

Balanços Pix e concorrência pressionam ganhos com serviços de conta corrente

Bancos perdem R\$ 5 bi em receita de tarifa

Álvaro Campos, Mariana Ribeiro e Fernando Torres
São Paulo

Os cinco maiores bancos tradicionais do país — Itaú Unibanco, Banco do Brasil, Bradesco, Caixa e Santander — tiveram receita de R\$ 28,343 bilhões em 2023 apenas com tarifas de “serviços de conta corrente”, como “pacotes de serviços”, TEDs e outras cobranças do tipo. Apesar de a cifra impressionar, ela é cerca de R\$ 1 bilhão menor que o valor obtido em 2022 e R\$ 5 bilhões inferior aos R\$ 33,352 bilhões que esses mesmos serviços geraram em receita para essas instituições em 2019. A queda é explicada pela ascensão do Pix, pela chegada de novos competidores digitais e também por uma maior transparência na cobrança e uma maior conscientização dos clientes sobre o que pagam.

A retração na receita acontece a despeito do aumento de 27,2% na base de clientes dessas instituições, que chegou a 410,7 milhões ao fim do ano passado (considerando pessoas que têm conta em mais de um banco).

Quando se leva em conta o efeito da inflação, a perda em cinco anos é ainda maior. Se tivesse acompanhado o IPCA, a receita teria ficado em R\$ 42,6 bilhões. A perda real nesses R\$ 28,3 bilhões efetivamente arrecadados foi de mais de R\$ 14 bilhões.

Em 2019, as receitas com conta corrente nesses bancos respondiam por 19,7% do faturamento total com tarifas — que incluem seguros, consórcio, mercado de capitais, cartões, entre outros. Em 2023, essa fatia caiu para 15,5%.

Entre os motivos para a queda estão a concorrência com fintechs que não cobram tarifas pela oferta de serviço de conta corrente, que forçou os bancos a fazerem o mesmo em muitos casos, e o avanço do Pix, que derrubou a receita com TEDs e DOCs — este último, já extinto. Outras mudanças, como o “open finance”, a portabilidade e maior transparência na cobrança, também pesaram.

Quando se olha mais a bancos, porém, os dados mais recentes apontam divergência de resultados. Enquanto Itaú e Bradesco seguiram perdendo receita nessa linha em 2023, BB, Santander e Caixa mostraram leve melhora ou estabilidade. Na análise de cinco anos, Caixa foi a que mais perdeu.

Segundo José Danonco, analista da Sumo Research, a queda nas receitas é explicada principalmente pela concorrência trazida pelas fintechs, pelo crescimento do Pix e pelo próprio avanço tecnológico. Isso levou a um movimento em que as próprias instituições passaram a reduzir ou zerar tarifas para evitar a evasão de clientes, afirma.

Outro fator que teve impacto nas receitas foi o maior conhecimento da população sobre os pacotes de serviços essenciais, previstos na resolução 3919 do Banco Central, acrescenta o analista. “Muitos influenciadores, inclusive, passaram a informar as pessoas sobre essa possibilidade.” No ano passado, ficou famoso o caso da influenciadora Nathália Rodrigues (a “Nath Finanças”) que fez uma série de postagens falando não só sobre a existência dos pacotes gratuitos, mas também ensinando os clientes a pedir reembolso.

Phil Soares, chefe de análise de ações da Órama, afirma que parte das diferenças entre cada banco é explicada pela maior ou menor participação de clientes pessoas jurídicas, que dão mais resiliência

às receitas com serviços de conta corrente. “As fintechs puxaram as contas gratuitas e ainda não entram de forma pesada no mundo de empresas.” Ele acredita que, embora essas receitas devam continuar em queda, parte relevante do movimento já ficou no passado.

Para o especialista em serviços financeiros Gueitiro Genso, que já foi vice-presidente de varejo do BB e CEO da PicPay, o movimento nas tarifas de conta corrente é reflexo do fomento à competição promovido pelo BC desde 2013. Com uma melhor experiência do usuário, as fin-

techs conseguiram atrair uma grande base. Ainda assim, ele diz que os incumbentes “correram atrás do prejuízo” e melhoraram seus aplicativos. Alguns fatores colaboram para que haja certa resiliência nessa linha, como o fato de os novos entrantes não terem uma oferta de produ-

tos completa; uma certa “inércia” de usuários mais antigos, que resistem em trocar de banco; e mesmo uma proposta de valor diferente, com algumas categorias de correntistas valorizando a rede de agências físicas.

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Valor Econômico - São Paulo/SP

Seção: Finanças **Caderno:** C **Página:** 1