

III REUNIÃO DO COMITÉ DE REPRESENTANTES DO *SCHEME MB* DA SIBS MB

Documento - Síntese

No dia 23 de Maio de 2019, pelas 09:30 horas, realizou-se no 12º piso do edifício da SIBS (Rua Soeiro Pereira Gomes, Lote 1 – Lisboa), a terceira reunião do Comité de Representantes do *Scheme MB*, com a seguinte agenda de trabalhos:

1. O *Scheme MB* em números, 2018 - 2019
2. Intermediação no *acquiring MB*, proposta de introdução da figura de Aceitante Indireto (*Payment Facilitator*)
3. Proposta de introdução de limite superior (*cap*) à taxa de intercâmbio nas compras no sector do Estado e *utilities*
4. Proposta de definição de uma *marketing fee* para criação de fundo de promoção a transações cartão não presente MB (MB Way)
5. Outros assuntos

A reunião contou com as seguintes presenças: Ana Grade (SIBS MB) João Barroso (SIBS MB), Rita Lourenço (Millenniumbcp), Ana Catarina Silva (BPI), Marco Neves (Montepio Geral), Marília Araújo (UNICRE), Matilde Freitas (Crédito Agrícola SICAM); Rita Fernandes (Banco CTT), Gonçalo Nogueira (Banco EuroBIC), Paulo Vicente (SIBS Pagamentos) e Vitor Cruz (BBVA). A CCAM de Torres Vedras, CCAM do Bombarral, CCAM da Chamusca, CCAM de Leiria e CCAM de Mafra apresentaram instrumento de representação para a participação no comité, estando presente Manuel Guerreiro.

ORDEM DE TRABALHOS:

1. João Barroso apresentou informação estatística referente à evolução do *scheme MB*, sublinhando o significativo crescimento das compras com dispositivos móveis (MB Way) as quais são já um contributo importante para o crescimento do total das compras MB. Por seu lado, o número e valor dos levantamentos apresenta-se estável. A procura por *cash* é resiliente apesar da introdução no mercado de novas formas de pagamento digitais e da sua crescente utilização.
2. Ana Grade apresentou a proposta de introdução da figura de Aceitante Indireto (*Payment Facilitator*). Referiu que a intermediação de aceitação de transações de pagamento é uma situação de mercado cada vez mais frequente, nomeadamente pelo surgimento de

market places e que é importante regulamentar esta tipologia de aceitação de compras MB, minorando riscos financeiros e da marca MB.

O Comité acolheu a proposta, por unanimidade, e está de acordo com a sua inclusão nas normas do sistema de pagamentos MB com as seguintes sugestões de alteração:

- Aumento significativo do valor limite de faturação anual com cartão MB para contratação de comerciantes por aceitantes indiretos (a proposta inicial era de 50.000€).
- As normas devem incluir adicionalmente um limite para o volume de negócios global do aceitante indireto.
- A operacionalização dos registos e *reporting* deve ser articulada com o processador de *default* do *scheme MB*.

3. Ana Grade apresentou a proposta de introdução de limite superior (*cap*) à taxa de intercâmbio nas compras no sector do Estado e *utilities*. Lembrou que historicamente, o *scheme MB* apresentava um limite de 1€ nas compras, sendo que a sua eliminação ocorreu em 2016 na sequência das alterações introduzidas pelo Regulamento (UE) 2015/751. Verificou-se que as compras efetuadas em terminais do Estado apresentam valores médios acima da média das compras MB, o que associado à lógica de negociação centralizada que esta entidade persegue, tangibiliza o risco de procura proactiva de alternativas. Esse risco é tanto mais efetivo quando se sabe que sistemas de pagamento concorrentes, introduziram *caps* similares.

Rita Lourenço considera que qualquer proposta de redução das taxas de intercâmbio resulta numa perda relevante de receita para os emitentes e consequentemente deve ser minimizada. Propôs que fosse considerado um *cap* de 1,5€ para as compras em terminais do Estado, valor que permite ainda assim manter a competitividade do *scheme MB*.

O *cap* para as compras em terminais das *utilities* é estabelecido em 0,75€.

Foi dado parecer positivo à proposta, por unanimidade, com a emenda do valor do *cap* proposto na reunião.

Esta alteração irá entrar em vigor em data a informar pela SIBS MB, tendo em conta que deve permitir um prazo para a sua implementação nos diferentes membros do sistema de pagamentos MB.

4. João Barroso apresentou a proposta de definição de uma *marketing fee* para criação de um fundo de promoção a transações cartão MB com dispositivos móveis (MB Way). Referiu que a diferenciação do *scheme MB* e o seu ganho de quota de mercado está

tendencialmente mais dependente das compras MB com dispositivos móveis e explicitou os objetivos concretos da proposta:

- Promover a digitalização dos pagamentos MB incentivando o canal *mobile*;
- Incentivar a atualização do parque de TPAs MB;
- Promover a familiaridade dos comerciantes aos novos meios de pagamento em forte desenvolvimento.
- Atingir 5 milhões de compras MB com dispositivos móveis (MB Way) mensais (8x o valor atual) em 2021.

A proposta prevê que o fundo seja financiado pelos emissores participantes no *scheme MB* através de uma *scheme fee* sobre a taxa de intercâmbio, para garantir um valor sustentável. O fundo contará também com a participação financeira da SIBS MB no valor de 10% do total do fundo. Esta *scheme fee* será temporária, estará em vigor 2 anos no limite.

O fundo será usado para remunerar os comerciantes, através dos aceitantes MB, que atinjam os objetivos de número de transações com dispositivos móveis.

Gonçalo Nogueira deu um parecer desfavorável à campanha argumentando que pode gerar nos comerciantes uma errada percepção de gratuidade (ou até remuneração) de um serviço (de pagamento) que deve ser pago ao aceitante. Por outro lado, considerou excelente o produto compra MB com MB Way e que dada essa qualidade, mesmo sem a campanha, vaticinou o seu rápido crescimento. Considerou ainda que a estabilidade do *software* dos terminais é um fator importante para que comerciante tenha conhecimento e incentive a operação compra MB MB Way - algo que o *up grade* frequente do sw dos terminais não tem permitido.

Marília Araujo concordou no essencial com Gonçalo Nogueira acrescentado que os aceitantes podem estar a ser confrontados com a gestão de incentivos de diferentes *schemes* com interesses divergentes.

Ana Catarina Silva questionou a forma proposta do financiamento através da taxa de intercâmbio e solicitou o estudo de formas alternativas.

Vitor Cruz considerou que o crescimento exponencial deste tipo de transações que regista enquanto aceitante MB, mesmo sem campanha, não justifica o investimento em *marketing*.

Rita Lourenço deu o seu parecer favorável à campanha argumentando que o investimento na campanha teria um impacto financeiro não muito relevante. Esse investimento seria claramente justificado pelo acréscimo expectável do volume de transações do *scheme MB* e sobretudo contribuiria para o fortalecimento da sua relação enquanto aceitante MB com

o comerciante. Acrescentou ainda que o seu parecer positivo tem como pressuposto que o aceite MB é o único responsável pela operacionalização da campanha, isto é, são os aceites MB que devem ter o relacionamento exclusivo com os comerciantes.

O comité não emitiu um parecer sobre esta proposta, uma vez que da sua apreciação não resultou uma conclusão consensual.

5. No ponto relativo a outros assuntos, foram abordados os seguintes temas:

- Certificação de Personalizadores de Cartão MB (Memo informativo 2019-001).
João Barroso lembrou que a data limite para a personalização de cartões MB por entidades não certificadas é o próximo dia 3 de Junho 2019.

- Transações MB sobre banda magnética – *compliance* com PDS2 e o Regulamento Delegado (UE) 2018/389 SCA

João Barroso, informou o comité que a SIBS MB recebeu questões sobre a conformidade das transações/cartões com banda magnética com Regulamento UE) 2018/389 SCA. Esclareceu que, de acordo com a *European Banking Authority*, os cartões e/ou transações de banda magnética não são consideradas *compliant* com o regulamento. Não obstante, sendo os níveis de fraude destes cartões no *scheme* MB inferiores ao também estipulado no regulamento (para outro tipo de isenção), e o facto de ainda existirem milhões de levantamentos em *fallback* na Rede Multibanco, a SIBS MB não equacionou até ao momento a descontinuação deste tipo de cartões/transações.

- *Follow up* da reunião de 28 de Fevereiro em Lisboa com Discover

Ana Grade informou que têm prosseguido os contactos com a Discover com vista a uma parceria tecnológica e de negócio. Deu nota que dois *schemes* europeus fecharam, no primeiro trimestre deste ano, o mesmo tipo de acordo com a Discover.

Sem outros temas a discutir deu-se por encerrada a reunião.

ANEXO: Conjunto de slides de suporte aos pontos da agenda.

Lisboa, 23 de Maio de 2019