

12 ETAPAS PARA ESTRUTURAR E ESCALAR SUA ADMINISTRADORA DE CARTÕES

O passo a passo completo para operar como emissor de cartões próprios sem investimento inicial milionário.

ALGORIX

SUMÁRIO

03	ALGORIX em Números
04	Introdução
05	Defina o portfólio inicial de cartões
06	Mapeie o mercado que vai atender
07	Escolha o modelo regulatório
08	Selecione a processadora parceira
09	Escolha entre arranjo aberto, private label ou híbrido
10	Estruture a política de crédito
11	Modele o P&L da administradora
12	Homologue o BIN e o design do cartão
13	Estruture os canais de atendimento
14	Implante antifraude e compliance LGPD
15	Estruture a operação de cobrança
16	Lance em piloto antes de escalar
17	Fale com um especialista

ALGORIX em Números

A ALGORIX é uma processadora de cartões com mais de 20 anos de atuação no mercado de meios de pagamento eletrônico. Operamos 98% do workload em IBM Cloud, com arquitetura resiliente distribuída em datacenters de duas regiões diferentes. Atendemos administradoras, varejistas, fintechs e instituições financeiras em todo o Brasil.

3 MI

Transações processadas mensalmente

5 MI

Beneficiários em nossa base

+200 MIL

Estabelecimentos homologados

Introdução

Tornar-se uma administradora de cartões deixou de ser um projeto de anos para virar uma operação de semanas — desde que a estrutura tecnológica certa esteja por trás. Este material reúne as **12 etapas críticas** para você estruturar, lançar e escalar sua administradora com segurança regulatória, saúde financeira e tempo reduzido de chegada ao mercado.

Cada etapa foi organizada para ser lida em ordem, mas você pode usar o sumário como índice de consulta. Ao final, você encontra o contato direto com um **especialista ALGORIX** para tirar dúvidas ou iniciar o processo.

Defina o portfólio inicial de cartões que sua administradora vai operar

Cartão de crédito rotativo, cartão benefício multissaldo, cartão private label, cartão consignado, cartão pré-pago corporativo. Cada produto atende um público e tem regulamentação própria. Comece com **1 ou 2 produtos** no lançamento — escalar depois é mais fácil do que corrigir um lançamento disperso.

01

Mapeie o mercado que sua administradora vai atender

Varejistas da sua base? Servidores públicos via licitação?
Empresas contratantes de benefício? Associações de classe?
Clubes? Defina **perfil do portador**, **ticket médio projetado**,
volume de emissões no ano 1 e a **taxa de penetração esperada** sobre a base total.

02

Escolha o modelo regulatório da administradora

Atuar como **correspondente bancário** de uma processadora licenciada dispensa autorização direta do BC e reduz o tempo de lançamento de **18+ meses** para **poucas semanas**.
Alternativa mais pesada: pedir autorização própria como **Instituição de Pagamento (IP)** — só vale se o volume projetado justificar o capital mínimo regulatório.

03

Selecione a processadora parceira

Critérios objetivos: **tempo de mercado, redundância em datacenters (multi-região), volume transacionado, flexibilidade de layout de cartão e integração nativa com bureaus de crédito.** A ALGORIX opera há 20+ anos, processa 3 milhões de transações/mês, roda 98% do workload em IBM Cloud e oferece a bandeira **Elo** para operações de arranjo aberto.

04

Defina o modelo comercial: arranjo aberto, private label ou híbrido

Arranjo aberto com bandeira Elo abre aceitação nacional na rede credenciada e paga interchange. **Private label** (sua marca, uso restrito à sua rede) reduz custo, aumenta fidelização e maximiza as receitas junto a rede credenciada, através da antecipação de recebíveis além da flexibilização dos prazos e tarifas. **Híbrido** permite o cartão circular na rede própria com fallback em rede aceita via bandeira. Cada modelo tem P&L diferente — decida antes de homologar o BIN.

05

Estruture a política de crédito e underwriting

Score mínimo, limite inicial, regras de aumento automático, critérios de negativação, prazos de pagamento, taxa de juros do rotativo, parcelamento máximo. Integração com bureaus (**Serasa, Boa Vista, SPC**) precisa ser nativa na processadora parceira — construir do zero é mais caro que o ganho de margem.

06

Modele o P&L da administradora

Receitas principais: interchange sobre transações, juros do rotativo, anuidade, tarifas (emissão 2ª via, saque), float sobre saldos, taxa de abono em programas de benefício. **Custos principais:** processamento, operação de cartão físico, antifraude, cobrança, inadimplência, marketing. Uma boa administradora equilibra **3 ou 4 fontes de receita** — não dependa só de anuidade ou interchange.

07

Homologue o BIN e o design do cartão

BIN (Bank Identification Number) é o identificador do seu cartão nas redes. **Layout físico** (design, holograma, chip, tarja e cartão virtual).

08

Estruture os canais de atendimento ao portador

App mobile com onboarding digital, **internet banking**, **central telefônica**, **WhatsApp**, **Telegram**, **Facebook**, **Instagram**, **chat no site** e atendimento presencial em pontos físicos (quando aplicável).

09

Implante infraestrutura antifraude e compliance LGPD

Adicione **monitoramento de transações atípicas em tempo real, autenticação forte (3DS 2.0), KYC/KYB** no cadastro e registro de consentimento LGPD.

10

Estruture a operação de cobrança e provisão para inadimplência

Régua automatizada de cobrança (SMS, e-mail, WhatsApp, ligação, negativação), **acordos parcelados**, parcerias com bureaus de cobrança terceirizada, **provisão para inadimplência no P&L (PDD)** e política de baixa de prejuízo. Subdimensionar cobrança é o erro clássico de administradora nova — no ano 2 vira o maior custo operacional.

11

Lance em piloto controlado antes de escalar para toda a base

Comece com uma **célula reduzida**: 1 canal, 1 perfil de público, **500 a 1.000 cartões emitidos, 60 a 90 dias** de operação. Monitore **ativação, ticket médio, recorrência, inadimplência em D30 e D60, NPS do portador**. Ajuste política de crédito, limite inicial e comunicação. Só depois do piloto validado escale o lançamento.

12

Fale com um especialista

A ALGORIX entrega em modelo **SaaS** os 12 pontos descritos neste material prontos para operar: **BIN homologado, processamento, cobrança, antifraude, app mobile, canais de atendimento e compliance regulatório**. Tempo médio de implementação: **até 15 dias**. Coloque sua administradora no mercado em semanas.

TELEFONE

(21) 97101-0806

E-MAIL

vendas@algorix.com

ENDEREÇO

Rua Uruguaiana, 10 - gr. 406
Rio de Janeiro – RJ

SITE

algorix.com/administradoras