



Primeira Pessoa

Bruno Reis,
presidente da Ali Crédito

'O histórico de crédito vai começar a ser refletido em taxas menores'

Após a ascensão da Nubank na área de cartão de crédito, outra startup – a Ali Crédito – vai propor um novo desenho para o setor de empréstimos. Focada nas classes B e C, a companhia quer mostrar que é possível reduzir os juros cobrados acompanhando a clientela de forma individualizada. “O histórico de crédito das pessoas vai começar a ser refletido em taxas menores”, diz Bruno Reis, presidente da Ali. Ele diz que a empresa vai oferecer crédito com juros pelo menos 40% mais baixos do que os dos grandes bancos.

● **Como se pode 'calibrar' os juros de acordo com o histórico do consumidor?**
Um dos fatores é a estabilidade da

renda. O outro é acompanhar o histórico da conta do cliente – se ele entra no cheque especial todos os meses, pode ser um sinal de que perde o controle facilmente. Se você pensar no que acontece no Primeiro Mundo, o histórico da pessoa já influencia no crédito a que ela tem acesso.

● **E por que o cadastro positivo ainda não pegou no Brasil?**

Há pouca oferta de crédito no Brasil, são poucos os bancos. Houve muitas fusões e aquisições na área, fora as instituições que quebraram. Como o cliente não tem muita opção, os bancos não vão correr para cortar juros dos empréstimos.

● **Quais os clientes potenciais da Ali?**

São das classes B e C, com renda até R\$ 4,5 mil por mês. É necessário que tenham conta em banco, para podermos ter o controle de que a pessoa que está pedindo o crédito receberá o dinheiro. O objetivo é termos uma taxa no crédito pessoal, que

hoje fica em 10% nos bancos, abaixo de 6%. No consignado, a meta é oferecer taxa de 2%.

● **E como os consumidores vão ter acesso aos serviços da Ali?**

Hoje, há dois parceiros com os quais temos contratos exclusivos de financiamento – o e-commerce Elo7, destinado à venda de serviços de artesanato, e o site Canal da Peça, de autopeças. A partir de 20 de janeiro, o site da Ali Crédito ficará aberto para o contato direto como consumidor. Em fevereiro, devermos anunciar mais duas parcerias no ramo de eletrodomésticos e eletrônicos.

● **De onde vem o dinheiro que a Ali vai emprestar?**

De um fundo de investimento de R\$ 100 milhões, no qual temos a JPP Capital como parceira. Como a duração média dos contratos de empréstimos a pessoas físicas gira em torno de seis meses, acreditamos que, ao longo de dois anos, podemos fazer empréstimos em um total de R\$ 400 milhões com esse volume de recursos já captado. / **FERNANDO SCHELLER**

