



Inovação e maturidade diante de novos desafios

**Pesquisa Fintechs de
Crédito Digital 2025**



Conteúdo

01

Apresentação 03

02

Expansão de mercado e base de clientes 06

03

Garantias e inovação em alta 10

04

Do *back office* à experiência do cliente: a revolução tecnológica nas fintechs 22

05

Fontes de *funding* e sustentabilidade do crescimento 30

Considerações finais 34

Contatos 36



Apresentação



O ecossistema de fintechs no Brasil tem mostrado resiliência e capacidade de adaptação mesmo em cenários adversos. A edição mais recente da **Pesquisa Fintechs de Crédito Digital** – realizada pela PwC Brasil e Associação Brasileira de Crédito Digital (ABCD) – revela que, mesmo diante de um ambiente econômico desafiador, marcado por juros altos, liquidez restrita e instabilidade nos mercados internacionais, o setor registra crescimento sólido em concessão de crédito, ampliação da base de clientes e aposta em novos produtos.

Os dados de 2024 impressionam: o volume de crédito concedido pelas 44 fintechs que fazem parte da amostra da nossa pesquisa alcançou R\$ 35,5 bilhões – um aumento de 68% em relação ao ano anterior¹.

Esse desempenho reflete a capacidade dessas empresas de se manterem firmes e crescerem de forma consistente. O número total de clientes também avançou, superando 67,5 milhões de pessoas físicas e mais de 55 mil empresas atendidas.

¹ Embora tenha havido uma variação na composição da amostra entre os dois anos analisados, a pesquisa foi metodologicamente ajustada para garantir a comparabilidade dos dados apresentados ao longo do tempo.

Esse avanço não é fruto do acaso, mas resultado de um conjunto de fatores como a capacidade de inovação, a busca contínua por eficiência operacional e o foco estratégico na diversificação de produtos e expansão da base de clientes.

Além dos números, a pesquisa aponta tendências importantes que indicam a maturação do mercado: consolidação de operações, expansão para novos públicos, uso intensivo de tecnologias emergentes como a inteligência artificial (IA) e uma postura cada vez mais estratégica diante das regulamentações e dos desafios de financiamento.



As fintechs brasileiras continuam a desafiar as adversidades e encontrar caminhos inovadores para crescer. Elas não estão apenas acompanhando a transformação digital do setor financeiro – estão liderando essa mudança, usando tecnologia e estratégia para atender melhor seus clientes e ampliar seu alcance.”

Ann Williams,
diretora-presidente da ABCD e COO da Creditas



Principais destaques



Crescimento robusto da carteira de crédito: as fintechs registraram aumento de **68%** no volume de crédito concedido em comparação ao ano anterior, mesmo sob juros elevados e liquidez restrita.



Ampliação da base de clientes: o número de clientes pessoa física cresceu **26%** e o de clientes pessoa jurídica **67%**, com destaque para a inclusão de micro e pequenas empresas.



Fortalecimento dos produtos com garantia: a participação de operações com garantias subiu de **48%** para **62%**, enquanto a inadimplência permaneceu controlada e as taxas médias de juros mostraram estabilidade.



Inovação em novos produtos: **52%** das fintechs declararam investir no desenvolvimento de novos produtos, em comparação a **35%** na edição anterior da pesquisa, alavancando oportunidades de Open Finance e evoluções regulatórias.



Capital próprio como principal fonte de financiamento: o uso de capital próprio como principal fonte de financiamento foi declarado por **46%** das fintechs, como possível reflexo da maior geração de caixa das operações e da baixa atratividade do mercado de capitais no período.



Inteligência artificial ganha protagonismo: o número de fintechs que exploram aplicações de IA saltou de **31%** para **67%** em um ano, com foco inicial em automação de processos internos e *back office*.

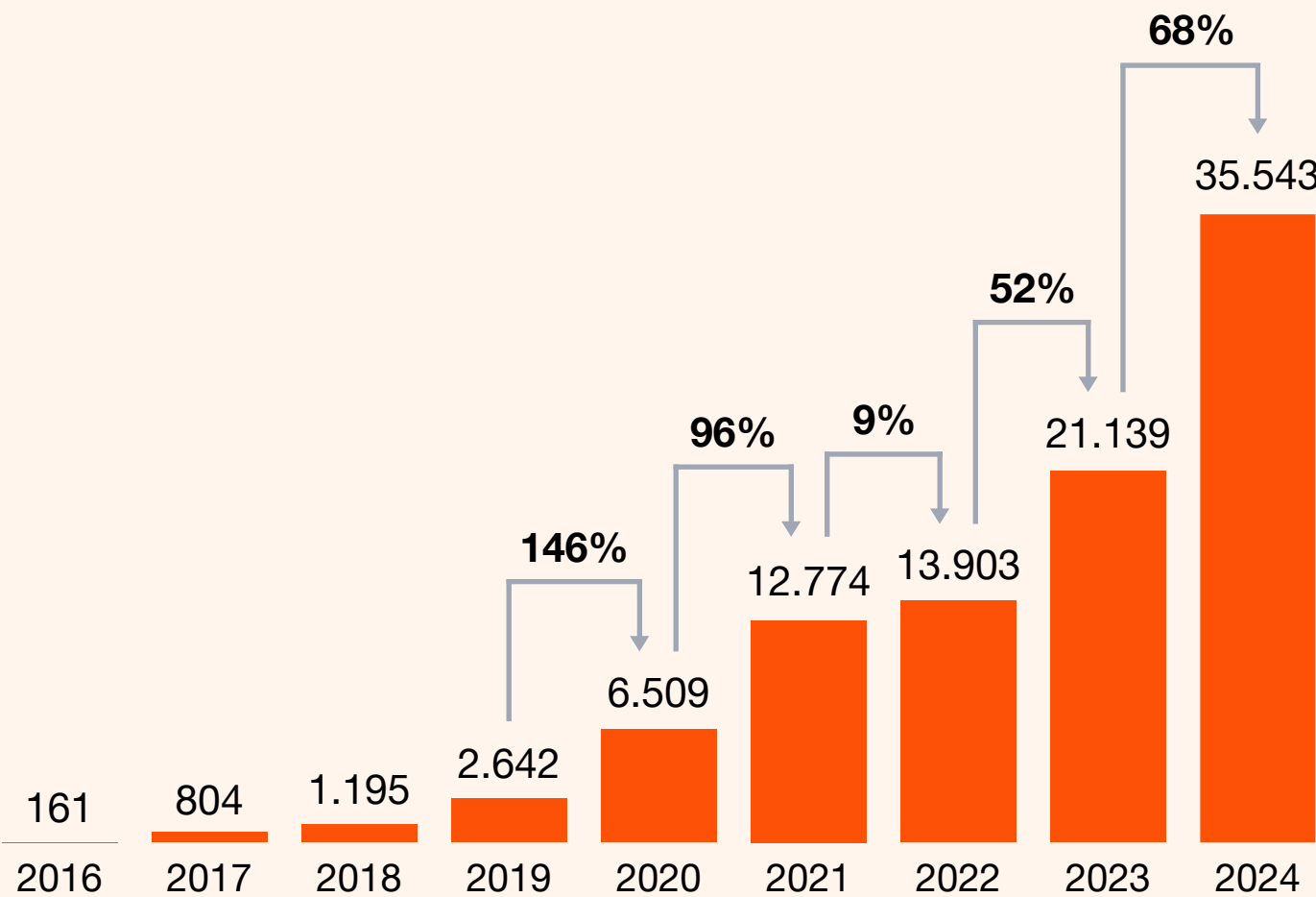
01

Expansão de mercado e base de clientes



O crescimento das fintechs de crédito participantes da nossa pesquisa foi sustentado em 2024 pelo aumento do volume de operações e pela expansão da base de clientes. Os dados revelam que, mesmo em um ambiente macroeconômico desafiador, o volume de crédito concedido pelas fintechs registrou alta de **68%**, alcançando **R\$ 35,5 bilhões** em 2024, em comparação com **R\$ 21,1 bilhões** em 2023.

Volume anual de crédito concedido (R\$ milhões)
e crescimento anual (%)



Em relação à base de clientes, as fintechs pesquisadas somaram **67,5 milhões de clientes pessoa física** em 2024 – um crescimento de aproximadamente **26%** em relação ao ano anterior, considerando tanto clientes no Brasil quanto no exterior. Esse movimento reforça a capacidade do setor de ampliar sua penetração – um fenômeno observado não apenas entre indivíduos, mas também no segmento de pessoas jurídicas (PJ).

No mercado de crédito para empresas, o salto foi ainda mais expressivo. O número de clientes PJ atendidos pelas fintechs cresceu **67%**. A maior parte dessa base é composta por **micro e pequenas empresas**, que representam **71,7%** dos clientes PJ. Ainda assim, observa-se também um avanço na presença entre empresas de maior porte: cerca de **800 clientes** com faturamento superior a **R\$ 300 milhões** já são atendidos por fintechs.

Outro dado que chama atenção é a base geográfica dos clientes. A região Nordeste, que em 2023 concentrava **38%** da clientela das fintechs participantes, sofreu uma leve retração, atingindo **27%** em 2024, mas ainda representa **18,4 milhões** de clientes, consolidando-se como uma praça relevante para o setor. Além disso, a atuação internacional cresceu, com **8,4 milhões** de clientes fora do Brasil, em comparação com 7 milhões no anterior.

“O número de clientes cresceu, mas o que observamos foi um aumento ainda maior na frequência de operações, sinal de que os clientes passaram a confiar e a utilizar mais os produtos”, observa Marcelo Buosi, diretor de operações da QI Tech.

Essa expansão, no entanto, não é apenas quantitativa. Ela reflete a capacidade das fintechs de diversificar suas operações, atingir novos nichos e consolidar mercados antes pouco explorados. Além disso, o próprio amadurecimento das fintechs é evidenciado pelo porte das empresas participantes da nossa amostra: um quarto delas já tem mais de 300 colaboradores e 13% ultrapassaram a marca de mil funcionários.

Quantidade de funcionários

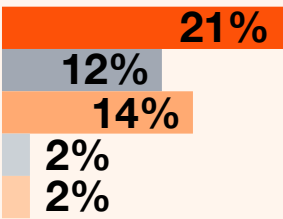
		2019	2021	2022	2023	2024
1	Até 20	53%	16%	24%	15%	33%
2	De 21 a 50	14%	19%	26%	33%	10%
3	De 51 a 150	19%	32%	19%	18%	21%
4	De 151 a 300	5%	11%	10%	10%	10%
5	Acima de 300	9%	18%	21%	25%	26%

O fortalecimento da estrutura operacional acompanha o crescimento da carteira de crédito e da base de clientes, marcando a transição de muitas fintechs de estágios iniciais para operações em grande escala – um sinal claro da maturação do setor.

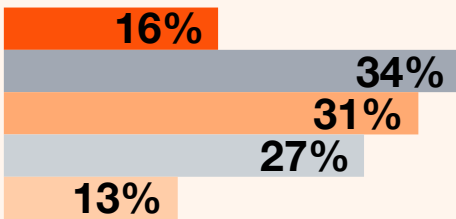
Estágio de maturidade das empresas²



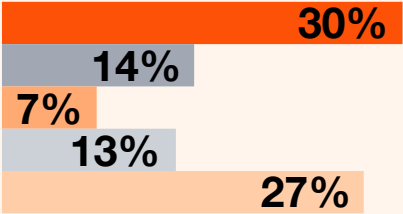
Início da operação [1]



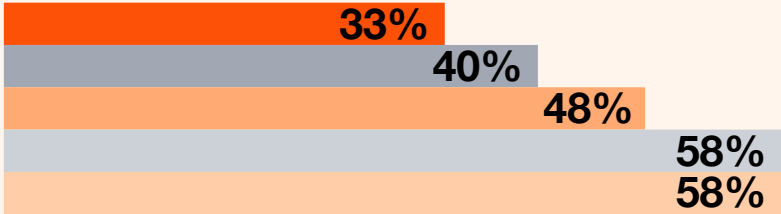
Expansão [3]



Ganho de escala [2]



Consolidação [4]

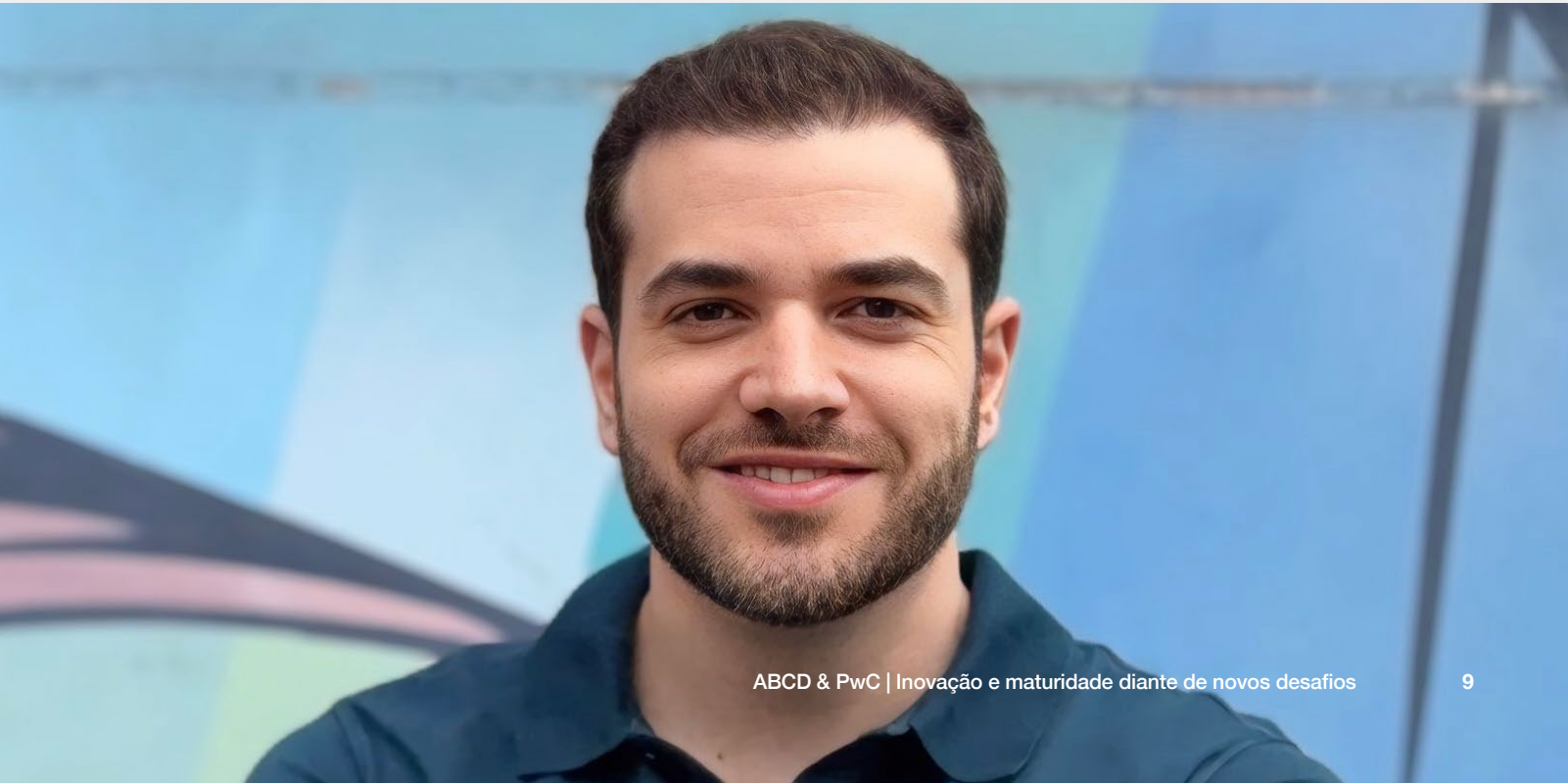


² Os estágios de maturidade são: início da operação (com clientes e com faturamento e/ou investimento em até R\$ 1 milhão, além de empresas que estão em fase de MVP (Minimum Viable Product), sem clientes e em processo de validação); ganho de escala (com clientes e com faturamento e/ou investimento de R\$ 1 milhão até R\$ 5 milhões); expansão (com clientes, já validada pelo mercado e com faturamento anual/investimento total entre R\$ 5 milhões e R\$ 20 milhões); consolidação (com clientes, já validada pelo mercado e com faturamento anual/investimento total acima de R\$ 20 milhões).



O mercado de fintechs atingiu um novo patamar de consolidação, ampliando a base de clientes e expandindo as operações com foco em produtos mais sólidos e estruturados, como o crédito com garantias.”

Daniel Gomes,
1º vice-presidente da ABCD e CEO da Nexoos



02

Garantias e inovação em alta

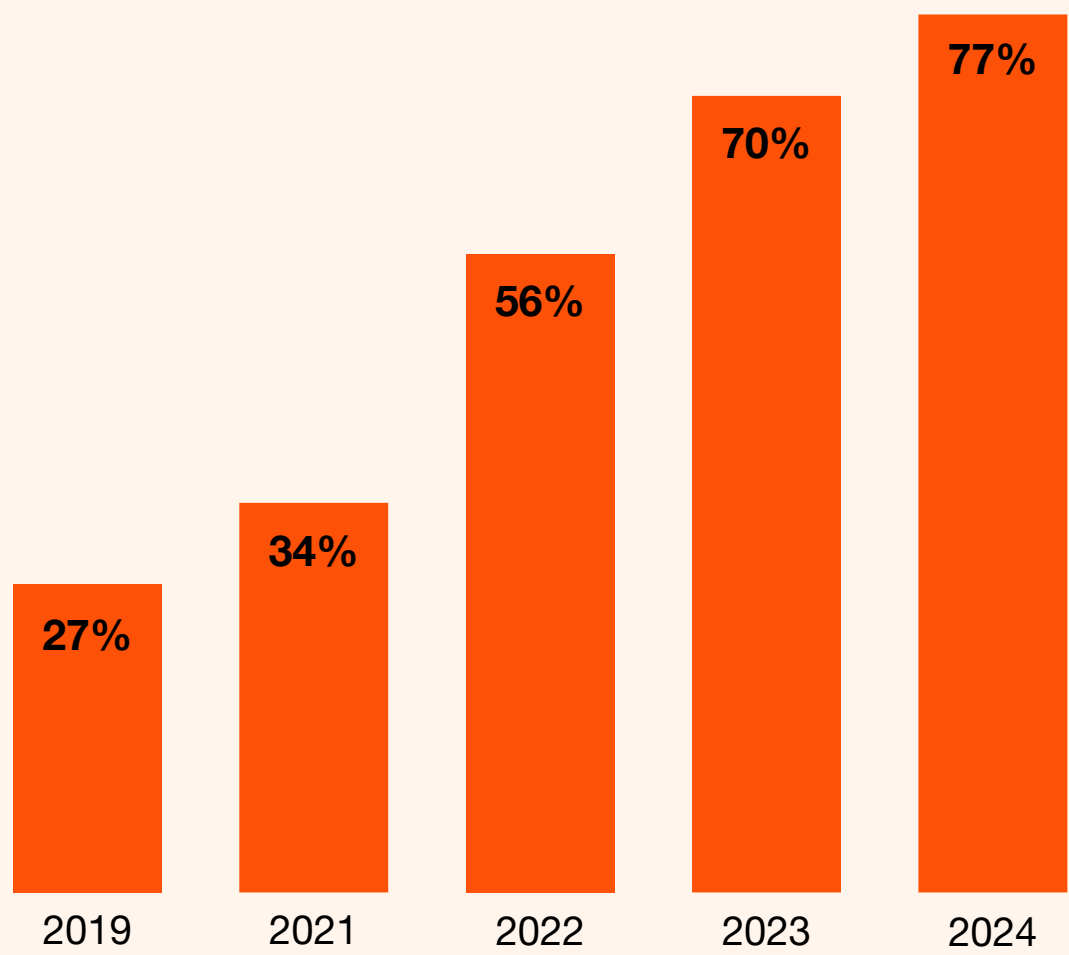


Uma das estratégias mais consistentes adotadas pelas fintechs para sustentar seu crescimento tem sido a ampliação da oferta de produtos e a incorporação de garantias nas operações de crédito. Em um ambiente de juros elevados e maior seletividade na concessão, a utilização de garantias se tornou um elemento crucial para equilibrar risco e retorno, trazendo estabilidade às carteiras de crédito.

Segundo os dados da pesquisa, 77% das fintechs da nossa amostra aceitam garantias em suas operações, em comparação com 70% no ano anterior. Desde 2021, quando apenas 34% das empresas adotavam garantias, o crescimento tem sido consistente, revelando não apenas a busca por maior solidez nas concessões de crédito, mas também o amadurecimento do mercado.

Esse movimento permite taxas de juros mais competitivas e, ao mesmo tempo, reduz a inadimplência – um equilíbrio fundamental em tempos de liquidez restrita, que contribui para um mercado de crédito mais eficiente e acessível.

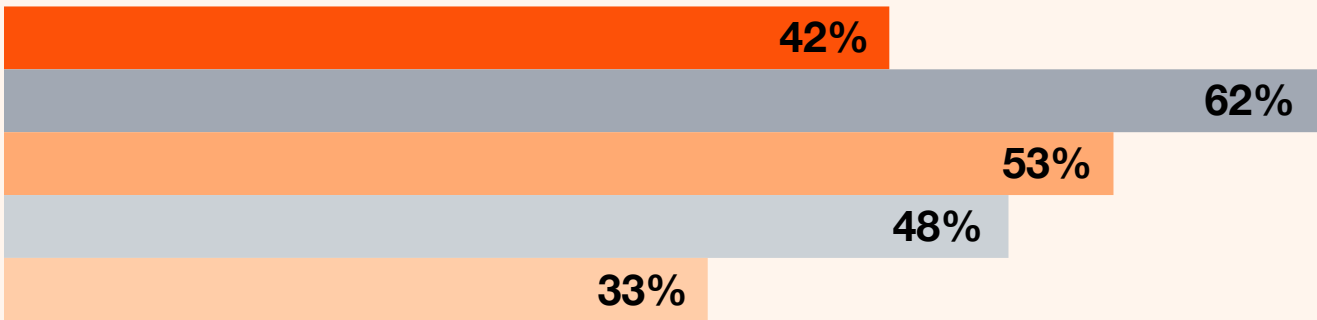
Empresas que aceitam bens como garantia



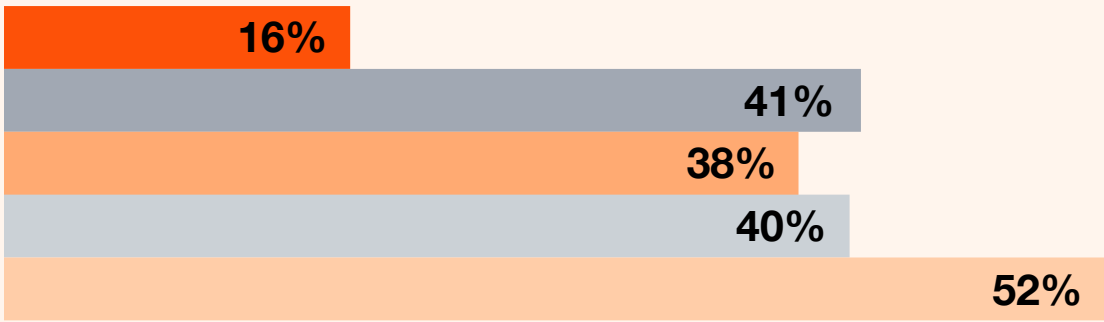
Tipos de crédito ofertado

2019 2021 2022 2023 2024

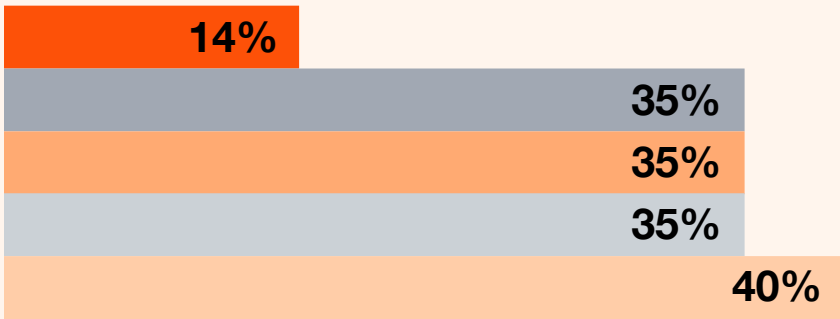
Crédito / empréstimo sem garantia



Crédito / empréstimo com garantia



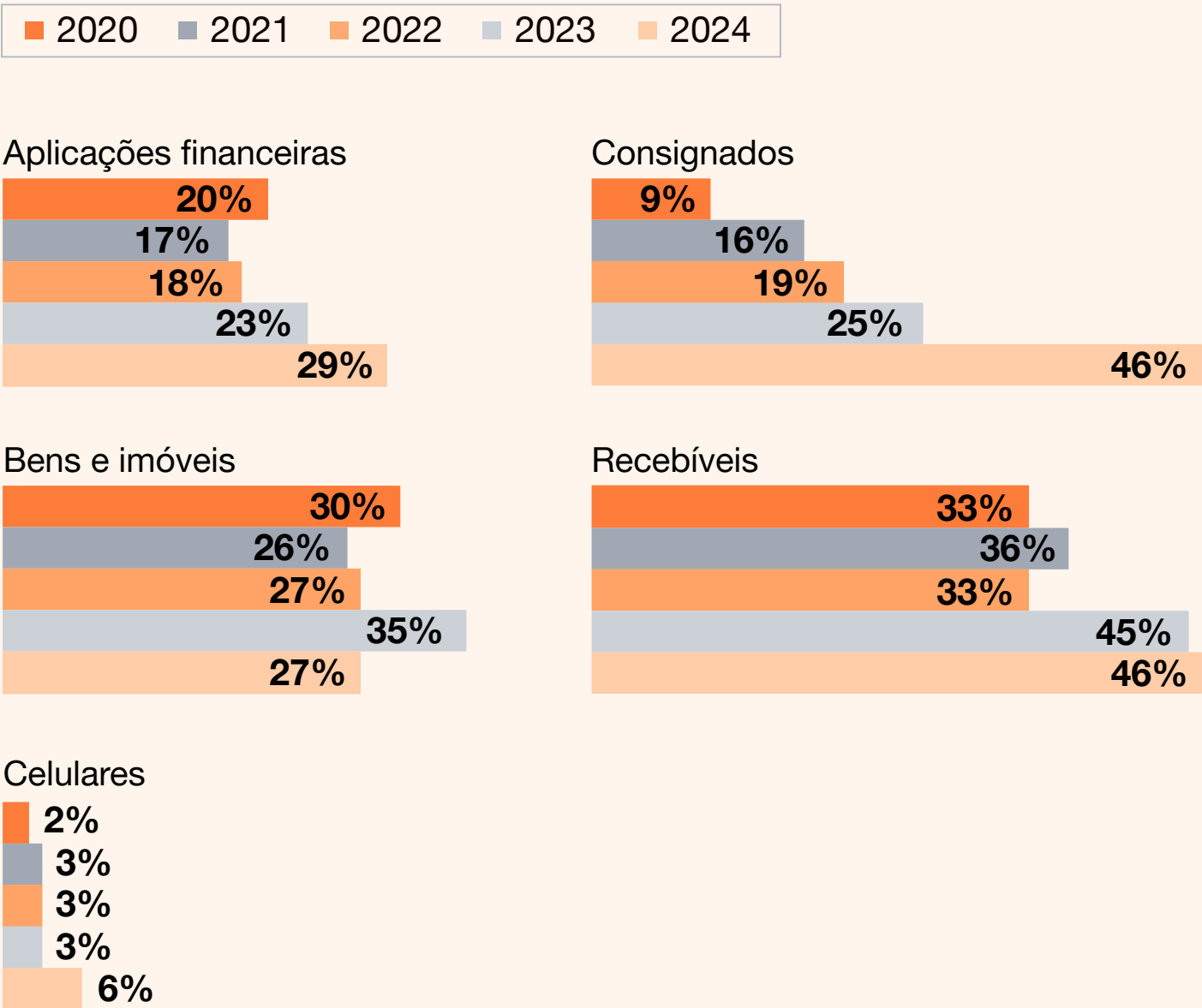
Crédito consignado



Entre os tipos de garantias aceitas, consignados e recebíveis lideram, ambos com 46% de participação, seguidos por aplicações financeiras, presentes em 29% das fintechs pesquisadas, e bens e imóveis.

Modalidades como o crédito consignado e a antecipação do saque-aniversário do FGTS têm se destacado por oferecer colaterais de execução mais simples e eficientes, o que facilita a expansão do crédito garantido e contribui para a redução do risco nas operações.

Tipos de garantias aceitos





Novos produtos

A pesquisa mostra que metade das fintechs apostou no desenvolvimento de novas soluções e na revisão dos modelos de concessão de crédito como principais medidas de performance. Em comparação a 2023, houve um salto significativo: 52% das empresas relataram ter feito investimentos em inovação de produtos, em comparação com 35% no ano anterior. Esse movimento revela um amadurecimento estratégico e uma postura mais agressiva na busca por diferenciação.

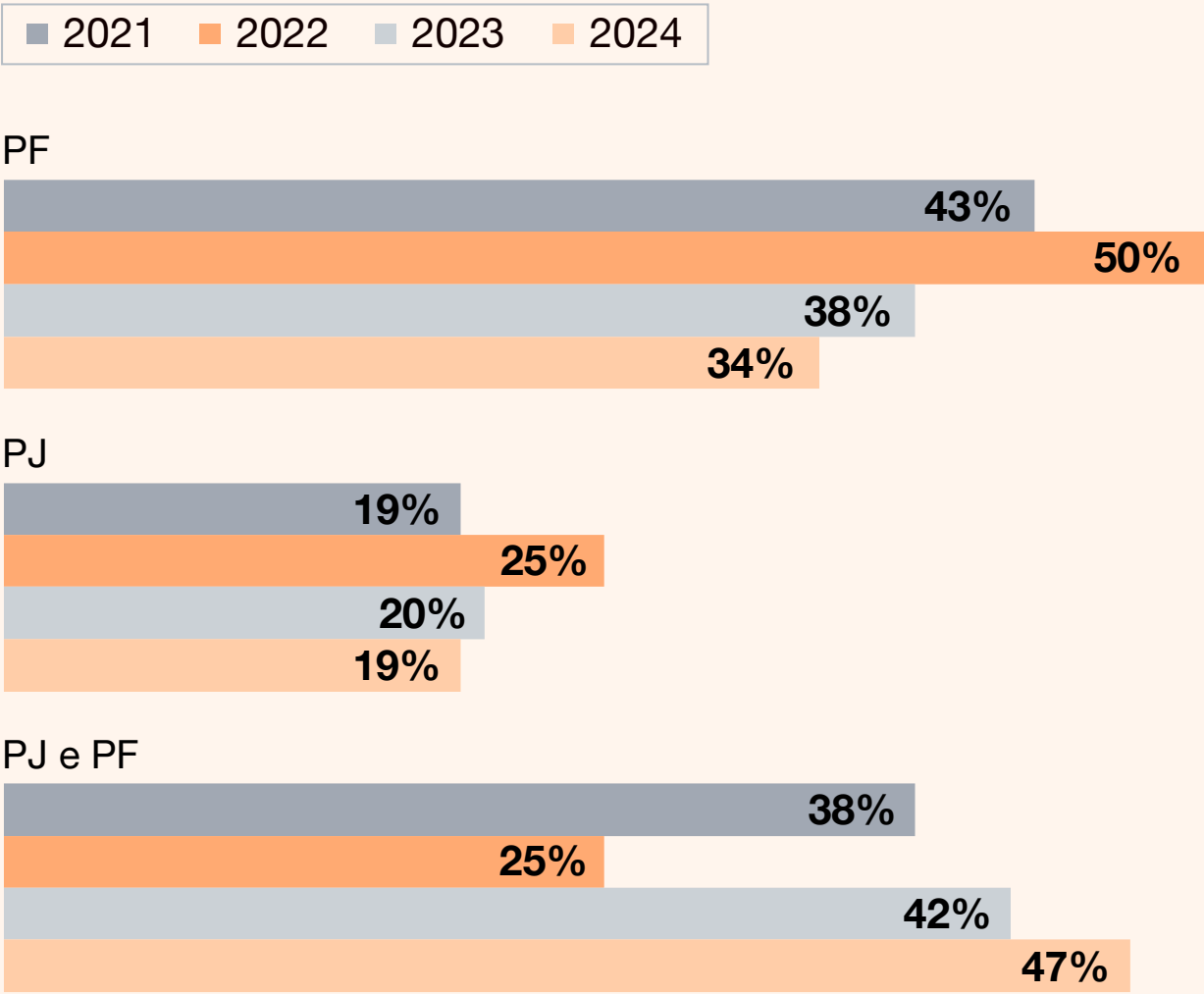
Ao apostar em modelos mais estruturados e inovadores, as fintechs não apenas sustentam a expansão da carteira de crédito, como também ampliam sua capacidade de competição. A especialização em nichos estratégicos – como o crédito para pequenas e médias empresas (PMEs) e o crédito com garantias – posiciona essas empresas de forma destacada em mercados que antes eram dominados por grandes bancos.

Esse movimento é reforçado por duas tendências centrais: a diversificação dos produtos e o fortalecimento das operações colateralizadas. Juntas, essas estratégias sinalizam que o setor de fintechs de crédito está entrando em um novo ciclo de maturidade, no qual resiliência e inovação caminham lado a lado.

“A diversificação de produtos dentro do portfólio é uma estratégia para aumentar o *life time value* (LTV) do cliente. O produto de crédito tem uma recorrência de receita no pagamento da parcela, mas, com contratos de meses ou anos, a recorrência de novas operações é baixa. Quando se amplia a oferta com soluções complementares e relevantes, a chance de mantê-lo engajado por mais tempo aumenta significativamente e com maior valor agregado”, afirma Ann Williams, diretora-presidente da ABCD e COO da Creditas.

A evolução das fintechs também se reflete na ampliação dos públicos atendidos. Atualmente, 47% das fintechs já estão preparadas para operar simultaneamente com clientes pessoa física e pessoa jurídica, evidenciando a crescente versatilidade e o amadurecimento do setor em expandir suas áreas de atuação.

Atuação por perfil de clientes



O impacto na inadimplência

A expansão dos empréstimos com garantias, aliada ao foco em tecnologia, trouxe benefícios claros. A inadimplência, que costuma ser uma preocupação no crédito sem colateral, foi mitigada em parte.

Para pessoas físicas, a taxa média de inadimplência nas fintechs aumentou ligeiramente, de 8,3% para 9,5%, ainda assim se mantendo controlada diante do perfil de risco mais elevado. Em comparação, a média de todas as operações de crédito do Sistema Financeiro Nacional (SFN) para PF ficou em 3,5%, segundo o Banco Central do Brasil (BC).

No crédito PJ, a inadimplência apresentou queda significativa, recuando de 5,3% no ano anterior para 3,4%. O nível está acima da média de 2,0% das operações de crédito PJ do SFN, mas essa média é fortemente influenciada por grandes operações concentradas nos principais bancos, o que torna a comparação menos representativa. Ainda assim, o resultado reflete um avanço importante na qualidade da carteira.

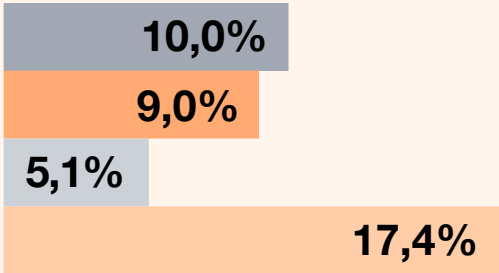


Taxa de inadimplência por categoria de produto ou serviço (%)

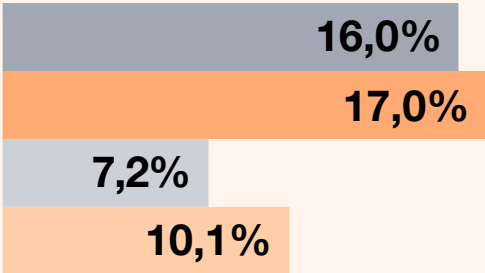


 Pessoas físicas

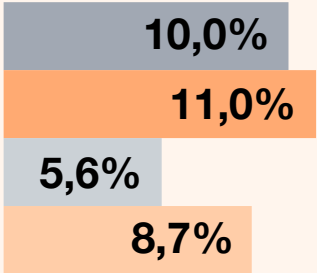
Cartão de crédito à vista



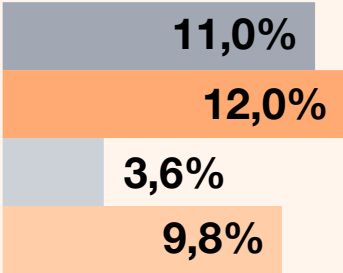
Crédito pessoal não consignado



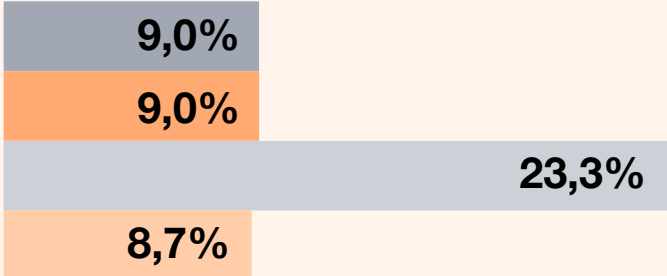
Cartão de crédito parcelado



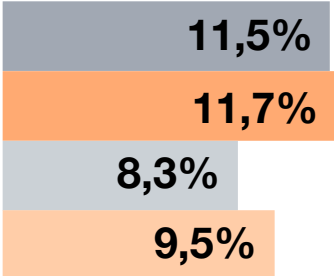
Microcrédito



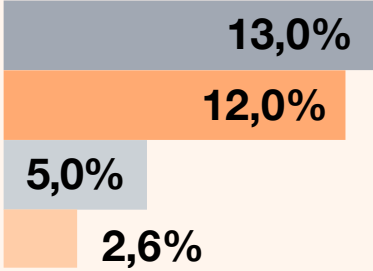
Cartão de crédito rotativo



Taxa de inadimplência média



Crédito pessoal consignado
(trabalhadores setor privado)

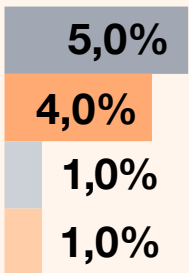


Taxa de inadimplência por categoria de produto ou serviço (%)

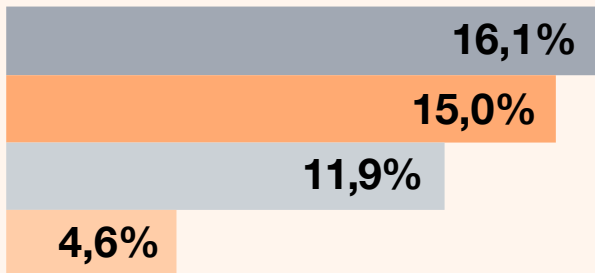


 Pessoas jurídicas

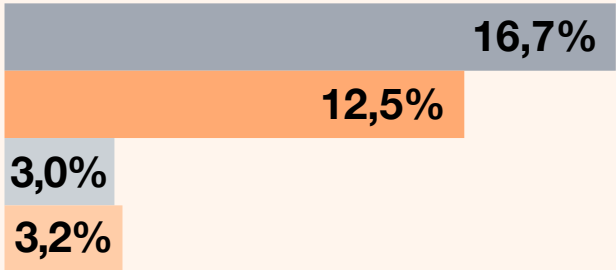
Desconto de duplicatas e recebíveis



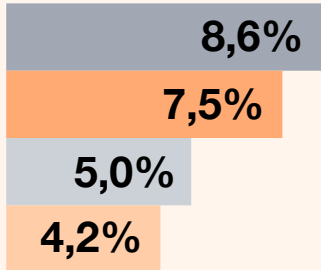
Capital de giro - prazo maior que 365 dias



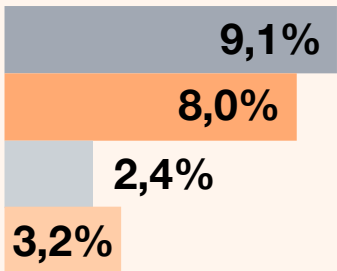
Antecipação de faturas de cartão



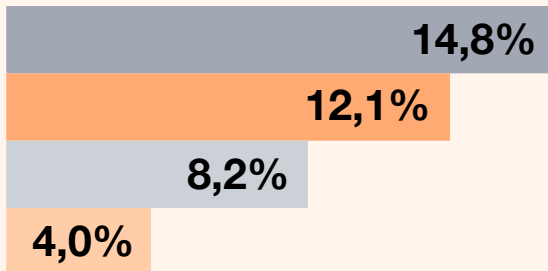
Cheque especial



Capital de giro - prazo menor que 365 dias



Aquisição de bens e serviços



Juros competitivos

Cada vez mais, as fintechs têm se mostrado competitivas em relação ao mercado como um todo. Em quatro das principais categorias de crédito para pessoas físicas que pesquisamos (rotativo do cartão de crédito, parcelado do cartão, crédito pessoal não consignado e aquisição de veículos), as fintechs oferecem taxas de juros menores do que a média do mercado financeiro tradicional.

No rotativo do cartão, por exemplo, a taxa média das fintechs caiu de 242% ao ano em 2023 para 167% em 2024, enquanto no mercado a média subiu de 441% para 451% no mesmo período. No cartão de crédito parcelado, fintechs praticam juros de 96% ao ano, contra 183% do mercado tradicional. A diferença também é relevante no crédito pessoal não consignado, com 79% nas fintechs contra 94% de média de mercado.

Esses números mostram um avanço importante em relação ao ano anterior, com as fintechs consolidando uma estratégia de juros mais competitivos, impulsionada pela adoção de tecnologias de análise de crédito e gestão de risco mais eficientes.

As fintechs também vêm ganhando espaço no crédito para empresas. Em categorias como desconto de duplicatas e recebíveis, e capital de giro para prazos inferiores a um ano, essas startups apresentam taxas bastante competitivas em relação ao mercado tradicional.

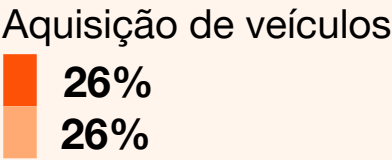
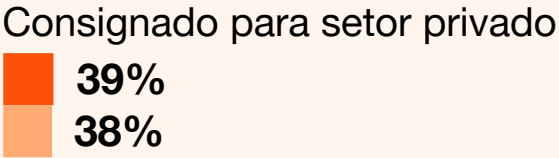
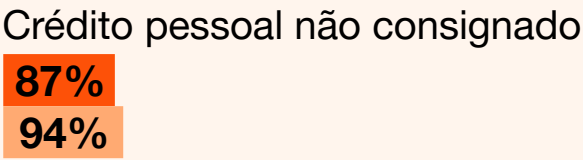
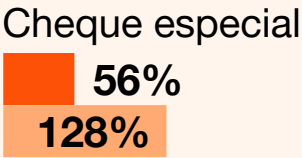
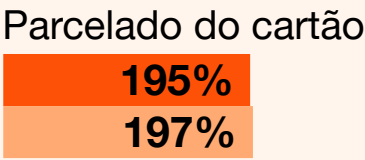
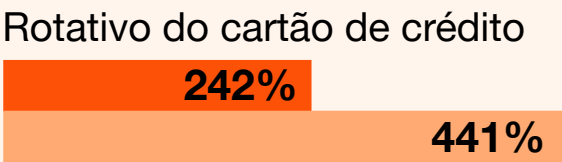
As maiores diferenças estão no cheque especial (61,2% x 148,8%) e no rotativo do cartão de crédito (90% x 134,1%). Esses dados evidenciam que as fintechs estão disputando espaço em segmentos tradicionalmente dominados por bancos, com produtos mais acessíveis e taxas mais competitivas.

Comparação entre os juros das fintechs e do mercado

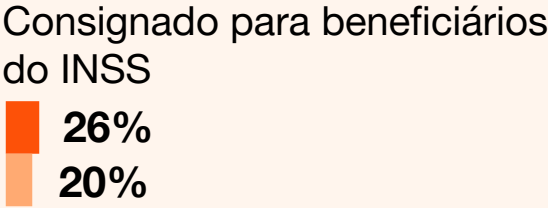
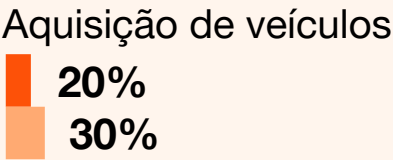
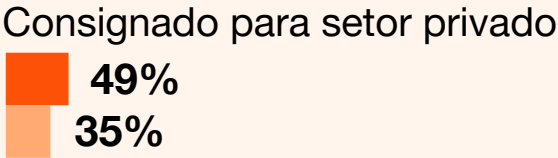
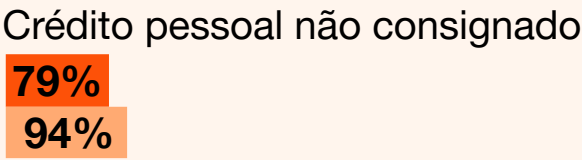
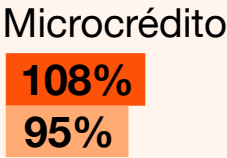
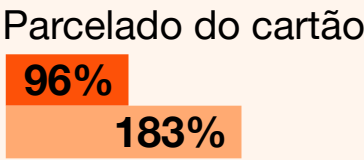
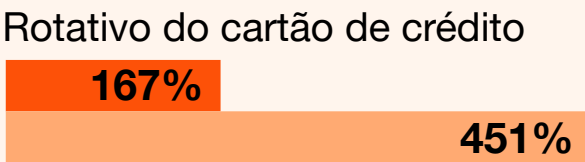
Fintechs Mercado

 Pessoas físicas

2023



2024



Fontes: PwC Brasil e Banco Central do Brasil (anexos do Relatório de Estatísticas Monetárias e de Crédito, fevereiro de 2024).

Comparação entre os juros das fintechs e do mercado

Fintechs Mercado



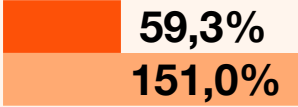
Pessoas jurídicas

2023

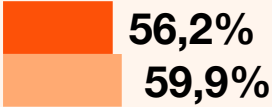
Rotativo do cartão de crédito



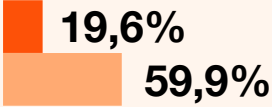
Cheque especial



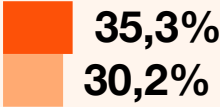
Parcelado do cartão de crédito



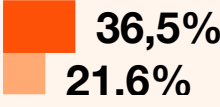
Desconto de duplicatas e recebíveis



Capital de giro menor que 1 ano

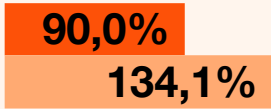


Capital de giro maior que 1 ano

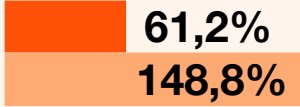


2024

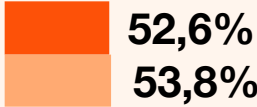
Rotativo do cartão de crédito



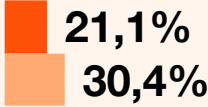
Cheque especial



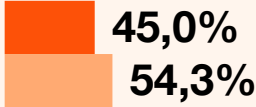
Parcelado do cartão de crédito



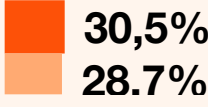
Desconto de duplicatas e recebíveis



Capital de giro menor que 1 ano



Capital de giro maior que 1 ano



Fontes: PwC Brasil e Banco Central do Brasil
(anexos do Relatório de Estatísticas Monetárias e de Crédito, fevereiro de 2024).

03

Do *back office* à experiência do cliente: a revolução tecnológica nas fintechs

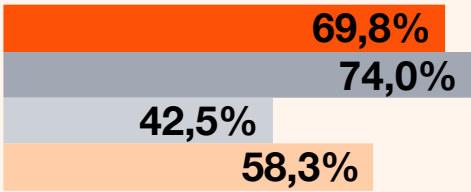


A tecnologia sempre esteve no centro da proposta de valor das fintechs, mas o último ano marcou um salto importante na forma como o setor incorpora novas ferramentas, especialmente no campo da inteligência artificial (IA). Os números da pesquisa comprovam essa mudança de patamar: 67% das fintechs estão atualmente desenvolvendo ou estudando soluções baseadas em IA – mais que o dobro em relação ao ano anterior.

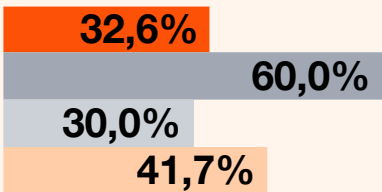
Tecnologias que as empresas já adotam



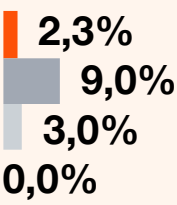
Aplicações *mobile*



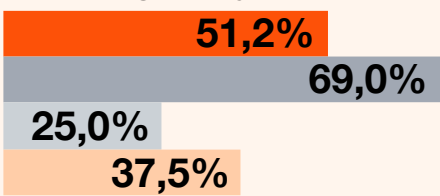
Biometria e gestão de identidades



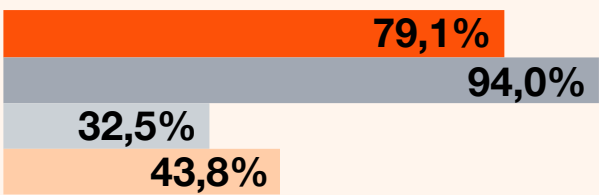
Blockchain / Distributed ledger technologies



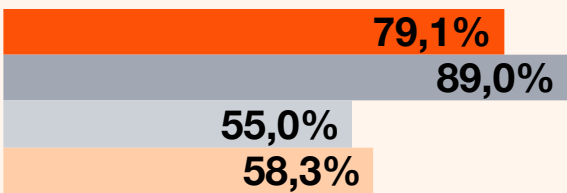
Cibersegurança



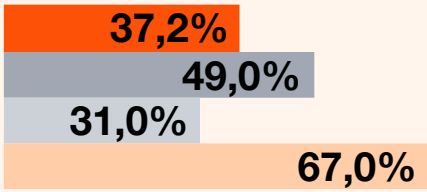
Cloud Computing



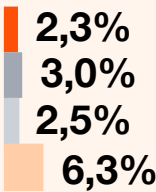
Data Analytics



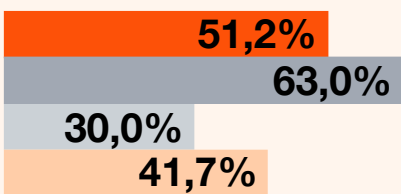
Inteligência artificial



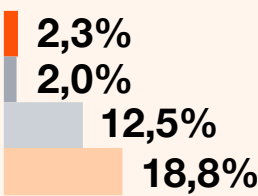
Internet das Coisas (IoT)



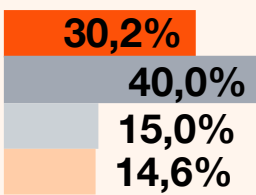
Machine Learning / Deep Learning



Optical Character Recognition (OCR)



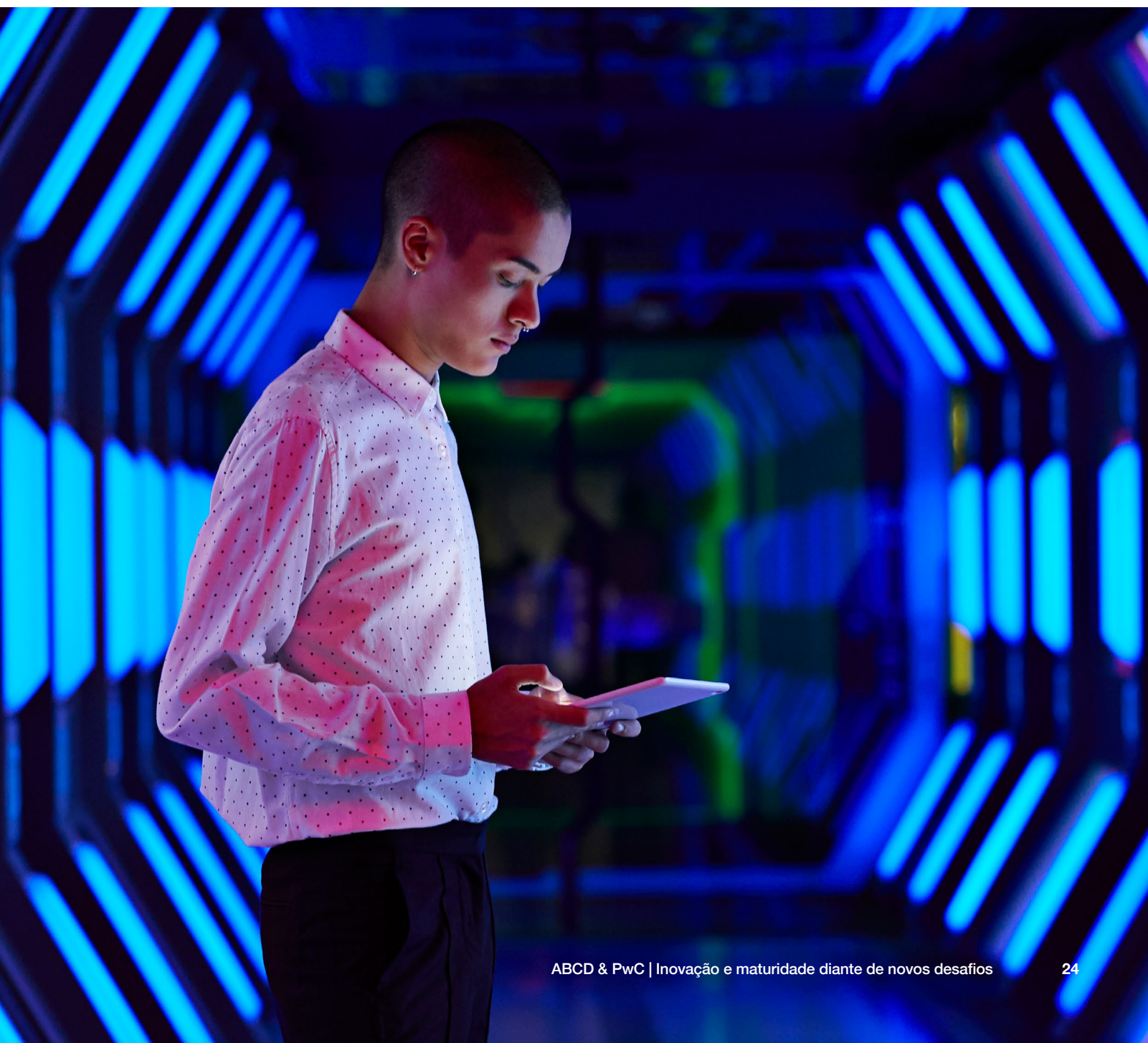
Robotização



Além disso, pouco mais da metade de empresas (55%) pretende adotar alguma solução de IA nos próximos dois anos – sendo que 44% delas estão mirando soluções de IA generativa, que criam conteúdos a partir de dados, enquanto 17% apostam em IA responsiva, voltada à automatização e resposta inteligente para otimizar processos existentes.

A priorização da IA tem motivos claros. No curto prazo, o principal foco está em automatizar processos de *back office*, aumentando a eficiência interna, reduzindo custos e melhorando a qualidade dos serviços prestados.

A automação de rotinas operacionais – desde a análise de documentos até a tomada de decisão de crédito – permite que as fintechs escalem suas operações sem a necessidade de grandes ampliações de equipe.



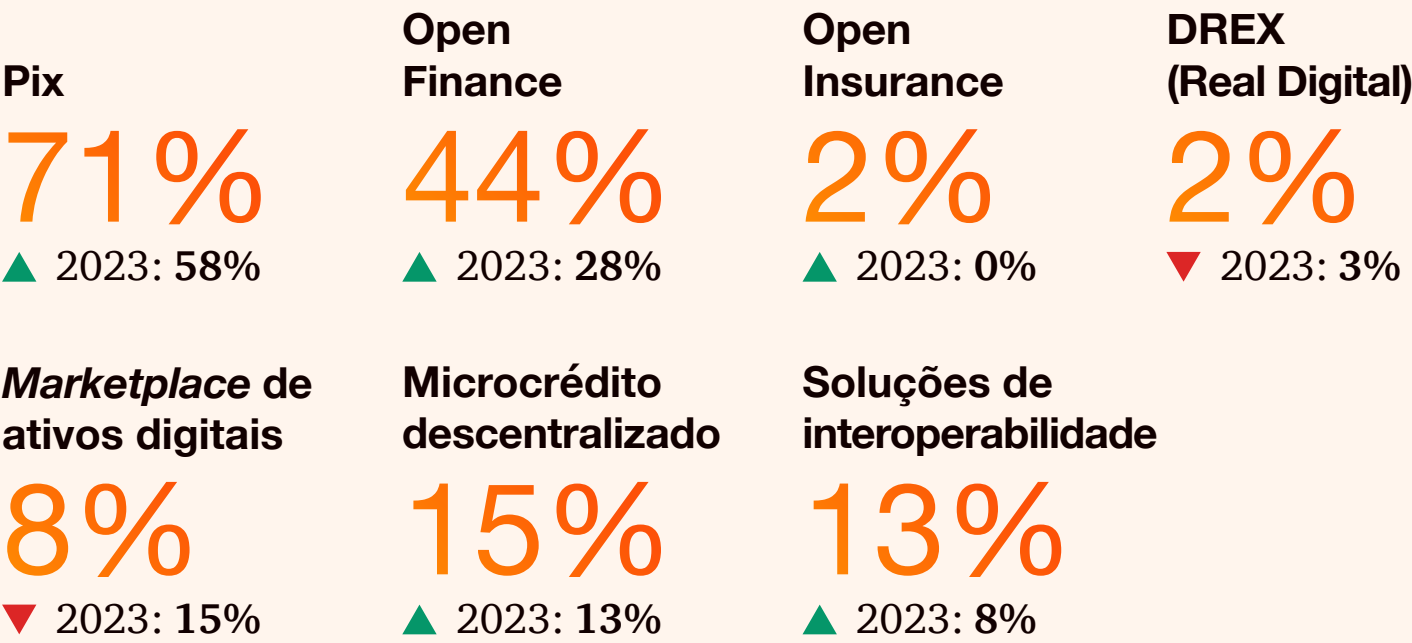
Regulação molda o futuro do setor

O ambiente regulatório tem sido decisivo para o avanço das fintechs de crédito, ajudando a mitigar riscos e a fortalecer a confiança no setor. Iniciativas como o PIX, usado por 71% das empresas (ante 58% no ano passado), e Open Finance (que permite o compartilhamento de dados bancários mediante autorização do cliente) ampliam a capacidade das fintechs de entender o perfil de risco e oferecer produtos mais adequados, aumentando sua competitividade.

O envolvimento das fintechs com o Open Finance tem crescido: 44% já participam do ecossistema, contra 28% em 2023. Apesar do avanço, ainda há obstáculos. A falta de padronização entre sistemas bancários e a baixa conscientização do consumidor sobre os benefícios da iniciativa têm limitado a adesão.

Outra frente regulatória promissora é a digitalização dos registros de garantias, que traz eficiência a processos historicamente lentos e caros. Com plataformas que conectam cartórios e registradoras, é possível registrar garantias de forma mais rápida e segura, o que facilita a concessão de crédito.

Iniciativas de inovação financeira



O engajamento com o Pix e o Open Finance promete crescer nos próximos anos, com 29% e 44% das fintechs que ainda não participam planejando adotar essas iniciativas, respectivamente. Ao mesmo tempo, tecnologias emergentes ganham terreno: enquanto apenas 2% das fintechs atuam hoje com DREX (Real Digital), 33% manifestam interesse em adotar a solução.

O *marketplace* de ativos digitais, com 8% de adoção atual, deve quase triplicar, com 19% das fintechs planejando a implementação. O panorama indica que as fintechs estão se movendo de forma estratégica: fortalecendo a presença em soluções já consolidadas e gradualmente explorando novas frentes de inovação.



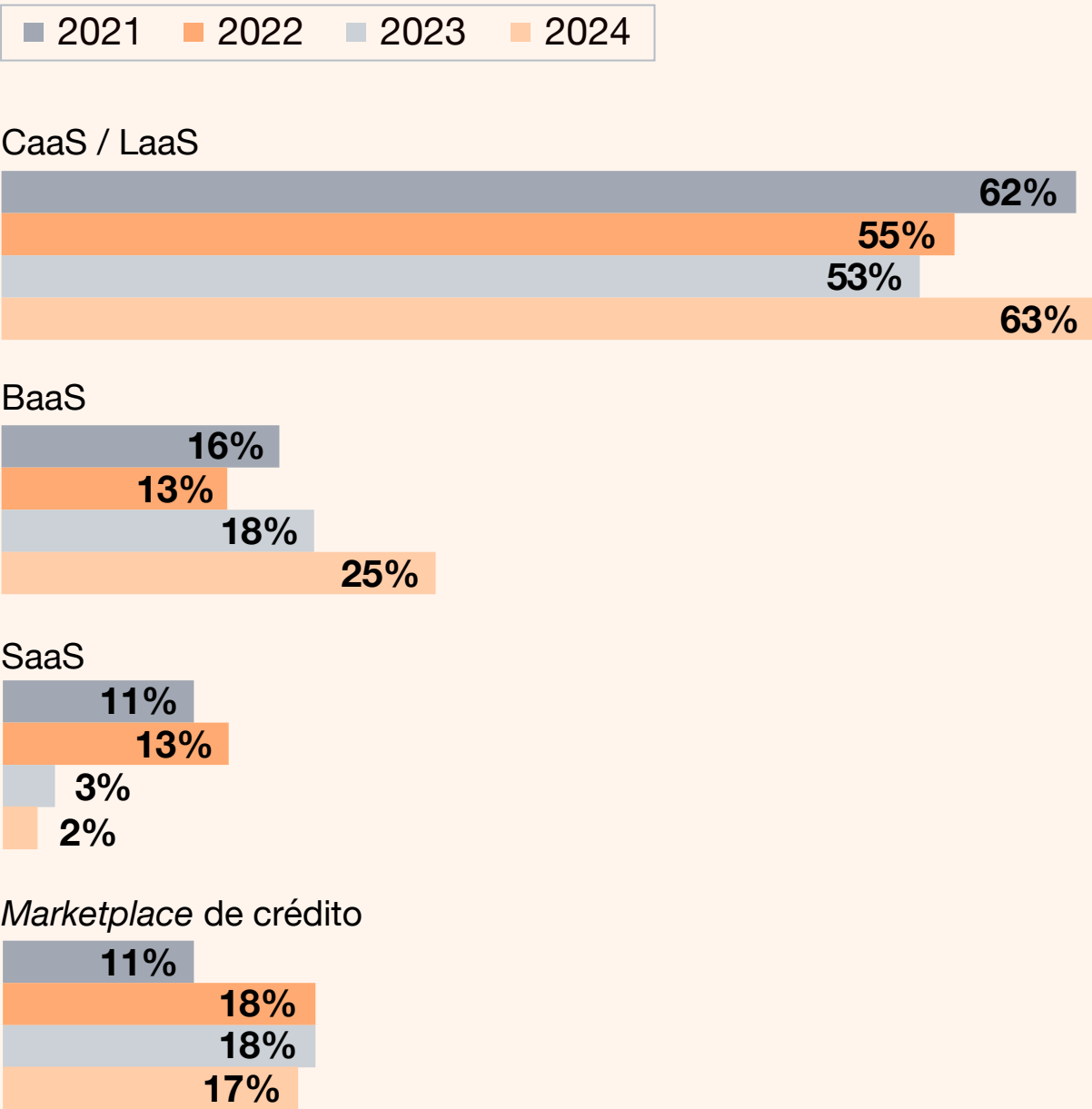
Credit as a Service se fortalece

Além da automação de processos, muitas fintechs vêm apostando no modelo *Credit as a Service* (CaaS) para viabilizar a oferta de novos produtos e serviços financeiros de maneira mais eficiente.

Esse movimento foi fortalecido por mudanças regulatórias específicas e vem permitindo que empresas de outros setores – como telecomunicações, varejo e mobilidade – lancem serviços financeiros personalizados, impulsionando ainda mais a diversificação do setor.

A aposta em CaaS contribui para o estabelecimento de novos entrantes, nichados e mais ágeis, que aproveitam plataformas de infraestrutura robusta sem precisar enfrentar diretamente os custos regulatórios e operacionais de uma licença bancária própria.

Modelos de atuação³



³ Credit as a Service (CaaS), Lending as a Service (Laas), Banking as a Service (BaaS) e Software as a Service (SaaS).



A capacidade tecnológica das fintechs também se tornou um diferencial na relação com instituições financeiras tradicionais. Enquanto grandes bancos ainda operam sistemas mais pesados e menos flexíveis, fintechs vêm se destacando pela agilidade no processamento de grandes volumes de operações, com menor necessidade de intervenção humana.

Esse ganho de escala tem sido decisivo para atender a demandas como o crédito consignado e a antecipação do saque aniversário do FGTS, áreas onde a velocidade e a eficiência são cruciais.

No relacionamento com o cliente, a IA também começa a se fazer presente. *Chatbots* mais sofisticados, assistentes virtuais para atendimento personalizado e modelos preditivos para oferta de produtos tornam a experiência do usuário mais fluida e inteligente.

Contudo, o uso da IA generativa no *front office* ainda é visto com cautela. Sem uma regulamentação específica no Brasil, o setor prefere avançar de forma gradual, priorizando a segurança de dados e a conformidade com normas existentes, como a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Essa preocupação é pertinente. Como destaca Willer Marcondes, sócio para Serviços Financeiros na Strategy&, “a IA já não é mais uma aposta para o futuro; é uma realidade que está sendo incorporada rapidamente nos bastidores das operações. O grande desafio agora é evoluir no uso da tecnologia sem perder de vista a governança e a responsabilidade no tratamento de dados”.

Esse contexto exige, também, uma transformação cultural dentro das fintechs. A IA, ao permitir a personalização de ofertas e a antecipação de necessidades dos clientes, força as empresas a adotar práticas mais centradas no usuário e a desenvolver jornadas de atendimento mais inteligentes e flexíveis. Esse movimento ainda está em maturação, mas indica uma profunda transformação nas estratégias de fidelização e relacionamento das fintechs.

Além disso, há uma expectativa crescente em torno do papel do BC na regulamentação do uso de IA no sistema financeiro. Existem dezenas de projetos de lei em tramitação no Congresso Nacional relacionados à IA, e o BC acompanha as discussões internacionais para definir as melhores práticas regulatórias antes de estabelecer diretrizes específicas para o Brasil.

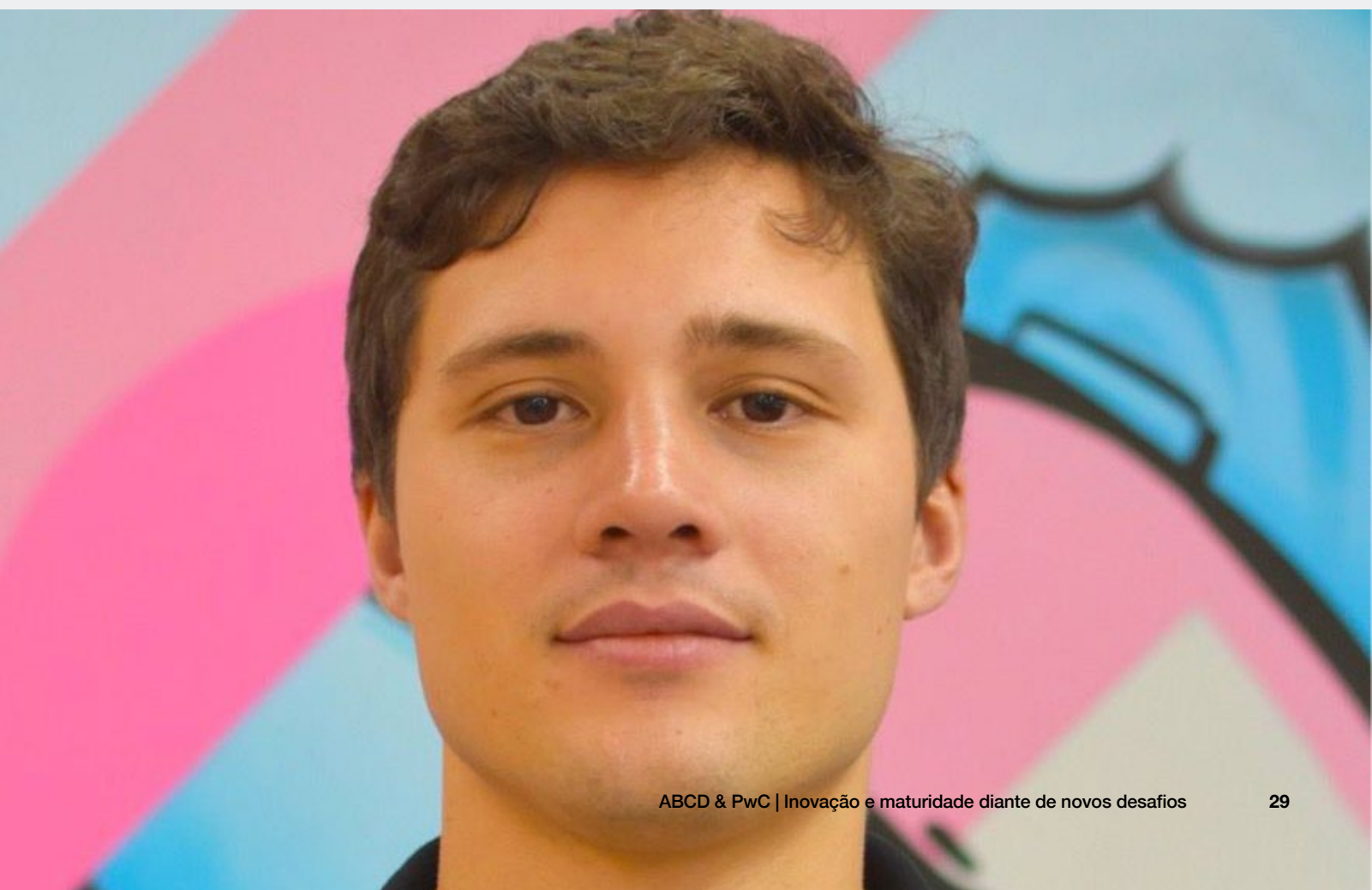
Essa prudência regulatória faz com que o uso da IA nas fintechs siga uma trajetória responsável, focada na automação interna e na melhoria dos serviços de apoio ao cliente. Com a evolução do arcabouço legal e maior maturidade dos modelos, espera-se que as aplicações mais ousadas – como a personalização extrema da oferta de crédito e gestão financeira assistida – ganhem espaço nos próximos anos.



O modelo *as a service* viabilizou o surgimento de novas fintechs e permitiu que grandes empresas entrassem no mercado financeiro sem precisar construir uma infraestrutura bancária completa. Isso acelerou a inovação e expandiu o acesso a serviços financeiros.”

Marcelo Buosi,

2º vice-presidente da ABCD e diretor de operações da QI Tech



04

Fontes de financiamento e sustentabilidade do crescimento



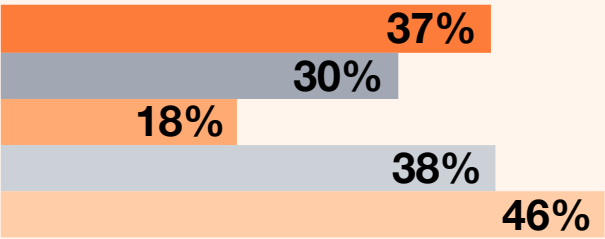
O crescimento robusto das fintechs de crédito, mesmo diante de um cenário econômico adverso, desperta uma pergunta essencial: como essas empresas estão financiando sua expansão? A resposta passa, sobretudo, pela intensificação do uso de capital próprio como principal fonte de financiamento.

A pesquisa aponta que quase metade das fintechs da nossa amostra usou capital próprio para financiar suas operações, superando com larga vantagem outras opções tradicionais, como linhas de crédito bancário ou captação via mercado de capitais.

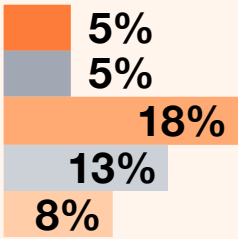
Fontes de captação e investimento⁴



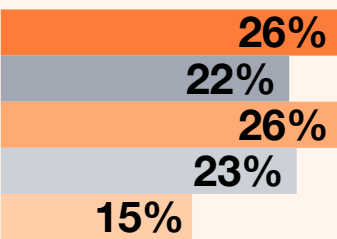
Capital próprio



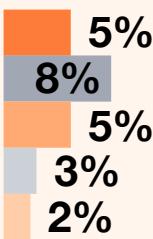
Participação externa



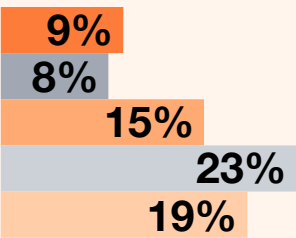
FIDC



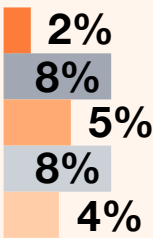
Operação ativa vinculada



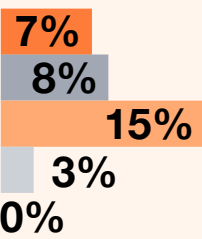
Debêntures



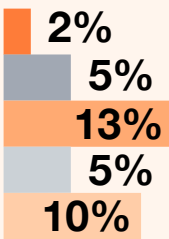
Certificados de recebíveis



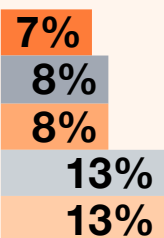
Emissão de ação preferencial



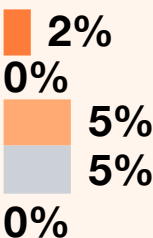
Linha de crédito



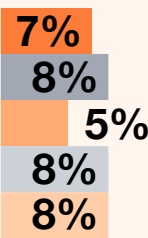
Emissão de ações ordinárias



Organizações de fomento



Dívida conversível em ação



⁴ FIDC (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios; participações externas: parcerias comerciais, colaborações e joint ventures; operação ativa vinculada: (Resolução BC nº 2.921); linha de crédito (empréstimos e financiamentos) com bancos ou fundos; e organizações de fomento (BNDES, BID etc.). Repasses de recursos direcionados como MPO, SFH, Finame, Pronampe e outros não tem relevância nas amostras de 2022 e 2023.

Esse resultado reflete dois movimentos complementares. De um lado, há uma redução na oferta de liquidez no mercado, motivada por fatores macroeconômicos como juros elevados e maior aversão ao risco por parte dos investidores.

As emissões de ações, por exemplo, praticamente zeraram no período analisado, e a captação de dívidas também enfrenta dificuldades com o custo de *funding* elevado. Esse ambiente restringe as alternativas de financiamento externo, obrigando as fintechs a buscar alternativas internas para sustentar seu crescimento.



Por outro lado, o cenário atual reflete a maturidade do setor, como observa Daniel Gomes, CEO da Nexoos: “muitas fintechs deixaram para trás a fase de operações deficitárias e agora conseguem gerar lucro consistente, o que permite reinvestir o próprio resultado no crescimento da empresa”.

De fato, a rentabilidade operacional crescente das fintechs contribui para que elas não apenas sobrevivam, mas prosperem em meio às adversidades. Fintechs mais maduras e eficientes estão se consolidando como operações viáveis, gerando caixa suficiente para financiar novos negócios e expansão da carteira de crédito.

Além disso, destaca-se o papel dos FIDCs como canal de captação para a expansão das fintechs de crédito. Esses fundos contam com aportes de diversos investidores institucionais, em um modelo que permite às fintechs se concentrarem na originação e análise de crédito, enquanto o risco é distribuído entre os investidores, contribuindo para o crescimento sustentável do setor.

Na outra ponta, o uso intenso de capital próprio tem limites. Embora permita um crescimento mais controlado e sustentável no curto prazo, não é uma estratégia escalável indefinidamente. À medida que a expansão avança, as necessidades de financiamento aumentam em proporção, e depender exclusivamente de recursos internos pode restringir o potencial de crescimento.

O horizonte para uma retomada do mercado de capitais e da oferta de crédito mais barato ainda é incerto. Apesar dos primeiros sinais de otimismo, como a expectativa de queda na taxa Selic e um maior interesse de gestores em buscar alternativas de investimento fora dos mercados tradicionais, o ambiente de captação permanece desafiador.

Esse equilíbrio entre crescimento orgânico e preparação para novas rodadas de captação delineia o caminho para a próxima fase de desenvolvimento do ecossistema de fintechs de crédito no Brasil.



05

Considerações finais



O desempenho recente das fintechs de crédito no Brasil oferece um retrato fiel de um setor que aprendeu a evoluir mesmo sob pressão. Em um cenário caracterizado por juros elevados, liquidez restrita e alta concorrência, essas empresas não apenas mantiveram suas operações, mas mostraram vigor ao expandir suas bases de clientes, diversificar produtos e aprimorar as estratégias de financiamento.

As tendências analisadas mostram um movimento claro de amadurecimento do setor. Fintechs estão se consolidando como atores relevantes no sistema financeiro, abrindo novas frentes de crescimento por meio da inovação e da digitalização.

A adoção crescente de novas tecnologias, como IA generativa, e a preparação para as próximas fases do Open Finance, evidenciam a capacidade de adaptação e a visão estratégica dessas empresas. Mais do que isso, revelam que o setor está atento às tendências globais e comprometido em oferecer soluções cada vez mais eficientes e seguras aos seus clientes.

Para os próximos anos, o grande desafio será manter o ritmo de crescimento com sustentabilidade. O uso intensivo de capital próprio mostra resiliência, mas a necessidade de diversificação das fontes de financiamento será inevitável. Ao mesmo tempo, a pressão regulatória e a concorrência crescente exigirão das fintechs ainda mais inovação, eficiência operacional e gestão estratégica.

Olhando para o futuro, é possível afirmar que o crescimento robusto observado não foi um mero efeito colateral das condições de mercado. Esse mérito, sustentado por uma base sólida de competência, visão de mercado e capacidade de execução, é o que pavimentará a próxima etapa de expansão do ecossistema de fintechs de crédito no Brasil.



A expansão consistente das fintechs não é fruto de ventos favoráveis, mas sim mérito das empresas, que souberam navegar em águas turbulentas com estratégia, inovação e eficiência, construindo resultados sólidos apesar de um ambiente econômico desafiador.”

Willer Marcondes,
sócio para Serviços Financeiros na Strategy&



Contatos

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.

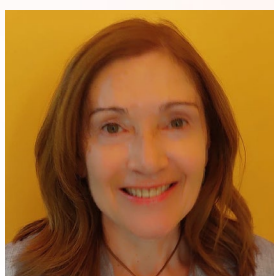
Nossos membros atuam das mais diversas formas no ecossistema de crédito brasileiro, sempre com o intuito de oferecer melhores produtos e serviços para a sociedade como um todo.



Ann Willians

Diretora-presidente

contato@creditodigital.org.br



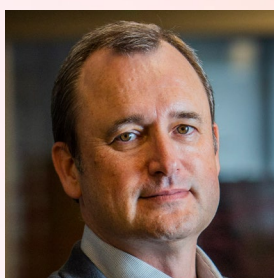
Claudia Amira Fiaschitello

Diretora executiva

claudia.amira@creditodigital.org.br

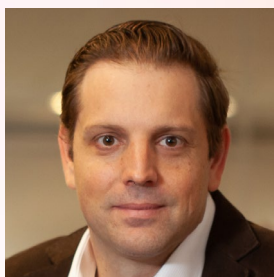
PwC Brasil

Somos um Network de firmas presente em mais de 140 territórios, com mais de 370 mil profissionais dedicados à prestação de serviços de qualidade em auditoria e asseguração, consultoria tributária e societária, consultoria de negócios e assessoria em transações.



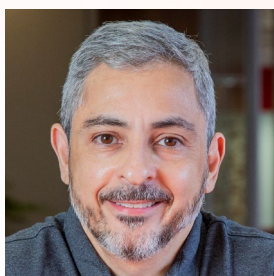
Lindomar Schmoller

Sócio e líder de Serviços
Financeiros da PwC Brasil
lindomar.schmoller@pwc.com



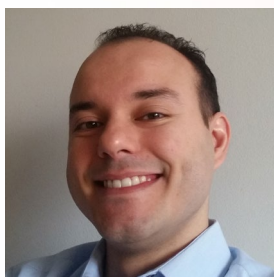
Willer Marcondes

Sócio para Serviços Financeiros
na Strategy&
willer.marcondes@pwc.com



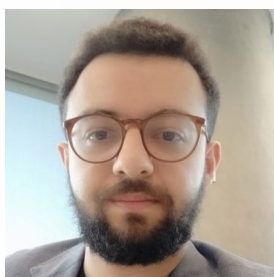
Luiz Ponzoni

Sócio e líder de Consultoria
em Risk Transformation
luiz.ponzoni@pwc.com



Luiz Guedes

Diretor de Consultoria em
Risk Transformation
luiz.guedes@pwc.com



Bruno Candéa

Gerente de Consultoria em
Risk Transformation
bruno.candea@pwc.com



Siga a PwC nas redes sociais



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