

A nova fronteira do crédito no Brasil

Pesquisa
Fintechs
de Crédito
.....
2019

A escassez de crédito no Brasil é um obstáculo antigo à expansão da economia do país. O sistema financeiro brasileiro é moderno, mas concentrado em poucos grandes bancos, que emprestam a um custo alto e com uma oferta restrita de recursos. A solução para esse problema necessariamente passa pelo aumento da concorrência, mas sua implementação era difícil até pouco tempo. A evolução tecnológica tem ajudado a mudar esse cenário.

Derrubando barreiras de custos, distribuição e precificação de riscos, avanços como dispositivos móveis, tecnologia em nuvem, *data analytics* e inteligência artificial possibilitaram, nos últimos anos, o surgimento e a expansão acelerada de um novo segmento de empresas *startups*, as *fintechs de crédito*. Sua capacidade de promover disrupção no mercado e gerar mudanças que beneficiem o consumidor já foi reconhecida pelo Banco Central, órgão regulador do Sistema Financeiro Nacional, que vem anunciando uma série de regulações e medidas para incentivar a atuação dessas empresas.

A fim de entender melhor o perfil das *fintechs de crédito* e os obstáculos ao seu desenvolvimento, a PwC Brasil se aliou à ABCD (Associação Brasileira de Crédito Digital) para elaborar um inédito estudo sobre essas empresas no país.

Elaborada com base em informações fornecidas por líderes de 43 organizações, a *Pesquisa Fintechs de Crédito 2019* lança luz sobre um mercado de grandes oportunidades e que ainda enfrenta enormes desafios em termos de regulação, talentos e captação de recursos.

Esperamos que os dados e as análises contidos nas próximas páginas ajudem a ampliar o conhecimento disponível sobre as *fintechs de crédito* no Brasil, para que todos os *players* envolvidos nesse mercado possam tomar decisões melhores, que contribuam para promover a inovação, ampliar a oferta de produtos e serviços a custos reduzidos e aprimorar a experiência dos consumidores.

“

Elaborada com base em informações fornecidas por líderes de 43 organizações, a *Pesquisa Fintechs de Crédito 2019* lança luz sobre um mercado de grandes oportunidades e que ainda enfrenta enormes desafios em termos de regulação, talentos e captação de recursos.

”



Lindomar Schmoller
Sócio e líder de
Serviços Financeiros
PwC Brasil



Luís Ruivo
Sócio e líder de
Consultoria em
Serviços Financeiros
PwC Brasil

Nos últimos cinco anos, modelos de negócios fortemente alavancados pela tecnologia avançaram com velocidade no segmento de serviços financeiros em todo o mundo e também no Brasil. Especificamente no mercado de crédito, essas iniciativas trouxeram expectativa de mais inovação e eficiência para o consumidor brasileiro, tão ávido por melhores produtos e serviços a custos mais baixos.

Iniciado por um pequeno grupo de empreendedores visionários, esse movimento rapidamente ganhou corpo, impulsionado não só pelas enormes oportunidades a serem exploradas, mas também por mudanças no ambiente local de negócios. A principal delas talvez tenha sido a postura do Banco Central de adotar normas para incentivar o desenvolvimento dessas empresas, buscando tornar o mercado mais competitivo, eficiente, inclusivo e capaz de gerar benefícios econômicos e sociais para o país.

Outra mudança importante foi de natureza macroeconômica. Quando criamos a ABCD em 2016 com o propósito de fortalecer a representação de um grupo ainda pequeno, a taxa básica de juros da economia (Selic) era de 14,25% ao ano; hoje está em 6% e pode cair ainda mais.

O investidor, antes bem remunerado para financiar o endividamento do governo, começou a buscar alternativas para alocar seu capital.



Rafael Pereira
Presidente
ABCD
(Associação Brasileira
de Crédito Digital)

Aumentaram os recursos disponíveis para fomentar a criatividade e a inovação. A oportunidade substituiu gradualmente a necessidade como um dos principais fatores de impulso à atuação do empreendedor brasileiro.

Nesse contexto, a ABCD entendeu que poderia contribuir para a evolução do mercado apoiando a realização deste primeiro raio-x das fintechs de crédito brasileiras, que, entre outras informações, traz dados sobre o perfil dessas empresas, características de operação e suas fontes de financiamento.

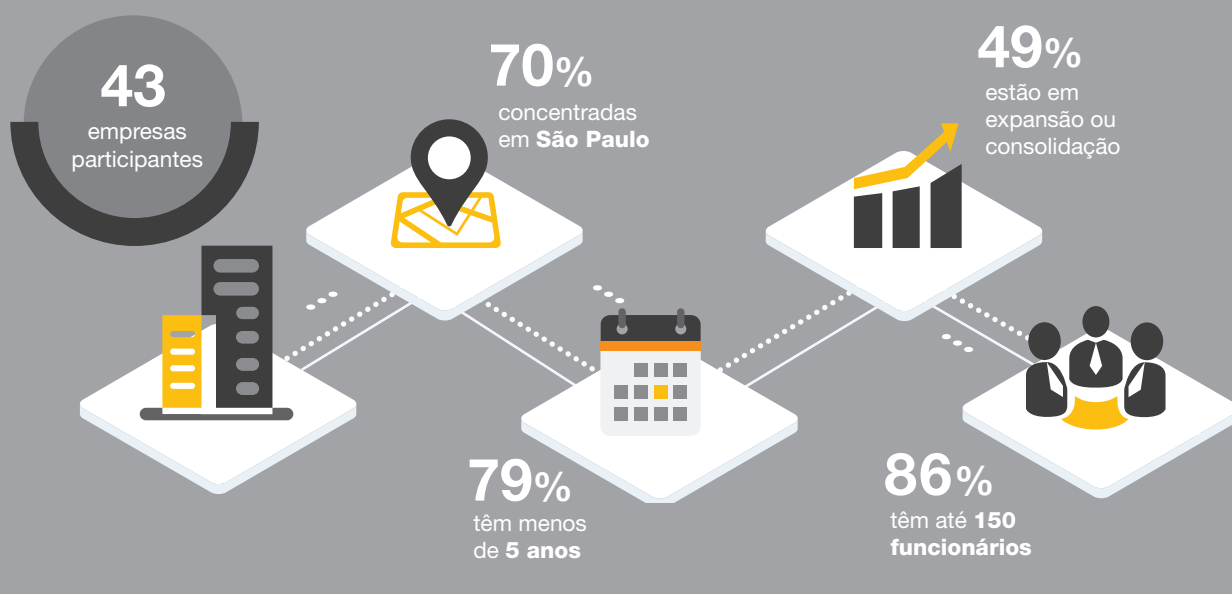
Com este conteúdo, esperamos não só lançar luz sobre a importância desses jovens empreendimentos para a saúde do ecossistema de crédito brasileiro, como também alimentar o debate sobre os desafios que a sociedade precisa vencer para ter acesso a um mercado mais competitivo, eficiente e justo.



A ABCD entendeu que poderia contribuir para a evolução do mercado apoiando a realização deste primeiro raio-x das fintechs de crédito brasileiras, que, entre outras informações, traz dados sobre o perfil dessas empresas, características de operação e suas fontes de financiamento.



Conversamos com **43 fintechs** de crédito sobre o panorama dos empréstimos digitais no Brasil



As fintechs brasileiras têm uma oferta diversificada de produtos e serviços. Cerca de um quinto dessas empresas concentra sua atuação no mercado de crédito, financiamentos e negociação de dívidas, formando um subgrupo menor apenas que o dedicado a meios de pagamento.

Para entender melhor o perfil dessas empresas e seus clientes, a PwC e a ABCD (Associação Brasileira de Crédito Digital) decidiram se unir para realizar este primeiro estudo sobre o segmento de fintechs de crédito no país. Que gargalos do sistema financeiro elas pretendem solucionar? Que barreiras de gestão enfrentam? Em que tecnologias pretendem investir para expandir seus negócios no futuro?

Os resultados da pesquisa se baseiam em respostas fornecidas por meio de questionário on-line, entre 10 de junho e 4 de julho de 2019, por executivos de 43 empresas do setor, 21 delas associadas à ABCD. Para este relatório, fizemos também entrevistas aprofundadas com líderes de quatro fintechs.

Nosso levantamento mostra que o segmento é formado por organizações jovens, em crescimento acelerado e concentradas na capital financeira do país, a cidade de São Paulo. Ao todo, 65% das empresas se dedicam prioritariamente a empréstimos a pessoas físicas. Do total de clientes, 7% não têm acesso ao sistema bancário tradicional. As próximas páginas apresentam um resumo das nossas descobertas.

Crescimento acelerado: os desafios, diferenciais e impactos das fintechs de crédito



1. O papel das fintechs na democratização do crédito

As fintechs revolucionam a experiência do consumidor em um mercado ainda pouco explorado, no qual cerca de um terço dos brasileiros adultos ainda não tem acesso a crédito.

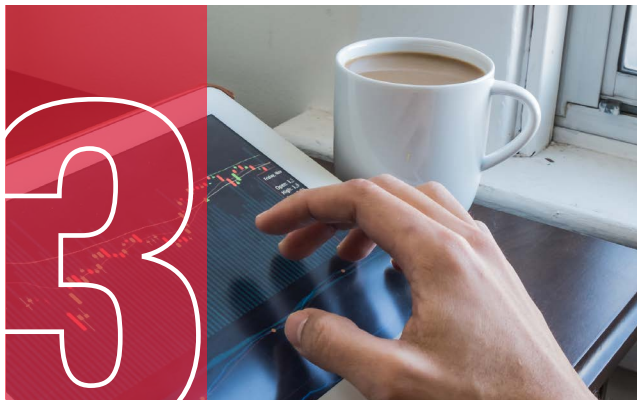
p. 6



2. Tecnologia como diferencial e desafio

Inseparável da estratégia de negócios, a tecnologia define a velocidade de evolução das fintechs de crédito e sua capacidade de conquistar e manter vantagem competitiva.

p. 14



3. Mercado de capitais e de crédito se aproximam

Negócios mais maduros, mudanças regulatórias que favorecem a competição e redução dos juros básicos da economia atraem investidores.

p. 18



4. À caça de talentos

Com necessidades de talentos muito especializadas, empresas veem a escassez de profissionais qualificados como barreira importante à gestão.

p. 26

Referências..... p. 30

Contatos..... p. 32



O papel das fintechs na democratização do crédito

1

Cerca de um terço da população de brasileiros adultos não é atendido pelo sistema bancário tradicional e não tem acesso a crédito. São 45 milhões de pessoas que movimentam mais de R\$ 800 bilhões por ano. Metade delas simplesmente não utiliza bancos para depositar seus recursos. O cenário aponta para a existência de um mercado inexplorado para as fintechs de crédito, plataformas on-line não operadas por bancos comerciais tradicionais e que apostam em tecnologia de ponta para facilitar transações de crédito, oferecendo uma experiência de uso inovadora e simplificada.

A participação dessas empresas no mercado ainda é pequena. No mundo, o Banco de Compensações Internacionais (BIS) estima que elas respondam por 0,5% do estoque total de crédito do setor privado. No Brasil, esse percentual é possivelmente menor. Mas a acelerada transformação na maneira como o consumidor brasileiro consome serviços financeiros, aliada aos impactos previstos de novas regulamentações (como as do cadastro positivo e do *open banking*), aponta para um cenário de forte crescimento dessas fintechs nos próximos anos.

Números do mercado brasileiro



45 milhões

de brasileiros excluídos do sistema bancário e de crédito



R\$ 817 bi

movimentados pelos desbancarizados por ano



7,8%

foi o crescimento do número de consumidores que buscaram crédito no 1º sem/2019



70,9%

do crédito concentrados nos 5 maiores bancos

Fonte: Instituto Locomotiva, Serasa Experian e Banco Central

O estoque de crédito do País em junho deste ano era de R\$ 3,296 trilhões, quase metade do PIB do país, e cresceu nos meses anteriores impulsionado principalmente pelo consumo das famílias. Um cenário de maior concorrência no segmento financeiro e juros mais baixos tende a aumentar a oferta de produtos e serviços de crédito no país, favorecendo o aumento desse volume.

Em países com economias mais desenvolvidas, a massa total de crédito geralmente ultrapassa o valor PIB e pode alcançar quase o dobro dele, como ocorre nos Estados Unidos (186% do PIB em 2018, segundo dados do Banco Mundial).

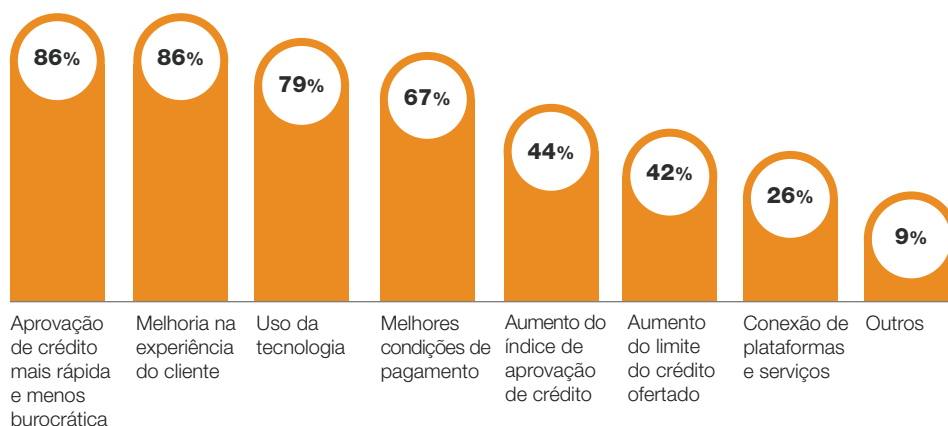
Benefícios das fintechs, segundo o BC

- Aumento da eficiência e concorrência no mercado de crédito
- Rapidez e celeridade nas transações
- Diminuição da burocracia no acesso ao crédito
- Criação de condições para redução do custo do crédito
- Inovação
- Acesso ao Sistema Financeiro Nacional

As cinco maiores instituições financeiras do Brasil são responsáveis atualmente pela maior parte do crédito ofertado no país, mas a fatia delas caiu ligeiramente no último ano.

Considerando a soma dos segmentos bancário e não bancário das operações de crédito, a participação de mercado dessas instituições variou de 73,0%, em 2017, para 70,9% em 2018, segundo o Banco Central (BC). Já os juros médios mensais cobrados nos empréstimos pessoais não consignados começaram o ano de 2019 em 6,6% e, em junho, estavam em 6,8%.

Gargalo que as empresas pretendem solucionar



P: Caso seu cliente tenha acesso ao sistema bancário tradicional, qual gargalo sua fintech pretende solucionar?

As empresas participantes da nossa pesquisa informam que 93% dos seus clientes têm acesso a bancos tradicionais. Sua penetração entre os desbancarizados ainda é pequena, o que revela um amplo mercado a explorar.

“É natural que, em um primeiro momento, as fintechs tenham procurado solucionar as distorções mais visíveis do mercado, dando mais opções para quem já tem acesso a crédito, precificando melhor o risco desse cliente”, afirma Marcelo Ciampolini, CEO e fundador da Lendico Brasil, que ofereceu mais de R\$ 400 milhões em empréstimos a cerca de 40 mil pessoas desde 2015.

Segundo Marcelo, “oferecer crédito para quem ainda não existe no sistema financeiro e não tem um demonstrativo de renda é mais complexo. Mas é apenas uma questão de tempo para que as fintechs alcancem também esse consumidor”.

O público atendido pelas fintechs de crédito atualmente está, em sua esmagadora maioria, nas camadas de renda mais baixas. Ao todo, 79% dos clientes estão concentrados nas faixas C, D e E. Quase dois terços têm entre 26 e 47 anos. Entre as empresas que atendem pessoas jurídicas, 72% dos clientes correspondem a empresários individuais, microempresas e empresas de pequeno porte (até 49 empregados).

“

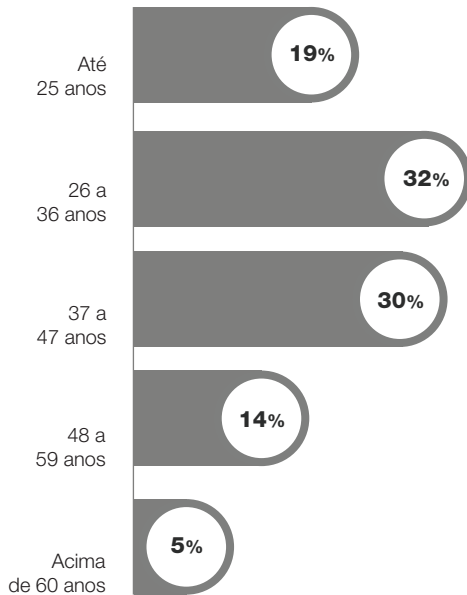
Oferecer crédito para quem ainda não existe no sistema financeiro e não tem um demonstrativo de renda é mais complexo. Mas é apenas uma questão de tempo para que as fintechs alcancem também esse consumidor.

Marcelo Ciampolini, CEO e fundador da Lendico Brasil

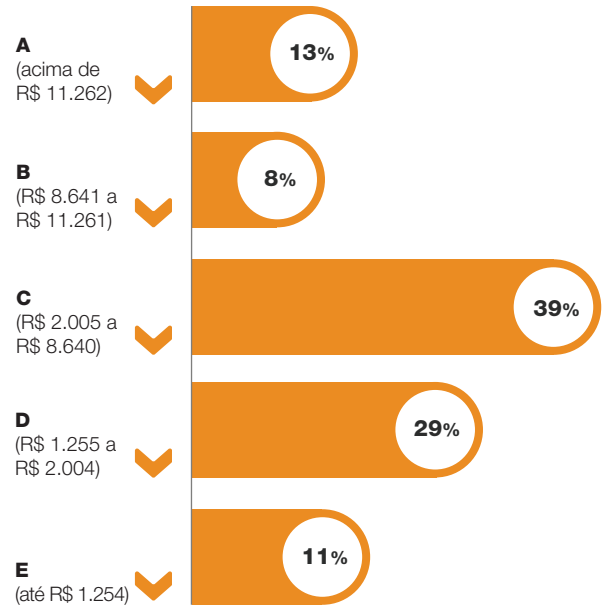
”

Perfil dos clientes

Faixa etária



Classe de renda



P: Qual é a distribuição da sua carteira por faixa etária e por classe social dos clientes?

Ao todo, as empresas da nossa amostra receberam mais de 6,4 milhões de pedidos de crédito de pessoas físicas em 2018, praticamente o dobro do ano anterior, e outros 276.355 de pessoas jurídicas – um aumento de 6,5 vezes no mesmo período.

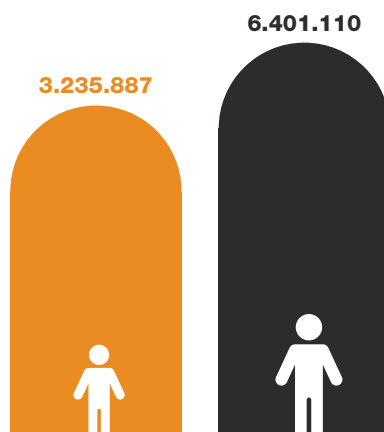
O total de crédito concedido por elas passou de R\$ 804 milhões, em 2017, para R\$ 1,195 bilhão no ano passado, considerando todos os participantes, sem distinção por cliente prioritário ou modalidade de crédito oferecida. Quase dois terços dos participantes (63%) concedem mais de um tipo de modalidade de crédito (pessoal, consignado, com garantia ou sem garantia, por exemplo).

Em 2018, os juros mensais cobrados nas diferentes modalidades de empréstimos começavam em 1,09% para as pessoas físicas e 1,3% para pessoas jurídicas. Metade das empresas pesquisadas ofereceu naquele ano taxas abaixo de 4,8% ao mês para pessoas físicas, enquanto 90% cobravam até 4,5% de pessoas jurídicas. O prazo de quitação, em metade dos casos informados, foi menor que 180 meses para as pessoas físicas. Para as empresas, ficou abaixo de 90 meses em 63% das situações.

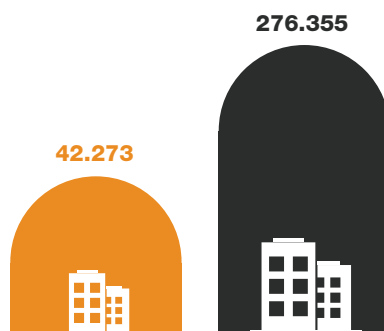
Demanda em rápido crescimento

Evolução do número de pedidos de empréstimo e do total de crédito concedido

Pessoa física



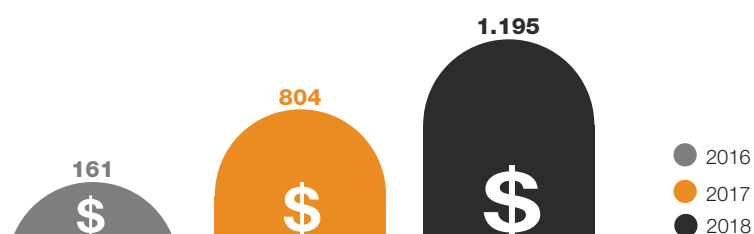
Pessoa jurídica



P: Quantas solicitações de crédito foram recebidas?

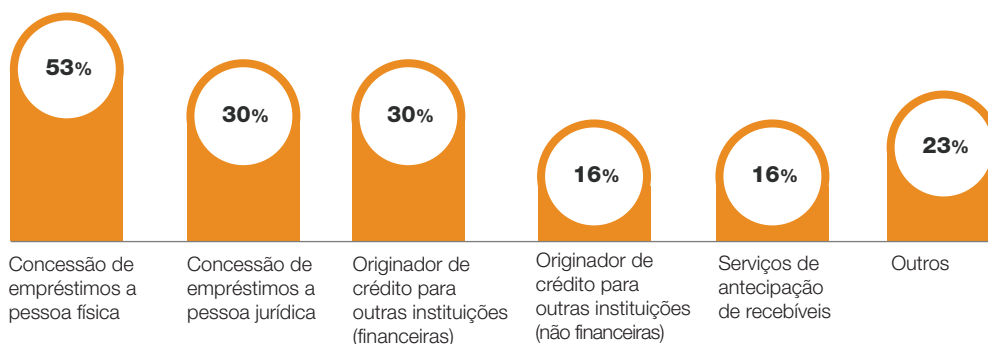
Obs.: amostra insuficiente para 2016.

Valor total de créditos concedidos (em R\$ milhões)



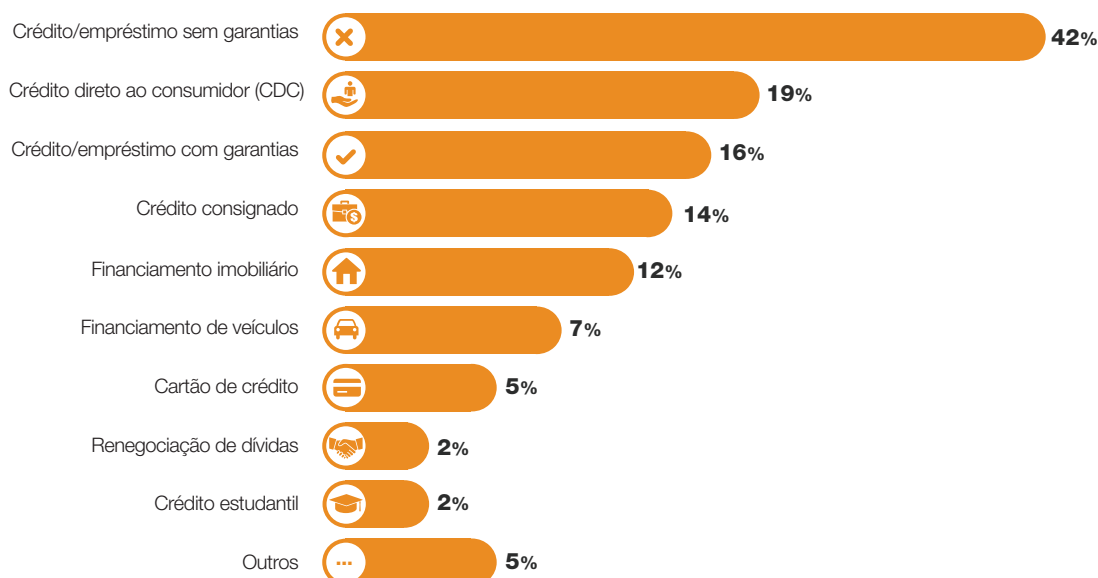
P: Qual foi o valor total de créditos concedidos?

Setores de atuação das fintechs de crédito

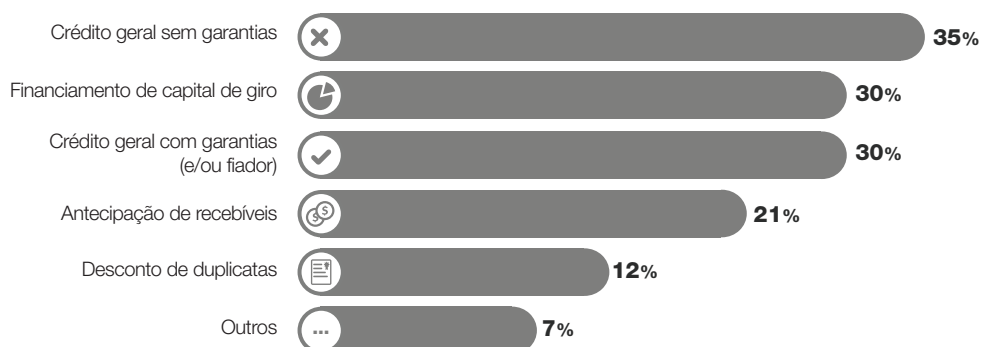


P: Qual o ramo de atuação da sua empresa?

Pessoa física



Pessoa jurídica

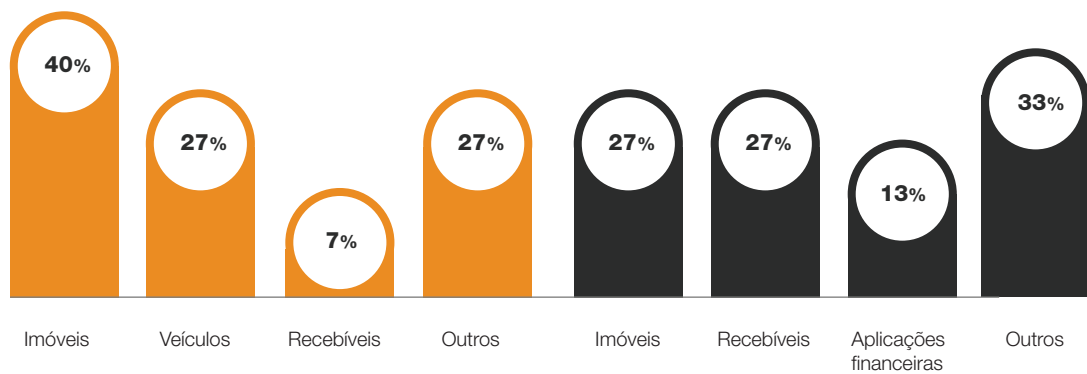


P: Quais são as modalidades de crédito concedidas para pessoa física/jurídica?

Obs.: as perguntas acima permitiam a seleção de mais de uma resposta.



Tipos de bens aceitos como garantia



P: Você aceita bens como garantia? Especifique.

● PF ● PJ

Open banking: promessa de mais concorrência, redução de custos e melhoria dos serviços a partir de 2020

Uma nova onda de transformações se levanta no horizonte dos serviços financeiros no Brasil: o *open banking*. No Comunicado nº 33.445, de abril de 2019, o Banco Central divulgou os requisitos fundamentais para a implementação do modelo, prevista para o segundo semestre de 2020. O objetivo é aumentar a eficiência e a competição no Sistema Financeiro Nacional e abrir espaço para a atuação de novas empresas do setor.

O *open banking* traz uma novidade que faz toda a diferença: dá autonomia para o consumidor levar suas informações financeiras para onde quiser.

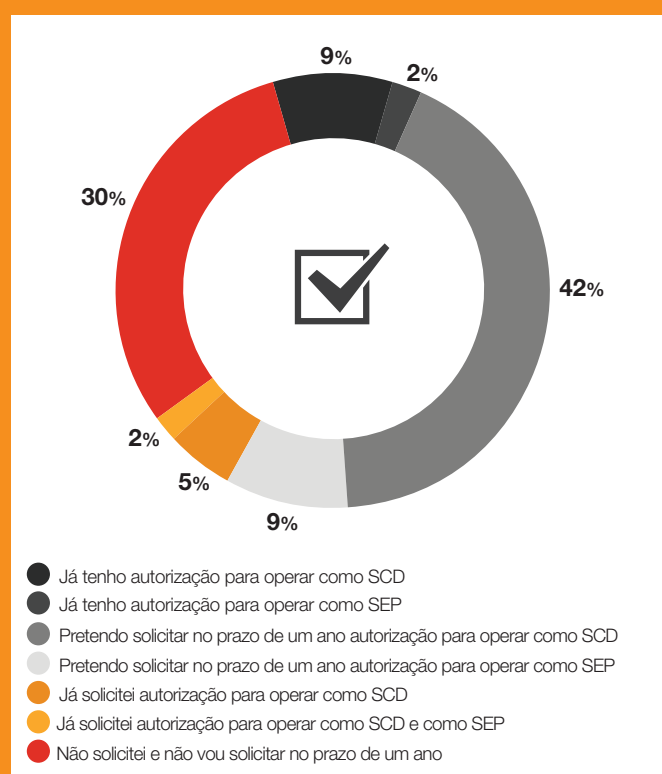
O impacto da medida é enorme. Se o cadastro positivo, que entrou em vigor em julho de 2019, permite fazer uma avaliação de crédito do cliente a partir de informações sobre pagamentos, com o *open banking* a diversidade de informações financeiras disponíveis sobre os clientes aumenta significativamente, estendendo-se a fluxo de caixa, gastos com cartão, investimentos.

A possibilidade de ter acesso a mais dados, cedidos pelos próprios consumidores, quebra uma importante barreira de entrada no mercado: mais empresas – inclusive de setores como varejo e tecnologia – terão como oferecer produtos melhores, mais baratos e em condições de crédito mais atraentes. Os clientes, por sua vez, poderão montar seu portfólio de produtos e serviços com diferentes fornecedores.

Para ter acesso aos benefícios do *open banking*, será preciso operar no mercado como instituição financeira. No caso das fintechs, isso significa, no mínimo, como Sociedade de Crédito Digital (SCD) ou Sociedade de Empréstimo entre Pessoas (SEP). O *open banking* acaba sendo um incentivo para que as empresas se disponham a cumprir regras societárias, de controles e custos mais rígidas para operar no novo modelo. Até o levantamento de dados da nossa

pesquisa, apenas quatro das empresas participantes tinham autorização para operar como SCD e uma como SEP. Outras 3 aguardavam a resposta do Banco Central e 22 pretendiam solicitar a autorização em um ano.

Autorização do BC para atuar como SCD e SEP



P: Você já solicitou, ou pretende solicitar, autorização do órgão regulador para atuar?

Foco em cibersegurança

Para a implementação do *open banking*, um aspecto crítico do sistema é a segurança cibernética. Três pontos são essenciais nessa área:

- As instituições precisarão dar segurança aos clientes de que seus dados permanecerão protegidos.
- O ambiente a ser defendido contra ataques crescerá, uma vez que clientes, terceiros e bancos ficarão mais conectados.
- Bancos e provedores de serviços financeiros devem avaliar as oportunidades criadas pelo *open banking* para desenvolver uma relação de confiança com seus clientes em relação a temas como gestão de identidades e compartilhamento de dados pessoais.

Sandbox regulatório

O Banco Central vem preparando o ambiente regulatório para as transformações que virão. A instituição divulgou que estuda criar até o fim de 2019 um *sandbox* regulatório para facilitar o processo de disponibilização de inovações no mercado financeiro e, ao mesmo tempo, avaliar os riscos associados às novas tecnologias.

Com a iniciativa, empresas que prestam serviços financeiros e de pagamento e tenham projetos de inovação poderão testá-los em um ambiente controlado e receber orientações dos agentes reguladores. Estes, por sua vez, terão acesso aos resultados e assim poderão avaliar riscos relativos aos novos produtos.



Tecnologia como diferencial e desafio

2

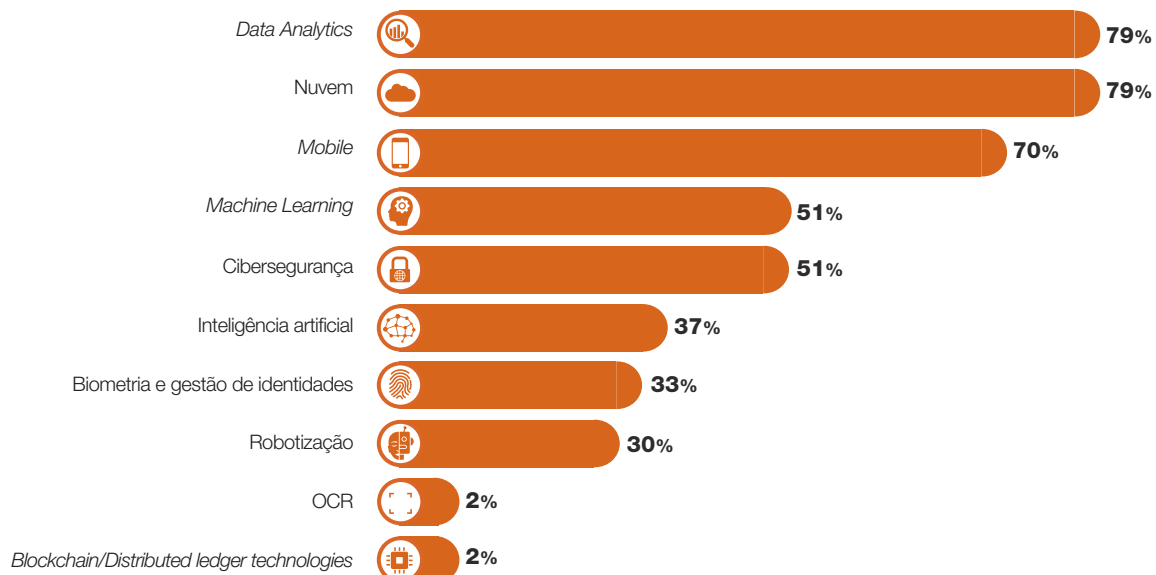
A tecnologia derrubou barreiras importantes à entrada das fintechs no mercado de crédito, mas também cria desafios permanentes à sua evolução. As escolhas e os investimentos tecnológicos dessas empresas são inseparáveis da sua estratégia de negócios, definem sua velocidade de evolução e determinam sua capacidade de conquistar e manter vantagem competitiva.

“Como todo mundo avança muito rápido, aquilo em que você investe hoje se torna obsoleto amanhã. Temos de criar organizações que saibam se adaptar muito rápido para acompanhar essa evolução da tecnologia, que sejam capazes de aprender”, afirma Sergio Furio, CEO e fundador da Creditas, fintech de empréstimo com garantia que, desde a fundação, em 2012, já recebeu mais de 3 milhões de solicitações de crédito.

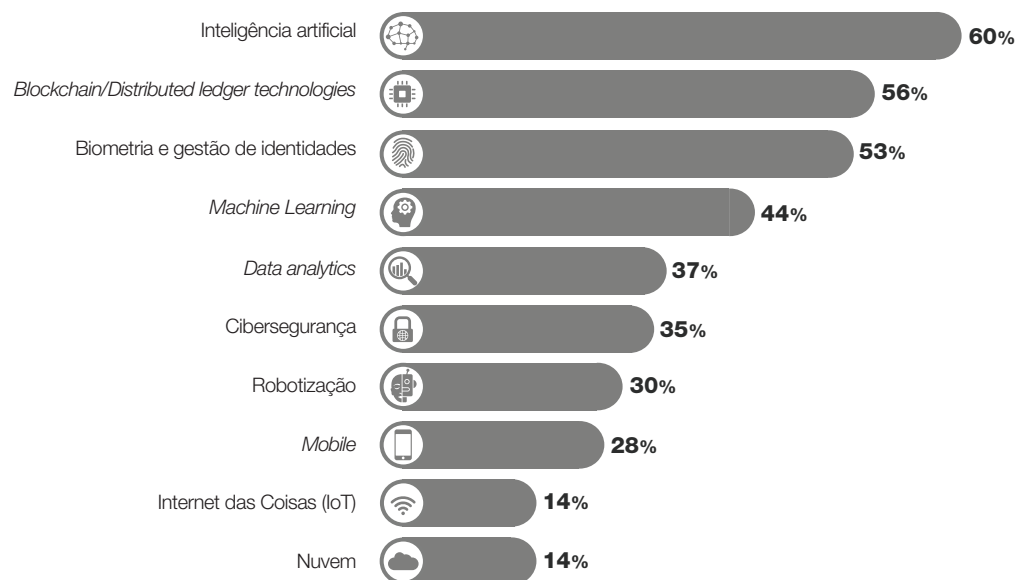
Como resultado da mudança tecnológica, os riscos e a regulamentação aumentam e exigem atenção constante das empresas para garantir – e comprovar – sua adequação às regras do mercado, além de vigilância permanente contra ataques cibernéticos, fraude, lavagem de dinheiro e uso indevido de dados.

Nossa pesquisa mostra que as tecnologias que essas empresas dominam atualmente foram justamente as que permitiram derrubar as barreiras de entrada no mercado de crédito: *data analytics*, essencial à precificação de riscos, *cloud*, que reduz custos operacionais, e o *mobile*, que facilitou a distribuição de produtos e serviços e desburocratizou processos.

Tecnologias que domina...



...e que pretende dominar



P: Quais destas tecnologias a sua empresa domina atualmente? Quais destas tecnologias a sua empresa planeja ter no futuro?

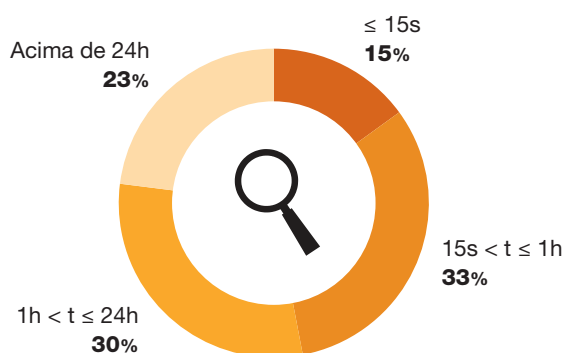
As apostas para o futuro são principalmente em inteligência artificial, que permitirá refinar as análises de riscos; *blockchain*, para desburocratizar a concessão de crédito; e recursos de biometria e gestão de identidades, que oferecerão mais segurança no acesso aos dados dos usuários.

“A inteligência artificial é o eixo central dos serviços das fintechs de crédito. Ela permite utilizar um grande volume de informações que individualmente não fazem

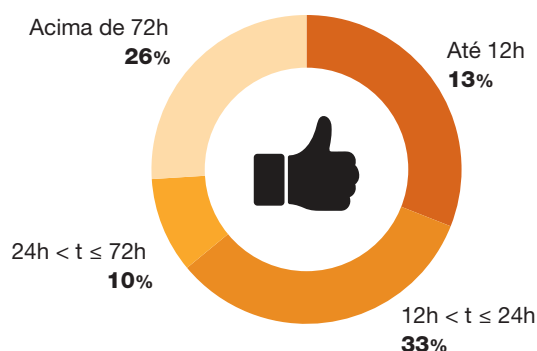
sentido para compor um retrato do risco oferecido pelo consumidor, conectando Internet das Coisas (IoT, na sigla em inglês), mobilidade, análise de comportamentos e até neurociência”, afirma Sergio, que aposta nos dispositivos de IoT como fator de mudança na precificação de riscos no futuro: “Imagine, por exemplo, que eu tenha acesso a um dispositivo instalado no seu carro, consiga saber que rotas você normalmente faz e possa confirmar onde você trabalha ou qual é a sua agressividade ao volante?”

E tudo isso pode se traduzir em mais agilidade na avaliação e aprovação do crédito. Hoje, 48% das empresas pesquisadas conseguem concluir as análises de risco de um cliente em até uma hora, sendo que 15% fazem isso em no máximo 15 segundos. Já a aprovação para liberação do crédito, que envolve procedimentos como conferência e assinatura de documentos, é feita em até 24 horas por 64% dos participantes do estudo. Em 13% dos casos, esse processo não demora mais do que uma hora.

Tempo para análise de crédito



Tempo para aprovação de crédito



P: Em quanto tempo é feita a análise de risco e aprovação do crédito? (Percentuais calculados com base apenas no universo de empresas que forneceram informações para a pergunta)

Comunicação na era da eletrônica

86% das fintechs de crédito preferem usar Web e aplicativo como canais de comunicação com os clientes



P: Ordene os canais preferenciais de contato com o cliente utilizados pela empresa

Inteligência artificial e IoT, uma revolução na experiência

Nos próximos anos, os avanços em inteligência artificial (IA) terão impactos profundos em praticamente todos os setores. Na área de serviços financeiros, o uso de IA em pequena escala, como na assessoria automatizada de investimentos, por exemplo, poderá ajudar milhares de investidores a otimizar seus portfólios de forma eficiente e ágil.

A integração da IA com outras tecnologias, por sua vez, promete revolucionar a experiência dos clientes, gerar soluções capazes de alavancar os negócios e criar novos mercados.

A integração da IA com IoT

Juntas, a IA e a Internet das Coisas (IoT) permitem que as empresas expandam seus negócios com base em decisões orientadas por três tipos de análise de dados:

- **Análise preditiva:**
“O que vai acontecer?”
- **Análise prescritiva:**
“O que devemos fazer?”
- **Análise adaptativa/contínua:**
“Quais são as ações/decisões apropriadas e como podemos nos adaptar às últimas alterações?”

As aplicações são inúmeras. A imensa gama de sensores conectados pela IoT permitirá captar hábitos dos consumidores e usá-los como dados que, submetidos à análise da IA, ajudarão, por exemplo, a traçar perfis individuais.

As empresas de crédito poderão analisar dados coletados de fontes diversas para fazer suas avaliações de riscos, o que permitirá oferecer aos consumidores recursos financeiros com taxas de juros mais adequadas para financiar seus projetos.

Com um perfil mais apurado do cliente em mãos, aumentam também as chances de conseguir oferecer serviços de maior valor agregado adequados a cada caso.

Em outra dimensão, uma análise contínua dos hábitos dos clientes baseada em dados pode orientar melhor as empresas a tomar medidas para mantê-los fidelizados.

Assistentes de voz... e de negócios

Uma das ferramentas baseadas em IA com potencial de estabelecer novos modelos de relacionamento com o cliente e aumentar o engajamento é o assistente de voz.

Com esse tipo de dispositivo, as empresas poderão promover uma experiência empática e personalizada e tornar as operações mais eficientes em termos de tempo e custo, além de criar um fator de diferenciação da marca.

Há desafios. Para transformar os assistentes em ferramentas de engajamento e romper barreiras de comunicação, as empresas precisam criar uma experiência de conversação confiável e envolvente, trabalhando três fundamentos básicos:

- **Precisão:** será necessário tornar os assistentes cada vez mais precisos, tanto nas informações transmitidas como na compreensão daquilo que o cliente necessita.
- **Adaptação:** os dispositivos precisarão contar com um nível de flexibilidade e intuição que permita a eles se ajustar a diferentes maneiras de pensar dos clientes.
- **Confiança:** os clientes precisarão confiar no assistente. Ter certeza de que a comunicação é segura, entender como a informação será usada e acreditar que o “ouvinte” tem as melhores intenções.

Mercado de capitais e de crédito se aproximam

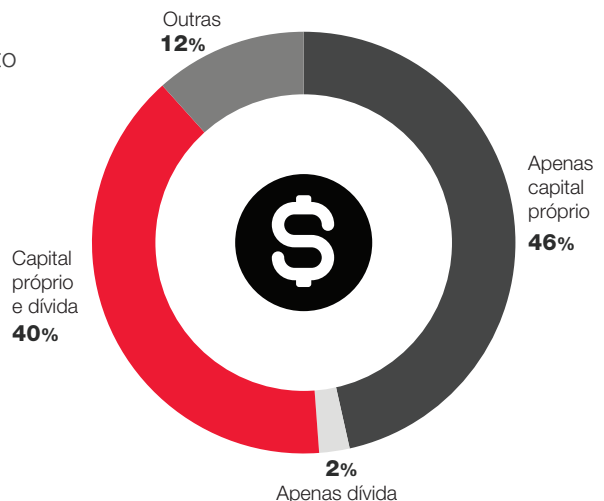
3



A fonte de recursos de quase metade das fintechs de crédito pesquisadas (47%) se restringe ao capital próprio, mas o perfil de financiamento dessas empresas vem mudando gradualmente. Entre 2016 e 2018, aumentou de 20% para 60% a fatia de organizações que conseguiram fazer captações no mercado de capitais para financiar despesas operacionais, investimentos no desenvolvimento de produtos e serviços e a expansão das carteiras de crédito.

Principal fonte de investimento

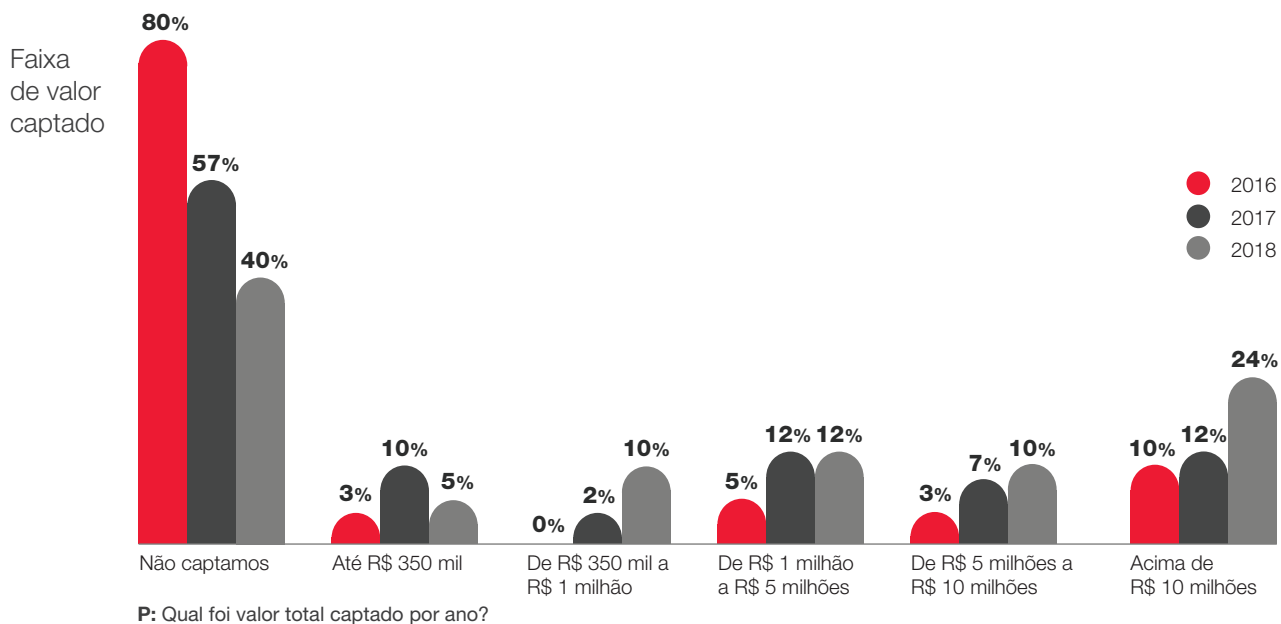
P: Qual é a fonte de investimento da sua empresa?





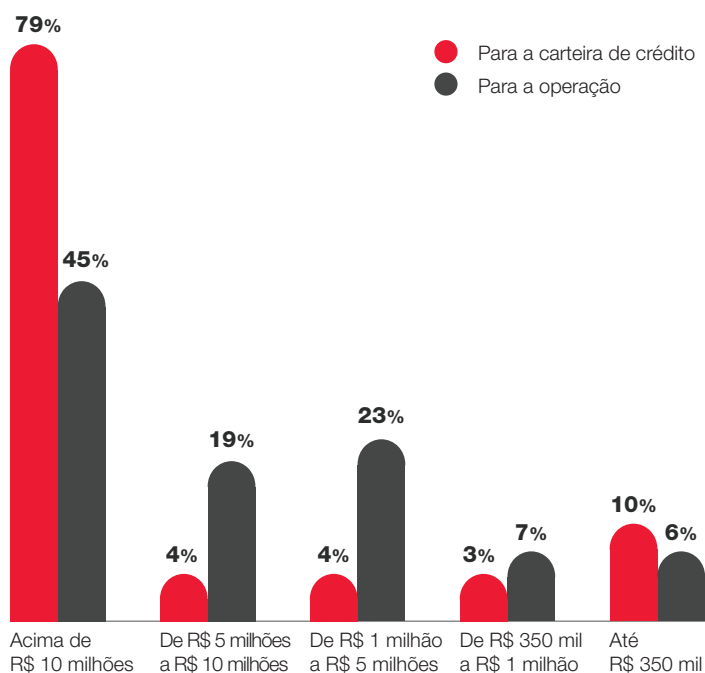
No período, o capital próprio e o aporte de acionistas perdeu parte da sua relevância para outras fontes de recursos, como os FIDCs (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios), que se consolidaram como opção ágil para financiar a ampliação das carteiras dessas empresas via mercado de capitais, substituindo intermediários financeiros caros e pouco eficientes.

Três quartos das empresas afirmam estar em busca de recursos. Quase metade pretende obter mais de R\$ 10 milhões para financiar a operação e 79% querem valores acima dessa faixa também para ampliar sua carteira de crédito. Ao todo, 60% das empresas pesquisadas já realizaram entre 1 e 5 rodadas de investimento.



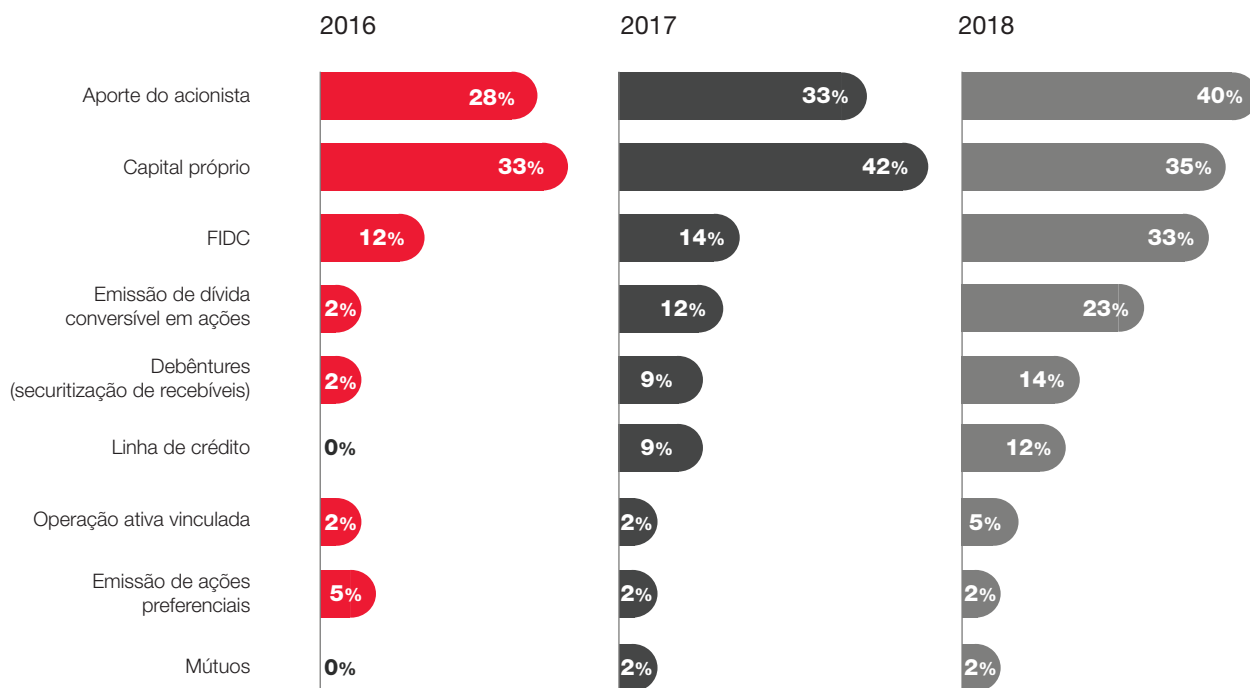


Valor do investimento que está buscando



P: Qual é o valor estimado do investimento para a operação / carteira de crédito que está buscando ou buscará?

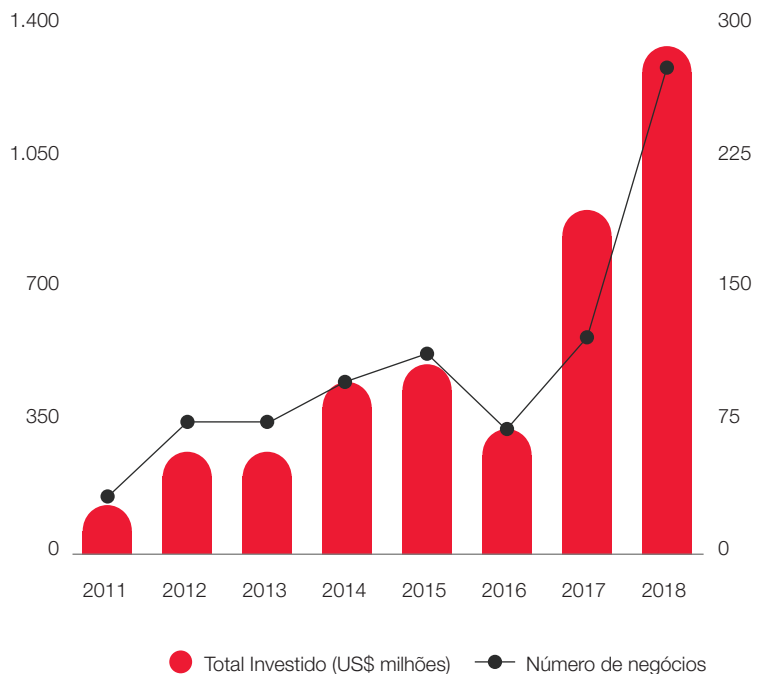
Principais fontes de recursos



P: Quais foram suas principais fontes de captação de recursos nos anos de 2016, 2017 e 2018?

A evolução do mercado mostrada pela pesquisa reflete uma melhora geral no apetite dos fundos de *venture capital* por empresas brasileiras de todos os setores nos últimos três anos (ver figura *Investimento de venture capital em startups brasileiras*). Segundo dados da Lavca (Associação Latino-Americana de Private Equity e Venture Capital), esses grupos aportaram US\$ 1,3 bilhão no País em 2018, o equivalente a dois terços de todos os investimentos feitos na América Latina e 52% mais do que o valor registrado em 2017.

Investimento de *venture capital* em startups brasileiras



Fonte: Lavca (Associação Latino-Americana de Private Equity e Venture Capital)

As fintechs de crédito surfaram essa tendência, graças principalmente ao amadurecimento do setor e a mudanças que demonstraram o comprometimento do BC com a promoção da concorrência, facilitando a atuação dessas empresas para solucionar ineficiências do mercado.

É o caso da Resolução nº 4.656/18, que autorizou as fintechs de crédito a atuar no mercado de forma independente, ou seja, sem depender de um banco, por meio das SCDs e SEPs. Também em 2018, o Decreto Presidencial nº 9.544 permitiu a participação estrangeira em até 100% no capital social das empresas autorizadas a operar pelo BC. Antes, era preciso conseguir essa autorização individualmente.

Aliadas a perspectivas de melhora no cenário econômico, as medidas despertaram o interesse de investidores, principalmente estrangeiros, que se sentiram mais seguros para fazer suas apostas no mercado nacional de fintechs de crédito. As fontes de recursos não vinculadas a capital próprio e de acionistas entre as 43 empresas participantes do nosso estudo ganharam espaço entre os mecanismos de captação.

Chama atenção o crescimento de mecanismos voltados para a ampliação das carteiras para clientes, como os FIDCs, que beneficiaram 12% das empresas em 2016, passaram para 14% no ano seguinte e alcançaram 33% em 2018. Um aumento ainda mais acentuado foi observado em relação às debêntures, que pularam de 2% em 2016 para 14% em 2018.

“Com os juros mais baixos, o mercado de capitais é incentivado a colocar o capital para trabalhar, depois de um tempo viciado em emprestar dinheiro para o governo. Vemos hoje a Selic chegando a patamares históricos baixos e promovendo uma aproximação muito grande do mercado de capitais com o de crédito. Isso deve se ampliar nos próximos anos, mas ainda há alguns desafios estruturais a serem enfrentados, como a criação de modelos ainda mais seguros para o investidor. A CVM certamente terá um papel importante a desempenhar no fomento dessa aproximação”, afirma Rafael Pereira, presidente da ABCD e fundador da plataforma Rebel de empréstimos on-line, que captou em agosto deste ano R\$ 167 milhões via debêntures (títulos de dívida) para financiar a expansão da sua carteira de crédito, valor dez vezes maior do que o levantado em 2018.

A maior operação do ano entre as fintechs de crédito, no entanto, foi anunciada em julho pela Credits: um investimento de US\$ 231 milhões (cerca de R\$ 900 milhões) liderado pelo SoftBank Vision Fund e pelo SoftBank Group Corp. com foco em expandir os produtos da empresa.

Ao longo dos próximos anos, o impacto de novas ações regulatórias para incentivar o segmento, como o cadastro positivo e o *open banking*, deve ajudar a manter aquecidas as apostas dos investidores. No entanto, as empresas enxergam alguns entraves à captação de recursos, como a crise econômica e política, que ainda influencia o humor dos investidores, e a falta de visibilidade dessas empresas no mercado (ver figura *Maiores desafios para obter capital*).

“

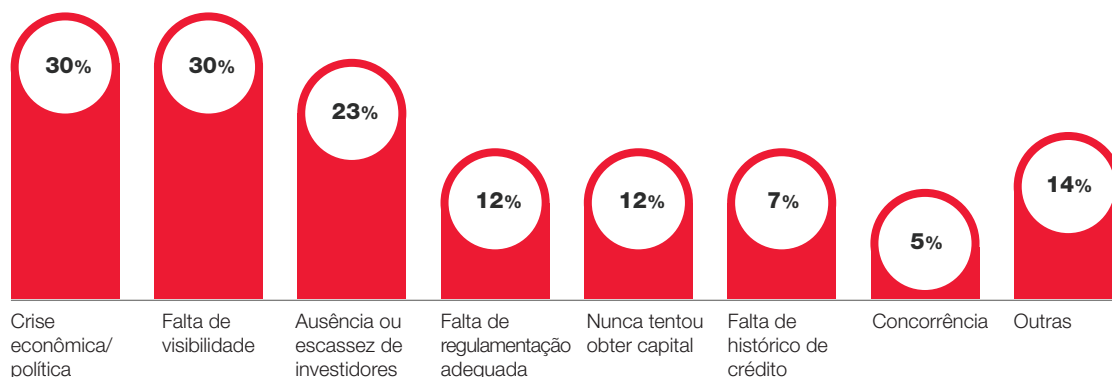
Vemos hoje a Selic chegando a patamares históricos baixos e promovendo uma aproximação muito grande do mercado de capitais com o de crédito.

”

Rafael Pereira, presidente da ABCD e fundador da plataforma Rebel de empréstimos on-line.



Maiores desafios para obter capital

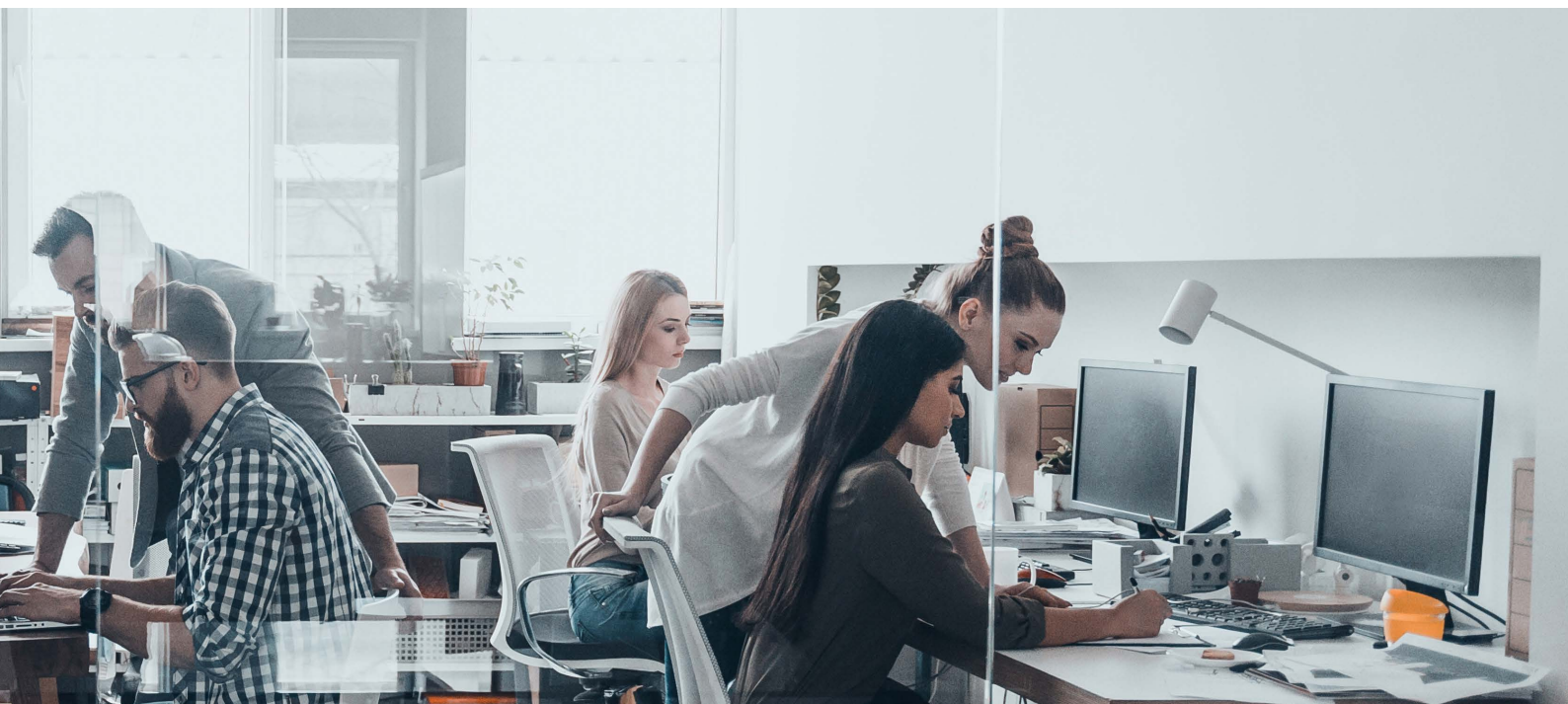


P: Quais são os maiores desafios para obter capital? (selecione uma ou mais opções)

Segundo Eduardo Kimura, sócio da PwC Brasil na área de Consultoria em Serviços Financeiros, os investimentos estrangeiros realizados em fintechs no Brasil estão concentrados em alvos mais maduros ou com modelos de negócios mais bem estruturados.

As fintechs de crédito, na opinião de Eduardo, têm à frente uma enorme oportunidade de capitalizar as informações que estão reunindo com base nas capacidades inovadoras disponíveis no mercado. “Na economia digital, o dado é o novo petróleo. É com base nos dados que as empresas vão monetizar seu futuro”, afirma. A capacidade de uma fintech de

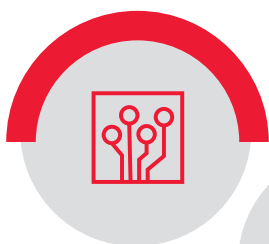
atrair capital dependerá em larga escala, no entanto, da habilidade de explicar claramente sua lógica de negócios: “Esse é o primeiro elemento crítico: saber estruturar o modelo de negócio em torno da maneira como ele cria e captura valor e, principalmente, definir bem como se gera caixa ao longo do tempo, a fim de mostrar maior consistência aos olhos do investidor” (ver *O que impulsiona o valor de uma fintech?*).



Fatores de investimento

Os investidores veem nas fintechs uma forma de acessar os mercados de serviços financeiros sem precisar fazer investimentos pesados de capital. Esses investimentos têm como pontos fortes:

Mercado amplo e crescente, impulsionado pelo desenvolvimento tecnológico e pela inovação



Negócios com altas margens e baixa necessidade de capital



Diversidade de ativos que atraem investimentos, desde startups até negócios maduros



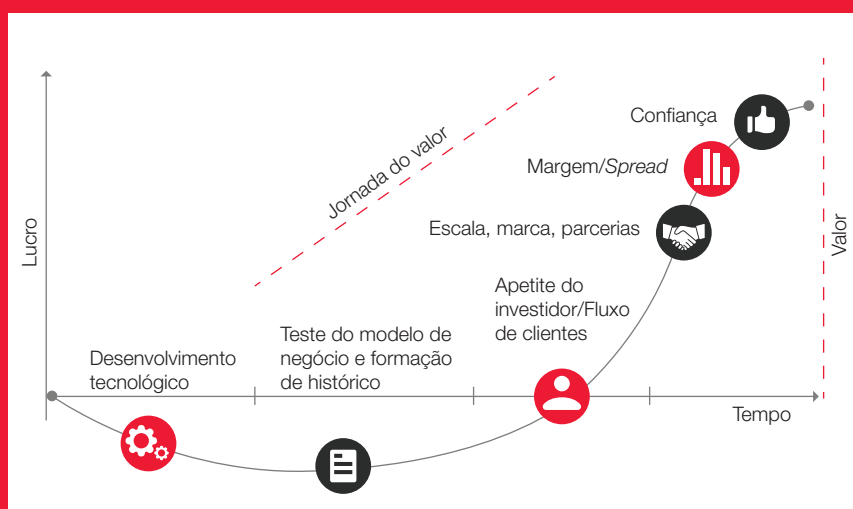
Modelos de negócios altamente escaláveis



O que impulsiona o valor de uma fintech

Apesar da diversidade nos modelos de negócios, as fintechs têm em comum fatores similares que geram valor em diferentes estágios de seu ciclo de vida – sua “jornada do valor”. Saber gerenciar esses fatores é vital para assegurar que eles tenham um impacto positivo para a empresa e ajudem a minimizar riscos de avaliações negativas.

A jornada de valor ao longo dos estágios de desenvolvimento do negócio



Desenvolvimento tecnológico

No primeiro estágio, as *startups* geralmente dependem da tecnologia para manter um ponto de venda exclusivo. Os investidores normalmente avaliam essas plataformas considerando o custo de substituição ou do ponto de vista da aquisição de talentos. Se acreditarem que um negócio sustentável evoluirá da tecnologia exclusiva, eles podem pagar mais.

Teste do modelo de negócios

É nesse momento que as *startups* geralmente adaptam e refinam seu modelo de negócios para criar produtos e serviços capazes de ganhar escala e crescer de forma sustentável. Para isso, é preciso desenvolver um histórico de volumes crescentes, atrair novos clientes, gerenciar o risco de crédito, manter registros financeiros sólidos e processos internos eficientes.

Fluxo de clientes

Associar-se a outros *players* para atrair novos segmentos de tomadores de empréstimos e criar um fluxo estável de clientes pode impulsionar significativamente o valor de avaliação da empresa, reduzindo também as despesas de aquisição de novos consumidores, o que permite negociar melhor os custos de financiamento.

Escala, marca, parcerias

Uma marca amplamente reconhecida é essencial para gerar o crescimento e a escala prometidos no plano de negócios. Mas a marca não precisa necessariamente ser da *startup*. É possível também estabelecer parcerias para se tornar provedor preferencial de crédito de marcas já reconhecidas no mercado, por meio de *plug-ins* em aplicativos ou links em sites.

Rentabilidade

Volumes elevados podem levar a melhores avaliações, mas apenas se o negócio estiver gerando fluxo de caixa positivo e se encaminhando para o lucro. Nesse ponto, as fintechs atraem investidores, reduzem o custo de capital e podem melhorar as margens. A incerteza diminui. Isso significa que a receita pode se tornar uma ferramenta mais confiável para estimar o valor do negócio.

Confiança

Conquistar a confiança dos consumidores permite expandir a gama de produtos, aumentar as taxas de fidelização e reduzir o custo de aquisição de clientes. Isso tem impacto positivo no valor do negócio, dando aos investidores a segurança de que os gestores são capazes de lidar com cenários adversos.



À caça de talentos

4

O uso intensivo de tecnologia permite que as fintechs de crédito operem com uma estrutura bastante enxuta – 53% delas têm até 20 empregados – mas os talentos necessários para manter e expandir o negócio são extremamente especializados. Eles envolvem competências em desenvolvimento de software, banco de dados, produto digital e marketing digital, mas também em crédito, cobrança, modelagem de dados e avaliação de riscos.

O Brasil forma engenheiros e profissionais de software no mesmo patamar de qualidade que outros países, mas não em quantidade suficiente para atender à demanda atual. E como essas empresas sempre trabalham com as tecnologias mais recentes desenvolvidas no mundo, elas precisam contar com profissionais extremamente atualizados, o que acaba restringindo ainda mais o *pool* de talentos disponível.

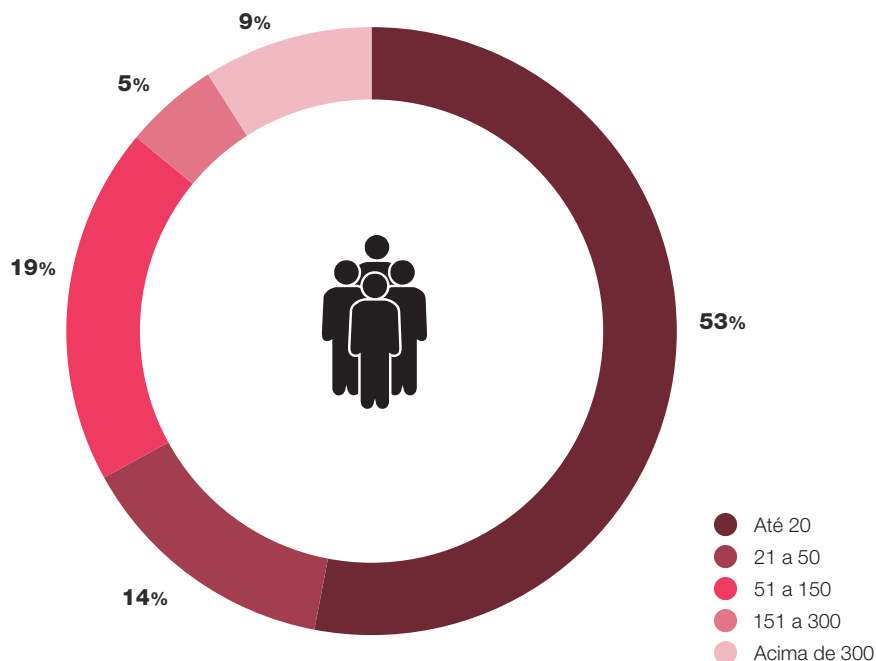
“Há poucos centros de excelência formando profissionais de ponta. O mercado demanda muito mais do que o país está formando”, afirma Sandro Reiss, CEO e fundador da Geru, que começou a operar em 2015 com oito empregados e hoje tem uma equipe com 140 pessoas.

Obviamente, essa escassez inflaciona salários e, muitas vezes, obriga as empresas a promover seus melhores técnicos a cargos de gerência quando eles ainda não estão totalmente maduros. A busca de fontes alternativas de talento e as iniciativas de treinamento e *coaching* são essenciais para evitar esses gargalos à expansão dos negócios.





Quantidade de empregados



P: Qual é a quantidade de funcionários da sua empresa?

Na área de finanças, os profissionais não são tão escassos, mas a dificuldade é encontrar aqueles que tenham fluência nos novos meios digitais, sem os vícios das estruturas mais antigas do mercado de serviços financeiros.

Ao entrarem na fase de consolidação dos negócios, o que acontece muito rapidamente para as fintechs de sucesso, surge outro desafio: as competências exigidas dos profissionais tende a mudar de forma acentuada, o que exige das empresas bastante agilidade para reformular seu mix de talentos.

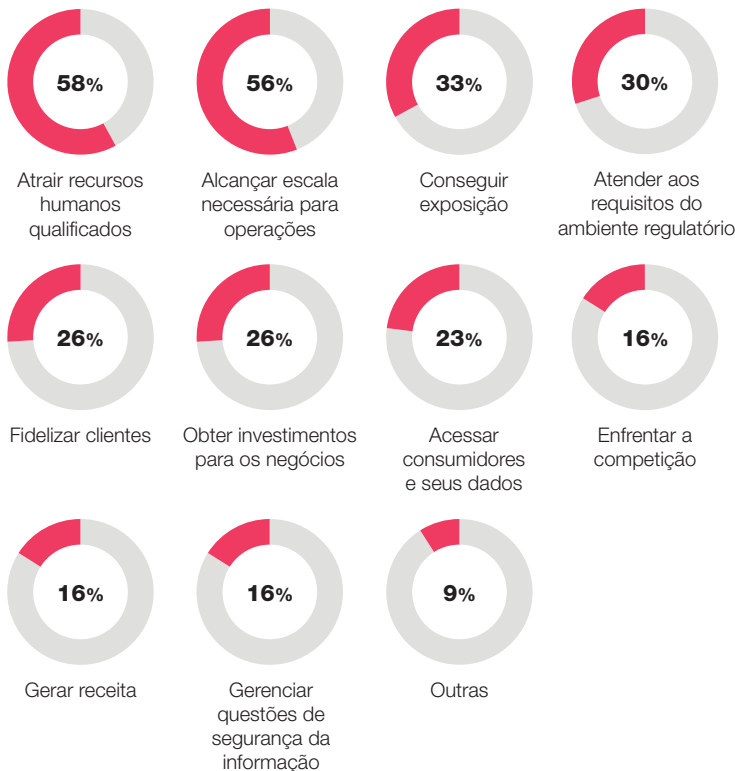
Não à toa 58% das empresas participantes da pesquisa mencionam que atrair recursos humanos qualificados é uma das principais barreiras à gestão dos seus negócios, seguida de alcançar a escala necessária para as operações e conseguir exposição no mercado – as mesmas três principais barreiras informadas pelas fintechs de todos os segmentos ouvidos em pesquisa feita pela PwC no ano passado.

Como solucionar esse dilema? “A resposta é criar uma cultura forte”, diz Sandro. “Ser muito transparente com quem a gente contrata, mostrar a essas pessoas qual é o caminho de desenvolvimento delas e criar rotas dentro da empresa para que continuem crescendo. Mas a gente sabe que um pedaço da nossa equipe hoje pode não estar mais conosco daqui a uns dois anos”.

Na seleção de pessoas, é preciso adotar mecanismos para identificar os candidatos que aceitam desafios e estão dispostos a aprender continuamente. Como parte da sua receita, a Geru investe no treinamento do seu pessoal e incentiva o compartilhamento de informações em eventos internos ou via *open source*.



Barreiras à gestão



A empresa aposta também no desenvolvimento de lideranças técnicas de ponta: “Temos vários líderes de grupos com nível muito alto. Essas pessoas são parceiras do negócio, têm um compromisso de longo prazo com a empresa e estão focadas em formar e desenvolver times.”

A terceirização, tanto dentro do Brasil como no exterior, é uma alternativa usada por algumas empresas para lidar com o gargalo de talentos. O desafio, nesse caso, é manter o controle da qualidade de um elemento tão estratégico para o negócio.

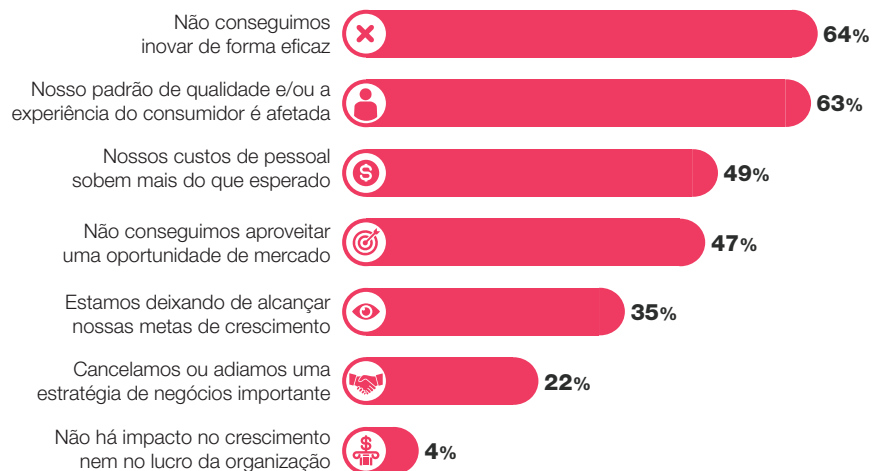
P: Quais são as principais barreiras na gestão de sua empresa?

Uma ameaça à inovação

A escassez de competências é uma preocupação comum a instituições financeiras tradicionais e fintechs no mundo todo. Na Pesquisa Global com CEOs 2019 da PwC, quase dois terços dos líderes desses setores que estão “extremamente preocupados” com a escassez de competências disseram que suas organizações são incapazes de inovar de forma eficaz – e que os padrões de qualidade e/ou a experiência do cliente são afetados como consequência disso.

Qual é o impacto da “disponibilidade de competências-chave” nas perspectivas de crescimento da sua organização?

(Apenas os que selecionaram “extremamente preocupados” com o tema)



Fonte: PwC, 22ª Pesquisa Global com CEOs. *Banking and capital markets trends 2019*.

Pontos-chave de uma boa estratégia para atrair, reter e desenvolver talentos digitais

Para garantir seu sucesso em um ambiente de negócios que evolui tão rapidamente, as fintechs precisam centrar suas atenções em dois aspectos da gestão de pessoas: a construção de uma cultura organizacional sólida, capaz de atrair e reter os talentos essenciais, e o investimento em iniciativas de *upskilling*, para treinar seu pessoal nas novas habilidades técnicas e comportamentais exigidas pelo mundo digital. Resumimos aqui ações que as empresas precisam tomar nessas duas frentes.*

Cinco ações para a evolução da cultura

1. Aborde os pontos de conflito entre sua cultura e a estratégia

Pergunte-se: como a cultura atual da empresa consegue apoiar a estratégia de negócio? O que precisa mudar?

2. Identifique os comportamentos essenciais que mudarão a sua cultura

Priorize os comportamentos essenciais que, se praticados com maior frequência em todos os níveis, podem ajudar a transformar a cultura e torná-la aliada para alcançar os objetivos estratégicos.

3. Ouça melhor para obter resultados de negócio mais efetivos

Procure promover um debate saudável sobre aspectos da sua cultura e obtenha *feedback* das pessoas em todos os níveis. Isso ajudará a definir as prioridades de transformação necessárias para apoiar a estratégia.

4. Inicie a era do “ver para crer”

Produza mudanças visíveis e concretas na forma como os líderes trabalham para indicar o tipo de comportamento que você deseja ver nos outros.

5. Comprometa-se com a cultura como um esforço contínuo e colaborativo

Influenciar a cultura é um processo lento e contínuo que depende da participação de todos. Não pode ser implementado de cima para baixo.

Seis passos para o *upskilling* dos talentos

1. Analise sua situação e defina a iniciativa

Identifique os talentos que serão mais necessários no futuro. Defina metas quantitativas, como índices de retenção, e metas não numéricas, mostrando, por exemplo, como uma iniciativa contribui para preencher cargos tradicionalmente difíceis.

2. Elabore um plano de competências

Baseie suas prioridades nos tipos de trabalho mais afetados pelas novas tecnologias, pelos funcionários em maior risco de se tornarem obsoletos e pelas atividades do negócio que têm mais a ganhar.

3. Avalie e aconselhe os empregados individualmente

Um programa de avaliação que inclua *coaching* e aconselhamento pessoal pode ajudar os empregados a evoluir de acordo com os rumos de crescimento da empresa.

4. Use tecnologia para fazer a correspondência certa entre talentos e cargos

A tecnologia pode ser usada tanto para identificar os gaps de qualificação quanto para encontrar os candidatos certos para as vagas difíceis de preencher. Inteligência artificial e *machine learning* podem ser úteis nesse processo.

5. Selecione o treinamento e os provedores adequados

Estabeleça claramente a finalidade e os objetivos da iniciativa de qualificação, incluindo as habilidades específicas que precisarão ser desenvolvidas. Isso reduz custos e aumenta a eficiência do processo.

6. Administre o projeto e monitore os resultados

É importante usar ferramentas de TI para monitorar as atividades e os resultados do treinamento. Canais de comunicação internos podem ser úteis para compartilhar informações técnicas, histórias de sucesso e modelos a serem replicados.

Referências

Banco Central. *Relatório de Economia Bancária (REB) 2018.*
https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/relatorioeconomiabancaria/reb_2018.pdf

_____. *Estatísticas monetárias e de crédito.*
<https://www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito>

Banco Mundial. *Domestic credit to private sector (% of GDP).*
https://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS?most_recent_value_desc=true

BIS (Bank for International Settlements). *BigTech and the changing structure of financial intermediation.*
<https://www.bis.org/publ/work779.pdf>. Abril, 2019.

Crunchbase. *Venture Funding In Brazil Soars To \$1.3B In 2018.*
<https://news.crunchbase.com/news/venture-funding-in-brazil-soars-to-1-3b-in-2018>

Extra. *Estoque de crédito no Brasil avança 0,4% em junho, puxado por apetite de famílias, 26/7/2019.* Disponível em:
<https://extra.globo.com/noticias/economia/estoque-de-credito-no-brasil-avanca-04-em-junho-puxado-por-apetite-de-familias-23834152.html>

PwC. *Banking and capital markets trends 2019: Why banking and capital markets transformation is all about people – part of PwC's 22nd Annual Global CEO Survey trends series.*
<https://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2019/Theme-assets/reports/banking-capital-markets-trends-2019-report.pdf>

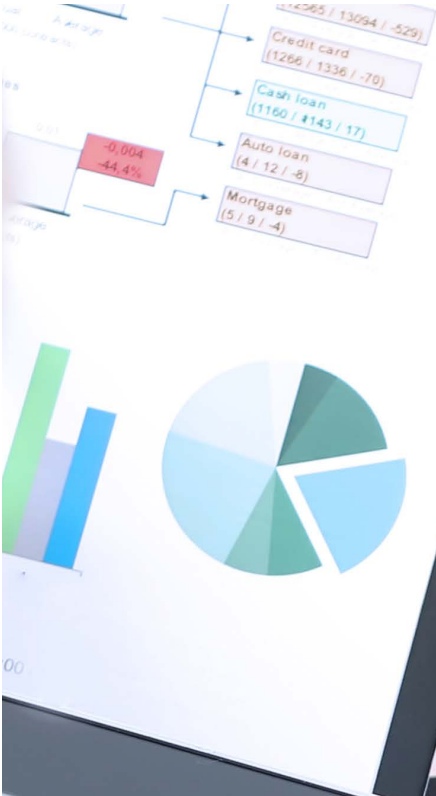
_____. *Pesquisa Fintech Deep Dive 2018.*
<https://www.pwc.com.br/pt/setores-de-atividade/financeiro/2018/pub-fdd-18.pdf>

_____. *O impacto da cultura organizacional no futuro dos negócios. Pesquisa de Cultura Organizacional 2019*
<https://www.pwc.com.br/pt/estudos/preocupacoes-ceos/mais-temas/2019/pesquisa-cultura-organizacional-19.pdf>

Serasa Experian. *Demanda do consumidor por crédito cresce 8% no primeiro semestre de 2019, aponta Serasa Experian.*
<https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/demanda-do-consumidor-por-credito-cresce-8-no-primeiro-semester-de-2019-aponta-serasa-experian>

Strategy+business. *A strategist's guide to upskilling.*
<https://www.strategy-business.com/media/file/sb96-A-strategists-guide-to-upskilling.pdf>

Valor Econômico. *Brasil tem 45 milhões de desbancarizados, aponta pesquisa, 18/08/2019.* Disponível em:
<https://www.valor.com.br/brasil/6395489/brasil-tem-45-milhoes-de-desbancarizados-aponta-pesquisa>.



9477	75428	139897
952)	(4861)	(17319)
952)	(4861)	(17319)
99)	(6974)	(65247)
95)	(2411)	(22562)
9)	(449)	(4203)
9)	(837)	(7833)
9)	(3276)	(30649)
9)	(11835)	(82565)
63593	-	57331
(1924)	-	(18003)
61669	-	39328



Contatos

PwC Brasil

Com ampla experiência em tecnologia e no segmento financeiro no Brasil e no mundo, prestamos serviços de auditoria, consultoria de negócios e assessoria tributária durante todo o ciclo de vida de uma transação, desde a estratégia até a execução. Nossa equipe apoia investidores, empreendedores e grandes bancos a capturar valor em todos os estágios de uma transação em um mercado em crescimento acelerado.

- Assessoria de gestão
- Obtenção de investimentos
- *Due diligence* comercial, digital e estratégia corporativa
- Estratégia de *data and analytics*
- Cibersegurança
- *Due diligence* financeira, operacional, de tecnologia
- Avaliações
- Compra/venda de fintechs

Luís Ruivo

Sócio e líder de Consultoria
em Serviços Financeiros
(11) 3674 2620
luis.ruivo@pwc.com

Eduardo Kimura

Sócio de Consultoria
em Serviços Financeiros
(11) 3674 3340
eduardo.kimura@pwc.com

Catarina Lyra

Gerente Sênior de Consultoria
em Serviços Financeiros
(11) 3674 2769
catarina.lyra@pwc.com

ABCD

Fundada em 2016, a Associação Brasileira de Crédito Digital (ABCD), tem como missão fomentar e desenvolver, por meio de tecnologia e inovação, o sistema operacional, jurídico e financeiro do mercado de crédito, fortalecendo a representação do setor, em benefício da sociedade e do desenvolvimento econômico e social do País. Nossos membros atuam das mais diversas formas no ecossistema de crédito brasileiro, sempre com o intuito de oferecer melhores produtos e serviços para a sociedade como um todo.

Rafael Pereira

Presidente
rafael.pereira@creditodigital.org.br

Claudia Amira Fiaschitello

Diretora Executiva
claudia.amira@creditodigital.org.br

Edição de textos: Ana Paula Baltazar (Máxima Conteúdo)

www.pwc.com.br

 PwC Brasil  @PwCBrasil  @PwCBrasil

 PwC Brasil  PwC Brasil



Neste documento, "PwC" refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada firma membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure

© 2019 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos os direitos reservados.