

LIFT *papers*



REVISTA DO LABORATÓRIO
DE INOVAÇÕES FINANCEIRAS
E TECNOLÓGICAS

Número 3 • Julho 2021

LIFT Papers

Revista do Laboratório de Inovações Financeiras e Tecnológicas

Número 3 • Julho 2021

Editor-Chefe da Revista

André Henrique de Siqueira, PhD

Editor Adjunto da Revista

Aristides Andrade Cavalcante Neto, MSc
Rodrigo de Azevedo Henriques

Corpo Editorial da Revista

Marcus Vinicius Cursino Suares
Fábio Araújo
Ligia Vilela Félix

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca do Banco Central do Brasil

LIFT Papers / Banco Central do Brasil. N. 3, (julho 2021). Brasília: Banco Central do Brasil, 2020.

Semestral

Disponível em:

<https://revista.liftlab.com.br>

ISSN 2675-2859

1. Inovação Tecnológica – Brasil. 2. Sistema Financeiro – Brasil. 3. Crédito. I. Banco Central do Brasil.

CDU 336.7:004.738.5

Presidente do Banco Central do Brasil

Roberto Campos Neto

Presidente da Fenasbac

Paulo Renato Tavares Stein

Comitê-Executivo LIFT 2020

DIRAD – Coordenação LIFT
Aristides Andrade Cavalcante Neto
André Henrique de Siqueira

FENASBAC – Coordenação LIFT
Rodrigoh Henriques

DIORF

Ricardo Mourão
Carlos Eduardo Chioqueta

DEPEP

Ricardo Schechtman, do Departamento de Estudos e Pesquisas

DIPOM

Marcos Nascimento Silvino, do Demab

DIREC

João Paulo Resende Borges

DINOR

Reinaldo Livio Wielewski (*in memoriam*)

Parceiros de Tecnologia – Edição 2020 (por ordem alfabética)

AWS

Cielo

Celer

IBM

Instituto Fenasbac

Microsoft

Multiledgers

R3

Na atualidade, a inovação tecnológica se consolidou como um dos mais importantes instrumentos de inclusão.

Para fomentar esse ambiente de inovação, a Fenasbac e o Banco Central criaram o Laboratório de Inovações Financeiras e Tecnológicas, o LIFT, com o objetivo transformar ideias em realidade, gerando frutos muito importantes para o futuro da inovação no mundo financeiro brasileiro.

O LIFT cumpre seu papel de fomentar a inovação no SFN com o incentivo à criação de protótipos de soluções tecnológicas, abrangendo meio ambiente, carteira digital, pagamentos simplificados, empoderamento do cliente bancário, entre outros temas.

Nesta edição da Revista LIFT, vocês vão poder conferir os resultados práticos dos esforços investidos em 21 projetos, que propõem inovações para o universo financeiro alinhadas aos temas da Agenda BC#: Inclusão, Competitividade, Transparência, Educação e Sustentabilidade.

Boa leitura.

Roberto Campos Neto

Poupix

Daniel Moraes de Rêgo Bastos^{}*
*Rodrigo Albuquerque Pereira^{**}*
*Vitor de Carvalho Hazin^{***}*

Nos últimos anos, o número de pessoas investindo na bolsa de valores aumentou drasticamente. Apesar desse fato, pesquisas ainda mostram que boa parte dos brasileiros não têm intenção de investir seu patrimônio e entre os que já investem, a caderneta de poupança aparece como opção principal. O Poupix vem com objetivo de inserir essas pessoas no mercado de investimento de maneira fluida, sem muita fricção. Por meio de incentivos para completar seus objetivos pessoais, o aplicativo instiga o uso de sua plataforma de compras pela divulgação de lojas parceiras, que oferecem um valor de *cashback* direcionado ao usuário. Também conta com a funcionalidade de microinvestimentos, que vem se popularizando em outros países: o usuário faz pequenas economias, que são acrescidas no valor de cada compra. Essas economias podem ser em forma de arredondamento ou de valores pré-definidos. Dessa forma, visa-se aumentar o número de brasileiros que possuem parte do seu patrimônio investido, bem como incentivá-los a poupar para atingir objetivos de médio e longo prazo, como a aposentadoria.

* dmrbastos@hotmail.com
** rodrigoalbuquerquepereira@hotmail.com
*** vitor.hazin@gmail.com

Introdução

A transformação digital nos últimos anos trouxe vários avanços para o sistema financeiro do país. Várias fintechs surgiram nesse período, com a proposta de simplificar operações bancárias feitas entre clientes, por exemplo, transferência de dinheiro. Nesse tempo, algumas novidades e sistemas surgiram no mercado, entre elas, o *cashback* e os microinvestimentos. Apesar disso, formas de investir e criar um planejamento financeiro em longo prazo ainda são desconhecidas por grande parte da população.

A criação de sistemas de *cashback* deu início a uma nova fase de técnicas adotadas pelos estabelecimentos comerciais para fidelização de clientes. No sistema de *cashback*, parte do valor total das compras volta para o cliente como uma recompensa, para que ele possa utilizar em compras futuras na plataforma. Esse sistema começou a se demonstrar mais eficaz, pois os valores gerados como retorno das compras passam a ser utilizados dentro do mesmo ecossistema, promovendo, assim, maior taxa de retorno dos clientes para o estabelecimento.

No mesmo cenário, percebe-se que grande parte da população não possui conhecimento sobre os diversos tipos de investimentos presentes no mercado e como devem organizar suas finanças para atingir seus objetivos em longo prazo. Grande parte dos jovens de 18 e 30 anos hoje em dia relata não possuir um plano de aposentadoria e de independência financeira em longo prazo. Em alguns países, uma novidade recente que busca ajudar usuários a poupar é o microinvestimento, que faz o arredondamento de pequenos valores em cada compra e direciona para uma conta de investimentos, rentabilizando assim esse montante.

Utilizando tecnologias já disponíveis atualmente no mercado, o Poupix busca criar hábito de investimento nas pessoas por intermédio de uma forte rede de *cashback*, proposta a comerciantes e estabelecimentos, agregada à criação de uma cultura de microinvestimentos, buscando assim criar, em cada usuário, o hábito de investir, para que suas metas sejam atingidas em longo prazo.



1 Objetivos

Nos últimos anos, observou-se maior digitalização da população, principalmente com o advento da internet, além de, mais recentemente, a massificação do uso de *smartphones*, o que tornou o acesso à informação muito mais fácil e rápido. Porém, mesmo com mais informação disponível, muitas pessoas continuam leigas quanto a investimentos, chegando a um ponto no qual, segundo pesquisa da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais em 2020, 52% da população brasileira não conhece espontaneamente nenhum produto financeiro.

Além de não saberem como investir suas economias, um estudo divulgado pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), em 2017, mostrou que 38,7% dos jovens brasileiros entre 18 e 30 anos não têm planos de aposentadoria, o que costuma trazer uma queda no padrão de vida dessas pessoas quando deixarem de trabalhar.

O Poupix pretende resolver esses problemas, permitindo que os usuários começem a integrar o investimento no seu dia a dia, provendo um meio de pagamento, no qual os estabelecimentos que são parceiros do projeto, frequentemente visitados pelos clientes, oferecem um valor de retorno da compra ao cliente, também conhecido como *cashback*, que possa ser investido de uma maneira simples pelo próprio aplicativo, rentabilizando esse valor, além de ter contato com o mundo dos investimentos, fomentando a familiaridade do cliente com esse ambiente.

Além disso, o projeto oferecerá aos usuários a oportunidade do microinvestimento em cada compra: um valor pequeno, definido anteriormente pelo usuário, acrescido em cada compra realizada com o Poupix, pode ser utilizado juntamente com o retorno disponibilizado pelo estabelecimento para investir. Esse valor, que de maneira geral não compromete as finanças do usuário por ser uma baixa quantia, contribui para o aumento do montante investido, o que aumenta os ganhos em longo prazo do usuário, podendo assim, utilizá-lo para aposentadoria.

2 Fundamentação Teórica

O Poupix tem como objetivo influenciar os usuários a poupar em longo prazo, focando principalmente na aposentadoria, visto que, segundo pesquisa da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), em 2019, no modelo usado por 51% dos brasileiros, que é depender exclusivamente do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), os usuários costumam receber menos do que ganhavam quando trabalhavam. Apesar de os aposentados receberem menos em 60% dos casos, os custos de vida nesse período da vida costumam ser maiores do que durante o período laboral, o que costuma impactar na qualidade de vida desses brasileiros.

Ainda segundo a mesma pesquisa, 50% das pessoas que não investem no Brasil argumentam que não dispõem de uma renda suficiente para fazer investimentos, o que tem como consequência a necessidade de trabalhar por mais tempo do que as pessoas que têm condições de fazer um planejamento financeiro mais robusto. Para atingir esse público, o Poupix

utilizará um sistema de *cashback*, no qual o usuário será recompensado com um crédito a cada compra, crédito esse que poderá ser utilizado para realizar investimentos.

Para compreender melhor a estrutura do Poupix, é necessário que se tenha uma visão geral de como funcionam os investimentos no Brasil, o que é e como funciona o *cashback*, qual conceito de microinvestimento será utilizado pela plataforma e o que é *Business Intelligence* (BI) e qual sua importância para as empresas. Todas essas informações estão descritas nas seções de 2.1 a 2.4 deste documento.

2.1 Visão geral dos investimentos

2.1.1 Perfis de investidor

Divididos entre conservador, moderado e agressivo. O conservador não quer assumir nenhum risco em suas aplicações; o moderado coloca segurança em primeiro lugar, mas, ainda assim, almeja ganhos satisfatórios; o agressivo busca alcançar lucros maiores nas suas aplicações, assumindo maiores riscos em curto prazo.

2.1.2 Renda fixa

São modalidades de investimento que têm rendimento fixo e diário, de acordo com determinada taxa de juros da economia ou de acordo com a inflação. Eles podem ser divididos entre renda fixa pública e renda fixa privada.

Nos casos de renda fixa privada, algumas modalidades têm perfil mais seguro e a garantia do Fundo Garantidor de Créditos (FGC), cuja função é assegurar valores de até 250 mil reais investidos por Cadastro de Pessoa Física (CPF) e instituição financeira. Como exemplo de investimentos de renda fixa, podemos citar os Certificados de Depósito Bancário (CDBs), Letras de Crédito (LCs), Letras de Crédito Imobiliárias (LCIs) e Letras de Crédito do Agronegócio (LCAs). Esse tipo de investimento é sempre cotado na contribuição do investidor para o imposto de renda, calculado em função dos ganhos obtidos no período.

Tesouro Direto

É um programa da Secretaria do Tesouro Nacional que possui o intuito de democratizar a compra e a venda de títulos públicos federais por pessoas físicas. Assim como toda empresa, o governo possui seu orçamento e, para arcar com os gastos, ele precisa emitir títulos de dívida que podem ser negociados com a população, que empresta seu dinheiro em troca de uma volta com juros e garantia do governo nacional. As categorias para esse tipo de investimento podem ser divididas entre tesouro SELIC, pós-fixado e pré-fixado.

CDBs e LCs

O CDB é um título de dívida emitido por instituições bancárias ao captarem dinheiro de investidores com a promessa de retorno a prazo. O objetivo é captar recursos financeiros para arcar suas operações e devolver os valores acrescidos de juros que devem variar de acordo com a taxa contratada, no final de cada período.

LCI e LCA

LCI e LCA são investimentos de custo zero para o investidor. Tributos e taxas não são aplicados sobre o ganho; sendo assim, o ganho bruto se torna o ganho líquido. Ambas têm como objetivo financiar o setor imobiliário e o do agronegócio.

Debêntures

Também é possível que investidores façam empréstimos para empresas privadas, os chamados debêntures, que são títulos de dívida emitidos por companhias que usam os fundos para custear seus projetos e dívidas. A rentabilidade desses investimentos pode variar da mesma forma que os anteriormente citados, sendo tanto pré-fixada ou pós-fixada, atrelada a algum indicador como o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) e o Certificado de Depósito Interbancário (CDI). A tributação atrelada a esses tipos de investimentos pode variar de acordo com a área de atuação da empresa.

2.2 Microinvestimento

O conceito de microinvestimento começou a ser amplamente difundido na América do Norte no começo dos anos 2010, por empresas como a Acorns e a Stash, que permitem ao usuário realizar investimentos com valores pequenos (1 dólar, por exemplo), por meio de fundos de investimentos e fatias de ações.

Esse tipo de investimento tem atraído muitos adeptos no mundo inteiro, principalmente pessoas jovens, que normalmente não têm muito capital para investir e, a partir desse modelo, conseguem rentabilizar seu dinheiro. Uma das principais empresas atuantes nesse mercado, a Robinhood Markets, no período de 2016 a 2020, atingiu mais de 10 milhões de usuários, alcançando um *valuation* de 11,2 bilhões de dólares, segundo artigo da revista Reuters (2020).

Existem algumas variações na maneira que o dinheiro é enviado para a plataforma de microinvestimentos. Algumas empresas, como a Acorns, oferecem o arredondamento de compras realizadas no cartão de crédito. Por exemplo: em uma compra de R\$12,50, a compra



é arredondada para R\$13,00, e os 50 centavos de diferença são enviados para a conta do usuário na plataforma, para ser investida. Outra maneira, utilizada em aplicativos como o Stash, é o depósito direto na conta, sem tarifas, para que o dinheiro possa ser investido.

2.3 Como funciona o *cashback*?

Cashback, termo em inglês que significa “dinheiro de volta”, é um sistema utilizado por algumas empresas para devolver, a seus clientes, parte do dinheiro gasto em algum produto, em forma de algum tipo de crédito cumulativo em uma plataforma. O *cashback* costuma ser relacionado ao sistema de milhagem, bastante presente no Brasil desde o início dos anos 2000; porém, diferentemente desse sistema, o *cashback* não costuma gerar pontos que podem ser trocados por produtos em uma loja, ele costuma ser entregue em forma de dinheiro aos usuários.

O sistema de *cashback*, que começou a ser usado nos Estados Unidos no início do século, passou a ser difundido no Brasil a partir de meados dos anos 2010, com várias empresas começando a criar negócios baseados em *cashback* no e-commerce. Segundo Vana et al. (2018), a oferta de *cashback* costuma diminuir o tempo entre compras em determinado estabelecimento, além de aumentar a quantidade de dinheiro gasta em cada compra.

De maneira geral, o uso de *cashback* costuma ser mais atrativo para o estabelecimento do que a oferta de promoções do mesmo valor, pois, ao oferecer o *cashback*, aquela fatia retornada ao cliente é mantida dentro do ecossistema no qual aquela loja está vinculada para disponibilizar o *cashback* ao cliente. Ao estar dentro do sistema, esse dinheiro pode retornar ao comerciante, seja na forma de uma compra usando aquele saldo na loja, ou até como um desconto nas taxas cobradas do comerciante por trazer aquele cliente, diferentemente de um desconto, em que o dinheiro não necessariamente retorna ao comerciante.

2.4 Business intelligence

BI é o termo usado para definir o processo de coleta, organização, análise, compartilhamento e monitoramento de dados que oferecem suporte à gestão de negócios. Atualmente, ferramentas de BI são muito utilizadas pelas empresas para a tomada de decisão, aumentando a assertividade das ações.

Ranjan (2009) cita a informação como o segundo maior recurso de uma empresa, atrás apenas dos seus funcionários. Além disso, ele lista alguns benefícios da utilização do monitoramento de dados para uma empresa. Entre eles estão a possibilidade de se fazer uma análise dos produtos e linhas de serviços que os clientes estão mais suscetíveis a adquirir, além da possibilidade da definição de perfis de clientes que tendem a adquirir mais produtos da empresa.

3 Visão Geral do Produto

O projeto Poupix tem como objetivo integrar ao dia a dia do brasileiro o hábito de investir, buscando retirar a barreira que muitas pessoas têm quando ouvem falar em investimentos por não ter familiaridade com o assunto.

Para atingir esse objetivo, o Poupix será um meio de pagamento presente nos estabelecimentos comerciais em um terminal de pagamento, que permitirá aos estabelecimentos fornecerem *cashback* aos seus clientes, visando fidelizar o cliente, além de atrair novos clientes vinculados ao ecossistema Poupix.

Com o *cashback* disponibilizado pela plataforma, o usuário poderá fazer investimentos, via aplicativo Poupix para celular, em aplicações de renda fixa, como CDB, LCI e LCA, de maneira a rentabilizar esse valor. Para fazer esses investimentos, é necessário que o usuário defina objetivos de investimentos, suas metas, qual o valor daquelas metas e em quanto tempo pretende alcançar essas metas, para que se mantenha sempre motivado a alcançar aquele objetivo.

A partir da escolha das metas, o sistema aponta a aplicação que mais se encaixa no que o usuário definiu anteriormente e realiza o investimento, deixando disponível para o usuário informações como data de vencimento, rentabilidade e tipo da aplicação.

Para complementar o *cashback*, o cliente poderá também fazer microinvestimentos em cada compra: valores pequenos, pré-definidos via aplicativo, seja por arredondamento de uma compra, que é um processo no qual o valor da compra é arredondado para cima, e os centavos que são acrescidos nesse processo vão direto para a conta do cliente; seja por um valor fixo definido pelo cliente no aplicativo que é acrescido a cada transação com o Poupix. Os rendimentos desses microinvestimentos são transferidos diretamente para a conta do usuário, sendo possível utilizar o saldo resultante para realizar investimentos dentro do aplicativo.

Além do terminal de pagamentos e do aplicativo para o cliente, o Poupix oferecerá também um aplicativo para os donos de estabelecimento parceiros, nos quais eles terão acesso às informações relativas a seu comércio, como o faturamento da sua loja usando o Poupix. No aplicativo, o comerciante poderá ter acesso a relatórios de perfil dos usuários Poupix, que podem servir como ferramentas auxiliares nas tomadas de decisão daquele estabelecimento.

O aplicativo do comerciante também oferece a possibilidade de realização de promoções, que são campanhas direcionadas aos usuários do Poupix, de forma que o estabelecimento se torne mais atrativo por certo período no aplicativo, impulsionando as vendas naquele período.

3.1 Casos de uso

3.1.1 Aplicativo Poupix Cliente

3.1.1.1 Procurar uma loja parceira do Poupix

Ao abrir o aplicativo Poupix e se conectar, o usuário será direcionado a uma tela com uma lista de estabelecimentos parceiros da plataforma, informações como nome, tipo de estabelecimento, logo da empresa e o *cashback* que estão oferecendo naquele momento (Figura 1). Caso o cliente queira saber mais informações, como localização e telefone, deve apertar em alguma das informações do estabelecimento disponíveis na lista, sendo assim direcionado a uma página detalhada daquele local dentro da plataforma (Figura 2).

Além disso, o usuário poderá fazer uma pesquisa por nome ou tipo de loja. Serão mostrados os estabelecimentos que mais estão de acordo com a busca feita pelo usuário.

Figura 1 – Lista de lojas

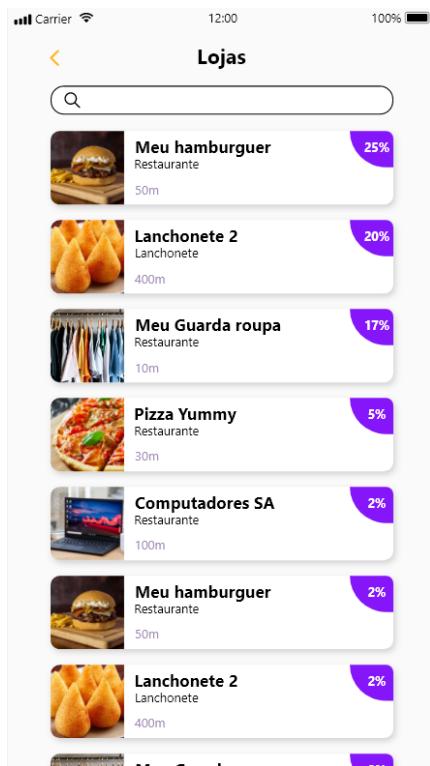


Figura 2 – Visão detalhada da loja



3.1.1.2 Definição do microinvestimento

Dentro do Poupix, o usuário poderá escolher um valor padrão, que será acrescido a cada compra (Figura 3) que o cliente fizer utilizando terminais de pagamento integrados com o Poupix. Esse valor será redirecionado integralmente para a conta Poupix do usuário, podendo assim ser consumido dentro do aplicativo em forma de investimentos em renda fixa.

Figura 3 – Tela de microinvestimento



3.1.1.3 Investimento via Poupix

Ao acessar a parte de investimentos da plataforma, o usuário conseguirá definir seu perfil de investidor e seus objetivos, se o investimento será de curto, médio ou longo prazo, para que possa acompanhar a evolução dentro do aplicativo (Figura 4). O saldo total será investido em títulos públicos, em uma conta de pagamento no nome do usuário. A rentabilidade será repassada ao usuário de forma integral. Esse dinheiro será distribuído entre os objetivos de forma igualitária, ou seja, será dividido igualmente entre os objetivos, sem que a retirada do saldo de um objetivo afete o saldo dos outros.

O investimento feito pode ser acompanhado pelo aplicativo, e sua retirada é feita por meio da conta Poupix do usuário, na qual recebe o dinheiro proveniente do investimento, podendo ser usado assim para novos investimentos, ou transferido por meio de operações como Pix, TED, DOC ou saque com um cartão de débito.

Figura 4 – Tela de objetivos



3.1.1.4 Educação financeira via Poupx

Dentro do aplicativo, o usuário terá acesso a vídeos e artigos que auxiliarão o usuário a escolher o tipo de investimento que mais se encaixaria com suas necessidades. Esses conteúdos ajudarão também os usuários a como investir usando o Poupx e quais são as maiores vantagens de se fazer investimentos.

3.1.2 Terminal de pagamento

3.1.2.1 Pedido de pagamento

O comerciante, ao oferecer ao cliente a opção de compra utilizando o Poupx, deve, no terminal de pagamento, escolher o valor daquela compra no terminal. Após essa seleção, o vendedor deve solicitar ao comprador o seu CPF (Figura 5), para que o *cashback* definido pela loja, e o microinvestimento, escolhido anteriormente pelo usuário, sejam enviados para a conta Poupx do cliente.

Com a conclusão dessa etapa, o cliente deve escolher o método de pagamento, podendo este ser feito por cartão de crédito, cartão de débito ou Pix. Caso esse pagamento seja feito por cartão, deve-se inserir o cartão no terminal para que o pagamento seja processado e, em seguida, a nota fiscal seja emitida. Já se o pagamento for feito com Pix, deve-se ler o QR Code disponível no terminal, para que tal seja processado, e a nota fiscal seja emitida posteriormente.



Figura 5 – Tela CPF usuário

A screenshot of a mobile application interface. At the top, there is a large yellow rectangular redaction box. Below it, there is a placeholder text field with a storefront icon and the label "Nome do estabelecimento". Underneath, a message reads "É usuário Poupix? Favor digite seu CPF". A numeric input field contains the CPF number "000.000.000-00". Below the input field is a numeric keypad grid:

1	2	3
4	5	6
7	8	9
Pular	0	✖

At the bottom is a green button labeled "Confirmar" with a circular arrow icon.

3.1.2.2 Processamento do CPF do usuário

Após o ponto de venda enviar o CPF do cliente para a API Poupix, é realizada uma consulta no banco de dados Poupix para que se possa verificar se aquele cliente já existe no sistema e, caso exista, verificar qual valor de microinvestimento deve ser acrescido na compra. Logo após a verificação, é retornada ao ponto de venda a quantia a ser adicionada ao valor inicial como microinvestimento (figuras 6 e 7).

Figura 6 – Inserir cartão



Olá, Daniel Bastos

Insira, passe ou
aproxime seu cartão



Voltar

Figura 7 – Resumo da transação



Olá, Daniel Bastos

Valor da transação

R\$ 430,54

Cashback R\$86,10

Micro investimento R\$0,46

Digite sua senha

1	2	3
4	5	6
7	8	9
Cancelar	0	

Confirmar

3.1.2.3 Processamento do pagamento

Ao receber a requisição de pagamento, a API Poupix encaminha os dados referentes à compra para a API disponibilizada pela parceira de tecnologia Celer, que fica responsável pelo processamento e pelo *split* do pagamento, que é a divisão do montante entre os diversos envolvidos na operação. Ao receber a resposta sobre a aprovação do pagamento ou não, essa mensagem é encaminhada ao terminal, para que possa ser exibida na tela e, caso seja uma mensagem de sucesso, a nota fiscal possa ser impressa.

3.1.3 App Poupix Estabelecimento

3.1.3.1 Cadastro da loja no Poupix

Quando o comerciante se torna um comerciante afiliado do Poupix, passa a ter direito de cadastrar sua loja na plataforma para que tenha um maior alcance de clientes e também consiga oferecer descontos e promoções. As opções variam de acordo com o plano escolhido no cadastro pelo lojista e podem incluir relatórios sobre os diversos perfis de usuário que frequentam sua loja, oferecer descontos e promoções por meio do *cashback* e dar visibilidade ao seu estabelecimento na lista de parceiros que pode ser vista pelos clientes.

3.1.3.2 Definição de *cashback*

O comerciante pode definir dentro do aplicativo o *cashback* que deverá ser aplicado em cada dia da semana. Esse valor, e também as informações sobre a loja e quanto de *cashback* ela oferece, estarão disponíveis ao usuário na hora de realizar o pagamento, no terminal e no aplicativo Poupix Cliente.

3.1.3.3 Relatório de compras e perfil de usuário

Os responsáveis por estabelecimentos vinculados ao Poupix podem ter acesso, no aplicativo, a relatórios divulgados periodicamente, que trazem informações sobre o perfil de compra dos usuários Poupix, tanto de maneira geral, como informações sobre em que tipo de estabelecimento os usuários costumam comprar e informações mais direcionadas, como que valor, em média, um usuário costuma gastar em um determinado tipo de estabelecimento.

Esses relatórios são disponibilizados de acordo com o plano do qual o estabelecimento faz parte, podendo ser usado, por exemplo, para fazer uma melhor análise, por parte do vendedor, do perfil dos clientes de seu comércio.

3.1.3.4 Planos e contratos

Os estabelecimentos podem contratar, via aplicativo, diferentes planos para firmarem parceria com o Poupix. Os planos estarão disponibilizados na plataforma, e cada um deles garante diferentes benefícios para o estabelecimento. Os diferentes tipos de contrato é que definirão quais funcionalidades o comerciante poderá desfrutar e como será o relacionamento dele com o Poupix.

4 Escopo do Protótipo

Para o LIFT Lab 2020, será desenvolvido um protótipo funcional do Terminal de Pagamento Poupix e do aplicativo Poupix Cliente, descritos na seção “Visão Geral” deste documento.

O Terminal de Pagamento Poupix será implementado com as funções descritas nos casos de uso: a) 3.1.2.1, sem a inclusão do PIX por ainda não estar disponível para uso; e b) 3.1.2.2 e 3.1.2.3, possibilitando ao usuário realizar todo o processo de compra, desde a escolha do método de pagamento até o processamento da operação, utilizando esse meio. O terminal será desenvolvido utilizando Android nativo, conectando-se diretamente às máquinas de cartão da Rede Celer, que estão presentes nas maiores cidades brasileiras.

O aplicativo Poupix Cliente será construído com a implementação dos casos de uso 3.1.1.1 e 3.1.1.2 em sua totalidade, permitindo ao usuário a busca por lojas parceiras do Poupix, além da definição de um valor para microinvestimentos, que serão acrescentados a cada compra realizada no Terminal de Pagamento Poupix. Esse aplicativo será disponibilizado para dispositivos móveis que possuem o sistema operacional Android ou IOS.

Além disso, faremos, no protótipo, uma simulação da funcionalidade de investimentos descrita no item 3.1.1.3, na qual o usuário poderá ver seus objetivos, que percentual daquele objetivo já foi atingido, porém ainda sem a real rentabilidade do seu saldo.

Já o aplicativo Poupix Estabelecimento não será desenvolvido nesse momento, visto que as operações essenciais descritas em seus casos de uso podem ser, em primeiro momento, realizadas de forma manual, tornando-se um aplicativo não essencial para a demonstração de viabilidade e funcionamento do produto. Seguindo o mesmo critério utilizado para não desenvolvimento do aplicativo Poupix Estabelecimento no escopo do LIFT Lab 2020, os casos de uso que estão descritos na seção “Visão Geral”, mas que não foram citados nessa seção, também não serão desenvolvidos.

5 Características Inovadoras

5.1 Inovação dos meios de pagamento

A desmaterialização é uma realidade em praticamente todos os setores da economia; nos meios de pagamento, não é diferente. Edson Luiz (2014) mostra essa evolução no livro “Do escambo à inclusão financeira: a evolução dos meios de pagamento”. Ele descreve como o pagamento passou por troca de objetos para moedas, cheques, cartões e *internet banking*. Assim como Edson, acreditamos que o cartão de plástico e o terminal de captura (POS) não existirão no futuro como os conhecemos hoje, visto que estamos nos movendo do *hardware* para o *software*.

O propósito do Poupix é oferecer disruptões tecnológicas nos meios de pagamentos. Queremos viabilizar pagamentos que sejam tão fáceis como desbloquear um celular. Pretendemos oferecer valor ao cliente a cada pagamento que seja realizado. Dessa forma, o objetivo do produto que está sendo desenvolvido é fornecer um investimento imperceptível ao cliente, que terá sua aposentadoria garantida sem perceber que está investindo no seu futuro.

De acordo com William Gibson, escritor norte-americano, o futuro já está aqui, só não está uniformemente distribuído. Isso quer dizer que as tecnologias e as maiores disruptões na sociedade atual, como a internet, estavam sendo utilizadas por grupos de pesquisas ou por pequenas parcelas da sociedade há décadas. Portanto, microinvestimentos e *cashbacks* em pagamentos que hoje estão sendo utilizados por pequenas parcelas do mundo podem vir a ser uma prioridade em breve para qualquer instituição de pagamento. Apresentamos a seguir uma listagem de algumas *startups* que estão mostrando o potencial dessa forma de economia, apesar de ter um propósito diferente do Poupix.

5.2 Benchmarking

Acorns – *Startup* dos Estados Unidos, ajuda 4 milhões de pessoas com microinvestimentos por meio de um cartão de débito próprio. Ao realizar uma compra, o sistema arredonda o valor, e essa pequena parcela é investida em fundos.

PicPay – *Fintech* brasileira com mais de 20 milhões de usuários que permite aos usuários a realização de pagamentos via aplicativo, utilizando QR *Code* e cartão de crédito, além de oferecer aos seus usuários uma carteira virtual com rentabilidade de 100% do CDI.

Cartão XP – A corretora XP Investimentos anunciou que irá lançar um cartão de crédito que fornecerá *cashback* ao usuário em um fundo exclusivo.

Beblue – *Startup* que propõe parceria com estabelecimentos comerciais e oferece *cashback* que pode ser utilizado para comprar produtos e serviços.

5.3 Diferenciais

O maior diferencial do Poupix é o objetivo final. Iremos mostrar que é possível poupar dinheiro para aposentadoria de forma imperceptível. Nenhuma outra *startup* tem esse propósito. É uma mudança cultural na sociedade, que não pensa sobre o futuro de longo prazo. O cliente sempre será lembrado e incentivado para atingir seu objetivo de aposentadoria. Mecanismos como a perda do rendimento acumulado serão implementados para tentar evitar a retirada do valor guardado.

Em relação a funcionalidades, o Poupix possui a junção de três eixos, que nenhum dos concorrentes possui.

Agregando valor ao estabelecimento

O aplicativo será uma ferramenta de *marketing* para os estabelecimentos. Quando o usuário logar, aparecerão os estabelecimentos com *cashbacks* próximos ao seu local, atraindo clientes aos parceiros. Um perfil dos seus clientes será traçado, e um relatório será fornecido, mostrando o público em que o *marketing* da empresa deve focar. As ofertas irão aparecer para os usuários com perfil semelhante; então, será um *marketing* cada vez mais direcionado ao seu consumidor.

Microinvestimento variável

Além do arredondamento, o usuário poderá escolher o próprio valor de microinvestimento. Essa função possibilita acelerar o valor acumulado no fundo, pois o cliente não estará limitado apenas a centavos.

Cashback sem taxas

Trazemos um diferencial no modelo de negócio, uma vez que não será cobrada taxa do *cashback*. O *cashback* disponibilizado pelo estabelecimento será repassado integralmente ao cliente. A plataforma rentabilizará por meio da assinatura mensal de estabelecimentos, que pagarão R\$39,90 mensais por uma ferramenta de *marketing* e estudo de mercado personalizado. Isso viabiliza aumentar o *cashback* oferecido aos clientes pelos estabelecimentos, tornando o Poupix a plataforma com *cashbacks* mais altos para o usuário.

6 Contribuição para o Sistema Financeiro Nacional

Ao oferecer *cashback* aos usuários, o Poupix cria a possibilidade de se realizarem investimentos com pouco capital, além de oferecer a oportunidade aos seus clientes de fazerem microinvestimentos, o Poupix contribuirá com a dimensão de Educação da Agenda BC#, visto que proporcionará maior contato das pessoas com o mundo dos investimentos, pouco conhecido por boa parte da população, além de incentivar o cidadão a adquirir o hábito de poupar.

Agregado a esse contato direto dos usuários com o mundo das aplicações financeiras, o Poupix também oferecerá também uma curadoria de vídeos e artigos, que auxiliarão o usuário no processo de escolha da melhor aplicação para o seu perfil, fornecendo todo o suporte para que o usuário tenha uma boa experiência nesse contato com o mundo dos investimentos.

A partir da democratização dos investimentos proporcionada pela plataforma, a solução permitirá às instituições financeiras terem acesso a um público que normalmente não realiza nenhum tipo de investimento, podendo assim mapear seu comportamento e realizar ações que lhes beneficie, criando produtos específicos para essa fatia da população, baseando-se em suas demandas e expectativas.

7 Restrições

Passados os desafios tecnológicos de implementação da infraestrutura dos aplicativos do cliente e do estabelecimento, além do terminal de pagamento, existem alguns impedimentos regulatórios quanto à implementação do Poupix como plataforma, principalmente relacionados à aplicação do dinheiro dos clientes em fundos de investimento, que são depositados em forma de *cashback* e microinvestimento.

Devido à necessidade de se tornar uma instituição de pagamento para que possa armazenar o dinheiro do usuário, o Poupix não pode sequer aconselhar a investir em renda variável nem realizar esses investimentos por eles, visto que, ao realizar essas ações, fugiria do escopo de atuação de uma instituição de pagamento.

Esse fato limita a plataforma a realizar investimentos em títulos públicos, situação possibilitada pela regulação das instituições de pagamento, que permitem a rentabilização do saldo nas contas de pagamento em títulos do governo, podendo haver o repasse desse rendimento para o usuário dono daquela conta.

Isso limita a possibilidade de o Poupix atingir um público que gostaria de realizar investimentos um pouco mais arriscados e diversificados com o seu dinheiro, como investir na bolsa de valores, seja comprando ações de maneira direta ou investindo em fundos de investimento.

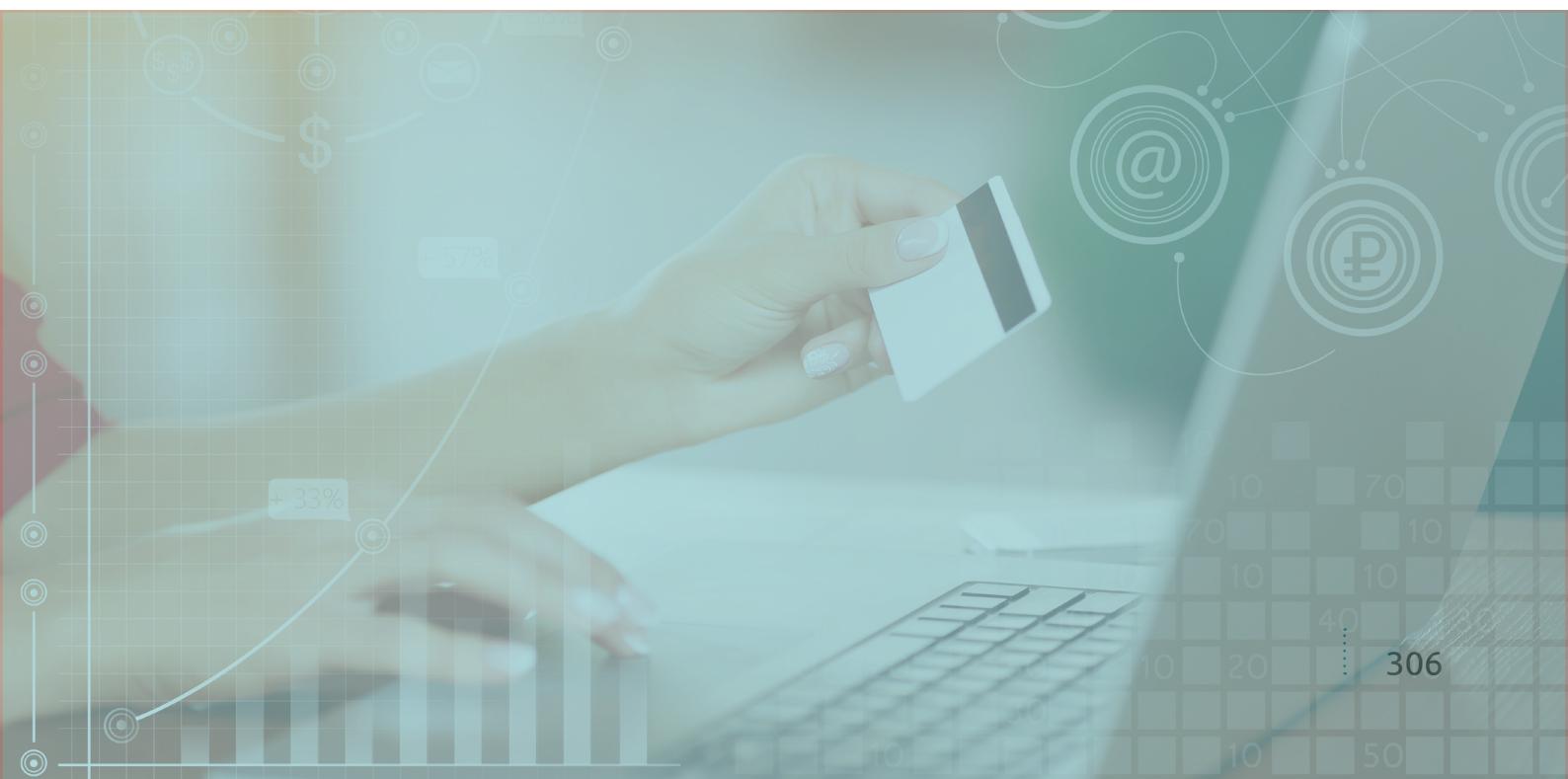
8 Conclusão

Atualmente a população brasileira não possui o hábito de poupar e realizar investimentos. Infelizmente, apenas uma pequena parcela da sociedade possui educação financeira capaz de proporcionar uma vida estável e próspera para o seu próprio futuro. Muito disso se deve à errada concepção de que apenas quem possui uma fonte de renda elevada conseguirá investir. Outro fator relevante se deve à complexidade atual em selecionar um investimento, já que existe imensa quantidade de opções de ativos com diferentes conceitos de risco e rentabilidade que exigem uma carga de *expertise* na área.

O projeto do Poupix tem o objetivo de transformar o hábito de poupar e investir em uma atitude tão trivial que qualquer pessoa sem *expertise* ou capital acumulado possa ser positivamente impactado. Para isso, o usuário pode realizar microinvestimento e *cashback* em compras, de forma que, desde o primeiro ao último dia do mês, consiga poupar um pouco da renda mensal de forma imperceptível. O protótipo inicial possui a limitação de rentabilidade apenas em renda fixa, visto que, para integrar um investimento com maior retorno, será necessário um processo de regulamentação perante a Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Além disso, o protótipo ainda não está integrado com o Pix, meio de pagamento instantâneo lançado pelo BCB em 2020, visto que, no momento do LIFT, o Pix ainda estava em fase de testes. Porém, a integração do Pix com a plataforma está dentro do planejamento para o futuro do projeto.

O protótipo inicial já integra no sistema a função de microinvestimento e *cashback*, viabilizando o hábito diário de poupar e investir de forma imperceptível. Dessa forma, estamos impactando positivamente aqueles que não possuem educação financeira, alinhando-os ao propósito do Poupix, que é tornar abundante à sociedade brasileira o hábito do investimento por intermédio de inovações nos meios de pagamento.



Referências

ANBIMA. *Raio X do investidor brasileiro* (2020). Disponível em: <https://rdstation-static.s3.amazonaws.com/cms/files/43228/1592335083Raio-X-do-Investidor-Brasileiro-2020-ANBIMA.pdf>. Acesso em: 5 ago. 2020.

G1.Globo.com. Em meio a recordes, número de brasileiros que investem na Bolsa chega a 858 mil. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/02/06/em-meio-a-recordes-numero-de-brasileiros-que-investem-na-bolsa-chega-a-858-mil.ghtml>. Acesso em: 23 ago. 2020.

RANJAN, Jayanthi. Business intelligence: Concepts, components, techniques and benefits. *Journal of Theoretical and Applied Information Technology* 9.1 (2009): 60-70. Disponível em: <http://www.jatit.org/volumes/research-papers/Vol9No1/9Vol9No1.pdf>. Acesso em: 29 jul. 2020.

REUTERS. *Robinhood valuation surges to \$11.2 billion after latest funding round* (2020). Disponível em: <https://www.reuters.com/article/us-robinhood-funding-idUSKCN25D207>. Acesso em: 23 ago. 2020.

SANTOS, Edson Luiz dos. *Do escambo à inclusão financeira: a evolução dos meios de pagamento*. São Paulo: Linotipo Digital (2014).

VANA, Prasad; LAMBRECHT, Anja; BERTINI, Marco. Cashback is cash forward: delaying a discount to entice future spending. *Journal of Marketing Research* 55.6 (2018): 852-868. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0022243718811853>. Acesso em: 29 jul. 2020.

VANZELLA, Elidio. Aplicações/Investimentos: um estudo sobre riscos e o perfil do investidor. *Revista Educere* (REF) X.2358-1905 (2019): 80–93. Disponível em: https://www.academia.edu/42681761/APLICA%C3%87%C3%95ES_INVESTIMENTOS_um_estudo_sobre_riscos_e_o_perfil_do_investidor. Acesso em: 3 ago. 2020.

