



Descobrimos que o gastar não é inimigo do investir

Corretora cria cartão de crédito com “cashback de investimentos”, atraindo recursos aplicados em grandes bancos e movimentando mais de R\$ 10 bilhões em um ano.

Raio X

Empresa de investimentos com mais de 20 anos de experiência no mercado é considerada uma das maiores e mais ativas corretoras do Brasil, somando 510 mil clientes ativos e R\$ 715 bilhões em custódia. Atua em diversos segmentos e países, atendendo a todos os perfis de investidores.



Ainda colocando os ovos em duas cestas

Apesar do crescimento na adoção de serviços financeiros de fintechs, a maior parte dos brasileiros ainda não abre mão de suas contas em instituições financeiras tradicionais.

Segundo levantamento do Bank of America, 80% dos usuários que mantêm contas nos dois tipos de instituições não têm a intenção de preservar recursos exclusivamente em um banco digital.

Embora muitos usuários prefiram utilizar uma conta digital de fintech, ainda mantêm contas em grandes bancos para a construção de seu histórico financeiro e também para ter acesso facilitado a crédito e outros serviços.

Crédito para gastar, cashback para investir

Com mais de três milhões de clientes cadastrados, esta corretora de investimentos percebeu que a imensa maioria deles ainda deixava grande parte de seus recursos sob custódia de seus bancos tradicionais.

A estratégia de oferecer novos produtos - como um cartão de crédito com vantagens especiais - talvez pudesse fazer frente à oferta de serviços dos grandes bancos, proporcionando uma experiência mais completa e estimulando o cliente a migrar a totalidade de seus recursos para a corretora.

O desafio, porém, estava em configurar um produto altamente atraente, com benefícios realmente relevantes a ponto de convencer a migração desses recursos. E a principal estratégia para concretizar esse plano foi a criação de um atrativo sistema de cashback.

Para tornar essa operação possível, a corretora encontrou na Dock - provedora de tecnologia em pagamentos e banking - a parceira ideal para atuar no ciclo completo de emissão e processamento de cartão, e lançar rapidamente o produto no mercado. Isso porque a solução completa de Cards & Credit da Dock permite fácil implementação através de APIs, acelerando a criação de um produto a partir do zero e reduzindo o *time to market*.



Clientes costumavam deixar de **45% a 50%** da liquidez com a corretora e o restante com os grandes bancos.



O desafio de oferecer cartão para quem já tem cartão

Com a proposta de construir um portfólio completo de ofertas financeiras e se tornar a primeira opção em banco para os seus clientes, a corretora de investimentos lança então, em março de 2021, o seu cartão de crédito para clientes com carteiras a partir de R\$ 50 mil, estendendo meses depois para a faixa de R\$ 5 mil ou mais.

Para obter sucesso na difícil tarefa de “oferecer cartão para quem já tem cartão”, além da ausência de anuidade e outras tarifas, foi incorporado ao produto o conceito de “Cashback em Investimentos”: espécie de cashback, onde o cartão retorna um determinado percentual de todas as compras do usuário, que pode escolher entre reinvestir a quantia em um fundo específico da plataforma, com rendimento diário, ou simplesmente resgatá-la. E essa vantagem se estende ao marketplace da plataforma da corretora, que também oferece um percentual de retorno das compras e que já conta com mais de 50 parceiros, como Americanas, Centauro, Cobasi, Droga Raia e Vivara.



Queremos revolucionar o mercado de cartões de crédito no país da mesma forma que fizemos com os investimentos. Acreditamos que podemos transformar o segmento e mostrar que os cartões também podem ser um aliado para aumentar o potencial dos clientes como investidores.”

Chief Financial Officer

Soluções Dock

Dentro da solução de Cards & Credit da Dock, a corretora de investimentos utiliza os seguintes recursos:

- Emissão de cartão;
- Processamento de pagamentos.

O que vem por aí?

- Consolidação de uma solução completa de banking para a corretora;
- Criação de cartão de crédito para outras marcas da empresa.

O cliente que adquire o cartão investe em média 17% mais e apresenta taxa de retenção quase 7 vezes maior do que aquele que não habilitou o produto.



Satisfação garantida e seu dinheiro multiplicado de volta

- O nível de satisfação do público que tem o cartão da corretora é 10,7% maior do que o do cliente que não possui o produto;
- O cartão da corretora já é o cartão principal de 62% dos clientes;
- Desde o início da operação, já foram distribuídos cerca de R\$ 130 milhões em Cashback em Investimentos;
- Mais de 2 milhões de cartões emitidos desde o lançamento, com previsão de fechar 2022 entre os 10 maiores emissores do país;
- Mais de 13 milhões de transações realizadas com os cartões emitidos;
- Mais de R\$ 4 bilhões transacionados;
- Mais de 510 mil contas ativas.

O jeito Dock de resolver problemas e criar oportunidades de negócio

A plataforma Cards & Credit, que contempla entre suas soluções as de emissão e processamento de cartões da Dock, permite que empresas de qualquer setor de atuação criem e escalem suas próprias soluções financeiras.

É uma solução completa, que permite a oferta de cartão em um prazo extremamente curto. Assim, a empresa não precisa esperar longos períodos para obter as licenças e montar toda a estrutura tecnológica, uma vez que a Dock oferece suporte em todas as etapas.

O cliente conta com a agilidade de uma estrutura modular, baseada em APIs, reduzindo de dois anos para até três meses a viabilização de um projeto de oferta de cartão.

Tudo isso faz com que a Dock possa oferecer tecnologia de emissão e processamento de meios de pagamento às principais fintechs, bancos, varejistas e companhias de diversos setores, permitindo que lancem e escalem programas inovadores de:

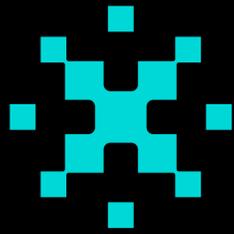
- Cartões de crédito (bandeirado ou private label);
- Cartões de débito;
- Cartões pré-pagos;
- Cartões múltiplos;
- Cartões de benefícios;
- Contas digitais.



Estamos completando nosso ecossistema, focado em investimento e levando alternativas inteligentes, com tarifas mais baixas.”

Fundador e CEO

Enquanto a Dock trabalha em toda a parte tecnológica, burocrática e antifraude durante o ciclo completo de emissão e processamento do cartão, as empresas podem focar em seus negócios e na experiência de seus clientes.



Let's dematerialize finance to unlock business potential

Para mais informações,
visite www.dock.tech

A Dock é uma das líderes em tecnologia para serviços financeiros na América Latina.

A companhia agrega valor comercial, inovação e escalabilidade para seus clientes, reunindo emissão de cartões, digital banking e aquisição por meio de uma plataforma única e completa.

As soluções modulares da Dock facilitam processos cruciais que aceleram a capacidade de empresas em disponibilizar ao mercado novos meios de pagamento e serviços financeiros.

O resultado é uma gama mais ampla de produtos inovadores, maior acesso do consumidor a serviços financeiros e experiências aprimoradas do cliente.

A Dock opera 70 milhões de contas ativas e mais de 7 bilhões de transações anuais por meio de sua plataforma em nuvem, reduzindo a carga operacional e regulatória e oferecendo outras ferramentas valiosas aos clientes por meio de seu ecossistema de parceiros, para que eles possam se concentrar na experiência do usuário final.