strategy&
Part of the PwC network

Panorama do mercado de serviços financeiros

Como os *players* se posicionam, e o que seus clientes buscam?

Volume 3 – Oportunidades de negócio em *Open Finance* no Brasil

Conteúdo

Apresentação **03**

1. Contexto atual **05**

Agenda do Bacen 06
Open Finance no Brasil 10
Viabilizadores 18
Novos entrantes 19

2. Além das obrigações regulatórias **20**

A experiência do *Open Finance* 21
Novos produtos 22
Usos inovadores 25
Maior eficiência 29

Ganho potencial das IFs 32
Mercado de crédito 33
Eficiência operacional 34
Rentabilização indireta 36

3. Como alavancar o *Open Finance* **38**

Novo contexto de serviços financeiros 39
Trilha do *Open Finance* 41
Riscos 45

4. Como podemos ajudar? **46**

Contatos **53**

Apresentação

O conceito de *Open Finance* se traduz como uma jornada de compartilhamento de dados, conduzida pelo Banco Central do Brasil (Bacen), que almeja entregar o controle dos dados aos clientes para que eles detenham maior poder de escolha no momento de contratar serviços financeiros.

O compartilhamento de dados de forma ampla e padronizada entre as instituições, mediante o consentimento dos clientes, traz implicações relevantes para as instituições financeiras (IFs), pois fomenta a competitividade e viabiliza a oferta de novos produtos e modelos de negócios.

O conjunto de normas, convenções e APIs (*Application Programming Interfaces*) que formam o *Open Finance* faz parte de um ecossistema de inovações tecnológicas que estão revolucionando o setor de serviços financeiros no país. O Pix, por exemplo, é sucesso entre os brasileiros e está se popularizando como forma de pagamento entre clientes e varejo (P2M – *Person to Merchant*).

Enquanto isso, o Drex, moeda digital do Bacen, está sendo construído em conjunto com o mercado para trazer novas experiências de compra, mais seguras, fluidas e interoperáveis. Especificamente na visão do *Open Finance*, identificamos três categorias de oportunidades que o mercado pode capturar com a plataforma em construção: i. Novos produtos, ii. Usos inovadores e iii. Maior eficiência.

Os novos produtos devem promover o acesso a soluções financeiras com transparência e personalização. Os usos inovadores permitem monetizar clientes de forma indireta, utilizando seus dados e comportamentos, por meio de plataformas com informações compartilhadas para fazer recomendações de produtos, movimentações ou até mesmo criar plataformas unificadas, como agregadores de contas (PFM – *Personal Finance Management*). Já a maior eficiência trata da oportunidade de reduzir custos operacionais com os dados, e as oportunidades vão desde *onboarding* até oferta e análise de crédito.

Conduzimos uma análise do potencial de receita incremental advindo de produtos de crédito, do ponto de vista das IFs. As maiores oportunidades para Pessoas Físicas são, respectivamente, o crédito pessoal não consignado, o crédito consignado e o crédito imobiliário. Juntas, as três modalidades representam R$ 17,5 bilhões. Além disso, há outras vantagens, somadas ao valor potencial da oportunidade, considerando pessoas físicas e pessoas jurídicas, equivalentes a R$ 42 bilhões.

Com as mudanças estruturais que se materializam no setor, é fundamental reimaginar como se posicionar para se manter relevante e encontrar oportunidades para se diferenciar e construir vantagens competitivas sustentáveis.

1. Contexto atual

Agenda do Bacen

Existe uma tendência de que a abertura dos dados bancários, promovida pelo modelo, estenda-se aos demais setores.

Evolução do panorama do *Open Finance*

Open Economy

- Compartilhamento de **dados e recursos entre setores**, como saúde, energia, *e-commerce* etc.
- Abertura e **compartilhamento de modelos de negócios**: empresas de diferentes segmentos também poderão oferecer produtos financeiros.
- Compartilhamento **de experiências** com promoção de experiências hiperpersonalizadas aos clientes.
- Compartilhamento **de talentos** – as pessoas vão atuar em diferentes projetos para diferentes empresas.

Open Finance

Estamos aqui!

- Compartilhamento de outros dados, como **seguros, previdência e investimentos**.
- Compartilhamento de dados de **serviços de credenciamento, câmbio e previdência complementar aberta**.

Open Banking

- Compartilhamento de **dados públicos de IFs participantes**.
- Compartilhamento de **dados transacionais e cadastrais de clientes**.
- **Compartilhamento de serviços**, como oferta de crédito e iniciação de pagamentos.

Traditional Banking

- Dados **centralizados pelas instituições, sem nenhuma visibilidade** do relacionamento de seus clientes com **outras IFs.**
- Entendimento limitado da realidade do cliente, **restringindo a capacidade de criar ofertas**.

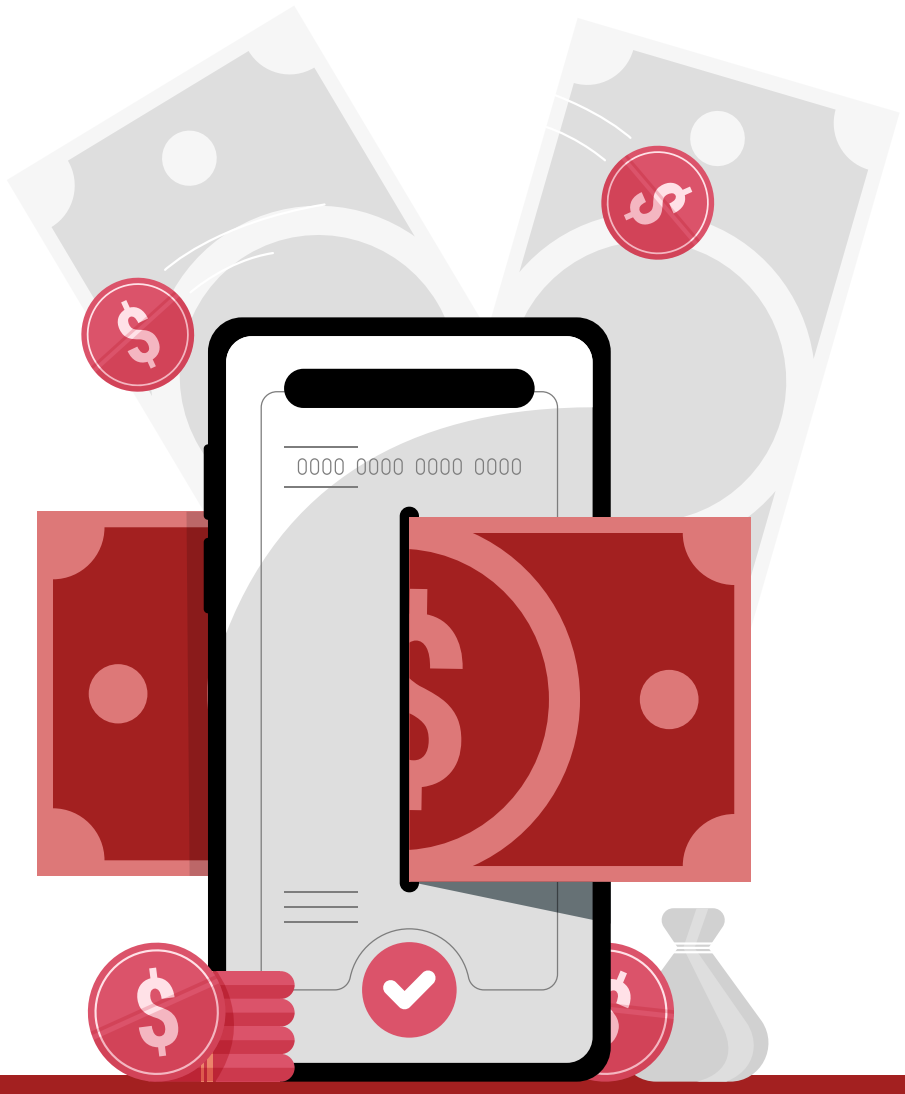
Fontes: Open Finance Brasil e White Sight.

O *Open Finance* é um conceito em evolução que ainda não atingiu seu potencial. A realidade até então, em que as instituições detinham visibilidade limitada sobre as informações de seus clientes, está mudando. Em um futuro próximo, os mais diversos provedores de serviços compartilharão entre si dados sobre perfil do consumidor, transações e comportamentos.

Além disso, tecnologias como *blockchain* permitirão que, cada vez mais, os clientes sejam donos de seus dados e escolham como aproveitá-los para obter benefícios. As implicações nos negócios são vastas e necessitam de reflexão para os diferentes *players* do mercado.

Para grandes bancos, o *Open Finance* significa competir em um mercado com menor assimetria de acesso a informações, uma vez que o acesso aos dados se torna transparente e disseminado. Assim, a corrida pela principalidade (ser o banco principal do cliente) se transforma, enquanto novos produtos e novas oportunidades se apresentam com novos competidores e modelos de negócios.

Para pequenos bancos e *fintechs*, surgem grandes oportunidades e desafios, pois suas estruturas enxutas permitem agir com velocidade e promover disrupções no mercado como um todo.



O Banco Central desenvolve uma agenda regulatória focada em inovação tecnológica para promover competitividade no SFN.

Agenda #Bacen

- Excelência
- Inclusão
- Competitividade
- Sustentabilidade
- Educação
- Transparência

Competitividade

Inovação e investimento em tecnologia para incentivar a competição no setor de serviços financeiros.

Pix

- Consolidação do RTP em volume de transações.
- Crescimento acelerado de volume transacionado.

Open Finance

- Iniciador de pagamentos como acelerador para adoção do Pix.
- Dados sob o controle dos indivíduos.
- Ofertas hiperpersonalizadas.

Drex

- Interoperabilidade com o Pix e *Open Finance*.
- Casos de uso inovadores em pagamentos e DeFi.

Super app

Plataforma onde os usuários detêm total controle sobre suas finanças, suas contas, produtos disponíveis e meios de pagamento.

Fonte: Bacen.
Notas: SFN - Sistema Financeiro Nacional; RTP - *Real-time Payments*.

Além disso, o *Open Finance* não é um elemento isolado, mas parte de um ecossistema robusto que conta hoje com o Pix – lançado em novembro de 2020 –, e no futuro com o Drex – lançamento previsto para o fim de 2024. São tecnologias que estão e continuarão revolucionando o dia a dia dos consumidores no país.

O principal pilar desenvolvido, dentro da agenda do Bacen, é a competitividade. Em conjunto, as três plataformas se reforçam para incentivar a inovação no setor, por meio de novos produtos e novas soluções.

A agenda do Bacen tem sido um sucesso, principalmente com o Pix, um projeto mais consolidado, embora ainda em evolução. Em 2023, foram realizadas 41,9 bilhões de transações com o Pix, movimentando R$ 17,2 trilhões.

Em um futuro próximo, as plataformas em conjunto poderão se transformar em uma estrutura que construirá um super app, que poderá ser conduzido pelo Bacen, mas provavelmente será desenvolvido pelo mercado.

Já pode ser vislumbrada a ideia de um super app que permita agregar dados da vida financeira dos clientes ao mesmo tempo que insere ferramentas de inteligência artificial (IA) para promover indicações e educação financeira.

Open Finance no Brasil

No Brasil, o *Open Finance* segue em constante evolução, com dados de investimento da fase 4 e melhoria da ITP.

Fases de implantação do *Open Finance* no Brasil

Fase implementada | Novas atualizações | Em andamento

Fase 1 – Dados cadastrais

- Padronização de informações dos serviços existentes nas IFs.

Fase 2 – Dados transacionais

2021

- Compartilhamento de informações com consentimento expresso:
  - dados cadastrais;
  - dados transacionais (contas de depósito à vista, contas de depósito poupança, contas de pagamento, operações de crédito, cartão de crédito).

Fase 3 – Iniciação de pagamentos (ITP)

2022

- Serviços de iniciação de pagamentos:
  - transferência **via Pix**;
  - transferência **via TED**;
  - pagamentos **com boleto**;
  - **débito em conta**.
- Encaminhamento de propostas de **operações de crédito**.

2023

+ Jornada sem redirecionamento + Transferências inteligentes

Novo

Fase 4 – Dados de produtos

2024

- Padronização de informações públicas sobre demais produtos financeiros, além dos bancários
- Compartilhamento dos dados de:
  - serviços de credenciamento;
  - seguros;
  - investimentos;
  - contas de depósito a prazo e outros produtos de investimentos;
  - câmbio;
  - previdência complementar aberta.

Fontes: Bacen e análise da Strategy&.

Na fase 4 do *Open Finance*, o Brasil já possui o escopo de implementação mais amplo do mundo, o que permite a interoperabilidade entre diversos produtos e o sistema, incluindo seguros, ao se juntar à iniciativa *Open Insurance*, da Susep.

A rápida implementação e abrangência do escopo e da adesão do *Open Finance* fizeram o Brasil se destacar globalmente.

Open Finance no Brasil

28
ITPs habilitadas (até 03/24)

+800
instituições ativas

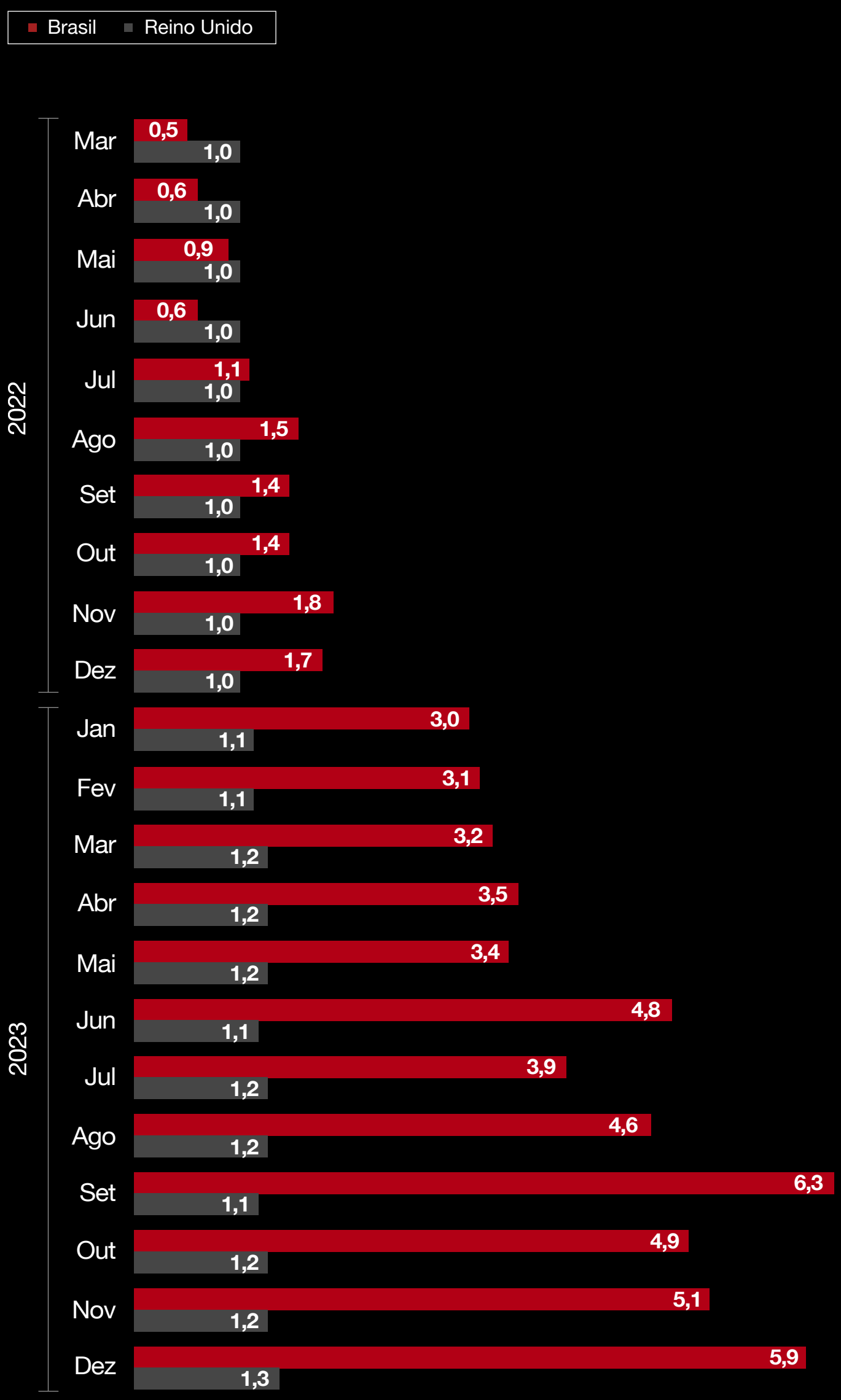
+40 mi
de consentimentos ativos

+30 bi
chamadas de APIs
(de 01/23 a 09/23)

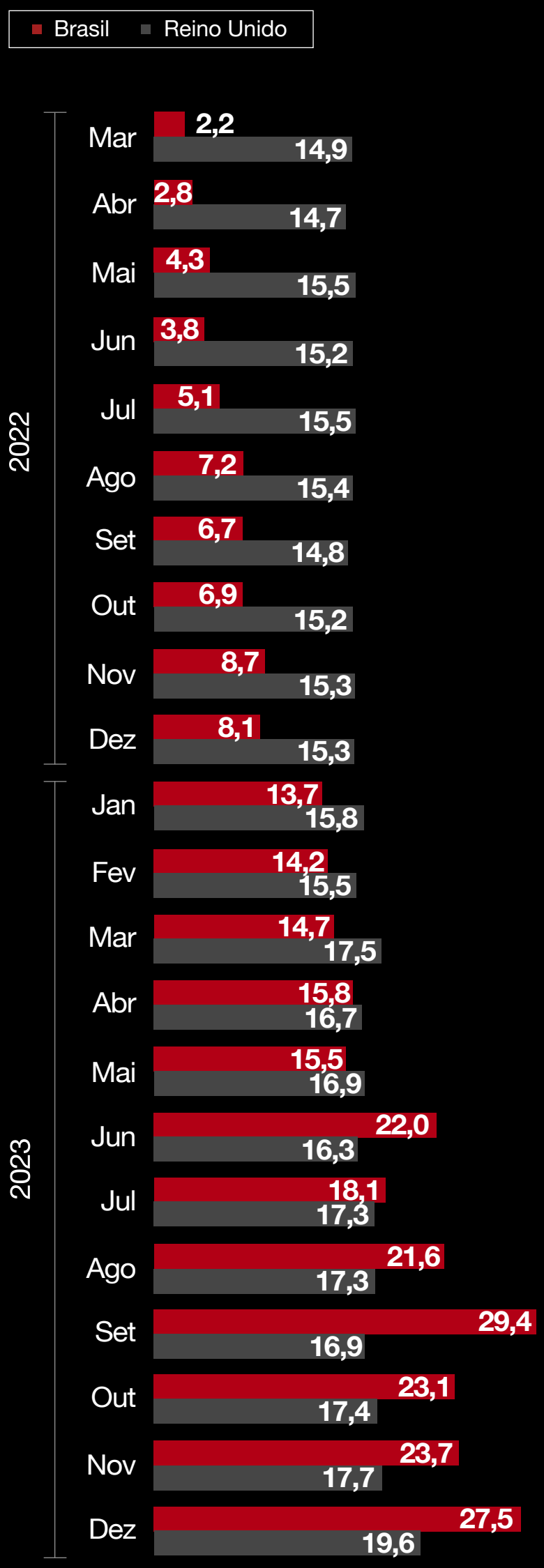
+600
pessoas contribuindo para construir o *Open Finance*

+190
grupos participantes

Número de chamadas de APIs
(Em bilhões)



Número *per capita* de chamadas de API



Fontes: Global Open Finance Index, Bacen, Febraban, Open Banking UK, Finsiders e análise da Strategy&.

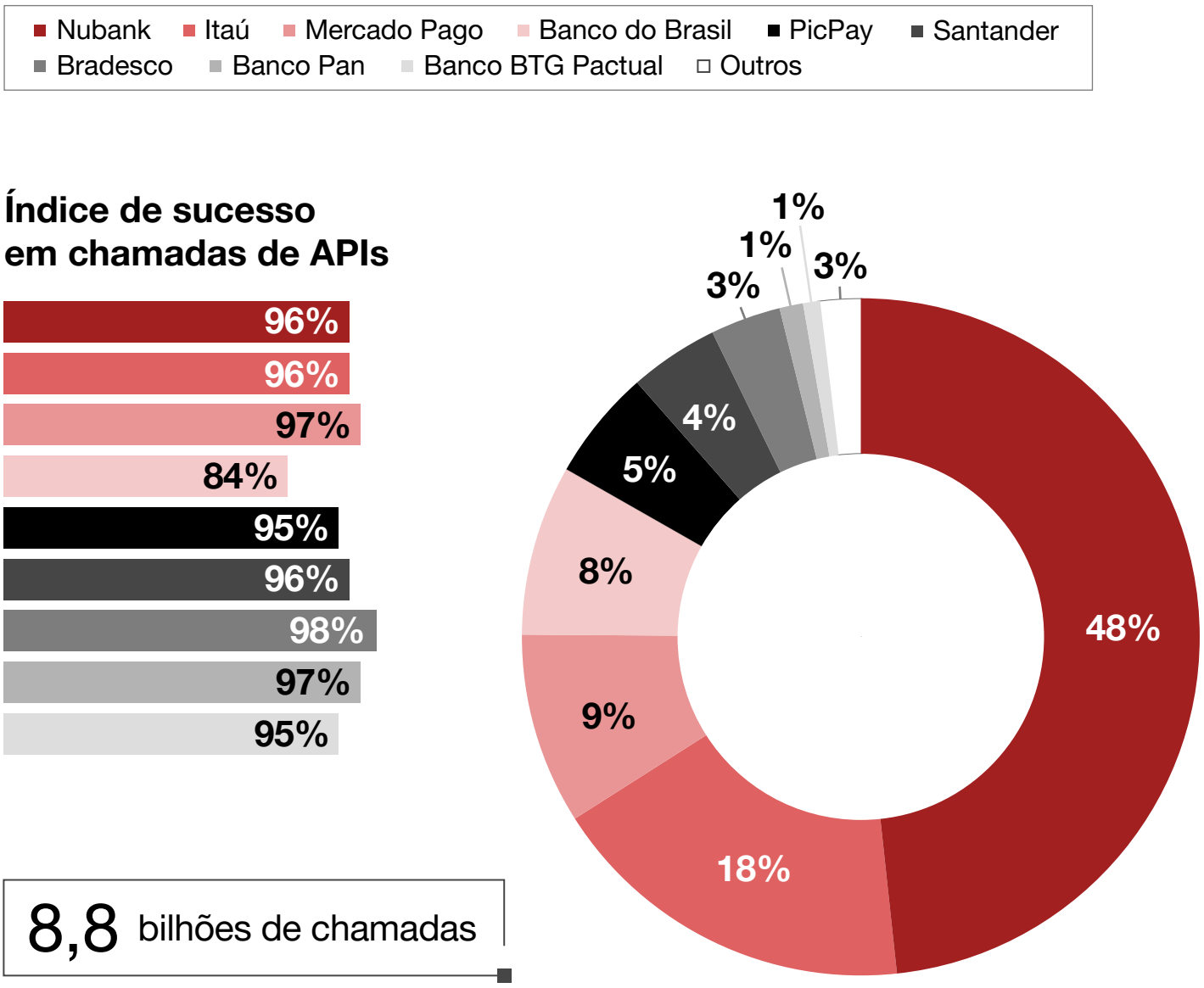
O Reino Unido foi pioneiro no *Open Banking* (precursor do *Open Finance*). Ainda assim, em 2021, meses após o início da fase 1 no Brasil, o número de chamadas de APIs no país já superava, em termos absolutos, o número de chamadas de APIs no Reino Unido. Em meados de 2023, o número de chamadas *per capita* da solução brasileira também ultrapassou a marca britânica.

Bancos já competem pelo recebimento de dados, sendo que os digitais têm 63% de *share*, e o Nubank representa 48%.

Os destaques

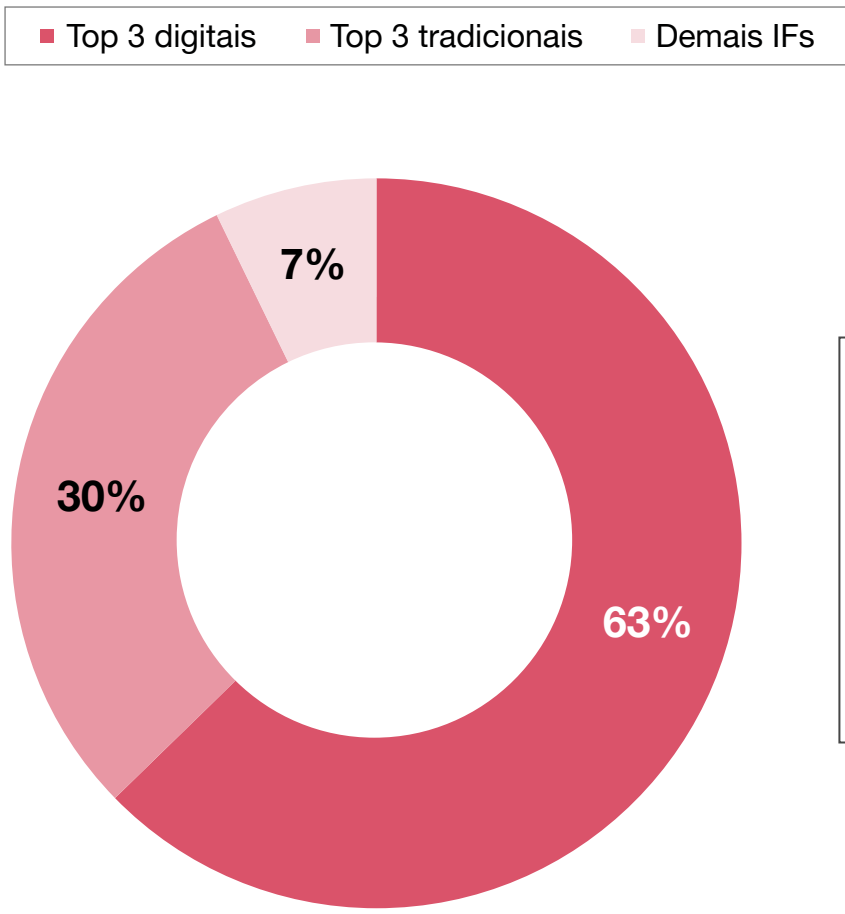
Share de receptores de APIs

Em % do total, nos últimos 3 meses[1]



Recebimento de dados – bancos digitais e tradicionais

Em % do total, nos últimos 3 meses, considerando os **principais bancos**[2]



Os bancos digitais recebem duas vezes mais dados do que os bancos tradicionais, e o Nubank representa **48%**

- O recebimento de dados por **instituições menores** gera maior competição.
- **Fintechs** e bancos **tradicionais** se beneficiam das **oportunidades** de do *Open Finance*.
- Com novas ofertas, **competição pelo recebimento de dados se intensificará**.

Uma nova arena de competição começou a se formar com a disputa pelo recebimento de dados advindos de outras instituições. Receber dados significa ter a oportunidade de entender os clientes e suas potenciais necessidades de forma mais ampla, além de construir ofertas personalizadas e recomendar produtos com eficiência.

Nessa disputa, os bancos digitais saíram na frente, nivelando sua capacidade de competir com os *players* tradicionais ao receber mais do que o dobro de compartilhamentos realizados por seus concorrentes mais consolidados.

Notas: [1] Dados atualizados em 15/09/2023. [2] Digitais: Nubank, Mercado Pago e PicPay. Tradicionais: Itaú, Banco do Brasil e Santander.
Fontes: Open Finance e Dashboard do Cidadão.

Para além dos dados, o *Open Finance* permite novos serviços, como a ITP[1], que pode revolucionar o mercado de pagamentos.

Iniciação de transação de pagamento (ITP)

Oportunidade: ITP

Serviço:

- ITP *as a service*;
- abordagem complementar com outras soluções bancárias em plataformas BaaS.

Público:

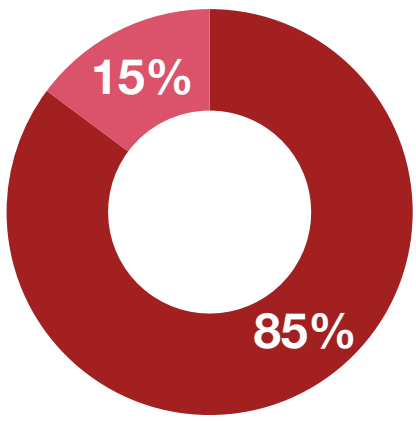
- **Varejistas** que buscam melhorar conversão;
- **Carteiras digitais** que visam aperfeiçoar o processo de *cash in*;
- ***Utilities*** que otimizam pagamentos recorrentes.

ITPs habilitadas no Brasil

■ IFs ■ Outros

ITPs habilitadas:

BTG Pactual	Bradesco	Parati CFI
Banco do Brasil	Celcoin	PicPay
Banco Inter	Iniciador	Quanto Network
Banco Mercantil	Itaú	Santander
Banco Votorantim	Mercado Pago	Crystal BMC
Banco XP	Nubank	Ebanx
Gerencia Net	Sicoob	U4crypto
Hub Pagamentos	Sicredi	Unicredit do Brasil



Casos de uso: KaBuM!

O KaBuM!, ***e-commerce* de tecnologia e games** do Grupo Magazine Luiza, passou a **ofertar o serviço de ITPs plataforma on-line**.

A sua funcionalidade também **será liberada** em breve às **demais empresas do ecossistema Magalu**.

Notas: [1] Iniciação de transação de pagamentos, também conhecido como "iniciação de pagamentos".
Fontes: Open Finance Brasil e análise da Strategy&.

Mudanças tecnológicas aceleram o desenvolvimento do *Open Finance*, agregando novas dimensões ao uso de dados.

Mudanças tecnológicas aceleradoras do *Open Finance*

APIs	Códigos e protocolos que agem como **intermediários**, permitindo a comunicação entre **duas aplicações**. A **chamada de API** ocorre quando uma instituição pede a uma API que uma **informação seja extraída** da base de dados de outra.
Computação em nuvem	Os sistemas devem lidar com ***petabytes* de dados** para autenticar transações **iniciadas por APIs**. Assim, são necessárias plataformas **resilientes**, **escalonáveis** e **eficientes em custos**.
Inteligência artificial	Atua como uma **simulação da inteligência humana**. As **assistentes virtuais** podem ser aprimoradas por meio do uso de **dados** para melhor atender os clientes e oferecer **recomendações personalizadas**.
Machine learning	Como um subgênero de IA, a **ML tem capacidade preditiva** e de tomada de decisões baseada em dados. Fundamental para a **análise de risco**, a detecção de **fraudes** e a eficiência de dados.
Blockchain	*O blockchain* tem aplicações que colocam os **usuários no controle de seus dados**. Os clientes poderão escolher **quais informações** compartilhar, **quando** e com **quem** especificamente, garantindo o **uso** apenas para o **propósito intencionado**.

Fonte: análise da Strategy&.

Viabilizadores

A plataforma do *Open Finance* necessita de uma série de tecnologias e ferramentas viabilizadoras para poder entregar valor de maneira eficaz ao cliente final. Algumas dessas tecnologias já são utilizadas.

As APIs, por exemplo, são um bloco fundamental da plataforma, assim como a computação em nuvem. Além dessas, outras terão o papel de somar funcionalidades, como a inteligência artificial e o *blockchain*.

Novos entrantes

As *big techs* podem se beneficiar do *Open Finance* acessando um *pool* maior de dados e criando super apps próprios.

Novos entrantes

Players	**Ofertas em serviços financeiros**	**Sinergias com o *Open Finance***
Apple Aquisição da **empresa Kudos**, passando a participar do *Open Banking* no **Reino Unido**.	***Wallet*** **BNPL** **Cartão**	• Unir-se ao **ecossistema** de produtos e serviços. • Possibilidade de **transformar** sua carteira digital em um **super app**. • Ofertar limites de cartão via dados do *Open Finance*. • Inserir ofertas de *embedded finance*.
Google Google Pay é autorizado a funcionar como **instituição de pagamentos** na modalidade de ITP.	***Wallet*** **PFM** "(...) Mais um passo em nossa estratégia de oferecer mais opções de pagamento aos usuários por meio de nossas plataformas no Brasil". – nota oficial	• Unir-se ao **ecossistema** de produtos e serviços. • Alavancar a **solução PFM** existente em outros lugares do mundo e criar um **super app**. • Criar serviços financeiros a partir de sua *wallet*. • Inserir de ofertas de *embedded finance*.
Meta Produtos de pagamentos P2P, P2M e **planos para criação de serviços para empresas**.	**P2P** **P2M** **Lojas**	• Alavancar a **iniciação de pagamentos** para o **ecossistema de lojas** no app. • **Ofertar crédito** por meio de dados de clientes. • Criar uma **carteira digital** e um **super app**.

O *Open Finance* diminui as barreiras de entrada dos serviços financeiros, especialmente para as *big techs*, que vêm demonstrando um interesse significativo em atuar neste mercado.

A união entre dados financeiros e informações comportamentais monitoradas em suas plataformas poderá se tornar uma fonte de vantagem competitiva sem paralelos no mercado.

2. Além das obrigações regulatórias

A experiência do *Open Finance*

Além do regulatório, identificamos três principais experiências que o *Open Finance* promove – produtos, serviços e eficiência.

Experiência

1.

Novos produtos

Os produtos criados com o *Open Finance* vão **simplificar a vida financeira dos clientes**.

2.

Usos inovadores

Os usos inovadores criados com o *Open Finance* vão **revolucionar a experiência financeira**.

3.

Maior eficiência

A maior eficiência bancária gerada com o *Open Finance* vai permitir aos bancos **reduzir custos e melhorar a experiência dos clientes**.

Além do panorama regulatório, o *Open Finance* possibilita transpor três grandes fronteiras de mudanças, que têm forte potencial de simplificar e revolucionar a vida financeira dos clientes.

Fonte: análise da Strategy&.

Os novos produtos criados com o *Open Finance* vão impactar o cotidiano dos clientes, desde pagamentos até investimentos.

1. Novos produtos

Os produtos criados com o *Open Finance* vão simplificar a vida financeira dos clientes, proporcionando:

transparência • acesso • personalização

Oportunidades	Exemplos
Produtos personalizados Produtos de acordo com o padrão de consumo dos clientes.	Clientes recebem o cartão de crédito com pontos extras, caso o utilizem em um mercado que geralmente frequentam.
Empréstimo pelo fluxo de caixa Empréstimos para empresas e pessoas utilizando o fluxo de caixa em outras contas.	Clientes podem pedir empréstimo utilizando seu histórico em outros bancos, sem a necessidade de comprovar renda fixa.
Microcrédito personalizado Fornecimento de microcrédito aos clientes, avaliando seu padrão de consumo diário e suas movimentações.	Fornecimento de microcrédito a um cliente que todo final de mês, por exemplo, faz um churrasco em sua casa, mas ficou sem crédito em determinado mês.
Iniciação de pagamentos Pagamentos mais rápidos e práticos utilizando a autorização do *Open Finance*.	Transferência de dinheiro sem precisar alterar a conta com a qual deseja pagar.

Fonte: análise da Strategy&.

O *Open Finance* permite criar novos produtos, que proporcionam aos clientes mais transparência em suas operações, facilitam seus acessos e oferecem experiências customizadas à sua realidade.

Para as IFs, existem inúmeras possibilidades, especialmente no que se refere à personalização. Com o acesso ao padrão de consumo dos clientes e às suas movimentações financeiras, é possível oferecer microcrédito de forma mais assertiva, além de instigar a disponibilização de produtos personalizados ligados, por exemplo, ao seu cartão de crédito.

Para oferecer produtos, surgem novas formas de abordar os clientes, utilizando uma identidade digital capturada.

Prospecção de clientes

Principalidade

Trazer clientes que têm produtos em outras IFs.

Novos segmentos

Alcançar clientes com bom padrão de pagamento, porém sem renda fixa nem baixa renda, ou menores de idade.

Mantenedor

Manter clientes rentáveis na base, ofertando produtos competitivos em relação aos dos concorrentes.

Fonte: análise da Strategy&.

Identidade digital

Dados transacionais • Dados cadastrais • Dados comportamentais

Novos formatos de abordagem

Fornecimento de crédito pessoal a clientes que entram em cheque especial em outra instituição financeira

Produtos para gestão financeira consolidados de PF e PME

Atuação do banco na vida pessoal dos clientes (ex.: bancos como parceiros de viagem e estruturação de finanças)

Financiamento pelo fluxo de caixa

Microsseguros

Mais do que isso, graças aos dados cadastrais, transacionais e comportamentais compartilhados, as IFs poderão desenvolver novas formas de abordagem com seus potenciais clientes, visando identificar, nas bases das concorrentes, aqueles com o melhor padrão de pagamento e trazê-los para utilizar seus produtos. Torna-se possível, por exemplo, ofertar crédito a clientes que entram no cheque especial em outra instituição.

Fonte: análise da Strategy&.

Os usos inovadores do *Open Finance* vão revolucionar a forma como os usuários se relacionam com as IFs.

2. Usos inovadores

Os usos inovadores criados com o *Open Finance* vão revolucionar a experiência financeira, garantindo:

acesso facilitado • oportunidades de economia • monetização da base de clientes de maneira indireta

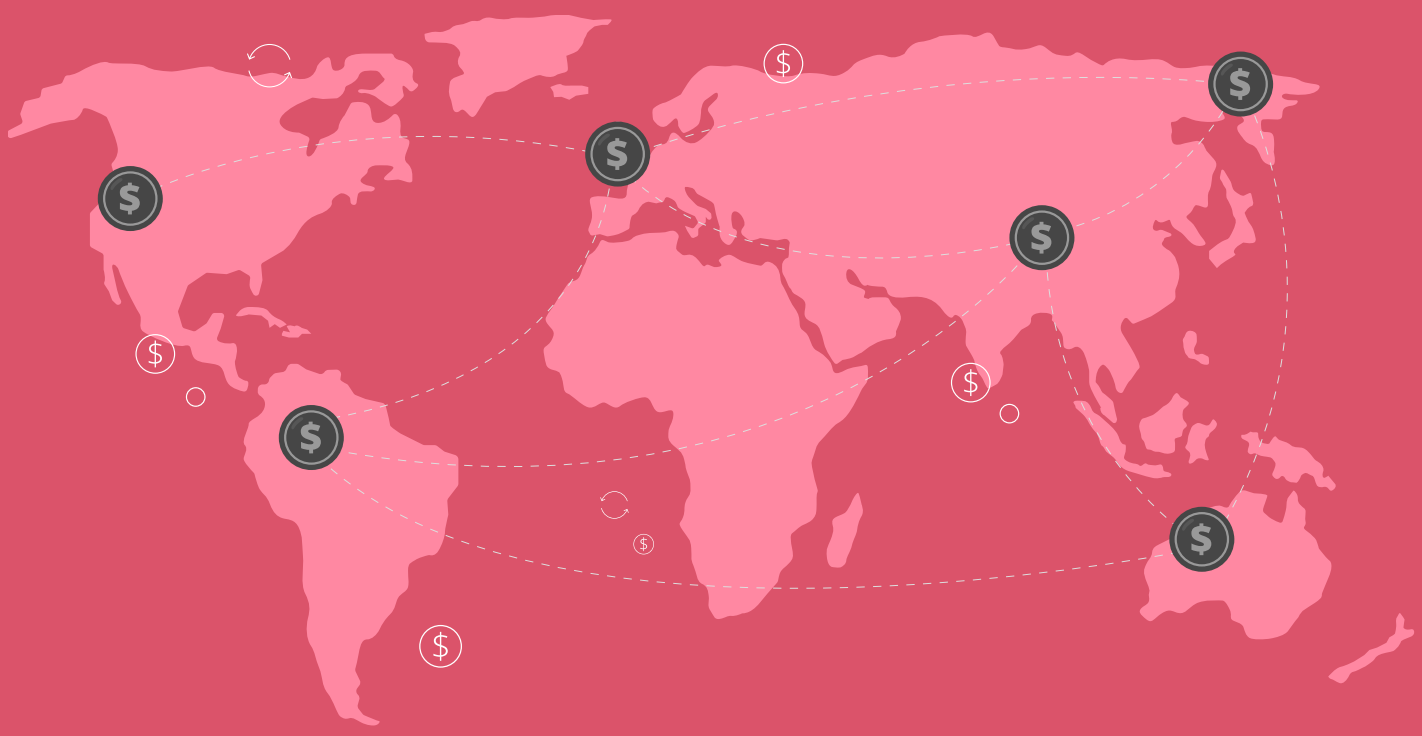
Oportunidades	Exemplos
Mais crescimento Recomendações personalizadas para otimizar o rendimento de clientes com investimentos de baixo retorno.	Clientes são notificados sobre o dinheiro parado em contas com baixa ou nenhuma rentabilidade e têm a possibilidade de fazer outro tipo de investimento.
Super app Permite aos usuários o monitoramento de saldos, transações e investimentos em uma única interface.	Clientes podem acessar todos os saldos e ter todos os produtos de diversas instituições em um único app.
Saldo inteligente Clientes com a conta negativada e no cheque especial recebem notificação para transferir o dinheiro.	Clientes recebem notificação de que o saldo da conta ficou negativo e estão utilizando o cheque especial, o que possibilita fazer uma transferência imediata.
Cobrança integrada Utilização de investimentos como garantia de empréstimo, integrado e cobrado automaticamente pelo *Open Finance*.	Para ter taxas de juro menores, os clientes podem dar como garantia os investimentos e, caso não realizem o pagamento, recebem a cobrança via *Open Finance*.

Fonte: análise da Strategy&.

A segunda experiência, de usos inovadores, promete revolucionar a jornada financeira dos clientes, principalmente por facilitar o acesso aos produtos, gerar oportunidades de economia e permitir que a base seja indiretamente monetizada.

Desse modo, as IFs podem, por exemplo, notificar seus clientes sobre a baixa rentabilidade de seus investimentos e ofertar outras aplicações capazes de otimizar seus rendimentos.

A integração entre as IFs ganha destaque nessa experiência, já que possibilita que, em uma única plataforma, os clientes acessem as informações de todas as suas contas de forma centralizada.



Experiência do usuário

O *Open Finance* fornece aos bancos insumos para criação da nova geração de produtos e melhoria da experiência do usuário.

Visão do Bacen

- Novos modelos de negócios
- Inclusão de segmentos desassistidos
- Consumidor no centro
- Maior transparência
- Portabilidade de relacionamentos entre instituições
- Controle das finanças

Fonte: análise da Strategy&.

Insumos fornecidos

Segurança
Redução do número de fraudes por falsificação de documentos.

Dados padronizados
Eles melhoram a velocidade e eficiência das análises.

Visão amplificada
Visão completa dos clientes, desde produtos contratados até transações diárias.

Acompanhamento
Visibilidade constante dos clientes (promoção, bônus, etc).

Velocidade
Ganho de velocidade com processos fluidos e padronização de dados.

Cross selling
Produtos e serviços complementares otimizados pelo *Open Finance*.

Casos de uso do *Open Finance*

Smart onboarding – Sicoob

A ferramenta garante **adesão mais rápida**, **simplificada** e **segura**. A cooperativa teve aumento de 34% nos pedidos de abertura de conta com **tempo** de avaliação reduzindo de **32 horas** para **2h10**.

Reavaliação automática – BB

Implementação da **reavaliação automática do limite do cartão de crédito** e *upgrade* da modalidade de cartão. Dos clientes[1] que compartilharam os dados, **77% receberam ofertas personalizadas**.

Nota: [1] Dos clientes, 90% já tiveram algum benefício: 77% receberam ofertas personalizadas com base nos dados e/ou utilizaram soluções que usam os dados do *Open Finance*; e 13% tiveram informações cadastrais atualizadas sem necessidade de apresentar documentos ou comparecer à agência.
Fontes: Bacen e análise Strategy&.

Graças aos insumos fornecidos pelo *Open Finance*, que vão desde segurança até a possibilidade de *cross-selling* (venda cruzada), alguns usos já foram implementados no Brasil e vêm sendo impulsionados pelas IFs.

Alguns bancos já implementaram, por exemplo, ferramentas de *onboarding* (cadastramento) baseadas no *Open Finance* para facilitar a experiência de adesão do cliente, o que os auxiliou a reduzir drasticamente o tempo de avaliação e, consequentemente, proporcionou um aumento significativo da quantidade de pedidos de abertura de conta.

Outro caso de sucesso na implementação de usos inovadores do *Open Finance* foi protagonizado pelo Bacen. Ao implementar uma ferramenta capaz de reavaliar de forma automática o limite do cartão de crédito dos clientes e alertar sobre possíveis evoluções nas modalidades dos cartões, o Bacen garantiu que quase 80% da base, que optou por compartilhar seus dados, recebesse ofertas customizadas para suas demandas.

O *Open Finance* traz a oportunidade de reduzir custos operacionais e oferece velocidade às interações com os clientes.

3. Maior eficiência

A eficiência bancária gerada com o *Open Finance* vai garantir:

- transações fluidas
- redução de custos operacionais
- integração de dados

Oportunidades	Exemplos
***Onboarding* facilitado** Clientes com contas em outros bancos terão os dados cadastrais aproveitados para abrir uma conta rapidamente.	Um novo cliente, ao abrir sua conta, tem a possibilidade de reutilizar dados de outro banco, reduzindo o tempo de avaliação.
Risco e oportunidades Análise completa dos clientes em todas as esferas, desde consumo até investimentos.	Clientes querem comprar determinado ingresso para um show e o banco automaticamente oferece o ingresso como recompensa.
Esteira automatizada Automatização da esteira de crédito tradicional para clientes com contas em outros bancos.	Clientes, ao solicitar qualquer tipo de crédito, recebem a resposta em poucos instantes.
Banking as a service Banco oferece estrutura de APIs e licenças regulatórias para contratação por *player* do mercado.	Startup que quer lançar produto no mercado contrata o BaaS e consegue lançar um produto com menor custo.

Fonte: análise da Strategy&.

Por fim, a experiência de maior eficiência vem para garantir que as transações financeiras aconteçam de forma fluida, além de promover a integração dos dados e a redução dos custos operacionais das IFs. Isso torna a abertura de conta muito mais simples para os clientes, já que a nova IF pode utilizar os dados disponíveis em outras instituições, dispensando o preenchimento de mais formulários.

Entre as muitas oportunidades trazidas pelo aumento de eficiência, destacam-se as que proporcionam mais facilidade e benefícios ao cliente final. Ao ter acesso às informações de consumo dos clientes, as IFs conseguem oferecer às suas bases recompensas mais customizadas, além de estarem aptas a dar respostas de suas análises em um tempo reduzido.

Pilares da eficiência com o *Open Finance*

A eficiência trazida pelo *Open Finance* se baseia em pilares que potencializam as oportunidades.

Efeitos na eficiência

Validação imediata de dados cadastrais

Utilizando o consentimento dos clientes, é possível garantir a validade dos dados.

Aumento da aprovação

É realizada uma melhor e mais ampla análise dos clientes e de seu potencial de pagamento.

Automação de processos

Com a padronização dos dados e procedimentos estruturados, é possível automatizar processos.

Ofertas mais assertivas

O uso dos dados permite conhecer melhor os clientes e fazer ofertas mais personalizadas.

Fonte: análise da Strategy&.

Potenciais produtos impactados

Cadastro automático dos clientes, com verificação e ofertas de **produtos instantâneos** (ex.: uso de dados de outra instituição financeira para acelerar o processo de cadastro).

Automatização da esteira de crédito, com verificação de documentos mais **seguros** e rápidos (ex.: com a padronização dos dados, é possível automatizar a esteira de crédito e reduzir as verificações).

Pagamentos de forma **direta**, **segura** e **sem intermediações**, facilitando o processo de pagamento (ex.: com a ITP, é possível fazer o pagamento de uma conta digital somente autorizando a transação).

Essencialmente, o *Open Finance* é um potencializador de oportunidades e tem efeito em diversas áreas ligadas à eficiência operacional. Ao permitir a validação imediata de dados cadastrais, o aumento das aprovações feitas pelas IFs, a automação de processos e a disponibilização de ofertas mais assertivas, o *Open Finance* reduz a complexidade operacional das IFs e, ao mesmo tempo, entrega aos clientes uma experiência mais simples, personalizada e, principalmente, confiável.

Fonte: análise da Strategy&.

Ganho potencial das IFs

Mercado de crédito

O ganho potencial gerado pelo *Open Finance* no mercado de crédito, pelas IFs, pode chegar a R$ 42 bilhões (R$ 28 bilhões no caso de pessoas físicas e R$ 14 bilhões de pessoas jurídicas). Essa oportunidade no mercado de crédito aumentará a visibilidade dos clientes pelos bancos, possibilitando a liberação de mais créditos.

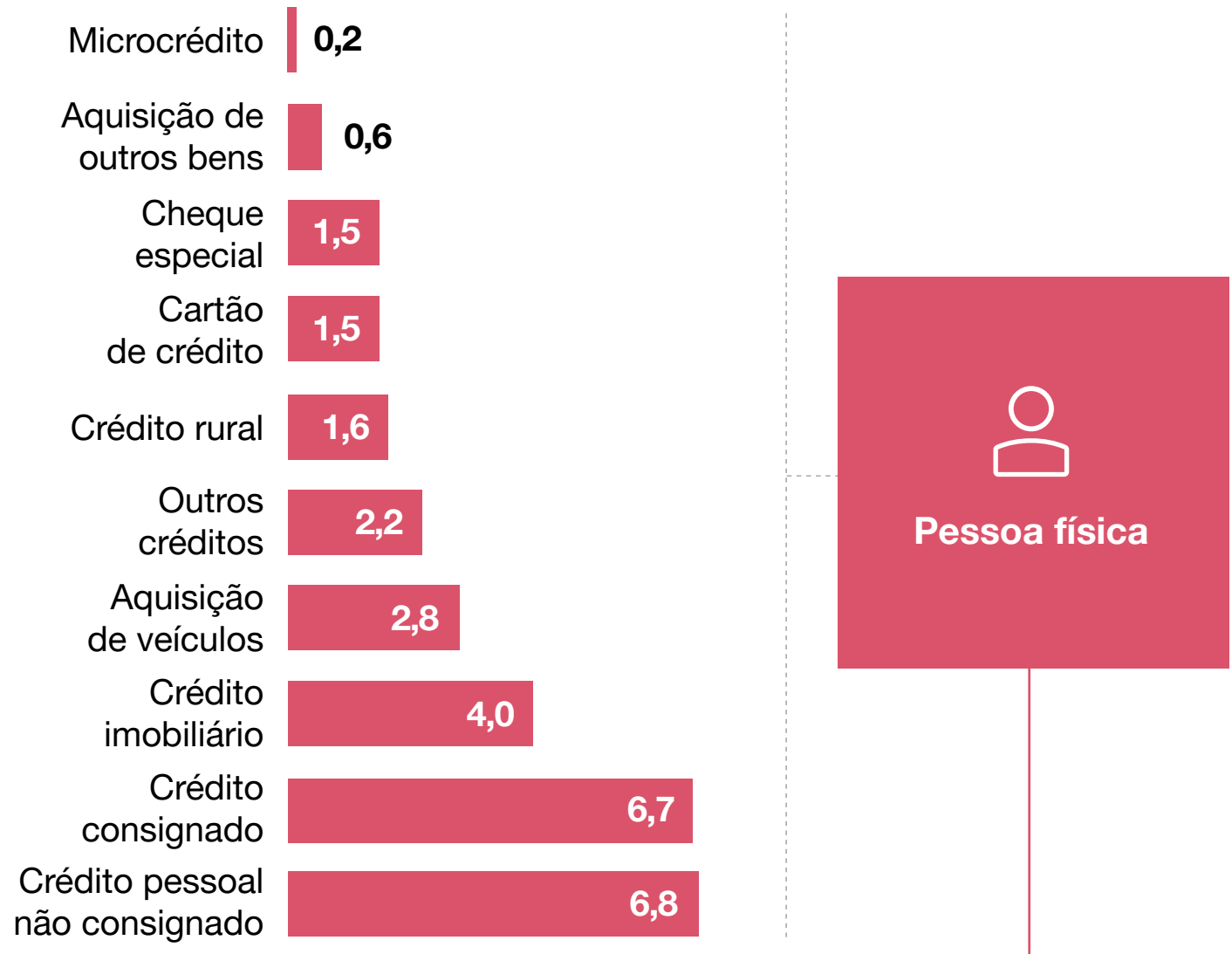
As categorias de crédito que mais se beneficiam com o *Open Finance* são pessoal não consignado, consignado e imobiliário, somando juntas R$ 17,5 bilhões.

Impacto do *Open Finance* na receita de IFs – Mercado de crédito

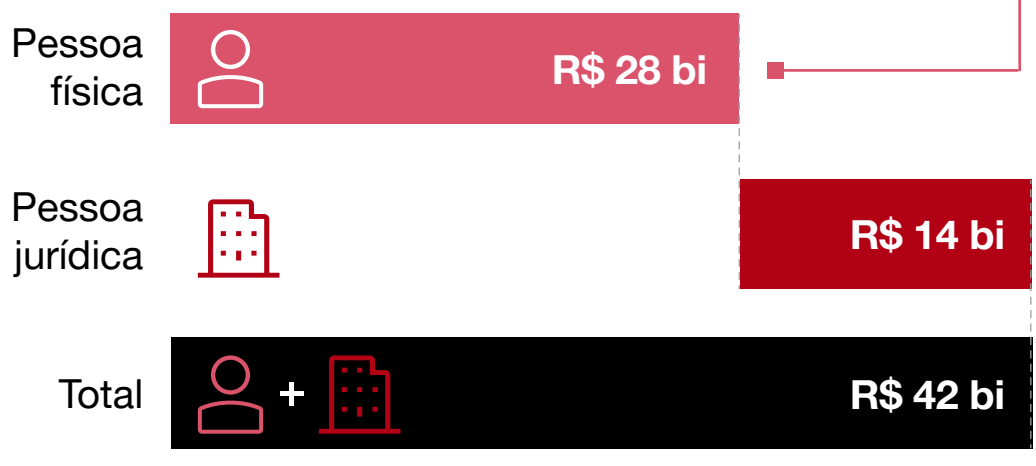
Uma visão inicial das oportunidades do *Open Finance* pode criar uma captura adicional de R$ 42 bilhões em receitas.

Oportunidade

Receitas adicionais em R$ bilhões em 2026



Oportunidade de receita no mercado de crédito



Nota: o estudo replicou o exemplo da adesão ao *Open Banking* no Reino Unido, que identificou uma aderência de 20% da população bancarizada no país até o quinto ano da implementação da iniciativa e comparou a métrica com o Brasil.
Fontes: Serasa Experian, Sistema Gerenciador de Séries Temporais – Bacen e análise da Strategy&.

Eficiência operacional

As IFs se esforçam para implementar softwares e rotinas de avaliação mais precisos para ponderar os riscos dos clientes, uma vez que, a cada 1% de redução da inadimplência bancária, a instituição financeira pode deixar de perder R$ 56 bilhões.

O *Open Finance* fornece diversas oportunidades para as IFs se tornarem mais eficientes. Alguns exemplos são:

- análise de crédito com visibilidade holística dos clientes;
- identificação antecipada de riscos;
- velocidade na renegociação de dívidas e identificação de dificuldades financeiras;
- oferta de crédito personalizado com limite flutuante.

Custo da inadimplência bancária

Cada 1% de redução da inadimplência bancária pode diminuir em R$ 56 bilhões os custos das IFs.

Saldo total de crédito – outubro de 2023

- Saldo total de crédito
- Inadimplência (3,42%)

Benefícios do *Open Finance* para reduzir a inadimplência

Análise de crédito mais **precisa** devido **à visibilidade completa** dos clientes.

Identificação antecipada de riscos pela **visibilidade diária** dos clientes.

Rapidez na **renegociação de dívidas, identificando** possíveis **dificuldades** financeiras.

Crédito personalizado com limite **flutuante**, avaliando a **capacidade de pagamento**.

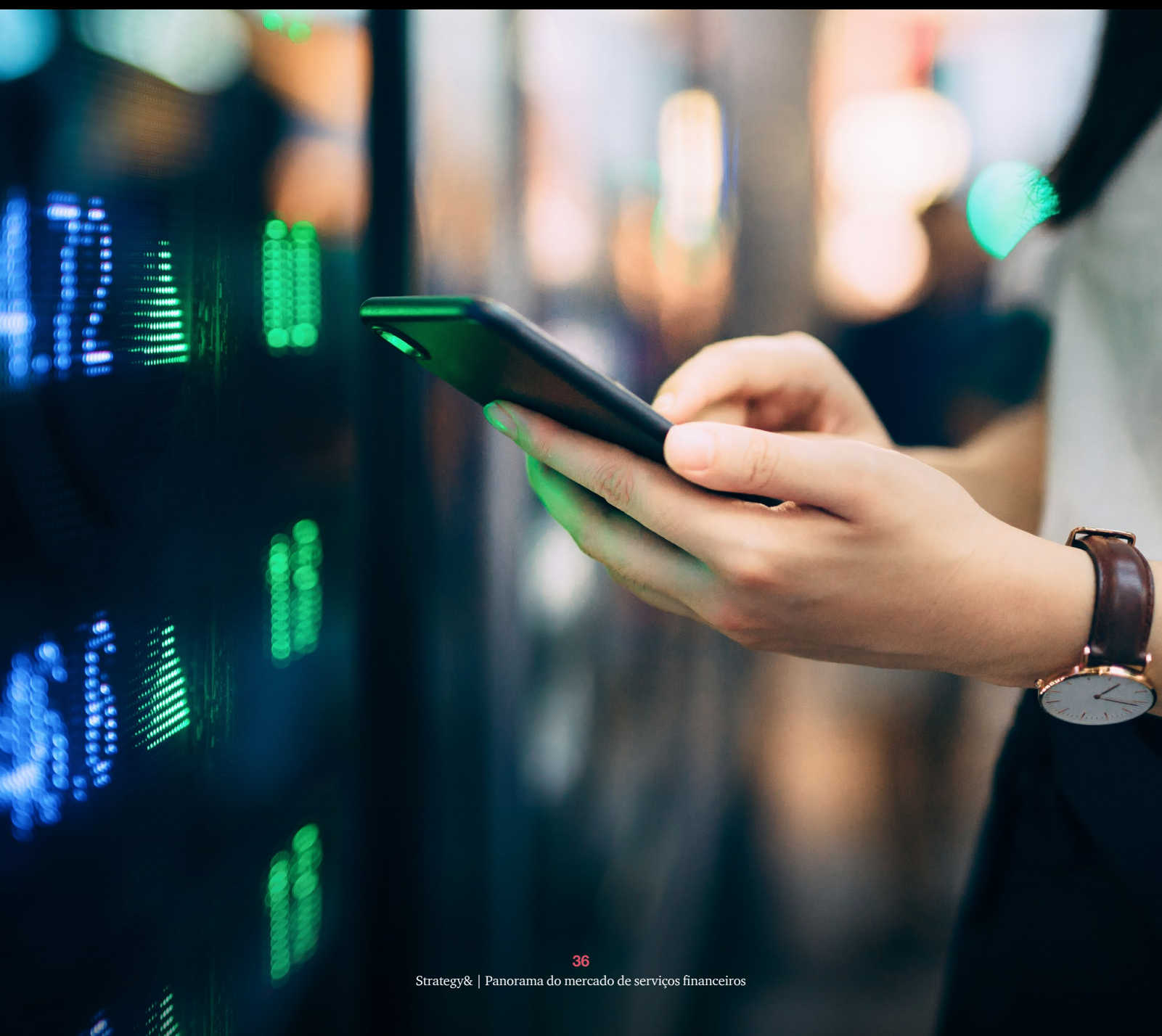
Nota: inadimplência superior a 90 dias – 3,42%.
Fontes: Relatório de Economia Bancária 2022, Sistema Gerenciador de Séries Temporais – Bacen e análise da Strategy&.

Rentabilização indireta

O *Open Finance*, além de proporcionar formas diretas de rentabilização, como aumento do crédito oferecido, redução da inadimplência, redução dos custos operacionais e aumento de *cross-selling*, fornece maneiras de rentabilizar de maneira indireta e ganhar a principalidade do cliente, como:

- processos integrados e automatizados, com menor tempo de espera;
- produtos personalizados ao identificar a necessidade dos clientes;
- gerenciador financeiro pessoal integrado a outras IFs, o que permite que o cliente se mantenha em um único app;
- segurança integrada com outras IFs, com processos mais fluidos.

Cada uma das oportunidades que o *Open Finance* habilita é uma importante alavanca na proposta de valor da IF para se tornar o banco de maior principalidade.



Além da rentabilização direta, o *Open Finance* oferece formas indiretas de otimizar a rentabilidade do sistema financeiro nacional.

Oportunidades

Rentabilização direta

Aumento das receitas ou redução dos custos operacionais

- **Aumento** do fornecimento de **crédito**
- **Redução** da **inadimplência**
- **Diminuição** dos custos **operacionais**
- **Aumento** de ***cross-selling***

Rentabilização indireta

Melhor relacionamento da instituição com os clientes

- Processos **integrados** e **automatizados**
- Produtos **personalizados**
- **Gerenciador** financeiro **pessoal**
- Segurança **integrada**

Fonte: análise da Strategy&.

3. Como alavancar o *Open Finance*

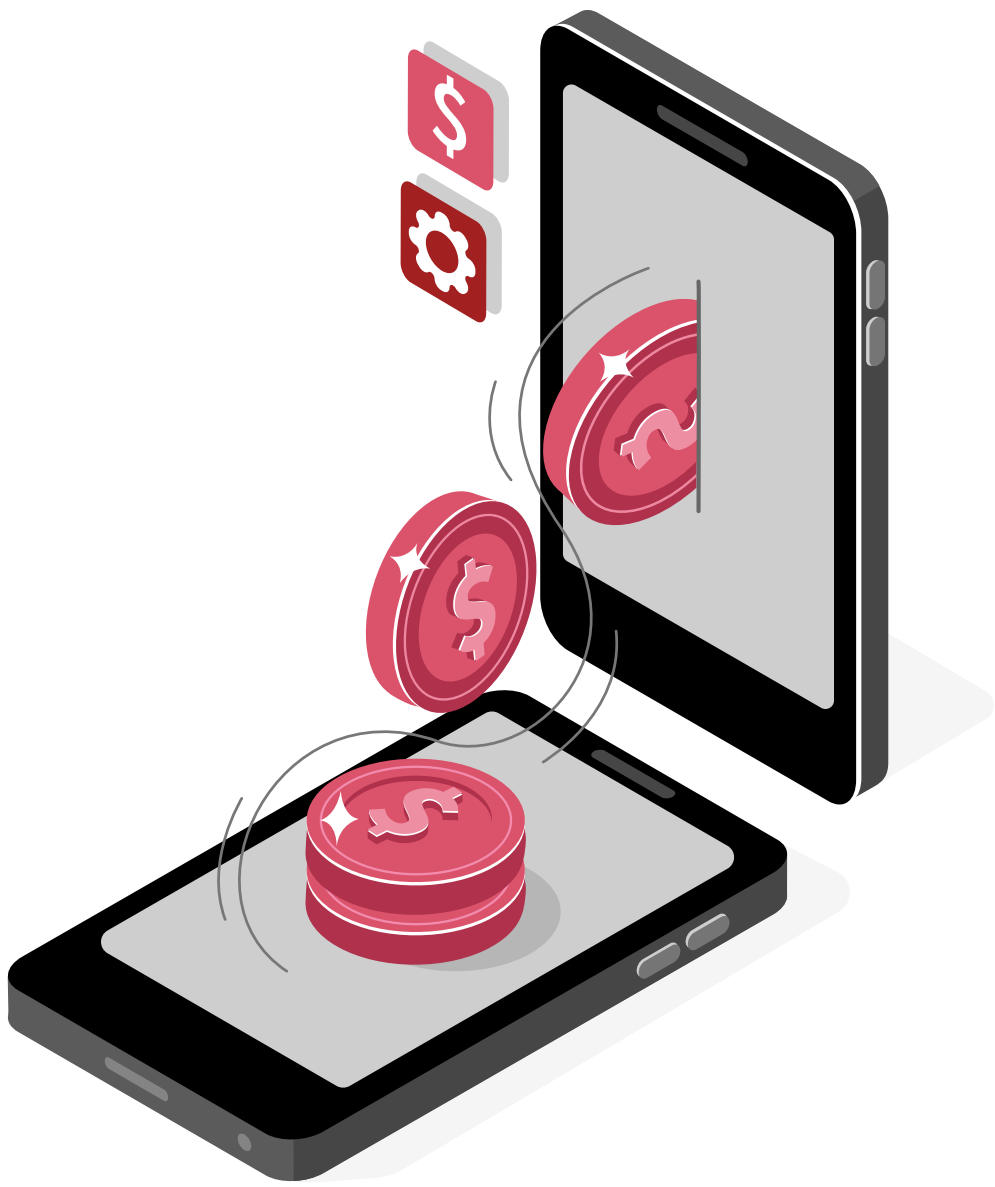
Novo contexto de serviços financeiros

Com a abertura dos dados de clientes entre as IFs, por meio do *Open Finance*, surgem novas possibilidades de criação de produtos e serviços mais personalizados. No entanto, isso também implica o risco de que soluções e produtos financeiros, antes relevantes, possam se tornar obsoletos.

Os clientes que experimentarem soluções abertas em outras IFs vão demandar a mesma agilidade, personalização e dinamismo em suas experiências.

O *Open Finance* transforma e expande a oferta de soluções e produtos dos bancos e cria um novo contexto em serviços financeiros.

De soluções tradicionais a soluções abertas



Fonte: análise Strategy&.

Soluções tradicionais

Produtos *one size fits all*

Oferta de um produto estático para todos os grupos de clientes.

Esteira de crédito tradicional

Fluxo de concessão de crédito lento utilizando exclusivamente birôs e cópias de documentos.

Conta digital

Possibilidade de abertura de conta sem precisar ir a uma agência.

Pagamentos digitais

Possibilidade de fazer compras on-line com Pix e cartão de crédito ou débito.

***Onboarding* automático**

Utilização de dados dos clientes com autorização para acelerar o processo de *onboarding.*

Esteira de crédito automatizada

Concessão de crédito ágil com dados do *Open Finance* melhora a experiência dos clientes e a eficiência dos bancos.

Utilização de ML e IA

Modelagem de crédito e interface com os clientes aprimoradas com o uso de *machine learning* e IA.

Pagamentos fluidos

Pagamentos sem interrupções, com mais velocidade e segurança.

Hiperpersonalização em massa

Produtos customizados para os clientes.

Soluções do *Open Finance*

Fonte: análise Strategy&.

Trilha do *Open Finance*

No cenário do *Open Finance*, com a ampla gama de possibilidades e vantagens oferecidas, é crucial para as empresas a escolha cuidadosa de qual estratégia adotar.

Opções de posicionamento estratégico

Para se destacar nesse novo contexto, é importante avaliar qual caminho estratégico trilhar para maximizar as vantagens do *Open Finance*.

***Player* focado**	• Foco em produtos e serviços selecionados — tipicamente bancários e alguns digitais. • **Restrito ao uso do canal próprio**.
***Player* de alto impacto**	• Foco na oferta ampla de produtos e serviços — **bancários** e **não bancários**. • Oferta por meio de canal próprio ou de canais de terceiros.
Ecossistema bancário	• Oferta de produtos e serviços bancários e digitais de forma colaborativa. • Modelo voltado para produtos e serviços **construídos em parceria** com outros *players*. • Alta flexibilidade em ofertas (serviços *plug and play*).
***Hub* de integração**	• Integração de **serviços digitais inovadores de terceiros** a ofertas proprietárias. • Alto nível de colaboração entre os *players*. • Oferta mais ampla de produtos e serviços — bancários e não bancários.

Fonte: análise Strategy&.

Para mapear as possíveis direções estratégicas para as empresas, realizamos uma análise da amplitude do portfólio e do nível de colaboração desejado com o ecossistema onde estão inseridas. Como resultado, identificamos as seguintes opções estratégicas:

Player focado:

produtos e serviços bancários e restritos ao próprio canal;

Player de alto impacto:

foco em oferecer produtos e serviços bancários e não bancários, utilizando canais próprios ou de terceiros;

Ecossistema bancário

oferta de produtos e serviços de forma colaborativa, construindo parcerias, utilizando canais próprios ou dos parceiros;

Hub de integração

oferta de produtos financeiros e não financeiros de terceiros e próprios na sua plataforma e na de outros *players*.

Fonte: análise Strategy&.

Classificamos quatro cenários a partir do portfólio e da abrangência da colaboração com o ecossistema bancário.

Oportunidades em *Open Finance*

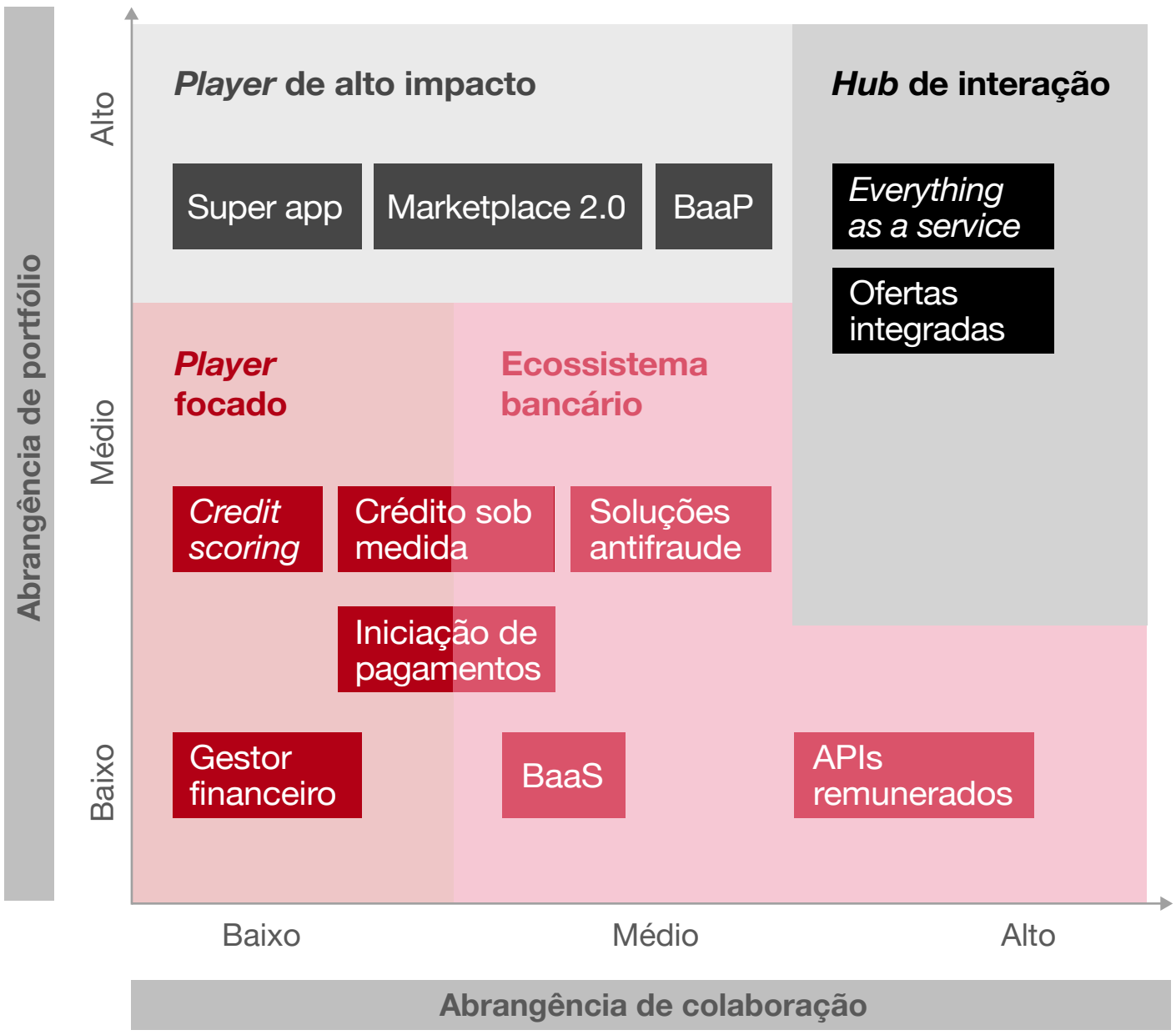
Critérios

Abrangência de portfólio

Extensão e diversidade dos produtos ofertados aos clientes.

Abrangência de colaboração

Extensão e diversidade dos produtos ofertados aos clientes.



No entanto, é fundamental que cada empresa avalie o próprio posicionamento e alinhamento com os objetivos estratégicos adotados antes de tomar uma decisão de como se posicionar no *Open Finance*.

Fonte: análise Strategy&.

Para otimizar as oportunidades do *Open Finance*, é preciso ter clareza sobre seu posicionamento e objetivo estratégico.

Posicionamento nas oportunidades do *Open Finance* – Ilustrativo

Player focado

- Como o *Open Finance* pode melhorar a experiência dos clientes?
- Como agregar a identidade digital dos clientes aos produtos?
- Quais oportunidades o *Open Finance* traz para reduzir os custos operacionais?

Player de alto impacto

- Como fazer para aumentar o *cross-selling* de produtos bancários e não bancários?
- Como fazer a experiência dos clientes ser completa em diversos canais de operação?

Ecossistema bancário

- Quais são as parcerias que devem ser exploradas para melhorar a rentabilidade?
- Como o *Open Finance* pode contribuir para melhorar a taxa de adesão aos produtos?

Hub de integração

- Como ofertar produtos de terceiros e próprios e garantir que os principais clientes sejam os mais rentáveis?
- Como utilizar o *Open Finance* para ter um melhor relacionamento com terceiros?

Fonte: análise Strategy&.

Riscos

O *Open Finance* oferece uma ampla gama de oportunidades para utilizar dados com foco no cliente. No entanto, as empresas que não aderirem ao *Open Finance* ou não escolherem estratégias alinhadas ao seu posicionamento de mercado correrão o risco de não aproveitar todo o potencial dessa estrutura. Isso poderá resultar na perda de relevância no setor financeiro para concorrentes mais adaptados e direcionados.

Agora, mais do que nunca, é o momento de explorar o *Open Finance*. Os *players* que não se diferenciarem vão perder relevância.

Estratégia e modelo de negócios

Repense sua proposição de valor e quais capacidades pretende fomentar para competir.

Estratégia e modelos de negócios sem a estrutura do *Open Finance* vão perder valor.

Gestão de dados e *analytics*

Consiga embutir o melhor analytics a seus produtos.

Gestão de dados e *analytics* sem a estrutura do *Open Finance* não vão conseguir assegurar clientes rentáveis.

Riscos

Entenda e gerencie os riscos para que estejam aderentes ao apetite da organização.

Assumir riscos sem utilizar o *Open Finance* poderá subdimensionar esse risco.

Cibersegurança

Construa um panorama para identificar as ameaças, proteger-se e responder com eficácia.

Cibersegurança fora do ecossistema do *Open Finance* deixa a instituição mais vulnerável a ameaças avançadas.

Experiência dos clientes

Estruture suas operações com os clientes ao centro de tudo.

Sem o *Open Finance*, a experiência dos clientes vai estar aquém das expectativas do mercado.

Fonte: análise Strategy&.

4. Como podemos ajudar?

Em serviços financeiros, especificamente, a PwC produz diversos estudos.

Nossas publicações

Publicações sobre CBDC

- **Índice Global de CBDCs da PwC** – Overview 2022
- **A evolução do dinheiro:** por que instituições financeiras deveriam começar a prestar atenção nas CBDCs

PwC *Observer*

- **Relatório Global de Fintech:** report on FinTech world
- **Observatório PwC:** monitoramento e análise das principais inovações do mercado

Publicações sobre pagamentos

- **Publicações sobre pagamentos Online**
- **Building a commercially viable European payments model:** a transformation agenda
- **Emerging Markets:** Driving the payments transformation
- **Future ready payments 2030**

Publicações sobre *Open Banking*

- **Five ingredients for Banks** to catch the *Open Banking* opportunities
- **The future of banking is open**
- ***Open banking*... so what?**
- **Still trying to figure out *Open Banking?*** You are certainly not alone.
- **How to seize the open banking opportunity**

Oferecemos estes serviços:

Pagamentos

Inovação em pagamentos
Explore oportunidades em pagamentos, a partir das mudanças no consumo.

Ambiente regulatório
Compreenda questões regulatórias em pagamentos.

Tendências
Observe e aproveite as tendências que moldam o setor.

Cenário competitivo
Enxergue as forças que influenciam a competitividade em pagamentos.

Experiência do cliente
Identifique os hábitos de consumo e crie soluções personalizadas.

Open Finance

Estratégia e modelo de negócios
Repense sua proposição de valor e quais capacidades fomentará para competir.

Gestão de dados e *analytics*
Consiga embutir o melhor *analytics* nos seus produtos.

Riscos
Entenda e gerencie riscos para que estejam aderentes ao apetite da organização.

Cibersegurança
Construa um panorama para identificar, proteger-se e responder a ameaças.

Experiência do cliente
Estruture suas operações com o cliente no centro de tudo.

Moedas Digitais de Bancos Centrais (CBDC)

Conhecimento e *insights*
Obtenha um panorama 360º sobre as CBDC, *stablecoins* e outros ativos digitais.

Ambiente regulatório
Compreenda as questões regulatórias nas CBDC.

Produtos e serviços
Transforme os serviços e produtos de acordo com as tendências.

Aplicações e casos de uso
Prepare-se para as CBDC e outros ativos digitais no contexto comercial e do varejo.

Posicionamento de mercado
Crie oportunidades comerciais.

Além disso, contamos com um Centro de Excelência (CoE) em Pagamentos e *Open Banking* em Milão, na Itália.

CoE em Pagamentos

O Centro de Excelência em Pagamentos e *Open Banking* da PwC é uma rede virtual que reúne profissionais experientes de mais de 29 países da Europa, do Oriente Médio e da África.

PwC CoE é capaz de fornecer:

Suporte total

Nossas equipes multidisciplinares e integradas da rede PwC conseguem endereçar todas as vertentes dos clientes.

Pesquisa e insights

Profundo conhecimento dos mercados locais e internacionais, ajudando nossos clientes a navegar em seus mercados.

Benchmarking de mercado:

Agregador de informações, identificando as melhores práticas entre os *players* e analisando as tendências do mercado.

Áreas de atuação

Pagamentos

Ajudamos nossos clientes a **alavancar a inovação**, **otimizar** e **gerenciar o ciclo de vida do pagamento**, incluindo aspectos técnicos e de segurança, e a desenvolver **novas estratégias de pagamento** ou revisar as existentes.

Cartões

Alavancamos soluções e recursos para a transformação de nossos clientes em relação tanto a modelos de negócios quanto operacionais, incluindo **programas de melhoria de desempenho** específicos do setor.

Open Banking

Ajudamos no movimento em direção a um ecossistema do *Open Banking* e *Open Finance,* **calibrando *drivers* tecnológicos, regulatórios** e **competitivos** por meio de nosso conhecimento em oportunidades de negócios.

Plataformas tecnológicas

Ajudamos nossos clientes a **acelerar o desenvolvimento do negócio, potencializando a criação de produtos** e a **otimização de processos**, por meio da utilização da mais recente tecnologia.

Contatos

Eliseu Tudisco
Sócio da Strategy&
eliseu.tudisco@pwc.com

Willer Marcondes
Sócio da Strategy&
willer.marcondes@pwc.com

Lindomar Schmoller
Sócio e líder da indústria de Serviços Financeiros da PwC Brasil
lindomar.schmoller@pwc.com

Marcelo Tschiedel
Gerente da Strategy&
marcelo.d.tschiedel@pwc.com

strategy&
Part of the PwC network

www.strategyand.pwc.com

Neste documento, “PwC” refere-se à PwC Strategy& do Brasil Consultoria Empresarial Ltda., firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada firma membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure

© 2024 PwC Strategy& do Brasil Consultoria Empresarial Ltda. Todos os direitos reservados.