



AUDIÊNCIA PÚBLICA

COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, INDÚSTRIA, COMÉRCIO E SERVIÇOS

02/10/2019



abecs

Representa **96%** do setor de meios eletrônicos de pagamento junto ao **mercado**, aos **órgãos públicos** e à **sociedade**.

Possui **91 associados**, entre os quais empresas que atuam em toda a cadeia de valor do setor.

É a favor do **mercado aberto** e da **livre concorrência**.

Atua em prol da evolução **sustentável** do setor e incentiva boas práticas em relação ao **uso consciente** do cartão.



LINHA DO TEMPO

1950: surge o **1º cartão de crédito** do mundo (Diners), a partir da experiência de três amigos em um restaurante – eles estavam sem dinheiro suficiente para pagar a conta, mas o estabelecimento concordou em receber em outro dia

Parceria com restaurantes, hotéis, postos de combustível etc.

Anos **1950 e 1960:** surgem as **principais bandeiras** de cartão

Anos **1960:** **bancos** passam a emitir cartões em larga escala

1968: 1º cartão de crédito **brasileiro**

1971: fundação da **Abecs**



1983: surge o **cartão de débito** no Brasil

1996: início de operação de **adquirentes**

Anos **2000:** e-commerce, mobile, chip

2010: fim de exclusividades e entrada de **novas adquirentes**

2013: Banco Central apresenta **marco regulatório**



credenciadoras

PARTICIPAÇÃO DAS 2 MAIORES

94%

2014



65%

2019

emissores

PARTICIPAÇÃO DOS 5 MAIORES

85%

2014



77%

2019

Reduções de tarifas para consumidores, principalmente na anuidade do cartão

Antecipação de pagamento do crédito para D+2 ou até para o mesmo dia

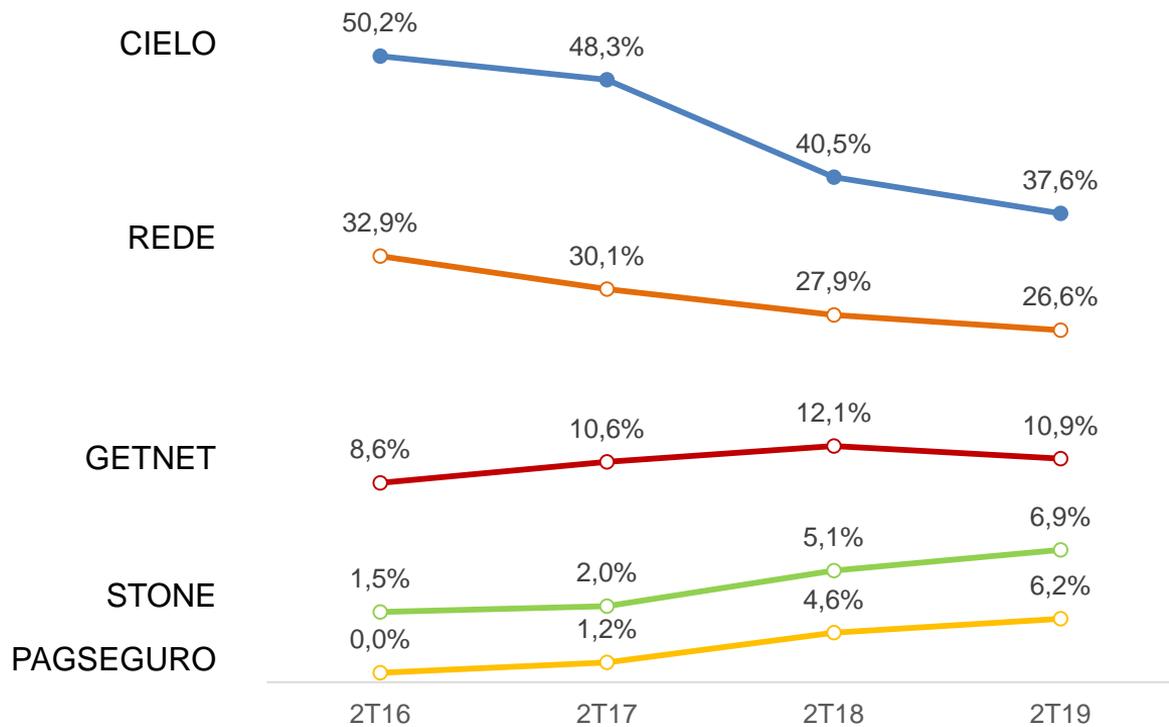
Reduções nas taxas de MDR

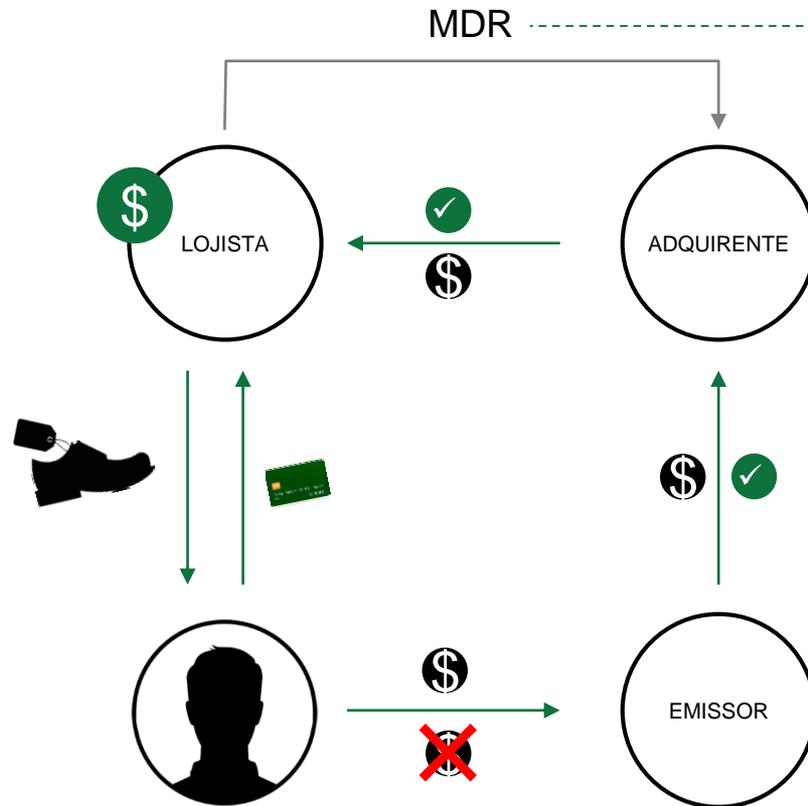
Mais benefícios com programas de loyalty (R\$ 4,3 bilhões em 2018)

Inovações em produtos e serviços que agregam mais qualidade, eficiência e segurança

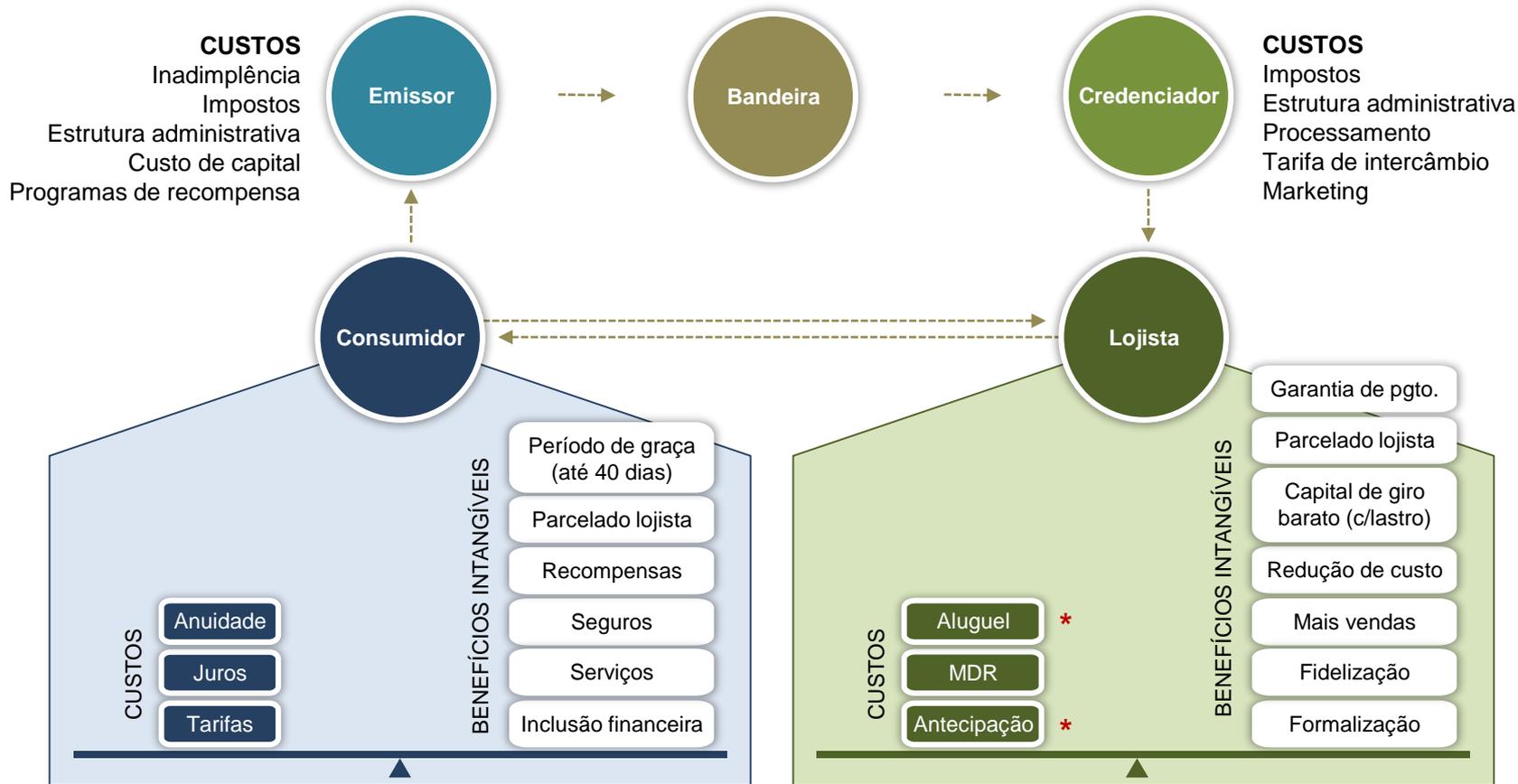
Competição cada vez maior resulta em eficiência e redução de custos para lojistas e consumidores

EVOLUÇÃO DA COMPETIÇÃO





MDR (Merchant Discount Rate) é o preço/taxa de desconto que o lojista paga à adquirente a cada transação com cartão.



REDUÇÃO DE CUSTOS ESTIMULADA PELA CONCORRÊNCIA NO SETOR DE ADQUIRÊNCIA

(12/04) **UNIFICOU** e reduziu taxas cobradas nas operações de débito e crédito à vista. Antecipou pagamento dos recebíveis para dois dias

(19/04) **ZEROU** suas taxas de antecipação no crédito sob determinadas condições

(24/04) **ANUNCIOU** que realizará pagamentos de recebíveis de forma instantânea sob determinadas condições

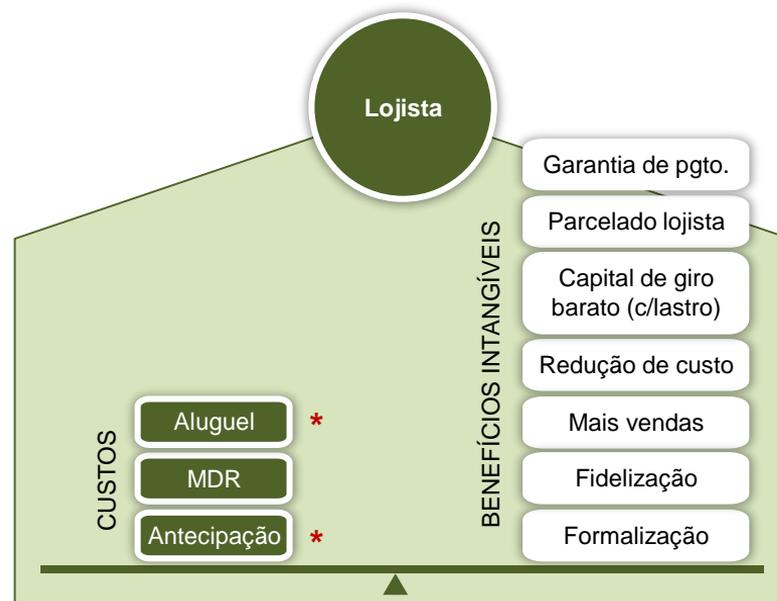
(26/04) **DOBROU** o crédito oferecido aos lojistas e zerou a taxa de antecipação para os usuários

(22/04) **ANUNCIOU** que vai liberar o dinheiro da venda em até uma hora sob determinadas condições

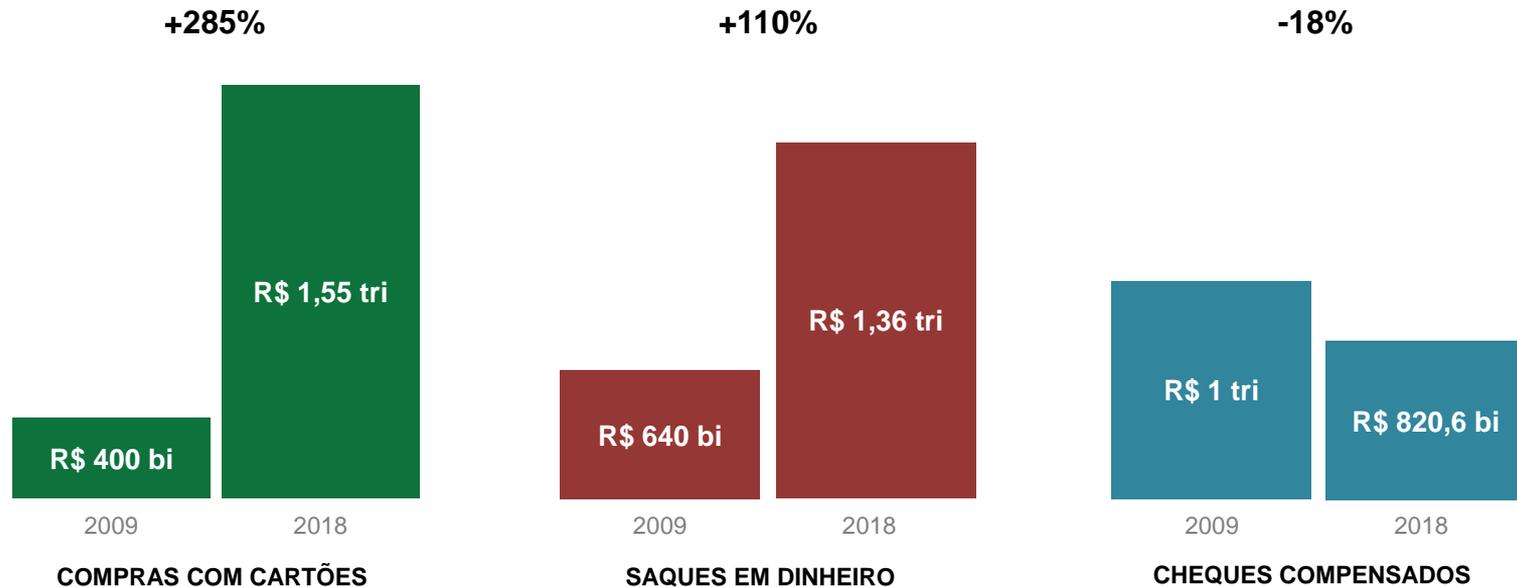
(26/04) **ISENTOU** lojistas da taxa cobrada sobre as operações de crédito, desde que o faturamento seja limitado a R\$ 50 mil ao mês

(02/05) **ZEROU** taxas de antecipação de recebíveis nas compras com crédito à vista sob determinadas condições

**AINDA MAIS BENEFÍCIOS
AOS SETORES DE
COMÉRCIO E SERVIÇOS**



Evolução dos meios de pagamento



Custos de aceitação



MDR

POS (ALUGUEL/COMPRA)

ANTECIPAÇÃO



ROUBO

FALSIFICAÇÃO

TRANSPORTE

NÃO ACESSO A CRÉDITO



INADIMPLÊNCIA

FRAUDE

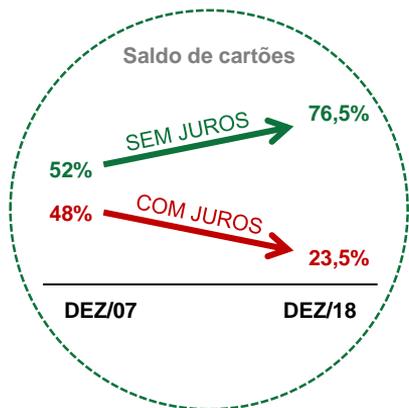
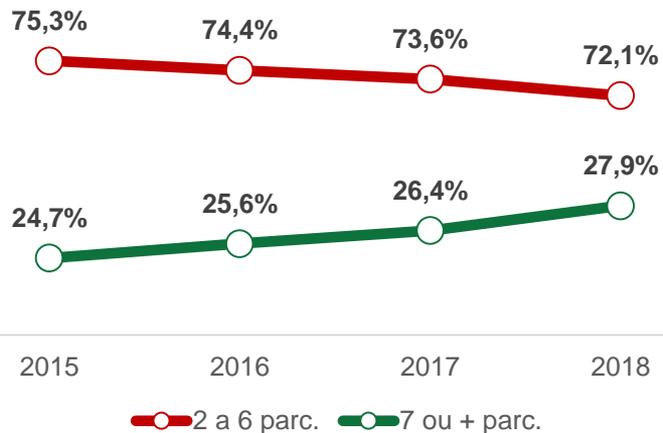
TRANSPORTE

CUSTÓDIA

Variáveis que definem os preços

PARCELAMENTO

(participação no valor transacionado)



abecs **Datafolha 30**
INSTITUTO DE PESQUISAS ANUNDS

51%

USAM O PARCELADO
LOJISTA TODO MÊS

T. Intercâmbio (faixas de preço)

À vista

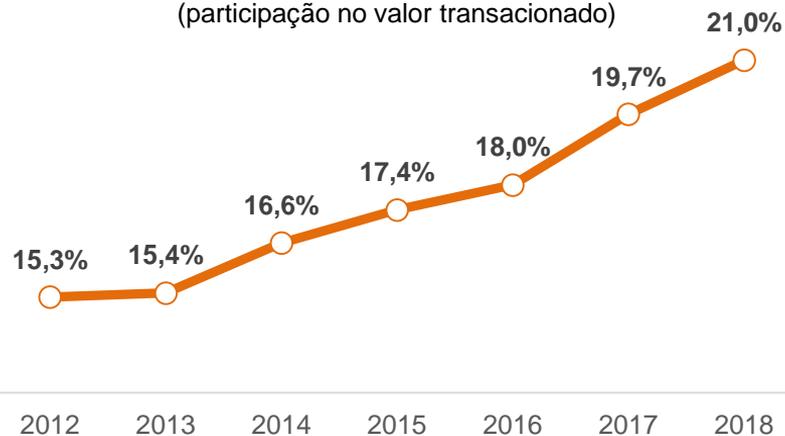
2-6 Parcelas

6+ Parcelas

Variáveis que definem os preços

TRANSAÇÕES NÃO PRESENCIAIS

(participação no valor transacionado)



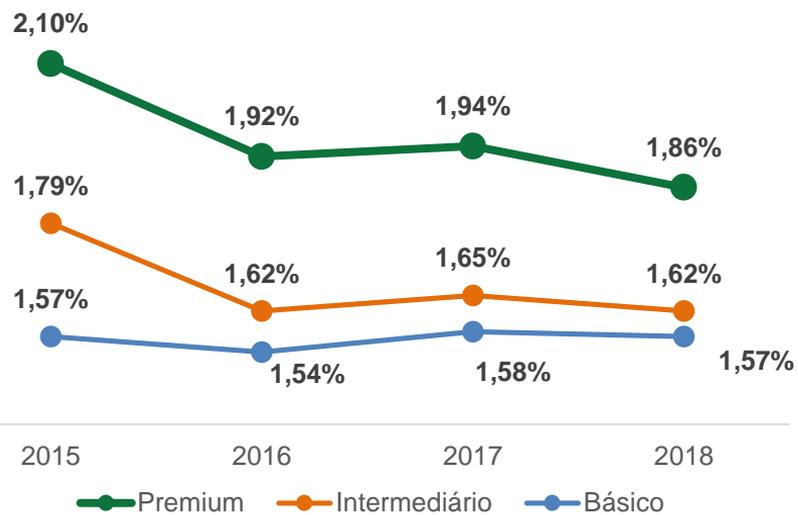
+26%

**CRESCIMENTO DAS
COMPRAS NÃO PRESENCIAIS
NO 1º SEMESTRE**

T. Intercâmbio	
Presencial	1,54%
Não presencial	1,85%

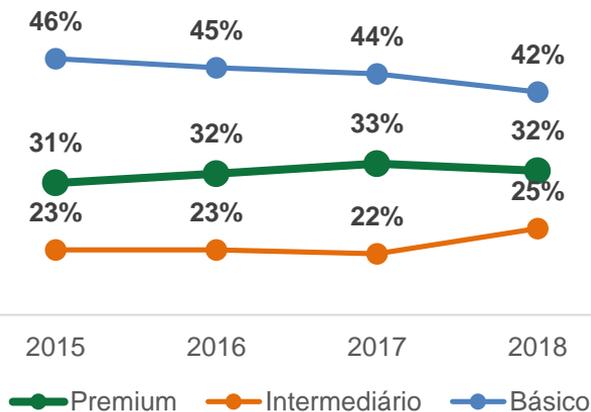
Variáveis que definem os preços

TARIFA DE INTERCÂMBIO POR MODALIDADE

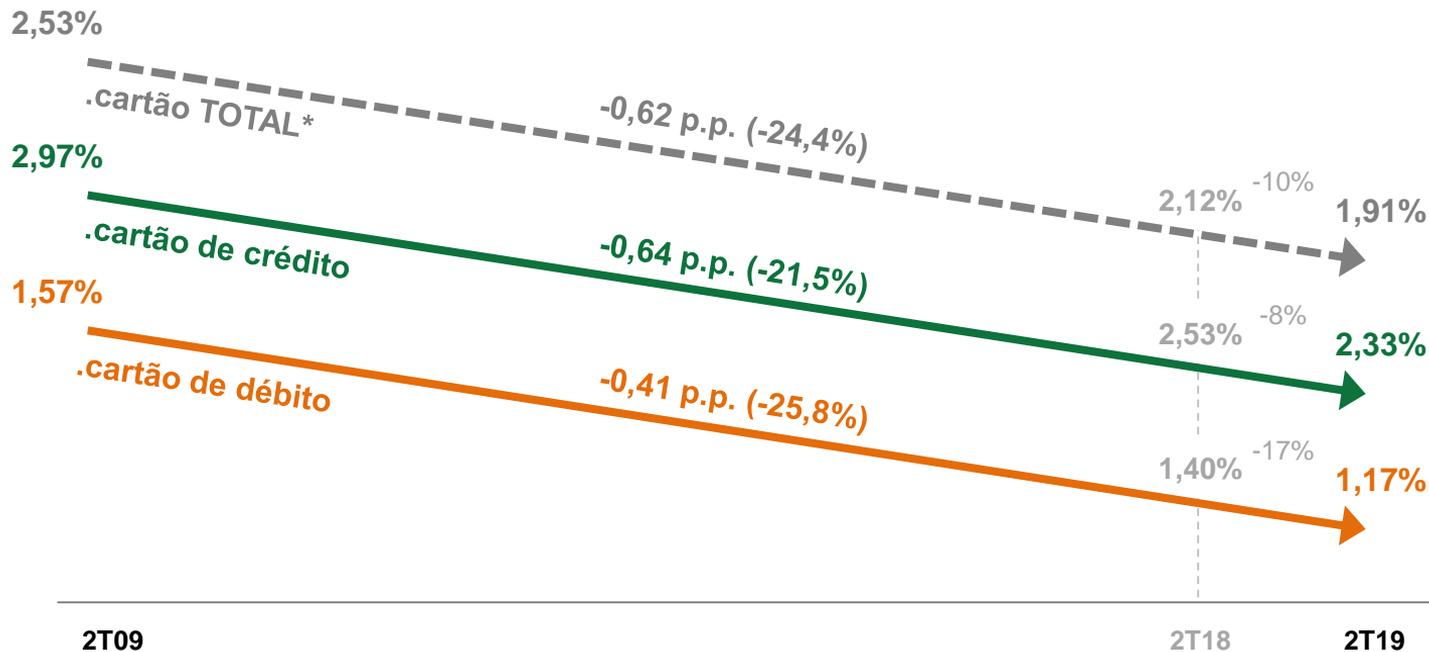


MODALIDADE DE CARTÃO

(participação no valor transacionado)



TAXA DE DESCONTO (MDR)

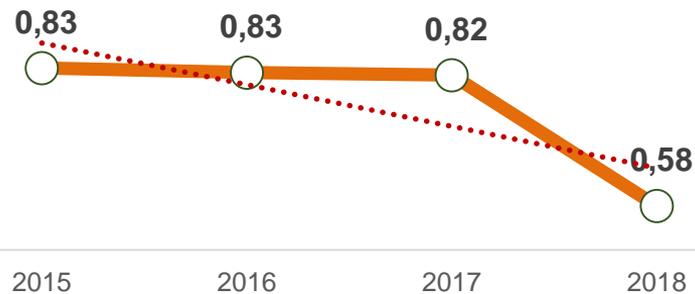
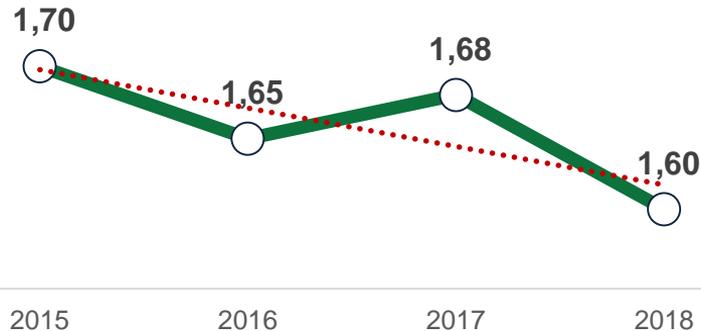


Custo para o lojista brasileiro aceitar cartão chegou ao menor patamar da série histórica

Taxa média por modalidade (%)

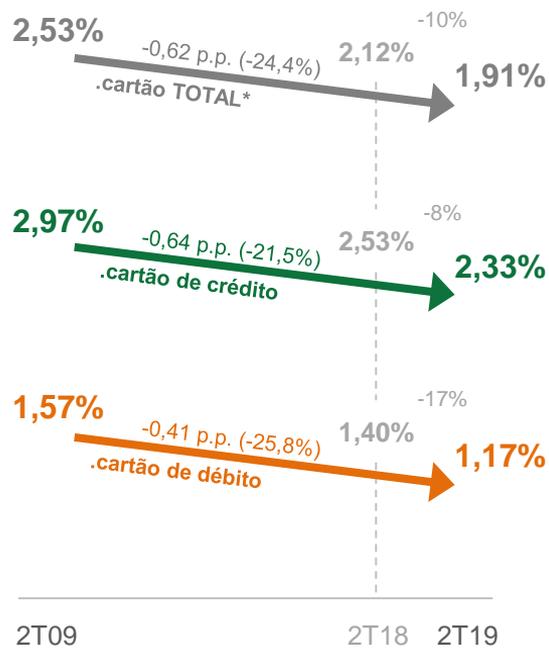
CARTÃO DE CRÉDITO

CARTÃO DE DÉBITO

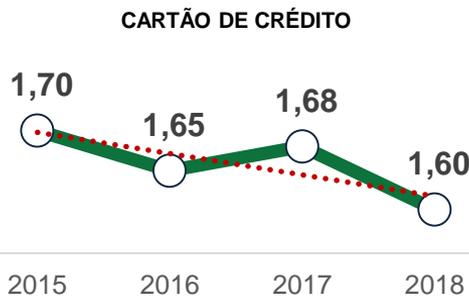


Tarifa de intercâmbio apresenta **tendência de queda tanto na modalidade de crédito quanto na de débito**

MDR

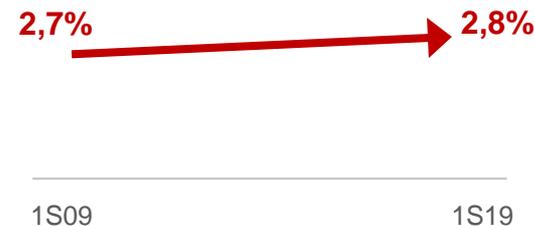


TARIFA DE INTERCÂMBIO



CHEQUES DEVOLVIDOS

2ª devolução



R\$ 11,7 bilhões

EM PERDAS COM
CHEQUES DEVOLVIDOS
SÓ NO 1º SEMESTRE DE 2019

Comparação internacional

Países	Tamanho de mercado de despesas do consumidor (USD)	Volume em Cartões (USD)	Penetração de Cartões (aprox.)	Emissores de Cartão de Crédito (aprox.)	Adquirência aberta?	Consumo médio anual por habitante (Cartões USD)	Penetração CNP no total de Crédito (aprox.)	I/C Crédito à vista	I/C Débito	Prazo de liquidação Crédito	Maturidade Sistema de Compensação (Fast AC1)
Austrália	782 bn	430 bn	55%	>50	Sim	17,8 k		0,8%	0,2% ou 0,15c	D+1	24x7
EUA	11.244 bn	5.050 bn	45%	>500	Sim	15,6 k		2,2%	0,05% + 0,22c	D+1	24x7
Brasil	1.152 bn	318 bn	30%	>50	Sim	1,5 k		1,6%	0,5%	D+30	10x5
Chile	162 bn	56 bn	35%	<30	Não	3,1 k		1,4%	0,6%	D+2	24x7
Colômbia	202 bn	30 bn	15%	<30	Não	0,6 k		1,4%	1,2%	D+1	10x5
México	635 bn	95 bn	15%	<50	Não	0,7 k		1,4%	0,7%	D+1	23x7
Argentina	350 bn	52 bn	15%	30	Não	1,1 k		1,8%	0,9%	D+18	N/A

Variáveis que definem tarifa de intercâmbio

Formas de captura

Presencial – com chip	1,54%
Não presencial	1,85%

Categoria de produto

Básico	1,57%
Intermediário	1,62%
Premium	1,86%

Parcelamento

À vista
2-6 parcelas
6+ parcelas

*Intercâmbio também pode variar conforme o ramo de atividade



FOLHA DE S.PAULO



Mastercard eleva remuneração a bancos, e comércio reclama de aumento de custos

15.ago.2019 às 18h49

Pela dinâmica do mercado, Mastercard, Visa e Elo pagam mais quanto maior for o número de cartões emitidos com suas bandeiras. Uma maneira de a bandeira incentivar um maior número de cartões com a sua marca é garantir uma maior parcela da taxa para o banco.

“É um setor que, em vez de concorrência baixar preço, ele aumenta preço”, diz Soliman.

Pelo material compartilhado por Soliman:

a tarifa de intercâmbio (fatia da taxa que a empresa de

maquininha cobra do lojista para remunerar o banco emissor do cartão) subiria de 0,75% para 1,05%,

um aumento de 40%.

O B R I G A D O

