

## **Banrisul adere a cartão para financiar o consumo**

O Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul) está reforçando as operações de financiamento ao consumo para aproveitar o bom desempenho das vendas do varejo.

Em novembro a instituição coloca em operação seu primeiro cartão de crédito 'private label', em parceria com o Shopping Total, de Porto Alegre, e até dezembro implantará um novo modelo de crédito direto ao consumidor (CDC) eletrônico.

Conforme o presidente do banco, Fernando Lemos, a estimativa de crescimento do financiamento ao consumo oscila entre 25% e 35% anuais nos próximos anos. Hoje os clientes pessoas físicas respondem por 50,1% da carteira de crédito total do banco, de R\$ 6,917 bilhões em julho (conforme dados do Banco Central), sendo 90% por conta de produtos típicos para o consumidor, como empréstimos pessoais consignados ou não, cheque especial, CDC e cartões de crédito das bandeiras Visa e Mastercard.

A expansão nesse segmento, segundo Lemos, acompanha a tendência de redução dos juros básicos da economia, que de um lado diminuiu a atratividade das operações de tesouraria e, de outro, estimula o crescimento das vendas no comércio.

O Banrisul também foca sua estratégia no aumento dos negócios em cima da base atual de 3 milhões de clientes, o equivalente a cerca de 70% da população bancarizada do Rio Grande do Sul, para ganhar escala sem elevação de custos, comentou o presidente da instituição.

O banco espera que o novo cartão, em parceria com o Total, ainda contribua para o crescimento da sua base de correntistas porque ele também será concedido para quem não é cliente da instituição. Segundo o superintendente do shopping, Eduardo Oltramari, entre 700 e 800 mil pessoas por mês, a maioria das classes B e C, visitam as mais de 500 lojas que operam no local, a maioria dos ramos de vestuário e acessórios.

Lemos estima que o tíquete médio das compras com o novo cartão ficará entre R\$ 60 e R\$ 70. A previsão é que sejam emitidos 25 mil plásticos nos primeiros 12 meses de operação, chegando a mais de 100 mil em três a quatro anos, acrescentou Oltramari.

Ele não revela o faturamento das lojas do shopping porque elas não pagam percentual sobre as vendas ao empreendedor Porto Shop, de Curitiba (PR), mas calcula que o novo sistema permitirá um acréscimo de 8% a 12% nos negócios em função do estímulo à fidelização dos consumidores.

O cartão Banrisul/Shopping Total vai operar a partir do dia 8 do mês que vem sobre a plataforma do sistema Banricompras, que tem um total de 41 mil estabelecimentos comerciais conveniados e registrou transações de R\$ 1,8 bilhão de janeiro a setembro (à vista ou com pagamento em 30 dias). Ele permitirá o parcelamento das compras em até seis vezes sem juros com 'funding' dos próprios lojistas, mas o banco poderá negociar o adiantamento dos recebíveis com taxas em torno de 2% ao mês.

Segundo o presidente do Banrisul, a instituição está negociando o lançamento de novos cartões 'private label' com outros shoppings em Santa Catarina e no Paraná, ligados ao mesmo empreendedor do Total. 'Conforme o desempenho desta primeira operação, poderemos fechar três ou quatro novos convênios em 2008', disse o executivo.

Agora o banco gaúcho está trabalhando no desenvolvimento de um novo CDC eletrônico também para financiar compras no varejo, informou Lemos. Hoje o Banrisul opera com o chamado 'Crédito 1 minuto', com limites pré-aprovados, contratação automática e pagamento em até 12 meses, mas na nova linha o prazo será ampliado para 36 meses. As taxas de juros ainda não foram definidas, mas o produto estará disponível antes do Natal, garantiu o executivo.

*(Valor Econômico - ed. 11.10.2007)*