



DISTRITO

FINTECH

Report • 2023

O Distrito é uma plataforma de inovação que exponencializa resultados de negócios por meio de tecnologias emergentes.

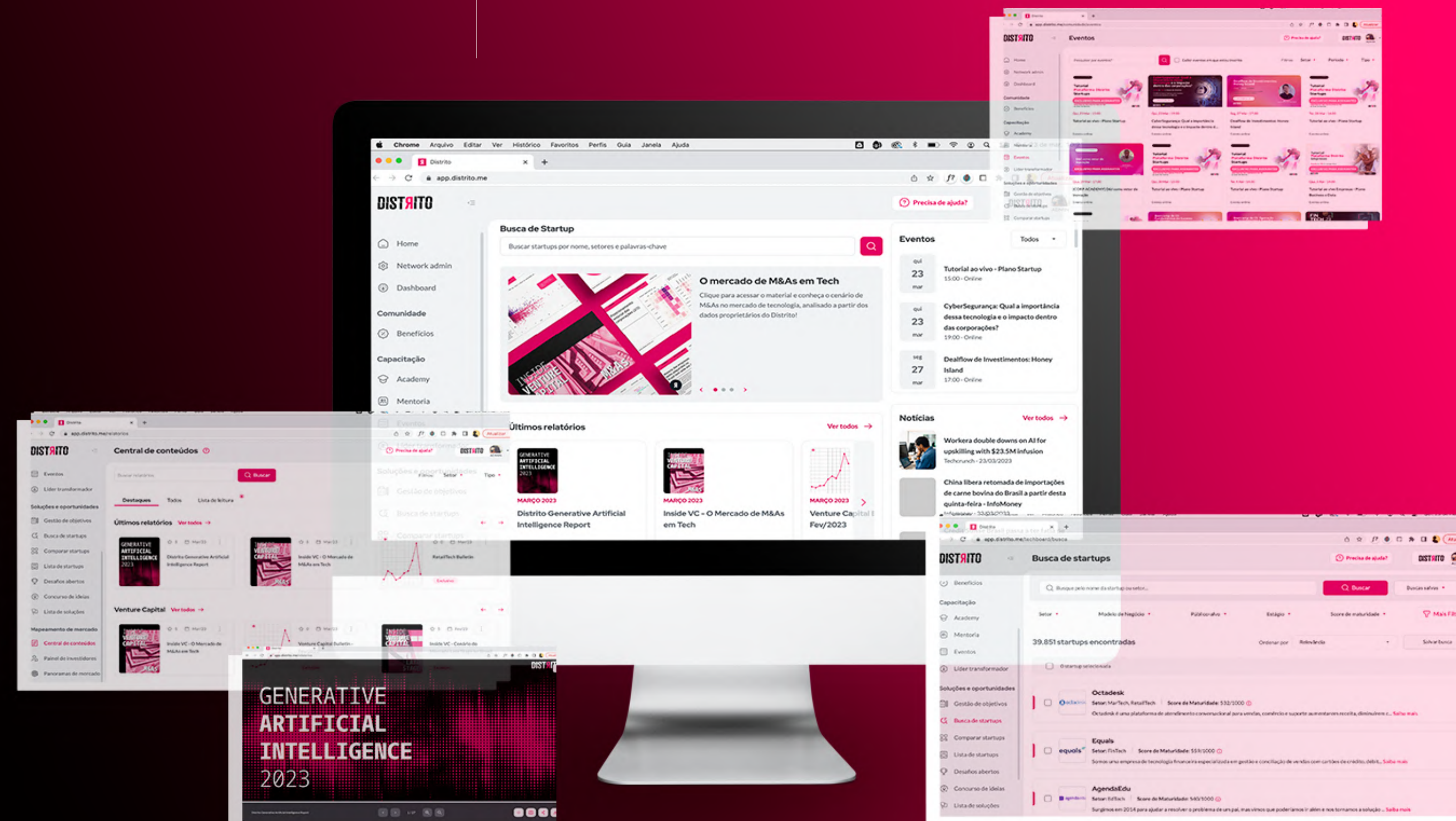
Em 5 anos, construímos o mais avançado sistema de inteligência de dados mapeando a performance de 36 mil startups, produzindo um conhecimento único sobre o impacto das tecnologias e novos modelos de negócio.

Com essa base, capacitamos executivos para a nova economia, conectamos novas soluções resolvendo dores e oportunidades das empresas. Nossa plataforma (PaaS) atende mais de 60 corporações e 800 startups representando milhares de usuários.

Saiba mais em www.distrito.me

DIVERSAS FUNCIONALIDADES
PARA A SUA ORGANIZAÇÃO!

EVENTOS EXCLUSIVOS



MAIS DE 500 RELATÓRIOS

BUSCADOR DE STARTUPS

Sumário

03. Introdução

07. Por onde andam as principais tendências da nossa indústria financeira tech?

16. Estatísticas gerais do ecossistema

27. Estatísticas investimentos

43. Uma nova tendência no ecossistema: Segurança financeira

47. Conclusão

Metodologia

As startups analisadas no report foram selecionadas a partir de um trabalho minucioso de pesquisa e consulta ao banco de dados de startups proprietário do Distrito. Também foram realizadas consultas a bancos abertos e outras informações públicas.

As startups foram examinadas individualmente para verificar adequação ao tema do report e aos critérios de seleção estabelecidos. Os filtros utilizados são:

- Atuar com foco majoritário no setor em análise;
- Estar em atividade no momento da realização do estudo, medido pelo status do site, atividade em redes sociais e estado do CNPJ;
- Ter nacionalidade brasileira e operar atualmente no Brasil.

As startups selecionadas para o “radar top 100” foram escolhidas com base em nossas metodologias estatísticas proprietárias DM Score e Trel. Além disso, outros critérios utilizados incluem, mas não se restringem a:

- Investidores;
- Desempenho da categoria;
- Volume e quantidade de investimentos;
- Métricas do LinkedIn (Número de funcionários e seguidores);



Thiago
Rolli

**PARTNER
NA KPMG**



Após um período de crescimento acelerado de negócios estruturados no conceito de fintech, alinhados aos aspectos de redução de barreiras de entrada, desde o ano de 2013, temos refletido bastante sobre o novo posicionamento destes modelos. **Talvez, a palavra correta seja “recalibragem” do business purpose.**

Temos visto um cenário mais desafiador para o segmento, inclusive com maiores restrições no acesso aos direcionadores de capital, o que nos leva a um “shift” de crescimento acelerado para proteção do indicador de rentabilidade das operações.

Modelos que foram criados para atendimento de um público/cluster na linha do B2C, que depende de adoção intensiva de tecnologia e de modelos digitais de relacionamento e distribuição de serviços, estão se movimentando para estruturas mais voltadas ao segmento B2B, na medida que este contexto possibilita um modelo de **revenue stream** mais consistente e previsível e também a estruturação de um *value proposition* mais encaixado, **com soluções de plataformas ainda mais especializadas.**

Se no modelo B2C houve a necessidade de *rebundling* de produtos para monetização da base massificada, aqui o conceito agora se torna mais focado no ticket transacional, com menor custo de aquisição de clientes. Isso tam-

bém possibilita maior escalabilidade com conexão mais fina com as estruturas de capital e de custos de funding.

Há de se pensar em modelos de admissão com aplicação mais abrangente de tecnologias para minimizar o custo unitário da operação. A regra agora é eficiência do modelo operacional com especialização de ofertas de forma alavancada em dados. Como todos os modelos de previsão de futuro, se é que podemos nos atrever a tentar esse exercício, demonstram a necessidade de utilizarmos os sinais e fazermos as perguntas certas, de forma a pilotar hipóteses, aprendermos e recalibrarmos as “avenidas de atuação”.

Os sinais estão em todas as partes, o desafio é termos foco. Portanto, em modelos de negócios do contexto atual, parece-nos que voltaremos para uma visão de plataforma com aplicação intensiva de inteligência artificial. Mas no âmbito da especialização, não aquela do unbundling, mas o *rebundling* hiper-especializado.

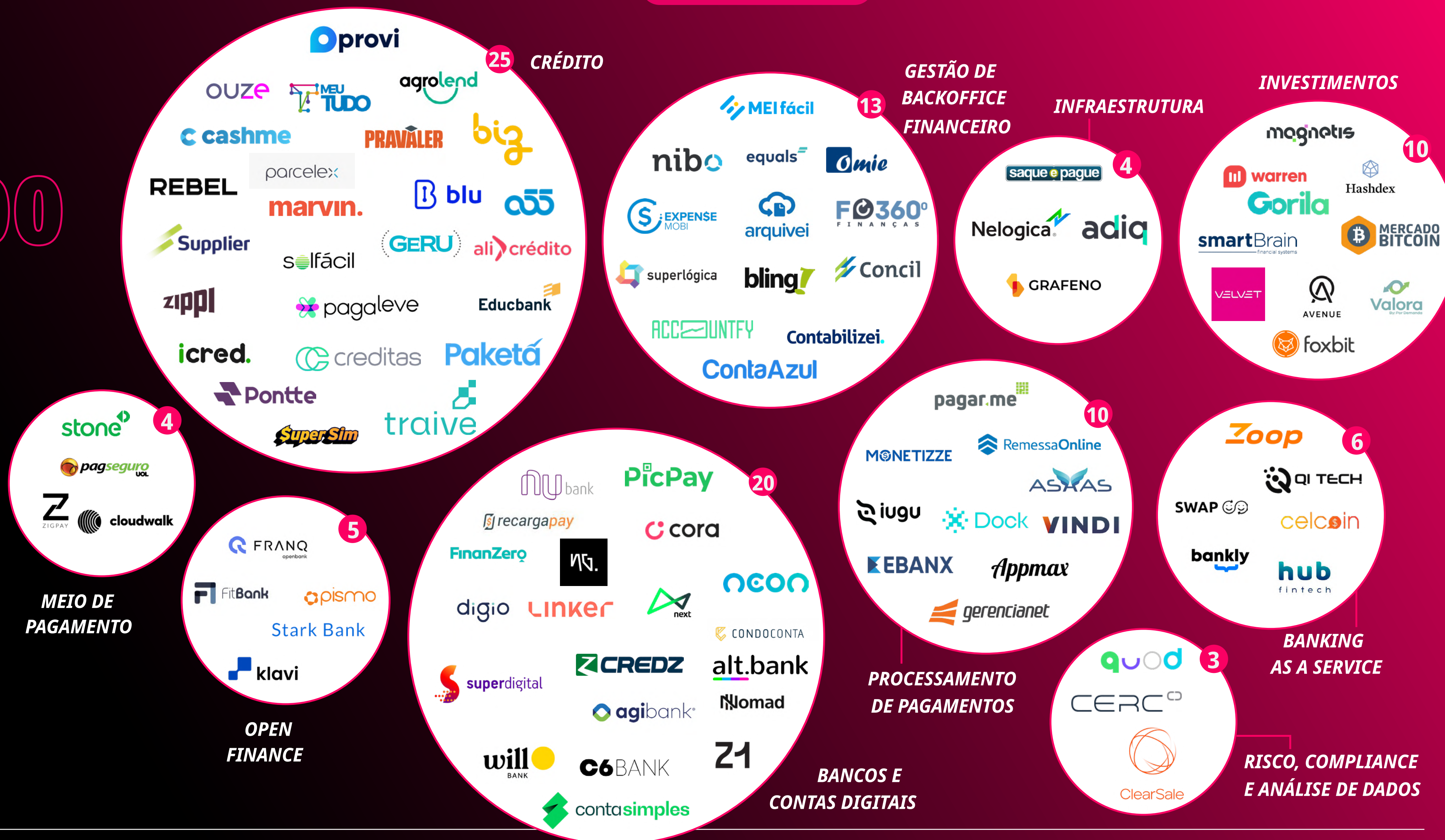
Se refletirmos sobre o mercado local, iniciamos com new set-ups de instituições de pagamentos, que rapidamente **migraram para estruturas de crédito**, incluindo modelos “as a service” para atuação no mercado de serviços financeiros (aprox. 50% têm soluções BaaS para B2B em crédito). A questão que fica é: como se diferenciar nesse mar vermelho e de restrição de capital, onde o cliente possui mais informação e temos um “oceano” de sinais para realizarmos as de-

vidas inferências? **Claro que temos outras “avenidas de crescimento”**, como o segmento de tokenização, o qual na minha visão vai despontar como client request para todos os players do mercado, na “onda” do real digital do Brasil. Mas talvez o nível de maturidade para esse shift implique em ampliar os horizontes para termos foco naquilo que vai suportar os negócios agora e no médio prazo. Parece-me que o acrônimo mais atual seja “techFIN”, ou seja, ainda mais aplicação de arsenal tecnológico como alavanca para prestação de serviços financeiros. Trata-se de uma provocação para os players na linha dos sinais vs foco em ambiente mais restrito.

Para finalizarmos nosso exercício, os caminhos também passam por um realinhamento de perspectivas e se conectar em hubs de inovação e de ecossistemas estruturais de serviços, não somente financeiro, mas aqueles que possuem valor intrínseco do modelo de redes de participantes e permitem o acesso a tecnologias, visões e formas de modelos de negócio que possibilitam o aprendizado rápido, com testes e recalibrações necessárias. O mote será se alavancar em estruturas de geração de valor com foco mais claro em estruturas de maior *yield* e *profitability* e menos enfoque em aumento de escala, mesmo que isso nos pareça um pouco contraditório.

São tempos de reposicionamento e captura rápida de sinais e respostas para visões especializadas – eficiência. Nos vemos nos próximos capítulos...

Radar Top 100



Quer conferir todas as fintechs? [Acesse o distrito.](#)

*A CATEGORIZAÇÃO DO RADAR TOP 100 NÃO REFLETE A TAXONOMIA OFICIAL DAS FINTECHS EXPOSTAS AO DECORRER DAS ESTATÍSTICAS DESTE MATERIAL.

CRÉDITO

Startups que possuem ligação com o mercado de crédito, seja por meio de concessão, oferta ou cartões de crédito

BANKING AS A SERVICE

Startups focadas em serem plataformas que permitem a criação de uma Fintech por outras empresas

MEIO DE PAGAMENTO

Startups que através de tecnologia oferece meios para receber pagamentos

BANCOS E CONTAS DIGITAIS

Startups que oferecem uma gama de serviços financeiros tradicionais por meios digitais

INFRAESTRUTURA

Startups que oferecem uma infraestrutura tecnológica financeira para outras empresas sem estarem conectadas aos dados abertos do Open Finance

PROCESSAMENTO DE PAGAMENTOS

Startups que focam em ofertar serviços de intermediadores no processamento de pagamentos

GESTÃO DE BACKOFFICE FINANCEIRO

Startups que focam em auxiliar na gestão financeira de outras empresas, seja por controle financeiro ou contabilidade de forma geral

INVESTIMENTOS

Startups as quais permitem o investimento em ativos financeiros, sejam eles criptoativos ou não

OPEN FINANCE

Startups focadas em auxiliar na gestão do compartilhamento de dados financeiros para modelagem de produtos financeiros através dos dados abertos

RISCO, COMPLIANCE E ANÁLISE DE DADOS

Startups focadas em análise de dados, modelagem e consolidação de informações focadas em finanças para diversas aplicações

Como estão as principais tendências da nossa indústria financeira tech?

Principais tendências da nossa indústria financeira tech

Por onde andam?

Um estudo publicado pela ComScore em 2021 sobre o cenário da digitalização bancária na América Latina mostrou que, naquele ano, **73% dos brasileiros já possuem acesso ao internet banking**, como é chamado o universo das operações financeiras e de dados realizadas através das páginas de banco na internet. O número coloca o nosso país na **liderança da digitalização bancária** no continente, à frente de Chile, Argentina, Colômbia, México e Peru. Já o 2021 Global Fintechs Rankings, produzido pela britânica Findexable, revelou que o Brasil se consolidou como um dos grandes ecossistemas globais de startups de finanças (fintechs), ocupando a décima quarta posição no mundo.

De fato, de 2019 para cá, houve um súbito aumento no volume de dinheiro aplicado nas fintechs brasileiras, o que contribuiu muito com essa consolidação. Em 2021, foram **US\$ 3,9 bilhões** direcionados para as startups de finanças nacionais, o dobro do visto em 2020. No mesmo ano, o número de acordos de investimento (deals) assinados com as nossas fintechs foi de **212**; em 2020, foram **126**. Hoje, o Brasil conta com algo em torno de **1,3 mil startups** que se enquadram na categoria de finanças, a maior do mercado brasileiro de novas tecnologias.

Essa transformação do nosso universo financeiro nos últimos anos abriu as portas para uma série de novas estru-

turas regulatórias governamentais, soluções tecnológicas e modelos de negócio. Estamos falando de inovações como o open banking e o open finance, do Pix, do real digital e das NFTs. Desde o início da pandemia, esses projetos foram apontados como potencialmente revolucionários para a economia mundial e a brasileira, criando grandes expectativas entre empreendedores e capitalistas de risco.

Assim é que a **equipe do Distrito** realizou uma pesquisa para saber por onde andam essas tendências da nossa indústria financeira tech. Para se ter mais uma ideia do quanto esse mercado evoluiu no Brasil, um estudo com clientes de bancos publicado neste ano e conduzido pela empresa de Nuvem e cibersegurança Akamai Technologies indicou que **70%** dos entrevistados possuem conta em bancos tradicionais e bancos digitais. Em 2020, essa porcentagem era de apenas 37%. Nesse mesmo período, a porcentagem de pessoas que tinham conta somente em banco tradicional caiu de 57% para 21%.

Enfim: os slides seguintes trazem um panorama atual das trends de tecnologia financeira que mais provocaram os ânimos dos players do nosso ecossistema de inovação em anos recentes.

Open Finance obteve baixa adesão dos brasileiros até agora, mas expectativas seguem otimistas

Open Finance

O open banking é um conjunto de normas regulatórias introduzidas gradativamente no Brasil pelo Banco Central desde o início de 2021 e que permitem o compartilhamento do histórico financeiro dos clientes entre bancos através da integração dos seus sistemas.

Porém, no Brasil, a abertura dos dados dos clientes se tornou obrigatória não só para os bancos, como em outros países. Por aqui, qualquer organização que ofereça serviços financeiros (corretoras de seguros, casas de câmbio, fundos de previdência, caixas econômicas, cooperativas de crédito) deverá seguir a mesma prática. **Daí o Banco Central ter adotado o conceito mais abrangente de open finance, em vez de apenas open banking.**

Entre os objetivos desse “sistema financeiro aberto”, está a **inclusão dos brasileiros no mercado dos serviços financeiros em geral, principalmente do crédito.** A expectativa era a de que, na medida em que aquelas organizações obtivessem acesso ao histórico de transações das pessoas em outras empresas, elas conheceriam o perfil de cada cliente de imediato e pudessem oferecer produtos mais adequados a eles com menos burocracia. O compartilhamento geral de informações da população entre centenas de companhias ainda deveria desencadear uma competição pela conquista de novos consumidores.

Eis que, dois anos após o início das operações do open banking/finance, o projeto obteve a adesão de somente **15 milhões de usuários, ou 8% dos brasileiros com conta em banco (Banco Central).** Especialistas apontam que o receio da população em compartilhar dados online pode ter comprometido o avanço do sistema nesse primeiro momento, mas que esse entrave deverá ser superado conforme as pessoas compreendam os benefícios do sistema. No entanto, os números têm evoluído de forma gradual, ao todo foram registrados cerca de 22 milhões de “consentimentos”, autorização dada pelos usuários para que seus dados possam passar de uma instituição para outra, a um ano esse número era em torno de 3 milhões. Por enquanto, 45 produtos e serviços já estão disponíveis para os clientes do open finance, entre agregadores financeiros e o próprio crédito.

O sistema financeiro aberto foi planejado para ser implementado em quatro fases, para que o compartilhamento das informações do consumidor fosse seguro e monitorado. A última delas já foi lançada, mas não implementada e será concluída neste ano e incluirá participantes de diversos setores, como seguradoras, corretoras de investimentos, câmbio e previdência. Portanto, resta saber se na medida que o Open Finance avança sua adesão crescerá conforme as expectativas das instituições financeiras e do Banco Central.

1

1. Bruno Chan CEO da Klavi

A Klavi é pioneira em geração de insights a partir de dados de Open Finance no Brasil, oferecendo soluções para qualquer tamanho de negócio que deseje entender melhor o perfil de seus consumidores e tornar seu processo de venda mais eficiente.



1. A startup foi fundada antes do Open Finance começar de fato no país. Como a startup encarou o avanço do Open Finance? O que foi mudando nos produtos e serviços que vocês oferecem ao longo do tempo?

A klavi foi fundada em 2020, mas trabalhamos com Open Finance desde 2018 quando lançamos nosso aplicativo de gestão financeira chamado CrediGo. Entre 2018 e 2021, focamos muito na conectividade de contas, permitindo pessoas compartilharem seus extratos bancários com empresas de uma forma simples, rápida e segura. Com os recentes avanços de Open Finance e o aumento de demanda por produtos de analytics, como validação de renda e perfil financeiro, passamos a focar muito em geração de valor a partir dos extratos bancários. **Hoje, nossos produtos principais incluem categorização de transações bancárias, criação de insights financeiros e score de crédito do Open Finance.** Esta gama de produtos klavi (conectividade e analytics) nos permite servir todos tipos de empresas, desde bancos que já estão coletando dados de Open Finance, quanto startups que começaram suas operações recentemente mas que precisam de dados de extrato bancário dos seus usuários.

2. Como vocês observam as demais movimentações do Banco Central como o Pix e Real Digital? Esperam incorporar essas iniciativas de alguma forma no modelo de negócios de vocês?

O Banco Central tem sido um grande aliado da inovação e da otimização do sistema financeiro nacional. Todo sucesso do PIX, que hoje representa a forma preferida do brasileiro fazer transferências, foi um catalisador para as demais iniciativas fossem priorizadas, como Open Finance e agora o Real Digital. Tanto o PIX quanto o Real Digital tem sido iniciativas que agregam muito valor no que a klavi faz. **Uma das nossas iniciativas este ano é a iniciação de pagamento, onde novas modalidades do PIX vão surgir como o PIX recorrente e variável que lembra muito o débito automático, mas com baixíssimo custo para as empresas.** Assim como o Open Finance, o Real Digital vem com uma característica de 'descentralização' do sistema financeiro, propondo reduzir taxas de transações bancárias, concessão de crédito e mais.

1

1. Bruno Chan CEO da Klavi

3. Vocês declararam que pretendem expandir para o México este ano, qual a tese por trás da escolha do país? Pretendem em breve expandir para outros países da América Latina? Necessariamente são para países que estejam realizando projetos ligados a Open Finance?

Nossa missão sempre foi ajudar pessoas terem acesso a melhores produtos financeiros através da tecnologia. Sempre tivemos a ambição de expandir para todos os países da América Latina, já que pessoas do continente todo podem se beneficiar das tecnologias que estamos criando. O sistema financeiro do México parece muito com o do Brasil; concentração financeira em poucos bancos, insatisfação dos consumidores e baixo acesso a crédito (menos de 20% da população adulta tem cartão de crédito lá). Outros países como Argentina, Chile e Colômbia tem características similares. Ainda estamos avaliando quando seria o melhor momento para expansão, mas é provável que isto aconteça apenas em 2024.



4. Quais tendências gerais vocês enxergam para o setor de Fintechs? E quais os potenciais impactos causados pelo Open Finance nos próximos anos? Como a Klavi espera aproveitar essas tendências?

Ano após ano, o número de fintechs vem crescendo exponencialmente. A maioria das fintechs podem e devem usar Open Finance para conhecer seus usuários melhores, tanto PF quanto PJ. Pense que Open Finance é simplesmente um mecanismo para empresas conhecerem seus clientes melhores. Conhecer seu cliente melhor pode ser a diferença entre vender mais, crescer mais saudável ou oferecer produtos melhores, e quem não quer isto? A klavi existe justamente para ajudar estas empresas ganharem, seja no segmento de crédito, gestão financeira, seguros, banking, investimento etc. Eu acredito que a klavi ajuda novas fintechs a serem criadas, e novas fintechs ajudam a klavi crescer. É este tipo de ecossistema que estamos criando.

Pix se torna modelo de sucesso entre outros países, inclusive nos EUA

Pix

O Pix começou a operar integralmente em todo o Brasil no dia 16 de novembro de 2020. Trata-se de um sistema de pagamentos e transferências instantâneas gratuito e disponível 24 horas por dia, sete dias por semana, para pessoas físicas e jurídicas.

Assim como o Open Finance, o Pix é um projeto do Banco Central lançado para contribuir com a inclusão financeira dos brasileiros. A ideia é que as vantagens da tecnologia estimulassem milhões de brasileiros a abrir conta em um banco tradicional ou digital. Ao abrir conta, elas ainda se tornariam potenciais clientes dos outros produtos financeiros oferecidos por essas instituições, aumentando a disputa pelo público desbancarizado.

Pois bem: segundo dados do Banco Central, **45,6 milhões de pessoas** que não tinham feito TED nos doze meses anteriores ao lançamento do Pix utilizaram a nova ferramenta pelo menos uma vez até outubro de 2021. De dezembro de 2021 a fevereiro de 2023, o número de novas chaves Pix (CPF/CNPJ, e-mail, celular, chave aleatória) cadastradas por pessoas físicas e jurídicas no Brasil foi de 381 milhões para 577 milhões. No último dia 20 de novembro, o Pix chegou à marca de 104 milhões de transações em apenas 24 horas.

Graças ao enorme sucesso do Pix, algumas iniciativas estão sendo conduzidas pelas autoridades econômicas brasileiras para adicionar novas funcionalidades ao sistema

de pagamentos. Uma delas é a formação de um bloco de pagamentos instantâneos para transações internacionais entre brasileiros e cidadãos da Colômbia, Uruguai, Equador e Chile. Outra é o chamado “Pix automático”, que deverá funcionar como uma alternativa ao débito em conta para pagamentos recorrentes.

Já o Bank Of International Settlements (Banco de Compensações Internacionais - BIS) tem um projeto ainda mais ambicioso — do qual o Brasil pretende participar. O Nexus, como está sendo chamado, tem como meta integrar países com sistemas de pagamentos semelhantes ao nosso Pix. O projeto está em fase de testes e poderá unir cerca de sessenta países. Aliás, o nosso modelo deu tão certo que o presidente do Banco Central, Roberto Campos Neto, afirmou que pretende liberar os protocolos do Pix para que outros governos o copiem gratuitamente. **Em dezembro, o executivo inclusive participou de uma reunião com membros do governo dos EUA para apresentar a ferramenta aos americanos.**

Por fim, o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, anunciou que o Banco Central irá lançar o Pix Crédito em 2023. O objetivo é autorizar as instituições financeiras a oferecer o serviço através do Pix.

Brasil se tornou o segundo maior mercado de NFTs do mundo

NFTs

NFTs (non-fungible tokens) são criptoativos não-fungíveis, isto é, **possuem uma identidade única** e não podem ser substituídos por outros. Exatamente por isso, eles conferem propriedade intelectual a bens originais e exclusivos, como um certificado de autoria online. Uma bela foto de uma paisagem postada no Instagram é um bem digital infungível. A imagem até pode ser copiada e compartilhada centenas de vezes, mas as reproduções serão apenas isso: cópias da fotografia original.

Os NFTs surgiram em 2014 e atingiram o auge em 2021, quando a obra de arte digital “Everydays: The First 5,000 Days” foi leiloadada na forma de um token por US\$ 69,3 milhões. A peça, do artista Mike Winkelmann, foi uma das mais caras vendidas naquele ano, quando o mercado mundial de NFTs movimentou mais de US\$ 24,8 bilhões em negociações, de acordo com dados publicados pela startup DappRadar. **Para se ter uma ideia do “boom”, as vendas totais de NFTs em 2020 não haviam atingido sequer os US\$ 100 milhões.**

No entanto, em 2022 a novidade acabou gerando desconfianças por causa da enorme desvalorização dos ativos. Um exemplo: dois anos atrás, o empresário iraniano Sina Estavi comprou o primeiro tuíte da história por US\$ 2,9 milhões. Já em 2022, ele anunciou um leilão para vender o ativo com a expectativa de que os lucros atingiriam os US\$ 25 milhões. Acontece que o lance máximo para a compra foi de míseros US\$ 277 (CoinDesk). Tamanha foi a sensação de prejuízo com casos desse tipo, que investidores de Los Angeles chegaram a mover uma ação que citou nomes de personalidades (Justin Bieber, Snoop Dogg, Post Malone) que supostamente os incentivaram a comprar NFTs com preço inflado.

Por outro lado, em 2022 as vendas de NFTs atingiram 101 milhões de unidades no mundo todo, **67% a mais do que no ano anterior** (DappRadar). Uma pesquisa conduzida pela empresa alemã Statista e publicada em junho apontou o Brasil como o segundo país com o maior número de proprietários desses tokens não-fungíveis, **atrás apenas da Tailândia.**

Real digital deve ser lançado ao público no final do ano que vem

Real digital



Uma Moeda Digital de Banco Central (CBDC, na sigla em inglês) é uma criptomoeda cuja troca é registrada em blockchain (leia abaixo). Elas são emitidas e controladas pela autoridade monetária do país e têm valor igual ao do seu equivalente físico. Um exemplo: o real digital, que está sendo desenvolvido pelo nosso Banco Central desde o final de 2020.

De acordo com a autoridade monetária, **o real digital será uma extensão do dinheiro físico, distribuída à população por meio dos bancos e instituições de pagamento.** A moeda virtual poderá inclusive ser convertida e sacada em papel-moeda, e vice-versa. Diferentemente das criptomoedas tradicionais (bitcoin, ethereum), o real digital é privado e tem lastro.

Pois no começo deste mês o Banco Central anunciou que deu início ao projeto-piloto do real digital. Os testes começarão em maio com a participação de algumas poucas instituições e sem envolver transações reais. Ao longo do projeto, haverá simulações de uso da moeda digital por cidadãos comuns através de depósitos tokenizados (leia cima).

Enfim: essa fase de testes tem previsão para durar até fevereiro do ano que vem. Em março, terá início uma etapa de avaliação do projeto antes do lançamento para o público. **Conforme Fabio Araujo, coordenador da iniciativa do real digital, afirmou que a moeda deverá estar pronta no final de 2024.**

Em 2022, os investimentos em blockchain no mundo todo chegaram a quase US\$ 27 bilhões

Blockchain

Conforme a definição da empresa de tecnologia IBM, blockchain é “um livro-razão compartilhado e imutável que facilita o registro de transações e o rastreamento de ativos em uma rede empresarial”. Por meio dessa corrente (chain) virtual, diversas pessoas podem adicionar e verificar informações relacionadas a trocas de valores ocorridas na internet, mas não alterar nem remover qualquer dado contido nela. **É exatamente isso o que garante a segurança e confiabilidade de uma rede blockchain.**

No entanto, o fato de a tecnologia dispensar instituições financeiras para validar essas trocas monetárias é o que a torna tão revolucionária. Na verdade, há quem diga que a blockchain causará em nossas sociedades uma transformação equivalente às que causaram invenções como o motor a vapor, o rádio, a televisão, o avião e a própria prensa móvel, quase seiscentos anos atrás.

Em 2022, os investimentos em blockchain no mundo todo chegaram a quase **US\$ 27 bilhões**. Apesar de esses valores terem sofrido uma queda forte a partir do segundo semestre, ainda assim o ano terminou com um aumento de 4% em relação a 2021, quando o volume de financiamento de novas tecnologias em geral atingiu o maior ní-

vel de toda a história. **A maior parte (56%) do dinheiro investido em blockchain no último ano foi direcionada para as startups de Web3, que arrecadaram 39% a mais do que em 2021.**

No Brasil, os investimentos em blockchain ainda são ínfimos. Para se ter uma ideia, no último trimestre de 2022 foram investidos apenas US\$ 46 milhões na nova tecnologia em toda a América Latina (CB Insights). No mesmo período, os EUA, a Europa e a Ásia arrecadaram US\$ 1 bilhão cada região.

Por enquanto, o que existe em nosso país são só alguns projetos isolados de empresas ou na iniciativa pública. Por exemplo: neste mês, a Câmara dos Deputados recebeu o Projeto de Lei (PL) 936/2023, do deputado federal Professor Reginaldo Veras (PV-DF) e que prevê usar blockchain para combater o garimpo ilegal no Brasil. O texto discorre sobre “a criação de mecanismos de rastreabilidade de todas as etapas da cadeia comercial do ouro, com documentos verificáveis por endereçamento eletrônico por Código QR e sistema de registro digital de cadeia de blocos — ‘blockchain’”.

Estatísticas Gerais

Backoffice

Software e serviços para gerenciar diferentes áreas da vida financeira de empresas

Câmbio

Tecnologia e serviços para facilitar o fluxo de valores entre diferentes países e moedas

Cartões

Startups que oferecem cartões de diferentes tipos

Crédito

Sistemas de oferta e concessão de crédito com base tecnológica

Criptomoeda

Tecnologia blockchain e sua aplicação em moedas virtuais

Crowdfunding

Plataformas e serviços que unem grupos heterogêneos de contribuintes financeiros para um propósito específico

Dívidas

Startups que lidam com dívidas do ponto de vista do credor e do devedor

Fidelização

Plataformas e sistemas que visam gerar fidelização e retenção de funcionários e clientes

Finanças Pessoais

Produtos e serviços que oferecem gestão, tracking e educação relativos à vida financeira da pessoa física

Investimentos

Plataformas e serviços que permitem que usuários invistam dinheiro e obtenham retornos em diferentes classes de ativos

Meios de pagamento

Serviços, produtos e tecnologias de facilitação e processamento de pagamentos

Risco e Compliance

Análise e comprovação de informações e dados de empresas, clientes e mais

Serviços Digitais

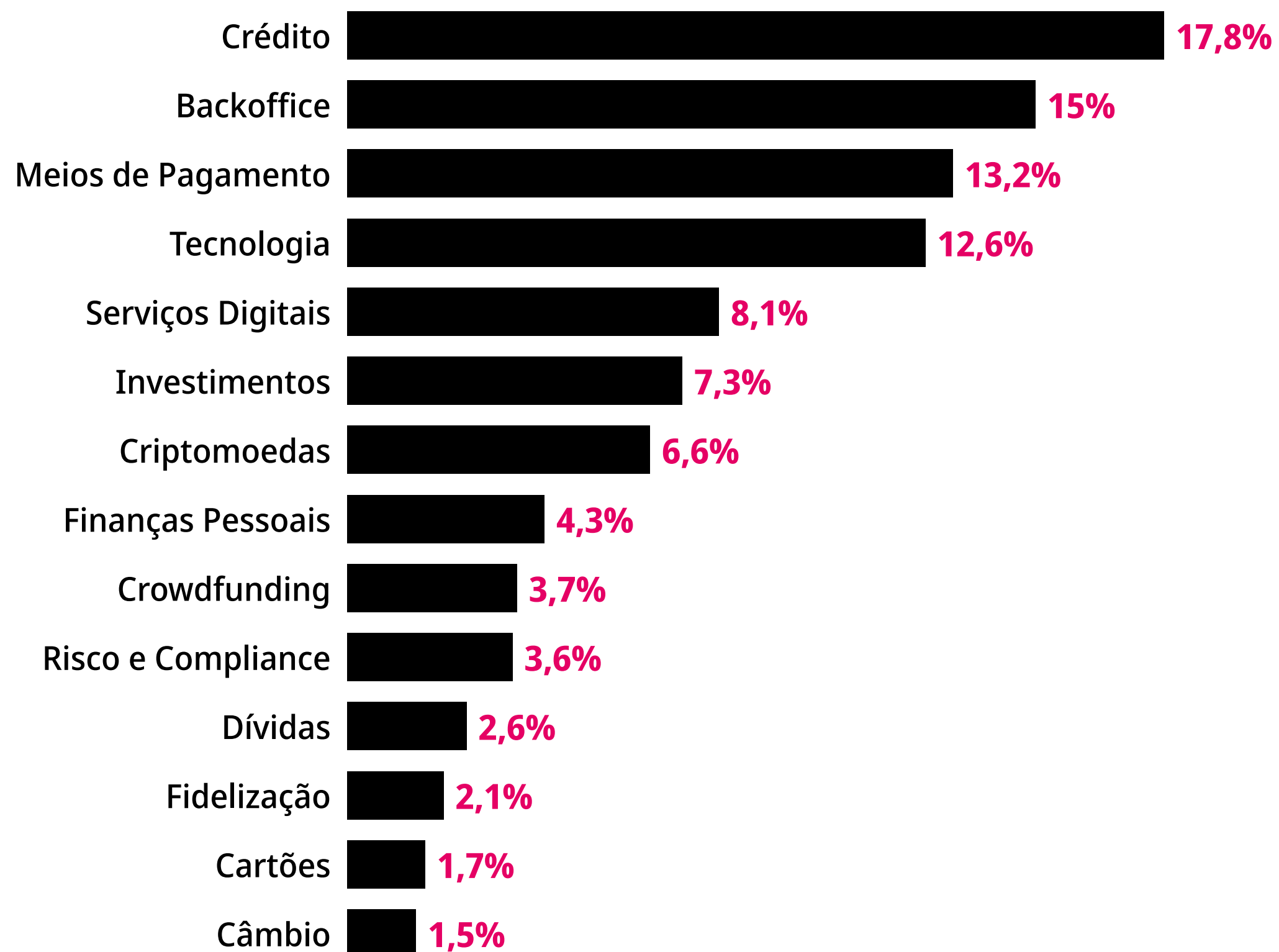
Empresas que oferecem serviços financeiros e bancários administrados ou executados de forma digital

Tecnologia

Provedores de tecnologia de base para outras empresas e instituições financeiras

Fintechs por categoria (em %)

FONTE: DISTRITO



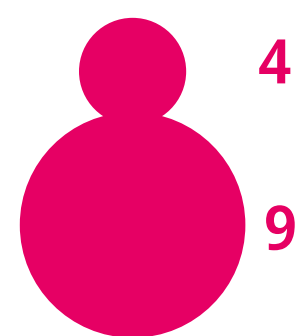
Subcategorias de destaque

FONTE: DISTRITO

Categoria	Subcategoria	Número de startups
Backoffice	Gestão Financeira	117
Meios de Pagamento	Processamento	107
Crédito	Oferta Direta	101
Backoffice	Contabilidade	90
Serviços Digitais	Contas Digitais	82
Crédito	Marketplace	67
Crédito	Antecipação	55
Meios de Pagamento	PdV	55
Investimentos	Gestão de Investimentos	52
Criptomoedas	Corretoras	49

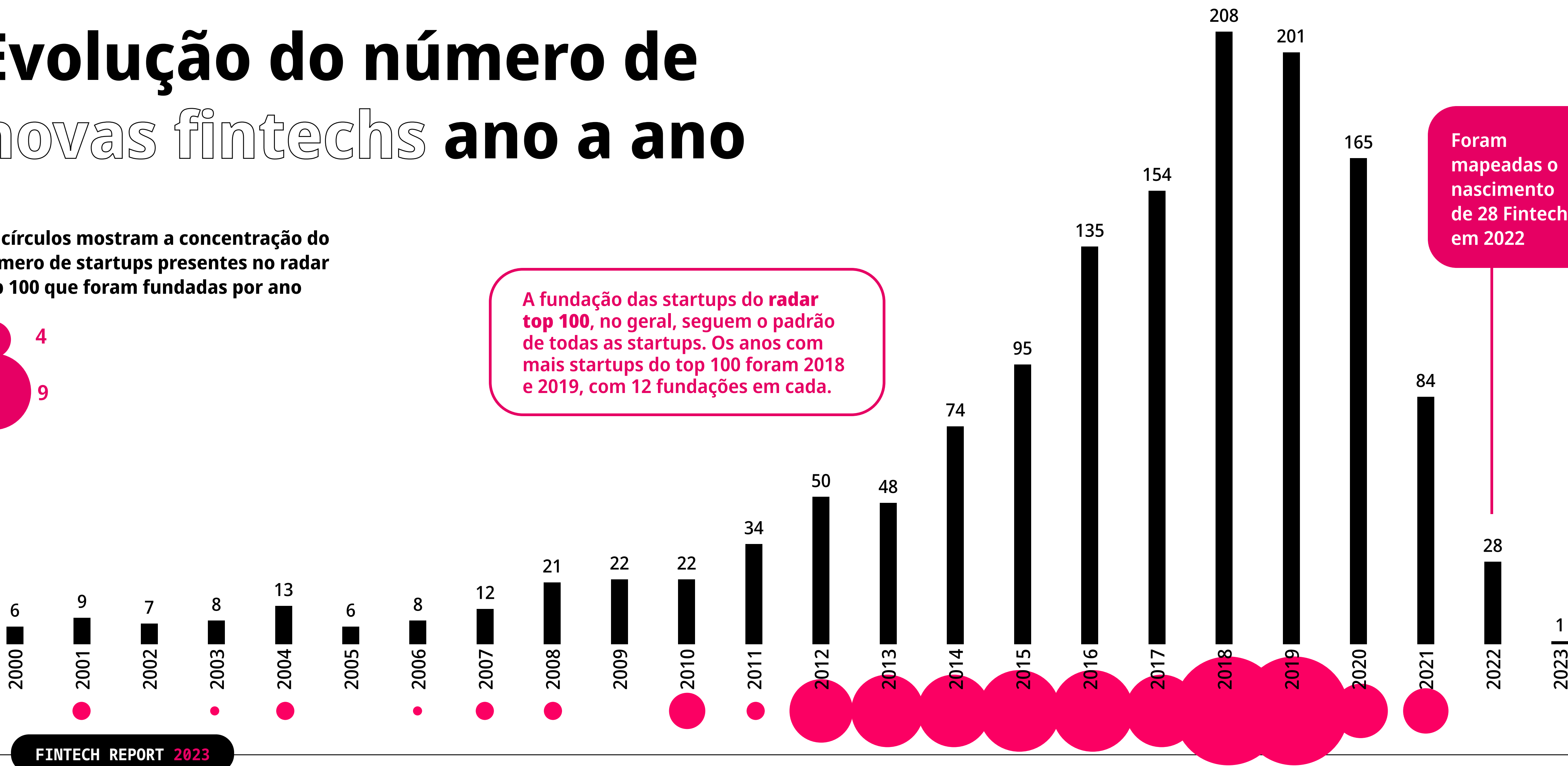
Evolução do número de novas fintechs ano a ano

Os círculos mostram a concentração do número de startups presentes no radar top 100 que foram fundadas por ano



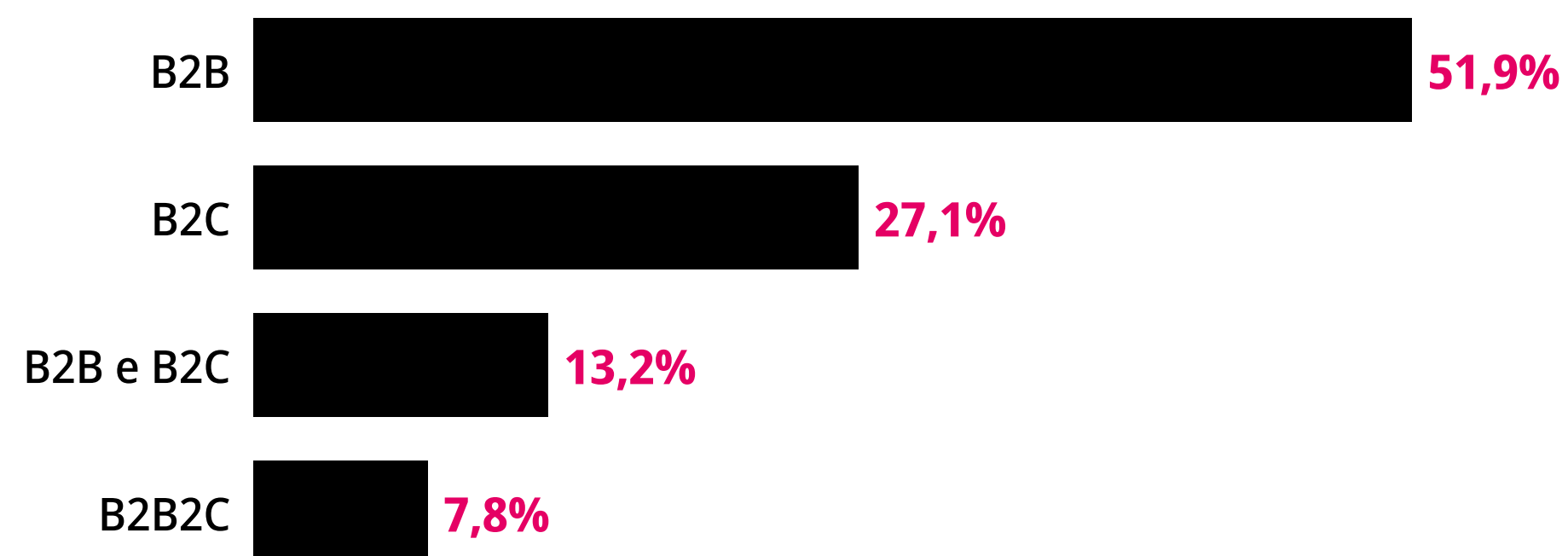
A fundação das startups do radar top 100, no geral, seguem o padrão de todas as startups. Os anos com mais startups do top 100 foram 2018 e 2019, com 12 fundações em cada.

Foram mapeadas o nascimento de 28 Fintechs em 2022



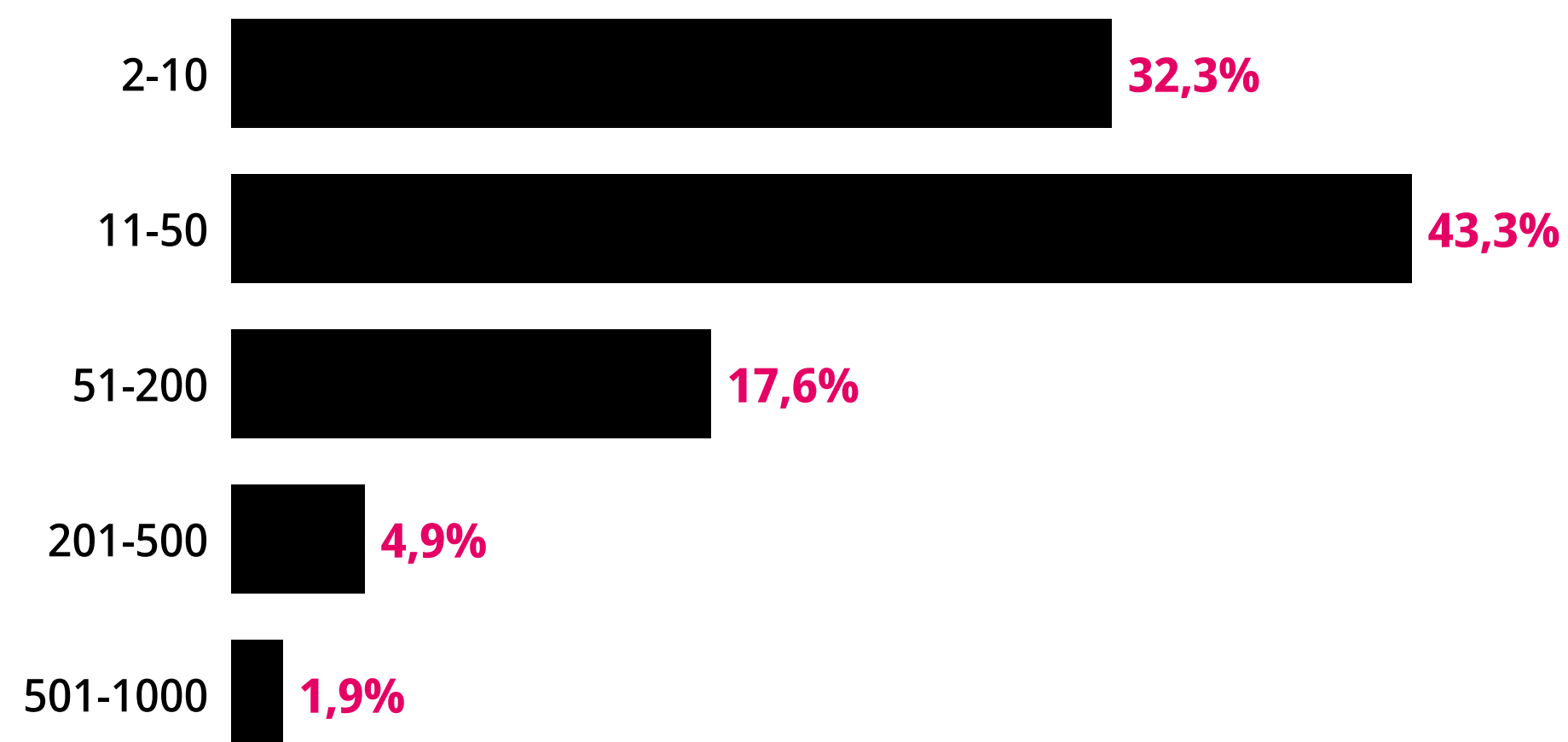
Público-alvo (em %)

FONTE: DISTRITO



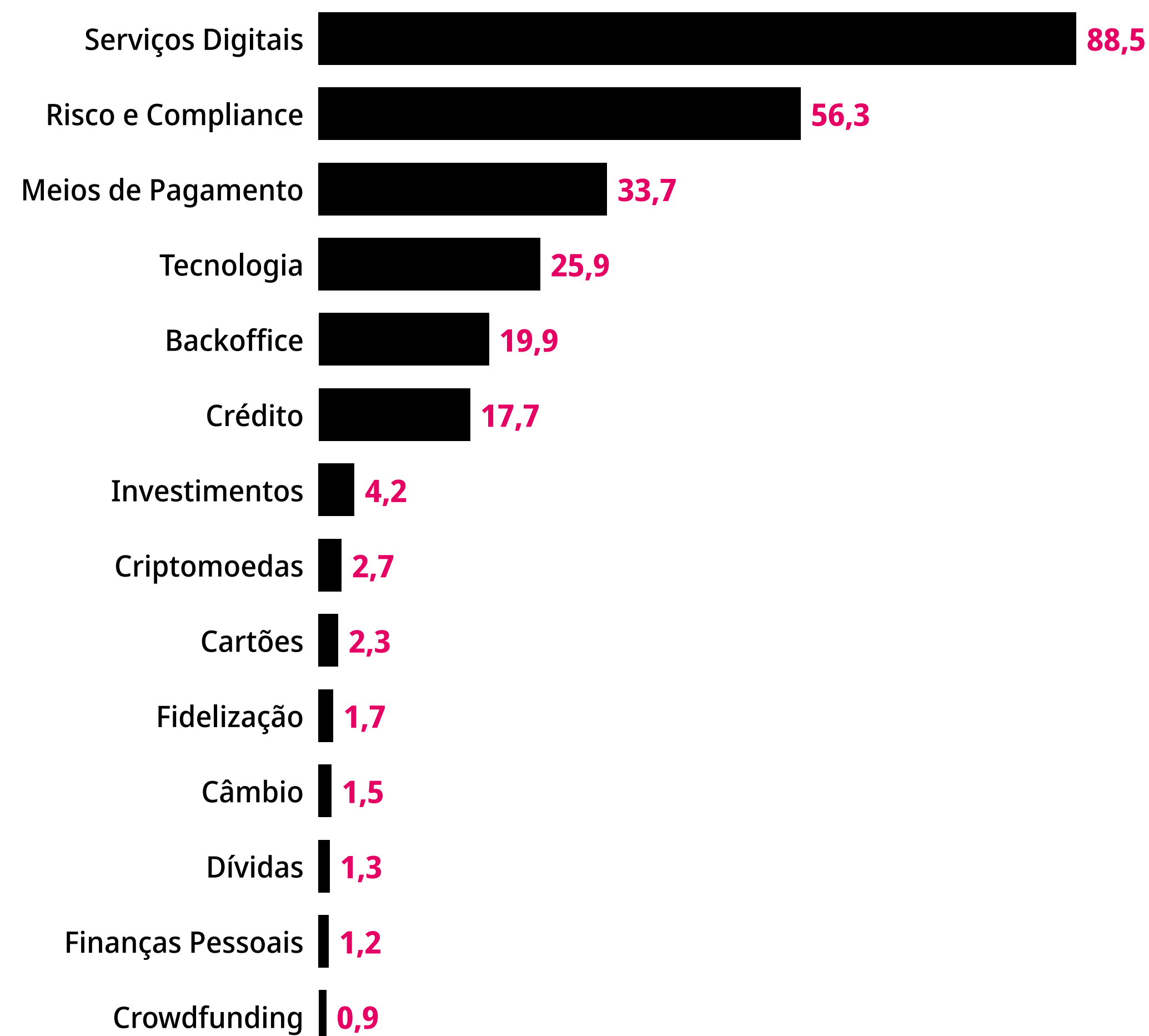
Porte de acordo com a quantidade de funcionários (em %)

FONTE: DISTRITO



Quantidade de funcionários por categoria (em milhares)

FONTE: DISTRITO



Estadísticas Inversiones

1

1. Ludmila Pontremelez*Cofundadora e CTO***2. Flávia Delboni***Head de crédito e risco*

1. Com o aumento da taxa básica de juros, quais desafios e oportunidades a Zippi espera? Tanto para a própria empresa, quanto para o setor de crédito em geral.

LUDMILLA: O aumento da taxa tem um efeito grande na saúde financeira do nosso cliente. Juros alto, economia em desaceleração e inflação são todos fatores que dificultam a vida do microempreendedor.

No entanto, infelizmente isso não é nenhuma novidade pra gente. Desde que começamos a Zippi, não lembro de ter existido um momento em que as condições macroeconômicas eram favoráveis e serenas. A consequência disso é que a gente tem que se preocupar em montar um produto e políticas de crédito que sejam resilientes, e que a capacidade de mudança dentro da empresa seja altíssima.

Prova disso pra mim é nossa performance de crédito desde o 2o semestre de 2022. Apesar de termos tido um período extremamente difícil na economia - com inadimplência de mercado subindo -, na Zippi, nossas perdas

Como a tecnologia auxilia a análise de crédito em meio a alta na taxa de juros

e rentabilidade melhoraram substantivamente. A gente melhorou, apesar da piora lá fora. E isso é mérito de uma cultura que privilegia gestão de risco séria e o uso de tecnologia pra tomar decisões rapidamente.

2. Quais tecnologias suportam a Zippi para agregar valor ao seu modelo de negócio? Como é o processo de análise de crédito?

LUDMILLA: O uso de tecnologia na Zippi vai muito além da experiência digital que entregamos pro cliente na ponta: usamos inteligência artificial e aprendizado de máquina pra tomada de decisão automática em fraude e concessão de crédito, empoderamos as áreas de negócio com dados em tempo real para análises, automatizamos todos os processos de onboarding e gestão das contas dos usuários. A tecnologia nos permite tornar a experiência do cliente mais fluida e conveniente, tomar decisões mais assertivas e mais rápidas, e escalar com eficiência em custos.

2



FLÁVIA: O nosso processo de análise de crédito envolve a coleta de informações diretamente dos clientes, e também puxamos histórico financeiro, comportamento de pagamento, renda, etc. Essas informações são analisadas por algoritmos de inteligência artificial e aprendizado de máquina, que utilizam diversos critérios para avaliar o risco de conceder crédito ao cliente. Entre os critérios considerados estão a pontualidade de pagamento, a capacidade de pagamento, o histórico de crédito e outros fatores que possam influenciar a capacidade do cliente de se manter em dia.

Quais as principais diferenças em conceder crédito para microempreendedores e para pessoas físicas? Por que vocês optaram por um cartão de crédito com ciclo semanal?

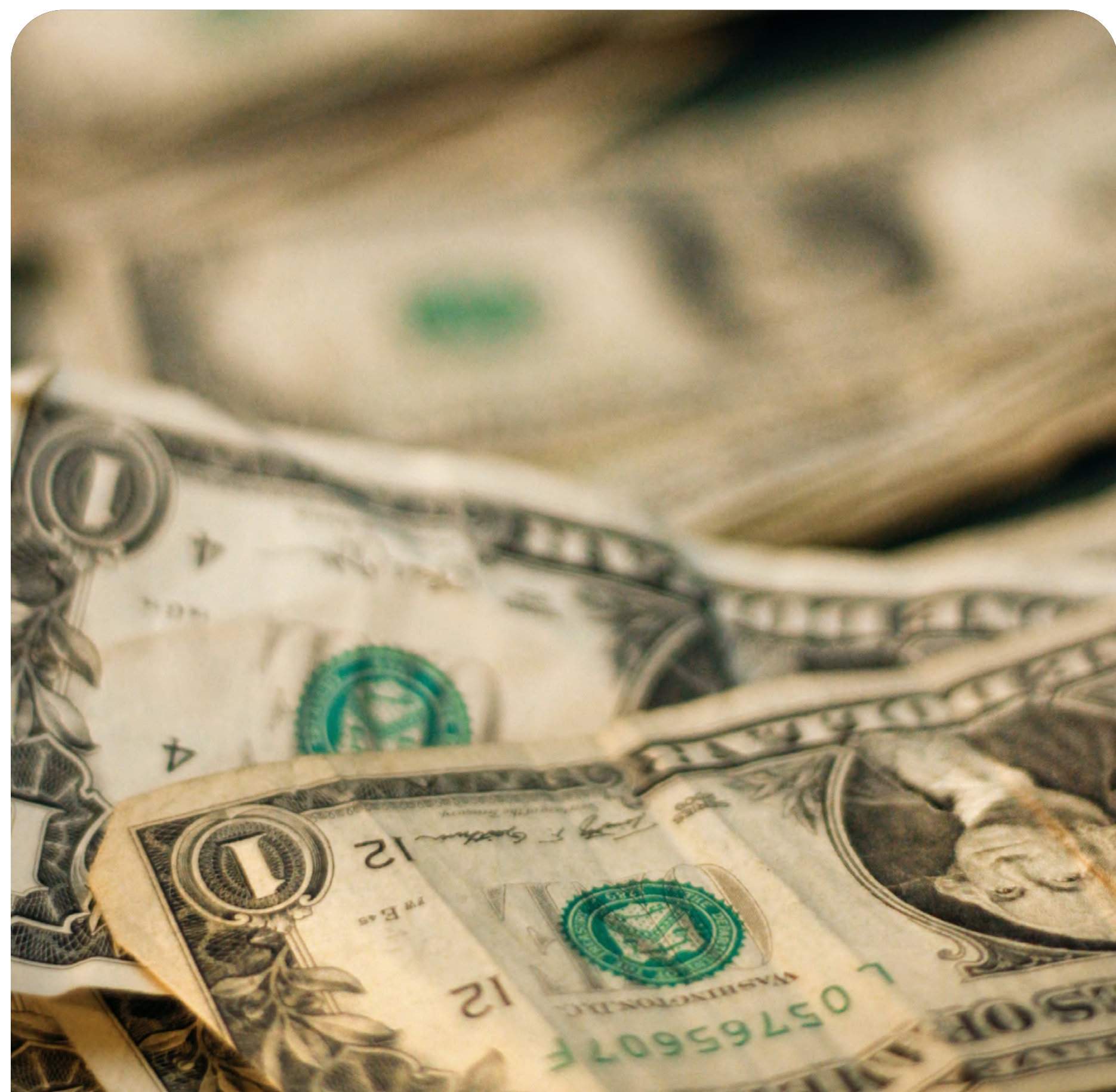
FLÁVIA: Muitos bancos e instituições financeiras têm políticas de crédito mais restritivas para microempreendedores. Isso deixa esse público com poucas alternativas para financiamento do seu fluxo de caixa. Muitos possuem um capital de giro limitado e pulverizado em diversas instituições financeiras, gerando complexidade adicional na gestão financeira. Além disso, esses produtos tem formatos parecidos: uma linha com cadência mensal de re-pagamentos.

Porém, conversando com dezenas de micro-empresendedores, constatamos que a cadência mensal não é mais adequada para todos os tipos de negócio ou de gastos. Fazendo um paralelo com quem é CLT: imagina que você tivesse um cartão de crédito com fatura anual? Seria difícil se programar para ter o dinheiro para pagar uma fatura enorme uma vez ao ano. Os nossos clientes tem um ciclo financeiro curto: giram seus negócios em dias ou semanas, então o ciclo de pagamento mensal gera complexidade na gestão, pois é preciso ficar economizando dinheiro ao longo do mês para pagar uma fatura grande.

No meio do ano passado vocês receberam uma rodada série A de US\$ 16 milhões visando reforçar o produto e tecnologia. Quais os planos da Zippi para esse e os próximos anos? Pretendem expandir para outros segmentos de produtos focados em microempreendedores?

LUDMILLA: Nosso principal objetivo, desde quando levantamos a rodada, é trazer os melhores talentos do mercado para dentro da Zippi e seguir escalando o produto. Hoje, já temos um time de 43 pessoas e 70% do nosso quadro de lideranças é composto por mulheres. Não temos a pretensão de buscar um novo aporte no momento, mas sim seguir em crescimento sustentável. Em 2022 crescemos mais de 9 vezes com melhora significativa na rentabilidade e, agora, queremos seguir com o foco em capital de giro e PIX aos microempreendedores, aperfeiçoar o nosso produto e ampliar as operações de crédito. Somos inquietos e estamos sempre testando novas possibilidades. Frequentemente, fazemos vários testes de produto, mas ainda não abrimos ao mercado as novidades.

Fintechs de crédito brasileiras enfrentam aumento da inflação e juros



Das 1.481 fintechs mapeadas pelo Distrito Dataminer no Brasil, 252 delas (17%) estão dentro da categoria de crédito. Dessas, 33% foram fundadas após abril de 2018, quando o Banco Central publicou uma resolução que regulava fintechs de crédito para pessoas físicas (B2C) e jurídicas (B2C) no Brasil. Em 2020, foram US\$ 355,7 M investidos em startups desse setor, 10% a mais do volume total aportado em 2019.

Eis que, agora, as fintechs de crédito estão diante do mais desafiador dos cenários para a indústria: uma economia com inflação e taxa de juros em alta. Em torno de 2% no final de 2020, a Selic começou a disparar a partir da metade de 2021, acendendo o alerta nos bancos, startups, casas de investimento e empresas em geral. “É a primeira tempestade, e ela está vindo forte”, afirma Alexandre Cruz, da Jive Investments (Valor Econômico).

Atualmente, perto de 81% dos empréstimos no Brasil são realizados pelos grandes bancos (Banco Central, 2021). Para Marcos Travassos, CEO da Money Money Invest, em

cenários desse tipo essas instituições “se retraem”. Isso significa que elas irão aumentar suas exigências para conceder crédito, impondo maior burocracia e juros mais altos ao tomador. **Ainda segundo Travassos, isso pode representar uma oportunidade para as fintechs crédito, já que o mercado começa a ir atrás de opções alternativas (SpaceMoney).**

Portanto, se por um lado a atual conjuntura econômica castiga mais forte as jovens empresas de tecnologia fornecedoras de crédito, que dependem do mercado de capitais para arrecadar investimentos, por outro agora elas têm a chance de aproveitar essa brecha deixada pelos grandes bancos para conquistar mais clientes. **De acordo com Vicente Gueraldi, diretor de relações com investidores na One7, as fintechs que cumprirão melhor esse objetivo serão aquelas capazes de:**

Fintechs de crédito brasileiras enfrentam o aumento da inflação e dos juros

- Realizar análise de crédito com agilidade e baseada em rating/behaviour score
- Mitigar casos inesperados de inadimplência através de dados estatísticos
- Fazer investimento constante em tecnologia para estar sempre à frente no ambiente digital (Fintechs Brasil)

Outro fator que deverá favorecer as nossas fintechs de crédito em 2023 é a implementação da quarta fase do open banking pelo Banco Central (leia acima). **Por meio dela, as startups obterão acesso aos histórico bancário dos clientes e conhecerão o seu perfil financeiro de imediato, o que as permitirá traçar um score de crédito mais preciso para cada um deles.**

Vale notar que aquelas que estiverem menos preparadas para os novos desafios da indústria podem acabar sendo adquiridas por empresas tradicionais ou mesmo outras startups. Em 2022, muitas das expectativas criadas em torno do nosso ecossistema de inovação acabaram frustradas, o que provocou

uma queda no valor de mercado de diversas techs. Assim, a tendência é que o número de aquisições cresça no Brasil ao longo de 2023.

Por fim, é fato que o sentimento geral entre os capitalistas de risco é negativo. Entre 2021 e 2022, os valores investidos em fintechs brasileiras diminuíram 40%. **Porém, a redução para as fintechs da categoria de crédito em particular foi de apenas 5% no mesmo período.** Isso levando em consideração que 2021 foi um ano fora da curva, com investimentos muito acima da média nas nossas empresas de tecnologia. Para Gustavo Gierun, CEO do Distrito, o que está havendo não é uma ruptura na oferta de capital, mas sim uma posição mais cuidadosa por parte dos fundos em atuação no Brasil: “É natural que essa seletividade permaneça até a economia melhorar. Não existe ‘estouro da bolha’”.

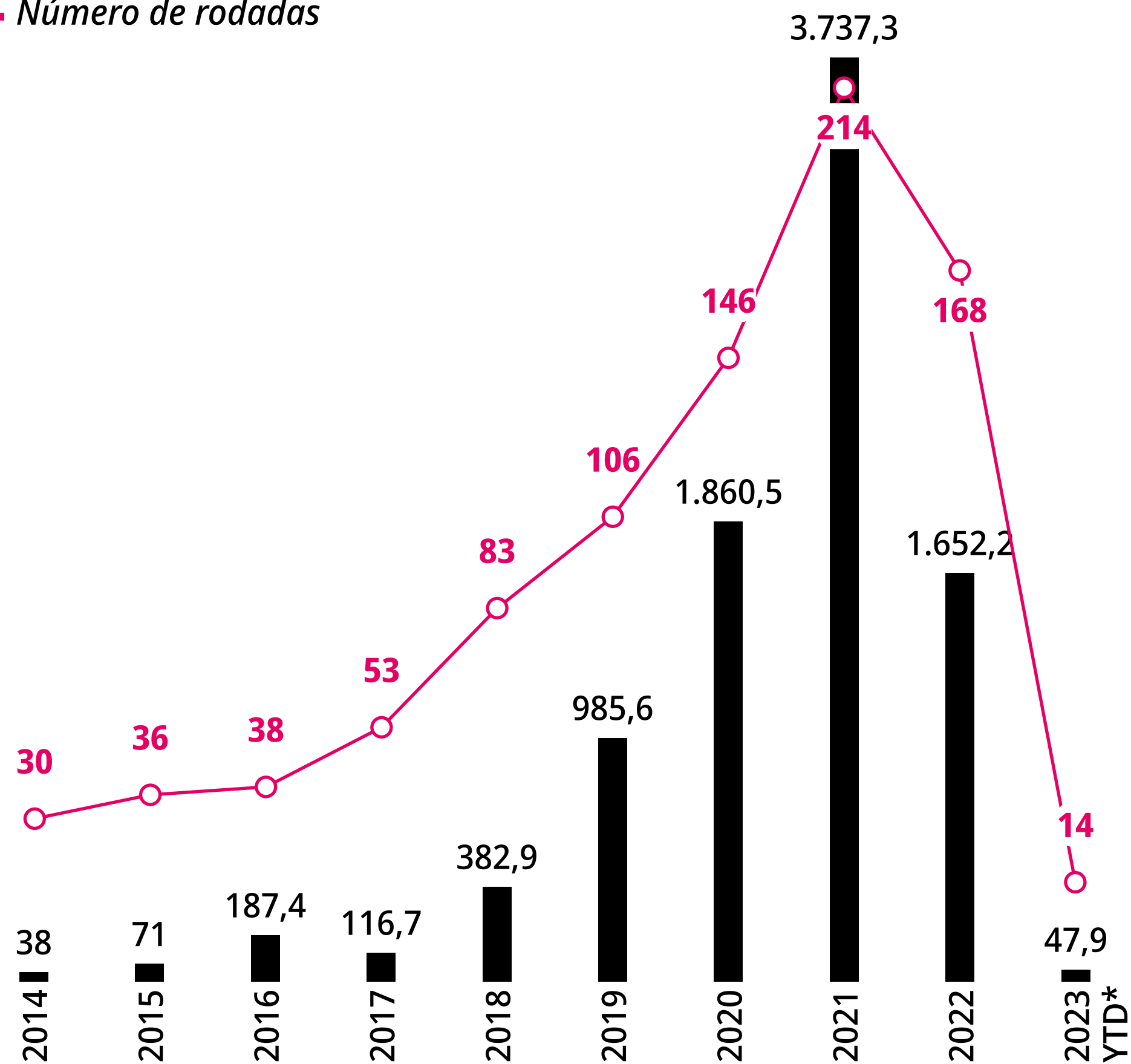
As previsões mais recentes do Boletim Focus indicam que a taxa de juros deve fechar em 12,75% em 2023. Em 2026, ela deverá estar em 8,75%. Pelo jeito, a tempestade vai ser longa.

Investimento total ano a ano

FONTE: DISTRITO

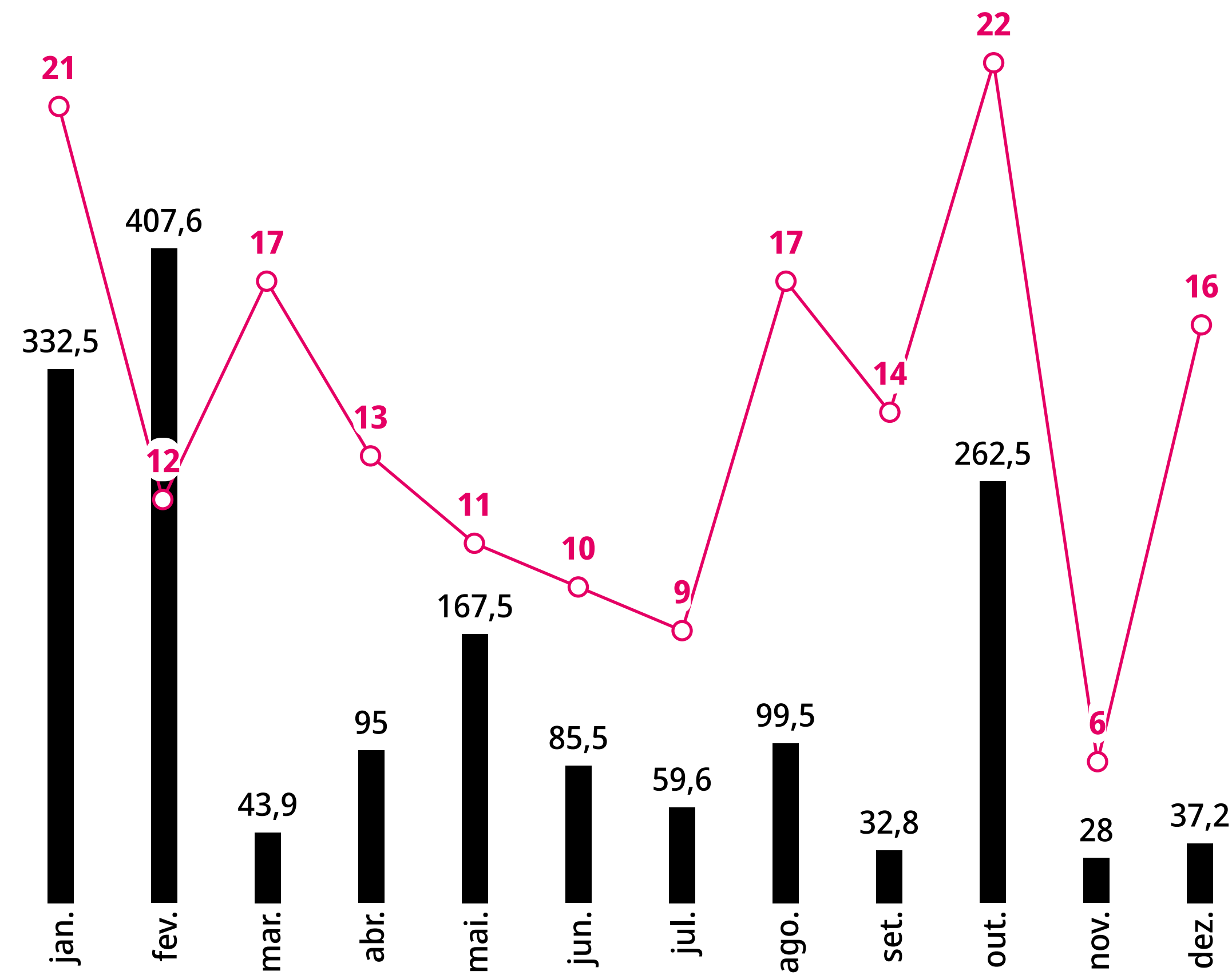
■ Volume de investimento (milhões de USD)

— Número de rodadas



Investimentos em 2022

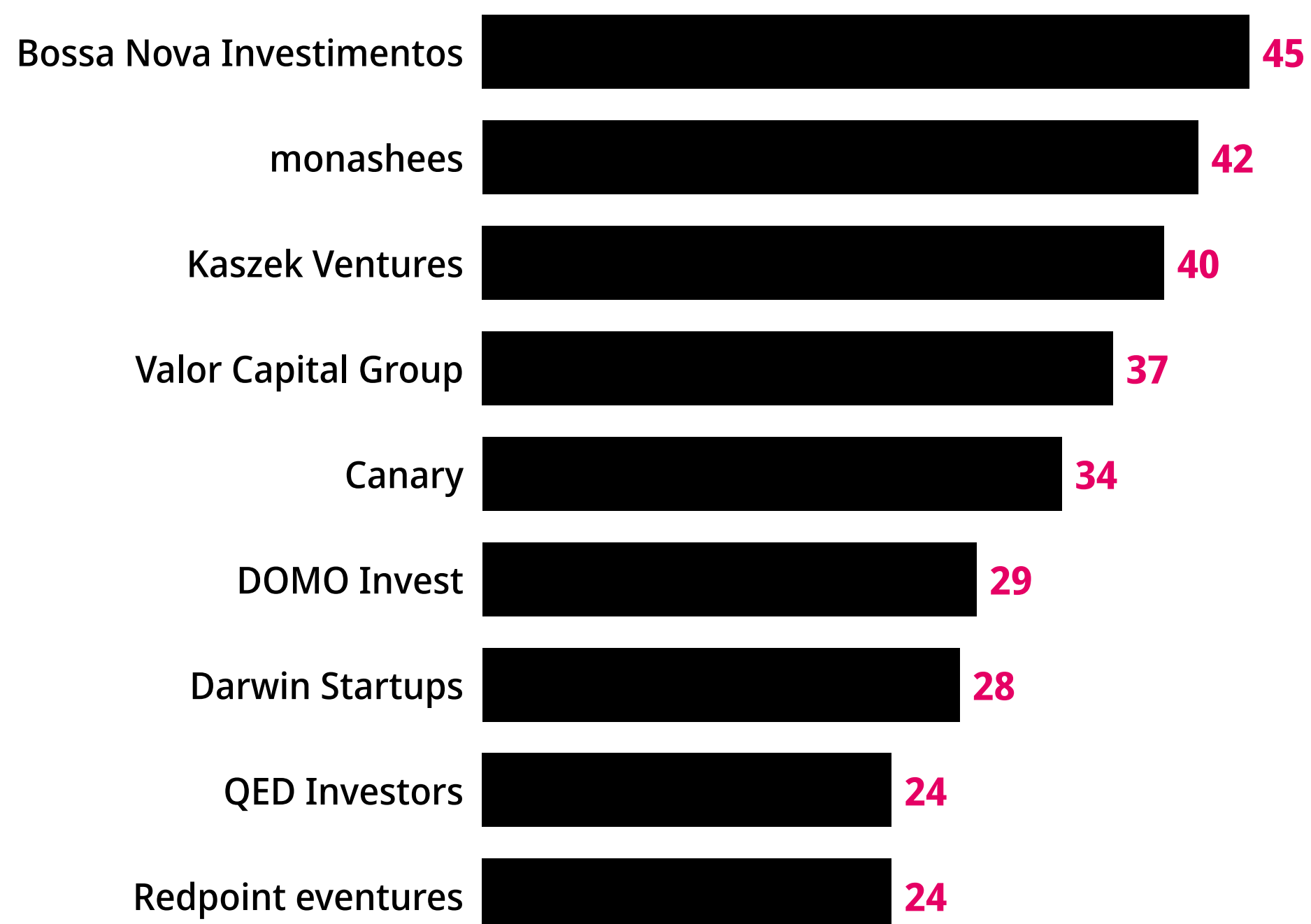
FONTE: DISTRITO



*Data de fechamento 19/03

Fundos que historicamente mais investiram em Fintechs

FONTE: DISTRITO

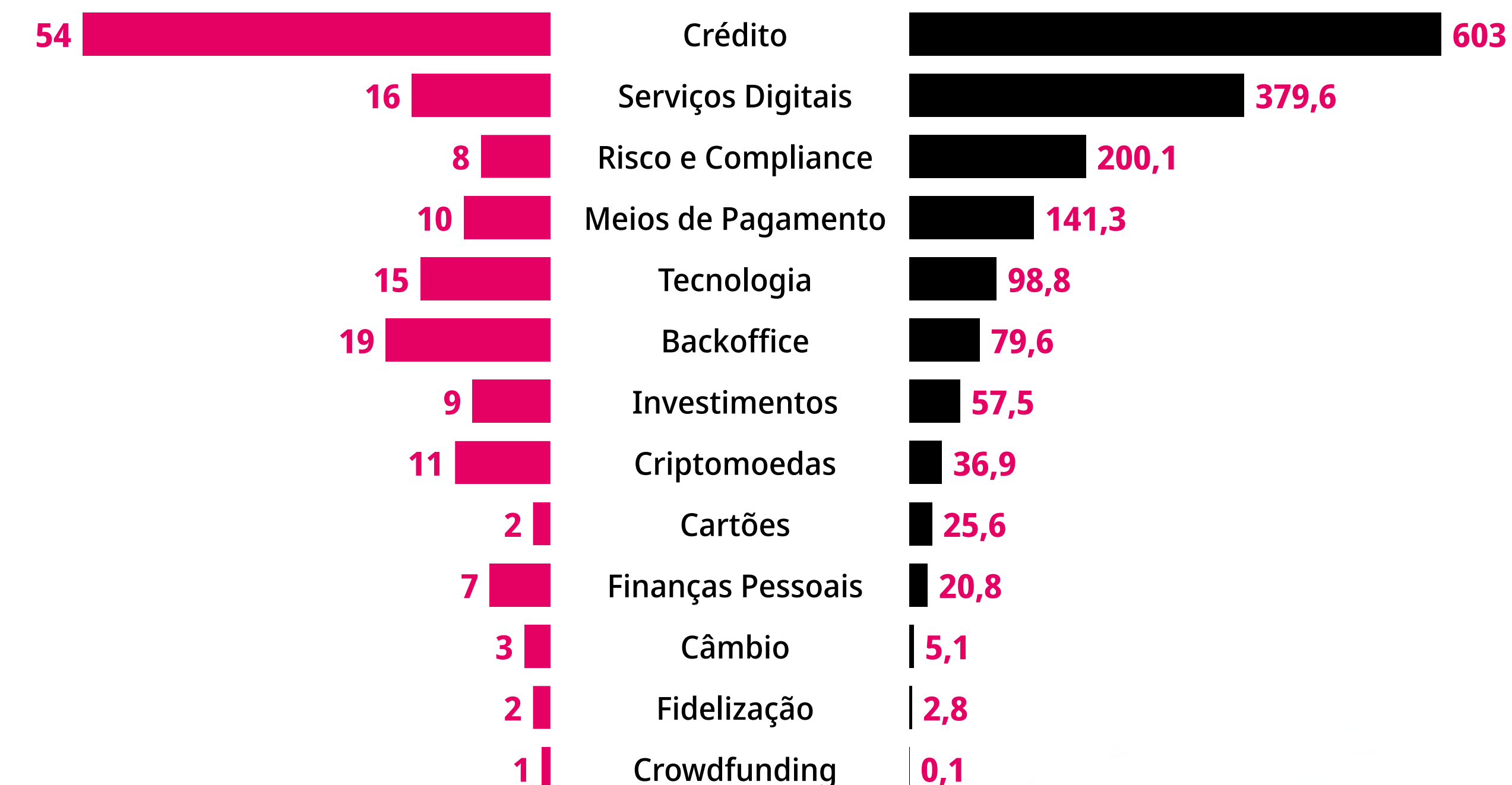


Investimentos por categoria em 2022

FONTE: DISTRITO

■ Volume de investimento (milhões de USD)

■ Número de rodadas

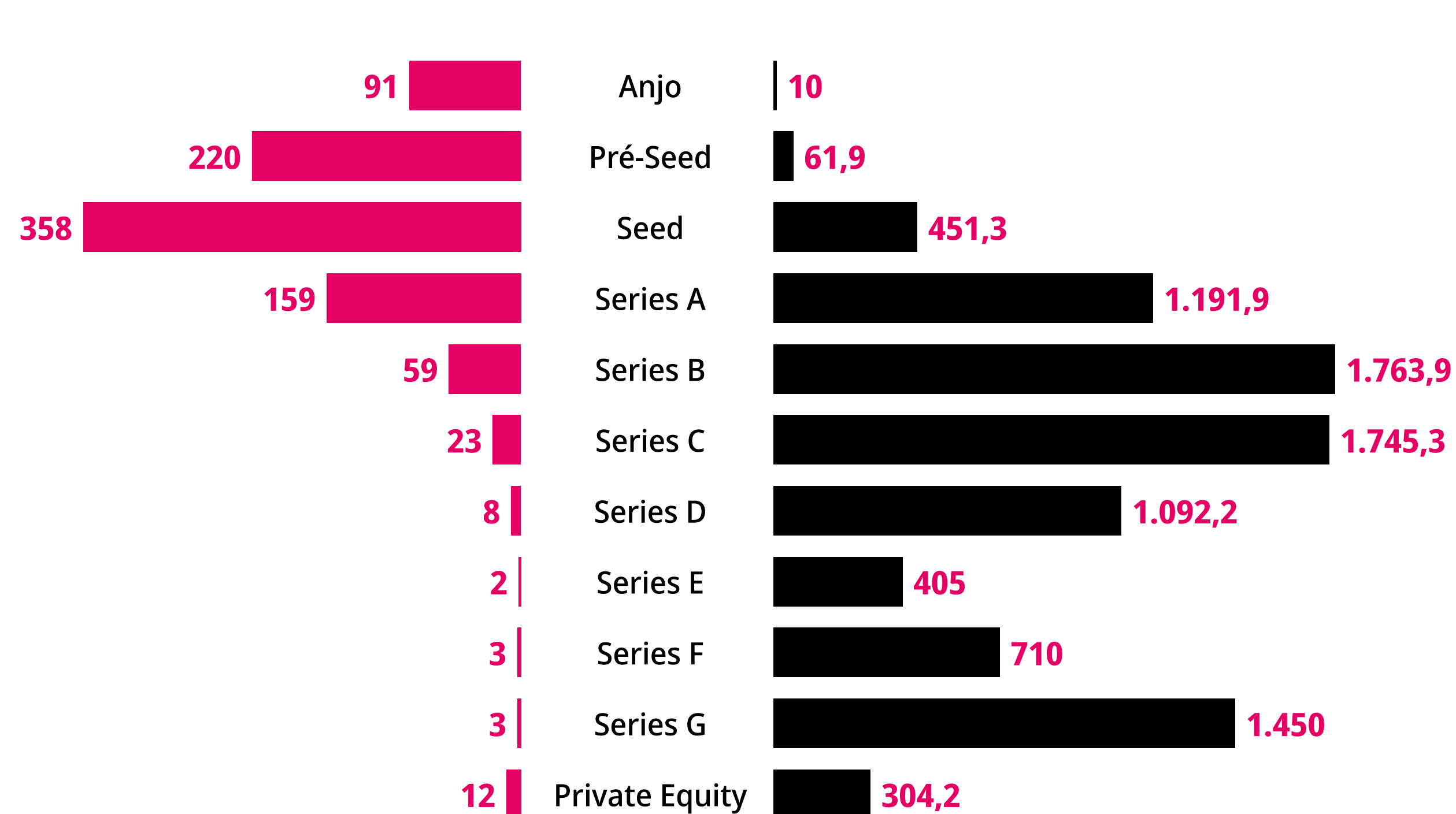


Investimentos por estágio desde 2018

FONTE: DISTRITO

■ Volume de investimento (milhões de USD)

■ Número de rodadas

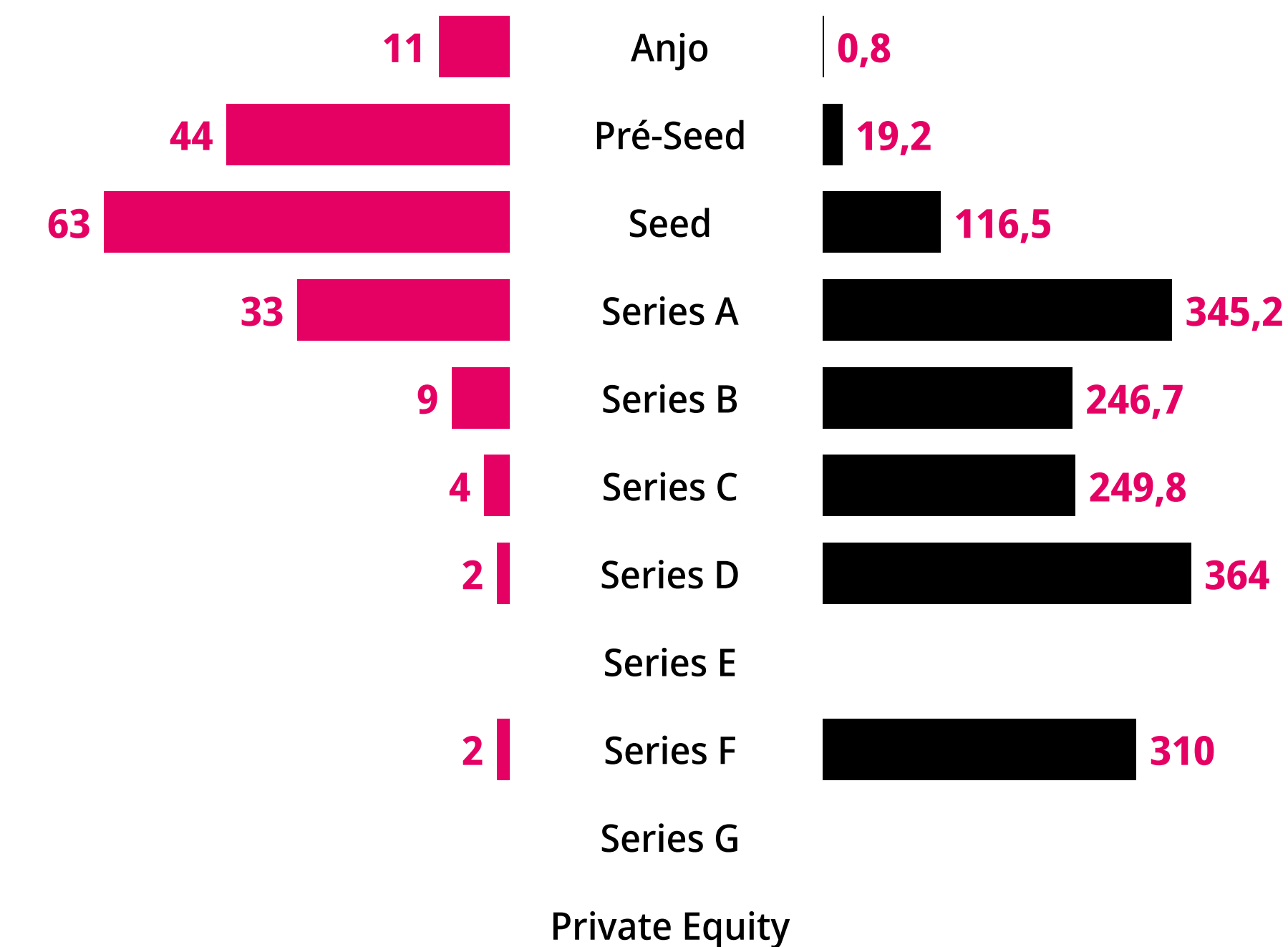


Investimentos por estágio em 2022

FONTE: DISTRITO

■ Volume de investimento (milhões de USD)

■ Número de rodadas

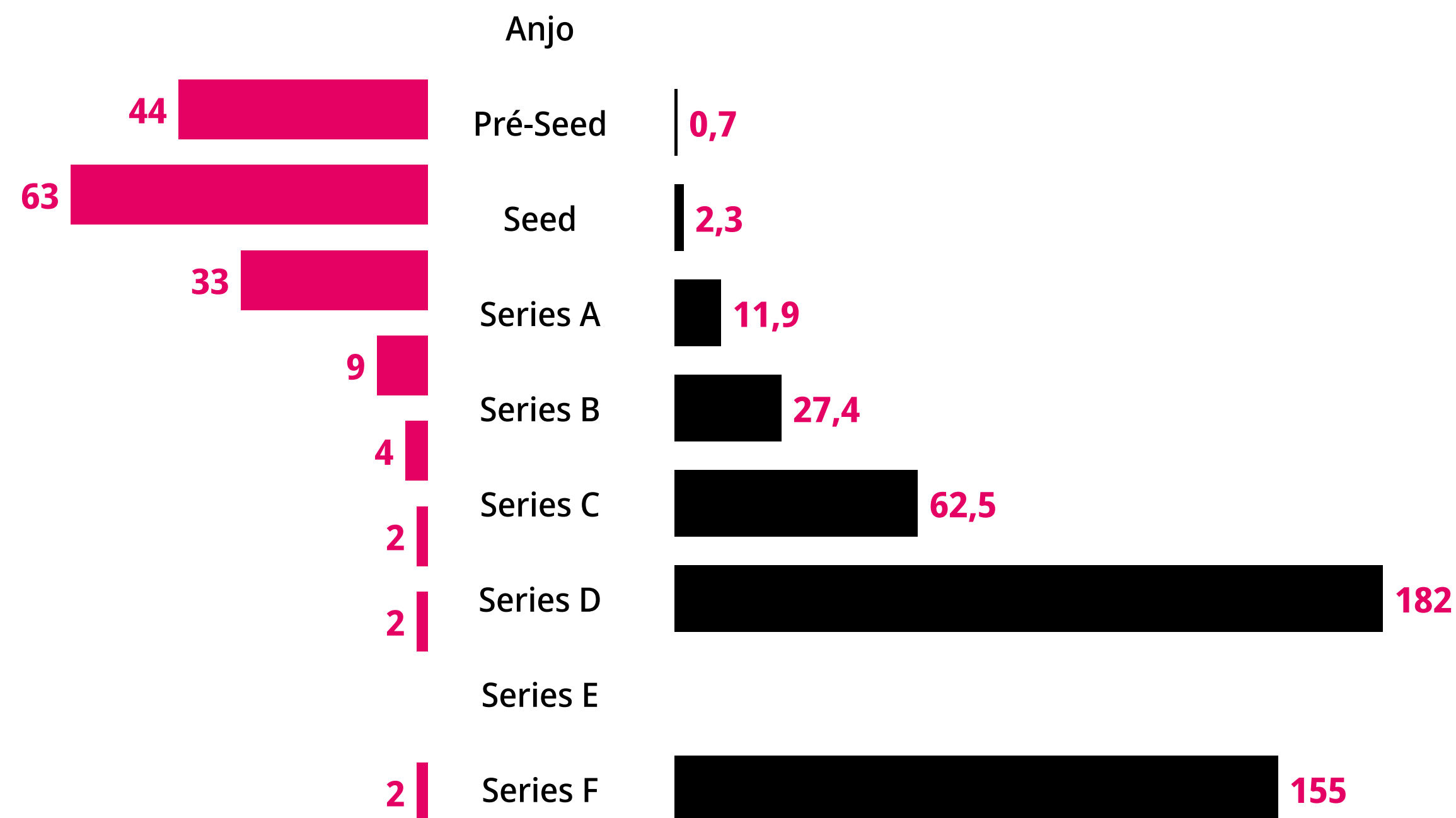


Ticket médio por estágio em 2022

FONTE: DISTRITO

■ Valor médio do aporte (em milhões de USD)

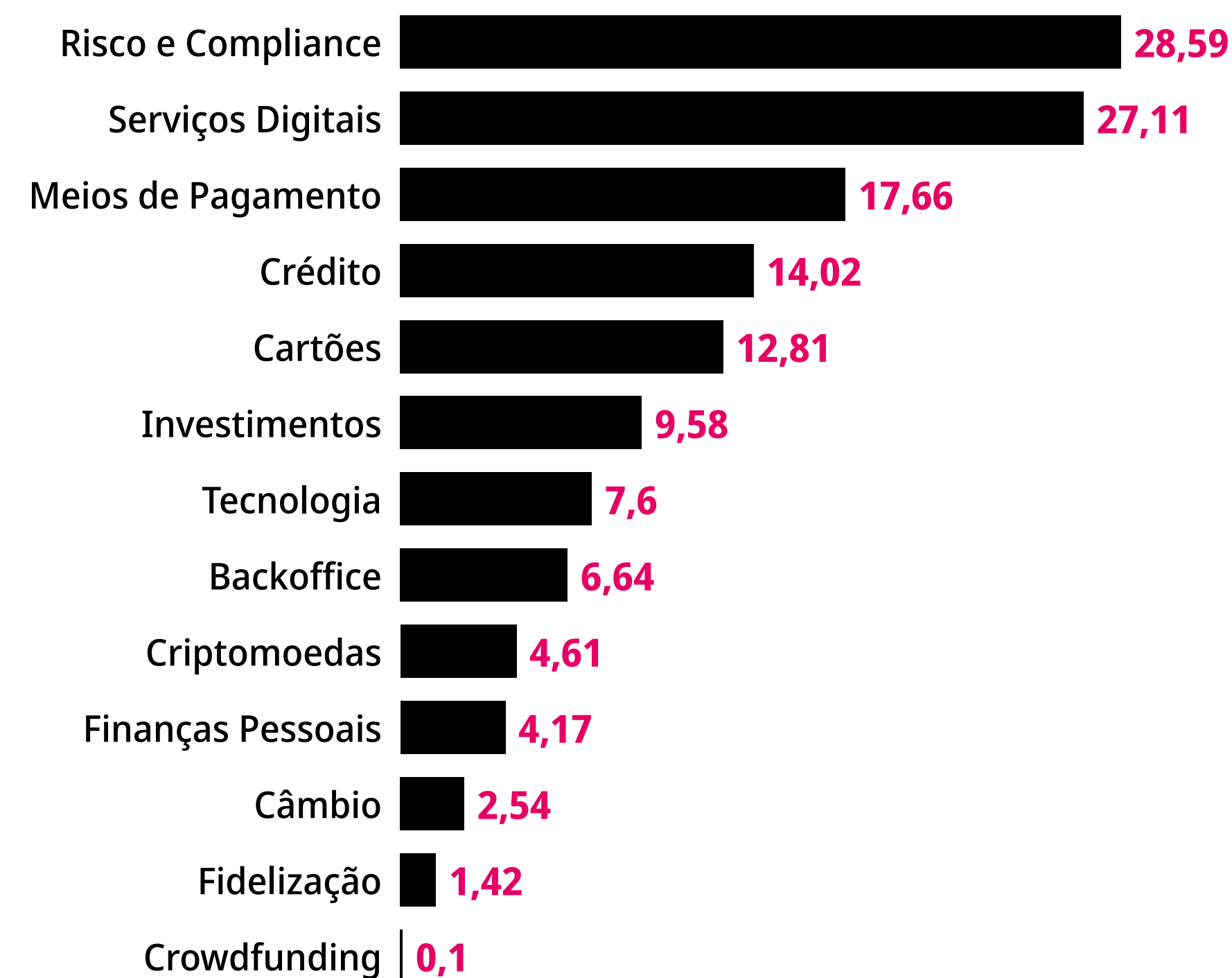
■ Número de rodadas



Ticket médio por categoria em 2022

FONTE: DISTRITO

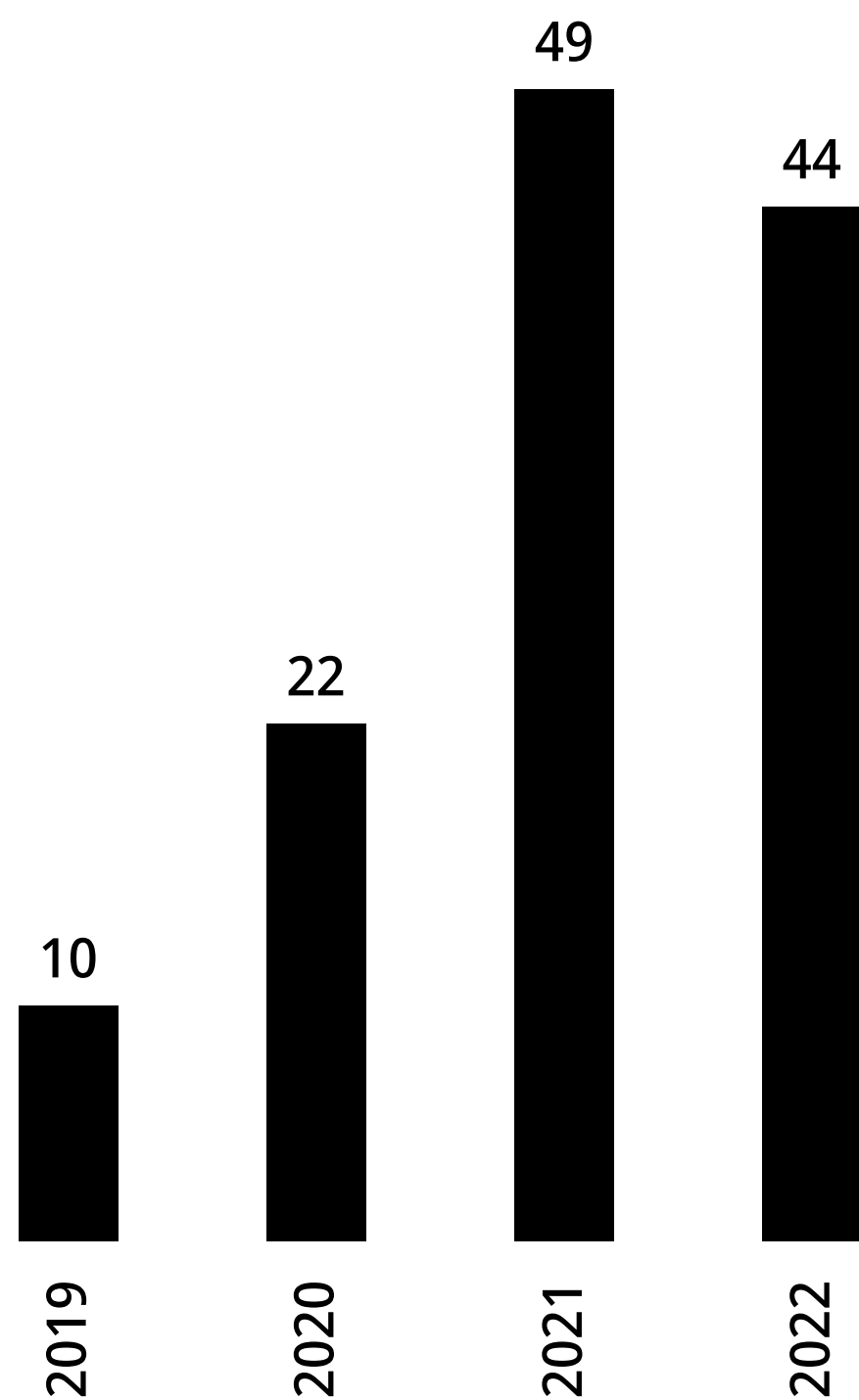
■ Valor médio do aporte (em milhões de USD)



Número de M&As

FONTE: DISTRITO

■ Volume total (em milhões de USD)
■ Número de M&As

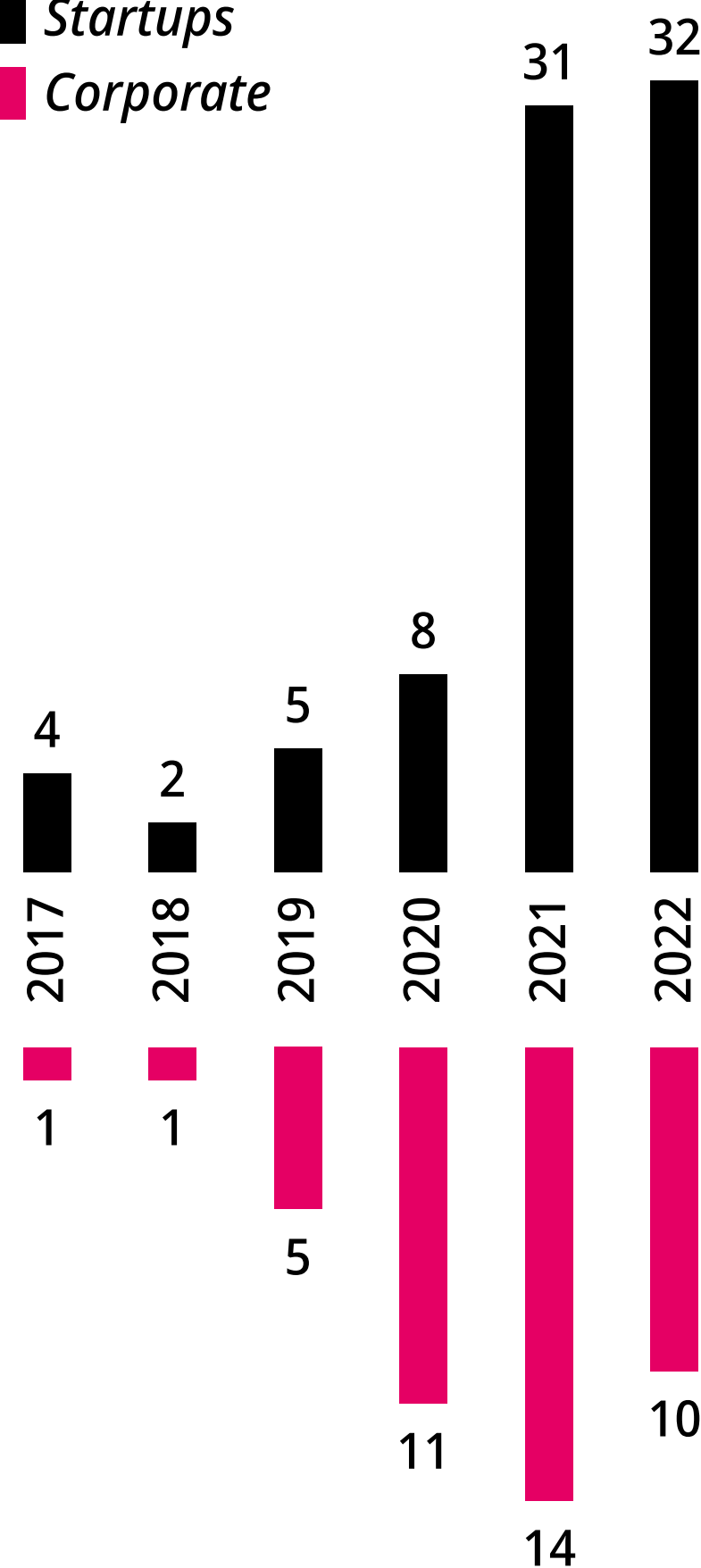


A discrepância entre o volume de 22 e 21 se justifica não só pelo número de M&As superior, como também por um valor de aquisições consideravelmente superior.

Perfil das adquirentes

FONTE: DISTRITO

■ Startups
■ Corporate



Com os valuations descontados, diversas startups com capital em caixa vão a mercado para adquirir concorrentes e/ou expandir para novas frentes.

Além disso, nos anos de 2020, 2021 e 2022 foram apresentadas transações de M&A que não se enquadram em nenhuma dessas duas categorias, respectivamente totalizando três, quatro e dois números de M&As nesses anos.



1. Marcelo Lombardo CEO e cofundador da Omie



1. Com o surgimento de novas tecnologias financeiras que afetam diretamente a gestão de milhares de negócios, como a Omie vê o efeito de iniciativas como o Open Finance e o Pix para os clientes e para a própria Omie?

Desde o início, acreditamos que “o ERP é o novo Internet Banking”, ou seja, serviços financeiros e software de gestão irão se integrar e funcionar como uma plataforma única, criando soluções mais completas para as empresas. Essa convergência poupa tempo, custos e retrabalhos, gera aumento da produtividade, além de melhorar a qualidade das informações e, conseqüentemente, a lucratividade. Com esse mindset, vemos que as iniciativas de Pix e Open Finance estão muito alinhadas com a nossa visão. O Pix é uma realidade e um sucesso no mercado, e ainda tem muito potencial a ser explorado com as novas funcionalidades que estão chegando gradativamente.

Por outro lado, o Open Finance ainda está bastante no início, e tem uma longa jornada pela frente até disponibilizar os recursos que trarão real benefício operacional para as PMEs. Como consequência disso, nós da Omie não podemos esperar e já criamos, há alguns anos, mecanismos capazes de entregar neste momento uma experiência muito próxima ao que um dia teremos quando o Open Finance estiver totalmente implementado. Em outras palavras, já integramos pagamentos de contas, cobranças, boleto, Pix e

Integrando todo o sistema financeiro

conciliação de forma transparente para todos os principais bancos, acabando com o ALT+TAB entre sistema de gestão e site do banco.

2. Com a Omie estando presente no dia a dia de diversas empresas tradicionais e fintechs do ecossistema, vocês enxergam possíveis tendências e/ou demandas crescentes dentro do setor?

Algumas tendências já são uma realidade e estão ganhando cada vez mais o mercado, como o uso de Inteligência Artificial (IA), migração de dados e integração de diversos tipos de serviços. Uma solução que já adotamos há vários anos, por exemplo, é usar a IA para resolver uma das maiores dores de cabeça para empreendedores e contadores: determinar a aplicabilidade de regras fiscais e alíquotas de imposto em um determinado cenário. Com o ERP Omie, o usuário recebe tudo pronto e sinalizado de forma clara, até mesmo o parágrafo e artigo do trecho da lei que justifica determinado imposto na nota fiscal.

Adicionalmente, acreditamos que o ERP não deve ser algo monolítico e isolado, mas sim um sistema de informação completo e conectado que liga todo o ecossistema onde a empresa está inserida. Como consequência disso, implementamos o que para nós é também uma nova tendência: a de comunidade. Nela é possível conectar todo o cenário do negócio – clientes, fornecedores, prestadores de serviço, concessionárias de serviços públicos, operadoras de saúde, soluções financeiras, governos e contadores, além de interligar empre



endedores entre si, criando uma grande rede para integração segura de dados e compartilhamento de experiências e conhecimento, pois acreditamos que ninguém cresce sozinho. A tendência de integração de todo o ecossistema contribui para que as empresas tenham mais produtividade e transparência, reduzindo retrabalhos e custos.

3. A Omie adquiriu diversas empresas num período curto de tempo. Algumas delas, como a Ergoncredit, oferecem serviços fora da área de gestão. Tendo isso em vista, o que levou a Omie a utilizar uma estratégia de expansão baseada em M&As?

A estratégia dos M&As não está relacionada, diretamente, à expansão da Omie em número de clientes, mas tem o objetivo de sanar as dores dos empreendedores e oferecer soluções adequadas e completas para sua operação. Vale ressaltar também que nossos M&As se tornaram ferramentas importantes para somar grandes talentos aos times da Omie.

No caso específico da Ergoncredit, por exemplo, percebemos que ao utilizar parceiros para fornecer crédito aos nossos clientes, enfrentávamos um grande atrito: o cliente precisava autorizar o compartilhamento dos seus dados para que o referido parceiro fizesse a análise de crédito. A melhor solução encontrada foi, por meio dessa aquisição, passar a fazer a pontuação de crédito (credit scoring) dentro de casa e se conectar a parceiros que fornecem o funding a partir da nossa própria esteira de crédito, que se baseia na tecnologia da Ergoncredit, deixando todo o processo mais rápido, transparente e menos burocrático.

4. A Omie já citou anteriormente a importância da utilização de dados no setor de fintechs. Dito isso, como a empresa utiliza a sua

base e quais os próximos passos da Omie para continuar evoluindo nesse sentido?

O uso de dados para fornecer crédito é, sem dúvidas, o ponto mais óbvio, porém algo que, na prática, não é trivial. Estamos evoluindo rápido nesse ponto e aprendendo, por exemplo, como identificar clientes com baixo risco de inadimplência e, com isso, prover taxas de juros mais justas e adequadas.









Mas, antes de qualquer coisa, é preciso deixar bastante claro que qualquer análise ou estatística na base de dados Omie é feita com informações anonimadas, sem intervenção humana e seguindo à risca o que dita a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Outro estudo dessa imensa base de dados, que reúne mais de R\$20 bilhões em notas fiscais emitidas ao mês por nossos clientes, entre outros pontos, visa gerar dados estatísticos que nos deem uma visão do desempenho global das PMEs no Brasil. Daí surgiu o IODE-PMEs (Índice Omie de Desempenho Econômico das PMEs), em janeiro de 2022. Tivemos essa iniciativa ao perceber que, no nosso país, não existem informações detalhadas sobre o desempenho por segmento, regiões e apontando tendências no mundo das PMEs. E o mais importante: todas essas informações são atualizadas constantemente e estão disponíveis gratuitamente para todos no site: omie.com.br/indice-economico

Como uma evolução, queremos levar esses dados estatísticos para dentro do sistema de gestão, criando benchmarks para ajudar o empreendedor a tomar decisões. Imagine, por exemplo, que ao incluir uma conta a pagar de aluguel ou os custos de folha de pagamento, o usuário poderá comparar os seus números com as médias de mercado de seu segmento e região. Com isso, ele terá indicativos de quais áreas poderá buscar melhorias para seu negócio e ganhar mais competitividade.

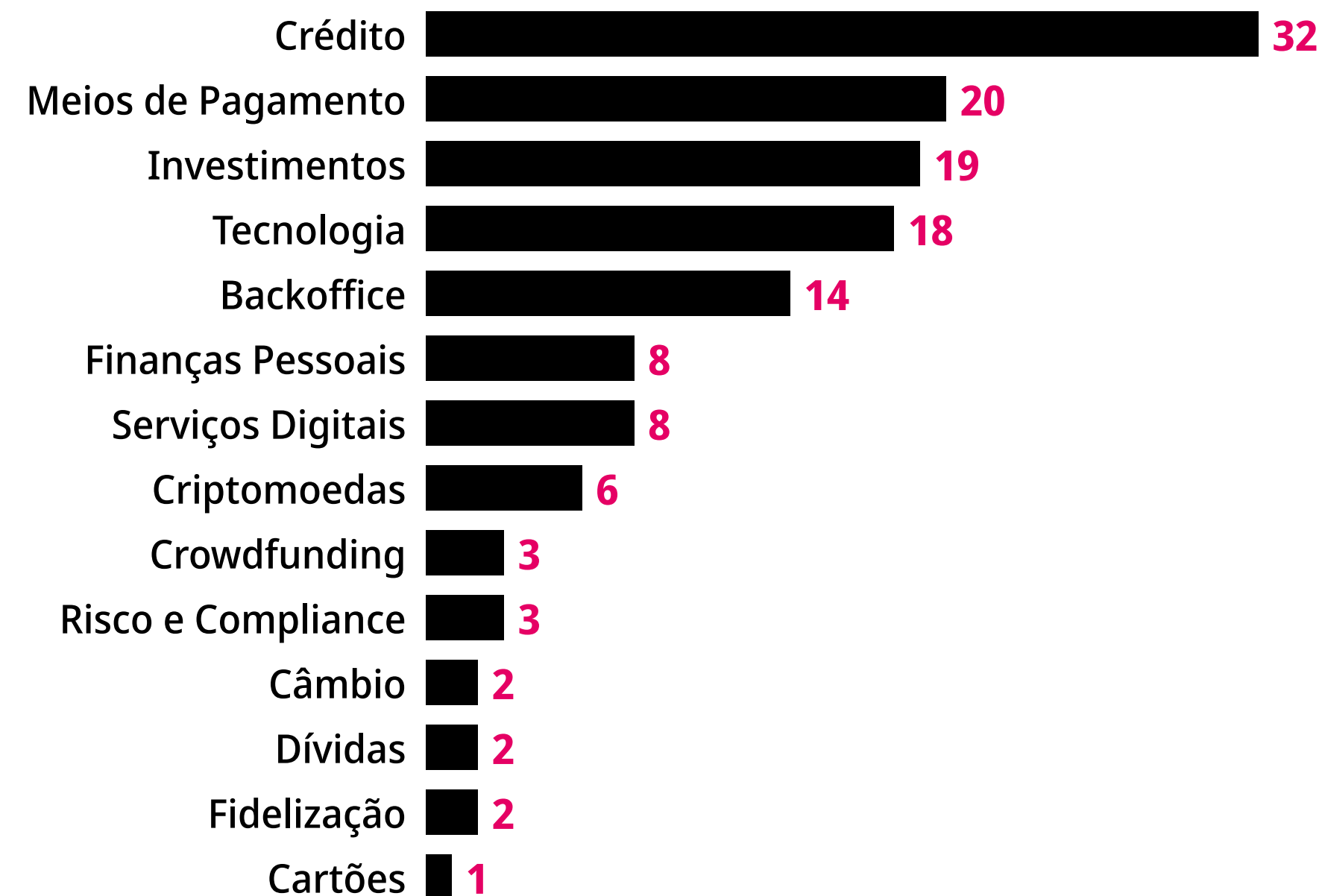
Maiores adquirentes

FONTE: DISTRITO

Adquirentes	Quantidade	Adquiridas
	4	ConsigaMais, Biorc, MEI Facil, Leve
	3	Galax Pay, Flow Finance, Finansystech
	3	Neus, Muxi, BPP
	3	Banco Topazio, Juno, Remessa Online
	3	Vindi, Credisfera, Bling
	3	G-Click, Ergoncredit, Linker
	3	Sencon, DXA, InvestAI
	3	Supplier, VADU, Gesplan
	3	Aceita, Smartbill, Fastnotas

Top categorias mais adquiridas desde 2018

FONTE: DISTRITO



Qual o perfil das fintechs mais adquiridas?

FONTE: DISTRITO

Categoria	Subcategoria	Público	Fundação	Estágio
Crédito	Oferta direta	B2B	2016	Seed

1

1. José Pedro Cacheado

Managing Partner na Norte Ventures



1. Muito se fala na ideia “Toda empresa será uma fintech”. Na sua opinião, as fintechs possuem um diferencial latente perante outros setores na hora de escalar e angariar investimentos?

A expressão “Toda empresa será uma fintech” tem sido bastante difundida. Na minha visão, as fintechs possuem uma vantagem latente em relação a outros setores para expandir e captar investimentos.

Eu acredito que a frase correta seja a seguinte: “Qualquer empresa com uma ampla base de clientes leais pode oferecer produtos financeiros para essa base, aumentando ainda mais a fidelização e criando uma nova fonte de receita”.

A oferta de produtos financeiros por empresas que não iniciaram com uma abordagem puramente de fintech certamente fortalece o modelo de negócios da empresa, permitindo uma escalabilidade mais sólida e, por conseguinte, atraindo mais investimentos. Além de criar uma nova fonte de receita, a oferta de serviços financeiros pode ajudar a fidelizar ainda mais os clientes, aumentando o valor do negócio como um todo.

Por outro lado, para que essa estratégia seja bem-sucedida, é importante que a empresa tenha uma boa compreensão das necessidades e desejos

Riscos e tendências para o mercado de Fintechs

de seus clientes e seja capaz de oferecer serviços financeiros que atendam a essas demandas de forma eficaz. Dessa forma, a empresa pode fortalecer seu modelo de negócios e aumentar sua escalabilidade, o que pode atrair mais investimentos para a empresa.

2. Quais são os principais riscos que você vê no investimento em fintechs? Como a Norte lida com a gestão desse risco em meio a cenários de médio e longo prazo incertos?

É importante entender que existem vários subsegmentos dentro do mundo de fintechs, e cada um desses subsegmentos possui riscos específicos que devem ser acompanhados e mitigados.

Um exemplo são startups de crédito, que dão crédito para os clientes finais delas. Essas startups geralmente captam os recursos que eles emprestam para os clientes finais através de instrumentos de dívida (como FDICs, linhas de crédito em geral) e depois fornecem esse crédito para seu cliente final com um custo obviamente maior do que foi o seu custo de captação. Em um cenário de juros alto (como é o cenário no Brasil) é muito importante que a startup consiga captar a sua dívida a um custo controlado e que tenha mecanismos para não perder lucratividade no seu produto de crédito caso o seu custo de dívida aumente.

1



Outra questão importante relacionada a startups de crédito é o controle da taxa de delinquência (não pagamento do crédito pelos clientes). Um caminho que pode ser sem volta para uma startup de crédito é não controlar a delinquência, então essa startup precisa ter um modelo de crédito preciso, que evolua ao longo do tempo e capture mudanças de comportamentos da sua base de clientes.

3. Em meio a mudanças recorrentes em termos de tecnologia e legislação, quais suas principais expectativas para com o mercado de investimentos em fintechs nos próximos anos?

É de conhecimento comum que órgãos reguladores do sistema financeiro brasileiro incentivaram e tomaram várias iniciativas que trouxeram inovação e competitividade para a indústria de produtos financeiros do Brasil.

Os exemplos são vários, entre eles:

PIX: lançado em novembro de 2020 pelo Banco Central, o PIX oferece transferências e liquidações de dinheiro em tempo real, sem custo para os consumidores e com participação obrigatória de instituições financeiras com mais de 500 mil clientes. O sistema já é utilizado por 139 milhões de usuários no país e representa 27% de todas as transações de pagamento e 11% do valor total de pagamentos realizados. Ainda, o PIX está sendo expandido com novas funcionalidades, como saques, pagamentos programados e transferências internacionais. O sucesso do PIX está impulsionando empresas a utilizarem a rede para a criação de novos modelos de negócios e na implementação dessas funcionalidades em modelos já existentes, como o caso da Ume, que usa a funcionalidade para pagamentos como opção de pagamento de seu produto de “Buy Now Pay Later”. Ainda, a adoção de novas redes de pagamento também traz desafios, como a importância de con-

troles de fraude e compliance devido à irreversibilidade das transações instantâneas, abrindo oportunidades para startups especializadas nesse segmento;

OPEN FINANCE: o Open Finance é um sistema implementado pelo Banco Central do Brasil para fornecer aos consumidores maior controle sobre seus próprios dados financeiros. O sistema permite que os usuários concedam acesso de terceiros aos seus dados bancários, possibilitando a criação de novas aplicações financeiras e o aumento da concorrência no mercado financeiro brasileiro, melhorando a experiência do usuário. Por exemplo, como consequência, startups que atuam no segmento de análise de crédito terão mais insumos e serão mais velozes no underwriting;

SANDBOX REGULATÓRIO: em 2020, a SUSEP (órgão regulador de seguros privados), em parceria com o Ministério da Economia e o BACEN criou três programas de sandbox regulatório. O sandbox criado em parceria com a SUSEP permitiu que as empresas testassem novas soluções de seguros em um ambiente supervisionado. Empresas como a Pier aproveitaram o sandbox para levar seguros de carro mais justos ao mercado.

1

Acreditamos que o futuro das fintechs no Brasil é bastante promissor. Já vivenciamos em um passado recente uma geração de empresas icônicas que provaram ser possível disruptar mercados relevantes que anteriormente eram dominados por incumbentes que prestavam um serviço de baixa qualidade para os consumidores. Agora, vemos que uma próxima geração de empreendedores já está construindo startups que estarão presentes em nosso cotidiano, oferecendo maior democratização dos serviços financeiros no país.

Ainda, essas mudanças regulatórias que estão ocorrendo no país fornecem um “Why Now” relevante: escalar e ampliar os serviços de pagamentos instantâneos; democratizar dados bancários/financeiros; destituir a licença bancária; criar ambientes seguros de teste para novos produtos por meio de iniciativas como o sandbox regulatório; dentre muitas outras iniciativas que desbloqueiam um mar de oportunidades para que novas startups surjam melhorando a qualidade dos serviços financeiros prestados no país como um todo.

Essa modernização regulatória contínua e o desejo dos empreendedores locais e até mesmo internacionais de criar produtos e serviços com foco nos consumidores e empresas tornam o Brasil um muito interessante para se estar e investir.

Sabemos que o mercado de investimentos tem direcionado seus recursos, majoritariamente, para empresas early-stage. O que esperar para o mercado de fintechs late-stage nos próximos anos?

O ecossistema de Venture Capital na América Latina teve um grande crescimento entre 2018 e 2021, com investimentos em startups aumentando de US\$ 2,5 bilhões para US\$ 18,5 bilhões na região. No entanto, em 2022, houve uma queda de cerca de 35% nos aportes, se comparado com o ano anterior. Essa diminuição ocorreu principalmente devido às mudanças nas

condições macroeconômicas, decorrentes do aumento das taxas de juros em vários países ao redor do mundo.

Dito isso, uma vez que as taxas de juros sobem, o custo de capital das empresas naturalmente acompanha essa elevação. Portanto, como as empresas de tecnologia possuem a maior parte de seu valor na perpetuidade, elas são mais sensíveis a esses aumentos. Logo, com essas mudanças, os valuations de empresas late-stage de tecnologia são afetados de maneira extremamente significativa. Com isso, os fundos também diminuíram a velocidade com que estavam alocando recursos e ficaram mais criteriosos em onde alocar.

Em nossa visão e usando como base um estudo da gestora Kamaroopin, atualmente existe um déficit de US\$ 2,4 bilhões em capital para startups que precisam levantar um aporte de série B ou superior para crescer. Como resultado, muitas startups estão sendo mais seletivas em relação aos investimentos e algumas estão sendo obrigadas a diminuir sua estrutura de custos (i.e., layoffs). Mas a médio prazo, quando começarmos a ver uma melhoria nos indicadores macroeconômicos, o número e volume de investimentos em fintechs late-stage deve naturalmente aumentar, pois existem muitos fundos (tanto brasileiros quanto internacionais) com capital levantado que precisarão ser alocados nos próximos anos. Além disso, o segmento de fintech é relativamente maduro e com mercados endereçáveis bilionários sob a perspectiva de um Venture Capital. Muitas empresas já passaram por todo o ciclo de VC de fundação, captação de recursos e uma eventual saída. Isso torna esse setor ainda mais atrativo para fundos focados no late-stage.

Tendências Latentes

1

1. Ricardo Gottschalk

*CRO & Co-Founder
na Conta Simples*



De tempos em tempos, a economia passa por fases, algumas frutíferas, outras mais desafiadoras. É um movimento cíclico. Nos últimos três anos, vivenciamos essa dinâmica, em especial dentro do ecossistema de inovação. O boom de investimentos em 2020 e 2021 posicionou as startups como um respiro para a digitalização da sociedade, o cuidado com a saúde e novas possibilidades dentro do setor financeiro e bancário. Já em 2022, a ressaca chegou e transformou o cenário macroeconômico. A abundância de capital se reverteu na alta dos juros e na liquidez do dinheiro, impactando de formas diferentes todos os envolvidos.

A relação é mais simples do que parece: quanto mais altos os juros, mais difícil se torna encontrar o ponto de equilíbrio nas contas. **Logo, há menos possibilidades e até mesmo incentivos para novos investimentos de venture capital ou linhas de crédito para o andamento de uma operação.**

Enquanto empreendedor, que vive diariamente a realidade de uma startup, entendo o quanto olhar para dentro é importante. É preciso compreender o momento, saber como agir e encontrar as melhores soluções. Manter a sustentabilidade de qualquer modelo de negócio significa, muitas vezes, repensar as relações e mapear novas oportunidades, sempre com um olhar atento

A gestão de gastos corporativos diante de um cenário desafiador

às finanças. É este olhar que vai permitir evoluir e melhorar ainda mais a saúde financeira das empresas.

A meu ver, as fintechs exercem um papel relevante em momentos como o que vivemos hoje. Isso porque se propõem a resolver problemas reais enfrentados pelas empresas, e trazem soluções que eliminam barreiras burocráticas e tornam o setor mais democrático e inclusivo. A proximidade com o cliente também faz toda a diferença, pois nos permite conhecer a fundo suas dores e desafios, enquanto a tecnologia viabiliza o desenvolvimento de soluções cada vez mais customizáveis, capazes de atender as mais diversas demandas. Mais do que resolver um problema, é preciso também ouvir e apoiar.

Foi justamente por isso que a Conta Simples nasceu: para fornecer todo esse suporte a uma classe bastante representativa no Brasil: as PMEs. Segundo estudo da UPS, divulgado em junho de 2022, são mais de 8 milhões de pequenos e médios empresários no país. Cerca de 75% deles enfrentaram problemas com fluxo de caixa durante a pandemia, por exemplo. Nossa missão é libertar as empresas de tudo que as limita e permitir que elas destravem seu máximo potencial, e fornecer uma solução completa para gestão de gastos corporativos.

1



As possibilidades que a Conta Simples traz:

Nossas soluções são pensadas para trazer mais eficiência e liberdade aos clientes, permitindo a organização financeira e o crescimento sustentável. Nascemos como uma conta digital para empresas, e oferecíamos múltiplos cartões corporativos pré-pagos, a fim de solucionar a dificuldade delas em acessar essa modalidade nos bancos tradicionais. Nos tornamos parceiros dos nossos clientes e, ao conhecer de perto a dor de cada um, entendemos que era possível ir além e evoluímos para um software de gestão de despesas, com foco em cartões corporativos.

Lançamos então, em fevereiro deste ano, o SCALE, nosso cartão de crédito com limite flexível, descontinuando o modelo pré-pago. Mas, ele é mais do que um simples cartão. O produto traz funcionalidades que permitem maior autonomia e controle, combinadas a uma gestão financeira simples e assertiva, como alocação de centro de custos, ajustes automáticos de limites para cada cartão, teto de gastos e gerenciador de cartões. Os gestores financeiros ainda podem criar diversos perfis de acesso personalizáveis e liberar determinadas funções para que cada colaborador faça o gerenciamento do cartão de forma controlada. Assim, diversas áreas da empresa podem ter seu próprio cartão, com um gerenciamento único no aplicativo.

O SCALE nos permitiu melhorar a experiência dos nossos parceiros, que ganharam mais eficiência na gestão dos recursos. Com a possibilidade da análise mais clara dos dados, conseguimos entender de maneira mais assertiva o modelo de

negócios de cada cliente e proporcionar entregas e produtos que se adequem às suas necessidades.

Um bom exemplo disso foi a nossa aquisição da Hackr Ads, software para otimização e aumento de vendas por meio de anúncios online. A ideia surgiu justamente quando observamos que boa parte dos valores transacionados eram destinados à compra de anúncios, e vimos ali a oportunidade de trazer mais valor agregado aos nossos clientes.

Ao concentrar os gastos corporativos no SCALE, o próprio cliente cria seu histórico de limite de crédito. Na prática, quanto mais ele usa, melhor entendemos sua rotina de despesas e necessidades. A partir deste histórico conseguimos apoiá-lo na construção do crédito pré-aprovado de forma assertiva customizada. Este é um dos grandes diferenciais que a Conta Simples oferece. Nas instituições tradicionais, mesmo os clientes com bom histórico enfrentam dificuldades na aprovação de crédito.

A Conta Simples em números

Não à toa, a Conta Simples tem hoje 250 colaboradores e mais de 20 mil clientes dos mais diversos segmentos. O ano de 2022 foi um marco histórico para a companhia: emitimos 360 mil cartões (entre físicos e virtuais), e crescemos 11.000% em números de contas abertas desde a fundação. Transacionamos R\$ 11 bilhões, sendo R\$ 2 bilhões somente em cartões.

A Fintechzação da indústria financeira

A inovação por meio da tecnologia é um processo natural em qualquer setor. Faz parte da humanidade encontrar maneiras melhores de fazer qualquer coisa. Nós observamos e documentamos isso desde que podemos nos lembrar. Sabemos também que, devido à grande proliferação do setor financeiro, esse setor acaba por incorporar muitas das inovações tecnológicas. Por exemplo, hoje, qualquer pessoa pode investir em ações usando um aplicativo. É possível comprar ações de grandes marcas que estão listadas na B3, a bolsa de valores brasileira. Isso representa uma democratização na indústria, já que expandiu as possibilidades dos varejistas ao criar um vínculo ainda maior com seu público.

Há algumas décadas, estar presente na internet era uma característica exclusiva de empresas completamente orientadas por tecnologia. Hoje, essa presença digital é indispensável em qualquer estratégia de negócios. O mesmo aconteceu com aquelas empresas orientadas por dados. Apenas organizações cujo core business era diretamente relacionado ao armazenamento

e/ou análise de dados viam a necessidade de armazenar grandes volumes de informações.

Acreditamos que o mesmo processo esteja acontecendo com os produtos e serviços financeiros dentro do ecossistema de inovação. **Nos tempos atuais, toda empresa deve pensar em como aproveitar os serviços financeiros para atender melhor seus clientes, retê-los e gerar mais negócios.**

O que chamamos de **fintechização** é o conceito que descreve o movimento no qual empresas que não fazem parte do setor financeiro passam a também oferecer produtos e serviços financeiros. Em outras palavras, a empresa mantém o seu *core business*, com o adicional de que consegue incluir em seu portfólio produtos ou serviços relacionados ao mercado financeiro. Ou seja, ela incorpora esses produtos à sua oferta.

Por meio desse movimento, as empresas conseguem centralizar a execução de vários serviços em um mesmo lugar. Mais do que isso, com a fintechização é possível se

reinventar, integrar e automatizar operações e serviços financeiros. **O que ajuda não só a reduzir despesas, como também a captar novos clientes e fidelizar clientes antigos.**

Empresas que passaram pelo processo de fintechização se tornaram responsáveis por entregar serviços financeiros acessíveis e personalizados para seus clientes. Principalmente à população ainda pouco acolhida pelo sistema bancário tradicional. Com isso, o modelo obteve um crescimento absurdo, sobretudo diante das consequências econômicas da pandemia do Covid-19, quando ainda mais processos passaram a ser feitos online. E isto fez a nova onda de fintechização se consolidar ainda mais nesse cenário.

A fintechização, sem dúvida, é algo que já vem causando certo impacto no setor financeiro. E, ao que tudo indica, esse movimento tende a se acentuar cada vez mais.

Aderir a esse conceito traz diversos benefícios para as empresas, como:

1. Geração de **nova fonte** de receita

Uma empresa não financeira que decide se “fintechizar” passa a oferecer serviços bancários próprios, como empréstimo e cartão de crédito, por exemplo. Ao fazer isso, ela abre as portas para a obtenção de uma receita que vai além dos produtos e serviços que ela já costuma oferecer como core business.

2. Atração e **fidelização** de clientes

A empresa que opta pela fintechização tem a grande vantagem de conhecer bem o seu público e conhecer seus hábitos de consumo. Isso significa que ela entende aquilo que seus clientes desejam e quais dores precisam ser atendidas no que diz respeito às questões financeiras. Esse fator gera diversas novas possibilidades, pois a empresa em questão consegue oferecer produtos e serviços que atuam diretamente nas necessidades de seu público-alvo. Como consequência, ela não apenas atrai consumidores, como também consegue retê-los e até mesmo aumentar o ticket médio.

3. Melhora a **experiência** de compra

Com pagamentos integrados, bancos digitais próprios, entre outras tantas opções, a experiência de compra fica mais fluida. O cliente ganha também em conveniência, eficiência e agilidade. Indiretamente, isso o incentiva a concluir o pagamento (e, de quebra, o e-commerce ou marketplace evitam altos índices de abandono de carrinho).

Exemplos de empresas que adotaram o modelo de **fintechização**

Existem diversos exemplos de sucesso de empresas que adotaram a fintechização, como:



Começou como um aplicativo de transporte individual, lançou a 99Pay, uma carteira digital que oferece diversas vantagens aos clientes, como cashback e transações Pix



Líder no ramo de delivery de alimentos, criou um banco digital direcionado aos donos de estabelecimentos comerciais que utilizam a plataforma para a entrega dos seus produtos. Através da plataforma, os usuários podem realizar pagamentos, recebimentos e transferências Pix, além de antecipar recebíveis do iFood e receber via QR Code



O aplicativo de entregas Rappi, em parceria com a Visa, passou a oferecer seu próprio cartão de crédito. Além disso, lançou uma linha de antecipação de recebíveis em sua divisão de serviços financeiros, o RappiBank

Entendendo as fintails

No primeiro ano da pandemia, o varejo foi um dos setores que mais sofreram impactos negativos em relação à oferta de empregos. De acordo com o IBGE, aproximadamente 365,4 mil trabalhadores do varejo perderam seus postos de trabalho. **Além disso, em 2020, o país teve queda de 7,4% no número de empresas abertas.**

Em contrapartida, as plataformas de e-commerce tiveram, no mesmo período, **uma expansão de 15,1%**, de acordo com o relatório da Mastercard SpendingPulse. **Isso demonstra a tendência de fortalecimento das lojas virtuais e de uma mudança no comportamento dos consumidores.**

Com a grande e constante revolução digital pela qual o comércio está passando, vem também um novo comportamento dos consumidores: **um perfil mais exigente, que busca experiências únicas e personalizadas, além de otimização de tempo.** O cenário exige uma adaptação por parte dos varejistas, que hoje oferecem jornadas de compra mais eficazes nos seus canais de venda, mais possibilidades de pagamento e experiências omnichannel, com o objetivo de trazer serviços acessíveis e ágeis ao cliente.

Grandes varejistas, como Magazine Luiza, VIA, B2W e Carrefour (que tem um banco próprio, o banco Carrefour), perceberam

que não era mais preciso desviar seus clientes para fora de suas plataformas de vendas no momento em que o consumidor fosse pagar uma conta, realizar uma compra ou qualquer outra operação financeira.

A seguir, alguns exemplos de como as empresas do varejo vêm se beneficiando dos processos de fintechização:

PAGAMENTOS DIGITAIS: uma das principais maneiras pelas quais as empresas de varejo ofertam produtos financeiros é através da adoção de sistemas de pagamento digital próprios. Os pagamentos digitais oferecem várias vantagens, incluindo a redução dos custos operacionais e maior eficiência na gestão de transações financeiras. Varejistas como o Mercado Livre, com o MercadoPago, oferecem uma plataforma própria com soluções de pagamento online sem que o cliente precise deixar o ecossistema próprio da empresa. Muitos varejistas também fidelizam seus clientes dessa forma por meio de benefícios como cashback.

EMPRÉSTIMOS PARA PESSOAS FÍSICAS E PMES: A Magazine Luiza lançou em junho de 2022 a opção de empréstimos pessoais em seu aplicativo, junto com produtos de empréstimo, para mais de 160 mil vendedores que utilizam sua plataforma. Essa tendência pode se tornar mais comum, já que muitas empresas de varejo com baixo faturamento ou que não atendem aos

critérios bancários tradicionais têm dificuldades em obter crédito. Com grandes empresas oferecendo empréstimos com taxas mais competitivas e de maneira fácil e rápida, esses grandes varejistas têm a oportunidade de atrair clientes para seu ecossistema por alguns meses, enquanto o empréstimo é pago. Essa prática pode abrir caminho para a oferta de outros produtos dentro desse ecossistema.

CARTÕES DE CRÉDITO CO-BRANDED: As empresas de varejo também podem se beneficiar da fintechização através de parcerias com empresas de cartão de crédito co-branded, como a C&A, Renner e Magazine Luiza. Essas empresas oferecem cartões de crédito exclusivos para os clientes da empresa de varejo, que oferecem descontos, vantagens e benefícios exclusivos, além de fidelizar os clientes. A varejista de eletrônicos Kabum, por exemplo, passou a ofertar um cartão de crédito em parceria com o Itaú que garante maior possibilidade de parcelamento em compras e acúmulo de pontos para sorteios que ocorrem com alguma frequência dentro do site da varejista.

Logtechs



Assim como no varejo, soluções de pagamento integradas também se tornaram comuns às plataformas de logística. **Empresas como a Loggi, por exemplo, oferecem aos seus clientes a possibilidade de pagar pelo serviço diretamente pelo aplicativo, utilizando cartão de crédito, débito ou até mesmo boleto bancário.** Além disso, a Loggi também disponibiliza um cartão pré-pago para os entregadores, permitindo que recebam seus pagamentos de forma mais rápida e segura.

A fintechização também permite que as empresas de logística e logtechs ofereçam serviços de seguro e garantia financeira para seus clientes. **A CargoX, por exemplo, oferece um serviço de garantia de pagamento para empresas que utilizam seus serviços de transporte de carga. Com essa garantia, as empresas têm mais segurança e confiança para realizar suas operações logísticas.**

Os exemplos acima citados são constantemente encontrados em diversos setores que passaram por processos

de amadurecimento de produtos e serviços financeiros. Contudo, algumas demandas são altamente direcionadas a setores específicos, permitindo a criação de novos modelos de negócio. Soluções financeiras mais customizadas vêm sendo avaliadas, principalmente para os caminhoneiros.

Dados da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) mostram que o número de motoristas autônomos ultrapassa 860 mil e há aproximadamente 1,2 milhão de profissionais que são funcionários de frotistas. De acordo com outro levantamento, realizado pela Confederação Nacional do Transporte (CNT), a renda média dos motoristas autônomos é de R\$ 5.011,39. No caso de frotistas, é de R\$ 3.720,56.

Nas estradas brasileiras, diariamente cerca de 2 milhões de motoristas padecem com a mesma dor financeira: gastos excessivos com combustíveis e diminuição de poder aquisitivo. **Cerca de 60% dos gastos mensais dos ca-**

minheiros correspondem a despesas efetuadas nos postos de combustíveis.

Atentas a esse cenário, as logtechs têm desenvolvido soluções financeiras moldadas a necessidades básicas de caminhoneiros, como **linhas de crédito, produtos de seguros e arranjos financeiros que tornam a jornada mais segura.** Com novos produtos financeiros, os caminhoneiros aumentam o poder de compra, adquirindo equipamentos, acessórios, itens de segurança e serviços de manutenção. **Essa dinâmica produz um círculo virtuoso positivo no setor de logística.**

Ao customizar a oferta de serviços próprios para solucionar demandas dos caminhoneiros, o mercado de logtechs **ganha tração.** Além de fidelizarem um público que estava à margem do sistema financeiro e da inovação, as logtechs trazem valor para toda a cadeia logística, do transportador aos postos de combustíveis.

SEGURANÇA FINANCEIRA

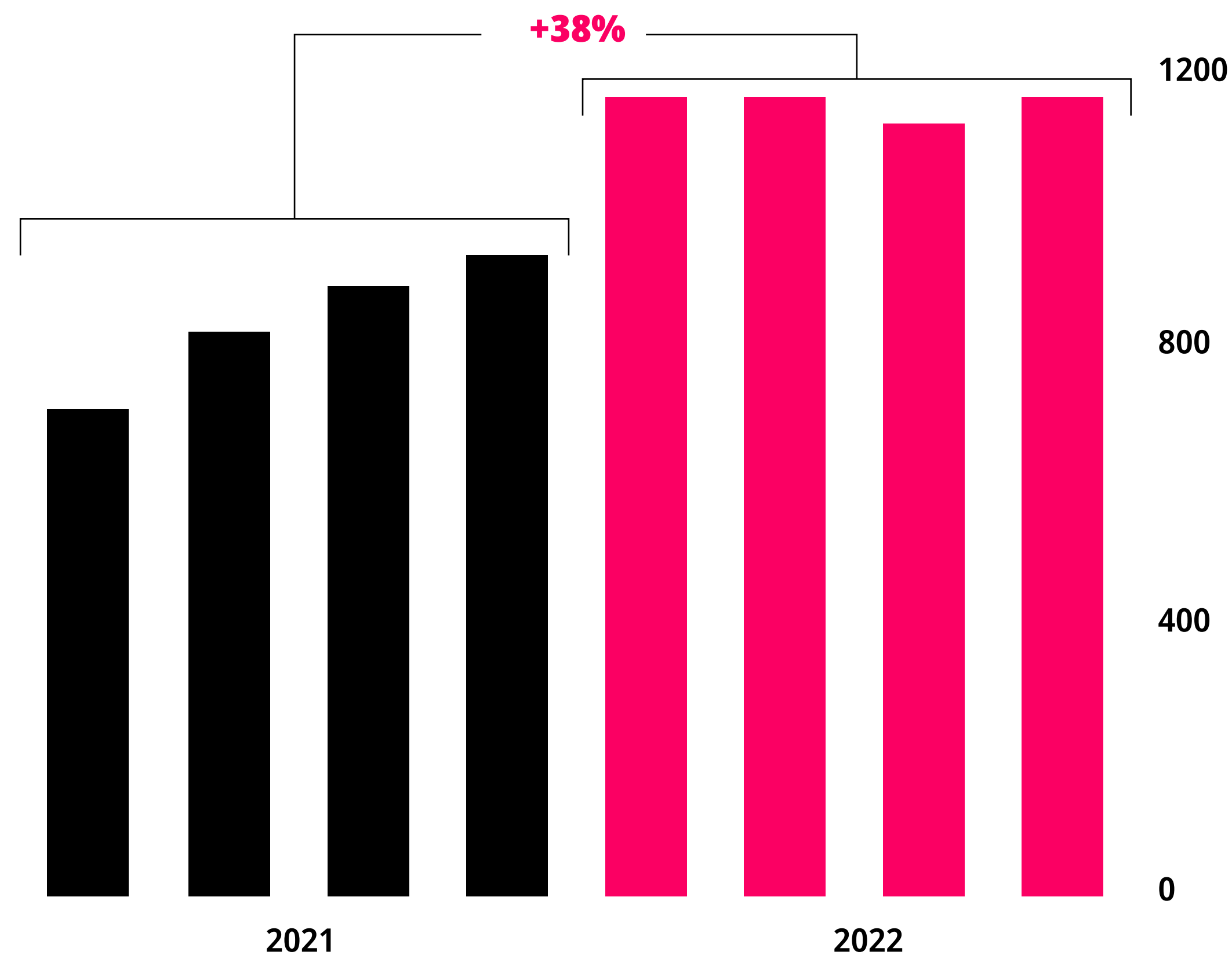
Com o setor financeiro testemunhando uma mudança de paradigma em seus produtos e serviços, tem havido uma preocupação crescente com as violações de segurança cibernética.

Mudanças drásticas, como a transição para o digital, deram muito impulso às startups para ampliar seus negócios. Entretanto, com toda a nova tecnologia que alimentou o crescimento do diversificado setor financeiro de hoje, também surgiu um problema comum — **empresas em todo o mundo estão enfrentando graves problemas de cibersegurança, incluindo ameaças que podem levar a violações maciças que afetam milhões de clientes.**

Espera-se que o próximo ano traga mais organizações violadas e ataques maiores. A indústria de fintechs, um alvo cada vez mais popular para ciberataques, não será uma exceção. **Novos dados sobre tendências de ataques cibernéticos citam um aumento de 38% nos ataques globais em 2022, em comparação com 2021, de acordo com a Check Point Research.** A escalada de ataques cibernéticos é atribuída a hackers e gangues de ransomware mais ágeis que se concentram em explorar ferramentas de colaboração usadas por trabalhadores remotos, instituições educacionais e pequenas empresas que mudaram para o digital durante a pandemia.

Média ataques cibernéticos semanais por organização aumentaram 38% em 2022 comparado a 2021

FONTE: CHECK POINT RESEARCH



Especificamente, o aumento nos ataques cibernéticos globais no ano é impulsionado em grande parte por:

Um número crescente de grupos criminosos menores e mais ágeis que visavam ferramentas de colaboração empresarial, como Slack, Teams, OneDrive e Google Drive, que foram usadas durante a pandemia e continuam a ser usadas por empresas para permitir o trabalho remoto.

A rápida digitalização das instituições financeiras em resposta à pandemia, que tornou os **dados vulneráveis**. Os bancos tradicionais e outras instituições financeiras não estavam preparadas para a mudança inesperada para o digital.

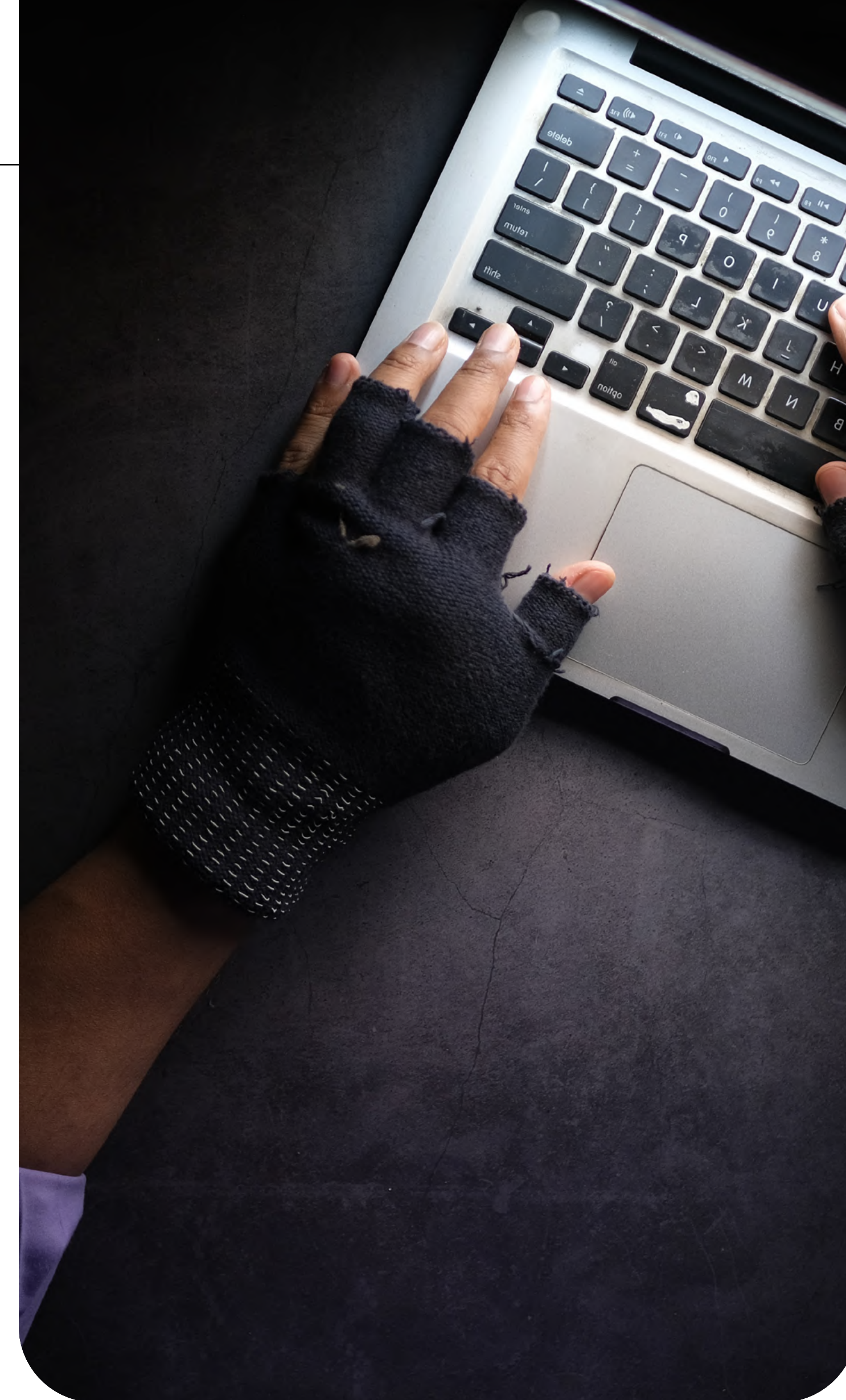
Segundo uma pesquisa realizada pela empresa de soluções de segurança Fortinet, **o Brasil foi alvo de 103,2 bilhões de tentativas de ataques cibernéticos em 2022, um aumento de 16% com relação a 2021 (com 88,5 bilhões)**. Os dados da pesquisa mostram ainda que, na América Latina, o Brasil só foi menos atacado que o México, que teve 187 bilhões.

Quanto à indústria financeira, a ameaça não se limita apenas ao setor bancário tradicional, mas também a startups e PMEs. Essas indústrias também se tornaram muito vulneráveis a crimes cibernéticos. **De acordo com um relatório da CyberPeace Foundation (CPF), startups e PMEs são o segmento mais vulnerável quando se**

trata de ataques cibernéticos, devido a sua resposta lenta e falta de preparo para ataques massivos.

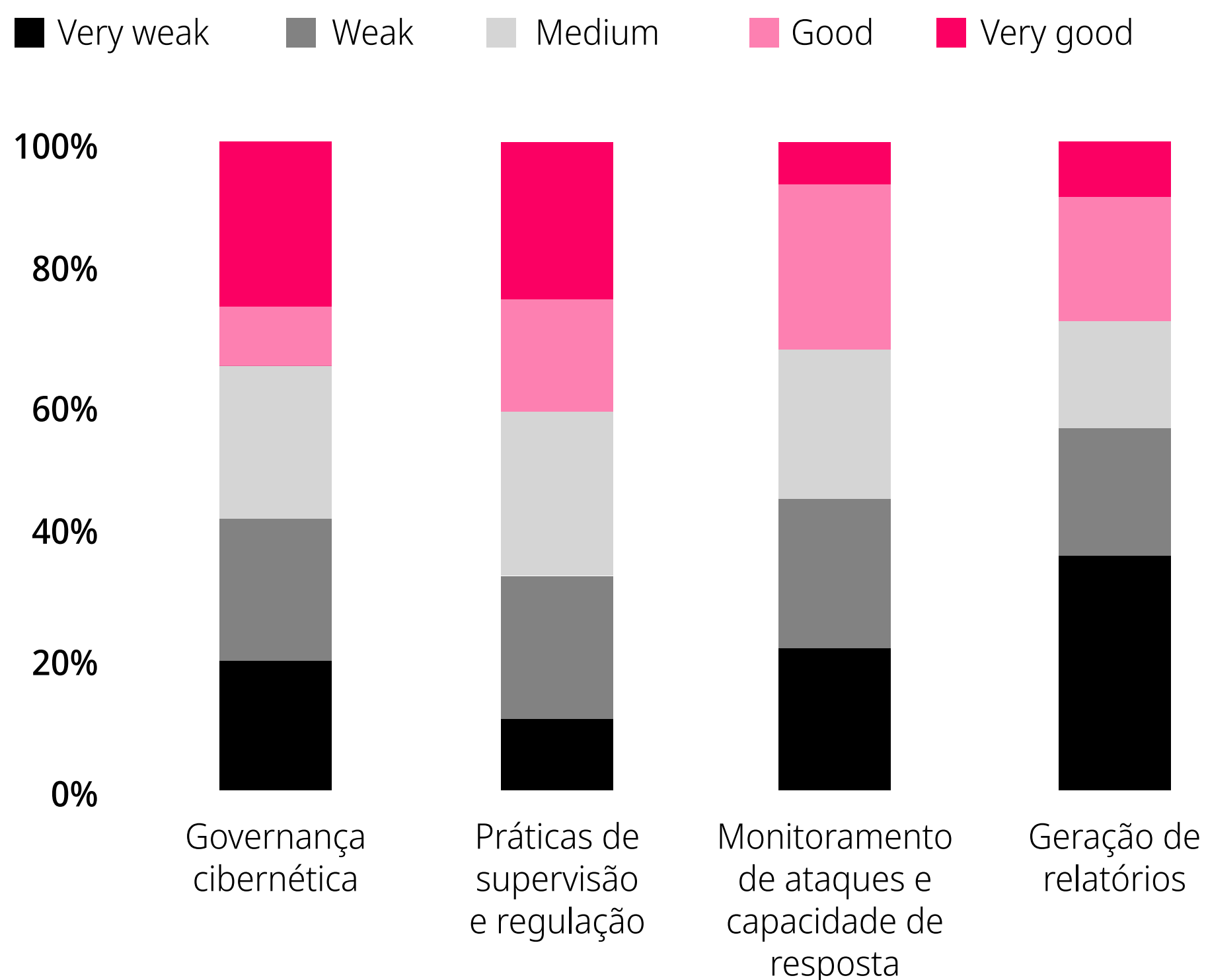
Muitos cibercriminosos ganham acesso a redes e contas por causa de erros humanos. Técnicas simples que são frequentemente usadas incluem spear-phishing, onde humanos abrem erroneamente e-mails de spam e baixam anexos maliciosos ou inserem informações confidenciais em sites falsos para os quais são redirecionados. Sem dúvida, novas ameaças surgirão a cada novo ano, à medida que os cibercriminosos e hackers continuarem a evoluir e trabalhar em novas maneiras de explorar vulnerabilidades. Porém, cada vez mais, o setor financeiro vem reconhecendo a importância de alcançar defesas digitais fortificadas.

Ao longo de 2022, a comunidade de segurança cibernética enfatizou a importância de investir no aumento das defesas cibernéticas. **No entanto, no clima econômico atual, as empresas e organizações serão pressionadas a economizar custos e ser mais eficazes.** Entre mercados emergentes e economias em desenvolvimento, a maioria dos gerentes financeiros não introduziu protocolos de segurança cibernética ou criou recursos para aplicá-los, de acordo com uma pesquisa recente do FMI em 51 países.



Nível de ciber-segurança no setor financeiro global de acordo com autoridades de cada país

FONTE: IMS STAFF SURVEY



Com a despriorização da segurança e o aumento no número de ataques, o que acontecerá quando um deles derrubar um banco ou outra plataforma crítica, bloqueando o acesso dos usuários às suas contas? Isso deve causar graves consequências para o setor, principalmente num ambiente de negócios cada vez mais baseado em dados. **Dito isso, a partir do momento em que tais ataques começarem a afetar a imagem e credibilidade das companhias, o investimento em cibersegurança deve crescer diversas posições na lista de prioridades das empresas.**

Os especialistas do setor esperam um crescimento linear e contínuo do mercado de segurança — apesar de 2022 ser facilmente o segundo melhor ano de todos os tempos em termos de captação de capital de risco na indústria. O ano de 2021 estabeleceu um recorde, com mais de US\$ 23 bilhões arrecadados por startups de segurança cibernética, de acordo com dados do Crunchbase. Embora em 2022 tenha sido apenas US\$ 16 bilhões, isso ainda é quase o dobro de 2020.

Dino Boukouris, diretor-fundador da empresa de consultoria financeira Momentum Cyber, disse que, ao considerar o estado do financiamento de risco global, é importante lembrar que há uma quantidade recorde de dinheiro em caixa nos fundos — estimado em mais de US\$ 300 bilhões apenas para VCs dos EUA — que precisa ser aplicado nos próximos anos. Além disso, os gastos e orçamentos de

segurança cibernética continuam aumentando, mesmo em meio a uma possível recessão, disse ele.

A boa governança é lucrativa para a maioria das empresas. A segurança que protege os clientes contra violações é um ponto de venda que apela para indivíduos preocupados com a segurança e com a forma como empresas relativamente novas e desconhecidas irão lidar com suas informações bancárias pessoais. **A prova de que eles estão tomando as medidas apropriadas para defender seus clientes é tão necessária quanto as outras características que diferenciam as fintechs das empresas de finanças tradicionais.**

Desde ferramentas que alertam os usuários sobre vulnerabilidades de segurança até aquelas que detectam atividades fraudulentas por meio de IAs modernas — essas empresas assumirão um papel importante na proteção de um ecossistema cada vez mais baseada em dados.

Conclusão

Ao olharmos para as diversas movimentações e tendências ocorridas no setor financeiro em 2022, podemos ver como muitas delas acabam relacionando-se entre si. Por exemplo, a digitalização financeira, atrelada a movimentos como Open Finance e o próprio Pix, permitiu não só que os bancos ofertassem serviços mais ágeis, seguros e acessíveis a todos os perfis de clientes, como também viabilizou a coleta e utilização massiva de dados de forma mais estratégica. Além disso, com o uso de tecnologias como big data e inteligência artificial, os bancos agora conseguem analisar o comportamento dos clientes e oferecer produtos mais personalizados e adequados às suas necessidades, graças a esses novos dados.

Agora, olhando para movimentações relacionadas ao posicionamento das startups, **o mercado B2B tem se mostrado uma alternativa promissora para empresas que buscam um modelo mais previsível e eficiente em suas operações financeiras.** Com o foco na relação entre empresas, o B2B permite uma maior previsibilidade do fluxo de caixa e das demandas do mercado, o que ajuda a mitigar os riscos financeiros e melhorar a gestão de recursos. Além disso, o modelo operacional no B2B costuma ser mais enxuto e eficiente, já que não precisa investir tão pesadamente em estratégias de marketing e construção de marca.

As PMEs têm ganhado atenção dentro do mercado B2B, muito devido a escassez de crédito ter se provado como uma das principais barreiras enfrentadas por essas empresas. O acesso ao crédito pode ser limitado devido a uma série de fatores, como a falta de garantias ou a falta de histórico de crédito. No entanto, processos relacionados à fintechização - tem ajudado a ampliar as opções de crédito para as PMEs. **As fintechs oferecem uma experiência mais ágil e descomplicada na obtenção de crédito, além de uma análise mais detalhada do perfil de crédito dos clientes, o que pode ampliar a oferta de crédito disponível.**

Porém, é importante lembrar que a gestão de risco continua sendo um dos, se não, o maior desafio para as empresas que atuam no mercado financeiro. Mesmo com a utilização de tecnologias avançadas e a ampliação da oferta de crédito, é fundamental que as instituições financeiras estejam atentas aos riscos envolvidos em suas operações. A gestão de risco deve ser uma prioridade para garantir a sustentabilidade financeira das empresas a longo prazo. Não à toa, dois dos maiores bancos do mundo (Credit Suisse e SVB) desmoronaram

perante riscos mal calculados e mal geridos durante a construção deste relatório.

Por fim, vale ressaltar que parte do conteúdo apresentado neste material envolve movimentos que estão para além do setor financeiro – como o uso de dados, uma tendência global. Contudo, historicamente, sabemos que o setor financeiro costuma ser um dos primeiros a incorporar novas tecnologias e modelos disruptivos. Para isso, basta olharmos para como se deu a incorporação dos computadores no final do século passado; primeiro em órgãos governamentais críticos, mas logo depois, para grandes instituições financeiras. O mesmo agora ocorre com a computação quântica. **Dito isso, quando olhamos para o setor financeiro, podemos esperar não só tendências setoriais, mas também os primeiros passos de possíveis inovações globais.**

BIBLIOGRAFIA:

- JOHN PAZ: 'becoming a fintech is increasingly advantageous for companies'
- Every Company is now a Fintech Company
- Fintechzação: o que é e quais impactos promove no mercado financeiro?
- Fintechzação de serviços é a nova aposta do varejo
- Artigo: Tendência de 'fintechzação' chega ao mercado de logtechs
- Banking Industry, Startups Face Growing Cybersecurity Threats
- Novos desafios de segurança cibernética para Startups da FinTech
- 2023 cybersecurity predictions for business and fintech organisations
- Forecast: Cybersecurity Likely To See Valuation Cuts, But Demand Still Strong
- Fintech cybersecurity: How to keep banking and finance safe in 2022
- Global cyberattacks increased 38% in 2022
- Check Point Research Reports a 38% Increase in 2022 Global Cyberattacks
- PIX, bancos digitais e Open Banking movimentam o setor bancário brasileiro
- 'Open banking' faz 2 anos com desafio de expandir escopo
- Open finance esbarra em falta de educação financeira após 2 anos de operações
- BC desobriga algumas instituições a participar do Open Finance
- Pix é a maior agenda social do BC, diz líder de programa de inovação
- BC conversa com 4 países da América Latina sobre 'Pix' internacional
- Projeto de 'Pix internacional' quer unir mais de 60 países e facilitar transações no exterior
- Pix Crédito: O que se sabe até agora sobre nova função anunciada por Haddad
- NFTs do auge ao declínio?
- Como o Brasil se tornou um dos maiores mercados de NFTs
- Real digital: Entenda o que é e o que muda com a iniciativa do BC
- Banco Central dá início a projeto-piloto do real digital
- Projeto de lei quer usar blockchain para combater garimpo ilegal no Brasil
- State of Blockchain 2022 Report
- O futuro das fintechs de crédito em tempos de juros altos – Vicente Guerardi/ONE7
- Juros altos e inadimplência colocam fintechs à prova
- Juros altos são "ameaça e oportunidade" para fintechs, avalia Marcos Travassos, CEO da Money Money

Autores:
Guilherme Batista, Leonardo Bona e Matheus Cordeiro
Revisão, Edição e planejamento:
Eduardo Fuentes e Giovanna Nicoletto
Design e dataviz:
Letícia Padua