

Análise da rentabilidade no setor de cartões

Emissores e Credenciadores



Boanerges & Cia.
Consultoria em varejo financeiro

Dezembro de 2012

Metodologia

Fonte dos dados

- ✓ Estudo do BACEN/SDE/SEAE – “Relatório sobre a Indústria de Cartões de Pagamentos – Adendo Estatístico 2011”
 - Divulgado pelo BACEN em Outubro de 2012
 - Inclui resultados originados a partir de...
 - Transações de cartões de crédito (de bancos e de lojas com parceria com bancos) e de débito, ou seja, transações que passaram por bancos (está de fora apenas cartões de emissores não bancários: varejistas com programas independentes, cartões de rede, cartões de benefício etc)
 - Atividades de emissores e credenciadores
- ✓ Estudo do BACEN – “Diagnóstico do Sistema de Pagamentos de Varejo do Brasil – Adendo 2011”
 - Divulgado pelo BACEN em Dezembro de 2012
- ✓ Balanços das empresas do setor
- ✓ Números da ABECS

Metodologia

Conceitos adotados

- ✓ Período de análise: 7 anos, de 2005 a 2011
- ✓ Valores atualizados até Dezembro de 2011 pelo IPCA
- ✓ Ganhos com antecipação de recebíveis não considerados na rentabilidade dos credenciadores (segundo metodologia do estudo do BACEN)
- ✓ Lucro operacional bruto = lucro do negócio antes do imposto de renda

Metodologia

❖ **Análises, estimativas e formatação da Boanerges & Cia.**

- ✓ A partir de informações cruzadas de diferentes fontes e em formatos variados
 - Dados originais dos emissores, fornecidos pelo BACEN apenas em termos relativos e separados entre receitas e despesas, exigiram busca e validações em outras referências de mercado
 - Dados originais dos credenciadores também passaram por testes de validação, a partir de referências de mercado
 - Devido a diferença na natureza da operação de antecipação de recebíveis dentro dos dois maiores credenciadores, as receitas provenientes desta operação foram desconsideradas pelo BACEN e, portanto, não aparecem em nossas análises
 - » Em um dos players (Cielo) esta operação era totalmente feita dentro dos bancos sócios e apenas recentemente vem sendo incorporada no credenciador
 - » Já para o outro player (Redecard), o processo vem sendo o inverso
 - Programa de Recompensa e Impostos Diretos são despesas que não eram tipificadas nos relatórios do BACEN anteriores à 2011, portanto foi necessário estimá-lo para os anos anteriores
 - No caso do Programa de Recompensa, estimamos considerando-o como um percentual das receitas com tarifas ao portador
 - Já os Impostos Diretos foram estimados considerando-os um percentual da receita total
- ✓ Durante as análises, algumas informações apresentaram inconsistência e estão sendo revisadas em um trabalho mais extenso e aprofundado, a ser aperfeiçoado ao longo dos próximos dias, incluindo contato com o BACEN

Resultados apresentados em termos...

- ✓ Absolutos (valores em R\$): lucro bruto
- ✓ Relativos
 - % do valor das transações: lucro bruto, receitas, despesas
 - Representa a relação mais fundamental e intuitiva
 - Elimina os efeitos de crescimento do volume, destacando a dinâmica de lucratividade
 - % das receitas: lucro bruto
 - Referência para a margem e eficiência
 - Permite comparação com outros segmentos
 - Composição (%) das receitas e despesas

✿ Há um ponto nebuloso sobre o lucro dos Emissores

- ✓ O relatório do BACEN apresenta a evolução do lucro bruto total (emissores mais credenciadores) no gráfico de rentabilidade, sem mostrar os números com precisão
- ✓ Os credenciadores têm seu lucro bruto dado de maneira precisa em uma tabela, enquanto o lucro bruto dos emissores é dado apenas no gráfico de rentabilidade e sem números exatos expressos
 - No entanto, pode ser suposto com certa precisão pela diferença entre o lucro bruto dos credenciadores e o lucro bruto total (extraído do gráfico do BACEN)
 - A questão torna-se duvidosa quando calculamos esse mesmo lucro bruto dos emissores, subtraindo as despesas das receitas, pois resulta em um número diferente do extraído anteriormente pelo gráfico
 - Essa diferença, que não deveria existir, intitulamos de Ajustes/Diferença e está presente nos gráficos dos slides 10, 17 e 18

Análise do Setor Emissores e Credenciadores



Total - Emissores e Credenciadores

Evolução do lucro bruto

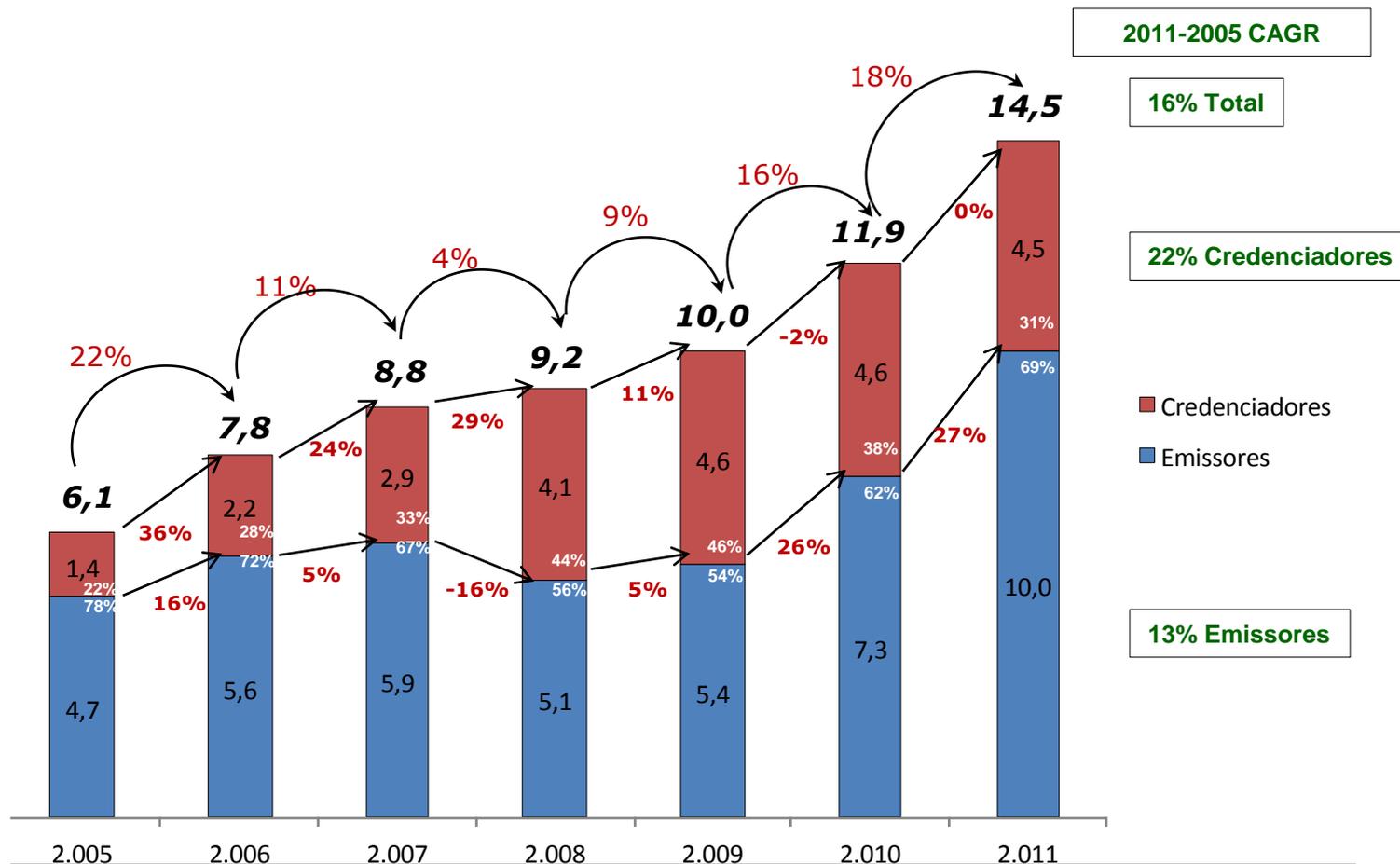
- ✓ Setor de cartões como um todo (emissores e credenciadores) crescendo a taxas reais (ou seja, além da inflação) significativas
 - Em média 16% ao ano nos últimos 6 anos (2005 a 2011)
 - De R\$ 6,1 para 14,5bi
 - 2008 e 2009 cresceram em ritmos menores: 4% e 9% respectivamente
 - 2010 e 2011 apresentaram patamares bem superiores: 16% e 18%
- ✓ Credenciadores crescendo muito acima dos emissores no período como um todo
 - Credenciadores cresceram em média 22% ao ano no período
 - De R\$ 1,4 para 4,5bi
 - Emissores ficaram bem abaixo: 13% ao ano em média
- ✓ Porém, com as mudanças no mercado dos 2 últimos anos...
 - Lucro dos emissores voltou a crescer de forma acelerada
 - 26% e 27% em 2010 e 2011, respectivamente
 - Enquanto nos credenciadores o lucro vem se mantendo relativamente estável
 - -2% e 0% de variação em 2010 e 2011, respectivamente
- ✓ Dinâmicas diferentes de mercado e de resultados explicam esta mudança (vide detalhes na sequência)



Total - Emissores e Credenciadores

❖ Evolução do Lucro Bruto dos Emissores e Credenciadores

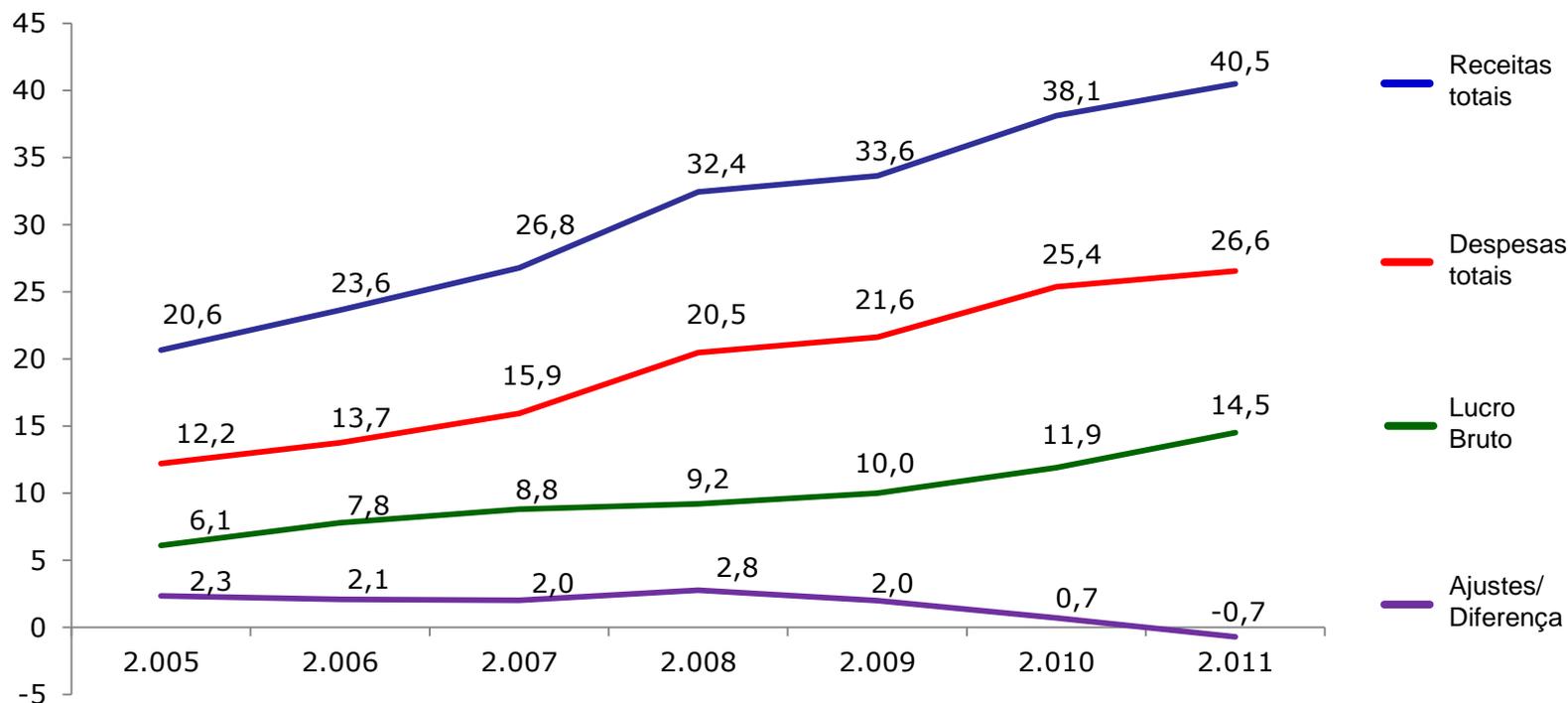
✓ Em R\$Bi (valores reais - atualizados pelo IPCA para Dez/2011)



Total - Emissores e Credenciadores

☛ Receitas, despesas, lucro bruto, ajustes/diferença

- ✓ Em R\$Bi (valores reais - atualizados pelo IPCA para Dez/2011)
- ✓ Ajustes/Diferenças (ponto nebuloso) curiosamente torna-se bem pequeno e negativo em 2010/2011



Total - Emissores e Credenciadores

✿ % lucro bruto/receitas (rentabilidade bruta)

✓ Total

- A rentabilidade bruta do setor é relativamente alta comparado a outros setores da economia
- Apesar da queda apresentada em 2008, vem se recuperando e atingiu em 2011 o melhor indicador desde 2005 (37%)

✓ Credenciadores se destacaram neste processo

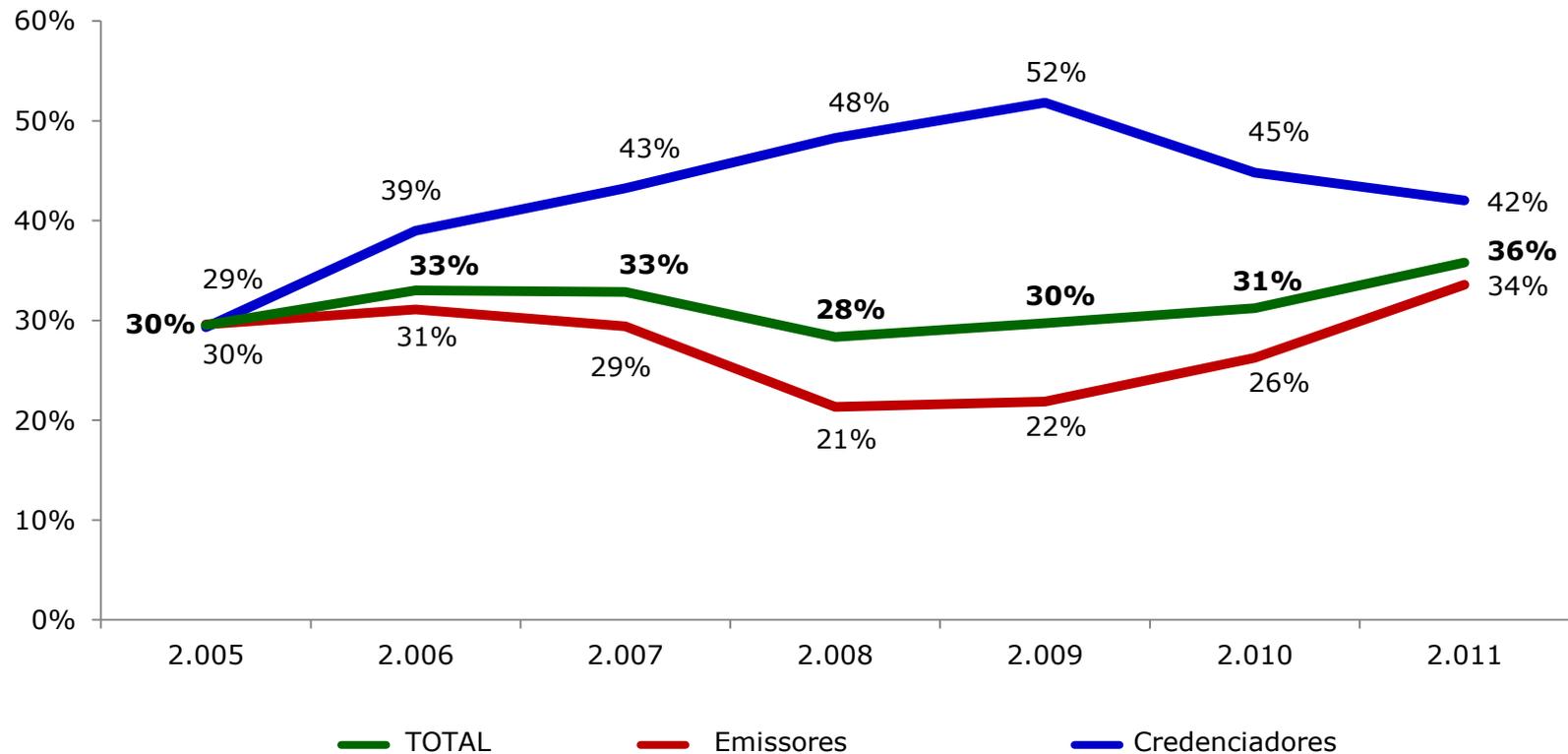
- Superando a margem dos emissores a partir de 2006
 - Quase dobrou entre 2005 e 2009 (de 29% para 52%)
- Sofrendo os efeitos da pressão regulatória no segmento, a partir de 2010
 - Queda do patamar de 52% em 2009 para 42% em 2011

✓ Enquanto isto, a margem dos emissores também cresceu, porém relativamente bem menos

- De 31% para 35%, passando por um período de queda acentuada em 2008 (22%) e recuperação desde então

Total - Emissores e Credenciadores

Indicadores – % Lucro bruto/Receitas (rentabilidade bruta)



Total - Emissores e Credenciadores

✿ % Lucro bruto / Valor das transações

✓ Total

- Evolução em 3 etapas – efeito total no período: queda relevante de 11%
 - Chegou a 2,89% em 2006
 - Queda contínua até 2010
 - Estabilizando em um novo patamar mais baixo de, 2,3% a 2,4% nos últimos anos
- Detalhes nas dinâmicas dos 2 segmentos, abaixo

✓ Emissores

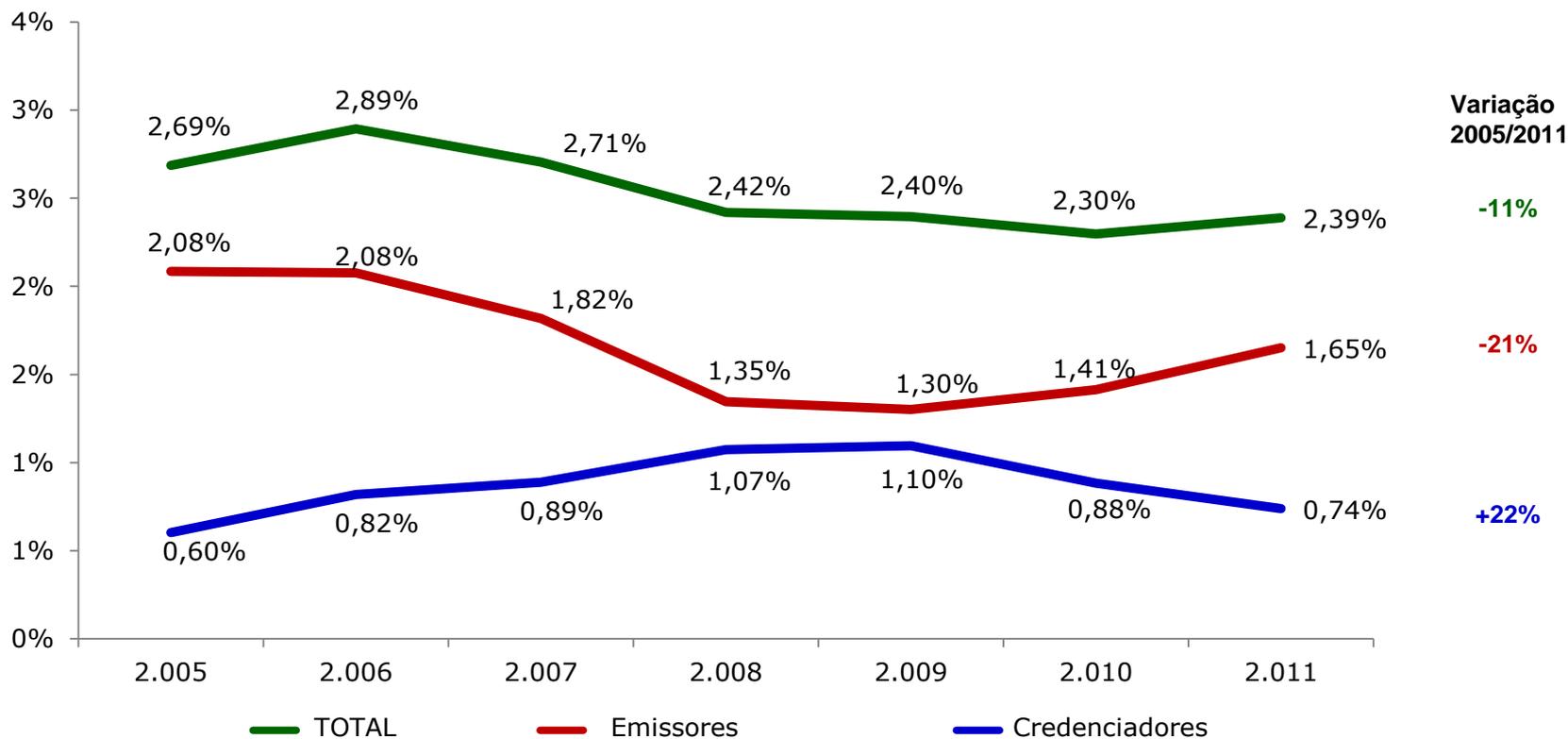
- Evolução com 2 etapas: queda acentuada de 21% ao longo de 6 anos
 - De 2,08% para 1,30% (fundo do poço) em 2009 (ano do maior efeito da crise mundial)
 - Recuperando-se gradualmente daí em diante, chegando a 1,65% em 2011

✓ Credenciadores

- Evolução em 2 etapas: ascensão e queda, anulando totalmente o efeito (volta ao patamar inicial no período)
 - De 0,60% para 1,10% (pico) em 2008
 - Caindo fortemente até 0,74% em 2011, por conta das pressões regulatórias e o novo ambiente competitivo

Total - Emissores e Credenciadores

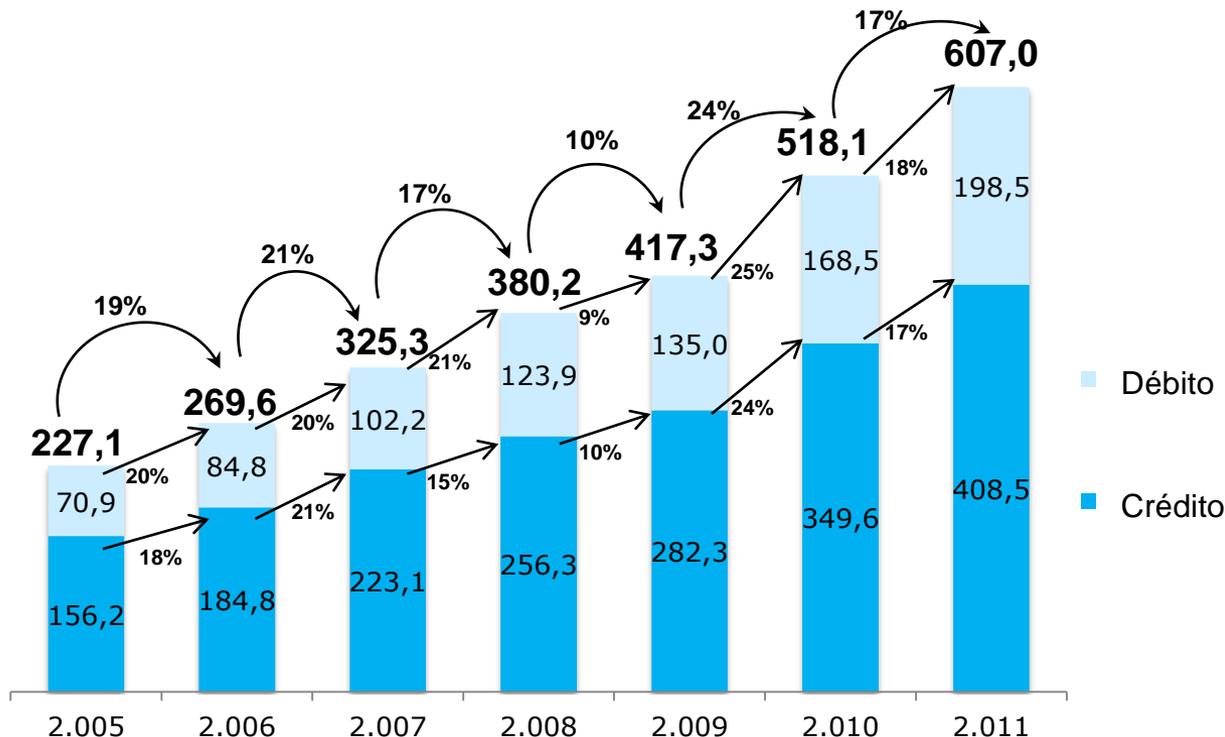
Indicadores – % Lucro bruto / Valor das Transações



Total - Emissores e Credenciadores

❖ Evolução do valor das transações de cartões (crédito, débito e total)

✓ Em R\$Bi (valores reais - atualizados pelo IPCA para Dez/2011)



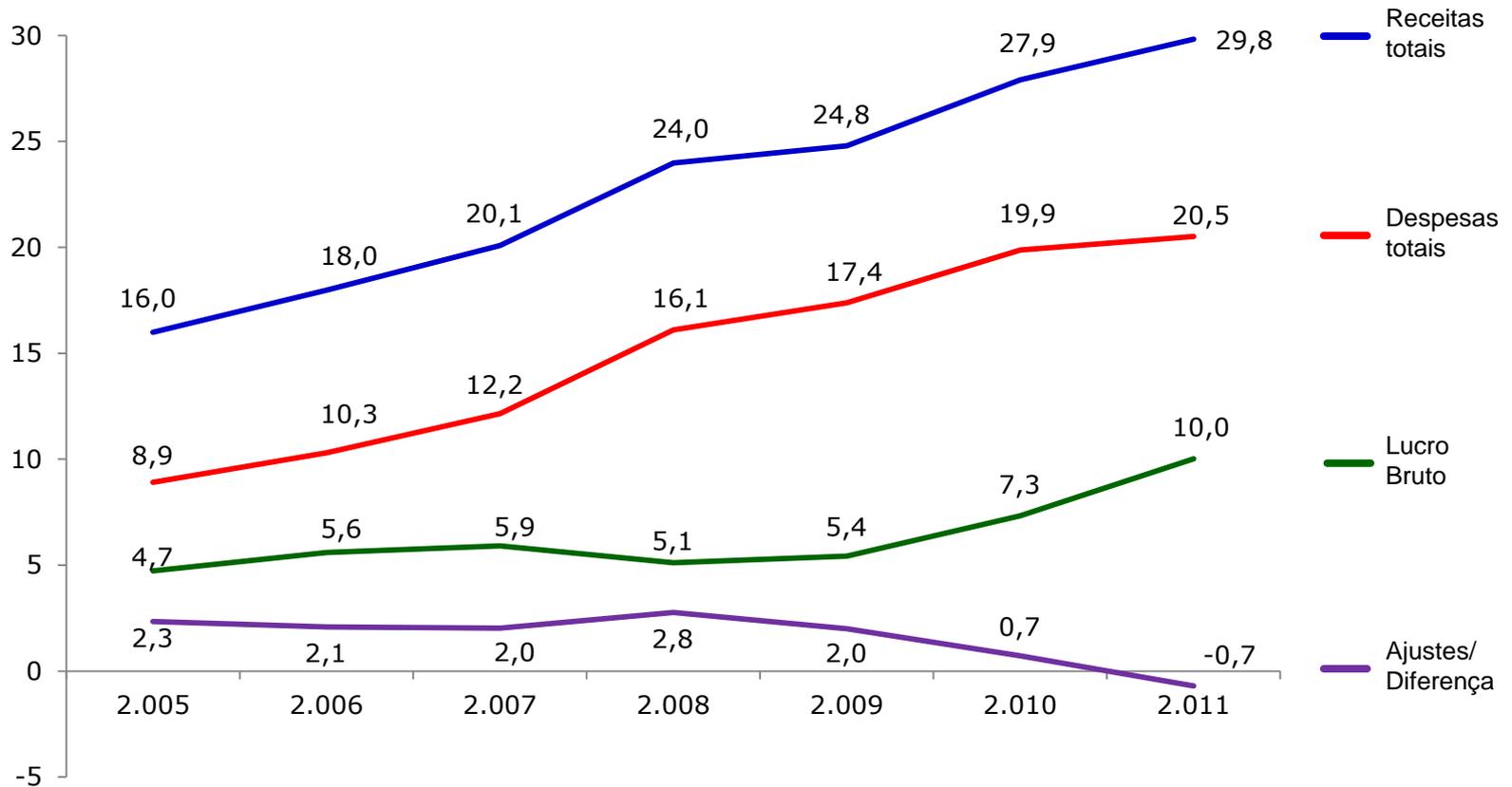
Análise de Emissores



Emissores

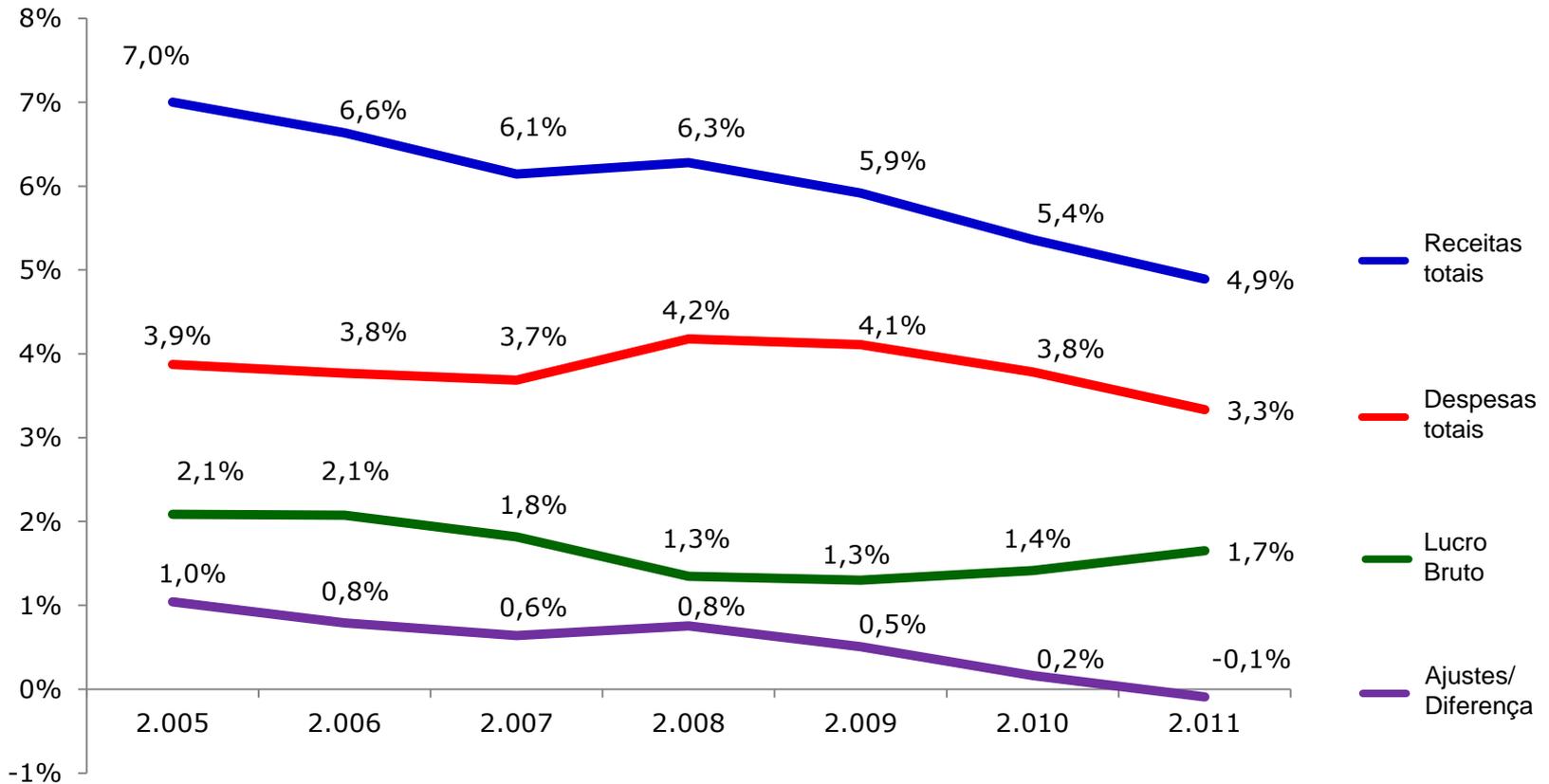
❖ Absolutos - Receita total, despesas totais, lucro bruto e ajustes

✓ Em R\$Bi (valores reais - atualizados pelo IPCA para Dez/2011)



Emissores

Relativos - % Valor Transações: Receita, despesas, lucro bruto e ajustes



Receitas Emissores – itens analisados

- ✓ Receitas Financeiras
 - Originadas pelo crédito rotativo (maior parte) e parcelamento com juros, mais ganhos financeiros decorrentes de atraso, líquidos da perda de crédito
- ✓ Tarifas de Intercâmbio
 - Parcela da taxa de desconto cobrada dos varejistas que fica com o emissor
- ✓ Tarifas ao portador
 - Incluem anuidade e tarifas diversas (saque, 2ª via de cartões, emissão de extrato etc)
- ✓ Outras receitas
 - Incluem receitas oriundas de marketing e incentivo a emissão, dentre outras

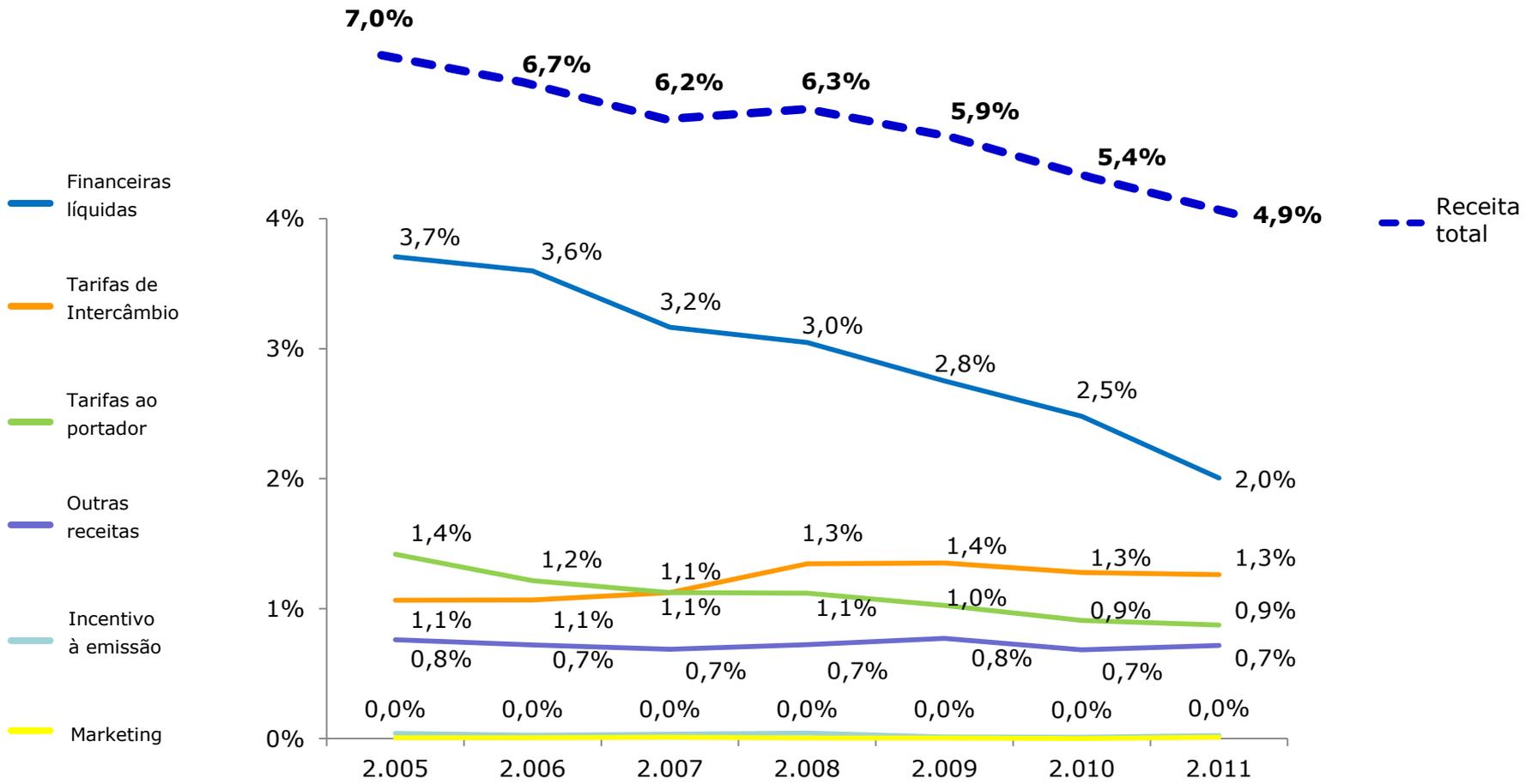
Receitas Emissores

✓ Receitas/Valor das transações

- Caiu de 7 para 4,9% no período de 2005 a 2011
- Receitas financeiras (líquidas de perdas de crédito) menores é a principal razão
 - Causada por elevação da perda de crédito e menores taxas de juros
- Também pesou a queda relativa das tarifas aos portadores, em função de...
 - Anuidades sob pressão (menores ou crescendo menos) ou mesmo isenção
 - » Maior competição
 - » Expansão para a baixa renda
 - Maior utilização do cartão de débito, aumentando sua participação no valor total transacionado com cartões

Emissores

🌿 Receitas Emissores - % Valor das Transações



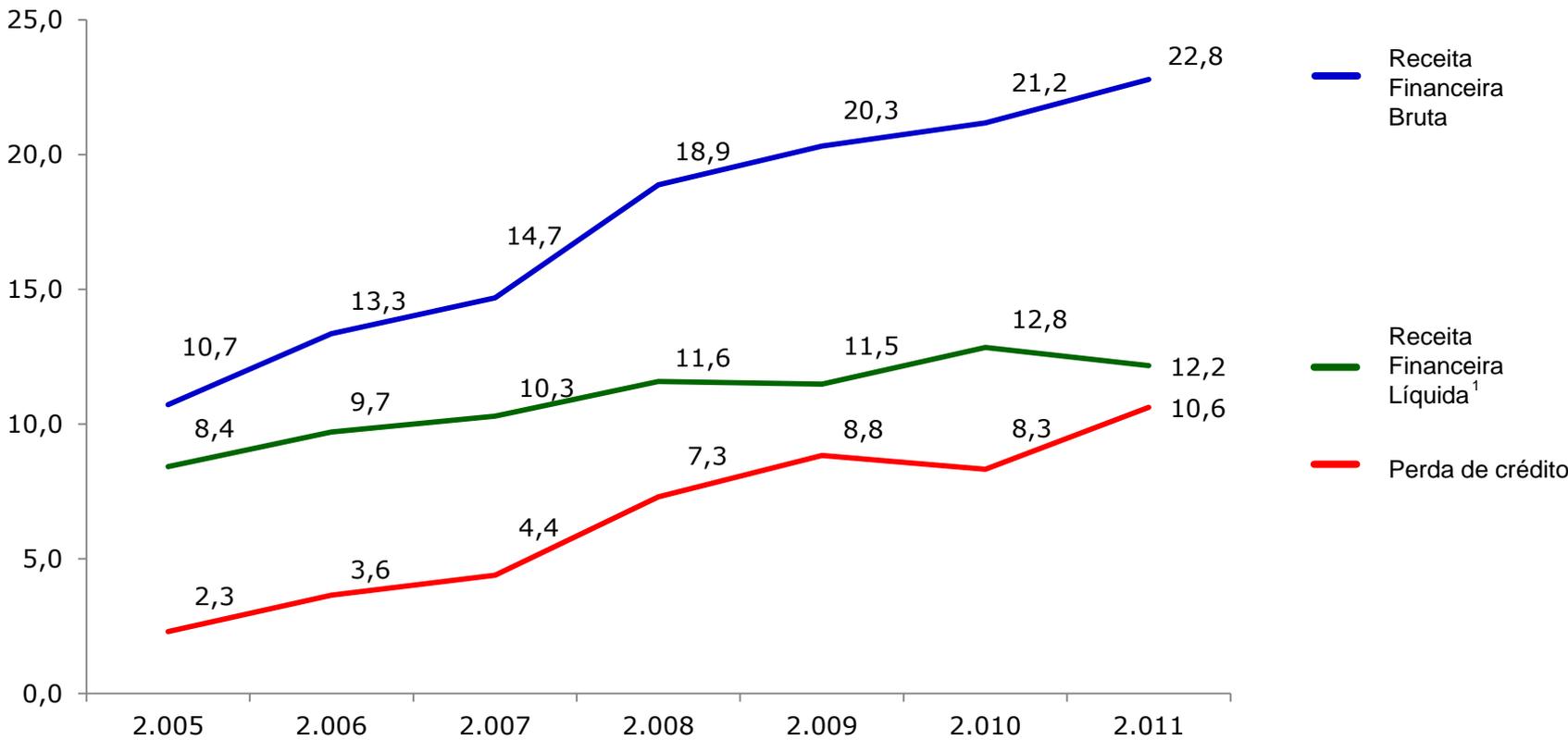
Importante

- ✓ Os valores correspondentes à perda de crédito foram descontadas diretamente nas receitas financeiras
- ✓ A título de comparação, esta informação aparece separadamente no slide a seguir, em relação ao valor das transações de crédito

Emissores

❖ Receita financeira bruta, líquida e perda de crédito

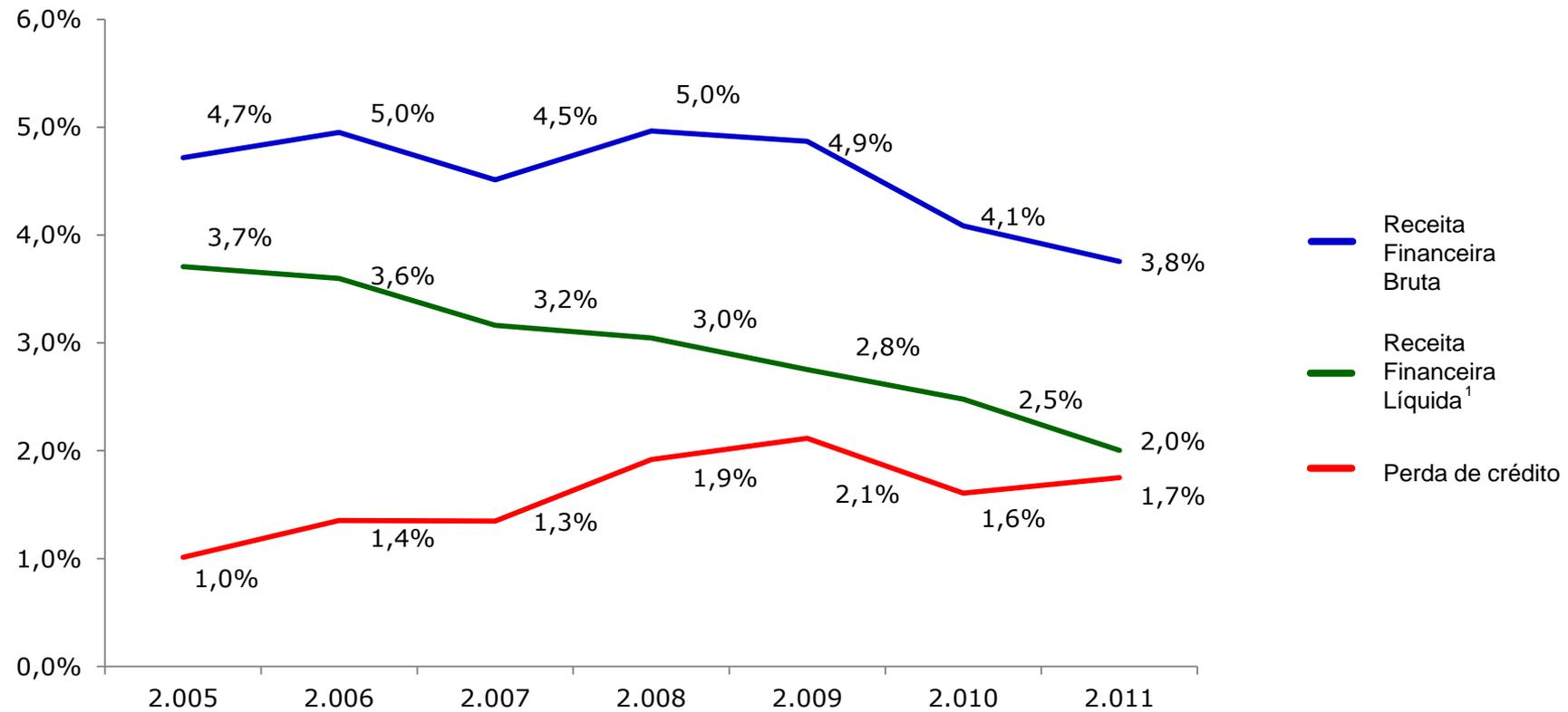
✓ Em R\$Bi (valores reais - atualizados pelo IPCA para Dez/2011)



1 - Receitas financeiras líquidas de perdas de crédito

Emissores

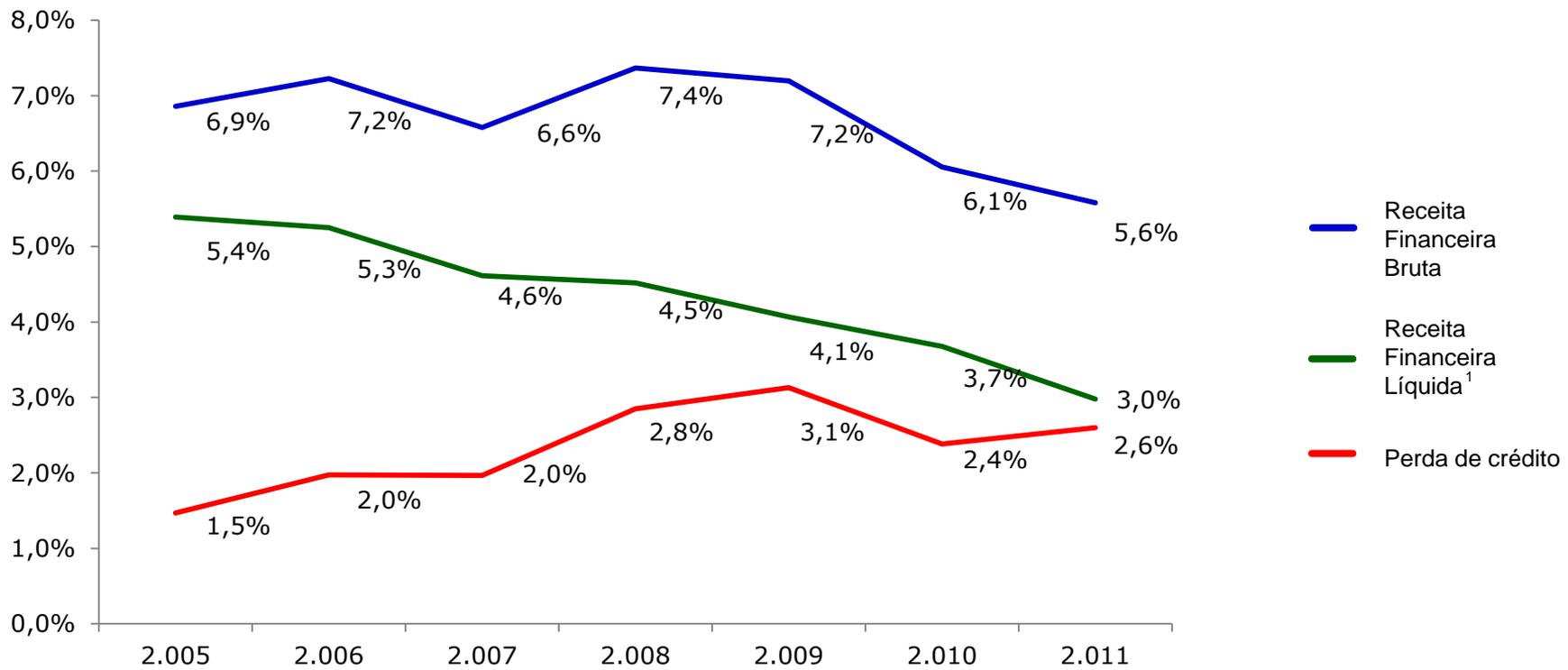
☛ Receita financeira líquida, bruta e perda de crédito / Valor das transações total (%)



1 - Receitas financeiras líquidas de perdas de crédito

Emissores

☛ Receita financeira líquida, bruta e perda de crédito / Valor das transações de crédito (%)



1 - Receitas financeiras líquidas de perdas de crédito

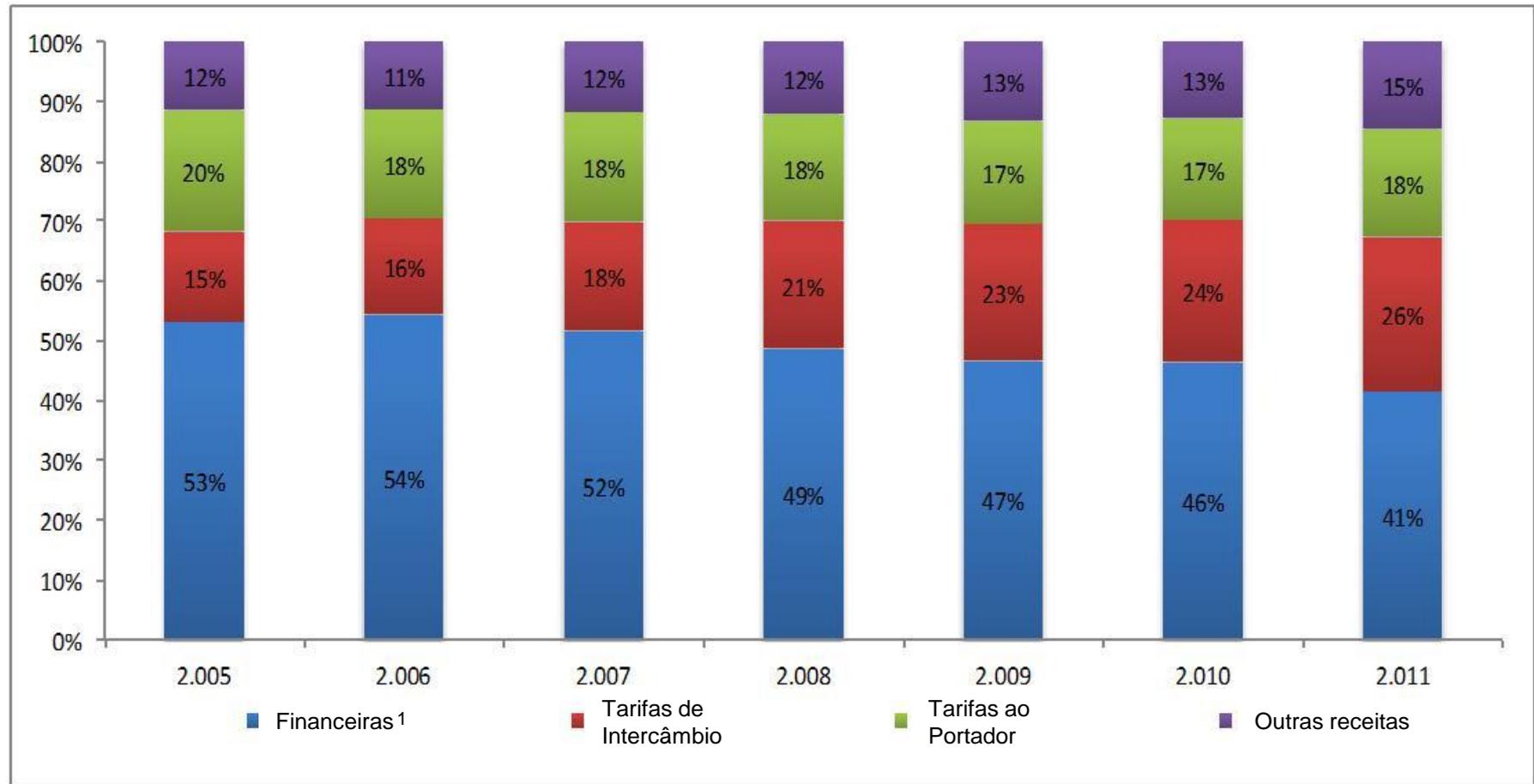
Receitas Emissores

✓ Composição das receitas

- Receitas financeiras continuam as mais relevantes
 - Passaram de 53% em 2005 para 41% em 2011
- Tarifas de intercâmbio ganhando importância
 - De 15% para 26% em cinco anos, reflexo do crescimento do mercado e de novas práticas das bandeiras que resultaram em aumento no percentual que fica com os emissores
- Receitas com tarifas aos portadores em queda
 - De 20% para 18%, impactada pela pressão sobre as anuidades (menores ou crescendo menos) ou mesmo isenção
- Outras receitas relativamente estáveis

Emissores

🌿 Receitas Emissores – composição



1 - Receitas financeiras líquidas de perdas de crédito

Despesas Emissores – itens analisados

- ✓ Processamento
- ✓ Marketing e Vendas
- ✓ Taxas pagas às bandeiras
- ✓ Gerenciamento de Risco
- ✓ Programa de recompensa
- ✓ Impostos diretos
- ✓ Outras Despesas
 - Incluem despesas administrativas e gastos com emissão de plásticos, entre outras

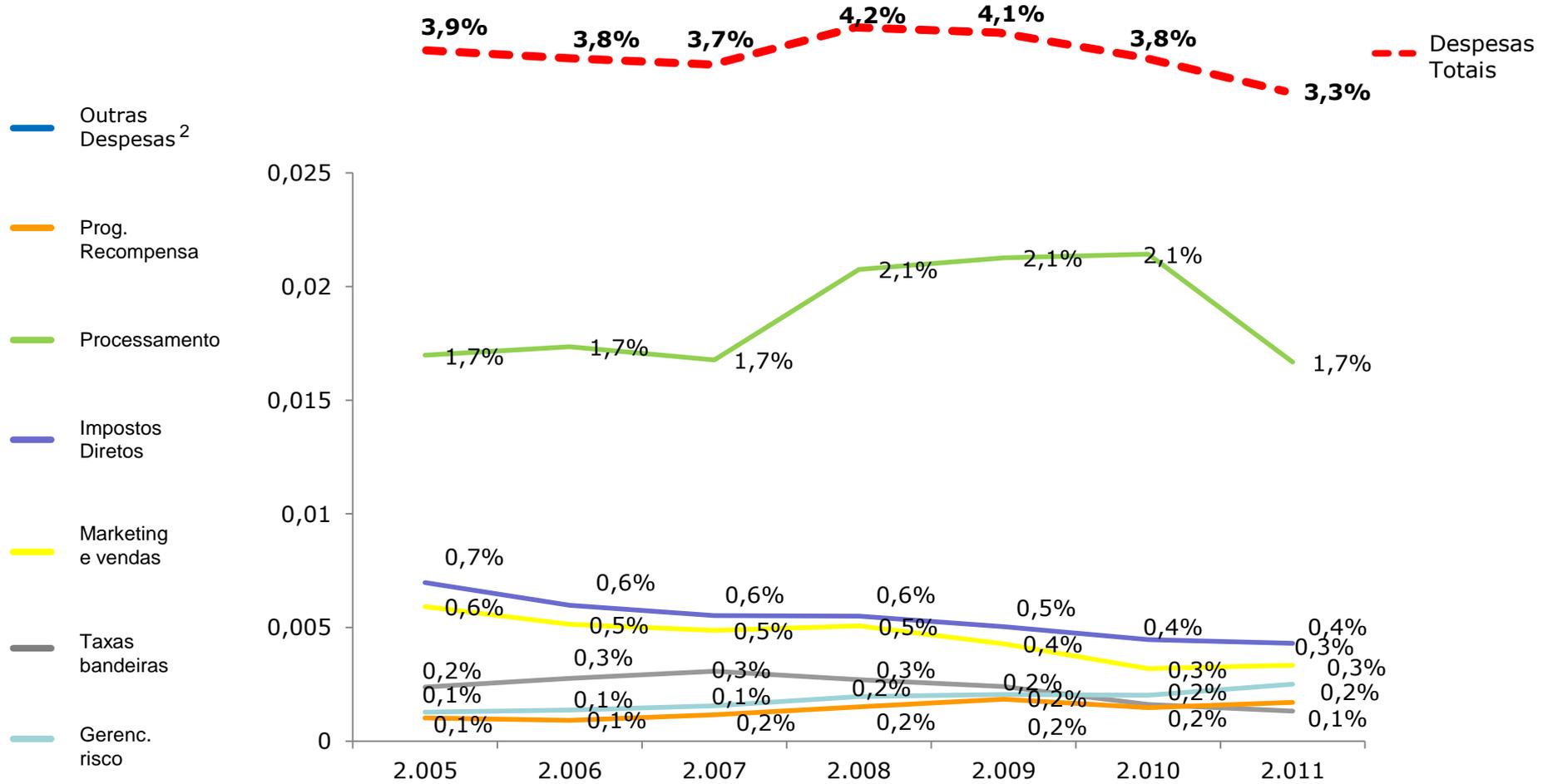
Despesas Emissores

✓ Despesas/Valor das transações

- Há um queda considerável, de 3,9% para 3,4%, no período analisado, mas devido à metodologia de agrupamento utilizada pelo BACEN é muito difícil encontrar explicações diretamente nos dados
 - A grande linha de custos corresponde a um bloco enorme de “outras despesas”, que estão pouco claras no estudo do BACEN
 - O material referente a 2011 trouxe duas novas quebras dentro das despesas, mas forneceu estes dados apenas para 2011, criando uma lacuna no passado para...
 - » Impostos diretos
 - » Gastos com programas de recompensa
 - Nossa análise indica que estas duas novas linhas não estavam incluídas em “outras despesas” nos anos anteriores, mas ainda não é conclusiva
 - » Estimamos estas duas linhas para os anos anteriores e acrescentamos no bloco de despesas para compor a evolução, mas os resultados são muito duvidosos e merecem uma melhor explicação por parte do BACEN

Emissores

Despesas Emissores - % Valor das Transações



2 - Inclui despesas administrativas, gastos com emissão de plásticos entre outras

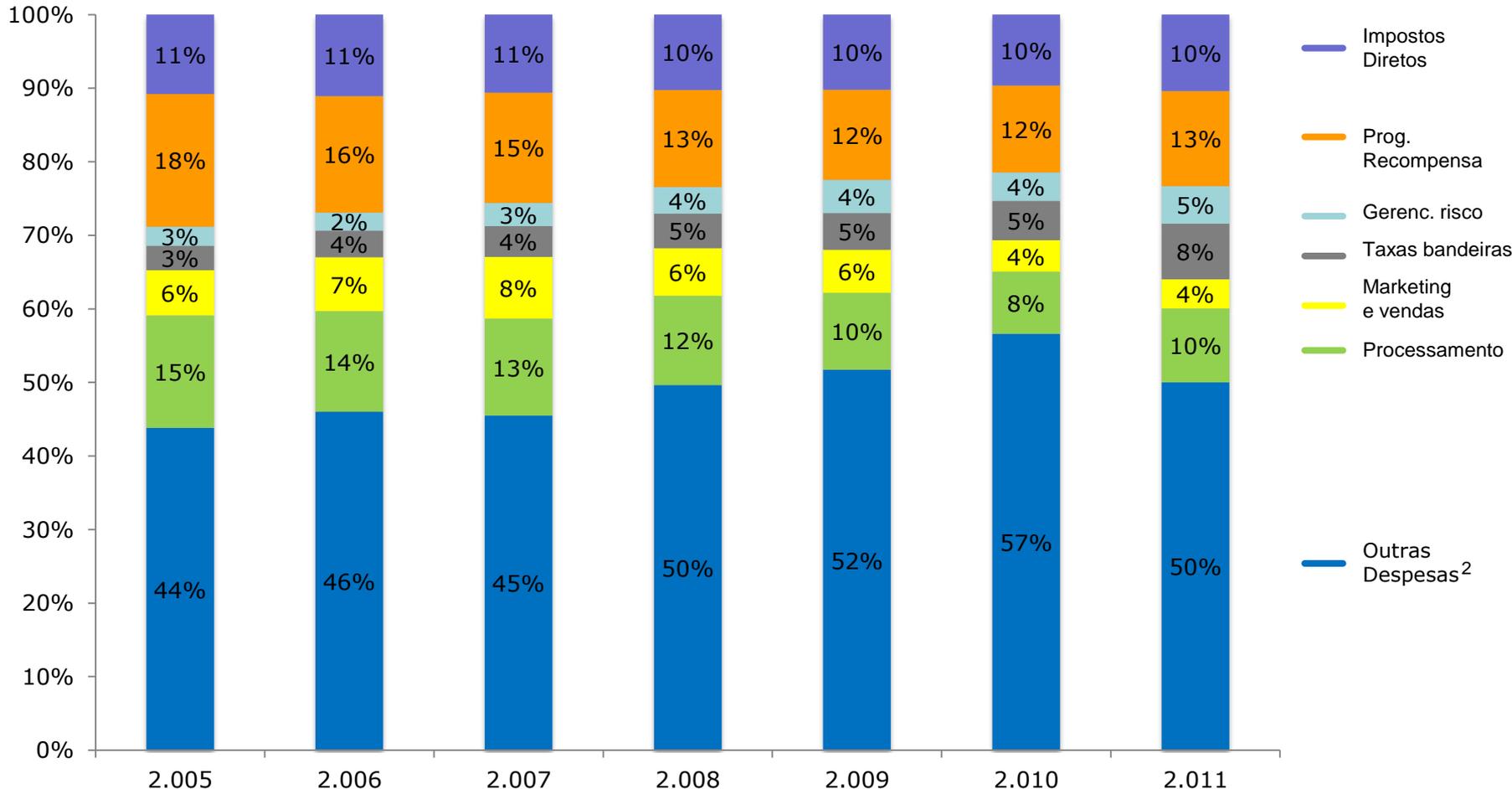
Despesas Emissores

✓ Composição das despesas

- Custos com processamento é a única linha que podemos analisar com clareza
 - Vem apresentando queda contínua, resultado dos ganhos de escala e avanços tecnológicos
 - De 0,6% para 0,3% sobre o valor das transações
 - De 21% para 10% do total das despesas

Emissores

Despesas Emissores – composição



2 – Inclui despesas administrativas e gastos com emissão de plásticos, entre outras

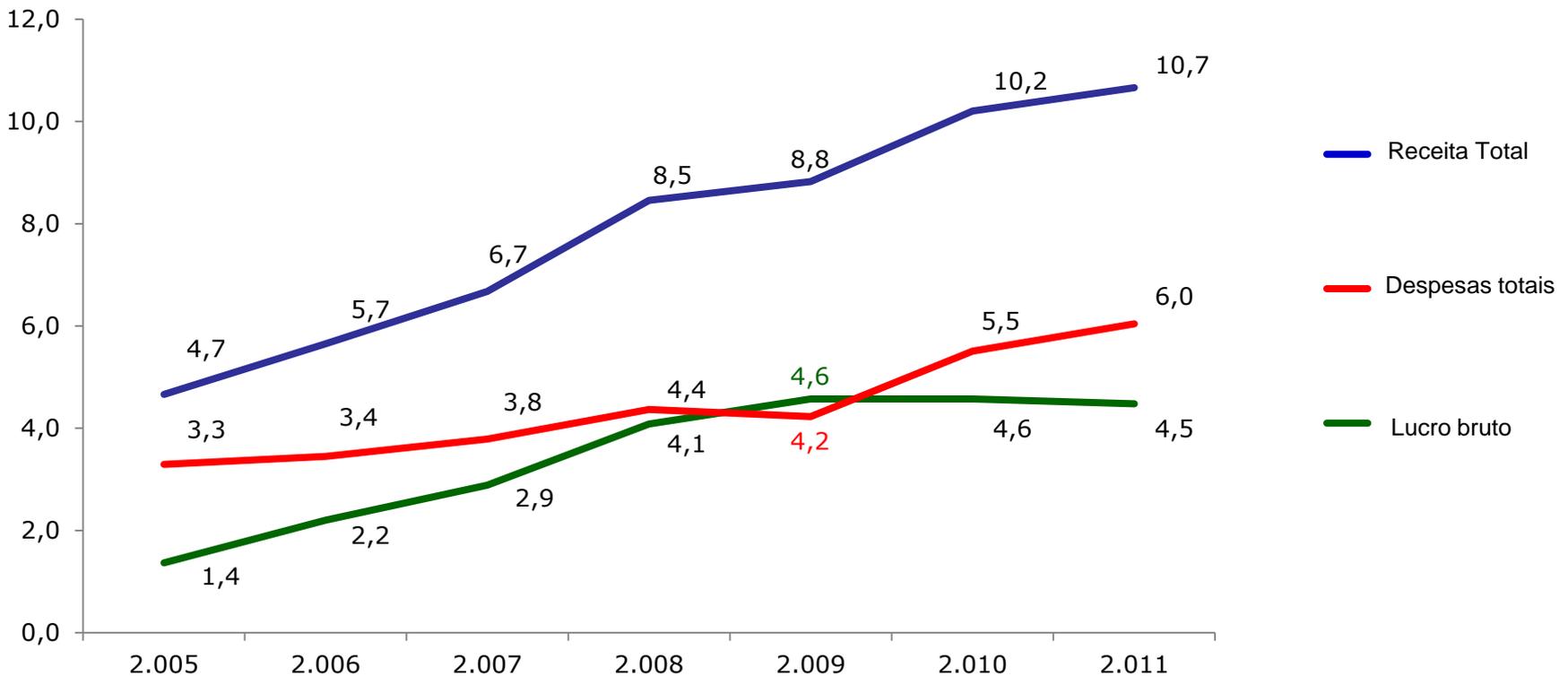
Análise de Credenciadores



Credenciadores

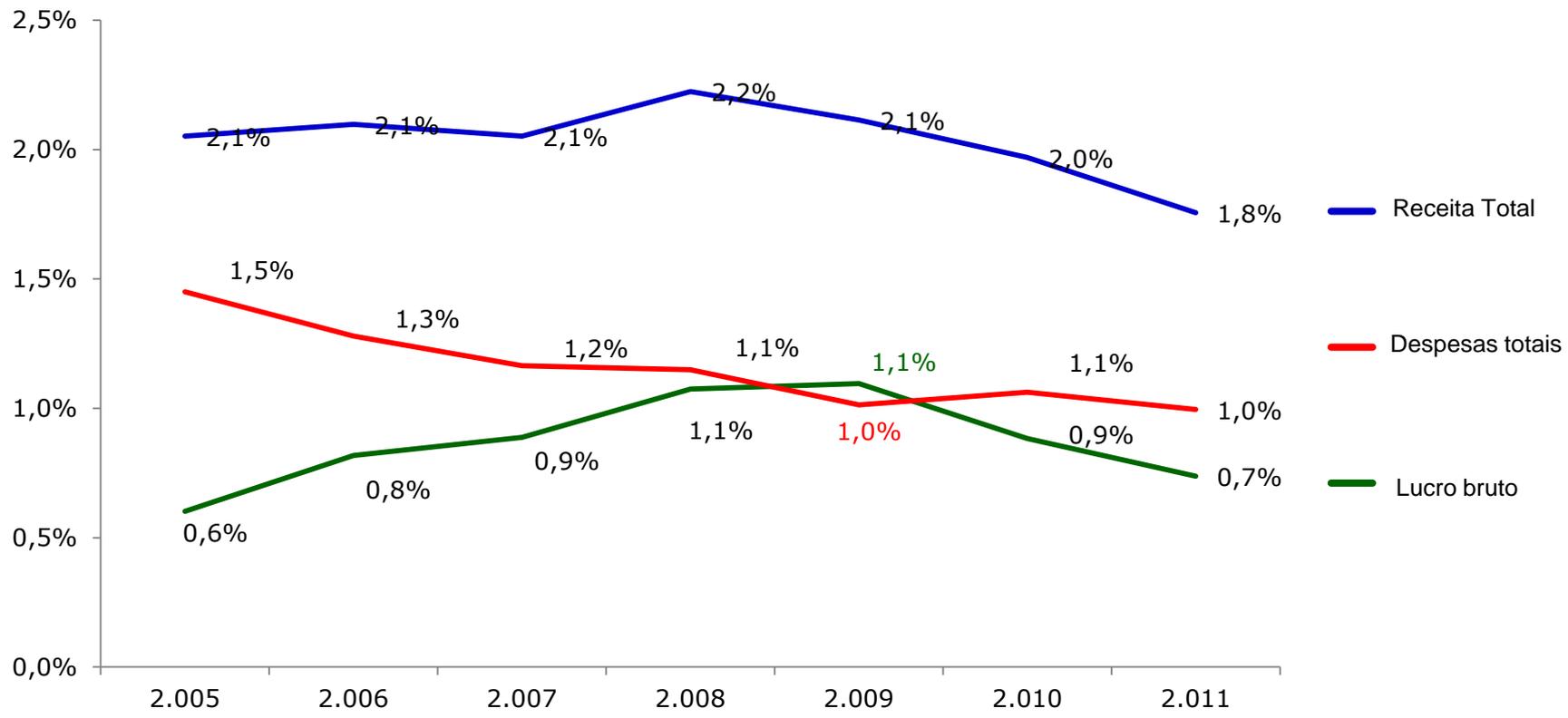
🦋 Receita total, despesas totais e lucro bruto

✓ Em R\$Bi (valores reais - atualizados pelo IPCA para Dez/2011)



Credenciadores

❁ Receita total, despesas totais e lucro bruto / Valor das transações (%)



✿ **Receitas Credenciadores – itens analisados**

- ✓ Taxa de desconto
 - Livre da tarifa de intercâmbio
- ✓ Aluguel e conectividade
- ✓ Outras receitas
 - Provenientes de serviços de captura e processamento prestados a empresas de benefícios e administradores de cartões regionais, entre outras
- ✓ Não estão contemplados neste estudo as receitas com antecipação de recebíveis
 - Como mencionado na Metodologia



Receitas Credenciadores

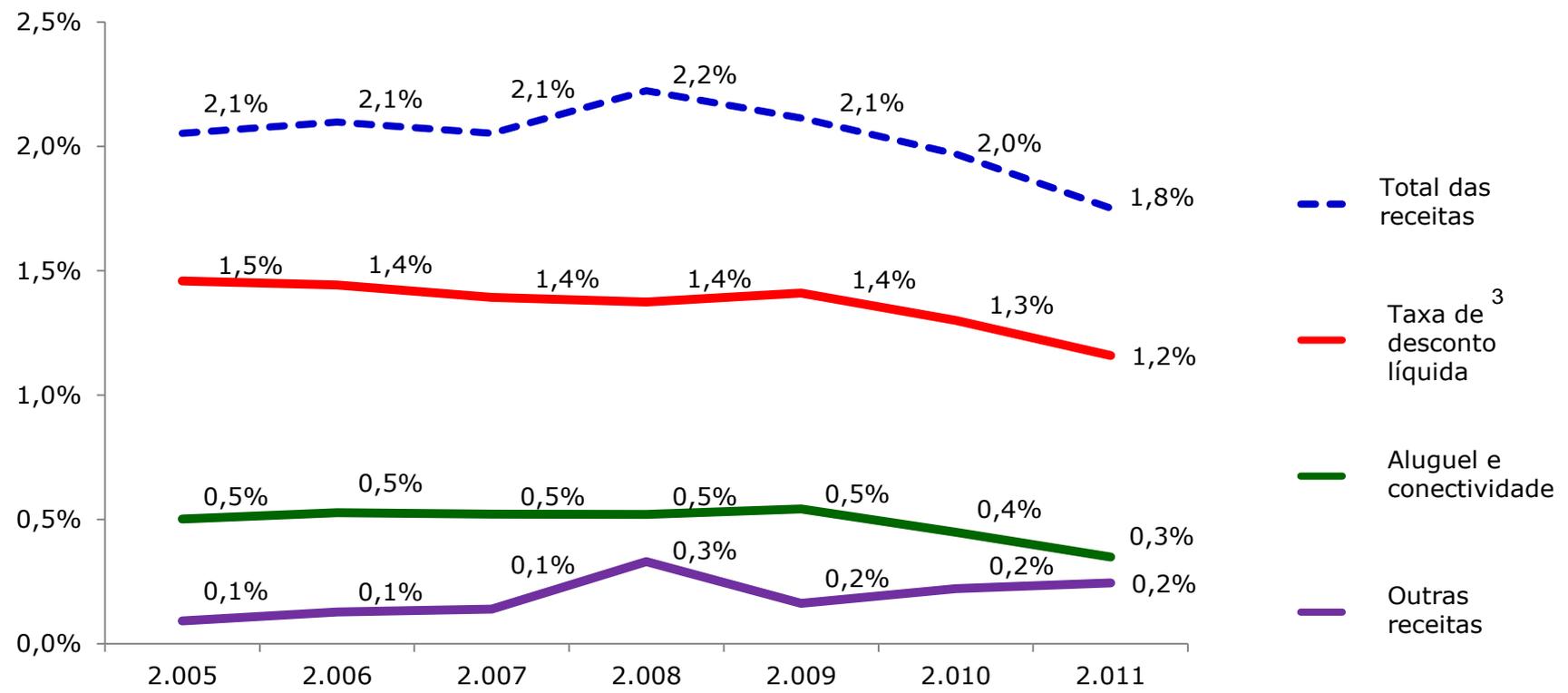
✓ Receitas/Valor das transações

- Caiu de 2,1 para 1,8% no período de 6 anos, até 2011
- Taxa de desconto líquida (após repasse da taxa de intercâmbio aos emissores) é a causa principal
 - Crescimento mais intenso do cartão de débito (taxas de desconto menores)
 - Expansão da rede para segmentos com taxas menores
 - Mudança promovida pelas bandeiras na distribuição dessa taxa entre emissores e credenciadores
 - Maior concorrência, devido à abertura do mercado e pressão do governo
- Aluguel e conectividade também caiu bastante a partir de 2010
 - Maior concorrência, também devido à abertura do mercado e pressão do governo



Credenciadores

Receitas Credenciadores - % Valor das Transações



3- Taxa de desconto "líquida" de tarifa de intercâmbio

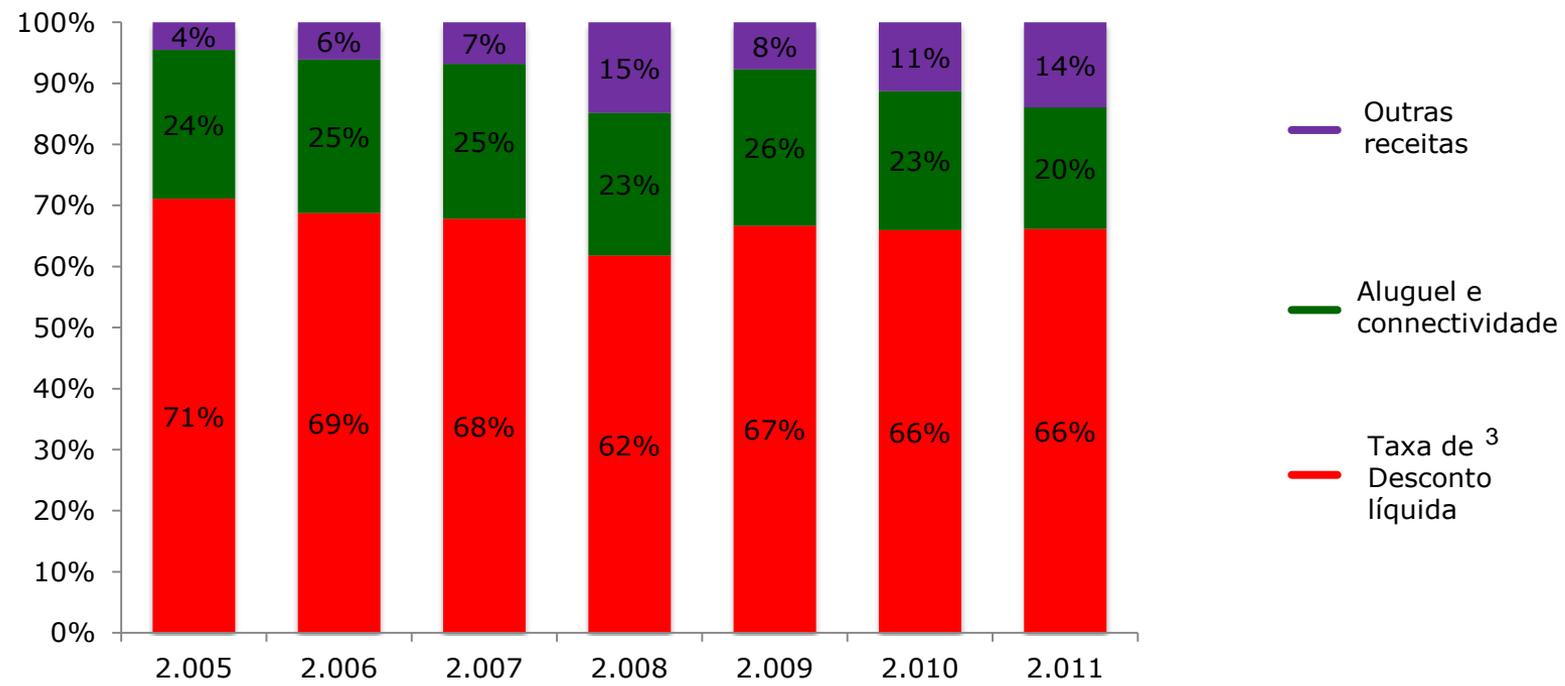
Receitas Credenciadores

✓ Composição das receitas

- Dada a natureza do negócio, as receitas com taxas de desconto representam o maior ganho (aproximadamente 66% das receitas)
 - Pequena queda na participação ao longo do período
- Receitas com aluguel e conectividade perdendo espaço
- Em contrapartida, "Outras receitas" ganhando espaço
 - Principalmente pelo aumento na prestação de serviços para outras bandeiras menores

Credenciadores

🌿 Receitas Credenciadores – composição



3 - Taxa de desconto "líquida" de tarifa de intercâmbio

Despesas Credenciadores – itens analisados

- ✓ Processamento
- ✓ Marketing e propaganda
- ✓ Taxas às bandeiras
- ✓ Outras despesas
 - Incluem despesas administrativas e tributos (maior parte) e gastos com gerenciamento de risco (uma pequena parte)

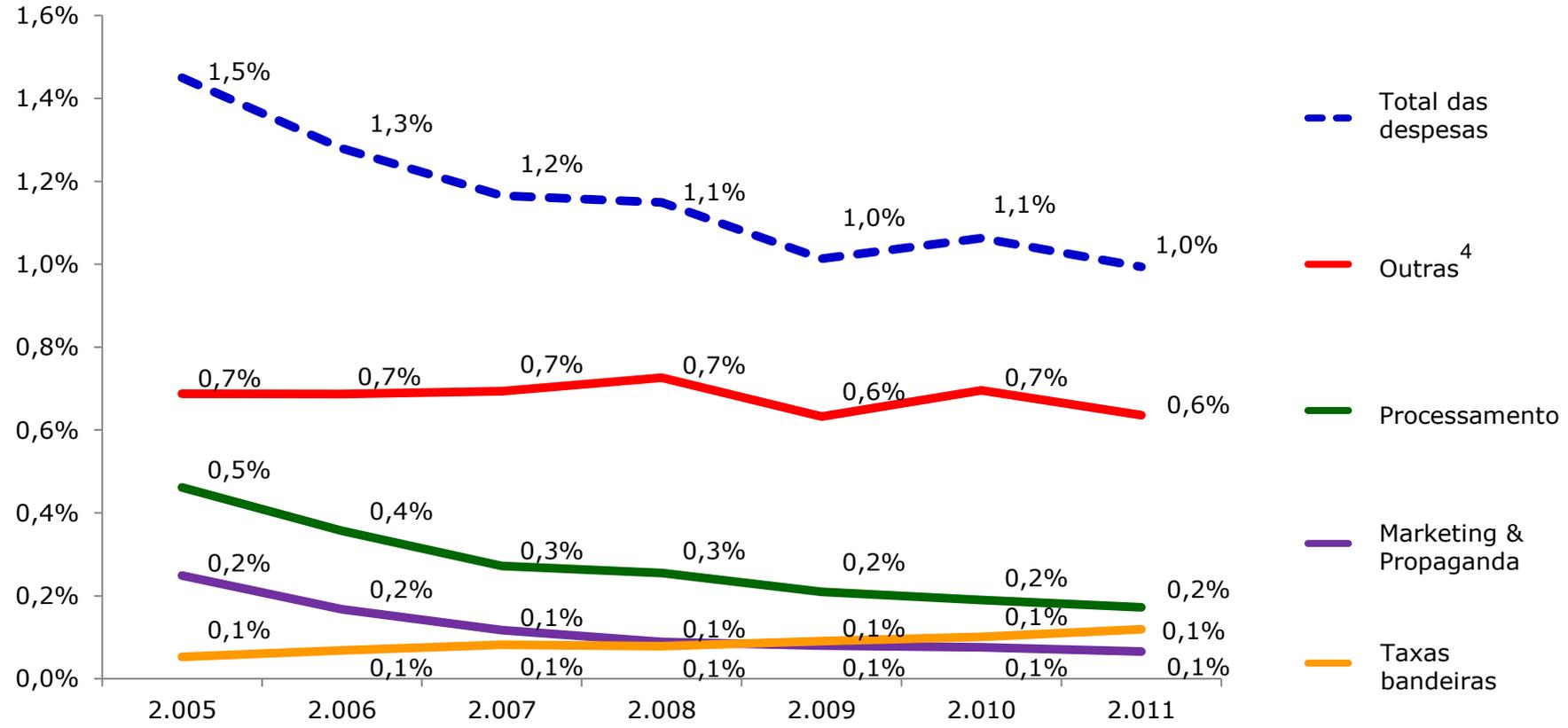
❖ Despesas Credenciadores

✓ Despesas/Valor das transações

- Redução expressiva de 1,5 para 1,0%
- Custo de processamento caiu de 0,5 para 0,2%
 - De maneira ainda mais destacada em termos relativos do que entre os emissores, os credenciadores promoveram ganhos de escala, evoluções tecnológicas e melhor gestão
- Gastos em Marketing e Propaganda, apesar do aumento absoluto, em relação ao valor das transações vem caindo
 - De 0,2 para 0,1%
 - » Mudanças na Cielo neste período (exposição negativa em 2005, com supostas relações junto à agência de propaganda ligada ao escândalo do "Mensalão") fizeram com que deixassem de administrar o fundo de marketing da Visa, impactando diretamente nesta queda

Credenciadores

Despesas Credenciadores - % Valor das Transações



4 – Inclui despesas administrativas e tributos (maior parte) e gastos com Gerenciamento de Risco (menor parte)

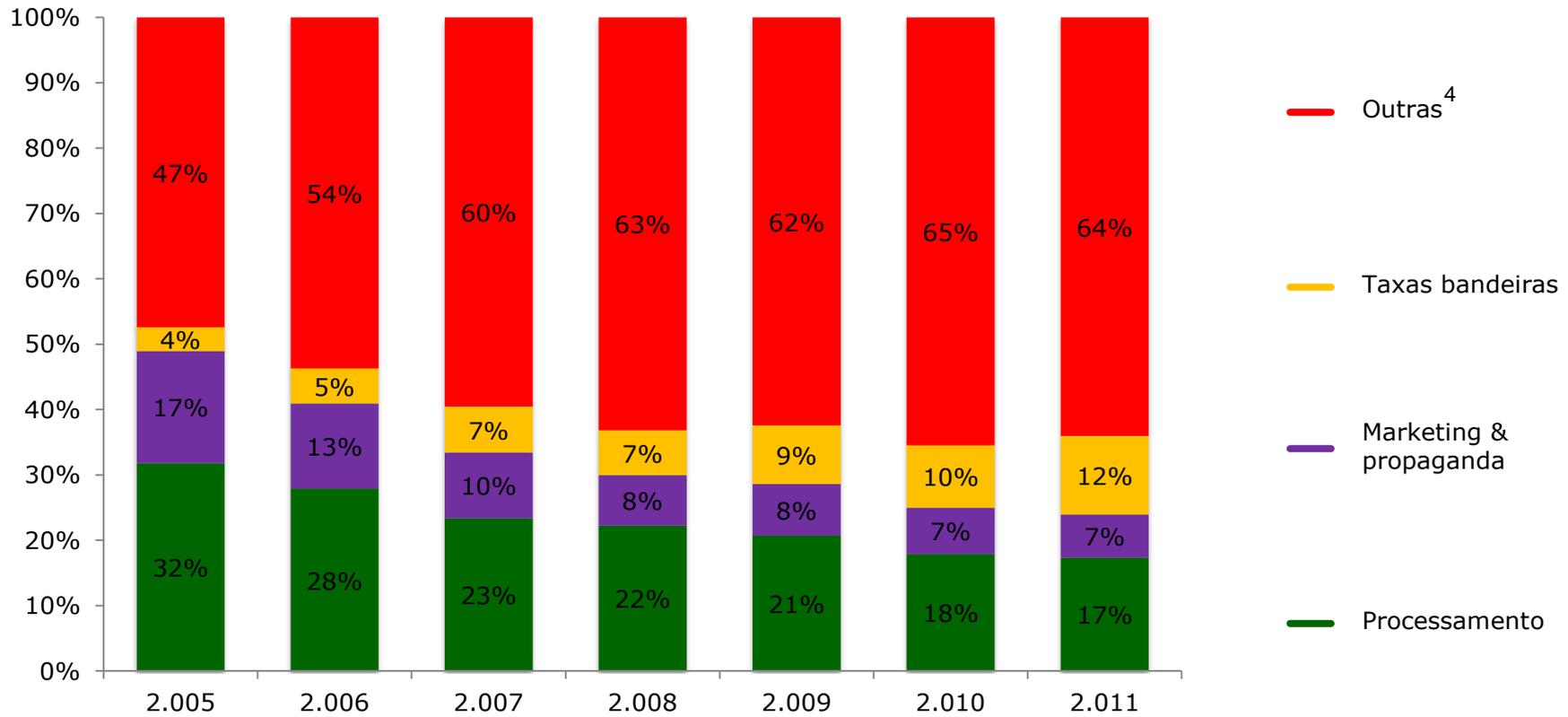
Despesas Credenciadores

✓ Composição das despesas

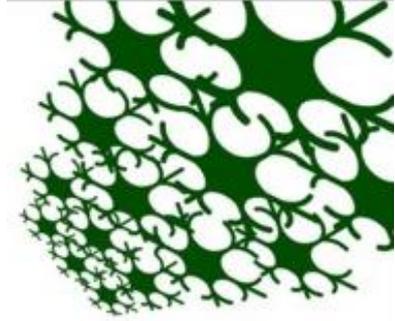
- As despesas com processamento são as mais importantes, mesmo com as "outras despesas" ganhando espaço
- O peso das despesas com marketing e propaganda diminuiu significativamente neste período, chegando em 2011 a 7% do total das despesas, quase 1/3 do que representava em 2005
 - Com os movimentos recentes, estas despesas devem ter aumentado seu peso na composição total
 - » A Redecard, p. ex., investiu em 2009 cerca de 46% a mais em marketing do que em 2008

Credenciadores

Despesas Credenciadores – composição



4 – Inclui despesas administrativas e tributos (maior parte) e gastos com Gerenciamento de Risco (menor parte)



**Agradecemos a oportunidade de
compartilhar este estudo e
sua divulgação**



Boanerges & Cia.
Consultoria em varejo financeiro

