

GERADOR



DE MILHAS



Aula 03 - Renda e Gasto | Score do Serasa | Cadastro Positivo

Qual a principal diferença entre Renda e Gasto?

- Muitas pessoas se confundem em relação a informação de renda e gasto durante uma solicitação para aprovação de crédito e ou isenção de anuidade e etc.
- A sua RENDA influencia em que?
 - Obtenção de crédito.
 - Quando maior a sua renda, menor o risco de endividamento e maior a possibilidade de liberação de cartão de crédito, que para os bancos, nada mais é do que, CRÉDITO.
 - Início de relacionamento com o emissor.
- O seu GASTO influencia em que?
 - Acumulo de milhas e pontos
 - Aumento de limite de crédito
 - Isenção e anuidade
 - Aumento de relacionamento com o emissor.

Qual o interesse do Emissor em nos conceder um cartão de crédito?

- **O que o Cartão de Crédito significa pra nós?**
 - Acúmulo e multiplicação de milhas e pontos
 - Acessos as salas vips (nem todos)
 - Benefícios da Bandeira (Visa, Elo, Master e Amex)
 - Benefícios no parceiro (TudoAzul, LatamPass, Smiles, AAdvantage, Pão de Açúcar e etc)
- **Para um Banco ou Instituição Financeira, significa:**
 - Crédito
 - Porém, diferente de um empréstimo, é uma liberação de crédito sem juros, onde o emissor ganha um % (taxa de intercâmbio), quando fazemos uma compra. A taxa de intercâmbio gira em torno de 2%.
 - Aquecimento de Lead
 - Lead é um possível cliente e para o banco, um bom cliente investe no banco, compra algum produto do banco ou pega empréstimos no banco.
- Para que os Emissores aprovem o seu cartão de crédito, você deve passar informações sobre sua situação de "bom pagador".

Como o emissor ganha dinheiro com o nosso cartão de crédito?

- De duas maneiras principais
 - Anuidade
 - Em cada transação.



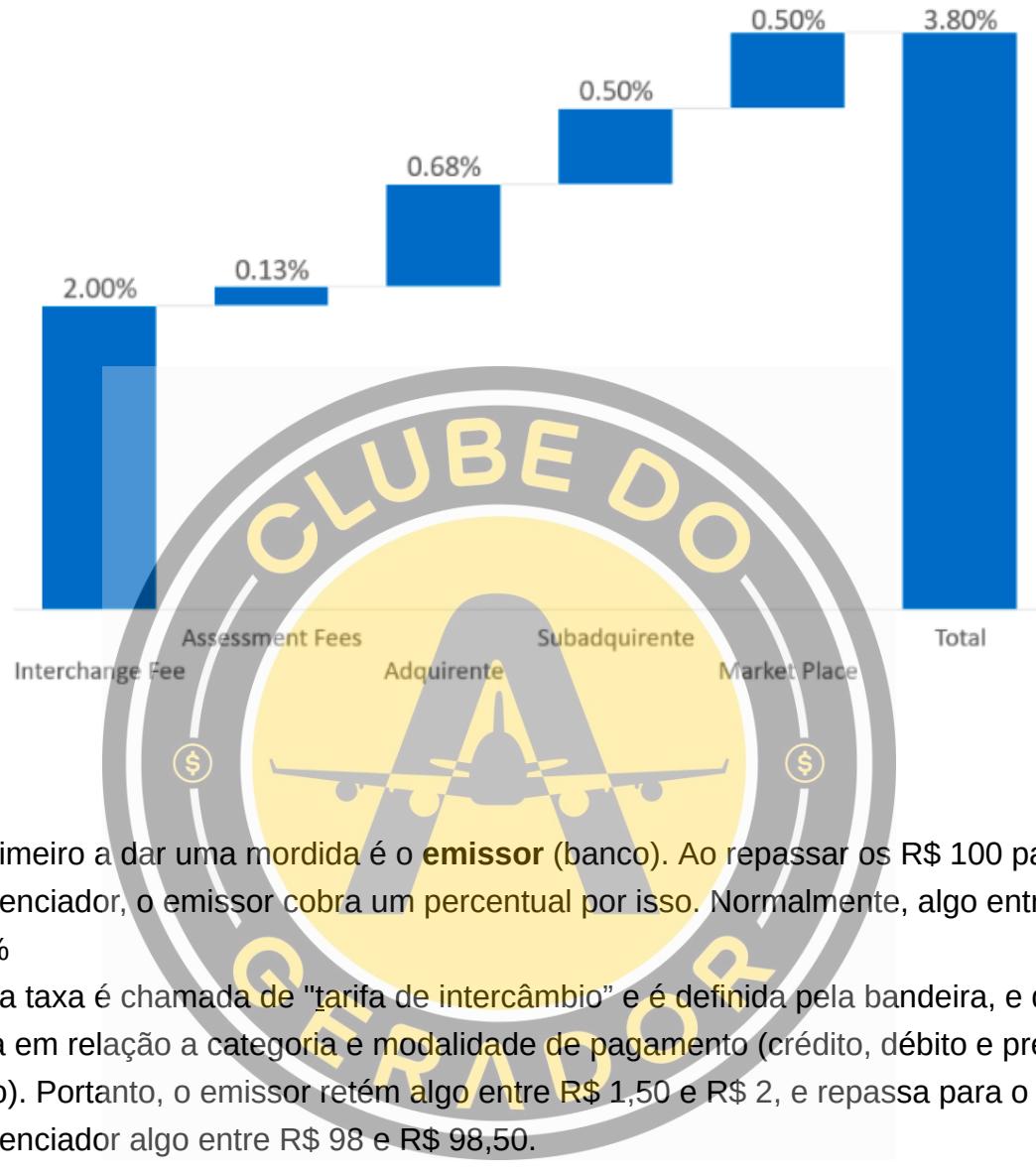
O cartão de crédito teve o maior crescimento e também a maior movimentação no período. De acordo com a Abecs, foram feitos R\$ 1 trilhão em pagamentos com esse meio no primeiro semestre, uma expansão de 42,2% em relação ao ano passado.

Fonte: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2022-08/pagamentos-com-cartoes-crescem-365-no-primeiro-semestre>



- Em uma despesa com o cartão de crédito, você se dirige ao caixa e insere seu cartão de crédito na máquina. Ao digitar a senha, a máquina se comunica com o credenciador (Cielo, Rede ou Getnet), que então comunica a transação para a bandeira (Visa, Mastercard, American Express, Diners). A bandeira, por sua vez, direciona o valor para o emissor (o banco que emitiu o seu cartão).
- Caso a transação seja aprovada pelo emissor — e tal decisão depende inteiramente do emissor —, essa decisão é comunicada de volta à bandeira, que então comunica o credenciador, que então permite que transação seja concluída pela máquina.
- Se a sua conta ficou em, suponhamos, R\$ 100, o estabelecimento receberá aproximadamente R\$ 95. Isso devido a Taxa MDR (*Merchant Discount Rate*)
- Isso significa que ele perde aproximadamente 5% do valor total. Por quê? Porque não há almoço grátis. Todas as partes envolvidas na transação cobram por seus serviços.

Exemplo Ilustrativo Da Composição da “Taxa do Cartão”



- O primeiro a dar uma mordida é o **emissor** (banco). Ao repassar os R\$ 100 para o credenciador, o emissor cobra um percentual por isso. Normalmente, algo entre 1,5 e 2%. Essa taxa é chamada de “tarifa de intercâmbio” e é definida pela bandeira, e que varia em relação a categoria e modalidade de pagamento (crédito, débito e pré-pago). Portanto, o emissor retém algo entre R\$ 1,50 e R\$ 2, e repassa para o credenciador algo entre R\$ 98 e R\$ 98,50.
- Ato contínuo, é a vez de o **credenciador** dar a sua mordida. Por meio da “tarifa de desconto”, que é um percentual cobrado sobre o valor da compra, o credenciador também cobra pelo seu serviço.
 - (Vale ressaltar que, além dessa mordida do credenciador, o dono do estabelecimento também tem de pagar para o credenciador um aluguel mensal para utilizar o terminal (a maquininha), o qual pode chegar a R\$ 150,00 por mês)

- Por fim, falta agora a **bandeira**. A bandeira dará a sua mordida por meio da *tarifa de acesso*, a qual é paga tanto por credenciador como pelo emissor, pelo privilégio de usar a "marca" do cartão. Sim, a bandeira cobra um valor para utilização de sua marca.
- Portanto, ao fim e ao cabo, daqueles R\$ 100 que você pagou, aproximadamente R\$ 95 vão para o dono da churrascaria, algo entre R\$ 1,50 e R\$ 2 vão para o emissor, e algo entre R\$ 3 e R\$ 3,50 são divididos entre o credenciador (que também cobra um aluguel mensal do estabelecimento) e a bandeira.
- O Credenciador/Adquirente é quem cobra todas as taxas e repassa o que cada um tem que receber.
 - Entenda a dinâmica no esquema abaixo:



- Hoje, o emissor do cartão de crédito só repassa o dinheiro ao estabelecimento comercial (depois de pagar o pedágio à bandeira e ao credenciador) *após* o cliente ter quitado a sua fatura.
- Sem contar os juros pelo rotativo, mas é um assunto pra outra hora.

O que é cadastro positivo?

- O Cadastro Positivo é uma base de dados que traz todo o histórico de crédito de pessoas físicas e jurídicas que têm relações comerciais com empresas que vendem a prazo, o que abrange não só instituições financeiras, como também empresas dos chamados serviços continuados, como as de energia elétrica, água e gás e operadoras de telefonia.
- Já implantado em mais de 70 países, como Estados Unidos, Inglaterra, Canadá, Alemanha, França, Japão e China, o cadastro positivo é uma espécie de banco de dados para bons pagadores
- O cadastro positivo já existe no Brasil há dez anos, mas o seu registro só tornou-se compulsório pelo Banco Central desde maio de 2021. Ou seja, agora qualquer pessoa com CPF agora é automaticamente cadastrada no banco de dados.

O que é A SERASA?

- É um birô de crédito que reúne dados enviados por lojas, bancos e financeiras para dar apoio aos negócios.
- Com toda a informação, a Serasa criou um banco de dados com apontamentos sobre dívidas vencidas e não pagas, cheques sem fundos, protestos de títulos e outros registros públicos e oficiais.

O que é o Serasa Score?

- O Serasa Score é uma pontuação que vai de 0 a 1000 e indica as chances de o consumidor pagar as contas em dia nos próximos seis meses.

- É um modelo estatístico voltado para a análise de risco de crédito a partir de informações como consultas ao CPF, histórico de pagamento de crédito, dívidas e outras.

Entenda a pontuação

- Oscilações de até 50 pontos são normais e não geram muito impacto.
- Para o mercado o que mais importa é o seu perfil financeiro, representado pela sua faixa de risco. Por isso, é mais importante entender a sua faixa e tentar continuar dentro dela – ou avançar para uma melhor – do que se preocupar com as oscilações. Confira as faixas de risco do Serasa Score 2.0 de acordo com a sua pontuação:

Quem consulta meu score?

- Empresas de diferentes segmentos podem avaliar sua pontuação como parte do processo de análise de crédito. As principais são:
 - Bancos e instituições financeiras;
 - Seguradoras;
 - Construtoras e imobiliárias;
 - Operadoras de internet e telefonia;
 - Lojas de departamento;
 - Instituições que oferecem financiamentos estudantis.
- Vale lembrar que a aprovação de crédito é sempre uma decisão das empresas, e não da Serasa.
- A sua pontuação de crédito é só um dos fatores que são levados em consideração nessa decisão.

O Cadastro Positivo influencia o cálculo do Serasa Score 2.0?

- Sim, as instituições financeiras valorizam mais as informações das pessoas que têm o Cadastro Positivo ativo e pagam seus compromissos em dia. E o Serasa Score 2.0 dá mais peso a esses dados no novo cálculo. Por isso, para conseguir

uma pontuação de crédito melhor, é muito importante manter o seu Cadastro Positivo ativo.

Classificação Serasa Score 2.0

- **Excelente:** 701-1000
- **Bom:** 501-700
- **Regular:** 301-500
- **Baixo:** 0-300



Lembrando que o Score não é garantia de aprovação do cartão de crédito e sim uma indicação de bom (ou não) perfil de endividamento.

Como as consultas afetam meu Score 2.0?

- Consultas ao CPF do consumidor podem influenciar de forma positiva ou negativa o Serasa Score 2.0.
 - Aquelas que forem feitas por empresas de serviços, como internet, aluguel e afins podem indicar seu grau de relacionamento com o mercado.
 - Já as consultas feitas por empresas de seguros mostram que você toma precauções em relação à sua vida financeira – o que é considerado positivo.
 - Por outro lado, quando há muitas consultas em seu nome feitas por empresas financeiras em um curto intervalo de tempo, isso indica que você está buscando empréstimo ou financiamento, o que acende um “alerta” no mercado, aumenta o risco do crédito em seu CPF e, por consequência, pode fazer a sua pontuação diminuir.
 - Vale destacar que essa oscilação é momentânea, pois o peso dessas consultas em sua pontuação de crédito diminui com o passar do tempo.

Excluir consultas aumenta o meu score?

- Nós não recomendamos que você exclua consultas em seu CPF. Isso porque, no médio prazo, excluí-las do banco de dados da Serasa é uma ação irrelevante para o cálculo do score, já que o impacto negativo delas diminui com o tempo. Por isso, não é necessário excluir as consultas para que elas deixem de influenciar a sua pontuação.
- Mesmo que o propósito seja excluir consultas para fazer solicitação de crédito, saiba que as novas consultas vão impactar com mais peso negativo o seu Serasa Score 2.0, pois o sistema vai interpretar uma mudança de perfil de “não busca crédito” para “busca intensa”. Isso demonstra um momento financeiro de alta necessidade de crédito, o que também traz um alerta para o mercado e pode reduzir sua pontuação. Em nenhum dos casos é aconselhável excluir as consultas.

Como aumentar o meu score?

- Existe uma lista de boas práticas para alcançar uma pontuação melhor:
 - Limpar o nome;
 - Pagar as contas em dia;
 - Ter os dados atualizados na Serasa
 - Manter seu Cadastro Positivo ativo são algumas delas.

Conclusão

- Deixe o Cadastro Positivo ativo e compartilhe os dados de bancos, instituições financeiras e Fintechs que você tem boa relação, com outras que você busca crédito. Assim, quem vai te ceder crédito terá mais chances de te ceder crédito ao te conhecer.
- Pra você que tem a vida financeira desorganizada, primeiro organize e depois siga as recomendações desse documento.