Boanerges & Cia.
Consultoria em varejo financeiro

INTERNEWS

Open Banking e Pagamentos Instantâneos

Impactos competitivos

25 de agosto de 2020

Para entender melhor o contexto, vamos voltar aos fundamentos: as relações essenciais no mundo de serviços financeiros

Compra ⟷ Venda

Mundo dos Pagamentos

Investimento ⟷ Crédito

Mundo da Intermediação Financeira

Risco ⟷ Proteção

Mundo dos Seguros

Lealdade ⟷ Recompensa

Mundo do Relacionamento

O mundo dos pagamentos, que faz parte do dia-a-dia de todos (como PF e como PJ)

Compra ⟷ Venda

De produtos e serviços
O mundo dos pagamentos

- ***A relação entre um comprador/consumidor com o vendedor/varejista envolve a troca de um bem ou serviço por um pagamento, realizado através de diversos meios (dinheiro, cartões, vales, cheques etc.)***
- ***É o tipo de transação mais frequente e contínuo na vida das pessoas***
- ***Esta relação pode ser direta ou intermediada por vários agentes***

O mundo da intermediação financeira, base do mundo bancário

- ***Essa é a relação mais profunda e crítica do mundo financeiro, base para a atividade de intermediação bancária e financeira***

- ***Até hoje, as IFs são os principais responsáveis pelo canal de transmissão entre quem tem excesso de recursos de um lado (poupança) e quem tem falta de outro (necessidade de crédito)***

- ***Muitas empresas têm sido atraídas para este mundo, pelos ganhos potenciais envolvidos entre o custo de captar e a taxa de juros cobrada dos devedores (spread)***

Poupança/Investimento ⟷ Crédito

O mundo da intermediação financeira

O mundo dos seguros, que oferece proteção a quem busca e se dispõe a pagar por isso

Busca de proteção ⟷ tomador de risco

O mundo dos seguros

- ***Pessoas e empresas, de um lado, buscam proteger sua vida e seu patrimônio diante das incertezas de eventos futuros e são servidos por empresas que se especializaram em tomar riscos a partir de cálculos de custos e probabilidades***
- ***É uma relação bem menos presente na vida dos consumidores brasileiros, por questões culturais, sociais e financeiras***
- ***Mercado com grande potencial de desenvolvimento***

O mundo do relacionamento e fidelização, ainda com grande espaço para crescimento no Brasil

- ***Essa relação transcende o campo puramente dos serviços financeiros, envolvendo também outras dimensões. Mas sua natureza tem muito a ver com uma troca implícita de natureza similar (e inclusive muito presente) aos serviços financeiros***

- ***Os segmentos mais desenvolvidos nessa atividade são as companhias aéreas e empresas de cartão. O Varejo, em geral, é um candidato natural, porém bem menos ativo e frequente, com honrosas exceções***

- ***Há aqui ainda um grande potencial a ser mais bem explorado, que depende da visão e ação dos envolvidos***

Poupança/ Investimento ⟷ Crédito

O mundo da intermediação financeira

Busca recompensas ⟷ Busca fidelização

O mundo do relacionamento e fidelidade

Nosso Banco Central é um destaque local e mundial

BANCO CENTRAL DO BRASIL

Temos um dos melhores Bancos Centrais do Mundo

Papel de impulsionador de inovação e competição

exame.

BC ganha prêmio de melhor banco central em gestão de riscos e site

O prêmio foi concedido pela Central Banking, uma editora especializada em políticas públicas e mercados financeiros com ênfase em bancos centrais

Publicado em: 08/02/2020 às 15h29

Banco Central recebe prêmio e reconhecimento internacional

Portal Estadão, 09/03/2019

Iniciativa do Banco Central do Brasil que permite blockchain e contratos inteligentes ganha premio mundial

Sandbox que apoia soluções em blockchain e novas tecnologia ganha premio mundial dos bancos centrais

Portal JOTA, 04/09/2019

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

Open Banking é a ampliação da oferta de serviços financeiros via abertura de informações e integração tecnológica segura

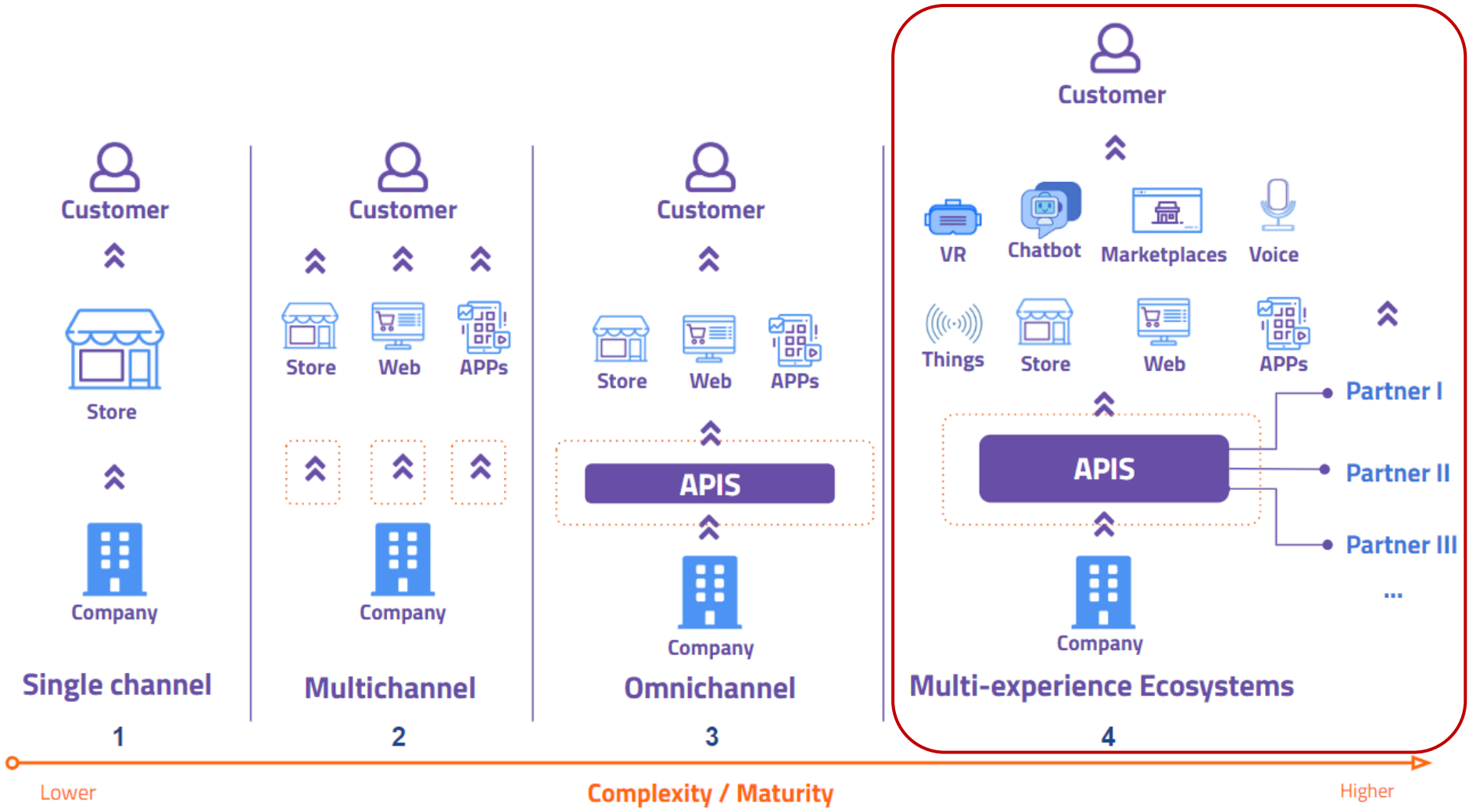
É a possibilidade de clientes de bancos permitirem o compartilhamento de suas informações entre diferentes instituições autorizadas pelo BACEN e a movimentação de suas contas bancárias a partir de diferentes plataformas e não apenas pelo aplicativo ou site do banco

Pilares

Conectividade	*Compartilhamento de dados, produtos e serviços*
Integração	*Integração de produtos e serviços financeiros de diferentes jornadas digitais dos clientes*
Customização	*Possibilidade de "construir" o produto/serviço financeiro que atende na medida da necessidade do seu target*
Organização	*Agregação em um único ambiente de todos os produtos/serviços financeiros de diferentes provedores*

Fonte: BACEN

Open Banking 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

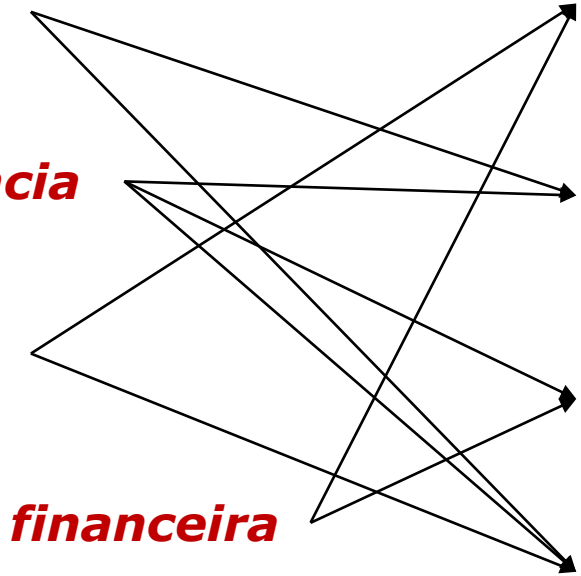
Boanerges & Cia.
Consultoria em varejo financeiro

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

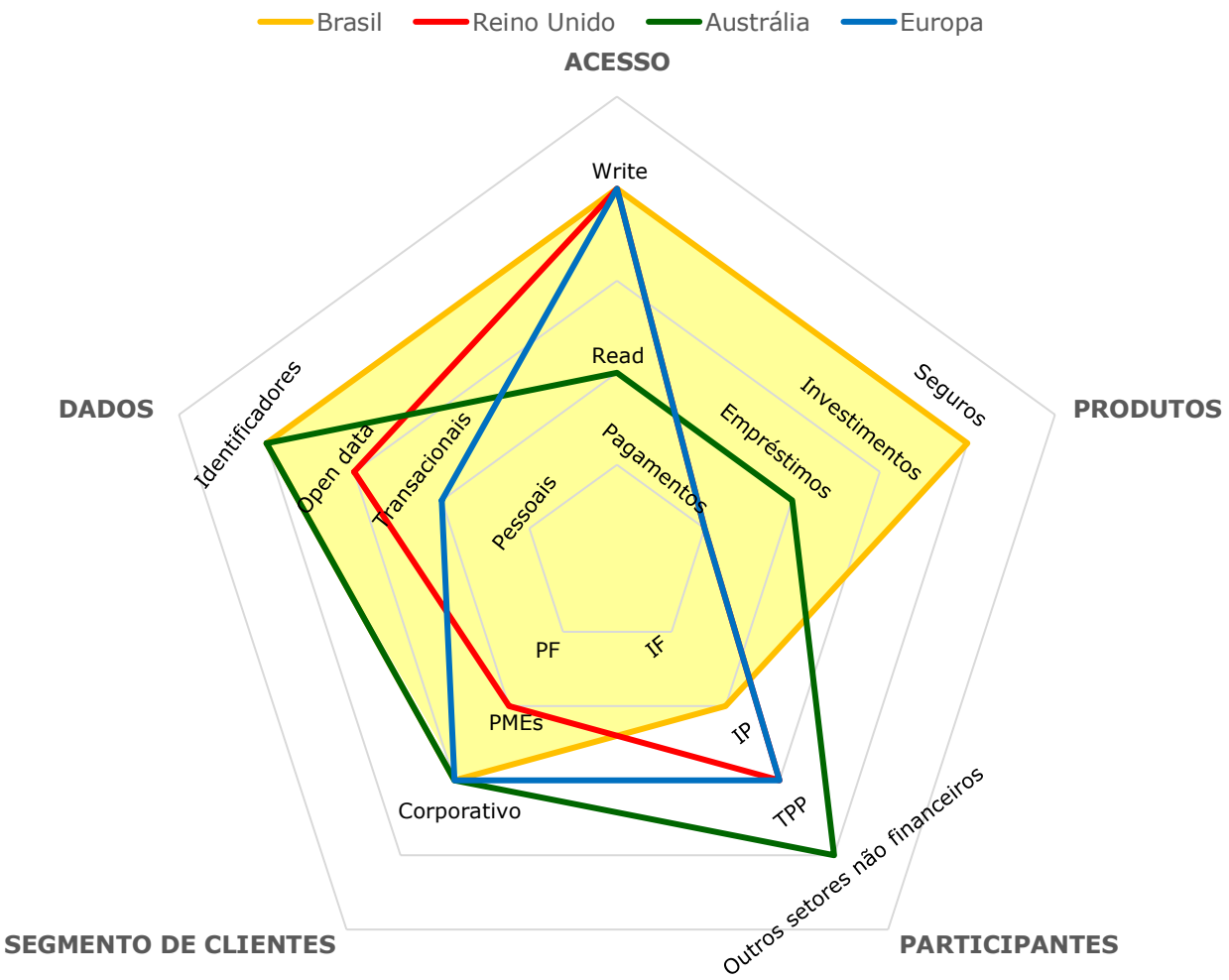
Criar **ambiente propício à inovação** e eficiente para **novos modelos de negócio**

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

Modelo brasileiro de Open Banking é o resultado dos aprendizados e referências de várias iniciativas mundiais



Escopo do Open Banking brasileiro é um dos mais amplos do mundo

- ✓ *Grande amplitude de produtos financeiros envolvidos: Open banking to Open Finance!*
- ✓ *Abrangência de Níveis de Acesso, Dados e Segmentos de Clientes em linha com os escopos mais abrangentes dos países de referência*
- ✓ *Escopo de participantes ainda limitado a IFs e IPs, devido principalmente aos limites de abrangência do papel legal do Banco Central, mas que pode se ampliar com a identificação e classificação de novas categorias de participantes*

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)

Obrigatoriedade vs. participação voluntária

	Compartilhamento de dados	Iniciação de pagamento	Encaminhamento de proposta de crédito
Obrigatório	IFs S1 e S2 (grandes bancos)	IFs e IPs que mantenham conta corrente, poupança e pré-paga PISPs (iniciadores de pagamentos)	Instituições autorizadas que façam uso de correspondentes para encaminhamento eletrônico de proposta de crédito
Voluntário	Demais IFs e IPs	-	-

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

Open Banking já tem uma agenda definida e desafiadora pela frente, até o final da implementação das suas bases

Agenda de desenvolvimento e implantação

30/11/2020	31/05/2021	30/08/2021	25/10/2021
Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4
Acesso pelo público aos dados das instituições participantes do Open Banking, com informações sobre canais de atendimento, produtos e serviços oferecidos, como os relativos a contas-correntes e crédito	Compartilhamento entre as IFs dos dados de cadastro e de transações de seus clientes relacionados aos produtos e serviços da Fase 1	Compartilhamento entre as IFs dos dados sobre transações de pagamento e propostas de operações de crédito	Compartilhamento expandido entre as IFs, incluindo dados de operações de câmbio, serviços de adquirência, investimentos, seguros, previdência, contas-salário entre outros contratados por seus clientes

Escopo previsto vai do Open Banking até o Open Finance!

ALERTA: "Muito escopo para pouco tempo"

Diversas visões apontam para prazo muito curto para toda a amplitude que o BACEN definiu até agora.
Alguns comparativos: Reino Unido (16 meses), Europa (30 meses)

Brasil: 12 meses até a parte de informações de pagamento e crédito e mais 2 meses para os demais serviços financeiros

Fonte: BACEN, Puggly

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

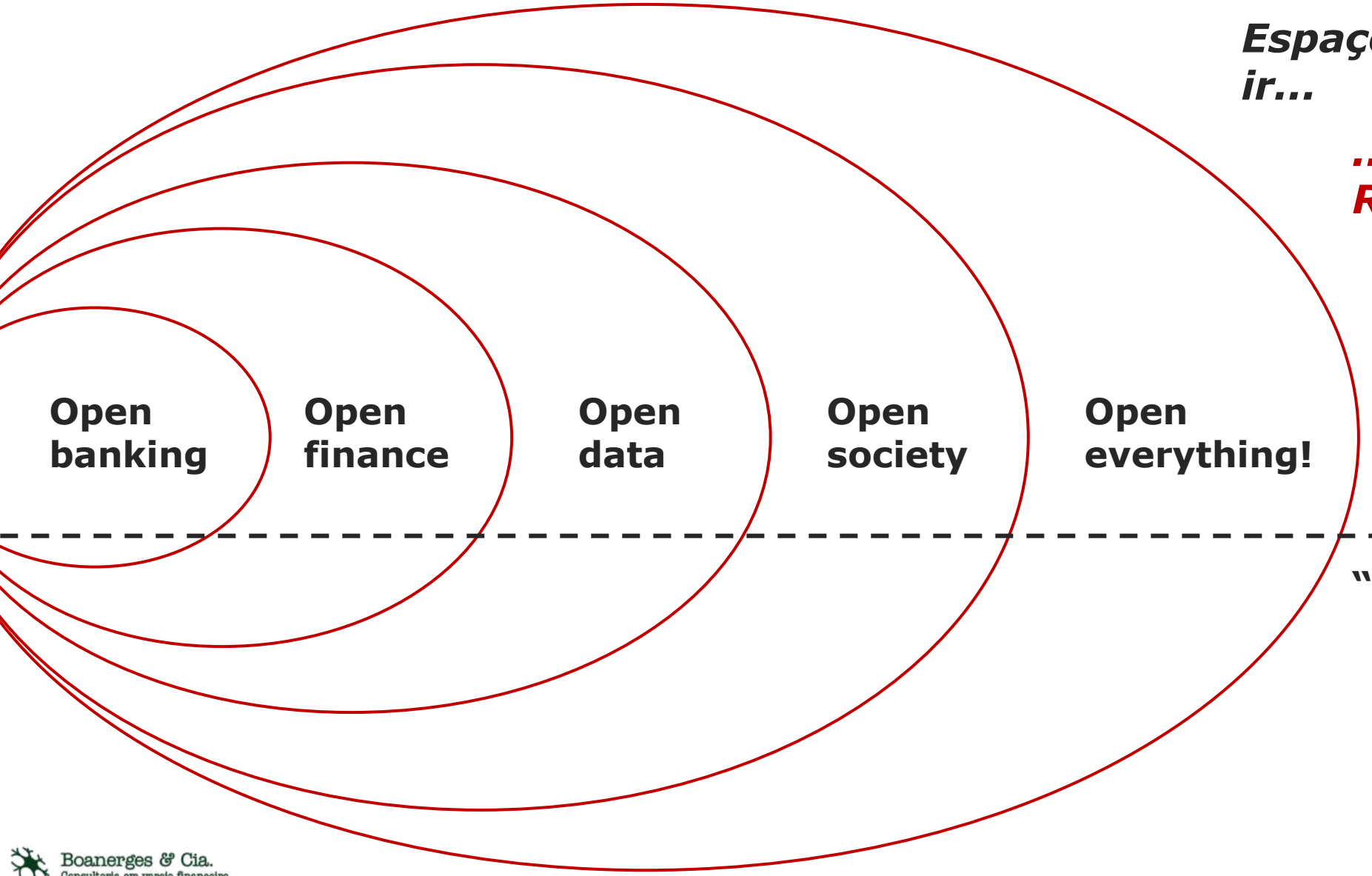
Potenciais impactos

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
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.

Open Banking é só o início de um processo estrutural em direção ao "Open Everything"



Espaço para ir...

...além da Regulação

...além do consentimento

...muito além do Open banking

"Open mind"

Pagamentos Instantâneos (Pix) se integram ao Open Banking neste processo de abertura e democratização, com suas especificidades

	Open Banking	**Pix**
Abrangência regulatória	Mais amplo (contempla ao mesmo tempo diversos serviços financeiros) e menos profundo (direciona mas não define como o mercado deve atuar)	Mais específico (focado em pagamentos) e profundo (define regras claras, papéis e processos que serão adotados pelo mercado)
Atuação do BACEN	Regulador e indutor	Regulador, provedor de serviços e orquestrador
Papel do mercado	Grande espaço para autorregulação Equilíbrio entre responsivo e propositivo	Início: Muito variado – de reativo (ex. incumbentes) a empolgados (desafiantes) Após: Maior convergência para fazer acontecer

Pix vai proporcionar uma nova experiência no relacionamento entre clientes e provedores de serviços financeiros: a chave do relacionamento fica na mão do cliente (CPF, celular, e-mail) e não mais no meio de pagamento fornecido por uma IF

Especificamente em Pagamentos, teremos um mundo cada vez mais "cashless" e com novas trilhas, impactando diretamente as IFs

Cashless World

Novas experiências do consumidor *estão sendo construídas sobre os sistemas de pagamento existentes, e resultarão em mudanças significativas no comportamento dos clientes*

Novas trilhas de pagamento

O grande potencial de ***Pagamentos Instantâneos*** *deve simplificar radicalmente as transferências de valor*

Impactos para as Instituições Financeiras

- ✓ ***Possível perda de controle sobre a experiência dos clientes***
- ✓ ***Desafio cada vez maior para se tornar o meio preferencial dos clientes***
- ✓ ***Novas trilhas, diminuindo o papel das IFs***
- ✓ ***Novo conjunto de riscos (p.ex. reputação, segurança)***
- ✓ ***Aplicação em outros serviços financeiros, gerando novas transformações***

Fonte: World Economic Forum - Análises Boanerges & Cia.

Existem alguns vetores que atuam sobre o processo de transformação do mundo de meios de pagamento

Pagamentos invisíveis – processo de desmaterialização

- *Serviços de streaming*: Spotify, NETFLIX, amazon video
- *Transporte privado*: UBER, cabify, 99
- *"Connected cars"*: SEM PARAR, ConectCar, veloe
- *e-Wallets*: PayPal, Apple 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.)

Pagamento será cada vez mais Meio e menos um Negócio em si

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.)

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

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"

Cristina Junqueira, cofundadora do Nubank

"Vai facilitar muito para quem quer terminar relacionamentos antigos que custam caro e não funcionam"

"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"

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:

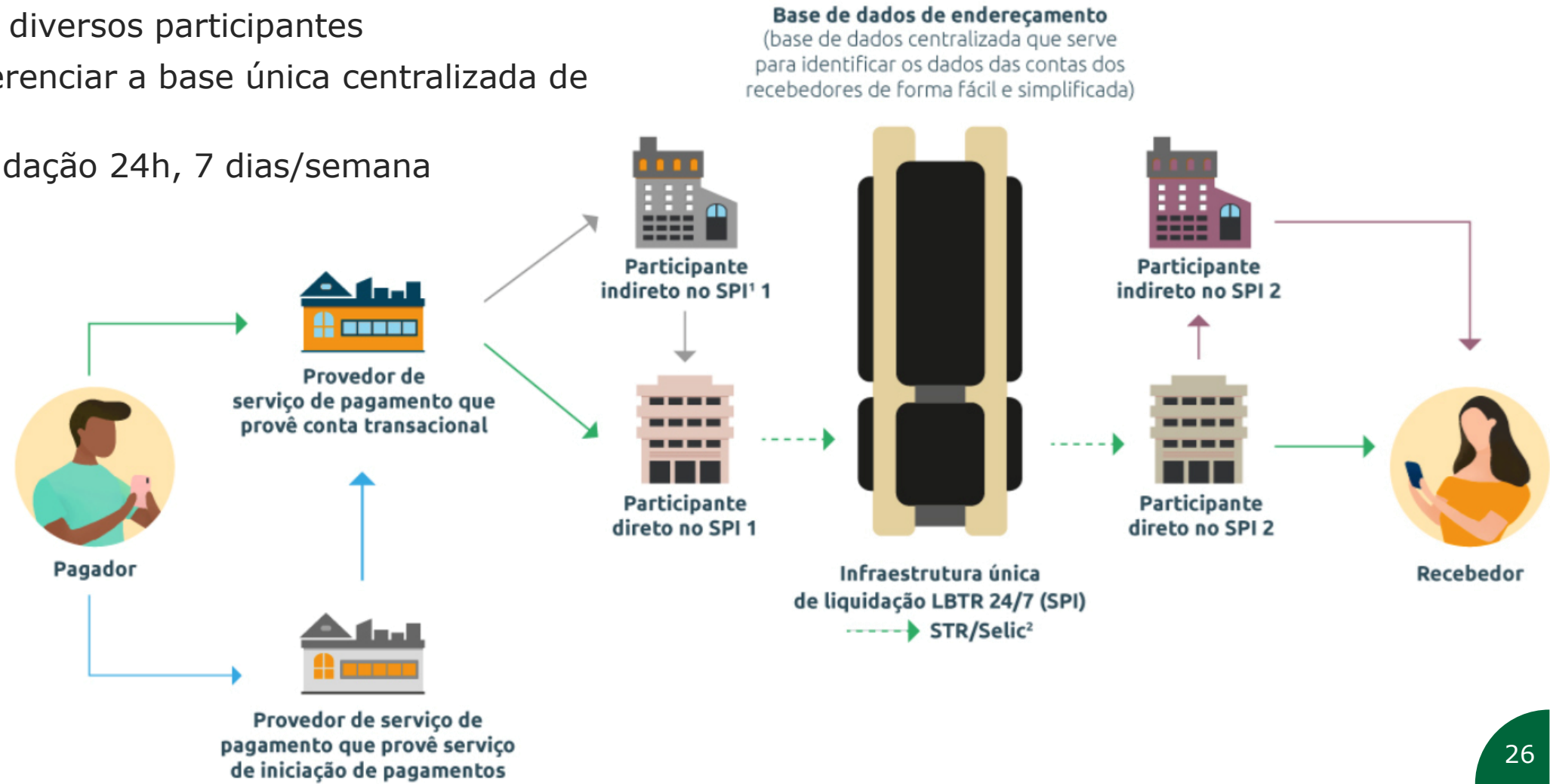
- ✓ *Maior competição entre meios de pagamentos*
- ✓ *Estímulo à entrada de fintechs e big techs*
- ✓ *Maior potencial para inclusão financeira*
- ✓ *Maior digitalização dos meios de pagamento*

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

Principais papéis do Banco Central no ecossistema de pagamentos instantâneos

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

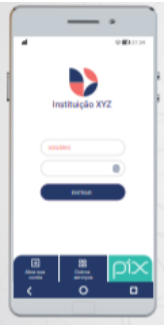
- ✓ Legislação e normativas sobre a operação do sistema
- ✓ Estabelecimento de critérios e normas técnicas
- ✓ Autorizações dos diversos participantes
- ✓ Desenvolver e gerenciar a base única centralizada de endereçamento
- ✓ Estrutura de liquidação 24h, 7 dias/semana



Projeto do BACEN vem evoluindo e tem cronograma bem definido: lançamento previsto para 16/nov/2020

Previsão de lançamento (Go Live) da 1ª Fase em 16/11/2020: vai acontecer!

- ✓ 05/10 – Início do cadastro de chaves dos clientes por parte dos participantes diretos e indiretos
- ✓ 03/11 - Soft Opening
- ✓ 16/11 - Go Live

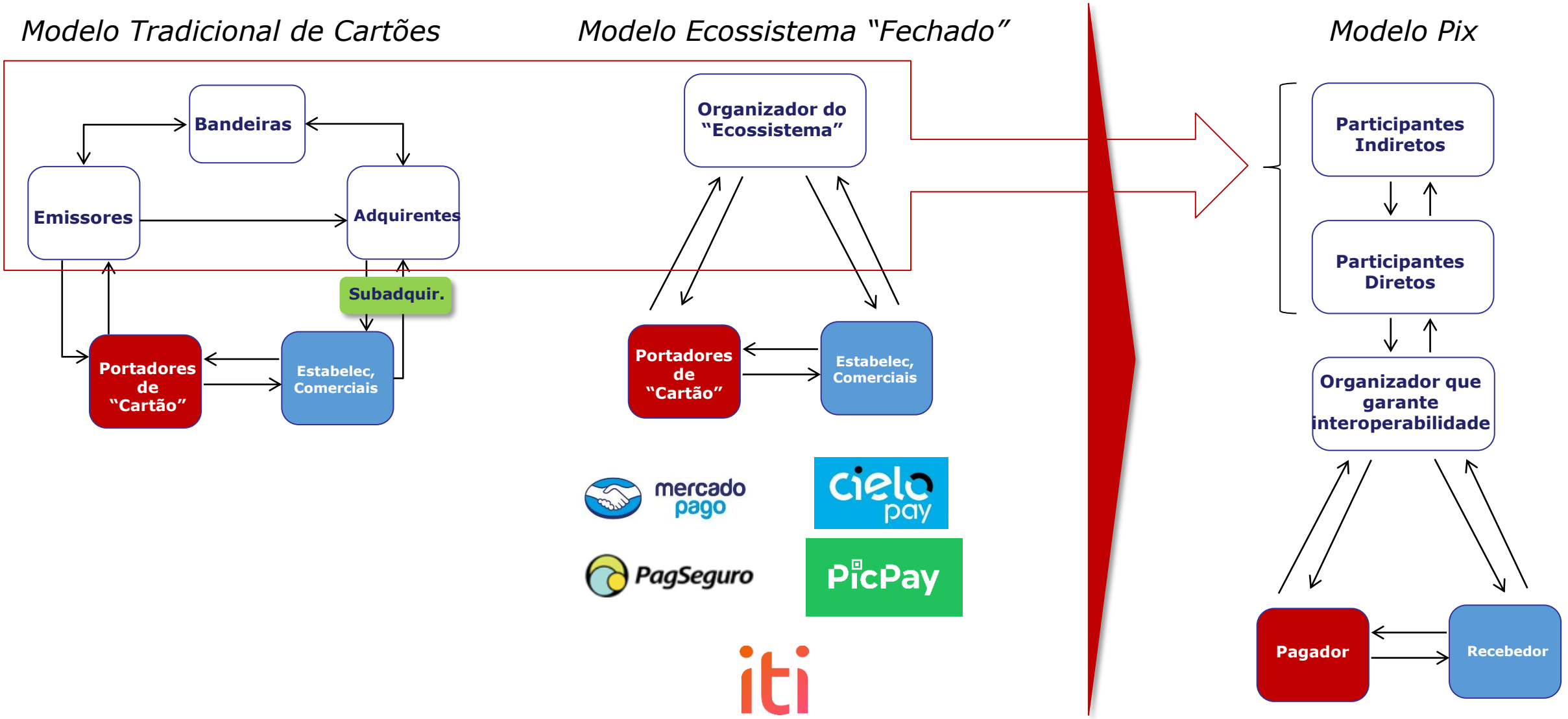


O que está dentro da 1ª Fase

- ✓ Entrada obrigatória de todas as Instituições Financeiras e Instituições de Pagamento (incluindo fintechs) com mais de 500 mil contas ativas: só isso já representaria 85 a 90% do mercado
- ✓ Quase 1.000 empresas cadastradas, muito além do previsto
- ✓ Liberação da função "PIX" na home do app para o usuário: não precise se logar no app para usar
- ✓ Pagamentos via QR Code (estático e dinâmico)

Principais fontes: Banco Central / apresentações de mercado
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 100 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

Pix deve impactar os players deste mercado de diferentes formas

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

Vetor de impacto

Negativo

Positivo

Intensidade do impacto relativo

Muito alto

Alto

Médio

Baixo

Muito baixo

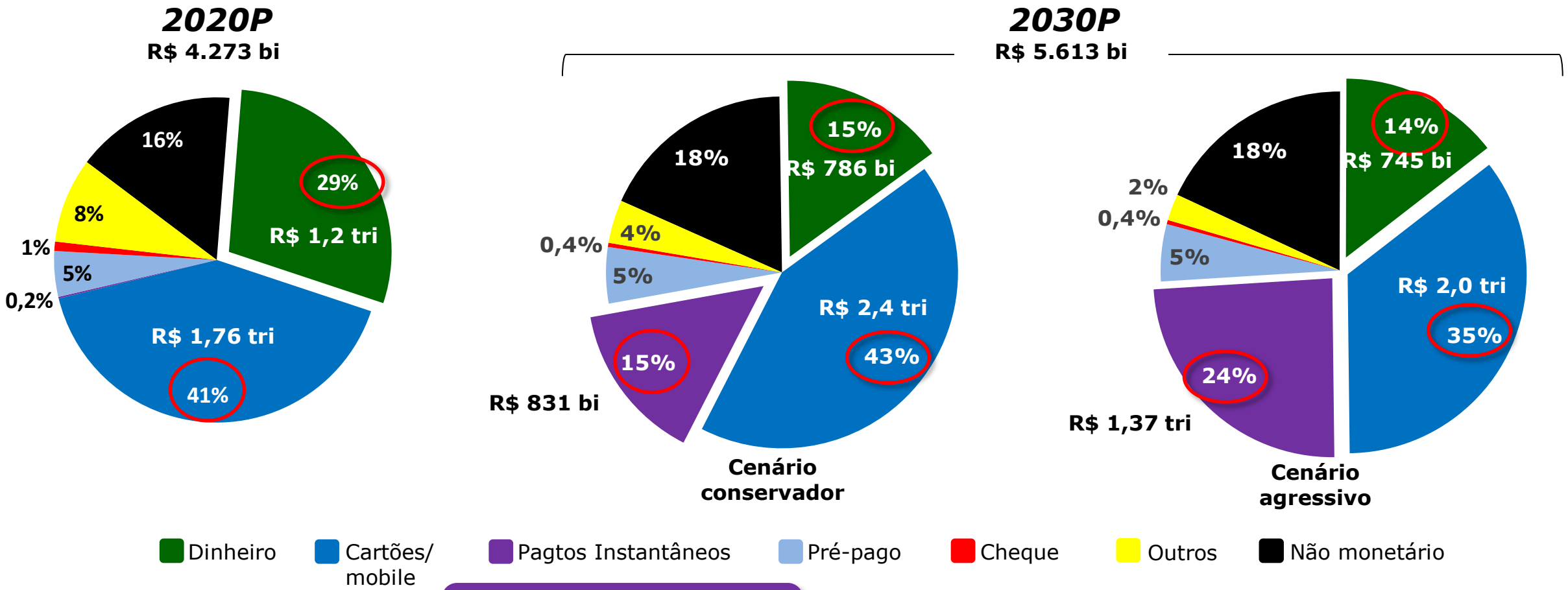
Com o lançamento do Pix este ano deveremos ver um deslocamento de volumes vindos principalmente cartão de débito, transferências eletrônicas e boletos

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*
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*
Cartões pré-pagos (de uso aberto)	Alta	*Idem débito, com agravante de que não há cultura disseminada*
Dinheiro	Média	*Impacto virá com o tempo, pois demanda mudança de cultura (não é imediato)*
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*

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!

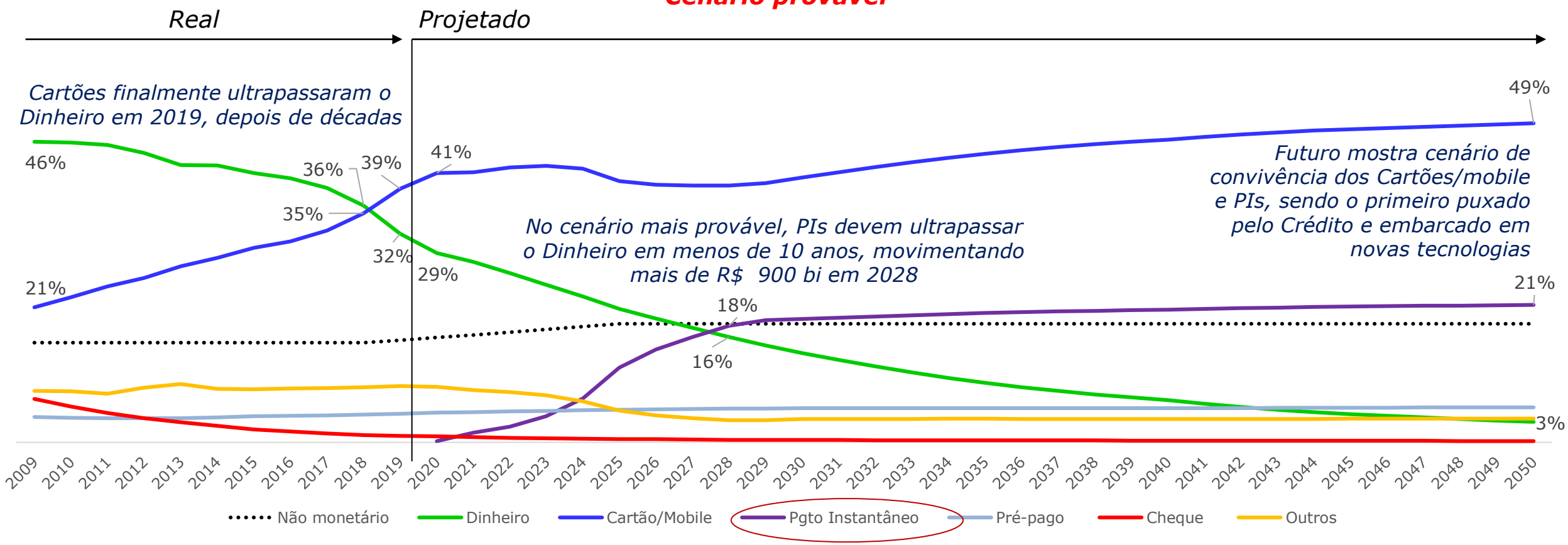
Valores a preços de 2019

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.

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)

O 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 no mundo PF trará enormes benefícios, mas não é esse seu melhor aproveitamento como negócio

PIX na ponta final (PF) definitivamente não é negócio, é só meio mesmo

P2B (Pessoa a Empresas)	✓ *Será gratuito para o Pagador (consumidor final) e tende a ter um custo muito baixo para o recebedor (varejo)* ✓ *Patamar para o varejo a ser definido pelo mercado* ✓ *Tendência é ficar abaixo do MDR do cartão de débito e dos custos de boleto*
B2P (Empresa a Pessoa)	✓ *Para pagamento de fornecedores PF e funcionários, deve substituir TED, DOC, cheques e até Dinheiro, com custo embutido dentro de pacote de outros serviços financeiros*
P2P (Pessoa a Pessoa)	✓ *Será gratuito para as duas pontas*
P2G (Pessoa a Governo)	✓ *Será gratuito para PF*
G2P (Governo a Pessoa)	✓ *Terá custo marginal para o Governo, com gratuidade para PF*

Mesmo assim, é um instrumento fundamental de bancarização e relacionamento com os clientes PF

Junto com Open Banking e as facilidades de operar com contas de pagamento, será um atrativo para conquistar novos clientes e se relacionar com eles, fazendo ofertas de outros serviços financeiros ao longo do tempo

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

PIX na cadeia B2B já permite trabalhar com outra visão de negócio

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)*

- ✓ *Se tornará muito mais atraente se acompanhado 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

Com todos estes elementos, o mundo dos pagamentos vai passar por grandes transformações

Compra ⟷ Venda

De produtos e serviços
O mundo dos pagamentos

- ***Novos meios, devices e processos***
  - ✓ *Mobile*
  - ✓ *QR Code*
  - ✓ *Biometria*
  - ✓ *Blockchain*
- ***Mudanças de participação entre os vários meios de pagamento***
- ***Disputa entre provedores e agentes tradicionais e novos players***
- ***Pagamentos instantâneos vêm para ficar***
- ***Negócio x meio – evolução da atividade, deixando de ser um grande e lucrativo negócio para se tornar um serviço baseado na eficiência e custo baixo***

E teremos um cenário muito mais estimulante e desafiador para o mundo da intermediação financeira

- ***Em investimentos, taxas de juros bem mais baixas, ou mesmo negativas em termos reais, passando a ser um "novo normal"***
  - ✓ *Bancos x não-bancos – oferta ampliada com maior participação de não-bancos*
  - ✓ *Redefinições profundas no mix de rentabilidade x segurança/ risco x liquidez*

- ***Em crédito, mais acesso e menor custo***
  - ✓ *Maior equilíbrio entre níveis de risco, taxa de aprovação e condições (Cadastro Positivo de Crédito é um instrumento fundamental para viabilizar esta tendência)*
  - ✓ *Mais oferta a partir de novos provedores – além dos bancos e financeiras tradicionais*

Poupança/ Investimento ⟷ Crédito

O mundo da intermediação financeira

Buscar de recompensas ⟷ Busca de finalização

O mundo do relacionamento e fidelidade

***Mundo dos seguros** deve finalmente vencer as barreiras culturais (tanto na oferta quanto na demanda) para se democratizar no Brasil*

Busca de proteção ⟷ tomador de risco

O mundo dos seguros

- ***Maior penetração***
- ***Custo mais acessível***
- ***Novos provedores**, por exemplo os que já têm relacionamento com grandes bases de clientes e insurtechs*
- ***Menos intermediação comercial** – no limite, desintermediação do papel tradicional do corretor para canais digitais*

Mundo do relacionamento vai ser fundamental para se tornar vencedor neste novo cenário que está sendo criado

- ***Abordagem ampliada para a Gestão do Relacionamento, o que envolve:***
  - ✓ *Conhecimento do cliente*
  - ✓ *Oferta personalizada*
  - ✓ *Antecipação às necessidades*
  - ✓ *Personalização do tratamento e da solução de problemas*
  - ✓ *Recompensa envolvendo um mix entre várias dimensões*

- ***Ampliação dos players – indo além dos tradicionais***

- ***Gamefication – tornando o processo mais lúdico, estimulante e agradável***

Busca recompensas ⟷ Busca fidelização

O mundo do relacionamento e fidelidade

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

Boanerges & Cia.
Consultoria em varejo financeiro

INTERNEWS

Muito obrigado!

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