

Singulares de frente com a inelasticidade da Receita com Tarifas

Singulares de frente com a inelasticidade da receita com tarifas

Um dos intrigantes ensinamentos que tive no curso de Economia no início dos anos 80 foi o conceito da inelasticidade de preço de um produto. E para tanto, nos era apresentada o preço do sal, como um exemplo claro de que sua demanda não sofreria variações mesmo que seu preço variasse fortemente, pois sua demanda é inelástica. Com base neste breve cenário, ampliaremos o entendimento do que seja inelasticidade nas receitas com tarifas nas Singulares.

Mas antes devemos nos posicionar historicamente sobre as tarifas como fonte de receita, em especial as obtidas com os pacotes de serviços. Esta fonte de receita só passou a ser ponto de atenção dos bancos de varejo quando em 1992 viram sumir, da noite para o dia, suas fáceis e milionárias receitas com a ciranda financeira. Passaram então a olhar para o crédito de varejo massificado e as tarifas como a salvação para seu modelo de negócio. E obtiveram sucesso.

O risco de não cobrar pelos Serviços prestados: Em 1.992, as Singulares eram incipientes e só ganharam destaque nestes últimos dez anos, período este que coincide com o atual governo de esquerda, o qual é entusiasta do cooperativismo de crédito. Lembro que, quando há 10 anos iniciei meus trabalhos em nosso segmento, era comum ouvir que nossa proposta era ser diferente de banco, e que um dos grandes diferenciais seria a não cobrança de tarifas, em especial o mal visto pacote de serviços. Por sorte, esta leitura perdeu espaço frente à obviedade mercadológica que reza que tudo tem custo e que

aquele que demandar algum serviço deve pagar no mínimo seu custo ou dar a instituição uma contrapartida de igual valor. Caso contrário os bons sócios irão pagar este custo na AGO. A este cenário se soma a exponencial elevação dos custos dos serviços, em especial com pessoal e tecnologia. Portanto, há necessidade de obter novas, constantes e robustas fontes de renda para a pujança das Singulares, pois já se observa que, em muitas delas, nos últimos anos, já foi esgotada até o limite do bom senso a grande fonte de renda e Sobras oriunda das “fáceis” majorações das taxas de juros nas linhas de crédito massificadas.

Neste contexto de rupturas de paradigmas, se percebe que atualmente são poucas as Singulares que não cobram pacotes de serviços, contudo, muitas o fazem de forma equivocada ou tímida. Assim, cobrando ou não pacotes de serviços, elas terão que gerir uma indiscutível pressão para obtenção de novas e consistentes receitas, além de obterem fôlego para reinvestir em pessoal e estrutura. Não resta escolha! Fatalmente uma das novas fontes virá da cobrança de pacotes de serviços balizados pelo mercado, somado a precificação correta dos serviços avulsos. Diante deste cenário, será frágil a sustentabilidade da Singular caso postergue a obtenção destas coerentes receitas.

Atenção: reafirmamos que no médio prazo será temerário a decisão de não cobrar de forma eficaz tarifas avulsas e pacote de serviços, mesmo que aleguem que não há necessidade, pois as Sobras são crescentes ou que este valor não seria relevante diante do enorme diferencial comercial e dos benefícios aos sócios. A perpetuação mercadológica da Singular deve ser o maior objetivo dos executivos, e para tanto, sempre será oportuno “renegociar” e “contextualizar” antigas premissas.

A inelasticidade do Pacote de Serviço

Não há dúvida que a maior fonte de receita dos bancos de varejo com tarifas são as oriundas dos pacotes de serviços, os

quais coerentemente não são pagos pelos clientes que acreditam no banco – os investidores. Contudo, tal como a inelasticidade do preço do sal, o mesmo ocorre com a receita total advinda do pacote de serviço. Ela tem um volume global interessante, mas seu crescimento líquido só virá da complexa e árdua conquista de bons clientes demandadores de crédito de varejo ou da elevação da mensalidade dos pacotes de serviços, mas ela tem um limite coerente de competitividade que o tornar inelástico.

Reflexões Finais: serviços, seja pessoais ou automatizados, serão um dos maiores custos e terão elevação exponencial nas Singulares, pois o custo da estrutura se explicita na prestação de serviços. Ficaré complexa a gestão de uma instituição financeira que não implementar uma política coerente de cobrança de tarifas e de pacote de serviço, e este com seus critérios astutos de isenção.

Política de tarifas é um dos complexos temas que tratamos de forma profunda em nossas Consultorias. Algumas vezes a definimos integralmente, outras a revisamos frente aos desafios mercadológicos e de sustentabilidade da Singular. Não se esqueça. Receita com Tarifa é inelástica.

Concordar é secundário. Refletir é urgente.