “**travas**” (**manutenção de domicílio**) **ainda existem** - criadas, em princípio, para garantir unicidade dos recebíveis - dificultando a competição e mantendo lojistas cativos de bancos
 - **Necessidade de ações adicionais** para que lojistas consigam negociar efetivamente seus recebíveis
 - Com o advento de centrais registradoras, **as travas devem ser substituídas pelo seu registro nestas centrais**

É essencial que os lojistas possam negociar a antecipação ou usar seus recebíveis como garantia a taxas justas

1 Aprofundar o entendimento da estrutura de mercado

Por serem alternativas que impactam de forma direta a operação dos participantes de mercado, elas exigem tempo relevante para adaptação

Cronograma proposto

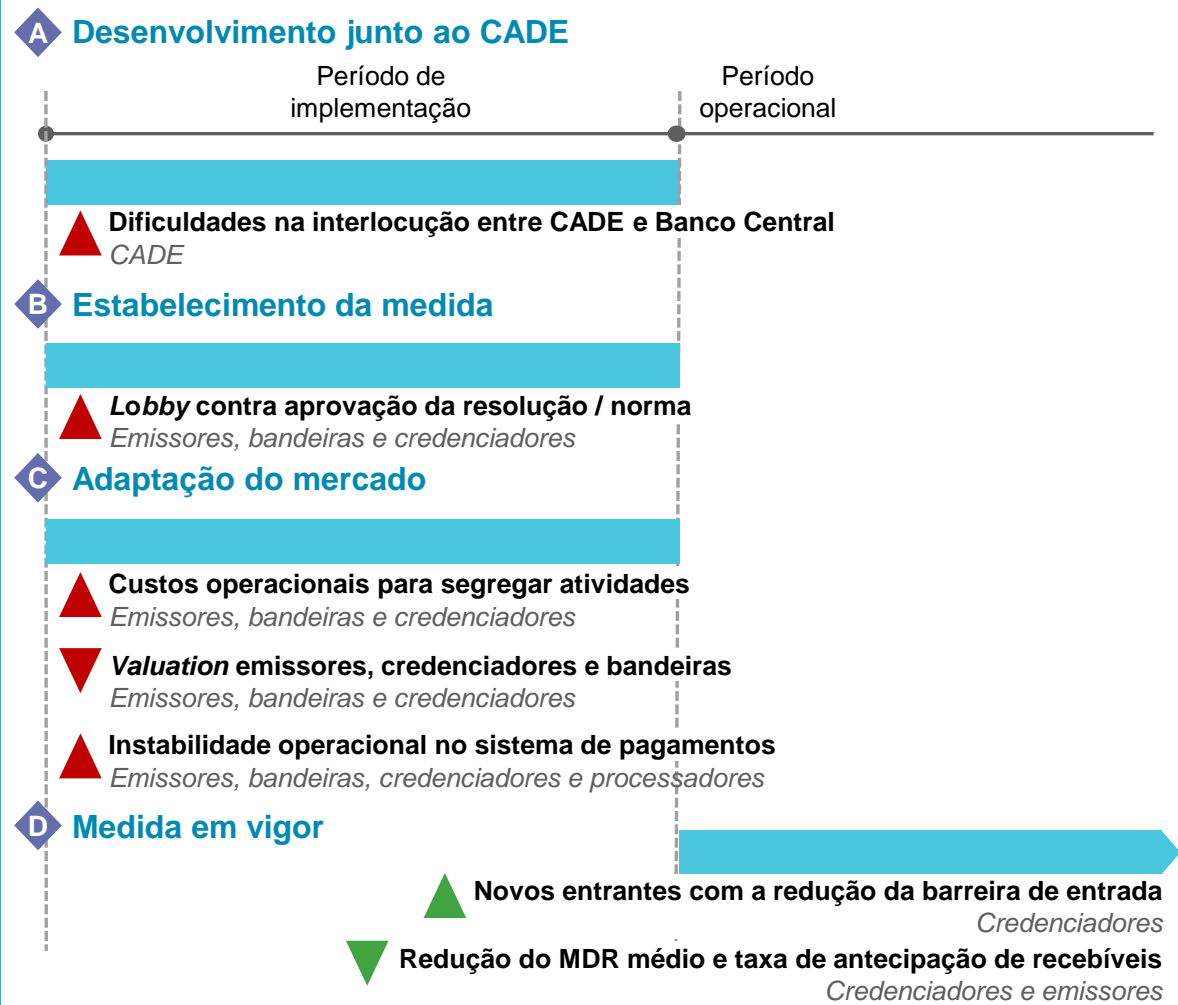


1. Incluindo a questão da democratização dos recebíveis
2. Incluindo bandeiras, credenciadoras, emissores, lojistas, consumidores e o próprio Banco Central do Brasil.

1 Aprofundar o entendimento da estrutura de mercado

O principal impacto da iniciativa será diminuir o resíduo, devido a um aumento das forças competitivas

Riscos e possíveis externalidades¹



KPIs: Métricas de efetividade



Competição entre credenciadores

Pode ser medida por métricas de rivalidade (e.g. H-statistic) ou queda de preços

2 Incentivar meios de pagamentos eletrônicos alternativos

Outra forma de inserir competição é por meio de soluções alternativas, como a Swish, que permite transações diretas entre pessoas e lojas 

Swish

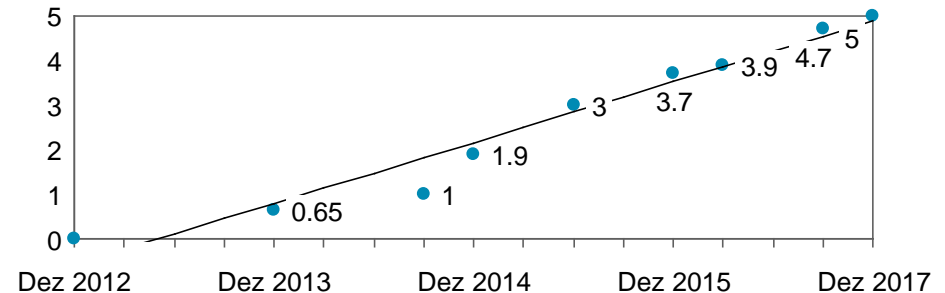
- Swish é uma *fintech* sueca criada para **facilitar transações e pagamentos diretamente entre pessoas ou entre pessoas e lojistas**
 - Criada em 2012 por um consórcio de instituições financeiras:** SEB, Danske Bank, Handelsbanken, Länsförsäkringar Bank, Nordea, Swedbank and Sparbankerna
 - O serviço é **instantâneo e gratuito para usuários**, porém custa **entre 0,16 e 0,22 centavos de dólar para lojistas** por transação
- Em 2015, a *Fintech* já era a mais popular da Suécia, atingindo **mais da metade da sua população** com 5 milhões de usuários
- Por se tornar mais comum do que saques em caixas eletrônicos, o aplicativo fornece aos bancos mais informações sobre os hábitos financeiros da população



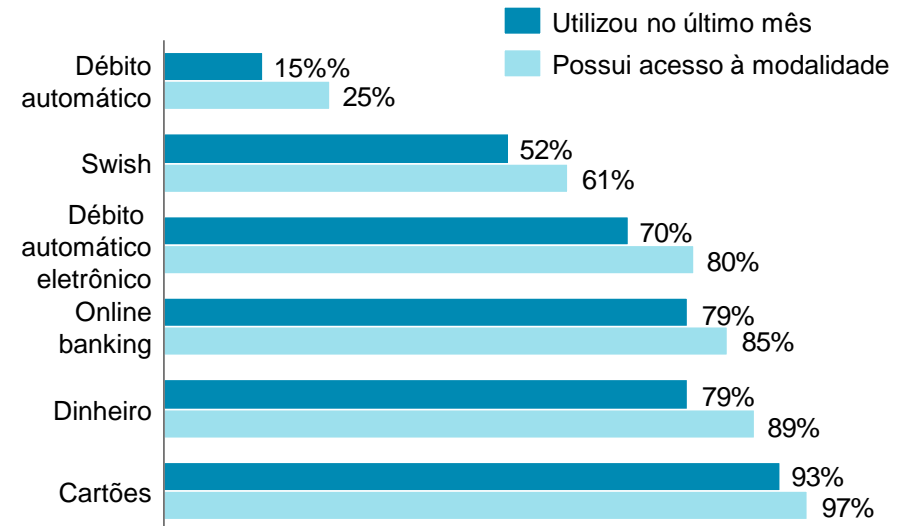
Fontes: Medium, Swish, Sveriges Riksbank

© Oliver Wyman

Evolução do número de usuários
(2012 – 2016, em milhões)



Uso de meios de pagamento na Suécia
(2016)



2 Incentivar meios de pagamentos eletrônicos alternativos

Na Turquia, o governo, junto ao BKM, lançou uma bandeira nacional chamada Troy para fomentar o mercado de pagamentos



Troy

- Em 2016, o **Interbank Card Center (BKM)**, com o apoio do governo, lançou uma bandeira chamada Troy
 - BKM é **controlado por 8 bancos** e foi criado para prover soluções para cartões de débito e crédito
 - Além do Troy, o BKM faz a compensação & liquidação de transações em crédito e débito
- O **principal objetivo é competir com bandeiras internacionais**, como Mastercard e Visa, e trazer maior lucro para o país
 - Troy **não prevê expansão internacional** e não pretende competir com as bandeiras em outras geografias
 - **Parceria internacional com a Discover Global Network** para fornecimento de pagamentos fora da Turquia
- Entre 2012 e 2014:
 - Mercado de cartões teve **CAGR¹ de 7.2%** – espera-se que CAGR seja 3.4% entre 2015 e 2020
 - Número de caixas eletrônicos: de **36.334** para **47.545**
 - Número de POS: de **2.1 MM** para **2.4 MM**

Resultados esperados

- Em 2017, **Troy já é emitido por 16 bancos** e aceito em todos o território turco
- A bandeira atingiu a marca de **1 milhão de cartões**, dentre os 190 milhões presentes no país
- Após a parceria com a *Discover Global Network*, há uma expectativa de aumento de 27% no número de viagens internacionais feitas por turistas turcos até 2020



1. *Compound annual growth rate*, no caso foi medido em termos de quantidade de cartões em circulação.

Fontes: *Business Wire*, *Daily Sabah*

ii Estrutura do produto permite configurações não intuitivas de preço
Iniciativas relacionadas à mudança do produto em si são necessárias para alterar o estado de equilíbrio em que se encontra o mercado de cartões

| Produto | Iniciativa | Descrição | Casos internacionais |
|---------|--|---|---|
| | 3 Limitar taxa de intercâmbio | <ul style="list-style-type: none"> Estabelecer limite para taxa de intercâmbio | <ul style="list-style-type: none"> Europa Austrália EUA (débito) |
| | 4 Limitar MDR | <ul style="list-style-type: none"> Estabelecer limite para MDR | <ul style="list-style-type: none"> Índia Argentina |
| | 5 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional | <ul style="list-style-type: none"> Estabelecer novas regras para novos cartões – <i>alguns pontos de decisão</i> <ul style="list-style-type: none"> a) Parcelamento oferecido apenas pelo emissor, não pelo lojista b) Possibilitar parcelamento no momento da compra <u>ou</u> não c) Possibilitar juros em compras à vista <u>ou</u> não d) Possibilitar juros do rotativo a partir da data de compra <u>ou</u> não e) Tempo de repasse entre emissor e credenciador pode ser limitado <u>ou</u> não f) Tempo de repasse do credenciador para o lojista pode ser limitado <u>ou</u> não Implementação gradual, começando com regras de transparência ao consumidor e, depois, aplicando decisões para novos cartões emitidos | <ul style="list-style-type: none"> EUA Colômbia UK França |

Aa: Priorizadas

3 Limitar taxa de intercâmbio

Reguladores em diversos países têm optado por regular em particular a taxa de intercâmbio, devido à falta de incentivos naturais para baixá-la

| | Iniciativa | Descrição | Casos internacionais |
|---------|-----------------------------|--|---|
| Produto | Limitar taxa de intercâmbio | <ul style="list-style-type: none"> • Pros ✓ <ul style="list-style-type: none"> – Estímulo de competição entre credenciadores – Pode servir como estímulo do uso do cartão de débito – Incentiva transparência de taxas • Contras ✗ <ul style="list-style-type: none"> – Pode levar ao aumento de outras taxas / custos – Não garante repasse de economia de custos por parte do lojista | <ul style="list-style-type: none"> • Europa • Austrália • EUA (débito) |

3 Limitar taxa de intercâmbio

Um exemplo bem-sucedido foi a regulação estabelecida na Austrália em 2000, que foi revisada periodicamente desde então



Regulação sobre taxas de intercâmbio

- Desde o início dos anos 2000, o *Reserve Bank of Australia* (RBA) regula taxas de intercâmbio
 - Acreditava-se que o produto gerava **receitas ineficientes** e não tinha custos transparentes, além de financiar benefícios a consumidores (e.g. milhas)
- Em 2016, ocorreu uma atualização dos limites para:

| | Média ponderada | Limite por transação |
|---------------------------|-----------------|---------------------------------|
| Crédito | 0.5% | 0.8% |
| Débito¹ | 8 cents./trans. | 15 cents. ou 0.2 ² % |

- **Acrescentou-se limite por transação** para reduzir custos para pequenos lojistas (que não possuem taxas com descontos)
- Antes da última atualização, crédito já era 0.5% e débito era 12 cents/transação
- Arranjos passaram a ser **monitorados trimestralmente** (ante a cada 3 anos):
 - Caso média ponderada dos últimos 12 meses não esteja de acordo, **arranjo deve reestabelecer taxas**
- Para manter neutralidade competitiva e prevenir evasão dos padrões, **há limites para qualquer pagamento de arranjos para emissores (incluindo Amex)**
- Indústria teve aproximadamente 1 ano para se adaptar a novos padrões

1. Limites revistos a cada 3 anos; 2. Quando taxa é definida como percentual.
Fonte: Site do órgão regulador.

3 Limitar taxa de intercâmbio

Como resultado da regulação, taxas de MDR caíram e o uso de cartões aumentou



Resultados da regulação

- Lojistas tiveram **redução de custos de ~676 milhões** de dólares australianos **durante o primeiro ano** da regulação
 - Não foram encontradas evidências concretas de que o custo dos produtos diminuiu para consumidores
- **Taxas de MDR caíram** 0.43p.p., de 1,4% para 0,97%
- Bancos emissores repassaram suas perdas:
 - **Taxas anuais de cartões subiram** em média 40 dólares australianos, gerando 480 milhões em receitas extras
 - Taxas para pagamentos atrasados, conversões de moedas e crédito acima do limite também aumentaram
- Número de **locais que aceitam** transações com **cartão aumentou continuamente**
- O **uso de cartões de débito cresceu** frente ao crédito

“The aggregate net savings to merchants over 2007/08 from declines in merchant fees (...) is estimated at \$1.1 billion. (...) this represents a reduction in costs for merchants of around 72 cents per credit or charge card transaction over the period.”

- Reserve Bank of Australia



3 Limitar taxa de intercâmbio

Além da Austrália, a Europa limitou taxas de intercâmbio por transação individual em crédito e débito

Regulação sobre taxas de intercâmbio

- Com o MIF, em 2015, foi estabelecido os seguintes limites:

| Limite por transação | |
|----------------------|-------|
| Crédito | 0.31% |
| Débito | 0.22% |

- Até 2020, para transações domésticas no débito, Estados-membro podem aplicar limites sob forma de média ponderada
- Para evitar evasão da regra, **qualquer remuneração recebida pelo emissor** de partes do arranjo será tratada como IC
 - Contudo, **arranjos de 3 partes (e.g. Amex) não estão contemplados**
- Para crédito, 0.3% significou uma **redução média de mais de 50%** nas taxas de intercâmbio
 - Pequenos e médios lojistas ainda não receberam economias**
 - Consumidores ainda não tiveram redução de preços
- Já para débito, taxas médias já eram próximas de 0.2%, portanto impacto não foi tão relevante

“Competition between payment card schemes to convince payment service providers to issue their cards leads to higher (...) interchange fees...”

“The caps (...) are based on the so-called ‘Merchant Indifference Test’(...), which identifies the fee level a merchant would be willing to pay if the merchant were to compare the cost of (...) a payment card with those of non-card (cash) payments.”

“A separation of scheme and infrastructure should allow all processors to compete for customers of the schemes. As the cost of processing is a significant part of the total cost of card acceptance, it is important for this part of the value chain to be opened to effective competition. “

“Scheme rules applied by payment card schemes (...) tend to keep merchants and consumers ignorant about fee differences and reduce market transparency...”

Regulation 2015/751 of the European Parliament and Council

1. Para transações domésticas, Estados-membros podem estabelecer limites inferiores por transação; 2. Para transações domésticas, Estados-membros podem estabelecer um limite em % menor e impor uma taxa fixa máxima resultante da aplicação da % OU limitar taxa em EUR 0.05, que pode ser combinado com uma % limite dado que a soma de taxas de intercâmbio no arranjo não resulte em mais que 0.02% do volume anual transacionado no arranjo.

Fontes: Site dos órgãos reguladores e mídias especializadas.

3 Limitar taxa de intercâmbio

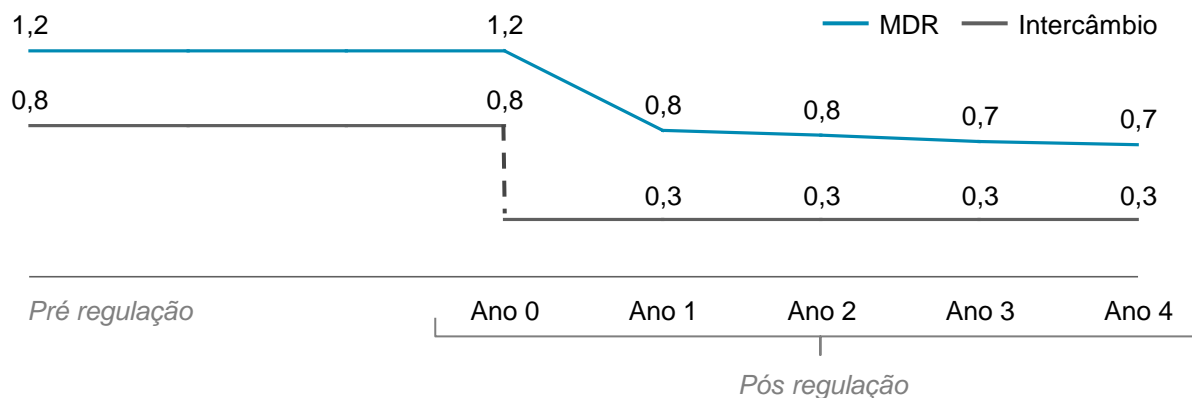
Estimativas apontam economia de 5-6 bilhões de euros por ano na Europa através da limitação de taxas de intercâmbio



Resultados da regulação

Impacto esperado nas margens de credenciadores para PME lojistas

Taxa média cobrada por transação, antes e depois regulação entrar em vigor¹



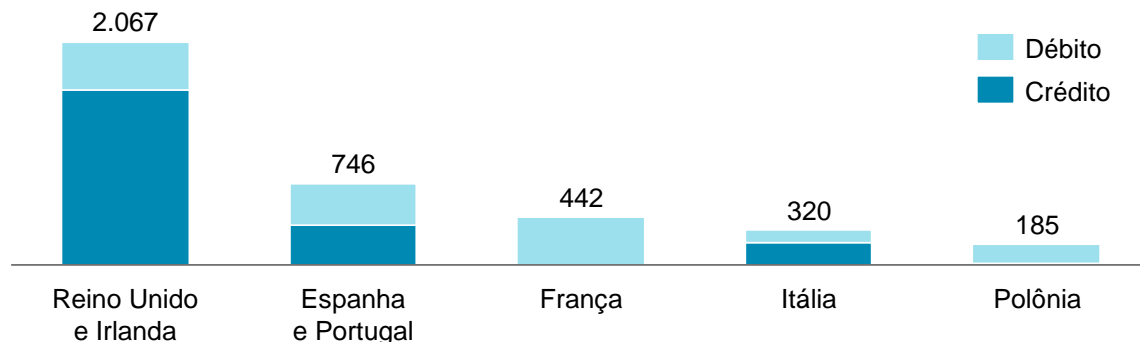
Divisão do MDR antes da regulação

Bps e percentual

| | | |
|-------------------|----------------------------|---------------|
| Emissor | 51 bps | 40,8% |
| Bandeira | 22 bps | 17,6% |
| Credenciador | 52 bps ² | 41,6% |
| Taxa total | 125 bps² | 100,0% |

Redução anual estimada de receitas de intercâmbio de 2013 a 2017

Redução anual para emissores, em milhões de euros



- Estimativas apontam economia de €5~6 BN a.a. no total na Europa:
 - Redução de receitas de emissores a partir de menores custos na cadeia
 - Cada país apresentava diferentes taxas antes da limitação











Fonte: *European Retails and SMEs Payments report*, Oliver Wyman, ACI Universal Payments, Europe Economics

1. Dados estimados a partir de 2016; 2. A taxa foi ajustada para incluir o aluguel de POS.

3 Limitar taxa de intercâmbio

Sugerimos uma definição de limite relativo com um teto máximo para a taxa de intercâmbio

Questões relevantes para definição do limite

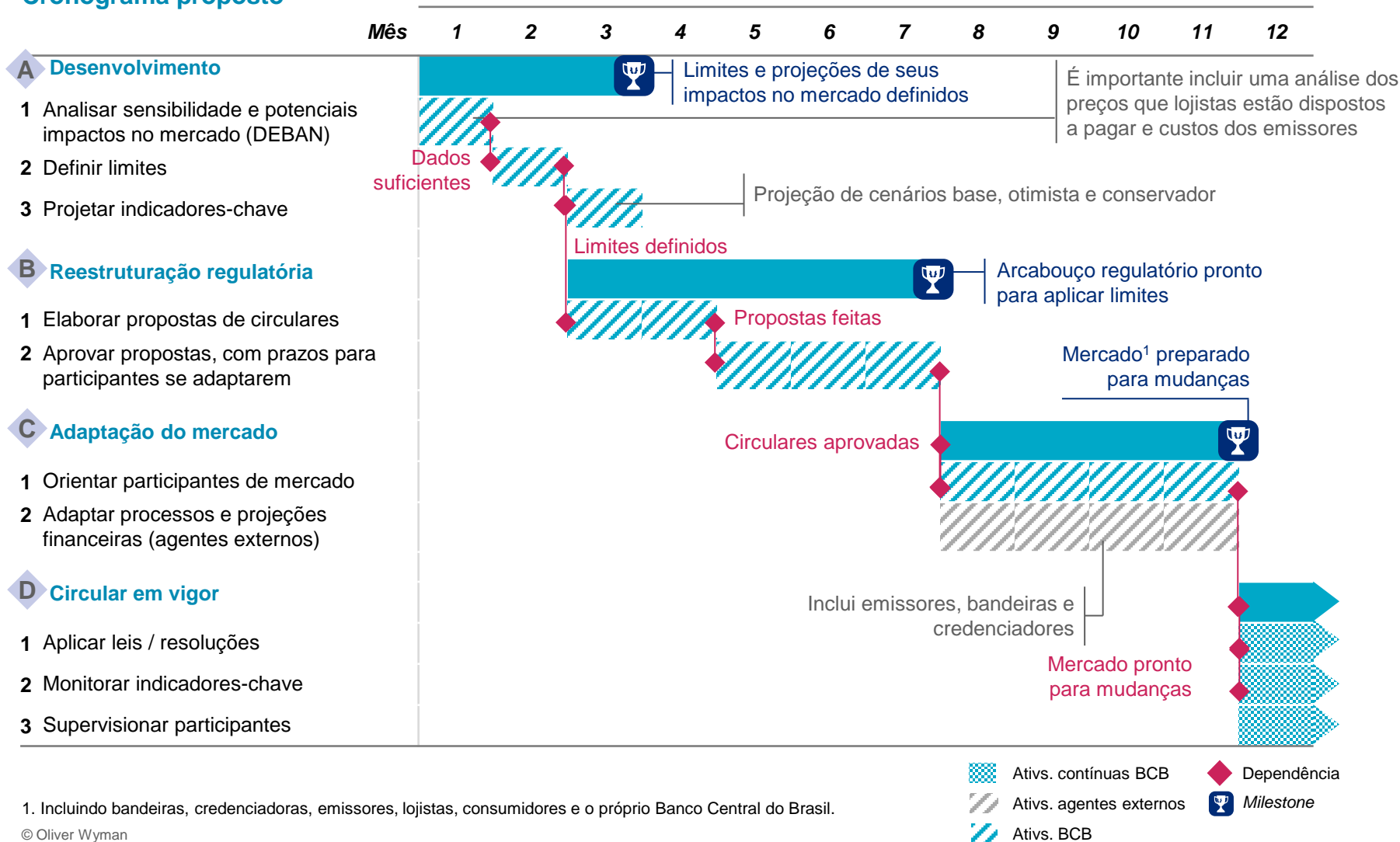
| Definição | Detalhamento | Exemplos internacionais |
|--|--|---|
| Tipo do limite | <ul style="list-style-type: none"> Limite pode ser relativo (%), absoluto ou misto Limites absolutos podem exigir maior frequência de atualização |  Relativo: União Euro., Austrália (crédito)  Absoluto: Austrália (débito)  Misto: Estados Unidos |
| Aplicação do limite | <ul style="list-style-type: none"> Aplicação pode ser por média ponderada do arranjo¹ ou por transação |  Média, com <i>cap</i> por transação: Austrália  Por transação: União Europeia (crédito) |
| Isenção ou limite mais alto para pequenos emissores | <ul style="list-style-type: none"> Isentar ou optar por limites mais altos para pequenos emissores pode ser um incentivo à competição |  Estados Unidos (débito) |
| Limites para transações de cartão de débito | <ul style="list-style-type: none"> Intercâmbio do débito também aumentou nos últimos anos, enquanto MDR diminuiu² Limitação deixará débito menos custoso, incentivando seu uso ao invés de dinheiro Já há discussão no Senado (PLS 401/2016) |  Estados Unidos  União Europeia  Argentina |
| Desagregação do MDR | <ul style="list-style-type: none"> Exigir que credenciadores mostrem para lojistas a divisão do MDR entre intercâmbio, taxa para bandeira e margem traz mais transparência e empodera comerciantes |  União Europeia |

1. Medida ao longo de períodos determinados pelo regulador; 2. Segundo dados do Sistema Brasileiro de Pagamentos, do Banco Central do Brasil.

3 Limitar taxa de intercâmbio

O maior desafio é encontrar o valor ótimo para estabelecer como limite, de forma a maximizar economias e minimizar externalidades negativas

Cronograma proposto

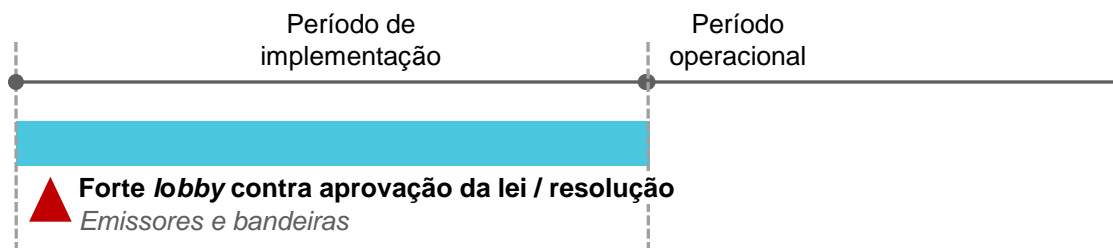


3 Limitar taxa de intercâmbio

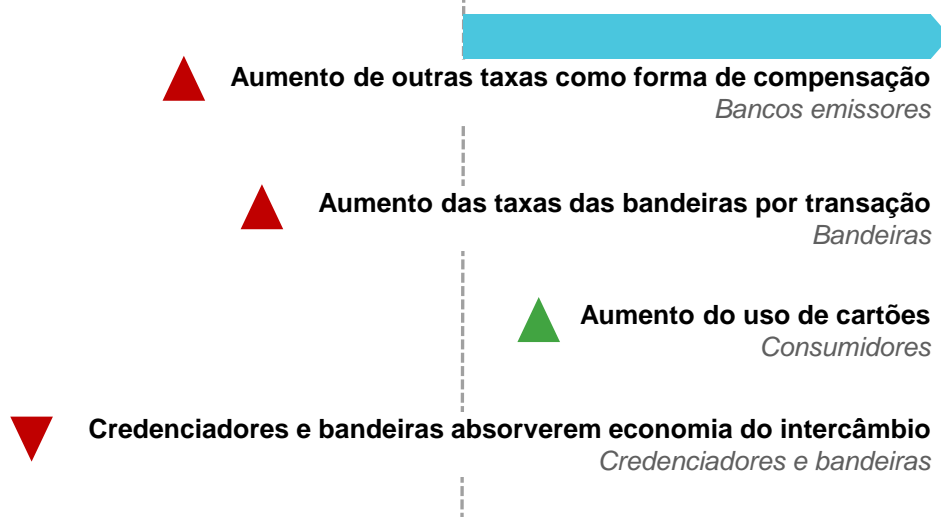
É importante mitigar o risco de emissores compensarem redução no intercâmbio onerando clientes com outras taxas

Riscos e possíveis externalidades¹

B Reestruturação legal



D Circular em vigor



KPIs: Métricas de efetividade



Merchant discount rate (MDR)

Taxa cobrada do lojista por transação paga em cartão



Taxa de intercâmbio

Taxa que compõe MDR, sendo a parte destinada ao emissor

4 Limitar MDR

Outros reguladores optaram por regular o MDR

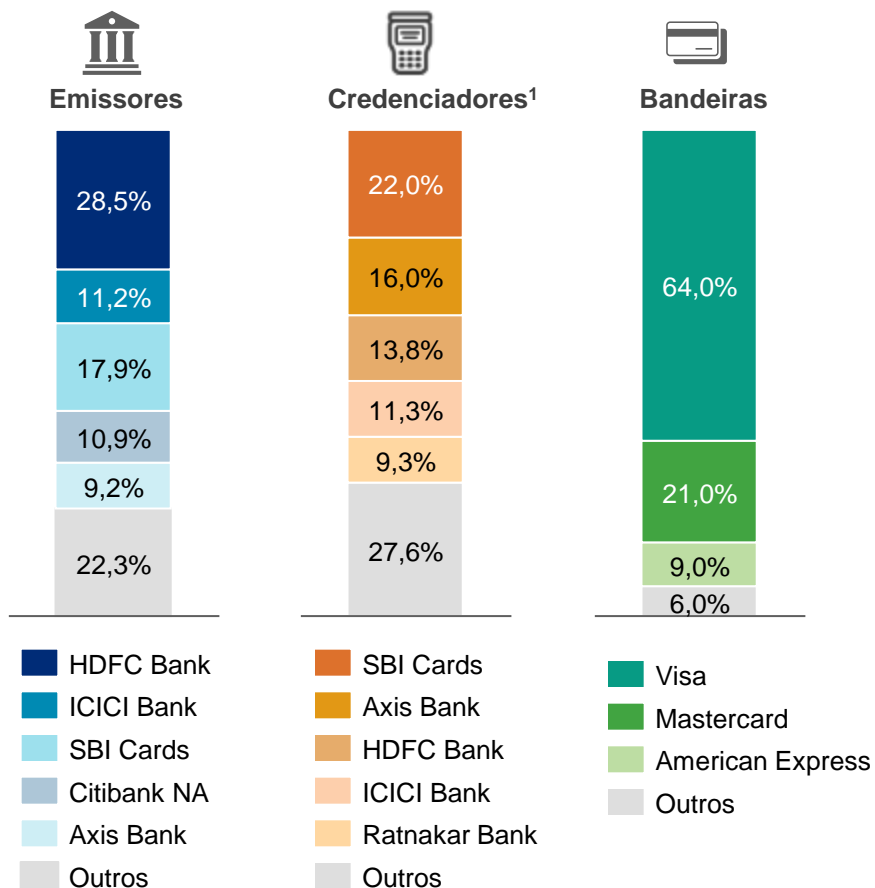
| | Iniciativa | Descrição | Casos internacionais |
|---------|-------------|---|--|
| Produto | Limitar MDR | <ul style="list-style-type: none"> • Pros ✓ <ul style="list-style-type: none"> – Regulação direta não depende de resultados futuros do mercado • Contras ✗ <ul style="list-style-type: none"> – Cria precificação artificial, com potencial desequilíbrio sendo propagado a outros produtos – Não garante repasse de economia de custos por parte do lojista | <ul style="list-style-type: none"> • Índia • Argentina |

4 Limitar MDR

Um exemplo é a Índia, que possui mercado com alta verticalização e recente entrada de *player* nacional no setor de bandeiras

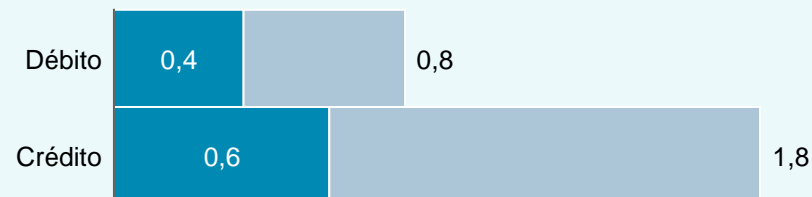


Market Share dos principais players



- Mercado com **baixa penetração de cartões** como meio de pagamento e baixo uso da internet
 - Reguladores buscam **estratégias para ampliar** o uso de pagamentos eletrônicos no país
- Número de cartões cresceu muito em 2017 com maior **facilidade de acesso ao score de crédito**
- O **serviço de adquirência** é oferecido **diretamente pelos bancos emissores**
 - Ambos os **mercados possuem baixa concentração**
 - Podem fazer parcerias para oferecer o serviço, como ICICI Bank e a First Data
- RuPay, o **serviço nacional de bandeiras de cartão** vem crescendo no mercado, porém ainda tem baixo uso

Taxas de intercâmbio



1. Em número de terminais POS Fontes: Reserve Bank of India, WorldPay Report

4 Limitar MDR

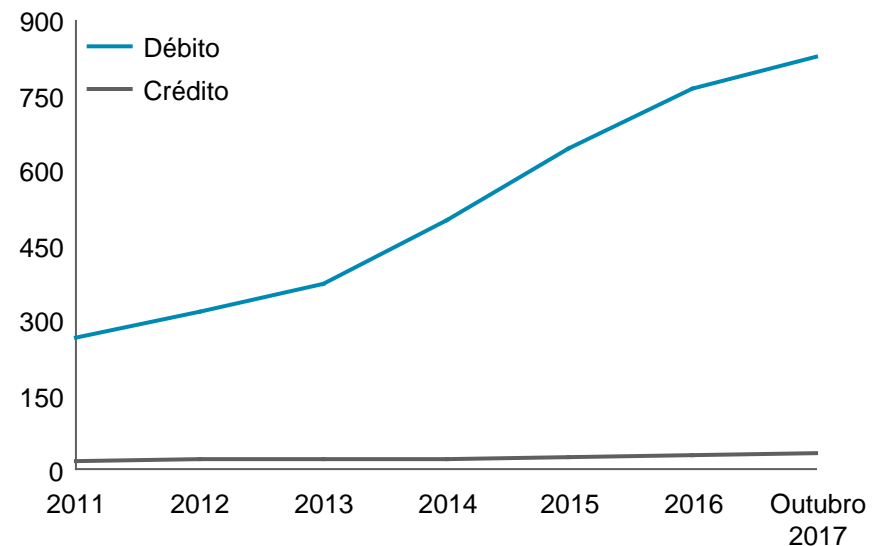
Em 2012, o governo implementou uma política de limitação das taxas de MDR para incentivar o uso de cartões



Reforma regulatória para meios de pagamento

- A partir de 2012, taxas de MDR **para transações feitas no débito** passaram a ser limitadas
 - Inicialmente limitadas a 0.75% para transações abaixo de ₹ 2.000 e 1% para transações acima desse valor
 - O objetivo era **incentivar o uso de cartões** e especialmente do cartão de débito, que não traz riscos
- Para ampliar ainda mais o incentivo, as taxas foram alteradas temporariamente entre janeiro e março de 2017:
 - Limite de 0,25% para transações abaixo de ₹ 1.000 e 0,5% para transações entre ₹ 1.000 e ₹ 2.000
- A partir de dezembro de 2017 surgiu uma nova regulação que **considera a receita anual das empresas**:
 - Limitado a 0,9% para empresas com receita acima de ₹ 2 milhões e 0,4% para estabelecimentos menores
 - Também **limita valores máximos** em ₹1.000 para estabelecimentos maiores e ₹200 para menores
 - Segundo o Morgan Stanley, essa medida pode causar **impacto de até 0,3%** nas receitas dos grandes bancos
- Desde 2012, o **volume de transações com cartão cresceu acima de 100%** e o valor dos pagamentos em 65,5%

Resultado: evolução do número de cartões (Em milhões)



“The MDR has been fixed after extensive consultation with and examination of the books of banks to see what their earnings are.”

“As in some markets, we can also look at controlling the interchange charge, which is the most important element in the whole process.”

- RBI deputy governor, B. P. Kanungo











5 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional

Olhando para a experiência internacional, é importante mudar as regras do produto alinhando quem concede parcelamento com quem carrega o risco

Parcelamento


A Parcelamento via CC¹ feito por:
i.e. quem fica com o balanço

B Parcelamento de:
i.e. o que é parcelado

| | Compra | Fatura |
|---|--|---|
| Lojista |    | N/A |
| Emissor |  |  |
| Não há <i>(rotativo apenas)</i> |      | |

Repasses

E Repasse do emissor ao credenciador

| Regulado | Não-regulado |
|----------|---|
| - |    |







F Repasse do credenciador ao lojista

| Regulado | Não-regulado |
|---|---|
|  |    |

Cobrança de juros

C Cobram-se juros em:

D Juros incidem a partir da data de:




























| | Compra | Fechamento fatura |
|--|---|--|
| Todas as compras |  | N/A |
| Apenas no rotativo <i>(sem juros para "transactors")</i> |    |   |

- Produto de cartão de crédito no Brasil apresenta diferenças relevantes em relação ao resto do mundo
 - **Parcelamento:** únicos países identificados com mecanismo similar são Turquia e Argentina
 - **Cobrança de juros:** juros são mantidos apenas para o crédito em atraso
 - **Repasse:** média de D+28, enquanto o mundo se mantém em D+3 a D+5

1. Cartão de crédito.

5 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional

As mudanças propostas impactam positivamente consumidor e lojista, reequilibrando a distribuição de valor ao longo da cadeia

| | | Lojista | Credenciador | Bandeira | Emissor | Consumidor | |
|----------------------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Características do produto | |  |  |  |  |  | |
| Principal opção avaliada | | | | | | | |
| A | Parcelamento oferecido apenas pelo emissor , não pelo lojista | ➤ |   |  |   |  | |
| B | Possível fazer parcelamento no momento da compra | ➤ |  | - | - |  | |
| C | Juros para compras parceladas e no rotativo – ou seja, sem juros para transactors | ➤ |  | - | - |   | |
| D | Juro rotativo a partir da data de compra (incl. novas compras), quando cliente já está no rotativo | ➤ | - | - | - |  |  |
| E | BCB pode optar por reduzir tempo de repassse entre emissor e credenciador | ➤ | - |  | - |  | - |
| F | BCB pode optar por reduzir tempo de repassse entre credenciador e lojista | ➤ |  |  | - | - | - |
| Impacto estimado líquido | | ➤ |  |  |   |  | |

▲ Impacto positivo ▼ Impacto negativo

5 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional

Junto com a mudança de regras, propomos o incentivo à diferenciação de preços, porém há diferentes tendências internacionais

Austrália



- Em 2015, como parte da revisão da regulação de cartões, o *Reserve Bank of Australia* (RBA) alterou suas regras de diferenciação
- **Lojistas podem cobrar sobretaxa** para pagamentos em meios mais caros, porém não mais do que seu custo
- **Custos elegíveis são descritos e requisitos de transparência** auxiliam cumprimento da regra
- Tempo dado para indústria se adaptar:
 - Grandes varejistas: 3 meses
 - Restante: 1 ano e 3 meses

União Europeia





- PSD2 **baniu a aplicação de sobretaxas** por lojistas de acordo com o meio de pagamento
- A **limitação do intercâmbio é um dos motivos que embasam** a proibição de sobretaxas, pois limita custos relacionados a cartões
 - Para cartões com taxas de intercâmbio não limitadas (e.g. Amex), sobretaxas não são proibidas
- Além disso, a proibição foi motivada pela **heterogeneidade entre países europeus e abuso** de sobretaxas por lojistas



Como no Brasil há uma série subsídios cruzados, diferenciar preços é um forte instrumento para alocação mais justa de custos

5 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional

O intuito das mudanças é deixar o produto menos custoso e mais justo, sendo esses objetivos comunicados claramente a lojistas e consumidores

| Plano de comunicação |  Lojista |  Consumidor |
|--|--|---|
| A Parcelamento (via CC) oferecido só pelo emissor | <ul style="list-style-type: none"> Redução da necessidade de antecipar recebíveis do CC | <ul style="list-style-type: none"> Fim do parcelado lojista deixa preços mais justos, pois custo do sem juros está sendo pago por todos Preço dos produtos deve diminuir |
| B Possível fazer parcelamento no momento da compra | <ul style="list-style-type: none"> Clientes continuarão tendo opção de parcelamento, sem que saia do bolso do lojista Caso lojistas queiram ofertar parcelamento adicional, podem fazê-lo por meios cujo risco está alinhado (e.g. <i>private labels</i>) | <ul style="list-style-type: none"> Continua existindo a opção de parcelamento no ato da compra, via CC |
| C Emissores podem cobrar juros à vista | <ul style="list-style-type: none"> Possibilitará menor tempo de repasse | <ul style="list-style-type: none"> Alinhamento de custos da cadeia |
| D Juro rotativo a partir da data de compra | - | <ul style="list-style-type: none"> Juros pelo mesmo período deve diminuir |
| E Reduzir tempo repasse emissor - credenciador | <ul style="list-style-type: none"> Menor descasamento de caixa | - |
| F Reduzir tempo repasse entre credenciador - lojista | <ul style="list-style-type: none"> Menor descasamento de caixa | - |
| Diferenciação de preços | <ul style="list-style-type: none"> Diferenciação de preço pode ser usada para incentivar meios de pagamentos menos custosos (e.g. débito) | <ul style="list-style-type: none"> Maior transparência de custos Consumidor paga pelo que consome e não financia parcelamento alheio |
| Agentes importantes para auxiliar na comunicação | <ul style="list-style-type: none"> <i>IDV</i> <i>Sebrae</i> | <ul style="list-style-type: none"> <i>Procons</i> <i>Senacon</i> <i>Credenciadores, via comunicação no POS</i> |

5 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional

Junto à comunicação efetiva, o Banco Central deve implementar as mudanças gradualmente, garantindo tempo para as partes se adaptarem

- Alterar a estrutura de um produto financeiro de alta relevância para o mercado brasileiro exige uma transição cuidadosa, pois:
 - **Elemento cultural** precisa ser endereçado para que a mudança seja entendida e seus benefícios percebidos
 - É necessário **garantir que não sejam geradas novas distorções / retrocessos** (e.g. cheque pré-datado), derivadas da falta de entendimento do consumidor
 - Diferentes participantes da cadeia de valor (lojistas, emissores, credenciadores, bandeiras, etc.) devem **se adaptar, em termos de processos, tecnologia, operação e modelo de negócios**
- Considerando esses aspectos, propomos:

TRANSIÇÃO GRADUAL

1. Programa de **transparência de preços ao consumidor**, de forma a evitar que consumo seja negativamente impactado, e a transição seja incentivada:
 - Lojista **deve ser incentivado a diferenciar o preço final** em conformidade com custos por forma de pagamento
 - *Caso de sucesso na Austrália*
2. **Novas regras do produto aplicadas aos novos cartões** – transição finalizada quando todos os plásticos do mercado forem trocados (~ 1 ano)

PAPEL DO BCB NA TRANSIÇÃO











- Ao longo desta transição, o Banco Central do Brasil será fundamental para:
 - **Auxiliar os participantes** a se adaptarem da maneira mais eficiente possível
 - **Orientar consumidores** quanto às mudanças e como elas impactam seu dia a dia
 - **Monitorar o mercado** a fim de que fins desejados sejam atingidos

MEDIDAS ADICIONAIS

- Espera-se que o **mercado se reajuste**, resultando em
 - **taxas menores** (rotativo, antecipação de recebíveis, etc.)
 - **diminuição dos preços** de produtos e serviços
 - **diminuição dos níveis de inadimplência** dos consumidores brasileiros
- Entretanto, caso troca de cartões e diferenciação de preços não estiverem acontecendo a ritmo razoável, **o Banco Central poderá intervir com medidas aceleradoras**

5 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional

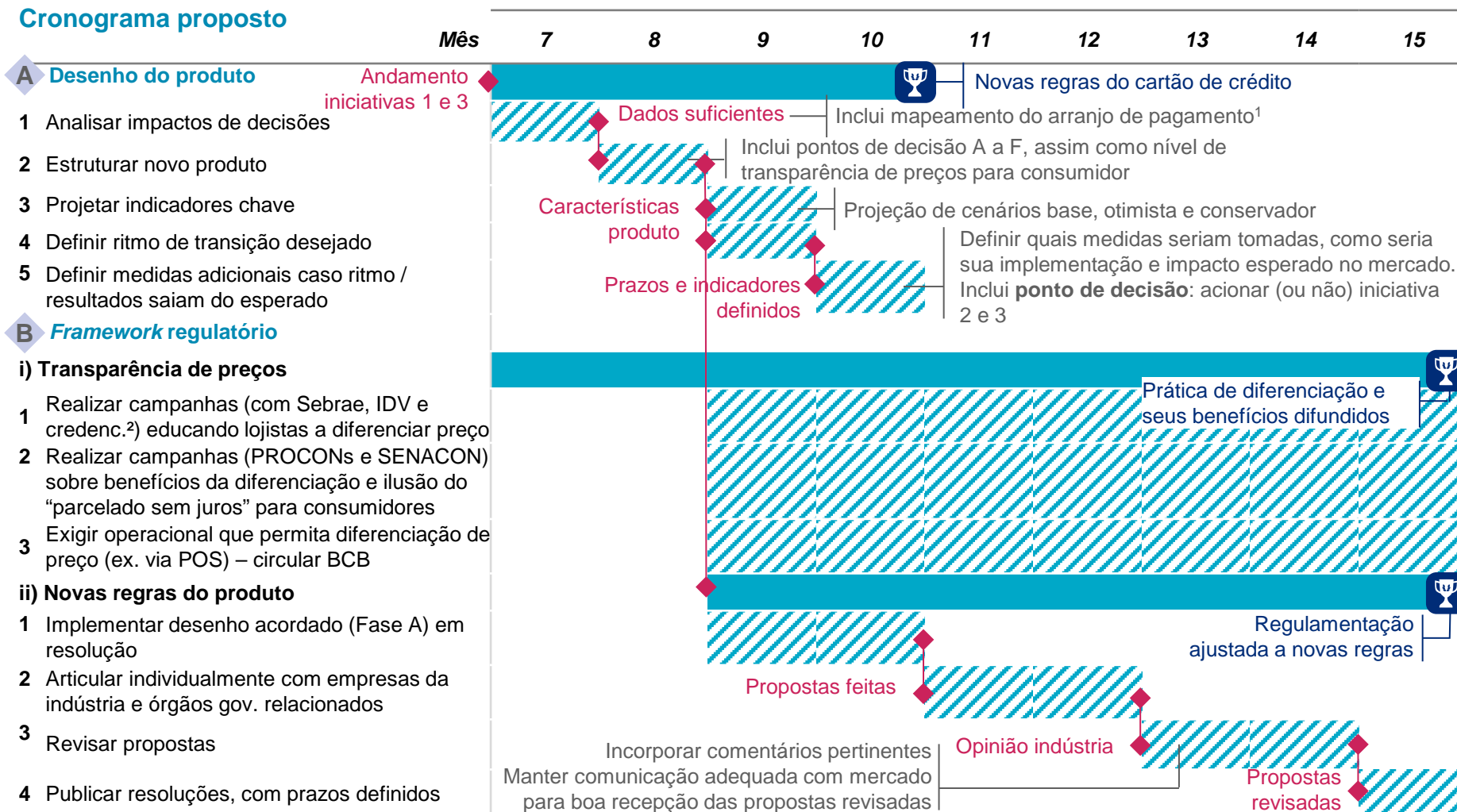
Caso a reestruturação do produto não estiver acontecendo a ritmo razoável, o Banco Central poderá intervir com medidas aceleradoras

| | Possíveis medidas | Pros  | Contras  | Exemplos internacionais |
|---|--|--|--|--|
| A | Reduzir prazo de repasse para lojista | <ul style="list-style-type: none"> • Garante que emissor e credenciador estão repassando o recebível, já que estarão ganhando juros • Melhora do fluxo de caixa lojista • Diminui custos lojistas com antecipação | <ul style="list-style-type: none"> • Dificuldade operacional do credenciador, caso emissor não repasse valor suficientemente antes do prazo | <ul style="list-style-type: none"> • Turquia  • Paraguai  |
| B | Limitar taxas de juros para crédito rotativo | <ul style="list-style-type: none"> • Impede a cobrança de valores exageradamente acima do risco / custos correspondentes, que prejudicam a saúde financeira dos consumidores | <ul style="list-style-type: none"> • Por serem artificialmente definidas, taxas podem não acompanhar movimentos de mercado • Limite pode diminuir rentabilidade do produto, desencorajando novos entrantes | <ul style="list-style-type: none"> • Argentina  • Portugal  • Colômbia  • Turquia  |
| C | Limitar taxas de juros para antecipação de recebíveis | <ul style="list-style-type: none"> • Impede a cobrança de valores exageradamente acima do risco / custos correspondentes, que prejudicam a saúde financeira dos lojistas | <ul style="list-style-type: none"> • Por serem artificialmente definidas, taxas podem não acompanhar movimentos de mercado • Credenciadores que dependem de receitas com antecipação podem ser lesados | <ul style="list-style-type: none"> • Colômbia  |
| D | Limitar número máximo de parcelas | <ul style="list-style-type: none"> • Impede excesso de parcelas, que: <ul style="list-style-type: none"> – Dificultam controle financeiro do consumidor – Geram riscos de mais longo prazo – Geram altas taxas de antecipação | <ul style="list-style-type: none"> • Dadas a diversidade de produtos parcelados, regra tem que ser granular, gerando complexidade e necessidade de constantes revisões • Taxas de juros podem continuar sendo elevadas | <ul style="list-style-type: none"> • Turquia  |

5 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional

A implementação requer tempo, não somente em razão da alteração regulatória mas também para permitir mudança de comportamento (1/2)

Cronograma proposto

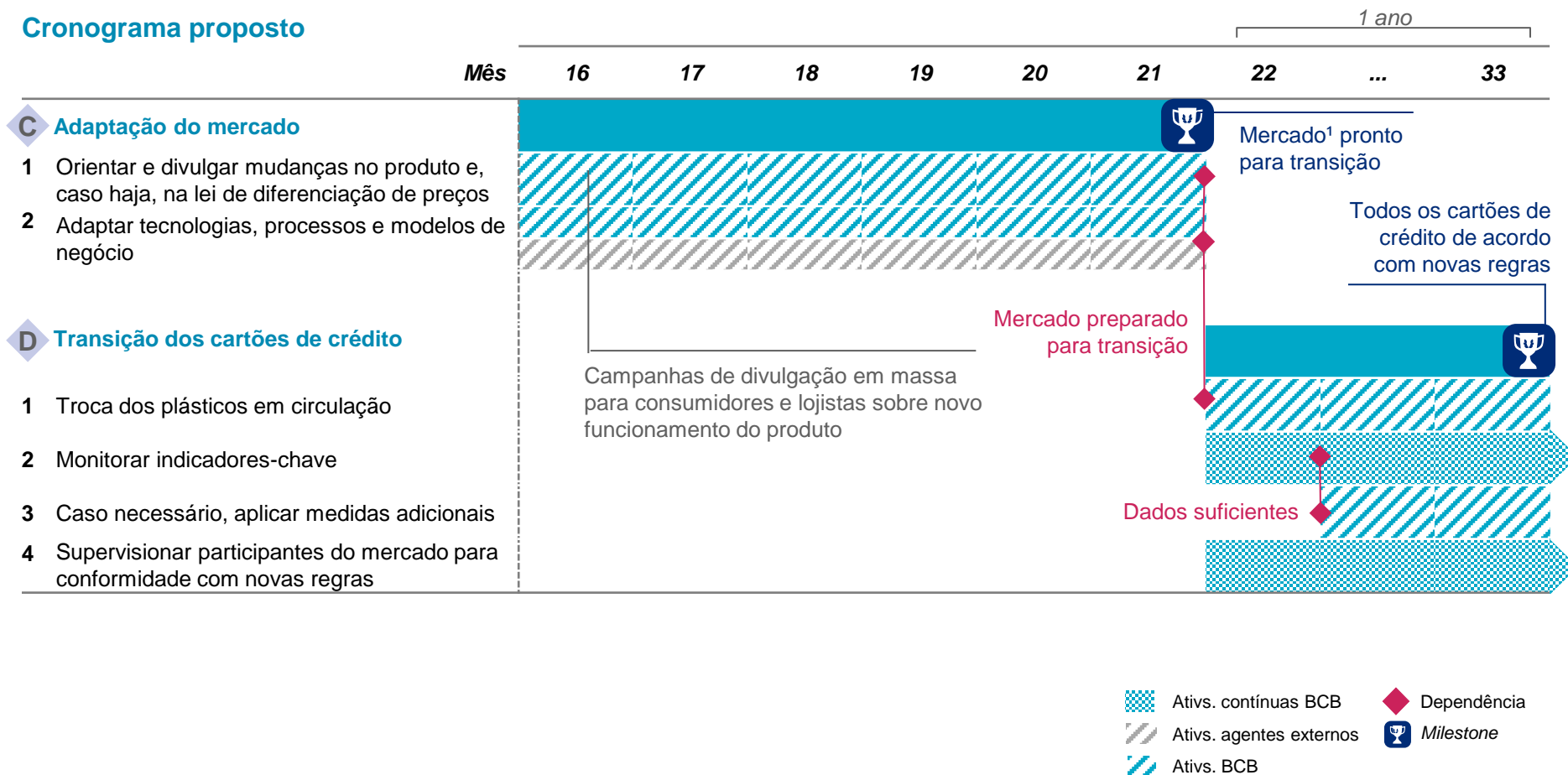


1. Mapeamento em termos econômicos e de prazo; 2. Credenciadores, ao distribuir POSs, podem atrelar na máquina alerta sobre diferenciação de preços, para informar consumidores.

5 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional

A implementação requer tempo, não somente em razão da alteração regulatória mas também para permitir mudança de comportamento (2/2)

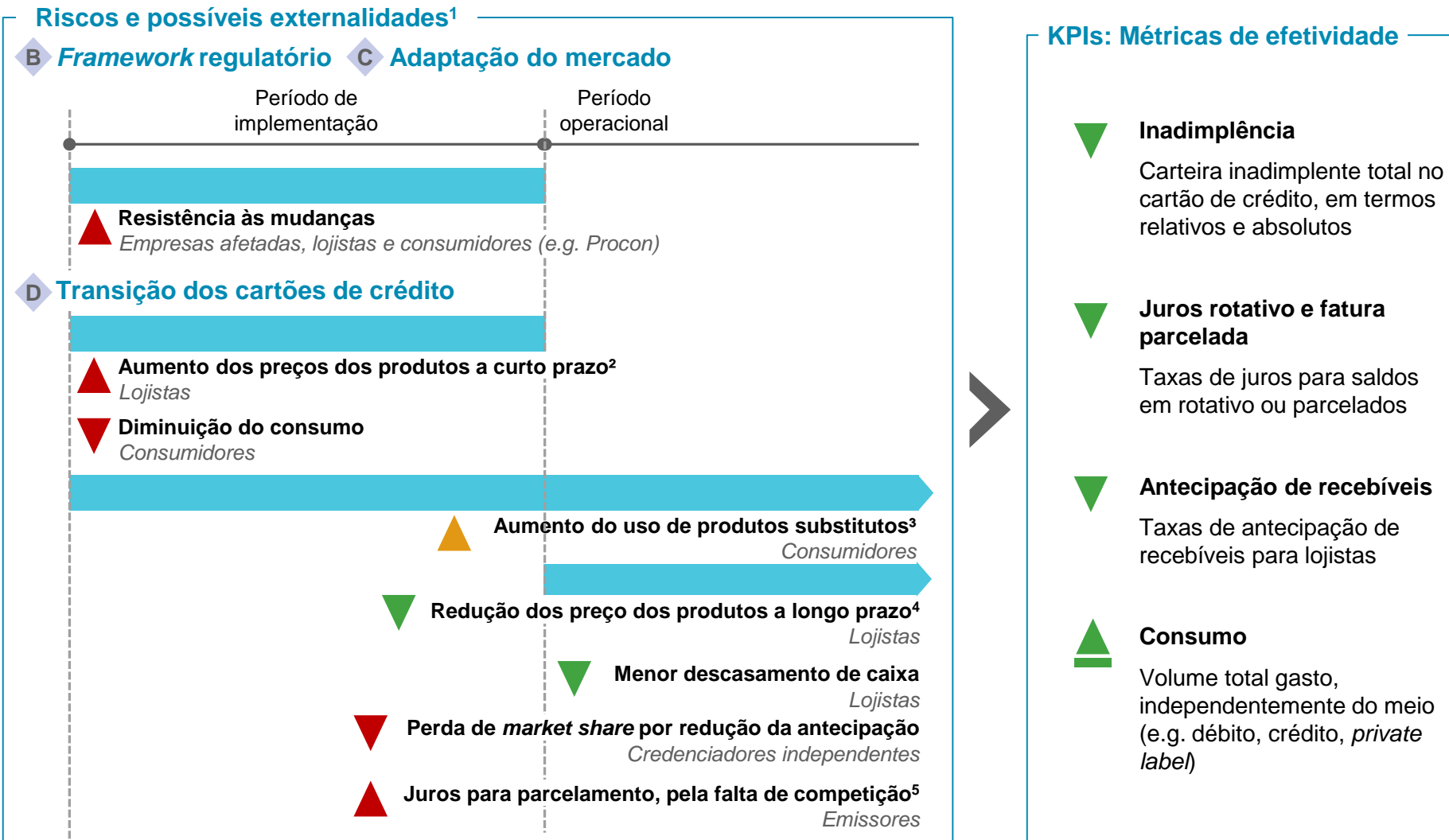
Cronograma proposto



1. Incluindo bandeiras, credenciadoras, emissores, lojistas, consumidores e o próprio Banco Central do Brasil.

5 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional

Os principais riscos a serem mitigados são o enfraquecimento dos credenciadores independentes e a alta de juros para parcelamento IF



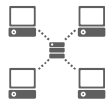


























1. Possíveis impactos, dificuldades e consequências esperadas; 2. Aumento a curto prazo, pois lojistas podem diferenciar preço aumentando o valor do que é pago em cartão; 3. Dependendo do produto substituto, externalidade pode ser positiva (e.g. débito) ou negativa (e.g. cheque); 4. Redução a longo prazo, pois lojistas devem reajustar preços a ritmo menor do que se mudança não tivesse sido feita (fim do subsídio cruzado entre parcelado sem juros e à vista); 5. No limite, não devem ser superiores a atuais juros para ARV.

Análise de impacto da iniciativas prioritizadas

A combinação das iniciativas prioritizadas potencializa benefícios a consumidores e lojistas e reduz a dominação de incumbentes na cadeia

Análise de impacto por iniciativa e elo da cadeia de valor

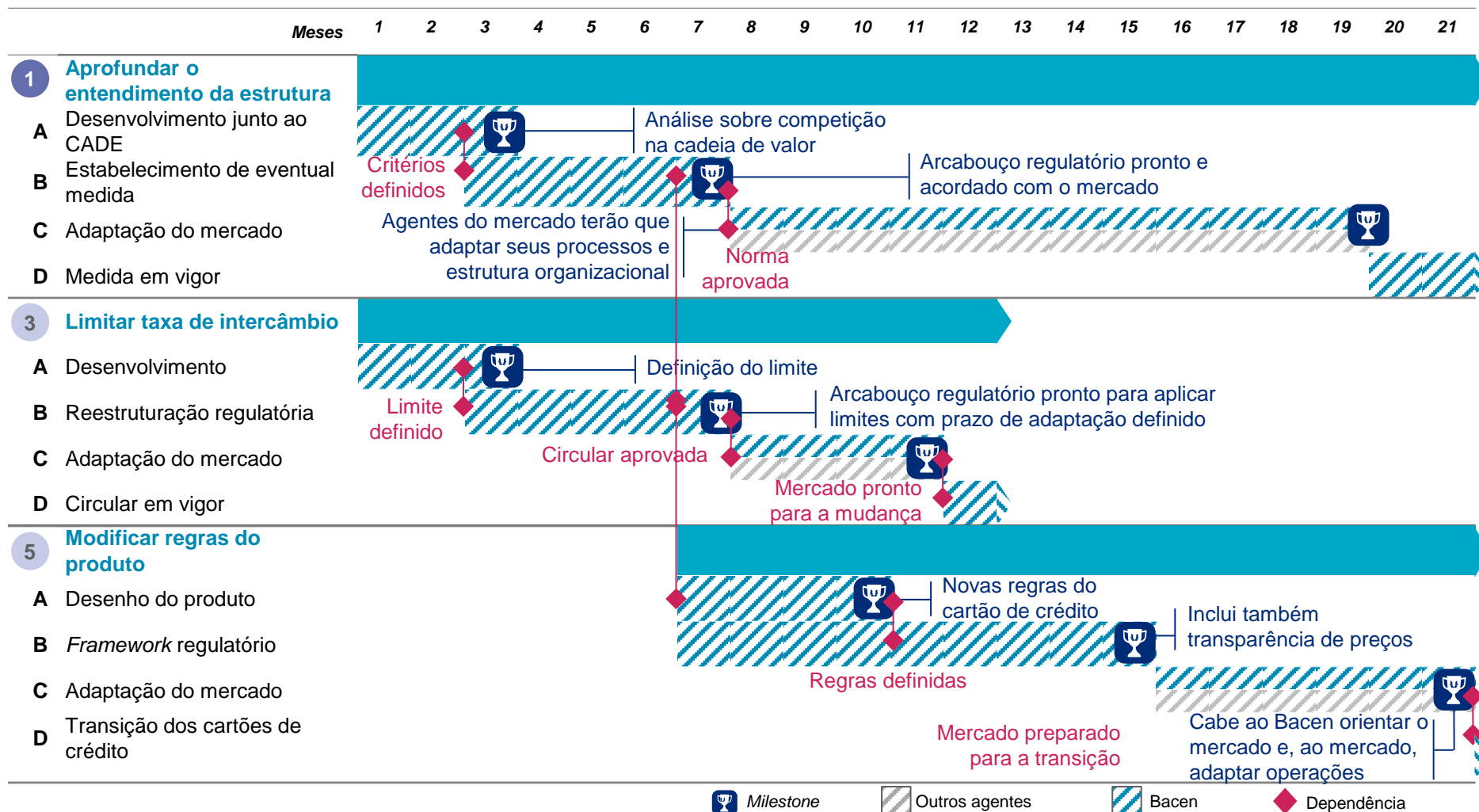
| | | Lojista | Credenciador | Bandeira | Emissor | Consumidor |
|--------------------------|--|---|---|---|---|--|
| | |  |  |  |  |  |
| Iniciativa prioritizada | | | | | | |
| 1 | Aprofundar o entendimento da estrutura de mercado | ➤  | Entrantes   Incumbentes | Entrantes   Incumbentes |  |  |
| 3 | Limitar taxa de intercâmbio | ➤  |  | - |  ¹ |  |
| 5 | Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional | ➤  |  |  |   |  |
| Impacto estimado líquido | | ➤  |  |  |  |  |
| Ações de mitigação | | <ul style="list-style-type: none"> • Clara comunicação com lojistas, educando sobre benefícios da diferenciação de preços e parcelamento via emissor | | <ul style="list-style-type: none"> • Buscar formas de incentivar a adaptação do mercado, garantindo que cada agente tenha o incentivo correto para querer acelerar a mudança - por exemplo: <ul style="list-style-type: none"> – Alterar o ponderador de capital para cartões no novo produto vs. antigo • Supervisão próxima e efetiva para que economias sejam repassadas a lojista e consumidor final, com sanções caso necessário • Incentivo à competição (e.g. via <i>marketplaces</i>), garantindo que economias não sejam absorvidas | | <ul style="list-style-type: none"> • Fomentar meios alternativos de pagamentos para trazer poder de barganha ao consumidor <ul style="list-style-type: none"> – Inovação (e.g. PicPay, Tokpag) – <i>Cashless society</i> |

1. Impacto pode ser neutro, se o emissor puder compensar o limite de taxa de intercâmbio com aumento de outras taxas

Plano de implementação das iniciativas prioritizadas

Sugerimos começar pelo aprofundamento do entendimento da estrutura de mercado e pela limitação do intercâmbio e, posteriormente, iniciar a mudança no produto

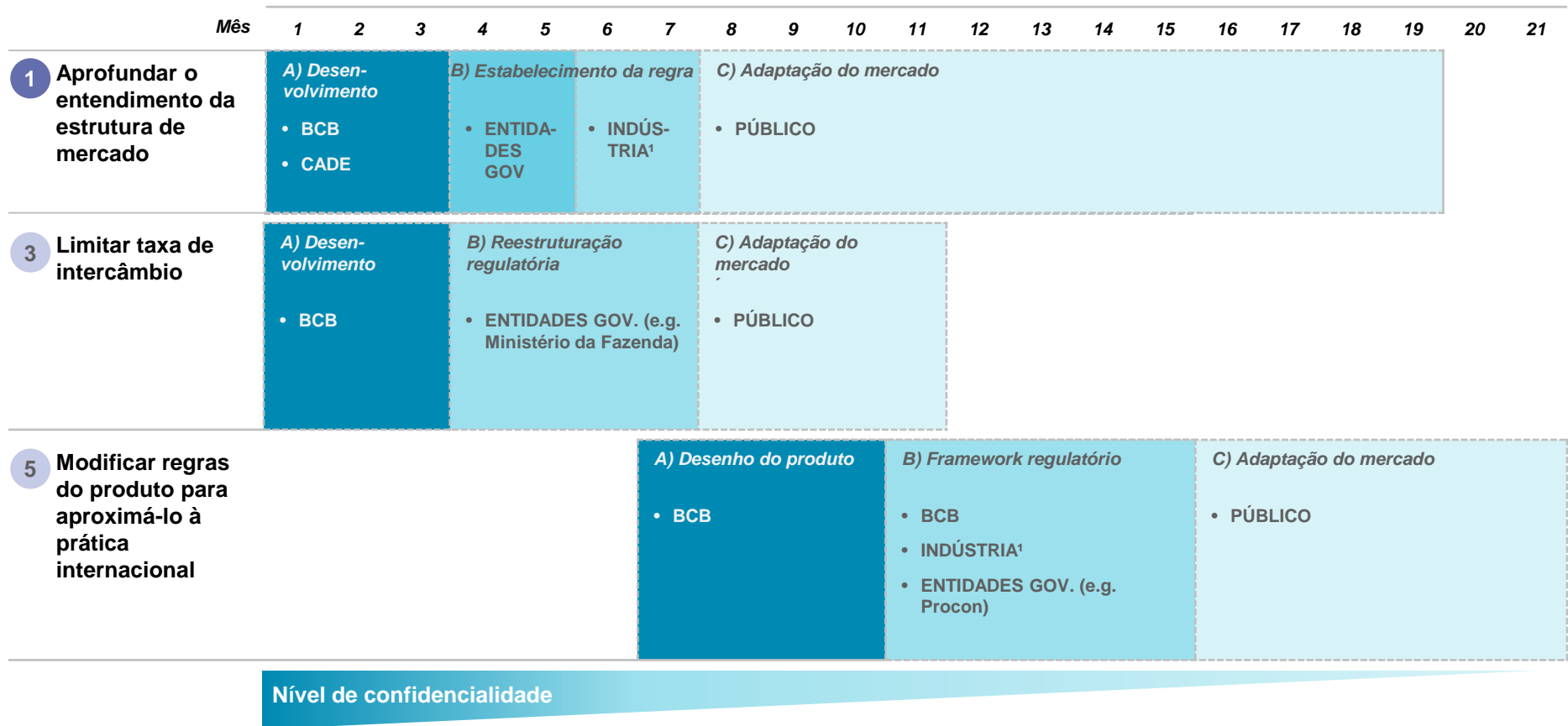
Macro atividades de cada iniciativa



Plano de comunicação (1/2)

A cada etapa de implementação, novos agentes vão sendo envolvidos nas iniciativas, garantindo uma transição adequada

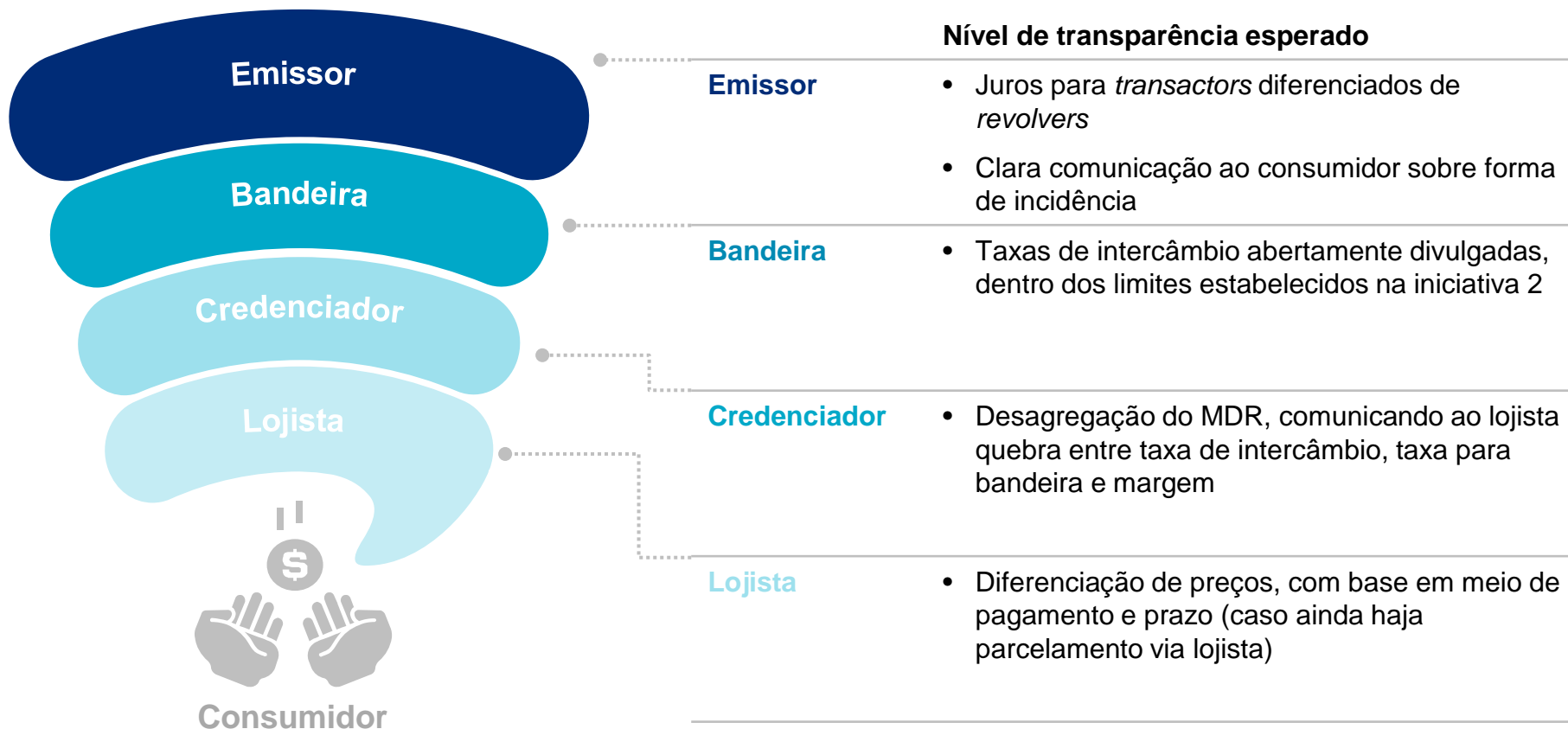
Entidades envolvidas em cada etapa das iniciativas



1. Emissores, bandeiras e credenciadores.

Plano de comunicação (2/2)

Como forma de incentivar que todos os benefícios se concretizem, propomos uma estratégia embasada na transparência



Transparência empodera os elos da cadeia, potencializando as iniciativas

4 | Anexo

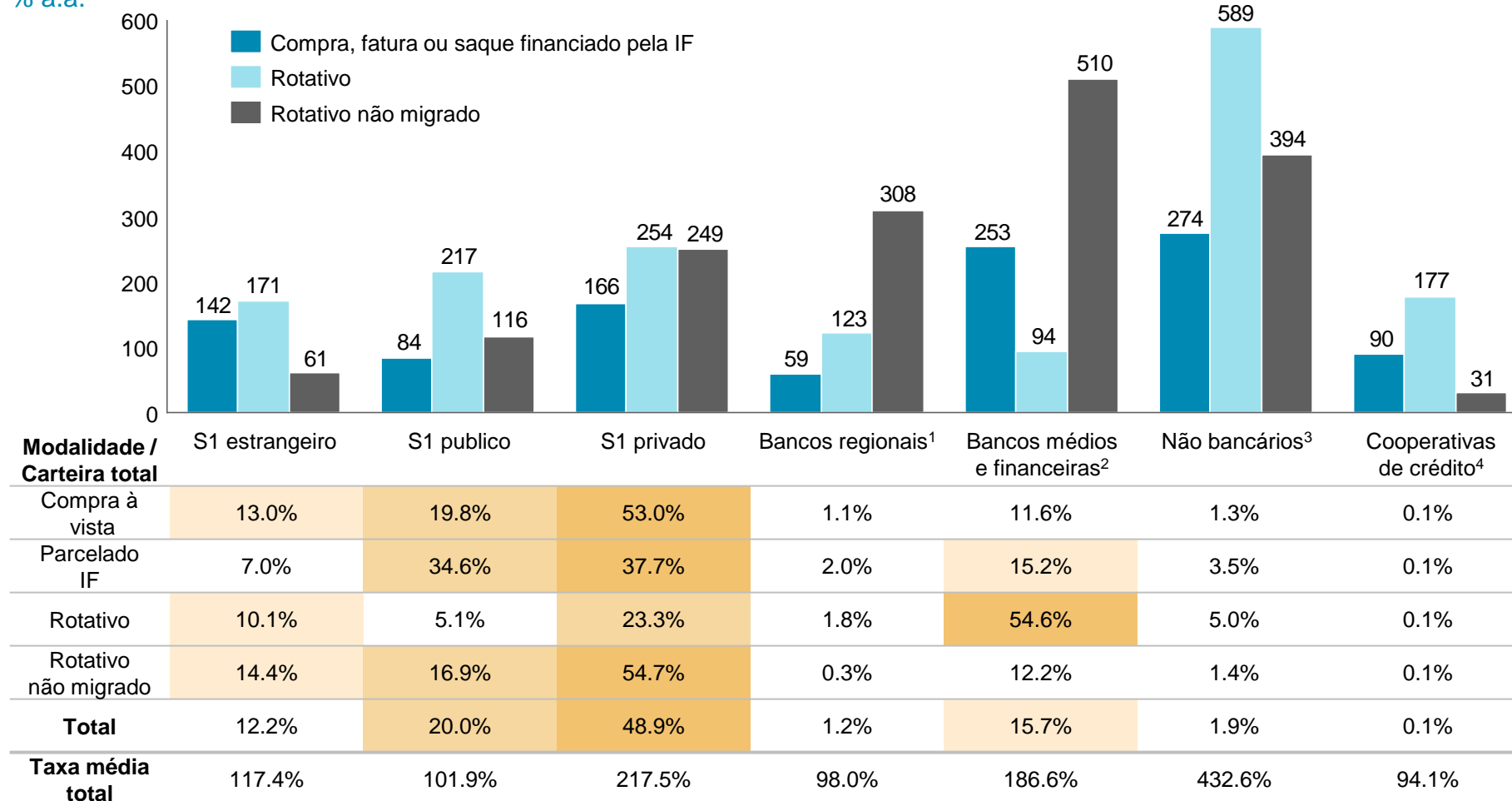
4.1 | Hipóteses & evidências SCR

Evidências apontadas pelo SCR

Taxa de juros do cartão de crédito por modalidade

Taxa de juros por modalidade e porte de IF

% a.a.



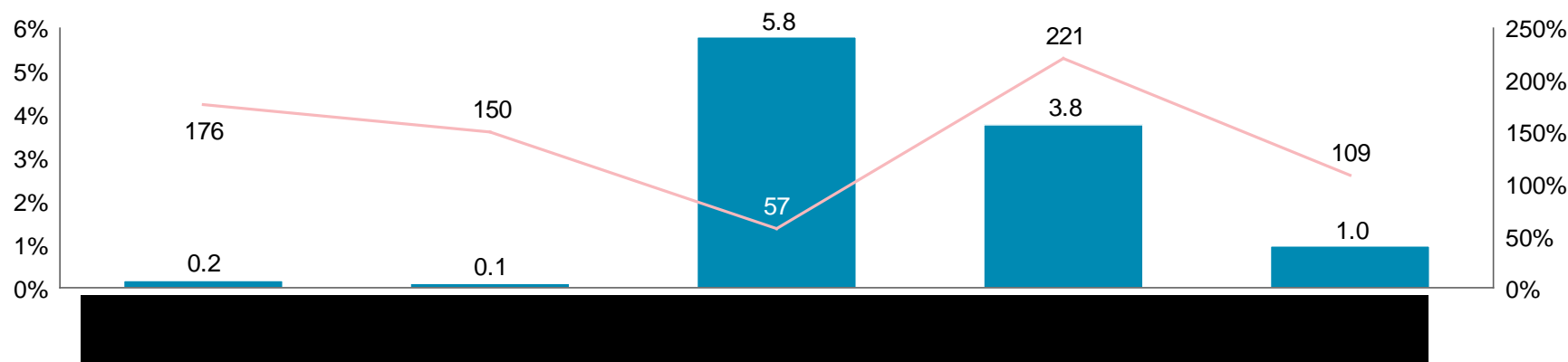
1.Bancos Regionais: S2, S3 e S4 Públicos; 2.Bancos médios e financeiras:S2 e S3 privados e estrangeiros e S4 Privado; 3.Não bancários:S4 estrangeiros; 4.Coop de Crédito: S5 Privado
 Fonte: SCR, Saldo Nov/17.

Evidências apontadas pelo SCR

Taxa de juros e inadimplência na visão saldo em março 2017

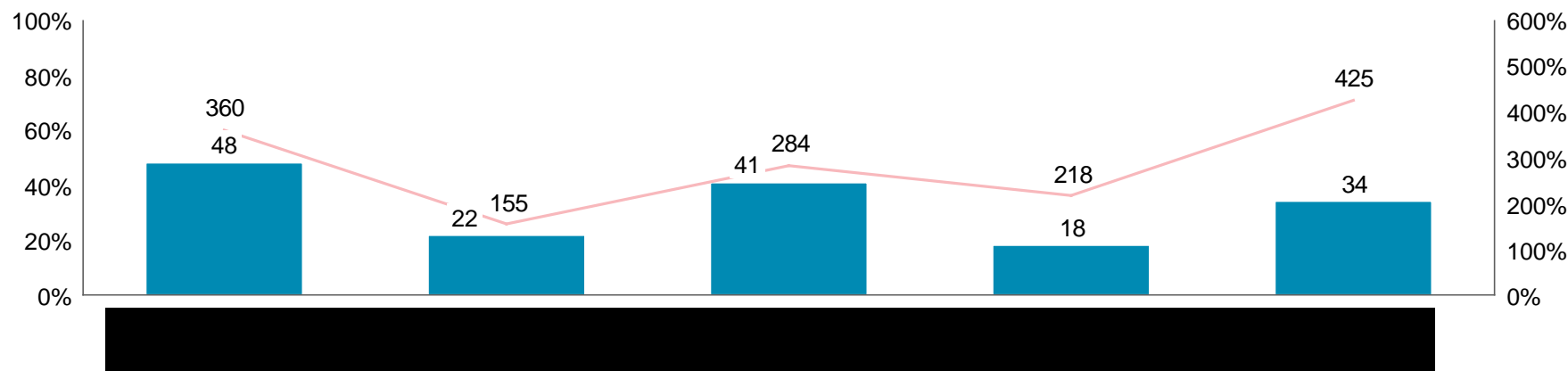
Inadimplência e taxa de juros no Parcelado IF por credor
% relativa ao Saldo total de cada credor

— Taxa de Juros ■ Inadimplência



Inadimplência e taxa de juros no Rotativo por credor
% relativa ao Saldo total de cada credor

Informações tarjadas em razão do sigilo empresarial (art. 5º, § 2º, do Decreto nº 7.724, de 2012)



Informações tarjadas em razão do sigilo empresarial (art. 5º, § 2º, do Decreto nº 7.724, de 2012)

1. Bancos médios e financeiras: S2 e S3 privados e estrangeiros e S4 Privado; 2. Outros: Não bancárias (Ex: Pernambucanas, Renner, etc), bancos regionais e cooperativas de crédito

Fonte: SCR Mar/17, Saldo

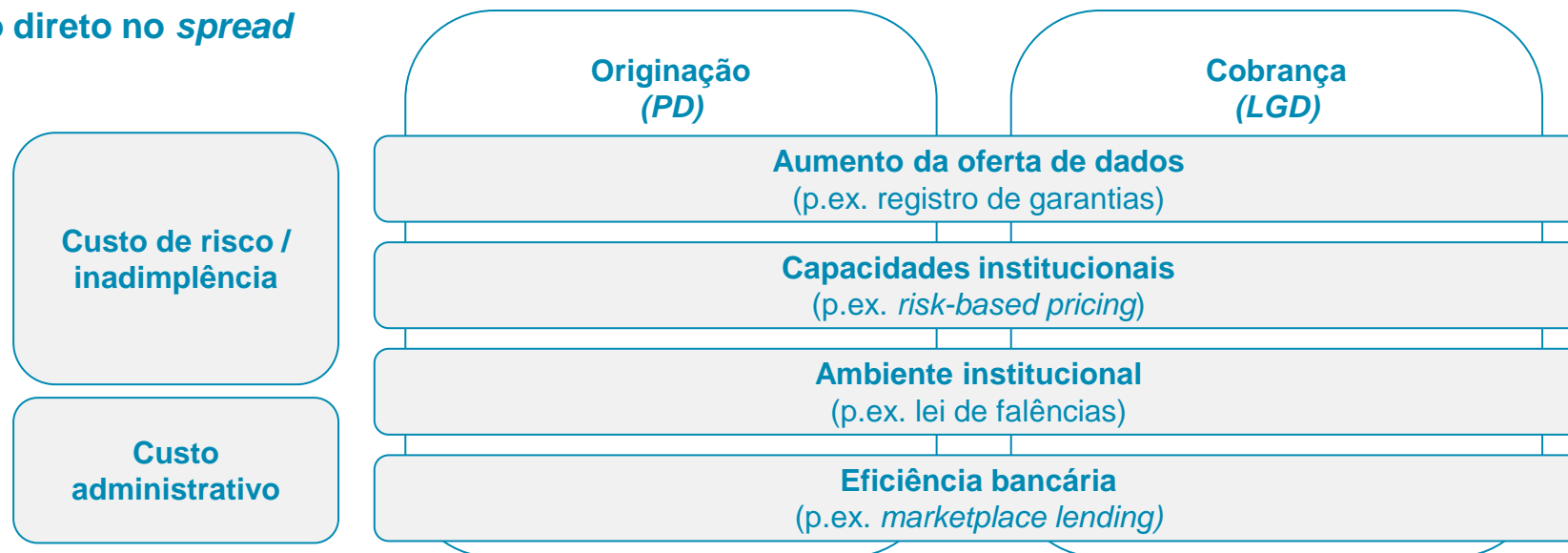
© Oliver Wyman

4.2 | Lista completa de iniciativas

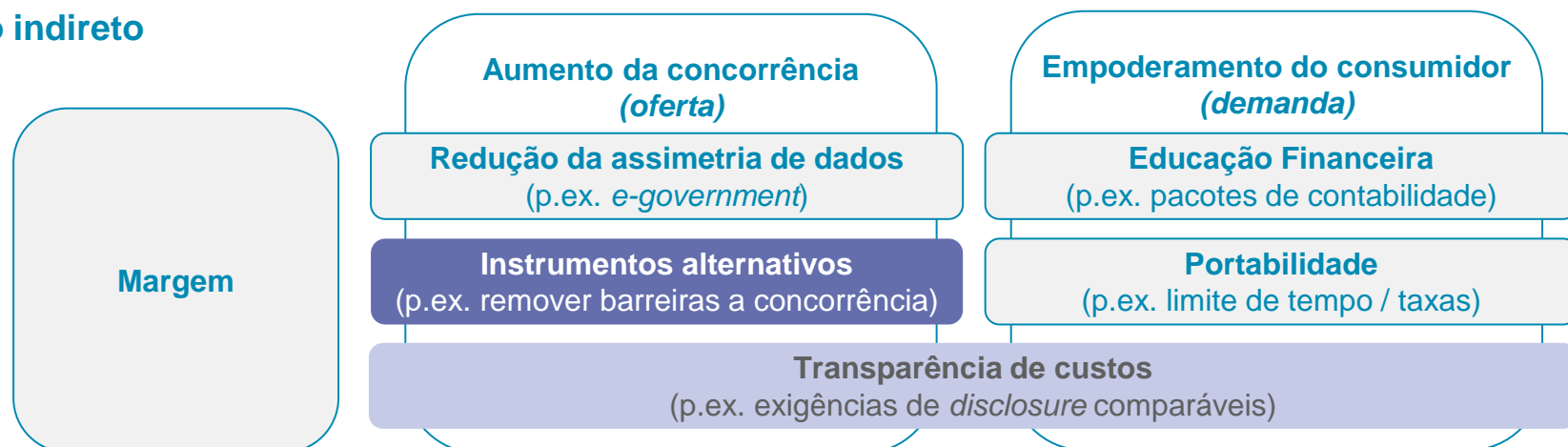
Framework de análise

Para cada componente de *spread*, elencamos as diferentes alavancas disponíveis para testar e endereçar as hipóteses de maneira ampla

Impacto direto no *spread*



Impacto indireto



Lista longa de iniciativas para redução do spread (1/4)

A: Custo de risco



Alavanca

Iniciativas

Aumento da oferta de dados

- 1 Aprimorar Cadastro Positivo
- 2 Disponibilizar dados fiscais para análise de crédito, sob consentimento do consumidor
- 3 Acesso a dados de geo-localização em caso de inadimplência
- 4 *E-government*: Meios eletrônicos para emissão e validação de documentos

Ambiente institucional

- 5 Limitar o uso do crédito no rotativo, obrigando o consumidor a parcelar a conta ou adotar outras linhas de crédito no caso da impossibilidade do pagamento
 - *Iniciativa já implementada pelo Banco Central*

 Iniciativas que impactam também outros produtos

1 Aprimorar Cadastro Positivo (1/2)

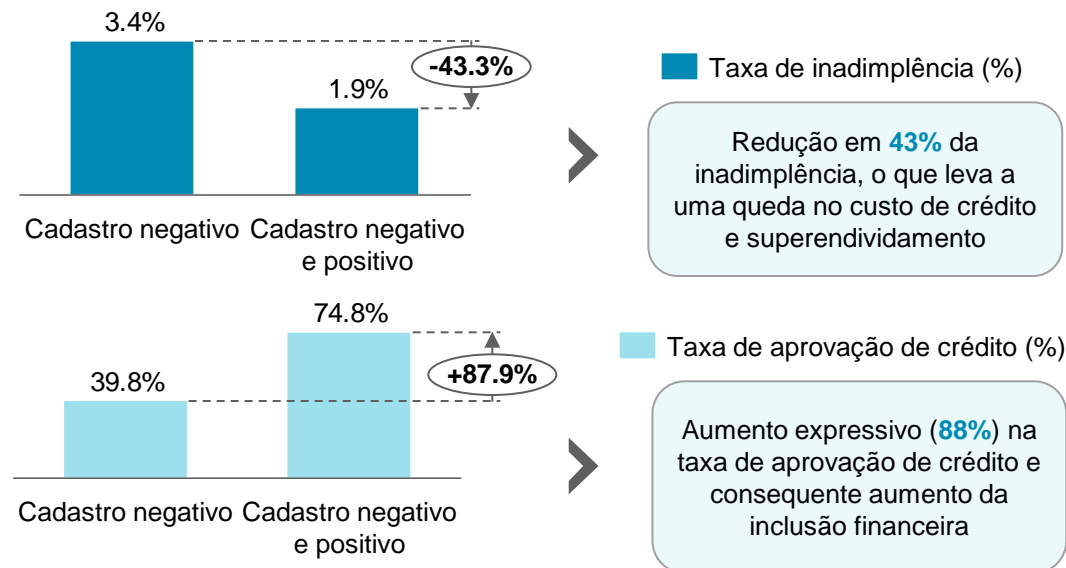
EUA e outras práticas internacionais mostram que um ambiente de dados positivos é pedra fundamental para a redução do custo de risco

Cadastro positivo

- O cadastro positivo permite o compartilhamento de informação ampla sobre tomadores de crédito entre credores
 - Não somente dos tomadores negativados / na “lista negra”...
 - ...melhorando a avaliação do risco dos tomadores de crédito...
 - **...e possibilitando a diferenciação entre o bom e o mau pagador:**
- Apesar de regulamentado, a lei do cadastro positivo brasileiro tem espaço para melhora
 - Países mais desenvolvidos utilizam uma amplitude maior de dados...
 - ...com responsabilidades alocadas de tal forma que seja incentivado um compartilhamento amplo, mas responsável

Impacto da implantação do cadastro positivo nos EUA

Taxa de inadimplência e taxa de aprovação de crédito¹










Base de dados positiva relevante implica em uma melhora geral no ambiente de crédito – no Brasil, seriam economias estimadas em ~R\$ 45 bilhões para desonerar o *spread* bancário

1. Benchmarks internacionais baseados em dados do World Bank; Fonte: *Credit Reporting Knowledge Guide* 2016, IFC

1 Aprimorar Cadastro Positivo (2/2)

Diversos outros países também adotaram o cadastro positivo, e a amplitude de informações é, frequentemente, maior que no Brasil

| País | Informações coletadas de pessoas físicas | Informações coletadas de pessoas jurídicas |
|--|--|---|
| Brasil  | <ul style="list-style-type: none"> Histórico das operações de empréstimo e de financiamento (data da concessão, valor original total, valores das prestações, valores pagos) | |
| Alemanha  | <ul style="list-style-type: none"> Registros relativos a conta corrente, cartões de crédito, contratos de telefonia celular, empréstimos e contratos de locação financeira | |
| Austrália  | <ul style="list-style-type: none"> Limite de crédito, empréstimos pessoais, histórico de pagamentos (ex. cartões de crédito e hipoteca) | <ul style="list-style-type: none"> Limite de crédito, saldo da conta, histórico de pagamento comercial e aplicações de crédito |
| Colômbia  | <ul style="list-style-type: none"> Histórico de pagamento de contas bancárias abertas e fechadas, uso e gestão de produtos financeiros, pagamentos a empresas de crédito e PSCs¹ (ex: telefonia e TV) | <ul style="list-style-type: none"> Volume de negócios, histórico de pagamentos, empréstimos realizados, garantias de empréstimo |
| EUA  | <ul style="list-style-type: none"> Data de abertura das contas, limite de crédito, histórico de pagamentos (incluindo serviços públicos) | <ul style="list-style-type: none"> História do negócio, dados de registro comercial e operacionais da empresa, histórico de pagamentos |
| México  | <ul style="list-style-type: none"> Dados gerais, saldo bancário, detalhamento de créditos obtidos, histórico de pagamentos com avaliação de pontualidade. | |
| Reino Unido  | <ul style="list-style-type: none"> Dados sobre pessoas financeiramente ligadas ao consumidor (ex. contratação e crédito em conjunto) e de registro público (ex. julgamentos), registro eleitoral, endereço atual e anterior | <ul style="list-style-type: none"> Tempo de existência e tamanho da empresa, número de experiências comerciais, histórico de pagamentos e de crédito, informações de registro público (ex. julgamentos), aplicações financeiras recentes |

1. Prestadores de serviços continuados. Fonte: Sebrae: Referência internacional, Cadastro Positivo, 2017

2 Disponibilizar dados fiscais sob consentimento do consumidor

Países e birôs de países desenvolvidos e em desenvolvimento têm buscado provedores não-convencionais de informação de crédito






Colômbia

- Birô de crédito colombiano utiliza informações de provedores de *utilities* nos reportes de crédito
- Estudo indica que novos tomadores de créditos entram no mercado através do setor de telecomunicações

Estados Unidos

- Pesquisa norte-americana concluiu que
 - Taxa de aceitação para novos empréstimos aumentou 10% para tomadores com “*thin files*”...
 - ...após informações de provedores de serviços (água, luz) e telecom foram incluídas nos reportes de crédito

Iniciativas de países menores para diminuir *funding gap*

| Países | Escopo | Descrição |
|---|---|--|
| Tunísia e Brunei Darussalam   | Expansão do escopo de informações coletadas e reportadas por agência de crédito ou registro | <ul style="list-style-type: none"> • Em Brunei Darussalam, o registro de crédito começou a distribuir dados de duas empresas de serviços públicos em seus relatórios de crédito com informações sobre os históricos de pagamentos de seus clientes |
| Mauritânia  | Introdução do acesso on-line de bancos e IFs às informações de registro de crédito | <ul style="list-style-type: none"> • Mauritânia forneceu aos bancos e instituições financeiras acesso on-line aos dados do registro de crédito |
| Ruanda e Mongólia   | Informação reportada por telecomunicações e <i>utilities</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Ruanda Aumentou cobertura da população adulta de 1% para 16.6% entre 2010 a 2016 • Na Mongólia, após reporte dessas instituições há registro negativo para histórico de pagamento de telecomunicações |

4 E-government: Meios eletrônicos para emissão e validação de documentos

O plano de ação europeu de eGovernment e as melhores práticas do governo da Estônia

eGovernment Europeu



- Governos europeus não fornecem adequadamente facilitação tecnológica, faltando digitalizar serviços públicos
- Plano de ação 2011-2015 – declaração em Malmö:
 - Fornecer melhores serviços públicos com menos recursos
 - Empoderar cidadãos e negócios pelo crescente acesso a informações públicas, transparência e meios efetivos para envolvimento de partes interessadas no processo político
 - Mobilidade no mercado único
- Áreas prioritárias avaliadas por indicadores no *benchmark* de eGovernment – “*top level benchmarks*”:
 - **Governo centrado no usuário** avalia a disponibilidade e a usabilidade dos serviços eletrônicos públicos
 - **Governo transparente** avalia a transparência das operações das autoridades governamentais, os serviços e o nível de controle que usuários têm sobre seus dados pessoais
 - **Mobilidade entre países** mede a disponibilidade e usabilidade dos serviços para cidadãos e empresas estrangeiras
 - **Facilitadores chave** avaliam a disponibilidade de 5 funcionalidades, como eID



e-Estônia – Melhores práticas



Estratégia para uma sociedade mais informacional

- O objetivo é apoiar a competitividade da economia através das ICT¹, do bem-estar humano e do aumento da eficiência do estado
 - Construir uma base pronta para uma rede de Internet ultra rápida
 - Permitir que, até 2020, 20% da população use a assinatura digital
 - Promover a absorção de ICT pelas empresas e aumentar a competitividade do setor de ICT da Estônia
 - Fornecer às pessoas a infraestrutura tecnológica e organizacional para assumir o controle sobre o uso de seus dados
 - Modernizar os serviços eletrônicos públicos, implementar padrões de qualidade uniformes e apoiar a reforma das antigas soluções de IT
 - Iniciar um *eResidency* emitindo uma identidade digital para não residentes e fornecendo serviços eletrônicos

Estratégia para segurança cibernética

- Destaca importantes desenvolvimentos recentes, avalia ameaças à segurança cibernética da Estônia e apresenta medidas para gerenciá-las
 - Um sistema abrangente de medidas de segurança será implementado para garantir segurança cibernética a nível nacional
 - Regulamentos legais serão proporcionados para apoiar o uso seguro e extensivo dos sistemas de informação
 - A Estônia é um dos principais países em cooperação internacional para melhorar a segurança cibernética
 - O custo total da execução das atividades previstas na estratégia é de aproximadamente 16 milhões de euros

4 E-government: Meios eletrônicos para emissão e validação de documentos

Apesar do Brasil apresentar desempenho superior a média na maioria dos índices de desenvolvimento, se encontra muito atrás no TII

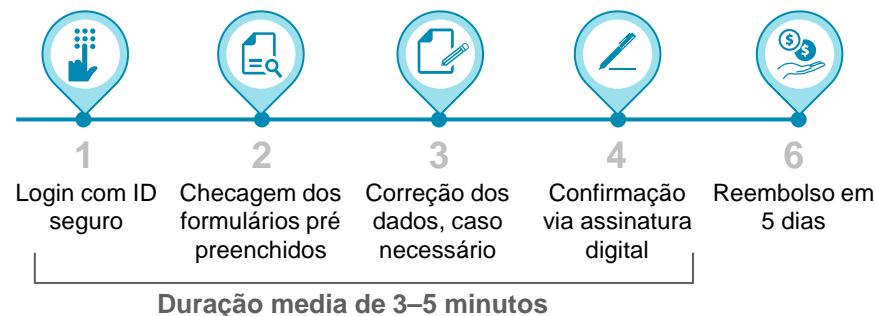


Histórico e fatos sobre a digitalização da administração financeira

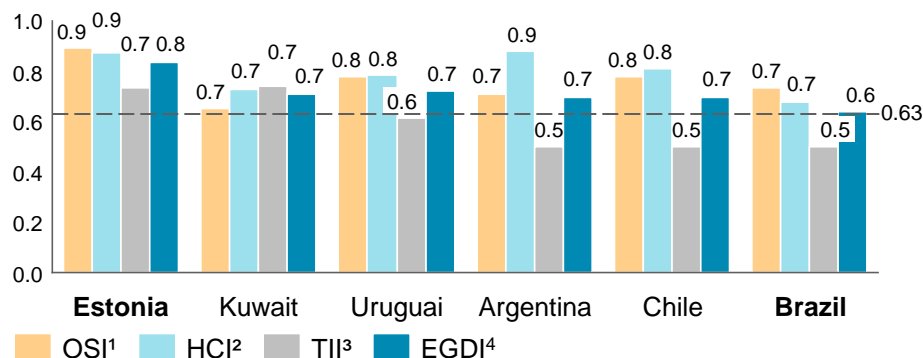
E-Tax

- Sistema eletrônico de depósito de impostos pelo Conselho Fiscal e Alfandegário da Estônia
- Ano de introdução: 2000
- Formulários de declaração de impostos automatizados desde 2002
- Declarações de impostos “one-click” desde 2015, que podem ser geradas e enviadas em menos de dois minutos
- Hoje, aproximadamente 95% das declarações fiscais são arquivadas eletronicamente
- Os sistemas *E-Tax* foram desenvolvidos em cooperação com prestadores de serviços externos
- A infraestrutura de TI “X-Road” é o que permite alto grau de automação, com interconexão segura de múltiplas bases de dados públicas e privadas

Exemplo: Preenchimento de declaração fiscal privada



Benchmark internacional de índices de desenvolvimento



E-Tax é apenas um dos elementos da estratégia de digitalização da Estônia chamada de “E-Estonia”, que compreende mais de 2500 serviços

1: Online Service Index (OSI); 2. Human Capital Index (HCI); 3. Telecommunication Infrastructure Index (TII); 4. E-Government Development Index (EGDI)

Fonte: Site “E-Estonia”, UN E-Gov Knowledge Database

Lista longa de iniciativas para redução do spread (2/4)

B: Custo administrativo

Alavanca

Iniciativas

Eficiência bancária

6 Propor arranjo para mutualização de custo de cobrança

Ambiente institucional

7 Rever requerimentos regulatórios para empresas de pagamentos e volume mínimo necessário para o enquadramento na legislação

8 Estabelecer a figura de SRO ao setor de pagamentos para estabelecer controle e cadastro das IPs

9 Padronização de requerimentos de cartórios

10 Facilitar busca e apreensão extrajudicial

11 Estimular atuação das entidades de recuperação de ativos inadimplentes

 Iniciativas que impactam também outros produtos

6 Propor arranjo para mutualização de custo de cobrança

A abordagem de cobrança da Intrum Justitia visa manter a relação de clientes com bancos e emprega ferramentas analíticas avançadas

Estudo de caso: Serviço de cobrança Intrum Justitia's



Descrição do serviço

- Cobrança de atrasos de clientes visando não corromper a relação
- Auxilia clientes a reduzir seus custos operacionais e melhor seu fluxo de caixa através de ferramenta online, que fornece uma visão 360 graus da situação dos recebíveis da empresa
- Ferramentas de score auxiliam a segmentação de clientes inadimplentes para decidir a técnica mais adequada de cobrança
- Se por alguma razão o recebível não é pago, a empresa também auxilia seus clientes e os representa legalmente através de profissionais dedicados

Estrutura societária

- Fundada em 1923 como uma empresa de gestão de crédito
- Ações da Intrum Justitia são listadas em bolsa desde 2002, tendo mais de 7 mil acionistas

Desenvolvimento recentes e prospecto futuro

- Em 2011, seus lucros beiraram 100 Mi dólares, com mais de 600 Mi em receitas
- A empresa comprou diversos portfolios de bancos nos últimos anos
- Em 2011, lançou um programa chamado “*Boosting Europe*”
 - Intuito de esclarecer como a empresa poderia auxiliar o continente a superar a crise econômica

9 Padronização de requerimentos de cartórios

A atuação dos cartórios é relevante ao atual processo de cobrança, onerando o processo devido as suas ineficiências

- Apesar de regulação clara existente, cartórios possuem **processos de requerimento individuais**



- **Habilidade limitada de padronização** do processo de interação com cartórios

- A maioria dos cartórios ainda tem um **processo interno manual** que requer interação e documentos físicos



- **Benefícios limitados** podem ser alcançados através da digitalização por parte das instituições financeiras



- **Prazos de regulamentação das tarefas do cartório são generosos** e, em caso de não cumprimento dos requisitos, há a uma extensão desses prazos



- Cronograma dos processos de registro e recuperação, definido **principalmente pelo tempo de processamento** de cartórios

- Os processos de registro e coleta (com exceção de notificação) para financiamento imobiliário devem ser **realizados no cartório mais próximo da propriedade**



- **Não há pressão para os cartórios melhorarem** seus processos, uma vez que o potencial de ganho do negócio é limitado

10 Otimizar processos de execução e suas alternativas (1/3)

Sugerimos novas medidas de recuperação de garantias para desburocratizar e acelerar o processo de execução

Iniciativas

- A Estabelecer legislação clara de excussão extrajudicial de bens alienados**
 - Excetuar apenas financiamento de imóveis residenciais em que o tomador mora na casa financiada
 - Notificação simplificada
 - Se ativo recuperado não for no valor da dívida, possibilidade de cobrar o restante
 - Dívidas fiscais e impostos (e.g. IPVA) transmitidas ao tomador
- B Reduzir dependência em leilões para recuperação de garantias**
 - Venda de veículos já pode ser feita de maneira direta por valor de mercado – porém nesse caso a dívida é extinta
- C Incentivar alternativas a sistema jurídico: conciliação e mediação**
 - Remover a obrigatoriedade da conciliação/ mediação quando houver desinteresse por uma das partes
 - Investir na formação de mediadores e na criação de CEJUSCs¹
- D Sensibilizar o judiciário sobre os impactos de decisões individuais no mercado de crédito**
 - Aproximar relação entre Bacen e Judiciário
- E Instituição de juízes-robô para causas de menor valor**

Exemplos internacionais

-  ➤ Para garantias em que excussão extrajudicial é prevista, tomada de bem pode ser realizada após notificação
-  ➤
 - Excussão extrajudicial prevista para qualquer tipo de bem, exceto imóveis que sejam bem de família
 - Promoveu programas de conscientização do judiciário com relação a cobrança
-  ➤ • Com exceção de imóveis, leilões são opcionais para ativos recuperados
-  ➤ • *Alternative Dispute Resolution* (ADRs) são amplamente utilizadas, e com grande sucesso: 83% delas gera acordos (Quebec)
-  ➤ • Programas de arbitragem anexos ao tribunal
-  ➤ • Obrigatoriedade de treinamentos contínuos sobre o mercado de crédito
-  ➤ • Em testes, utilização de robôs em simulação de decisão judicial

1. Centros Judiciários de Solução de Conflitos e Cidadania

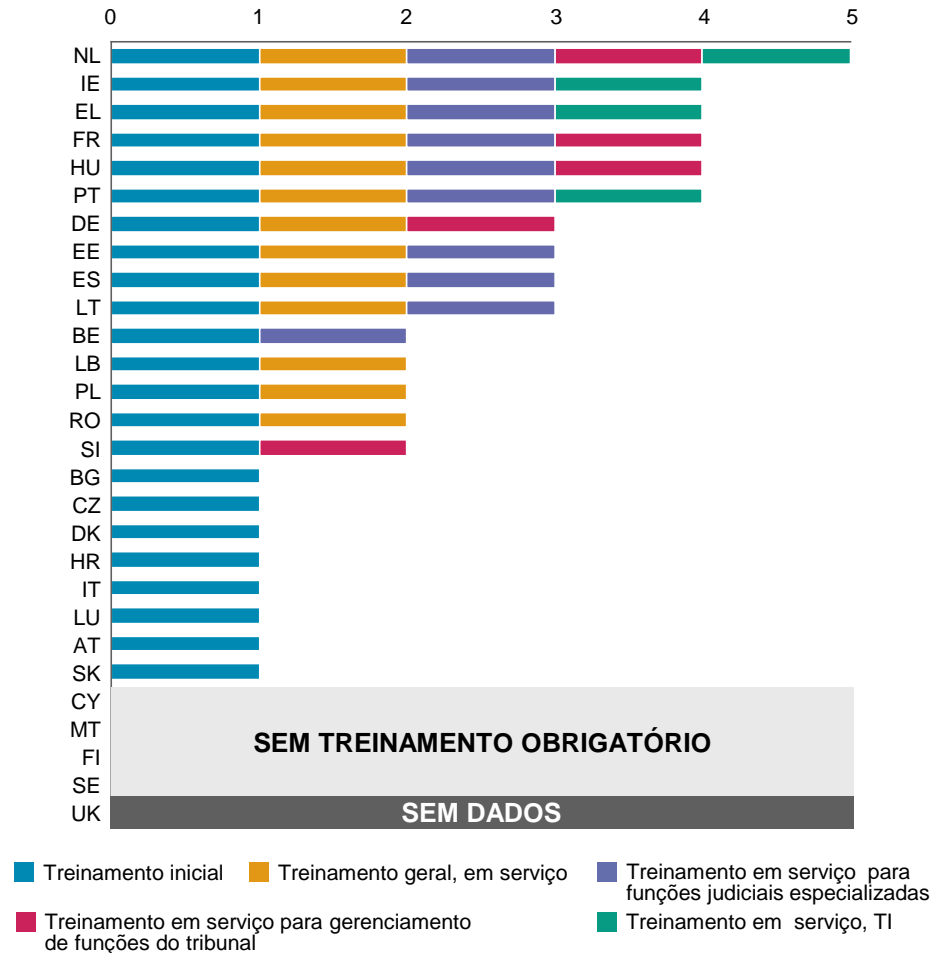
10 Otimizar processos de execução e suas alternativas (2/3)

Países europeus implementaram treinamento obrigatório do judiciário como medida de ganho de eficiência, conforme recomendado pela CE¹

Caracterização do treinamento do judiciário na Europa

- O treinamento contínuo tem o intuito de **aprimorar habilidades específicas dos juízes e trazer maior eficiência a Corte**
- O treinamento não se restringe ao judiciário - a França adotou, em 2010, a obrigatoriedade do treinamento para:
 - Juizes, promotores, oficiais de justiça, advogados, assistentes da Corte e notários**
- Além dos treinamentos específicos por país, a CE lançou em 2011 um plano de treinamento do judiciário sobre a legislação de outros países membros da EU:
 - Entre 2011 e 2015, a foram promovidos **mais de 500.000 treinamentos**
 - Treinamentos são administrados de maneira centralizada pelo EJTN³

Países que adotam a obrigatoriedade do treinamento para o judiciário²



1. Comissão Europeia recomenda em seu estudo: *The functioning of judicial systems and the situation of the economy in the European Union Member States*; 2. Fonte: *The 2016 EU Justice Scoreboard*, Comissão Europeia; 3. *European Judicial Training Network*

10 Otimizar processos de execução e suas alternativas (3/3)

A utilização de juízes robô pode acelerar a execução de garantias através da inteligência artificial

Robô suportando decisões judiciais



Status: Em desenvolvimento

- Pesquisadores da UCL¹ desenvolveram um robô que, através de IA, avalia casos e determina a “sentença” adequada através da análise de casos passados
- O robô foi alimentado por informações sobre 584 casos de temas diversos
- De acordo com seus criadores, seu objetivo não é a “substituição de juízes”, mas sim “**atuar como uma ferramenta de rápida identificação de padrões que possam levar a determinadas ocorrências**”
 - Mesmo assim, em **79% das sentenças observadas** o veredito do robô foi igual ao deliberado pela Corte

Robô suportando atividades contratuais

JPMORGAN CHASE & CO.

Status: Em uso

- O banco JP Morgan desenvolveu uma ferramenta COIN (*Contract Intelligence*) que revisa contratos sob uma avaliação jurídica de operações financeiras através de *machine learning*
- A ferramenta interpreta e revisa contratos comerciais, um processo que **anteriormente levava mais de 300 mil horas para ser concluído** por funcionários
- Se comparado ao processo tradicional, o eletrônico é:
 - Mais rápido e mais barato
 - Mais confiável

Casos recentes mostram que *softwares* de IA podem tanto auxiliar a tomada de decisões judiciais quanto suportar tarefas processuais

1. University College London

1 1 Estimular atuação das entidades de recuperação de ativos inadimplentes

Regulação específica, exigência de requisitos operacionais e fortalecimento da cobrança viabilizarão o crescimento sustentável da gestão de NPLs¹

Recomendações do FMI para supervisão de gestão de ativos inadimplentes na Europa²

| Pilares | Status | Iniciativas |
|----------------------------------|---|---|
| A. Aperfeiçoamento da supervisão | ✓ Adoção de medidas robustas de provisionamento e requisitos de capital para incentivar a recuperação de ativos | ➤ • Brasil já emprega requisitos robustos de provisionamento e capital |
| | ✗ Poder de sanção regulatória para instituições de recuperação de ativos | ➤ • Analisar eventuais mudanças no Código de Defesa do Consumidor |
| | ✗ Exigência de desenvolvimento da capacidade de gestão de ativos inadimplentes | ➤ • Exigir a definição de estratégias claras para a redução de NPLs |
| B. Medidas de suporte | ✓ Mecanismos que possibilitem um mercado secundários de NPLs | ➤ • A securitização através de FIDCs permite a existência de um mercado secundários de NPLs |
| | ⚠ Melhorar o acesso a informação sobre o tomador de crédito e qualidade da garantia | ➤ • Previsto nas iniciativas 1, 2, 4 e 5 |
| | ⚠ Sistema legal/jurídico eficiente para recuperação de garantias | ➤ • Previsto nas iniciativas 6 e 7 |

1. Non-performing loans; 2. IMF, A Strategy for Resolving Europe's Problem Loans, set/15;

Lista longa de iniciativas para redução do spread (3/4)

C: Aumento da concorrência



Alavanca

Iniciativas

Instrumentos alternativos

12 Aprofundar o entendimento da estrutura de mercado

1

13 Incentivar meios alternativos de pagamentos eletrônicos

2

14 Permitir o vínculo de garantias no requerimento para cartões de crédito

15 Criar mecanismos para alavancar o mercado das cooperativas de crédito

Transparência de custos

16 Limitar taxa de intercâmbio

3

17 Limitar MDR

4



Iniciativas que impactam também outros produtos



Iniciativas prioritizadas











Iniciativas da lista curta

12 Aprofundar o entendimento da estrutura de mercado

1 Podemos observar casos internacionais relevantes em que autoridades interviram para desverticalizar a indústria e promover competição

Casos internacionais de desverticalização

| Caso | Motivação | Solução e desdobramentos | Funções verticalizadas antes da intervenção | | | |
|--|---|--|---|--|--|---|
| | | |  Emissão |  Bandeira |  Credenc. |  Serviços ¹ |
|  Chile Transbank (2005) | <ul style="list-style-type: none"> • Credenciador controlado por 7 bancos • Monopsonio de fornecedores de equipamento de POS • Lucros extraordinários | <ul style="list-style-type: none"> • 2005: Abertura da rede a outros credenciadores; estabelecimento de auto-regulação, com taxas não discriminatórias • 2014: Regulação integral; credenciadores podem operar sem contratos individuais com emissores • Como resultado, Multicaja, em parceria com MasterCard, vai operar rede própria | ✓ | | ✓ | ✓ |
|  Argentina Prisma (2017-atual) | <ul style="list-style-type: none"> • Credenciador controlado por 14 bancos e Visa • Concentra >75% dos meios de pagamento • ~90% do MDR em IC | <ul style="list-style-type: none"> • Desinvestimento de 100% da Prisma <ul style="list-style-type: none"> – Não mais que um banco pode ser acionista – Competição efetiva no credenciamento e ARV • Não exclusividade de bandeiras • WorldPay já anunciou que vai operar no país | ✓ | | ✓ | ✓ |
|  Holanda Interpay (2004) | <ul style="list-style-type: none"> • Credenciador e provedor de serviços de rede criado por 8 bancos • Lucros extraordinários | <ul style="list-style-type: none"> • Interpay ajustou taxas e transferiu atividades de credenciamento aos próprios bancos • Em 2006, Interpay fundiu com outra processadora de pagamentos alemã, formando a Equens | ✓ | | ✓ | ✓ |
|  EU MIF (2015) | <ul style="list-style-type: none"> • Estimular competição efetiva nos elos relevantes da cadeia de pagamentos | <ul style="list-style-type: none"> • Separação entre bandeiras e processadoras: <ul style="list-style-type: none"> – Devem ser independentes em termos de contabilidade e governança – Não podem discriminar de nenhuma forma entre subsidiárias e seus clientes / parceiros | | ✓ | | ✓ |

1. A categoria “serviços” inclui funções como processamento de pagamentos e compensação & liquidação.

13 Incentivar meios de pagamentos eletrônicos alternativos

2 Outra forma de inserir competição é por meio de soluções alternativas, como a Swish, que permite transações diretas entre pessoas e lojas

Swish

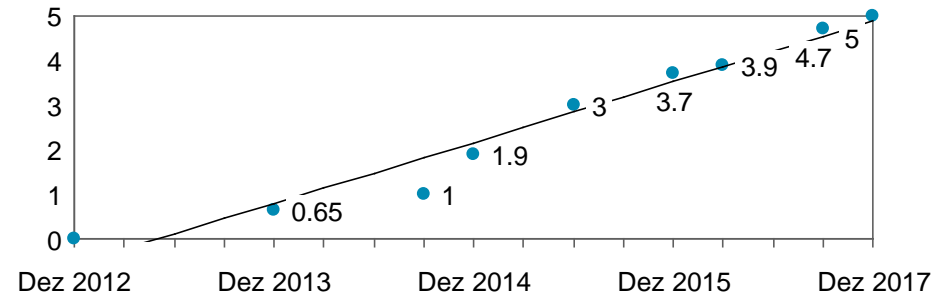
- Swish é uma *fintech* sueca criada para **facilitar transações e pagamentos diretamente entre pessoas ou entre pessoas e lojistas**
 - Criada em 2012 por um consórcio de instituições financeiras:** SEB, Danske Bank, Handelsbanken, Länsförsäkringar Bank, Nordea, Swedbank and Sparbankerna
 - O serviço é **instantâneo e gratuito para usuários**, porém custa **entre 0,16 e 0,22 centavos de dólar para lojistas** por transação
- Em 2015, a *Fintech* já era a mais popular da Suécia, atingindo **mais da metade da sua população** com 5 milhões de usuários
- Por se tornar mais comum do que saques em caixas eletrônicos, o aplicativo fornece aos bancos mais informações sobre os hábitos financeiros da população



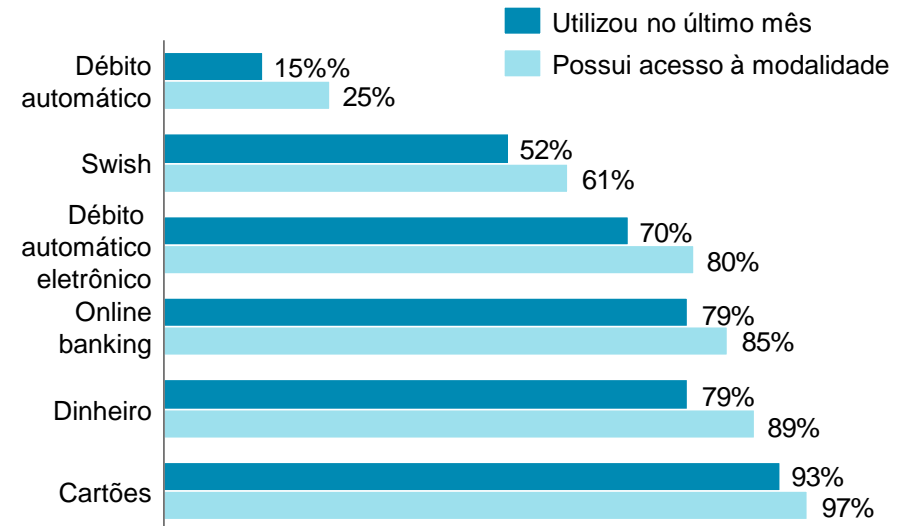
Fontes: Medium, Swish, Sveriges Riksbank

© Oliver Wyman

Evolução do número de usuários
(2012 – 2016, em milhões)



Uso de meios de pagamento na Suécia
(2016)



13 Incentivar meios de pagamentos eletrônicos alternativos

2 Na Turquia, o governo, junto ao BKM, lançou uma bandeira nacional chamada Troy para fomentar o mercado de pagamentos



Troy

- Em 2016, o **Interbank Card Center (BKM)**, com o apoio do governo, lançou uma bandeira chamada Troy
 - BKM é **controlado por 8 bancos** e foi criado para prover soluções para cartões de débito e crédito
 - Além do Troy, o BKM faz a compensação & liquidação de transações em crédito e débito
- O **principal objetivo é competir com bandeiras internacionais**, como Mastercard e Visa, e trazer maior lucro para o país
 - Troy **não prevê expansão internacional** e não pretende competir com as bandeiras em outras geografias
 - **Parceria internacional com a Discover Global Network** para fornecimento de pagamentos fora da Turquia
- Entre 2012 e 2014:
 - Mercado de cartões teve **CAGR¹ de 7.2%** – espera-se que CAGR seja 3.4% entre 2015 e 2020
 - Número de caixas eletrônicos: de **36.334** para **47.545**
 - Número de POS: de **2.1 MM** para **2.4 MM**

Resultados esperados

- Em 2017, **Troy já é emitido por 16 bancos** e aceito em todos o território turco
- A bandeira atingiu a marca de **1 milhão de cartões**, dentre os 190 milhões presentes no país
- Após a parceria com a *Discover Global Network*, há uma expectativa de aumento de 27% no número de viagens internacionais feitas por turistas turcos até 2020



1. *Compound annual growth rate*, no caso foi medido em termos de quantidade de cartões em circulação.

Fontes: *Business Wire, Daily Sabah*

15 Criar mecanismos para alavancar o mercado das cooperativas de crédito

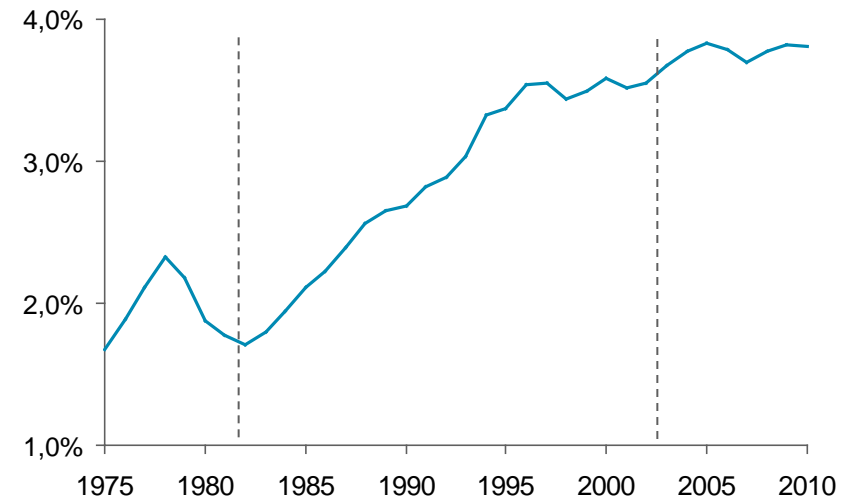
Devido a melhores condições de crédito, *credit unions* americanas crescem acentuadamente mesmo após restrição regulatória em 2003



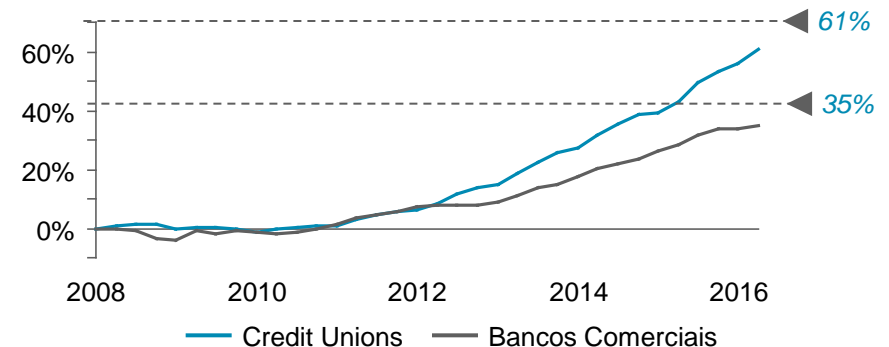
Caracterização das *Credit Unions*

- *Credit Unions* são IFs bastante populares nos EUA e similares às cooperativas de crédito brasileiras
 - Hoje são 5,696 cooperativas nos EUA que, juntas, possuem **109 milhões de membros e USD 1,1 trilhões em depósitos**
- Uma das grandes alavancas de crescimento das cooperativas nos EUA foi o relaxamento das regras de afiliação em 1982: O “laço comum” entre membros cooperados foi revogado
 - A flexibilização impulsionou a criação de cooperativas e afiliação de novos membros meio à um período de crise financeira
- Em 2003, devido a grande pressão bancária, o “laço comum entre cooperados” foi reestabelecido
- No entanto, as cooperativas, que já eram significativas na economia norte americana, **continuaram crescendo motivados por baixos juros e inadimplência**
- A taxa de **inadimplência** nos Estados Unidos em junho de 2017 era de **0.75% em *credit unions* e 1,21% em bancos¹**

Participação das *credit unions* na carteira de crédito norte americana, 1975 - 2010



Evolução da carteira de crédito nos Estados Unidos (%)



1. Incluí todos os bancos norte americanos. Fontes: *National Credit Union Administration, Federal Reserve Bank of St. Louis*

16

3

Limitar taxa de intercâmbio

Um exemplo bem-sucedido foi a regulação estabelecida na Austrália em 2000, que foi revisada periodicamente desde então



Regulação sobre taxas de intercâmbio

- Desde o início dos anos 2000, o *Reserve Bank of Australia* (RBA) regula taxas de intercâmbio
 - Acreditava-se que o produto gerava **receitas ineficientes** e não tinha custos transparentes, além de financiar benefícios a consumidores (e.g. milhas)
- Em 2016, ocorreu uma atualização dos limites para:

| | Média ponderada | Limite por transação |
|---------------------------|-----------------|---------------------------------|
| Crédito | 0.5% | 0.8% |
| Débito¹ | 8 cents./trans. | 15 cents. ou 0.2 ² % |

- **Acrescentou-se limite por transação** para reduzir custos para pequenos lojistas (que não possuem taxas com descontos)
- Antes da última atualização, crédito já era 0.5% e débito era 12 cents/transação
- Arranjos passaram a ser **monitorados trimestralmente** (ante a cada 3 anos):
 - Caso média ponderada dos últimos 12 meses não esteja de acordo, **arranjo deve reestabelecer taxas**
- Para manter neutralidade competitiva e prevenir evasão dos padrões, **há limites para qualquer pagamento de arranjos para emissores (incluindo Amex)**
- Indústria teve aproximadamente 1 ano para se adaptar a novos padrões

1. Limites revistos a cada 3 anos; 2. Quando taxa é definida como percentual.
Source: Site do órgão regulador.

16 Limitar taxa de intercâmbio

3 Como resultado da regulação, taxas de MDR caíram e o uso de cartões aumentou



Resultados da regulação

- Lojistas tiveram **redução de custos de ~676 milhões** de dólares australianos **durante o primeiro ano** da regulação
 - Não foram encontradas evidências concretas de que o custo dos produtos diminuiu para consumidores
- **Taxas de MDR caíram** 0.43p.p., de 1,4% para 0,97%
- Bancos emissores repassaram suas perdas:
 - **Taxas anuais de cartões subiram** em média 40 dólares australianos, gerando 480 milhões em receitas extras
 - Taxas para pagamentos atrasados, conversões de moedas e crédito acima do limite também aumentaram
- Número de **locais que aceitam** transações com **cartão aumentou continuamente**
- **O uso de cartões de débito cresceu** frente ao crédito











“The aggregate net savings to merchants over 2007/08 from declines in merchant fees (...) is estimated at \$1.1 billion. (...) this represents a reduction in costs for merchants of around 72 cents per credit or charge card transaction over the period.”

- Reserve Bank of Australia

16 Limitar taxa de intercâmbio

Sugerimos uma definição de limite relativo com um teto máximo para a taxa de intercâmbio

Questões relevantes para definição do limite

| Definição | Detalhamento | Exemplos internacionais |
|--|--|---|
| Tipo do limite | <ul style="list-style-type: none"> Limite pode ser relativo (%), absoluto ou misto Limites absolutos podem exigir maior frequência de atualização |  Relativo: União Euro., Austrália (crédito)  Absoluto: Austrália (débito)  Misto: Estados Unidos |
| Aplicação do limite | <ul style="list-style-type: none"> Aplicação pode ser por média ponderada do arranjo¹ ou por transação |  Média, com <i>cap</i> por transação: Austrália  Por transação: União Europeia (crédito) |
| Isenção ou limite mais alto para pequenos emissores | <ul style="list-style-type: none"> Isentar ou optar por limites mais altos para pequenos emissores pode ser um incentivo à competição |  Estados Unidos (débito) |
| Limites para transações de cartão de débito | <ul style="list-style-type: none"> Intercâmbio do débito também aumentou nos últimos anos, enquanto MDR diminuiu² Limitação deixará débito menos custoso, incentivando seu uso ao invés de dinheiro Já há discussão no Senado (PLS 401/2016) |  Estados Unidos  União Europeia  Argentina |
| Desagregação do MDR | <ul style="list-style-type: none"> Exigir que credenciadores mostrem para lojistas a divisão do MDR entre intercâmbio, taxa para bandeira e margem traz mais transparência e empodera comerciantes |  União Europeia |

1. Medida ao longo de períodos determinados pelo regulador; 2. Segundo dados do Sistema Brasileiro de Pagamentos, do Banco Central do Brasil.

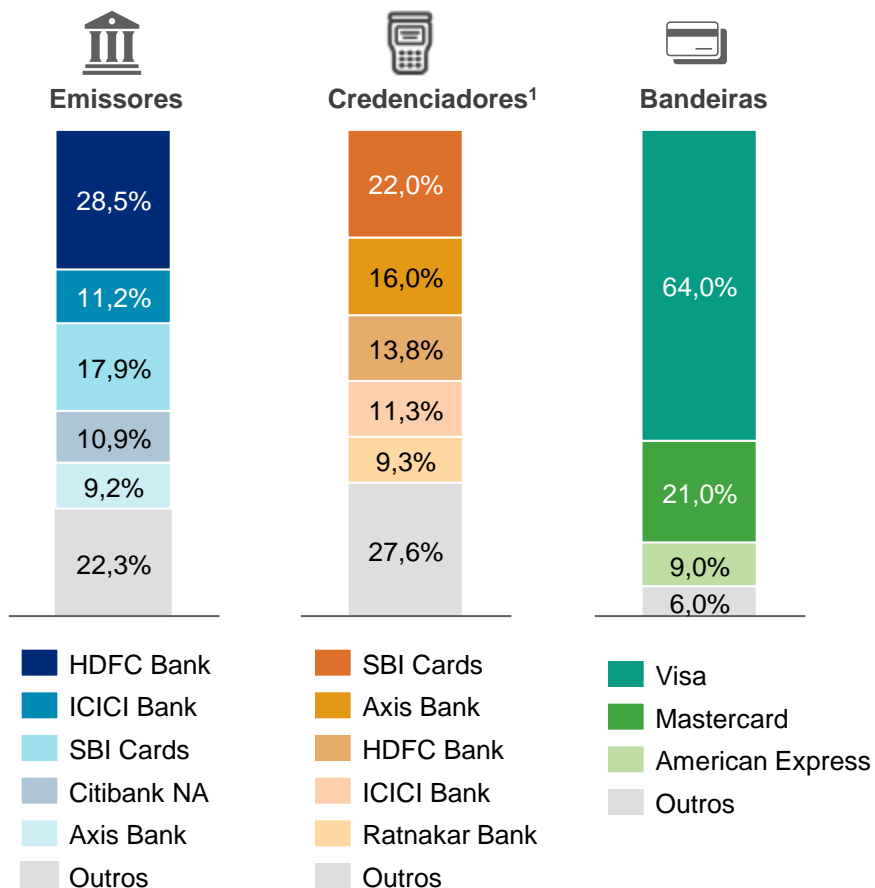
17 Limitar MDR

4

Um exemplo é a Índia, que possui mercado com alta verticalização e recente entrada de *player* nacional no setor de bandeiras

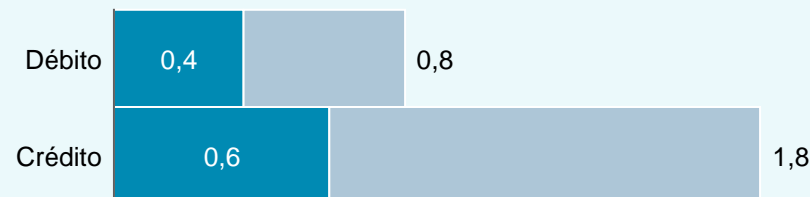


Market Share dos principais players



- Mercado com **baixa penetração de cartões** como meio de pagamento e baixo uso da internet
 - Reguladores buscam **estratégias para ampliar** o uso de pagamentos eletrônicos no país
- Número de cartões cresceu muito em 2017 com maior **facilidade de acesso ao score de crédito**
- O **serviço de adquirência** é oferecido **diretamente pelos bancos emissores**
 - Ambos os **mercados possuem baixa concentração**
 - Podem fazer parcerias para oferecer o serviço, como ICICI Bank e a First Data
- RuPay, o **serviço nacional de bandeiras de cartão** vem crescendo no mercado, porém ainda tem baixo uso

Taxas de intercâmbio



1. Em número de terminais POS Fontes: Reserve Bank of India, WorldPay Report

17 Limitar MDR

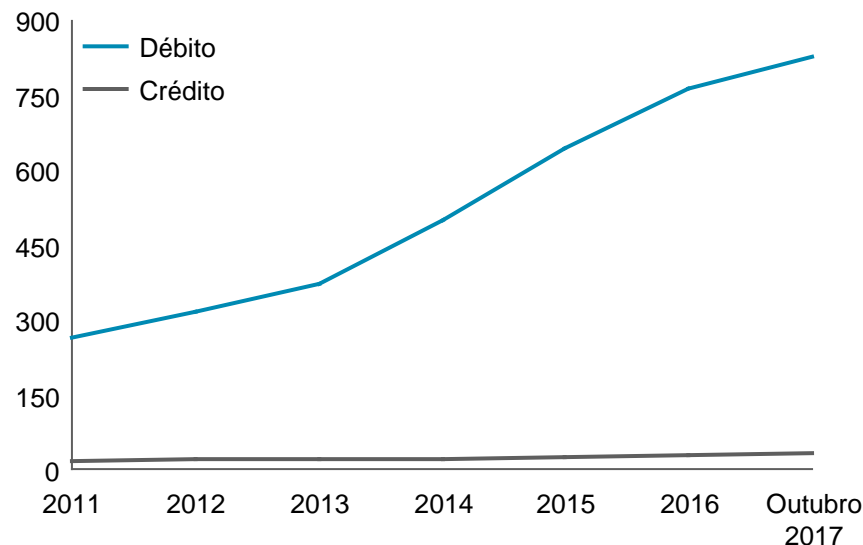
4 Em 2012, o governo implementou uma política de limitação das taxas de MDR para incentivar o uso de cartões



Reforma regulatória para meios de pagamento

- A partir de 2012, taxas de MDR **para transações feitas no débito** passaram a ser limitadas
 - Inicialmente limitadas a 0.75% para transações abaixo de ₹ 2.000 e 1% para transações acima desse valor
 - O objetivo era **incentivar o uso de cartões** e especialmente do cartão de débito, que não traz riscos
- Para ampliar ainda mais o incentivo, as taxas foram alteradas temporariamente entre janeiro e março de 2017:
 - Limite de 0,25% para transações abaixo de ₹ 1.000 e 0,5% para transações entre ₹ 1.000 e ₹ 2.000
- A partir de dezembro de 2017 surgiu uma nova regulação que **considera a receita anual das empresas**:
 - Limitado a 0,9% para empresas com receita acima de ₹ 2 milhões e 0,4% para estabelecimentos menores
 - Também **limita valores máximos** em ₹1.000 para estabelecimentos maiores e ₹200 para menores
 - Segundo o Morgan Stanley, essa medida pode causar **impacto de até 0,3%** nas receitas dos grandes bancos
- Desde 2012, o **volume de transações com cartão cresceu acima de 100%** e o valor dos pagamentos em 65,5%

Resultado: evolução do número de cartões (Em milhões)



“The MDR has been fixed after extensive consultation with and examination of the books of banks to see what their earnings are.”

“As in some markets, we can also look at controlling the interchange charge, which is the most important element in the whole process.”

- RBI deputy governor, B. P. Kanungo

Lista longa de iniciativas para redução do spread (4/4)

D: Empoderamento do consumidor


Alavanca

Iniciativas

Educação financeira

- | | |
|----|--|
| 18 | Incentivar a ensino de conceitos simples relacionados à economia e à contabilidade no ciclo de educação básica |
| 19 | Fortalecer Agenda BC+ de educação financeira com experiências internacionais (p.ex. UK) |
| 20 | Login / Portal do Cidadão para informações rápidas, customizadas e de fácil compreensão sobre opções de crédito e preços |

Transparência de custos

- | | | |
|----|--|---|
| 21 | Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional, incluindo incentivo à diferenciação de preços |  |
| 22 | Aumentar requisitos de <i>disclosure</i> do custo efetivo de crédito | |
| 23 | Transparência na divulgação do Ranking de Taxas dos produtos financeiros, explicitando diferença entre taxa informada e taxa efetivada | |



Initiatives que impactam também outros produtos



Initiativas priorizadas



Initiativas da lista curta

20 Login / Portal do Cidadão para informações rápidas, customizadas e de fácil compreensão sobre opções de crédito e preços

No México, o governo fornece ferramentas de comparação de taxas de produtos de crédito entre diferentes instituições financeiras



Estudo de caso: México

Simulador de Crédito Pessoal

- A Comissão Nacional para a Proteção e Defesa dos Usuários de Serviços Financeiros (CONDUSEF) é a entidade encarregada de informar, orientar e promover a educação financeira entre a população, bem como abordar e resolver queixas e reclamações de clientes contra qualquer banco
- A CONDUSEF desenvolve ferramentas financeiras para que usuários conheçam e comparem diferentes alternativas que o mercado oferece antes de contratar um serviço ou produto financeiro (crédito, consignado, imobiliário, cartão de crédito, etc.)
- A nova ferramenta da CONDUSEF permite que usuários possam comparar, antes de contratar, empréstimos pessoais, quais as opções disponíveis no mercado e escolher o que mais lhe convier.
- Possui informações de 32 entidades financeiras, onde o usuário, ao receber uma oferta de empréstimo, pode compará-lo com 41 produtos, 24 créditos de pagamento e 17 créditos pessoais de instituições como Bancos, SOFOMES e SOFIPOS

Interface do simulador

| SECTOR | INSTITUCIÓN | PRODUCTO | TASA DE INTERÉS ANUAL * | CAT * | PAGO PERIÓDICO | COSTO TOTAL SEGURO DE VIDA * | COSTO TOTAL SEGURO DE DESEMPLEO * | PAGO TOTAL |
|--------------|---|------------------|-------------------------|-------|----------------|------------------------------|---|------------|
| Banco |  | Personal | 26.20% | 30.8% | 3,545.19 | Gratuito | No aplica | 92,531.07 |
| Banco |  | Personal | 30.00% | 35.7% | 3,406.67 | Gratuito | No aplica | 82,896.00 |
| Banco |  | Personal | 27.31% | 31.5% | 2,617.25 | Gratuito | Gratuito | 85,804.94 |
| |  | Datos capturados | 35.50% | 43.0% | 3,085.12 | \$600.00 | Gratuito | 107,476.91 |
| Sofom E.R. |  | Personal | 38.50% | 46.1% | 3,142.32 | \$1,812.60 | Se incluye en el costo del seguro de vida | 112,806.88 |
| Banco |  | Personal | 43.00% | 55.5% | 3,413.99 | Gratuito | No aplica | 118,046.60 |
| Banco |  | Personal | 50.00% | 65.3% | 3,701.83 | \$1,980.00 | Se incluye en el costo del seguro de vida | 127,967.82 |
| Sofom E.N.R. |  | Personal | 65.00% | 90.6% | 4,243.08 | No aplica | No aplica | 153,950.91 |











21 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional

5 Olhando para a experiência internacional, é importante mudar as regras do produto alinhando quem concede parcelamento com quem carrega o risco

Parcelamento




A Parcelamento via CC¹ feito por:
i.e. quem fica com o balanço

B Parcelamento de:
i.e. o que é parcelado




| | Compra | Fatura |
|------------------------------------|--|---|
| Lojista |    | N/A |
| Emissor |  |  |
| Não há (rotativo apenas) |      | |

Repasses

E Repasse do emissor ao credenciador

| Regulado | Não-regulado |
|----------|---|
| - |    |







F Repasse do credenciador ao lojista

| Regulado | Não-regulado |
|---|---|
|  |    |

Cobrança de juros

C Cobram-se juros em:

D Juros incidem a partir da data de:

| | Compra | Fechamento fatura |
|---|---|--|
| Todas as compras |  | N/A |
| Apenas no rotativo (sem juros para "transactors") |    |   |

- Produto de cartão de crédito no Brasil apresenta diferenças relevantes em relação ao resto do mundo
 - **Parcelamento:** únicos países identificados com mecanismo similar são Turquia e Argentina
 - **Cobrança de juros:** juros são mantidos apenas para o crédito em atraso
 - **Repasse:** média de D+28, enquanto o mundo se mantém em D+3 a D+5

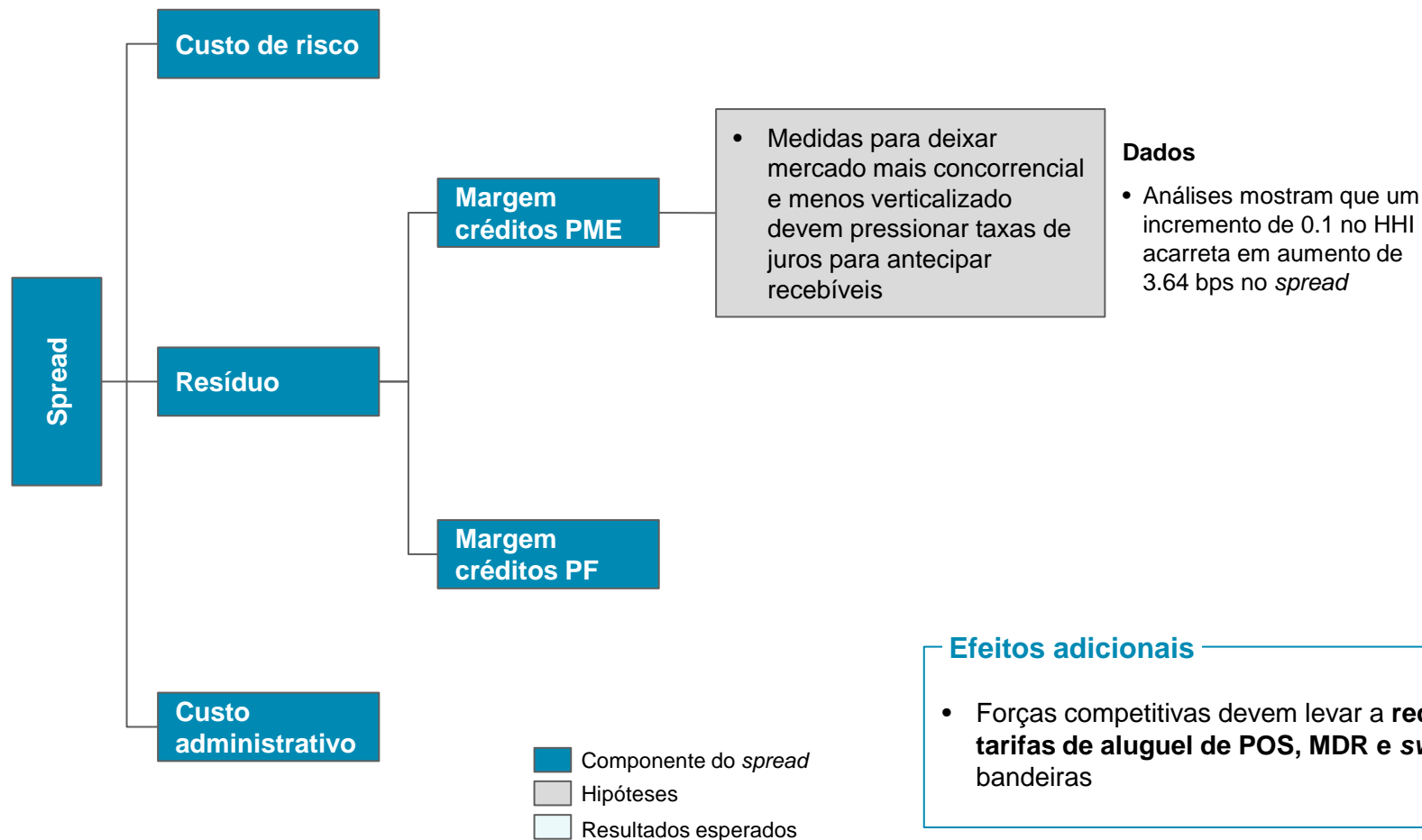
1. Cartão de crédito.

4.3 | Mecanismo de transmissão para o *spread* das iniciativas priorizadas

1 Aprofundar o entendimento da estrutura de mercado

Impacto esperado no spread

Árvore de cálculo do impacto no *spread*

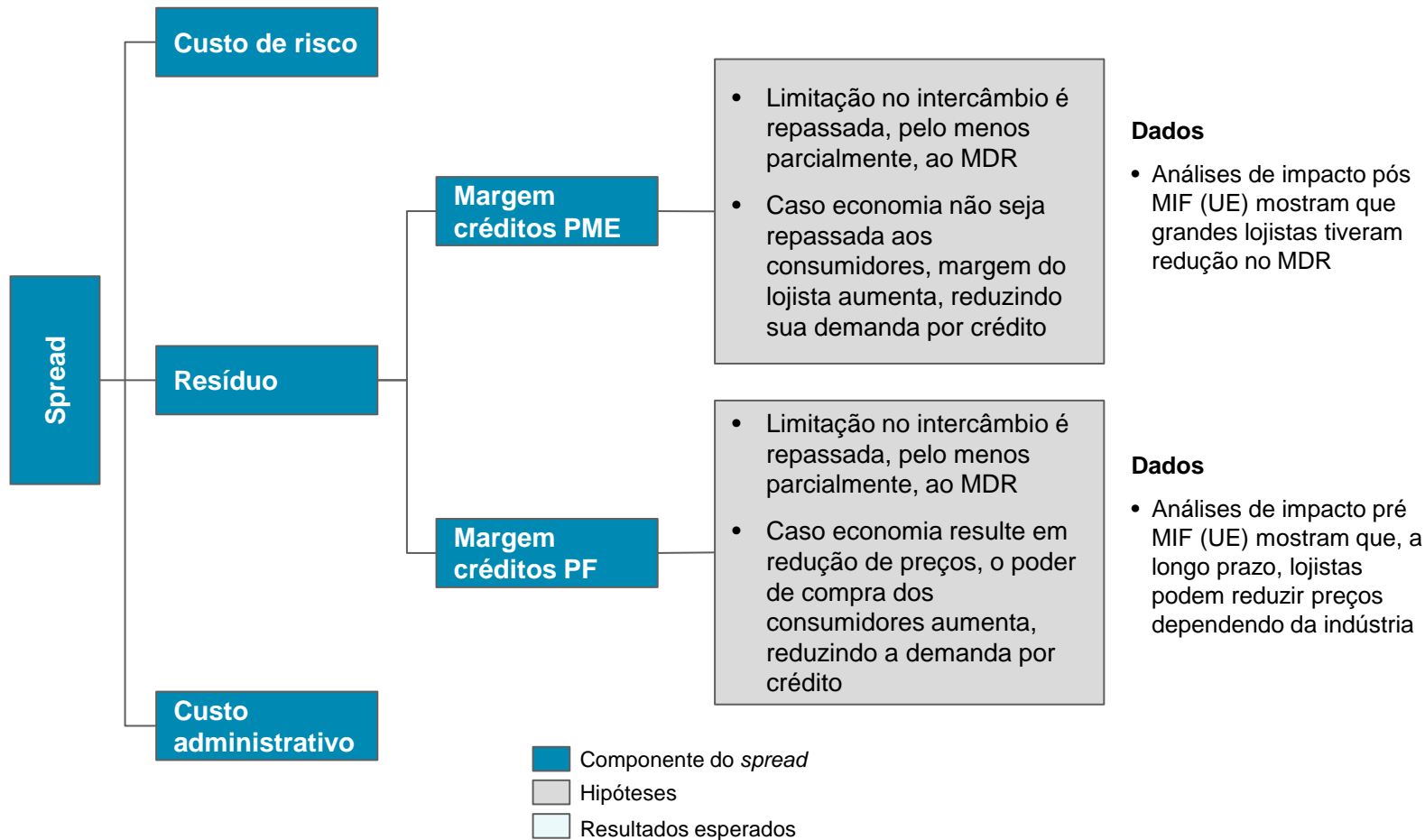


Fonte: The Effect of Market Structure on Banks' Interest Rate Spreads

3 Limitar taxa de intercâmbio

Impacto esperado no spread

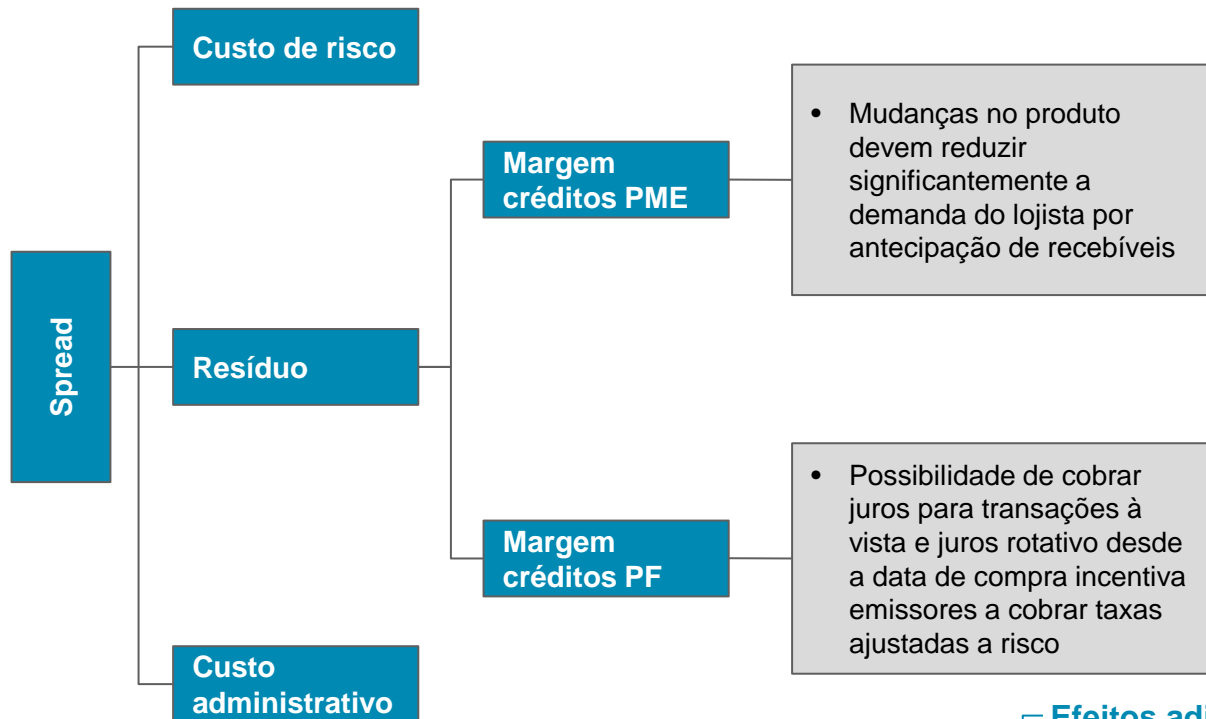
Árvore de cálculo do impacto no *spread*



5 Modificar regras do produto para aproximá-lo à prática internacional

Impacto esperado no spread

Árvore de cálculo do impacto no *spread*



- Componente do *spread*
- Hipóteses
- Resultados esperados

Efeitos adicionais

- Com o fim do parcelado “sem juros”, **clientes que não precisam de crédito** vão pagar à vista no crédito ou débito, **reduzindo subsídios cruzados**

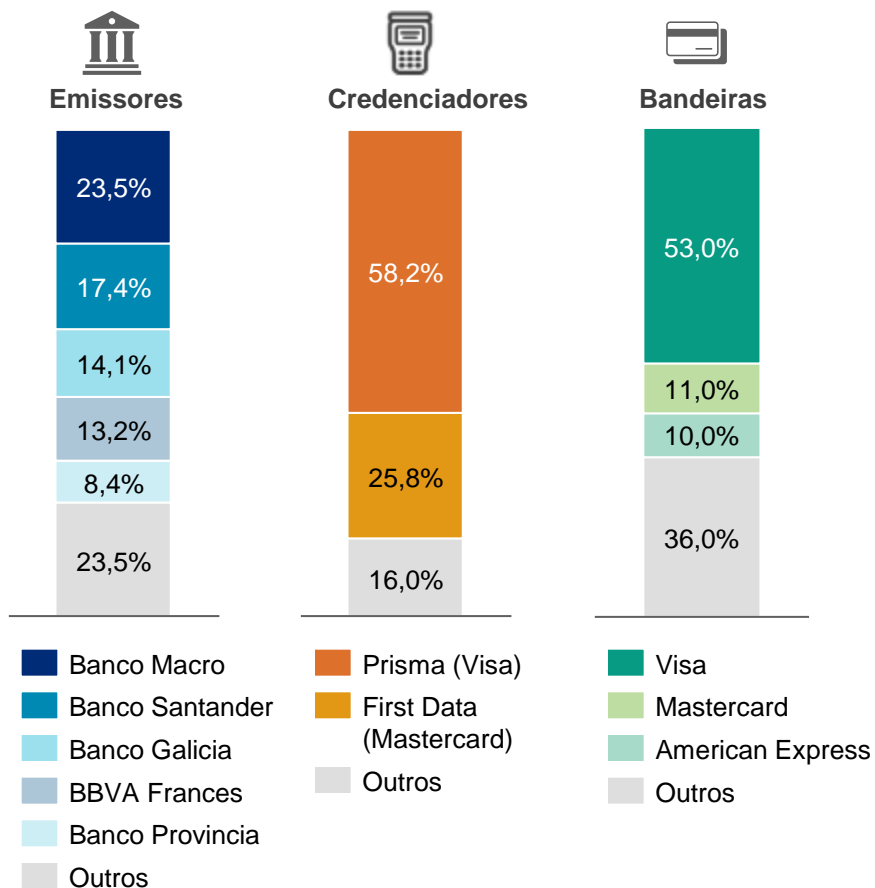
4.4 | *Benchmark*

Argentina (1/2)

Exclusividade de bandeiras gera grande concentração no mercado de credenciadores, cujo incumbente é controlado pelos bancos

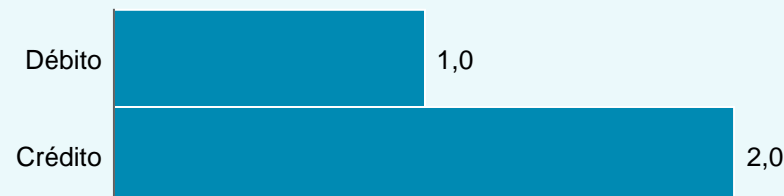


Market share dos principais players



- Dinheiro ainda é o **meio de pagamento preferido pelos argentinos**
- Em 2017 o limite de taxas foi imposto como 1% e 2% para débito e crédito, respectivamente
 - Maior que o inicialmente proposto, de 0,5% e 1,5%
 - As novas **taxas devem sofrer recuo contínuo** com o passar dos anos, como prevê a nova lei
- Credenciador é propriedade de 14 bancos** e deve futuramente ser dividida por pressões do governo
 - **Santader Río** possui 17,5%, seguido pelo Galicia, com 16,9% e Provincia de Buenos Aires, com 9,1%
- Concentração de credenciadores é fortemente estimulada pela posse de **exclusividade do uso das bandeiras**

Taxas de intercâmbio



Argentina (2/2)

O país regulamentou tanto taxas de MDR quanto taxas de intercâmbio



Reforma regulatória para meios de pagamento

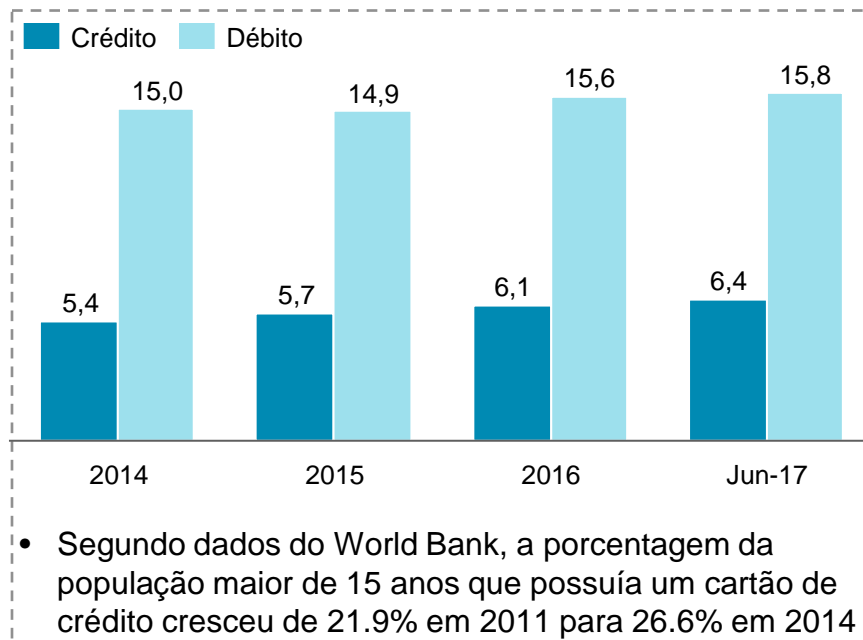
- Na Argentina, foram estipuladas leis **a partir de 1999 para regular o mercado de cartões de crédito**:
 - Lei 25.065, de 1999: Estabelece diversas regras relacionadas ao uso de cartões, incluindo limitações para a discriminação dos valores das taxas de MDR
 - Lei 26.010, de 2005: **Limita o MDR** em 3% para cartões de crédito e 1,5% para cartões de débito
- O *Banco Central de la República Argentina* (BCRA) regulou um **teto para taxas de intercâmbio** a partir de abril de 2017 em 2% para o uso do cartão de crédito
- O BCRA afirmou que, dos 3% cobrados de MDR, cerca de **2,7% era repassado** aos emissores
- Redução do intercâmbio** deve ocorrer de forma gradual :

| Data | Débito (%) | Crédito (%) |
|----------------------|------------|-------------|
| Abril 2017 em diante | 1,00 | 2,00 |
| 2018 | 0,90 | 1,85 |
| 2019 | 0,80 | 1,65 |
| 2020 | 0,70 | 1,50 |
| 2021 em diante | 0,60 | 1,30 |

Fontes: *Banco Central de la República Argentina*

Resultado: quantidade de cartões

(2014 - junho 2017, em bilhões)



“El objetivo (...) es generar incentivos para nuevos ingresantes al mercado de la adquirencia, es decir, la búsqueda de comercios para que cobren con estos medios de pago. El nuevo esquema dará lugar a una mayor competencia en esa industria”

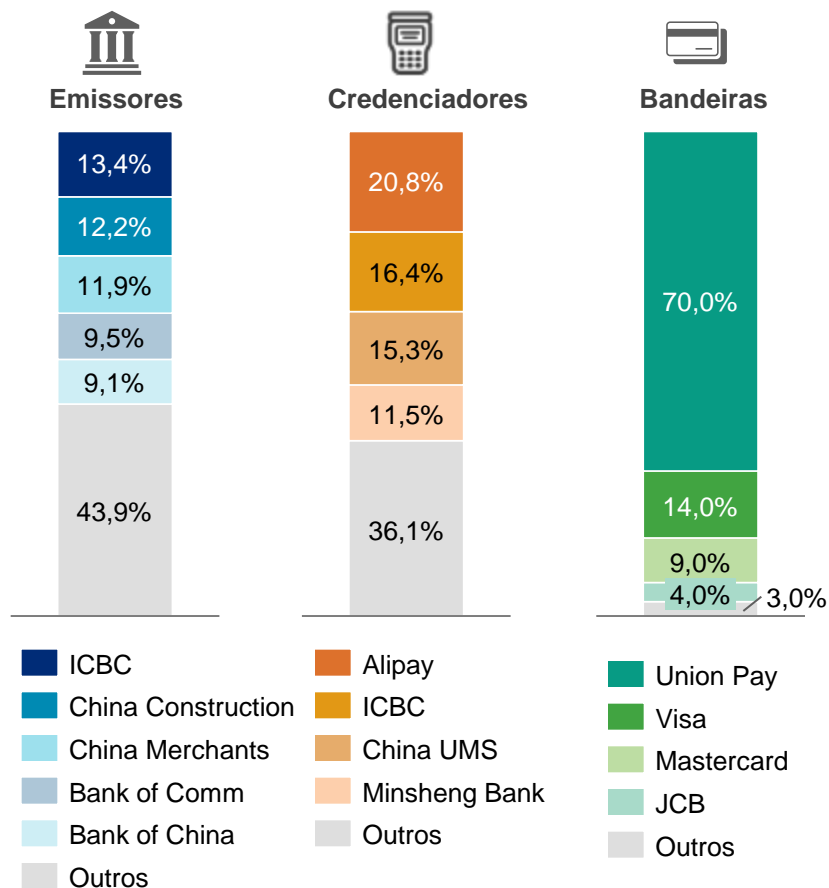
- **Banco Central de la República Argentina**

China

Apresenta fortes restrições para a entrada estrangeira no setor de bandeiras, incentivando de players nacionais

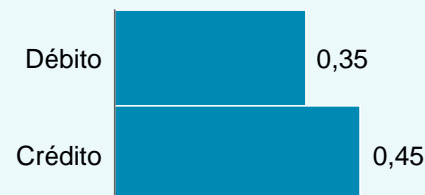


Market share dos principais players



- O mercado de pagamentos chinês é um dos mais influentes do mundo
 - Mais de **6 bilhões de cartões** em circulação
 - Expectativa de aumento para 9 bilhões de cartões até 2020, aproximadamente 6 cartões por habitante
- Union Pay, controlada por grandes bancos, é a **empresa nacional dominante** no mercado de bandeiras
 - Suas subsidiárias representam **18,8% do mercado de credenciadores**
 - Emissão de cartões com duas bandeiras, com **parceiras para compras internacionais**
 - Bandeiras americanas** anunciaram em 2017 que buscam **licenças de operação** com o governo chinês

Taxas de intercâmbio

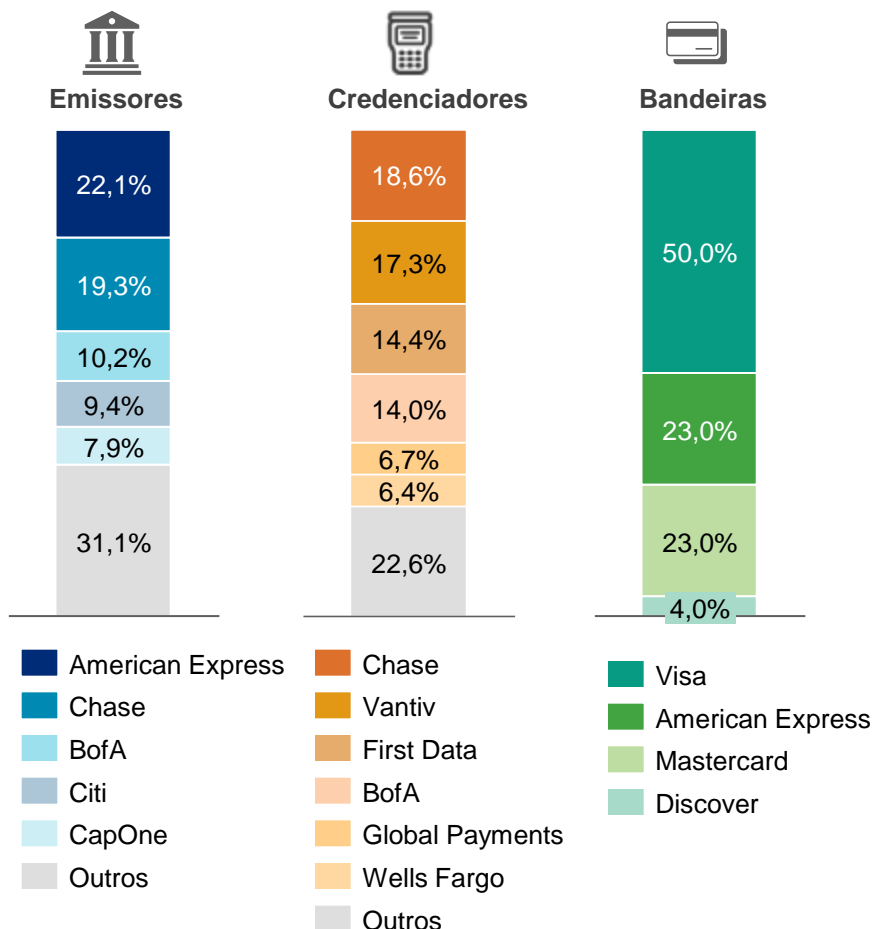


Estados Unidos (1/3)

Mercado possui diversos exemplos de verticalização porém revela um forte ambiente competitivo

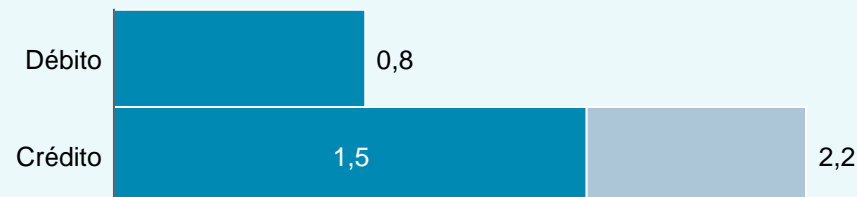


Market share dos principais players



- Baixa concentração de emissores e credenciadores revela um **mercado altamente competitivo**
- Há uma maior **facilidade de acesso** a terminais POS, que podem ser facilmente encontrados à venda em lojas de departamento e hipermercados
- Diversos bancos atuam em mais de uma categoria** do mercado, como American Express , *Bank of America* e Chase Bank
- Regulações preveem **divulgações e limites de taxas**, requerimentos de cálculo de risco, entre outras regras de cobrança para emissores
 - Taxas de intercâmbio para débito possuem um teto definido

Taxas de intercâmbio



Estados Unidos (2/3)

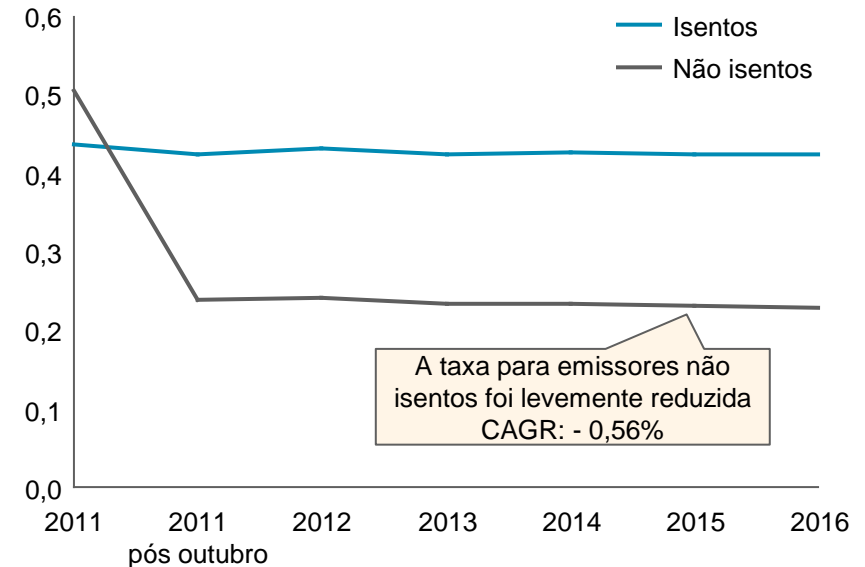
Em 2010, as taxas de intercâmbio no débito foram regulamentadas



Reforma regulatória para meios de pagamento

- Assinado em 2010 por Barack Obama, o Dodd-Frank Act requereu mudanças regulatórias para estabelecer **estabilidade financeira** nos Estados Unidos pós crise
- O Fed (*Federal Reserve Board*) publicou em outubro de 2011 uma das leis requeridas pelo Dodd-Frank Act, regulando meios de pagamento
- A *Regulation II* determina um **padrão para taxas de intercâmbio de cartões de débito** e proíbe arranjos de exclusividade entre players da rede de pagamentos
- A taxa máxima de intercâmbio foi definida como a soma de **21 centavos de dólar e 0,05% do valor da transação**, mais **ajuste de 1 centavo para prevenção de fraudes**
 - A taxa final de ~25 centavos é **duas vezes maior** do que a taxa inicialmente proposta pelo FED e cinco vezes o custo atual de transações
- Pequenos emissores** (definidos como empresas cujos ativos não ultrapassam 10 bilhões de dólares) **são isentos da regulação**

Taxa de intercâmbio média para cartões de débito (taxa cobrada por transação em USD, 2011-2016)



“Regulation II (...) establishes standards for assessing whether a debit card interchange fee (...) is reasonable and proportional to the costs incurred by the issuer with respect to the transaction.”

- Federal Reserve, about Regulation II

Estados Unidos (3/3)

Desde então, foram observados alguns efeitos negativos, como aumento de outras taxas



Resultados preliminares

Estados Unidos

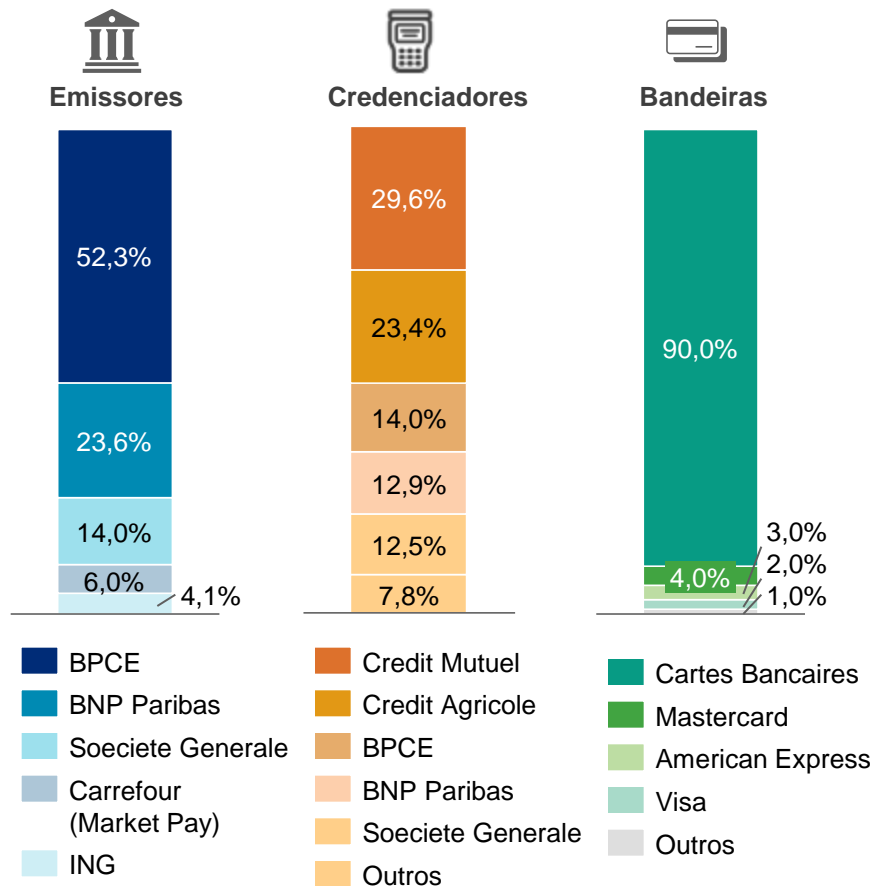
- As empresas de pagamento, como resposta à regulação, cortaram **descontos em transações de baixo custo**
 - Tarifas aumentaram para estabelecimentos pequenos, como lojas de conveniência
 - Alguns comerciantes **passaram a cobrar** pelo **pagamento com cartões**
- Bancos **aumentaram as taxas de consumidores** e **reduziram programas de recompensas**
 - Em 2014, economistas da Federal Reserve estimaram que bancos recuperaram quase metade da perda de receita com essa medida
- É discutida uma permissão aos comerciantes de oferecer descontos ou impor sobretaxas **com base no método de pagamento**
 - Essa medida possivelmente implicará na redução nas taxas de intercâmbio pela redução do uso do cartão

França

Mercado apresenta domínio dos bancos em emissão e credenciamento e forte incentivo ao competidor nacional no setor de bandeiras

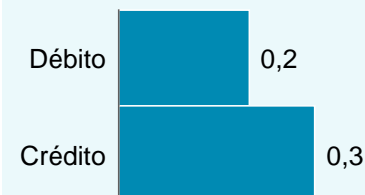


Market share dos principais players



- A França é um dos países com maior penetração do uso de cartões
- Apresentava uma das taxas de **intercâmbio mais baixas** entre países europeus antes da regulação
 - Uso de cartões concentrado no **débito**
 - **Baixos índices de fraude**, estimados em 0,04%
- Cartes Bancaires (CB) como forte **competidor nacional** no **mercado de arranjos de pagamento**
 - **Parcerias com Visa e Mastercard** para uso internacional (~95% dos cartões)
 - Administra a rede nacional de caixas eletrônicos
 - Estima-se que **94% da população** acima de 15 anos possui um cartão CB

Taxas de intercâmbio

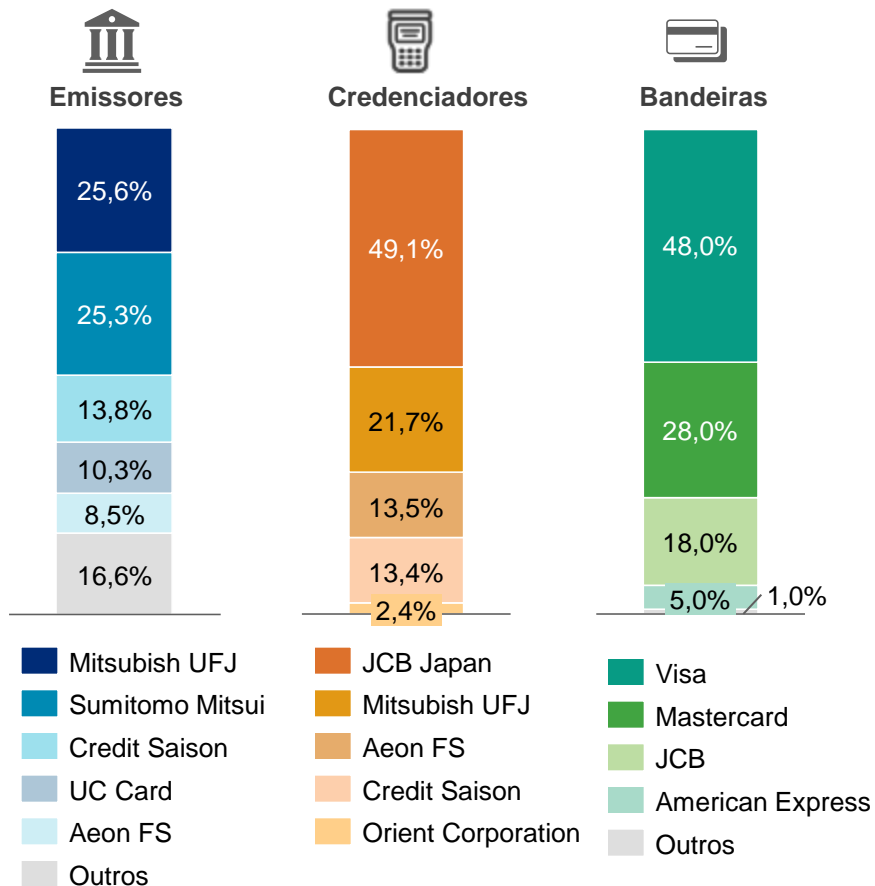


Japão

Alta concorrência no mercado de emissão e credenciamento, concentrado em grandes bancos



Market share dos principais players



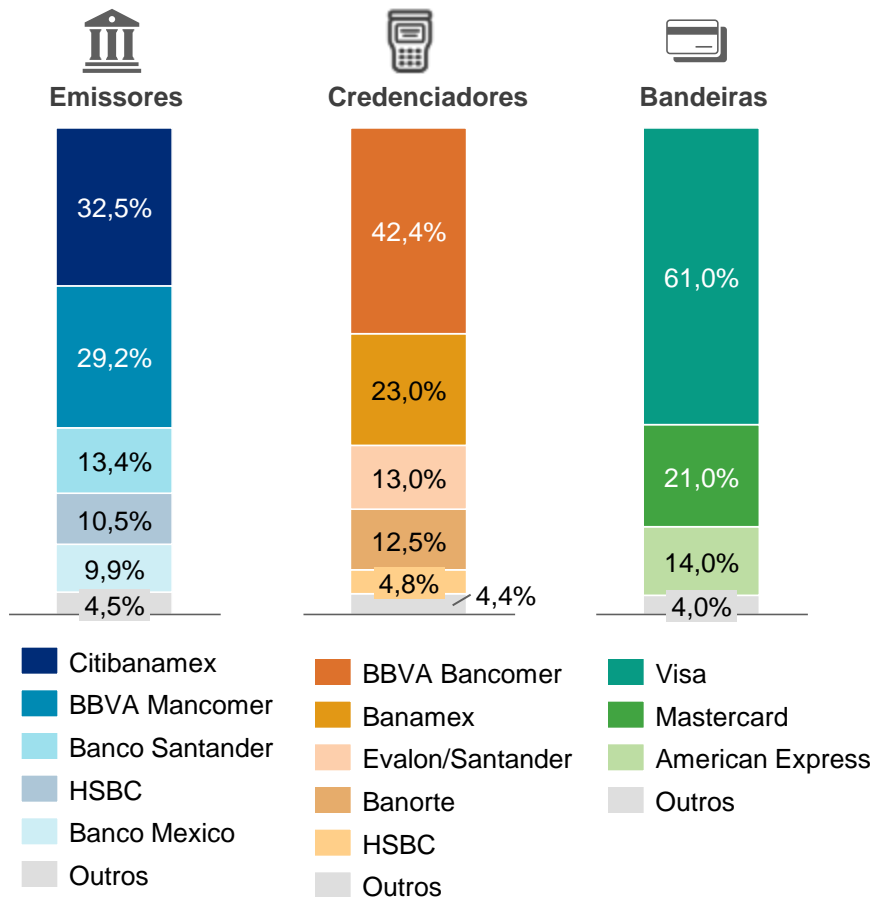
- Cartão de crédito é amplamente utilizado
 - Responsável por **~93% das transações non cash** em 2012, e ~90% em 2016
 - Perda de mercado para **e-money cards**
- Apesar do mercado de emissores aparentar baixa concentração, **maioria dos credenciadores está ligada à bancos emissores**
- Empresa nacional **JCB domina o mercado de adquirência** e tem alta penetração em arranjos de pagamento
- **Taxas de intercâmbio** no Japão são **elevadas**, mas não são abertamente divulgadas

México

Mercado de emissão de cartões se assemelha ao brasileiro por apresentar alta concentração nos maiores bancos do país

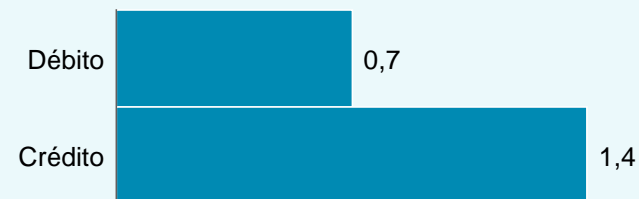


Market Share dos principais players



- Como parte relevante da população ainda é desbancarizada, o **uso de dinheiro é popular** para pagamentos do país
- Possui um **serviço de pagamentos eletrônicos** com transferência bancária direta de alta relevância
 - Responsável por 46% das vendas do e-commerce
- A **penetração de cartões de crédito é média**, mas vem crescendo com a expansão de compras feitas pelo celular
- Ocasionalmente, principalmente no período de festas, **bancos fazem ofertas de parcelamento sem juros**, sinalizando quais lojistas poderão ofertar
 - Nesses casos, lojistas continuam recebendo à vista

Taxas de intercâmbio



Paraguai

Em 2015, o país regulamentou o tempo de repasse de emissores para lojistas



Regulações de limite de venda

Resolução N° 43 – Dezembro de 2015

- Os emissores devem depositar o valor da venda em 4 dias corridos da data da compra com cartão de crédito

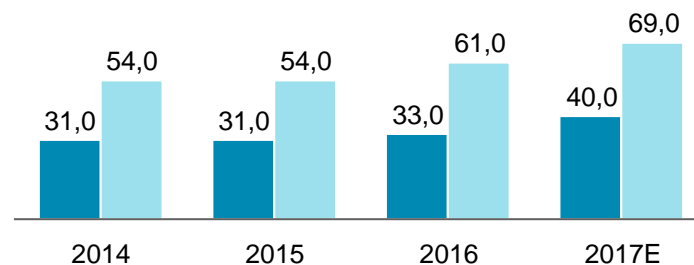
Resolução N° 1 – Maio de 2016

- Altera o artigo da resolução e propõe uma mudança gradual
- Os emissores devem depositar o valor das vendas em:
 - Crédito:
 - 3 dias úteis da data da compra a partir de 07 de maio de 2016
 - 2 dias úteis a partir de 2017
 - Débito:
 - 48 horas a partir da compra a partir de 07 de maio de 2016
 - 24 horas a partir da compra a partir de 01 setembro de 2016
 - Em tempo real a partir de 2017

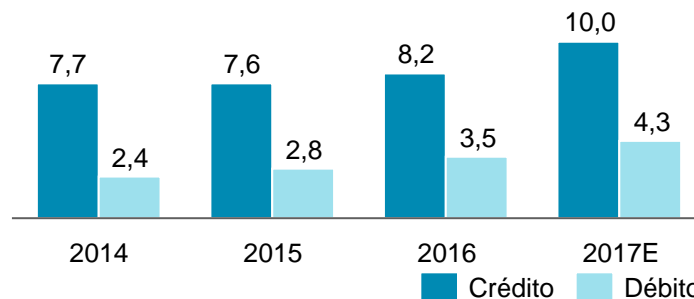
Resultados no mercado

- É possível perceber um rápido desenvolvimento do mercado de cartões, estagnado em 2015

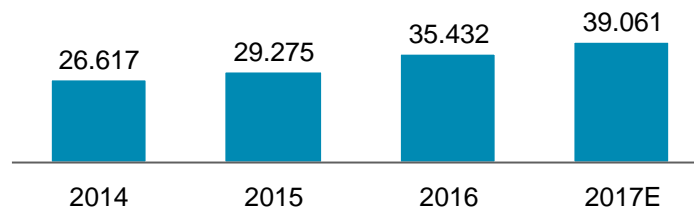
Uso de cartões (em milhões de transações)



Uso de cartões (em volume transacionado, bilhões de Gs.)



Número de POS



Portugal

Em 2009, o país regulamentou diversas taxas de juros, inclusive as cobradas em cartões de crédito



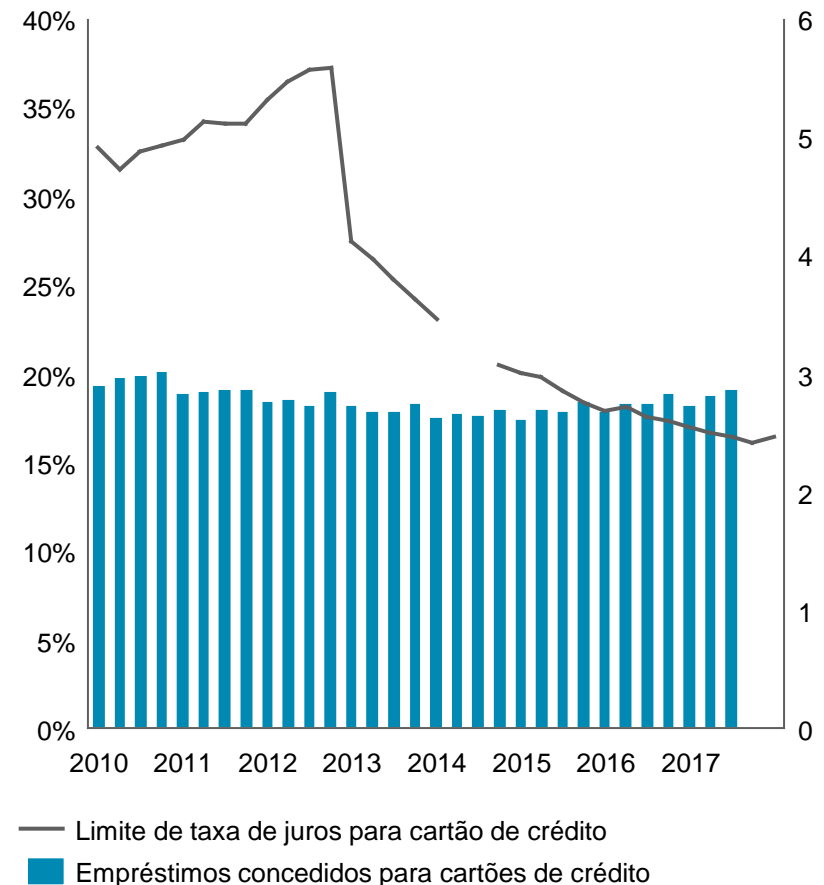
Limites taxas de juros

- A partir da Instrução número 26/2009, o Banco de Portugal **limitou diversas taxas de juros no país**, incluindo taxas cobradas para cartão de crédito
 - Taxas passaram a ser monitoradas a partir de 2010
- As taxas passaram a **variar a cada trimestre**, através de Instruções publicadas esporadicamente pelo Banco
 - Inicialmente definidas base nas Taxas Anuais de Encargos Efectivas Globais (TAEG) médias praticadas no trimestre anterior, acrescidas de um terço

Resultados

- Bancos portugueses aumentam a concessão de créditos, que atingem **níveis altos em 2017**
 - De acordo com dados do Banco de Portugal, no primeiro trimestre do ano, instituições disponibilizaram **1,55 mil milhões de euros em crédito**
 - **Aumento de 12%** frente ao mesmo período do ano anterior, e o valor mais alto dos últimos quatro anos
- O Banco Central passou a alertar em 2017 para excesso de facilidade na concessão de novos créditos

Taxas de juros para cartão de crédito e total de empréstimo concedido
(2010-2017, em % ao ano e empréstimos em bilhões)

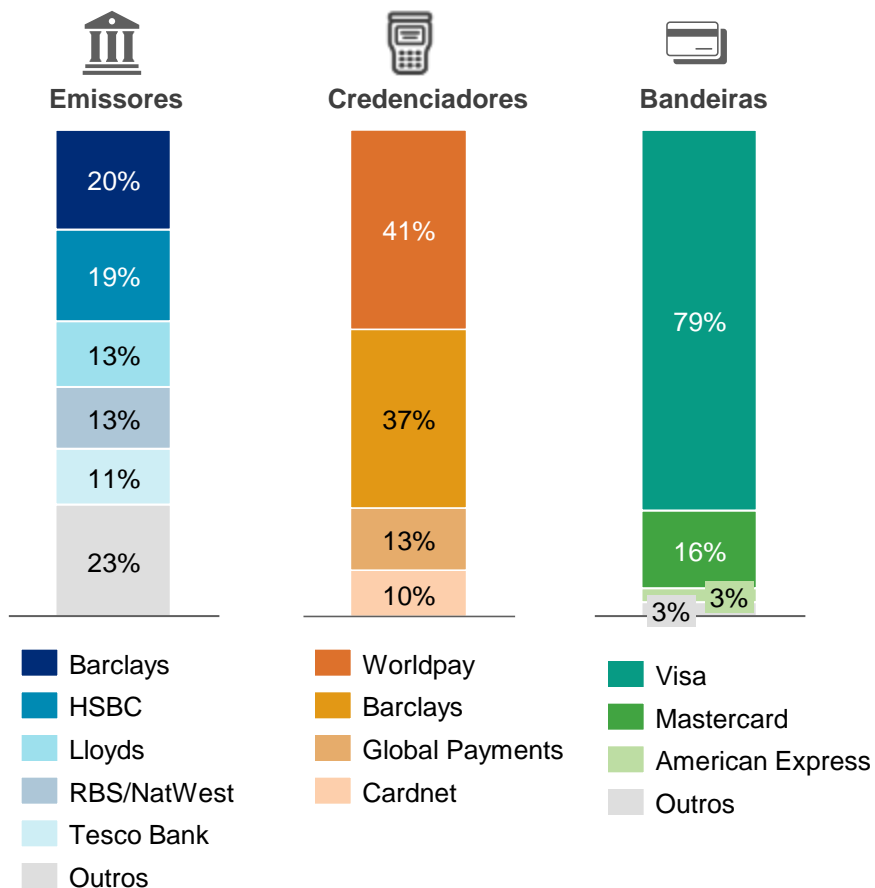


Reino Unido

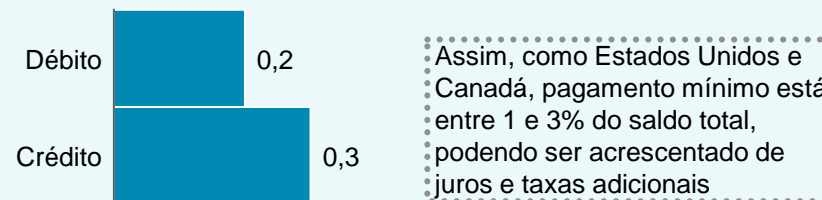
Mercado de emissores apresenta forte competição, porém há certa dominância entre credenciadores e bandeiras



Market share dos principais players



- Mercado com **forte uso de cartões** como meio de pagamento
 - Estima-se que, em 2025, **50% de todos os pagamentos** será processado por cartões
 - Aproximadamente 70% das transações são feitas na modalidade crédito
- Apesar do mercado de emissores ser bastante fragmentado, **Worldpay domina o mercado de credenciadores**
 - Empresa era mantida pela Bain Capital e pela Advent International, **não ligada à bancos**
 - **Foi comprada pela Vantiv**, *player* também independente dos EUA
- O mercado de bandeiras inclui a japonesa JCB, que **representa a maior** no mercado europeu

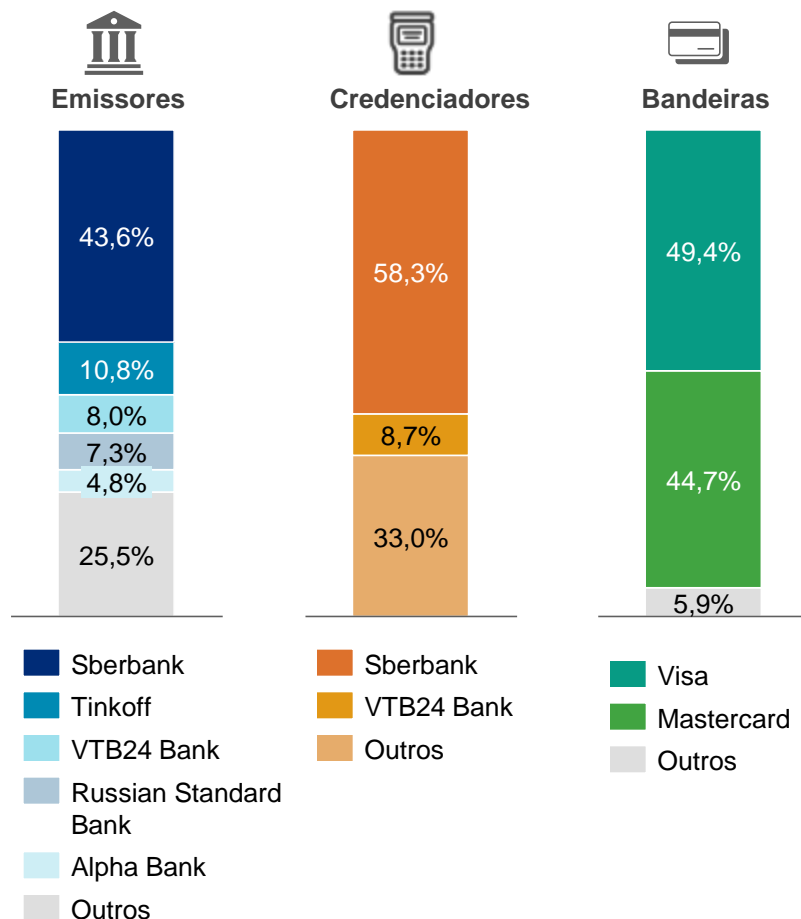


Rússia

Índices de concentração do maior *player* se assemelham aos números brasileiros



Market share dos principais *players*



- A Rússia possui baixo uso do cartão de crédito, quando comparado ao débito
 - Cerca de **90% de todos os cartões em 2016 eram da modalidade débito**
- A penetração de cartões no país é relativamente alta, atingindo **73% da população** em 2016
- País possui **alto uso de e-wallet**
- Lançou em 2017 uma **bandeira local (Mir)**, que vem registrando aumento crescente frente às bandeiras internacionais
 - A empresa é 100% mantida pelo Banco Central
- Apresenta altas taxas de intercâmbio, próximas entre modalidades

Taxas de intercâmbio

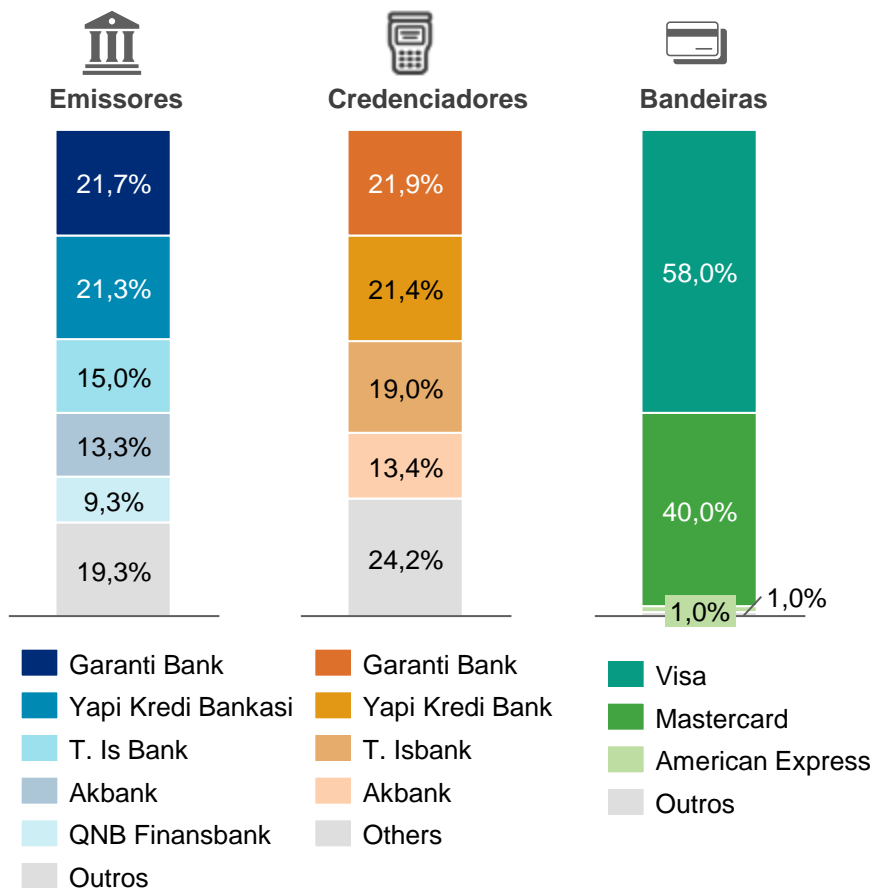


Turquia (1/3)

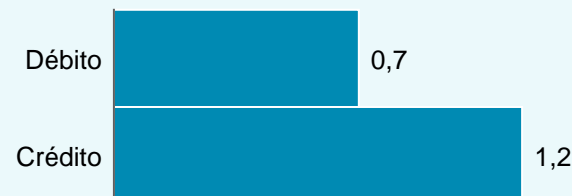
O país possui clara dominância das bandeiras internacionais Visa e MasterCard



Market share dos principais players



- Uso relativo de cartões, com **preferência pelo crédito**
 - Pagamentos via cartão representam aproximadamente **40% das transações**
- **Bandeiras internacionais dominam os arranjos de pagamento**
- **Maioria dos credenciadores é ligada a bancos**, dificultando a entrada de novos *players*
- Além disso, **limitações introduzidas pelo governo** acabaram por reduzir muito a lucratividade do cartão de crédito e, portanto, **produto não atrai novos entrantes**
 - Medidas incluem limitação da taxa de juros, do número de parcelas, dos canais de venda, entre outras
- Taxas de intercâmbio para cartões **não são abertamente divulgadas**



Turquia (2/3)

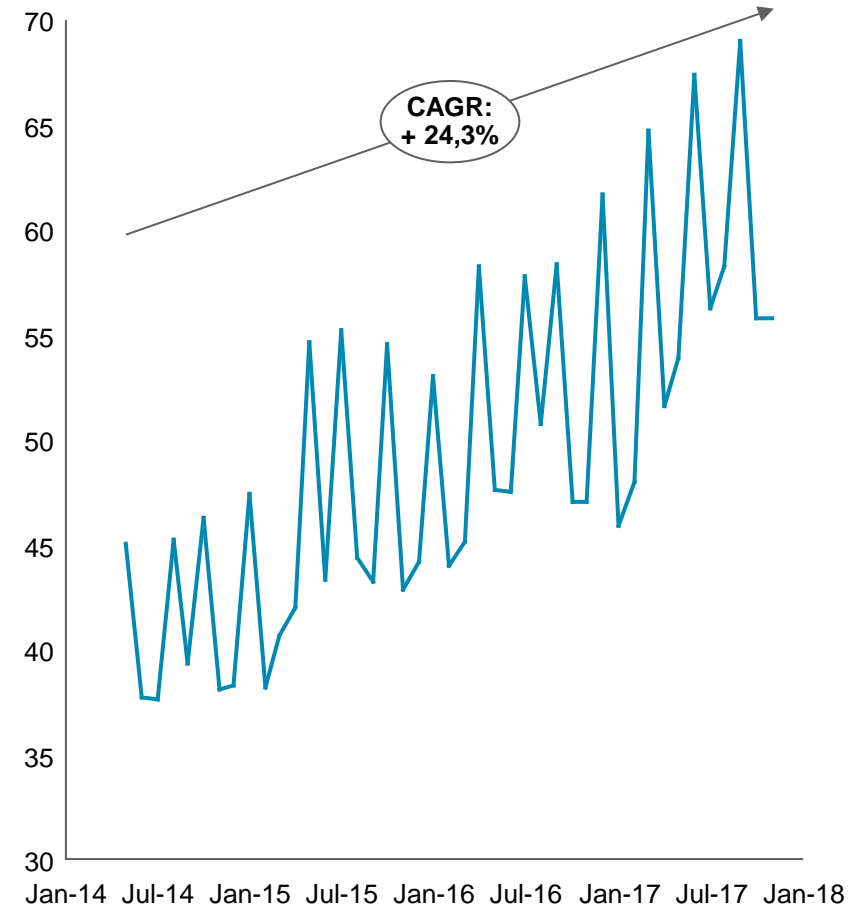
A partir de 2006, o país regulamentou taxas de juros do cartão de crédito



Mudanças regulatórias recentes

- A partir de 2006, taxas para o **juros do cartão de crédito passaram a ser limitadas**
 - Taxas para inadimplentes também são reguladas
 - Taxas iniciais eram de 5,75% ao mês para transações em moeda nacional
 - Taxas inicialmente alteradas em 2014 e a partir de então revisadas esporadicamente
- Em novembro de 2016 foram divulgadas as taxas que entram em vigor no início de 2017:
 - **1,84% ao mês** para compras em moeda nacional, **aproximadamente 24,5% ao ano**
 - 1,47% ao mês para compras em outras moedas

Total de gastos em cartões de crédito e débito
(em bilhões de Liras Turcas, 2014-2017)



Turquia (3/3)

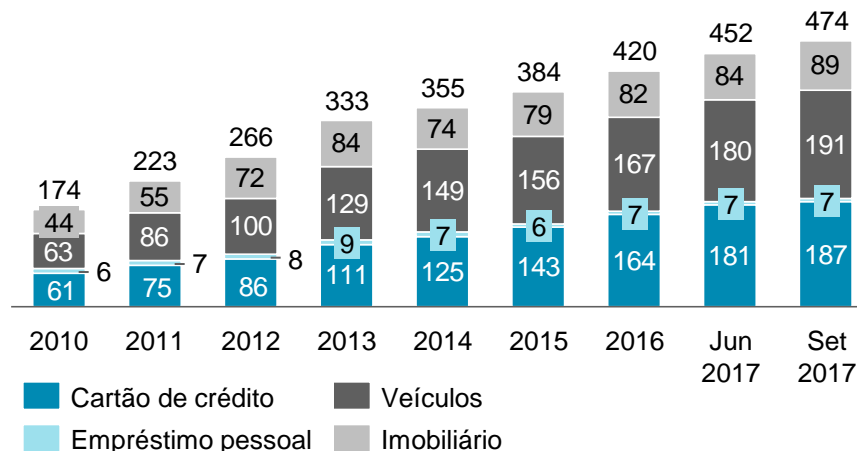
Já em 2014, o regulador turco implementou outras restrições, inclusive no uso de parcelamento



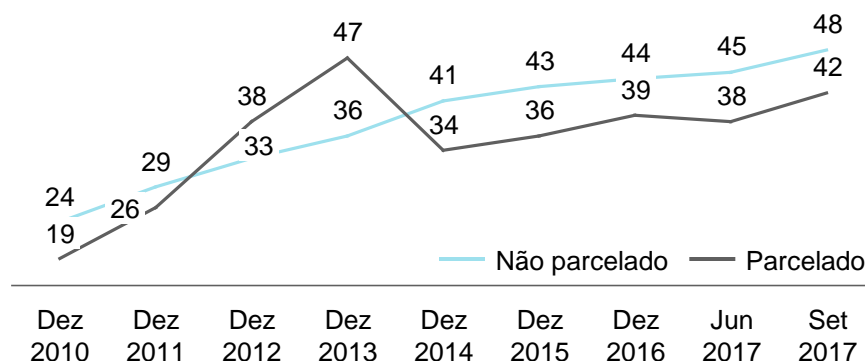
Mudanças regulatórias recentes

- Em 2014, o regulador turco **impôs restrições no uso do parcelamento para pagamentos** para conter a inflação e o déficit de contas no país:
 - Itens de menor valor como **alimentos e alguns eletrônicos não puderam mais ser parcelados**
 - Itens de maior valor tiveram o **número de parcelas limitado em 9**
 - 5 semanas após as restrições entrarem em vigor, o volume de **crédito parcelado retraiu em 3,3 bilhões** de liras turcas (~7%)
- Em 2016, o número limite de **parcelas foi ampliado de 9 para 12**, com exceção de determinados tipo de produtos, que mantiveram um limite menor
- Além dessas regulamentações, **o regulador também limitou canais de vendas de cartão de crédito, uso do rotativo, taxas de intercâmbio, taxas anuais e limites de saldo**
 - A **combinação de limitações acabou por tirar a atratividade do produto cartão de crédito**

Volume de crédito concedido total (em bilhões de Liras Turcas, 2010-017)



Volume de crédito concedido para cartões (em bilhões de Liras Turcas, 2010-017)



QUALIFICAÇÕES, PREMISSAS E CONDIÇÕES RESTRITIVAS

Este relatório é de uso exclusivo dos clientes da Oliver Wyman aqui identificados. Este relatório não é destinado à divulgação pública ou publicação, nem deverá ser reproduzido, citado ou distribuído para qualquer finalidade, sem a prévia e expressa autorização da Oliver Wyman. Não há terceiros beneficiários deste relatório, e Oliver Wyman não se responsabiliza perante quaisquer terceiros.

As informações fornecidas por terceiros, sobre as quais o inteiro teor deste relatório ou parte dele estão baseados, são consideradas confiáveis, porém não foram verificadas de forma independente, salvo indicação expressa em contrário. Informações públicas e dados da indústria e estatísticos são de fontes que julgamos serem idôneas, no entanto, não prestamos qualquer declaração quanto à exatidão ou completude dessas informações. Os resultados contidos neste relatório podem conter previsões baseadas em dados atuais e tendências históricas. Todas essas previsões estão sujeitas a riscos e incertezas inerentes. Oliver Wyman não se responsabiliza pelos resultados efetivos ou eventos futuros.

As opiniões contidas neste relatório são válidas apenas para os fins aqui indicados e na data deste relatório. Nenhuma obrigação é assumida no sentido de revisar este relatório a fim de refletir as mudanças, eventos ou condições que vierem a ocorrer após a presente data.

Todas as decisões relacionadas com a implementação ou utilização dos pareceres ou recomendações contidas neste relatório são de responsabilidade exclusiva do cliente. Este relatório não representa consultoria de investimento nem contém parecer sobre o equilíbrio de qualquer transação com relação a quaisquer e todas as partes.