

30/11/2015 - 05:00

Mais de 400 fintechs disputam mercado

Por Carmen Nery



Alexandre Lara, da Clay Innovation: 60% dos jovens acreditam que produtos financeiros não foram feitos para eles

A inovação introduzida pelas startups da nova economia digital não é apenas tecnológica. A maior revolução está nos modelos de negócio com foco na geração de valor para o consumidor. É o que ocorre no fenômeno "fintech": empresas de desintermediação financeira (que excluem a intermediação das instituições tradicionais de financiamento) que estão preocupando os bancos, por unirem tecnologia e inovação em serviços financeiros mais fáceis de usar e, sobretudo, mais baratos. Os bancos até estão tentando se aproximar das fintechs, mas será que eles estariam dispostos a reduzir em 50% suas taxas de juros, como fez o Nubank, ou abolir o aluguel de maquininhas e derrubar as taxas de cartões de crédito e débito, como fizeram iZettle e Payleven?

No Brasil já são mais de 400 empresas oferecendo serviços de conta corrente, cartões de crédito e débito, empréstimos pessoais, cobrança amigável, gestão de fortunas, seguros e meios de pagamento. Dessas, 150 já foram mapeadas pela Clay Innovation, agência de inovação focada em serviços financeiros.

"O trabalho da agência é ajudar as instituições financeiras a entender as dificuldades dos clientes em usar serviços financeiros", explica Alexandre Lara, fundador da Clay Innovation. Ele cita o estudo "The Rise of Millennials", da Deloitte, em que 33% dos jovens entre 20 e 35 anos entrevistados disseram que não precisarão de banco num prazo entre cinco e dez anos, e 60% afirmaram acreditar que os produtos financeiros não foram feitos para eles.

O consultor diz que no Brasil há um primeiro pelotão de empresas que já ganharam escala e receberam rodadas de investimentos, entre as quais estão Nubank, Magnetis, Guia Bolso e i-Zettle. Mas, logo atrás, com potencial de chamar a atenção dos grandes fundos, estão startups como Kitado (recuperação de crédito), Bank Fácil e Intoo (empréstimos), Quanto Gastei (gestão financeira), Vérrios e Allgoo (investimentos), Foxbit (Bitcoin), B-Score (Analytic/Big Data), Controly e PicPay (pagamentos).

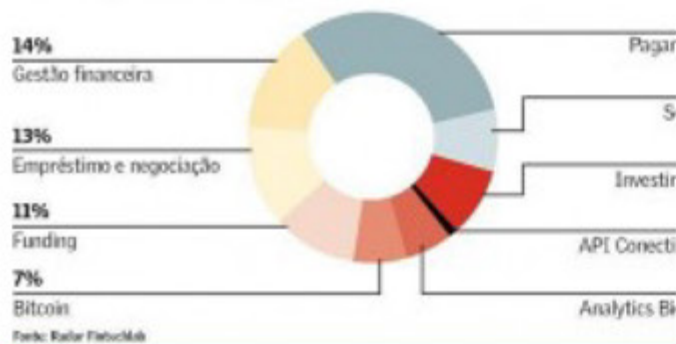
"Essas empresas vão ganhar visibilidade porque têm obtido sucesso com seus clientes ao oferecerem uma boa combinação de experiência diferenciada e inovação digital", justifica Lara.

A Kitado é resultado da experiência de Paulo de Tarso, ex-diretor de crédito e cobrança do Santander que viu a oportunidade de melhorar e humanizar as negociações de recuperação de crédito. Ele explica que a indústria financeira muda radicalmente o atendimento ao cliente do momento em que ele abre uma conta e consome

produtos para aquele em que se torna devedor. Após 60 dias de atraso, o cliente sai da carteira do gerente e passa a ser cobrado por atendentes mal preparados que usam uma abordagem agressiva para coagi-lo a fechar uma negociação.

Bancos do futuro

Distribuição de fintechs, por setor



"A ideia da Kitado é empoderar o devedor, por meio de uma plataforma on-line para que ele possa escolher a melhor forma de pagar, considerando sua situação, um valor mais justo e com transparência, mostrando taxas de juros, multa e o que realmente é desconto. Somos remunerados por uma comissão que não encarece a dívida", define Tarso.

A empresa já tem oito operações incluindo a Sky, a Recover do Grupo BTG e os bancos Fibria e Tribanco. "Em seis meses de operação, já

temos 2,5 milhões de clientes devedores em nossa base, dos quais já ajudamos 100 mil, com 12% de recuperação incremental", diz Tarso.

A Magnetis oferece serviços de investimento automatizado por meio de robôs 'advisors' para pessoas físicas com aplicações a partir de R\$ 25 mil. O conceito, até então inédito no país, tem como referências as americanas Wealthfront e a Betterment, criadoras do modelo, que já possuem mais de R\$ 18 bilhões em ativos e receberam aportes de grandes fundos de tecnologia como Benchmark, Bessemer, Greylock e Spark. A Magnetis também foi contemplada com uma rodada de investimentos liderada pela Monashees, com a participação de Redpoint, 500Startups e investidores-anjo, num total de R\$ 3,5 milhões.

"Ajudamos as pessoas a montar um planejamento financeiro atuando como um private bank, wealth management ou family officer acessíveis", explica Luciano Tavares, fundador da empresa. A diferença é que os processos foram automatizados em uma plataforma on-line que não tem conflito de interesses nas recomendações entre mais de 15 mil produtos.

"Cobramos uma taxa de 0,2% a 0,4%, e essa é a nossa única remuneração, pois não recebemos comissão de bancos e corretoras", afirma Tavares. Mais de 10 mil pessoas já montaram planos de investimentos, o menor investidor aplicou R\$ 25 mil, e o maior, R\$ 4 milhões. "A maior parte está entre R\$ 25 mil e R\$ 400 mil", sinaliza Tavares.

A Guia Bolso é um aplicativo de gestão financeira que já conseguiu que 1,7 milhão de usuários dessem acesso aos extratos de suas contas correntes e faturas de cartão de crédito. Com essas informações, os motores do aplicativo fazem a gestão do que foi gasto e do que é renda e indicam as recomendações.

Criada pelos ex-consultores da McKinsey, Thiago Alvarez e Benjamin Gleason - que também foi diretor geral do Groupon -, a empresa já teve três rodadas de investimento de fundos com e.Bricks, Valor Capital, Kaszec e Ribbit, totalizando R\$ 30 milhões. "Nossa meta é expandir para 5 milhões de usuários que não serão cobrados", diz Alvarez.