



GLORY

Os Cartões Irão Desaparecer  
Antes do Numerário



# OS CARTÕES IRÃO DESAPARECER ANTES DO NUMERÁRIO

Ao longo das últimas décadas, temos sido incansavelmente bombardeados pelas empresas de cartão de crédito na guerra de predominância de transações entre cartões e numerário. A ideia de que “o numerário irá desaparecer” tornou-se um meme, algo inevitável uma vez que vivemos em uma sociedade de alta tecnologia.

Novos dados mostram uma realidade diferente:

**Hoje, há mais numerário no sistema de pagamentos globais do que anteriormente.**

- Euros e dólares em espécie em circulação têm crescido a cada ano durante os últimos 15 anos, o volume de dólares está crescendo a uma CAGR de quase 5%, enquanto o volume de euros duplicou desde 2002, com uma CAGR de mais de 6%.
- De acordo com as previsões do Banco Central Europeu (BCE), o volume de notas em circulação crescerá 40% nos próximos 7 anos.
- O Banco da Inglaterra projeta uma taxa de crescimento de 20% em notas de libras durante os próximos 7 anos.

**O numerário ainda é o método de pagamento face-a-face mais popular do planeta – apesar dos numerosos artigos que reivindicam que uma sociedade sem numerário é iminente.**

- Os números mais recentes publicados em dezembro de 2017 pelo BCE mostram que na Europa, 79% de todas as transações em pontos-de-venda foram realizadas com numerário.
- De acordo com a Reserva Federal dos EUA, o numerário é usado ainda em 32% de todas as transações, independentemente do que é pago (isso inclui transações por correio e internet que são difíceis para pagamento com numerário).

Esta não é uma lista exaustiva, mas talvez seja motivo suficiente para visitar e desafiar o meme. **Hoje, em vez disso, vamos introduzir um novo meme.**

# COMO OS EUROPEUS PAGAM?

AS “EWALLETS IRÃO ELIMINAR OS CARTÕES E OS TRADICIONAIS SISTEMAS DE PAGAMENTO DE CARTÕES DE EMPRESAS ANTES DO NUMERÁRIO DESAPARECER.”

Quantidade média numerário na carteira



**€65**  
euros

Millennials



**€40-€50**

euros em numerário levados na carteira

**80%**

das transações são em **NUMERÁRIO**

Utilização de métodos de pagamento\* (por número de transações)



**79%** com numerário

**19%** com cartão

**2%** outros

\* No ponto de venda, por exemplo, em lojas, restaurantes, etc.

Valor médio de um pagamento



**€12** euros em numerário

**€37** euros em cartão

Fonte estudo do BCE sobre a utilização de numerário em espécie em áreas onde o euro é utilizado, 2017

# O IMPACTO DAS eWALLETS

As eWallets terão um impacto na utilização de cheques (já em declínio), uso de cartões (acontecendo agora), e, sim, uso de numerário também. E o mais importante, porém, é que as eWallets têm o potencial de desintermediação radical do tradicional sistema de pagamento por cartão.

O contraste do numerário falso vs o mito do cartão vs a realidade do eWallet. Nos últimos 5 anos, as eWallets têm demonstrado um crescimento fenomenal – e atenção – em detrimento da utilização do cartão.

Muitos, talvez a maioria, dos utilizadores norte-americanos e europeus de ambos, cartões e eWallets realmente não entendem as diferenças entre os dois, exceto que eles usam seu telefone em vez de um cartão para fazer um pagamento. O pagamento para ambos ainda é retirado de sua conta bancária ou pagos pela sua empresa de cartão de crédito.

Na China e na África, o caso é bastante diferente – uma conta separada é mantida com a empresa de telefonia celular ou em sua conta no Alipay (não-banco), e você coloca numerário na conta antes de fazer os pagamentos. Este é o potencial demonstrado para a desintermediação. Falaremos mais sobre isso em breve. More on this in a moment.

**“PREVISÕES DE 2021, 40% DO MUNDO VAI POSSUIR UM SMARTPHONE E SEMPRE ESTARÁ CONECTADO.”**



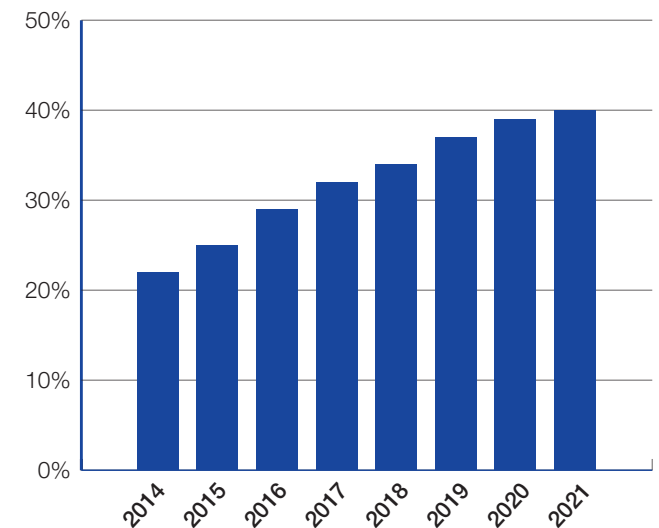
# A CONTINUAÇÃO DO CRESCIMENTO DE SMARTPHONES

Até agora, o sucesso do eWallet ou carteiras móveis tem sido impulsionado pelo desejo dos consumidores em experiências em compras convenientes e eficientes. A adoção mundial de smartphones, o dispositivo que está “sempre em nossas mãos”, é naturalmente, uma solução alternativa para novos métodos de pagamento.

A maioria das previsões sugerem que em três anos, a partir de agora, pelo menos 40% da população mundial, ou dito de outra forma, mais de 3 bilhões de pessoas irão possuir um smartphone e estarão sempre conectadas. Este número continuará a crescer rapidamente, uma vez que os smartphones se tornam um requisito básico para interagir na sociedade. Isto pode ser comparado diretamente com a distribuição de cartões de débito e crédito. A maioria dos americanos e europeus, já tem um smartphone, bem como um cartão de crédito ou de débito (ou muitos destes); 56% dos chineses têm um smartphone, mas menos de 40% têm um cartão de débito ou crédito; na Índia, 28,5% possuem smartphones, menos de 25% da população tem cartões de crédito ou débito. A posse do smartphone ultrapassa a posse do cartão em grande parte da América Latina. Na África, existe um caso único (em muitos países), onde os telefones digitais avançados (sem todas funcionalidades de um smartphone) capazes de transações digitais locais, têm uma distribuição que ultrapassa a de cartões.

Ainda assim, o uso do smartphone em si não explica o fenômeno. Outras duas mudanças de mercado são necessárias.

**COMO A ABSORÇÃO DE USUÁRIOS DE SMARTPHONE EM % DO TOTAL DA POPULAÇÃO GLOBAL**



Fonte Statista

# FATORES QUE AFETAM A ADOÇÃO DO eWALLET

Primeiro, **atitudes dos consumidores para fazer pagamentos móveis precisam mudar** e os dados indicam que isso está acontecendo lentamente.

Na China, os pagamentos móveis tornaram-se centrais na vida nas cidades de nível 1 e previsões mostram que 79,3% dos usuários de smartphone serão vistos alegremente clicando, digitalizando e passando seus smartphones no caixa por volta do ano 2021. Em comparação, os EUA ainda terão apenas 23% dos usuários de smartphone fazendo isso, e na Alemanha, será de apenas 15% – apesar de uma maior absorção no uso de smartphone.

Segundo, **os comerciantes devem aceitar pagamentos.** Uma vez que transações necessitam de dois indivíduos, você também deve ganhar a aceitação de um sistema de pagamentos por comerciantes. **A aceitação do comerciante dependem de duas coisas: o custo e a demanda dos consumidores.**

**O sucesso no mundo dos pagamentos depende da escala de aceitação.**

Para obter a escala necessária, você não necessita apenas de pessoas que desejam pagar usando o seu sistema, mas algo que traga valor aos comerciantes. As eWallets são tão semelhantes em conveniência com cartões ou numerário, o que devem ser um forte incentivo para o comerciante ao adicionar outro método de pagamento.

A rápida expansão dos pagamentos móveis na China, realmente um fenômeno dos últimos 4 anos, que foi impulsionado pelos sistemas Alipay e WeChat Pay lideram o mercado. O segredo é que ambas as empresas são capazes de fornecer os pagamentos baratos, parcialmente por permitir que fornecedores menores façam uso de uma simples impressão de um código QR ou seu telefone, ao invés de um leitor caro de cartão.

Um sistema back-end que armazena um registro de contas de usuário, ao invés de ter que se comunicar com um banco, também mantém os custos baixos, reduzindo radicalmente os custos da participação dos comerciantes.



Fonte eMarketer

# APPLE PAY, GOOGLE PAY, ALIPAY

A Apple Pay e o Google Pay, até agora, têm sido os principais motores da mudança para carteiras digitais na América do Norte e Europa (embora outras empresas notáveis como PayPal e Stripe ajudaram também na adoção de pagamentos móveis e digitais). Eles trazem um grande número de consumidores com eles através dos sistemas operacionais iOS e Android que existem nesses dispositivos móveis. Os consumidores esperam que as carteiras funcionem onde quer que comprem. Portanto, há demanda – e a demanda deve converter-se em receita para o comerciante, certo?

Em partes. Comerciantes em países de maior renda querem atender a demanda, mas só aceitam pagamentos em numerário e cartão. Muitos estão recuando na expansão de opções de pagamento para incluir as eWallets, porque, de maneira perversa, eles são obrigados a pagar ainda mais para as

empresas de pagamentos globais tradicionais para aceitar estas eWallets como apoio.

Esta é uma oportunidade para a entrada no mercado de um novo sistema de pagamentos eletrônicos. Os líderes em eWallets, no futuro próximo, poderão ver uma oportunidade de se estabelecerem **não como facilitadores das redes de pagamentos atuais, mas como substitutos para essas redes** uma vez que a popularidade, conveniência, multimoeda e a globalização se tornam proeminentes nos desejos dos consumidores.

A Apple e o Google disseram que não têm nenhum desses planos – pelo menos não agora. A Amazon tem sido um pouco mais vaga sobre suas intenções. Todos os três têm demonstrado **que sempre, eventualmente, assumem mercados onde eles controlam a experiência do cliente.** Os dois grandes jogadores chineses, Alipay e WeChat Pay

– especialmente o Alipay como parte da Ant Financial – parecem que já estão se comportando como bancos, fazendo transações e financiamento enquanto ganham entre transação e liquidação, ao invés de ganhar apenas taxas de transação. De fato, este novo modelo de custo-benefício faz do Alipay um disruptor “mais provável” se aprenderem a operar fora da China de maneira eficaz.

Existem dois outros jogadores também dignos de atenção: O Facebook, com seu WhatsApp e a sua solução de pagamento que está em versão beta na Índia, traz uma enorme base de usuários, similar em algumas maneiras com o Alipay; e Amazon, cujo Amazon Pay pode conquistar consumidores com lealdade ou incentivos de uso que podem forçar outros comerciantes a aceitar sua solução. Ambos podem ser contados para contornar o tradicional sistema de pagamentos 4-party.

# ENTÃO, COMO AS eWALLETS PODEM DESBANCAR OS CARTÕES?

**1. Conveniência do ecossistema.** As eWallets já tomaram uma parcela significativa do mercado de pagamentos on-line. Como o varejo on-line abrange a globalização, cada vez mais consumidores estão comprando em outros países. De fato, a tendência identificada no Global Ecommerce Study by Pitney Bowes, de 2017, destaca o perigo para os varejistas on-line que aceitam apenas cartões de crédito como método de pagamento. Estima-se que 70% dos consumidores estão comprando fora do seu país de residência pelo menos uma parte do tempo. Cartões de crédito tradicionais podem parar de funcionar facilmente, sem aprovações secundárias e inconvenientes. 41% dos entrevistados para o estudo Pitney Bowes indicaram as eWallets como seu método preferido de pagamento para estas transações, superando o uso de cartões de crédito e débito e transferências bancárias. Essencialmente, as **eWallets podem fazer tudo que os cartões oferecem, mas de forma mais rápida, fácil e segura.**

**2. Proteção clara e simples do comprador.** As eWallets muitas vezes oferecem maior proteção ao comprador, tais como o PayPal, que reembolsa itens que não chegaram ou estão defeituosos – algo que só é exigida a proteção em pagamentos por cartão de crédito pela Consumer Credit Act (Lei de crédito ao consumidor), em compras acima de 100 euros (no Reino Unido), e só é protegido em compras com cartão de crédito, não de débito. Por sua vez, as eWallets, juntamente com métodos de pagamento móvel, **podem incentivar mais o declínio na utilização dos cartões em vários canais.**



# ENTÃO, COMO AS eWALLETS PODEM DESBANCAR OS CARTÕES? [CONTINUAÇÃO]

**3. Redução de custos para os comerciantes.** Os sistemas de pagamentos eletrônicos hoje são onerosos para os comerciantes – os bancos e as instituições financeiras existentes têm mergulhado estes sistemas em cima dos processos de cartões existentes em vez de optar por estabelecer sua própria identidade distinta. Preste atenção em Alipay e WeChat que estão desafiando o modelo atual de rede de cartão de uma maneira disruptiva e massivamente bem sucedida reduzindo as taxas para os comerciantes.

## Por que não em numerário também?

**As eWallets não podem substituir tudo o que o numerário oferece em termos de tangibilidade e aceitação quase universal. As pessoas ainda vão querer um método de pagamento não-eletrônico por muito tempo após o uso do cartão, se não por outro motivo que um plano B quando as redes de cartões estiverem off-line – o numerário permanecerá tangível e é um confiável método de pagamento que sempre funciona.**

**O numerário e o digital irão coexistir.**



# CONCLUSÕES

**Resumindo, o tradicional mercado de pagamentos eletrônicos tornou-se caro para comerciantes e está pronto para ser interrompido. À medida que os smartphones se espalham, e os consumidores podem acessar uma ou mais opções de eWallet, cartões tradicionais e redes de cartões serão suplantados por eWallets amigáveis ao consumidor, que não precisam dessas redes tradicionais para funcionar. Os jogadores tradicionais do mercado irão evoluir ou falir, assim como o uso de cartões. Os dados de mercado global mostram que esta transição de pagamentos digitais que ultrapassam redes tradicionais acontecerá mais rapidamente, e talvez muito mais rápido do que os cartões irão substituir o numerário.**

O numerário, por outro lado, terá sempre um único ponto positivo sobre pagamentos digitais: é tangível, credível, resistente a “hackers” e descentralizado no ponto-de-uso. Talvez seja essa a razão pela qual o numerário tenha sobrevivido ao teste do tempo por séculos. A inovação pode sempre alterar pagamentos, mas a popularidade global do dinheiro não está realmente diminuindo.

A conversa sobre “a morte do numerário” tem sido um tema quente por mais de 60 anos, enquanto as notas em circulação continuaram a crescer, ano a ano globalmente, e os bancos centrais em todo o mundo não preveem nenhuma mudança nessa trajetória de crescimento. Entretanto, os smartphones estão diretamente substituindo cartões como ferramenta de escolha de transações digitais. Parece que a percepção e a realidade são animais diferentes **Está na hora de substituir o meme.**



**Glory, Av. Vereador José Diniz, 3720 11º andar, São Paulo, SP, Brasil, CEP 04604-007**

**+ 55 11 50900120** **✉ info@br.glory-global.com** **🌐 [glory-global.com](http://glory-global.com)**

WP-CARDSDISAPPEAR-1218/BR-PT\_1.0

Glory Global Solutions faz parte da GLODY LTD. O presente documento pretende servir como guia de consulta geral. Devido a um contínuo desenvolvimento ao nível dos seus produtos e serviços, a Companhia recomenda aos seus clientes a consulta quanto às últimas novidades e melhorias introduzidas nos seus equipamentos, as quais podem não estar refletidas na presente edição. Apesar de todas as precauções terem sido tomadas na preparação deste documento, a Companhia e a editora não aceitam qualquer responsabilidade por erros ou omissões, declinando qualquer responsabilidade por danos resultantes do uso desta informação. Este documento não é parte integrante de nenhum contrato ou licença que tenha sido expressamente acordada. Todas as capacidades e performance estão sujeitas ao tamanho e à qualidade das notas/moedas, assim como ao processo utilizado. GLODY é uma marca registrada da GLODY LTD., no Japão, Estados Unidos da América e Europa. Todas as marcas comerciais são propriedade do grupo de empresas da GLODY Limited. © Glory Global Solutions (International) Limited 2018.