

APOIO



DISTRITO **FINTECH** MINING REPORT

REALIZAÇÃO

DISTRITO

2021

Nossos sinceros **agradecimentos** aos parceiros que contribuíram com conteúdo, dados e opiniões na produção deste estudo



SUMÁRIO

03. **Quem somos**

04. **Metodologia**

05. **Por que 1158 soluções?**

06. **Introdução**

09. **Categorias**

10. **Radar Distrito FinTech 2020**

15. **Estatísticas Gerais Ecosystema**

26. **Estatísticas Sócios**

30. **Top Startups Ecosystema**

37. **Estatísticas Investimentos Ecosystema**

45. **Cenário Internacional**

55. **Tendências**

60. **Conclusão**

64. **Créditos**



Clique no nome da página desejada para navegar pelo report

A qualquer momento, clique no logo do Distrito para voltar ao sumário





DISTRITO



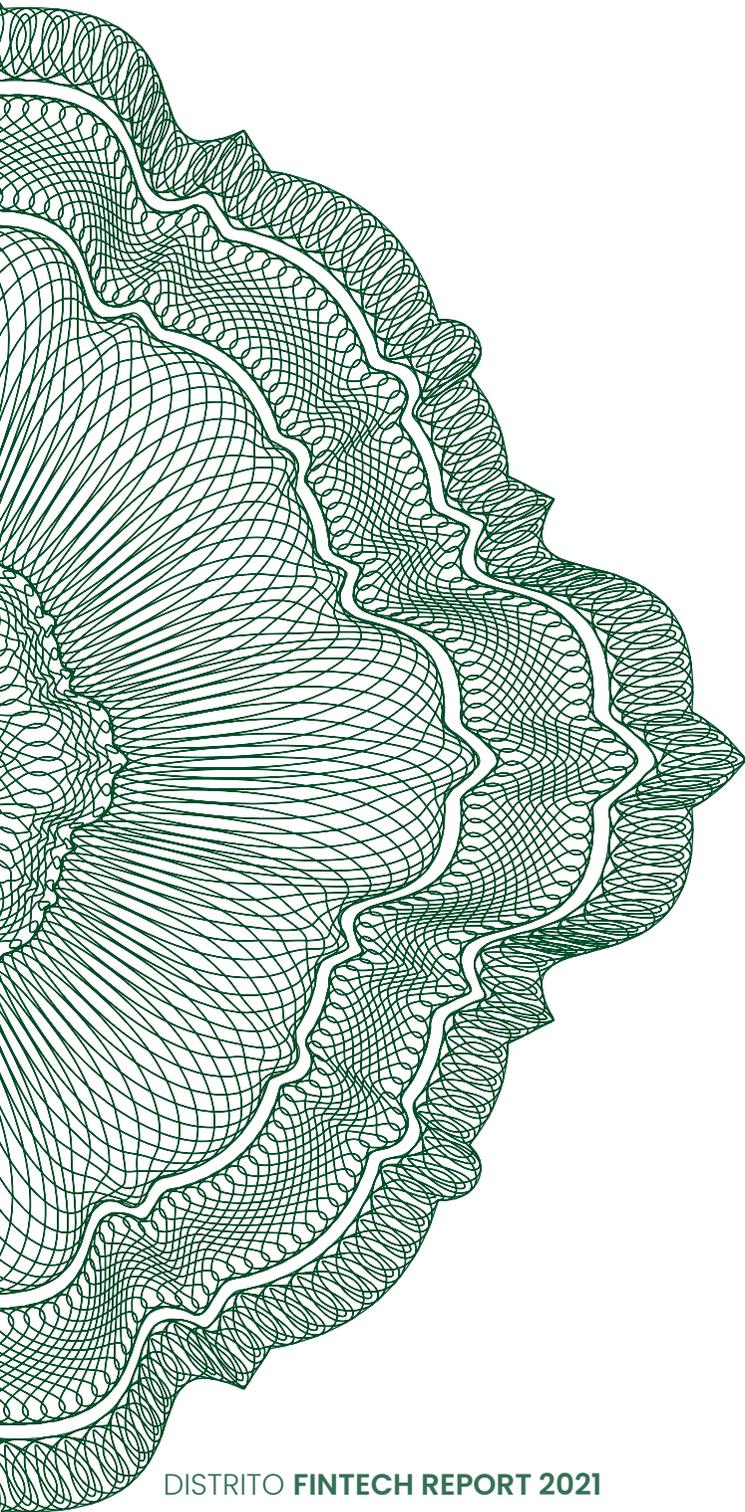
O Distrito é uma plataforma de inovação para startups, empresas e investidores que buscam o próximo passo de sua evolução.

Unimos uma poderosa rede de conexões, dados, inteligência analítica, criativa e espírito empreendedor para contribuir ativamente com a transformação tecnológica que está mudando o mundo.

Acreditamos na inovação aberta para construir um futuro melhor.

Saiba mais em www.distrito.me





METODOLOGIA

As startups analisadas no report foram selecionadas a partir de um trabalho minucioso de pesquisa e consulta ao banco de dados de startups proprietário do Distrito. Também foram realizadas consultas a bancos abertos e outras informações públicas.

As startups foram examinadas individualmente para verificar adequação ao tema do report e aos critérios de seleção estabelecidos. São eles:

- **Ter a inovação no centro do negócio, seja na base tecnológica, no modelo de negócios ou na proposta de valor;**
- **Estar em atividade no momento da realização do estudo, medido pelo status do site e atividade em redes sociais;**
- **Desempenhar atividade diretamente relacionada ao tema da publicação;**
- **Ter nacionalidade brasileira e operar atualmente no Brasil.**

O trabalho de definição das categorias foi baseado em análise da literatura relevante e das classificações utilizadas amplamente no mercado, no Brasil e no mundo.

A definição da categoria a que pertence cada startup foi feita por nossa equipe, e, quando uma startup opera em mais de uma categoria, a situamos na que interpretamos como sua atividade principal ou de maior visibilidade.

Também temos uma preocupação em incluir somente aquilo que consideramos startups e, por mais que nosso critério para defini-las seja bastante amplo, excluímos alguns tipos de negócio que, embora muitas vezes se autodenominam startups, acabam fugindo do conceito. Isso inclui empresas que têm como característica principal serem:

- **Software Houses (desenvolvimento de software sob demanda);**
- **Consultorias;**
- **Agências de marketing, publicidade e design.**

Ficou de fora do estudo? **ACESSE O QR CODE AO LADO E CADASTRE SUA STARTUP** na base do Distrito



POR QUE 1158 SOLUÇÕES?

Quando fazemos mapeamentos de startups de diferentes tecnologias, setores e regiões do Brasil, usamos bases de dados em que, muitas vezes, constam números diferentes dos nossos. Isso não se deve a uma deficiência no nosso processo de coleta de informações, ou na dos demais players que fazem levantamentos desse tipo, mas sim há diferentes critérios e metodologias.

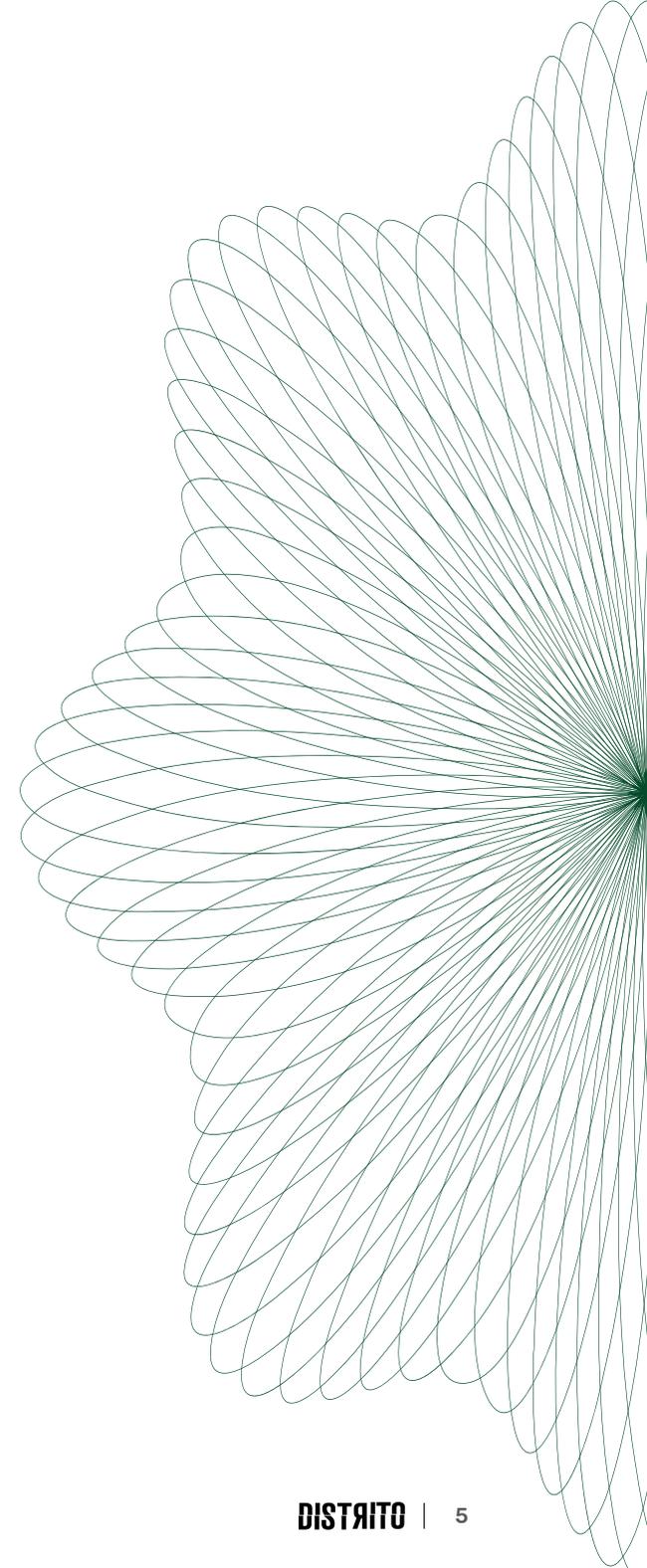
De modo a garantir a coerência, temos uma preocupação explícita em trazer apenas aquilo que conferimos individualmente e que se enquadra nos critérios de seleção do estudo. Isso significa remover startups que não sejam do Brasil, que não tenha sinais de atividade, site, ou que não passaram do estágio inicial de ideação - startups que se enquadram nessas descrições muitas vezes representam a maior parte das presentes em outros bancos de dados. Evitamos igualmente trazer aquelas empresas que, apesar de possuírem uma base tecnológica ou foco na inovação em alguma capacidade, têm um longo histórico como empreendimentos tradicionais.

Por fim, de maneira a trazer mais acurácia para nossa análise, lançamos um cadastro especial destinado às startups que desejem figurar nos estudos do Distrito, de acordo com a categorização estabelecida por nosso time de pesquisa. Reconhecemos que existe certa subjetividade nos critérios relatados acima, porém entendemos que a forma como filtramos as informações nos permite trazer o maior valor possível ao leitor final.

Estamos sempre abertos a discutir nossa metodologia e processos! Prezamos pela composição e análise dessas informações e estamos sempre abertos a ouvir sugestões em dataminer@distrito.me. Qualquer founder que deseje retirar sua startup de nosso cadastro e dos estudos basta contactar-nos no endereço acima que faremos a remoção.

REFERÊNCIA DO ESTUDO: DISTRITO. **Fintech.**

São Paulo: Distrito, Maio 2021. 1 pdf.





INTRODUÇÃO

INTRODUÇÃO

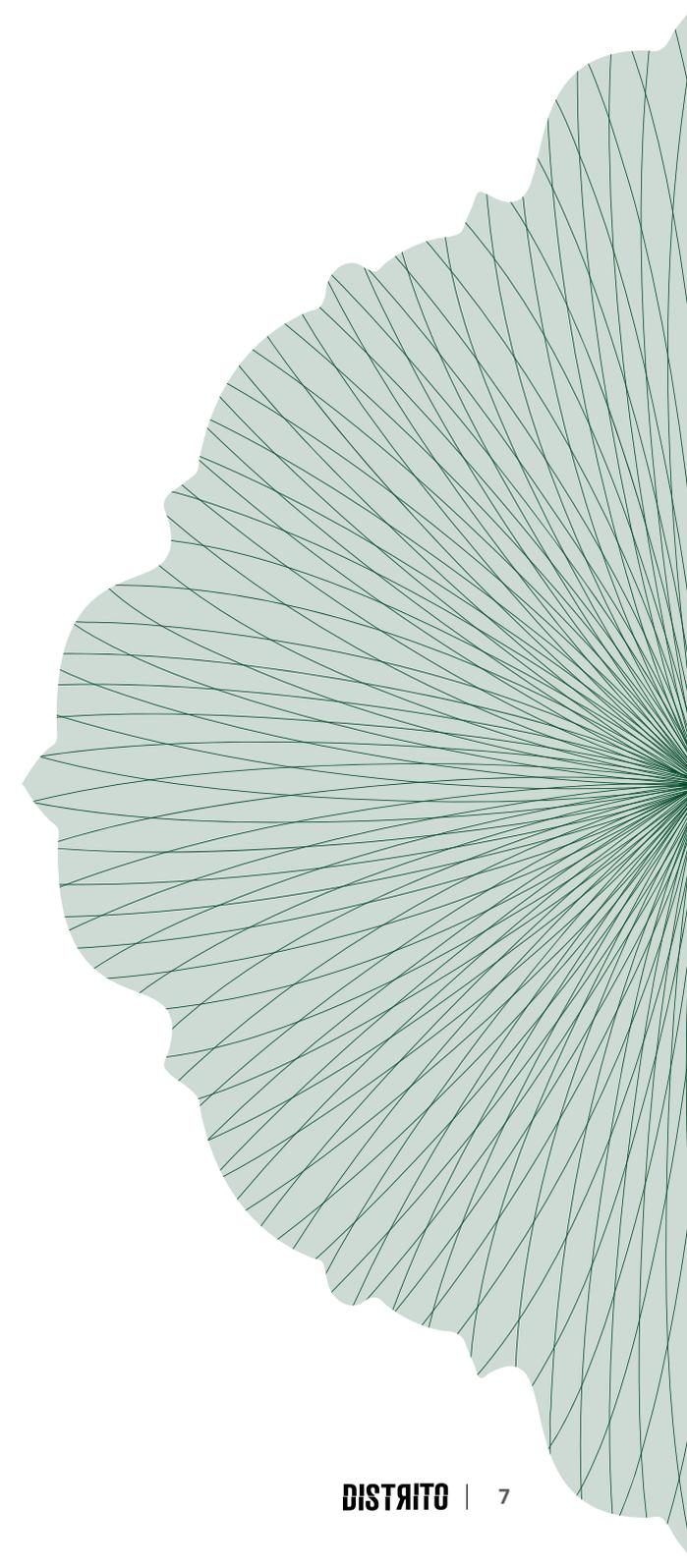
Não há no mundo hoje um território tão próspero para o desenvolvimento de fintechs quanto a América Latina. Uma série de fatores se soma para explicar esse ambiente tão propício: é uma região grande, lar de mais de 650 milhões de pessoas em 33 países, com amplo mercado consumidor ainda não-bancarizado ou sub-bancarizado; há enorme concentração bancária nos países da região, ainda há muito que se desenvolver na oferta de bancos digitais; o dinheiro ainda é o principal meio de pagamento para a ampla maioria da população, entre outros fatores que juntos provocam uma “tempestade perfeita”, isto é, um cenário propício para a explosão que hoje se observa no setor de fintechs¹.

Nesse cenário, o Brasil tem um papel de destaque, tanto por seu poderio econômico e sociocultural, o que lhe confere considerável grau de influência na região, mas também pela cultura de empreendedorismo tecnológico que tem se desenvolvido no país e trazendo consigo desenvolvimento, inovação e soluções para problemas nos mais diversos setores, entre os quais o financeiro.

A máxima de que a necessidade é a mãe das invenções explica a capacidade e a inventividade dos empreendedores brasileiros e a vitalidade de nosso ecossistema de tecnologias financeiras. É com esse espírito que anunciamos o **Distrito Fintech Report 2021**, cujo objetivo é mapear o universo das fintechs brasileiras, apresentar seus principais números, bem como algumas tendências para o setor no Brasil e no mundo.

Encaramos como missão a publicização da informação sobre setor essencial, para que cada vez mais o público conheça, se informe e possa envolver-se com esse ecossistema. Por meio desse trabalho, esperamos fomentar uma discussão ampla sobre essas startups que, aos poucos, tem conquistado admiração – e mercados – por todo o mundo.

¹ Latin America's Fintech Boom | a16z





Jubran Coelho

Sócio-líder da área de Private Enterprise da KPMG no Brasil e na América do Sul

Diogo Garcia Correia

Emerging Giants Program Brazil Leader



A KPMG é uma das maiores firmas globais de serviços de consultoria, auditoria, e impostos, trabalhando lado a lado com seus clientes, com ofertas de excelência lastreadas em capacidades profissionais de altíssimo padrão e conhecimento de indústria.



INTRODUÇÃO

ECOSSISTEMA FINTECH FAZ DO BRASIL UMA REFERÊNCIA DE INOVAÇÃO

O Brasil recebeu mais de US\$ 2,1 bilhões de investimentos em Venture Capital no primeiro trimestre de 2021. Os dados são do relatório Venture Pulse, elaborado pela KPMG, que analisa o comportamento mundial desse relevante setor. Esses resultados posicionam o País como o terceiro maior responsável pelo recorde de crescimento em Venture Capital nas Américas. Em primeiro lugar, estão os Estados Unidos – o país conquistou US\$ 69 bilhões em investimentos –, e em segundo, o Canadá, que obteve cerca de US\$ 2,5 bilhões.

No primeiro trimestre de 2021, as fintechs – startups financeiras – receberam US\$ 517 milhões em aportes, o que representa 25% de todos os recursos investidos em 2020, segundo levantamento do Distrito. Com o ambiente regulatório construído pelo Banco Central por meio de resoluções que reduzem a burocracia – com destaque para o PIX e o Open Banking – além da aceleração da digitalização de negócios em função da pandemia, diversas oportunidades têm surgido para a atuação das fintechs.

Até o momento, há 1158 fintechs no Brasil, e esse ecossistema tende a crescer em ritmo acelerado, não apenas pelo ambiente regulatório que tem favorecido a operação destes players, mas também pelo aumento crescente de aportes por fundos de investimento de risco, bem como a ascensão expressiva do número de M&As.

Em relação à inovação e à expansão, as fintechs têm se destacado ao modernizar o setor, oferecendo novos produtos, serviços e novas experiências aos consumidores – sendo que grande parte dessa oferta é acessível a uma notável parcela da população.

Como quase 100% das soluções fornecidas pelas fintechs são digitais, os negócios tornam-se escaláveis e, assim, possibilitam oportunidades de expansão para outros países, sobretudo na América Latina. Mas ainda há muitas possibilidades no Brasil – com uma população com pouca educação financeira e um dos maiores mercados consumidores globais, o País possui um ambiente propício para as fintechs.

Um movimento interessante é a crescente aproximação entre os bancos e as grandes empresas das fintechs, seja por meio de programas de aceleração, parcerias e até mesmo contratação de seus serviços. Tudo isso fortalece ainda mais o ecossistema, promove oportunidades e permite o avanço de canais de contato com o cliente final.

Diante deste cenário, o Brasil tem se tornado um ecossistema de referência em tecnologias focadas em serviços financeiros. Hoje, com um maior número de pessoas conectadas à internet e o uso de novas ferramentas, há grande variedade dos canais que conectam usuários e instituições, o que confere autonomia ao cliente para cuidar das suas finanças.

Na KPMG temos o programa global Emerging Giants, cujo objetivo é o de apoiar as startups que estão em um momento relevante e desafiador de desenvolvimento. No Brasil, de acordo com a análise do Distrito, foram identificadas 105 startups com o perfil que contempla elementos como velocidade de crescimento, time de gestão, rodadas de funding e valuation. As fintechs representam o maior número de empresas: mais de um quarto do total (27,6%).

CATEGORIAS



BACKOFFICE

- Contabilidade
- Gestão Financeira
- Outros



CRIPTOMOEDAS

- Corretoras
- Investimentos
- Pagamentos



INVESTIMENTOS

- Ativos Financeiros
- Gestão de Investimentos
- Marketplace



SERVIÇOS DIGITAIS

- Bancos Digitais
- Contas Digitais
- eWallets



CÂMBIO

- Câmbio
- Cross-border



CROWDFUNDING

- Equity
- Projetos



MEIOS DE PAGAMENTO

- Mobile
- PdV
- Processamento



TECNOLOGIA

- Infraestrutura
- Open Banking
- Banking as a Service



CARTÕES

- Crédito
- Pré-Pagos



DÍVIDAS

- Negociação de Dívidas



RISCO E COMPLIANCE

- Análise de Risco
- Antifraude
- Compliance



CRÉDITO

- Antecipação
- Consórcios
- Marketplace
- Oferta Direta
- P2P



FIDELIZAÇÃO

- Benefícios
- Programas de Fidelidade



FINANÇAS PESSOAIS

- Educação Financeira
- Gestão Pessoal

DISTRITO FINTECH REPORT BRASIL 2021

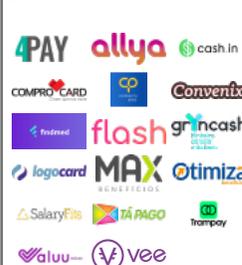
REALIZAÇÃO
DISTRITO
dataminer

FIDELIZAÇÃO

Programas de Fidelidade



Benefícios



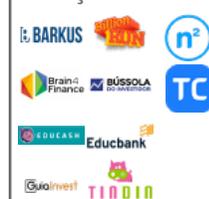
FINANÇAS PESSOAIS

Gestão Pessoal



Gestão de Investimentos

Educação Financeira



INVESTIMENTOS

Ativos Financeiros



Gestão de Investimentos



Marketplace de empresas



MEIOS DE PAGAMENTO

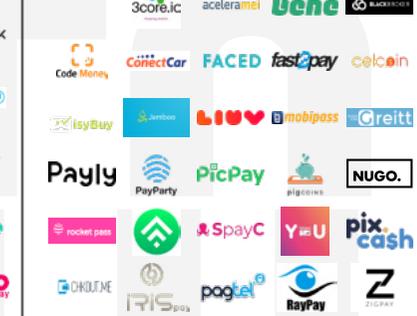
Processamento



PdV



Mobile



RISCO E COMPLIANCE

Análise de Risco



Compliance

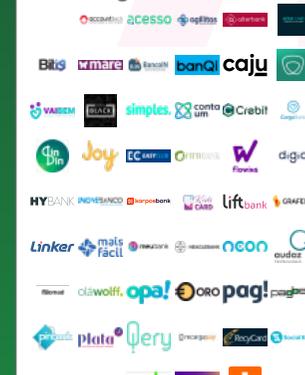


Antifraude



SERVIÇOS DIGITAIS

Contas Digitais



eWallets



Bancos Digitais



TECNOLOGIA

Infraestrutura



Banking as a Service



Open Banking



COPYRIGHT 2021 DISTRITO



**André Galhardo,
André Prado
E Franklin Lacerda**
Co-Founders



**ANÁLISE
ECONÔMICA
CONSULTORIA**

Com a missão de produzir estudos e análises econômicas que transformem e contribuam para a melhor compreensão da realidade, a Análise Econômica Consultoria visa permitir tomadas de decisão mais assertivas por parte de pessoas, empresas e instituições públicas.



3 PONTOS-CHAVE PARA CONECTAR AS FINTECHS COM A ECONOMIA REAL

FINTECHS SÃO VETORES DE TRANSFORMAÇÃO DO SEGMENTO

As fintechs têm potencial para alterar a lógica da concentração do mercado bancário no Brasil. Ao facilitar o acesso aos serviços bancários, as fintechs permitem que as pessoas consequentemente tenham acesso a um portfólio mais variado de ativos financeiros. Isso toca em um ponto muito relevante para o Banco Central, uma vez que também dará maior liquidez ao sistema.

Segundo o Banco Central do Brasil (Bacen), o multiplicador monetário está em torno de 1,45 pontos. Isso significa que a cada nova unidade monetária adicionada à base monetária (papel moeda em poder do público e os encaixes dos bancos) outros 45 centavos são acrescidos aos meios de pagamentos.

Desse modo, se o Bacen optar por injetar R\$10 bilhões na economia, ele sabe que o impacto potencial é maior que isso, em ao menos 45%. O impacto total de uma política monetária expansionista que injete R\$10 bilhões na economia é de cerca de R\$14,5 bilhões, sendo R\$10 bilhões sob forma de base monetária e R\$4,5 bilhões sob forma de moeda escritural.

Neste sentido, mais players no segmento bancário aumenta a possibilidade de elevação do número de pessoas com algum relacionamento com os bancos, tornando mais propositiva as políticas monetárias de cunho expansionista.

MAS O NÍVEL DE CONCENTRAÇÃO BANCÁRIA AINDA É MUITO ALTO

Antes da implantação do Plano Real, as receitas inflacionárias obtidas pelos bancos comerciais chegaram a responder por cerca de 35% das receitas totais. O último e exitoso plano de combate à inflação fez essa participação das receitas inflacionárias sobre as receitas totais cair para níveis próximos de 0,6%.

Para termos noção da situação, em estudo divulgado pelo Banco Central em 2001 (v) é possível ver a gravidade com que o mercado bancário se concentrou.

No primeiro trimestre de 1994, haviam cerca de 247 bancos, número 31% maior que a quantidade registrada 6 anos depois (189). A queda do número de grupos bancários é ainda mais relevante. No mesmo período de análise houve redução de 243 para 152.

A concentração bancária serviu para suavizar um pouco a perda de receitas oriundas de um ambiente em que prevaleciam níveis extraordinários de inflação.

Segundo o Relatório de Economia Bancária do Banco Central, em 2019 as dez maiores instituições bancárias do país concentravam cerca de 82,2% do mercado bancário, percentual maior que o registrado um ano antes.



**André Galhardo,
André Prado
E Franklin Lacerda**
Co-Founders



**ANÁLISE
ECONÔMICA
CONSULTORIA**

Com a missão de produzir estudos e análises econômicas que transformem e contribuam para a melhor compreensão da realidade, a Análise Econômica Consultoria visa permitir tomadas de decisão mais assertivas por parte de pessoas, empresas e instituições públicas.



3 PONTOS-CHAVE PARA CONECTAR AS FINTECHS COM A ECONOMIA REAL

Em outras palavras, ainda que a autoridade monetária tenha agido em favor da diminuição da concentração, os resultados ainda não apontam para mudanças realmente significativas.

A tentativa de manter a lucratividade dos acionistas em níveis onde ganhos extraordinários eram possíveis, associado à chegada de competidores em potencial cujos custos são uma fração dos custos dos bancos tradicionais, explicam, em parte, a diferença entre os spreads bancários presentes nos bancos tradicionais e nos bancos digitais e fintechs.

E PROBLEMAS ESTRUTURAIS BRASILEIROS REPRESENTAM DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA AS FINTECHS

O planejamento financeiro é ampla e exaustivamente discutido nos mais diversos canais de comunicação. O fato de o brasileiro médio não ser capaz de criar reserva de emergência, nem tampouco “se aventurar” em investimentos mais complexos que a poupança é uma das questões que mais chocam os especialistas.

O último Relatório de Poupança (atualizado diariamente em <https://bit.ly/3etwWih>), indica que os brasileiros têm cerca de R\$ 1,02 trilhão de reais nas contas poupança. Em apenas um ano, o estoque de recursos em contas poupança cresceu cerca de 22%. Em dois anos, o aumento foi de 29%.

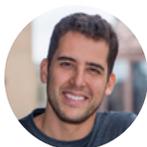
Mas há mais. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), cerca de 70% da população brasileira (149 milhões de pessoas) ganha até R\$ 1.162. Isso equivale a pouco mais de um salário mínimo.

Os dados mencionados fazem referência ao rendimento médio domiciliar per capita. Para as pessoas com rendimentos neste nível, um tanque de combustível e uma cesta básica chegam a comprometer cerca de 85% do rendimento per capita.

A intenção não é dizer que o planejamento financeiro não é viável no Brasil. Precisamos observar atentamente esse imenso abismo entre faixas de renda, regiões, faixa etária e outras características, para entender efetivamente as oportunidades que existem para a atuação das fintechs no Brasil. Uma vez que, sob esse aspecto, pouca coisa tem mudado efetivamente.

7 CEOS, 5 PERGUNTAS

1 – ENQUANTO EMPREENDEDOR E LÍDER, QUE LIÇÃO VOCÊ TIRA DA PANDEMIA?



Lucas Moraes



Acredito que a pandemia trouxe uma nova perspectiva do quão importante é ter um “unit economics” forte, para startups. Em outras palavras, o caixa da companhia é o oxigênio do empreendedor, portanto ter uma gestão efetiva e no jargão do mercado, um “business que para em pé”, é importante. Acredito que a pandemia expôs de certa forma, quem fez esse dever de casa corretamente, para continuar crescendo e atravessar um período mais incerto do mercado. Então, reality check foi importante, a despeito do excesso de liquidez que o mundo vive hoje, especialmente o setor de fintech.



Fabio Carrara



Em relação à pandemia, vejo que há muita oportunidade para modelos de negócios que ofereçam alternativas de economia ao consumidor, seja em curto ou longo prazo. Entendendo quem é o público-alvo e como ele quer ou pode consumir, há espaço para qualquer negócio que leve à disrupção e opções acessíveis. Na Solfácil, por exemplo, o efeito covid acelerou a procura por linhas de financiamento: muita gente acabou se descapitalizando nos últimos seis meses para aguentar o período de crise, e o financiamento tem se tornado uma opção para viabilizar o acesso à energia solar.



João Miranda



Ter um modelo de negócio e um time robustos é essencial. Na Hash, resolvemos prontamente a uma necessidade de nossos clientes, que surgiu com a pandemia. O isolamento social reduziu as compras físicas e, para que eles não perdessem vendas, lançamos o link de pagamento online, com os mesmos benefícios que eles teriam se a venda fosse realizada via maquininha. Graças às nossas soluções eles puderam se planejar. O resultado foi positivo para a Hash, que cresceu 10 vezes no 1º semestre de 2020.



Daniel Calonge



Alinhamento com o time é fundamental! No início do processo traçamos possíveis cenários e alinhamos isso com o time, que abraçou junto com a gente e assim conseguimos não desligar ninguém.

Confira as entrevistas completas no **BLOG DO DISTRITO!**



**ESTATÍSTICAS
GERAIS
ECOSSISTEMA**

O ECOSISTEMA DE FINTECHS BRASILEIRAS DISPÕE DE AMPLA DIVERSIDADE DE SOLUÇÕES PARA EMPRESAS E CONSUMIDORES

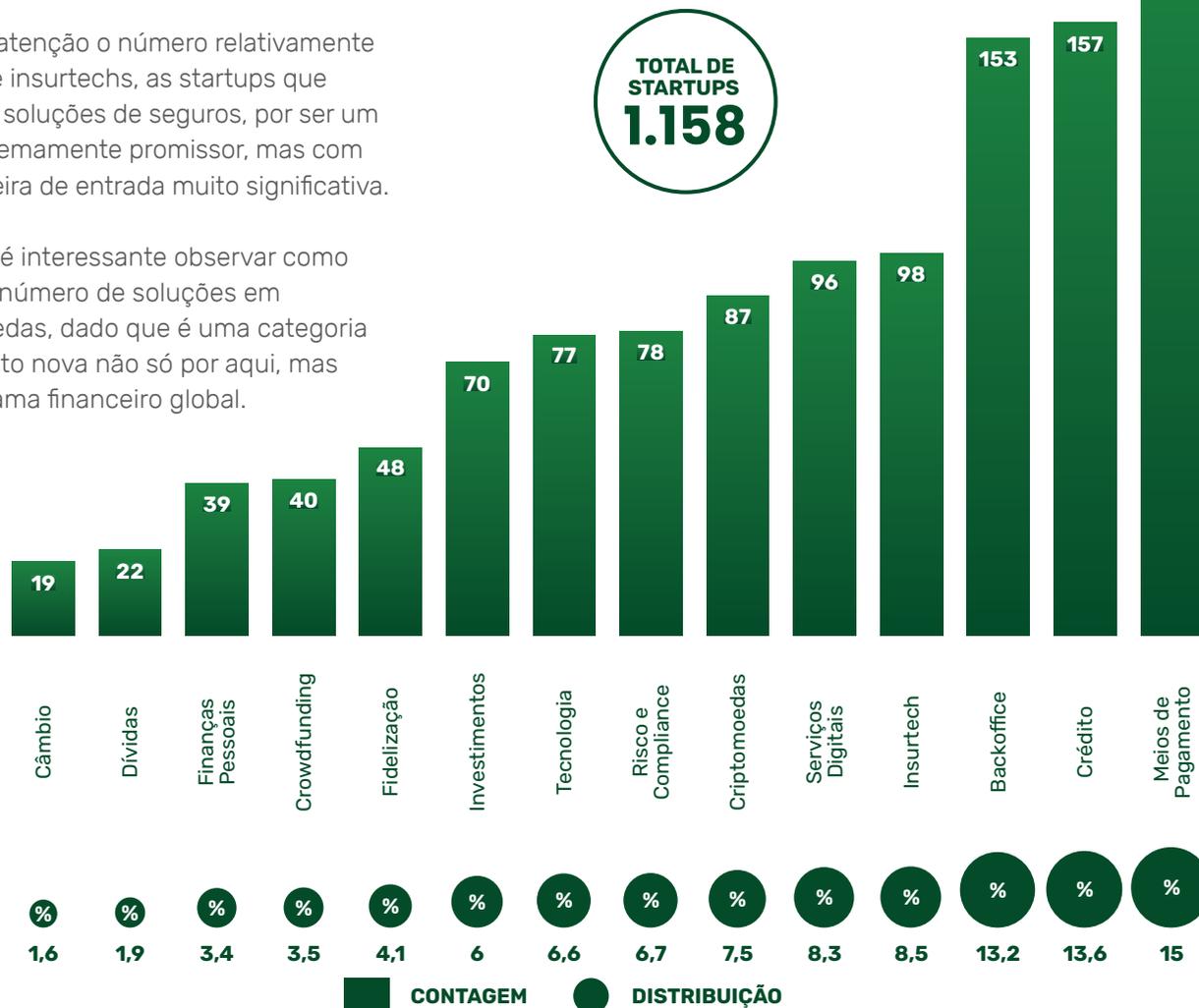
O ecossistema brasileiro de fintechs é um dos mais diversos e bem-sucedido, com muitas empresas consolidadas atuando nas frentes que lhe compõem e que aqui apresentamos.

Observamos como há uma distribuição relativamente equilibrada quando dividimos as startups por categorias de atuação, correspondentes à natureza do core de sua solução financeira.

Meios de Pagamento, Crédito e soluções de Backoffice são as categorias mais numerosas atualmente, contando com diversas startups especialistas nessas dores de consumidores e de outras empresas do mercado financeiro.

Chama a atenção o número relativamente grande de insurtechs, as startups que oferecem soluções de seguros, por ser um setor extremamente promissor, mas com uma barreira de entrada muito significativa.

Também, é interessante observar como é vasto o número de soluções em criptomoedas, dado que é uma categoria ainda muito nova não só por aqui, mas no panorama financeiro global.



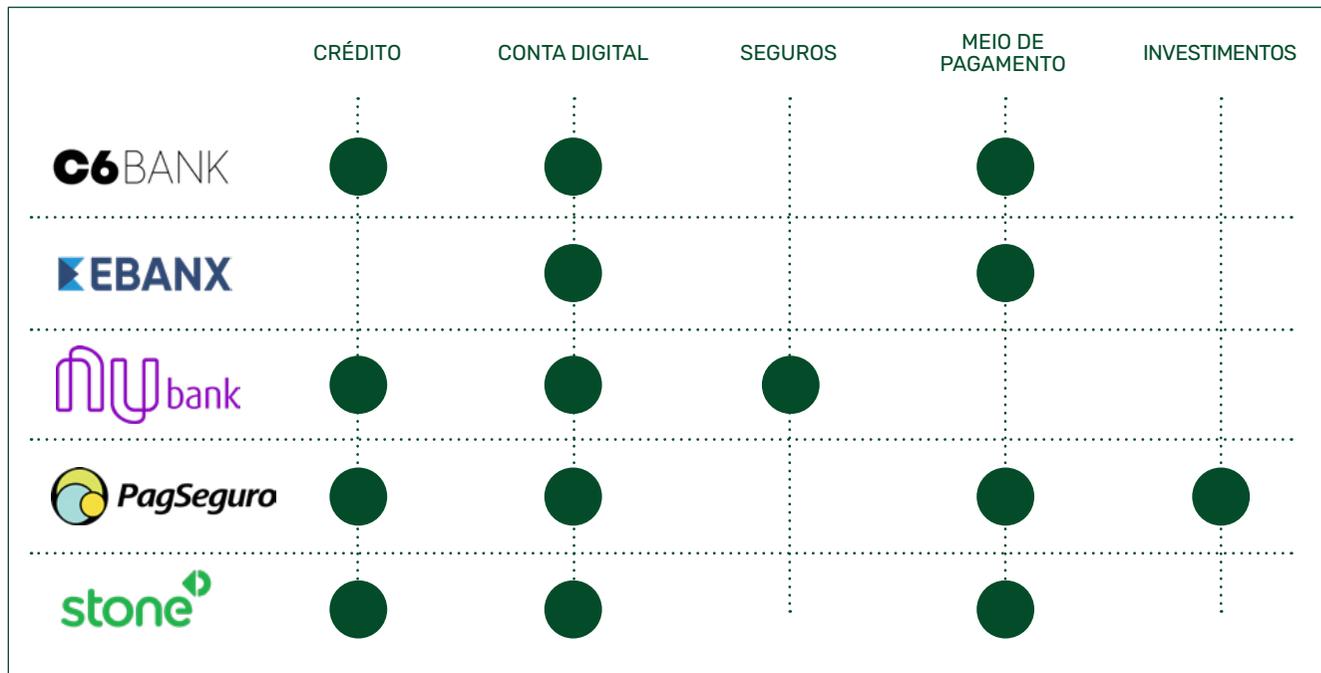
TRANSVERSALIDADE COMO UMA REALIDADE CADA VEZ MAIS COMUM NO ECOSISTEMA DE FINTECHS

A cada ano que passa nosso exercício de categorização do ecossistema fintech torna-se mais complexo. Isso se dá, sobretudo, pela velocidade da inovação das startups do setor e da gama cada vez completa de soluções que os diferentes players oferecem aos consumidores.

Se, tradicionalmente, o foco das fintechs era na oferta de soluções únicas, extremamente especializadas, e mediadas por novas tecnologias - contrastando com as soluções mais generalistas de instituições financeiras tradicionais - o que vemos hoje são empresas que, cada vez mais, expandem sua atuação para além dos seus domínios tradicionais.

Esse movimento é observável, sobretudo, entre as fintechs mais maduras e expressivas, a exemplos do "neobanco" Nubank, o maior do mundo nessa descrição, e da líder brasileira em pagamentos internacionais, Ebanx.

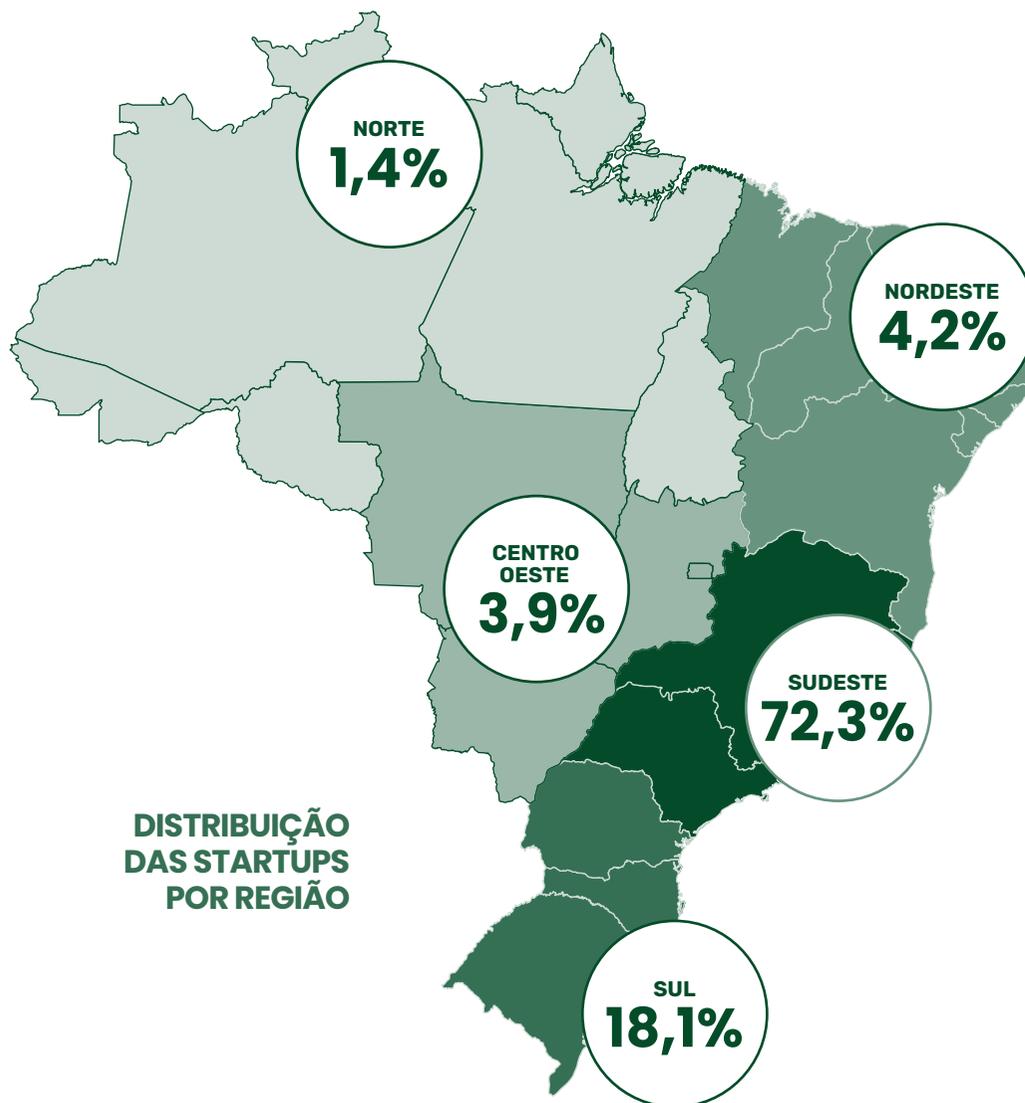
É interessante notar que essa transversalidade ocorre tanto em fintechs especializadas na oferta de serviços para consumidores, como naquelas cuja principal frente de atuação é com outros business. No quadro ao lado, trazemos alguns exemplos de players que atuam em mais de uma categoria.



MAIORIA DAS FINTECHS SE ENCONTRA SEDIADA NA REGIÃO SUDESTE DO PAÍS

Atualmente, temos fintechs atuando em todas as regiões do país, mas há um cenário de concentração bastante acentuado das soluções na região Sudeste (72,3% das soluções), em par com a própria concentração do mercado financeiro brasileiro.

Vale notar que a sede das startups não guarda relação com a abrangência geográfica de sua atuação: sabemos que o ecossistema fintech está levando inclusão financeira em uma abrangência e escala verdadeiramente nacionais.





Juliana Freitas
Fundadora



A FortBrasil é uma fintech genuinamente nordestina que há 15 anos atua no segmento financeiro na concessão de crédito rápido e consciente para clientes e parceiros.



Para saber mais sobre o ecossistema feminino de empreendedorismo e ver outros depoimentos de fundadoras de destaque, confira o **DISTRITO FEMALE FOUNDERS REPORT**

“ESTAMOS EMPODERANDO O CONSUMIDOR”: CONHEÇA A HISTÓRIA DA FORTBRASIL

Quando criança, eu adorava brincar de ser dona de um negócio. Criava loja de roupas, supermercado, cabeleireiro e o que mais a imaginação inventasse. As pegadas que me guiavam eram do meu pai, um homem sem formação acadêmica, mas que construiu uma empresa de alcance nacional indo atrás de um sonho. Apesar dessa veia empreendedora, durante a escola sonhava em aproveitar meu bom desempenho acadêmico para eventualmente estudar em Harvard e me tornar uma executiva internacional.

Até que, com 20 anos, enquanto me decidia sobre o futuro, topei o convite de meus irmãos para montar uma factoring – um mecanismo de fomento mercantil que permite às empresas negociarem seus créditos. Quando comecei a viver o dia a dia de montar a empresa, comecei a me apaixonar de verdade pelo empreendedorismo. Aquele meu primeiro pensamento de ter uma formação acadêmica ficou para trás e mergulhei de cabeça no negócio.

Mas, depois de um tempo, surgiu uma ansiedade: o negócio não era escalável. Tivemos uma experiência com microcrédito para pessoa física, crescemos, mas também não via muito futuro. O meu desconforto casou com um comportamento do mercado que vinha colocando a FortBrasil em uma posição desfavorável, com a entrada de grandes bancos no mercado de factoring. Além disso, o cheque estava desaparecendo e aumentava o uso do cartão de crédito. Eu e meus irmãos vimos ali uma oportunidade. Só havia um detalhe: não entendíamos quase nada do segmento de cartão de crédito. Ainda assim, decidimos fazer esse negócio.

Começamos com cartões de crédito private label – ou seja, com a marca do parceiro – primeiro para uma rede de farmácias e depois para times de futebol do Ceará. Colocamos vários promotores na rua, com estandes em frente a lojas todos os dias, fazen-

do centenas de cadastros de clientes interessados em adquirir os cartões. O crescimento foi gigante, mas a inadimplência foi maior ainda. Mas como é da minha natureza olhar para números, comecei a aprofundar no problema e ele foi identificado (e solucionado) rapidamente. Ainda assim, a medida mais prudente nesse momento era colocar o pé no freio. E não só isso: entender de fato que mercado era aquele em que eles haviam se metido.

Por dois anos, eu e meus irmãos corremos atrás de todo o conhecimento que pudemos. Buscamos mentorias com especialistas, contratamos uma consultoria para nos ensinar processos, trouxemos um conselheiro experiente. No início de 2010, sentimos segurança para ajustar o produto e pivotar o negócio. As atividades de factoring continuavam ativas, mas foram perdendo força dentro da empresa conforme as operações de cartão de crédito aumentavam, até que viraram o core business da FortBrasil. Criamos uma estrutura extremamente sofisticada de análise de risco, mais precisa que a de muitas corporações de grande porte.

Essa vida de empreendedor tem desafios diferentes todo ano. O primeiro grande susto foi o episódio da inadimplência. Depois que a gente aprendeu, os desafios foram mudando. Hoje a FortBrasil é uma fintech que oferece produtos financeiros desenhados para pessoas das classes C e D, ao mesmo tempo em que atende a necessidade de médios varejistas de fidelizar seus clientes por meio de um cartão de crédito com sua marca. Com tantos aprendizados, estamos colhendo bons frutos, pois a FortBrasil não para de crescer. Mesmo em meio à pandemia, registramos um crescimento de 45% na variação do volume de compras em relação a 2019. Hoje estamos presentes nas regiões Nordeste, Centro Oeste e Sudeste, e possuímos parceria com mais de 350 varejistas dessas regiões. E isso é só o começo, pois o nosso objetivo é operar em todo o Brasil.

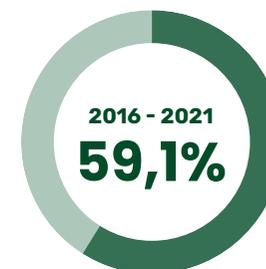
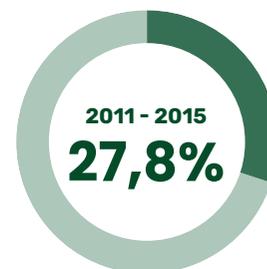
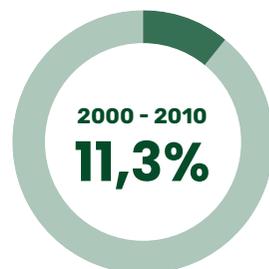
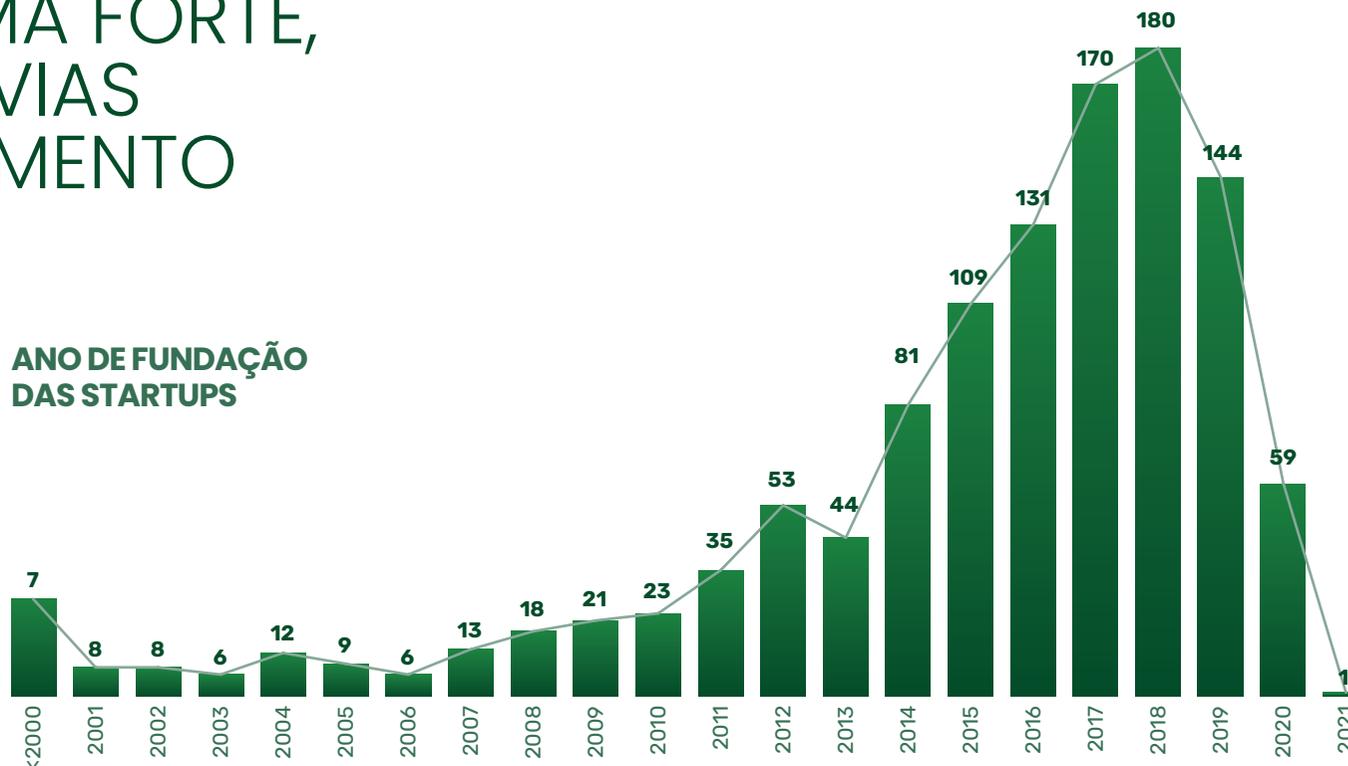
UM ECOSISTEMA FORTE, MAS AINDA EM VIAS DE DESENVOLVIMENTO

Apesar de ser um ecossistema de inovação dos mais consolidados no panorama de empreendedorismo tecnológico brasileiro, observamos que a maioria das fintechs é ainda relativamente jovem, tendo sido fundada de 2016 em diante - aproximadamente 60% do total.

Isso indica que o ecossistema ainda não se encontra saturado, ao contrário, há diversas oportunidades para a atuação e o desenvolvimento de novos players no país. Espera-se um crescimento ainda bastante significativo nesses números.

A redução no número de startups a partir de 2019 se dá por conta da maior complexidade de identificar startups ainda muito jovens, cujas marcas ainda não são muito conhecidas nos mercados em que atuam.

ANO DE FUNDAÇÃO DAS STARTUPS

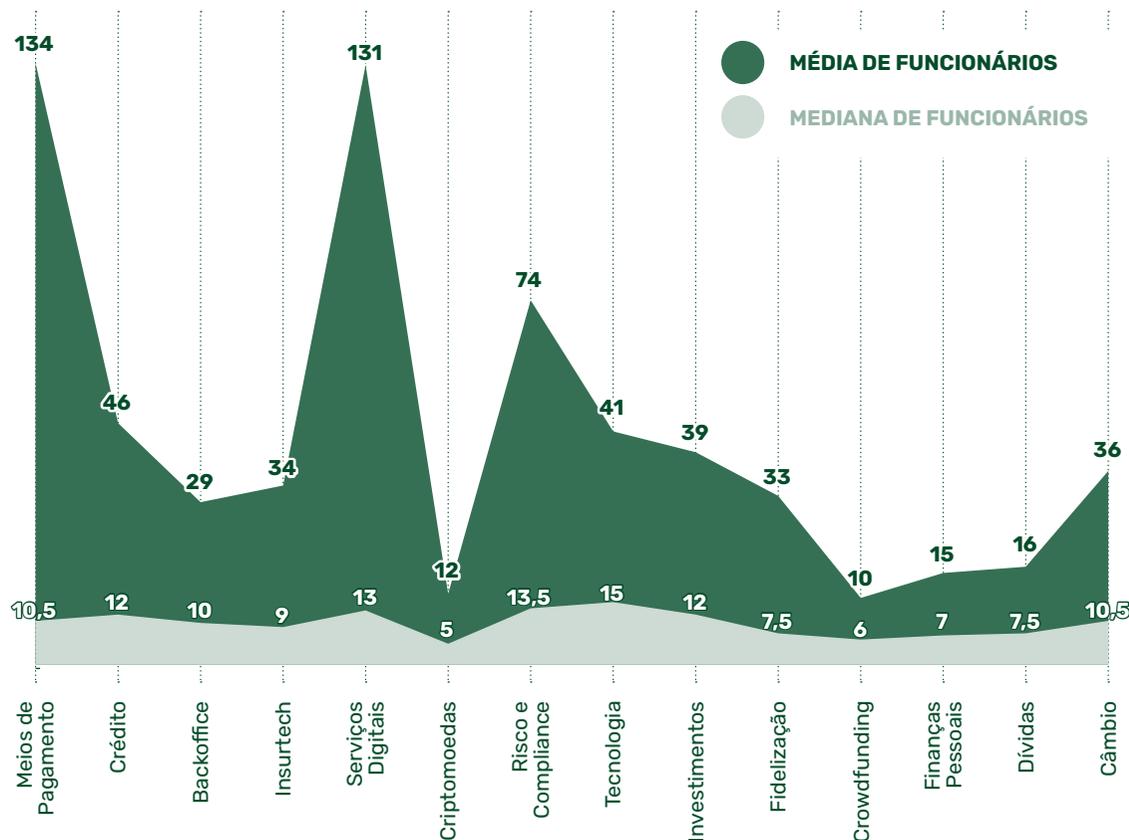


Nº DE FUNCIONÁRIOS NO ECOSISTEMA

O mercado financeiro como um todo não é um dos setores que mais emprega. Tal e qual, observamos que as fintechs não estão entre as startups com maior número de empregados, ainda que alguns negócios mais desenvolvidos ultrapassem a marca de 200 funcionários, sendo considerados empresas grandes.

Ainda assim, em se tratando de um ecossistema forte, não é nada desprezível o impacto em termos de número de funcionários no setor.

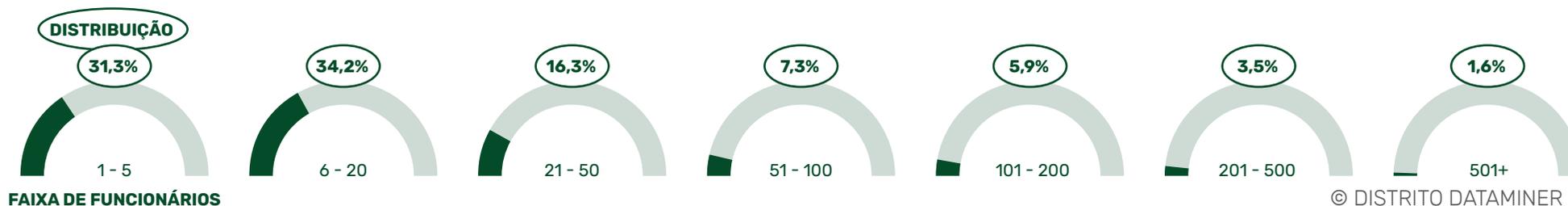
É claro que o impacto do setor fintech nos empregos vai muito além dos contratados diretamente pelas startups, uma vez que ao oferecerem soluções financeiras ágeis, eficientes e acessíveis essas empresas estão potencializando o panorama econômico como um todo, o que gera oportunidades para além do que conseguimos quantificar.



ID **1.158**

MÉDIA DE FUNCIONÁRIOS **57,2**

MEDIANA DE FUNCIONÁRIOS **10**



© DISTRITO DATAMINER

TENDÊNCIA DE ESPECIALIZAÇÃO NO ECOSISTEMA DE FINTECHS

Com o aumento da competitividade e da complexidade do ecossistema de soluções financeiras tecnológicas, observamos uma tendência cada vez mais forte de atuação em nichos, isto é, de fintechs especializadas na oferta de soluções para as dores singulares de públicos específicos.

As fintechs são um dos setores onde as startups brasileiras encontram-se mais maduras, de modo que há um panorama com players já muito consolidados atuando - inclusive internacionalmente - o que faz com que as entrantes no mercado busquem estratégias diferenciadas de atuação.

O foco nas necessidades financeiras específicas de alguns setores é uma das mais bem sucedidas práticas, o que tem se provado nos muitos cases de sucesso de fintechs com expertise B2B e B2C para empresas e consumidores de setores como agronegócio, imobiliário, saúde, energia, sustentabilidade, entre outros.

Esse movimento é especialmente benéfico para os próprios setores onde essas fintechs atuam, posto que elas são capazes de oferecer uma experiência de usuário orientada por especialistas e eficiente, entregando soluções tailor-made sem o fardo das instituições financeiras tradicionais.

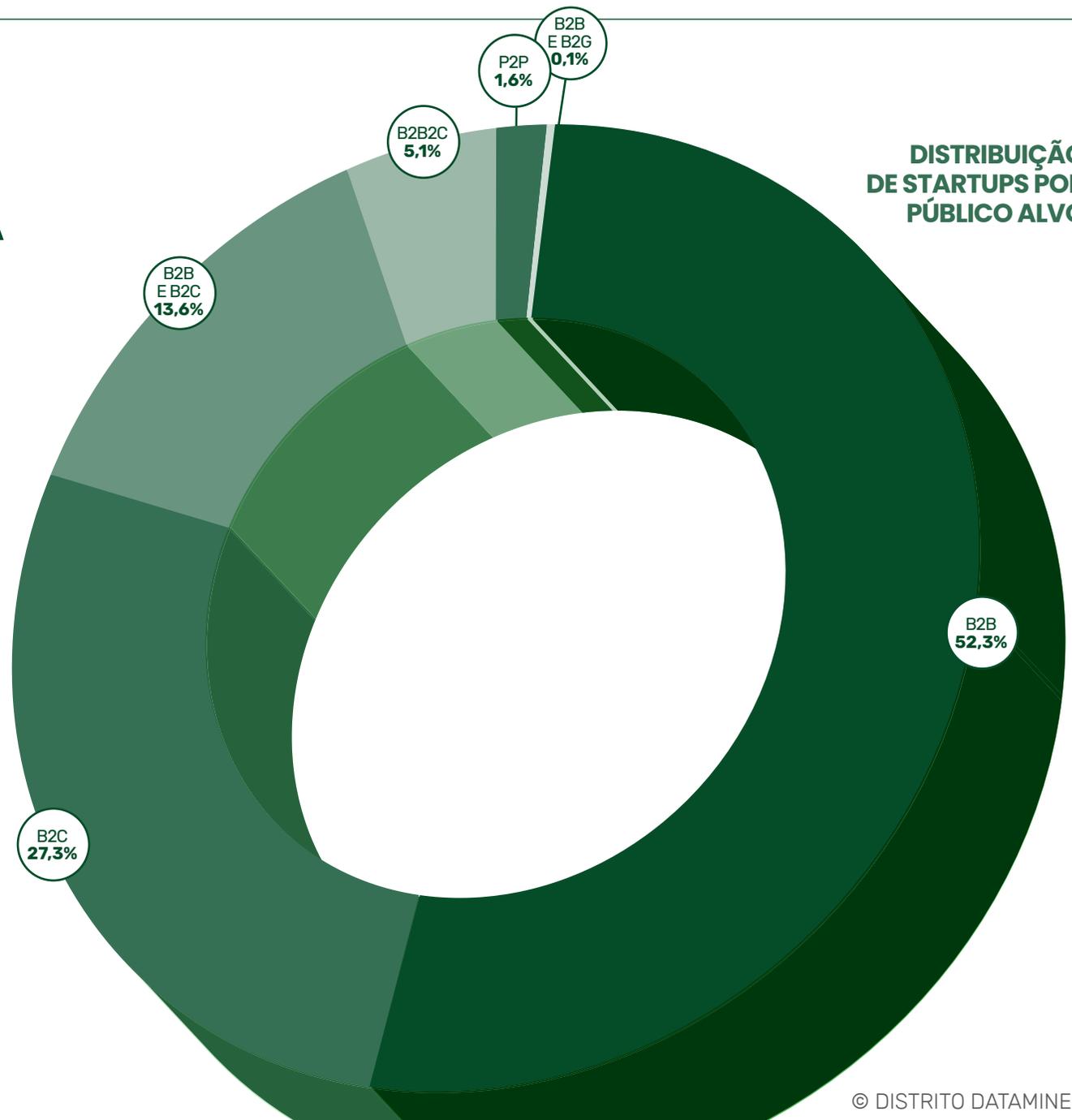


MAIORIA DAS FINTECHS OPERA NO MODELO BUSINESS PARA BUSINESS

Pouco mais da metade de todo o ecossistema fintech é constituído por soluções em tecnologia financeira exclusivamente para outras empresas, dentro de um modelo B2B.

As soluções que visam apenas aos consumidores são pouco mais de um quarto de todas as startups, sendo que 13,6% das startups oferecem soluções tanto para um, quanto para outro público.

O restante das soluções se encontra dividido entre modelos menos usuais em nosso panorama, a exemplo do B2B2C, com aproximadamente 5% das soluções.



© DISTRITO DATAMINER



Reinaldo Rabelo
Ceo



Nós somos a maior plataforma de criptomoedas da América Latina, uma das 25 exchanges mais confiáveis do mundo em 2020 (BTI) e a idealizadora de diversos ativos digitais. Aqui no MB, estamos criando a nova economia digital e democratizando o acesso às criptomoedas e ativos digitais.



O PAPEL DO ECOSISTEMA CRIPTO NA TRANSFORMAÇÃO DO MERCADO FINANCEIRO

O Mercado Bitcoin é uma startup criada em 2013. Nasceu como uma #fintech e, ao longo do caminho, ampliou seu escopo para #fmitech - uma fintech focada na infraestrutura do mercado de ativos digitais, baseada em blockchain, tokenização, smartcontracts. Entretanto, quem ingressa no ecossistema de startups, independentemente do seu produto final, acaba se identificando com a jornada dos seus pares. E aprendendo com elas. Desde a inauguração do Distrito Fintech, o Mercado Bitcoin tem sido sponsor e participa ativamente das agendas do hub.

Entendemos que um dos maiores valores do ecossistema de inovação é o propósito colaborativo e o nosso papel está em divulgar informações sobre o mercado e em dividir conhecimentos específicos sobre as tecnologias ou modelos de negócios que aplicamos. E nessa vertical, repleta de oportunidades, percebemos muito valor na organização de forças para lidar com um ambiente com mais barreiras (naturais, regulatórias ou criadas pelos incumbentes).

Startups como Neon e Nubank, por exemplo, cresceram no mercado brasileiro apoiados nesse modelo. Só assim conseguiram dialogar com o Banco Central do Brasil, por exemplo, que passou a atuar em regulamentações que favoreceram o desenvolvimento de bancos digitais - e os nossos têm conseguido, inclusive, sucesso na disputa do mercado global. Uma dessas conquistas, vale citar, foi a Resolução nº 4.649, do Bacen, que impedia os bancos de fecharem contas de instituições de pagamentos (o aspecto formal daquelas contas digitais) e favoreceu o desenvolvimento do setor.

Essa aproximação com os reguladores e o debate para formular alterações normativas consistentes é um dos grandes benefícios de iniciar uma trajetória dentro de um hub como o Distrito. Afinal, é normal que desenhos inovadores não estejam abarcados dentro da regulamentação existente, por um lado; e que os reguladores esperem propostas robustas de alteração, sem impacto na higidez do sistema financeiro, por outro.

A boa notícia é que o ambiente de fintechs brasileiro já se mostra bem maduro, com fundos e aceleradoras a oferecer capital e suporte aos empreendedores, com incumbentes e startups colaborando entre si, e reguladores cada vez mais afeitos a estimular propostas de evolução regulatória (vide sandbox de CVM, Bacen e Susep). Como estamos inseridos no ecossistema cripto global, trazemos sempre para esse ambiente evoluções que encontramos em outras regiões, sejam elas de cunho tecnológico, em produtos ou em regulação. Neste ponto, acreditamos que o mercado cripto está cada vez mais inserido no sistema financeiro e de capitais. O uso de blockchain como infraestrutura para retirar intermediários desnecessários e baratear o custo de captação é um movimento sem volta.

Nos EUA, os IPOs de infraestruturas cripto com valuations superiores aos das bolsas americanas comprovam esse fato. Além da Coinbase, que foi listada na Nasdaq acima de \$80bi, a Bakkt também está ingressando na bolsa via SPAC. Isso tudo ocorre em linha com o que disse o chairman da SEC (a CVM americana) no final de 2020: as ações deveriam ser tokens. E serão.

A evolução do mercado financeiro passa por cripto. Muitas fintechs ainda irão se adaptar às novas tecnologias e nós, do Mercado Bitcoin, queremos colaborar para o desenvolvimento desse mercado.

7 CEOS, 5 PERGUNTAS

2 – QUE CONSELHO VOCÊ DARIA PARA ALGUÉM FUNDANDO UMA FINTECH NO BRASIL HOJE?



Eduardo Del Giglio



O mercado financeiro viveu por anos de forma atrofiada. Isso criou empresas enormes com alta rentabilidade e que não se sentiam pressionados a investir em inovação. Baita oportunidade para começar! Minha maior dica é criar uma solução que de fato resolveva um problema. Parece simples, mas muitas vezes nos pegamos trabalhando em problemas já resolvidos. Tenha uma proposta de valor muito clara. Há diversas verticais dentro do mercado financeiro que ainda não foram encostados por tecnologia.



João Miranda



Empreender é uma tarefa difícil, acho que o principal é ter uma tese sólida e acreditar no seu negócio. O setor de fintechs no Brasil tem um potencial enorme de crescimento. É preciso avaliar bem o mercado, pesquisar e entender qual a dor que o seu produto vai solucionar. Entender a necessidade dos seus potenciais clientes é fundamental. Além disso, é importante escolher quem vai fundar o negócio contigo e buscar pessoas com valores e ideais iguais aos seus, mas com skills complementares.



Antonio Brito



A despeito do boom de Fintechs dos últimos anos, a concentração bancária ainda é enorme e por consequência as oportunidades para novos entrantes também são. Mas não subestime a necessidade de recursos humanos e financeiros que você precisará para viabilizar e escalar sua Fintech. E se pergunte sempre que problema o que você quer construir irá resolver, não desperdice seu tempo em criar algo que não seja realmente relevante para o seu cliente final.



Versione Mauro Jr.



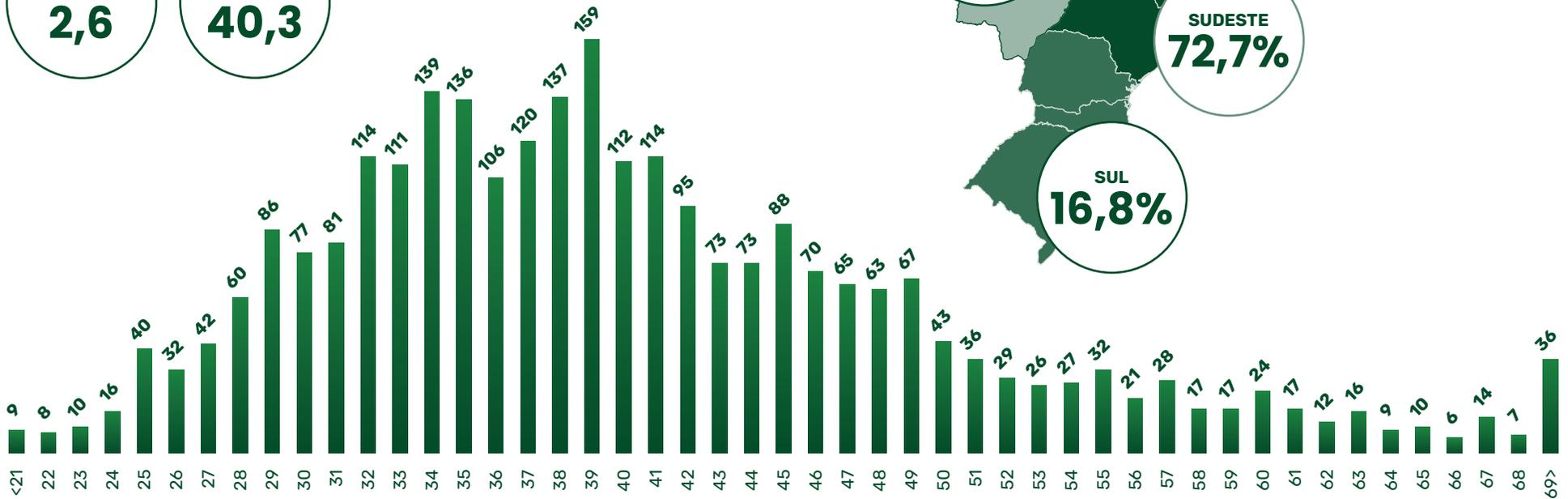
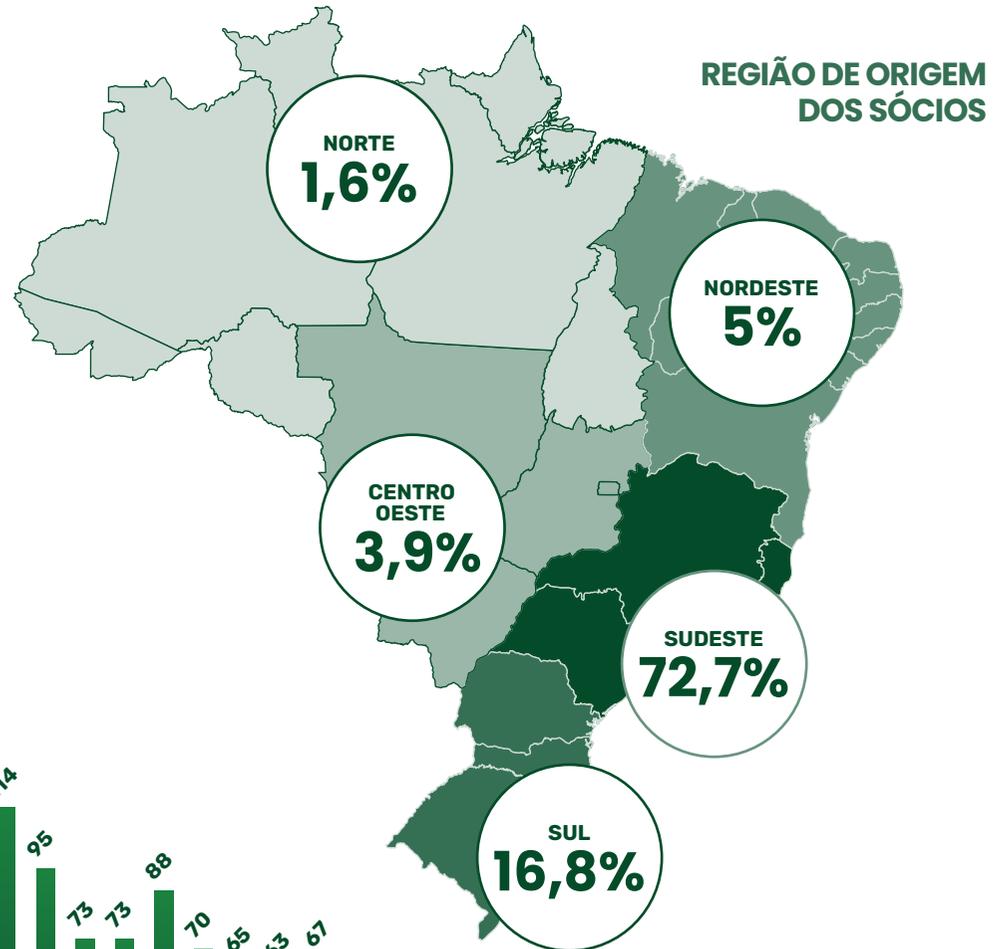
Pela sua própria natureza, o mercado financeiro é muito regulado. Por isso, nas etapas iniciais da construção de uma fintech, é preciso ter cuidado para não se perder tanto em processos burocráticos. Os produtos, processos e tecnologias precisam ser meio, então concentre-se 100% na solução da dor do seu cliente, criando experiências incríveis em suas jornadas.

Confira as entrevistas completas no **BLOG DO DISTRITO!**



ESTATÍSTICAS SÓCIOS

COMO É A COMPOSIÇÃO DO QUADRO SOCIETÁRIO DESSAS STARTUPS?



DISTRIBUIÇÃO DE SÓCIOS POR IDADE

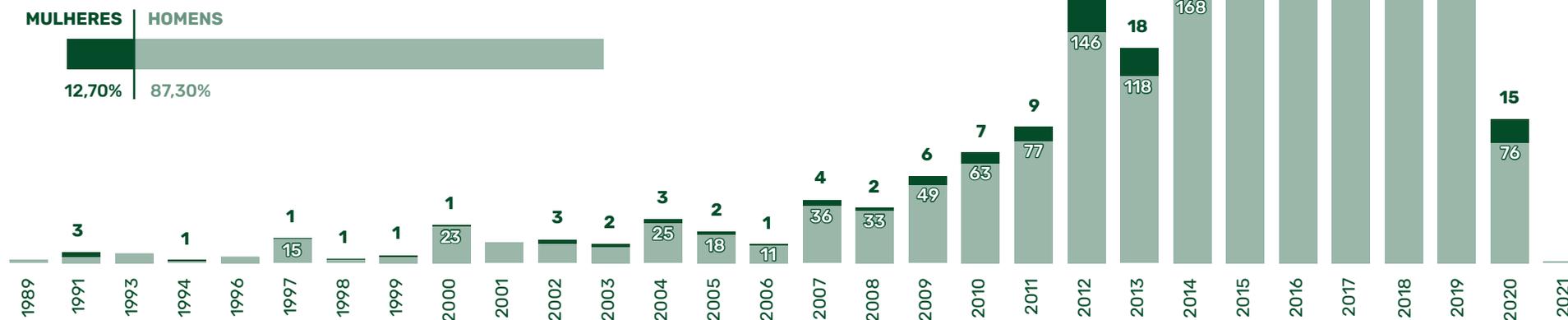
DESIGUALDADE DE GÊNERO PERSISTE NO ECOSISTEMA DE FINTECHS

A discrepância de gênero no quadro societário se mantém elevada no mercado de fintechs. Alguns setores tiveram crescimento na diversidade de seus quadros societários, porém, fintechs estão entre as empresas com maior desigualdade de gênero.

Tal discrepância não ocorre unicamente no mercado de trabalho de finanças, mas no setor financeiro como um todo. Em dados publicados pela B3, mulheres representam 26% dos investidores, reafirmando assim, a importância de uma educação financeira atenta para as desigualdades entre os sexos.

Essa realidade é um contrassenso em um contexto onde, cada vez mais, destaca-se a importância de serviços financeiros demograficamente focados, isto é, que atendam as especificidades dos consumidores de acordo com características como sexo, raça, classe etc.

É preciso um quadro de lideranças mais diverso para que a oferta de serviços financeiros possa se fazer de maneira ainda mais disruptiva.





Fernanda Ribeiro
Co-fundadora e CCO

blck.

A Conta Black é uma comunidade financeira que se propõe em resolver o desafio da desbancarização e consequentemente a exclusão financeira. Ambas responsáveis pela desigualdade social.



Para saber mais sobre o ecossistema feminino de empreendedorismo e ver outros depoimentos de fundadoras de destaque, confira o **DISTRITO FEMALE FOUNDERS REPORT**

ATÉ QUANDO ESSE SERÁ O CENÁRIO?

Começo esse texto com um convite, se imagine em uma corrida, concorrendo com competidores de altíssimo nível e ao olhar para frente se depara com uma pista cheia de pedras e obstáculos. Parece insano e injusto? Mas essa é exatamente a realidade diária dos negócios liderados por mulheres e quando olhamos para o recorte de raça essa corrida é pior ainda. Essas mulheres figuram empreendimentos com menor acesso ao crédito, seja ele emitido pelos bancos tradicionais e que também não são investidos pelos grandes fundos.

Ao contrário de todo um estereótipo construído, esses negócios são repletos de inovação, escalabilidade e lucratividade. Quando pensamos na abundância criativa que é gerada num contexto de extrema escassez, o resultado não poderia ser diferente. Essas mesmas empresas representam 30% do Produto Interno Bruto do Brasil. Ao longo da minha jornada empreendedora, conheci diversos negócios incríveis e cheios de potencial, fundados por mulheres criativas e que por conta do contexto hostil acabaram reforçando estatísticas de mortalidade dos pequenos empreendimentos. Mas o que falta dizer é que eles não tiveram as mesmas possibilidades e aberturas que são ofertadas aos liderados por homens. A pergunta que me faço é: até quando esse será o cenário?

Por anos li pesquisas da McKinsey que trazem dados que comprovam que as empresas com diversidade são mais lucrativas, mas quero ir um pouco mais além disso: investidores e fundos que deixam de investir em negócios liderados por mulheres e especial as negras, perdem a chance de ter um portfólio diverso e com altíssimo potencial de ganhos, inovação e sustentabilidade. Parafraseando Viola Davis, o que nos falta é a oportunidade, quando nos é dada a resposta é de altíssimo nível.

O que vemos constantemente é a mera repetição de padrões de investimento: startups que não resolvem problemas reais, unicórnios que não faturam, aplicativos que “uberizam” tudo que figuram um ambiente com pouca inovação. A explicação está no fato de só se gera relações de confiança em semelhantes, ou seja, homens na maioria das vezes vão confiar seu dinheiro em empreendimentos fundados por outros homens. Perpetuar essas práticas, muitas vezes lhe retiram diversas possibilidades assim: o mercado perde, o ecossistema de startups e empreendedorismo perde e todos nós saímos perdendo.

É por tudo isso que eu gostaria de convocar os atores do ecossistema para que repensem os seus portfólios e passem a investir nessas empreendedoras. Se habituem a fazer o “teste do peçoço” onde os interlocutores olham o seu entorno e buscam pessoas de contextos diferentes verificando se estas representam o contexto social brasileiro que é em sua maioria figurado por mulheres e negras. E a partir daí comecem uma jornada de inclusão, diversificando os investidos e incluindo mulheres em seus boardings e conselhos. Tenho esperança de que os ventos atuais possibilitem uma reflexão mais profunda, que leve por fim, a uma transformação desse cenário.



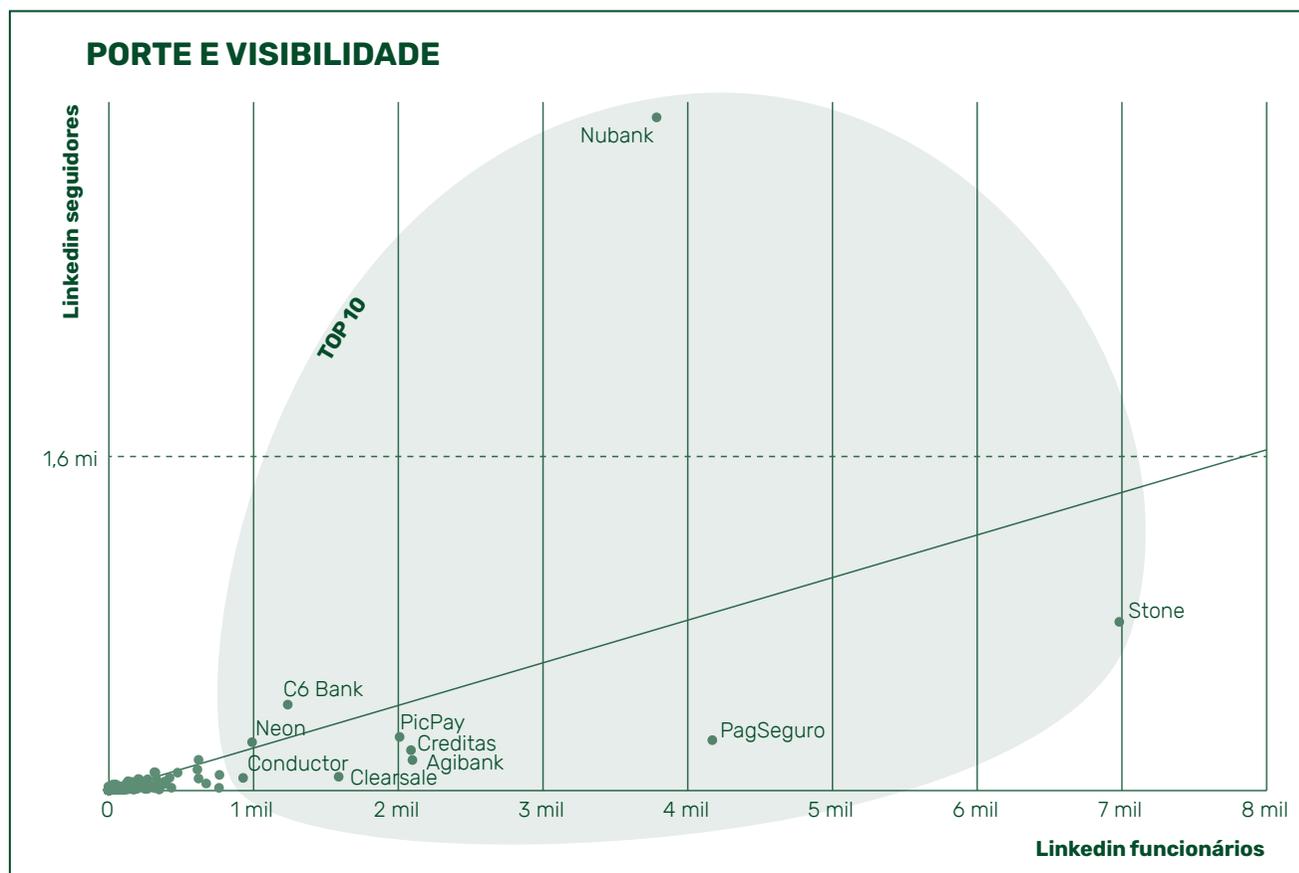
TOP STARTUPS ECOSSISTEMA

DESTAQUES FICAM CLAROS QUANDO OBSERVADO O NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS E SEGUIDORES DAS STARTUPS

Nesse gráfico de dispersão que representa o número de funcionários no eixo X e o número de seguidores no LinkedIn no eixo Y, é possível identificar os players que se destacam da massa que aparece no canto inferior esquerdo, tanto pelo porte quanto pela visibilidade.

A linha mostra a correlação entre as duas medidas - se uma empresa está acima dessa linha, ela tem uma visibilidade maior do que se esperaria para uma startup do seu porte.

No segundo gráfico, com esses outliers removidos, é possível observar com mais detalhe quem são os destaques considerando essas variáveis.

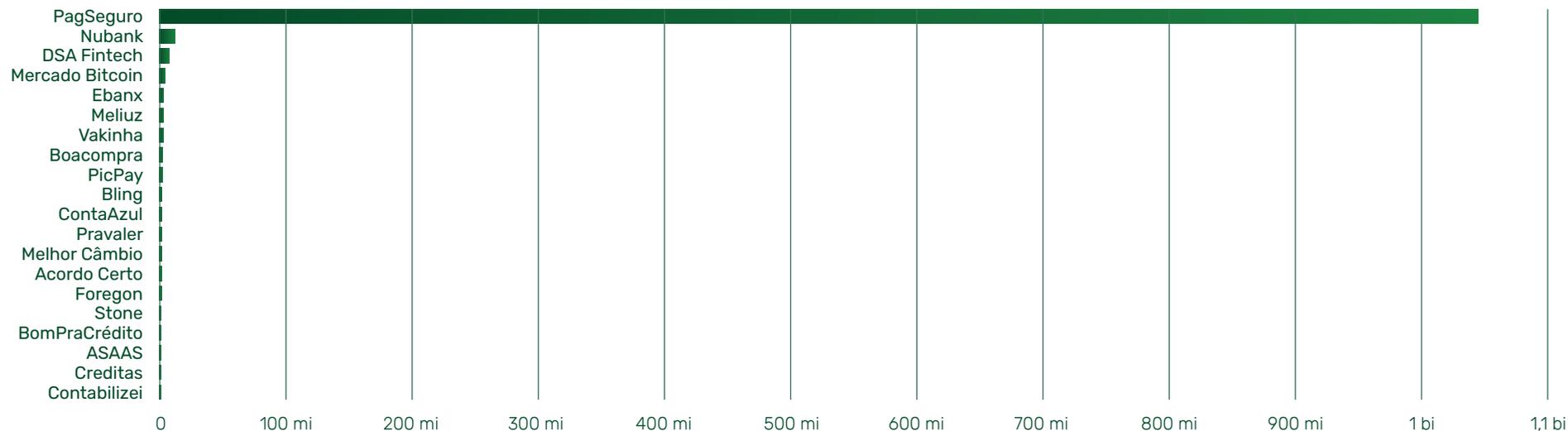
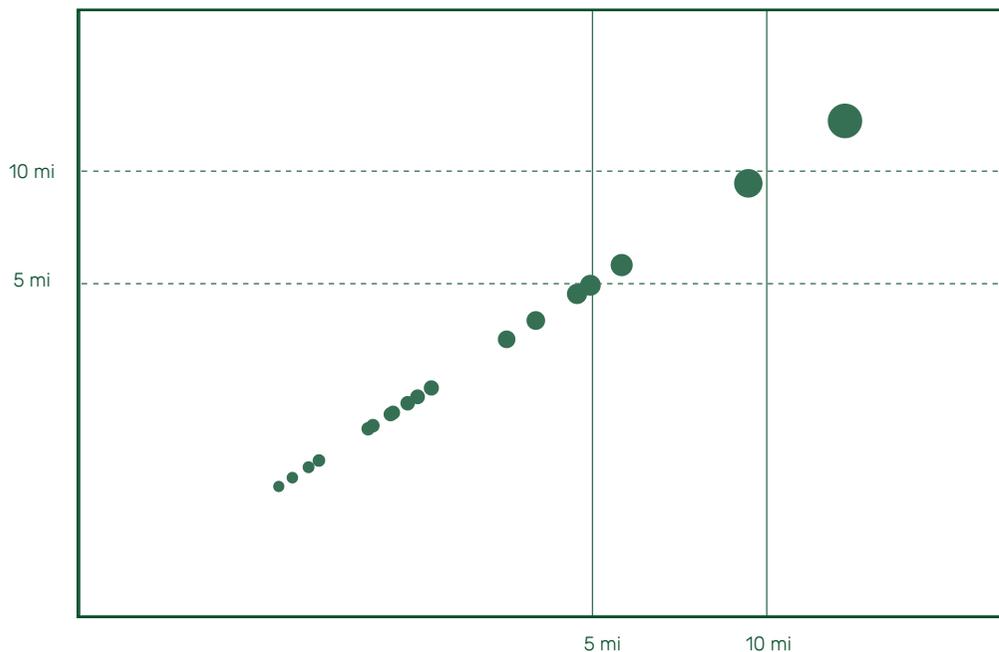


© DISTRITO DATAMINER

Nº DE ACESSOS NO ECOSISTEMA

A partir de dados do serviço SEMRush, que estima o número de acessos a sites no mundo todo, as dez startups elencadas aqui foram as mais acessadas pelo público em Abril de 2021.

Observamos que as fintechs de destaque possuem um número de acessos grande se comparado ao de outros ecossistemas empreendedores, mas que diante da relevância da PagSeguro todas as demais iniciativas parecem ainda tímidas.



TOP 10

Entre os destaques do ecossistema fintech brasileiro, temos uma concentração nas startups das categorias meios de pagamento e serviços digitais, categorias estas que, juntas, perfazem 7 das 10 indicações.

Estão aqui elencados os neobancos brasileiros de destaque, bem como as empresas que revolucionaram os pagamentos no país, seja por meio de maquininhas de cartão ou através de meios online.

Destaque para a recém declarada unicórnio Creditas, especializada em crédito, para a aspirante Minuto Seguros, única insurtech nessa seção, e para a gigante da criptoeconomia Mercado Bitcoin - uma fintech cujo valuation pode superar (em muito) a marca de 1\$B dos unicórnios.

COMO É CALCULADO O TOP 10?
 Para selecionar os destaques do setor, é utilizado um algoritmo de scoring que leva em conta número de funcionários, faturamento presumido, funding captado e métricas de redes sociais. As dez primeiras colocadas nesse cálculo são exibidas aqui.



FIQUE DE OLHO

As fintechs em ascensão no ecossistema apresentam um perfil mais diversificado se comparado aos destaques do setor, com maior diversidade de categorias - um sinal de que há muitas possibilidades de expansão do ecossistema.

Entre as ascendentes, temos três fintechs que identificamos como aspirantes, isto é, candidatas à unicórnios dentro das próximas rodadas: Superlógica, Conta Azul e Contabilizei.

Observamos também a presença de algumas fintechs que atuam focadas em algum setor, a exemplo das insurtechs Alice e Sami, especializadas em seguros de saúde, e da Terramagna, de soluções de crédito para o agronegócio.

Olivia e Open Co (oriunda da fusão de Geru e Rebel) aplicam inteligência artificial ao setor financeiro, enquanto a Warren é a representante do promissor business dos investimentos.

COMO É CALCULADO O FIQUE DE OLHO?
 Nosso algoritmo para escolher as startups pra se ficar de olho leva em conta os mesmos critérios do Top 10, com peso maior para investimentos captados e visibilidade nas redes sociais. Também são instituídos alguns limites: só entram empresas fundadas depois de 2012 e com menos de 200 funcionários.





Dourival Dourado Jr.
Head de Inovação



Banco & Financeira

O Omni Banco & Financeira, presente há 26 anos no mercado, é uma instituição sólida e reconhecida por possuir um dos melhores serviços de crédito do Brasil.



CONSUMIDORES, INOVAÇÃO E A LIDERANÇA DAS FINTÉCHS QUEM ESTÁ NO CONTROLE?

Como integrante do mercado de serviços financeiros já há algumas décadas tenho constatado uma verdade irrefutável, compartilhada pelos profissionais envolvidos com o compromisso de fazer o melhor: o desafio é aprender algo novo todo dia. Lidar com a inovação é isso: desafios constantes de um mercado sofisticado, competitivo, exigente e ágil.

Diariamente refletimos sobre como implementar os melhores produtos e serviços para nossos consumidores cada vez mais exigentes e digitais. Nesse contexto, que empresa não tem como foco e prioridade transformação digital? Empresas e gestores devem se perguntar se são tão exigentes como fornecedores quanto como clientes.

Não haverá salvação para as empresas e os designers de produtos e serviços que não se anteciparem e apresentarem experiências únicas na contratação e uso das soluções para as diferentes modalidades de crédito, pagamentos, financiamentos, no relacionamento pós-venda e na resolução de disputas quando da ocorrência de não conformidades.

Para ficar a par do desafio, é necessária uma convergência entre liderança visionária, a capacidade de execução dos especialistas e a nossa sensibilidade enquanto consumidores que somos. Modelos de negócios emergentes, tecnologias e plataformas e na nossa capacidade de desenvolver uma experiência única para os clientes se configuram como uma alternativa viável. Essa é a inovação. Essa é a mudança dos agentes de mercados, dos consumidores e dos fornecedores profetizada pelo mago e visionário Peter Drucker.

Num mundo em que não existe gap significativo no conhecimento e nas estratégias entre os competidores, acentua-se a máxima de que as soluções diferenciadas não residem no que se faz, mas na forma de como é que se faz.

Nossa responsabilidade é transformar a aplicação das novas regulações e das inovações tecnológicas em serviços mais intuitivos, simples, seguros e efetivos, capturados pelas mudanças de comportamento dos consumidores. O resumo dessa jornada são empresas e serviços mais resilientes e desprovidas da visão de venda transacional.

Para que se possa extrair todo o valor dessa relação, é necessário estarmos atentos aos aspectos de segurança e privacidade, criar independência para nossos clientes através do compartilhamento e portabilidade de dados, operar com sistemas abertos, privilegiar a mobilidade e criar uma nova experiência. Estamos convictos que o consumidor é o verdadeiro proprietário dos seus dados e que a inovação não pode representar reserva de mercado e, precisa propiciar e potencializar a inclusão financeira e social.

7 CEOS, 5 PERGUNTAS

3 – EM SUA OPINIÃO, QUAL A TENDÊNCIA SUBESTIMADA NO ECOSISTEMA FINTECH HOJE?



Lucas Moraes



Na nossa visão, uma tendência subestimada no ecossistema especialmente sobre a regulação do Open Banking, é o nível de tecnologia que será necessária para interpretar, enriquecer e gerar insights a partir dos dados que virão das APIs reguladas. Uma frase que usamos muito é: “it’s the AI, not the API”. Ou seja, o acesso a infraestrutura será commodity. Após o Open Banking, será um jogo muito mais sofisticado tecnologicamente. Se na última década foi um ambiente de mudança focada em criar novas experiências digitais devido ao avanço dos smartphones, a próxima será baseada em AI/ML e na capacidade de criar novos modelos de negócios, baseado em dados transacionais.



Eduardo Del Giglio



Uma tendência subestimada é a capacidade de integração entre sistemas. Hoje ainda é raro os sistemas falarem. O novo formato de desenvolvimento de software é em ecossistemas, e isso vai cada vez ser mais fácil: tarefas repetitivas, copy and paste, baixar e subir planilhas, imputar dados manualmente vão deixar de existir para qualquer tipo de empresa através do uso de integrações nativas ou utilizando plataformas no-code.



Antonio Brito



Acredito que há muitas Fintechs de meios de pagamento e poucas de crédito. E essa tendência tem se mantido nos últimos anos, o que não acredito que faça sentido se compararmos o tamanho da oportunidade vs concorrência em ambos os setores. Ainda mais subestimado é crédito voltado para as classes C, D & E, que representam 80% das pessoas físicas no Brasil e tem grande adoção digital.



Daniel Calonge



No Brasil, pelas altas taxas de juros históricas, quase todas as empresas grandes têm um braço financeiro forte, as varejistas, os supermercados, etc. Isso no passado foi super importante, mas acredito que será cada dia menos, porque o mercado está evoluindo rápido. Então, o principal desafio é focar em ser o melhor da sua área, e não alguém que é médio pra todo mundo.

Confira as entrevistas completas
no **BLOG DO DISTRITO!**

ESTATÍSTICAS INVESTIMENTOS ECOSSISTEMA*

*FORAM LEVADOS EM CONSIDERAÇÃO OS DEALS MAPEADOS ATÉ 28/04/2021

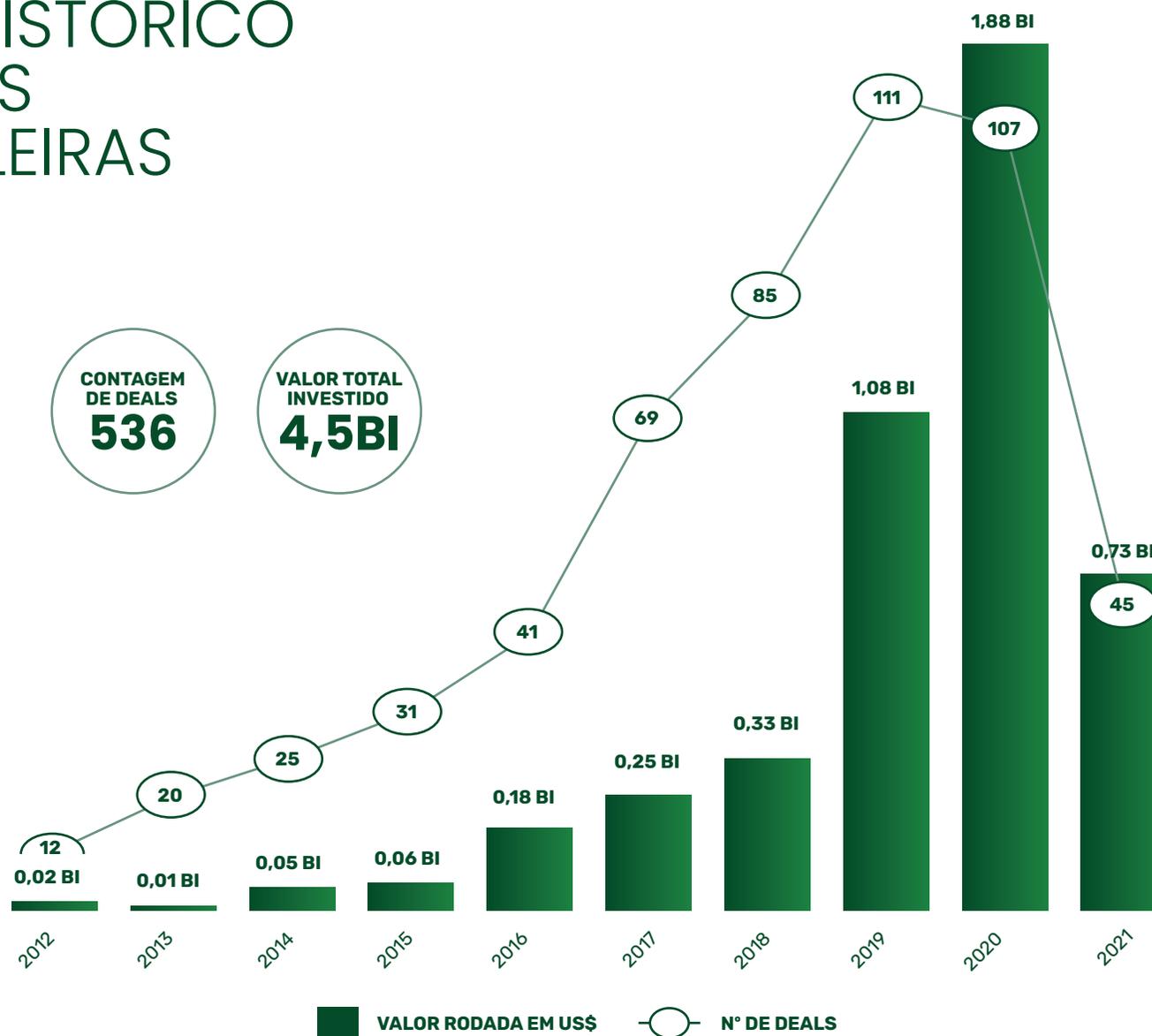
UM MOMENTO HISTÓRICO NO FUNDING DAS FINTECHS BRASILEIRAS

Considerando o primeiro quarter de 2021, já superamos a marca de \$4 bilhões investidos nas startups financeiras do país - um número que tende a aumentar, à medida que outros players importantes atingirem seu pleno desenvolvimento.

O setor vêm numa crescente desde 2012 e apresentou crescimento exponencial no biênio 2019-20, quando superou a marca de \$1B por dois anos seguidos.

2020 em particular foi um ano fora de série para o setor, registrando \$1,9B de investimento privado. 2021 caminha para igualar, ou até mesmo superar essa marca.

Esses números deixam claro porque há tantas fintechs entre os unicórnios e aspirantes brasileiros, tema que exploramos mais a fundo no Distrito Corrida dos Unicórnios 2021 Report.



© DISTRITO DATAMINER

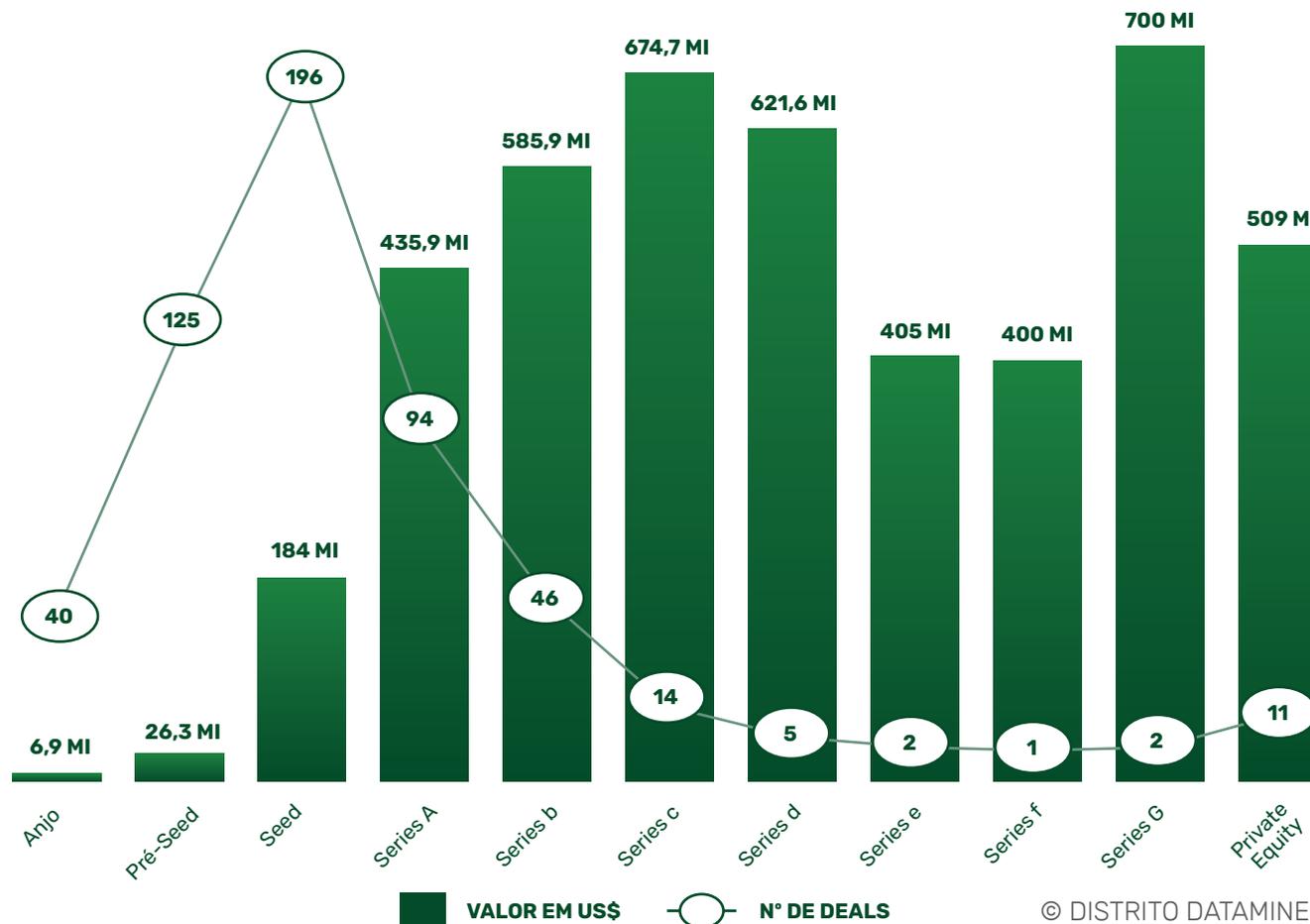
OS LATE-STAGES CONCENTRAM A MAIORIA DO INVESTIMENTO EM FINTECHS, TENDÊNCIA QUE DEVE SE ACENTUAR NOS PRÓXIMOS ANOS

Para acompanhar os desdobramentos dos investimentos no ecossistema de inovação em fintechs de forma recorrente, **ASSINE O INSIDE VENTURE CAPITAL**

Contemplando os dados referentes aos investimentos por série, vemos como os investimentos nos chamados late-stages acabam concentrando boa parte dos valores de funding privado – uma tendência geral do ecossistema de inovação empreendedora.

Esse quadro se explica pela escala dos desafios a que estão expostas as empresas mais maduras, mas também pelo próprio perfil dos investidores, que tendem a aportar valores altíssimos nessa fase dos empreendimentos posto que o retorno financeiro é mais provável, seja por meio de um IPO ou aquisição, enquanto que os negócios mais “verdes” podem acabar ficando pelo caminho.

Isso explica como 5 deals, nas Series E, F e G, concentram mais dinheiro do que a soma de todo o investimento distribuído entre os 331 deals de Seed, Series A e B no intervalo analisado.



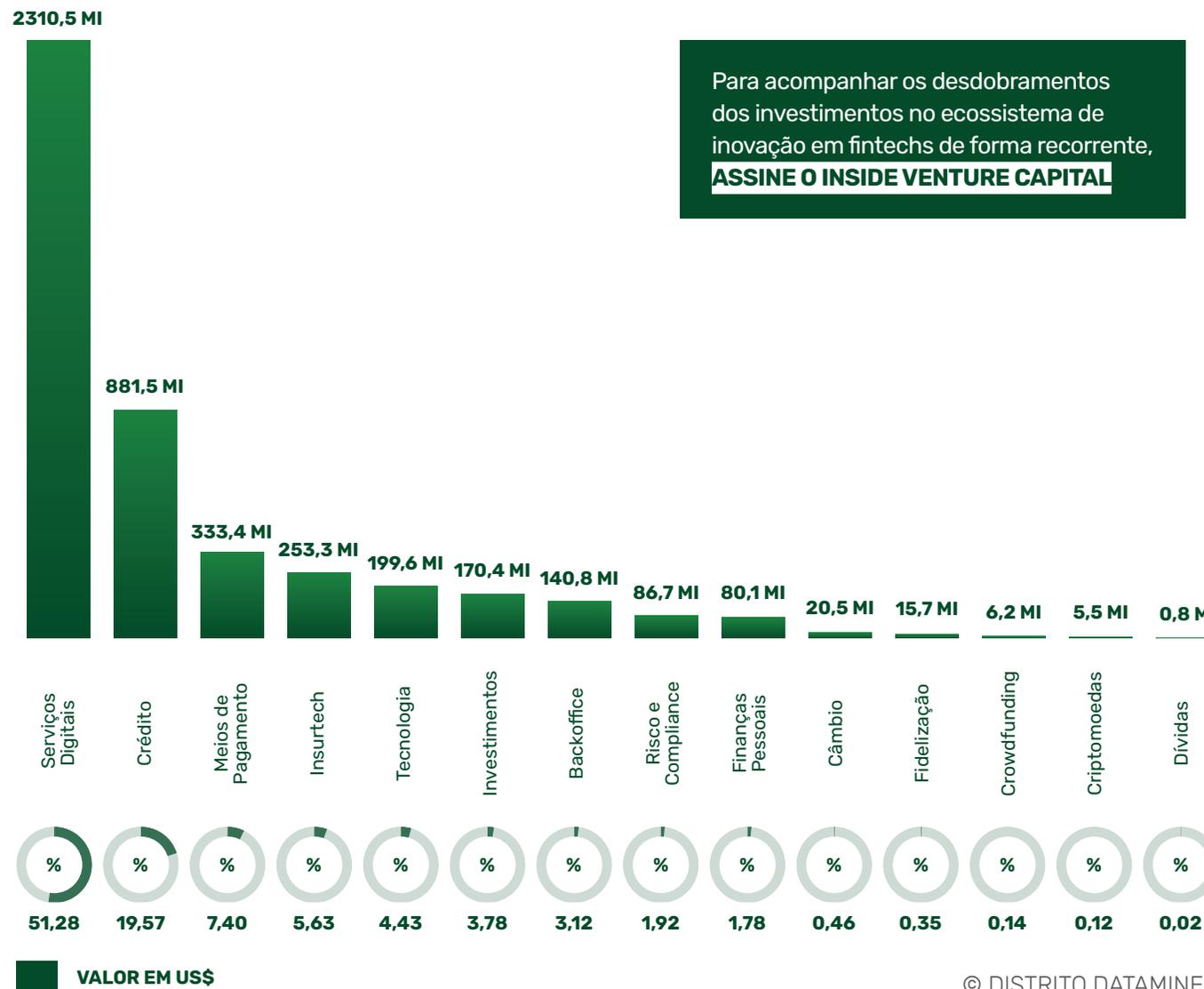
© DISTRITO DATAMINER

SERVIÇOS DIGITAIS CONCENTRAM HOJE MAIS DA METADE DE TODO O FUNDING EM FINTECHS

Destrinchando os investimentos por categoria, temos no setor de Serviços Digitais o que mais concentra funding. Essa distribuição se justifica pela presença dos neobancos como Nubank, Neon, entre outros, nessa categoria, sendo essas as fintechs que mais recebem investimento privado. Essa categoria recebe sozinha mais da metade de todo o funding em fintechs.

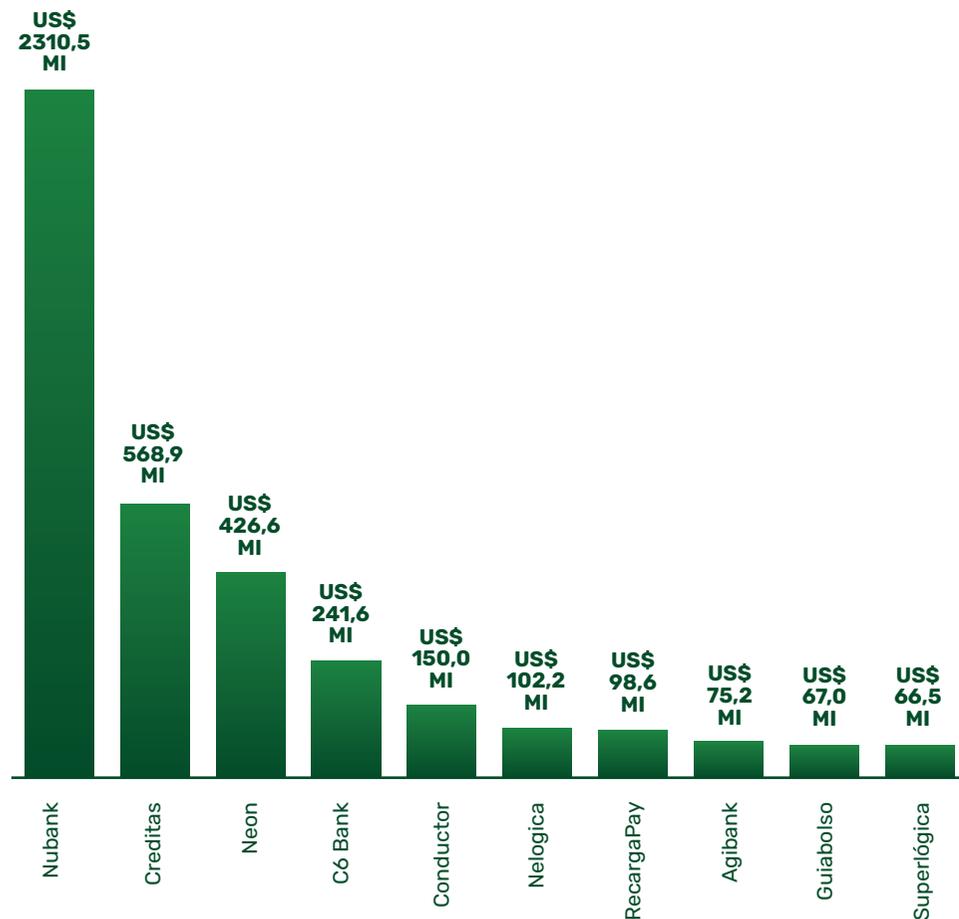
Em seguida, temos destaque para as soluções de Crédito, uma vertical que tem apresentado grande crescimento nos últimos anos, seguida por fintechs de Meios de Pagamento e das de Seguros, as chamadas insurtechs.

Vale destacar que o desenvolvimento do ecossistema têm se dado em um passo muito acelerado e que com o aumento dos mega rounds - rounds de investimento superiores a \$100M - há espaço para transformações súbitas nesse quadro.



Para acompanhar os desdobramentos dos investimentos no ecossistema de inovação em fintechs de forma recorrente, **ASSINE O INSIDE VENTURE CAPITAL**

STARTUPS MAIS INVESTIDAS DO ECOSISTEMA



MAIORES RODADAS DE INVESTIMENTO

NUBANK SERIES G	400 MI 2021	GIC, WHALE ROCK, INVESCO, TENCENT HOLDINGS, DRAGONEER, RIBBIT CAPITAL, SEQUOIA CAPITAL
NUBANK SERIES F	400 MI 2019	DST GLOBAL, DRAGONEER, RIBBIT CAPITAL, SEQUOIA CAPITAL, TCV, TENCENT HOLDINGS, THRIVE CAPITA
NUBANK SERIES G	300 MI 2020	KASZEK VENTURES, SEQUOIA CAPITAL, RIBBIT CAPITAL
NEON SERIES C	300 MI 2020	GENERAL ATLANTIC, BLACKROCK, VULCAN CAPITAL, PAYPAL VENTURES, ENDEAVOR CATALYST, MONASHEES, FLOURISH VENTURES
CREDITAS SERIES E	255 MI 2020	LGT LIGHTSTONE, TARSADIA CAPITAL, WELLINGTON MANAGEMENT, REDPOINT EVENTURES, ADVENT INTERNATIONAL
C6 BANK SERIES D	241,6 MI 2020	-
CREDITAS SERIES D	231 MI 2019	SOFTBANK
CONDUCTOR PRIVATY EQUITY	150 MI 2020	VIKING GLOBAL INVESTORS
NUBANK SERIES E	150 MI 2018	DST GLOBAL, DRAGONEER, FOUNDERS FUND, QED INVESTORS, REDPOINT EVENTURES, RIBBIT CAPITAL, THRIVE CAPITAL
NELOGICA PRIVATY EQUITY	102,2 MI 2020	CRESCERA INVESTIMENTOS, VULCAN CAPITAL

CENÁRIO PROPÍCIO PARA AS AQUISIÇÕES NO ECOSISTEMA DE FINTECHS

Grande parte das aquisições recentes envolvem empresas que oferecem novas formas de pagamento e facilidades para linhas de crédito. Observamos que há empresas de várias especialidades adquirindo fintechs e não apenas bancos, seguradoras e demais players do mercado financeiro, o que indica uma abertura geral do mercado para adoção de soluções nessa linha.

Outro fator em comum entre as adquiridas é o foco no público B2B. Trabalhando com esse público é possível atingir maiores níveis de personalização e assertividade quanto a oferta de produtos e serviços.

Um ponto de análise interessante é a aquisição de startups com o objetivo de implementação delas nas adquirentes. O BTG Pactual adquiriu a Kinvo com provável objetivo de incorporar suas funcionalidades na própria plataforma. Essa tendência vem se tornando comum, visto que é mais ágil e barato a longo prazo incorporar uma ferramenta já pronta ao invés de projetar uma completamente nova.

EMPRESA	VALOR	ADQUIRENTE
	US\$ 324,5 MI	MÉLIUZ
	US\$ 109,6 MI	TOTVS
	US\$ 72,6 MI	MAGAZINE LUIZA
	US\$ 32,3 MI	LOCAWEB
	US\$ 31,5 MI	LINX S.A.
	US\$ 29,6 MI	BTG PACTUAL
	US\$ 12,3 MI	AME DIGITAL
	US\$ 9,6 MI	SINQIA
	US\$ 6,6 MI	AME DIGITAL
	US\$ 4,9 MI	BB SEGURIDADE
	US\$ 3,7 MI	DECOLAR
	US\$ 3,3 MI	PAGSEGURO
	N/A	VIA



Thiago Saldanha
CTO

Sinqia

A Sinqia é líder em transformação digital e inovação do setor financeiro no Brasil e uma das maiores provedoras de tecnologia e serviços para este segmento.

A IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO PARA ALAVANCAR NOVOS NEGÓCIOS E EVOLUIR O MERCADO

Quem impulsiona a inovação é, sem dúvida, a necessidade. Hoje, vemos claramente uma necessidade por estruturas mais flexíveis e digitais. A busca por inovação para o mercado financeiro é uma tendência mundial e o Banco Central do Brasil, assim como o mercado como um todo, vem nos últimos anos, empregando esforços e construindo uma agenda de inovação, com uma série de produtos, serviços e regulamentos que buscam suprir essa alta demanda por um cenário mais ágil, transparente e democrático. Um excelente exemplo da transformação do cenário financeiro brasileiro é a chegada das fintechs e mais recentemente, o lançamento do Pix, meio de pagamentos instantâneo brasileiro, a implementação do Open Banking e finalmente Open Finance, que marcam um momento de revolução no mercado financeiro.

Tais mudanças já estão impactando e aumentando a competitividade entre as instituições financeiras. Isso porque, as empresas, em um ambiente mais ágil, transparente e flexível, agora precisam apresentar produtos e serviços ainda melhores e especializados para ser cada vez mais assertivos para seus clientes.

Tudo isso graças às inovações que o modelo de Open Banking proporcionará. No Brasil, por exemplo, o cliente decidirá de maneira fácil e rápida em qual player buscar cada produto. Agora, a informação passa a ser de propriedade do indivíduo e, por meio de uma autorização simples e fácil de revogar, ele pode levá-la para diferentes players, promovendo competitividade e incentivando inovação. E os impactos já estão movimentando o mercado como um todo. É o que mostra uma análise da consultoria americana Allied Market Research. Segundo o relatório, a estimativa é que o Open Banking promova um crescimento médio anual

no mercado global de 24,4% entre 2018 e 2026. Esse é o contexto de inovação tecnológica que o mercado financeiro global – e em especial o Brasil – está passando atualmente. É um cenário muito positivo, já que quem se beneficia com as tendências de blockchain, criptomoeda, inteligência artificial, pagamento instantâneo e toda uma gama de opções e vantagens são os usuários, e esse é o foco que devemos dar ao criar inovações realmente disruptivas. O resultado disso é que as empresas, das startups até a mais consolidada instituição financeira, passam a fomentar ainda mais um ecossistema inovador e acelerar processos de transformação digital. Já sai na frente, claro, quem entende que inovação vem da colaboração e da diversidade. Na Sinqia, a estratégia de inovação passa por diversas formas de relacionamento com o ecossistema, nosso posicionamento de Open Innovation proporciona largos passos de avanço tecnológico. A gente sempre respirou inovação e no contexto de hoje, com uma fintech nascendo por semana no país, é essencial saber identificar as oportunidades.

A fim de tornar a Sinqia cada vez mais inovadora e presente neste ecossistema, promovemos o engajamento interno por meio de grupos de trabalho (squads e guildas), frentes de estudo, programa de mentorias, comitê de inovação e iniciativas que viabilizam a diversidade. Quando olhamos para fora da companhia buscamos nos relacionar com parceiros, aceleradores, universidades, startups e empresas que estejam alinhadas às teses de atuação estratégica da Sinqia, buscando sinergias, identificando as oportunidades de parcerias e investimentos para agregar aos nossos produtos e serviços. Tudo para trazer a melhor solução para o cliente e contribuir com o movimento e inovação no mercado financeiro.



7 CEOS, 5 PERGUNTAS

4 – SOBRE A FRASE “NO FUTURO, TODA EMPRESA SERÁ UMA FINTECH”, O QUE VOCÊ ACHA A RESPEITO?



Versione Mauro Jr.



Embora seja uma frase de efeito muito usada ultimamente, na minha visão acho um pouco exagerada. O desafio é simplificar e melhorar a experiência do cliente, em pagamentos, créditos, serviços, mas não necessariamente de suas próprias Fintechs. A pergunta que fica: por que não de forma colaborativa como uma plataforma?



Fabio Carrara



As empresas perceberam que as margens dos bancos são altas e querem rentabilizar seu negócio através de uma operação financeira. Por termos um sistema bancário muito consolidado - são cinco bancos que controlam quase 80% do crédito no Brasil - quem encontra ou produz soluções financeiras para atender seu público-alvo, acaba tendo um braço de fintech para rentabilizar seu negócio e facilitar o acesso aos seus serviços.



João Miranda



Vejo como uma nova fase do mercado de pagamentos, atrelado às mudanças que o mundo tem vivenciado. A aceleração digital causada pela pandemia forçou a entrada de milhares de pessoas neste universo. Além disso, as empresas entenderam a importância de oferecer soluções próprias. Isso permite agregar valor ao seu modelo de negócio e contribui para a fidelização de clientes. É uma transformação positiva, pois a customização tende a descentralizar o acesso aos serviços financeiros.



Eduardo Del Giglio



Acho uma meia verdade. Acredito que quase todas as empresas vão poder se aproveitar de produtos de fintechs para geração de receita. Uma corretora de imóveis, por exemplo, já é um correspondente bancário e também uma corretora de seguros em potencial. Isso já é a realidade de diversos negócios mas não acho que a transforma em uma fintech, e não será toda empresa que utilizará produtos como esses. Muitas empresas de fato se tornaram fintechs e isso é muito bom para o ambiente competitivo.

Confira as entrevistas completas
no **BLOG DO DISTRITO!**



CENÁRIO INTERNACIONAL

Klarna.

ANO DE FUNDAÇÃO
2015

LOCALIZAÇÃO
Estocolmo, Suécia

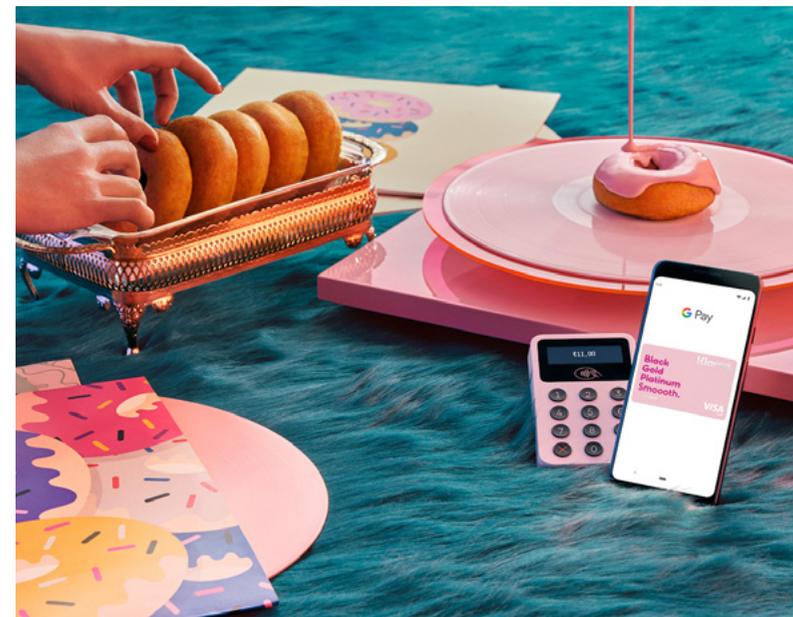
FOUNDERS
Niklas Adalberth,
Sebastian Siemiatkowski
e Victor Jacobsson

Fundada em 2015, a Klarna nasceu em Estocolmo, Suécia, e é atualmente a fintech privada mais valiosa da Europa e uma das mais valiosas do mundo. Hoje, a empresa conta com cerca de 3.500 colaboradores e sólida atuação internacional.

Habilitada para funcionar em varejistas de todo o mundo e com todos os maiores cartões de crédito e débito, a Klarna atua viabilizando pagamentos futuros. A principal ferramenta fornecida pela empresa é a possibilidade de realizar pagamentos a prazo e parcelados, viabilizando pagamentos em até 30 dias ou divididos em parcelas de 2 até 36 vezes, a depender do valor e da intenção do consumidor.

Por meio de um aplicativo próprio, a Klarna disponibiliza ofertas especiais, alertas de preço e programas de fidelidade que geram pontos e incentivam ainda mais o usuário. Existe também uma ferramenta de inscrição dentro do aplicativo que fornece ofertas especiais e outros benefícios no momento do pagamento.

Um dos trunfos da Klarna é sua capacidade de coletar e analisar dados da maioria dos serviços de pagamentos, a exemplo do valor gasto, perfil do consumidor, meios de pagamentos, entre outros. Com esses dados, a empresa oferece insumos para que as empresas e cartões possam traçar melhores estratégias de vendas e otimizar a experiência dos consumidores.



DATA	VALOR (US\$)	ESTÁGIO	PRINCIPAIS INVESTIDORES
01/03/2021	1B	Venture Round	Sequoia Capital, Northzone, Atomico, Dragoneer investment Group, Visa
15/09/2020	650M	Private Equity	TCV, Northzone, GIC, Blackrock, Silver Lake, Bonnier Ventures
06/08/2019	460M	Private Equity	IVP, BlackRock, Dragoneer Investment Group, Chrysalis Investments
21/07/2017	250M	Private Equity	Permira



O INVESTIMENTO GLOBAL
EM FINTECHS NO ANO
DE 2020 FOI DE **\$105.3 BI**
EM 2861 DEALS*

*PRIVATE EQUITY, VENTURE CAPITAL E M&A

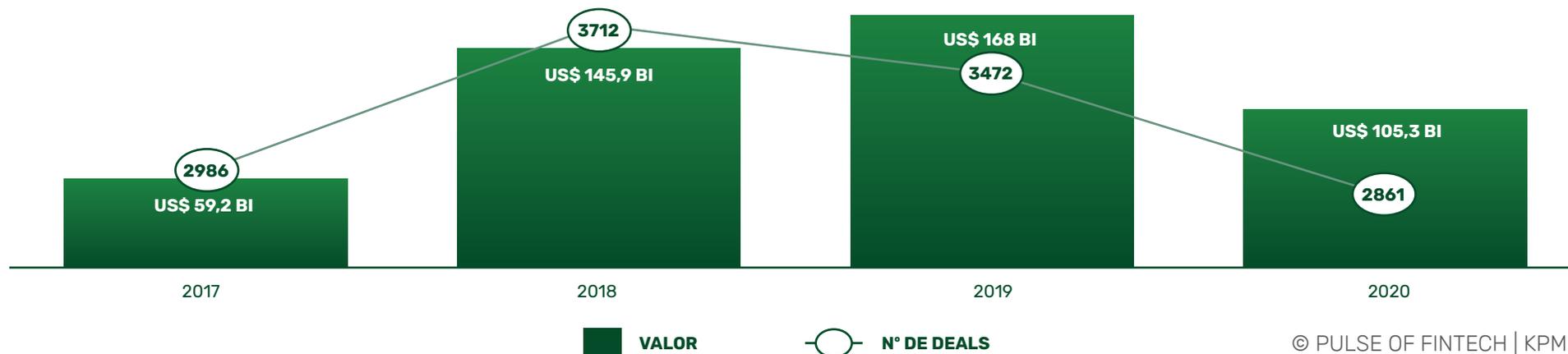
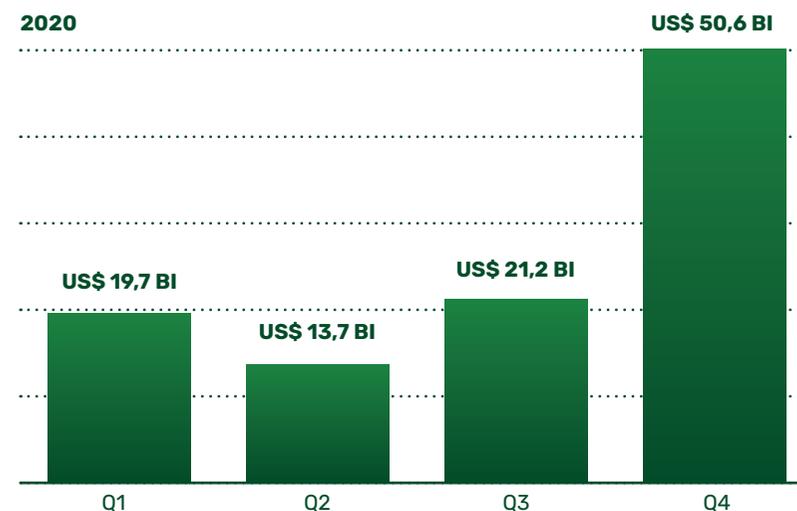
APESAR DOS NÚMEROS MENOS EXPRESSIVOS DO QUE NO BIÊNIO ANTERIOR, 2020 AINDA FOI UM ANO BOM PARA AS FINTECHS

O ano de 2020 foi particularmente difícil para a economia global, extremamente pressionada pela diminuição da atividade econômica por conta da pandemia, o que diminuiu consideravelmente a força dos setores produtivos e fez colapsar o investimento, sobretudo nas economias emergentes.

Seguindo essa tendência de arrefecimento econômico, vimos o funding em fintechs cair para apenas 62% do registrado no ano anterior. Em meio a um cenário de uma crise tão grave, no entanto, esse número é uma evidência da força, e não da fragilidade, do ecossistema global de fintechs.

Observamos que houve uma recuperação ainda no último quarto de 2020, passado o pior da crise global e com o alento provocado pela intensificação da vacinação mundo afora, com um aumento substancial dos investimentos - aproximadamente metade do total investido no ano.

O investimento nas fintechs pode ser estratégico para aliviar as mazelas da crise provocada pelo coronavírus, posto que em sua atuação elas barateiam e expandem o acesso aos serviços financeiros, colaborando assim com a retomada da atividade econômica global.



© PULSE OF FINTECH | KPMG

O CENÁRIO GLOBAL DAS FINTECHS NO Q1, DÁ MOSTRAS DE QUE 2021 PODE SER UM ANO ESPETACULAR PARA AS FINTECHS

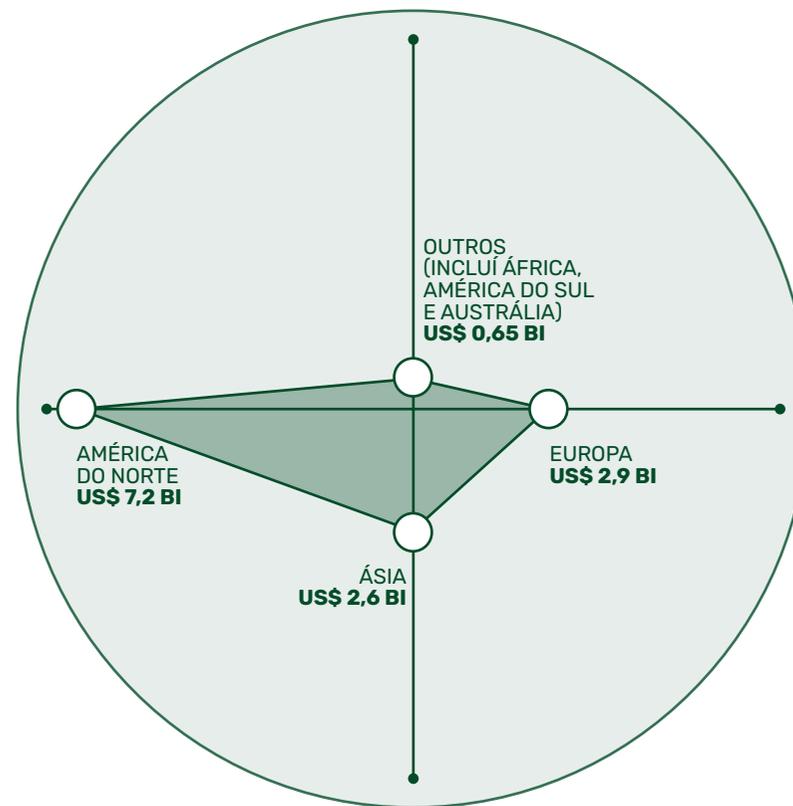
Considerando apenas o Venture Capital, o primeiro quarto de 2021 está em vias de alcançar o marco de \$15B, sendo o maior funding por quadrante desde 2018, quando a gigante chinesa Ant Group angariou sozinha \$14B.

Mantendo a tendência registrada nos anos anteriores, observamos uma diminuição nos rounds Seed/Anjo, sinalizando que a atenção dos investidores está, cada vez mais, nos chamados late stages. De acordo com essa tendência, observamos que Q1'21 já registra 33 mega-rounds, investimentos maiores do que \$100M - o recorde por quadrante.

Em que pese as grandezas registradas no cenário do investimento em fintechs, ainda permanecem algumas desigualdades regionais bastante significativas. América do Norte e Europa registraram as melhores marcas de funding da série histórica, com destaque para o funding de emergência da Robinhood, que levantou sozinha \$3B junto aos seus investidores em um contexto de alta demanda por recursos¹.

¹ Robinhood Upping Emergency Funding To \$3 Billion As Downloads Hit Record 1 Million Per Day | Forbes

DISTRIBUIÇÃO DO FUNDING EM FINTECHS POR REGIÃO

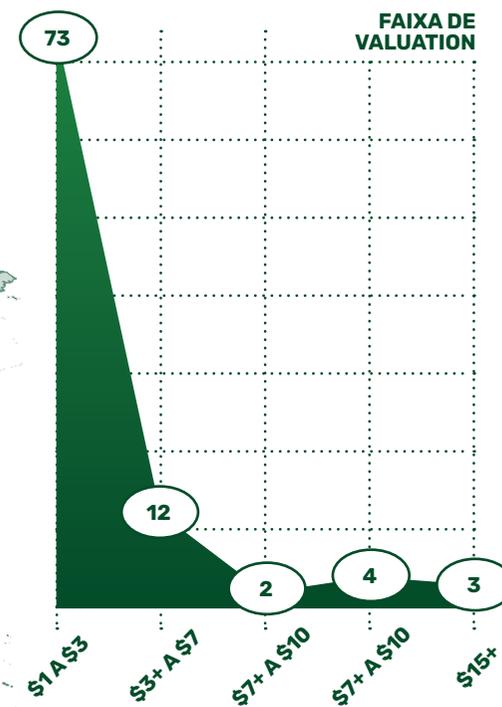
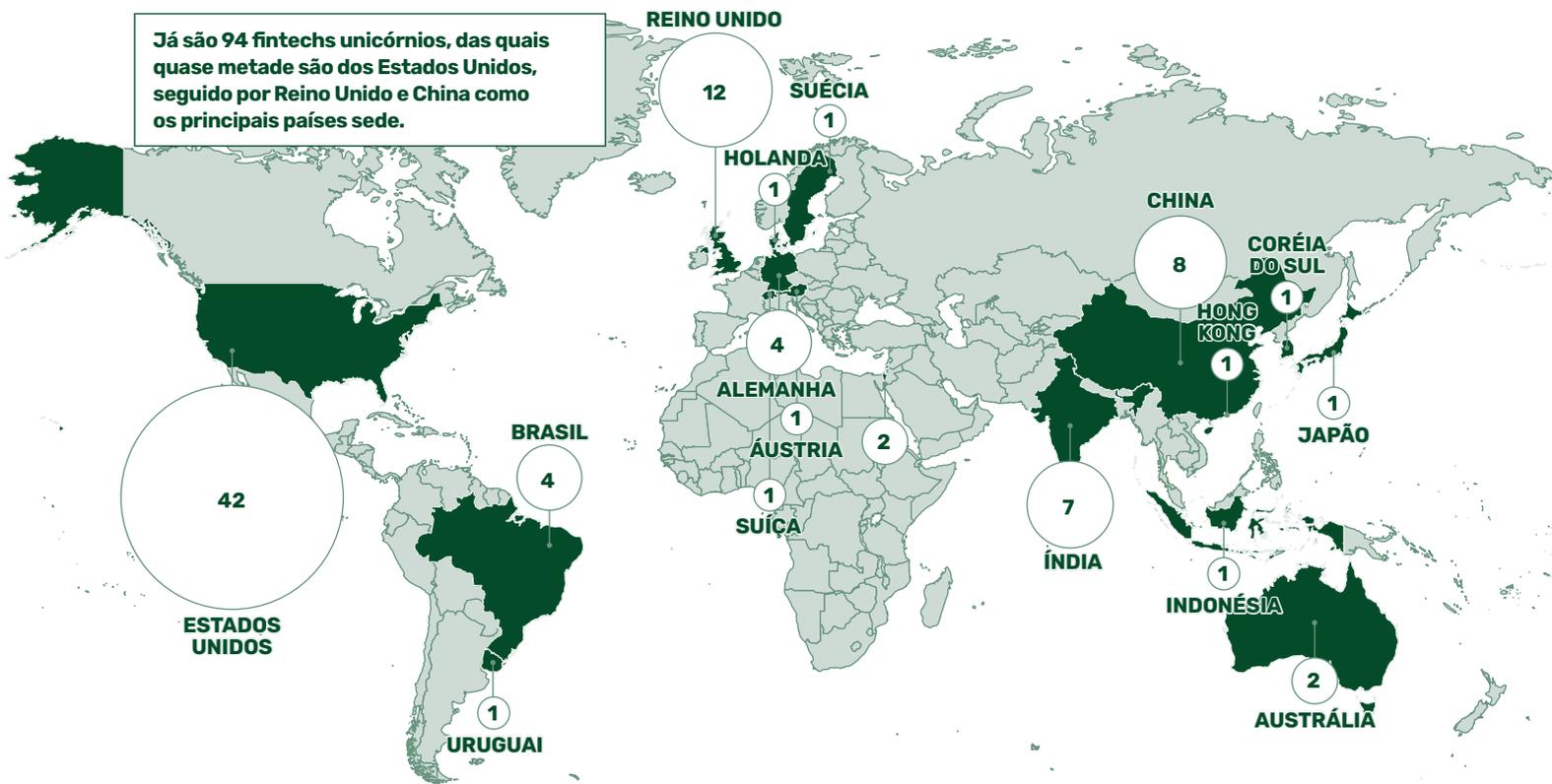


O INVESTIMENTO GLOBAL EM FINTECHS NO Q1 DE 2021 FOI DE **\$13.4B EM EM 361 DEALS**

FINTECHS UNICÓRNIOS PELO MUNDO

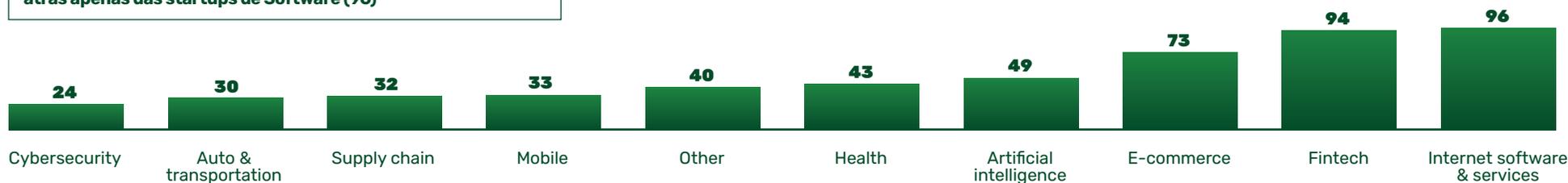
O cenário global das fintechs unicórnios mostra como o setor é um dos mais prósperos de todo o ecossistema de inovação empreendedora

Já são 94 fintechs unicórnios, das quais quase metade são dos Estados Unidos, seguido por Reino Unido e China como os principais países sede.



O Nubank se destaca no cenário internacional como a segunda fintech com maior valuation (\$25B), atrás apenas da Stripe, avaliada em \$95B - a startup mais valiosa do mundo

A categoria de Fintech é segunda em número de unicórnios (94), atrás apenas das startups de Software (96)





ANO DE FUNDAÇÃO
2007

LOCALIZAÇÃO
Tel Aviv, Israel

FOUNDERS
David Ring, Ronen Assia
e Yoni Assia

A eToro é uma plataforma de investimento com funções de rede social, o que permite que seus milhões de usuários acessem ferramentas de negociação e investimentos e troquem conhecimentos e boas práticas.

A plataforma permite que os usuários observem as atividades de negociação financeira uns dos outros, copiem-nas e façam suas próprias negociações - o chamado copy-trading. O produto da empresa, Open-Book e WebTrader, permite que os negociantes aprendam uns com os outros, compartilhem informações de negociação ao vivo e façam negociações de forma colaborativa.

Com o passar dos anos a empresa expandiu seu portfólio de opções de investimento, abrangendo commodities, criptomoedas, papéis da bolsa e outros ativos de naturezas variadas, permitindo aos investidores diversificar as suas carteiras.

No início de 2021 a empresa anunciou que abrirá o capital por meio da fusão com a Acquisition Corp. V, uma SPAC fundada com esse fim, em um acordo de US\$ 10,4 bilhões, com investimento da Vision Fund 2 do SoftBank. Como parte do acordo, a eToro vai receber um funding no valor de US\$ 650 milhões, vindo de fundos de destaque como Fidelity Investment, Wellington Management, entre outros.



DATA	VALOR (US\$)	ESTÁGIO	PRINCIPAIS INVESTIDORES
26/04/2018	US\$ 50MI	Series E	China Minsheng Financial Holdings
21/03/2018	US\$ 100MI	Series E	Digital Currency Group, Korea Investment Partners, SBI Group, China Minsheng Financial Holdings
26/11/2014	US\$ 27MI	Series D	Ping An, FortRoss Ventures, SBT Venture Capital



Geraldo Neto

Diretor de Negócios Digitais



Santander - Lab 033, tem o propósito identificar, construir e validar oportunidades relevantes de negócio para o Banco, considerando a visão do cliente e mitigando eventuais riscos. Além disso ele conecta o ecossistema de startups/ fintechs com o grupo Santander, difundindo a cultura de inovação.



AS OPORTUNIDADES DA INOVAÇÃO ABERTA NO MERCADO FINANCEIRO

É inegável a existência de uma crescente onda de inovações tecnológicas no mercado financeiro e de um movimento dos reguladores, como o Banco Central do Brasil – BACEN, no sentido de fomentar cada vez mais a competitividade dentre os players. Exemplos disso não faltam, como a regulamentação do Open Banking, a criação de sandboxes regulatórios e o novo padrão de pagamentos instantâneos – Pix.

Já faz alguns anos que nós, do Santander, temos trabalhado em uma agenda de transformação digital, com o objetivo de aumentarmos a satisfação de nossos clientes e a eficiência de nossos processos.

O advento da pandemia acelerou ainda mais esse processo. A COVID-19 não só forçou os brasileiros a trabalharem de casa ou a comprarem pelo e-commerce e delivery, mas também impulsionou o uso dos canais digitais para transações financeiras.

Neste sentido, é cada vez mais relevante o relacionamento estreito entre os bancos e as fintechs. De um lado, pela sua especificidade, as fintechs acabam por oferecer aos bancos alternativas mais ágeis e soluções especializadas. Por outro, os bancos conseguem dar escala às fintechs. Não basta elas terem uma solução inovadora com base tecnológica. É necessário que também alcancem uma massa crítica de usuários, garantindo a sustentabilidade do seu negócio. No final das contas, a relação banco-fintech pode ser extremamente positiva para ambas as partes.

Nós nos adaptamos para isso. Hoje, temos um arranjo com um maior foco em novos negócios, que constantemente procura por oportunidades através de parcerias estratégicas. O Lab 033, nosso Laboratório de Inovação e Novos Negócios, vem para intensificar a inovação que olha para fora e extrapola as fronteiras do Banco. Inclusive, estando na plataforma online da Distrito, pretendemos conectar cada vez mais com o ecossistema de startups e fintechs.

Como um dos principais bancos internacionais no País, promovemos também conexões entre o ecossistema brasileiro e as unidades do Santander pelo mundo. Identificamos soluções brasileiras para dores e oportunidades de negócios em diferentes países. Bem como, conhecemos soluções globais que possam gerar negócio no cenário nacional.

Temos também um fundo de venture capital com mandato global, a Mouro Capital, que tem US\$ 400 milhões sob gestão e já investiu em mais de 30 players no mundo – sendo dois deles no Brasil.

Além disso, temos o Radar Empreenda Santander, nossa mais nova iniciativa para a geração de negócios, a partir de desafios estratégicos do Santander. Com este programa, expandimos a nossa atuação, englobando todo o ciclo do empreendedor – do mundo acadêmico a scale-ups. A ideia é incentivar universitários a empreender e a criarem suas próprias startups e, ainda, gerar negócios com startups em diferentes níveis de maturidade.



Geraldo Neto

Diretor de Negócios Digitais



Santander - Lab 033, tem o propósito identificar, construir e validar oportunidades relevantes de negócio para o Banco, considerando a visão do cliente e mitigando eventuais riscos. Além disso ele conecta o ecossistema de startups/ fintechs com o grupo Santander, difundindo a cultura de inovação.



AS OPORTUNIDADES DA INOVAÇÃO ABERTA NO MERCADO FINANCEIRO

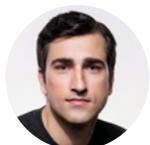
Vivenciamos esse espírito empreendedor, esta inquietude com os nossos próprios negócios – de desconstruí-los para reconstruí-los melhores ainda. Devemos ter este “olhar para fora” no dia a dia.

Apostamos na inovação que vai além das fronteiras do banco. Tanto é que somos mais do que uma instituição financeira: somos um ecossistema integrado de produtos e serviços financeiros. Nos últimos anos, criamos as nossas próprias fintechs, que estão se consolidando como líderes nas suas áreas de atuação. Já contamos com mais de 10 fintechs proprietárias, das quais destacaria a Empréstimos SIM que, em pouco mais de um ano do seu lançamento, já possui mais de R\$ 1 bilhão de portfólio em crédito; e a Ben Visa Vale, que deve alcançar 5% de participação de mercado no mundo de benefícios já no próximo ano.

Todos esses exemplos reforçam a nossa convicção de que estamos no caminho certo: de inovar e cooperar em um entorno cada vez mais aberto e competitivo. Não podemos parar e, pelo contrário, temos que reforçar nossa obsessão por velocidade e execução de qualidade, para que possamos juntos com nossos parceiros sermos cada dia mais relevantes em nossos mercados de atuação.

7 CEOS, 5 PERGUNTAS

5 – QUAL O PAPEL DA INCLUSÃO FINANCEIRA PARA A EXPANSÃO DO ECOSISTEMA FINTECH NO PAÍS?



Fabio Carrara



As fintechs irão atender melhor os clientes que não recebem bom ou nenhum atendimento por parte dos bancos, seja para profissionais autônomos, por exemplo, com sua limitação de comprovação de renda mas que precisam de crédito para crescer; ou para grupos pouco representados no ecossistema que gostam de personalização e priorizam identificação.

O principal fator de inovação das fintechs é justamente tornar o sistema bancário um instrumento acessível, entendendo o mercado e seus riscos. Com isso, desmistificamos, junto aos nossos parceiros, o acesso a crédito, que é um dos grandes gargalos do sistema bancário nacional.



Lucas Moraes



É um ponto fundamental. Uma das ações que fizemos na Olivia recentemente, foi uma parceria com a ONG Gerando Falcões, para dar aulas sobre finanças à pessoas em situação de maior vulnerabilidade. Esse é apenas a ponta do iceberg e nós como empreendedores, temos que assumir a responsabilidade e criar mecanismos de inclusão social através especialmente, da educação financeira. O Brasil tem uma penetração bastante grande de smartphones, adicionando a capacidade de conectividade que ano a ano, vem aumentando, a inclusão financeira deverá aumentar.



Antonio Brito



Tenho um grande viés nessa resposta, para mim é fundamental, daí a escolha do SuperSim em endereçar a dor de dezenas de milhões de brasileiros sem acesso a crédito. É difícil o ecossistema escalar de verdade se as soluções estiverem concentradas nas grandes empresas ou clientes das classes A&B, não que esses não sejam bons grupos inclusive, mas a expansão passa pela democratização dos serviços para os 80% dos CNPJs e CPFs que estão concentrados nas PMEs e classes C, D & E.



Versione Mauro Jr.



Vivemos um momento único de transformação no setor financeiro do Brasil, as fintechs têm um papel fundamental no processo de reinvenção dos modelos, democratização de serviços, redução dos custos, inclusão de consumidores e por aí vai. Esse é um ciclo que se auto alimenta, quanto mais inclusão financeira, mais fintechs especializadas irão surgir, promovendo soluções de nicho, que agregam e digitalizam a vida financeira da população.



Daniel Calonge



Pra mim essa é a base de tudo. Eu chamo de alfabetização financeira! Quanto mais as pessoas entenderem de juros compostos, tiverem acesso à crédito com taxas justas, conseguem investir com qualidade, maior será a qualidade de vida desta pessoa. E como os grandes bancos lidam com este problema há décadas, e ainda não resolveram, acredito que as boas fintech que irão se beneficiar disso!

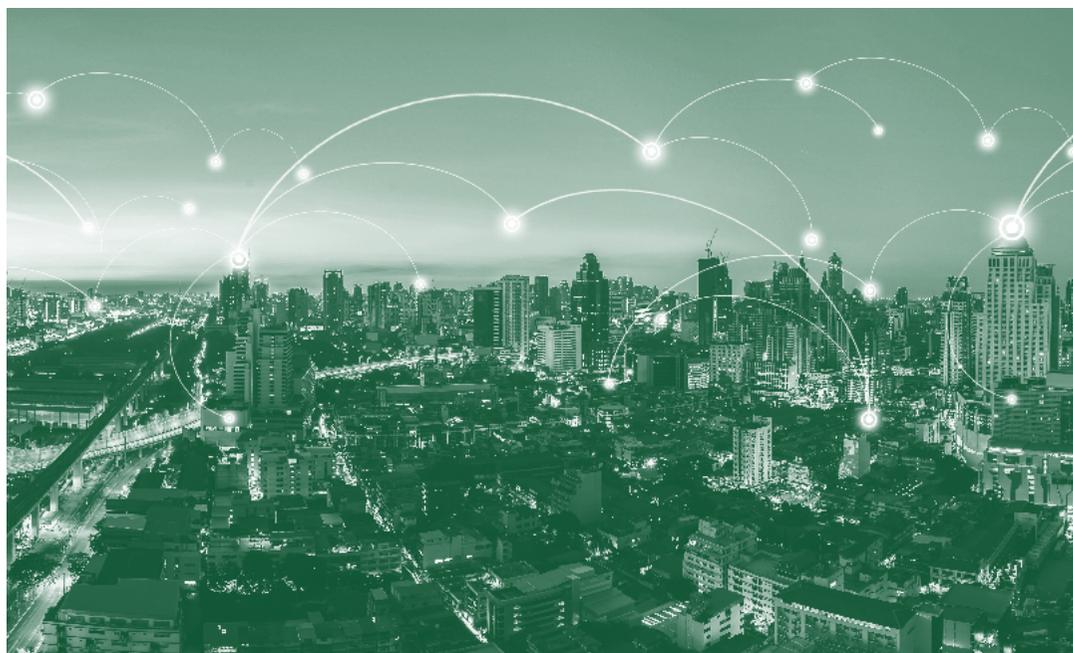
Confira as entrevistas completas no **BLOG DO DISTRITO!**



TENDÊNCIAS

O QUE PODEMOS ESPERAR PARA A PRÓXIMA DÉCADA?

Entre todos os avanços tecnológicos e novas formas de pensar que se propõem a mudar o setor financeiro, alguns têm recebido atenção especial de startups, grandes empresas e instituições que se interessam pelo tema. Aqui, reunimos algumas das principais tendências de FinTech que vêm ganhando o Brasil e o mundo.



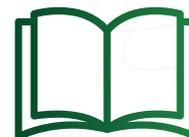
SEGURANÇA

O impacto da regulamentação no empoderamento do cliente e como isso irá impactar as empresas e o surgimento de novos modelos de negócio.



CRIPTOMOEDAS E TOKENS

O surgimento de aplicações de infraestrutura financeiras completas.



EDUCAÇÃO

O futuro dos serviços financeiros pode ser cada vez mais invisível.

SEGURANÇA

O PAPEL DA TECNOLOGIA NA DISRUPÇÃO DO SETOR DE SEGUROS

Os seguros são um negócio muito antigo - e próspero -, presente desde as grandes navegações até a era moderna, tendo se sofisticado enormemente desde então. Apesar de todas as inovações, ainda há um longo caminho de transformação digital pela frente, tendo em vista a velocidade e a intensidade dos avanços tecnológicos dos últimos anos - inteligência artificial, comunicação instantânea, blockchain, etc. trazem consigo enormes possibilidades para os seguros. Temos, portanto, uma oportunidade enorme para os novos entrantes no ecossistema, as chamadas insurtechs, fornecerem soluções mais baratas, convenientes e afinadas com as necessidades e possibilidades do tempo presente.

Ainda assim, trata-se de um mercado extremamente difícil para as novas empresas se firmarem. Os obstáculos são muitos: regulação complexa, altíssima concorrência, alto custo de operação, baixo engajamento dos consumidores, dificuldade de conquistar clientes novos, entre outros. No entanto, o próprio contexto em que vivemos é enorme pressão sobre o status quo das seguradoras, de modo que ocorre uma transformação verdadeiramente disruptiva no setor a despeito das dificuldades.

Primeiramente, há uma nova categoria de riscos associada ao mundo digital, como vazamentos de dados, invasão de contas pessoais, roubo de identidades, entre outros infortúnios que não estão apropriadamente cobertos pelos seguros tradicionais e para os quais há grandes possibilidades de negócios esperando para acontecer. Também, os seguros cada vez mais são data-driven, beneficiando-se das enormes quantidades de dados que são colhidos sobre os mais diferentes aspectos das nossas vidas, o que permite uma oferta altamente especializada de seguros para os mais diferentes campos, cobrindo desde consumidores - e.g. seguros de saúde - até outros business - e.g. seguros para o agronegócio.

Esses são apenas dois entre os muitos aspectos onde o universo dos seguros estão sendo transformados, com diversas startups extremamente bem-sucedidas atuando - em 2017 e 2020, respectivamente, tivemos os IPOs da ZhongAn, insurtech chinesa pioneira, e da norte-americana Lemonade, que tem como diferencial os programas de impacto social. Há também um número considerável de insurtechs em vias de tornarem-se unicórnios, a exemplo da indiana Acko, que está democratizando o acesso aos seguros no país, e da Bought By Many, especializada em pets. Espera-se que muitas outras empresas de sucesso surjam na esteira desses casos de sucesso, para benefício, sobretudo, dos consumidores.



CRÍPTOMOEDAS E TOKENS

COMO A TECNOLOGIA IMPACTA O FUTURO DA MOEDA E CRIA NOVAS MODALIDADES FINANCEIRAS

O surgimento da Bitcoin, a primeira e mais consolidada criptomoeda, em 2007, marcou o começo desta que é a revolução econômica mais disruptiva de nossos tempos. Blockchain, criptomoedas e tokens significam a associação definitiva entre a economia e as tecnologias digitais, o que significa novas possibilidades, desafios, oportunidades e, como em tudo que diz respeito ao sistema financeiro, riscos.

O universo cripto foi de um tema de nicho, proposto pela vanguarda do movimento conhecido como cypherpunk, a um tema absolutamente pop, presente em discussões corriqueiras, frequentemente abordado pela grande mídia, motivador de conteúdo viral em redes sociais – a exemplo dos posts de Elon Musk – e, finalmente, alvo de agências reguladoras estatais e de Bancos Centrais, que aos poucos estão se inteirando dessa novidade e, em alguns casos, estudando como se apropriar dela.

As possibilidades colocadas por essas tecnologias financeiras deram margem para uma atividade empreendedora especializada, havendo diversas fintechs cujo core reside na oferta de produtos e soluções para a cripto economia. O Brasil não é exceção: como vimos ao longo do report, há no país um ecossistema considerável – e em franca expansão –, que promete tornar-se uma referência global junto de alguns dos principais polos tecnológicos do planeta.

Se você deseja conhecer mais a fundo esse universo, entender o tamanho e a distribuição do mercado, descobrir as principais tendências para os próximos, quem são os players mais importantes, ter acesso à entrevistas com empreendedores e especialistas, assine o **INSIDE FINTECH REPORT**, nosso estudo mensal sobre o setor, que nesse mês traz uma edição especial dedicada ao assunto.

inside
FINTECH

A MAIOR **FONTE DE DADOS,**
INFORMAÇÃO, E MOVIMENTAÇÕES
SOBRE O **MERCADO DE FINTECHS.**



Clique para
conferir!



EDUCAÇÃO

ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA COMO UMA MISSÃO DO ECOSSISTEMA FINTECH

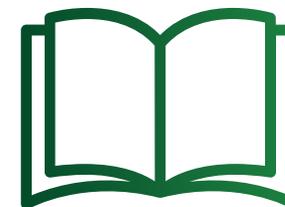
A alfabetização financeira é a conjugação do conhecimento financeiro com a capacidade de gerenciar as finanças pessoais, habilidades essenciais para tomar decisões financeiramente responsáveis para o bom planejamento financeiro - um dos lastros da qualidade de vida. Com a proliferação de serviços financeiros propiciada pela explosão das fintechs, associada ao maior acesso à informação por parte do público, milhões têm buscado formas de compreender melhor o funcionamento do mercado financeiro nos seus diferentes aspectos.

Planejamento da aposentadoria é um exemplo de tema financeiro que cobra uma grande responsabilidade das pessoas, posto que diretamente relacionado com a sua própria segurança financeira. Se antes os consumidores dependiam exclusivamente dos gestores de previdência, pública ou privada, para organizar a previdência, hoje há maior abertura e transparência - o que implica numa responsabilidade maior e numa necessidade de educação continuada sobre o tema. Com o aumento dos investimentos, surge a possibilidade de que o cidadão médio melhore seu rendimento e nível de vida colocando o dinheiro acumulado ao longo dos anos para trabalhar a seu favor, entre outras opções que não existiam até recentemente.

Outro case de educação financeira é o que se observa por parte das empresas tradicionais que observaram como diminui a inadimplência mostrar aos clientes como evitar gastos excessivos em contas atrasadas ou como cancelar prontamente assinaturas indesejadas. Como resultado, você gera clientes felizes, leais e de maior patrimônio que estão dispostos a ficar com sua marca a longo prazo. É um círculo virtuoso propiciado pelo melhor controle das finanças pessoais a partir de uma iniciativa corporativa.

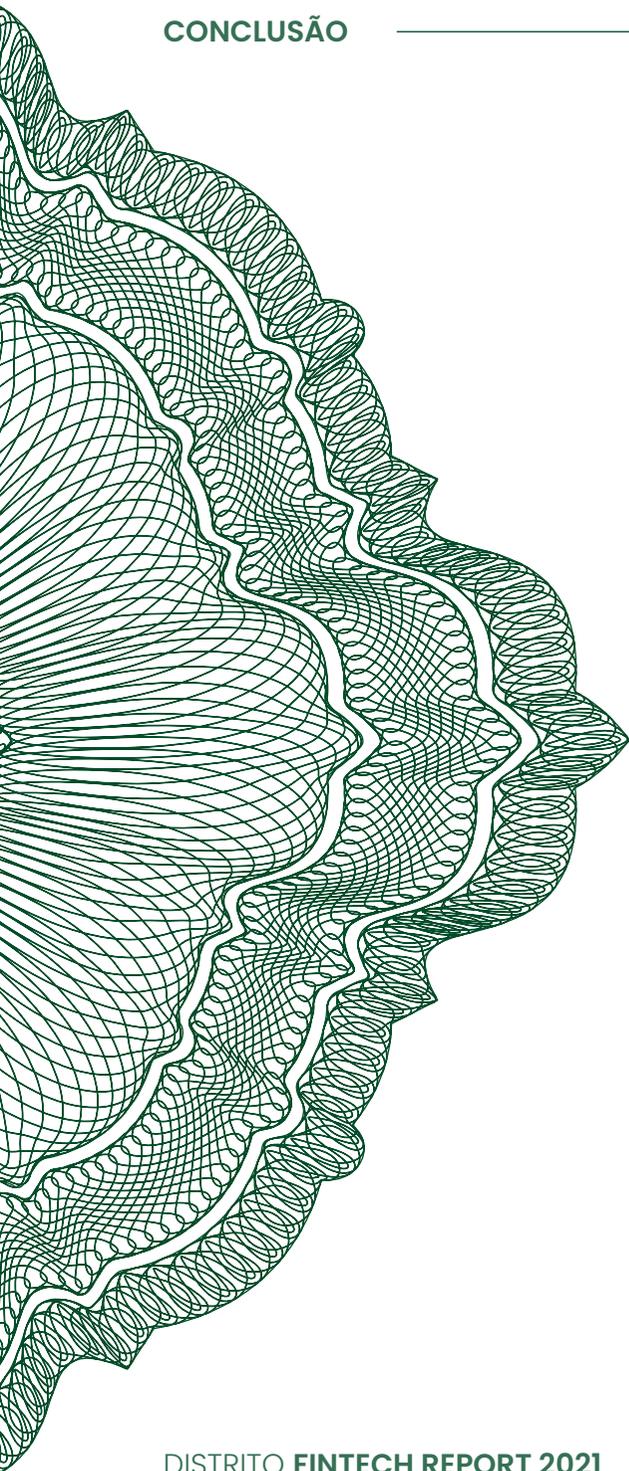
Alguns produtos e serviços que tendem a se destacar nesse mercado:

- **Formas simples de visualizar investimentos, além de ferramentas para controle de gastos e criação de metas financeiras;**
- **Iniciativas de educação ofertadas por players financeiros de diferentes especialidades e calibres, como blogs, podcasts, cursos etc.**
- **Plataformas de educação financeira com tutoriais práticos e direcionados de acordo com o perfil e as necessidades dos consumidores.**



The background features a gradient from a light teal on the left to a darker green on the right. A complex pattern of overlapping, thin lines in various shades of green and teal creates a sense of depth and movement, resembling a stylized fan or a series of overlapping waves. The lines are most dense on the right side, where they appear to converge towards a point.

CONCLUSÃO



Com o Distrito Fintech Report temos uma oportunidade de estudar o ecossistema fintech brasileiro e apresentá-lo ao público mais amplo, que é quem mais pode se beneficiar dessa onda de inovação financeira que hoje surge na América Latina em geral e no Brasil em particular. O aumento considerável no investimento de risco, o crescimento no número de soluções e a complexificação do ecossistema são algumas das consequências desse processo.

Mesmo diante do desastre socioeconômico da pandemia de Covid-19, o ecossistema fintech demonstrou resiliência, capacidade de recuperação e maturidade, capitalizando a crise e ajudando a população a lidar com a depressão econômica através da oferta de serviços financeiros cada vez mais acessíveis, eficientes e baratos. É justamente no contexto de uma crise que se faz mais clara a importância da inclusão financeira.

Outro ponto delicado, e onde as fintechs também atuam como uma vanguarda, é o da educação e acesso à informação confiável sobre as finanças. A popularização dos serviços passa, necessariamente, por uma necessidade de trocar de forma mais aberta com o público - seja ele composto por empresas ou pessoas físicas -, de modo a sacramentar a adoção das novas tecnologias e combater resistências e preconceitos que ainda tolhem o avanço das soluções.

É um desafio acompanhar e interpretar um ecossistema em processo de transformação constante e cada vez mais complexo, mas é extremamente gratificante amplificar as conquistas e colaborar com o desenvolvimento desse ecossistema essencial. O Distrito acredita nas fintechs brasileiras e no impacto positivo delas para o país e para o mundo.

O Distrito é a mais completa plataforma de inovação da atualidade, desenvolvendo soluções para diversas verticais. Nossa meta é promover a transformação digital das corporações por meio da inovação aberta, conectando players inovadores e corporações de modo a acelerar o processo de digitalização, promovendo a diversidade e a colaboração.

Sobre essa publicação

Os Mining Reports contém informações gerais e análises do time de conteúdo do Distrito. O Distrito e seus colaboradores não estão, por meio dessa publicação, prestando consultoria de negócios, financeira, de investimentos, jurídica, tributária ou qualquer outro serviço e/ou conselho no âmbito profissional. O Distrito e seus colaboradores não se responsabilizam por quaisquer prejuízos provocados por decisões de negócios baseadas nessa publicação.

Sobre o Distrito Dataminer

O Distrito Dataminer é responsável por alimentar e administrar a maior base de dados sobre startups da América Latina, com base na qual publicamos artigos originais, reports e conteúdo de modo a prover insights qualificados para negócios de diferentes portes, setor público, ONGs e universidades. Nosso objetivo é oferecer subsídios e informação para o desenvolvimento do empreendedorismo de inovação nos diferentes setores.

Termos de uso

Todas as informações e conteúdos presentes neste material são propriedade dos seus realizadores. É vedada sua utilização para finalidades comerciais e publicitárias sem prévia autorização. Estão igualmente proibidas a reprodução, distribuição e divulgação, total ou parcial, dos textos, figuras, gráficos que compõem o presente report, sob qualquer adulteração e sem que a sua fonte seja citada.

EQUIPE TÉCNICA

Data & Content:

Eduardo Bayer, Matheus Cordeiro, Jennifer Lucci, Luis Gustavo Zapparoli, Letícia Fossato e Tiago Ávila

Creative:

Kauan Machado, Letícia Padua e Rafael Castro

Quer entender como usar os dados do ecossistema brasileiro de inovação para sair na frente em seu negócio?

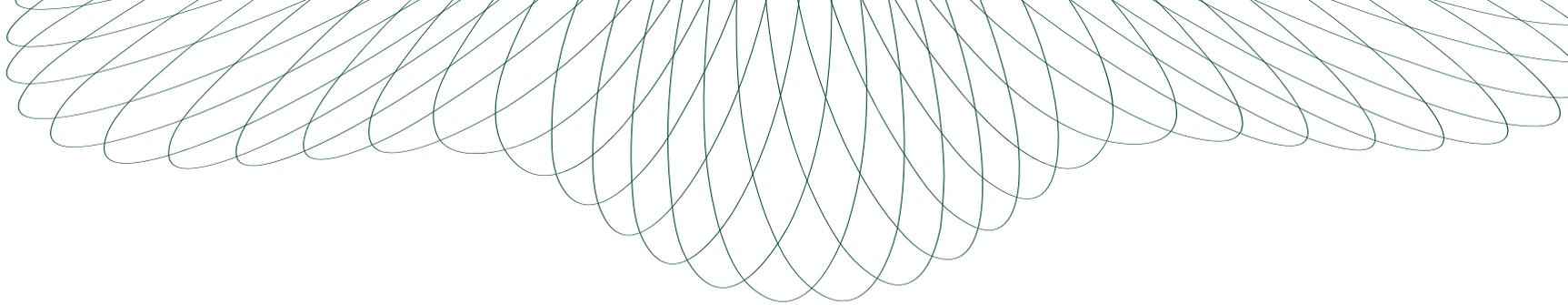
dataminer@distrito.me

TERMOS DE USO E REPRODUÇÃO DESTE MATERIAL

Todas as informações e conteúdos presentes neste material são propriedade dos seus realizadores. É vedada sua utilização para finalidades comerciais e publicitárias sem prévia autorização. Estão igualmente proibidas a reprodução, distribuição e divulgação, total ou parcial, dos textos, figuras, gráficos que compõem o presente report, sob qualquer adulteração e sem que a sua fonte seja citada.

QUER ENTENDER COMO USAR OS DADOS DO ECOSISTEMA
BRASILEIRO DE INOVAÇÃO PARA SAIR NA FRENTE EM SEU NEGÓCIO?

DATAMINER@DISTRITO.ME



DISTAITO

APOIO ESTRATÉGICO

