

FUNDAMENTOS DE FINANÇAS

Fábio Rogério dos Santos Barbosa



SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS



Mercado financeiro e *fintechs*

Objetivos de aprendizagem

Ao final deste texto, você deve apresentar os seguintes aprendizados:

- Relacionar o mercado financeiro com as operações de intermediação financeira.
- Apresentar o modelo organizacional de uma *fintech*.
- Descrever as vantagens de uma *fintech* em relação às instituições financeiras tradicionais.

Introdução

A internet e a tecnologia vêm ao longo das últimas duas décadas trazendo enormes mudanças, rapidez, utilidade, grandes vantagens ao mundo, informações mais acessíveis e acessos a dados antes inimagináveis, sobretudo, para pessoas físicas. A tecnologia também está possibilitando caminhos aos indivíduos com poder de compra maior ou menor, a fim de obterem oportunidades reais de desenvolvimento tanto pessoal quanto profissional.

No mercado financeiro não é diferente. Entram em cena, por volta de 2010, as *fintechs* — *start-ups* financeiras que estão revolucionando esse mercado por meio dos bancos digitais e oferecendo vantagens com relação aos bancos tradicionais, como ser totalmente *on-line*, oferecer rapidez e transparência nas operações e, claro, menores taxas ao bolso de qualquer pessoa física ou jurídica.

O mercado financeiro brasileiro e mundial está se transformando com o surgimento das *fintechs*. Novos modelos de negócios e formas de fazê-los estão proporcionando aos indivíduos e às empresas oportunidades singulares. E o melhor, até mesmo aquelas pessoas que nunca tiveram a chance de ter conta bancária agora estão tendo essa possibilidade com as *fintechs*.

Neste capítulo, você vai estudar sobre o mercado financeiro e as operações de intermediação financeira, além de ler sobre o modelo organizacional de uma *fintech* e as vantagens dessas *start-ups* financeiras em relação às instituições financeiras tradicionais.

1 Mercado financeiro e operações de intermediação financeira

O Brasil e o mundo vivem um momento de enorme mutação nos seus mercados financeiros. Mais do que nunca, as pessoas, sem distinção, ricos ou pobres, investidores individuais e administradores financeiros, quando nas suas tomadas de decisões sobre o tema, precisam entender bem e ser bem orientados sobre os diversos produtos que trafegam pela economia e como os mercados financeiros operam e se relacionam. Contudo, o acesso menos burocrático e inclusivo também tem sido observado. Qualquer pessoa deveria, independentemente de classe social ou renda, ter acesso ao mercado financeiro. Os intermediários financeiros sempre foram imprescindíveis nas negociações, seja por meio de empréstimos, investimentos individuais, como poupança, renda fixa ou renda variável ou, ainda, em crédito para o crescimento de um empreendimento.

Instituições financeiras (bancos comerciais, bancos de investimentos e fundos mútuos), bem como a Bolsa de Valores, sempre operam como intermediários financeiros realizando operações entre pessoas que têm recursos para investir e querendo receber bons juros, como rentabilidade, e, do outro lado, pessoas que precisam recursos financeiros para alcançar os seus objetivos. Esses intermediários financeiros recebem como remuneração grandes volumes de dinheiro cobrando taxas e taxas em escala. Bodie, Kane e Marcus (2015) complementam que, por esses motivos, os intermediários financeiros surgiram para fazer a ponte entre os fornecedores de capital (investidores/poupadores) e os demandantes de capital (principalmente as sociedades anônimas e o governo federal). Esses intermediários financeiros incluem bancos, empresas de investimento, seguradoras e cooperativas de crédito, os quais emitem títulos próprios para levantar fundos e comprar títulos de outras empresas de grande porte.

Entretanto, os intermediários financeiros têm as suas vantagens por causa das suas expertises em realizar uma boa análise de crédito e selecionar ativos atraentes e rentáveis com riscos calculados, tornando-se, assim, especialistas em analisar o crédito de indivíduos e empresas. Apesar da sua eficiência

bancária, Faria (2018) enfatiza que há evidências de que está ocorrendo um declínio no cumprimento do papel tradicional dos bancos. Uma das razões da queda é a redução expressiva dos custos de transação; outro fator do declínio ao longo do tempo é a incapacidade de melhorar a sua eficiência.

Novos atores (bancos comunitários) oferecem alternativas de organização do dinheiro fora do sistema oficial, atuando nas comunidades e ajudando na geração de riqueza para as populações e bairros. O reconhecimento de que o sistema financeiro nacional deve servir à coletividade e o fato de que tal sistema abrange também as cooperativas de crédito, reflete Silva (2018), estão tornando-se cada vez mais presentes nesse contexto e provocando impactos já sentidos pelos tradicionais intermediários financeiros e algo está mudando nesse cenário. O mundo se convence que o modelo financeiro atual é excludente e gerador de crise.

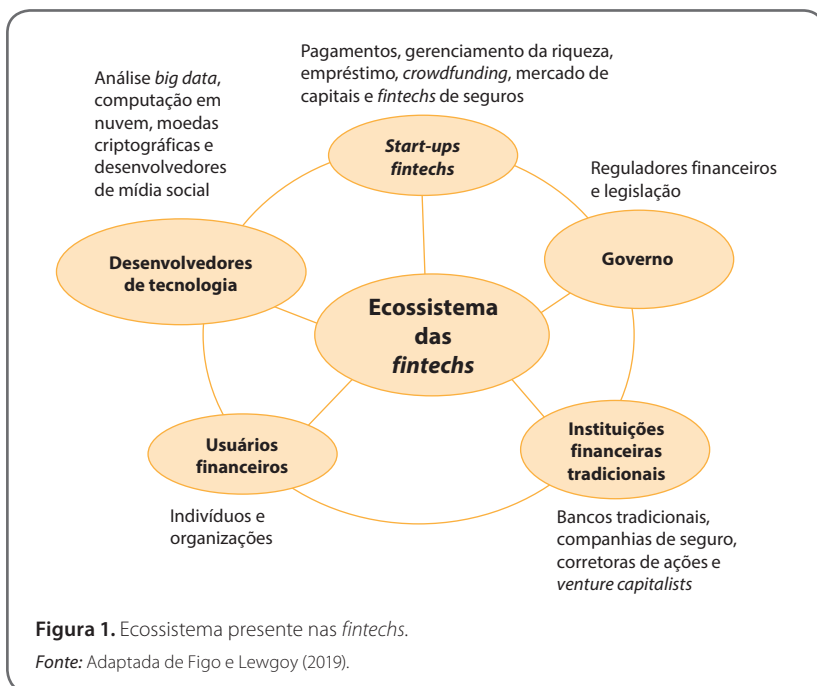
A criação de cooperativas de crédito, bancos comunitários e moedas sociais é exemplo de iniciativas que evidenciam a mobilização da sociedade civil e reforçam as múltiplas possibilidades de nosso sistema financeiro nacional.

Contudo, uma mudança desse cenário, tanto no Brasil quanto no mundo, vem fortalecendo, desde 2010, as chamadas *fintechs*. Em suas plataformas digitais, oferecem serviços como: contas-correntes, cartões de crédito e débito, empréstimos e investimentos. Neste novo modelo, essas empresas inovam completamente a forma de oferecer serviços financeiros. Elas querem proporcionar facilidade e menor custo nas operações. O brasileiro desbancarizado, desde então, vem tendo oportunidade de estar incluído no mercado financeiro e ter os seus benefícios por meio do meio digital, algo inimaginável poucos anos atrás, sobretudo, em função de um mercado dominado pelos grandes bancos e instituições financeiras capitalizadas ditando as regras financeiras com taxas abusivas.

2 Modelo organizacional de uma *fintech*

O modelo organizacional de uma *fintech* tem três características básicas que definem um banco digital. Inicialmente, seus processos não podem ser presenciais; até mesmo a captura de seus documentos e informações e a coleta de assinatura têm de ser digitais. Alguns bancos digitais trabalham com leitura facial e *selfies* para identificar o cliente. Em segundo lugar, o banco deve permitir o acesso a canais eletrônicos para consultar e contratar todos os produtos. E, em terceiro lugar, precisa resolver todos os seus problemas sem que você precise ir até a agência, expõe Figo e Lewgoy (2019).

A Figura 1 trata do ecossistema onde se encontram as *fintechs*. Além das próprias *start-ups* financeiras (bancos digitais), estão presentes o governo, as instituições financeiras tradicionais, os desenvolvedores de tecnologia e os usuários financeiros.



A seguir, são apresentados seis modelos de negócios implementados pelas *fintechs*:

- pagamentos;
- gerenciamento da riqueza;
- *crowdfunding* (em tradução livre, financiamento coletivo);
- empréstimos;
- mercado de capitais e seguros;
- moedas digitais.

Pagamentos: o modelo de negócios de pagamentos é o mais simples, comparado aos outros produtos e serviços financeiros, e cresce rapidamente em termos de inovação e novas capacidades de pagamento. As *start-ups* financeiras que atuam nesse modelo de negócio são capazes de captar clientes rapidamente a

baixos custos. Os dois mercados desse modelo de negócios são: pagamentos de varejo e consumidor final e pagamentos de atacado e corporativo, revela Araujo (2018).

Gerenciamento da riqueza: ocorre por intermédio de robôs consultores que fornecem consultoria financeira por um valor bem abaixo de um consultor real e são utilizados no modelo de negócios para gerenciamento de riqueza. O desenvolvimento dos serviços de consultoria *on-line* automatizada está mudando o comportamento do investidor de varejo, dando a ele acesso direto e de baixo custo a uma ampla gama de classes de investimentos.

Crowdfunding: o *crowdfunding* se configura pelo criador do projeto ou empreendedor que precisa de financiamento; pelos investidores que estão interessados no projeto e, por fim, pela instituição moderadora que facilita o engajamento entre os investidores e o criador do projeto.

Ocorre por meio de *sites*, os quais são plataformas disponibilizadas pelas *fintechs* para os investidores apoiarem os projetos das *start-ups* em troca de benefícios, como acesso ao produto em primeira mão, ou descontos nos preços ou troca de participação na empresa. O conceito de *crowdfunding* é uma generalização do conceito de empréstimo direto pioneiramente feito pelas plataformas de empréstimo P2P (*peer-to-peer*) (ARAÚJO, 2018).

O *crowdfunding* se caracteriza baseado em recompensas, em doações e em capital (mais comum). Estes modelos são usados, respectivamente, por pequenas empresas, entidades beneficentes e pequenas e médias empresas. Estas pequenas empresas buscam melhores taxas do que normalmente são oferecidas pelos bancos para empresas desse porte, em troca, essas empresas cedem parte de sua propriedade.

Empréstimos: uma grande parte da população, a qual as opções de crédito não foram acessíveis pelos meios tradicionais, tem demandado empréstimos de microcrédito em grande escala. As *fintechs* criaram nesse modelo de negócio estruturas *on-line* para realizar as operações de empréstimo entre pessoas e empresas ou entre empresas; essa plataforma é chamada P2P.

Mercado de capitais: as áreas de investimento, câmbio estrangeiro, *trading*, gerenciamento de riscos e pesquisa estão no portfólio das *fintechs* de mercado de capitais. Uma área promissora é a de *trading*. Uma *start-up* financeira de *trading* permite que os investidores e os corretores (*traders*) se conectem

para discutir e compartilhar conhecimento, emitir notas de compra e venda de ações e commodities, monitorando os riscos em tempo real.

Seguros: as *fintechs*, também chamadas de *insurtechs*, trabalham para aumentar o relacionamento das seguradoras e dos seus clientes. Elas usam a análise de dados para calcular e comparar o risco, usam também sensores, IoT (*Internet of Things*) e telefones celulares como tecnologia. Para Araujo (2018), à medida que a quantidade de usuários cresce, são ofertados produtos personalizados para atender às suas necessidades (seguros de carro, de vida, de saúde, etc.). Elas agilizam os processos de faturamento dos planos de saúde. A tecnologia ajuda as seguradoras a expandir os seus dados oriundos de fontes não tradicionais para incrementar os seus modelos tradicionais, melhorando as suas análises de riscos.

Moedas digitais: segundo Araujo (2018), o Bitcoin é a pioneira de todas as criptomoedas. Utiliza tecnologia *blockchain* e o conceito de carteira (*wallet*), em que cada usuário guarda a sua moeda digital. A carteira pode ser instalada em seu computador ou em *sites on-line*. Diversos fornecedores oferecem o *software* da carteira a ser instalado no seu computador. Várias recomendações de segurança são dadas pelo *site* do bitcoin para evitar fraudes em sua carteira, como criptografá-la, tirar *backups* regulares ou usar senhas fortes, usar multiassinaturas e ter cuidado com os serviços *on-line*. As transações são feitas transferindo criptomoedas entre as carteiras. Para fazer a operação, é necessária uma chave privada para assinar essa transação. Por este motivo, as moedas são chamadas de criptográficas, pois, a partir da assinatura, as operações são criptografadas.

As empresas de tecnologia financeira (*fintech*) criam um ecossistema que promove a coleta de grandes quantidades de dados e criam confiáveis relações com a clientela. As instituições financeiras perceberam a importância desses ecossistemas e estão tentando se envolver e trazer inovação para as suas empresas. A adoção de estratégias de crescimento eficazes e a integração com as *fintechs* serão essenciais para parcerias em inovação. A parceria com as *fintechs* subiu de 32%, em 2016, para 45%, em 2017, em média, mas existem grandes discrepâncias por país. A expectativa média de parcerias para os próximos 3 a 5 anos é de 82%, reforçando que o modelo de negócios das *fintechs* passará de B2C para B2B (ARAÚJO, 2018).

***Fintechs* no Brasil**

O alto nível de consumo e o crescimento rápido dos *smartphones* colocam o Brasil em 23º lugar no *ranking* geral projetado para o setor de *fintechs*, devido à baixa concentração de ativos financeiros e à penetração da banda de acesso à *Internet* (ARAUJO, 2018).

Segundo Araujo (2018), existe uma concentração desse tipo de empresa nas regiões Sudeste e Sul (83% dos pesquisados). Outra informação mostrada por esse censo é que a idade média dessas empresas pesquisadas é de 2,44 anos, ou seja, fundadas entre 2016 e 2017, como mostra a Figura 2.



Figura 2. Idade das *start-ups* no Brasil.

Fonte: Adaptada de Araujo (2018).

3 Vantagens de uma *fintech* em relação às instituições financeiras tradicionais

Uma pesquisa do Google, realizada em 2018, constatou que os clientes das *start-ups* financeiras estão mais felizes com os seus serviços (71%) do que os clientes de bancos tradicionais (42%). Diz, ainda, que para os bancos centenários, a dificuldade da mudança é gigante, porque suas operações são mais complexas e o número de clientes é maior. As empresas de tecnologia são mais leves e ágeis, sem um peso para carregar e sem enormes demandas para cumprir.

Nos últimos anos, o Banco Central tem uma agenda centrada na inovação. Para a instituição, as *start-ups* financeiras contribuem para aumentar a competição no Brasil e, com isso, “[...] gerar inclusão financeira, produtos e serviços melhores e taxas menores. O movimento das *fintechs* é inevitável e é muito bom para o sistema financeiro e para a sociedade” (FIGO; LEWGOY, 2019, documento *on-line*).

Com o passar do tempo, uma constatação: os bancos digitais e tradicionais estão cada vez mais parecidos. Enquanto os bancos digitais ampliam o portfólio de produtos e serviços, os tradicionais focam em simplificar a sua estrutura, aumentam o investimento em tecnologia, tentam reduzir as taxas e ser mais transparentes.

Os bancos digitais também podem ser uma alternativa para as pessoas que têm dinheiro, mas que não têm conta bancária. Juntos, estima-se que esses indivíduos têm uma renda anual de R\$ 665 bilhões.

Contudo, uma desvantagem das *fintechs* de cartões de crédito é que algumas não têm programas de benefícios, como os grandes bancos, em oferecer troca de milhagem com a Smiles e a Multiplus, por exemplo. Pioneiro, o Nubank, em 2017, criou o programa de recompensas *Rewards*, em que cada real gasto no cartão de crédito equivale a 1 ponto. Estes pontos podem reverter em pagamentos de faturas gastas com serviços parceiros, como Netflix, iFood, Evino, Amazon ou serviços de *streaming* de música.

Algumas *fintechs* no Brasil, como a Credits e a Bcredi, oferecem uma modalidade de empréstimo pouco conhecida: o crédito com garantia, um jeito inteligente de tomar dinheiro emprestado. Você oferece um bem à instituição financeira, como um carro ou um imóvel, podendo ser confiscado se você ficar inadimplente. Em troca, você consegue uma das taxas de juro mais baixas do mercado.

As vantagens das *fintechs* sobre as instituições financeiras tradicionais começam pelos seus objetivos que são atender às necessidades dos clientes de

instituições tradicionais, cansados da estrutura engessada dessas empresas. Em termos do negócio, a vantagem de serem digitais é que as *start-ups* financeiras não precisam gastar milhões de reais para manter uma rede de agências físicas no país. Com apenas um *site* e um *app*, alcançam todo o território nacional.

Outro grande benefício é que as *fintechs* cobram menos taxas dos clientes do que os bancos tradicionais. Elas existem e podem ter um valor maior do que se encontra nos bancos tradicionais — como as taxas cobradas para saque, por exemplo, pois os bancos digitais não têm uma rede própria de caixas eletrônicos e precisam usar a de terceiros, como a do Banco24Horas, mas as regras são claras desde o início (FIGO; LEWGOY, 2019).

Outra vantagem fica em torno dos microempreendedores individuais (MEIs), com a possibilidade de abrir e encerrar contas digitais. O monitoramento dos gastos e pagamentos futuros também ficou mais transparente. Essas informações podem ser vistas a qualquer tempo pelos aplicativos.

A grande transformação no mundo do dinheiro ainda está por vir. O *Open Banking* parte da premissa de que os dados pertencem aos clientes, e não às instituições financeiras, em que bancos e *fintechs* construirão um ecossistema conectado e colaborativo entre si para oferecer serviços financeiros perfeitos ao cliente. Contudo, você pode autorizar o banco a compartilhar as suas informações com outras empresas. Eles se tornam parceiros e conseguem oferecer produtos e serviços melhores. Bancos e *fintechs* competirão e cooperarão simultaneamente, e todo mundo ganha com isso. Essas instituições, ao conhecer mais detalhadamente o perfil do cliente, poderão oferecer produtos e serviços mais adequados ao seu perfil.

Outras vantagens interessantes com relação às instituições financeiras tradicionais são:

- se você quiser saber onde obter crédito mais barato, *sites* como o “Bom Pra Crédito”, “FinanZero” e o “EasyCredito” fazem a comparação de taxas de juros de empréstimos para você, de acordo com o seu perfil. Eles são *marketplaces* de crédito, espécie de *shoppings* de empréstimos *on-line*;
- soluções para a renegociação de dívidas — *fintechs* como “Quero Quitar” e “Acordo Certo” oferecem aos seus clientes essas possibilidades. São plataformas gratuitas de negociação de dívidas *on-line*, intermediárias entre você e os credores.

A transformação pela qual o mundo vem passando na perspectiva da tecnologia e da saúde vem proporcionando novas formas e experiências no dia a dia,

tanto com as pessoas como nos empreendimentos. As *fintechs* possibilitarão acesso maior ao sistema bancário, ou seja, por pessoas que antes nunca tiveram a oportunidade de ter uma conta bancária, como também benefícios, como a isenção de tarifas e a rapidez nas solicitações individuais, tanto para pessoa física ou jurídica, e com menos burocracias tradicionais sempre presentes.

Portanto, ficar atento a essas novas tecnologias é de suma importância para o apoio a qualidade de vida individual.



Referências

ARAUJO, M. V. M. *Investimento em tecnologia nas instituições financeiras e a influência das fintechs*. 2018. Dissertação (Mestrado em Economia) — Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2018.

BODIE, Z.; KANE, A.; MARCUS, A. J. *Investimentos*. 10. ed. Porto Alegre: AMGH, 2015.

FARIA, E. *Fintechs de crédito e intermediários financeiros: uma análise comparativa de eficiência*. 2018. Dissertação (Mestrado em Ciências) — Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12142/tde-07012019-112337/publico/CorrigidoEmerson.pdf>. Acesso em: 26 maio 2020.

FIGO, A.; LEWGOY, J. *O guia essencial das fintechs*. [São Paulo]: Abril, 2019.

SILVA, D. J. O sistema financeiro nacional nos 30 anos da constituição cidadã: entre bancos comunitários e fintechs. In: TRANSFORMAÇÕES do Direito Administrativo: o estado administrativo 30 anos depois da constituição de 1988. Rio de Janeiro: Escola de Direito do Rio de Janeiro da Fundação Getúlio Vargas, 2018. cap. 7, p. 185–213. Disponível em: www.bibliotecadigital.fgv.br. Acesso em: 26 maio 2020.



Fique atento

Os *links* para *sites* da *web* fornecidos neste capítulo foram todos testados, e seu funcionamento foi comprovado no momento da publicação do material. No entanto, a rede é extremamente dinâmica; suas páginas estão constantemente mudando de local e conteúdo. Assim, os editores declaram não ter qualquer responsabilidade sobre qualidade, precisão ou integralidade das informações referidas em tais *links*.

Encerra aqui o trecho do livro disponibilizado para esta Unidade de Aprendizagem. Na Biblioteca Virtual da Instituição, você encontra a obra na íntegra.

Conteúdo:



SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS