

DISTRITO

FINTECH

REALIZAÇÃO

DIST^YTRITO

REPORT BRASIL
2020

SPONSORS

banco
bari.

KPMG

 **MERCADO
BITCOIN**

mobile

Omni
Banco & Financeira

 **rtm**

APOIO

TransUnion. 

Nossos sinceros **agradecimentos** aos parceiros que contribuíram com conteúdo, dados e opiniões na produção deste estudo



SUMÁRIO

03. **Missão**

04. **Quem somos**

05. **Nossa filosofia**

07. **Introdução**

08. **Contexto do setor no Brasil**

10. **Categorias**

15. **Radar Distrito FinTech 2020**

18. **FinTech Report 2020**

40. **Ecosistema**

50. **Investimentos no Brasil**

60. **Cenário internacional**

68. **Tendências do setor**

77. **Conclusão**

78. **Termos de uso e reprodução**

79. **Créditos**

Clique no nome da página desejada para navegar pelo report

A qualquer momento, clique no logo do Distrito para voltar ao sumário



MISSÃO

Ser a principal fonte de inteligência sobre novas tecnologias e inovação no mercado financeiro brasileiro. Esse é o objetivo do **Distrito FinTech Report**.

Gerar conhecimento, disseminar a cultura de inovação e incentivar o desenvolvimento desse ecossistema faz parte do DNA de todos os envolvidos na realização deste estudo.

Com o Distrito FinTech Report, assumimos a obrigação de transformar tudo o que há de informação, dado e tendência do mercado em oportunidades de negócio para seus diversos players.

DISTRITO



O **Distrito** é um **hub de inovação** para startups, empresas e investidores que buscam o próximo passo de sua evolução.

Unimos uma poderosa rede de conexões, dados, inteligência analítica, criativa e espírito empreendedor para contribuir ativamente na transformação tecnológica que está mudando o mundo.

Acreditamos na inovação aberta para construir um futuro melhor.

Saiba mais em www.distrito.me



NOSSA FILOSOFIA

As startups delineadas no report foram selecionadas a partir de um trabalho minucioso de pesquisa e consulta ao banco de dados de startups proprietário do Distrito. Também foram realizadas consultas a bancos abertos e informações públicas do governo.

As startups foram examinadas individualmente para verificar adequação ao tema do report e aos critérios de seleção estabelecidos. São eles:

- Ter a inovação no centro do negócio, seja na base tecnológica, no modelo de negócios ou na proposta de valor.
- Estar em atividade no momento da realização do estudo, medido pelo status do site e atividade em redes sociais.
- Desempenhar atividade diretamente relacionada ao setor estudado.
- Ter nacionalidade brasileira e operar atualmente no Brasil.

O trabalho de definição das categorias foi baseado em análise da literatura relevante e das classificações utilizadas amplamente no mercado, no Brasil e no mundo. A definição da categoria a que pertence cada startup foi feita por nossa equipe, e, quando uma startup opera em mais de uma categoria, a situamos na que interpretamos como sua atividade principal ou de maior visibilidade.

Também temos uma preocupação em incluir somente aquilo que consideramos startups - e por mais que nosso critério para defini-las seja bastante amplo, excluímos alguns tipos de negócio que, embora muitas vezes se autodenominem startups, acabam fugindo do conceito. Isso inclui empresas que têm como característica principal serem:

- Software Houses (desenvolvimento de software sob demanda)
- Consultorias
- Agências de marketing, publicidade e design

Esta é a segunda edição deste estudo, e ele continuará recebendo atualizações recorrentes. Caso queira solicitar a análise da sua startup para uma próxima versão, acesse o link abaixo:

conteudo.distrito.me/cadastro-dataminer

AGORA É A SUA VEZ. A EQUIPE DO DISTRITO DATAMINER QUER SABER QUAIS FORAM AS SUAS IMPRESSÕES, CRÍTICAS E/OU SUGESTÕES SOBRE O DISTRITO FINTECH REPORT.

[CLIQUE AQUI](#) PARA ACESSAR NOSSO FORMULÁRIO

POR QUE 742 STARTUPS?

UMA EXPLICAÇÃO METODOLÓGICA

Quando fazemos mapeamentos de startups de diferentes setores e regiões do Brasil, inevitavelmente são feitas comparações com outros levantamentos ou bases de dados, em que frequentemente constam números consideravelmente maiores do que os nossos.

Isso não se deve a uma deficiência no nosso processo de coleta de informações. Pelo contrário, nós utilizamos todos esses levantamentos e bases para embasar nossos estudos, e inclusive muitas outras fontes que eles não alcançam.

Por outro lado, temos uma preocupação explícita em trazer apenas aquilo que conferimos individualmente como se enquadrando nos critérios de seleção do estudo. Isso significa remover startups que não são do Brasil, não têm sinais de atividade, não têm site, ou não passaram do estágio mais inicial de ideação. Startups que se enquadram nessas descrições muitas vezes representam a maior parte das presentes em outros bancos de dados.

Evitamos igualmente trazer aquelas que, apesar de possuírem uma base tecnológica ou foco na inovação em alguma capacidade, têm um longo histórico como empresa tradicional e forte apelo à tradição. Reconhecemos que existe subjetividade nesse critério, mas entendemos que a forma como filtramos as informações nos permite trazer o maior valor possível a quem as consome.

Estamos sempre abertos a discutir nossa metodologia e processos! A composição e análise dessas informações é importantíssima para nós e estamos sempre abertos a ouvir sugestões em dataminer@distrito.me

Como citar:

DISTRITO. FinTech Report 2020. São Paulo: Distrito, abr. 2020. 1 pdf.



INTRODUÇÃO

O Brasil possui uma das maiores concentrações bancárias do mundo, sendo cinco bancos detentores de 85% dos ativos totais do segmento comercial. Para efeito comparativo, nos Estados Unidos os cinco maiores bancos não detêm sequer 50% dos ativos totais de mercado.

Apesar do cenário desfavorável à concorrência, a cada ano que passa as fintechs vêm ganhando cada vez mais destaque ao modernizar o setor financeiro, oferecendo novos produtos e serviços personalizados e acessíveis a uma grande parcela da população, trazendo novas experiências a negócios e consumidores com uma versatilidade surpreendente em um setor bastante regulado e burocrático.

No Fintech Mining Report 2019, que já apontava o setor como a ponta de lança do ecossistema de startups no Brasil, foram mapeadas 553 fintechs. Nesta versão, são 742 startups, um aumento de 34%. É nítido que o ecossistema está preparando o terreno para novas ondas e tendências que vêm para aprimorar as soluções ao longo do tempo, causando grandes impactos na sociedade e na forma em que nos relacionamos com os serviços financeiros.

FinTech é uma das áreas que mais se desenvolve no mundo, com uma das maiores contagens de exits globais, unicórnios no Brasil e no mundo e com cerca de 35% dos aportes de Venture Capital contabilizados no Brasil em 2019, totalizando cerca de US\$ 910 milhões. Esse crescimento é uma consequência de diversos fatores, sendo os principais, devido às diversas lacunas em nichos do mercado, onde grandes instituições não conseguem cobrir devido a falta de agilidade nos negócios, e também quase 100% das soluções fornecidas pelas Fintechs serem digitais, tornando o negócio totalmente escalável, transacionando quantidades massivas de dinheiro.

Porém, somente olhar esses números não é entender o ecossistema e sua evolução. Em um ecossistema que ainda carece de transparência, assumimos como nossa missão encontrar cada uma das startups que o compõem, analisar sua função dentro do todo, compilar seus dados e trazer análises e comentários de alguns dos maiores especialistas do tema no país. Este raio-X das fintechs brasileiras é fruto de nossa dedicação a essa missão, e esperamos que você aprenda tanto com sua leitura quanto aprendemos ao elaborá-lo.

Boa leitura!



CONTEXTO DO SETOR NO BRASIL



Desbancarizados

Uma pesquisa realizada pelo Instituto Locomotiva revela que 1 em cada 3 brasileiros com mais de 16 anos não possui conta bancária. São 45 milhões de pessoas, que juntas movimentam mais de R\$800 bilhões por ano. Os dados indicam que a maior parte dos desbancarizados é composta por mulheres (59%), negros (69%), pessoas que pertencem às classes C, D e E (86%) e que vivem no Nordeste do país (39%). Ainda dentre os 45 milhões de desbancarizados, 58% não frequentaram uma escola ou estudaram até o ensino fundamental.



Mau uso de cartões de crédito

Aproximadamente 25% da população brasileira, 52 milhões de pessoas, utilizam cartões de crédito como forma de pagamento, de acordo com a SPC Brasil. Um terço desses usuários não sabe o limite do cartão; 96% desconhecem as taxas de juros mensais, e 93% admitem o risco de gastar mais do que podem e; 38% dessas pessoas, já pagaram apenas o mínimo da fatura do cartão de crédito. A taxa média de juros cobrada no cheque especial e no rotativo do cartão de crédito fecharam 2019 acima de 300% ao ano, dados do Banco Central.



Sem planejamento financeiro

Ainda de acordo com a SPC Brasil, seis em cada 10 brasileiros (58%) admitem que nunca, ou somente às vezes, dedicam tempo a atividades de controle da vida financeira. Entre os consumidores, 17% sempre precisam usar cartão de crédito, cheque especial ou até mesmo pedir dinheiro emprestado para conseguir pagar as contas do mês, esse percentual aumenta para 24% entre os mais jovens. Há também aqueles que precisam recorrer a linhas de crédito para complementar a renda.



Um dos maiores Spreads bancários do mundo

A taxa básica de juros da economia está no seu patamar mais baixo da história. Mesmo assim, os bancos brasileiros continuam no topo quando o assunto é spread bancário, a diferença entre o que as instituições pagam para captar dinheiro e o que cobram quando o emprestam. E uma das explicações para isso, segundo especialistas, pode estar numa área em que o Brasil é um dos piores do mundo: a recuperação de crédito. Segundo dados do Banco Mundial, por aqui, apenas US\$ 0,13 são recuperados de cada US\$ 1 emprestado - a metodologia do banco considera o valor recuperado quando há execução de dívidas. A média mundial está em US\$ 0,34 por US\$ 1. Essa baixa recuperação de crédito impacta diretamente os custos administrativos dos bancos, um dos componentes do spread.

Com um sistema bancário caro e inflexível, uma população com pouca educação financeira e um dos maiores mercados consumidores do mundo, o Brasil tem o ambiente propício para o desenvolvimento das fintechs.



Fabio Licere

Sócio Financial Services @
KPMG Brasil



A KPMG é uma das maiores firmas globais de serviços de consultoria, auditoria, e impostos, trabalhando lado a lado com seus clientes, com ofertas de excelência lastreadas em capacidades profissionais de altíssimo padrão e conhecimento de indústria. As firmas-membro da KPMG atendem clientes de todos os setores da economia e podem ser encontradas em 154 países.

Saiba mais em [kpmg.com.br](https://www.kpmg.com.br)

AS PROFUNDAS MUDANÇAS QUE NOS AGUARDAM PÓS COVID19

Nos últimos dois meses testemunhamos um dos maiores episódios da nossa geração, o COVID19. Números de meados de Abril indicam em torno de quatro bilhões de pessoas sob algum tipo de confinamento para controle da transmissão viral, aproximadamente metade da população global, o que tornou desafiadora a vida de inúmeras organizações, nos diversos setores da economia.

Na contramão da maioria destes setores, Financial Services reside em uma posição privilegiada. Com instituições altamente capitalizadas, índices de liquidez robustos, e níveis de alavancagem dentro de limites saudáveis, os Bancos e demais instituições financeiras do setor nos parecem, neste momento, economicamente preparados para apoiar seus clientes nos desafios atuais.

Neste momento, algumas reflexões tomam conta dos pensamentos. Estariam as instituições financeiras operacionalmente preparadas para lidar com as rígidas medidas impostas pelo COVID19 como a quarentena forçada? Como as visíveis e dramáticas mudanças no comportamento de consumo afetarão as instituições após este episódio?

Sob o prisma operacional, o setor de Financial Services hoje ocupa o frontline da transformação digital. Com o maior ecossistema de startups dentre os setores, tendo recebido 1/3 do volume de investimentos total em startups no último ano, e com um índice de natalidade de FinTechs de 34% nos últimos 12 meses, Financial Services já opera digitalmente. E das poucas instituições relevantes que ainda operam sob o formato tradicional, muitas possuem iniciativas de transformação em curso.

Com relação ao comportamento de consumo, as mudanças foram notáveis. O público de varejo, por exemplo, que no limite utilizava seu mobile banking para consultar saldo de conta corrente e comandar transações simples como uma transferência entre contas, agora mergulhou de vez no digital. Estes já contratam crédito, pagam contas, buscam bens de consumo, contratam serviços, e por aí vai. No âmbito de corporate, os desafios foram ainda maiores dada a quarentena.

As perspectivas são positivas. De fato, vivemos um momento especial para o amadurecimento e a evolução ainda mais acelerada dos modelos de negócio e modelos operacionais que habitam o nosso setor.

Com uma necessidade ainda maior de experiência digital, acreditamos que os modelos de colaboração com FinTechs ganhem proeminência, e a curva, já bastante traçada pelas recentes novidades trazidas pelo regulador como, o open banking, instant payments e a interoperabilidade, possivelmente ganhará ainda mais tração.

De certo, podemos esperar novidades em um futuro próximo. Novas plataformas digitais e marketplaces possivelmente surgirão e trarão experiência e eficiência superiores a dos modelos atuais, liberando no limite, o potencial dos modelos colaborativos. E neste momento, clientes estarão cada vez mais satisfeitos com os benefícios visíveis que desfrutam, mais seguros com relação ao uso dos mecanismos digitais, e assim a transformação digital segue seu curso.

CATEGORIAS



BACKOFFICE

- Contabilidade
- Gestão Financeira
- Precificação



CÂMBIO

- Câmbio
- Cross-border



CARTÕES

- Crédito
- Pré-Pagos



CRÉDITO

- Antecipação
- Consórcios
- Marketplace
- Oferta Direta
- P2P



CRIPTOMOEDAS

- Corretoras
- Investimentos
- Pagamentos



CROWDFUNDING

- Equity
- Projetos



DÍVIDAS

- Negociação de Dívidas



FIDELIZAÇÃO

- Benefícios
- Programas de Fidelidade



FINANÇAS PESSOAIS

- Educação Financeira
- Gestão Pessoal



INVESTIMENTOS

- Ativos Financeiros
- Gestão de Investimentos
- Marketplace



MEIOS DE PAGAMENTO

- Mobile
- PdV
- Processamento



RISCO E COMPLIANCE

- Análise de Risco
- Antifraude
- Compliance



SERVIÇOS DIGITAIS

- Bancos Digitais
- Contas Digitais
- eWallets



TECNOLOGIA

- Infraestrutura
- Open Banking
- Banking as a Service

CATEGORIAS



BACKOFFICE

Software e serviços para gerenciar diferentes áreas da vida financeira de empresas.

SUB-CATEGORIAS:

Contabilidade

Sistemas de gestão e automação da contabilidade de empresas.

Gestão Financeira

Sistemas de gestão e automação da operação financeira de empresas.

Precificação

Startups que possuem fórmulas de precificação de produtos e serviços.



CÂMBIO

Tecnologia e serviços para facilitar o fluxo de valores entre diferentes países e moedas.

SUB-CATEGORIAS:

Câmbio

Startups que facilitam a troca de dinheiro por outras moedas.

Cross-border

Serviços para facilitar a transferência de capital entre países.



CARTÕES

Startups que oferecem cartões de diferentes tipos.

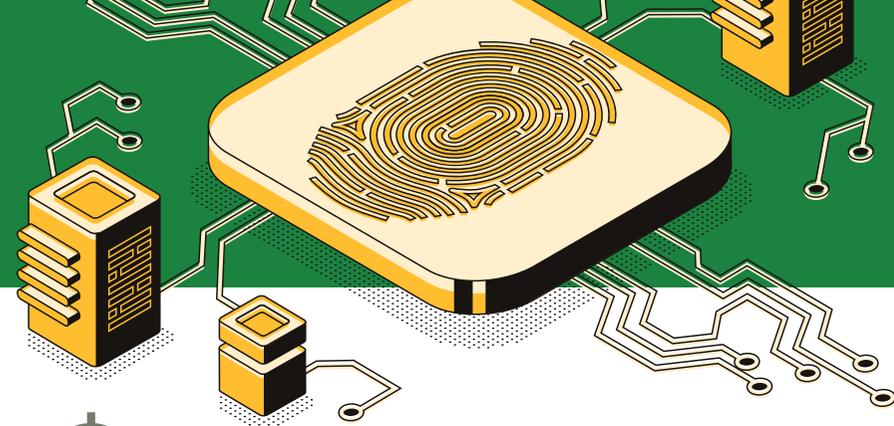
SUB-CATEGORIAS:

Crédito

Startups que disponibilizam cartões de crédito.

Pré-pagos

Cartões recarregáveis que podem ser utilizados sem conta bancária ou linha de crédito.



CRÉDITO

Sistemas de oferta e concessão de crédito com base tecnológica.

SUB-CATEGORIAS:

Antecipação

Startups que oferecem crédito sobre futuros.

Consórcios

Sistemas que permitem a criação e gestão de consórcios para diferentes fins.

Marketplace

Startups que conectam pessoas e empresas a ofertas.

Oferta Direta

Startups que oferecem crédito diretamente, sem conectar a outros provedores.

P2P

Plataformas que conectam aqueles que buscam crédito a quem quer investir.



CRIPTOMOEDAS

Tecnologia blockchain e sua aplicação em moedas virtuais.

SUB-CATEGORIAS:

Corretoras

Sistemas que permitem a troca de moedas tradicionais por criptomoedas e a troca de diferentes criptomoedas entre si.

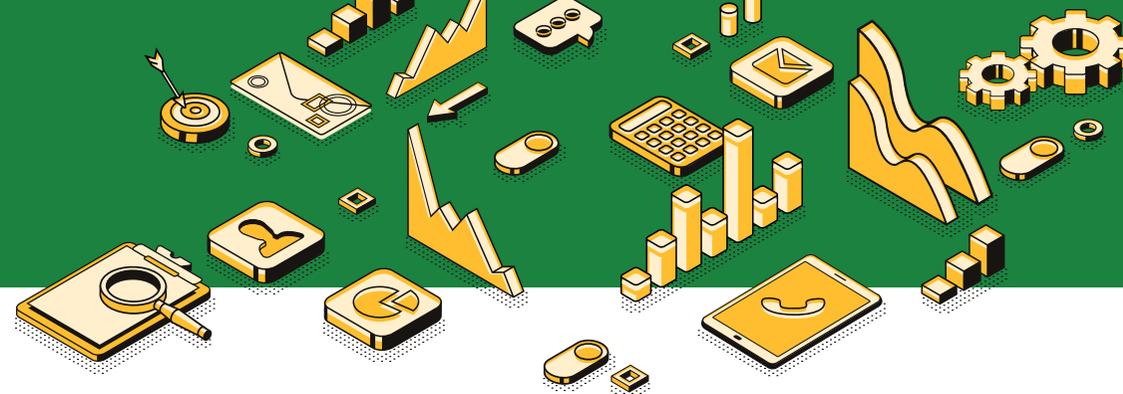
Investimentos

Plataformas de investimento em criptoativos e derivados.

Pagamentos

Sistemas que permitem o uso de criptomoedas como forma de pagamento em transações fora do universo de criptoativos.

CATEGORIAS



ILUSTRAÇÕES: VECTOPPOUCH / FREEPIK



CROWDFUNDING

Plataformas e serviços que unem grupos heterogêneos de contribuintes financeiros para um propósito específico.

SUB-CATEGORIAS:

Crowdfunding de projetos

Plataformas que levantam dinheiro para possibilitar um produto, ajudar uma causa ou ver um projeto acontecer.

Equity crowdfunding

Serviços de crowdfunding em troca de percentuais de empresas.



DÍVIDAS

Startups que lidam com dívidas do ponto de vista do credor e do devedor.

SUB-CATEGORIAS:

Negociação de dívidas

Plataformas e sistemas de negociação, conciliação e parcelamento de dívidas.



FIDELIZAÇÃO

Plataformas e sistemas que visam gerar fidelização e retenção de funcionários e clientes.

SUB-CATEGORIAS:

Benefícios

Sistemas para conceder benefícios direcionados a funcionários usando tecnologia financeira.

Programas de fidelidade

Sistemas de pontos, remuneração e descontos para consumidores.



FINANÇAS PESSOAIS

Produtos e serviços que oferecem gestão, tracking e educação relativos à vida financeira da pessoa física.

SUB-CATEGORIAS:

Educação Financeira

Aplicativos e sistemas para gestão de patrimônio e finanças pessoais.

Gestão pessoal

Startups que alavancam a tecnologia para ensinar a administrar finanças, poupar e investir.



INVESTIMENTOS

Plataformas e serviços que permitem que usuários invistam dinheiro e obtenham retornos em diferentes classes de ativos.

SUB-CATEGORIAS:

Ativos financeiros

Ações, derivativos, renda fixa, fundos - quaisquer ativos do mercado financeiro.

Gestão de Investimentos

Compra e venda de empresas e equity.

Marketplace

Gestão e acompanhamento de portfólios de investimento e produtos financeiros.



CATEGORIAS



MEIOS DE PAGAMENTO

Serviços, produtos e tecnologias de facilitação e processamento de pagamentos.

SUB-CATEGORIAS:

Mobile

Tecnologia que facilita pagamentos por meio de smartphones e outros dispositivos móveis.

PdV

Negócios que miram diretamente o ponto de venda, com maquininhas de cartão ou outras soluções de pagamento.

Processamento

Intermediadores de pagamento, gateways e outros agentes de processamento.



RISCO E COMPLIANCE

Análise e comprovação de informações e dados de empresas, clientes e mais.

SUB-CATEGORIAS:

Análise de Risco

Sistemas de determinação de risco para concessão de crédito, precificação e tomadas de decisão.

Antifraude

Sistemas para proteger empresas e indivíduos de dados e agentes fraudulentos.

Compliance

Serviços que facilitam a adequação regulatória e fiscal de empresas.



SERVIÇOS DIGITAIS

Empresas que oferecem serviços financeiros e bancários administrados ou executados de forma digital.

SUB-CATEGORIAS:

Bancos Digitais

Instituições com certificações bancárias, capazes de oferecer os mesmos serviços de bancos tradicionais.

Contas digitais

Startups que buscam substituir ou complementar o trabalho de bancos com serviços análogos.

eWallets

Sistemas digitais de armazenamento e transferência de dinheiro.



TECNOLOGIA

Provedores de tecnologia de base para outras empresas e instituições financeiras.

SUB-CATEGORIAS:

Banking as a Service

Startups que oferecem serviços financeiros digitais para qualquer empresa que queira oferecer serviços aos seus clientes.

Open Banking

Startups que criam tecnologia para conectar e facilitar o fluxo de informações entre agentes do sistema financeiro.

Infraestrutura

Outras tecnologias de base para permitir operações financeiras complexas e inovadoras.



ILUSTRAÇÕES: VECTORFOUGH / FREEPK



Thomas Barth

Head de fintechs @ Grupo Movable

movile

O Grupo Movable é um ecossistema de empresas de tecnologia líder na América Latina, e tem como sonho grande tornar a vida de 1 bilhão de pessoas melhor por meio de seus aplicativos. Com atuação global, a companhia já soma mais de 4.000 funcionários e é formada por iFood, PlayKids, Wavy, Sympla, Zoop e MovablePay. Em 2019, a Movable passou a apoiar a Fundação 1Bi, com o objetivo de fomentar projetos de tecnologia para impacto social. Além disso, foi indicada como a empresa de tecnologia mais desejada pelos profissionais brasileiros segundo o ranking Top Companies, do LinkedIn no Brasil.

Saiba mais em movile.com.br

O NOVO BOOM DAS FINTECHS E A CONSOLIDAÇÃO DO SETOR FRENTE À CRISE ECONÔMICA

Vivemos um cenário único na economia global, e ainda estamos apenas começando a avaliar seu impacto no mercado de fintechs. Em meio a uma pandemia que afeta, em maior ou menor grau, todos os setores, vemos a Organização Mundial da Saúde (OMS) recomendar pagamentos por aproximação para reduzir o risco de contaminação, além das lives de artistas popularizando o uso de QR Codes para doações.

Paralelamente, o Banco Central prepara o Open Banking e os pagamentos instantâneos, importantes para avançarmos com novos modelos de negócios, com a implementação prevista para outubro de 2021. A Associação Brasileira de Fintechs estima que 700 novas fintechs nasçam com a consolidação dessas tecnologias, quase dobrando o número atual.

Tivemos um primeiro boom de fintechs em um momento mais estável da economia. Muitas dessas empresas oferecem serviços semelhantes e são ligadas a grandes instituições financeiras, pela dificuldade em conseguir licenças para atuar de forma independente. Isso limita o quanto elas podem ser disruptivas. Hoje, com o início previsto do PIX (sistema de pagamentos instantâneos) e terminais POS que já aceitam mais de 10 QR Codes diferentes, estamos nos aproximando de uma ampla disputa pela aquisição de usuários.

No entanto, no Grupo Movable, seguimos com um persistente otimismo, mas muito embasado na realidade. Temos duas fintechs, MovablePay, que oferece serviços financeiros para restaurantes (incluindo pagamentos por QR Code), e a Zoop, uma plataforma “fintech enabler” que facilita a integração de empresas com o sistema financeiro e regulatório da cadeia de pagamentos. O fato de sermos um ecossistema de empresas nos permite criar soluções para atender necessidades específicas do Grupo e disponibilizá-las para que outras empresas criem seus próprios produtos.

Um dos grandes desafios deste novo cenário, que vai determinar a consolidação das empresas do ramo, é que a forma de atrair e fidelizar clientes está mudando. O mercado se apoiou muito no cashback e em serviços gratuitos para atrair usuários. Agora, o cliente começa a fazer escolhas levando em conta a experiência de consumo, onde se sente melhor atendido e mais confiante. Ao mesmo tempo que as fintechs têm sido cada vez mais pressionadas para encontrarem novas formas de rentabilização. Não será fácil, mas acredito que nos direcionamos para um novo cenário nacional de fintechs, com grandes players, verdadeiramente disruptivos e inovadores, se destacando e se apropriando das inovações tecnológicas.

DISTRITO FINTECH REPORT BRASIL 2020

BRASIL
2020

REALIZAÇÃO

DISTRITO

dataminer

BACKOFFICE

Gestão Financeira

Contabilidade

Precificação

CÂMBIO

Câmbio

Cross-border

CARTÕES

Pré-Pagos

Crédito

CRÉDITO

Oferta Direta

Marketplace

Antecipação

P2P

CRÍPTOMOEDAS

Corretoras

Pagamentos

Investimentos

Equity

Negociação de Dívidas

CROWDFUNDING

Projetos

DÍVIDAS

Negociação de Dívidas

COPYRIGHT 2020 - DISTRITO

DISTRITO FINTECH REPORT BRASIL 2020

REALIZAÇÃO
DISTRITO
dataminer

FIDELIZAÇÃO

Programas de Fidelidade

Benefícios

FINANÇAS PESSOAIS

Gestão Pessoal

Gestão de Investimentos

INVESTIMENTOS

Ativos Financeiros

Gestão de Investimentos

MEIOS DE PAGAMENTO

Processamento

Pdv

Mobile

RISCO E COMPLIANCE

Análise de Risco

Compliance

Antifraude

SERVIÇOS DIGITAIS

Contas Digitais

eWallets

TECNOLOGIA

Infraestrutura

FINTECH

MINING REPORT



Ricardo Sanfelice

Chief Marketing & Digital Officer
@ Banco Bari



Somos um banco digital completo e especialista em crédito inteligente, com a experiência de um grupo financeiro que há mais de 25 anos opera o ciclo completo de originação e securitização de crédito. Queremos unir a nossa tradição com inovação tecnológica para transformar a relação do brasileiro com sua vida financeira. Vamos juntos?

Saiba mais em bancobari.com.br

REPORT - FINTECH

TECNOLOGIA E FINANÇAS: O QUE APRENDEMOS COM AS TRANSFORMAÇÕES DIGITAIS

A evolução tecnológica está em tudo, estimulando mudanças e apresentando novas oportunidades constantemente. No mundo das finanças não é diferente.

Há pouco tempo, o setor bancário era baseado, quase que exclusivamente, em interações humanas entre clientes e gerentes, por exemplo. Hoje, com a internet e os apps, os canais que conectam usuário e instituição são muito variados e conferem autonomia ao cliente para cuidar das suas finanças.

O acesso à tecnologia mudou o comportamento do usuário. Instituições tradicionais precisaram investir em inovação, no desenvolvimento de aplicativos, na modernização das políticas e canais de atendimento e na atualização de profissionais.

É estranho pensar que, apesar de raramente envolver um encontro presencial, a tecnologia aproximou clientes e instituições. Tudo é mais direto e imediato. O usuário exige que respostas, interações e serviços sejam rápidos e precisos.

A mudança nessa relação cliente-banco também causou uma redução no número de agências físicas e funcionários dos grandes bancos, e uma explosão no número de fintechs - startups ou empresas que oferecem soluções digitais e inovação em serviços financeiros.

E o que as grandes corporações e instituições tradicionais podem aprender com tudo isso?

Os custos operacionais em uma fintech ou banco digital são muito menores, se comparados aos dos bancos tradicionais. Sem as despesas de várias agências, número menor de pessoal e utilizando tecnologia de ponta, essas empresas resolvem a necessidade do cliente de uma maneira simples, menos burocrática e mais barata.

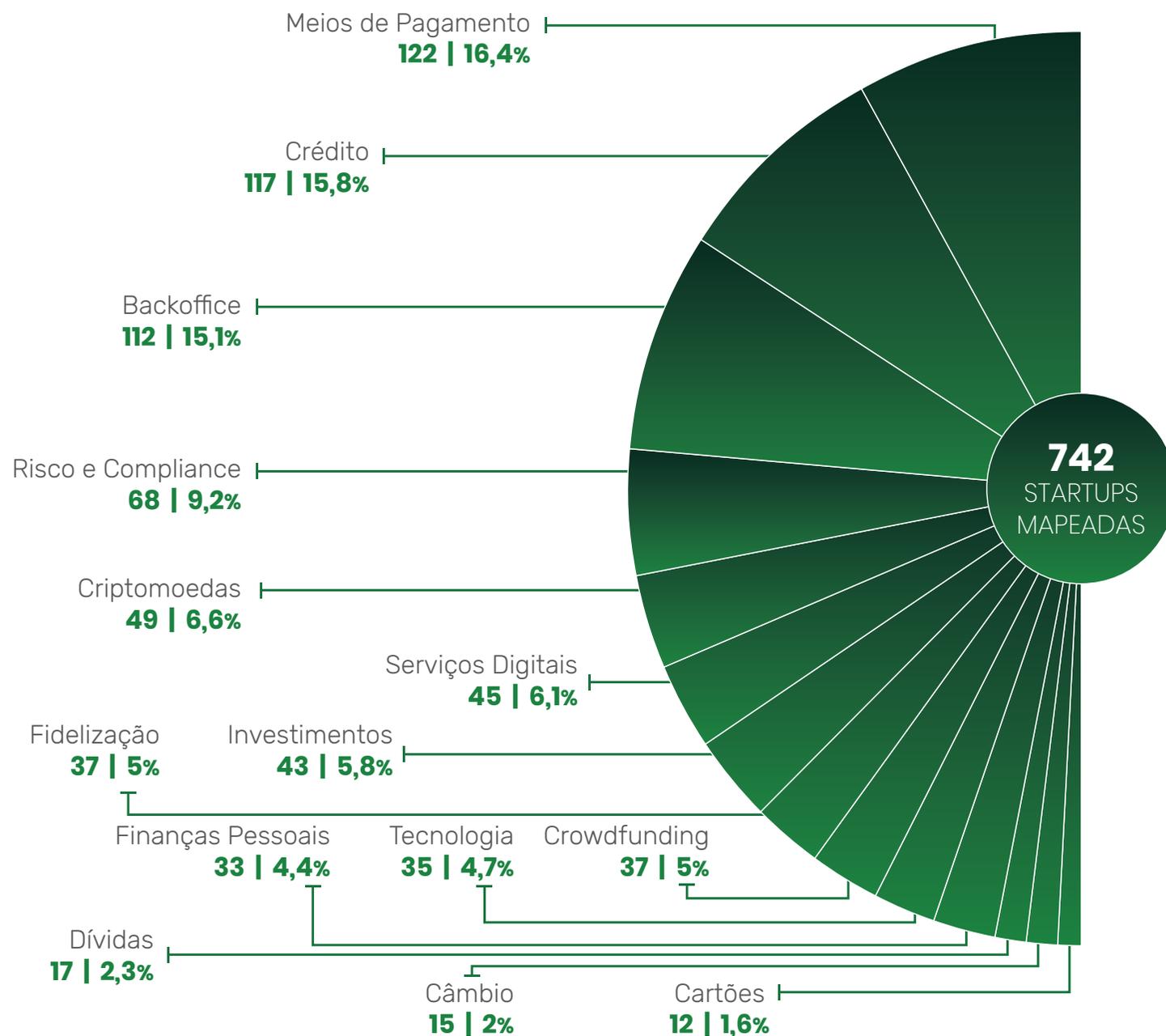
O Banco Bari, apesar de jovem, vem de um grupo financeiro muito tradicional, que opera crédito há mais de 25 anos. Ao receber a licença para operar como banco múltiplo, em 2018, percebemos que, para evoluir, seria preciso unir a nossa tradição com tecnologia e inovação. Nós nascemos digitais.

Mas, fato é, nós não somos uma fintech. Nós somos uma instituição tradicional, com processos tradicionais. Ao aceitar isso, podemos focar em modernizar e simplificar esses processos, ao passo que implementamos inovações no nosso braço tecnológico, com a atualização dos nossos canais virtuais, de atendimento e o lançamento do nosso app.

Os nossos projetos tecnológicos, aliados à experiência na concessão de crédito inteligente, nos permitirão oferecer novos serviços aos clientes: conta digital, empréstimos, financiamentos, educação financeira e produtos de investimentos que ajudarão o brasileiro a gerir as finanças em um só lugar, de um jeito descomplicado e intuitivo.

SOLUÇÕES DE MEIOS DE PAGAMENTO, CRÉDITO E BACKOFFICE SÃO AS QUE MAIS APARECEM

Startups que possuem serviços, produtos e tecnologias de facilitação e processamento de pagamentos ocupam o primeiro lugar no ranking das categorias. Sistemas de oferta e concessão de crédito com base tecnológica e softwares e serviços para gerenciar diferentes áreas da vida financeira de empresas completam o pódio.



SOLUÇÕES PARA GERENCIAR DIFERENTES ÁREAS DA VIDA FINANCEIRA DE EMPRESAS SÃO A MAIORIA.

Startups que possuem sistemas de gestão e automação da operação financeira de empresas são a maioria, seguido de soluções para intermediar pagamentos, gateways e outros agentes de processamento. Em terceiro lugar estão as startups que oferecem crédito diretamente, sem conectar a outros provedores.

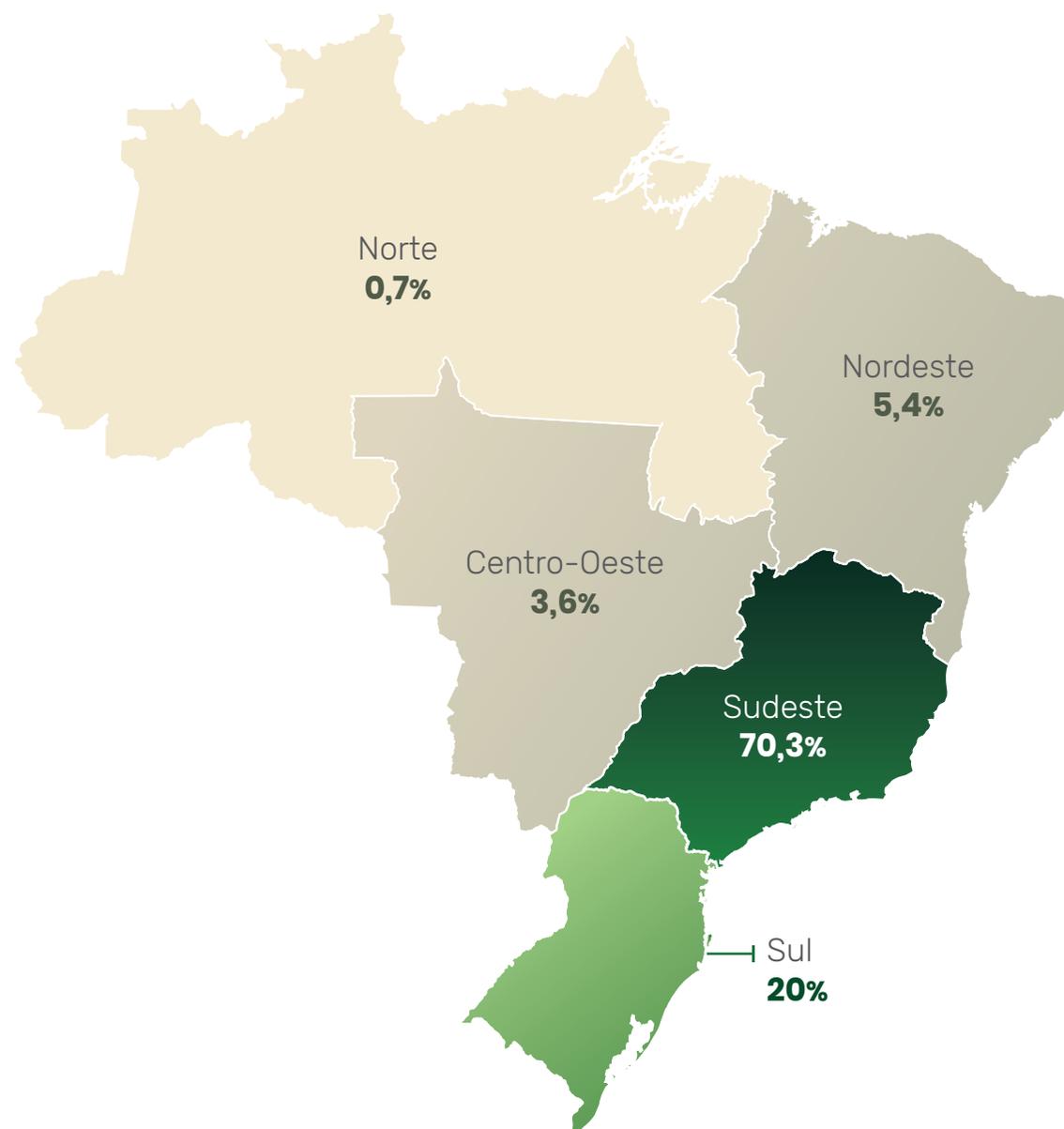
Categoria	Subcategoria	Proporção	Qtd. Startups
Meios de Pagamento	Processamento	49,2%	60
	PdV	31,1%	38
	Mobile	19,7%	24
Crédito	Oferta Direta	36,8%	43
	Marketplace	33,3%	39
	Antecipação	15,4%	18
	P2P	11,1%	13
	Consórcios	3,4%	4
Backoffice	Gestão Financeira	63,4%	71
	Contabilidade	31,3%	35
	Precificação	5,4%	6
Risco e Compliance	Análise de Risco	38,2%	26
	Compliance	35,3%	24
	Antifraude	26,5%	18
Criptomoedas	Corretoras	49,0%	24
	Pagamentos	32,7%	16
	Investimentos	18,4%	9
Serviços Digitais	Contas Digitais	48,9%	22
	eWallets	37,8%	17
	Bancos Digitais	13,3%	6

Categoria	Subcategoria	Proporção	Qtd. Startups
Investimentos	Ativos Financeiros	48,8%	21
	Gestão de Investimentos	44,2%	19
	Marketplace de empresas	7,0%	3
Fidelização	Programas de Fidelidade	62,2%	23
	Benefícios	37,8%	14
Crowdfunding	Projetos	62,2%	23
	Equity	37,8%	14
Tecnologia	Infraestrutura	48,6%	17
	Banking As A Service	31,4%	11
	Open Banking	20,0%	7
Finanças Pessoais	Gestão Pessoal	72,7%	24
	Gestão de Investimentos	3,0%	1
	Educação Financeira	24,2%	8
Dívidas	Negociação de Dívidas	100,0%	17
Câmbio	Câmbio	73,3%	11
	Cross-border	26,7%	4
Cartões	Pré-Pagos	75,0%	9
	Crédito	25,0%	3

SUDESTE É O POLO DAS SOLUÇÕES FINANCEIRAS

O sudeste domina geograficamente com mais de 70% das startups, seguido pelo Sul, que detém 20%.

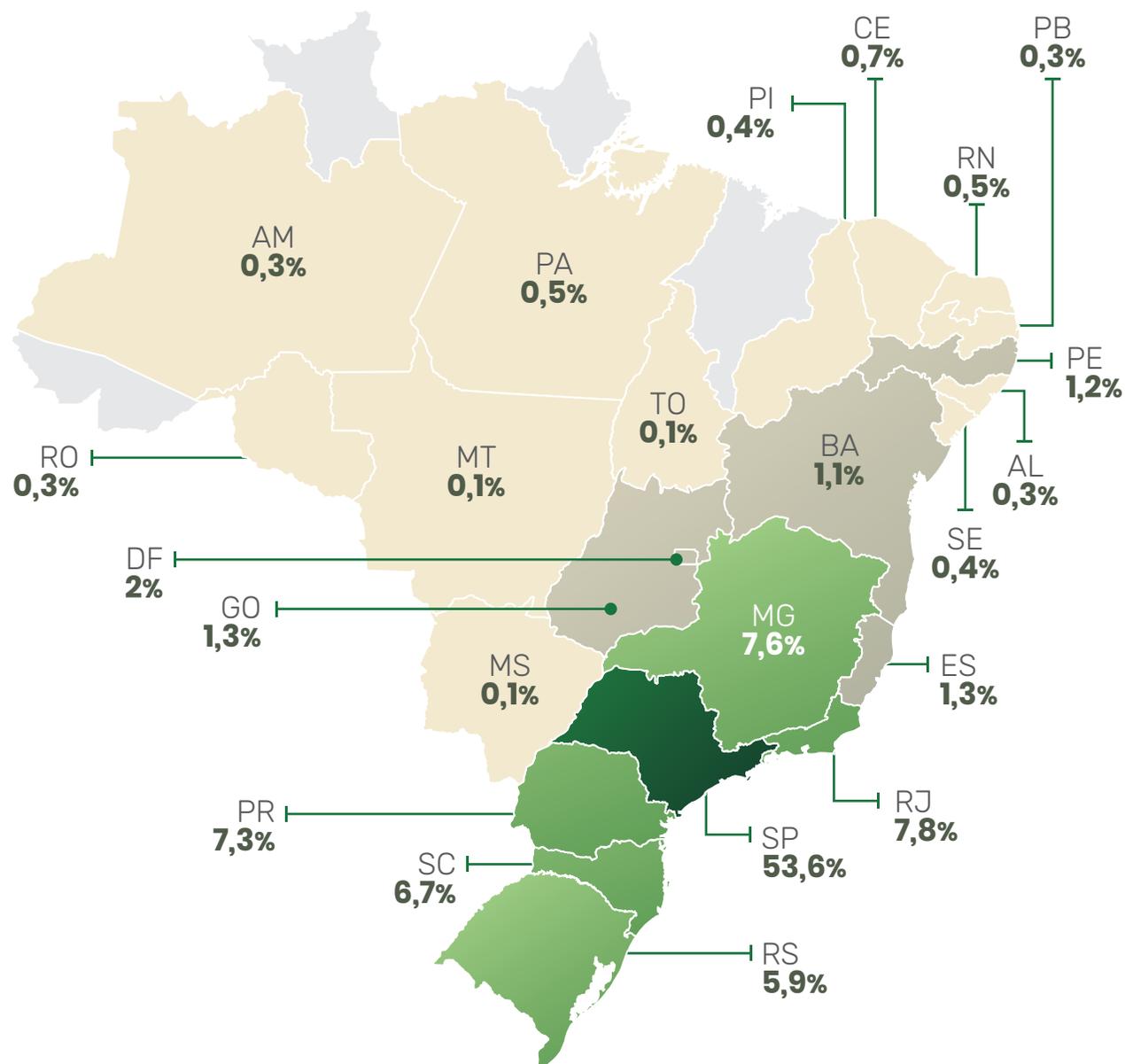
Comparando com outros estudos setoriais já realizados pelo Distrito, percebemos que a concentração de startups na região sudeste é ainda mais acentuada no setor financeiro. Em EdTech e PropTech, por exemplo, a concentração é de, respectivamente, 63,5% e 60,2%.



MAIS DA METADE DAS FINTECHS DO BRASIL ESTÃO CONCENTRADAS EM SÃO PAULO

Como maior polo de startups do Brasil, o Estado de São Paulo também detém mais da metade das fintechs do país, com 53%. Na sequência estão os estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Paraná, todos com mais de 7% de concentração de fintechs.

Segundo o **Distrito São Paulo Report**, 13,5% de todas as startups no estado pertencem ao setor de FinTech.



BOOM DE NOVAS STARTUPS NOS ÚLTIMOS ANOS ACOMPANHA TENDÊNCIA VISTA EM OUTROS SETORES

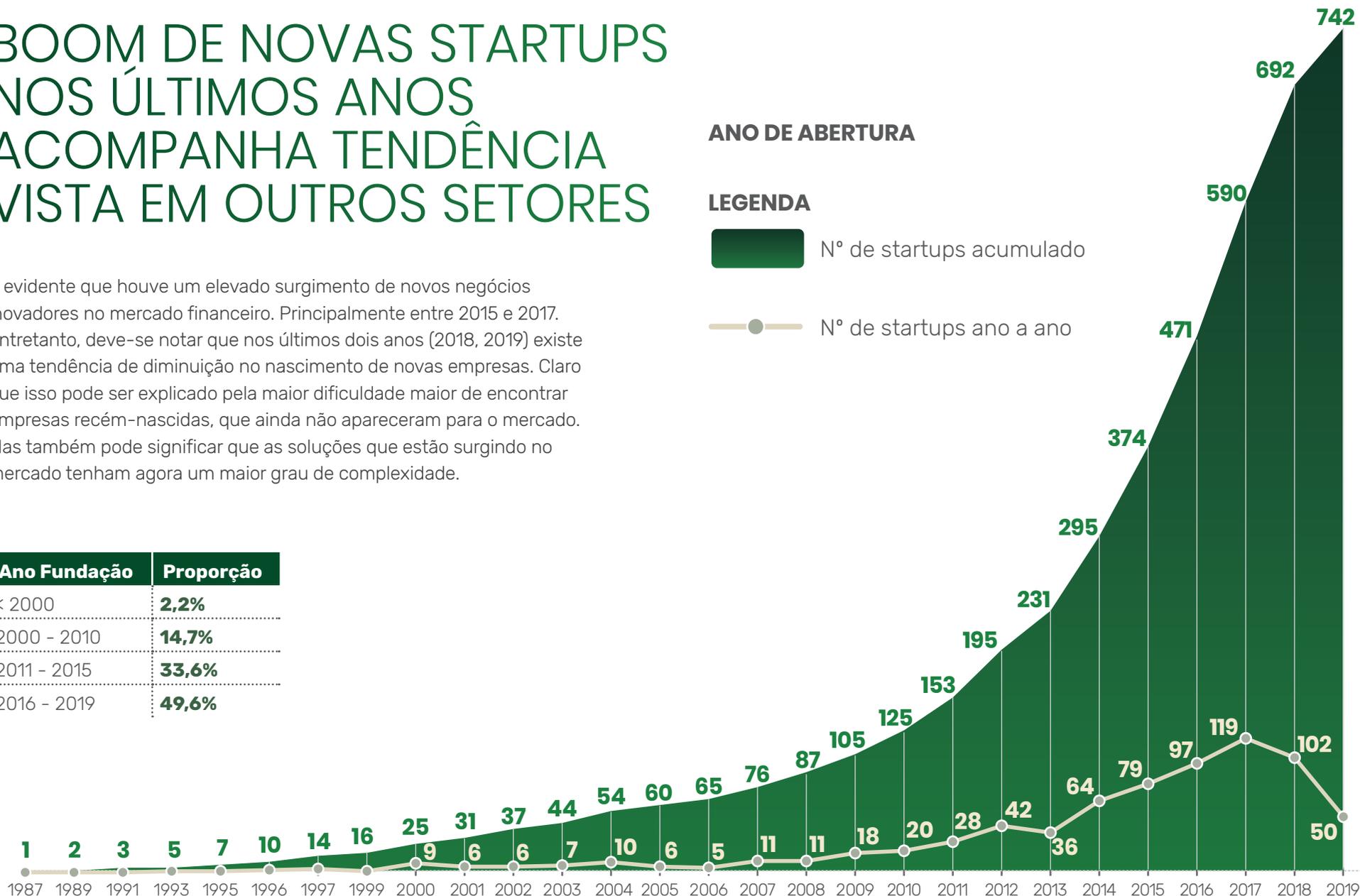
É evidente que houve um elevado surgimento de novos negócios inovadores no mercado financeiro. Principalmente entre 2015 e 2017. Entretanto, deve-se notar que nos últimos dois anos (2018, 2019) existe uma tendência de diminuição no nascimento de novas empresas. Claro que isso pode ser explicado pela maior dificuldade maior de encontrar empresas recém-nascidas, que ainda não apareceram para o mercado. Mas também pode significar que as soluções que estão surgindo no mercado tenham agora um maior grau de complexidade.

Ano Fundação	Proporção
< 2000	2,2%
2000 - 2010	14,7%
2011 - 2015	33,6%
2016 - 2019	49,6%

ANO DE ABERTURA

LEGENDA

- N° de startups acumulado
- N° de startups ano a ano





Vitor Torres

CEO e Fundador @ Contabilizei

Contabilizei.

Fundada em 2013, a Contabilizei é hoje o maior escritório de contabilidade do país e pioneira em oferecer o serviço totalmente online. Com o objetivo de oferecer mais praticidade, transparência e economia para micro e pequenas empresas e profissionais liberais, a plataforma faz uso da tecnologia para automatizar processos e rotinas garantindo a regularidade das empresas, além de gerar até 90% de economia mensal para as PMEs. Atualmente possui 400 colaboradores e mais de 10 mil clientes espalhados por mais de 50 cidades no país.

Saiba mais em: contabilizei.com.br

ECOSSISTEMA – FINTECH

TECNOLOGIA SENDO UTILIZADA PARA AUTOMATIZAR PROCESSOS E GARANTIR A REGULARIDADE DAS EMPRESAS

As empresas, em geral, têm dado a devida importância para estarem em conformidade quanto a emissão de notas fiscais, para o cálculo e emissão de impostos e controlar a movimentação financeira?

Difícil dizer no geral, porque são muitas empresas e muitos escritórios de contabilidade com cultura e práticas diferentes. Tendo a pensar, pela nossa base de clientes que sim, estão mais alertas e aderentes às melhores práticas de compliance que garantem a conformidade em todo processo financeiro e contábil. Acredito que isso é uma realidade, um pouco pela mudança de mentalidade dos empresários, mas também pela interligação dos sistemas federal, estaduais e municipais que diminui a possibilidade de fraudes.

No que diz respeito a Contabilizei, não toleramos práticas fora da legalidade. Quando identificamos, orientamos o cliente a maneira correta de realizar as rotinas para que não tenha problema futuro com a Receita e demais órgãos reguladores. Na nossa cultura temos um valor que é “somos verdadeiros” e levamos isso a risca com nossos clientes. Aqueles que, mesmo orientados, continuam praticando ações fora da conformidade têm seu contrato rescindido com a gente. Na Contabilizei não há exceção, nem jeitinho.

O setor financeiro talvez tenha sido o que mais sofreu alterações devido às ações de órgãos reguladores, um exemplo disso é a quebra do duopólio do mercado de aquisição. O que podemos esperar para o futuro?

É uma questão bem ampla. Muitos fatores indicam que a formação de marketplaces financeiros é um dos caminhos

possíveis. A entrada de novos players em todas as frentes pulverizou os nichos e abriu espaço para novas parcerias. Um fator importante é unir a experiência de mercado de grandes corporações com a forma de trabalhar das startups. Acredito que as mudanças – que não aconteceram só no Brasil – ampliaram as possibilidades para todos e ainda teremos muitas, como novos gadgets, blockchain, investimentos, a própria contabilidade digital, etc. Para a Contabilizei, uma empresa que nasceu digital, ágil e sem amarras, esse processo é muito interessante pois nos abre possibilidades de novos negócios e novos parceiros. Já temos áreas de expansão focadas só nesse cenário que está por vir e nossa intenção é ser protagonistas desse novo momento.

Quais foram os principais erros e aprendizados como empreendedor nessa jornada?

Os erros são muito importantes porque nos sinalizam o caminho a seguir e que não devemos. Quando começamos, em 2013, há pouco mais de 6 anos, talvez não tivéssemos a dimensão que este negócio poderia tomar. Com certeza erramos em muitos aspectos e momentos, em escolha de parceiros, de tecnologias, de escolha de produtos, mas tudo isso foi aprendizado para crescer. Uma empresa se desenvolve quando alinha o propósito às pessoas e cria um mecanismo virtuoso de desenvolvimento.

Como empreendedor acredito que faria tudo do mesmo jeito, a não ser que soubesse como seria o mundo hoje. Mas dessa forma é fácil. O importante é que sempre que os desafios se apresentaram, olhamos para eles e focamos na solução do problema. A agilidade na construção da resposta foi fundamental para que saíssemos de menos de 30 clientes para mais de 10 mil hoje depois de 6 anos.

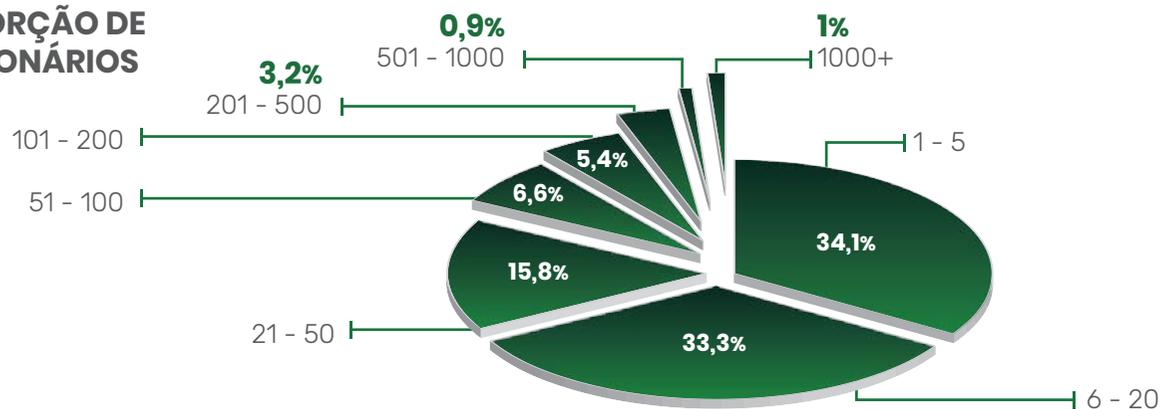
MAIS DE 40.000 PESSOAS TRABALHAM EM STARTUPS DO SETOR FINANCEIRO

Dentre as categorias, destaque para as startups de Meios de Pagamento, que emprega cerca de 35% do total de funcionários no setor com apenas 16% das empresas.

No entanto, a grande maioria das startups ainda são de pequeno porte. Cerca de dois terços das empresas mapeadas possuem menos de 20 funcionários.

Estas análises foram realizadas com base em 698 empresas, que tiveram seu CNPJ identificado.

PROPORÇÃO DE FUNCIONÁRIOS



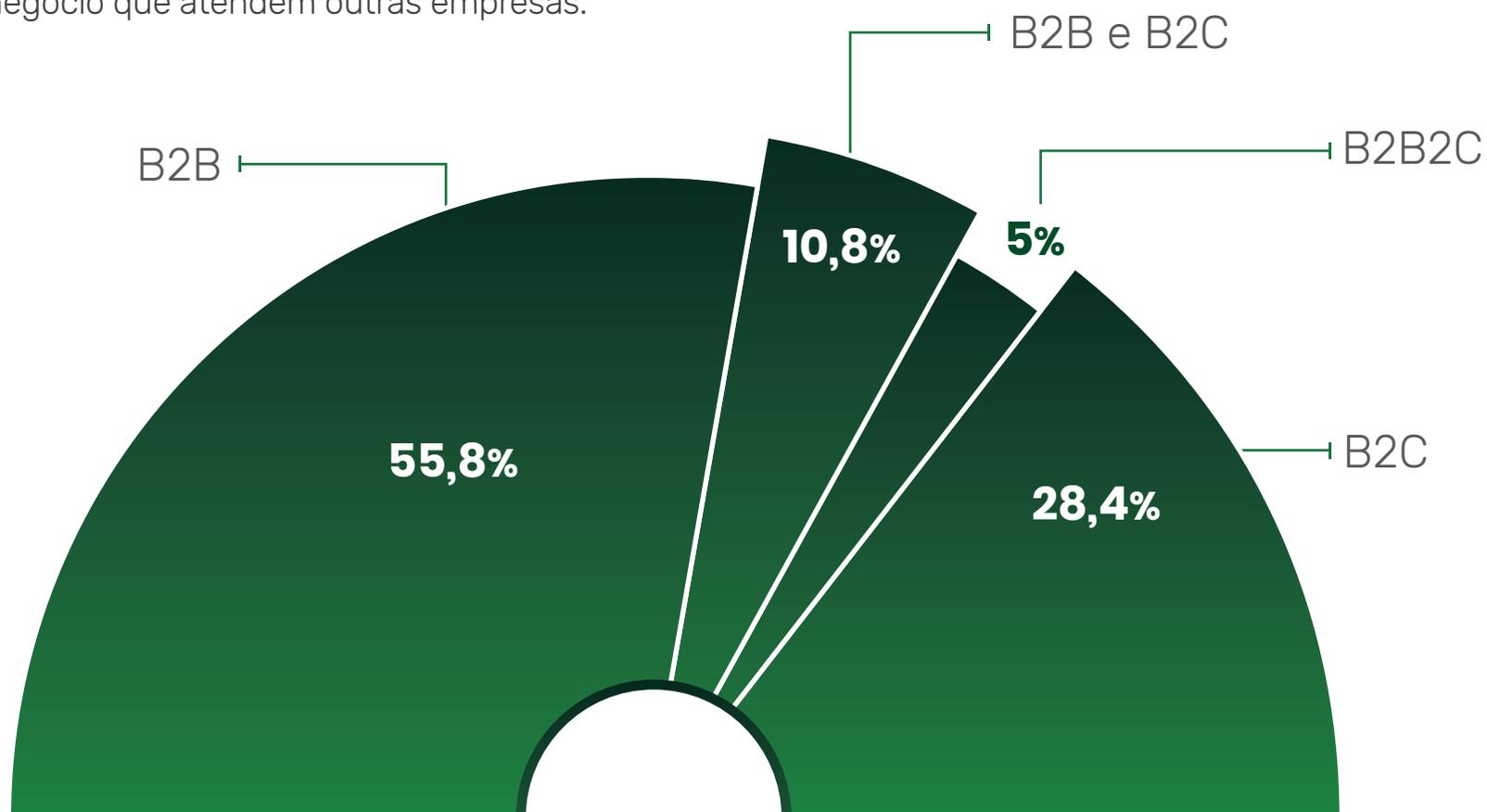
QUANTIDADE DE FUNCIONÁRIOS

Categoria	Nº de Funcionários	Média	Mediana
Meios de Pagamento	14.218	125	13
Crédito	5.469	50	12
Serviços Digitais	5.381	128	12
Backoffice	4.442	43	11
Risco e Compliance	3.887	59	10
Tecnologia	1.514	45	14
Investimentos	1.303	31	12
Fidelização	1.071	31	9
Cartões	851	85	22
Câmbio	590	39	10
Criptomoedas	539	11	5
Finanças Pessoais	460	16	5
Crowdfunding	432	13	7
Dívidas	166	10	5

A mediana é incluída aqui por dar uma visão melhor do que seria uma startup "típica" dentro de uma categoria - ela representa uma startup comparada a qual metade das outras têm mais funcionários, e metade têm menos.

SOLUÇÕES B2B PREDOMINAM NO SETOR FINANCEIRO

Acompanhando o cenário do mercado brasileiro de inovação, as fintechs possuem preferência em modelos de negócio que atendem outras empresas.



NUBANK E STONE SÃO OS OUTLIERS DO SETOR

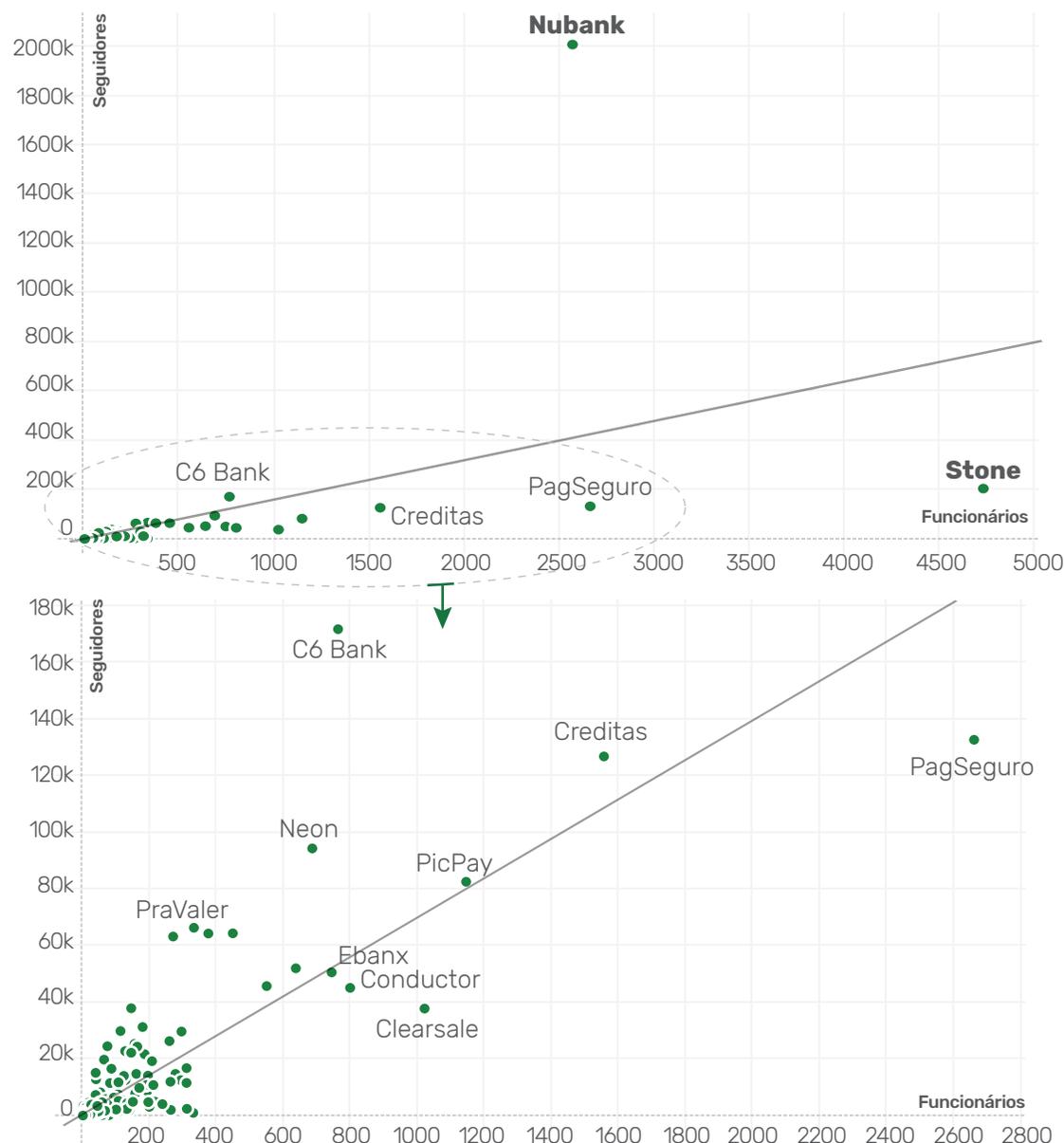
No eixo Y do gráfico está o número de seguidores da startup no LinkedIn e no eixo X o número de funcionários. Essas medidas foram utilizadas como proxies para a visibilidade e porte das empresas.

A linha de tendência mostra a correlação linear entre o porte e visibilidade, de forma que as startups acima da linha têm uma visibilidade acima do esperado para o seu porte.

A partir desta amostra de fintechs podemos notar a alta popularidade do Nubank, medido pelo número de seguidores no LinkedIn, e também o elevado número de funcionários da Stone.

No segundo gráfico, foram retirados os dois outliers, facilitando a análise e o posicionamento das demais.

Todas as análises foram realizadas em abril de 2020.





Dorival Dourado Jr.

Head de Inovação @ Grupo Omni



Banco & Financeira

Criado há pouco mais de 25 anos, com milhões de clientes e tendo como missão transformar sonhos em realidade através do crédito, o Grupo Omni atua em diferentes segmentos de serviços financeiros, com banco digital, financiamentos, soluções de crédito para consumidores e empresas, microcrédito, cartões de crédito, cartões private label e meios de pagamento em geral.

Saiba mais em omni.com.br

CONSOLIDANDO O CÍRCULO VIRTUOSO DE SUCESSO

Capitalizando e potencializando as inovações das fintechs em busca de maior competitividade e novas ofertas de serviços aos consumidores.

Olhar para o retrovisor é importante para refletirmos o que fizemos, como fizemos, nossos erros e acertos, mas principalmente aprendemos para melhor projetar e realizar o futuro, transformando nossa visão e desejos em projetos de resultados concretos.

Quando olhamos a contribuição das fintechs, seguimento extremamente fértil em inovação e provocador de disrupção, essa comunidade e seus (poucos) aliados, foram capazes de criar uma janela única de oportunidades que revolucionou o mercado local. Provocou preocupações nos líderes de longa data e posicionou o Brasil como um dos principais mercados globais para os novos serviços financeiros. Essa liderança nos possibilita ainda, continuar inovando e provocando os órgãos reguladores a repensar e prover novas regras (mais flexíveis – exemplo roadmap de Open Banking) e novos serviços (com custos transacionais mais adequados – exemplo do PIX e Registro de Duplicatas) servindo de geração de valor aos consumidores e acelerando sua inclusão social e financeira.

São diversos os segmentos de fintechs, totalizando centenas de novas empresas trabalhando em prol dos avanços tecnológicos e regulatórios, permitindo criar soluções de auto-serviço, novos canais de aten-

dimento e tantas outras baseadas na experiência (ou jornada) do cliente. Essa nova jornada, centrada em novos modelos de negócio, fazendo o uso inteligente das tecnologias e principalmente, da ciência de dados (antevendo comportamento e reações) e das técnicas de inteligência artificial, criam mudanças profundas e duradouras. São oportunidades que resultam na redução de custos, em novas ofertas segmentadas e no atendimento de milhões de consumidores e empresas que foram negligenciados.

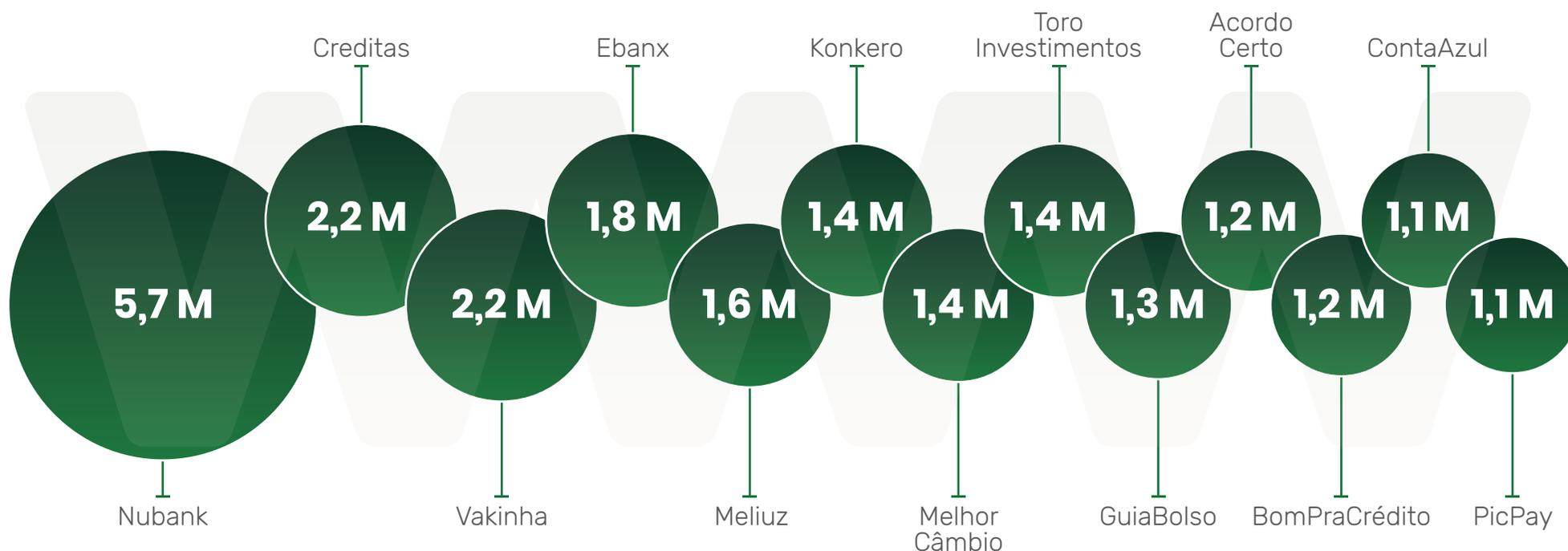
Neste contexto, temos inúmeras oportunidades em diferentes frentes: de sermos exportadores de serviços; de gerarmos experiências e modelos de referência; de contribuir na geração de empregos; e, de novas oportunidades, ampliando o mercado. Lembro que a relação CREDITO x PIB ainda é muito tímida no Brasil. Precisamos criar a ponte entre os dois extremos do mercado, aliando de um lado experiência, competência, solidez e reputação das empresas tradicionais e o de outro, as competências das fintechs, baseadas em ousadia, agilidade, criatividade, simplicidade de organização, espírito empreendedor e o sonho de fazer a diferença e ser referência.

Enfim, compete a nós, atores desse mercado, a criação de condições e de projetos estruturados e racionais, através de ações pragmáticas para gerar parcerias, colaboração e de uma convivência competitiva saudável.

AS FINTECHS MAIS ACESSADAS

A partir de dados do serviço SEMRush, que estima o número de acessos a sites no mundo todo, as dez startups elencadas aqui foram as mais acessadas pelo público em março de 2020. Para a análise, excluimos o PagSeguro, uma vez que ele compartilha seu domínio com todos os outros canais do UOL.

Fonte: semRush - março 2020



COMPARAÇÃO REPORT ANTERIOR

Em relação ao primeiro report, das 553 startups mapeadas, 42 deixaram de operar, representando uma taxa de mortalidade de 5,7%. Confira a seguir a variação de startups por categoria.

É importante lembrar que o aumento no número de startups mapeadas reflete um misto entre novas startups e nossa maior capacidade de encontrá-las, e não deve ser usado como uma medida do quanto o setor cresceu no último ano.



FinTech Report 2019

553 STARTUPS MAPEADAS



Variação: **189** startups | **34,1%**



FinTech Report 2020

742 STARTUPS MAPEADAS

Categoria	Tecnologia	Câmbio	Backoffice	Serviços Digitais	Crowdfunding	Fidelização	Risco e Compliance
V1	15	9	66	26	26	27	52
V2	35	15	112	45	37	37	68
Variação %	133,3%	66,7%	69,7%	73,1%	42,3%	37%	30,8%

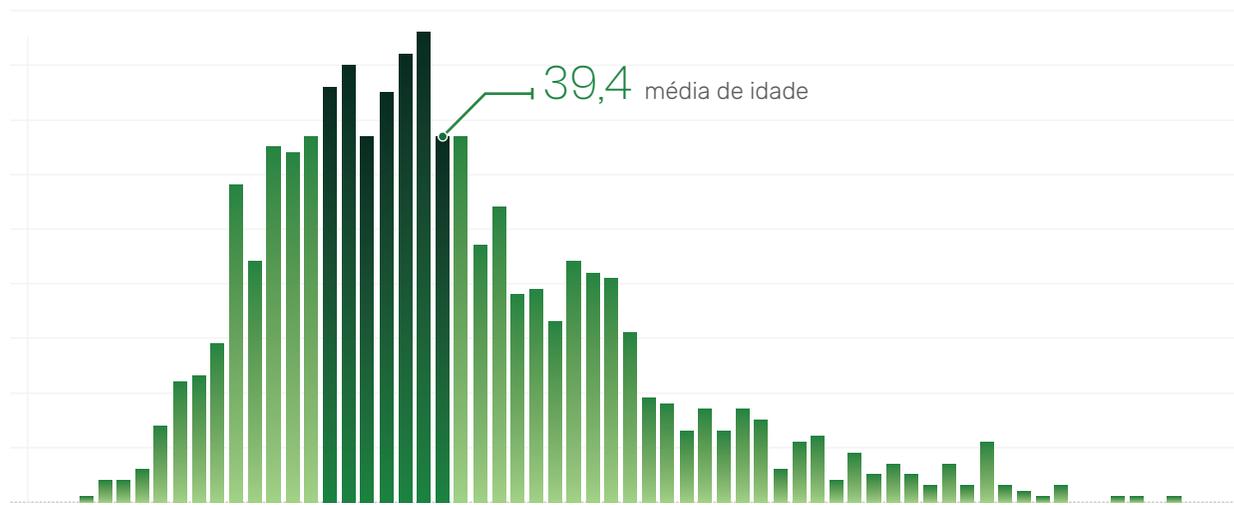
Categoria	Crédito	Finanças Pessoais	Dívidas	Investimentos	Criptomoedas	Meios de Pagamento	Cartões
V1	87	26	14	36	43	115	12
V2	117	33	17	43	49	122	12
Variação %	34,5%	26,9%	21,4%	19,4%	14%	6,1%	0%

QUEM SÃO OS SÓCIOS DAS FINTECHS?

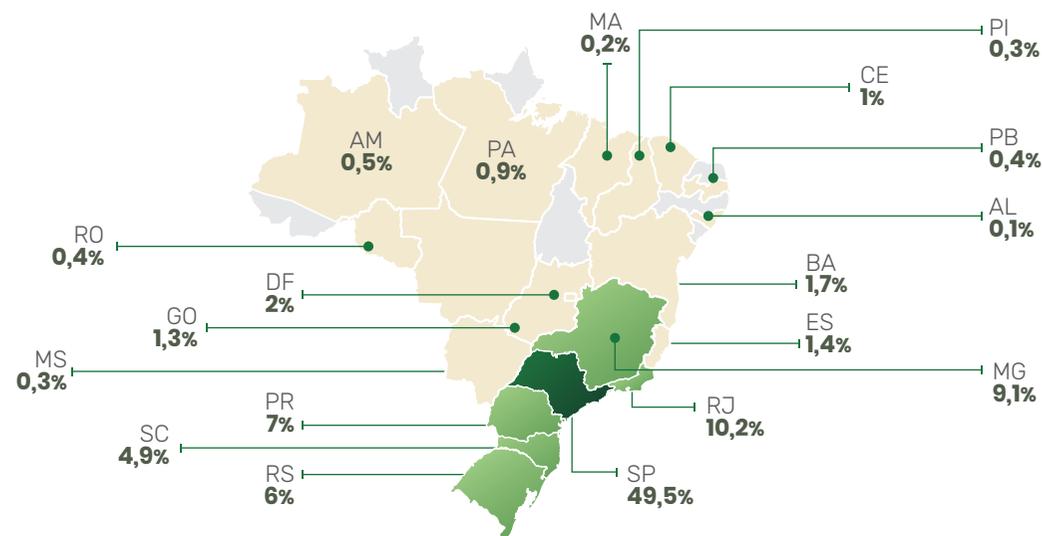
As fintechs do Brasil costumam ter de 2 a 3 sócios. Os sócios possuem, em média, **39.4 anos**, com a maior quantidade na **faixa de 33 a 39**. O quadro societário das empresas é composto por pessoas de quase todo Brasil, sendo a grande maioria paulistas, embora em menor proporção às startups em si.

2,4
Média de sócios

IDADE



LOCALIZAÇÃO

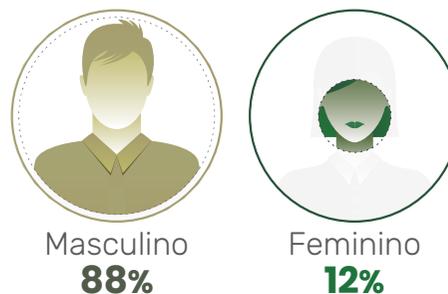


O DESEQUILÍBRIO DE GÊNERO NAS FINTECHS

Apesar de mulheres representarem 51% da sociedade brasileira, dentro do quadro societário das fintechs esse equilíbrio não existe. Em média, existem apenas 12% de mulheres em seus quadros societários. Isso não é uma característica somente das startups do setor financeiro, mas é nele que o problema é mais agravado. Confira abaixo a tabela comparativa entre os setores que já mapeamos.

Setor	% de mulheres
LegalTech	25%
EdTech	21%
HealthTech	17%
PropTech	17%
InsurTech	16%
AdTech & MarTech	14%
Indústria 4.0	13%
AgTech	13%
FinTech	12%

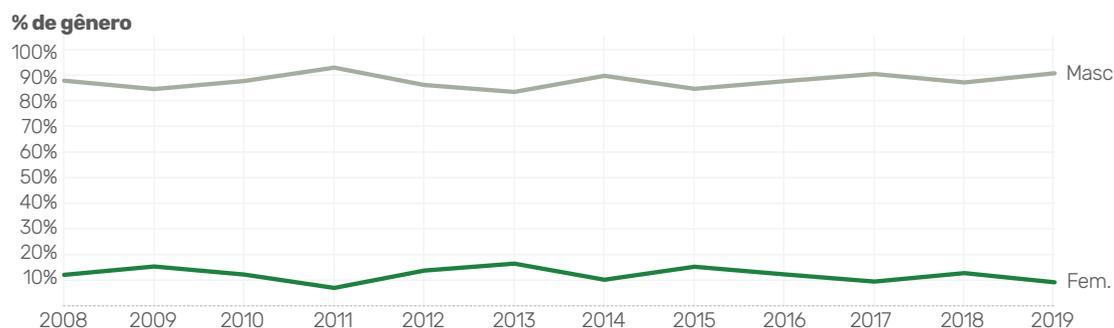
GÊNERO



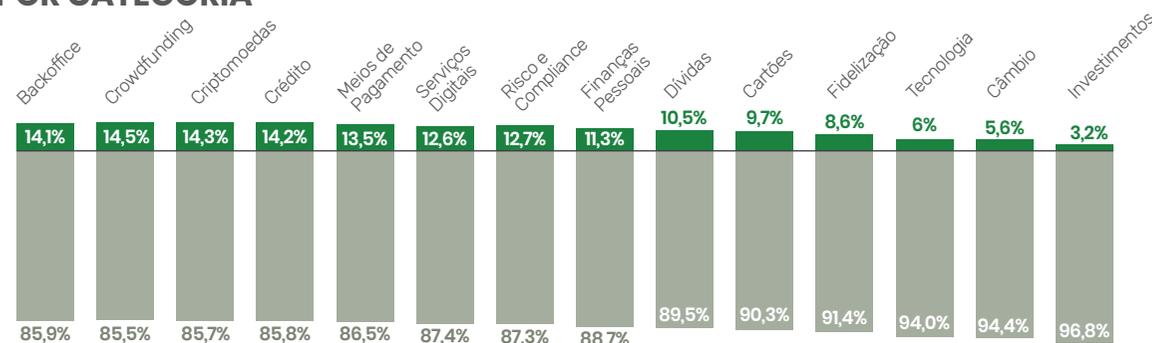
LOCALIZAÇÃO

Estado	Feminino	Masculino
SP	11,6%	88,4%
RJ	14,6%	85,4%
MG	9,2%	90,8%
PR	14,5%	85,5%
RS	12,0%	88,0%

POR ANO DE FUNDAÇÃO



POR CATEGORIA





Juliana Lopes

Co-founder e CFO @ B2Mamy



A B2Mamy conecta mães ao ecossistema de inovação e tecnologia através da educação, com o propósito de torná-las líderes e livres economicamente. E em 2019 se funde a outras empresas (Withe Women Capital, Filhos no Currículo e BBO Maternity Research) e forma o grupo Womby, o maior um ecossistema de maternidade do Brasil.

Saiba mais em b2mamy.com.br

REPORT - FINTECH

DESAFIOS ENFRENTADOS PELAS MULHERES AO EMPREENDER NO SETOR FINANCEIRO

Matemática sempre foi minha matéria preferida na escola, mas eu era minoria entre as meninas que gostavam dessa disciplina. Com o passar dos anos, notei que quase todos os professores dessa matéria eram homens.

Mais tarde, pelas empresas que trabalhei nunca via muitas mulheres em cargos de liderança nas atividades como Financeiro ou Contabilidade. Muitas de nós não fomos estimuladas a praticar com os números desde pequenas, sem falar que contato com educação financeira era escasso.

Mesmo que hoje grande parte das mulheres estejam no mercado de trabalho e representem mais de 50% dos empreendedores do país (SEBRAE), ainda há segmentos que para elas a representatividade é bem baixa, como tecnologia, ciências e finanças. E por que é tão difícil encontrá-las no setor financeiro?

O preconceito e não encontrarem exemplos femininos nessas posições pode ser um fator. Esses ambientes ainda são muitos masculinos e pouco acolhedores, já ouvi de empreendedoras que vieram do mercado financeiro que tiveram que se “masculinizar” na forma de se vestir e se comportar, para se inserir no “grupo” e ascender na carreira.

A dupla jornada, trabalho mais casa e filhos é outro ponto que muitas vezes tira a mulher da jogada. Apesar de algumas empresas já estarem olhando para esse lugar, a maioria ainda mantém horários abusivos e exigências de produtividade intensa, o que acarreta muitas demissões

(pedidas ou forçadas) e acabam por fazer parte da estatística que mostra que 50% das mulheres não retornam ao mercado de trabalho após a licença maternidade.

A maioria das mulheres empreendem por necessidade, e, com isso, se preparam e planejam menos, fazendo com que aceitem valores e acordos piores pela necessidade de receita imediata. Muitas poderiam atuar nos setores de sua especialidade (financeiro, de engenharia ou tecnologia) mas acabam optando por modelos de negócios mais simples, mais conservadores e com menos impacto.

O mundo está mudando e assim como a B2Mamy, já existem iniciativas de educação e investimento para esse público. Acredito que para que outras mulheres ocupem espaço nesses setores, elas precisam ver mulheres nessas posições, precisamos abrir estes caminhos. As iniciativas de capacitação e recursos financeiros precisam estar preparadas para receber mulheres e possibilitar que elas desenvolvam habilidades técnicas e tenham mais chance de terem negócios de alto impacto, tração e escala.

Segundo o Fórum Econômico Mundial demorará 257 anos para termos paridade salarial com os homens. Não se trata de uma guerra entre gêneros, mas uma necessidade de buscarmos equidade. Acredito que quanto mais homens forem apoiadores e multiplicadores dessas iniciativas, mais rápido as transformações acontecerão nesses mercados para que as oportunidades cheguem para todos.

Я YOU READY FOR THE DATA-DRIVEN WORLD?

O Dataminer é a área de pesquisa de mercado e inteligência de dados do Distrito.
A partir da maior e mais profunda base de dados sobre startups do Brasil, produzimos dezenas de reports setoriais e regionais e também inteligência customizada para as decisões da sua empresa.

Quer saber mais? distrito.me/dataminer



DATA IS OUR SUPER POWER

QUAIS STARTUPS MAIS SE DESTACAM NO SETOR?

Como é calculado o Top 10?

Para selecionar os destaques do setor, utilizamos um algoritmo de scoring que leva em conta número de funcionários e o seu crescimento no último ano, faturamento presumido via análise do CNPJ, investimento captado, acessos no site e métricas de redes sociais. As dez primeiras colocadas nesse cálculo são exibidas aqui.

Acha que alguém ficou de fora?
Fale com a gente em [dataminer@distrito.me!](mailto:dataminer@distrito.me)

-  **Unicórnios**
-  **IPOgrifos**

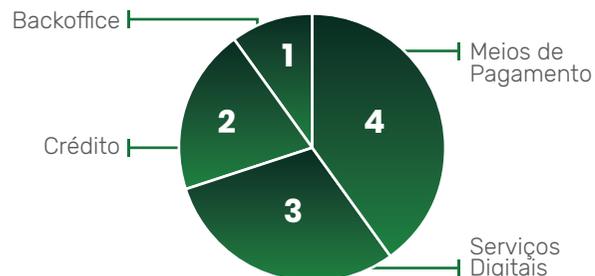
Clique aqui para conferir o nosso report Corrida dos Unicórnios 2020



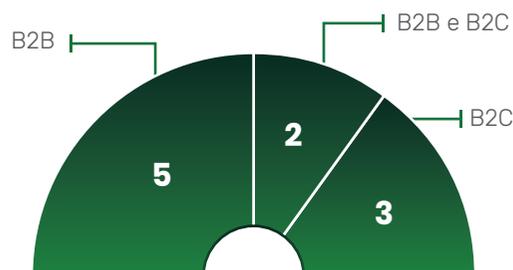
AS PRINCIPAIS FINTECHS EM NÚMEROS

Todas as análises foram realizadas em abril de 2020.

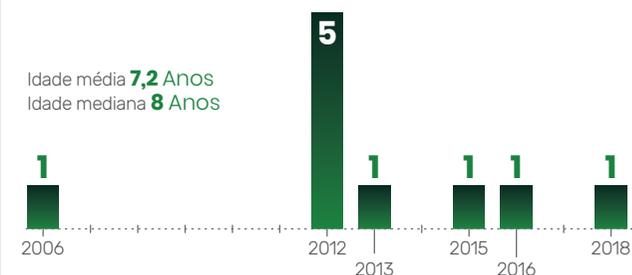
CATEGORIA



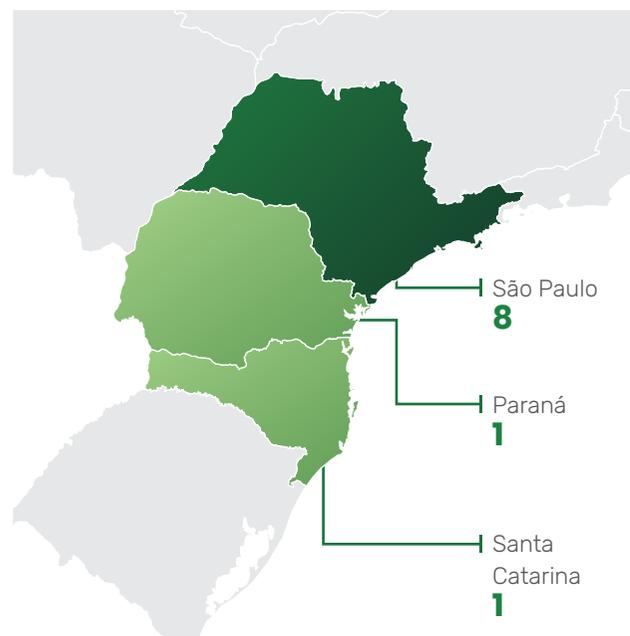
PÚBLICO



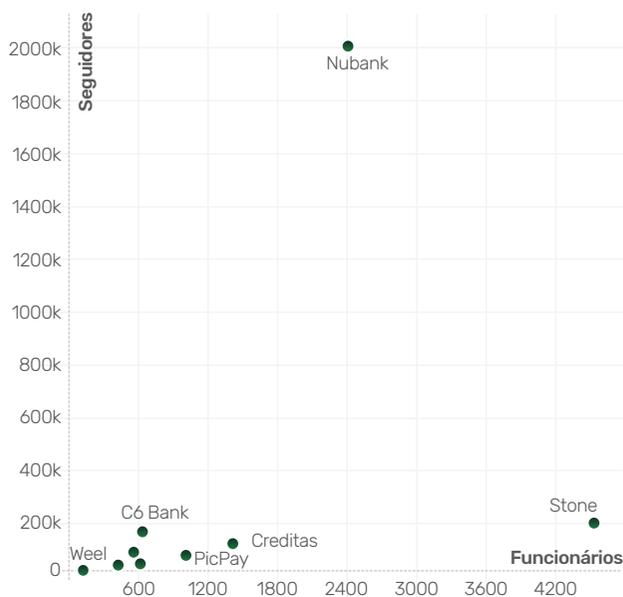
ANO FUNDAÇÃO E IDADE DAS STARTUPS



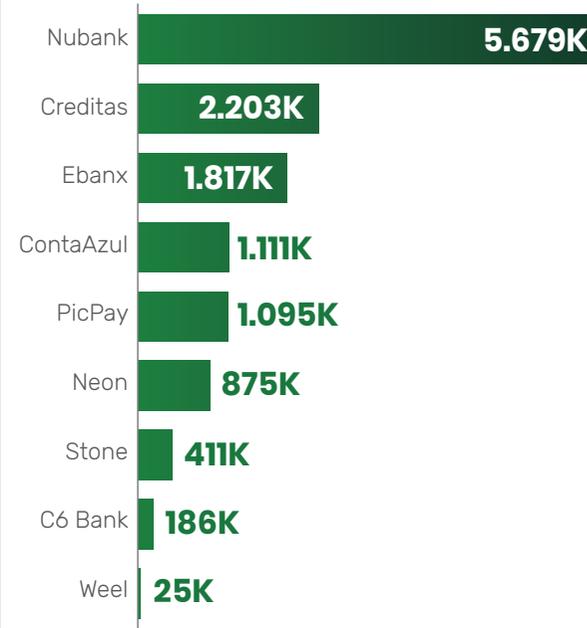
CIDADE



PORTE X VISIBILIDADE



ACESSOS SITE

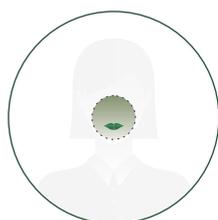


QUAIS CARACTERÍSTICAS MARCAM OS FUNDADORES POR TRÁS DAS STARTUPS EM DESTAQUE?

GÊNERO



Masculino
95.7%



Feminino
4.3%

Cristina Junqueira (Nubank) é a única mulher dentre os 23 fundadores.

FORMAÇÃO

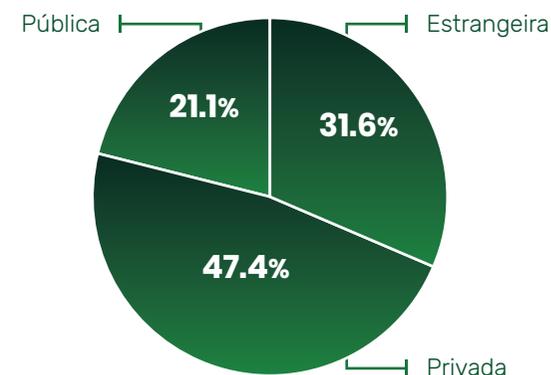
100%

possuem graduação completa.

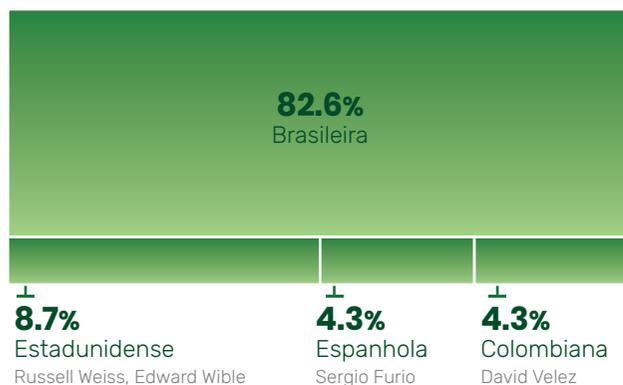
58%

possuem pós graduação.

TIPO DE UNIVERSIDADE



NACIONALIDADE

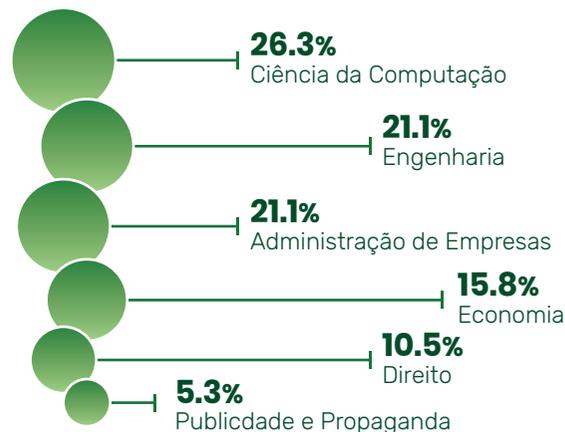


8.7%
Estadunidense
Russell Weiss, Edward Wible

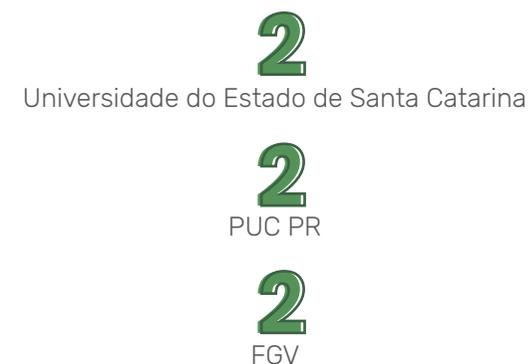
4.3%
Espanhola
Sergio Furio

4.3%
Colombiana
David Velez

CURSO NA GRADUAÇÃO



INSTITUIÇÕES QUE MAIS GRADUARAM OS FUNDADORES



FIQUE DE OLHO

Nosso algoritmo para escolher as startups pra se ficar de olho leva em conta os mesmos critérios do Top 10, com peso maior para investimentos captados e visibilidade. Também são instituídos alguns limites: só entram empresas fundadas depois de 2012 e com menos de 200 funcionários.





Marcelo França

CEO e Founder @ Celcoin



Lançado em 2016, o Celcoin fornece infraestrutura de serviços financeiros para microempreendedores e fintechs, através de 2 soluções. A primeira, o aplicativo Celcoin, vem sendo usado por 22.000 microempreendedores ou “agentes” para oferecer serviços financeiros para a população desbancarizada. A segunda solução, o Celcoin F.Hub, consiste em um conjunto de APIs usado por mais de 70 fintechs para habilitar serviços para seus clientes digitais.

Saiba mais em celcoin.com.br

REPORT - FINTECH

RELACIONAMENTO FORTE E TROCA DE EXPERIÊNCIAS, FORAM FATORES ESSENCIAIS PARA O APRENDIZADO...

Quais foram seus principais erros e aprendizados como empreendedor?

Passamos a valorizar mais a importância da construção de uma rede de relacionamento forte, com apoio de bons mentores, e a troca de informações com outros empreendedores, que passam pelas mesmas dores. Isso foi fundamental para atravessarmos este período de forte crescimento que estamos vivendo.

Atendendo a dor de clientes e bancos digitais que é poder sacar o dinheiro em caixas eletrônicos. A Celcoin lançou uma infraestrutura que possibilita as fintechs fazerem integração e disponibilizarem o serviço, como funciona essa solução no ponto de vista dos bancos e contas digitais?

Agregamos ao nosso hub de APIs um novo serviço que permite que clientes de carteiras e Bancos digitais possam realizar saques apenas com o celular nas redes Banco 24Horas, Lotéricas e pontos de varejo.

Com a nova API, qualquer fintech pode realizar uma integração única e padronizada para habilitar para seus clientes o serviço de saque com custo reduzido nos terminais Banco 24Horas, Lotéricas e re-

des de varejo. Os saques podem ser realizados apenas com o celular, sem a necessidade do uso de cartão. Algumas redes, como as Lotéricas e pontos de varejo, aceitam também depósitos. A ideia é agregar mais redes, o que beneficiará todas as fintechs que já estejam integradas.

A Celcoin atuando e estudando ambos os mercados tanto de Pagamentos Instantâneos digitais quanto de infraestrutura em saques em caixas eletrônicos, é possível afirmar que o dinheiro em espécie será extinto daqui alguns anos?

Acho que isso pode ocorrer, mas em um prazo mais longo. Apesar de estarmos construindo a infraestrutura tecnológica necessária, temos ainda questões culturais, alta informalidade e outros fatores que dificultam a extinção do dinheiro em um curto ou médio prazo.

Qual a importância da Endeavor na evolução da Celcoin?

Tivemos acesso a excelentes mentores e a um grande networking com outras startups e empreendedores. Essa troca de experiências foi fundamental para nosso crescimento.

ECOSSISTEMA

PRINCIPAIS ASSOCIAÇÕES

ABCD - Associação Brasileira de Crédito Digital

Fruto da união de diversas startups do setor de crédito em 2016, a ABCD visa posicionar-se de forma a fomentar o mercado de inovação no crédito e criar políticas públicas que incentivem novos modelos de negócio na área.

Saiba mais em creditodigital.org.br

ABFintechs - Associação Brasileira de Fintechs

A ABFintechs surgiu com a proposta de ser uma rede de auxílio entre diferentes empresas da área de tecnologia financeira, com ações de autorregulação, impacto social e fomento a negócios.

Saiba mais em: abfintechs.com.br

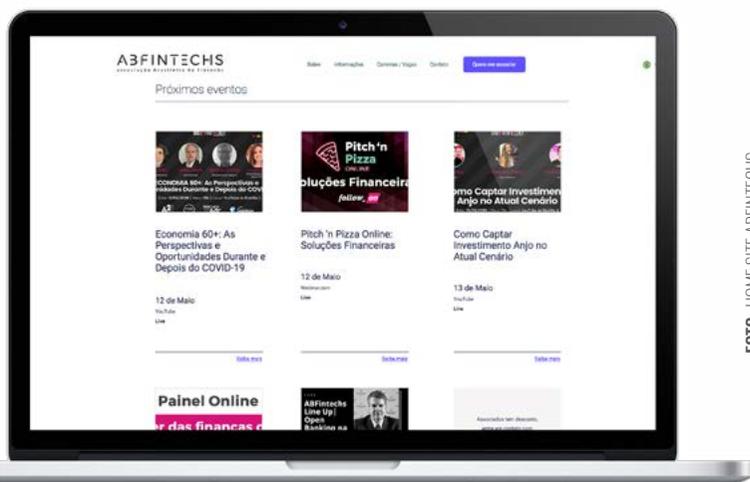


FOTO: HOME SITE ABFINTECHS

PRINCIPAIS INICIATIVAS

Laboratório de Inovação Financeira

Projeto conjunto da Associação Brasileira de Desenvolvimento (ABDE), do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), criado para promover o debate e compartilhamento entre o setor público, privado e o terceiro setor no desenvolvimento de inovações financeiras que suportem o desenvolvimento sustentável do Brasil.

Saiba mais em: labinovacaofinanceira.com

Laboratório de Inovações Financeiras e Tecnológicas

Criado há dois anos, o Laboratório de Inovações Financeiras e Tecnológicas (LIFT) é um ecossistema de inovação coordenado pela Fenabac e pelo Banco Central do Brasil. A iniciativa tem como principal objetivo acelerar o desenvolvimento de projetos voltados para o setor financeiro.

Saiba mais em: liftlab.com.br

DISTRITO FINTECH

O **Distrito Fintech é o primeiro e maior hub do país destinado a esse segmento.** Abriga cerca de 30 startups dessa vertical, além de cryptotechs, insurtechs, fundos de investimento e a própria Associação Brasileira de Fintechs.

Possui como parceiras a KPMG, HDI Seguros, Omni, RTM, Mercado Bitcoin, Omni e PinheiroNeto Advogadas.

No total, **são quase 260 pessoas no hub, que integra a comunidade Distrito, com um total de cerca de 140 startups, 24 corporates e quase mil pessoas.** Mais de 20 eventos acontecem no local por mês, que ainda fomenta conteúdos, workshops, mentorias, encontros de founders de startups, conexões com empresas e diversos projetos de inovação.

Saiba mais em distrito.me



PRINCIPAIS POLÍTICAS PÚBLICAS

Regulamentação do Open Banking

O que é? Atualmente, os dados de identificação de clientes pertencem exclusivamente às instituições financeiras, o que não permite que o usuário final saiba ao certo quais e quantas informações estão sendo compartilhadas com seu banco. O Open Banking propõe que os usuários sejam donos de seus dados e o compartilhamento deles entre instituições financeiras seja universal.

Por que é importante? Regular o compartilhamento desses dados trará mais competitividade para o mercado. Novos entrantes, como as fintechs, poderão ter acesso a informações mais assertivas sobre os clientes que buscam os serviços que elas oferecem. Por outro lado, com mais empresas utilizando informações sensíveis surge um risco em torno dos dados que deve ser levado em consideração.

Saiba mais clicando aqui

Pagamento instantâneo - PIX

O que é? Lançado pelo Banco Central do Brasil em fevereiro de 2020, o PIX é um novo sistema que facilita a transferência de valores entre pessoas, o pagamento de contas e boletos e até recolhimento de impostos e taxas de serviços, entre outras possibilidades.

Por que é importante? Com o PIX, o sistema de pagamentos passará a funcionar 24 horas por dia, 7 dias da semana, em ttsegundos, uma vez que elas acontecerão sem intermediação de terceiros.

Saiba mais clicando aqui

Marco Legal das Startups

O que é? O projeto de lei complementar que traz uma série de medidas para facilitar a criação de empresas de tecnologia, dar mais segurança jurídica aos investidores e até mesmo criar novos modelos de remuneração e contratação de pessoas. Entre as medidas mais esperadas pelos empreendedores está a criação de um novo modelo societário: a sociedade anônima simplificada.

Por que é importante? A partir da aprovação do Marco Legal das Startups será menos burocrático para um investidor conseguir capitalizar as startups. Além disso, os custos referentes à abertura de sociedade seriam reduzidos a zero, assim como o tempo de aprovação convertido a poucos dias, num processo totalmente digitalizado.

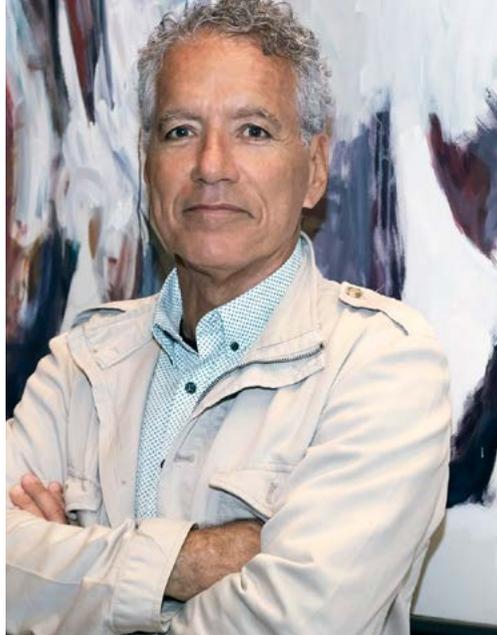
Saiba mais clicando aqui

Sandbox Regulatório

O que é? Um sandbox regulatório pode ser definido como uma estrutura criada por um regulador do setor financeiro para permitir testes práticos, em pequena escala, de inovações por empresas privadas. Tudo isso em um ambiente controlado e sob constante supervisão.

Por que é importante? O programa busca permitir que empresas inovadoras e de pequeno porte que estão iniciando suas atividades em um mercado altamente regulado não sofram ou tenham dificuldades para crescer com um custo regulatório incompatível com o seu porte. Isso tem dois benefícios principais: impulsionar o crescimento de novos agentes e coletar informações importantes para justificar a modernização dos regulamentos frente a novos modelos de negócios e tecnologias.

Saiba mais clicando aqui



André Mello

Fundador e CEO @ RTM



A RTM é a maior provedora de serviços para integração do mercado financeiro brasileiro, oferecendo infraestrutura de telecomunicações e soluções de tecnologia em ambiente de nuvem privada com total segurança e alta taxa de disponibilidade. Está presente em 19 estados conectando mais de 500 instituições de todos os portes e 24 provedores de informações e serviços. Aposta no modelo de inovação aberta, estimulando a criatividade e o empreendedorismo através de iniciativas e projetos compartilhados entre parceiros, clientes e startups.

Saiba mais em rtm.net.br

SANDBOX REGULATÓRIO E O FOMENTO DA INOVAÇÃO NO MUNDO FINANCEIRO

Como estimular a inovação em um setor tão rígido quanto o financeiro? A verdade é que desde o início da década, as fintechs vêm forçando a busca por soluções inovadoras até nas instituições mais tradicionais do mercado. Elas criaram uma maior competitividade, porém encontraram algumas dificuldades ao longo deste processo devido as rígidas regulamentações do setor.

O sandbox regulatório é um grande aliado neste momento, por ser um espaço experimental, isolado e seguro, capaz de funcionar como um teste para novas soluções. Este ambiente funciona com um quadro regulatório mais flexível para que empresas inovadoras performem para um número limitado de usuários, por tempo determinado. A partir disso, é possível verificar problemas ou possíveis riscos destes novos produtos e, se tudo der certo, liberar o produto ao mercado, acompanhando o timing de grandes mudanças disruptivas.

A transparência é essencial para esta experiência. Todos os participantes também devem entender e aceitar possíveis riscos envolvidos, como ter recursos suficientes para o caso de recompensa aos clientes.

No Brasil, alguns órgãos reguladores já tomaram as primeiras iniciativas para criação de sandboxes: o Banco Central colocou em consulta pública, ainda

no fim de 2019, proposta com diretrizes de funcionamento para testes de inovações financeiras e de pagamentos. Já a Superintendência de Seguros Privados (Susep) está promovendo um fórum para esclarecimento de dúvidas da sua proposta de ambiente regulatório com o objetivo de tornar este processo o mais transparente possível. E a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) firmou um acordo de cooperação com a Universidade Federal do Paraná para a produção de estudos acadêmicos sobre aspectos normativos e a interação entre bancos tradicionais e fintechs.

A crise causada pela pandemia do coronavírus deve atrasar o início efetivo destas iniciativas, porém também trará novos aprendizados ao setor. O distanciamento social e a “vida remota” forçada refletirão em uma maior digitalização de instituições tradicionais e no crescimento do uso de aplicativos, que já estavam em ascensão, estimulando novas ideias e soluções.

Mas podemos tirar da experiência de outros países alguns benefícios que o sandbox pode trazer ao Brasil. Segundo um estudo realizado pela autoridade reguladora do Reino Unido (FCA), o time-to-market, ou seja, tempo de colocação do produto no mercado, diminuiu até três vezes devido a experiência com o sandbox.

ACELERADORAS



Trabalham no desenvolvimento da ideia já projetada, escalonando-a ao atribuir valor e investimentos.



Frederico Pompeu

Sócio do BTG Pactual
responsável pelo boostLAB

boostLAB Powered by
BTG Pactual



O boostLAB é o Hub de negócios do BTG Pactual para empresas Tech. Pelo seu programa de potencialização, que foi criado em 2018 e já está em sua 5ª edição, já passaram 40 Scale-ups.

Saiba mais em: boostlab.com.br

Saiba mais em: btgpactual.com

ECOSSISTEMA – FINTECH

“TIME FORTE, COMPROMETIDO E, MAIS IMPORTANTE DE TUDO, RESILIENTE”

Como você vê a relação entre instituições financeiras tradicionais e fintechs, hoje, no Brasil? Ela tende a mudar?

Vejo essa relação cada vez mais simbiótica e necessária. Nesse novo mundo que estamos vivendo, acredito que seja cada vez mais natural que as instituições financeiras busquem parcerias ou soluções dedicadas, de forma a acelerar os lançamentos e exponencializar seus bancos digitais e suas plataformas.

Qual o papel do BoostLAB para fomentar a inovação no BTG Pactual? Como a instituição tem se beneficiado a partir das empresas que estão sendo potencializadas?

O boostLAB surgiu oficialmente em 2018 e, desde então, tem tido um papel importante para fomentar a inovação não só dentro do banco BTG Pactual, mas também em todo grupo (Banco Pan, Too Seguros e Enforce, dentre outros). Um dos maiores ativos do programa é termos feito negócios com mais de 70% das startups que passaram por ele. A troca de experiências e geração de negócios nos ajudam a entender melhor essa nova geração de empreendedores, a ver novas formas de trabalhar e de pensar, além de ter gerado novas linhas de negócios dentro do banco. Foi por meio de uma startup que participou do primeiro batch, que criamos a área de crédito para PMEs, por exemplo. Hoje, já temos alguns bilhões neste perfil de carteira, além de termos recebido um prêmio internacional da revista Global Finance por conta disso.

Na prática, qual é o papel das aceleradoras dentro do ecossistema de inovação e empreendedorismo?

O papel das aceleradoras é ajudar a formar os novos empreendedores. Muitas vezes, eles saem das faculdades com uma boa ideia, mas nunca empreenderam e nem escalaram um negócio. As aceleradoras os ajudam a buscar o Product Market Fit, mostram alguns erros que outros já cometeram, evitando que o novo empreendedor os cometa também, dão sugestões de como escalar, etc. No entanto, não somos uma aceleradora, mas sim uma potencializadora. A diferença é que convidamos startups um pouco mais maduras para participar do programa, para aumentar a chance de fazer negócios com o grupo, e também buscamos dar uma mentoria mais sênior, com sócios do banco e grandes executivos do mercado.

Quais as características em comum das fintechs de sucesso que estão passando ou já passaram pelo BoostLAB possuem?

Algumas características que são comuns não só às fintechs, mas também a todas startups de sucesso: time forte, comprometido e, mais importante de tudo, resiliente. Muitas vezes o empreendedor vai ter vontade de desistir, de largar tudo, mas no dia seguinte ele volta com mais vontade ainda para vencer. Outra característica interessante, é que as startups que focam na experiência do cliente costumam ter melhores resultados.

CASE VINDI



FOTO: DIVULGAÇÃO/REPRODUÇÃO

VINDI

Somos uma plataforma de pagamentos focada na indústria recorrente (planos, mensalidades e assinaturas). Com mais de 6.000 clientes, os maiores negócios recorrentes estão com a gente. TOTVS, Bluefit, Playkids, Empiricus, Igreja Universal, Resultados Digitais, Thomson Reuters são alguns dos nossos cases. Temos 7 anos de vida e processamos cerca de R\$3 bilhões em pagamentos anualmente.

Saiba mais em: vindi.com.br

A Vindi atua em segmento de “economia de recorrência”, modelo de negócios já amplamente difundido no exterior. Já é possível notar um maior número de empreendedores aqui no Brasil explorando esse mesmo caminho?

Rodrigo Dantas*: Tecnologia é toda embasada em recorrência. Mais de 90% das empresas de tecnologia do mundo, usam o modelo recorrente para cobrar seus clientes. Netflix, Salesforce, Slack, Google, Smartfit, Tinder, Microsoft, Adobe todas elas, com presença globais, têm esse modelo principal. No Brasil, as que mais crescem também estão amparadas nesse modelo: RD, Rock Content, Neoway, VTEX, Conductor, Matera, Conta Azul, TOTVS, Linx, Bluefit, Movable, Afya. Recentemente, o nascimento de startups de maior impacto, também tem essa pegada. Pense em receita recorrente, não se limitando a mensalidades, planos e assinaturas. Recorrência é vender para o mesmo cliente, várias vezes. O Uber e o iFood por exemplo, guardam nossos dados (inclusive de pagamento) para que a gente tenha menor fricção possível ao voltar para comprar. Eles têm de fato milhões de clientes recorrentes.

O Brasil é um dos países que mais sofrem com fraudes no comércio eletrônico. De que forma vocês procuram mitigar esse risco?

Rodrigo Dantas: O Brasil é o segundo maior. E isso tem a ver com Economia e Leis. Ainda somos um país que não olha para crimes cibernéticos com a punição que ele precisa, e as pessoas, em plena digitalização são alvos fáceis para tais movimentos de fraude. Nesse quesito a gente só perde para o México. É um movimento duro de conscientização das pessoas, de mais força nas punições para crimes desse tipo e uma rede de dados mais compartilhada. Para combater isso, a gente usa soluções parceiras sofisticadas como Konduto, idwall, para ajudar a gente.

Quais foram seus principais erros e aprendizados como empreendedor nessa jornada?

Rodrigo Dantas: Eu aprendo bastante sobre jornada, especialmente sobre as porradas que vêm. Erros cometidos como negligenciar máquinas de aquisição de clientes, tráfego, canais e fluxo de caixa sempre são comuns em empreendedores iniciantes. Também cometi isso, o importante é consertar rápido. Apesar de termos 7 anos, a gente se espelha bastante em empresas com 20, 30 anos e ainda conseguindo liderar seus mercados. A gente não cai nesse incentivo perverso da startups e fundadores de só se preocupar com valuation e tapa nas costas. O mercado ensina e aqui na Vindi o que mais importa são as pessoas e a geração de valor para os clientes.

* Rodrigo Dantas é CEO e co-fundador da Vindi

PONTOS DE DESTAQUE



Os primeiros **1000 CLIENTES A GENTE NÃO ESQUECE**: foi mágico e comemoramos bastante.



AQUISIÇÃO DO SMARTBILL (nosso principal concorrente na época) da Astella, SpVentures e empreendedores.



ATINGIR A MARCA DE MAIS DE MILHÕES DE MRR (faturamento recorrente mensal) é algo sensacional, estamos atrás de R\$100 milhões de ARR agora.

CASE

BLU365



FOTO: DIVULGAÇÃO/REPRODUÇÃO

A BLU365 é uma fintech que ajuda as empresas a otimizarem a gestão dos seus ativos atrasados. Usamos capacidades sofisticadas de Data Science e outras ferramentas digitais para prever o comportamento dos consumidores (quem, quando, onde, como e quanto irão pagar). Assim, geramos mais valor tanto para empresas quanto para seus consumidores.

Saiba mais em: blu365.com.br

Entre março e abril de 2020, o número de brasileiros endividados passou de 59 milhões para 91 milhões. Como a BLU365 pode auxiliar estas pessoas neste momento?

Alexandre Lara*: A missão da BLU365 vai além de disponibilizar a sua plataforma para os clientes negociarem os seus débitos atrasados com extrema facilidade e em suas casas, dentro das restrições da quarentena. A BLU365 também está ao lado dos brasileiros para ajudá-los a ficarem no azul, nos 365 dias do ano. Para isso, não poupamos esforços para disponibilizar uma extensa lista de conteúdos para ajudar os nossos consumidores a esclarecerem dúvidas sobre os benefícios governamentais e a identificarem o que pode ser feito para mitigarem os efeitos da crise. Por exemplo, entre tantas outras iniciativas, criamos a plataforma Renda Extra que ajuda os brasileiros a identificarem quais aplicativos melhor se enquadram em suas habilidades. Vários aplicativos de entrega, de motorista, de venda direta, de serviços foram catalogados e organizados para ajudar nossos consumidores.

Um dos objetivos da empresa é auxiliar as instituições financeiras e prestadoras de serviços a reduzirem a sua inadimplência. Na prática, como a BLU365 faz isso? Quais são os principais riscos envolvidos neste processo?

Alexandre Lara: A plataforma BLU365 diferencia-se pelo uso intensivo de recursos sofisticados de análise do comportamento do consumidor, como machine learning, data science e inteligência artificial. Assim, consegue apoiar as suas empresas clientes a otimizarem a gestão dos seus ativos atrasados. Nossas soluções ajudam as empresas a melhorarem os seus recebimentos em atraso (+12% a 15% em média), a reduzirem suas despesas de cobrança (-10% em média), a focarem em seu core business, a melhorarem o caixa da empresa, a capturarem benefícios tributários, a limparem ativos não-performados dos seus balanços, e ainda mantendo excelentes níveis de satisfação com o consumidor. Ou seja, a BLU365 oferece uma gestão especialista dos ativos inadimplentes da empresa com inúmeros benefícios. Sem riscos para a empresa-cliente, nossas soluções abrangem alternativas que vão desde a prestação de serviços de cobrança à antecipação dos recebíveis atrasados.

* Alexandre Lara é CEO e co-fundador da BLU365

LINHA DO TEMPO

- 2015** ● A BLU365 inicia sua operação como a primeira fintech focada em inteligência digital aplicada à gestão de ativos inadimplentes
- 2016** ● Monashees, uma das maiores gestoras da América Latina, investe na BLU365.
- 2017** ● O nome da empresa muda de Kitado para BLU365. Crescimento acelerado do portfólio de clientes. Governo de SP e Brazil Lab premiam a BLU365 pelo potencial da solução.
- 2018** ● BLU365 atinge a marca de mais de 2.5 milhões de famílias ajudadas. A companhia se torna uma das fintechs de destaque no ranking 100 Open Startups.
- 2019** ● Selecionada pelo Google para participar do programa Launchpad. A companhia atinge a marca de 20 milhões de comportamentos de consumidores catalogados e escorados em suas bases e mais de R\$ 2.2bi em valores negociados.
- 2020** ● Distrito e Plug'n'Play investem na empresa e a companhia lança seu novo produto de antecipação de recebíveis.

CASE

CLOUDWALK



CloudWalk é uma plataforma que ajuda lojistas a administrar transações. Em 2019, lançou a InfinitePay, maquininha de cartão com taxa de 2.97% no crédito à vista. A tecnologia da CloudWalk processou mais de US\$ 1 bilhão e está presente em mais de 200.000 empresas.

Saiba mais em cloudwalk.io

FOTO: DIVULGAÇÃO/REPRODUÇÃO

Nestes últimos últimos anos temos percebido novos meios de pagamentos sendo implementados ao redor do mundo como biometria facial, pulseiras, QR Codes, dentre outros. Qual serão as próximas tendências do setor?

Paulo Perez*: Iniciamos a CloudWalk antes do final do duopólio no Brasil, atuávamos em outros mercados na América, sempre auxiliando grandes corporações a desenvolverem soluções de pagamento em nuvem. Na minha perspectiva acredito que existam empresas fora do Brasil, como a Stripe e Square, que lideram o futuro do setor. Essas empresas nos dão uma visão de escala e grandiosidade para gente fazer mais do apenas transações. Os pagamentos e transferências serão cada vez mais digitais e a tecnologia de pagamento à distância irá se desenvolver muito.

Qual a importância de ter a Plug and Play e Valor Capital como um dos investidores? Como é a relação da Cloudwalk com seus investidores?

Paulo Perez*: A Plug and Play acreditou na companhia desde o princípio e realizou quase um investimento anjo em nós e hoje seguem nos auxiliando na busca por parcerias. Valor Capital Group auxilia na construção de relacionamentos, apresentaram a Celo Alliance, no qual fazemos parte como a única Brasileira. No geral, nossos investimentos não foram realizados pela necessidade em compor caixa. Sempre acreditamos em um modelo de negócios mais sustentável e isso fez com que tivéssemos maior margem de negociação com eles. Sempre escolhendo aqueles que mais podem agregar no nosso negócio.

Quais foram os seus maiores aprendizados como empreendedor?

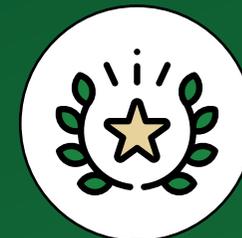
Paulo Perez*: O maior aprendizado na CloudWalk, está sendo lidar com a escala do time e produto. Demanda muita resiliência, cultura e agilidade para acessar informações do sistema sem depender de tantos colaboradores. Aprendi que podemos e devemos ser o exemplo de funcionário e muitas vezes ultrapassar nosso próprio Job Description. Eu desenhei o logo do InfinitePay e o CEO da companhia participou criativamente do processo. O aprendizado na CloudWalk é ser um colaborador relevante que atua em diversas áreas da empresa, com a tecnologia sendo base para qualquer profissional.

* Paulo Perez é Chief Design & Marketing Officer da CloudWalk

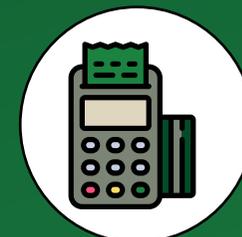
PONTOS DE DESTAQUE



Prêmio **SCALE UP ENDEAVOR PROGRAM.**



Prêmio **VISA GROWTH AWARD**



LANÇAMENTO, EM 2019, DO INFINITEPAY, seu primeiro produto para o lojista.

INVESTIMENTOS NO BRASIL



Thiago S. Zaidan Maluf

General Partner @
e.Bricks Ventures



Fundada em 2013 com a visão de ajudar os melhores empreendedores a construir empresas capazes de transformar seus mercados, a e.Bricks Ventures está atualmente entre os principais fundos de venture capital da América Latina com mais de 30 investimentos realizados. Atualmente a gestora possui 10 fintechs em seu portfólio: Avenue, Véríos, BCredi, Finpass, Liber, BX Blue, Guia Bolso, Contabilizei, Arquivei e S4

Saiba mais em ebricksventures.com

INVESTIMENTOS NO BRASIL – FINTECH

A VISÃO DE QUEM INVESTE NO SETOR

Confira a
entrevista
na íntegra
clicando
aqui

As fintechs concentram cerca de um terço de todo o capital investido em startups em 2019. O que faz com que o setor seja tão atrativo do ponto de vista dos investidores?

O setor financeiro combina tamanho, grande concentração em poucos incumbents e uma alta velocidade de adoção tecnológica, o que explica o grande número de startups e a atratividade dessas para investidores.

Historicamente a distribuição de produtos financeiros estava baseada em rede de agências bancárias, então era difícil, senão impossível, para uma instituição sem presença física entrar no jogo. Atualmente os canais de distribuição digitais permitem a uma start-up competir com um grande banco pelo mesmo cliente, às vezes inclusive com vantagens por oferecer uma experiência de uso melhor ou processos mais ágeis.

Adicionalmente, start-ups tipicamente operam em uma estrutura de custo mais enxuta e sem legados como grandes bancos, o permite que essas empresas foquem em produtos pouco viáveis economicamente para bancos tradicionais. Ao redor do mundo há inúmeros casos de startups focando no público desbancarizado ou nas pequenas e médias empresas, dois segmentos de clientes historicamente mal servidos pelos grandes bancos.

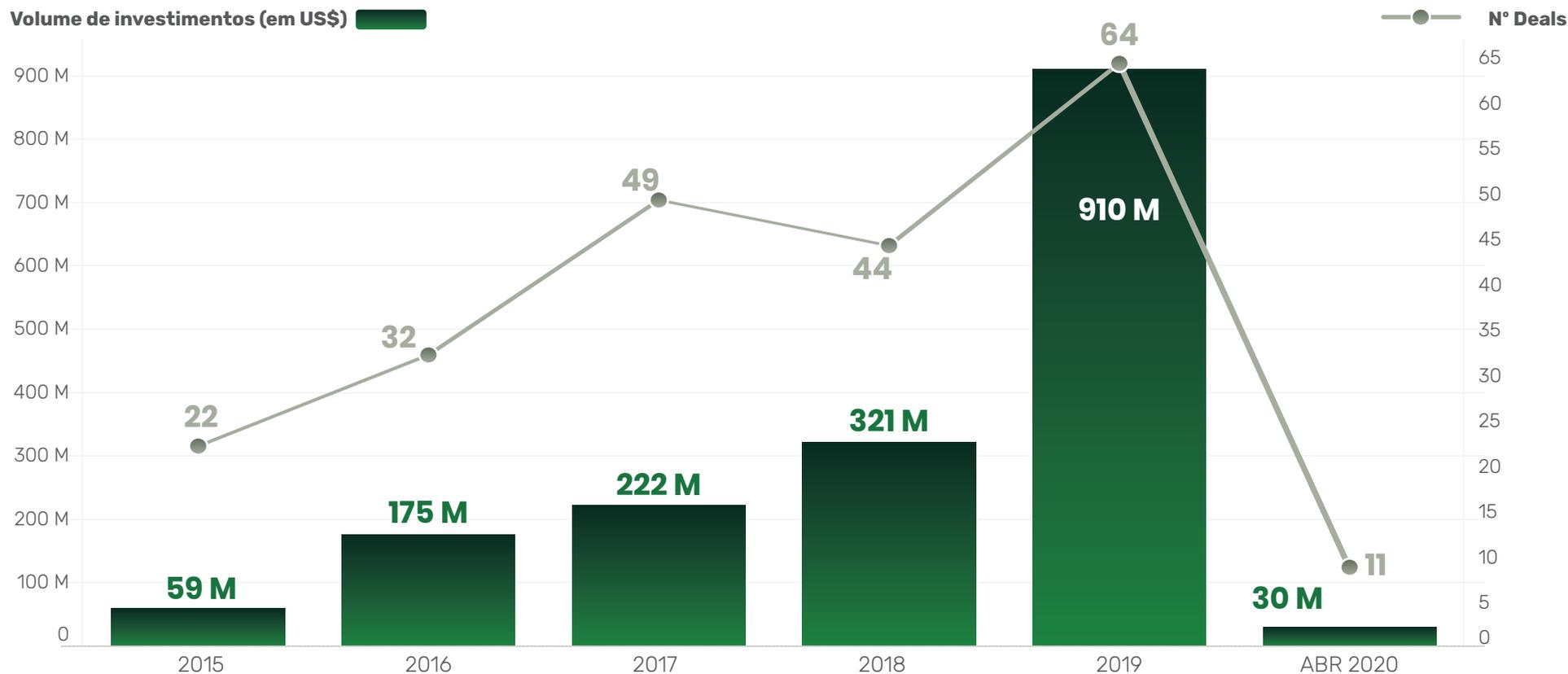
Qual é o papel dos investidores no desenvolvimento do ecossistema de empreendedorismo e inovação, especialmente no setor financeiro?

Primordialmente investidores têm o papel de apoiar financeiramente empreendedores. Além do aspecto mais óbvio (financiar projetos ou sustentar empresas seu crescimento até que elas atinjam fluxo de caixa positivo), a certeza de que haverá capital para bons projetos é algo crítico para o desenvolvimento do mercado, na medida em que dá conforto a profissionais com custo de oportunidade alto a deixar carreiras consolidadas para seguir um caminho empreendedor. Esse é um movimento que vimos ao longo dos últimos anos – muitos de nossos empreendedores são profissionais com carreiras consolidadas, entre 35-50 anos e que decidiram abandonar uma posição em grandes empresas para criar suas próprias companhias.

Investidores têm ainda um papel de disseminar conhecimento, melhores práticas e experiências bem sucedidas, tanto com as empresas de seu portfólio quanto para o mercado como um todo. Na e.Bricks nós vemos que alguns desafios para expandir uma empresa são comuns para boa parte dos nossos empreendedores, e nesse sentido buscamos aproximar founders e times de diferentes investidas para fomentar a troca de experiências, em um processo que beneficia o portfólio como um todo. Como um exemplo, atualmente temos 5 empresas focadas em crédito no portfólio, além de mais algumas cujo roadmap de produto passa por crédito – as trocas fomentadas pelo fundo já ajudaram as empresas mais early stage do grupo a evitar erros e já viabilizaram acordos de cooperação entre as companhias do portfólio.

DESDE 2015, US\$ 2,4 BILHÕES FORAM INVESTIDOS EM FINTECHS NO BRASIL

Por meio de mais de 200 rodadas de investimento mais de US\$ 2.4 bilhões foram investidos em fintechs. Destaque para o salto de 183% no crescimento de capital de investimento entre 2018 e 2019.



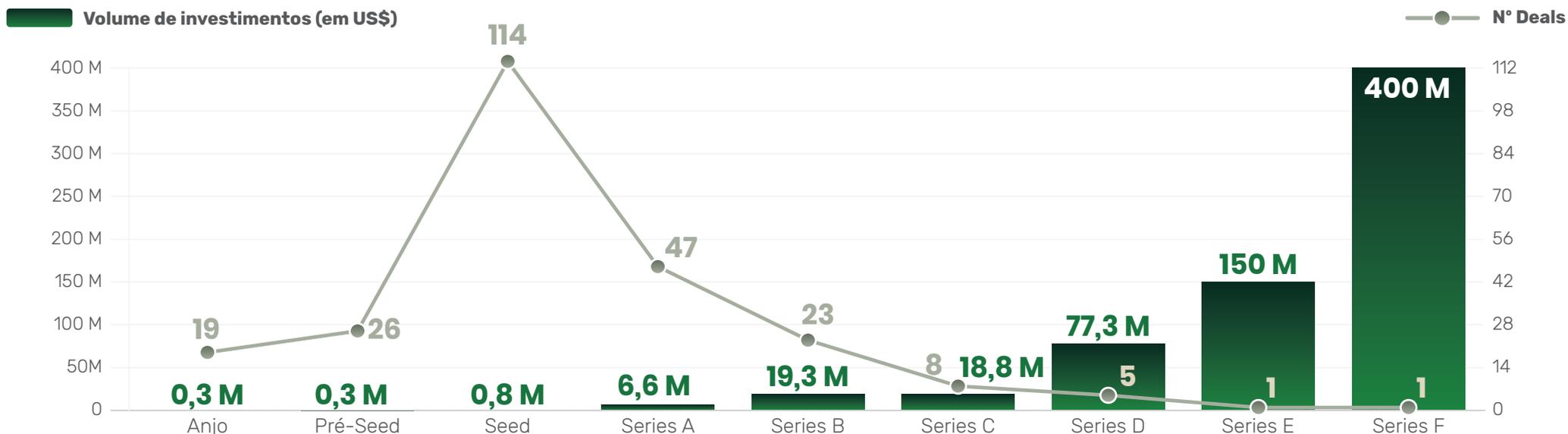
A MAIORIA DOS INVESTIMENTOS É NO ESTÁGIO SEED

Expomos aqui uma análise entre o número de investimentos realizados e o volume de de capital investido em cada estágio de investimento. Ressaltamos que os números de investimento nos estágios Anjo e Pré-Seed não são necessariamente menores do que em outros estágios, mas sim uma maior dificuldade de capturar essas informações no mercado.

VOLUME DE INVESTIMENTO POR ESTÁGIO

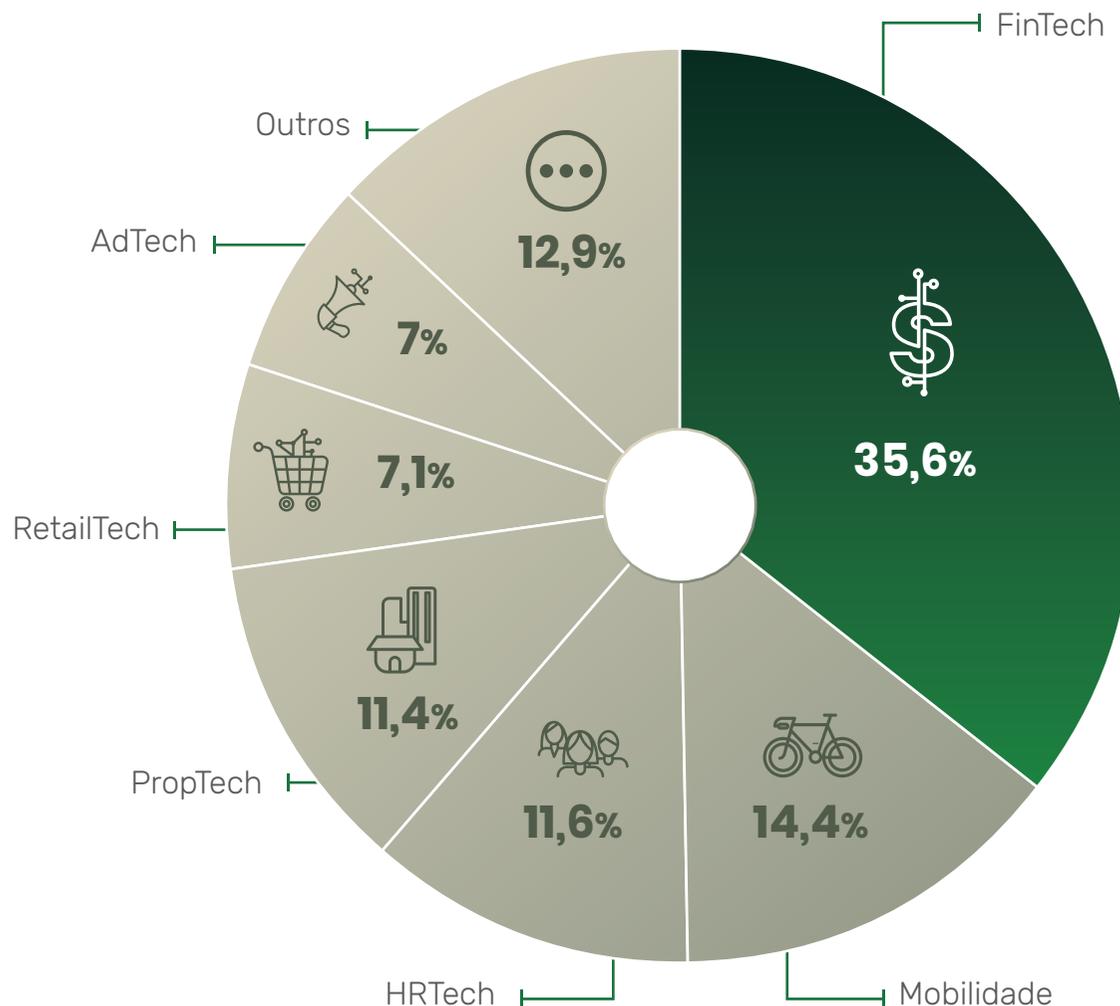
Funding	Volume de investimentos (em US\$)
Series F	400M
Series D	387M
Series B	347M
Series A	217M
Series C	150M
Series E	150M
Seed	63M
Pré-Seed	6M
Anjo	4M

Nº DEALS X MÉDIA DO VOLUME DE INVESTIMENTOS POR TIPO DE FUNDING



FINTECHS CONCENTRAM 35,6% DO CAPITAL INVESTIDO EM STARTUPS EM 2019

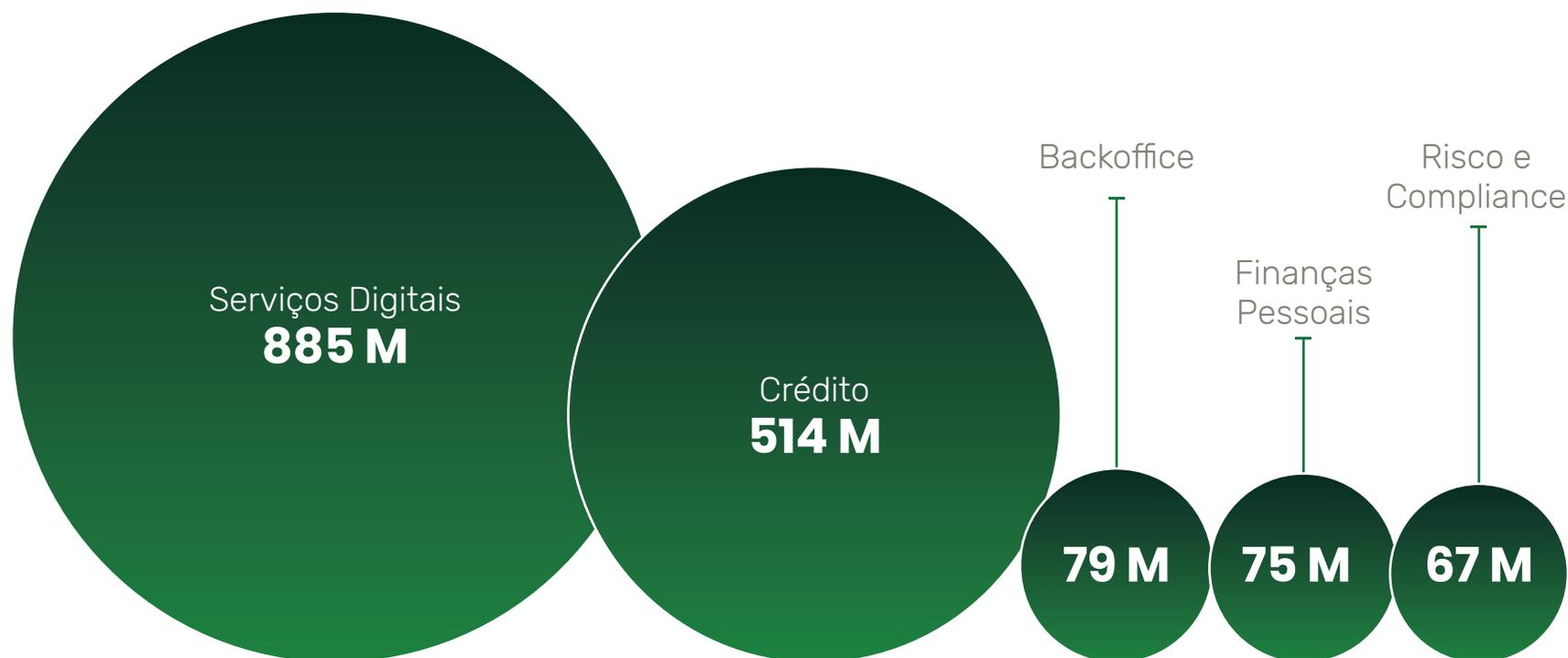
Como um dos setores que mais concentram unicórnios no Brasil, o setor de FinTech foi também o que mais recebeu investimento no país no ano passado. Seria necessário somar os setores de Mobilidade (2º colocado) e HRTech (3º colocado) para alcançar o mesmo patar de investimento em startups do setor.



STARTUPS DA CATEGORIA DE SERVIÇOS DIGITAIS SÃO AS QUE MAIS RECEBERAM INVESTIMENTO

Puxada pelos aportes recebidos por Nubank e Neon, a categoria de Serviços Digitais foi a que mais recebeu volume de investimento. Ao todo, quase 1 bilhão de dólares foram investidos em startups assim categorizadas. Em segundo lugar está a categoria de crédito, com mais de meio bilhão de capital levantado.

CATEGORIAS COM MAIOR VOLUME DE INVESTIMENTOS (EM US\$)



MAIORES RODADAS DE INVESTIMENTO EM FINTECHS BRASILEIRAS



Startup	Valor da Rodada (em US\$)	Funding	Ano	Investidores
Nubank	400M	Series F	2019	DST Global, Dragoneer, Ribbit, Sequoia Capital, TCV, Tencent Holdings, Thrive Capital
Creditas	231M	Series D	2019	Softbank
Nubank	150M	Series E	2018	DST Global, Dragoneer, Founders Fund, QED Investors, Redpoint eventures, Ribbit Capital, Thrive Capital
Neon	100M	Series B	2019	Banco Votorantim, General Atlantic, Mabi, Monashees, Omidyar Network, Propel, Quona Capital
Nubank	80M	Series D	2016	DST Global, Founders Fund, QED Investors, Redpoint eventures, Sequoia Capital, Tiger Global Management
Creditas	55M	Series C	2017	Endeavor Catalyst, International Finance Corporation, Kaszek Ventures, Naspers, QED Investors, Quona Capital, Vostok Emerging Finance
Nubank	52M	Series C	2016	Founders Fund, Kaszek Ventures, Sequoia Capital, Tiger Global Management
Neoway	45M	Series B	2017	Accel, Monashees, Pointbreak, Pollux Capital, QMS Capital
GuiaBolso	39M	Series D	2017	Endeavor Catalyst, International Finance Corporation, Omidyar Network, QED Investors, Ribbit Capital, Vostok Emerging Finance
ContaAzul	30M	Series D	2018	Endeavor Catalyst, Tiger Global Management
Ebanx	30M	Series A	2018	Endeavor Catalyst, FTV Capital

PRINCIPAIS AQUISIÇÕES RECENTES DE FINTECHS

Startup	Adquirente	Ano
CredPago *	BTG Pactual	2020
Banqi	Via Varejo	2020
Ewally *	Carrefour	2019
Just	Banco Votorantim	2019
Modiax	FoxBit	2019
Pravaler *	Itaú Unibanco	2019
Supplier	TOTVS	2019
Tem BTC	Grupo Bitcoin Banco	2019
BeBlue	Vector Inovação	2018
Stelo	Cielo	2018
ORAMA	Globo	2017

A Pravaler foi fundada em 2001 com o propósito de fornecer crédito para estudantes universitários. Hoje, a companhia possui convênio com mais de 600 universidades ao redor do Brasil e em 2019, acabou sendo adquirida pelo Itaú.

Considerada uma das maiores fintechs de investimentos do Brasil, a Órama teve uma parte vendida ao Grupo Globo em 2017.

* Aquisições parciais.

INVESTIDORES

INVESTIDORES QUE MAIS PARTICIPARAM DE DEALS

Investidor	Nº Deals
Monashees	25
Redpoint eventures	16
Kaszek Ventures	15
Canary	14
Chromo Invest	12
QED Investors	11
Quona Capital	9
EqSeed	9
e.Bricks Ventures	9

INVESTIDORES POR QUANTIDADE DE STARTUPS INVESTIDAS

Investidor	Nº Startups Investidas
Monashees	12
Canary	12
Redpoint eventures	11
Bossa Nova	9
WoW	8
Kaszek Ventures	7
EqSeed	7
Endeavor Catalyst	7
e.Bricks Ventures	7

PRINCIPAIS INVESTIDORES POR ESTÁGIO DE INVESTIMENTO

Funding	Investidor
Pré-Seed	WoW Aceleradora
Seed	Canary
Series A	Monashees
Series B	Monashees
Series C	Kaszek Ventures



INSIDE VENTURE CAPITAL

Quer estar por dentro de tudo que acontece no mercado de Venture Capital no Brasil?

Não deixe de assinar a nossa newsletter e conferir nossos estudos mensais do Inside Venture Capital Brasil.

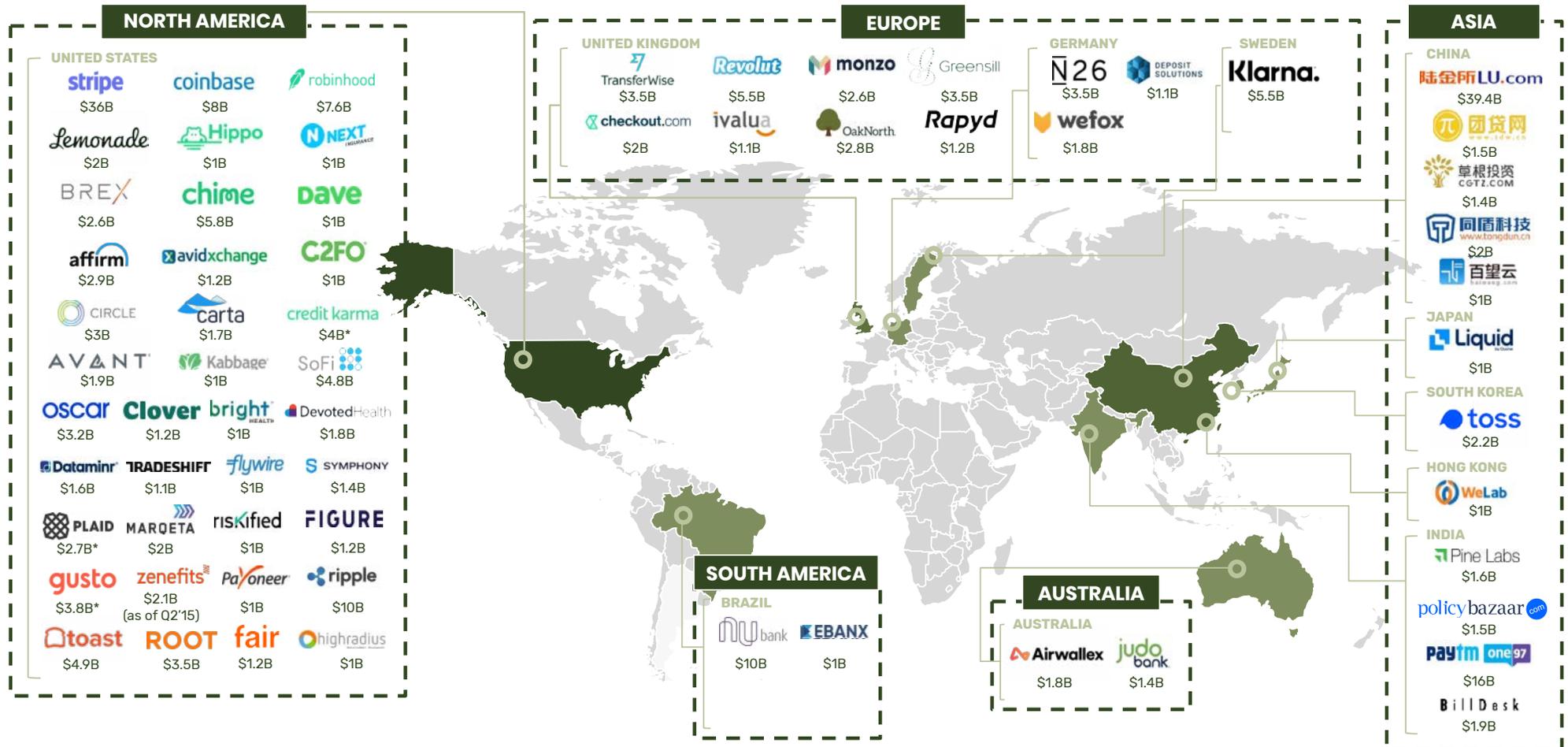
**QUERO ASSINAR
A NEWSLETTER**

**QUERO CONFERIR O
ESTUDO COMPLETO**



CENÁRIO INTERNACIONAL

UNICÓRNIOS PELO MUNDO



Fonte: CB Insights



Reinaldo Rabelo

CEO @ Mercado Bitcoin



O Mercado Bitcoin é a maior plataforma de negociação de criptomoedas e ativos alternativos da América Latina que oferece liberdade, segurança e liquidez nas negociações. A empresa está entre as 25 exchanges mais confiáveis do mundo para negociar criptoativos, segundo estudo conduzido pelo Blockchain Transparency Institute (BTI).

Saiba mais em [mercadobitcoin.com.br](https://www.mercadobitcoin.com.br)

OPENBANKING E STABLECOIN

O Banco Central do Brasil, mesmo contra a vontade das grandes instituições financeiras, manteve o cronograma de implantação do PIX, a plataforma que atualizará o Sistema Brasileiro de Pagamentos (SPB) e promete trazer mais liberdade para os consumidores de serviços bancários.

Essa nova infraestrutura resolve dois pontos fundamentais da relação bancária atual: os dados são do cliente (e não, dos bancos) e a vida digital não funciona na mesma janela de horários das agências (e sim, 24/7).

Todavia, o projeto tem enfrentado forte reação dos grandes players, que querem cobrar pela abertura de suas bases de dados. Para eles, a organização das informações ao longo dos anos não retornou lucros suficientes e muitos consideram que "não é justo todo o custo ficar com os grandes bancos e o benefício com as fintechs".

É uma questão delicada, porque embora os dados não sejam dos bancos, de fato existe um custo de estrutura que precisa ser remunerado, uma vez que o modelo anterior entregava essa função ao setor privado. Porém, certamente há uma confusão proposital entre custo da infraestrutura e valor da informação, sendo aquele irrelevante em comparação a este último.

Uma alternativa seria a adoção de um modelo mais disruptivo. O Bacen poderia, em vez de atualizar a plataforma de pagamentos, partir para adoção de uma stablecoin oficial (moeda digital com valor estável), como tem experimentado a China.

Nessa linha, poderia aproveitar o investimento realizado pelo BNDES na construção de uma moeda digital ou desenvolver uma nova rede que aproveitasse os conceitos trazidos pelas criptomoedas, como a publicidade, a programabilidade e a rastreabilidade.

Esses conceitos poderiam permitir, por exemplo, mais facilidade para acessar cidadãos em processos de pagamento de renda mínima universal, como o que vivemos recentemente na crise sanitária do Covid-19. Aliada à identidade digital, uma criptomoeda programável evitaria que pessoas desbancarizadas passassem à margem desses programas.

Além disso, a rastreabilidade seria elemento relevante para inibir pagamentos irregulares, em especial, aqueles realizados pelos entes públicos. Esse era um dos pilares, inclusive, do projeto do BNDES-Token, que previa o acompanhamento das verbas disponibilizadas às empresas aprovadas pelo banco de desenvolvimento.

Ainda assim, o PIX é uma melhoria relevante para o sistema atual. E nada impede, ultrapassadas as batalhas de transição, que a plataforma adote uma criptomoeda oficial como representação de unidade; nem que as fintechs (como faz o Meubank, banco digital do Mercado Bitcoin) construam sistemas adaptados aos dois modelos, concedendo total liberdade para os clientes escolherem quando, como e onde usar seus recursos.

QUEM MAIS INVESTIU NESTES UNICÓRNIOS?

INVESTIDOR	FINTECHS
<p> Ribbit Capital</p>	<p>13</p> <p>toss coinbase ny bank BREX affirm FIGURE gusto N NEXT INSURANCE policybazaar.com robinhood Revolut ROOT credit karma</p>
<p> TIGERGLOBAL</p>	<p>12</p> <p>stripe ny bank Rapyd C2FO policybazaar.com credit karma coinbase AVANT toast carta ROOT ivalua</p>
<p> DST</p>	<p>11</p> <p>stripe ny bank chime Klarna. Airwallex ROOT checkout.com BREX FIGURE robinhood Revolut</p>
<p> SoftBank Group</p>	<p>10</p> <p>QUINTOANDAR Lemonade Kabbage C2FO SoFi fair paytm one97 policybazaar.com OakNorth Greensill</p>
<p> a16z</p>	<p>10</p> <p>stripe affirm robinhood PLAID TransferWise carta ripple coinbase DevotedHealth zenefits</p>
<p> G/</p>	<p>9</p> <p>stripe Lemonade oscar Clover toast robinhood ripple gusto PLAID</p>

Fonte: CB Insights

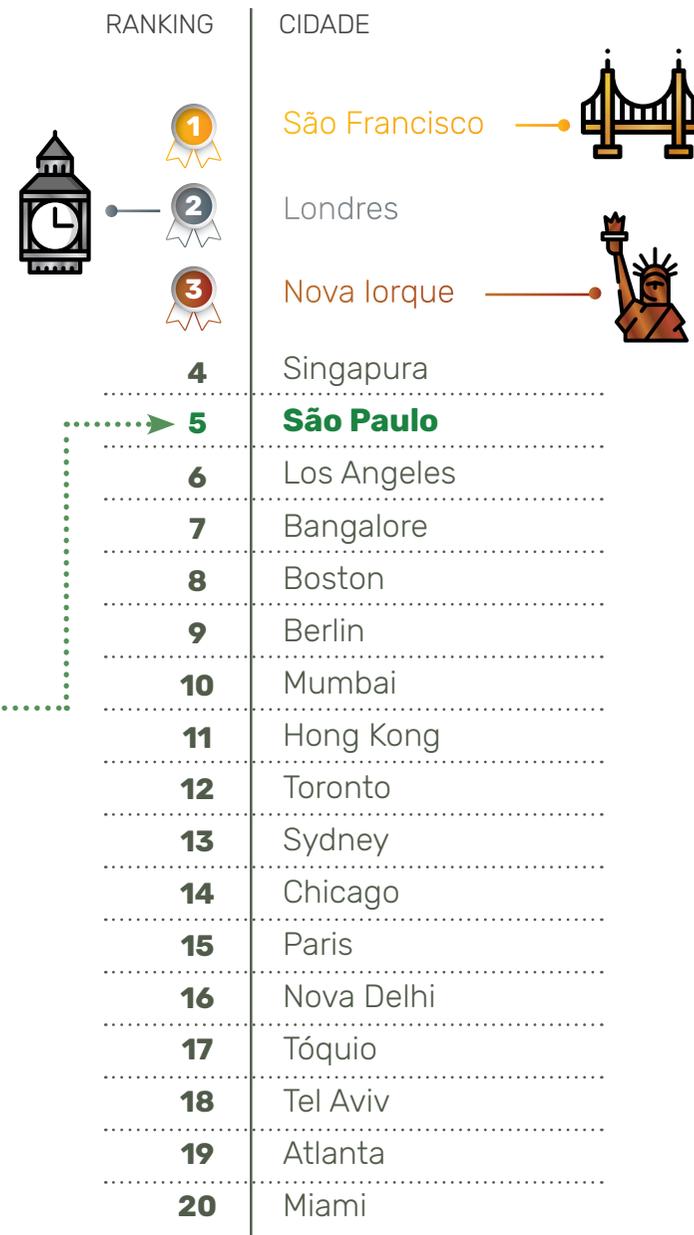
MAIORES ECOSSISTEMAS DE FINTECH

Ao analisar os 20 principais centros globais de tecnologia da fintech, de acordo com o 2020 Global Fintech Index, percebemos algo bastante interessante.

Quase metade dos principais centros financeiros do mundo é excluída da lista dos 20 principais centros de tecnologia financeira. Substituindo parte da “velha guarda” (Frankfurt, Xangai, Zurique) encontramos no topo do ranking cidades como **São Paulo**, Bangalore, Mumbai e Nova Délhi.

Ao mesmo tempo, desde o último levantamento apresentado pelo Global Fintech Index, outros centros financeiros asiáticos importantes, como Hong Kong e Tóquio, saíram do top 10.

Fonte: The Global Fintech Index 2020

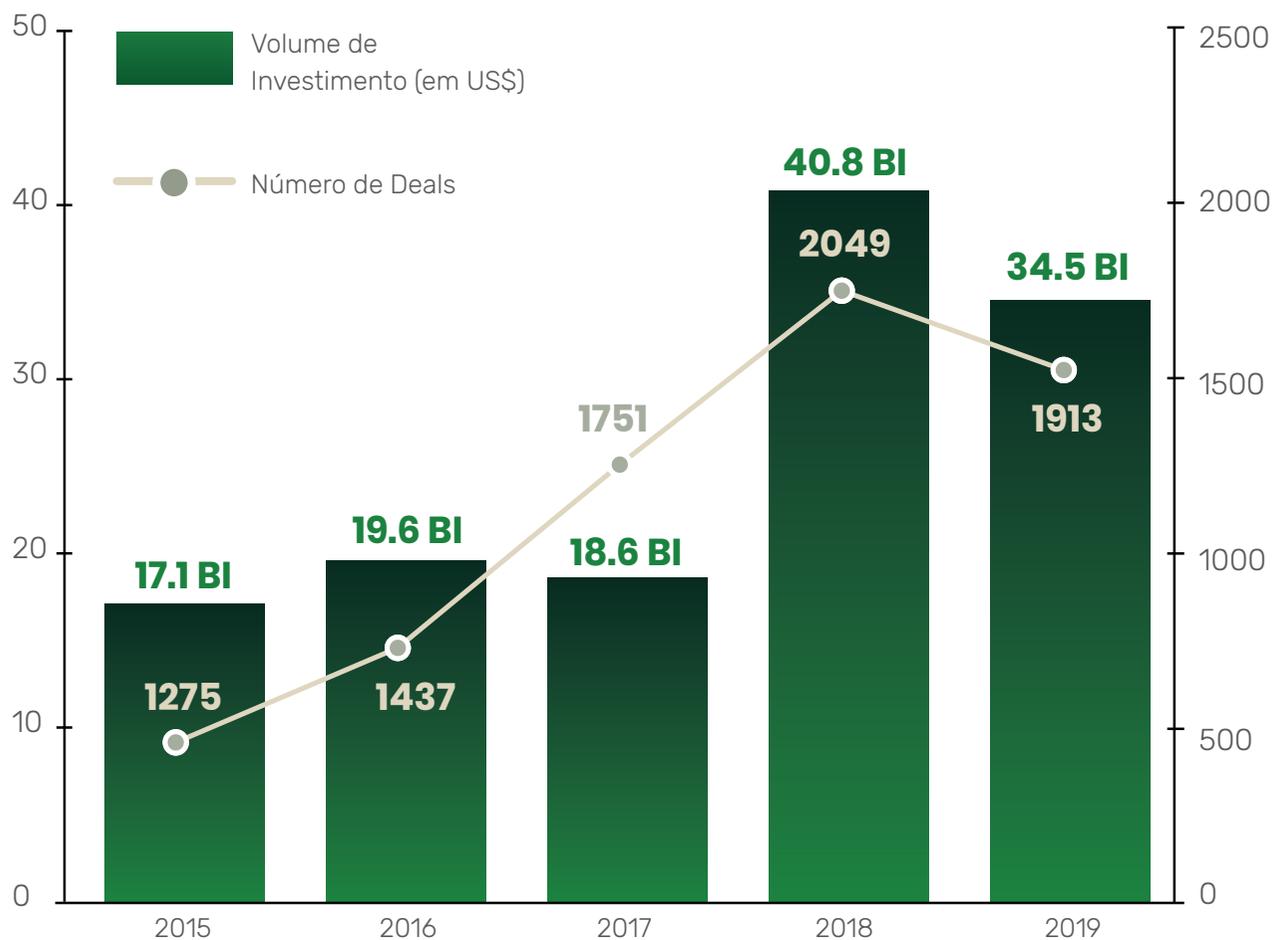


INVESTIMENTO EM FINTECHS NO MUNDO

O número de aportes e volume de investimento total em fintechs em 2019 continuaram fortes. Ao todo, US\$ 34,5 bilhões foram investidos por meio de 1913 investimentos.

Apesar do volume de financiamento ter sido 15% inferior a 2018, isso não necessariamente significa que o mercado desacelerou, muito pelo contrário.

O financiamento de 2018 acabou sendo “inflado” em decorrência de um investimento recorde de US\$ 14 bilhões recebido pela Ant Financial. A remoção desta rodada tornaria 2019 um ano de maior financiamento da história.



Fonte: The Global Fintech Index 2020

CASE INTERNACIONAL

REVOLUT

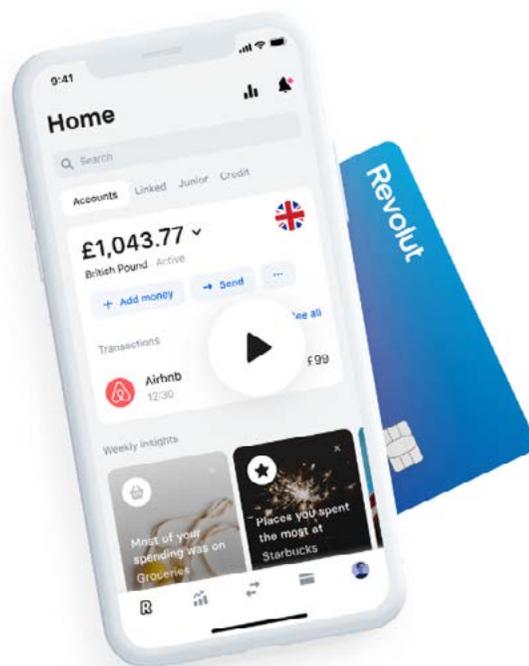


FOTO: DIVULGAÇÃO/REPRODUÇÃO

A Revolut é uma fintech fundada em 2015 por Nikolay Storonsky e Vlad Yatsenko. A princípio a ideia era permitir que seus clientes fizessem transferências internacionais ou usassem recursos no exterior com taxas menores do que as instituições financeiras convencionais estavam cobrando. Ideia que, por sinal, surgiu quando os fundadores realizaram uma viagem e sentiram na pele a dor existente. Desde então a companhia já levantou mais de US\$ 800 milhões em recursos, expandiu sua atuação para dezenas de países e ampliou o portfólio produtos para contemplar até investimentos na bolsa de valores.

Saiba mais em: [revolut.com](https://www.revolut.com)

RODADAS DE INVESTIMENTO

Pré-Seed	£1.5M	Jul/2015	Balderton Capital
Seed	£1.7M	Fev/2016	Investidor Desconhecido
Series A	£6.8M	Jul/2016	Balderton Capital
Series B	\$66M	Jul/2017	Index Ventures
Series C	\$250M	Abr/2018	DST Global
Series D	\$500M	Fev/2020	TCV

FUNDAÇÃO
2015

LOCALIZAÇÃO
LONDRES, REINO UNIDO

INVESTIMENTO TOTAL
US\$ 837M

PRINCIPAIS INVESTIDORES
**TCV, DST GLOBAL, INDEX VENTURES,
BALDERTON CAPITAL E RIBBIT CAPITAL**

CASE INTERNACIONAL

BREX



FOTO: DIVULGAÇÃO/REPRODUÇÃO

A Brex foi criada em 2017, nos Estados Unidos, por dois brasileiros: Pedro Franceschi e Henrique Dubugras. A companhia tem como principal produto um cartão de crédito corporativo para startups. A solução auxilia essas empresas em suas dificuldades de obter crédito ao oferecer limites maiores do que as opções convencionais. Porém, acompanhando as rodadas de financiamento, a companhia tem elaborado novos produtos cada vez mais específicos, como um cartão de crédito especificamente para empresas de ciências da vida e outro para startups de comércio eletrônico.

Saiba mais em: [brex.com](https://www.brex.com)

RODADAS DE INVESTIMENTO

Series A	\$7M	Abr/2017	Ribbit Capital
Series B	\$50M	Jul/2018	Y Combinator, Ribbit Capital
Series C	\$125M	Out/2018	DST Global, Greenoaks Capital
Series D	\$100M	Jun/2019	Kleiner Perkins, DST Global, IVP, Y Combinator, Greenoaks Capital

FUNDAÇÃO
2017

LOCALIZAÇÃO
SÃO FRANCISCO, ESTADOS UNIDOS

INVESTIMENTO TOTAL
US\$ 2.6 BI

PRINCIPAIS INVESTIDORES
**DST GLOBAL, GREENOAKS CAPITAL,
GLOBAL FOUNDERS, RIBBIT, GREENOAKS
CAPITAL, KLEINER PERKINS**

TENDÊNCIAS DO SETOR



Andrea Sanchez

Fintech Director @
Plug and Play Tech Center

PLUGANDPLAY

A Plug and Play é uma plataforma global de inovação. Com sede no Vale do Silício, desenvolvemos programas de aceleração, serviços de inovação corporativa e um VC interno para acelerar o avanço tecnológico mais do que nunca. Desde quando começamos, em 2006, nossos programas se expandiram para mais de 25 localidades ao redor do mundo, sempre oferecendo às startups os recursos necessários para ter sucesso no Vale do Silício e além.

Saiba mais em: plugandplaytechcenter.com

TENDÊNCIAS DO SETOR – FINTECH

TENDÊNCIAS NO SETOR FINANCEIRO

As instituições financeiras estão em mudanças constante, o que dificulta o acompanhamento das tendências que atualmente moldam o ecossistema de fintechs.

Com hubs de inovação em diversos países, observamos que as tendências variam de região para região, de país para país. Diferentes culturas possuem diferentes regulamentações e, portanto, diferentes expectativas dos consumidores.

Brasil

O Brasil está se tornando um ecossistema de referência para quem procura novas tecnologias focadas em serviços financeiros. Durante anos o sistema bancário no Brasil foi visto como “hostil ao cliente”, devido às altas taxas, além produtos e serviços limitados. Até pouco tempo atrás, o setor se concentrava em um nicho pequeno e específico, o que resultou em uma quantidade considerável de pessoas desbancarizadas (45 milhões, de acordo com pesquisa do Locomotiva Instituto de Pesquisa) – o que traz uma grande oportunidade para as fintechs preencherem a lacuna deixada pelas grandes instituições.

Como as Fintechs estão moldando o cenário financeiro brasileiro?

A **automação de processos** é essencial para as Fintechs e para as instituições financeiras. Se eles querem permanecer competitivos enquanto reduzem custos, precisam confiar na automação.

As **startups de lending** estão transformando a América Latina, pois garantem o acesso a crédito para consumidores e PMEs que até então enfrentavam grandes barreiras na obtenção de financiamento. O empréstimo peer to peer é definitivamente uma das principais tendências no Brasil, pois ainda existem muitas pessoas sem acesso a um registro de crédito.

Serviços para pequenas e médias empresas.

PMEs são essenciais para a economia nacional. Assim, instituições financeiras oferecem ferramentas às PMEs para ajudá-las com contabilidade, RH, pagamentos, entre outros serviços para que possam focar em seus negócios.

Estados Unidos:

113 trilhões de US\$ – este é o valor total dos ativos mantidos pelas famílias americanas em 2018. Isso faz dos Estados Unidos um mercado perfeito para wealth management.

Wealth Management: Durante a primeira década do século XXI, vários unicórnios surgiram em toda a cadeia de valor de wealth management, como Betterment, Wealthfront e SoFi. Os serviços variam de prospecção de clientes e investimentos em gerenciamento de portfólio a relatórios.

Após esse aumento inicial, mais VCs perceberam o grande potencial dessas tecnologias. Com mais investimentos, surgiu uma grande onda de startups de alto perfil visando outras ineficiências importantes do setor.

O QUE PODEMOS ESPERAR PARA A PRÓXIMA DÉCADA?

Entre todos os avanços tecnológicos e novas formas de pensar que se propõem a mudar o setor financeiro, alguns têm recebido atenção especial de startups, grandes empresas e instituições que se interessam pelo tema. Aqui, reunimos algumas das principais tendências de FinTech que vêm ganhando o Brasil e o mundo.



FOTO: NATHAN DUMILAO PARA UNSPLASH



Pagamentos Instantâneos

Uma forma de pagamento muito utilizada lá fora, mas que no Brasil, ainda tem um enorme potencial.



Open Banking

O impacto da regulamentação no empoderamento do cliente e como isso irá impactar as empresas e o surgimento de novos modelos de negócio.



FinTech as a Service

O surgimento de aplicações de infraestrutura financeira completas.



Invisible Bank

O futuro dos serviços financeiros pode ser cada vez mais invisível.

O QUE PODEMOS ESPERAR PARA A PRÓXIMA DÉCADA?

OPEN BANKING

Na tradução literal, Open Banking significa “banco aberto”, ou “sistema bancário aberto”. O conceito tem um princípio simples: é preciso facilitar algumas aplicações do sistema financeiro tradicional e, para isso, é necessário permitir que o usuário tenha mais liberdade para fornecer suas informações financeiras para qualquer instituição ou empresa.

A base do Open Banking é que todos os agentes do mercado financeiro deveriam utilizar uma camada de tecnologia padronizada, que facilitaria a comunicação entre eles e simplificaria a portabilidade de informações e dados dos usuários.

Essa interface de comunicação (abreviada como API) permitiria que outras empresas acessassem os dados do usuário em diferentes instituições – desde que autorizadas previamente, é claro. Isso resultaria em uma

ampliação na oferta de produtos e serviços financeiros oferecidos, além de promover o surgimento de startups que utilizam essa tecnologia para desenvolver novos modelos de negócio.

Apesar de ser uma tecnologia aparentemente simples, o Open Banking está longe de ser padronizado entre os países. Aqui no Brasil, a forma como ele será regulado já vem sendo discutida desde 2018 e foi apenas no primeiro trimestre de 2020 que o Banco Central divulgou as principais diretrizes que vão orientar a regulamentação do Open Banking no Brasil.

A partir do empoderamento dos usuários sobre suas próprias informações, os dados proprietários que os players possuem neste mercado perderão valor, tornando necessário que companhias prestem atenção cada vez mais no seu usuário.





Thiago Alvarez

Fundador e CEO @ Guiabolso



Com 6 milhões de usuários, o aplicativo Guiabolso sincroniza contas e cartões, ajuda na gestão de gastos e dá acesso a produtos financeiros. Pelo Guiabolso Connect, permite que empresas conheçam seus consumidores com base em suas informações.

Saiba mais em: guiabolsoconnect.com.br

TENDÊNCIAS DO SETOR – FINTECH

COM GUIABOLSO CONNECT, FINTECHS SE ANTECIPAM AO OPEN BANKING

Eu tenho um desafio para você: pensar em 3 características que hoje definem quem consome o seu produto ou serviço. Minha aposta é que seu pensamento te levou a listar a idade, sexo, dados demográficos, renda média ou a fatia de negativados. E você está certo, pensou no perfil médio do público, características importantes para definir macroestratégias como o lançamento de um produto. Mas a gente, como empreendedor, pode ir muito além.

O avanço a um ritmo acelerado da regulação do Open Banking possibilitará que consumidores compartilhem o histórico financeiro - hoje reunido em geral com grandes bancos - com as empresas que melhor lhe convir. Isso significa que ao abrir uma conta numa corretora, a empresa saberá se nos últimos meses os ganhos superaram os gastos; ao solicitar um crédito, o credor verá quanto da renda está comprometida com gastos fixos. Os exemplos são muitos das possibilidades que essa nova regulamentação deve abrir.

Ao mesmo tempo que é uma oportunidade, lança-se um desafio. Diante desse mar de dados, irá se destacar quem melhor conseguir fazer análises sob essas informações brutas.

O Guiabolso, fintech que já conecta as contas correntes e cartões de crédito de consumidores desde 2014, neste ano lançou uma nova ferramenta, o Guiabolso Connect,

um serviço de dados que permite que empresas tenham acesso a informações financeiras do seu próprio público. É uma espécie de “plugin” no qual o seu consumidor conecta as contas e permite que você tenha acesso a análises de perfil.

A empresa pode contratar o pacote flexível de informações que melhor lhe ajudem na avaliação de risco e segmentação dos clientes, podendo ir desde análises de risco de calote até renda comprometida, se possui carro, fluxo de gastos, entre outras.

E por que pensar nisso neste momento? Este conjunto de informações dá mais assertividade ao conceder um crédito e maior rapidez para avaliar o cliente e assim fechar negócio, além de reduzir fraudes e custos.

Como existem serviços como o Guiabolso Connect se antecipando às mudanças, não é preciso a regra estar 100% em funcionamento, algo que só deve ocorrer em alguns anos, para começar a colher os benefícios da nova realidade de circulação de informações.

Em um momento em que pouco se sabe sobre o rumo da economia, se torna cada vez mais relevante olhar para a própria base não só sob o ponto de vista do comportamento médio do cliente. Conhecê-lo para além dos dados de cadastro é algo que pode ser o ponto de virada para muitos negócios.



Rodrigo Miranda

CTO e Co Founder @ Zoop



A Zoop é uma plataforma tecnológica que facilita a integração de empresas com todo o sistema financeiro e regulatório da cadeia de pagamentos. Na prática, possibilitamos que marketplaces, negócios B2B e empresas de tecnologia para o varejo se tornem fintechs, oferecendo suas soluções com marca própria.

Saiba mais em zoop.com.br

TENDÊNCIAS DO SETOR – FINTECH

INTEGRANDO O SISTEMA FINANCEIRO NO BRASIL

Na prática, o que é ser um Banking as a Service (BaaS)?

Prover uma solução de Banking as a Service é permitir que parceiros ofereçam soluções em serviços financeiros/bancários para seus clientes, com mais praticidade e flexibilidade que um banco tradicional. Ou seja, permitimos que Marketplaces enterprises, fintechs e outros parceiros se posicionem como instituições de pagamentos e melhorem sua logística financeira através da nossa infraestrutura de Banking e nossos produtos relacionados ao mesmo.

Temos percebido uma evolução no número de startups que possuem modelos de negócio pautadas em BaaS tanto nos Estados Unidos como na Europa. Como tem sido a evolução aqui no Brasil?

No Brasil vemos alguns grandes adquirentes oferecendo soluções de Banking atrelados aos seus serviços de aquisição. Ou seja, realizando a liquidação e custódia dos recursos capturados na aquisição dentro do seu ecossistema de Banking. Além destes, vemos players menores oferecendo produtos modulares que podem ser acoplados a estrutura de Banking, assim como cartões pré-pagos, produtos de crédito e outros. O grande diferencial da Zoop é oferecer tanto serviços da aquisição como os de Banking as a Service (ou os dois) em um formato White Label, onde os parceiros escolhem os produtos e módulos que são mais aderentes a sua proposta de valor e serviços.

Qual o impacto do desenvolvimento de novas tecnologias, como IA e Blockchain, e o surgimento de novas regulações, como o Open Banking, no

modelo de BaaS? Como aproveitá-las para a evolução do setor?

Novas tecnologias de inteligência artificial e blockchain são extremamente relevantes para a indústria de meios de pagamento e serviços financeiros pois trazem maior agilidade e segurança para as operações realizadas. Não é trivial confiar seu dinheiro nas mãos de terceiros e, por isso, é essencial prover um serviço rápido, eficiente, de baixo custo e seguro. Novas regulações vinculadas às fintechs, como o Open Banking, permitem o acesso aos dados dos clientes, uma vez que autorizados por estes. Ou seja, permitem com que o cliente faça suas próprias escolhas com relação aos cuidados vinculados aos seus recursos financeiros.

Qual o principal diferencial da Zoop em relação a seus concorrentes?

O nosso principal diferencial é oferecermos produtos de aquisição e/ou banking em um formato White Label. Ou seja, qualquer parceiro da Zoop pode explorar comercialmente as tecnologias de ambas as verticais com sua marca própria, escolhendo aqueles produtos que mais agregam valor ao seu negócio. Atualmente temos empresas que utilizam apenas produtos da Aquisição, outros que utilizam os serviços de Banking e alguns que utilizam de módulos inicialmente desenvolvidos para a aquisição em BaaS - como o Split de Pagamentos. Por ser uma plataforma modular, a Zoop tem a capacidade de ser usada por qualquer empresa que tenha uma base de vendedores e estabelecimentos comerciais como cliente e que tenha interesse em melhorar a logística financeira das suas operações.

O QUE PODEMOS ESPERAR PARA A PRÓXIMA DÉCADA?

PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS

A grande penetração de smartphones e QR Codes no mercado global e principalmente na China vêm abrindo cada vez mais espaço e infraestrutura para a democratização dos Pagamentos Instantâneos, que têm como principal objetivo facilitar transações financeiras entre instituições e também pessoas físicas em frações de segundos e com baixas taxas. Isso torna os smartphones uma espécie de dispositivo bancário, eliminando toda a necessidade do dinheiro em espécie ou ferramentas de transação como TEDs e DOCs realizadas em bancos tradicionais.

No Brasil, o Banco Central anunciou um grande passo para tornar os pagamentos instantâneos no país factíveis. O órgão regulador do mercado financeiro lan-

çou o PIX, o sistema de pagamentos instantâneos do Brasil. Ele será integrado aos aplicativos de bancos, fintechs e outras instituições financeiras. Assim, ele intermediará todas as transações financeiras centralizando as contas e dados dos usuários e possibilitando que transações sejam feitas utilizando o número do celular e CPF, por exemplo. A expectativa é que até final do ano se inicie a operação.

Dessa forma, quem ganha são as pessoas, que irão conseguir realizar transações de maneira fácil e rápida. Além disso, facilitará o acesso dos desbancarizados, que em 2019 representavam 45 milhões de pessoas no país, por meio dos QR codes que são acessíveis a diversos tipos de celulares e dispositivos móveis.



O QUE PODEMOS ESPERAR PARA A PRÓXIMA DÉCADA?

FINTECH AS A SERVICE

Imagine qualquer gestora de investimento, plataforma de negociação comercial, qualquer banco ou sistema de empréstimos. Todos esses players, para chegar ao mercado, tiveram de desenvolver diversos sistemas e testá-los rigorosamente a fim de evitar riscos legais e regulatórios.

Todos eles precisaram eliminar a grande maioria dos erros existentes em seus softwares, tiveram que criar uma infraestrutura que estivesse em conformidade com a legislação e, provavelmente, ainda tiveram que contratar fornecedores para grande parte das funcionalidades subjacentes. Ainda, por fim, tiveram o imenso desafio de fazer com que todos esses sistemas funcionem juntos de maneira sincronizada.

O resultado final é que todos os provedores de serviços financeiros acabam construindo plataformas semelhantes e que acabam ficando isolados em cada

empresa mas poderiam ser replicados repetidamente. Pior ainda, esses sistemas se baseiam em provedores de bancos centrais muitas vezes arcaicos, e acaba forçando as instituições a se tornarem seu próprio especialista na construção de protocolos financeiros auxiliares ao seu serviço principal.

Mas isso está mudando, e camadas de infraestrutura e serviços estão se tornando cada vez menos individualizadas.

Isso ocorre graças a algumas startups como Stripe, Margeta, Apex e Plaid, que já atuam com sucesso no mercado internacional e já captaram juntas mais de US\$ 2 bilhões em investimentos. Aqui no Brasil, startups como a Zoop, Hub FinTech e outras tantas também surgem oferecendo plataformas white label e que permitem que empresas do setor financeiro ou até mesmo outros setores ofereçam serviços financeiros incorporados.



O QUE PODEMOS ESPERAR PARA A PRÓXIMA DÉCADA?

INVISIBLE BANK

A cada dia que passa, pequenas sementes são plantadas para evoluir o sistema financeiro e possibilitar o Invisible Bank. O conceito se trata de um futuro em que o sistema bancário ficará completamente invisível para os consumidores, disponível “além dos dispositivos”. Tecnologias permitirão que o banco, o comércio, a inteligência diária e a tomada de decisões estejam disponíveis para os consumidores 24/7/365 como um concierge digital virtual pessoal.

Os comandos de voz, sistemas de IOT e sensores tem sido ao longo do tempo muito bem desenvolvidos para possibilitar isso. O NS, por exemplo, sistema de transporte público na Holanda, usa essa tecnologia para passagens invisíveis. Você entra no transporte, os sensores sabem onde você está, onde entrou, em

qual trem entrou e onde saiu e você é cobrado automaticamente pela sua viagem, facilitando todo o processo de pagamento. Dessa forma, tendem a ser realizados os pagamentos executando diversas atividades diárias, naturalmente, sanando dores tanto na parte de pagar quanto na parte de receber.

Hoje, já é possível utilizar a Assistente do Google para pesquisar produtos na web e, em um futuro próximo, você poderá simplesmente solicitar que ela efetue a compra desse produto, sem se preocupar em realizar. Dessa forma, serão integradas outras tecnologias e serviços que estão sendo desenvolvidas e maturadas hoje, e que servirão de ferramentas intermediárias a essas transações financeiras sem nem precisar pegar o cartão ou a carteira.



CONCLUSÃO

O nascimento e o crescimento das fintechs ocorreu principalmente nos últimos dez anos. Desde então, o termo “fintech” se tornou um nome familiar, uma mudança que veio com um crescimento gigantesco em termos de investimento: saindo de US\$ 2 bilhões em 2010 para mais de US\$ 40 bilhões em 2018.

Ao longo da última década, diversas previsões foram feitas. Você provavelmente já deve ter escutado algo como: “os bancos e grandes empresas vão minar o crescimento das startups e irão se consolidar ainda mais no setor” ou “as startups irão ameaçar os bancos tradicionais” e até mesmo que “a bolha das fintechs vai estourar nos próximos anos”.

A grande verdade é que nenhuma destas previsões acabou se tornando realidade. Os bancos e grandes empresas não engoliram as fintechs, muito pelo contrário, se aproximaram cada vez mais delas através de programas de aceleração, parcerias e até mesmo contratando seus serviços. Tudo isso fez com que o ecossistema amadurecesse ainda mais.

O outro lado também não é verdade. Mais de uma década depois do colapso financeiro que alimentou a revolução da fintechs, ainda existem poucas evidências da capacidade dessas startups escalarem às alturas das grandes instituições financeiras globais. Isso porque ainda não existem fintechs na Fortune 500, ou entre os 35 maiores bancos e companhias de seguros no S&P 500. Talvez o caso de maior sucesso seja o do PayPal, que possui um valor de mercado de cerca de US\$ 100 bilhões.

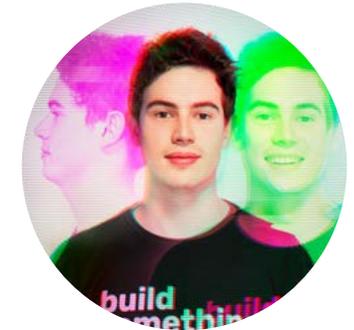
Por fim, ninguém viu a bolha estourar e, cá entre nós, mesmo com o novo coronavírus, isso parece ainda pouco provável.

Então, enquanto olhamos para o futuro, o que podemos esperar para a próxima década?

Conforme abordamos nesta última sessão de tendências, estamos começando a enxergar sinais que nos deixam com a expectativa de que nos próximos dez anos as fintechs poderão se tornar cada vez mais “portáteis” e onipresentes. Acreditamos que elas serão cada vez mais incorporadas em empresas que não possuem como core business o serviço financeiro, como grandes varejistas ou até mesmo a instituições do setor da saúde. Isso, no limite, pode se tornar o que definimos aqui como invisible bank. Ou seja, passaríamos a utilizar os serviços financeiros sem nem nos darmos conta. Já imaginou como seria estar navegando no Waze e realizando pagamentos dentro do próprio aplicativo?

Uma das perguntas que podem ter ocorrido na sua cabeça é: quem levará vantagem nessa competição, os bancos ou as fintechs? Nossa resposta: não sabemos, mas certamente o maior beneficiado nesta nova década serão os consumidores. Primeiro, porque irão se tornar donos de seus próprios dados bancários e poderão fornecê-los para quem desejarem com a iminente regulação do Open Banking. Depois, pelo fato de que, a partir da descentralização dos dados, estes deixarão de ser o maior “petróleo” das empresas financeiras e farão com que elas tenham que prestar cada vez melhores serviços para ganharem o usuário.

Estamos ansiosos para acompanhar toda essa movimentação e ver o quanto o mercado irá evoluir no próximo ano aqui no Brasil.



Eduardo Fuentes

Data Miner @ Distrito

TERMOS DE USO E REPRODUÇÃO DESTE MATERIAL

Todas as informações e conteúdos presentes neste material são propriedade dos seus realizadores. É vedada sua utilização para finalidades comerciais e publicitárias sem prévia autorização. Estão igualmente proibidas a reprodução, distribuição e divulgação, total ou parcial, dos textos, figuras, gráficos que compõem o presente report, sob qualquer adulteração e sem que a sua fonte seja citada.

QUER ENTENDER COMO USAR OS DADOS DO ECOSISTEMA
BRASILEIRO DE INOVAÇÃO PARA SAIR NA FRENTE EM SEU NEGÓCIO?

DATAMINER@DISTRITO.ME

REALIZAÇÃO

DISTARTO

SPONSORS

banco
bari.

KPMG

 **MERCADO
BITCOIN**

mobile

Omni
Banco & Financeira

 **rtm**

APOIO

TransUnion^{tu}

AGRADECIMENTOS

 **B2Mamy**
ACELERADORA

BLU
365

boostLAB Powered by
BTGPactual

 **BTGPactual**

celcoin

 **cloudwalk**

Contabilizei.

e.bricks  ventures

 **Guiabolso**

PLUGANDPLAY

VINDI

 **zoop**