

Estudo Pix Parcelado e BNPL



Março 2024
1ª edição



A Pagaleve, fintech que oferece o meio de pagamento do Pix Parcelado, encomendou um estudo para levantamento de informações relevantes sobre o mercado de BNPL, tendências do Pix Parcelado, fragilidades, entre outras informações que você terá acesso neste documento.

Ao todo, serão 3 edições ao longo de 2024. Todas elas produzidas em parceria com a Gmattos, consultoria especializada de meio de pagamentos.

Sobre a Pagaleve

Fundada em 2021, a Pagaleve é uma fintech que oferece o meio de pagamento Pix Parcelado por meio de uma plataforma tecnológica. Entre os benefícios oferecidos aos varejistas estão: aumento da taxa de conversão, aumento do ticket médio e zero riscos de inadimplência ou chargeback. Para os consumidores, o Pix Parcelado possibilita o parcelamento sem cartão de crédito, sem juros e com uma aprovação em menos de três segundos.

Com um aporte de US\$ 25 milhões liderado pela Salesforce Ventures e com participação de fundos e empresas como Banco do Brasil, Entrée Capital, Founder Collective, OIF Ventures, Endeavor Scale-Up Ventures e Janeiro Energy, a startup está presente em mais de 5.000 varejistas, incluindo o Grupo Reserva, Farm, Diesel, Off Premium, RiHappy, Mizuno, Under Armour, Olympikus, Lupo, Canal, Grupo Afeet, Tok&Stok, Artex, MMartan entre outros. A Pagaleve também faz parte agora das 100 Startups to Watch 2023, a lista anual da revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios que destaca os negócios mais promissores do ecossistema de inovação do Brasil.



Coletiva de imprensa para apresentação do estudo conduzida por:

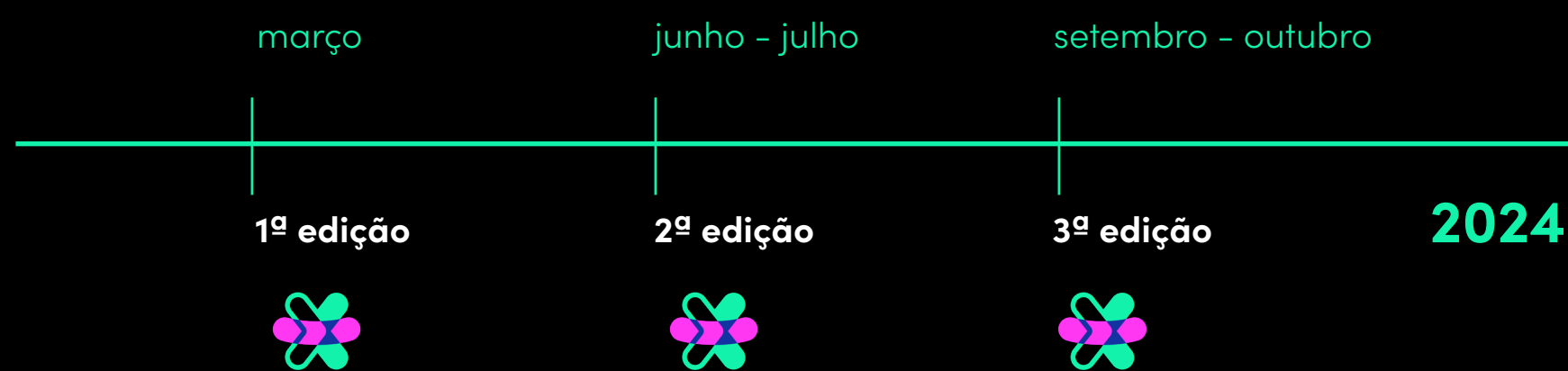
Henrique Weaver
CEO e Co-Fundador da Pagaleve.

Objetivo e periodicidade

De forma inédita, analisaremos diferentes ofertas de parcelamento, incluindo o parcelado via cartão e os formatos BNPL, identificando características das diferentes modalidades, pontos de convergência e peculiaridades para leitura e interpretação de tendências sobre o pagamento parcelado.

Serão aprofundadas as formas de pagamento, bem como a experiência do consumidor na aprovação do pagamento.

Serão publicadas 3 edições do Estudo em 2024 (mar, jun-jul e set-out) que acompanharão a evolução na aceitação bem como aprofundar características das ofertas de parcelamento.

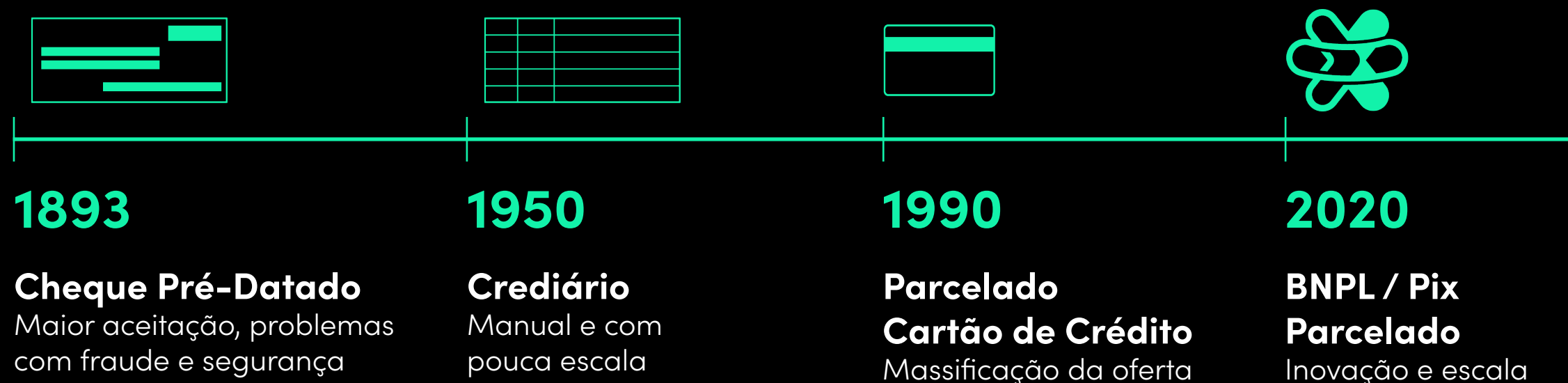


O pagamento parcelado é uma funcionalidade essencial do consumo no Brasil. Introduzido décadas atrás via crediário de lojas, esta oferta ganhou escala e amplitude através dos cartões de crédito no início dos anos 90, no formato “sem juros” e posteriormente, na opção “com juros”.

A função de parcelamento “sem juros” no cartão se tornou popular, atendendo demanda dos compradores, e necessidade dos lojistas em facilitar condições de pagamento. A modalidade de parcelamento via cartão dominou o mercado rapidamente, chegando a representar 2/3 do volume de compras do cartão de crédito. Nos últimos anos, novas modalidades de parcelamento surgiram aumentando as opções de compras de forma parcelada. Tais ofertas fora do cartão foram nomeadas como BNPL, sigla do inglês “Buy Now, Pay Later”, aproveitando o surgimento deste tipo de parcelamento no exterior, sobretudo nos Estados Unidos e Europa.

O **Estudo Pix Parcelado e BNPL da Pagaleve** analisará a oferta dos parcelamentos no Brasil, em que, ao mesmo tempo em que o parcelado via cartão se transforma e sofre instabilidades entre seus operadores, surgem novas formas inovadoras de parcelamento através de outros agentes que não o cartão de crédito.

Timeline Parcelado no Brasil



Panorama

O consumidor brasileiro tem o hábito de parcelar suas compras, mesmo quando dispõe de recursos para o pagamento à vista. Recente pesquisa da Opinion Box/Serasa (setembro/23) indicou que 7 em cada 10 consumidores costumam parcelar suas compras. Entretanto, até 2020, parcelamento era sinônimo de cartão de crédito, deixando uma parcela da população mal atendida e sem opções de formas de pagamento caso não quisesse pagar o valor da compra à vista.

Dada esta preferência, a oferta da venda parcelada é um fator decisivo para o lojista, pois o consumidor pesquisa, além do preço, se existe a possibilidade de parcelar a compra e em que condição.

E nesse contexto, surgiram novas formas de pagamento, como o BNPL (Buy Now, Pay Later), que exploraremos mais ao longo deste estudo.

O parcelamento sem juros via cartão, forma dominante de parcelamento durante as últimas décadas, enfrenta momentos de transformação, turbulência e instabilidade. Nas vendas online, o crescimento dos volumes via cartão sofre uma grande desaceleração, com o crescimento médio anual no período de 2018 a 2022 em 27% (*), para crescimento de apenas 13,2% (*) em 2023 e, com projeção de 10% em 2024 (*). Considerando que 65% do volume dos cartões se refere a transações na modalidade parcelado, esta desaceleração é refletida diretamente nas vendas parceladas via cartão.

O cenário desafiador determina a opção das lojas pela oferta de novos parcelamentos, buscando soluções que aumentem a conversão no checkout, com o menor risco possível. Algumas destas ofertas, nem tão novas assim, como os crediários direto de grandes lojas (normalmente em associação com financeiras ou bancos) e os novos parcelados via Fintechs com plataformas próprias de tecnologia, sustentam o crescimento da aceitação do BNPL.

A oferta de novos tipos de parcelamento com uso de tecnologia de ponta desafiam os bancos tradicionais e adquirentes. Um exemplo disso é uma das modalidades do BNPL: o Pix Parcelado.

A turbulência na oferta do parcelado sem juros via cartão se refere ao conflito de interesse entre emissores (bancos) e adquirentes na operação do produto. O ambiente não favorável com taxas de juros em patamares elevados e o aumento da inadimplência, incomoda o lado emissor, que absorve todo o risco de crédito da operação sem a devida compensação.

Este é um diferencial na modalidade de BNPL do Pix Parcelado via fintechs pois não existe conflito, uma vez que o mesmo agente (fintech) é responsável pela aprovação da compra e pelo risco de inadimplência. A ausência de conflitos torna esta oferta com menos fatores limitantes para a sua expansão.

Outro diferencial na oferta Pix Parcelado para lojas online é a ausência do custo de gestão da fraude, que no caso do parcelamento **via cartão de crédito, pode atingir em média, 1,9% da receita de vendas (considerando a perda por chargeback + custo de prevenção à fraude)**. Este custo é adicional à taxa de desconto (MDR) cobrada pelo adquirente junto a loja.

O potencial do mercado BNPL (incluindo todas as modalidades) foi estimado por este Estudo em R\$ 205 Bilhões anuais (base 2023). Não se trata de estimativa do volume performado, e sim do tamanho potencial deste mercado.

Cartão de Crédito

O parcelamento via cartão de crédito foi introduzido no mercado há mais de 30 anos, quando os atores da oferta de pagamento tinham outra modelagem. A Credicard, líder do segmento naquela época, foi uma das pioneiras na introdução do parcelado via cartão. Na época, a Credicard era simultaneamente adquirente e emissora, negociando a plataforma de autorização e liquidação de pagamentos com lojistas, ao mesmo tempo que emitia o cartão para seus consumidores. O produto pagamento parcelado teve crescimento rápido dada sua tecnologia superior aos parcelamento dos carnês existentes na época e uma absoluta convergência no atendimento às necessidades de lojistas e consumidores.

O parcelamento no cartão no formato sem juros poderia ser oferecido em até 12 parcelas o que, durante muito tempo, foi comum principalmente nas lojas online. Entretanto, temos visto que o parcelamento sem juros tem passado por instabilidades. Em novembro/22, as lojas online ofereciam, em média, planos de até 7,4 vezes sem juros. Em novembro/23, o parcelamento médio caiu para 5,7 vezes e recentemente, em janeiro/24, para 5,4 vezes. Esse movimento é motivado pelo alto custo da antecipação das parcelas, prática comum e essencial para operação de gestão de caixa da grande maioria dos lojistas.

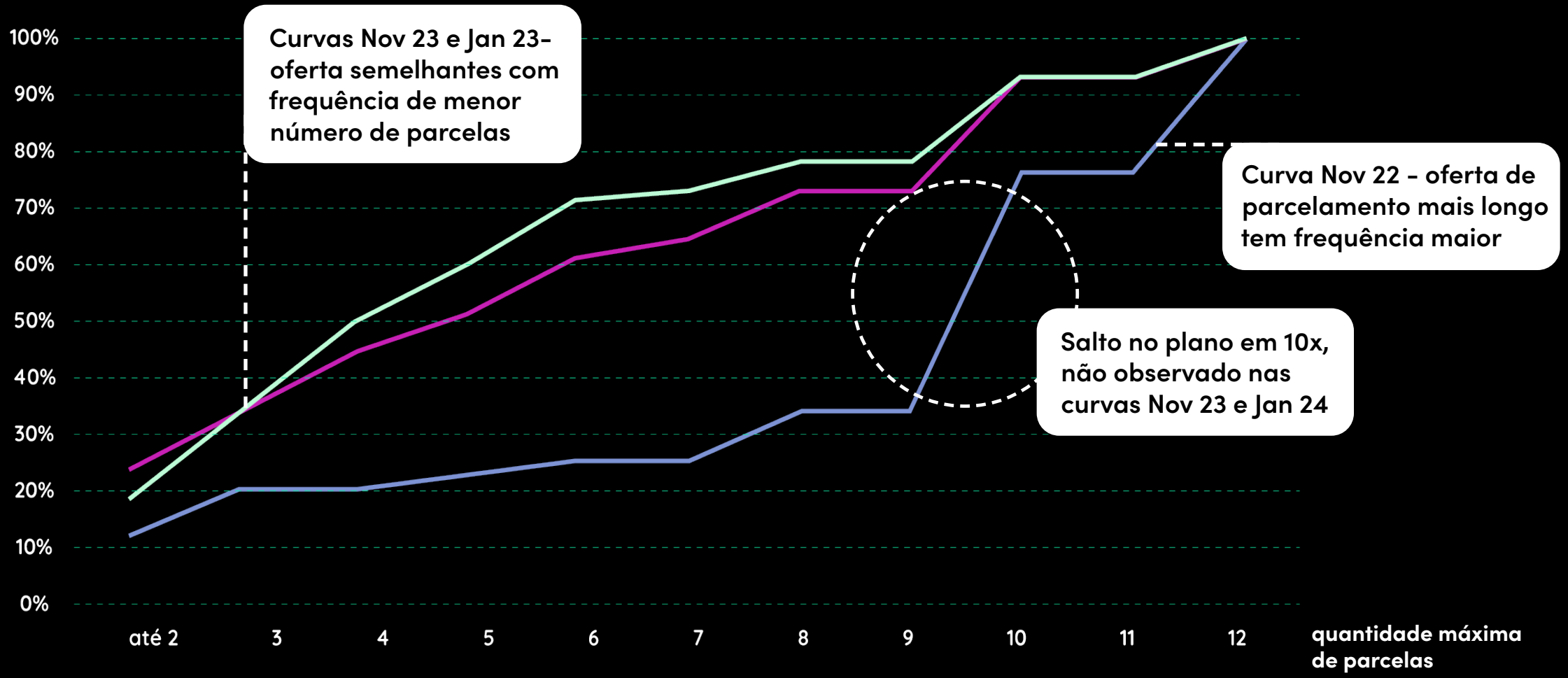
A atual instabilidade do parcelamento via cartão tem a ver com um conflito de interesse entre 2 agentes participantes: emissores e adquirentes. Diferentemente do cenário de 30 anos atrás, hoje emissores e adquirentes são entidades apartadas, e que no caso específico do parcelamento sem juros, vivem em conflito dado o cenário econômico, com taxas de juros crescentes e o aumento do risco de crédito. A inadimplência, que está em ascensão, é assumida integralmente pelo banco emissor do comprador, que não se sente devidamente recompensado pela remuneração desta transação, entrando em conflito com os adquirentes. Embora este conflito tenha gerado discussão pública entre representantes dos bancos e de entidades ligadas a lojistas, o perfil da oferta de parcelamento está mudando, uma vez que o lojista tem optado por encurtar a oferta de parcelamento em função do custo expressivo da antecipação do pagamento.

Cartão de Crédito Prazo Médio do Parcelado

O parcelamento sem juros na oferta através de cartões de crédito está mudando. Em novembro/22, o parcelamento médio era de 7,4 vezes. Um ano depois, novembro/23 essa taxa caiu para 5,7 vezes e em janeiro/24, este prazo médio é de 5,4 vezes. Podemos observar que a instabilidade da oferta do parcelado sem juros é causada pelos altos custos de antecipação do pagamento por parte das lojas - que provoca a redução de parcelas - versus a necessidade do lojista de aumentar as parcelas para incentivar e aumentar as vendas.

Curva do Parcelamento Sem Juros
Acumulado BF22 X BF23 X Jan/24

Proporção de lojas
(acumulado) no número
de parcelas sem juros
(até x parcelas)

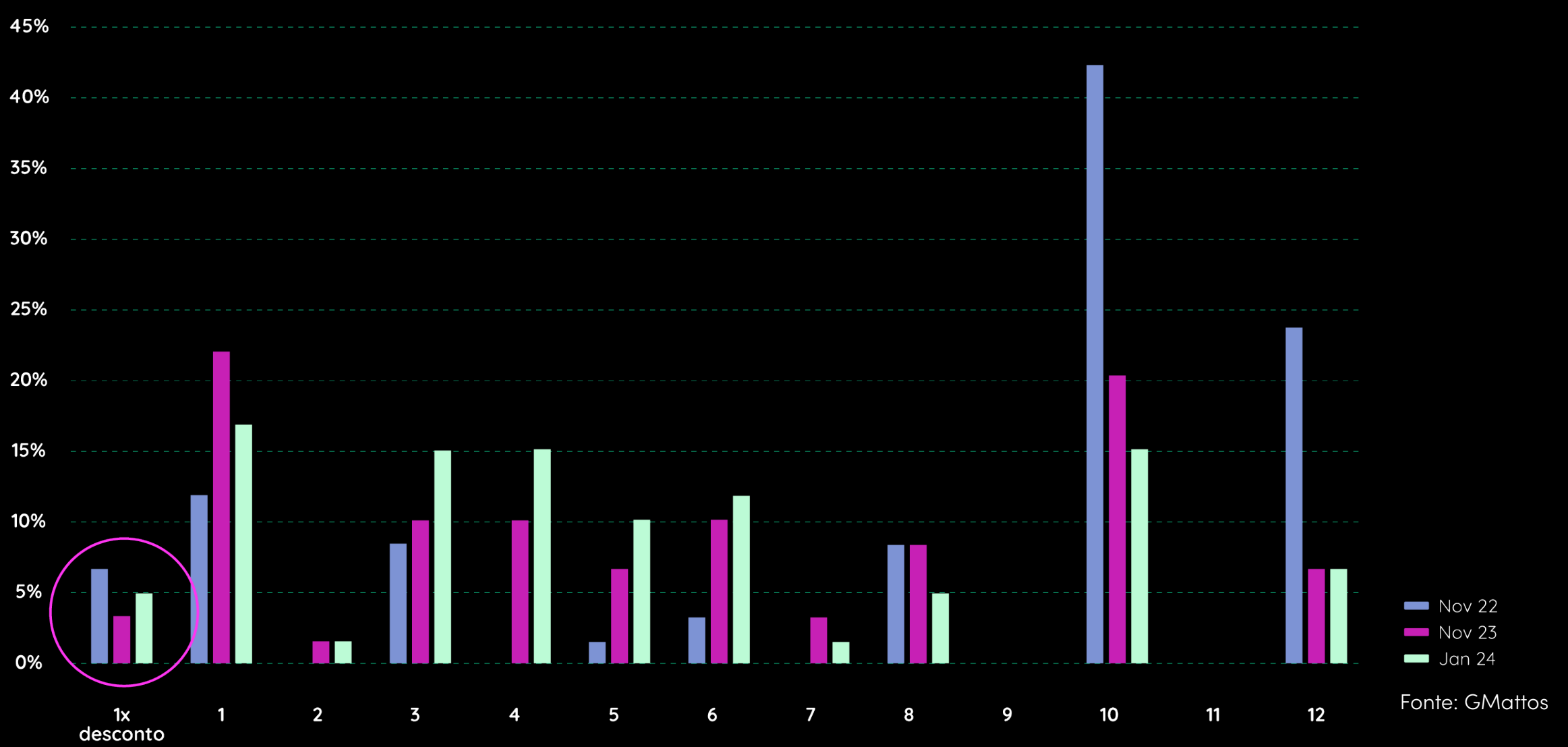


Fonte: GMattos

Planos Parcelados Cartão de Crédito

A prática de ofertar descontos no cartão de crédito para pagamento em 1 parcela ainda é pequena e atinge apenas 5% das lojas mapeadas em janeiro/24. Entretanto, isso pode começar a ser visto como uma tendência, considerando o movimento convergente das lojas pela redução do número de parcelas no parcelamento sem juros.

Comparação do Perfil de Parcelamento BF22 x BF23 x Jan24



Parcelado sem juros cartão de crédito Exemplo de venda em 4X Perspectiva Loja x Consumidor

Fluxo do pagamento pelo consumidor
4 parcelas mensais no vencimento do cartão



25 dias (*) 30 dias 30 dias 30 dias

Lojista antecipa as parcelas para recebimento em d+2. Além da taxa usual do cartão, existe uma taxa extra pela antecipação do pagamento.

O agente antecipador pode ser o adquirente ou um banco, não necessariamente o emissor do cartão do comprador, o que causa assimetria da oferta – risco de um lado, lucratividade maior de outro lado. A taxa média de desconto do cartão para o lojista é 2,34% (crédito em 1 parcela). Sobre esta ainda incide um custo extra de antecipação, que pode chegar a mais de 2% adicionais para lojista de porte. Para lojas pequenas esta taxa é superior.



(*) float médio da data compra até o 1º vencimento

Fonte: GMattos

Fragilidades do parcelamento via cartão

Ao mesmo tempo que o parcelamento via cartão de crédito foi crescendo, a forma de pagamento foi mostrando as suas inúmeras fragilidades. O quadro abaixo indica algumas delas:

Principais fragilidades observadas	Detalhes
#1 Acessibilidade	Apesar da expansão de cobertura dos cartões, 38% dos adultos brasileiros não têm acesso a um cartão de crédito
#2 Descasamento entre poder de compra e limite do cartão	Número relevante de pessoas com poder de compra disponível e falta de limite - estima-se que todos os anos mais de R\$ 100 bilhões não são aprovados nas compras de cartão de crédito Excesso de limite para consumidores sem poder se compra, gerando superendividamento
#3 Falta de confiança	Percepção dos consumidores acerca de: Taxas de juros altas - medo de perder o controle da vida financeira Regras leoninas e por vezes percebidas como não sendo claras Medo de golpes e fraude

Custo extra da gestão de fraude para lojistas online - Cartão de Crédito

Ao decidir oferecer parcelamento via cartão de crédito, o lojista acaba absorvendo uma série de custos, que comprometem parte da receita de vendas dele. Um desses custos é o referente a custos relacionados a fraude, que, em média, chega a quase 2% da receita de vendas do varejista.

O custo total da fraude para o lojista é a soma do chargeback (fraudes bem sucedidas) + custo de prevenção (antifraude + análise manual). Este custo é suplementar as taxas de desconto e antecipação.

1,9%

da receita de vendas do lojista é consumida pelo custo total de fraude

Porque novas formas de parcelamento estão em ascensão

O parcelamento via cartão de crédito está em transformação e passando por momentos de turbulência e instabilidade.

No comércio online, existe uma forte desaceleração, com a expectativa de crescimento em 2024 bastante inferior ao histórico, como mostram os gráficos abaixo. O crescimento no volume do cartão não presencial em 2023, foi o menor do histórico (13,2%), com projeção de apenas 10% de variação no próximo ano. O foco do lojista é adquirir novos consumidores para compensar essa desaceleração. Neste contexto, há grupos mal atendidos pelas formas tradicionais de parcelamento: as pessoas que não têm cartão de crédito, as que possuem cartão de crédito mas com baixo limite ou aquelas que, embora tenham cartão e limite, buscam outras formas de parcelamento. Surge, com isso, espaço para novas formas de parcelamento com o Pix Parcelado, que aumenta consistentemente sua aceitação no Brasil.

Volume de transações online no cartão de crédito - total



Gráfico indica o volume de transações de cartões no online nos últimos anos (2018 a 2023) segundo a ABCEC. A barra rosa mostra a projeção para 2024, feita pela GMattos.

Variação no volume de transações, ano vs. ano

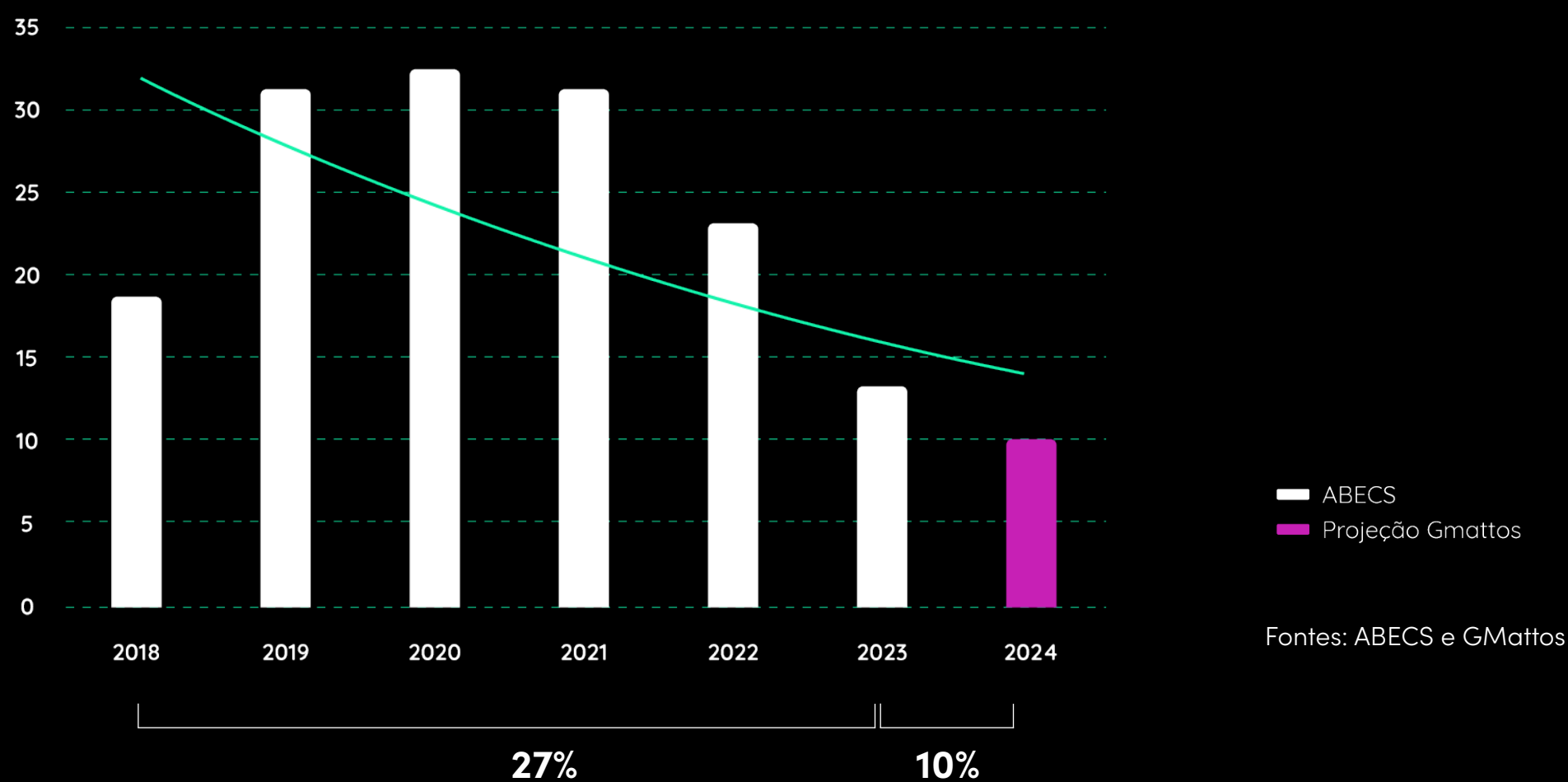


Gráfico mostra a variação do crescimento ano a ano, deixando nítida a desaceleração pela qual o cartão de crédito vem passando nos últimos anos. A barra rosa mostra a projeção para 2024, feita pela GMattos.

O que é BNPL

Introduzido em mercados sem histórico de compras parceladas, como os Estados Unidos, os parcelamentos operados por fintechs independentes, fora do cartão de crédito, foram batizados de BNPL (Buy Now Pay Later). No Brasil, com o surgimento de oferta semelhante, o segmento de pagamentos adotou a mesma designação para todo o tipo de parcelamento operados fora do cartão de crédito, pois diferentemente dos Estados Unidos, já tínhamos outras formas de parcelamento como o cartão de crédito.

Este Estudo, no geral, considera o BNPL como sendo a oferta de parcelamentos através dos seguintes agentes:

Fintechs (Pix Parcelado) oferta por empresas focadas no segmento. São novos entrantes com tecnologia própria para análise, processamento e aprovação. Conhecido como Pix Parcelado, as fintechs utilizam o Pix para oferecer ao público uma forma de parcelamento sem cartão de crédito.

Crediário Loja quando o parcelamento é oferecido pela loja, responsável pela análise e concessão do crédito.

Bancos quando o parcelamento é ofertado diretamente por bancos, como Itaú, Banco do Brasil, Bradesco, etc. Essa oferta é feita diretamente para correntistas, com análise e concessão de crédito feita por cada banco.

Neste Estudo, serão aprofundadas estas ofertas e seus modos de operação, em comparação ao parcelado via cartão de crédito.

Estimativa do Potencial do Mercado BNPL

A estimativa do potencial do mercado de BNPL é de R\$ 205 bilhões. Não se referete ao volume performado e sim a uma projeção do tamanho potencial do BNPL. A estimativa é conservadora, uma vez que existe ainda o potencial migratório do parcelado via cartão de crédito para a modalidade BNPL, que nessa estimativa não foi considerado.

R\$ 205 Bilhões



R\$ 101 Bilhões

Estimativa baseada nos volumes de venda via crediário próprio diretamente por lojas ou em parceria com financeiras



R\$ 104 Bilhões

Estimativa do volume de transações na modalidade parcelada, negadas em 2023, via cartão de crédito.

Modalidades de BNPL

Pix Parcelado

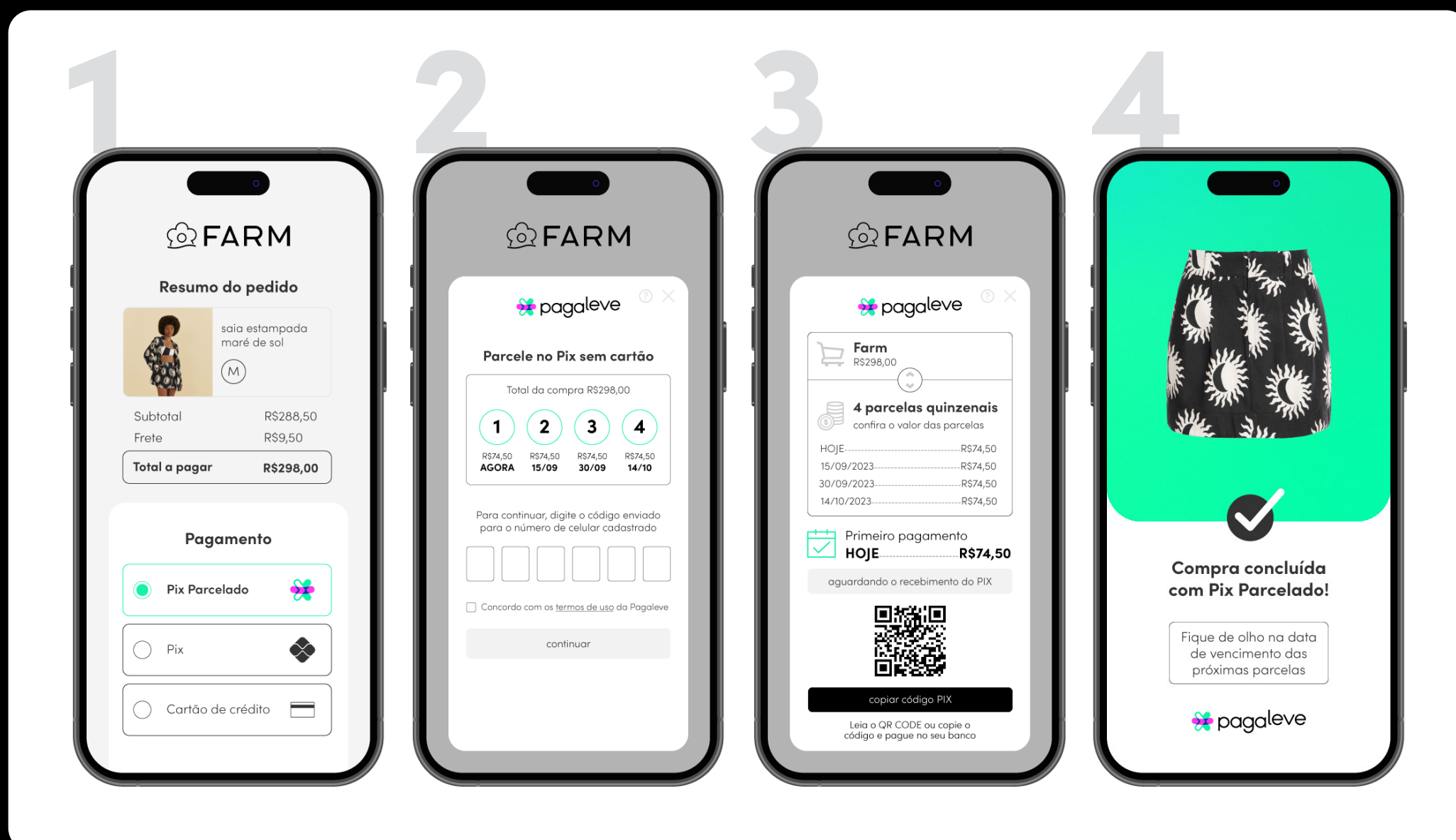
O Pix Parcelado presente no Brasil é a mais inovadora modalidade de BNPL. Trata-se da oferta de parcelamento promovida por fintechs, como é o caso da Pagaleve. Este tipo de oferta é a mais recente e com diferenciais tecnológicos interessantes. As fintechs aparecem como forma de pagamento no checkout das lojas, e apresentam como diferencial motores próprios de análise para aprovação instantânea da compra parcelada. O Pix é um impulsionador da oferta e plataforma utilizada.

A Pagaleve oferece um modalidade de BNPL: o Pix Parcelado, permitindo pagamentos parcelados sem o uso de cartão de crédito, beneficiando seus clientes com uma plataforma confiável e de grande penetração, que é o Pix.

Diferentemente do que está acontecendo com o parcelado via cartão, não existe conflito de interesse nesta oferta. A fintech promotora do Pix Parcelado, é dona do arranjo de pagamento, sendo responsável tanto pela aprovação do pagamento parcelado, como na liquidação do repasse para o lojista.

Experiência no pagamento via Pix Parcelado Pagaleve

Experiência de compra via Pix Parcelado da Pagaleve, na modalidade Pix Parcelado em 4 parcelas sem juros. Validação simples, rápida e aprovação imediata (poucos segundos entre a solicitação e a aprovação da transação - menos de 3 segundos).



Bancos e Carnês – Brasil

Os principais bancos de varejo oferecem o parcelamento de longo prazo para seus correntistas. O parcelado usual é com juros, mas pode ser, eventualmente, sem juros. A oferta é focada em lojas de turismo ou bens de consumo durável.

No mesmo grupo de BNPL, surgem ofertas de parcelamento via carnês de grandes lojas. São ofertas de financiamento direto de lojistas com capacidade de concessão de crédito, que buscam plataformas tecnológicas próprias para automatizar o antigo carnê.

-  Carnê Digital
-  Cartão de Crédito
-  Boleto Bancário
-  Cartão banQi
-  Cartão Presente

Pagar com Carnê Digital

Vem cá! Você tem um crédito pré-aprovado no nosso carnê!

Suas compras parcelas sem cartão em até **12x de R\$ 150,00**

Começar

21 MOTIVOS

PARA APROVEITAR MAIS



Clientes com cartão de crédito **Santander** têm exclusividade em parcelar até

21x

SEM JUROS*


*Válido somente para parcelamento com cartão de crédito Santander entre 25 de Abril de 2022 a 25 de Maio de 2022. Mais informações em <https://prod.electrolux.com.br/regulamento/santander>


Mercado Crédito	Alterar
<input type="radio"/> 1x R\$ 928 ⁰⁰	R\$ 928 ⁰⁰
<input type="radio"/> 2x R\$ 489 ⁰⁰	R\$ 979 ⁰⁰
<input type="radio"/> 3x R\$ 343 ⁰⁰	R\$ 1.031 ⁰⁰
<input type="radio"/> 4x R\$ 271 ⁰⁰	R\$ 1.085 ⁰⁰
<input type="radio"/> 5x R\$ 228 ⁰⁰	R\$ 1.142 ⁰⁰
<input type="radio"/> 6x R\$ 200 ⁰⁰	R\$ 1.200 ⁰⁰
<input type="radio"/> 10x R\$ 145 ⁰⁰	R\$ 1.450 ⁰⁰
<input type="radio"/> 12x R\$ 132 ⁰⁰	R\$ 1.584 ⁰⁰

Agora **clientes Itaú** podem contar com o **empréstimo pessoal** para realizar suas compras.

Clique e confira.

Sujeito a análise e avaliação de crédito

 **Até 90 dias para pagar a primeira parcela**

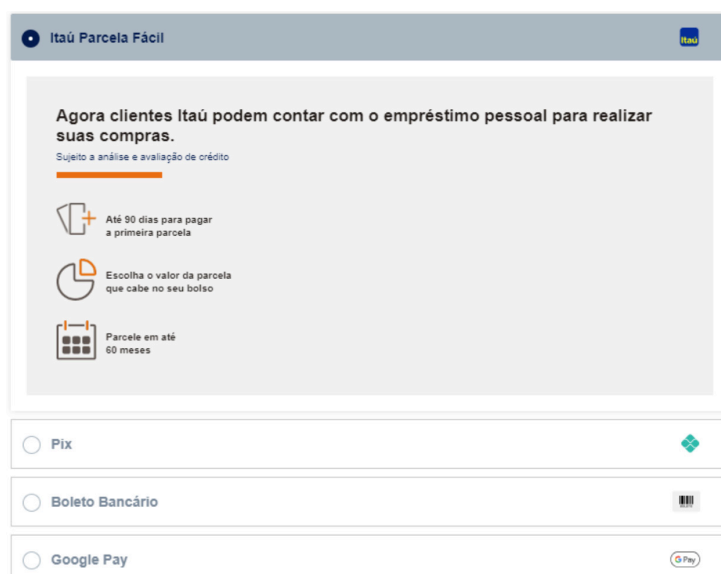
 **Escolha o valor da parcela que cabe no seu bolso**

 **Parcela em até 60 meses**

Experiência no pagamento via Banco

Experiência de compra parcelada via BNPL do Banco. Financiamento tratado como empréstimo pessoal, com opções de parcelamento de longo prazo (24, 48 e 60 vezes como default).

1. Escolha da opção parcelado banco no checkout



Entrega garantida Electrolux. Receba o produto esperado ou devolvemos seu dinheiro.

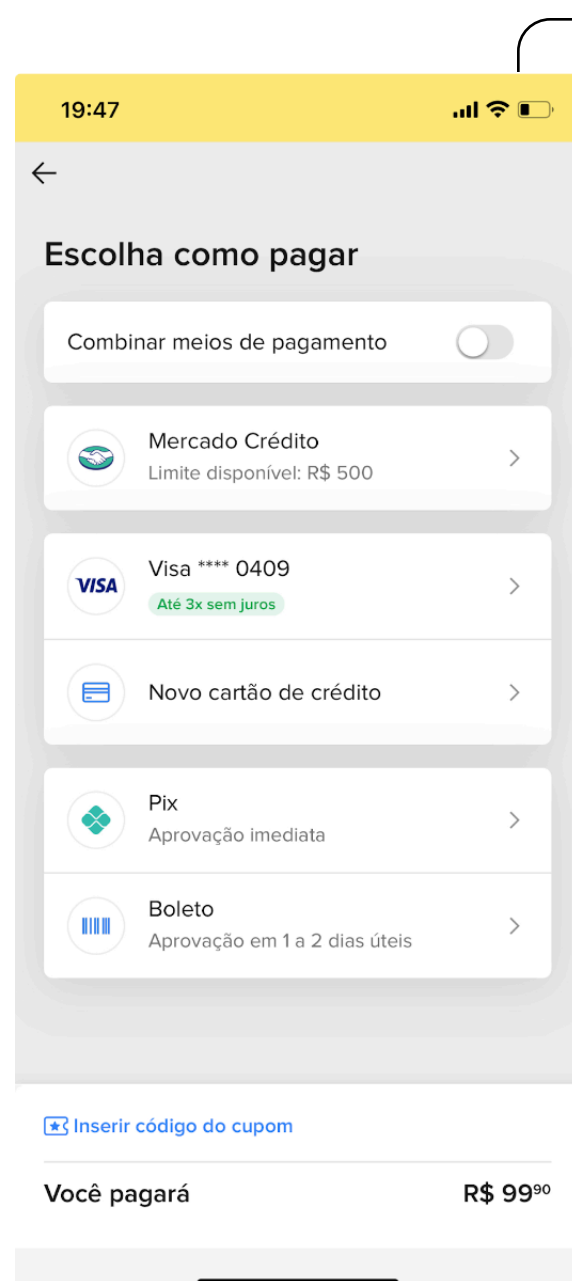
Devolução grátis. Não era o que esperava? Você tem 7 dias para devolver sem custo algum.

2. Autenticação no ambiente do banco e apresentação dos planos de parcelamento



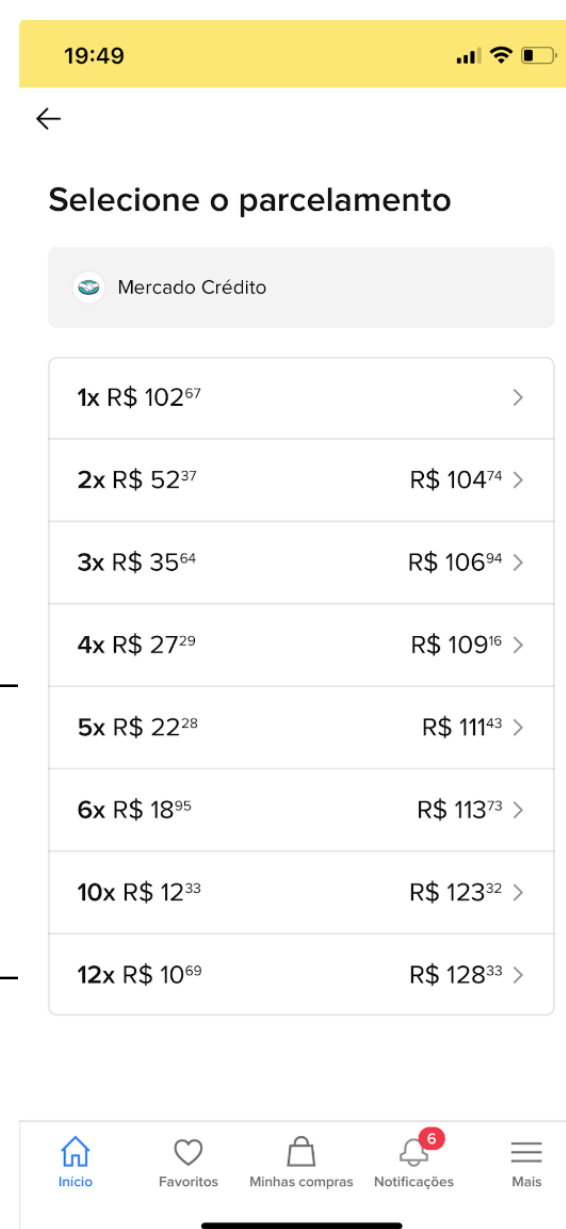
Experiência no pagamento via Crediário

Experiência de compra parcelada via crediário loja. Planos de até 12 parcelas, todas com juros.



1. Opção de parcelamento via crediário loja no checkout

2. Apresentação dos planos de parcelamento disponíveis



Pix Parcelado: vantagens para varejistas e consumidores

Varejista

Forma de pagamento para inclusão no checkout

Aumento na conversão de vendas

Zero riscos com inadimplência ou fraude.
É tudo responsabilidade da Pagaleve

Expansão da oferta, atingindo um público consumidor com maior abrangência.

Integração simples no checkout, podendo ser usada em lojas físicas e online

Consumidor

Forma de pagamento parcelado para quem não tem cartão de crédito, tem limite baixo ou não gosta de pagar suas compras com cartão.

Não precisa de cartão de crédito

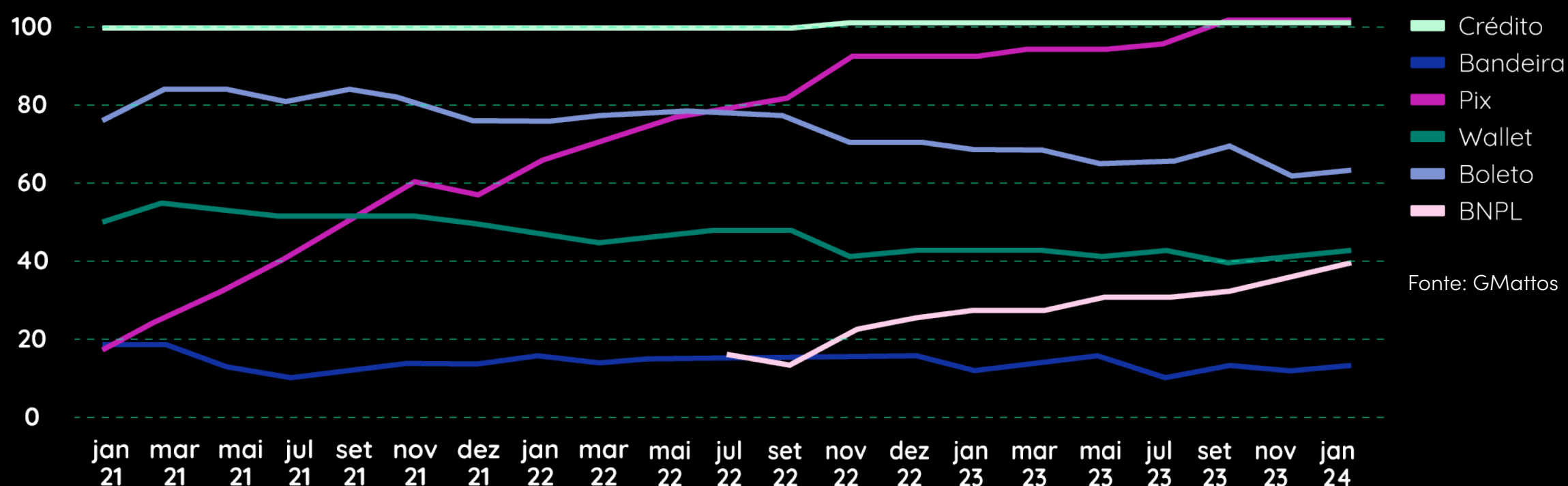
Flexibilidade no parcelamento, com opção sem juros / com juros.

Aprovação em até 3 segundos

Aceitação dos meios de pagamento

A GMattos, consultoria especializada em meios de pagamentos, realiza uma medição em que considera alguns grandes sites do e-commerce e monitora qual é a aceitação dos meios de pagamento entre jan-21 e jan-24.

Histórico de aceitação dos meios de pagamentos

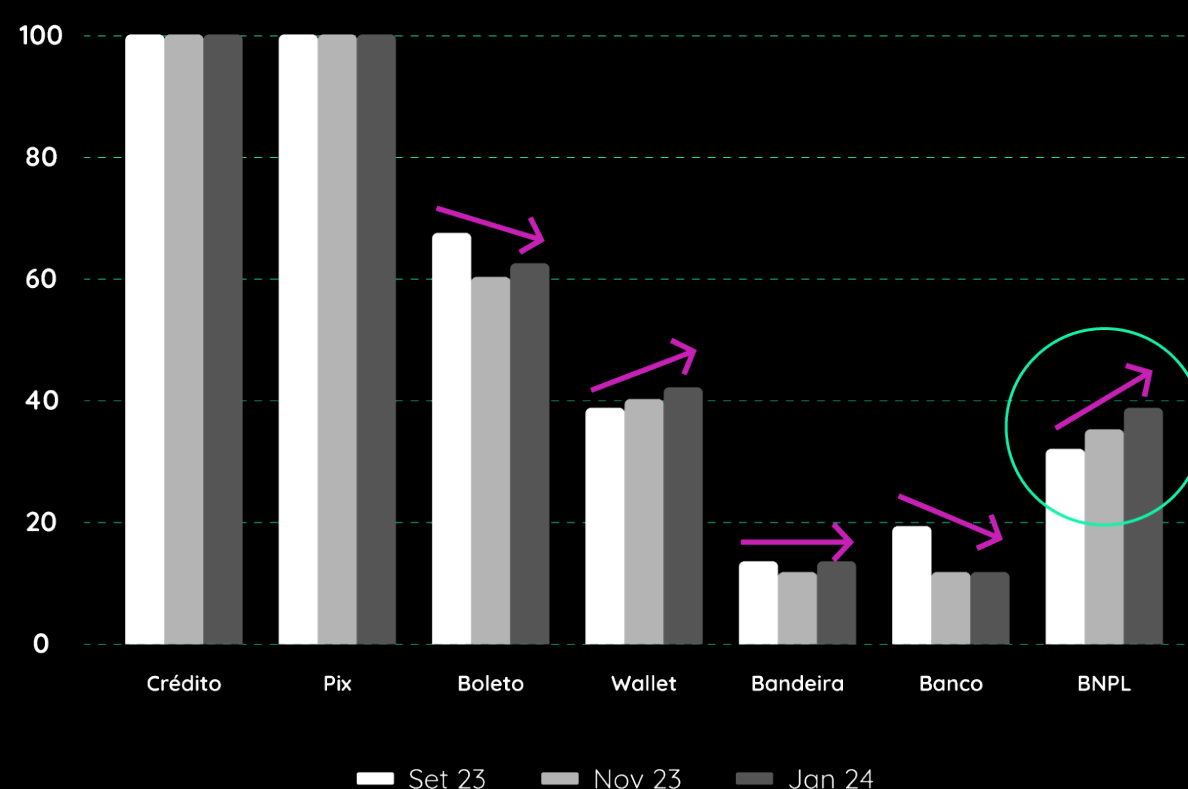


Tipo	jul 22	set 22	nov 22	dez 22	jan 23	mar 23	mai 23	jul 23	set 23	nov 23	jan 24
Crédito	98,3	98,3	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Bandeira	15,3	15,3	15,3	15,3	11,9	13,6	15,3	10,2	13,6	11,9	13,6
Pix	78,0	81,4	91,5	91,5	91,5	93,2	93,2	94,9	100	100	100
Wallet	47,5	47,5	40,7	42,4	42,4	42,4	40,7	40,7	39	40,7	42,4
Boleto	78,0	75,8	69,5	69,5	67,8	67,8	64,4	64,4	67,8	61,0	62,7
BNPL	15,3	13,6	22,0	25,4	27,1	27,1	30,5	30,5	32,2	35,6	39,0

Fonte: GMattos

O BNPL apresenta uma ascensão notável, sendo um dos meios de pagamento com crescimento mais expressivos, e que teve um salto grande de aceitação nos últimos dois anos, atingindo quase 40% em janeiro deste ano.

Evolução da aceitação dos meios de pagamentos entre set/23 e jan/24.



O crescimento da aceitação do BNPL foi o maior entre todos os outros tipos de pagamento no histórico recente. Em jan/24, Pix e Cartão de Crédito mantém a liderança, com crescimento expressivo da aceitação de formas de parcelamento BNPL.

Perguntas e Respostas de Mesa Redonda durante a Coletiva de Imprensa realizada em 20 de março de 2024.



Sérgio Bahdur, ex presidente do Credicard no Brasil e CEO da Quantum Strategics

1. A Credicard foi pioneira no Brasil a oferecer parcelamento através do cartão de crédito. Quais foram os maiores desafios que surgiram na época, para disseminar o parcelamento via cartão?

Antes da Credicard, o parcelamento já existia através do crediário, CDC (Crédito Direto ao Consumidor) e cheques pré datados. O que aconteceu é que as empresas de adquirência criaram o parcelamento via cartão de crédito e passaram a ofertar para milhares de estabelecimentos, que rapidamente entenderam que a inclusão do método poderia trazer benefícios como redução da inadimplência e, ao mesmo tempo, aumentar suas vendas ao atrair mais consumidores.

O consumidor percebeu que, ao usar o cartão de crédito, poderia ter acesso ao parcelamento sem passar por um processo de crédito demorado e restritivo sempre que quisesse comprar algo.

Um desafio para a Credicard foi como definir o prazo para financiar o fluxo financeiro dessa nova dinâmica. Com o tempo, encontraram maneiras de minimizar essa dificuldade, como, por exemplo, a possibilidade de antecipação de recebíveis, que oferecia uma gestão mais ajustada a cada fluxo financeiro.

2. Você tem experiência profunda com as várias “eras” de parcelamento no Brasil - começando com o cheque pré-datado, passando pelas várias formas de parcelar pelo cartão, e agora com o BNPL. Como você vê o parcelamento via Pix, sem cartão de crédito? Os desafios que ele tem hoje são similares aos desafios que o cartão de crédito teve lá atrás, quando foi lançado o parcelado no cartão?

Os desafios são diferentes. O BNPL está entrando em um processo já consolidado pela indústria de pagamentos. Enxergo o BNPL através do Pix Parcelado como uma oportunidade para continuar com a expansão de formas de parcelamento para quem não tem acesso ao cartão de crédito ou não quer utilizar o seu limite, por exemplo. Em relação aos desafios de expansão de produto, vejo que a ampla aceitação do Pix no mercado atua como um impulsionador desse processo, facilitando a adoção do Pix Parcelado. Agora, vejo que o desafio é disponibilizar a forma de pagamento em um número ainda maior de estabelecimentos para dar acesso a mais pessoas.

3. Você enxerga que o parcelamento via Pix vai tomar muito do espaço que hoje é dominado pelo parcelamento via cartão de crédito? Como vê essa evolução nos próximos anos?

Acredito que o parcelamento via Pix vai crescer muito devido às suas inúmeras vantagens para os dois públicos: consumidor e varejista. De um lado, o consumidor tem a sua compra aprovada de maneira fácil e rápida e, do outro, o varejista tem recebimento garantido e isenção de riscos com inadimplência e fraudes. Adicionalmente, o produto aproxima o estabelecimento do consumidor, diferente do mundo de cartões, onde as transações são consolidadas na fatura. Acredito que o parcelamento via Pix vai crescer muito devido às suas inúmeras vantagens para os dois públicos: consumidor e varejista. De um lado, o consumidor tem a sua compra aprovada de maneira fácil e rápida e, do outro, o varejista tem recebimento garantido e isenção de riscos com inadimplência e fraudes. Adicionalmente, o produto aproxima o estabelecimento do consumidor, diferente do mundo de cartões, onde as transações são consolidadas na fatura.



Thrasyvoulos Tomarás, Diretor Financeiro do Grupo Aste

1. Quais você enxerga que são os principais desafios ao escolher um meio de pagamento? Você acredita que meios de pagamentos por si só podem ajudar a aumentar as vendas da sua operação?

O grupo gosta de ser pioneiro em relação ao que tem de mais moderno no mercado, visando sempre atender aos seus consumidores de forma rápida, com eficiência e qualidade.

Por isso, com a chegada do Pix Parcelado, vimos uma oportunidade de oferecer aos nossos consumidores mais um meio de pagamento, além dos tradicionais existentes no mercado, democratizando o acesso ao parcelamento e garantindo maior segurança aos nossos clientes no momento de efetuarem suas compras.

Também percebemos um aumento significativo nas vendas depois da implementação do Pix Parcelado e verificamos que tem um público ávido por novidade. Percebemos um aumento de 20% em nossas vendas. A partir de pesquisas internas nós identificamos que muitos deles não gostam de usar o cartão de crédito ou o evitam e escolhem formas de pagamento menos burocráticas e mais ágeis.

2. O que levou o Grupo Aste a escolher o Pix Parcelado como forma de pagamento?

Acreditamos muito em democratizar o acesso aos produtos das nossas lojas e o Pix Parcelado contribuiu para que a gente consiga alcançar esse objetivo. Além disso, somos muito focados e preocupados em entender o que o mercado está buscando e quais são as novidades disponíveis. Fizemos alguns levantamentos e pesquisas internas e, por conta do que encontramos, acabamos procurando a Pagaleve para implementar essa forma de pagamento e disponibilizar o Pix Parcelado para ainda mais gente. Tem dado super certo!



Gastão Mattos, Especialista em meios de pagamentos e responsável pela consultoria GMattos

1. O que mais está surpreendendo você na evolução dos meios de pagamentos nos últimos 2-3 anos? Claro que o crescimento do Pix é surpreendente, mas o que mais tem chamado a sua atenção?

O segmento de meios de pagamento observa transformações aceleradas nos últimos anos. O evento PIX foi um agente transformador importante para desencadear outros efeitos nos meios tradicionais de pagamento. Além disso, outros eventos, como o processo de mudança nos parcelamentos via cartão, caracterizaram o cenário acelerado de mudanças e evolução. Sem dúvida, o surgimento dos novos tipos de parcelamento, fora do cartão de crédito, o BNPL é um evento notável, dada seu ganho de amplitude e relevância nos últimos 3 anos. Ao que tudo indica, veremos sua contínua evolução na aceitação e uso nos próximos períodos.

2. Considerando outros mercados onde a oferta BNPL se estabeleceu, existe alguma diferença da oferta e evolução destas formas de pagamento no Brasil e no Exterior?

O BNPL foi introduzido na Austrália e posteriormente nos EUA e Europa. Interessante notar que por lá, o cartão de crédito não oferecia opção de pagamento parcelado, tal qual sempre tivemos por aqui. Como os novos parcelados surgiram no Brasil pouco após o BNPL ganhar amplitude principalmente nos EUA, o mercado adotou a mesma designação, acredito que pelo fato de serem ofertas fora do cartão de crédito. Uma diferença importante diz respeito ao Pix que no Brasil, permitiu uma forma de cobrança das parcelas e repasse ao lojista, com escala e segurança. Nos outros mercados, as plataformas de cobrança e repasse foram construídas caso a caso, sendo um entrave maior para o tracionamento deste tipo de oferta.



Henrique Weaver, CEO e Co-Fundador da Pagaleve

1. Como vocês estão vendo a nova modalidade de “crediário no cartão”, que foi anunciada recentemente pela ABECs?

Essa nova modalidade tem o potencial de dar um pouco mais de conveniência para quem já é usuário de cartão de crédito, e não tem problemas com o limite do cartão.

Mas ela continua deixando de fora boa parte das pessoas que já estavam mal atendidas pelas formas atuais de parcelamento: (1) as pessoas que não tem cartão de crédito, que são mais de um terço da população brasileira, (2) aqueles que têm um poder de compra acima do limite do cartão, e (3) aqueles que não gostam de usar cartão de crédito, como boa parte da geração Z. Então apesar de ter um potencial de impacto, esse impacto tende a ser marginal, e não transformador.

**Contato de assessoria de imprensa:
pagaleve@nr7.ag**