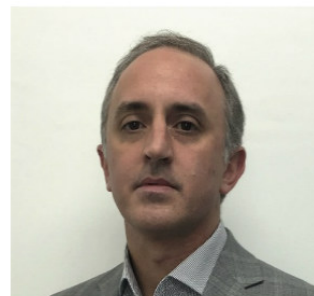




Meios de Pagamento no Brasil "Crédito, Débito, Pré-Pago.... Remessas?"

Gonzalo Paez, PayGroup



Gonzalo Paez

The payment
company

PayTrue

uma empresa

PayGroup
The Payment Company

Meios de Pagamento no Brasil

“Crédito, Débito, Pré-Pago.... Remessas?”

IMTC Brasil 2016 - São Paulo - Abril 15, 2016

Gonzalo Paez
EVP - Brazil Country Manager
gpaez@paytrue.com

IMTC
BRASIL
2016

- *Todo o conteúdo deste material é estritamente pessoal e não necessariamente representa a opinião da PayTrue, PayGroup ou afiliadas.*
- *Todos os dados aqui apresentados são indicativos e podem não representar a realidade com precisão.*
- *Material estritamente PRIVADO e CONFIDENCIAL.*
- *© 2016 – Gonzalo Paez Martinez de Castilla.*

Os Meios de Pagamento no Brasil

- Segmento da Indústria Financeira com forte crescimento histórico
- Nos últimos 40 anos consolidou-se como a opção “1” do consumo “retail”
- Altamente lucrativo, praticando um dos maiores resultados do mundo
- Os maiores “players” mundiais presentes há décadas
- Inclui “sub segmentos” específicos com grande desenvolvimento
- Tem “produtos” inovadores para o mundo: parcelados, BNDES, etc.
- Ultrapassou um volume anual de R\$ 1T , com 10B de transações (aprox)
- Manteve crescimento médio de 20% nos últimos 5 anos, duplicando volume

Ao mesmo tempo, as Remessas...

- Fluxo “in bound” se beneficia do “super Dolar”
- O volume total pode contribuir para os Meios de Pagamento (1.5... 2%)
- Varias iniciativas de diminuir/devolver custos das transações (fee ATM, IOF, etc.)
- A “plastificação” e “desmaterialização” do dinheiro só tem contribuído positivamente outros “sub segmentos” com grande sucesso
- Estudos do setor (ABECS p.ex.) demonstram como isto contribui à economia (formalização, inclusão financeira, aporte ao PIB, etc).
- ...Porém, ate agora, as Remessas “não” estão incluídas nos Meios de Pgto no Brasil.



Comparando “sub segmentos”...

- Na história recente da Região, vários “sub segmentos” tem surgido
- Por volume e especificidade, podem ser comparados às Remessas
- Com varios “cases” bem sucedidos (ate hoje), e também “dos outros”
- Quais os fatores que levaram ao sucesso ou fracasso?
- Isto pode-se mapear às Remessas?
- Vejamos as “Luzes e Sombras”....



“Luzes”...

- Cartões “PAT” no Brasil
- Adicionalmente ao sucesso do “Programa”, a implementação em Meio de Pgto nos últimos 15 anos (aprox) tem sido um grande sucesso
- Volume total de R\$ 80B , com taxas de crescimento de 15...20% a/ano
- Quiza, um dos produtos mais rentáveis do setor... sem taxa de juros...
- Relação B2B2C (Emissor -> PJ Empregador -> PF Empregado)
- Em varias oportunidades, resultado para o “Empregador” é “azul” (rebate no IR + prazo de pagamento + eventual taxas de adm. negativa... etc.)



“Sombras”...

- Cartões “PAT” na Argentina
- O “Produto” estava se desenvolvendo até final de 2008
- Os maiores “players” mundiais presentes no mercado
- Volume total de AR\$ 4B , com taxas de crescimento contínuo
- Modelo similar ao Brasil (B2B2C, tributário, etc.)
- Com contribuição ao setor significativa (2...3% do total)
- ... Até que uma Ley de 2007 cancelou o programa em 2009
- Retirando os AR\$ 4B anuais do mercado 100% inclusivo/formal/rastreável.



“Luzes”...

- Cartões “**BNDES**” no Brasil
- Programa de aplicação “específica” e “não tradicional” no mundo cartão
- Volume total de R\$ 11B , com crescimento contínuo no país todo
- Modelo de “deploy” apoiado em portal dirigido
- Relação tri-partita (Emissor -> Fornecedor -> Cliente)
- Combinação de “Multi Emissor” + “Transação dirigida” + “Operação por cartão” + “Segurança” tem dado solidez e rentabilidade ao modelo.



“Sombras”...

- Cartões “Travel” no Brasil após 2013
- ... foi visto o que um IOF faz com um produto
- e, como carregar dinheiro é arriscado:
(reprodução “Portal G1”)



Conclusões...

- Nos “cases” apresentados, o Mercado abraçou o fez lucrativos os Produtos
- Os Produtos desenvolveram-se a través de oscilações da economia, sem ônus para os usuários finais e só aportando vantagens
- Uma breve análise demonstra que um marco legal/regulatório adequado foi aceitado pelos “players”, contribuindo positivamente à atividade económica
- Nas duas “Sombras”, a maior razão da falha foi legislação, não mercado; realizando un movimento na “contra mão” (do eletrônico para o dinheiro em especie)
- Alguém deseja aproveitar finalmente esses R\$ 20B?



The payment
company

PayTrue

uma empresa

PayGroup
The Payment Company

Muito Obrigado.

IMTC Brasil 2016 - São Paulo - Abril 15, 2016

Gonzalo Paez

EVP - Brazil Country Manager

gpaez@paytrue.com

**IMTC
BRASIL
2016**