

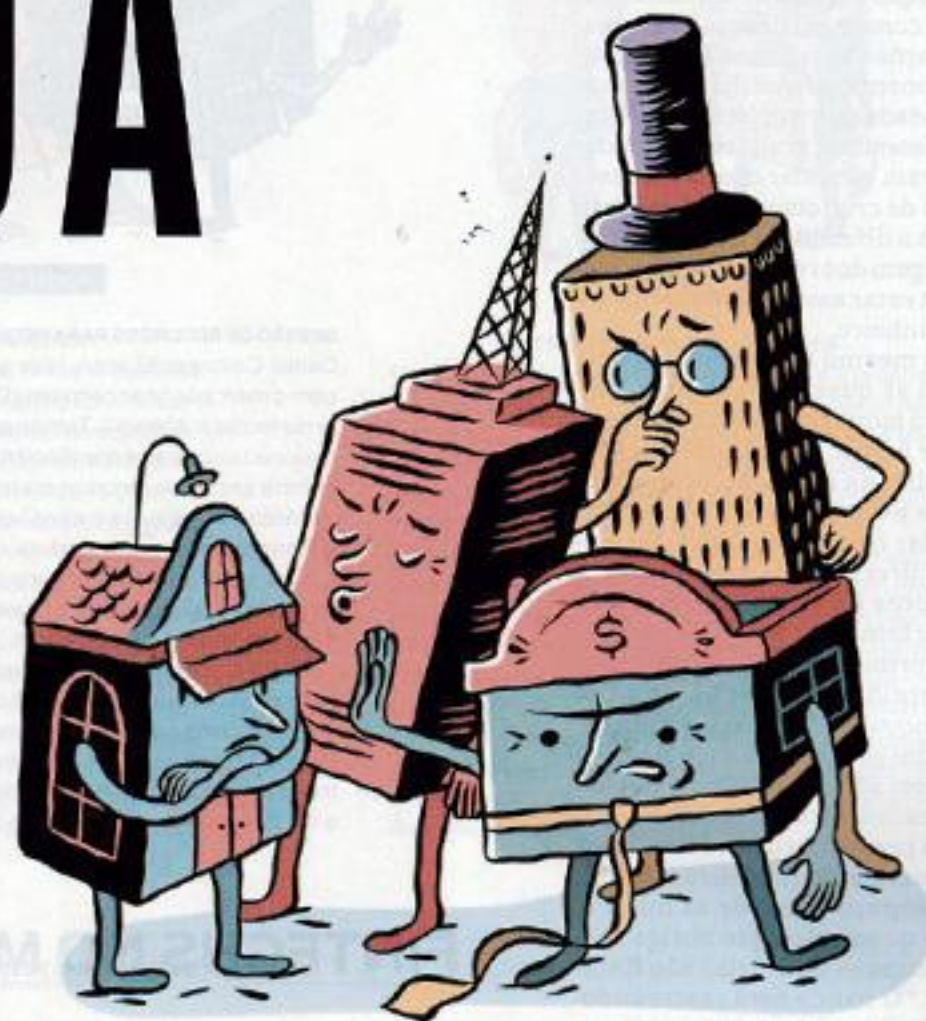
# Uma relação DELICADA



Para encontrar seu lugar no mercado brasileiro, as fintechs precisam navegar entre a resistência de bancos e corretoras e as parcerias com corporações financeiras de peso

ROSELI LOTURCO

FIDONESTI



Poucas empresas sacudiram tanto o mundo das startups quanto as fintechs. Nos últimos quatro anos, as startups que oferecem serviços financeiros inovadores — banco digital, cartões de crédito sem anuidade, maquininhas portáteis de pagamento, negociação de criptomoedas via blockchain, uso de robôs para avaliação de risco, entre outros — ganharam fatias de mercados que antes eram monopólio de bancos e instituições financeiras altamente reguladas. A primeira onda de fintechs brasileira trouxe nomes que hoje estão na ponta da língua de todos, como o unicórnio Nubank e a plataforma de finanças GuiaBolso. Coube também a essa primeira geração aprender a navegar na difícil relação com bancos

e instituições financeiras, resistentes a mudanças. De um lado, tiveram de lidar com disputas judiciais acirradas; do outro, entender quais eram as intenções das grandes corporações que propunham relações de parceria com as startups financeiras, em busca de inovação e novos mercados.

O mundo das fintechs foi abalado em abril último com a notícia de que a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) havia aberto um inquérito administrativo contra o Banco Original, uma fintech controlada pela J&F, holding que reúne os negócios dos irmãos Joesley e Wesley Batista. O banco estava sendo investigado por uso de informação privilegiada em operações no mercado financeiro. Na sequência, em



maio, o Banco Central decretou a liquidação extrajudicial do Banco Neon S.A., parceiro da fintech Neon Pagamentos. De acordo com o BC, a medida foi tomada em função de "comprometimento da situação econômico-financeira, bem como a existência de graves violações às normas legais e regulamentares que disciplinam a atividade da instituição". Por fim, em setembro, grandes bancos decidiram cancelar contas de startups de criptomoedas. O motivo seria a dificuldade de identificar a origem dos recursos, que poderiam estar associados a lavagem de dinheiro.

Ao mesmo tempo em que corriam as questões judiciais, um outro movimento começava a ganhar forma. Os grandes bancos, de olho na inovação proporcionada pelas startups, passaram a criar centros de inovação e lidar diretamente com empreendedores da área de tecnologia — incluindo aí as fintechs. Um dos primeiros movimentos nesse sentido foi a criação, em 2016, do InovaBra Ventures, fundo de capital gerenciado pelo Bradesco com R\$ 100 milhões para ser aplicados em startups. Em 2018, esse projeto deu um salto, com a abertura do InovaBra Habitat, um espaço físico de 22 mil metros quadrados que abriga 160 startups — 20% delas são fintechs. "O banco está rastreando quais fintechs podem entregar valor aos produtos, serviços e clientes do Bradesco", diz Fernando Freitas, executivo da instituição. "Hoje temos 20 projetos sendo desenvolvidos nas áreas de seguros, modelagem para risco de crédito, infraestrutura do setor financeiro e montagem de portal de crédito", diz.

No Cubo, espaço do Itaú dedicado ao empreendedorismo, há 353 startups residentes — 15% delas são fintechs. "A intenção é permitir que as corporações digam quais são seus desafios e que as startups tentem desenvolver



MONETUS

#### GESTÃO DE RECURSOS PARA PEQUENOS INVESTIDORES

Daniel Calonge, 32 anos, teve sua primeira experiência com o mercado financeiro em 2008, ao começar a investir de forma autônoma. Tomou gosto pela coisa e se profissionalizou. Suas experiências, no entanto, mostraram como a gestão de recursos era acessível apenas para milionários. "Via que era impossível atender a pequenos investidores, porque a estrutura era muito complexa e os custos, altos", diz. Em 2016, ele desenvolveu uma plataforma tecnológica para resolver a questão. Assim surgiu a Monetus — que, com o uso de assistentes digitais, agiliza a parte burocrática da operação. "Isso nos libera para a gestão dos recursos dos clientes, que são aceitos na plataforma com investimentos a partir de \$ 100", diz. Hoje, a Monetus possui 15 mil investidores e R\$ 120 milhões de patrimônio líquido sob gestão. A meta é chegar a R\$ 200 milhões até o final de 2018.



VÉRIOS

#### POCO NOS CLIENTES DE ALTA RENDA

Quando começou a operar, em 2016, a Vérios tinha R\$ 16 milhões em ativos sob gestão. Hoje, já são R\$ 250 milhões em sua plataforma, que tem como principal alvo os clientes de alta renda. Felipe Sotto-Maior, 35 anos, fundador e CEO, atuou por vários anos no mercado financeiro. De tanto estudar fundos de investimento, concluiu que havia pouca transparência em relação aos custos e resolveu não trabalhar com essa categoria. "Acabei optando pelo modelo de robô-advogado [assistente digital] para a plataforma e o sistema de alocação de ativos", diz. A Vérios ajuda ainda o cliente a abrir a conta na corretora, orienta o investimento e dispara as ordens de compra. "O cliente envia os recursos direto para a corretora parceira e eu faço a gestão. Só que, em vez de usar os fundos, investimos direto nos ativos financeiros", explica Sotto-Maior. Sua meta é chegar a R\$ 1 bilhão de ativos sob gestão até o final de 2019.



MAIS FÁCIL

#### CRÉDITO PARA A COMUNIDADE

Uma fintech com impacto social: essa era a proposta de Pablo Pires, 39 anos, quando decidiu empreender pela primeira vez, ao lado de um sócio. Em 2015, criaram a Mais Fácil e lançaram um cartão de crédito digital para comunidades carentes. As operações começaram por Paraisópolis, a maior comunidade da cidade de São Paulo. O cartão é destinado aos moradores, e 10% da receita é remetida à associação do bairro, que usa os recursos em projetos sociais. São ao todo 20 mil usuários, que movimentaram R\$ 60 milhões em 2017. A receita da Mais Fácil vem da cobrança de uma taxa do varejo e outra do usuário do cartão. "Antes de iniciar a ação nas comunidades, entrevistamos os moradores para identificar se valia a pena começar a operação e se ela atendia às suas necessidades", diz Pires, que está expandindo a atuação para Campinas (SP), Belo Horizonte (MG) e Salvador (BA).

## FINTECHS NO MUNDO

Bancos globais

buscam parcerias, mas temem perder negócios

### US\$ 150 bilhões

DEVE SER O VALOR DOS INVESTIMENTOS GLOBAIS EM FINTECHS NOS PRÓXIMOS TRÊS A CINCO ANOS

### 41%

FOI QUANTO AUMENTOU O VALOR DOS INVESTIMENTOS EM FINTECHS NOS ÚLTIMOS QUATRO ANOS; SÃO US\$ 40 BILHÕES ACUMULADOS

### 82%

DOS BANCOS ESPERAM AUMENTAR AS PARCERIAS COM FINTECHS NOS PRÓXIMOS 3 A 5 ANOS

INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS TEMEM PERDER PARTE DE SEUS NEGÓCIOS PARA FINTECHS NOS PRÓXIMOS CINCO ANOS



#### RENTABILIDADE ESPERADA EM PROJETOS RELACIONADOS A FINTECHS

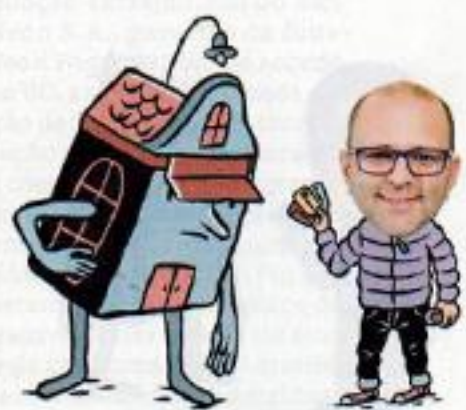


ATIVIDADES FINANCEIRAS QUE CLIENTES JÁ REALIZAM COM FINTECHS



FORTE: PWC GLOBAL FINTECH SURVEY 2017





ACESSO

## BANCARIZAÇÃO PARA QUEM PRECISA

Quando surgiu, em 2010, a proposta da Acesso era bancarizar a parcela da população com baixo acesso a serviços financeiros. A startup levou dois anos para montar sua plataforma e obter licença como emissora de cartões pré-pagos. Após os cartões próprios, logo viriam os plásticos com marcas de terceiros, os corporativos e os virtuais, para compras na internet. Este ano, a empresa recebeu autorização para outros serviços, como a conta digital. "A Acesso atende mais de 500 mil clientes no Brasil e registrou mais de R\$ 1 bilhão negociado nos últimos 12 meses", afirma Paulo Kulikovskiy, 46 anos, fundador da fintech. A meta é fechar 2018 com R\$ 1,5 bilhão em transações feitas por meio de seus cartões. "Em cinco anos, quero chegar a R\$ 10 bilhões", afirma o empreendedor. A Acesso cobra R\$ 5,95 pelo uso mensal do cartão — ou R\$ 2,50, se o usuário carregar quantias inferiores a R\$ 500.



NEXOOS

## CAPITAL PARA AS PEQUENAS

Foi quando morava em Londres, entre 2013 e 2014, que Nicolas Arrellaga, 29 anos, natural do Paraguai, teve a inspiração para montar o primeiro negócio, ao lado de seus dois sócios brasileiros. Surgiu a Nexoos, plataforma de crédito na qual pessoas emprestam para pequenas e médias empresas. A startup fez sua primeira investida na capital inglesa, onde operou por dois anos, e ali levantou capital para investir no Brasil, em 2016. De lá para cá, a Nexoos já viabilizou R\$ 100 milhões para empresas brasileiras. Hoje, são mais de 20 mil investidores ativos na plataforma. "Queremos chegar ao final de 2019 com R\$ 1 bilhão em financiamentos e atingir entre 10 mil e 15 mil empresas até 2020", calcula Arrellaga. Ele avalia que as operações de crédito via fintechs tenham alcançado R\$ 4 bilhões. A startup cobra taxas de empréstimo que variam entre 1,2% e 3,5% ao mês, dependendo do perfil de risco da empresa.



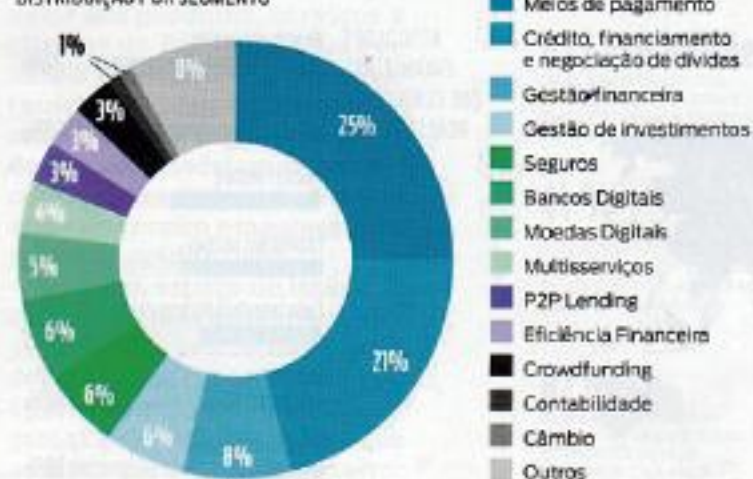
CREDITAS

## CRÉDITO COM GARANTIAS

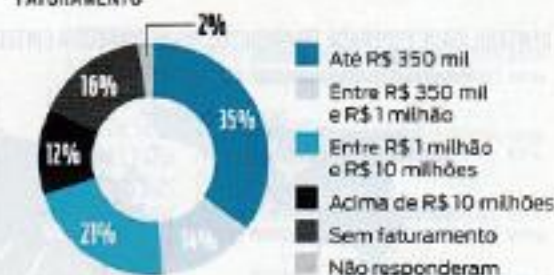
Com a pretensão de atingir R\$ 3 bilhões em sua carteira de crédito dentro de três anos, a Creditas se tornou uma das principais plataformas online de financiamento com garantia do país. Segundo um de seus fundadores e atual CEO, Sergio Furio, esse tipo de crédito oferece taxas mais baixas, além de valores e prazos maiores. "O ideal é que a pessoa tome dinheiro com juros de 15% a 20% ao ano, com garantia. Nós não fazemos empréstimo imobiliário, mas crédito pessoal com garantia de imóvel", diz o empreendedor. "Não queríamos ser só intermediários, mas também investir nos créditos. Assim, em 2017, abrimos dois FIDCs [fundos de investimento em direitos creditórios], um para veículos e outro para imóveis, onde colocamos capital próprio", diz Furio. A Creditas já recebeu R\$ 300 milhões via venture capital. Até o final de 2018, a meta é chegar a R\$ 500 milhões em empréstimos.

## FINTECHS NO BRASIL Meios de pagamento e crédito dominam setor

## DISTRIBUIÇÃO POR SEGMENTO



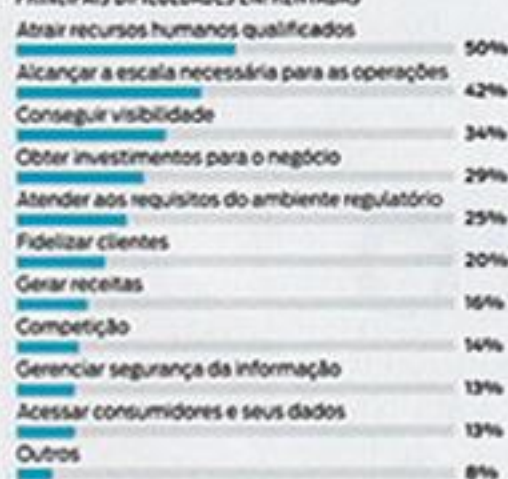
## FATURAMENTO



## FOCO DA FINTECH



## PRINCIPAIS DIFICULDADES ENFRENTADAS



## PERFIL DO EMPREENDEDOR



FONTE: PESQUISA FINTECH+DEEP DIVE 2018

soluções", diz Lineu Andrade, diretor de tecnologia do banco Itaú e responsável pelo Cubo. O próprio banco está testando, em fase experimental, uma plataforma de negociação de dívidas desenvolvida pela fintech Blue 365. "Dependendo dos resultados, vamos escalar a experiência para todo o banco."

Individualmente, as fintechs não chegam a competir com os bancos. Mas, coletivamente, angariaram mais de US\$ 40 bilhões em investimentos globais em 2017. De acordo com estudo da consultoria PwC, a previsão é que essas empresas recebam US\$ 150 bilhões nos próximos três a cinco anos. "Mesmo que o processo demore anos para se consolidar, esse é um caminho sem volta", afirma Luis Ruivo, sócio da PwC. No Brasil, a estimativa é que existam hoje cerca de 500 fintechs. Desse total, 12% fatura mais de R\$ 10 milhões por ano e 78% são operações B2B. "Isso facilita um modelo de associação ou de aproximação das fintechs com as grandes instituições financeiras", diz Rodrigo Soeiro, presidente da AB-Fintechs (Associação Brasileira de Fintechs).

Entre a colaboração e a disputa, as fintechs estão escolhendo os dois. Muitas delas pretendem manter a competição com os bancos em alguns segmentos, mas buscar parceria em outros. Isso deverá acontecer por meio do chamado open banking, uma forte tendência desse mercado. Trata-se de um movimento de integração que possibilitará às fintechs acesso aos sistemas dos bancos, facilitando as operações conjuntas. No Brasil, esse processo ainda não foi regulado pelo Banco Central. No mercado europeu, alguns países já trabalham na regulamentação. Por aqui, o BC afirmou que prepara um modelo de open banking para ser implementado em 2019. As fintechs aguardam ansiosas.