



digital **money** inform

CENÁRIO DO NOVO ECOSSISTEMA FINANCEIRO DIGITAL

Enfim, chega o Pix!

Mercado financeiro está em contagem regressiva para a sua nova revolução. A expectativa é a bancarização de 30 milhões de brasileiros.

Corrida de bancos e fintechs

Com novas estratégias, o mercado busca maior aproximação com o cliente oferecendo serviços e produtos diferenciados.

APRESENTAÇÃO

A expectativa é grande no mercado financeiro brasileiro. No próximo mês de novembro entra em funcionamento o Pix, o novo meio de pagar, transferir e receber que mudará a forma como pessoas e empresas realizarem suas transações.

O segundo caderno do **E-book Digital Money Inform** traz uma vasta cobertura desse novo ecossistema, onde aquisições e investimentos em tecnologia têm marcado a sua pré-estreia. Os grandes bancos investem milhões, enquanto as fintechs vivem um momento de forte ebulição a partir de aquisições de pequenas startups de tecnologia, corretoras e gestores de investimento.

A expectativa das empresas de cartões de crédito e débito e a nova visibilidade dos 45 milhões de brasileiros desbancarizados são outros temas abordados neste segundo caderno do Digital Money Inform.

Esta edição marca uma nova era do mercado financeiro. Vale a leitura!

Vem muito mais por aí.

Equipe Tele.Síntese

4

ENFIM, O PIX!

Chega o novo meio de pagamento com a proposta de promover a inclusão de milhões de brasileiros no sistema financeiro, além de abrir novas oportunidades de negócio para empresas financeiras e não financeiras.

25

ENTREVISTA

Nosso desafio como indústria é trazer a segurança dos pagamentos físicos para o online, afirma Ana Paula Lapa, VP de Produtos e Inovação da Mastercard Brasil e Cone Sul e Conselheira da ABFintech, em entrevista exclusiva.

34

BANCOS DIGITAIS

Com novas estratégias, Banco Original, BS2 e Inter querem maior aproximação com o cliente oferecendo serviços e produtos diferenciados.

39

PIX UNE EMPRESAS

RTM, a JD Consultores e a provedora de tecnologia Sinqia apresentam soluções de infraestrutura para o ecossistema Pix.

A revolução do mercado financeiro abre novas perspectivas de negócios.

EXPEDIENTE

momento
EDITORIAL

Editora-Executiva

Miriam Aquino

Edição

Cândida Bittencourt

Reportagem

Vera Franco

Edição de Arte

Rael Lamarques

Imagens/Ilustrações

Freepik
Banco de imagens das
empresas entrevistadas

Publicidade

Patrícia Kowalewski
patricia@momentoeditorial.com.br

Web e Suporte de Rede

Ricardo Oliveira

Administrativo

Adriana Rodrigues

Distribuição

Camila Carvalho

O E-book Digital Money Inform é uma publicação da Momento Editorial. O conteúdo pode ser reproduzido, mediante autorização.

Jornalista Responsável

Miriam Aquino (DRT 3746-DF)

Rua da Consolação, 222, conj. 311
São Paulo, SP CEP 01301-000
Tel. + 55 11 3124.7444

momento@momentoeditorial.com.br

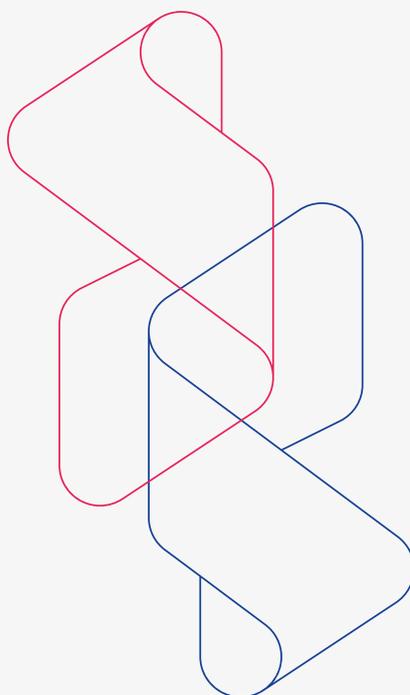


Conheça a nova onda.

INCLUSÃO DIGITAL ÚNICA:
SERVIÇOS DE **CONEXÃO**
E SOLUÇÕES **FINANCEIRAS**.



Fazemos de uma
marca, **uma nova
operadora.**



Uma conta digital
com **cartão de
crédito, serviços
financeiros e
empréstimo.**

surf.com.br

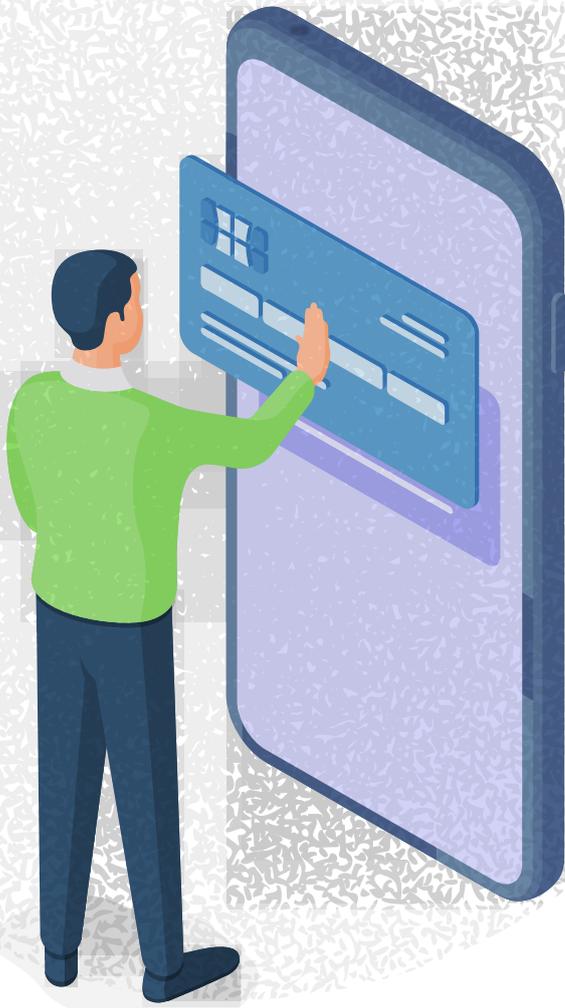


FINALMENTE, O PIX!

Mercado se movimenta para o funcionamento do Pix a partir de novembro próximo. Aquisições e investimentos em tecnologia marcam os meses que antecedem a revolução do sistema financeiro do Brasil.

Por Vera Franco





A pré-estreia do Pix e open banking tem intensificado o movimento dos grandes bancos privados e fintechs do país. Itaú Unibanco e Bradesco investem US\$ 15 milhões na primeira rodada de captação da Quanto, especializada em compartilhamento de dados de clientes. Enquanto as fintechs financeiras vivem um momento de forte ebulição marcada por aquisições de pequenas startups de tecnologia, corretoras e gestores de investimento.

Para se posicionarem no mercado, as fintechs que se focaram em serviços específicos nos últimos anos buscam oportunidades de levar eficiência e simplicidade para o usuário do mercado de investimentos, que apresenta alto nível de complexidade e produtos caros, especialmente para os clientes menos favorecidos.

A compra da corretora Easynvest, com 1,5 milhão de clientes, pelo Nubank é tida por especialista como uma busca por rentabilidade para os negócios das fintechs menores e novas no mercado, que ainda encontram-se no vermelho. Antes, o banco Inter e o Modalmais fizeram o mesmo movimento.

Essa é a terceira aquisição do Nubank, que tem 26 milhões de clientes, neste ano. Sua primeira compra foi a consultoria Plataformatec, para absorver sua equipe de engenheiros. Em julho, adquiriu a Cognitec, empresa americana de engenharia de software.

Cristina Junqueira, cofundadora do Nubank, atribui o ritmo de crescimento acelerado, de 40 mil clientes por dia, ao desenvolvimento de produtos e serviços que serão oferecidos no contexto dos sistemas de pagamento instantâneo e open banking.

Em junho, a XP anunciou a compra de participações majoritárias em duas fintechs: a Fliper, de consolidação de investimentos, e a Antecipa, plataforma digital de antecipação de recebíveis (como valores a serem recebidos por lojistas por compras no cartão de crédito).

O mercado assistiu também à disputa entre a Stone Pagamentos e a Totvs pela aquisição da Linx, desenvolvedora de softwares para varejo e comércio eletrônico. Os valores envolvidos chegam a R\$ 6 bilhões, mas até o fechamento desta edição, nada tinha sido concluído.

Cartão de débito on-line

Considerado como uma das ferramentas de meio de pagamento a sofrer impacto com a chegada do Pix, o cartão de débito parece surgir agora como uma alternativa de pagamento on-line, que dispensa o usuário de digitar a senha.

A parceria da PayPal firmada com bancos, que representam cerca de 70% da base de cartões de débito do país, permitirá que o cliente cadastre os dados de seu cartão de débito na carteira eletrônica. Na fase inicial, participam do acordo Itaú Unibanco, Bradesco, C6 Bank, Inter e Caixa. A expectativa, no entanto, é obter a adesão de mais emissores.

Os cerca de 115 milhões de cartões de débito ativos no país hoje respondem por 54% do total das transações com cartões, mas apenas 6,5% das transações online. Sua baixa penetração no comércio eletrônico deve-se à alta desistência do consumidor que não consegue concluir suas compras. Os poucos sites de e-commerce que o aceitam, não conseguem finalizar as etapas de compra e acabam direcionando o consumidor para o portal de seu banco.

Rodada histórica

Apesar da pandemia, os fundos de venture capital, continuam em alta. Esses investidores aportaram R\$ 7,5 bilhões,

entre janeiro e agosto deste ano, de acordo com a consultoria de inovação Distrito Dataminer.

A Neon Pagamentos levantou R\$ 1,6 bilhão em nova rodada de captação – a maior de sua história. A expectativa da empresa é acelerar a base de clientes, hoje de 9,5 milhões, e aumentar a base de receita por usuário de forma a tornar-se lucrativa nos próximos três anos. O objetivo estratégico é tornar-se o banco da classe C.

A operação foi mais uma vez liderada pela gestora de private equity General Atlantic (GA), que já havia sido um dos protagonistas do aporte anterior, realizado em novembro. Agora, o banco atraiu novos nomes de peso: BlackRock, Vulcan Capital, PayPal Ventures e Endeavor Catalyst. Investidores de rodadas anteriores, Monashees e Flourish Ventures também entraram, assim como o Propel Venture Partners, do BBVA.

De acordo com pesquisa Distrito Dataminer, desde 2015 foram investidos mais de US\$ 120 milhões nas soluções de meio de pagamento, por meio de 36 rodadas. A subcategoria Processamento foi a que recebeu o maior volume de capital, com US\$ 114 milhões investidos no período. Em seguida estão as subcategorias de Mobile com US\$ 4 milhões em 5 rodadas, e PDV com US\$ 3 milhões.

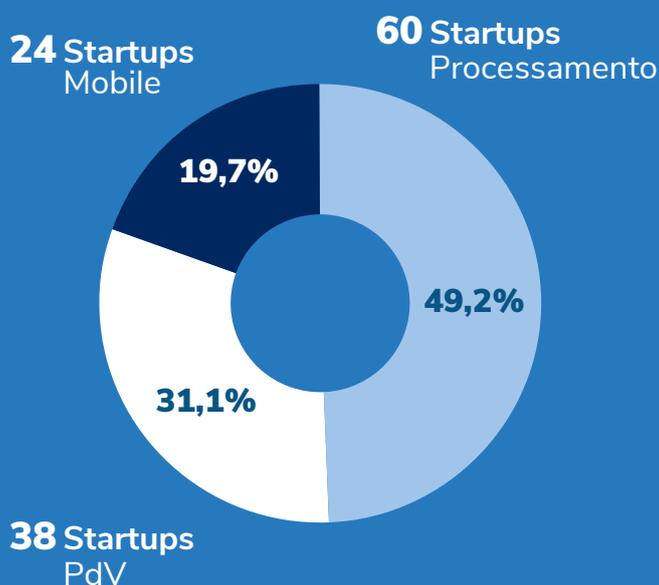
Uma das ferramentas de meio de pagamento a sofrer impacto com a chegada do Pix, o cartão de débito parece surgir agora como uma alternativa de pagamento on-line.

FINTECHS

DE MEIOS DE PAGAMENTO NO BRASIL

741
FINTECHS BRASILEIRAS

Setor de Fintech



Fonte: Distrito Dataminer

Nova onda de fintechs

Um das intenções do órgão regulador com a plataforma Pix é intensificar a concorrência de forma a promover o surgimento de novos modelos de negócio para beneficiar o consumidor com melhores ofertas de produtos e serviços.

Se empresas como Nubank cresceram e atraíram investimentos por conta da facilidade na prestação de serviços bancários a taxas módicas – ou mesmo sem taxa alguma – chegou a vez dessas empresas se tornarem mais B2B, prestando serviços a grupos consolidados que buscam colocar um pé no segmento bancário ou querem mais eficiência, segundo Diego Perez, diretor-executivo da ABFintechs, entidade que representa o segmento, durante a live realizada pelo Tele.Síntese, em agosto.

“Enxergo no futuro as fintechs ganhando mais espaço. O que está acontecendo é uma “fintechização” de empresas em mercados não financeiros”, disse Perez. Ou seja, redes varejistas, apps de serviços de mobilidade, entre outros, estão adotando práticas das fintechs, contratando ou adquirindo essas empresas para entregar comodidade aos clientes”, diz Perez.

Segundo ele, as fintechs vão começar a trabalhar nos bastidores também para que essas grandes estruturas empresariais, esses grandes grupos, comecem a se beneficiar dessa dinâmica e oferecer uma experiência diferente para o seu cliente. “É um movimento que já começou e vai ganhar muito mais espaço”, prevê 📊



QUEM NÃO ESTIVER NO PIX FICARÁ FORA DO JOGO

O Pix chega com a proposta de promover a inclusão de milhões de brasileiros no sistema financeiro, além de abrir novas oportunidades de negócio para empresas financeiras e não financeiras.

Por Vera Franco

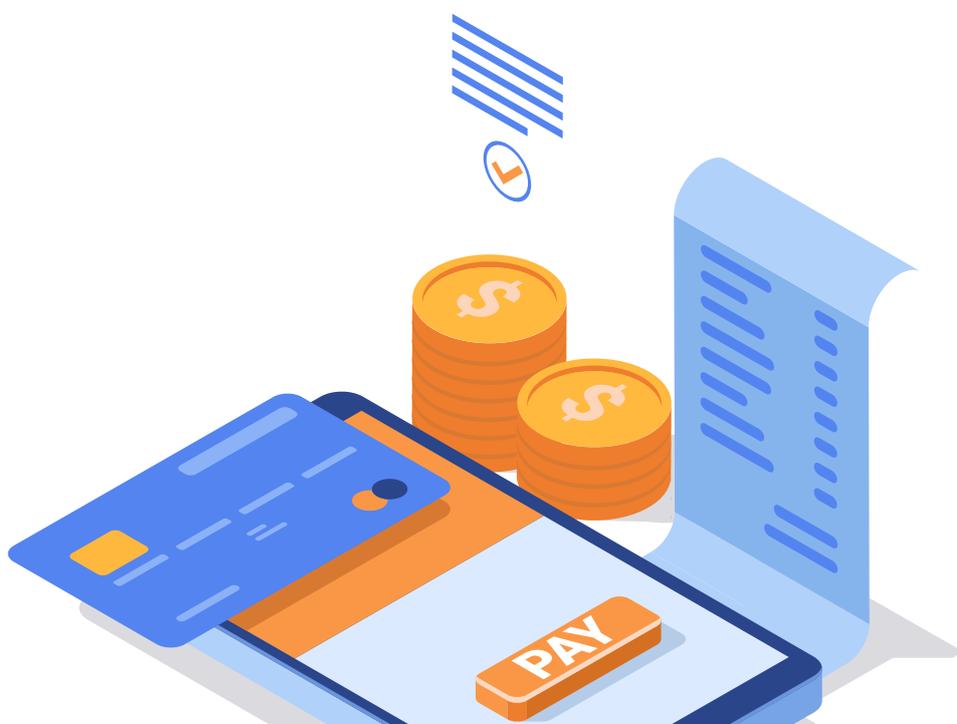
Previsto para entrar em operação em 16 de novembro, o novo sistema de pagamento instantâneo do Banco Central, Pix, vai causar uma verdadeira disrupção no sistema financeiro do país, levando eficiência, baixo custo e plataformas abertas para todos que participam, especialmente o consumidor, que será o centro das atenções e poderá escolher o que for melhor e mais conveniente para ele.

O Pix vai impactar a forma como as pessoas pagam contas e fazem compras, eliminando a necessidade de dinheiro ou cartão. Para fazer uma transferência, por exemplo, basta usar o número do celular, sem precisar dos dados que costumam ser exigidos hoje, como nome completo número da conta, agência e CPF. Apenas com o CPF é possível sacar dinheiro em estabelecimentos comerciais sem a necessidade de caixa eletrônico, cartão ou senha.

Trata-se de uma infraestrutura composta por duas plataformas: Sistema de Pagamento Instantâneo (SPI), que faz a liquidação financeira; e Diretório de Contas Transacionais (Dict), chaves de identificação de pagadores e recebedores.

O Pix chega com a proposta de promover a inclusão de milhões de brasileiros no sistema financeiro, além de abrir novas oportunidades de negócio para empresas financeiras e não financeiras.

A transferência instantânea de dinheiro a custo zero para pessoas físicas estará disponível quando o Pix entrar em funcionamento. A promessa do Banco Central é que ela aconteça em no máximo 10 segundos e poderá ser feita em qualquer hora do dia e em todos os dias da semana. Já entre pessoas físicas e empresas e entre empresas, as instituições financeiras vão poder cobrar uma tarifa do recebedor. Cada 10 transações realizadas custarão um centésimo de centavos.



O novo sistema de pagamento instantâneo chega com a proposta de promover a inclusão de milhões de brasileiros no sistema financeiro, além de abrir novas oportunidades de negócio para empresas financeiras e não financeiras.

“Os serviços financeiros caminham para um processo de horizontalização e estarão presentes em todas as verticais de mercado que possuir a carteira dos usuários, especialmente, o varejo e as bigtechs”, diz Leo Monte, diretor de marketing e inovação da Sinqia, empresa homologada pelo BC, para prestar serviços de tecnologia da informação (PSTI) no ambiente Pix. Para ele, esse fenômeno já vem ocorrendo com os bancos digitais e vai se intensificar com o Pix.

De acordo com especialistas, o novo sistema de pagamento instantâneo é um dos poucos casos em que o órgão regulador, que em geral estabelece as regras para um mercado já existente, cria o arcabouço regulatório.

“O mercado financeiro nunca esteve tão democrático como agora. Isso deve-se aos avanços regulatórios promovidos

pelo Banco Central em prol do aumento da competitividade, e às inovações tecnológicas do setor, que permitiram uma forte redução de custos na última década”, diz Bruno Diniz, especialista em Fintech e cofundador da Spiralem. Segundo ele, juntar tecnologia e inovação abre espaço para a participação de mais empresas.

A onda do Pix já está provocando viradas na tecnologia. Com o pagamento cada vez mais comoditizado, se faz necessário aumentar a oferta de soluções para pequenas e médias empresas. “Criar um produto de investimento básico com liquidez exige desenvolvimento de muitas camadas sofisticadas de soluções”, explica Diniz.

Ao se dar conta de que o pagamento está virando commodity, a Stone, que opera cartão de crédito e cartão de débito, decidiu criar uma estrutura para oferecer novos produtos e serviços. Recentemente, comprou a Vitta, uma startup de plano de saúde. Com isso, passa a ampliar a oferta de soluções e aproveita o mercado potencial para levar novas alternativas aos seus clientes, lojistas de pequeno e médio portes.



CARACTERÍSTICAS

PIX



VELOCIDADE

99% das transações efetuadas em até 10" e 50% em até 6".



DISPONIBILIDADE

Sistema disponível 24X7X365.



SEGURANÇA

Transações trafegam na rede do Sistema Financeiro Nacional (SFN).



CONVENIÊNCIA

Recebedor e pagador notificados no momento do pagamento. Basta colocar no celular o email, CNPJ, CPF do receptor e com um click dá um comando de pagamento com uma confirmação.



MULTIPLICIDADE DE USOS

Pagamentos entre pessoas (P2P), pessoas e empresas (P2B), empresas e consumidor (B2C), entreempresas B2B, GOV.



INFORMAÇÕES AGREGADAS

Informações sobre o pagamento podem ser trafegadas junto com ele, permitindo conciliação e notificação.



AMBIENTE ABERTO

Instituições vão poder se plugar e competir de forma equânime, direta, simétrica e interoperável para entregar valor ao usuário e sociedade.



PAGAMENTO QR CODE

QR Code gerado de forma eletrônica.

Analistas acreditam que as fintechs serão as grandes líderes do ambiente Pix, por trazerem a experiência do usuário para dentro da plataforma. Além disso, se beneficiarão ao vencer o desafio da credibilidade.

Como a estrutura financeira atual carrega um custo elevado de infraestrutura tecnológica, sistemas e processos, novos modelos de negócio surgirão para simplificar o ecossistema Pix. É o caso do provedor de serviço financeiro, considerado a mais nova evolução do mercado de pagamento.

Impactos do Pix na TED

O Pix é mais uma opção de meio de pagamento para a sociedade e participantes e vai suprir lacunas relacionadas às transferências de crédito – TED, DOC e boleto - referentes à velocidade, disponibilidade, conciliação e liquidação de pagamentos.

“Com a chegada do Pix haverá potencialmente perda de receita com tarifas de TED, não só para os grandes bancos, mas para todo o mercado. Por outro lado, enxergamos reduções importantes de custos transacionais também como os atrelados à gestão de numerário”, afirma Carlos Eduardo Peyser, diretor de estratégia de PMEs e open banking do Itaú-Unibanco. Para ele, haverá também desafios ao sistema bancário com a associação de novos dados de identificação como CPF ou e-mail ou telefone às contas correntes transacionais.

Para entrar no ecossistema de pagamento e oferecer serviços é preciso se adequar às regras determinadas pelo BC. Instituições financeiras com mais de 500 mil contas de

“

Com a chegada do Pix haverá potencialmente perda de receita com tarifas de TED, não só para os grandes bancos, mas para todo o mercado. Por outro lado, enxergamos reduções importantes de custos transacionais também como os atrelados à gestão de numerário.

Carlos Eduardo Peyser
Diretor de Estratégia de
PMEs e Open Banking do
Itaú-Unibanco.

”



clientes ativas serão obrigadas a participar da plataforma, que estará aberta também à adesão de novos participantes. Além do Itaú Unibanco, Bradesco, Santander e Banco do Brasil já iniciaram soluções de integração ao novo sistema, levando em conta usabilidade e segurança, que já estão sendo anunciadas em campanhas publicitárias de esclarecimento à população, em diversas mídias. O objetivo é tentar garantir que clientes registrem uma chave de endereçamento em suas instituições.

Até agora, são 980 instituições financeiras em processo de adoção, porém nem todas estarão operantes até o dia do lançamento.

Um pouco de história

Em 2014, o BC mudou radicalmente a forma de tratar a inovação no sistema financeiro brasileiro. Ao olhar as experiências que estavam acontecendo no mundo e o amadurecimento das tecnologias de TI – aumento da capacidade de armazenamento e processamento de dados e a chegada de soluções em nuvem – criou um grupo de trabalho abrangendo todas as áreas do banco para tentar preencher alguns gaps no sistema financeiro.

No primeiro momento, intensificou o diálogo com vários stakeholders envolvidos no processo: empresas de tecnologia, incumbentes, pequenos e médios bancos.

O diálogo permitiu identificar alguns caminhos e, de 2015 para cá, vários movimentos regulatórios foram realizados em conjunto. O mais emblemático deles, ocorrido em 2016, autorizou que instituições financeiras abrissem contas de depósito por meio eletrônico, segundo Otávio Damaso, diretor de regulação do BC. A partir desse movimento, surgiram várias instituições financeiras digitais.

Há 10 anos, a população brasileira demandava que os bancos tivessem agências físicas espalhadas pelo país. Isso representava uma importante barreira de entrada, que alguns bancos estrangeiros que vieram operar no Brasil não conseguiram romper. “Uma vez rompida a barreira, um banco digital, por exemplo, pode ter contas correntes em mais de 3 mil municípios. Foi um impacto significativo em termos da estrutura do sistema financeiro brasileiro”, segundo Damaso, durante palestra sobre inovação no Sistema Financeiro Brasileiro Nacional na Anfac.

No primeiro relatório de vigilância do Sistema de Pagamento Brasileiro, o BC declarou, oficialmente, o desejo de que o mercado desenvolvesse soluções de pagamento instantâneo no país, o que aliás já se tornava uma tendência mundial. Como o mercado não conseguiu se coordenar, o regulador julgou necessária sua liderança no processo.

Até agora, são 980 instituições financeiras em processo de adoção, porém nem todas estarão operantes até o dia do lançamento.

A JORNADA
DO REGULADOR
NO PROCESSO DE

INOVAÇÃO

2002



Projeto institucional
para modernização
dos pagamentos
de varejo

2012



Lei das instituições
de pagamento

2015



GT de inovações

Criação de grupos de
trabalho para inovação
no setor com o BC

2016



A CVM libera a
abertura de contas
por meios virtuais

Conta Digital



Abertura do
credenciamento nos
arranjos/interoperabilidade/
liquidação centralizada

2017



Registro de Ativos
Financeiros - RAF

2018



Fintech Crédito/
Política de Segurança
Cibernética

2019



Open banking/
Sandbox regulatório

2020



PIX

Implementação do
sistema de pagamentos
instantâneos

PIX



Além de estudar as experiências internacionais, criou um grupo de trabalho para tratar o pagamento instantâneo e, no final de 2018, foi apresentado um arcabouço geral. A partir daí, surgiu a marca Pix e as etapas finais de teste dos participantes.

“O BC acabou expandindo mais o escopo para levar o Pix ao ponto de venda e servir como alternativa ao cartão de crédito, cartão de débito e dinheiro”, afirma Bruno Lobo, assessor sênior de departamento de operações bancárias e de sistema de pagamento do BC. A expectativa do órgão regulador é que as instituições criem produtos e serviços para atender às necessidades de seus clientes em cima dessa infraestrutura.

Democratização dos serviços

A interoperabilidade é considerada um dos pontos mais fortes da nova plataforma de pagamento instantâneo, pois permite que grandes e pequenas instituições interajam no mesmo patamar de igualdade.

O mercado conta hoje com diversos arranjos fechados de meios de pagamentos e cada um deles gerou seu próprio QR

Code. Com o Pix em operação, haverá uma padronização de todos eles para usar o BR Code do BC. Isso vai permitir que o PicPay, por exemplo, transfira dinheiro, não só para seus usuários, mas aos demais os players da plataforma.

“Fazer com que todo ecossistema estruturado em silos converse entre si promoverá a democratização do sistema financeiro”, diz Ricardo Pandur, gerente da área de pagamentos da Accenture. Segundo ele, o Pix trará outras formas de cultura de pagamentos para colocar os brasileiros no mesmo grau de inovação.

Novo ciclo da indústria de pagamento

Em 2010, o Banco Central quebrou o duopólio da RedeCard e Visanet, que monopolizavam o mercado, liberando o pagamento para qualquer tipo de cartão. Esse movimento incentivou a popularização das maquininhas, com a entrada em operação da GetNet, do Banco Santander, Stone e de tantas outras. A medida foi reforçada com a lei instituída pela Prefeitura de São Paulo, em 2016, que obrigava taxistas aceitarem cartão

“

O BC acabou expandindo mais o escopo para levar o Pix ao ponto de venda e servir como alternativa ao cartão de crédito, cartão de débito e dinheiro.

Bruno Lobo

Assessor sênior de departamento de operações bancárias e de sistema de pagamento do BC.

”

de crédito e cartão de débito para o pagamento da corrida.

Na opinião de Diniz, a indústria de cartão tem seu valor, mas será obrigada a se mexer para encontrar oportunidades dentro da plataforma. A nova infraestrutura interoperável do Pix vai gerar impacto direto no cartão de débito, que apresenta custos no meio da cadeia para os participantes e lojistas, enquanto o cartão de crédito terá um ciclo maior devido aos benefícios do parcelamento e milhagem.

“Com o Pix, o modelo de negócio da Cielo corre o risco de ficar em total declínio. O banco digital da Cielo, que tem como sócios o Banco do Brasil e o Bradesco, está no ar e já conta com uma grande base de clientes”, diz o especialista em fintech Bruno Diniz.

Pix impulsionado por lojistas

A expectativa é que a nova plataforma traga mais competitividade,



Para o usuário tanto faz se o lojista recebe R\$ 90 por uma compra pelo crédito e R\$ 95 pelo débito. O lojista impulsionará o consumidor a usar o Pix, pois ele tem interesse em taxas menores.



Fernanda Jardim

Diretora de sustentação e projetos a JD Consultoria.

especialmente para os lojistas. No sistema de pagamento tradicional de bandeira de cartão há muitos intermediários envolvidos: bandeira, credenciadora e maquininha. O lojista costuma pagar para a bandeira do cartão, Visa ou Mastercard, de 3% a 9% ao adquirente (Rede, Cielo, Stone) e a subadquirente à empresa que faz a transação (a loja).

“Para o usuário tanto faz se o lojista recebe R\$ 90 por uma compra pelo crédito e R\$ 95 pelo débito. O lojista impulsionará o consumidor a usar o Pix, pois ele tem interesse em taxas menores”, afirma Fernanda Jardim, diretora de sustentação e projetos a JD Consultoria. Em geral, o lojista demora de 12 a 30 dias para receber o dinheiro equivalente a uma compra de R\$ 100, por exemplo. A proposta do Pix é que o depósito seja imediato.





JD Consultores estima que o comércio eletrônico viva uma nova fase de crescimento beneficiada pelo Pix, que dará mais agilidade e segurança às lojas virtuais. De acordo com Jardim, de cada dez transações no e-commerce, seis são realizadas com cartão de crédito e o restante por boleto bancário. Porém, 50% dessas vendas não são efetivadas, pois o consumidor deixa de quitar o boleto.

A opção de pagar com Pix constará de todos os aplicativos dos bancos e fintechs. Basta o consumidor informar ao caixa do estabelecimento comercial que deseja pagar com o Pix.

Novos arranjos

Para o presidente do Banco Central, Roberto Campos Neto, o Pix será mais uma alternativa de pagamento da fatura de serviços básicos para os consumidores, além de trazer ganhos de eficiência para empresas de todos os setores que o adotarem como meio de pagamento.

Em agosto, o Banco Central e a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) fecharam um acordo que possibilita o pagamento da conta de luz pelo Pix, que funciona 24 por dia durante todos os dias da semana. A Aneel espera que essa cooperação possa baixar a tarifa de energia, uma vez que reduzirá o custo operacional para as distribuidoras que precisam contratar hoje instituições bancárias para receber dos clientes.

Em caso de corte de luz por falta de pagamento, o religamento da energia poderá ser mais rápido, pois os recursos vão cair instantaneamente na conta

de energia, não sendo mais necessário esperar 24 horas ou 48 horas para o processamento bancário.

O BC está em fase de negociação com outros órgãos governamentais para a assinatura de acordos semelhantes. Com a Secretaria de Tesouro Nacional, as tratativas estão avançadas para a utilização do Pix no recolhimento de taxas federais, como as Guias de Recolhimento da União (GRU). O processo de pagamento e arrecadação do governo possui várias fricções e lacunas que o Pix será capaz de preencher e aprimorar, conforme João Manoel Pinho de Mello, diretor de organização do sistema financeiro e de resoluções do BC.

O BC informou oficialmente que a Aneel fará a interlocução com as distribuidoras de energia e com o Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz) para que o Pix seja disponibilizado para todas as prestadoras de serviço.

Saque em comércios

Outra funcionalidade do Pix anunciada pelo BC é a possibilidade de o consumidor sacar dinheiro em estabelecimentos comerciais, a partir do primeiro semestre de 2021.

O objetivo é reduzir o custo de manejo de dinheiro no varejo e oferecer um serviço de conveniência para o consumidor, que não precisará mais ir ao caixa eletrônico para

sacar dinheiro. O saque no Pix deverá ser mais barato e mais rápido do que por meio de TED e DOC.

Com a rápida aceitação da sociedade por meios de pagamentos digitais durante a pandemia, a previsão de especialista é que o Pix, uma vez em operação, reduza drasticamente o uso do numerário, nos próximos anos. Mas enquanto houver demanda da população, o BC se diz na obrigação de manter o dinheiro em circulação.

A opção de pagar com Pix constará de todos os aplicativos dos bancos e fintechs. Basta o consumidor informar ao caixa do estabelecimento comercial que deseja pagar com o Pix. O caixa seleciona a opção na maquininha de cartão e mostra um QR Code. Com o celular o consumidor lê o código e faz o pagamento no valor solicitado.

Emissão de Moeda Digital

A próxima investida do BC será a criação de um grupo de trabalho para a viabilização de modelo de emissão de moeda digital no país, com identificação de riscos, segurança e proteção dos dados. De acordo com técnicos do BC, a emissão de moeda digital por bancos centrais (CBDC - central bank digital currency) pode ser uma possibilidade para aprimorar o modelo vigente das transações comerciais entre as pessoas e mesmo entre países ■

Com a rápida aceitação da sociedade por meios de pagamentos digitais durante a pandemia, a previsão de especialista é que o Pix, uma vez em operação, reduza drasticamente o uso do numerário, nos próximos anos.

OS DESAFIOS DAS **FINTECHS**

PARA ENTRAR NO PIX

Alto custo tecnológico e exigências de capital social dificultam a participação das fintechs.



A redução do capital social mínimo exigido, de R\$ 2 milhões para R\$ 1 milhão, permitiu que 30% das 400 fintechs associadas à ABFintech ingressassem como participantes indiretas no Pix. “Se prevalecesse a exigência anterior, 86% delas ficariam de fora”, diz Marcelo Martins, líder do Grupo de Trabalho e fóruns de discussão do Pix na ABFintechs.

Esse foi um dos pleitos da associação das fintechs respondido na consulta pública do BC. A proposta inicial da entidade era reduzir o capital social integralizado ao contrato para R\$ 500 mil. “Abriu espaço, mas continua sendo restritivo, pois nenhuma empresa coloca o total do investimento em capital social”, afirma.

As 34 instituições financeiras existentes no país com mais de 500 mil contas transacionais são obrigadas a entrar este ano no Pix na modalidade de participante



direto. Na categoria participante indireto, onde a maioria das fintechs se encontra, a integração ao Pix se dará via APIs do participante direto.



“

Muitos participantes diretos não estão sabendo cobrar pelas tarifas, que têm variado de R\$ 0,15 a R\$ 0,80 por transação, sem incluir a tarifa antifraude.

Marcelo Martins

Líder do Grupo de Trabalho e fóruns de discussão do Pix na ABFintech.

”



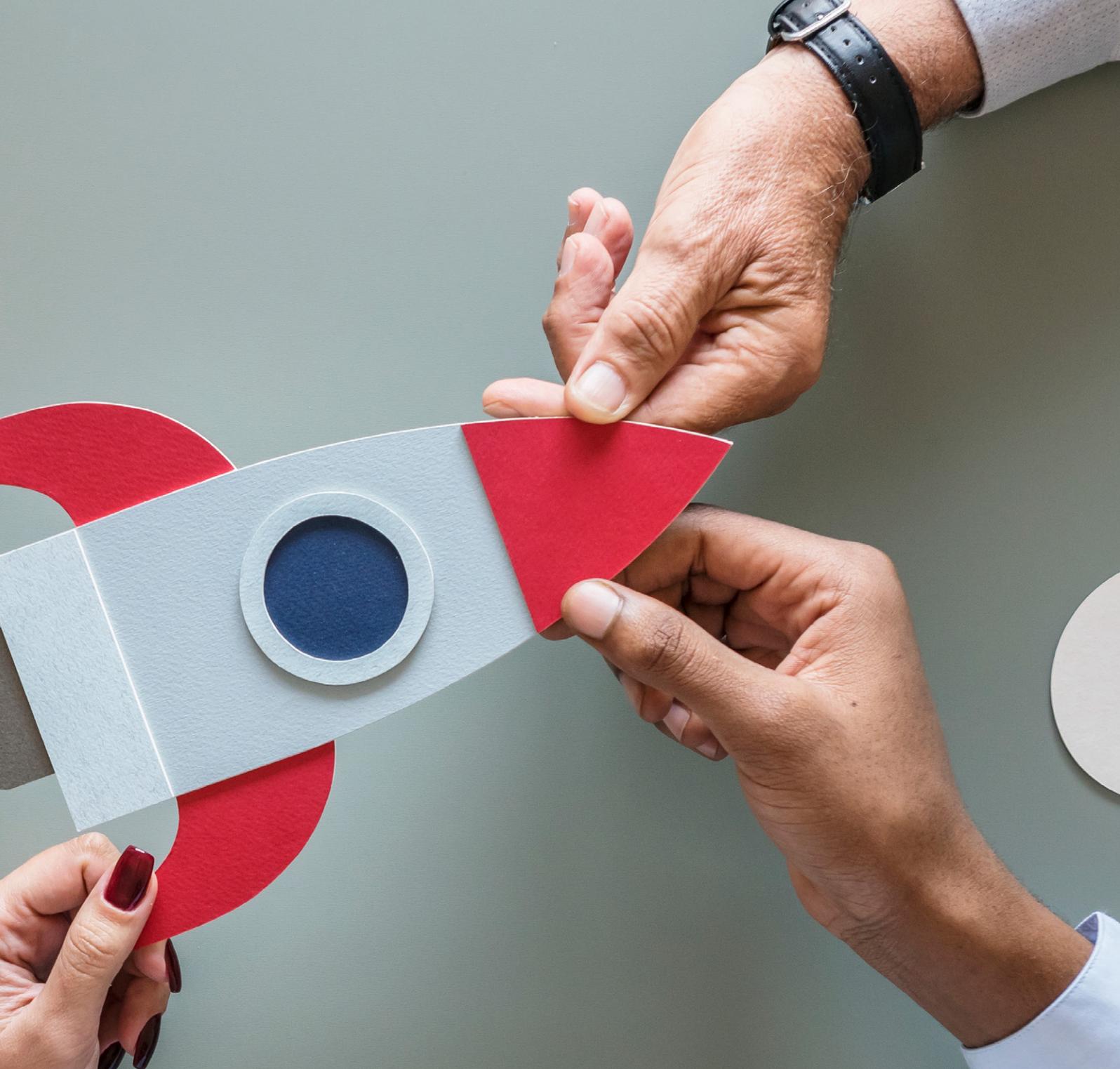
A maioria das fintechs quer entrar como participante direto do Pix para eliminar custos dos intermediários. “Em vez de integrar com as API’s de participantes diretos poderia ser diretamente com a API’s do BC, a serem contratadas pelo Provedor de Serviços de TI (PSTI) homologado pelo BC”, diz Martins.

Custo para entrar no Pix

Por se tratar de um business novo, algumas instituições financeiras na categoria de participantes direto têm apresentado dificuldades em relação à contratação e precificação dos serviços de integração à plataforma Pix. “Muitos participantes diretos não estão sabendo

cobrar pelas tarifas, que têm variado de R\$ 0,15 a R\$ 0,80 por transação, sem incluir a tarifa de segurança”, explica o representante da ABFintech.

Martins torce para que um maior número de fintechs consiga participar da primeira fase de implantação da plataforma que, pelo fato de ser um período de construção, há maior abertura para tentativas e erros na realização dos testes. Além de levar vantagem perante os outros players no quesito inovação e tecnologia, a fintech não carrega o legado de infraestrutura tecnológica comum em instituições maiores, o que torna mais fácil a absorção de novas soluções. (VF) ■



ENTRE AS FINTECHS

DESBANCARIZADOS NÃO SÃO INVISÍVEIS

Os 45 milhões de brasileiros desbancarizados, até a pandemia invisíveis para o governo, possuem relacionamento com muitas fintechs.



No momento atual, para as fintechs entrarem no mundo do pagamento instantâneo o investimento é elevado, além da barreira regulatória. As empresas menores de meios de pagamento não têm fôlego para implementar os requisitos técnicos de segurança, exigidos pelo BC, no prazo determinado de lançamento do Pix.

Eduardo Neger, presidente da Associação Brasileira de Internet (Abranet) defende o adiamento da adesão obrigatória ao sistema de pagamento instantâneo, para agosto de 2021. Segundo ele, é necessário dar um tempo maior para a realização dos testes de integração de forma a deixar a plataforma segura para os usuários, segundo as regras de prevenção e fraude.

A entidade, cujo DNA é mais voltado para tecnologia, reúne em seu grupo de associados mais de 10 empresas de e-commerce, que já estão montando a plataforma para operar no Pix. A tendência, segundo Neger, é que as empresas de conectividade comecem a olhar o setor financeiro com interesse, especialmente

os provedores regionais de serviços de internet (ISPs), com mais de 500 mil assinantes.

“Eles têm a liderança nos mercados em que atuam. De olho na fidelização, tem provedor que chegou a comprar um posto de gasolina para os clientes da base abastecerem seus carros com desconto e, dessa forma, vincular o pagamento do abastecimento ao serviço”, explica.

A varejista Bemol, rede de lojas de departamento de Manaus é um exemplo. Considerada o ‘Magalu’ da região Norte, onde a penetração de internet é muito baixa, entendeu que a conexão online é um meio de pagamento. Em vez de investir na inauguração de cada nova loja, passaram a colocar HotSpots na cidade com vários pontos de internet gratuita. Assim, o cliente faz seu autocrédenciamento e a base de meio de pagamento é ativada, praticamente sem custo.



Com a pandemia, até a gorjeta do entregador de pizza passou a ser paga com aplicativo. A questão que prevalecerá no futuro é mesclar o virtual e o físico.



Eduardo Neger

Presidente da Associação Brasileira de Internet (Abranet).

Desbancarização

A Abranet ofereceu ao governo federal o apoio das empresas de meios de pagamentos associadas para distribuição do auxílio emergencial do governo. Das 20 milhões de conta digitais, 85% eram de baixa renda, transacionando menos de R\$ 60,00 por dia, e não eram registradas como pessoa física e muito menos como MEI. Segundo ele, nas reuniões realizadas com a Autoridade Monetária e o próprio Ministério da Economia foram reportadas dificuldades legais e planos de incentivos para as pessoas se formalizarem.

“Essas pessoas eram invisíveis para o governo, mas visíveis para as fintechs,

que tinham o histórico financeiro delas. Estamos estudando algum tipo de incentivo para que essas pessoas sejam cadastradas”, diz Neger.

Para Neger, o principal desafio do Pix consiste na adesão das pessoas e não na tecnologia. “Com a pandemia, até a gorjeta do entregador de pizza passou a ser paga com aplicativo. A questão que prevalecerá no futuro é mesclar o virtual e físico.”

Na opinião do presidente da Abranet, a transação eletrônica não representa um impeditivo para a população brasileira hoje. O grande problema de segurança pública é o numerário. (VF) ■

Das 20 milhões de conta digitais, 85% eram de baixa renda, transacionando menos de R\$ 60,00 por dia, e não eram registradas como pessoa física e muito menos como MEI.

ENTREVISTA

ANA PAULA LAPA, VP DE PRODUTOS E INOVAÇÃO DA MASTERCARD BRASIL E CONE SUL E CONSELHEIRA DA ABFINTECH

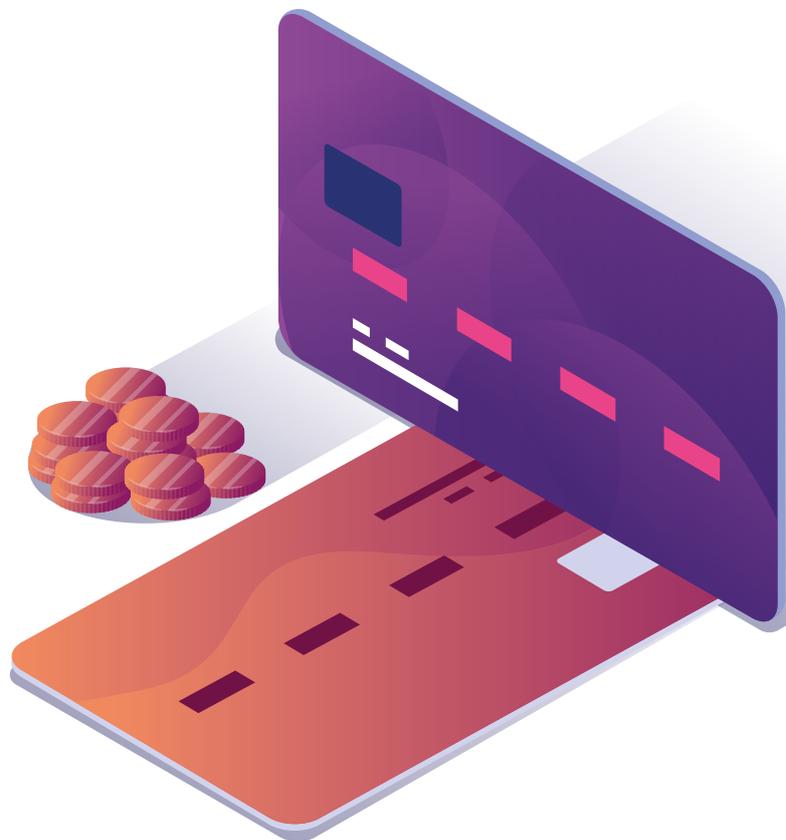
Por Vera Franco



O cartão de crédito completa 50 anos e tem exercido um papel diferenciado na cultura brasileira. O parcelamento no cartão só existe no Brasil. Essa modalidade consolidou-se, não só como o substituto do cheque pré-datado, mas também como um dos motores para a expansão do varejo no país, especialmente online.

Mais de 75% do crescimento do varejo no período de isolamento social foram atribuídos ao comércio online, assim como 75% dos consumidores aumentaram o uso das transações eletrônicas, segundo pesquisa da Mastercard. Isso mostra que o e-commerce veio para ficar e na sua esteira o crescimento exponencial de fraudes, especialmente de engenharia social.

“Não havia essa realidade do e-commerce tão forte no Brasil. Nosso desafio como indústria é trazer a segurança dos pagamentos físicos para o online”, afirma Ana Paula Lapa, VP de produtos e inovação da Mastercard Brasil e Cone Sul e Conselheira da ABFintech - Em entrevista



ao Digital Money Inform, faz uma análise dos impactos do ecossistema Pix para o mercado de meio de pagamento.

Qual é o impacto do Pix no mercado de cartão de crédito?

O Pix vem para aumentar o bolo da indústria de pagamentos como um todo. Trata-se da evolução dessa indústria. Por uma questão de custos, o Pix vem roubar fatias do DOC e da TED. De acordo com pesquisa desenvolvida pela Mastercard, no período da pandemia, mais de 40% do consumo das famílias brasileiras foram realizados por meios eletrônicos de pagamento, que encontram-se em franca expansão. A meta do Banco

Para o transporte público, por exemplo, é muito mais fácil e prático o pagamento por aproximação.

Central é aumentar em 70% a sua penetração nas famílias, até 2022. A tendência é haver uma acomodação dos diferentes meios de pagamentos. Para o transporte público, por exemplo, é muito mais fácil e prático o pagamento por aproximação.

Qual é o principal desafio do meio de pagamento?

A usabilidade é o maior desafio de qualquer meio de pagamento. No Brasil, o consumidor final está acostumado a interagir com a tecnologia por causa da proliferação de smartphones. O Pix chega como uma oportunidade de melhorar a usabilidade, que parece ter muita similaridade com que as pessoas já fazem nas redes sociais. É esperado que o Pix torne a vida dos consumidores mais fácil. Existe uma série de intenções em relação à usabilidade. Bancos, fintechs e

as demais instituições de pagamento têm suas particularidades, cada um com suas características. Porém, todos vão precisar agradar o consumidor, que estará no centro das atenções nesse novo ecossistema. O Banco Central poderá estabelecer padrões e regras, assim como se inspirar em benchmarkings de outros países, mas não está presente na relação com o usuário final. O Pix precisará de um tempo de acomodação e de aprendizado.

O parcelado no cartão de crédito só existe no Brasil e acabou se consolidando, não só como um substituto do cheque pré-datado, mas como um motor para o varejo. A que atribui tamanha importância do cartão de crédito no país?

O cartão de crédito, que faz 50 anos de existência, exerce um papel diferenciado na cultura brasileira. Além de estar relacionado à segurança nas transações de pagamento, oferece autorização rápida e é capaz de reverter uma transação não reconhecida. Todas essas facilidades contribuíram para que evoluísse como indústria, especialmente no Brasil. Vejo que o Pix afetará mais o cartão de débito e o pré-pago, que ao abocanhar um contingente de pagamento em espécie, cumpriu seu papel reduzindo a informalidade.

O Pix deverá diminuir também a circulação do numerário, que ainda tem uma grande penetração no país. Nossa pesquisa aponta que 45% das famílias brasileiras pagam suas compras do dia a dia com dinheiro. Como a indústria de meio de pagamento não se acomoda e a tecnologia muda muito rápido, o consumidor terá uma prateleira ampla de alternativas para escolher.

O mercado percebeu que se não houver nível de segurança, o e-commerce não conseguirá expandir. Nosso desafio como indústria é trazer a segurança dos pagamentos físicos para o ambiente online.

Mesmo antes da pandemia o e-commerce já estava em franca expansão, e na sua esteira o aumento exponencial de fraudes. Que medidas de segurança estão sendo tomadas?

Não havia essa realidade do e-commerce tão forte no Brasil. Mais de 75% do crescimento do varejo no período da pandemia foram atribuídos ao e-commerce. Pesquisas apontam também que 75% dos consumidores aumentaram o uso das transações eletrônicas. Nossa solução transforma os números que compõem o cartão em informação de segurança. Para garantir que um cartão não seja roubado, o código é transformado. Os fraudadores acabam perdendo o interesse de roubar, pois em cada transação é um token novo autenticado pelo protocolo 3DS 2.0. A tokenização representa a segunda camada para garantir a segurança da transação. A linha do BC é garantir segurança total para o ambiente Pix. O mercado percebeu que se não houver nível de segurança, o e-commerce não conseguirá expandir. Nosso desafio como indústria é trazer a segurança dos pagamentos físicos para o ambiente online. A experiência de compra deve ser mais cômoda e intuitiva possível.

O consumidor brasileiro está aberto para usar o pagamento instantâneo, conforme atestam nossas pesquisas.

O pagamento por aproximação, uma das bandeiras da Mastercard, vem atender esses requisitos de simplicidade?

O pagamento por aproximação, que já era uma tendência no país, atingiu outro patamar com a chegada da pandemia. Atualmente, 19 milhões de transações são realizadas por aproximação. De acordo com pesquisa da Mastercard, em abril, 62% dos usuários realizaram algum pagamento por aproximação, e 14% deles o fizeram pela primeira vez. Entre os estabelecimentos preferidos do consumidor para utilizar essa modalidade estão os supermercados, postos de combustível, além de farmácias e redes de fastfood. A cidade de São Paulo é a que mais realiza transações por aproximação no Brasil. A Mastercard liderou a iniciativa na América Latina e Caribe para aumentar o limite de transações por aproximação sem o uso de senha que, conforme anúncio recente da Abecs, será elevado de R\$ 50 para R\$ 100, tornando a tecnologia ainda mais usual em compras diárias.

A Mastercard opera em 210 países, em que mercados o pagamento em tempo real está mais evoluído?

O pagamento em tempo real é algo novo mundialmente. Nossa experiência mostra que os países nórdicos são considerados os mercados mais maduros no que diz respeito a meios de pagamento instantâneo. Mais de

80% dos consumidores já usam. O Reino Unido também privilegia a transação em tempo real. Para o mundo de crédito, o Brasil é o segundo maior país em meio eletrônico de pagamento, e a Europa em pagamento por aproximação.

As carteiras digitais passarão por um processo de consolidação, assim como as maquinhas com a entrada em operação do Pix?

O consumidor é o grande rei nessa nova plataforma, que contará com a participação de diversas alternativas de pagamento. Os arranjos fechados comuns entre as carteiras digitais terão que se abrir no ambiente Pix. As carteiras digitais tendem a passar por um processo de consolidação, na medida em que o usuário se adapte melhor à nova plataforma e reconheça ganhos de usabilidade. A carteira que conseguir trazer mais benefícios para o consumidor e espaço para capturar a transação saíra



vencedor. O Brasil tem espaço. O consumidor brasileiro está aberto para usar o pagamento instantâneo, conforme atestam nossas pesquisas. 61% deles experimentaram um novo tipo de pagamento durante a pandemia e 75% adorariam fazer pagamento em tempo real.

Quanto às maquininhas, chegam ao fim. Os adquirentes tem um papel importante. O modelo de negócio terá que mudar, pois ninguém mais quer comprar ou alugar maquininha. O celular funciona como uma provável maquininha. Já há tecnologia no mercado para transformar os smartphones mais sofisticados em um verdadeiro ponto de venda, que oferecem soluções inteligentes, gestão de fluxo de caixa e segurança.

Mastercard submeteu ao BC a sua proposta de atuar como um instituidor de arranjo de pagamento para o projeto de pagamento via WhatsApp. A quantas anda esse processo?

Estamos seguindo as regras de recomendações do BC. Em julho, a Mastercard submeteu a proposta de arranjo de pagamento e o BC solicitou que fossemos mais específicos em relação aos arranjos para transferência. Explicamos então os arranjos de transação, regras para garantir segurança, tokenização. Ainda não temos uma resposta do BC, que já tem todas as informações necessária para liberar nossa proposta antes da entrada em operação do Pix.

A Mastercard tem uma grande proximidade com as fintechs. Como tem apoiado esse segmento para entrar no Pix?

A Mastercard tem apoiado as fintechs para participar do ecossistema Pix.



Sempre acreditamos que os desafiadores do sistema financeiro oferecem propostas de valor essenciais para o consumidor final. Nossos programas Start Path e Engage têm como principal objetivo ajudar marcas emergentes a evoluírem seus negócios, apoiando suas iniciativas e fornecendo os recursos necessários. Banco Inter, Banco C6, Nubank, Ame Digital, entre outras, são 100% Mastercard e isso nos coloca em posição de liderança no market share relacionado às fintechs. A Ame Digital, por exemplo, só emite cartão Mastercard. Esses novos players têm de cumprir regras para entrar no Pix. A linha de conduta do BC é garantir segurança total no novo ecossistema, tanto que estão trazendo fornecedores para prevenção de fraudes. Essa barreira de entrada é que vai garantir a democratização da camada mínima estabelecida. Para entrar no jogo, os participantes precisam ter a sua pele envolvida. Só assim será evitada a presença de aventureiros. Nossos programas Start Path e Engage têm como principal objetivo ajudar marcas emergentes a evoluírem seus negócios, apoiando suas iniciativas e fornecendo os recursos necessários ■■■

PERÍODO DE ISOLAMENTO

IMPACTA NO USO DE CARTÕES



A queda no consumo de serviços, como turismo e entretenimento, impactou severamente a indústria dos cartões que, no entanto, registrou ligeira alta no primeiro semestre.

Por Vera Franco

A pós forte queda em abril, a indústria de cartões fechou o primeiro semestre de 2020 com crescimento de 3%. Por modalidade, os brasileiros movimentaram R\$ 540,4 bilhões (+0,8%) com cartões de crédito, R\$ 323,2 bilhões (+5,7%) com cartões de débito e R\$ 14,7 bilhões (+68,4%) com cartões pré-pagos. Em quantidade, foram ao todo 10,5 bilhões de transações com cartões realizadas ao longo do semestre. As informações são de pesquisa encomendada pela Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs), feita pelo Instituto Datafolha.

SETOR DE CARTÕES

TEM INÍCIO DE RECUPERAÇÃO E ENCERRA SEMESTRE COM ALTA DE 3%

1º SEMESTRE

R\$ 876,4 BI

+3%

+3,5%
(com aux. emergencial)

EXCLUÍDO VALOR APROX.

R\$ 4 BILHÕES NO CARTÃO DE DÉBITO AUXÍLIO EMERGENCIAL

Cartão de crédito



R\$ 540,4 BI

+0,8%

Cartão de débito*



R\$ 321,2 BI*

+5%

+6,3% (com aux. emergencial)

Cartão pré-pago



R\$ 14,4 BI*

+68,4%

Fonte: Abecs. *Excluído valor de aproximadamente R\$ 4 bi proveniente do auxílio emergencial do governo federal em combate à pandemia.

PAGAMENTOS NÃO PRESENCIAIS E POR ARPOXIMAÇÃO

REGISTRAM FORTE CRESCIMENTO NO SEMESTRE

1º SEMESTRE



Transações
(quantidade)

10,5 BI

+0,4%



Compras não
presenciais

R\$ 173,5 BI

+18,4%



Pagamentos por
aproximação

R\$ 8,3 BI

+330%

Fonte: Abecs

No segundo trimestre deste ano, no entanto, as compras realizadas com cartões de crédito, débito e pré-pago caíram 7,7%, totalizando R\$ 876,4 bilhões. O período de isolamento social impactou no hábito de compra dos usuários de cartão. Em junho de 2020, 67% deles passaram a comprar mais pela internet, em relação a 47%, no mesmo período em 2019. A pesquisa mostra ainda que 29% disseram ter aumentado a frequência das transações online durante a quarentena.

O diretor da Abecs, Raul Moreira, está otimista com a entrada em funcionamento do Pix. “Estamos vivendo um novo momento no sistema financeiro brasileiro que trará um ambiente positivo cheio de

oportunidades de negócios para a indústria de cartões. Nossa grande bandeira é para ampliar a inclusão financeira no país”, diz.

Moreira comentou a queda na indústria dos cartões no segundo trimestre deste ano. “O cartão de crédito registrou a maior queda, de 11,9%, principalmente por ter grande representatividade em segmentos bastante afetados pela crise, como profissionais liberais, turismo, entretenimento, eletroeletrônicos, entre outros. O cartão de débito, por sua vez, caiu 2,3%, enquanto o cartão pré-pago cresceu 59,6%. Por outro lado, é possível observar que, apesar do impacto, o setor de cartões iniciou um movimento de recuperação ainda no 2º trimestre”, comemorou.



“

Estamos trabalhando para melhorar a experiência do usuário no comércio, a partir do uso intensivo do pagamento por aproximação (contactless). O cartão terá multiuso, seja no comércio eletrônico ou no mundo físico”.

”

Raul Moreira

Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs).

O cartão de débito, no entanto, está muito relacionado ao comportamento do usuário.

Os gastos de brasileiros no exterior tiveram redução de 40%, assim como as compras realizadas por estrangeiros no Brasil, que caíram 30,1%. O grande destaque no período foram as compras não presenciais, principalmente as realizadas pela internet, que somaram R\$ 173,5 bilhões, um crescimento de 18,4%, se comparado ao 1º semestre do ano passado. As compras remotas responderam por 35,5% de todo o volume transacionado com cartões de crédito.

Auxílio Emergencial

O levantamento da Abecs mostra ainda que o auxílio emergencial de R\$ 600, criado pelo governo federal para proteger a renda de parte da população durante a pandemia, movimentou um volume adicional de R\$ 4 bilhões por meio do cartão de débito, nos meses de maio e junho. Se consideradas essas transações, o resultado do segundo trimestre subiria para R\$ 404,7 bilhões, com queda de 6,8% (em vez de 7,7%) em relação ao mesmo período do ano passado. No semestre, com esse cenário, o crescimento do setor seria de 3,5% (em vez de 3%).

O pagamento por aproximação, realizados sem a necessidade de contato físico com a máquina de cartão, entrou na

preferência dos consumidores brasileiros, durante o período da pandemia do novo Covid-19. A pesquisa da Abecs mostra também que esse tipo de transação cresceu 330%, no 1º semestre, totalizando R\$ 8,3 bilhões. O uso da função de “débito” nessa modalidade foi o que mais aumentou, com alta de 792%. Além disso, o número de pessoas que realizaram pagamentos com a nova tecnologia subiu para 18% – percentual três vezes maior do que o registrado, em junho de 2019.

Entre os que já utilizaram esse meio de pagamento, 84% relatam uma experiência positiva, citando como principais benefícios a praticidade, a agilidade, a segurança e, inclusive, a prevenção em relação ao contágio do novo coronavírus.

Para o diretor da Abecs, adquirentes e credenciadoras estão vendo o Pix como uma oportunidade. Segundo Moreira, o Pix é complementar ao negócio de meios de pagamentos nos estabelecimentos comerciais e as próprias credenciadoras já estão adaptadas ao padrão QR Code. Com relação ao cartão de crédito ele não vê interferência. “O fato de permitir o parcelamento da compra confere a ele uma relevância superior a 36%, no Brasil. Não vemos ameaças nesse contexto. O cartão de débito, no entanto, está muito relacionado ao comportamento do usuário. Melhorar a experiência do consumidor é um ponto sem retorno e o maior impacto do Pix no primeiro momento está relacionado às transferências, especialmente na substituição da TED”, conclui ■■■

BANCOS DIGITAIS

BUSCAM NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS

Com novas estratégias, Banco Original, BS2 e Inter querem maior aproximação com o cliente oferecendo serviços e produtos diferenciados.



O Banco Original foi uma das instituições homologadas pelo Banco Central para realizar os testes do Pix e, além de soluções próprias, planeja oferecer sua plataforma de Application Programming Interface (APIs) já baseada no open banking. Dessa forma, outras empresas poderão usufruir da infraestrutura do Original como Banking as a Service (BaaS), serviços bancários oferecidos via plataformas digitais de parceiros para desenvolver novas soluções financeiras e utilizar o sistema de pagamento instantâneo.

“Nossa estratégia de desenvolvimento da solução está preparada para a entrada de outros parceiros conosco”, diz Paulo Bissacot, superintendente de TI do Banco Original. Na fase de testes de integração ao Pix, o banco selecionou alguns clientes que contribuiriam com sugestões para incrementar melhorias nas simulações de transações entre pessoas (P2P). Os testes incluem pagamentos por QR Code e a integração de todo o sistema com o aplicativo do banco.

Em parceria com sua carteira digital PicPay, o banco tem desenvolvido testes de ofertas digitais e instantâneas de cartões de crédito e de débito, nas versões física e digital, para a base de detentores de contas na PicPay, que não precisam ser necessariamente correntistas do banco. A PicPay conta com uma carteira de 3,7 milhões de clientes.

Para a realização dos testes de carga no limite de tempo, a instituição está usando toda a Rede do Sistema Financeiro Nacional (RSFN). Segundo Bissacot, os bancos publicam a marcha de testes para que os demais participantes do Pix possam simular

“

Precisamos evangelizar nossos clientes para usar o Pix, pois os benefícios são imensos.

Paulo Bissacot

superintendente de TI do Banco Original.

”

a transação de recebimento de valores em ambiente de teste criado pelo BC. Os testes são automatizados e publicados regularmente. Dentre os desafios, Bissacot mencionou o relacionado às exigências de limite de tempo da transação.

Na primeira fase de adesão ao Dict – Interface de contas transacionais chaves de endereçamento – cada conta vai estar associada e o sistema precisa saber para onde quer mandar a conta. A chave Endereço Virtual de Pagamento (EVP), o número dinâmico que o BC vai atribuir para usar como chave, é gerada por meio do Pix EVP que vai endereçar a conta. “Precisamos evangelizar nossos clientes para usar o Pix, pois os benefícios serão imensos”, diz.

Foco do BS2 é nas PMEs

Por ser uma instituição habilitada pelo sistema de pagamento instantâneo do BC, o banco BS2, com uma carteira de mais de 500 mil clientes, optou por desenvolver uma solução própria que acabou resultando em um novo modelo de negócio voltado para pequenas e médias empresas (PMEs).

Baseada no conceito Pix as a Service, a plataforma de pagamento instantâneo via

QR Code oferece uma infraestrutura de conectividade com a rede do BC e serviços como antifraudes, somada ao ecossistema do banco digital, capaz de atender desde o pequeno comércio local até grandes corporações.

A expectativa é que a plataforma – que envolveu investimento de R\$ 3 milhões e deverá estar disponível no app do BS2 Empresas até o final do ano – responda por 15% das transações do banco, nos próximos cinco anos.

“Trata-se de uma decisão estratégica tomada a partir das reuniões de grupo de trabalho para o desenvolvimento da regulação em coparticipação com o BC. Se comprássemos uma solução de terceiros, não conseguiríamos trilhar nosso próprio caminho”, diz Fernando Radunz, CIO do Banco BS2.

“

Se comprássemos uma solução de terceiros, não conseguiríamos trilhar nosso próprio caminho.

Fernando Radunz
CIO do Banco BS2.

”

Com mais de 40 mil clientes PJs, ameadados ao longo dos últimos dois anos, o processo de *onboarding* automatizado do banco possibilita que uma conta seja aberta em até 30 segundos. “Isso nos confere uma posição privilegiada diante dos bancos médios”, afirma Radunz.

Segundo ele, a tarifação referente ao pagamento instantâneo ainda está sendo discutida a quatro mãos entre o banco e as empresas, assim como todas as questões de segurança e compliance. “Foi um projeto conduzido por várias áreas”, contabilizou.



Quanto ao Dict, o banco já está preparado para o cliente pessoa física cumprir o prazo e vincular o CPF, email, celular e outros dados à conta do BS2. Foram desenvolvidos comunicados na mídia digital sobre o BS2/Pix para engajar a população, além da criação de um hot site para captar novos clientes.

O BS2 vem evoluindo ao longo de seus 28 anos de atuação no mercado financeiro, quando operava como Banco Bonsucesso, especializado em financiamento automotivo. Em 2014, o Santander adquiriu 40% de participação e passaram a oferecer crédito consignado, o Olé Consignado. A parceria, no entanto, foi desfeita em janeiro deste ano.

A experiência na criação de produtos e soluções inovadoras levou o BS2 a desenvolver um serviço de conta internacional para PJ, que permitirá empreendedores realizarem pagamentos fora do país. O projeto, no entanto, ainda está em fase de construção.

Banco Inter investe na tarifa zero

O Banco Inter, o primeiro banco brasileiro a oferecer conta totalmente digital com tarifa zero e custo zero de manutenção, anunciou uma nova oferta de ações (follow-on)

A expectativa com o ecossistema digital, é fazer a revolução bancária brasileira.

de R\$ 900 milhões para aumentar sua capacidade de aquisições, visando fortalecer o seu marketplace.

A oferta, ainda 100% primária, é coordenada pelo Bradesco BBI, BTG Pactual, JP Morgan e Santander. Além de suas atividades de banking, o Banco Inter também está se fortalecendo como uma plataforma de e-commerce, crédito, investimentos e seguros. A expectativa com o ecossistema digital, é fazer a revolução bancária brasileira.

“A estratégia do ecossistema digital é atender a todas as necessidades dos clientes, oferecendo serviços financeiros, como home broker, e uma série de serviços bancários, sem cobrança de tarifa”, afirma Ray Chalub, diretor de contas digitais e meios de pagamentos do Banco Inter.



“

A estratégia do ecossistema digital é atender a todas as necessidades dos clientes, oferecendo serviços financeiros, como home broker, e uma série de serviços bancários, sem cobrança de tarifa.

Ray Chalub

Diretor de contas digitais e meios de pagamentos do Banco Inter.

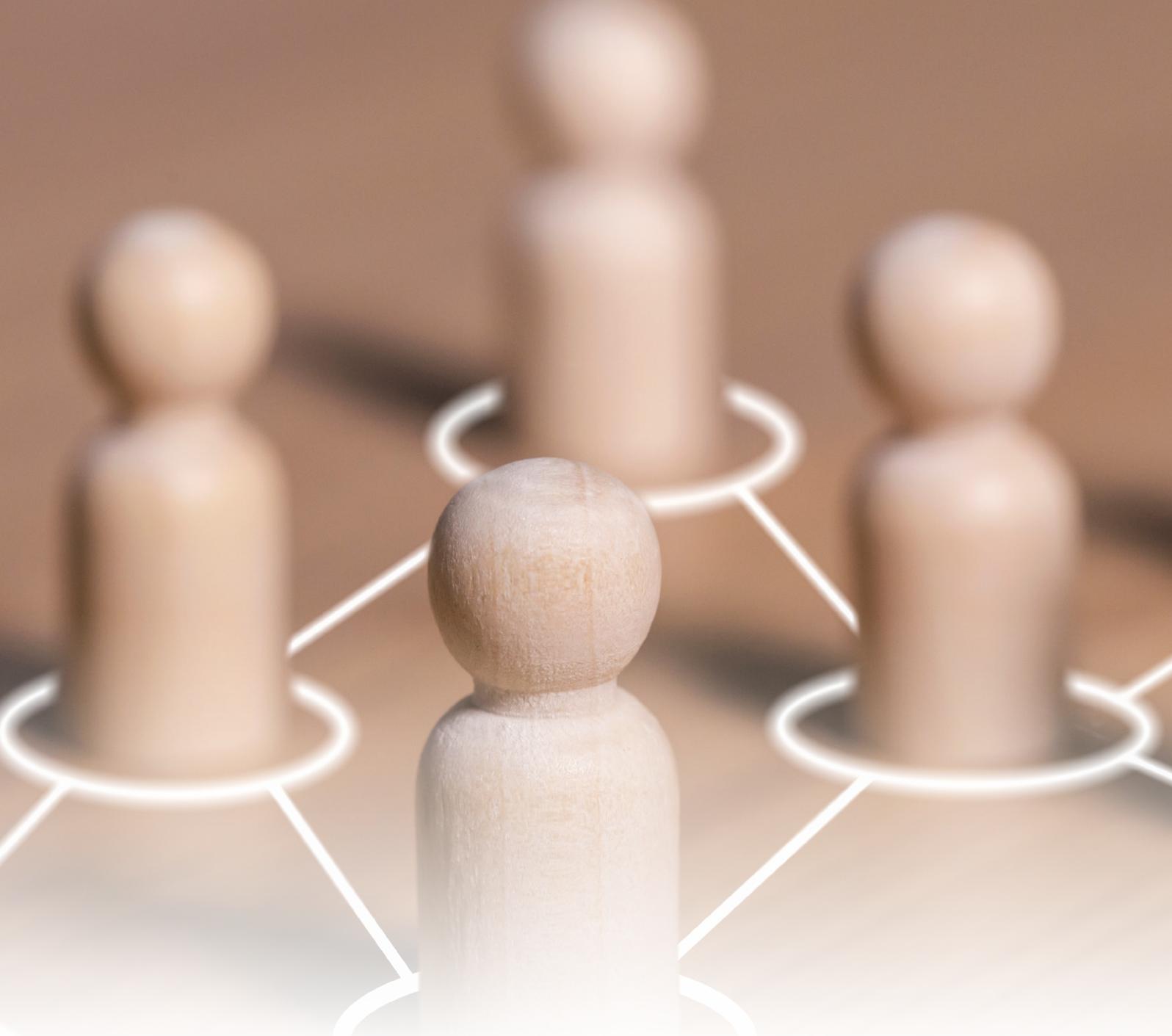
”

Com o home broker, os usuários podem comprar e vender ações e outros ativos de renda variável pelo aplicativo ou internet banking sem taxa de custódia e corretagem. Com total autonomia, o corretor pode montar uma carteira bem diversificada sem encarecer a operação com taxa de corretagem, que pode chegar até R\$ 20,00 em algumas corretoras.

O Banco Inter é considerado um dos primeiros a oferecer as interconexões para o ambiente Pix aos clientes. “Estamos a todo vapor com o projeto. Como já trabalhamos com uma cultura forte de operar em plataformas abertas, com foco na experiência simples para os usuários, o engajamento no Pix torna-se mais tranquilo para nossos clientes”, diz Chalub.

Em se tratando de plataformas digitais, o lucro não é a medida de sucesso, o importante é crescer e expandir a base de usuários ao máximo para se consolidar, conclui. (VF) ■





PIX UNE EMPRESAS

DE TECNOLOGIA, BANCOS E FINTECHS

Empresas como a RTM, a JD Consultores e a provedora de tecnologia Sinqia apresentam soluções de infraestrutura para o ecossistema Pix. A revolução do mercado financeiro abre novas perspectivas de negócios.

Por Vera Franco

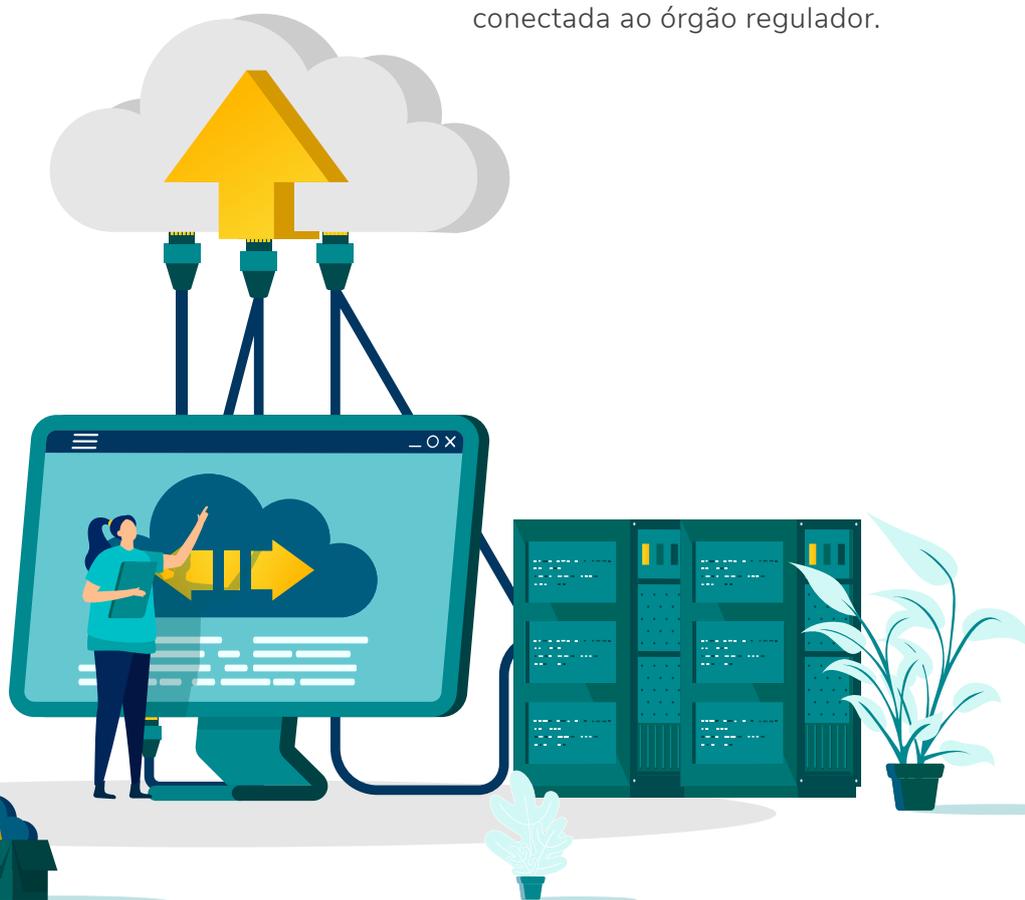
A Covid-19 mudou a percepção das empresas em relação à computação em nuvem, que deverá crescer 19% ao redor do mundo, segundo o Gartner Group. A demanda pela plataforma de computação em nuvem Azure da Microsoft saltou 59%, enquanto a do Google, 52%, no decorrer da pandemia. Pesquisa do Google revela que, depois do varejo, o setor financeiro é que está liderando a transformação digital.

“A liberação do uso de soluções em cloud estabelecida há dois anos pelo BC mudou o mercado financeiro brasileiro”, diz Fernanda Jardim, diretora de sustentação e projetos da JD Consultores. Trata-se da Resolução N° 4.658, sobre a política de cibersecurity, que permite aos bancos e instituições financeiras usarem provedores de nuvem pública em larga escala.

“A comunicação na nuvem respondeu por 50% das novas vendas da RTM durante o isolamento social”, conforme Adriane Rêgo, diretora de produtos e preços da RTM. Enquanto a provedora de tecnologia Sinqia foi homologada pelo BC, em agosto, pelo seu projeto PSTI baseado na nuvem Microsoft Azure, que permite que instituições financeiras realizem suas operações na plataforma Pix.

Como se integrar ao Pix

De acordo com o BC, estão permitidos a participar do arranjo de pagamentos instantâneos do Pix todos os prestadores de serviços de pagamento (PSP), instituições financeiras (IF) e instituições de pagamento (IP), que oferecem serviços de contas para seus clientes. Para isso, será preciso fazer uma conexão com o BC, de forma direta ou indireta, por meio de outra instituição que já está conectada ao órgão regulador.



Há duas formas de uma instituição participar do Pix: como um Prestador de Serviço Direto (PST), que pode fazer a instalação da solução adquirida dentro de sua própria estrutura, on premise; ou via Prestador de Serviço TI (PSTI), homologado pelo BC, que oferece serviços de tecnologia da informação em nuvem como um serviço no âmbito do Sistema de Pagamentos Brasileiro (SPB) e do Sistema de Pagamentos Instantâneos (SPI/Pix).

“Quando a empresa opta pelo modelo on premise, que é uma decisão a ser tomada no início do projeto, além de ter infraestrutura própria, são necessários site contingenciado e links para a Rede do Sistema Financeiro Nacional (RSFN). Essa alternativa demanda alto investimento, além de ter que manter a operação funcionando 24x7x365”, explica Fernanda Jardim, diretora de sustentação e projetos da JD Consultoria, especializada em serviços de mensageria e compliance.

A empresa é um PSTI homologada pelo BC, desde a época da criação do Sistema de Pagamento Brasileiro (SPB), há 20 anos.

Das quase mil instituições interessadas em ingressar no ecossistema Pix, 120 são participantes diretos plugados ao BC, instituições financeiras com mais de 500 mil contas, e os grandes bancos. Os outros estão por trás dos participantes diretos, como o Bancoob e fintechs. “A orientação do BC foi para cadastrar o Sicredi e o Bancoob, os bancos de cooperativas. Se tirar as cooperativas dos dois bancos serão apenas 200 instituições financeiras no total de participantes do Pix”, explica Jardim.

No novo ecossistema, a JD funciona como um hub entre os participantes e o BC, oferecendo infraestrutura – servidores e links de comunicação, além de software para controlar a gestão de contas de pagamentos instantâneos para fazer a conexão entre bancos e instituições financeiras.



Considerada a alternativa mais democrática e rápida de participar do ecossistema Pix, a conexão via PSTI demanda investimento menor de entrada e pagamento sobre o volume de transações realizadas.

O sistema de pagamento instantâneo JDPI é um software integrado por meio de APIs que envia a comunicação sobre as transações bancárias realizadas na plataforma Pix para o BC e faz todo o controle entre os bancos. Se o usuário Pix com conta no Itaú faz uma transferência para uma pessoa com conta no Bradesco, o banco debita e manda a informação para o BC, que vai lançar na conta do Bradesco e creditar no Itaú.

Considerada a alternativa mais democrática e rápida de participar do ecossistema Pix, a conexão via PSTI demanda investimento menor de entrada e pagamento sobre o volume de transações realizadas. Basta a instituição adquirir seus certificados e se conectar ao PSTI via internet ou links dedicados, conforme liberado pelo BC no ano passado.

“Isso representou um ganho para as instituições menores. Estima-se que 80% dos projetos vão ser trafegados no Pix via PSTI e 20% on premise, com a infraestrutura dentro da instituição”, diz Fernanda Jardim.

Uma outra vantagem do Pix é o alerta de confirmação da transação para as duas pontas – emissor e recebedor. Hoje quando é feita uma TED o usuário envia, mas não sabe se deu certo. Agora, os bancos serão obrigados a notificar o resultado da transação para ambas as partes. “O fato de o usuário escolher sua chave de endereçamento vai dinamizar a operação bancária e evitará erros. O QR Code vai permitir adicionar informações para fazer a conciliação”, explica a diretora da JD.

Sinqia oferece PSTI em nuvem

Além da Microsoft, a solução da Sinqia conta com parcerias com outras parcerias em áreas como latência, com a AWS; segurança, SkyOne; e comunicação e infraestrutura, RTM. “O PSTI tira o peso do usuário de ter que operar com mensageria”, diz Leo Monte, diretor de marketing e inovação da Sinqia.

O SPI software é uma alternativa ao Sistema de Pagamento Brasileiro (SPB) e funciona dentro do ambiente do cliente, que opera o software. A empresa aproveitou a arquitetura do SPI para criar o PSTI, operado pela Sinqia na nuvem. Para usar o PSTI, independentemente do porte da empresa, o cliente paga um flat fee e mais o volume de transações trafegadas.

Com capital aberto na Bolsa, a Sinqia investe 15% de seu faturamento anual em P&D. Além de contar com um ecossistema de startups ao seu redor, investe na aceleradora Darwin, e opera com um pool de parceiros B3 - Safra, RTM, Transunion, essa última especializada em dados para o mercado financeiro. A Sinqia adquiriu por R\$ 82 milhões o Itaú Administração Previdenciária. Trata-se de a primeira aquisição da empresa, desde seu IPO em 2013, e é a maior de sua história.

“Estamos investindo em startups e tecnologias emergentes, o próximo passo

agora será o Open Banking”, afirma Leo Monte. Qualquer banco ou financeira pode solicitar o teste com a empresa, que oferece um produto operacional completo, com painel de controle para web e mobile, facilitando a integração e gestão por parte das entidades.

A pandemia aumentou em 30% as vendas de software da Sinqia, que conta com uma carteira de 100 clientes atuando em diversos segmentos: desde de bancos tradicionais, digitais e fintechs, além de gestoras de fundos, entidades previdenciárias e de consórcio.

“

Estamos investindo em startups e tecnologias emergentes, o próximo passo agora será o Open Banking.

Leo Monte
Diretor de marketing e
inovação da Sinqia.

”





Pix democrático

O trabalho na implantação do Pix é mais uma das ações de investimento em inovação da companhia, que ainda trabalha para o desenvolvimento de um ecossistema de serviços para agregar às novas funcionalidades que serão desenvolvidas. Para Monte, o Pix é uma forma simplificada e democrática ao permitir que participantes atuem como agentes e recebedores de pagamento. Sua previsão é de que a plataforma passe

por uma transição natural para gerar engajamento dos usuários.

“Quando os aplicativos de mobilidade chegaram ao Brasil causaram o mesmo impacto, mas acabou virando cultura. É importante ter um trabalho de marketing forte para mostrar as vantagens de usar o Pix”, afirma. Segundo ele, o uso de boleto assim como a maquininha perderão completamente o sentido com a entrada em operação do Pix.

Monte considera inevitável a participação das bigtechs nas plataformas financeiras, por deterem informações sobre o comportamento dos usuários. “Os dados cruzados se transformam em dinheiro com o uso de inteligência artificial. O dinheiro está nos serviços de banking da Amazon, Facebook, Uber e Google. As redes sociais são muito populares ao redor do mundo”, analisa.

Na sua opinião, tudo se tornará banking, tanto o varejo com seus cartões e cartões private label. Além dos dados, as bigtechs têm a capilaridade dos canais digitais, o que lhes permite atender um grande volume de clientes. “Se pautar para fazer score de crédito, os varejistas conseguem saber se o usuário já está tomado de dívidas”, explica. Segundo ele, haverá uma evolução nos formatos de scoring, tanto dos grandes bancos como de outros players. O histórico de compras passadas poderão ser cruzados com histórico de saúde. O céu é o limite.

RTM conta com soluções de infraestrutura e integração

A RTM espera manter o volume de vendas de soluções de comunicação em nuvem com a entrada em operação do pagamento instantâneo do BC, segundo Adriane Rêgo, diretora de produtos e preços da RTM.

A empresa investiu R\$ 6 milhões em novas tecnologias para a reformulação da sua estrutura de cloud e ampliação da capacidade. Além de ter inaugurado um novo datacenter, em São Paulo, que se soma ao do Rio de Janeiro.



“

Atender fintechs não era nosso expertise, mas aprendemos como lidar com esse mercado, que opera com muita agilidade e desenvoltura tecnológica.

”

Adriane Rêgo

Diretora de produtos e preços da RTM.

A RTM funciona como um hub de serviços que oferece infraestrutura de TI e Telecom, permitindo a comunicação entre todos os participantes do ecossistema Pix, além de hospedar o site das instituições em sua nuvem e datacenter.

“Com a abertura do BC, foi possível desenvolver uma ferramenta pela internet que permite o participante estabelecer conexões de interesse dentro do ambiente Pix”, explica Adriane. A empresa hospeda vários PSTIs em sua cloud, como o da JD Consultoria, Sinquia, entre outros.

Para atender as regras de meios de pagamentos, a empresa desenvolveu a Solução RTM Hub. Sem investimento inicial, a solução oferece infraestrutura tecnológica própria, com conectividade privada e criptografia dos arquivos nas transações que circulam entre o RTM hub e a Câmara Interbancária de Pagamento (CIP).

O serviço faz a recepção, a transformação, o envio, o acompanhamento do processo e o retorno dos arquivos com as ordens de liquidação das operações de cartão de crédito e de débito, além da antecipação de recebíveis que serão enviados para a Câmara.

Em parceria com a Embratel, a RTM é uma das operadoras da rede do Sistema Brasileiro de Pagamento (SPB), homologada pelo BC, há 20 anos. A prestadora também provê serviços para os grandes bancos. Começou sua atuação no sistema financeiro como um bureau de serviço de telecom, oferecendo acesso de voz, dados e imagem às instituições financeiras, em sua rede.

Hoje é considerada uma das maiores provedoras de integração de serviços do mercado financeiro, com soluções de tecnologia em ambiente de nuvem privada. Está presente em 19 estados, conectando mais de 500 instituições financeiras de portes variados e 24 provedores de informação e serviços.

Fintechs

A chegada das fintechs foi um momento de desafio e inovação para a RTM. “Atender fintechs não era nosso expertise, mas aprendemos como lidar com esse mercado, que opera com muita agilidade e desenvoltura tecnológica. Porém, mantém o mesmo nível de stress das instituições financeiras tradicionais”, diz Rêgo.

As fintechs que trabalham com maquininha precisam falar com a CIP para receber o dinheiro das compras realizadas. “Criamos uma van dedicada que faz o meio de campo transformando suas mensagens no padrão CIP e vice-versa”, explica. Como muitas fintechs estão hospedadas na cloud da Amazon, que chega dentro do ambiente da RTM, facilita o atendimento.

Na opinião de Adriane Rêgo, segurança não representará problema no mundo Pix. A Rede de Segurança Financeira Nacional (RSFN) é experiência de sucesso consolidada para o BC, há mais de 20 anos. Além disso, cabe ao próprio BC estabelecer regras de negócio para garantir a segurança. “O BC está fazendo redução de custo, regras de segurança, pagamento de conta no Pix. Não temos ideia de onde vai dar tudo isso, conclui.” ■



NOVOS CAMINHOS

PARA A PAGUEVELOZ

A empresa encontrou seu parceiro de confiança com quem já assinou contrato e já está cadastrada à plataforma e com todos os testes realizados.

O Pix surge como uma luz para a PagueVeloz, que estava prestes a fazer acordo com bancos para resolver a saia justa do espelhamento de contas de seus clientes. “O BC foi inclusivo e democrático ao permitir que uma instituição de pagamento não autorizada como a nossa pudesse entrar da plataforma por meio de um participante direto”, afirma Paulo Gomes, CEO da PagueVeloz. Para aliviar as dores que sentia como prestador de serviço, decidiu oferecer o serviço de pagamento instantâneo aos seus clientes.

A grande dificuldade da empresa era a dependência da estrutura atual do sistema financeiro. Como não tinha código de compensação com o Sistema de Pagamento Brasileiro (SPB), para gerar um boleto ou enviar uma TED era obrigada a fazer parceria com bancos. “Isso gerava uma série de problemas, pois quando um de meus clientes pedia uma TED para um terceiro no banco, a PagueVeloZ aparecia como destinatário, o que gerava desconforto em questão à conciliação”, explica Gomes.

A fintech, focada no setor automotivo, é uma empresa de maquininha de cartão e subcredenciadora, que faz a intermediação de pagamentos entre credenciadora, clientes e lojistas. Desde o início de sua operação, posicionou-se estrategicamente de forma a oferecer pacote de serviços de entrada – boletos e liberação das operações por maquininha – e saída de recursos, como pagamento de contas e correspondente bancário. Para atuar como uma instituição de pagamento antes do Pix ser instituído, era preciso estar em conformidade com as regras estabelecidas pelo BC.



Uma outra saga enfrentada pela PagueVeloZ foi encontrar um participante direto prestando serviço de liquidação com APIs desenvolvidas para plugá-la à plataforma do Pix. “Começamos a bater de porta em porta nos bancos para checar se estavam prestando liquidação de pagamentos e a resposta que recebíamos era sempre a mesma: não resolvi nem meus problemas de integração que dirá criar API’s de empresas que vou plugar”, diz Gomes.

A empresa encontrou seu parceiro de confiança com quem já assinou contrato e já está cadastrada à plataforma e com todos os testes realizados. A próxima etapa é a liberação dos cadastros para os clientes.

Para Gomes, o pagamento instantâneo traz um desafio, pois a transferência de TED não vai mais gerar monetização como as fintechs estavam acostumadas ou, se gerar alguma margem, será muito baixa. “Se as fintechs não tiverem um produto principal, ou uma forma de monetizar, terão que se reinventar, por mais que estejam acostumadas com essa movimentação.” (VF) ■

“

O Pix terá um impacto muito maior do que o SPB, em 2004. É como sair da água para o vinho, com os benefícios e desafios.

Paulo Gomes
CEO da PagueVeloZ.

”



Vamos criar juntos o próximo nível?

Fale com nossos especialistas ou conheça as soluções para sua empresa em embratel.com.br



Embratel
SUA EMPRESA NO PRÓXIMO NÍVEL.