ABRACAM

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CÂMBIO

Mercado de meios de pagamento no Brasil

Momento atual e perspectivas

Boanerges&Cia Consultoria

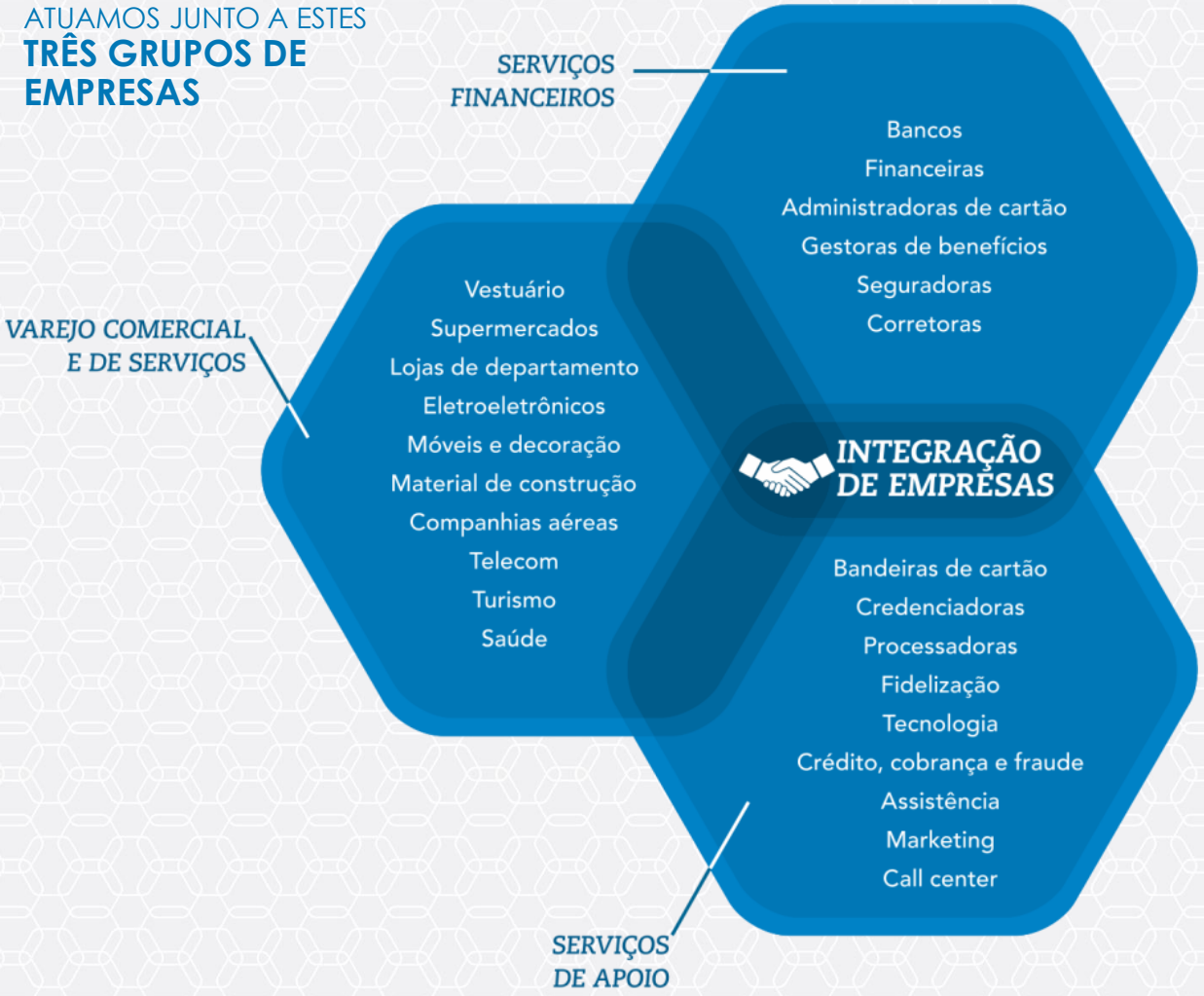
INTELIGÊNCIA EM PAGAMENTOS, CRÉDITO E FIDELIZAÇÃO

19 de Outubro de 2020

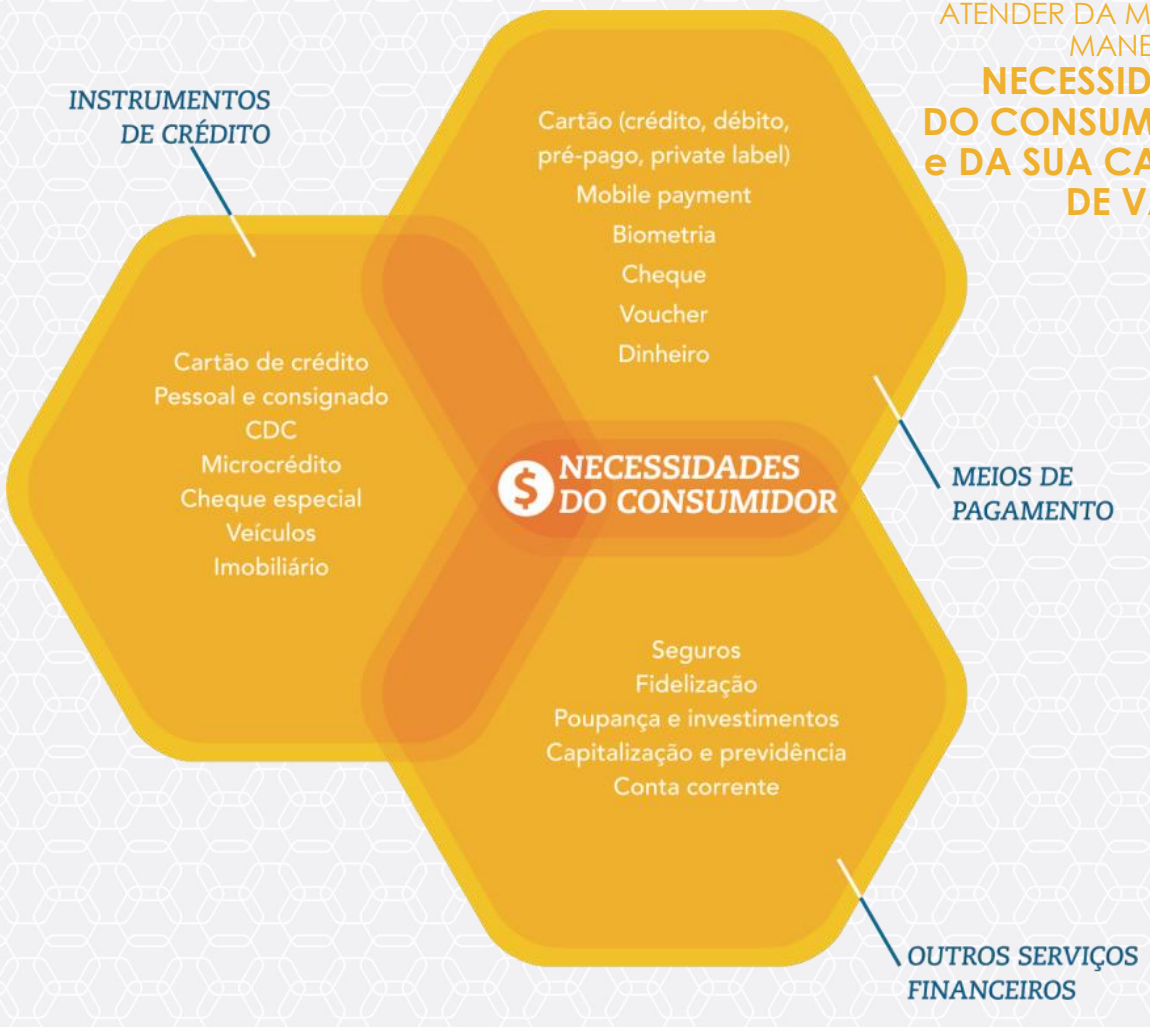
AS MANIFESTAÇÕES EXPOSTAS NESTA APRESENTAÇÃO REPRESENTAM EXCLUSIVAMENTE A OPINIÃO DO PALESTRANTE E NÃO NECESSARIAMENTE A POSIÇÃO INSTITUCIONAL DA ABRACAM

SOMOS UMA CONSULTORIA
ESPECIALIZADA EM SERVIÇOS FINANCEIROS

ATUAMOS JUNTO A ESTES
TRÊS GRUPOS DE EMPRESAS



AJUDANDO-OS A ATENDER DA MELHOR MANEIRA ÀS
NECESSIDADES DO CONSUMIDOR e DA SUA CADEIA DE VALOR



ATENDEMOS ÀS NECESSIDADES ESPECÍFICAS
DE NOSSOS CLIENTES EM TRÊS GRANDES FRENTES

Somos referência de mercado em Pix e Open Banking

Participação ativa em eventos sobre estes temas e como fonte de estudos para empresas e imprensa em geral

Participação como palestrante e/ou painelista em diversos eventos em 2020

Realizados

23/01

25 e 26/8

27/8

09/06

28/8

14/09

29/09

30/09

06 e 07/10

Aparição em dezenas de matérias, em diversos veículos de comunicação

Alguns destaques

O pagamento é apenas uma parte das relações essenciais no mundo de serviços financeiros, e todas vêm passando por profundas mudanças

Compra ⟷ Venda

Mundo dos Pagamentos

Investimento ⟷ Crédito

Mundo da Intermediação Financeira

Risco ⟷ Proteção

Mundo dos Seguros

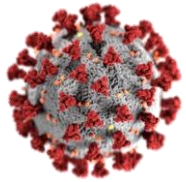
Lealdade ⟷ Recompensa

Mundo do Relacionamento

Tendência certa: <u>Pagamento</u> será cada vez mais <u>Meio</u> e menos um <u>Negócio</u> em si

Não podemos falar de meios de pagamento sem antes entender o contexto pelo qual o país passa

Já estávamos em um processo de digitalização da economia



Em 2020 ocorreu a pandemia que...

Acelerou diversos vetores de digitalização

Impactou negativamente no poder de compra do consumidor

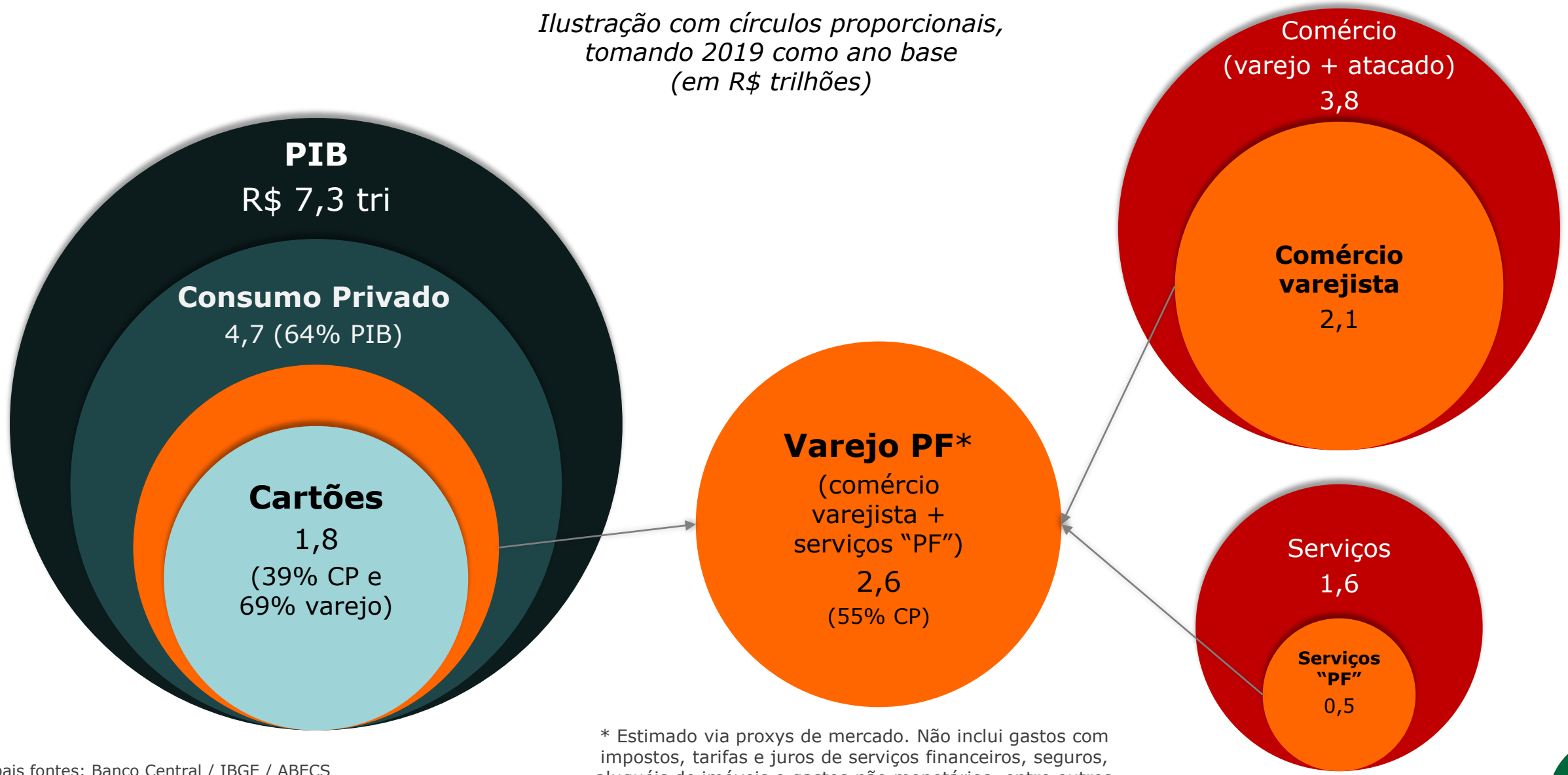
Pode impactar em hábitos bastante arraigados na nossa cultura

Em relação ao Mundo de Pagamentos...

O impacto do contexto da Pandemia na nossa economia e no comportamento do consumidor ajudam a entender o direcionamento do mercado de meios de pagamento para os próximos anos

O Brasil – Do macro ao micro
Por onde passamos em nossas análises até chegar nos pagamentos

Ilustração com círculos proporcionais, tomando 2019 como ano base (em R$ trilhões)



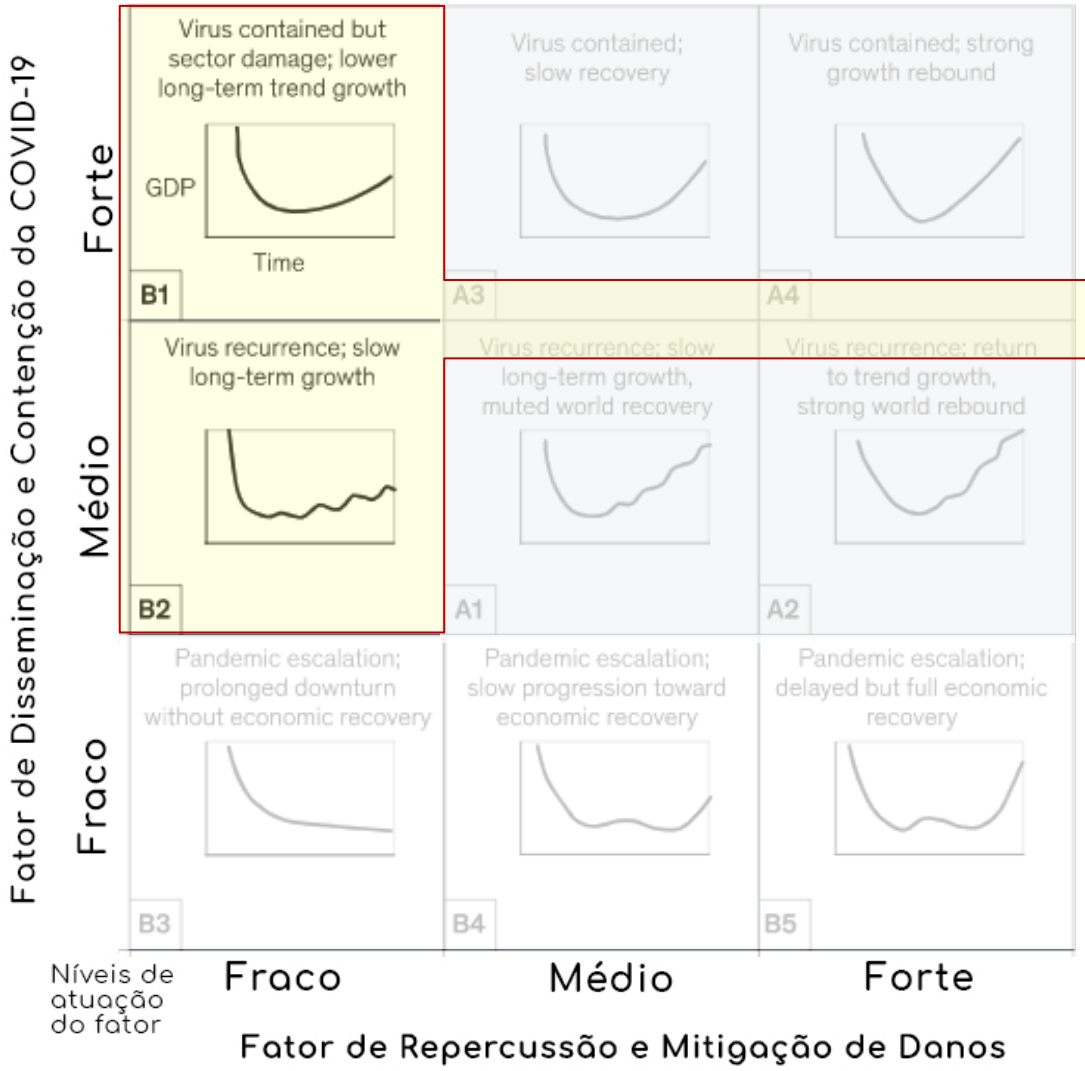
* Estimado via proxys de mercado. Não inclui gastos com impostos, tarifas e juros de serviços financeiros, seguros, aluguéis de imóveis e gastos não monetários, entre outros

Principais fontes: Banco Central / IBGE / ABECS
Análises e estimativas Boanerges & Cia.

As hipóteses sobre os ritmos e intensidades das curvas de queda e recuperação da economia: estamos longe da esperada "curva V"

Scenarios for the economic impact of the COVID-19 crisis

GDP impact of COVID-19 spread, public-health response, and economic policies



*O **Brasil** está com Mitigação de Danos muito aquém do que deveria, devendo seguir um destes cenários ("swoosh Nike"), com maior probabilidade para B2*

- ✓ *Muita demora (acima de 7 meses) para contenção do vírus, gerando impactos econômicos mais profundos (desemprego, quebra de empresas, risco elevado de crédito tanto PF quanto PJ, etc)*
- ✓ *Esforços para contenção do vírus não devem ser suficientes para evitar a sua recorrência, levando a momentos de alta e de baixa na recuperação econômica*

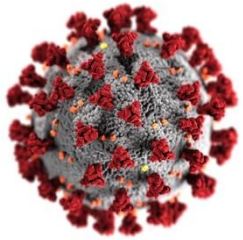
Principais fontes: McKinsey & Company, imprensa nacional e internacional, com análises Boanerges & Cia.

A Pandemia causou uma crise como jamais vista na nossa história, com reflexo direto no PIB do Brasil e na sua recuperação

2020

*Efeito **"Pandemia"**: queda de cerca de 6% este ano (acima da queda média mundial +-5%)*

COVID-19

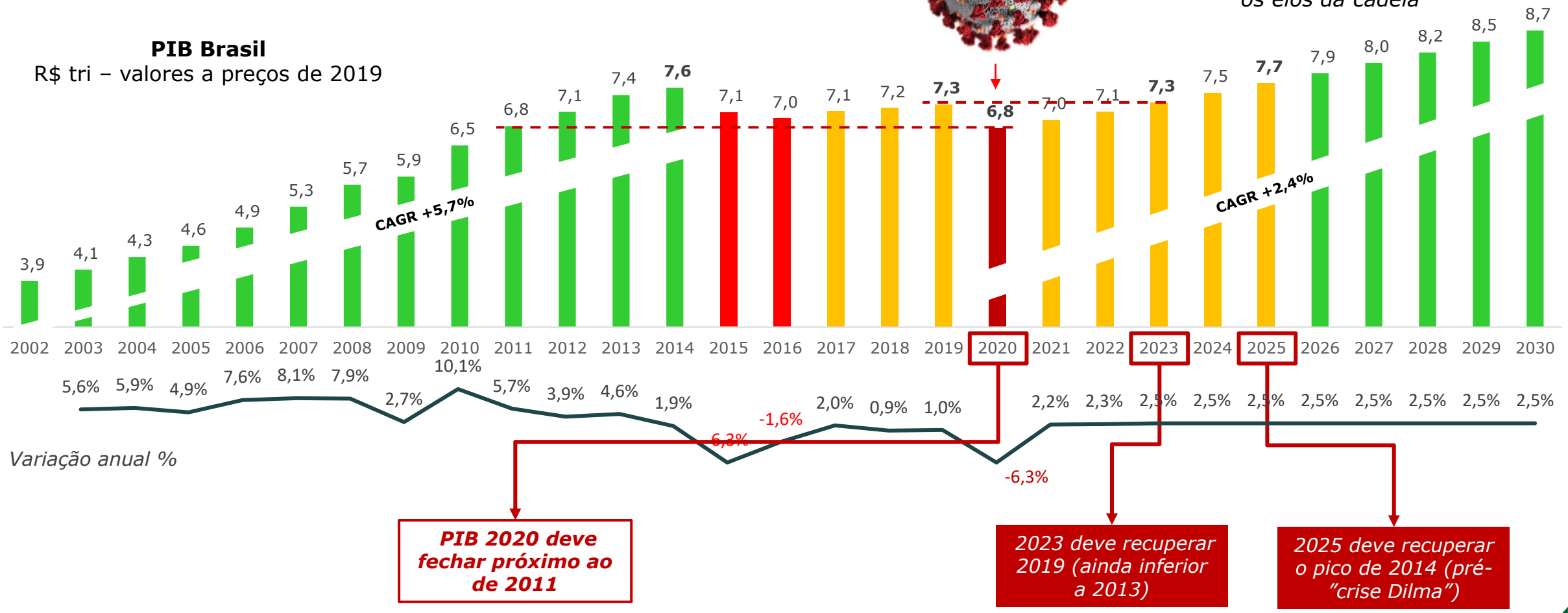


Significa R$ 500 bi a menos de PIB em relação a 2019 e quase R$ 800 bi comparado a 2014 (pico histórico)

Pode representar R$ 1,1 tri a menos de pagamentos lato senso, envolvendo todos os elos da cadeia

PIB Brasil

R$ tri – valores a preços de 2019



Variação anual %

PIB 2020 deve fechar próximo ao de 2011

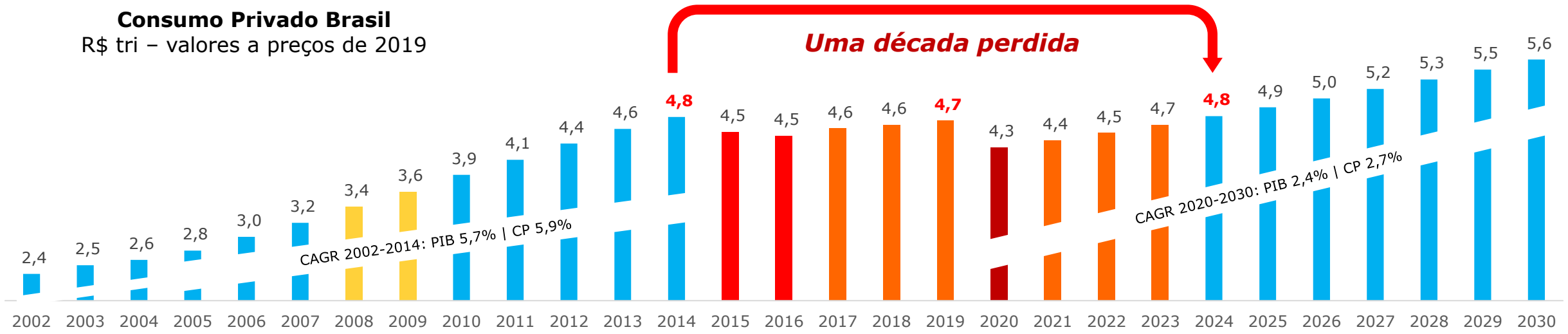
2023 deve recuperar 2019 (ainda inferior a 2013)

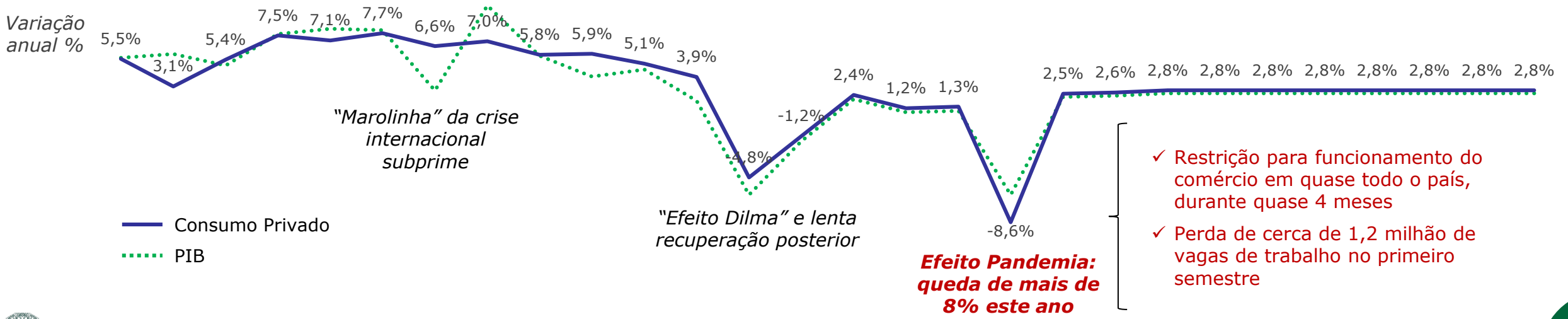
2025 deve recuperar o pico de 2014 (pré-"crise Dilma")

Principais fontes: IBGE / IPEA. Valores originais nominais atualizados pelo IPCA

Pela ótica do Consumo Privado, recuperação do pico histórico (2014) deve se dar só em 2024

Consumo Privado Brasil
R$ tri – valores a preços de 2019





- ✓ Restrição para funcionamento do comércio em quase todo o país, durante quase 4 meses
- ✓ Perda de cerca de 1,2 milhão de vagas de trabalho no primeiro semestre

Principais fontes: IBGE | Análises Boanerges & Cia.

A pandemia impactou fortemente os hábitos de consumo do brasileiro

Alguns dos impactos da pandemia causaram mudanças no comportamento dos consumidores e devem gerar um novo contexto

Distanciamento social

Restrições públicas

Medidas de segurança

Risco de desemprego

Redução do poder de compra

Crescimento de vendas omnichannel

Demanda planejada e restrita

Disposição menor ao risco e busca de poupança

Fonte: Boanerges & Cia, BCG

Com a Pandemia, o desenvolvimento do e-commerce foi amplamente acelerado

ESTADÃO conteúdo
07/07/2020 19h13

Desde o início da pandemia, e-commerce brasileiro já ganhou 135 mil lojas

Vendas no e-commerce crescem 145% no 1º semestre e dobram faturamento de lojistas

Terça-feira, 21 de julho de 2020

e-commercebrasil
MUITO MAIS QUE E-COMMERCE

Segundo a ABCOMM - Associação Brasileira de Comércio Eletrônico, a base de **usuários do e-commerce** cresceu 70% no mundo, o que em condições normais, levaria cerca de 10 anos para ser atingido.

Cada semana de quarentena equivale a uma semana de Black Friday em relação ao número de pedidos

As cinco categorias que mais cresceram em volume de vendas entre a base de clientes da Nuvemshop, comparando os pedidos entre os três primeiros meses do ano com o segundo trimestre, são:

- Alimentos e Bebidas - 282%
- Pets - 219%
- Presentes - 215 %
- Casa e Jardinagem - 207%
- Brinquedos - 195%

Redação E-Commerce Brasil

Faturamento do e-commerce brasileiro bate a marca de R$ 41,92 bilhões

Quinta-feira, 24 de setembro de 2020 • RELATÓRIOS Tempo de leitura: 3 minutos •

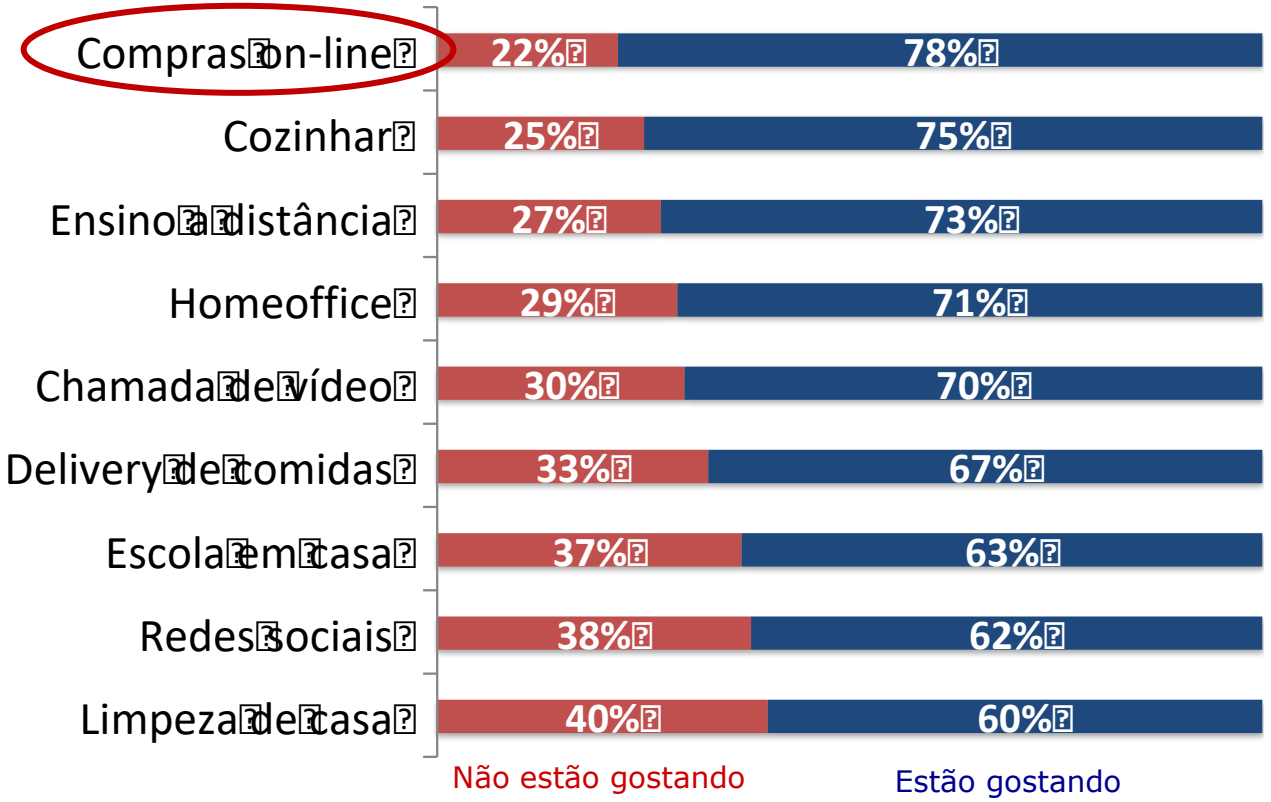
De acordo com o Movimento Compre&Confie, o crescimento do e-commerce brasileiro no período foi de 56,8% se comparado com os oito primeiros meses de 2019. Embora o tíquete médio tenha reduzido de R$ 420,78 para R$ 398,03, o número de transações efetuadas cresceu 65,7%, indo de 63,4 bilhões para 105,6 bilhões nos seis primeiros meses de 2020. Com esse crescimento, a projeção para o ano de 2020 saltou de 18% para 30% no acumulado anual.

Principais fontes: IBGE (PAC, PMC, PAS, PMS), ABECS, Cielo, Ebit (41º Webshoppers), Nuvemshop, com estimativas e análises Boanerges & Cia.

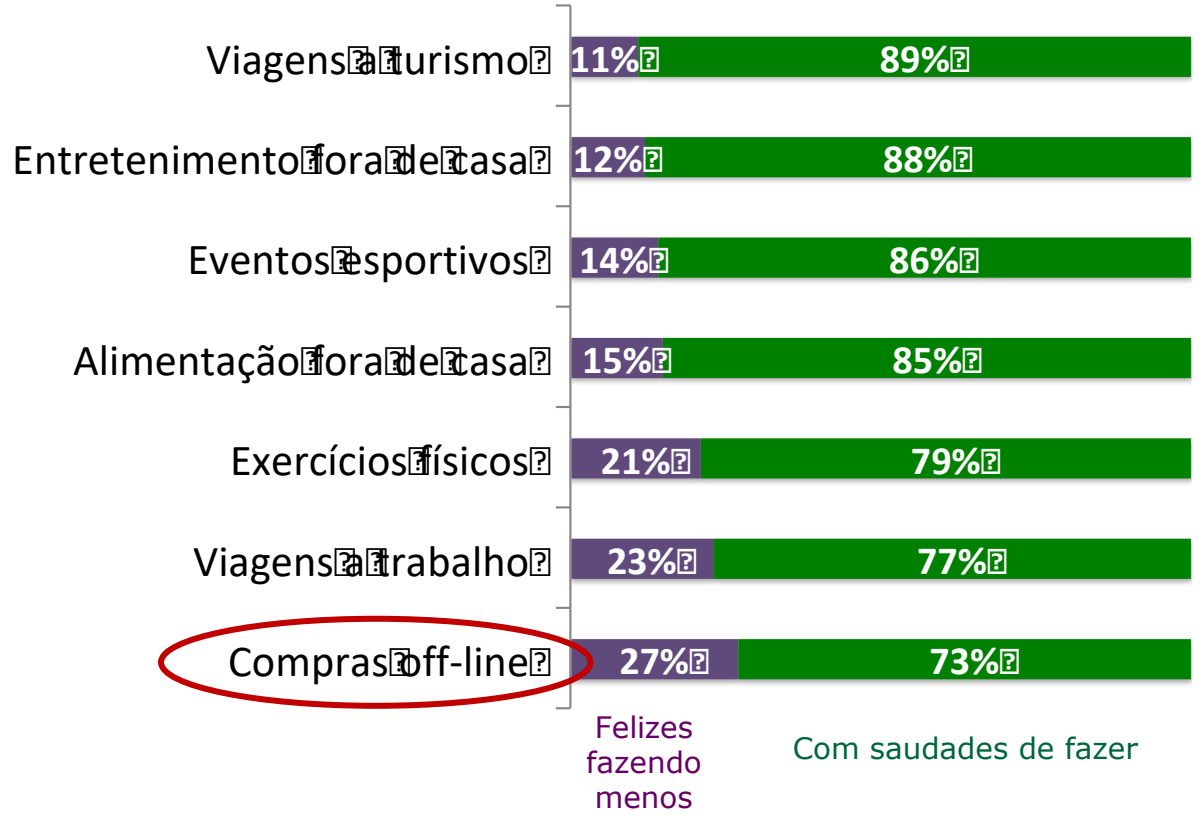
Porém, sabemos que nem tudo permanecerá tão digital após o término da pandemia, mas temos bons indicativos do que...

Os consumidores demonstraram estar gostando de fazer compras online, porém com saudades de fazer compras em lojas físicas, o que só reforça o omnichannel

Atividades que as pessoas estão fazendo mais, mas gostando



Atividades que as pessoas estão fazendo menos, mas sentem falta



Fonte: BCG

E os meios de pagamento?

PASSADO

Evolução dos meios de pagamento: Como costumávamos pagar? Mix muito grande de meios eletrônicos e não-eletrônicos

Meios de pagamento

	Baseados em transações eletrônicas	Na fronteira entre eletrônico e não-eletrônico	Baseados em transações não-eletrônicas
Cartões/ Mobile	Débito; Loja; Crédito; Rede	Cheque	Dinheiro
Pré-pagos	Uso restrito[1]; Uso amplo	Vouchers em papel[2]	
Outros	Transferências eletrônicas (DOC, TED, etc); Débito automático	Boletos/ faturas; Carnê	Fiado e outros

1- Cartões de benefício (alimentação, refeição, transporte, combustível, etc). 2- bilhete de transporte, "vales" em papel, etc

PRESENTE

Evolução dos meios de pagamento: Como pagamos atualmente? Meios eletrônicos vêm evoluindo e ocupando cada vez mais espaço

Meios de pagamento

Baseados em transações eletrônicas	Na fronteira entre eletrônico e não-eletrônico	Baseados em transações não-eletrônicas
Cartões/ Mobile — Débito, Loja, Crédito, Rede	Cheque	Dinheiro
	Cheques e vouchers praticamente desapareceram no dia a dia do consumidor	*Dinheiro vem caindo em participação*
Pré-pagos — Uso restrito, Uso amplo	Vouchers em papel	
Carteiras/ Contas Digitais[3]		
Mobile payments (celular, vestíveis, etc)[3]		
Pagtos.[3] Invisíveis		
Outros — Transferências eletrônicas (P2P, DOC, TED, etc), Débito automático	Boletos/ faturas, Carnê	Fiado e outros

3- card on file, tags em veículos (pedágio, combustível, estacionamento, etc)

FUTURO

Evolução dos meios de pagamento: Como pagaremos no futuro? Para onde estávamos indo e como a Pandemia nos impacta?

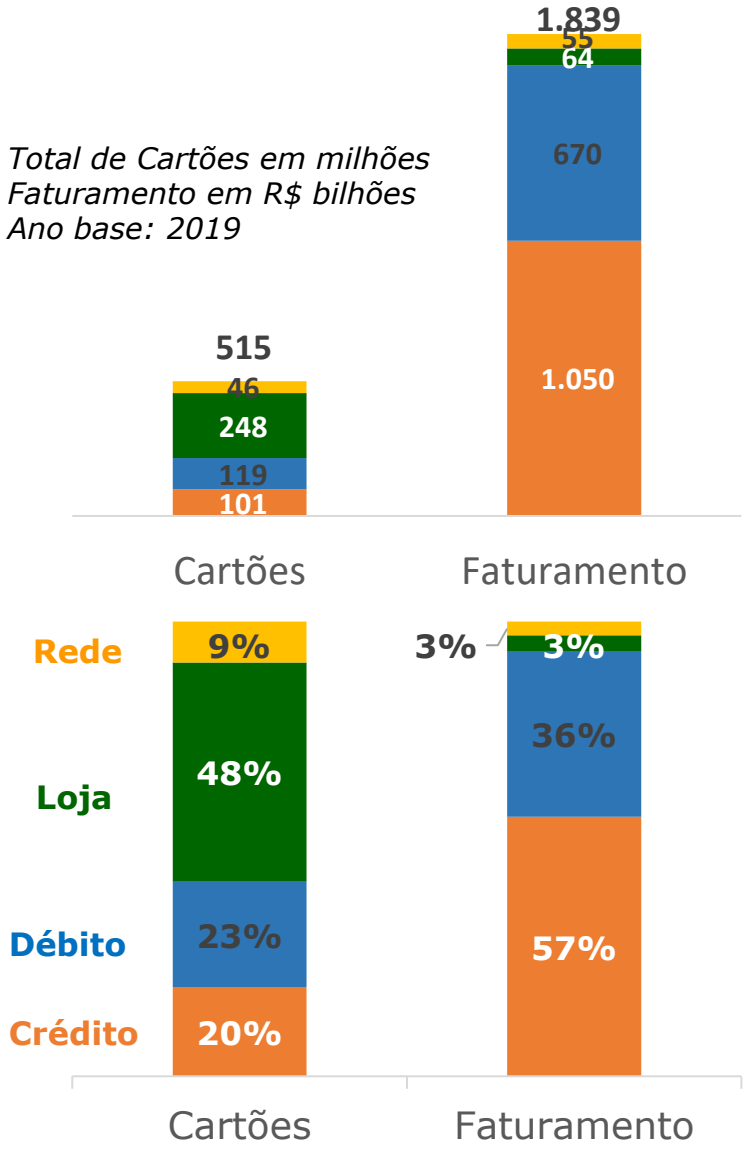
Meios de pagamento

Baseados em transações eletrônicas	Na fronteira entre eletrônico e não-eletrônico	Baseados em transações não-eletrônicas
Cartões/ Mobile		
Carteiras/ Contas Digitais		
Mobile payments (celular, vestíveis, etc)		
Pré-pagos		
Pagtos. Invisíveis		
Pagtos. Instantâneos		
QR Code		
Outros		
Criptomoeda		
Biometria		
Blockchain		

- ✓ *Estamos rumando para uma "cashless society" em algum momento?*
- ✓ *A Pandemia ajuda ou atrapalha este processo?*
- ✓ *O processo de mudança será gradual ou disruptivo?*
- ✓ *Quem ganha e quem perde nesse processo?*
- ✓ *Que impactos podemos esperar de/para os vários agentes?*
  - *Consumidores, varejistas, bancos, fintechs, bandeiras, reguladores, etc*
- ✓ *Qual o papel das fintechs nessa transformação?*

Não são meios de pagamento, mas tecnologias que viabilizam novos formatos

No mundo de meios eletrônicos, cartões/mobile, nas suas diversas modalidades, são o grande destaque



Cerca de 80% da população brasileira acima de 18 anos possui algum meio eletrônico de pagamento

***Cartões de loja representam quase metade da base de cartões em circulação**, pois trazem um instrumento financeiro para muitos brasileiros que não têm conta em bancos tradicionais. Apesar do grande volume, somam apenas 3% do valor transacionado*

***Cartões de crédito somam quase 60% do total movimentado**, sendo o instrumento de pagamento de maior peso no consumo privado nacional*

Entre os portadores de cartão de crédito

95% **Usam cartão de crédito todo mês**

57% **Usam cartão de crédito pelo menos 1 vez por semana**

53% **Usam parcelado lojista todo mês**

Fontes: ABECS, Análises Boanerges & Cia.

A Pandemia acelerou enormemente algumas tendências e processos já em desenvolvimento

E-commerce
cresceu fortemente, trazendo consigo o meio de pagamento mais usado,
o cartão de crédito

- ✓ *Quem já usava passou a usar mais*
  - *Principalmente focado nos itens mais essenciais (alimentação, limpeza, farmácia etc) e, na sequência, em necessidades complementares de quem está em confinamento (material de construção, eletrodomésticos, móveis, vestuário etc)*
- ✓ *Muitos que não usavam passaram a usar*

Substituição do dinheiro
pelo cartão ou outro meio eletrônico (carteira digital)

- ✓ *Reforçado pelo estímulo a evitar contato físico com objetos manuseados por outras pessoas, como é natural do dinheiro em espécie*

Preferência por uso de
cartão com NFC
para evitar risco de contágio

- ✓ *Com todo investimento do setor, ainda representa menos de 1% do valor total transacionado em cartões*

Trouxe
milhões de pessoas
para o
mundo bancário e eletrônico

- ✓ *O pagamento de auxílio emergencial pelo governo para os trabalhadores informais, feito através da Caixa em uma conta digital, permitiu identificar, cadastrar e estimular essa enorme população a usar meios eletrônicos para guardar recursos, transferir e pagar, sem ter que usar o dinheiro vivo*
- ✓ *Mesmo assim, muitas pessoas ainda enfrentam filas para sacar o dinheiro*
  - *Cultura do dinheiro*
  - *Medo de que o recurso fique bloqueado e inacessível*

Neste processo de transformação do mundo de meios de pagamento existem diversos agentes com vetores diferentes

Processo de desmaterialização (pagamentos invisíveis)

Serviços de streaming	Spotify, NETFLIX, amazon video
Transporte privado	UBER, cabify, 99
"Connected cars"	SEM PARAR, ConectCar, veloe
e-Wallets	PayPal, Pay, SAMSUNG pay
Eventos	MagicBand, netPDV CASHLESS SOLUTIONS, Intellitix
Hospedagem	airbnb
Refeição & Alimentação	amazon go, myCheck, ifood

Ação do regulador

Pagamentos Instantâneos

Open Banking

Incentivo a novas fintechs

→ + interoperabilidade
→ Instantaneidade
→ Sistema + aberto

Forças de arrasto vs. forças de disrupção

Exemplos de "drag forces" atuando sobre o ambiente de inovações em soluções financeiras

Tradições socioculturais (ex. uso de dinheiro)	Custo geral da tecnologia (ex. smartphones)
Baixo conhecimento tecnológico da população	Usabilidade desenhada para outros mercados (ex. WeChat)
Poder econômico dos grandes bancos no Brasil	Hostilidade do ambiente para novas empresas
Carência ou inadequação de infraestrutura tecnológica no Brasil	Imagem associada ao uso de novas tecnologias (insegurança, etc.)

E dentro destas Forças de Arrasto, destaque no Brasil para o poder dos grandes bancos

Forças de arrasto vs. forças de disrupção

Exemplos de "drag forces" atuando sobre o ambiente de inovações em soluções financeiras

Tradições socioculturais (ex. uso de dinheiro)	Custo geral da tecnologia (ex. smartphones)
Baixo conhecimento tecnológico da população	Usabilidade desenhada para outros mercados (ex. WeChat)
Poder econômico dos grandes bancos no Brasil	Hostilidade do ambiente para novas empresas
Carência ou inadequação de infraestrutura tecnológica no Brasil	Imagem associada ao uso de novas tecnologias (insegurança, etc.)

Estadão, 12/10

Luiz Carlos Trabuco Cappi, Presidente Conselho de Adm. Bradesco

Presidentes do Itaú e Bradesco defendem PIX em fases por segurança

ESTADÃO conteúdo | Ações | 21.08.2020 16:10

"Como uma grande transformação, deve ser feita cercada de todos os cuidados. Transferência instantânea de pagamentos exige mecanismos de segurança e controle de riscos e é isso que estamos tratando de fazer"

Cândido Bracher, Presidente Itaú-Unibanco

"O fato de estar todo o sistema centralizado no Banco Central é uma preocupação. Como será essa empresa no futuro, uma estatal?"

Octavio de Lazari, Presidente Bradesco

Mas já começam a dar sinais de que vão estimular o Pix

A autoridade monetária assegura que o Pix será tão seguro quanto os demais meios de pagamento. Testes efetuados desde 5 de outubro (...), para demonstrar toda a sua capacidade operacional e malhas de proteção.

Com o Pix, o sistema financeiro brasileiro será mais competitivo, inclusivo, integrado e inovador. A qualidade no relacionamento com o cliente será fundamental enquanto fator de fidelização.

Já players desafiantes enxergam o movimento como uma oportunidade

exame.

Pix vai mudar as suas finanças. Cofundadora do Nubank explica os motivos

Em vídeo, Cristina Junqueira, cofundadora do banco digital, comenta que as novas tecnologias vão facilitar – e muito! – as transferências de recursos

Por **Cristina Junqueira, cofundadora do Nubank**

Publicado em: 24/08/2020 às 14h05

"O Pix deve acelerar esse movimento [tornar o dinheiro em papel obsoleto]. Se você vai conseguir fazer transferências de uma forma muito rápida para que andar com dinheiro? Para correr o risco de ser assaltado? Para se contaminar?", questiona. "Para os lojistas, isso é muito interessante porque você não precisa também ficar carregando troco. É uma tendência que veio para ficar"

"Essa mudança será decisiva para aumentar a inclusão financeira no país e simplificar processos. No Nubank, estamos trabalhando dia e noite para que nossos clientes tenham a melhor experiência de Pix"

e-commercebrasil
MUITO MAIS QUE E-COMMERCE

Mercado Pago aposta em parceria com varejo na corrida pelo PIX

Quarta-feira, 16 de setembro de 2020 • PAGAMENTO Tempo de leitura: 5 minutos •

"O varejo que não vende parcelado vai ditar a velocidade de implantação do PIX", disse Furiato ao 6 Minutos. "Estamos fazendo um trabalho forte nesse segmento: pegando esse varejista, sentando com ele e apresentando uma proposta de aceitação do PIX."

Segundo ele, o maior incentivo que esse grupo terá será a facilidade de uso e a redução de custo com taxas de maquininhas de débito. "Nosso trabalho é esse, de mostrar a redução de custo, de falar da necessidade de treinar os funcionários para ofertar o PIX."

Até novembro, o PIX estará em todas as maquininhas do Mercado Pago. Quando o cliente pedir para pagar com PIX, o código estará na tela da maquininha ou na plaquinha do balcão.

O papel do BACEN e a Agenda BC#: atuação destacada no fomento à inovação e competição no sistema financeiro

Objetivos principais

- ✓ **Promover democratização financeira, levando a maior crescimento do PIB**
- ✓ **Reduzir a necessidade de financiamento do governo, abrindo espaço para investimento privado**

Através da Agenda BC# vem trabalhando de forma estruturada em 4 importantes pilares do nosso sistema financeiro

Dimensão 1 Inclusão	Dimensão 2 Competitividade	Dimensão 3 Transparência	Dimensão 4 Educação
Ações	Ações	Ações	Ações
Incentivo ao cooperativismo	Inovações (pagamento instantâneo, open banking e supervisão de risco cibernético)	Crédito rural	Projetos de educação financeira
Conversibilidade da moeda	Aperfeiçoar gestão de reservas internacionais	Crédito imobiliário	
Iniciativas para desenvolvimento do mercado de capitais	Aumentar eficiência do mercado	Relacionamento com Congresso Nacional	
Estímulo ao microcrédito		Relacionamento com investidores internacionais	
		Plano de comunicação da ações do BC	
		Comunicação em política monetária	

Pagamentos Instantâneos (Pix) e Open Banking

estão no centro das ações para aumentar a competitividade

Fonte: BACEN

O papel do BACEN e a Agenda BC#: highlights do ano de 2020

Registro total de chaves no Pix já ultrapassou os 39 milhões

pix powered by Banco Central

Highlights

- ***Regulamentação aprovada***
- ***Instituições financeiras e de pagamento se cadastraram para os ciclo de registro e homologação***
- ***5 outubro: clientes começam o registro das chaves***
- ***Operações iniciam em novembro de 2020***

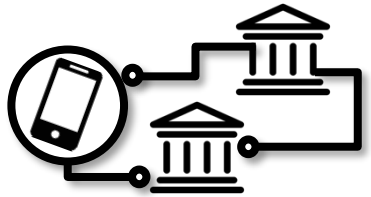
Fonte: BACEN

O papel do BACEN e a Agenda BC#: perspectivas para os próximos anos

Através da Agenda BC# o BC vem trabalhando também no desenvolvimento da moeda digital para o mercado brasileiro

Pagamentos instantâneos

Open Banking



Inovação em Moedas

Agenda 2021– 2022

Simplificação
Internacionalização
Convertibilidade

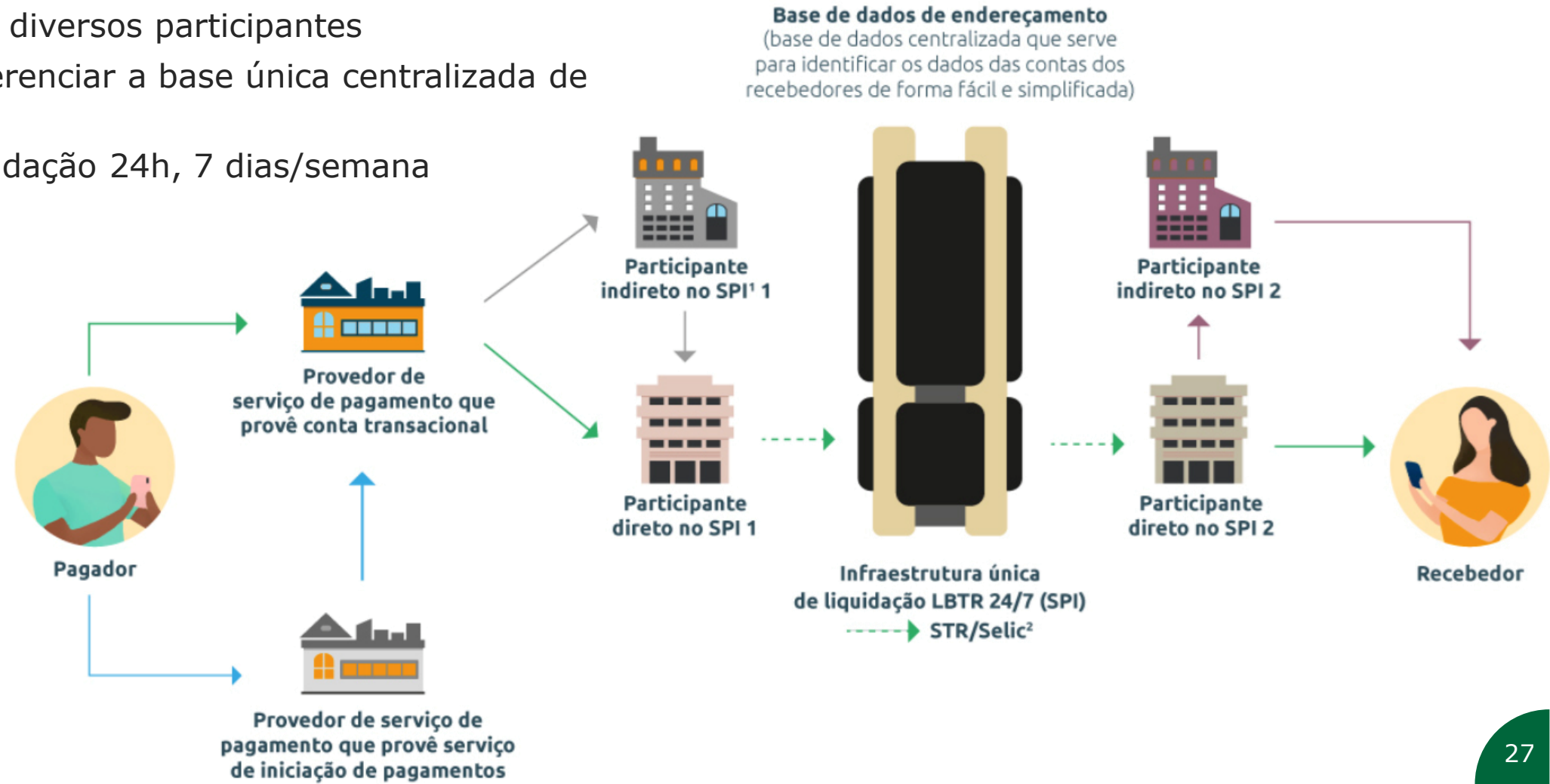
Moeda Digital

Fonte: BACEN

Principais papéis do Banco Central no ecossistema de pagamentos instantâneos

BC tem um papel central e é responsável por...

- ✓ Legislação e normativas sobre a operação do sistema
- ✓ Estabelecimento de critérios e normas técnicas
- ✓ Autorizações dos diversos participantes
- ✓ Desenvolver e gerenciar a base única centralizada de endereçamento
- ✓ Estrutura de liquidação 24h, 7 dias/semana



Pagamentos Instantâneos vêm para atender uma série de necessidades do mercado

Definição: são transferências de recursos realizadas de maneira eletrônica/digital na qual a transmissão da transação de pagamento e da disponibilidade de fundos para o recebedor ocorrem de forma imediata e direta e que os serviços estão sempre disponíveis ao uso

Principais motivadores

1. Utilização elevada de dinheiro em espécie
2. Alto custo e dificuldade de transferências eletrônicas interbancárias
3. Taxas elevadas para transações por cartões

Requisitos fundamentais definidos para o Brasil

Fontes: Banco Central / apresentações de mercado
Análises Boanerges & Cia.

Modelo em desenvolvimento no Brasil para Pagamentos Instantâneos deve agregar benefícios para diversos elos da cadeia

Benefícios esperados para o mercado

Pagadores:

- ✓ *Maior rapidez e segurança*
- ✓ *Menor custo*
- ✓ *Praticidade (uso de lista de contatos no celular ou de QR Code para iniciar pagamento)*
- ✓ *Possibilidade de integração com outros serviços do smartphone*

Recebedores:

- ✓ *Disponibilização imediata dos recursos transferidos*
- ✓ *Facilidade e rapidez de checkout (sem necessidade de POS)*
- ✓ *Facilidade de conciliação de pagamentos*

Para o ecossistema:

- ✓ *Maior competição entre meios de pagamentos*
- ✓ *Estímulo à entrada de fintechs e big techs*
- ✓ *Maior potencial para inclusão financeira*
- ✓ *Maior digitalização dos meios de pagamento*

Fontes: Banco Central / apresentações de mercado
Análises Boanerges & Cia.

Com o lançamento do Pix este ano deveremos ver um deslocamento de volumes vindos principalmente cartão de débito, transferências eletrônicas e boletos

Principais meios de pagamento impactados

Modalidade	Intensidade do impacto	Comentários / drivers
Cartão de débito	Alta	*Baixa rentabilidade para os emissores* *Demanda recursos em conta de forma similar*
Cartões pré-pagos (de uso aberto)	Alta	*Idem débito, com agravante de que não há cultura disseminada*
Transferências (TED, DOC, etc)	Alta	*Principalmente transferências usadas no dia-a-dia e para pagamentos de serviços (faxina, eletricista, etc)* *Transferências de alto valor devem continuar via banco (similar ao que ocorre até hoje com cheque), até que os aspectos de segurança estejam comprovados*
Boletos	Alta	*E-commerce deve se favorecer da modalidade para substituir os boletos (buscando menor atrito com o cliente na hora da venda)* *Alta demanda por soluções antifraude, dada a dinâmica de liquidação ser imediata* *Concessionárias de serviços (luz, água, telefonia, etc) também devem aderir ao PIX, para reduzir custos com arrecadação*
Dinheiro	Média	*Impacto virá com o tempo, pois demanda mudança de cultura (não é imediato)*
Cartão de crédito	Baixa	*Crédito à vista tende a ser mais impactado, visto que parcelado é uma forma de financiamento de difícil substituição*
Cartões de loja e de Rede	Baixa	*Mesma dinâmica do crédito*

PIX vai desafiar o modelo tradicional do setor de cartões, estimulando-o a evoluções e possíveis novas configurações

Principais linhas analisadas	Bandeiras	Adquirentes	Emissores	Empresas de tecnologia	Fintechs
Market share (%)					
Volume transacionado ($)					
Margens (%)					
Rentabilidade ($)					

Vetor de impacto

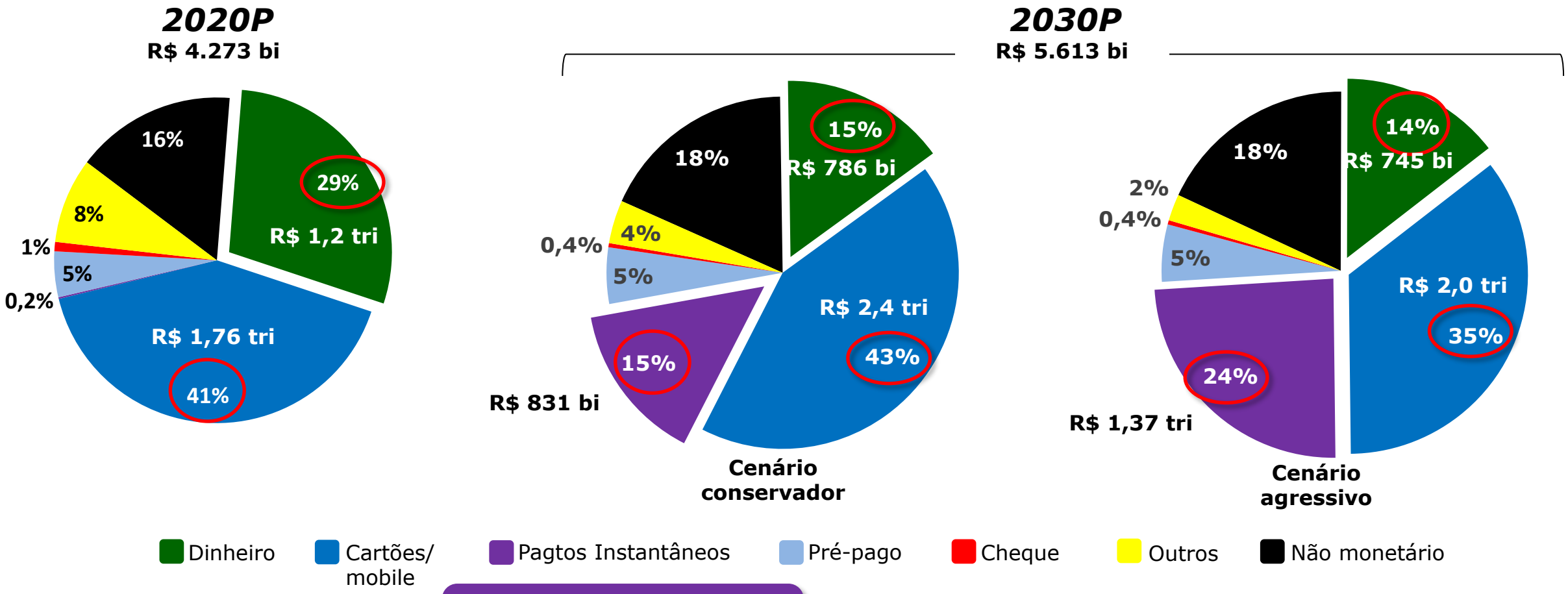
- *Negativo*
- *Positivo*

Intensidade do impacto relativo

Muito alto | *Alto* | *Médio* | *Baixo* | *Muito baixo*

Pagamentos Instantâneos devem ganhar relevância rapidamente. No cenário mais conservador, devem ultrapassar o Dinheiro em 2030

Evolução dos principais meios de pagamento no Brasil
Participação no consumo privado - %



Potencial para alcançar entre 15% e 24% do Consumo Privado em 10 anos!

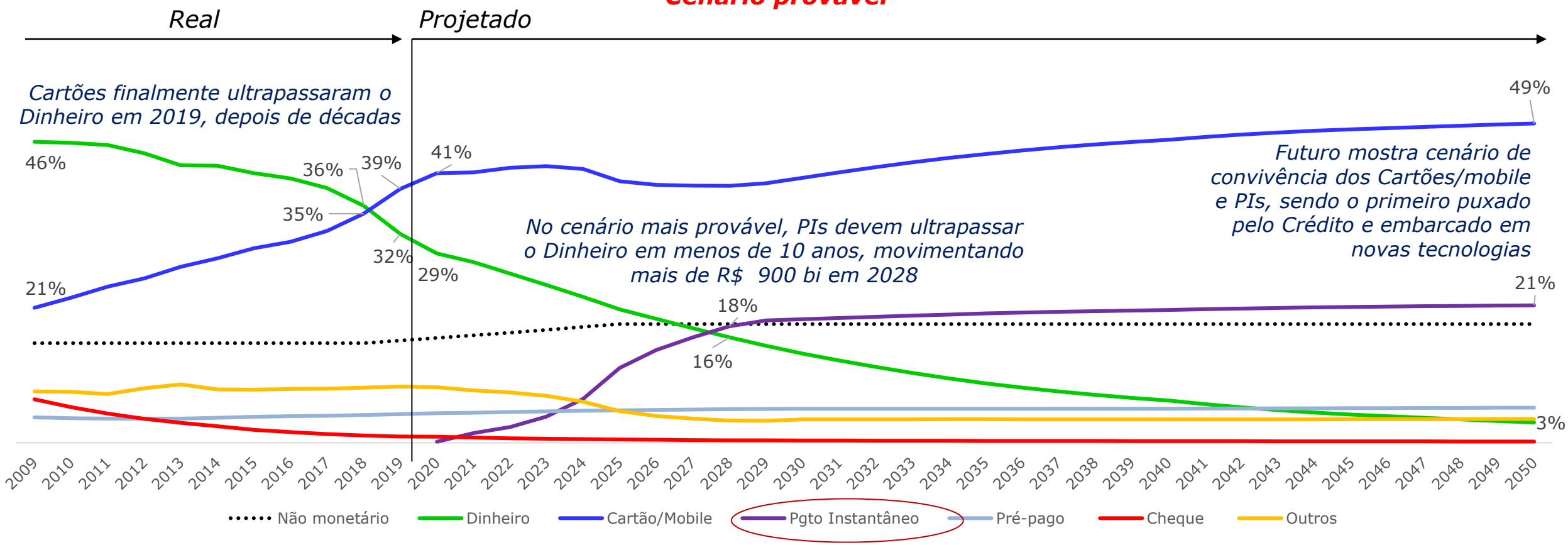
Valores a preços de 2019

Principais fontes: Banco Central / ABECS / IBGE / Febraban / The Nilson Report
Análises, estimativas e projeções Boanerges & Cia.

Devemos ter uma grande mudança no share de meios de pagamento daqui para frente

Evolução dos principais meios de pagamento no Brasil
Participação no consumo privado - %

Cenário provável



Mesmo olhando para 2050, Dinheiro deve continuar existindo, mas em patamar residual (3%)

Valores a preços de 2019

Principais fontes: Banco Central / ABECS / IBGE / Febraban / The Nilson Report
Análises, estimativas e projeções Boanerges & Cia.

Os planos de internacionalização para o Pix

Outras prioridades na agenda do BC e estrutura tradicional do mercado de câmbio devem fazer com que o avanço da *internacionalização do Pix ainda leve certo tempo para acontecer*

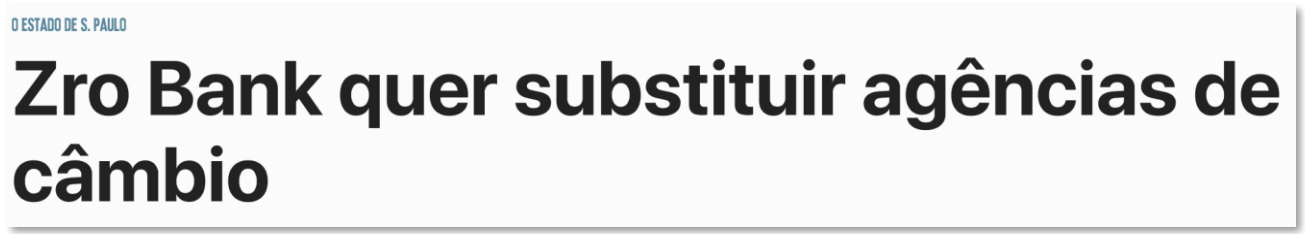
ESTADÃO

MERCADO

Pix para fora do Brasil? Banco Central diz que só em 2022 ou 2023

Internacionalização do sistema de pagamento está nos planos

"Possibilidade de você fazer um Pix fora do Brasil está na agenda evolutiva do Pix, mas não para o ano que vem"



O ESTADO DE S. PAULO

Zro Bank quer substituir agências de câmbio

Alguns agentes do mercado buscam a inovação e digitalização através de criptomoedas para transações de câmbio aliadas a contas digitais no Brasil para demais transações

Fonte: O Estado de São Paulo

Há ainda muitos espaços a serem trabalhados a partir do PIX

Provável entrada no mundo do Crédito

Certamente vai desafiar a criatividade do brasileiro para integrá-lo e/ou adaptá-lo com/para modalidades de pagamento a prazo e com crédito envolvido

(Já em processo!)

Ameaça potencial ao Parcelado Sem Juros? Veremos...

Ocupação de espaços na cadeia de pagamento das empresas

Deve abrir enorme front de oportunidades (ainda não devidamente explorado) de pagamentos empresariais

B2B – empresas para empresas (p.ex. cadeia de suprimentos)

B2P – empresas para pessoas (funcionários, prestadores de serviço PF, etc)

Pelas características já definidas para o Pix, o espaço para melhor aproveitamento como negócio é sem dúvida no mundo B2B

Visão utilizando cadeia tradicional de bens físicos*

Fornecedores de insumos

Indústria

Atacado/ Distribuidor

Varejo (PDV)

Consumidor Final

"Oceano Azul"

Oferta de Serviços Financeiros existe, mas ainda está muito atrasada em relação ao que pode ser

Demanda por novas soluções está reprimida, amarrada nos processos e ofertas atuais

"Oceano Vermelho"

Grande concentração de oferta de Serviços Financeiros

Ainda assim, PIX depende de outros serviços (financeiros e de apoio à gestão) para se transformar em receitas relevantes

Pix será um forte aliado na composição de proposta de valor para o público B2B

PIX na cadeia B2B permite trabalhar com visão de negócio, ao contrário da ponta PF

mas ainda assim depende de outros serviços (financeiros e de apoio à gestão) para se transformar em receitas relevantes

- ✓ *Grande espaço para **reduzir custos e otimizar processos de pagamento e recebimento** entre empresas (substituir pacotes de TED/DOC e boletos das empresas, com custo operacional mais baixo tanto para quem oferece - IFs - quanto quem contrata, e ainda com mais facilidade de conciliação)*
- ✓ ***Pix deve atender** as diversas modalidades de **cobrança** (instantânea, descontada, e-commerce, etc) e **pagamentos** (fornecedores, tributos, folha salarial, etc) das empresas*
- ✓ *Embora os **Boletos** só estejam previstos para migrar para Pix em 2023, deverá ocorrer uma **forte migração antecipada** de cobranças e pagamentos para o Pix desde o lançamento*
- ✓ *Soluções para PJ serão **muito mais atraentes** se acompanhadas de **experiência mais digital** para as empresas no **acesso a outros serviços financeiros**, como crédito, cash management e seguros*

Como os grandes bancos, que dominam o mundo PJ, estão atrasados neste front, há uma janela de oportunidade interessante para desafiantes entrarem com oferta mais atraente para as empresas

Mercado até aqui tem focado mais em oportunidades originadas nas Pessoas (mundo PF) do que nas Empresas (mundo PJ)

Pagamentos lato senso: são as transferências financeiras de recursos entre os vários agentes (empresas, governos e pessoas), em função principalmente da aquisição/remuneração de bens ou serviços

2019
Valores em R$ Trilhões

Destino de Recursos

Origem de Recursos

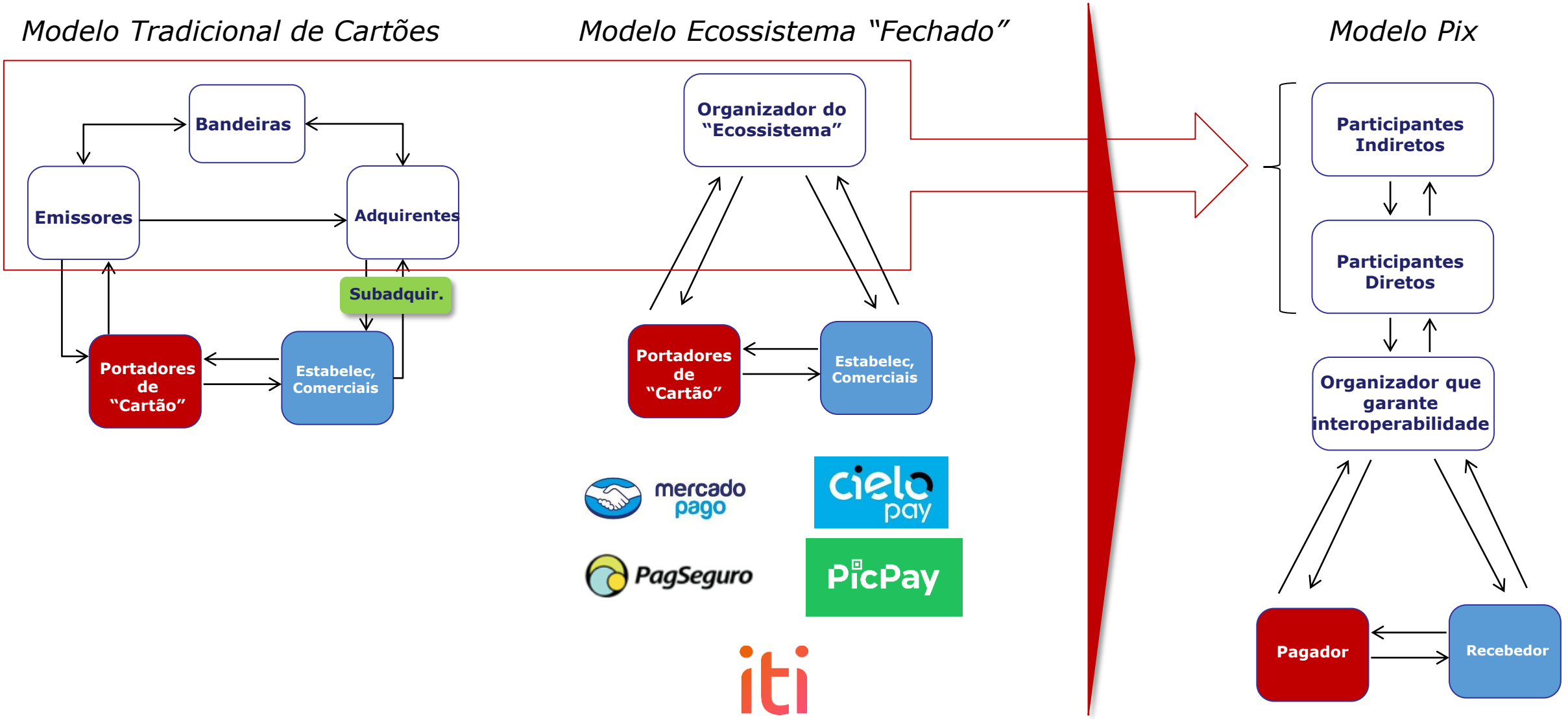
	Pessoas	*Empresas*	*Governos*	
Pessoas	***P2P*** **R$ 0,02**	***Consumo Privado*** **R$ 4,2**	***Impostos e Taxas*** **R$ 0,1**	***R$ 4,3***
Empresas	***Salários, dividendos etc.*** **R$ 1,2**	***Consumo Intermediário*** **R$ 7,3**	***Impostos e Taxas*** **R$ 2,3**	***R$ 10,8***
Governos	***Salários, benefícios etc.*** **R$ 0,8**	***Convênios e Serviços*** **R$ 0,6**	***Repasses*** **R$ 0,4**	***R$ 1,8***
	R$ 2,0	***R$ 12,1***	***R$ 2,8***	***R$ 16,9 tri*** *Em* ***pagamentos***

Foco do mercado de pagamentos tem sido no mundo PF

Potencial dos pagamentos originados nas Empresas é mais do que o dobro do mundo PF

Principais fontes: IBGE, Accenture com análises Boanerges & Cia.

Pix vai trazer interoperabilidade para os diversos ecossistemas de pagamentos eletrônicos



Com isso, esta explosão de carteiras e contas digitais que estamos vendo deve passar por uma depuração no curto e médio prazo

Conta digital: base para guarda de recursos e acesso a serviços financeiros, como pagamento de contas, transferências, crédito, etc

Carteira digital: instrumento de pagamento, que pode estar ou não vinculado a uma conta digital

- ✓ Tende a não se sustentar como negócio, pois as receitas são muito limitadas
- ✓ Não é negócio em si, mas o veículo para trabalhar com produtos financeiros
- ✓ Alguns levantamentos mostram mais de 600 carteiras digitais disponíveis no Brasil
- ✓ Certamente não há espaço para todos: apenas quem tem grandes bases de clientes e proposta de valor diferenciada devem sobreviver

Ligadas a grandes IFs e Bandeiras

iti, masterpass by mastercard, VISA Checkout

Ligadas a adquirentes

PagBank, stelo, mercado pago, cielo pay

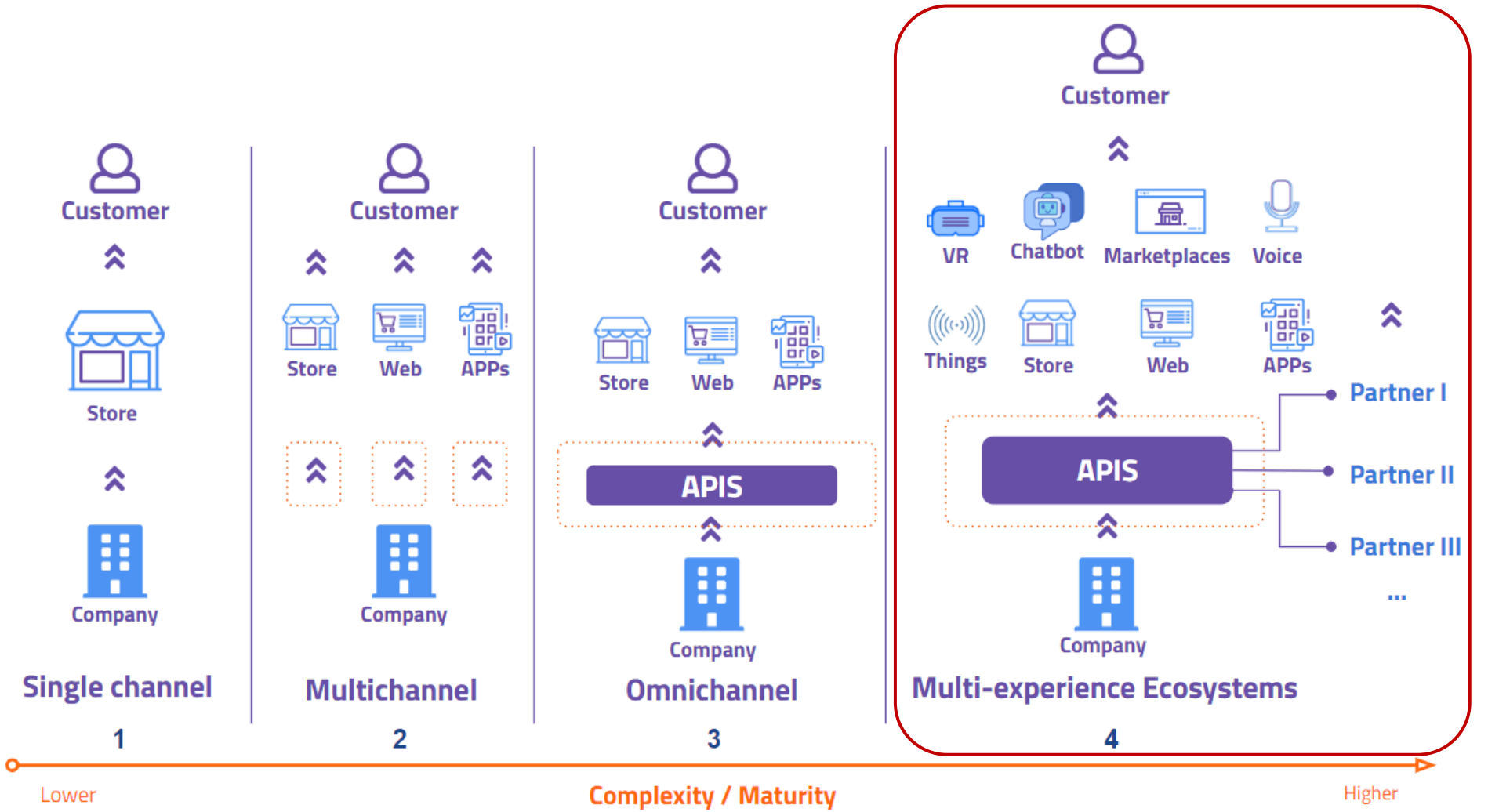
Grandes players internacionais

PayPal, G Pay, Pay, amazon pay, SAMSUNG pay

Outros segmentos

EWALLY, ame DIGITAL, PicPay, movilepay, Rappi pay, grow, BPP, ezpay, dashlane, Skrill, ecoPayz, vee, Payly

E teremos ainda o Open Banking, que vai possibilitar que o Sistema Financeiro se alinhe com tendências de relacionamento com o consumidor via ecossistemas



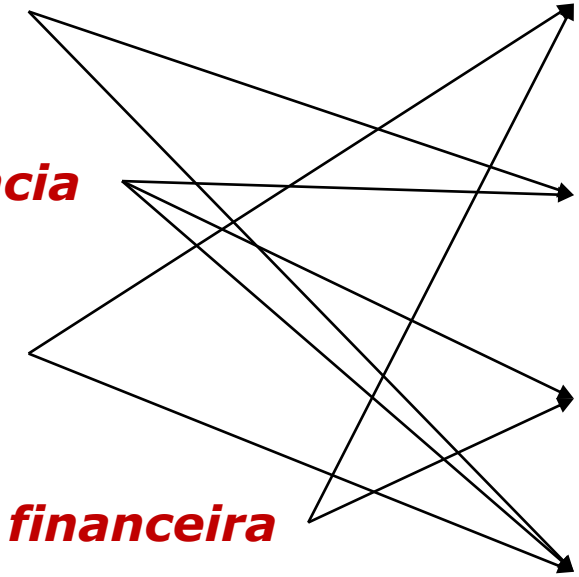
Este conceito, aplicado a Serviços Financeiros, é o que norteia o Open Banking

Fonte: Sensedia: Retail & E-commerce

Open Banking: entre os Objetivos e benefícios esperados pelo BACEN, melhoria na experiência do usuário é fundamental para o sucesso

Objetivos

1. ***Incentivar a inovação***
2. ***Promover a concorrência***
3. ***Aumentar a eficiência***
4. ***Promover a cidadania financeira***



Benefícios esperados

Empoderamento do consumidor, preservando sua segurança e a do sistema financeiro

Estimular **maior competição** com entrada de novos players, inclusive não tradicionais

Facilitar criação de **soluções de serviços inclusivos**, que se adaptem rapidamente ao desejo do cliente

Criar **ambiente propício à inovação** e eficiente para **novos modelos de negócio**

Mais competição: a partir do acesso aos dados dos usuários (com consentimento destes), IFs poderão fazer oferta de produtos e serviços para clientes de seus concorrentes, com potencial para reduzir taxas

Mais comodidade: Experiência do usuário é chave, pois deve tornar possível que, em um único aplicativo, o usuário possa realizar toda uma operação que antes dependeria de acesso ao site ou aplicativo de diferentes IFs

Fonte: BACEN

Nosso modelo de Open Banking engloba três grandes grupos de compartilhamento: Dados, Serviços de Pagamento e Serviços de Crédito

Escopo de compartilhamento mínimo de Dados

Início: empresas obrigadas a compartilhar informações genéricas sobre canais de atendimento e produtos e serviços oferecidos, sem envolver informações dos clientes

Evolução: passam a compartilhar dados cadastrais e posteriormente dados transacionais dos clientes, sempre com consentimento destes

Escopo de compartilhamento mínimo de Serviços

Serviços de iniciação de pagamento

Prestados por Instituições Iniciadoras de Transação de Pagamento (PISP em inglês) – regulação em consulta pública até 08/08/20 (Edital 77)

Simplesmente transmitem a ordem de pagamento de uma conta A para B, sem "tocar no dinheiro", que continua sendo operado pela instituição onde o cliente possui conta

Serviços de encaminhamento de proposta de crédito

Possibilita o envio de propostas de operações de crédito para diferentes IFs, via correspondentes que atuam por meio eletrônico (marketplaces de crédito)

Possibilita e organiza a entrada de agentes não-financeiros na intermediação tanto de pagamento quanto de crédito

Benefícios esperados:

- ✓ *Melhor experiência do cliente: empresas que tem esta competência poderão entrar ou explorar mais serviços financeiros*
- ✓ *Ganho de escala: maior acesso à serviços financeiros, inclusive crédito*
- ✓ *Redução de taxas, por aumento de competição e redução de custos*

Fonte: BACEN, Pinheiro Neto Advogados (Bruno Balduccini, disponível YouTube)

Open Banking tem forte relação com LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados)

Open Banking

- ✓ Lei específica de maior hierarquia
- ✓ Conceito de Sigilo Bancário
- ✓ Consentimento
- ✓ Modelo de parcerias (p.ex. Correspondente Bancário) segue princípios da LGPD

LGPD

- ✓ Lei posterior e genérica
- ✓ Cobre situações não cobertas por Leis Específicas
- ✓ 10 fundamentos legais para tratar dados
  1. Consentimento
  2. Obrigação legal
  3. Execução de contrato
  4. Legítimo interesse
  5. Proteção à vida
  6. Proteção ao crédito
  7. Para políticas públicas
  8. Tutela da saúde
  9. Exercício regular do direito (judicial, administrativo ou arbitral)
  10. Realização de estudos para pesquisas

Apesar de ser uma lei hierarquicamente superior à LGPD, ambas têm no "consentimento do cliente final" a sua base e o Open Banking depende da LGPD para dar segurança necessária ao compartilhamento de informações

Fonte: BACEN, Pinheiro Neto Advogados (Bruno Balduccini, disponível YouTube)

Open Banking deve trazer uma série de impactos no mercado, do macro ao micro, com mudanças estruturais

Nível mais macro

- ✓ **Maior inclusão financeira da população**
- ✓ **Maior acesso a crédito e menores taxas de juros**
- ✓ **Aumento do PIB**

Consumidor/ usuário final

- ✓ **Maior acesso a serviços financeiros**
- ✓ **Melhor qualidade dos serviços financeiros**
- ✓ **Melhor experiência do usuário**
- ✓ **Com menor custo**

Fonte: BACEN, com análises Boanerges & Cia.

Os impactos competitivos do Open Banking sobre os agentes do mercado serão intensos e bem diversificados

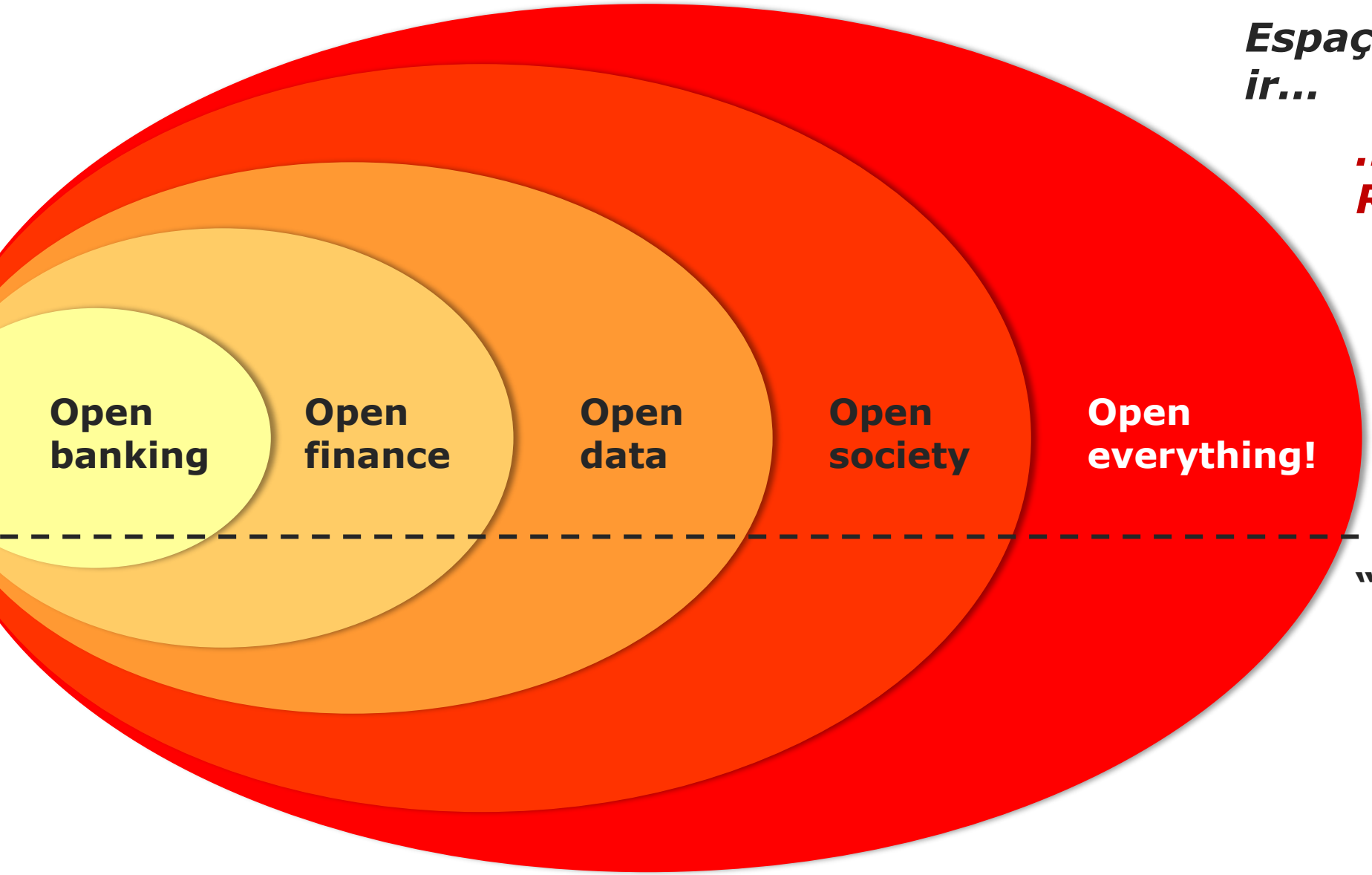
Potenciais impactos

Análise inicial, não exaustiva

Principais agentes	Negativos	Positivos
Bancos tradicionais	Maior vulnerabilidade a concorrentes tecnologicamente mais avançados, flexíveis e ágeis	Maior compreensão sobre os clientes Potencial aumento de market share e share of wallet, via parcerias
Neobanks	Concorrentes maiores (incumbentes) podem mais facilmente desenvolver soluções digitais equivalentes	Maior espaço para parcerias com IFs e não IFs (varejo p.ex.) Acesso mais qualificado a novas bases de clientes Melhor imagem de segurança, via homologação do BACEN
Fintechs	Concorrência de players maiores e com escala econômica, acessando e atacando suas bases	Aumento potencial da base de clientes via parcerias e integração de plataformas
Adquirentes	Aumento da competição, pressionando ainda mais as margens Maior pressão por diferenciação	Novas possibilidades de modelos de negócio e propostas de valor
Varejistas	Maior oferta de serviços financeiros no mercado, principalmente para o público C e D	Espaço para ampliar oferta de serviços financeiros, próprias ou em parcerias
Provedores de Tecnologia	Maior pressão por redução de custos, visto que as margens em geral do mercado vão diminuir	Maior ganho de escala, com ampliação do mercado de serviços financeiros

Fonte: BACEN, PwC, ABBC (Carlos Augusto de Oliveira), com análises complementares da Boanerges & Cia.

Estamos passando por um movimento de "Open Everything", no qual o Open Banking é parte de um todo que vai continuar evoluindo



Espaço para ir...

...além da Regulação

...além do consentimento

...muito além do Open banking

"Open mind"

Para fechar...

O Pix e o Open Banking são marcos fundamentais no longo histórico de evolução dos serviços financeiros

Em relação ao Mundo de Pagamentos...

*O que **mais deve mudar (e já está mudando)** é a própria natureza e relevância do pagamento, se tornando **menos um negócio e mais um meio** (como, aliás, o chamamos corretamente...)*

Nas palavras recentes de um gestor do BACEN envolvido com o tema

*"**Pagamento é um serviço básico** que **não é passível de uma rentabilização** muito forte.*

*Ele é a **porta de entrada** para serviços financeiros, para atrair e reter clientes para **outros produtos** que não estarão na plataforma de pagamentos instantâneos"*

Open Banking amplia o alcance e aprofunda as enormes transformações já em curso no Mundo de Pagamentos

Impactando as várias dimensões dos serviços financeiros

*O tradicional (e muito repetido) discurso de que o **"cliente é rei"** deve evoluir para se tornar uma **realidade nos vários fronts de serviços financeiros***

Clientes com muito mais poder de decisão deverão encontrar e escolher empresas e negócios mais centrados no cliente

Para fechar...

A natureza do jogo deve mudar... e muito!

Em uma evolução de um "jogo de soma zero" ou "rouba monte" para um "jogo de soma positiva e crescente"

É de se esperar que ganhadores e perdedores nesse profundo processo de transformação adotem posturas bem diferentes

- ✓ Buscando apoiar, capitalizar e até acelerar
- ✓ ...ou questionar e tentar retardar

Mas o grande ganhador nesse processo é, sem dúvida, o consumidor e a sociedade em geral

Com isso, os maiores desafios para os agentes do mercado

- ✓ Entender o contexto maior
- ✓ Identificar seu papel, seus impactos (ameaças e oportunidades)
- ✓ Preparar-se adequadamente
- ✓ Escolher os trade-offs
- ✓ Evitar destruir valor além do que será inevitável e estrutural
- ✓ Posicionar-se para gerar valor relevante em novos e melhores modelos de negócio

O futuro já chegou.
E chega a cada dia, criado e recriado por quem é protagonista

ABRACAM
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CÂMBIO

Muito obrigado!

Boanerges&C^ia Consultoria
INTELIGÊNCIA EM PAGAMENTOS, CRÉDITO E FIDELIZAÇÃO

Contate-nos:
boanerges@boanergesecia.com.br
11 3813.6413