



Bancarização no Brasil



Boanerges & Cia.
Consultoria em varejo financeiro

18 de setembro de 2009

Bancarização



✿ Mensagem inicial

O índice de bancarização no Brasil ainda é muito baixo, com grande potencial a ser explorado

✿ Felaban (Federação Latino-Americana dos Bancos)

- ✓ A bancarização é um dos principais temas de seu interesse
- ✓ Um dos principais objetivos da entidade é ampliar o acesso da população aos serviços bancários, de forma a aumentar o negócio bancário

✿ Febraban (Federação Brasileira de Bancos)

- ✓ Bancarização foi tema central no 19º Ciab Febraban (jun/2009)
- ✓ Objetivo é trazer as classes C e D da periferia das metrópoles, além das comunidades mais distantes, para a inclusão bancária



Bancarização



* Situação

- ✓ Em 2007, apenas 43% dos brasileiros adultos eram bancarizados¹
 - Equivalente hoje a 61 milhões de pessoas (acima de 15 anos)
 - Existe um enorme potencial da população a ser bancarizada
 - Cerca de 81 milhões de pessoas sem acesso a serviços financeiros
 - » Conta bancária
 - » Empréstimo
 - » Cartão de crédito
 - » Etc
- ✓ Altos níveis de crescimento vêm sendo observados
 - De 2000 a 2008...
 - O número de contas correntes aumentou 97%²
 - O número de cartões de crédito cresceu 327%³
 - O número de cartões de débito cresceu 352%³

OBS.: Conceito de bancarizado: população acima de 15 anos, com conta bancária, empréstimo e/ou cartão de crédito

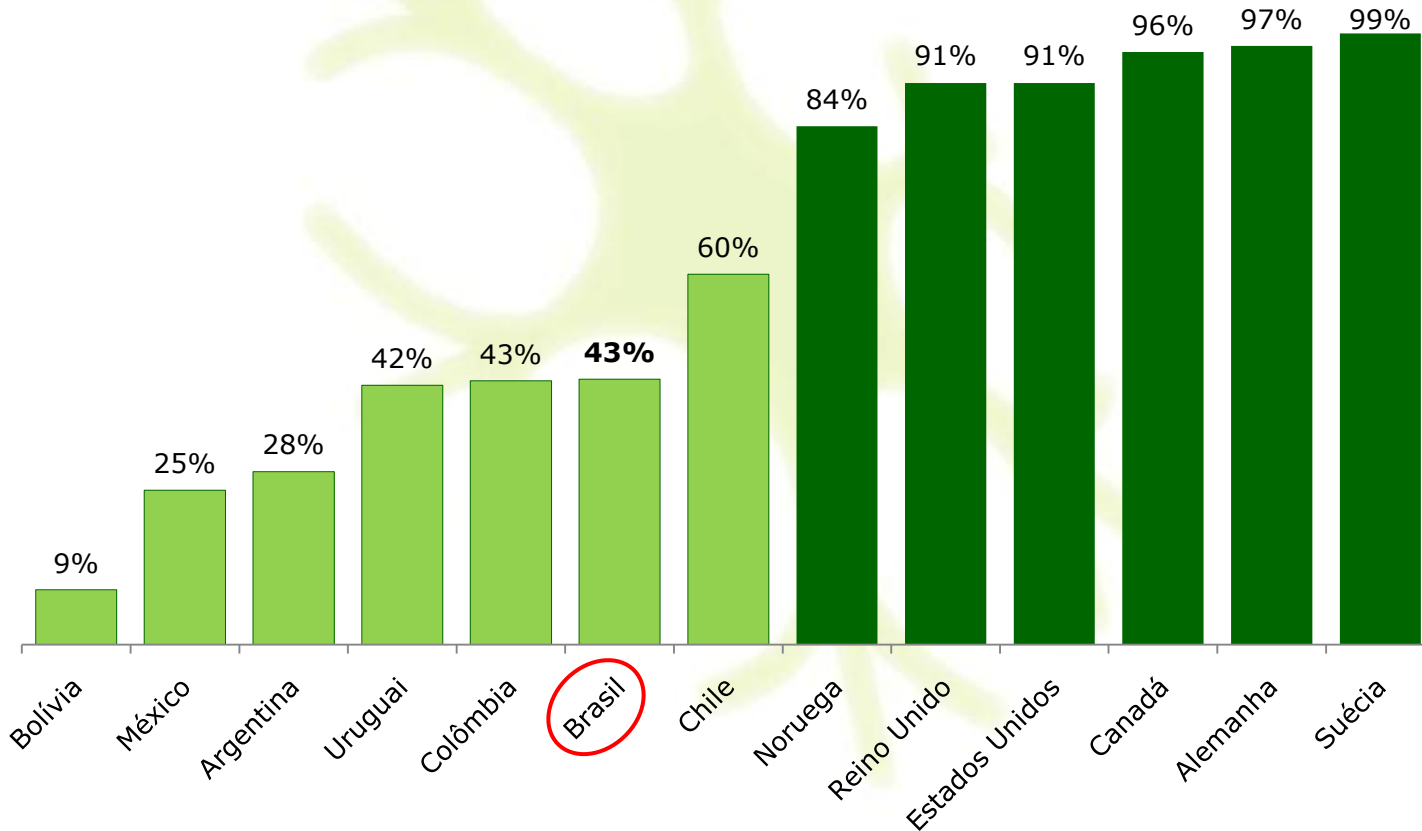




Bancarização

✦ Comparação com outros países

✓ Base 2006



Bancarização



- ✦ **Medidas que são fundamentais na mudança desse cenário**
 - ✓ Expansão dos correspondentes não bancários, bem como dos serviços financeiros oferecidos por estes
 - ✓ Microfinanças (serviços financeiros para pessoas de baixa renda)
 - ✓ Conta-corrente simplificada, para movimentações de até R\$1 mil por mês
 - ✓ Aumento dos serviços disponíveis eletronicamente
 - Internet Banking
 - ATMs
 - *Mobile (banking & payment)*
 - Outros



Bancarização



✦ **Correspondentes não bancários**

- ✓ Responsáveis pela prestação de serviços típicos dos bancos em estabelecimentos de varejo
- ✓ Existem, hoje, 19 mil agências bancárias e mais de 108 mil correspondentes não bancários no Brasil
 - O conceito de correspondente não bancário aproximou as pessoas da bancarização
 - Este processo brasileiro foi o maior do mundo até hoje
 - Estima-se que cerca de 45 milhões de pessoas são atendidas por correspondentes não bancários
 - Com essa estrutura, todos os municípios brasileiros dispõem de pelo menos 1 correspondente não bancário
 - Atendimento chegou a 1,6 mil municípios que não possuíam agências bancárias, equivalente a 29% dos municípios brasileiros
- ✓ De 2007 para 2008 as agências bancárias cresceram 3,1% enquanto os correspondentes 12,8%
 - Hoje temos
 - 1 CB para cada 1,75 mil habitantes
 - 1 agência bancária para cada 9,95 mil habitantes



Bancarização



✿ Correspondentes não bancários

- ✓ Principais vantagens para a população
 - Localização e proximidade
 - Diminuição da distância entre o cidadão e o atendimento bancário
 - Agilidade na prestação de serviços
 - Horário de atendimento
 - Até as 20h, em média
- ✓ O sistema de correspondentes não bancários é utilizado na grande maioria pelo público de baixa renda
 - 53% possuem renda mensal de R\$500 a R\$800,00
 - 41% de R\$251 a R\$500
- ✓ Outras informações sobre estes serviços
 - Perfil dos usuários
 - 68% possuem até 40 anos
 - 69% possuem renda familiar até R\$1500
 - 98% têm ensino médio completo
 - Local preferido
 - 95% casas lotéricas
 - 35% supermercados
 - 19% correios
 - 10% lojas



Bancarização



✿ Correspondentes bancários

✓ Outras informações sobre estes serviços (cont.)

- Tipo de serviço utilizado
 - 95% pagamento de contas de concessionárias
 - » Água, luz, telefone, gás etc
 - 54% aquisição de serviços não financeiros
 - » Cartões de crédito
 - » Cartões pré-pagos
 - » Seguros, capitalização etc
 - 12% pagamento de boletos de instituições conveniadas (financeiras ou não)

- **5% saques**

- » Conta-corrente
- » Poupança
- » Benefícios

Há algo que possa ser feito a respeito?

- Frequência
 - 59% de duas a quatro vezes por mês
 - 39% mais de 10 vezes por mês



Bancarização



* Produtos para Classe C

- ✓ Corresponde a uma grande parte da população brasileira
 - Novos estudos indicam que deve ultrapassar a metade da população até 2010
- ✓ Grande receptividade a produtos que já não possuem apelo junto às classes A/B
 - Desejo de “ter” para parecer “ser”
 - Ex.: quer cartão internacional mesmo não viajando ao exterior
- ✓ A renda da classe C aumenta ano a ano fazendo com que o mercado destinado à essa classe seja o que mais cresce no Brasil
 - O aumento no rendimento e acesso ao crédito colaboram para estas movimentações
- ✓ O comportamento desta classe em relação ao consumo tem mudado
 - Antes as compras eram baseadas nos preços, e hoje, começam a focar em qualidade = consumidores mais exigentes
 - O mesmo vale para serviços financeiros



Bancarização



✦ Produtos para Classes D e E

- ✓ Preço é o grande atrativo, com raras exceções
 - Todo dinheiro vai para o consumo, portanto apresentam grande restrição ao pagamento de juros e tarifas
 - Principal entrave para bancarização, junto com exigência de documentação¹
- ✓ Mesmo assim, estão explorando cada vez mais os serviços financeiros
 - Conta poupança
 - Cartão private label
 - Microseguros
 - Etc





Em síntese...

- ✓ Dentre os serviços financeiros mais utilizados pela população de baixa renda, destacam-se
 - Crédito pessoal (incluindo consignado)
 - CDC
 - E, mais recentemente, o cartão de crédito
- ✓ Apresentam alta receptividade a novos produtos e serviços, mas ainda utilizam o dinheiro como principal meio de pagamento
 - Grande potencial a ser explorado junto a seguradoras e provedores de meios eletrônicos de pagamento
 - Bandeiras
 - Emissores
 - Telefonia (*mobile payment*)





✿ Desafios

- ✓ A questão social é um dos principais obstáculos para esse crescimento
 - Dificuldade em chegar às classes mais baixas, devido à informalidade
 - Renda e endereços de difícil comprovação, o que dificulta o acesso aos serviços financeiros, principalmente quando envolve a concessão de crédito
- ✓ Os desafios se encontram, principalmente, voltados às instituições financeiras
 - Aumentar o acesso a esses serviços e, ao mesmo tempo, assegurar informação de qualidade aos novos clientes para a tomada de decisões
 - Ter *business*, inteligência e ferramentas para a criação de mecanismos que permitam uma adequada remuneração às instituições para os serviços prestados à população de baixa renda
 - Customização de produtos
 - Contas simplificadas
 - Baixas tarifas
 - Comunicação adequada
 - Falar a “língua” da baixa renda
 - Trazer conceitos básicos
 - » Crédito, débito e saque
 - » Uso das ferramentas disponíveis (ATMs etc)





❖ O varejo como canal de vendas de serviços financeiros

- ✓ Pessoas sem renda comprovada, que os bancos não têm como analisar, têm seu primeiro acesso a produtos financeiros via varejistas, gerando:
 - Diminuição da informalidade
 - Aumento do poder de compra
 - Status pessoal (“digno de um cartão de crédito”)
 - Etc
- ✓ Geralmente possuem...
 - Comunicação adequada
 - Falam a língua do cliente
 - Estrutura física receptiva
 - “Portas abertas”
 - Alta base de clientes conhecidos
 - Histórico sobre o comportamento
 - Alto fluxo de pessoas
 - Grande presença de potenciais consumidores
 - » Ficam expostos a mídia interna, e a uma gama de produtos e serviços (financeiros ou não)





✿ Administradoras de cartão regionais: o mundo dos cartões de rede

- ✓ No Brasil existem mais de 70 empresas que se propõem a emitir cartões com foco na baixa renda
 - Geralmente possuem atuação regional
- ✓ Este mercado ainda pouco conhecido já possui números expressivos
 - São cerca de 20 milhões de cartões, que movimentaram mais de R\$7bi em 2008
- ✓ Um dos produtos desenvolvidos por estas empresas para minimizar o risco de crédito é o Cartão Adiantamento Salarial
 - Substitui os “vales” cedidos pelas empresas por um cartão que permite sacar uma parte do limite em dinheiro, a ser descontado na folha de pagamento
 - Faixa de 20% a 30% do limite
 - Estimativas de 2008 para este mercado apontam para uma faixa entre R\$700MM e R\$1 bi movimentados



Bancarização



✿ Administradoras de cartão regionais: o mundo dos cartões de rede

Cartões de Rede (em milhares)

		2008
1	CredSystem	3.600
2	Sorocred	3.400
3	Policard	2.000
4	VerdeCard	2.000
5	GoodCard	1.600
Total 5 maiores		12.600
Outros		7.000
Total		19.600

Rede		
	Número de Cartões (em milhares)	Faturamento (em R\$ milhões)
2006	14.950	5.970
2007	17.400	7.300
2008	19.600	7.500





**Muito obrigado e
até a próxima!**



Boanerges & Cia.
Consultoria em varejo financeiro

**Contate-nos:
boanerges@boanergesecia.com.br
11 3813.6413**