

Material de Estudo – PSR (Prestador de Serviço de Rede)

O que é PSR – Prestador de Serviço de Rede

O PSR é um modelo de **interoperabilidade** entre arranjos de pagamento que permite que diferentes sistemas financeiros se conectem entre si. Isso possibilita que transações sejam realizadas de forma **integrada, segura e eficiente**, mesmo quando feitas em plataformas distintas.

Na prática para o Banrisul, isso significa que o **Banricompras passa a ser aceito em outras maquininhas**, ampliando sua presença no mercado e oferecendo mais conveniência aos estabelecimentos.

Como funciona a Jornada PSR no Banrisul

A Jornada PSR descreve o fluxo completo que um cliente ou não cliente percorre desde a adesão até a integração ao modelo.

Etapas principais da jornada:

- **Cliente** adere ao PSR por meio do App Vero Gestão;
- **Não cliente adere ao PSR** do site do Banrisul.
- A todos os **Clientes** é gerada atividade no **Gerenciador de Clientes**.
- É verificado se o estabelecimento possui **Faturamento Médio Mensal (FMM) acima de R\$ 50 mil**, critério essencial para ser enquadrado no trabalho do **Núcleo de Retenção Banricompras**, que fica responsável por:
 - Solicitar agendamento de visita qualificada à agência/GR.
 - Enviar o relatório ao GR/Agência responsável, com análise e recomendação de abordagem.
- A agência/GR deve realizar a visita, negociar soluções e **retornar o andamento** por e-mail.

3. Credenciadoras habilitadas no PSR

Atualmente, seis credenciadoras estão habilitadas a transacionar o Banricompras no modelo PSR:

- Stone
- Rede

- PagSeguro
- Mercado Pago
- Cielo
- Sicredi

4. CNPJs Não Clientes – Oportunidades de Prospecção

As solicitações de **empresas não clientes** são consideradas **leads qualificados**, pois se trata de empresas que já operam com cartões e têm intenção de usar o Banricompras.

As SUREGs recebem mensalmente relatórios de não clientes para prospecção.

5. Sugestões de Abordagem

Pontos essenciais:

- A visita **deve ser presencial**.
- As informações sobre a adesão ao PSR são **confidenciais** e não devem ser mencionadas ao cliente.
- A retenção **não** deve focar exclusivamente na negociação de taxas: O diferencial do Banrisul está na **oferta integrada** de produtos e serviços do Banrisul e da Vero.

O que o GR precisa fazer:

1. Confirmar o recebimento do e-mail do Núcleo.
2. Realizar a visita qualificada.
3. Apresentar soluções conforme as necessidades do cliente.
4. Responder o e-mail com o resultado da negociação.

6. Como responder aos e-mails do Núcleo

- As respostas devem ser **concisas, mas completas**, relatando a conversa com o cliente.
- A tabela ao final do e-mail deve ser copiada e preenchida, mencionando tanto resultados positivos quanto motivos para as negativas.

Conclusão

O modelo PSR representa um avanço significativo na interoperabilidade dos meios de pagamento e amplia o alcance do Banricompras. Para o Banrisul, ele gera tanto desafios quanto grandes oportunidades — especialmente nos temas de **retenção, prospecção e ampliação de relacionamento**.

A atuação coordenada entre **Núcleo de Retenção, Gerentes de Relacionamento e agências** é essencial para transformar adesões em negócios e fortalecer a presença do banco no mercado empresarial.