

O BRASIL NA FRONTEIRA DA INOVAÇÃO E EVOLUÇÃO DIGITAL DO MERCADO FINANCEIRO GLOBAL

Innovation Insights | Fevereiro de 2020

Texto produzido por Hugo Ferreira Braga Tadeu, professor e pesquisador do Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da Fundação Dom Cabral, e por Carlos Braga, Vice-Presidente do Conselho do BDMG, tendo atuado como CEO do Banco RBS e professor convidado da FDC. O objetivo desta publicação é disseminar pesquisas relevantes e em andamento, em formato executivo e aplicado, que estimulem a reflexão e o debate entre líderes das organizações públicas e privadas brasileiras. Trata-se de um texto informativo e não exaustivo. Autorizada a reprodução, desde que citada a fonte. Para mais informações acessar: www.nucleos.fdc.org.br/inovacao

Os textos publicados são de responsabilidade de seus autores. As opiniões neles expressas não representam, necessariamente, o ponto de vista da Fundação Dom Cabral.

Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da Fundação Dom Cabral

| Equipe |

Carlos Aberto Arruda de Oliveira | Coordenação Geral

Hugo Ferreira Braga Tadeu | CRI Nacional

Ana Luiza Lara de Araújo Burcharth | CRI Minas

Ana Castro | Pesquisadora

Erika Barcellos | Pesquisadora

Heloisa Meneses | Pesquisadora

Daniel Netto | Estagiário

Letícia Amorim | Estagiária

Samara Lourencini | Estagiária

Tatiane Cordeiro | Estagiária

| Edição |

Teresa Goulart | Fundação Dom Cabral

O BRASIL NA FRONTEIRA DA INOVAÇÃO E EVOLUÇÃO DIGITAL DO MERCADO FINANCEIRO GLOBAL

A intenção deste título é ser contraintuitivo à visão tradicional de que o mercado financeiro brasileiro é altamente concentrado, pouco inclusivo e reativo a mudanças e novos entrantes. Normalmente, essas características se justificam pelos aspectos positivos desse sistema, considerado pela mídia especializada como bem regulado, capitalizado, seguro para o depositante e resiliente às várias crises financeiras que abalaram a economia brasileira e internacional nos últimos anos.

Tentaremos, aqui, apontar evidências de que graças a uma postura proativa dos órgãos reguladores a uma demanda da sociedade, por um sistema mais inclusivo e competitivo, abriu-se espaço para o lançamento de diversas empresas que estão redefinindo o modelo de negócio das instituições financeiras no Brasil.

Mas antes, é importante apresentar alguns dados que revelam a confiança dos investidores brasileiros no futuro dos bancos digitais, plataformas de investimento e *fintechs*.

Segundo a consultoria de tecnologia Distrito, em 2019 o volume de investimentos em *fintechs* no país cresceu 37% em relação a 2018, com 65 rodadas de captação que totalizaram US\$ 936 milhões (contra US\$ 45 milhões do ano anterior). Destacam-se nesse contexto, o Nubank, com 15 milhões de clientes e já considerado o maior banco digital do Ocidente, que nos últimos anos captou US\$ 1 bilhão junto a investidores de *venture capital*, e o Banco Inter via mercado de capitais, com captação de US\$ 330 milhões. Esses investimentos foram motivados pelo tamanho da oportunidade no Brasil, com 45 milhões de consumidores (30% da população) considerados desbancarizados e, mesmo assim, produzindo um movimento financeiro anual estimado em R\$ 800 bilhões pela consultoria PWC (2019).

Como parte dessa oportunidade, podemos também destacar a participação dominante dos cinco grandes bancos que concentram 84% dos depósitos do sistema e 70% do crédito brasileiro, com um *spread* médio de 32% para a pessoa física (a mediana global é de 5,4%), segundo relatório de 2018 do Banco Central do Brasil (BCB).

Finalmente, do ponto de vista dos investidores, as *fintechs* apresentam uma boa oportunidade para investir no mercado financeiro brasileiro, sem a necessidade de alocar quantias

significativas de capital ou adquirir instituições estabelecidas, como acontecia no passado. Além disso, são modelos de negócio lucrativos e altamente escaláveis num mercado em expansão, impulsionado pela inovação.

Nesse sentido, o Banco Central do Brasil lançou em 2016 a agenda BC+, com uma série de iniciativas para modernizar seu arcabouço regulatório, visando a criação de um ambiente propício ao desenvolvimento do mercado de *fintechs* no país.

Do ponto de vista do BCB, os benefícios para o mercado desses novos *players* são:

- Aumento da eficiência e concorrência em várias linhas de produto do mercado financeiro
- Aumento da rapidez nas transações financeiras
- Diminuição da burocracia e aumento da competição no mercado creditício
- Inovação em produtos e serviços
- Acesso ao sistema financeiro
- Capacitação dos consumidores via novas ferramentas de planejamento financeiro.

Com esses objetivos, o Banco Central decidiu implementar no Brasil as melhores práticas regulatórias internacionais, com destaque para o benchmarking com o regulador britânico – FCA, Financial Conduct Authority –, considerado o mais avançado do mundo na regulação das fintechs.

Podemos destacar entre os avanços regulatórios promovidos pelo BCB:

Plataforma LIFT – o chamado sandbox, ou caixa de areia, terminologia do mundo tecnológico, usada quando se isola o desenvolvimento de um programa dentro de um espaço virtual delimitado, possibilitando testar novas funções sem afetar o sistema operacional do computador. No mercado financeiro, é utilizada quando o regulador cria um ambiente experimental que permite às fintechs testarem projetos inovadores com clientes reais, com base em uma autorização provisória. Em síntese, um ecossistema em que fintechs, empresas de consultoria, provedores de tecnologia e instituições financeiras desenvolvem novos produtos e fazem testes em um ambiente controlado, fora do mercado.

Entre os apoiadores da plataforma LIFT, podemos destacar a IBM, Microsoft, Oracle e Cielo, entre outras. Doze *fintechs* tiveram seus programas acelerados pela plataforma, com várias

iniciativas inovadoras, como educação financeira para jovens, empréstimos pessoais garantidos por bens imobiliários, sistemas antifraude, inteligência artificial para concessão de crédito, entre outras. A terceira edição do programa LIFT para 2020 já conta com 20 novas empresas selecionadas, que devem apresentar seus projetos ainda no primeiro semestre deste ano.

- PIX, Sistema de Pagamento Instantâneo uma plataforma que permite transferências eletrônicas entre diferentes com a transmissão instituições, do pagamento disponibilidade de fundos para o beneficiário final ocorrendo em tempo real, 24 horas, sete dias por semana. O PIX vai introduzir no Brasil um sistema de pagamento por QR Code, que permite a transferência entre contas, em segundos, com a expectativa de uma redução de custos expressiva em relação ao sistema atual, baseado na Câmara Interbancária de Pagamentos (CIP), responsável pelas transferências via TED e DOC. A expectativa dos analistas é que, no longo prazo, esse sistema tenha forte impacto no mercado de cartões de débito e reduza o uso de dinheiro vivo como forma de pagamento.
- Open Banking sistema definido pelo BCB como um protocolo de compartilhamento de dados, produtos e serviços pelas instituições financeiras, a critério de seus clientes, por meio da abertura e integração de plataformas de sistemas de informação, de forma segura, ágil e conveniente. Essa iniciativa também é inspirada no mercado financeiro britânico, onde um milhão de clientes já aderiram à plataforma desde seu lançamento, em 2018. O Open Banking parte do princípio de que o mercado deveria usar uma mesma tecnologia padrão para simplificar a comunicação e a portabilidade de dados entre as instituições a chamada tecnologia API (Interface de Aplicação de Aplicativos).

Esse sistema permitirá, por exemplo, que um cliente com bom histórico de crédito em uma instituição possa transferir essas informações para um concorrente e, assim, conseguir um empréstimo mais barato. Entre as vantagens do *Open Banking* destacamos uma maior competição, por reduzir a barreira de entrada de novos serviços e produtos, e mais poder de barganha por parte do consumidor na sua relação com o mercado, graças à portabilidade de informações.

Em relação aos desafios, destacam-se a necessidade de construir barreiras de proteção ao risco de vazamento desses dados e a possibilidade de recuperá-los, caso o consumidor não

tenha interesse em manter o relacionamento com alguma instituição.

- SCD Sociedade de Crédito Direto modelo de instituição creditícia que atua exclusivamente por meio de plataforma eletrônica, com utilização de recursos financeiros que tenham como única origem seu capital próprio. Diferentemente dos bancos, as SCDs não podem captar recursos junto ao público. No entanto, podem abrir capital e buscar recursos no mercado de capitais, via IPO ou uma cessão de recebíveis através de FIDCs (Fundo de Investimento em Direitos Credítórios).
- SEP Sociedade de Empréstimos entre Pessoas instituição que tem como objetivo realizar operações de
 empréstimo entre pessoas físicas, por meio de plataforma
 eletrônica, com a proibição de empréstimos com recursos
 próprios e qualquer tipo de retenção de riscos por ela ou suas
 controladas. O produto é conhecido no exterior como
 empréstimo P2P ou Peer to Peer.

Em pronunciamento recente, o presidente do BCB, Roberto Campos Neto anunciou que 60 *fintechs* de crédito poderão ser aprovadas em 2020. Desde abril de 2018, quando as SCDs e as SEPs foram lançadas, 13 entidades foram autorizadas a operar, com destaque para a Creditas, QI Tech, HB Capital e Mova. Pesquisa realizada pela PwC Brasil em 2019, com 43 *fintechs* de crédito, revelou que elas receberam mais de 6,4 milhões de pedidos de crédito de pessoas físicas em 2018, com um total de R\$ 1,195 bilhão concedidos, 49% a mais do que em 2017 (80% dos clientes são das classes C, D e E). Um montante ainda relativamente pequeno, se comparado ao portfólio de crédito dos bancos tradicionais, de aproximadamente R\$ 3,2 trilhões, mas com taxas de crescimento exponenciais anuais.

Concluindo nosso mapeamento dos novos *players* digitais, destacamos a chegada dos varejistas, que atuam através das chamadas *TechFins*, inspirados no exemplo da Ant Financial, braço financeiro do site AliBaba, cujo valor de mercado estimado é da ordem de US\$ 150 bilhões. Segundo seu fundador, Jack Ma, as empresas de tecnologia encontraram a melhor maneira de fornecer produtos financeiros, após um entendimento profundo de dados e comportamentos dos seus consumidores.

No Brasil, podemos destacar o Mercado Livre, através do seu braço de meios de pagamento – Mercado Pago –, como o varejista mais avançado no uso dessa estratégia, com uma base de 29 milhões de clientes ativos. Outros *players* que vêm desenvolvendo soluções como carteiras digitais, crédito on-line e venda de outros produtos

financeiros através das suas plataformas, são o Magazine Luiza, Cosan, Boticário, Via Varejo, Renner, Riachuelo, Natura, entre outros. O nicho preferido desses varejistas tem sido as classes C, D e E, alavancando o relacionamento já estabelecido com este perfil de clientes e facilitando sua inclusão no mercado financeiro.

Nesse contexto de muitas inovações patrocinadas pelo regulador, como ficam os grandes bancos e outras instituições provedoras de serviços financeiros, com a possibilidade de tantas mudanças, em relação ao seu modelo de negócio tradicional?

Segundo relatório recente da agência de *rating* Standard & Poors (S&P), os grandes bancos estão equipados para defender sua posição de mercado contra o risco de uma ruptura tecnológica. A força dessas instituições está também em sua robusta base tecnológica instalada, especialmente face ao tema de segurança da informação, uma preocupação cada vez maior dos consumidores e do regulador (por exemplo, com a recém-aprovada LGPD - Lei Geral de Proteção de Dados).

No entanto, do ponto de vista regulatório, o risco de ruptura do modelo tradicional é considerado "alto" pela S&P, com a determinação do Banco Central de avançar em várias frentes, para reduzir o custo de crédito e ampliar o acesso ao sistema financeiro. A S&P destaca ainda como potencialmente disruptivas, além do *open banking*, iniciativas como o cadastro positivo e a criação das Sociedades de Crédito Direto (SCD).

Dito isso, a S&P considera "baixo" o risco sistêmico para os grandes bancos tradicionais, devido à sua capacidade financeira de realizar os investimentos necessários para acelerar a digitalização das suas atividades no novo ambiente mais competitivo, com a implementação do open banking até meados de 2022. No entendimento da S&P, os novos entrantes aumentarão gradualmente a competição no varejo bancário, a ponto de reduzir a rentabilidade dos grandes bancos no Brasil, pelo menos até que a digitalização do sistema permita uma redução sensível dos seus custos operacionais.

Conclusão

Consideramos bem-vindas as mudanças promovidas pelo BCB, pois aumentam a competição no mercado financeiro e favorecem a inovação do sistema em benefício do consumidor final. O desafio é promover essas mudanças na velocidade adequada à manutenção da segurança do sistema e solidez do mercado financeiro, que tem se revelado um dos pilares da economia brasileira nas primeiras décadas deste século.

Sobre os autores:

Hugo Ferreira Braga Tadeu | Professor e pesquisador da Fundação Dom Cabral. Coordenador do Centro de Referência em Inovação Nacional, atuando no Executive MBA, MPA e em programas para executivos seniores. Especialista do WEF e ISO para práticas de inovação e transformação digital.

Carlos Braga | Vice-Presidente do Conselho do BDMG, de fundos de investimentos e professor convidado da FDC, tendo atuado como CEO do Banco RBS.

Para se aprofundar no tema:

Oliveira, V; Pinheiro, J (org). 2018. Gestão de Riscos no Mercado Financeiro. Saraiva.

Ramsey, J; Almeida, A (org). 2009. The Rise of Brazilian Multinationals. Campus.

https://www.liftlab.com.br

https://www.bcb.gov.br/en/financialstability/fintechs_en

https://openbankingbrasil.com.br
