

Saque no Pix acirra disputa entre bancos

FERNANDA TRISOTTO  
fernanda.trisotto@brasil.globo.com.br  
BRASILIA

O restaurante Caipirão e a padaria Cozinha de Sabores, em Cuiabá (MT), têm um novo "produto" em seus cardápios: dinheiro. Dono de ambos, o empreendedor Rodney de Almeida, de 44 anos, decidiu atender pedidos dos clientes e aderir às novas modalidades do Pix: Saque e Pix Troco. Elas permitem que consumidores obtenham dinheiro em espécie em estabelecimentos comerciais em vez de ficar procurando um caixa eletrônico de banco. As operações estão crescendo não apenas nos negócios de Almeida, mas em todo o país, segundo dados do Banco Central (BC).

— Lançados em dezembro, o Pix Saque e o Pix Troco ainda estão engatinhando. Somaram R\$ 41,1 milhões em 290 mil operações em quatro meses, mas o crescimento está acelerando. Foram R\$ 177 milhões só em março, 37 vezes o registrado no primeiro mês de operação. Técnicos do BC e especialistas acreditam que é só o começo. As duas modalidades são convenientes para consumidores e de fácil adesão para os lojistas, que podem usar as facilidades para atrair clientes e ainda ganhar com as taxas pagas pelos bancos. A novidade renova a disputa entre bancos e fintechs (as start-ups financeiras) pelas contas dos empreendedores.

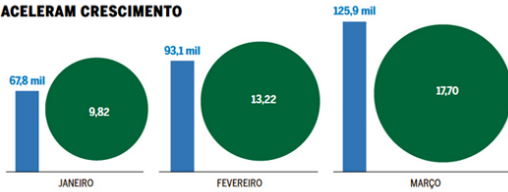
— Na correria, as pessoas não têm tempo de parar no banco, no caixa eletrônico. Quando estão no restaurante, sempre pedem para pagar mais para levar algum dinheiro. No começo, fui um pouco resistente, mas depois senti que para deixar o cliente mais satisfeito — diz Almeida.

**DINÂMICA DAS MAQUININHAS**  
A possibilidade de tornar qualquer caixa registradora de loja uma caixa eletrônica, à primeira vista, é o grande trunfo de Pix Saque e Troco. No entanto, eles também ampliam a integração de pequenos negócios ao Pix e começam a provocar mudanças no sistema financeiro. Bancos de todos os portes se preparam para uma nova "guerra" pelas contas das empresas, tendo gestão integrada do Pix e remuneração das operações como novas armas para tirar clientes dessas jurídicas dos concorrentes. Assim como ocorre no sa-

PIX SAQUE E PIX TROCO ACELERAM CRESCIMENTO

Evolução das operações (SAQUE + TROCO)

Valor (em R\$ milhões) → 0,47  
Número de operações → 3,8 mil  
Mês → DEZEMBRO



Como funcionam as modalidades



Como os estabelecimentos podem aderir?

PSP

O comerciante abre uma conta de pessoa jurídica em um banco ou fintech que atue como Prestador de Serviços de Pagamentos (PSP)

FSS

Também é preciso estabelecer um relacionamento com uma instituição que atue como Facilitador de Serviço de Saque (FSS) que pode ser a mesma da conta ou não

Fonte: Banco Central \*A taxa em cada transação é paga ao estabelecimento em até 15 dias e varia de R\$ 0,25 a R\$ 0,95, dependendo do previsto no contrato com o FSS. Se o FSS for a mesma instituição PSP, a taxa pode chegar a R\$ 1

Editoria de Arte

DINHEIRO VIVO

Pix começa a substituir caixa eletrônico e estimula disputa bancária por contas de lojistas

que em caixas eletrônicos, os clientes têm direito a oito retiradas por Pix Saque e Troco por mês sem tarifa. Mas, de qualquer maneira, os bancos de quem saca pagam uma taxa aos estabelecimentos comerciais pelo serviço. Varia de R\$ 0,25 a R\$ 1 por retirada, dependendo das condições oferecidas pela instituição intermediária ou comerciante. Eduardo Bruzzi, sócio da área de Payments, Banking e Fintech do BBL Advogados, vê um paralelo no que já ocorreu no mercado de pagamentos das chamadas "maquininhas".

— Há um benefício econômico para quem (instituição financeira) trabalha com conta

de pessoa jurídica, que é um cliente mais qualificado e rentável. O mercado de aquisição tem uma grande disputa pela clientela na definição da tarifa que é cobrada na "maquininha", e algo similar ocorrerá com o Pix Saque e Troco, porque é mais um elemento no pacote.

Cleber Martins, consultor de Operações da Associação Nacional das Instituições de Crédito, Financiamento e Investimento (Acrefi), vê no Pix algo capaz de ampliar a concorrência entre instituições:

— Vai ter espaço para bancos, fintechs e financeiras, desde que seja oferecida uma experiência completa para a pes-



Conveniência. O restaurante Caipirão, em Cuiabá, adotou Pix Saque e Troco

soa jurídica. Hoje esses serviços estão fragmentados, mas tem o Open Banking (sistema de compartilhamento de dados dos clientes entre instituições), que acaba conectando

tudo isso de forma mais integrada, ainda que talvez mereça um ajuste do regulador.

Murillo Restier, diretor de Produtos Multiadquirentes da Fiserv, empresa que fornece

soluções de pagamentos, explica que, hoje, quando um comerciante escolhe um banco para sua conta empresarial, sua chave Pix é vinculada a essa instituição. Mas para oferecer Pix Saque e Troco no estabelecimento, o empresário precisa de outro intermediário — e por enquanto, só seis bancos estão habilitados no país para este papel. Assim, a popularização das modalidades de saque do Pix pode gerar um movimento de "leilão" dos bancos pelos clientes pessoas jurídicas, centrado no repasse das taxas em cada operação.

— Nos repasses de Pix Saque e Pix Troco, grandes estabelecimentos terão remuneração muito alta. Nenhum banco quer perder o cliente, não vai vender só produtos de Pix. Tem folha de pagamento, capital de giro, tudo que pode fornecer de serviço — diz Restier.

O diretor executivo de Inovação, Produtos e Serviços Bancários da Febraban, Leandro Vilain, diz que, apesar da concentração bancária no país, a concorrência está acirrada, e não é diferente com o Pix: — Não é à toa que o sistema bancário (brasileiro) é um dos mais modernos do mundo em termos de tecnologia.

FINTECHS APOSTAM

Boa parte da agressividade no mercado vem das fintechs. A Zetta, associação criada por Nubank e Mercado Pago para representar empresas de serviços financeiros digitais, concorda com a associação dos bancos que "os novos serviços contribuem para aumentar a competitividade no mercado financeiro e descentralizar a oferta de serviços como o saque".

Além do relacionamento com clientes empresariais, as modalidades de saque do Pix são uma forma barata de os bancos agradarem às pessoas físicas, que têm desvincular suas chaves a uma instituição para usar o Pix, observa diz Luis Miguel Santareu, analista da Austin Ratings:

— Cada vez menos as pessoas estão indo a agências, e a pandemia acelerou um processo já em curso. É custoso para os bancos terem um número enorme de agências, gastando com transporte de numerário, e isso abre uma janela de outras oportunidades. O BC olha para a digitalização das operações, e os bancos estão embarcando nisso para economizar nos custos.

Instituições 'parcelam' no sistema de pagamentos do BC

Embora não seja um serviço oficial da plataforma, bancos e fintechs financiam compras pagas com Pix com juros de consignado

Uma tradição brasileira nas compras, o parcelamento de pagamentos já migrou dos cartões para o Pix. Hoje é possível no Pix. No entanto, o Pix não é um serviço oficial do Banco Central. São as instituições financeiras que passaram a oferecer crédito pessoal atrelado a compras pagas com Pix de seus clientes.

A vantagem é que o consumidor pode ter um desconto pagando à vista por um produto e parcelar junto ao seu banco com juros baixos, comparáveis aos de um crédito consignado. Mas, como se trata de um empréstimo, depende de análise de perfil, e as condições variam para cada cliente. O BC estuda um produto

para parcelar compras via Pix, que se chamará Pix Garantido, mas ainda não há previsão de lançamento. Há um debate sobre quem será o garantidor do crédito, o banco ou o estabelecimento que vende. Mas as instituições financeiras se anteciparam e passaram a oferecer crédito que chamam de Pix Parcelado.

O BC informou que "nada impede" que os bancos já ofereçam produtos próprios para dar crédito a seus clientes para a utilização em pagamentos via Pix. Santander, Mercado Pago e PicPay começaram a operar esse tipo de conveniência há poucas semanas.

**R\$ 800**  
Valor médio de compras com Pix parceladas no Santander Banco oferece facilidade a clientes pré-selecionados com juros a partir de 1,59% ao mês

**VALORES MAIS ALTOS**  
Luciana de Aguiar Barros, diretora de Produtos de Crédito para Pessoas Físicas do Santander, explica que a possibilidade de parcelamento no Pix não está disponível para todos. Só é oferecida a um grupo de clientes que já têm esse crédito aprovado. Eles podem fazer a contratação via celular na mesma jornada do Pix. É possível parcelar pagamentos acima de R\$ 100 em até 24 prestações. As taxas de juros come-

çam em 1,59% ao mês, e variam de acordo com o score (pontuação para risco de crédito) do cliente, avaliado por inteligência artificial.

— O importante é o cliente ter a opção. Se quer comprar uma geladeira, mas não tem limite no cartão ou a loja dá desconto para o pagamento via Pix, ele pode optar por parcelar — exemplifica Luciana.

Segundo a executiva, desde o lançamento em março, o número de operações desse tipo tem dobrado a cada semana. O valor médio das compras pagas na modalidade tradicional do Pix com chaves ligadas ao banco é de R\$ 400. Na parcela da, sobe para R\$ 800, indicando uso em gasto fora do trivial. No Mercado Pago, a facilidade

está disponível desde fevereiro e permite o parcelamento em até 12 vezes, com prestação mínima de R\$ 15 e juros a partir de 2,5% ao mês, de acordo com o histórico do cliente. Denis Labre, diretor de Mercado Crédito no Brasil, diz que é uma forma transparente e com análise criteriosa de ampliar o leque de opções de pagamentos dos clientes:

— Hoje, 20% das transações no Mercado Pago são com Pix. Começou forte com opção de transferência, mas está evoluindo para substituir opções de pagamento nas lojas. Labre diz que, no Mercado Pago, os clientes não têm tomado o prazo máximo, ficando na média de quatro prestações. O valor médio dos gas-

tos está entre R\$ 100 e R\$ 150.

— Essa opção ajuda o estabelecimento a vender mais. Ele recebe o valor na mesma hora, como num Pix normal. O cliente é que escolhe pagar com o dinheiro que tem em conta ou pagar crédito — explica.

Para Julian Colombo, presidente da N5, empresa de software para produtos financeiros, mais opções desse tipo devem surgir no mercado em pouco tempo, numa nova roupagem para o empréstimo pessoal. Para ele, a novidade movimentará com aversão oficial do BC, o Pix Garantido:

— Nela será possível parcelar pagamentos via Pix agendado. Na hora o vendedor recebe a confirmação do parcelamento/agendamento futuro. E, nas datas acordadas, ele recebe os valores independentemente de o cliente ter saldo em conta. Caso não tenha, o banco vai arcar com o pagamento e cobrar do seu correntista. (Fernanda Trisotto)

**Veículo:** Impresso -> Jornal -> Jornal O Globo - Rio de Janeiro/RJ

**Seção:** Economia **Página:** 11