Saiba tudo sobre

Vendas com cartão de crédito Pré-Pago

Válido até 12/2024

Getnet

Getnet

Índice

3 Introdução

4 O que é uma venda com Cartão de crédito Pré-pago?

5 Como funciona?

6 Quais as modalidades?

7 Qual a diferença entre cartão de crédito pré-pago X cartão de crédito?

8 Qual a diferença entre cartão de crédito pré-pago X cartão de débito?

9 Mudanças recentes no cartão de crédito pré-pago que você precisa saber

10 Principais dúvidas sobre a modalidade de recebimento com Cartão de crédito Pré-Pago

13 Considerações finais

Getnet

01. Introdução

Você provavelmente tem ouvido muito falar do cartão de crédito pré-pago nos últimos tempos. Esse produto, relativamente novo no país, trouxe benefícios e vantagens tanto para os estabelecimentos que o recebem quanto para os consumidores finais.

No balanço feito pela **Abecs**, o valor total transacionado por **cartões pré-pagos** no Brasil encerrou 2020 com mais de **94,4%** de crescimento em comparação ao uso em 2019. Esse é um número bastante expressivo que demonstra a disseminação da digitalização de pagamentos.

Outro destaque foi o crescimento do uso dos cartões na internet, em aplicativos e em outros meios de compras online. Essa modalidade movimentou **R$ 175,8 bilhões** no período, uma alta de 20%; segundo a Abecs, esse resultado reflete a mudança nos hábitos de consumo dos brasileiros.

Incentivar e ter essa modalidade de recebimento é facultativo para os estabelecimentos, mas ao optarem por aceitar essa forma de pagamento, abrem um leque de benefícios que podem influenciar na expansão do negócio e no poder de compra da população.

Veja mais aqui como ficar por dentro desta modalidade de recebimento e aderir ao seu negócio!

Getnet

02. O que é uma venda com Cartão de Crédito Pré-Pago?

Uma venda com cartão de crédito pré-pago, é uma transação onde o comprador precisa previamente carregar o cartão com a quantidade de dinheiro que ele deseja gastar. Como o dinheiro já está disponível no cartão, a transação é validada imediatamente e sem a necessidade de aprovação de crédito, oferecendo assim, mais segurança e agilidade no recebimento da venda para o seu negócio.

Getnet

03. Como funciona?

O cartão de crédito pré-pago **funciona exatamente como um chip de celular pré-pago**: precisa de recarga e pode ser utilizado até que o saldo se esgote.

O cartão é emitido por uma instituição financeira e possui os mesmos dados que qualquer outro cartão de débito, como número, nome do titular, data de vencimento, código de segurança, entre outros. Não é necessário passar por trâmites de comprovação de renda ou acesso a crédito para usar esse método.

Ele possui bandeiras amplamente aceitas, como Visa e Mastercard, e pode ser usado para compras online em sites nacionais e internacionais, pagamento de contas e assinaturas de serviços. Além disso, não cobra anuidade - o único custo é a taxa que a empresa emissora pode cobrar pelo serviço nas compras realizadas.

O cartão de crédito pré-pago também é chamado de **crébito**, pois pode ser usado para fazer compras à vista em sites que pedem pagamento em crédito por meio de um cartão virtual.

Devido à facilidade na obtenção do cartão, o número de consumidores que utilizam esse método tem crescido relativamente alto.

Getnet

04. Quais as modalidades?

São diversas as opções de cartões de crédito pré-pagos que os estabelecimentos podem receber como meio de pagamentos, sendo:

Para viagens

Mais seguro que o cartão de crédito tradicional, e você pode encontrá-lo tanto para viagens nacionais quanto internacionais. Para esta modalidade, é possível depositar o valor na moeda do país que você pretende visitar.

Para presentes

É uma modalidade de presente mais flexível. As bandeiras tradicionais são aceitas em praticamente todos os estabelecimentos comerciais, e, dessa maneira, o presenteado pode adquirir algo que ele realmente queira ou necessite sem dor de cabeça com trocas.

Para salário

O funcionário pode receber seu salário em um cartão, sem necessidade de perder um dia com burocracias em banco para abrir uma conta no local em que a empresa mantém a sua, por exemplo.

Para o mundo corporativo

As empresas podem disponibilizar esses cartões para as despesas de cada setor, desde almoços até reuniões entre executivos, compra de material de papelaria, entre outros. Assim, fica mais fácil controlar os gastos em vez de ter dezenas de reembolsos para realizar por mês

Para mesada

Com o cartão de crédito pré-pago, os pais podem controlar os gastos das crianças e adolescentes sem precisar desembolsar dinheiro diariamente para o lanche na escola ou créditos para jogos. Existem diferentes opções de bandeiras que atendem às necessidades individuais.

Getnet

05. Qual a diferença entre cartão de crédito pré-pago X cartão de crédito

O cartão de crédito pré-pago só funciona com o dinheiro previamente recarregado, e o gasto já é descontado do saldo imediatamente. Já com o cartão de crédito, a diferença é que há um limite de gastos definido pela empresa do cartão, como um banco, e o usuário deve pagar uma fatura com as despesas em uma data determinada.

Outra diferença entre esses dois tipos de cartão é que para ter um cartão de crédito é preciso ter aprovação de crédito, enquanto no caso do cartão de crédito pré-pago, não há necessidade de aprovação.

Veja as principais semelhanças e diferenças:

Cartão de crédito	Cartão de crédito pré-pago
Pode parcelar	Não permite parcelamento
Tem limite de crédito	Limite do cartão é igual ao saldo da conta
Envio de fatura	Não há envio de fatura
O valor da compra é débitado do saldo do limite do cartão	O valor da compra é debitado do saldo da conta
Pode ter anuidade	Sem anuidade
Permite compras na internet	Permite compras pela internet na função crédito

A opção de ter ou não ter é do consumidor, mas a empresa pode optar por receber nas duas formas de pagamento, aumentando o leque de vendas.

Getnet

06. Qual a diferença entre cartão de crédito pré-pago X cartão de débito

Para ter um cartão de débito comum, a pessoa precisa ter uma conta bancária em seu nome, ou compartilhada, e crédito nessa conta para poder fazer compras ou pagamento.

O cartão de crédito pré-pago não necessita de conta bancária para ser usado, e o usuário só terá disponível ali um valor determinado, ou seja, não terá outro até fazer nova recarga.

A pessoa que mantém um cartão de débito pode ainda ter o crédito em conta do banco, aquele valor do cheque especial, acabar se perdendo com os seus gastos e fazer o uso desse valor.

Veja as principais semelhanças e diferenças:

Cartão de débito	Cartão de crédito pré-pago
Uso na função débito	Uso na função crédito
O valor da compra é débitado do saldo do limite do cartão	O valor da compra é débitado do saldo do saldo da conta
Não há envio de fatura	Não há envio de fatura
Alguns poucos sites aceitam pagamento com cartão de débito	Permite compras pela internet na função crédito
Não permite parcelamento	Não permite parcelamento
Limite do cartão é igual ao saldo da conta	Limite do cartão é igual ao saldo da conta

Aqui, a opção de ofertar os dois meios de pagamento para o consumidor final é um diferencial para os estabelecimentos, aumentando consequentemente o número de vendas.

Getnet

07. Mudanças recentes no cartão pré-pago que você precisa saber

Entrou em vigor no dia **01 de abril de 2023**, a **Resolução BCB nº 246/22**. Por meio dela, as transações de pré-pago no crédito terão mudança de prazo no recebimento após a venda, independentemente se forem realizadas em ambiente físico ou digital.

Mas o que isso muda?

Antes, os valores recebidos na função débito eram recebidos pelo estabelecimento em até 1 dia útil após a venda e em até 31 dias úteis quando eram no crédito. Agora, o estabelecimento continuará recebendo em até 1 dia útil para vendas na modalidade débito, mas no crédito poderá receber em até 2 dias úteis após a venda.

O que o estabelecimento ganha com isso?

- Recebimento das vendas em até 2 dias uteis na modalidade crédito
- Melhores condições para gestão de fluxo de caixa
- Redução de eventuais custos de antecipação de recebíveis
- Mais uma opção de pagamento para os clientes

Getnet

08. Principais dúvidas sobre vendas com cartão de crédito Pré-Pago

O que é uma venda com Cartão de Crédito Pré-Pago?

Uma venda com a classificação Crédito Pré-pago, é uma transação onde o comprador precisa previamente carregar o cartão com a quantidade de dinheiro que ele deseja gastar. Como o dinheiro já está disponível no cartão, a transação é processada imediatamente e sem a necessidade de aprovação de crédito, oferecendo mais segurança para os estabelecimentos comerciais.

Como vou receber as minhas vendas pagas por um Cartão de Crédito Pré-Pago?

Assim como ocorre com cartão de débito e crédito, as suas vendas são direcionadas para o seu domicílio bancário cadastrado com recebimento em até 1 dia útil para vendas no débito e até 2 dias úteis para crédito.

Mas lembre-se, o seu cliente precisa ter recarregado o dinheiro no cartão para utilização. Por exemplo, tudo que o seu cliente for comprar ou pagar para você, consome o valor que ele já possui no cartão de forma imediata e o recebimento em sua conta do valor ocorrerá conforme informado acima.

Quais as modalidades do Cartão Pré-Pago?

Cartão Pré-Pago Nacional: Usado apenas dentro do Brasil, com a moeda real, e o recebimento das vendas pode ser no crédito ou débito, na função débito o valor é contabilizado em conta em até 1 dia útil e no crédito em até 2 dias úteis.

Cartão Pré-Pago Internacional: Disponibilizado em todos os países em que a bandeira do cartão é aceita, como moedas estrangeiras.

Getnet

08. Principais dúvidas sobre vendas com cartão de crédito Pré-Pago

Onde acompanho as vendas feitas com Cartão Pré-Pago?

Para consultar o extrato das suas vendas, acesse o App Getnet ou Portal Minha Conta.

Quais as mudanças recentes nos recebimentos com Cartão Pré-Pago?

A Partir do dia 1° de abril de 2023, os recebimentos de vendas com cartão pré-pago na modalidade de crédito serão liquidados em até 2 dias úteis, independente se for realizada em ambiente físico ou digital, possibilitando melhores condições para a gestão do seu fluxo de caixa.

Quais os benefícios para os estabelecimentos ao receber as vendas com Cartão de Crédito Pré-Pago?

De acordo com a Febraban, o Brasil já tem mais de 23,7 milhões de cartões pré-pagos ativos, o que reforça a importância de oferecer esse meio de pagamento aos clientes e contar com:

- Maior segurança nas vendas
- Recebimentos de vendas feitos por aproximação ou inserindo o cartão na maquininha
- Maior atratividade de venda ao ofertar esta opção de pagamento
- Pagamentos à vista, com recebimento na conta em até 1 dia útil para modalidade de débito e 2 dias úteis para crédito.

Getnet

08 Principais dúvidas sobre vendas com cartão de crédito Pré-Pago

Posso antecipar as vendas feitas com Cartão de Crédito Pré-Pago?

As transações e os valores recebidos através de vendas com Cartão Pré-pago não estão disponíveis e nem contabilizados para Antecipações Automáticas, Pontuais e nem disponíveis em agendas de cessões. Já que os valores são contabilizados em conta em até 2 dias úteis para venda na modalidade crédito pré-pago e em até 1 dia útil para vendas no débito pré-pago.

Qual a taxa para recebimento de vendas com Cartão de Crédito Pré-Pago?

Atualmente, as taxas são as mesmas estabelecidas na contratação da maquininha ou link de pagamento, na modalidade de recebimento no cartão de crédito em 1 vez. As taxas são sujeitas a alteração de acordo com as condições dos produtos e serviços contratados.

Posso parcelar as vendas feitas com Cartão de Crédito Pré-Pago?

Não. O pagamento através do cartão pré-pago é à vista.

Qual a diferença entre Cartão de Crédito Pré-Pago e Cartão de Crédito?

O cartão pré-pago é disponível para uso apenas com saldo disponível em conta, ou seja, o pagamento é no crédito, mas o gasto já é descontado na hora do saldo, e não é possível o parcelamento.

Já o cartão de crédito, tem um limite de gastos que é definido pelo emissor do cartão, além de ter a possibilidade de parcelamento das despesas, mas com pagamento de fatura em uma data estabelecida mensalmente.

Getnet

Agora você já sabe tudo sobre vendas com cartão de crédito pré-pago!

Fomente em seu estabelecimento,
loja virtual, redes sociais, o recebimento
através deste meio de pagamento
e aumente ainda mais a cartela
de clientes e fidelize os atuais.

Boas vendas!

Getnet