



Instituições de pagamento e seus modelos de negócio

Estudo Especial nº 88/2020 – Divulgado originalmente como boxe do Relatório de Economia Bancária (2019)

A transformação tecnológica no setor financeiro tem como uma de suas principais vertentes a inovação dos meios de pagamento. Verifica-se que, em grande medida, a expansão e evolução do mercado de pagamentos estão relacionadas à digitalização dos instrumentos e das redes de comunicação. De acordo com a Sociedade de Telecomunicações Financeiras Interbancárias Mundiais (SWIFT), o comércio digital global ultrapassou US\$3 trilhões em 2017 e deverá duplicar esse patamar até 2022.¹ As oportunidades derivadas dessas mudanças são proporcionais aos desafios impostos tanto aos prestadores de serviços quanto aos reguladores.

Com modelos de negócio baseados em uso intensivo de tecnologia, as *fintechs*² vêm ocupando cada vez mais espaço no mercado, dado seu potencial de oferecer produtos e serviços inovadores mais direcionados ao atendimento às necessidades dos clientes. Tendo em vista que o surgimento dessas empresas tem gerado impacto no ecossistema de pagamentos, este estudo apresenta perspectivas sobre modelos de negócio de instituições de pagamento (IPs) no Brasil e sobre a participação destas instituições no mercado nacional.

No Brasil, a Lei 12.865, de 9 de outubro de 2013, regulamentou as primeiras *fintechs* na área de pagamentos, denominando-as instituições de pagamento, e inseriu-as no universo sob regulação e supervisão do Banco Central do Brasil (BCB). Definiu-se IP como pessoa jurídica que viabiliza transações comerciais ou financeiras e movimentação de recursos, no âmbito de um arranjo de pagamento³, contudo sem a possibilidade de conceder empréstimos e financiamentos a seus clientes.

Inicialmente, a Circular 3.885, de 26 de março de 2018, estabeleceu que as IPs autorizadas pudessem atuar nas seguintes modalidades:

- emissor de moeda eletrônica: IP que gerencia conta de pagamento do tipo pré-paga, na qual os recursos devem ser depositados previamente;
- emissor de instrumento de pagamento pós-pago: IP que gerencia conta de pagamento do tipo pós-paga, na qual os recursos são depositados para pagamento de débitos já assumidos; e
- credenciador: IP que não gerencia conta de pagamento, mas habilita estabelecimentos comerciais para a aceitação de instrumento de pagamento e participa do processo de liquidação das transações de pagamento como credor perante o emissor.

Cada modalidade possui limites operacionais próprios para efeito de autorização e há, ainda, a possibilidade de funcionamento sem a prévia autorização do BCB, conforme os parâmetros estabelecidos na Circular 3.885, de 26 de março de 2018, observado o disposto na Lei nº 12.865/2013. Tratando-se de segmento ainda não plenamente consolidado, o BCB monitora sua dinâmica e necessidades de forma a promover eficiência e segurança na atuação das IPs. Nesse sentido, o segmento é avaliado continuamente quanto,

1 Fonte: SWIFT *White Paper – The transformation of the European payments landscape* (<https://www.swift.com/news-events/news/the-transformation-of-the-european-payments-landscape>).

2 As *fintechs* são reconhecidas pelo BCB como um grupo de instituições cujos modelos de negócio se baseiam fortemente em tecnologia inovadora e na utilização intensiva de canais eletrônicos de atendimento e de processamento de serviços. Dois segmentos entram no universo fiscalizável do BCB nessa categoria: (1) as IPs, que, embora não sejam classificadas como instituições financeiras, foram inseridas nesse universo por meio da Lei 12.865, de 9 de outubro de 2013; e (2) as Sociedades de Crédito Direto (SCD) e as Sociedades de Empréstimo entre Pessoas (SEP), instituições financeiras regulamentadas pela Resolução 4.656, de 26 de abril de 2018, especializadas na concessão ou intermediação de empréstimos por meio de plataformas eletrônicas.

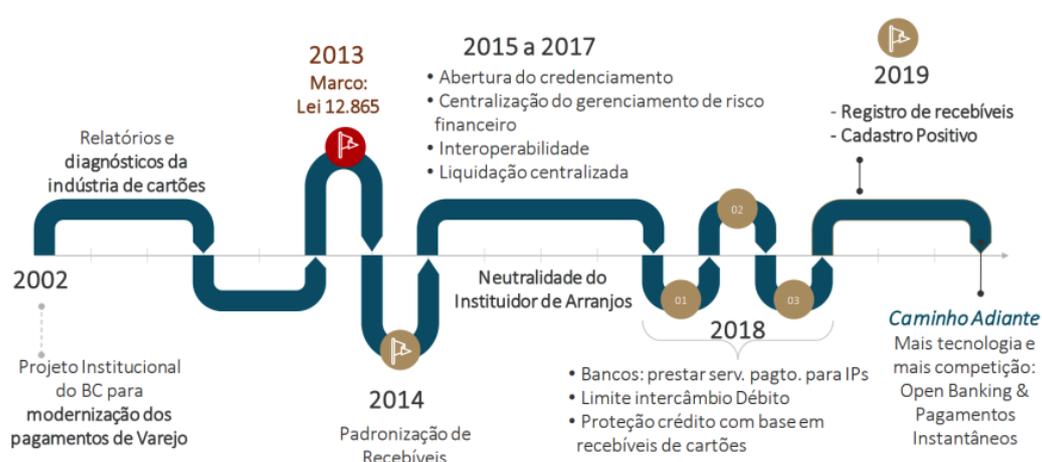
3 A Lei 12.865/2013 considera arranjo de pagamento o conjunto de regras e procedimentos que disciplina a prestação de determinado serviço de pagamento ao público aceito por mais de um receptor, mediante acesso direto pelos usuários finais, pagadores e recebedores.



entre outros aspectos, à adequação das modalidades de IPs disponíveis e de seus parâmetros de autorização e gerenciamento de risco.

A atuação do BCB tem se pautado em criar condições propícias para a evolução do mercado de pagamentos e o desenvolvimento de novos modelos de negócios. Isso envolve considerar os impactos tanto sobre as instituições que já estão no mercado, quanto sobre o funcionamento do Sistema Financeiro Nacional (SFN) e do Sistema de Pagamentos Brasileiro (SPB), demandando a adequação do ambiente regulatório (Figura 1) e da supervisão.

Figura 1 – Evolução histórica do mercado de pagamentos no Brasil⁴



Novos modelos de negócio

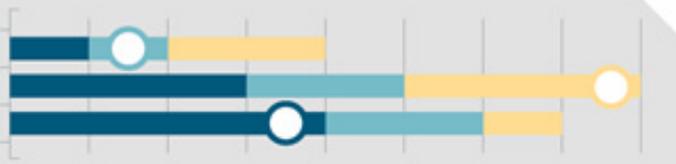
Uma pluralidade de modelos de negócio de IPs já se encontra no mercado e, dentre eles, destacam-se os que atuam como centralizadores financeiros, os focados em nichos e os que agregam valor ao serviço financeiro.

No modelo de negócio que atua como centralizador financeiro, busca-se agregar produtos ao serviço original de acordo com as necessidades de seus clientes. Entre as soluções oferecidas, estão a conta digital, a automatização de operações financeiras, a conciliação de pagamentos, a verificação de recebimentos e os serviços de transferência.

O objetivo principal da instituição com esse modelo é se estabelecer como uma prestadora de serviços, soluções e plataformas, de maneira que ela possa se manter como gestora financeira central de seus clientes. A rentabilidade dessas instituições está atrelada à capacidade de diferenciação dos produtos e serviços complementares aos de pagamento, fidelizando e obtendo receitas adicionais correspondentes aos serviços prestados.

Por sua vez, as instituições que usam os modelos de negócio focados em nichos buscam direcionar seus produtos e serviços de acordo com delineamentos demográficos específicos. A viabilidade desses modelos se baseia no desenvolvimento de novas tecnologias e de configurações regulamentares favoráveis ao oferecimento de serviços em menor escala, tais como a interoperabilidade.

⁴ Fonte: https://www.bcb.gov.br/conteudo/home-ptbr/TextosApresentacoes/F%C3%B3rum%20Estad%C3%A3o%20Think_Meios%20de%20pagamento_um%20setor%20em%20transforma%C3%A7%C3%A3o.pdf



Por fim, os modelos que utilizam os serviços financeiros como agregação de valor permitem a adição de serviços tipicamente bancários – como serviços de pagamento, cartões de crédito e aplicativos de gestão financeira – à prestação dos serviços principais de um determinado ramo econômico não financeiro, como aplicativos de transporte, comércio ou serviços de entrega. Dessa forma, ramos que operavam necessariamente com a contratação de uma instituição financeira (IF) atualmente já começam a oferecer meios de pagamento fornecidos por IPs. Consta-se que, para atingir esse objetivo, as IPs geralmente optam por realizar parcerias com IFs ou, alternativamente, constituem IFs, que podem realizar operações de crédito, formando um conglomerado prudencial liderado pela IP.

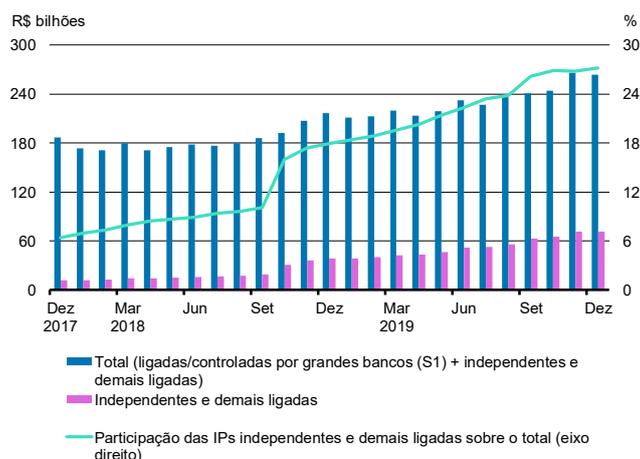
Ampliando concorrência no mercado de pagamentos

As IPs têm ganhado espaço no mercado devido ao baixo grau de formalismo, inexistência de sistemas legados, maior dinamicidade e, por vezes, por proporcionarem atendimento diferenciado aos clientes, principalmente no varejo e aos microempreendedores. Além desses fatores, a exploração de nichos de mercado, por meio da customização de produtos e serviços financeiros e a reformulação da “experiência do usuário”⁵, tornam-se elementos propulsores na expansão de mercado.

Segundo a edição de junho de 2019 do Radar *FintechLab*,⁶ as *fintechs* de pagamento foram o motor do crescimento desse ecossistema no Brasil. Em 2018, o segmento, que reunia 106 empresas, passou a contar com 151, o que equivale a 29% do total de *fintechs* brasileiras em junho de 2019. Entre as empresas com diversos focos de negócio relacionados a meios de pagamento, dezenove atuavam, em dezembro de 2019, nas modalidades previstas pela Circular 3.885/2018, e atingiram o volume necessário para serem autorizadas pelo BCB, sendo quatro ligadas a conglomerados bancários e quinze independentes⁷.

O segmento segue em expansão também em relação aos ativos⁸ (Gráfico 1), com aumento de 42% entre dezembro de 2017 e dezembro de 2019. Não só a magnitude do segmento vem crescendo, mas também a participação das IPs independentes em relação às IPs associadas a conglomerados bancários, consequência do robustecimento das instituições que já estão em operação e de novas entrantes.

Gráfico 1 – Ativo total das instituições de pagamento



5 Entende-se “experiência do usuário” como as percepções e reações de uma pessoa que resultam do uso ou da utilização prevista de um produto, sistema ou serviço.

6 Radar *FintechLab*, de junho de 2019, elaborado com base em levantamento realizado pela empresa de consultoria Clay Innovation. Para mais detalhes: <https://fintechlab.com.br/index.php/2019/06/12/8a-edicao-do-radar-fintechlab-registra-mais-de-600-iniciativas/>.

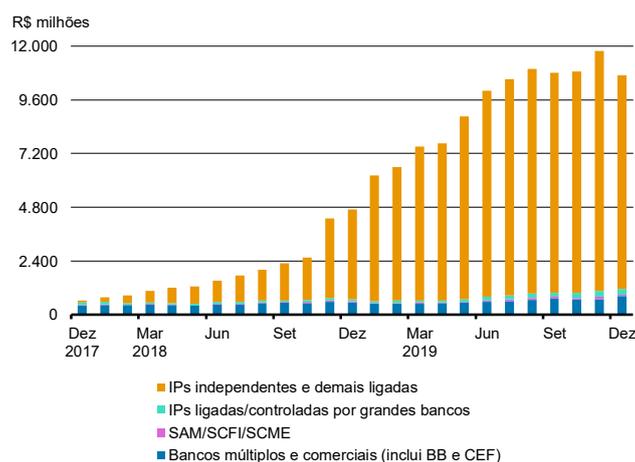
7 Consideram-se independentes as IPs que não fazem parte de conglomerados bancários, conforme estabelecido na Resolução 4.553, de 30 de janeiro de 2017.

8 O conceito de ativo considera o Ativo Total Ajustado (ATA) das instituições autorizadas.



Outra dimensão da expansão das IPs pode ser observada pelo crescimento do saldo de moeda eletrônica de cartões pré-pagos, que atingiu R\$9,8 bilhões em dezembro de 2019 (Gráfico 2), representando 92% do total de moeda eletrônica emitida por todas as instituições autorizadas pelo BCB.

Gráfico 2 – Conta pré-paga nas instituições autorizadas



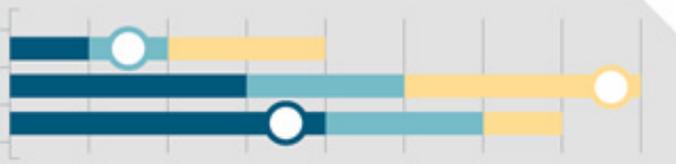
A entrada de novos participantes no mercado de pagamentos, tanto os arranjos de pagamento como IPs credenciadoras, associada à interoperabilidade (possibilidade de qualquer entrante associar-se a qualquer arranjo de pagamentos, atendendo às regras estabelecidas), tem proporcionado maior competição e redução de taxas cobradas aos comerciantes, como o *Merchant Discount Rate* (MDR) e a taxa de antecipação de recebíveis. As credenciadoras não pertencentes a conglomerados bancários mais que dobraram seu espaço no mercado desde 2017.

Desafios e oportunidades para o futuro

No cenário atual, os principais desafios para as IPs incluem as mudanças regulatórias com impacto nos negócios e o aumento da competitividade do mercado de pagamentos. A concorrência pode se dar com novos *players*, com perspectivas de ganho de participação decorrente do processo de inclusão de clientes no mercado, com seus pares no SFN e com a atuação das IFs, como financeiras e *fintechs* de crédito, as quais, além de emitirem moeda eletrônica como as IPs, também propiciam a realização de operações de crédito. Adicionalmente, as perspectivas de ganho de participação decorrente do processo de inclusão de novos clientes no mercado incentivam a entrada de novos participantes.

Os desafios também se voltam ao BCB, que, para estimular a evolução do mercado de pagamentos, tem criado um arcabouço regulatório propício à competição e ao desenvolvimento ordenado do mercado. Para tanto, há regulamentos que observam as características e o porte das diferentes instituições – relativos à exigência da estrutura de gerenciamento de riscos relevantes e de governança de forma proporcional ao risco incorrido –, e o tratamento do risco cibernético e da segurança da informação, que são indispensáveis para manter a higidez do SFN e a adequada proteção do consumidor.

O BCB, por meio da Agenda BC#, inclui as IPs e sua variedade de modelos de negócio como parceiros relevantes no alcance de seus objetivos, principalmente nas dimensões Inclusão e Competitividade. Entre as ações da Agenda BC# que trarão oportunidades para esse segmento, estão o *Open Banking*, que trata do compartilhamento de dados, produtos e serviços entre as diferentes instituições do SFN; o *Sandbox*



Regulatório, que flexibiliza os requisitos regulatórios por um período limitado para permitir que empresas testem serviços e produtos financeiros inovadores; e a implementação do ecossistema de Pagamentos Instantâneos, que permitirá que operações financeiras sejam executadas sete dias por semana, 24 horas por dia. Dessa forma, as atividades da Agenda BC# propiciarão condições para que os novos modelos de negócios oriundos das instituições de pagamento contribuam para o constante dinamismo e evolução do SFN, por meio do estímulo à competição, com foco no usuário dos produtos e serviços financeiros, bem como no desenvolvimento de um sistema mais inclusivo.