

NETMANAGEMENT®

Livro Branco

Nova regulamentação europeia sobre a avaliação obrigatória da solvência para “Buy Now, Pay Later” (BNPL) e pagamentos a prestações

(Impacto para comerciantes, prestadores de serviços de pagamento e consumidores – em comércio eletrónico e lojas físicas)

Version 1.00
Dezembro de 2025
Português

Introdução

A União Europeia adotou uma importante reforma do enquadramento legal relativo ao crédito ao consumo, que afeta diretamente a forma como podem ser oferecidas soluções de pagamento diferido e os modelos conhecidos como “Buy Now, Pay Later” (BNPL). Esta reforma integra a revisão da Diretiva Europeia de Crédito ao Consumidor (DCC II), cujo objetivo é modernizar o setor dos pagamentos e prevenir que os modelos digitais de financiamento conduzam a situações de sobre-endividamento.

Para os comerciantes — tanto em comércio eletrónico como em lojas físicas — esta legislação representa uma transformação significativa nas condições para disponibilizar pagamentos diferidos ou fracionados. Apesar de o BNPL ter crescido rapidamente devido à sua simplicidade e atratividade, as novas exigências regulatórias concentram-se na proteção do consumidor, transparência, responsabilidade e adequação dos meios de pagamento à capacidade financeira do comprador.

Este documento apresenta uma análise clara e detalhada da diretiva e das suas implicações para comerciantes, prestadores de serviços de pagamento (PSP) e todo o ecossistema de pagamentos.

Objetivos e alcance da nova diretiva

A nova diretiva tem os seguintes objetivos:

- Proteger o consumidor, especialmente aqueles com rendimentos mais baixos, contra o sobre-endividamento
- Reforçar a responsabilidade dos credores, incluindo para créditos de baixo valor e curta duração
- Aumentar a transparência sobre o custo real do pagamento diferido
- Facilitar uma comparação justa entre diferentes formas de financiamento

A aplicação das novas regras será a partir de 20 de novembro de 2025, após o período de transposição iniciado no final de 2023. A reforma alarga as obrigações regulatórias a microcréditos e créditos inferiores a 200 €, que anteriormente não estavam sujeitos a verificações rigorosas de solvência.

A partir desta normativa, as ofertas BNPL, os pagamentos fracionados e determinados modelos de pagamento diferido exigirão uma avaliação obrigatória da solvência antes da sua concessão.

Alcance por método de pagamento

A tabela seguinte indica se cada método de pagamento está sujeito à obrigação de avaliação de solvência (Sim / Não / Parcialmente):

Método de pagamento / APM / Prestador	Sujeito à diretiva?	Motivo
Cartão de crédito (Visa, Mastercard, Amex)	Sim (avaliação pelo emissor)	Crédito rotativo ou diferido
Cartão de débito	Não	Pagamento imediato, sem crédito
Débito direto SEPA	Não	Pagamento iniciado no momento da compra
Débito direto SEPA garantido	Não	Garantia protege o comerciante, não é crédito ao consumidor
Transferência bancária imediata	Não	Sem crédito

Método de pagamento / APM / Prestador	Sujeito à diretiva?	Motivo
PayPal "Pay in 3 / Pay Later"	Sim	Pagamento fracionado com financiamento
Klarna BNPL	Sim	Crédito ao consumo
Apple Pay / Google Pay	Não*	Carteira eletrónica; depende do método de pagamento subjacente
Sofort / iDEAL / EPS / Trustly / Wero	Não	Pagamento bancário imediato
Fatura B2C com prazo de 30–90 dias	Sim	Equivalente a crédito
Fatura B2B	Não	Fora do âmbito da diretiva
Pagamento fracionado sem juros com entrega após pagamento completo	Não	Pré-pagamento, não é crédito
BNPL financiado por um PSP	Sim (avaliação pelo PSP)	Crédito ao consumidor
Pagamento fracionado em loja com entrega imediata	Sim	Considerado crédito ao consumo
Subscrição com pagamentos periódicos por cartão	Não	Pagamentos recorrentes, não é crédito

* Apple Pay / Google Pay só entram no âmbito se o método de pagamento subjacente for crédito.

Implicações para os comerciantes

As novas regras implicam que:

- Ø As ofertas BNPL já não podem ser oferecidas informalmente sem que um prestador autorizado realize a avaliação de solvência
- Ø Se um PSP ou instituição financeira autorizada intervém, o comerciante não é responsável pela avaliação — recai sobre o prestador
- Ø Se o comerciante oferecer pagamento fracionado próprio, pode ser considerado credor, exigindo autorização regulatória

Na prática, os comerciantes devem:

- Ø Apoiar-se em prestadores BNPL/PSP autorizados
- Ø Evitar conceder crédito direto sem autorização
- Ø Atualizar os processos de pagamento, Termos e Condições e informações pré-contratuais oferecidas ao cliente

Transmissão de dados e base legal

Quando o método de pagamento envolve financiamento, certos dados pessoais devem ser transmitidos ao PSP ou à instituição autorizada para avaliação da solvência, incluindo:

- Ø Identidade e dados de contacto do consumidor
- Ø Data de nascimento
- Ø Montante e natureza da transação
- Ø Histórico de pagamentos, se aplicável

Base legal segundo o RGPD (GDPR):

O tratamento baseia-se no artigo 6(1)(b) (execução de contrato) e no artigo 6(1)(c) (obrigação legal). Não é necessário consentimento adicional do consumidor.

O comerciante deve assegurar transparência através de política de privacidade atualizada, identificando a entidade responsável pela avaliação de solvência.

Tipos de BNPL e pagamentos fracionados abrangidos

A diretiva aplica-se a:

- Ø Microcréditos e empréstimos de valor reduzido (< 200 €)
- Ø Pagamentos fracionados (por exemplo, 3 ou 4 prestações)
- Ø Pagamentos diferidos sem juros quando o produto é entregue antes do pagamento total
- Ø Pagamentos diferidos com risco financeiro para o comerciante
- Ø Soluções BNPL integradas no checkout online

Critério chave: o consumidor recebe o bem ou serviço imediatamente e paga depois — constitui crédito, mesmo sem juros.

Quando o comerciante precisa de autorização

Autorização é necessária se o comerciante:

- Ø Conceder crédito diretamente ao consumidor
- Ø Permitir pagamento fracionado antes de a entrega ocorrer
- Ø Oferecer prazos longos (> 30 dias)

Não é necessária se:

- Ø As parcelas são pré-pagamento e a entrega ocorre apenas após pagamento total
- Ø Não existem juros ou comissões
- Ø O comerciante não assume risco de crédito

Situação	Autorização?	Motivo
Fatura B2B com prazo de 30–90 dias	Não	Fora do âmbito do consumidor
Pagamento B2C com 90 dias	Provavelmente Sim	Considerado crédito
4 pagamentos antes da emissão de bilhete para evento	Não	Pré-pagamento

Pagamento fracionado como pré-pagamento

Quando o consumidor paga em parcelas antes de receber o produto/serviço, normalmente não se considera crédito, desde que:

- Ø Não haja juros nem comissões
- Ø A entrega dependa do pagamento total
- Ø As parcelas constituam pré-pagamento

Exemplos:

- Ø Bilhetes de eventos enviados apenas após pagamento total
- Ø Compra de sofá com entrega após pagamento completo
- Ø Viagens emitidas após saldo pago

Este modelo permanece permitido e não regulado como crédito.

Por que a domiciliação SEPA não é BNPL

Domiciliação SEPA não é BNPL porque:

- Ø Pagamento inicia no momento da compra
- Ø Não há crédito prolongado
- Ø Até mesmo SEPA garantido protege o comerciante, não financia o consumidor

“Tabs” e contas abertas no setor de hotelaria: transição para os critérios BNPL

No contexto da nova diretiva europeia relativa à verificação de solvência para ofertas “Buy Now – Pay Later” (BNPL) ou compras a prestações, muitos restauradores e organizadores de eventos questionam-se sobre o momento em que um crédito informal concedido a um cliente — o chamado “tab” ou uma conta aberta mantida por um período prolongado — se enquadra efetivamente na definição de acordo BNPL ou crédito. Esta análise aborda tanto os riscos económicos como as implicações regulamentares associadas a tais práticas.

Tradicionalmente, um “tab” refere-se à extensão a curto prazo de refeições ou bebidas a crédito pelo estabelecimento, com o acordo tácito de que o cliente liquidará o montante total no final da noite ou do dia. Nesta forma clássica, trata-se de um método informal de pagamento diferido e de muito curto prazo, que não inclui juros nem taxas, e que, portanto, não se encontra abrangido pela nova Diretiva Europeia de Crédito ao Consumidor.

No entanto, quando o montante em dívida se estende para além de algumas horas durante vários dias ou semanas, o estabelecimento assume um risco financeiro acrescido, e o acordo informal aproxima-se cada vez mais de uma linha de crédito privada. Períodos de atraso superiores a duas semanas, particularmente para montantes acima de 200 €, aumentam significativamente a exposição económica. Simultaneamente, a distinção em relação à concessão de crédito regulado torna-se relevante, especialmente quando estes “tabs” são concedidos de forma regular ou sistemática.

Deve ser dada atenção especial aos prazos de pagamento superiores a 90 dias, que, segundo a definição atual de crédito ao consumo na Europa, se consideram claramente como crédito ao abrigo da legislação de proteção do consumidor. Nestes casos, é necessária autorização de um prestador de serviços de pagamento ou mesmo uma licença bancária, caso o modelo seja oferecido de forma comercial ou padronizada. Por outro lado, os “tabs” pontuais e de curto prazo, sem juros nem taxas, permanecem não problemáticos do ponto de vista regulamentar.

O montante e a frequência de utilização são também fatores críticos: “tabs” isolados e pontuais para pequenos valores continuam aceitáveis, enquanto “tabs” repetidos sobre valores médios ou elevados adquirem crescente relevância económica e regulatória. A avaliação do risco por parte do estabelecimento é fundamental nestas situações.

Do ponto de vista prático, recomenda-se aos restauradores, organizadores de eventos ou vendedores de bilhetes que documentem sistematicamente as contas abertas e “tabs” em função da sua duração, montante e recorrência. Esta abordagem não só permite uma avaliação económica clara, como também facilita a identificação atempada de situações em que uma verificação de solvência ou a intervenção de um prestador de serviços de pagamento seja prudente ou legalmente necessária.

Em combinação com soluções de pagamento modernas, como as fornecidas por provedores especializados como a NetManagement, é possível realizar verificações de solvência em tempo real no momento da introdução dos dados de faturação ou entrega. Isto permite aos comerciantes oferecer aos clientes os métodos de pagamento mais adequados, enquanto minimizam o seu próprio risco financeiro. Para transações de valores elevados, utilização recorrente ou prazos de pagamento prolongados, esta abordagem assegura o cumprimento dos requisitos regulamentares sem restringir indevidamente a flexibilidade do cliente.

Em resumo, os “tabs” pontuais e de curto prazo no setor da hotelaria permanecem não problemáticos, enquanto as contas abertas prolongadas e sistemáticas assumem efetivamente as características de um modelo BNPL ou de crédito. Por isso, os comerciantes, restauradores e vendedores de bilhetes devem monitorizar atentamente estes limites — duração, montante e recorrência — e implementar, quando necessário, verificações de solvência ou autorizações de prestadores de serviços de pagamento adequadas.

Avaliação de clientes para artigos de alto valor ou revenda

Compras elevadas ou suscetíveis de revenda rápida têm maior risco de crédito.

A NetManagement oferece conexões em tempo real com sistemas de verificação de solvência, permitindo:

- Ø Validar identidade e solvência na entrada de dados de entrega/faturação
- Ø Mostrar apenas métodos de pagamento adequados
- Ø Reduzir fraude, incumprimentos e devoluções

Principais agências de informação de crédito na Europa

Segmento	Agência	Website
B2C	Banco de Portugal / SICO	https://www.bportugal.pt
B2C/B2B	CRIF	https://www.crif.com
B2C	Experian	https://www.experian.pt
B2C	Equifax	https://www.equifax.pt
B2B	Informa D&B	https://www.informa.pt
B2B	Creditsafe	https://www.creditsafe.com
B2C (nórdicos)	Bisnode (D&B)	https://www.dnb.com

Considerações adicionais

- Ø Comunicação comercial sobre BNPL será mais rigorosa
- Ø Processos de pagamento devem incluir informações pré-contratuais obrigatórias
- Ø PSP reforçarão sistemas automatizados de decisão equilibrando regulamentação, UX e conversão

Vantagens e desvantagens

Comerciantes

Vantagens

- ü Redução de fraude e incumprimentos
- ü Relações duradouras com clientes
- ü Maior conversão com BNPL regulado
- ü Proteção contra futuras sanções

Desvantagens

- ⚠ Processos BNPL mais rigorosos
- ⚠ Possível redução de clientes elegíveis
- ⚠ Necessidade de adaptação técnica e contratual

Consumidores

Vantagens

- ✅ Maior proteção contra sobre-endividamento
- ✅ Transparência sobre obrigações de pagamento
- ✅ Menos taxas escondidas

Desvantagens

- ⚠ Mais verificações de identidade/solvência
- ⚠ Acesso mais limitado a BNPL para perfis de risco

Conclusão

A nova Diretiva Europeia de Crédito ao Consumidor representa uma transformação profunda no panorama de pagamentos europeu. Embora introduza novas obrigações, cria um ambiente mais transparente, responsável e sustentável. Comerciantes que antecipem e adaptem processos beneficiarão de confiança, menor risco de incumprimento e fidelização de clientes.

Agora é o momento ideal para rever ofertas BNPL, otimizar processos internos e colaborar com PSP autorizados. Empresas proativas manterão competitividade, oferecendo opções de pagamento atrativas e responsáveis.

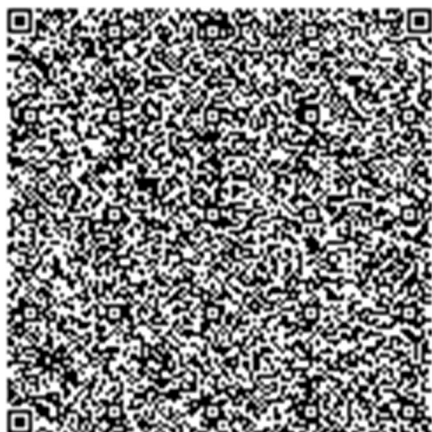
Aviso de responsabilidade

Este documento não constitui aconselhamento jurídico. Destina-se exclusivamente a fins informativos gerais, apresentando desenvolvimentos regulatórios relacionados com o “Buy Now, Pay Later” e as compras a prestações. O conteúdo não é exaustivo nem juridicamente vinculativo e não substitui aconselhamento jurídico específico. Para questões concretas ou tomadas de decisão, recomenda-se consultar profissionais jurídicos devidamente qualificados.

Informações de contacto

NETMANAGEMENT®

NetManagement Group Limited | 36 Fitzwilliam Square | Dublin 2
Site: www.NetManagement.com | E-mail: info@NetManagement.com



Telefone e fax

Canadá	Telefone	+1 (514) 612 7730
	Fax	+1 (514) 612 7732
França	Telefone	+33 (0)1 7061 306-0
Alemanha	Telefone	+49 (0)40 30184-0
	Fax	+49 (0)40 30184-100
Hong Kong	Telefone	+852 5809 0888
	Fax	+852 5809 2888
Irlanda	Telefone	+353 (0)1 506 040-0
	Telefone	+353 (0)21 2028 47-0
México	Telefone	+52 (0)55 9435 611-0
Cingapura	Telefone	+65 6816268-0
	Fax	+65 6816268-100
Eslovênia	Telefone	+386 (0)1 7775 11-0
Emirados Árabes Unidos	Telefone	+971 (0)50 893219-0
Grã-Bretanha	Telefone	+44 (0)20 3828 700-0
EUA	Telefone	+1 (302) 425 1330
	Fax	+1 (302) 425 1332