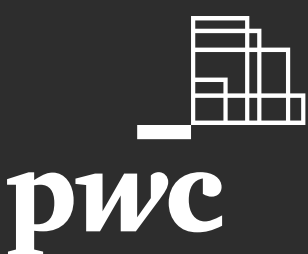




Pesquisa

Fintech Deep.Dive.2022

Agosto de 2022



ABFIN
TECHS

associação brasileira de fintechs

Conteúdo

7

Desempenho

3

Destaques
desta edição

12

Cenário

26

Capital

20

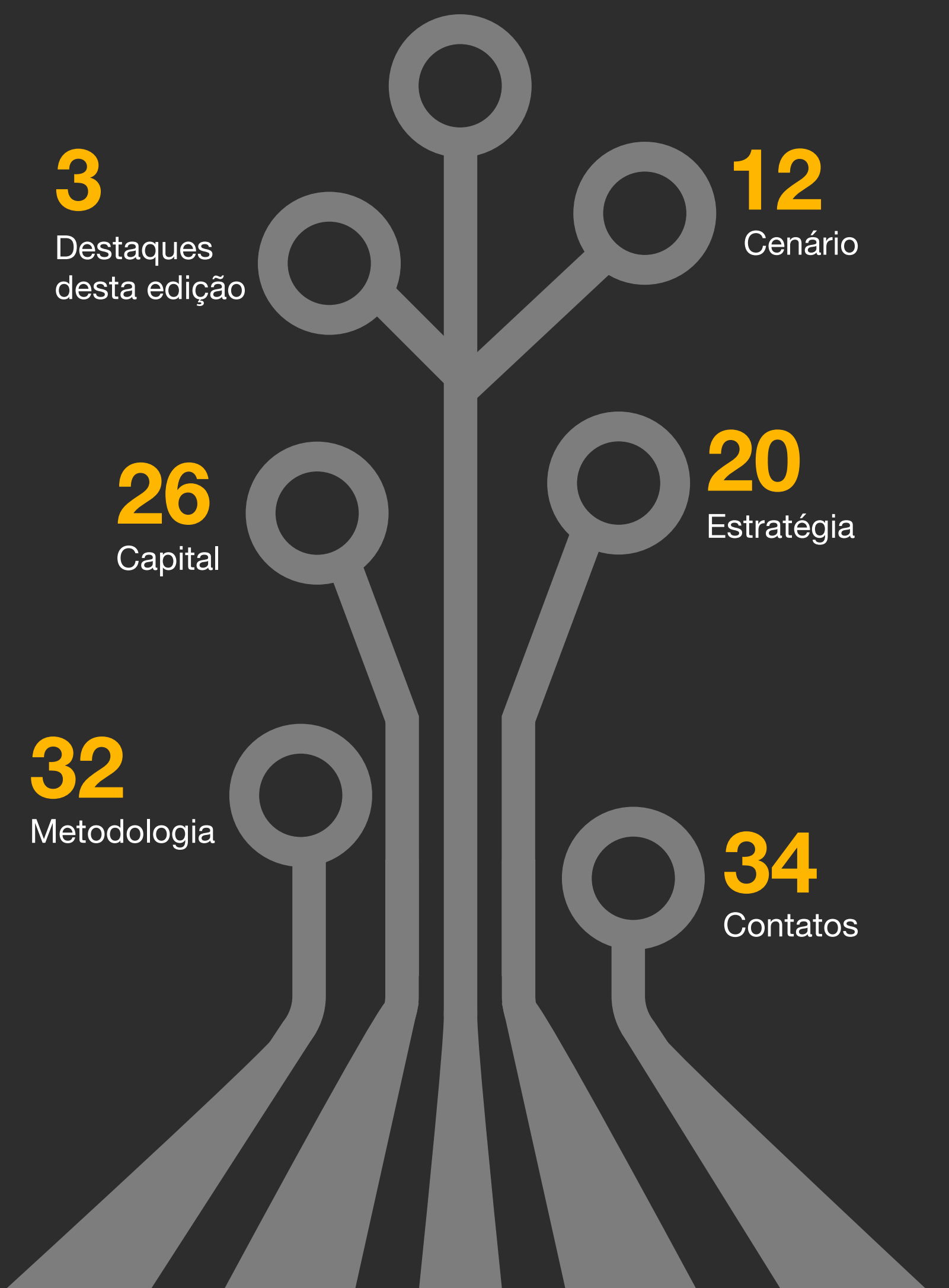
Estratégia

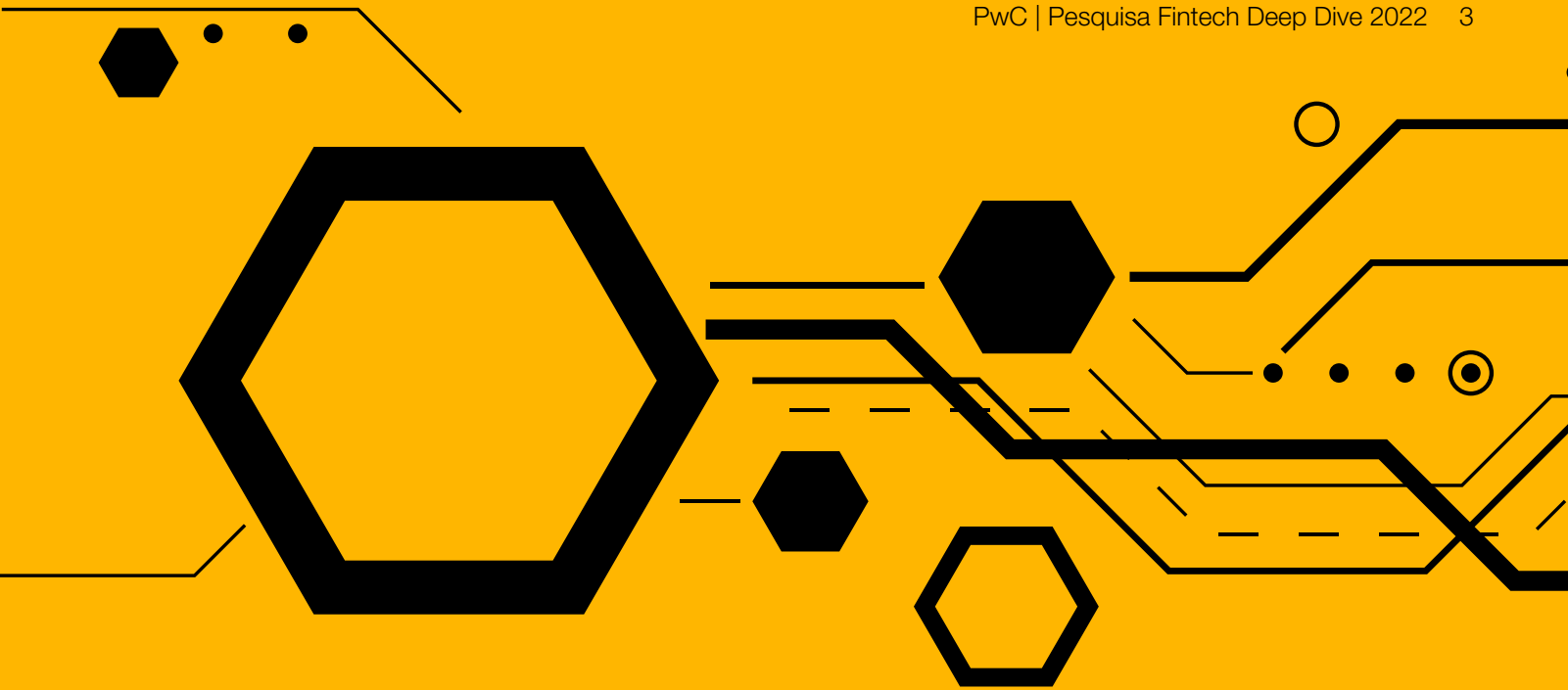
32

Metodologia

34

Contatos





Destaques desta edição

Em sua quarta edição, nossa Pesquisa Fintech Deep Dive, feita em parceria com a ABFintechs, traça um perfil do ecossistema de inovação e empreendedorismo no segmento de serviços financeiros do país com base em informações fornecidas, entre março e abril de 2022, por 156 fintechs de diferentes setores de atuação. Apresentamos a seguir alguns destaques desta edição.

- Embora a crise tenha afetado a receita das fintechs, continuou crescendo a fatia de empresas com faturamento acima de R\$ 5 milhões anuais.

O percentual de empresas com crescimento zero ou negativo passou de **26%** para **39%** de 2019 para 2020. No ano seguinte, recuou para **21%**.

- As fintechs apostam alto no *open banking* e Pix:

72% estão desenvolvendo soluções alinhadas com as regulamentações associadas a essas iniciativas.

79% já colhem benefícios dessas iniciativas ou acreditam que conseguirão colher em um ano.

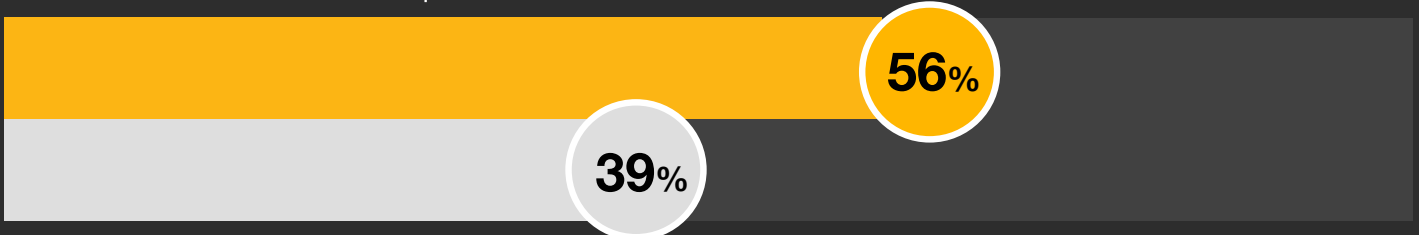
- O crescimento esbarra em algumas dificuldades, como a escassez de capital provocada pelas incertezas políticas, geopolíticas e econômicas, e a falta de talentos qualificados no mercado.

Principais barreiras à gestão*

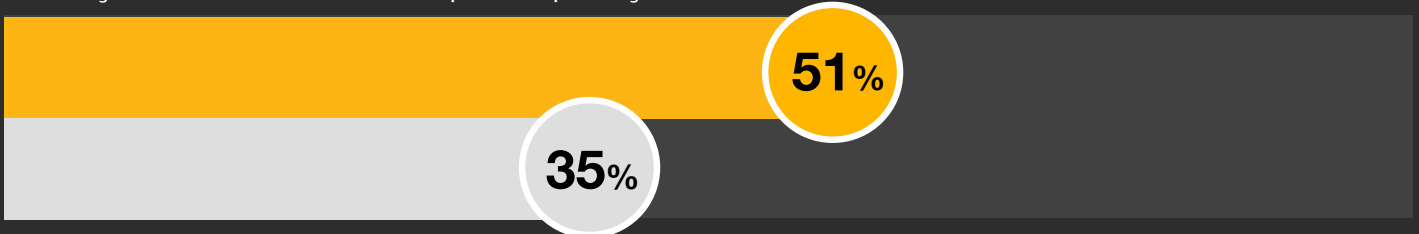
● 2022

● 2020

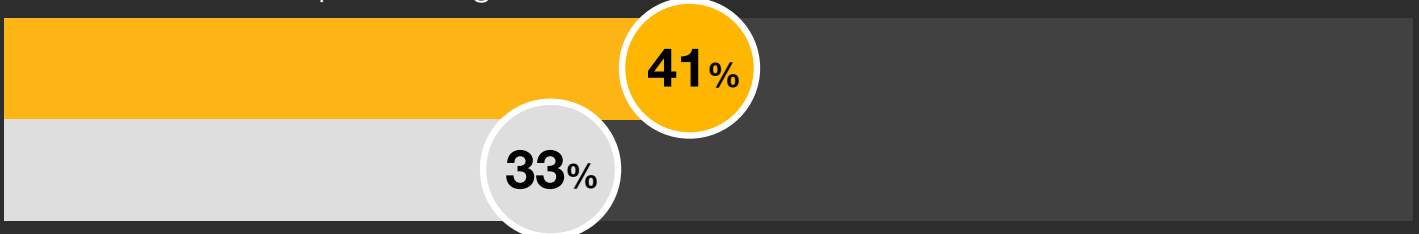
Atrair recursos humanos qualificados



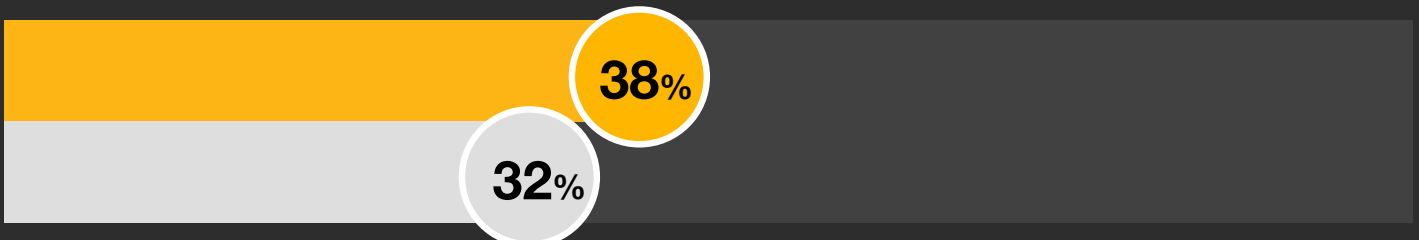
Alcançar escala necessária para operações



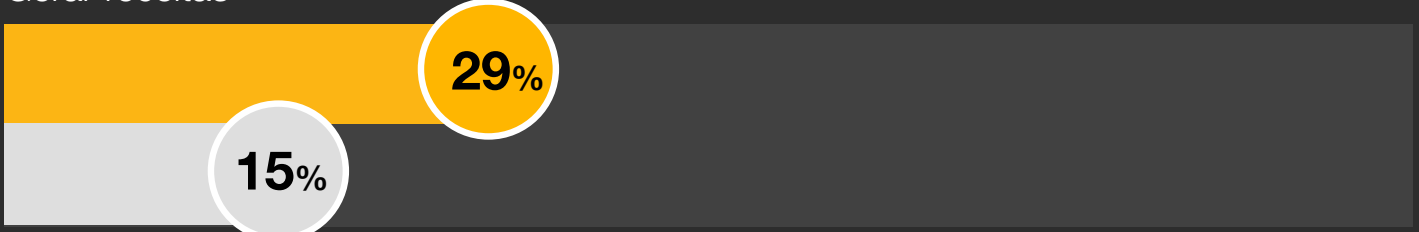
Obter investimento para o negócio



Ter reconhecimento de marca

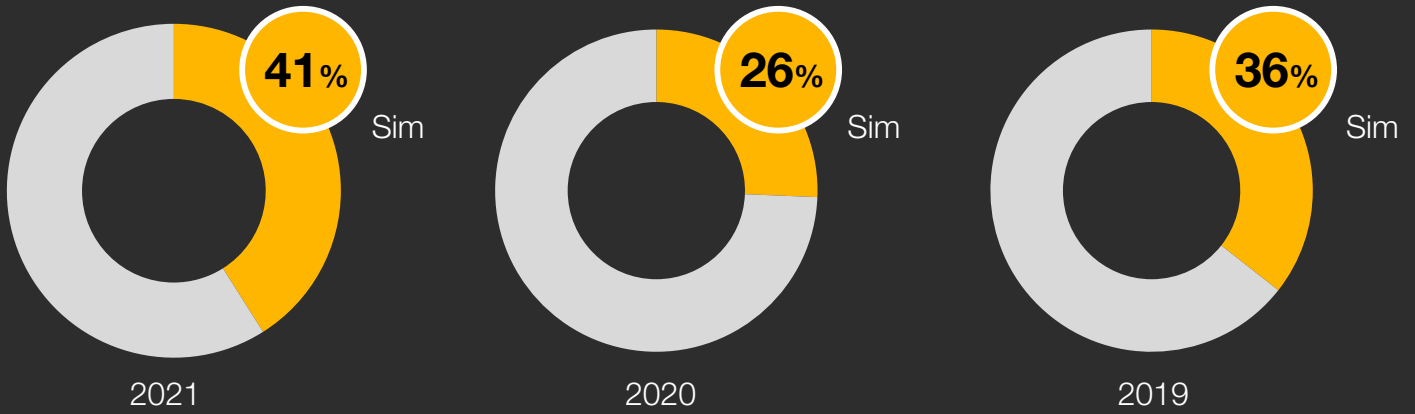


Gerar receitas



*A edição anterior da pesquisa foi realizada em 2020. Desta forma, a base comparativa é de 2020 e 2022.

Sua fintech recebeu investimentos?

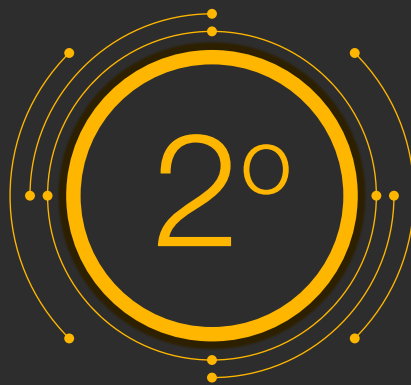


- Os três principais segmentos de atuação das fintechs atualmente são também aqueles em que as empresas mais pretendem investir no próximo ano.



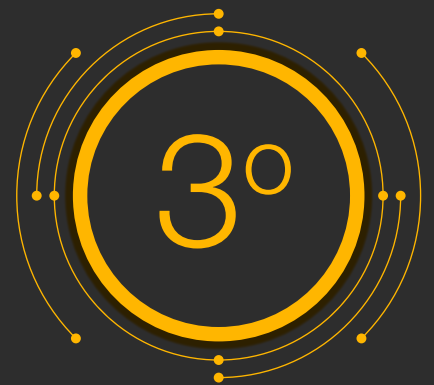
Crédito

36%



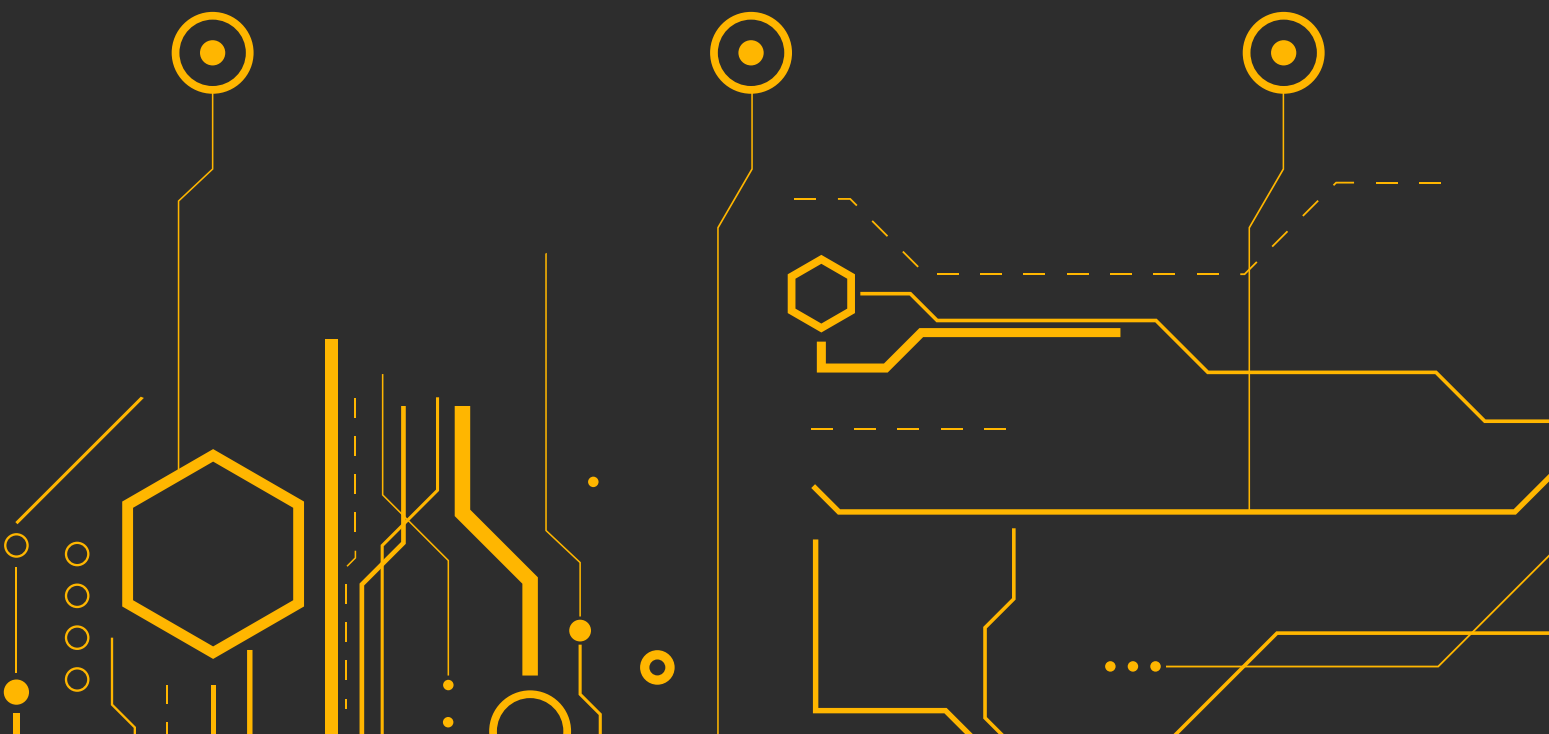
Meios de pagamento

31%



Bancos digitais

30%



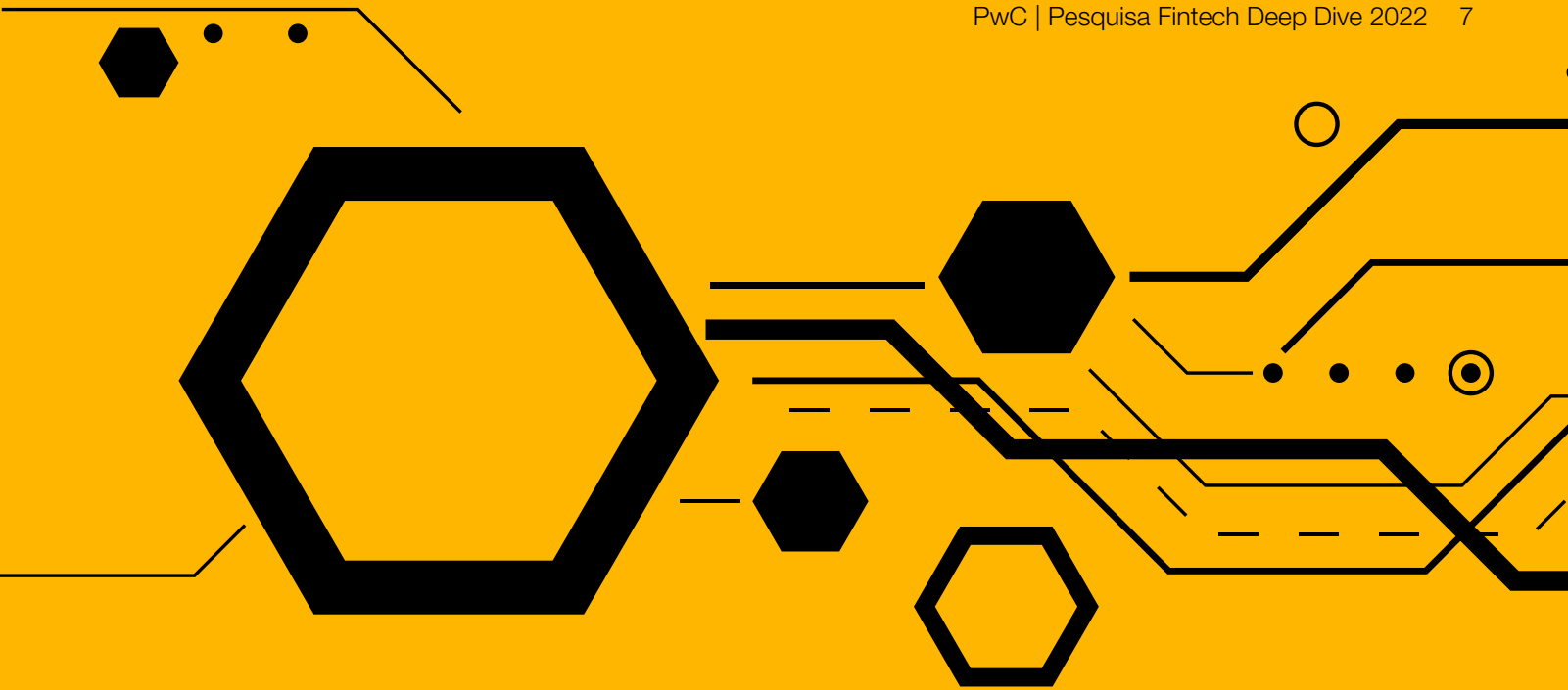
A portrait of Luís Ruivo, a man with short brown hair, wearing a blue blazer over a white shirt. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is blurred, showing what appears to be an office or a public space.

Luís Ruivo

Sócio e líder de Consultoria
em Serviços Financeiros

“

Esse segmento, de fato, se consolidou. Não vemos o *boom* de novas empresas que tínhamos há cinco anos. As fintechs que conseguiram andar sozinhas, competir de igual para igual com os incumbentes, muitas vezes o fizeram apoiadas apenas em uma base de clientes grande, mas ainda sem registrar lucro. Todas têm em comum o pioneirismo de entrar em um mercado subatendido usando a receita certa. Hoje, no entanto, os espaços estão ocupados, até mesmo pelas fintechs, e o desafio é crescer e gerar rentabilidade em um cenário de escassez de capital para investimentos.”



1. Desempenho

Empresas sentiram o impacto da crise nas receitas em 2020, mas já mostram recuperação.

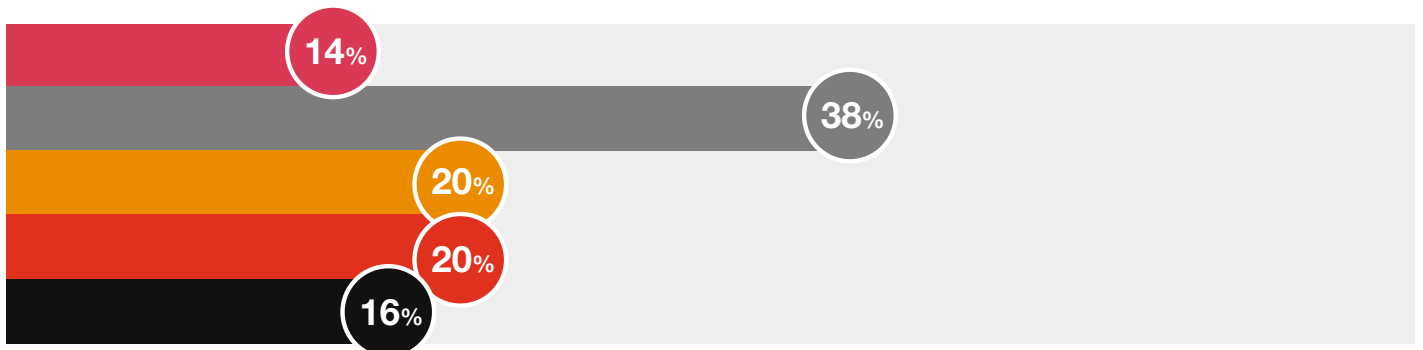
No auge da crise causada pela pandemia de covid-19, em 2020, o percentual de empresas sem faturamento em nossa amostra quase dobrou. No ano seguinte, essa fatia recuou de 38% para 14%. Ao mesmo tempo, a parcela de fintechs com o nível mais baixo de receitas (até R\$ 350 mil) mais que dobrou (de 15% para 31%).

Nos segmentos com faturamento mais alto, embora o impacto da crise também tenha sido sentido em 2020, percebemos que se manteve a tendência observada desde 2017 de aumento da fatia de empresas com receitas acima de R\$ 5 milhões.

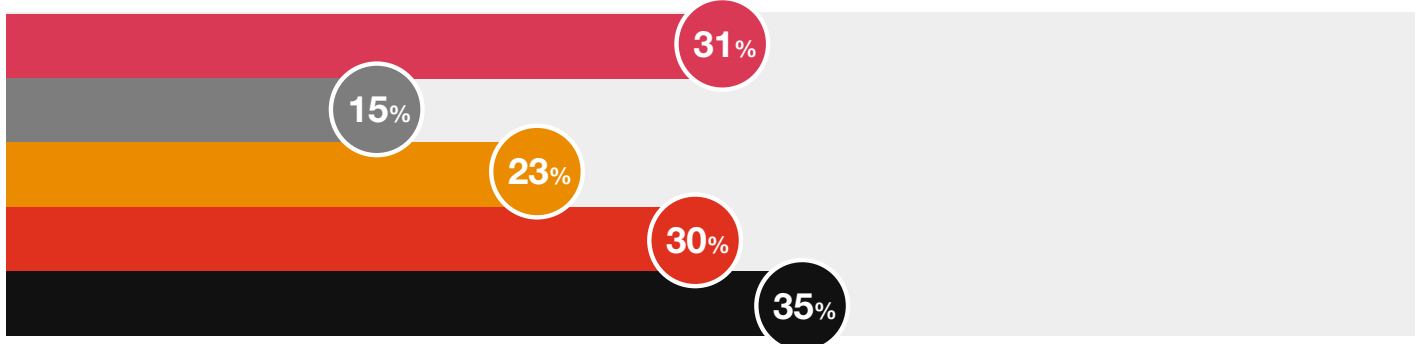
Receita bruta

● 2021 ● 2020 ● 2019 ● 2018 ● 2017

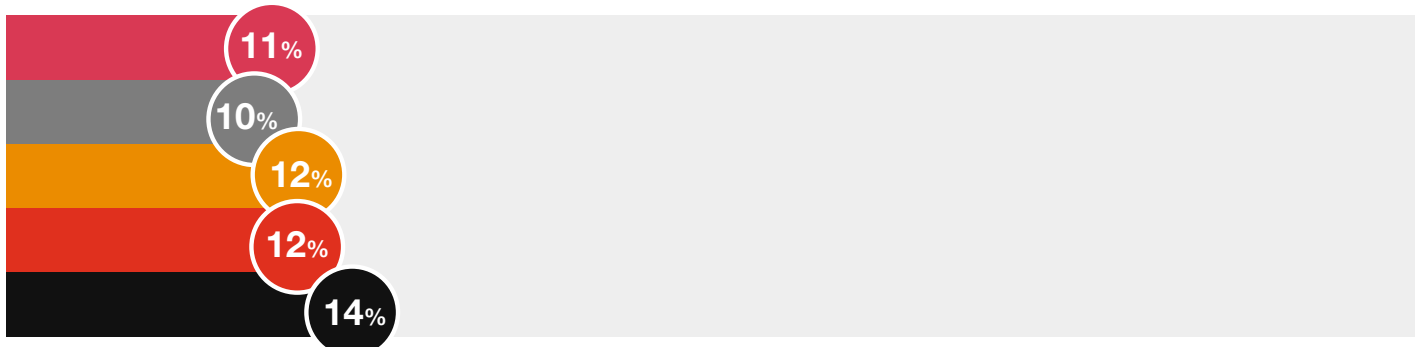
Sem faturamento



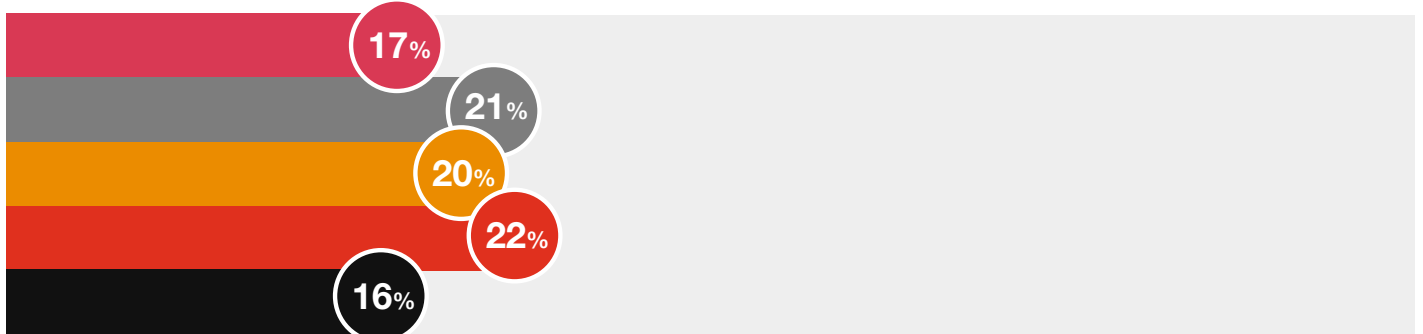
Até R\$ 350 mil



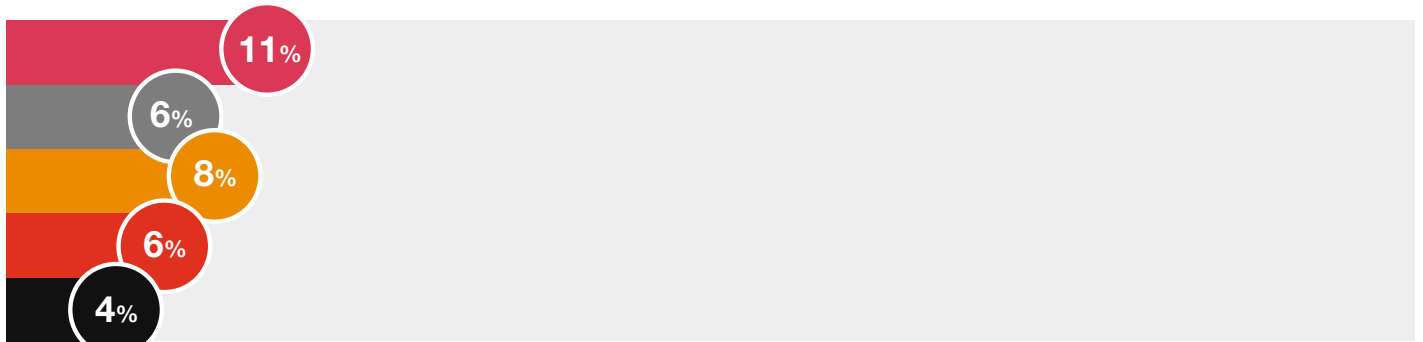
Entre R\$ 350 mil e R\$ 1 milhão



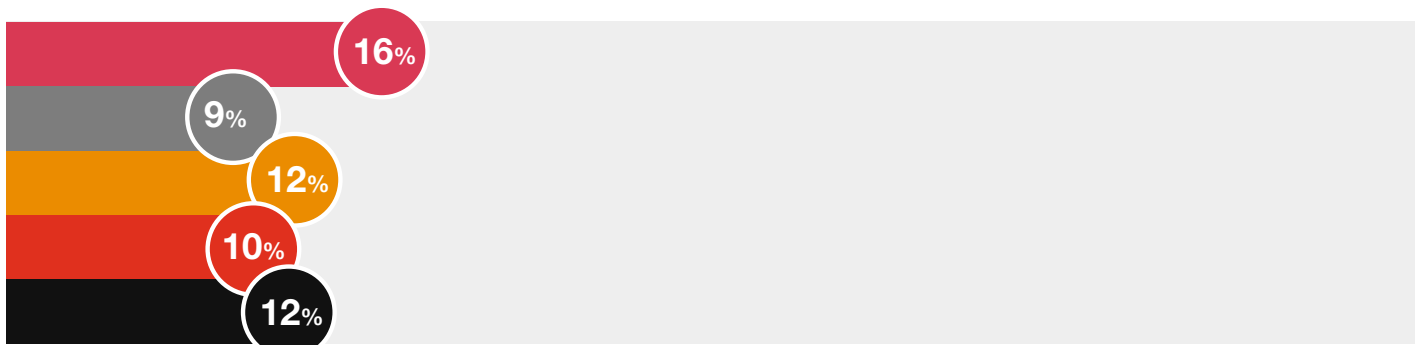
Entre R\$ 1 milhão e R\$ 5 milhões



Entre R\$ 5 milhões e R\$ 10 milhões



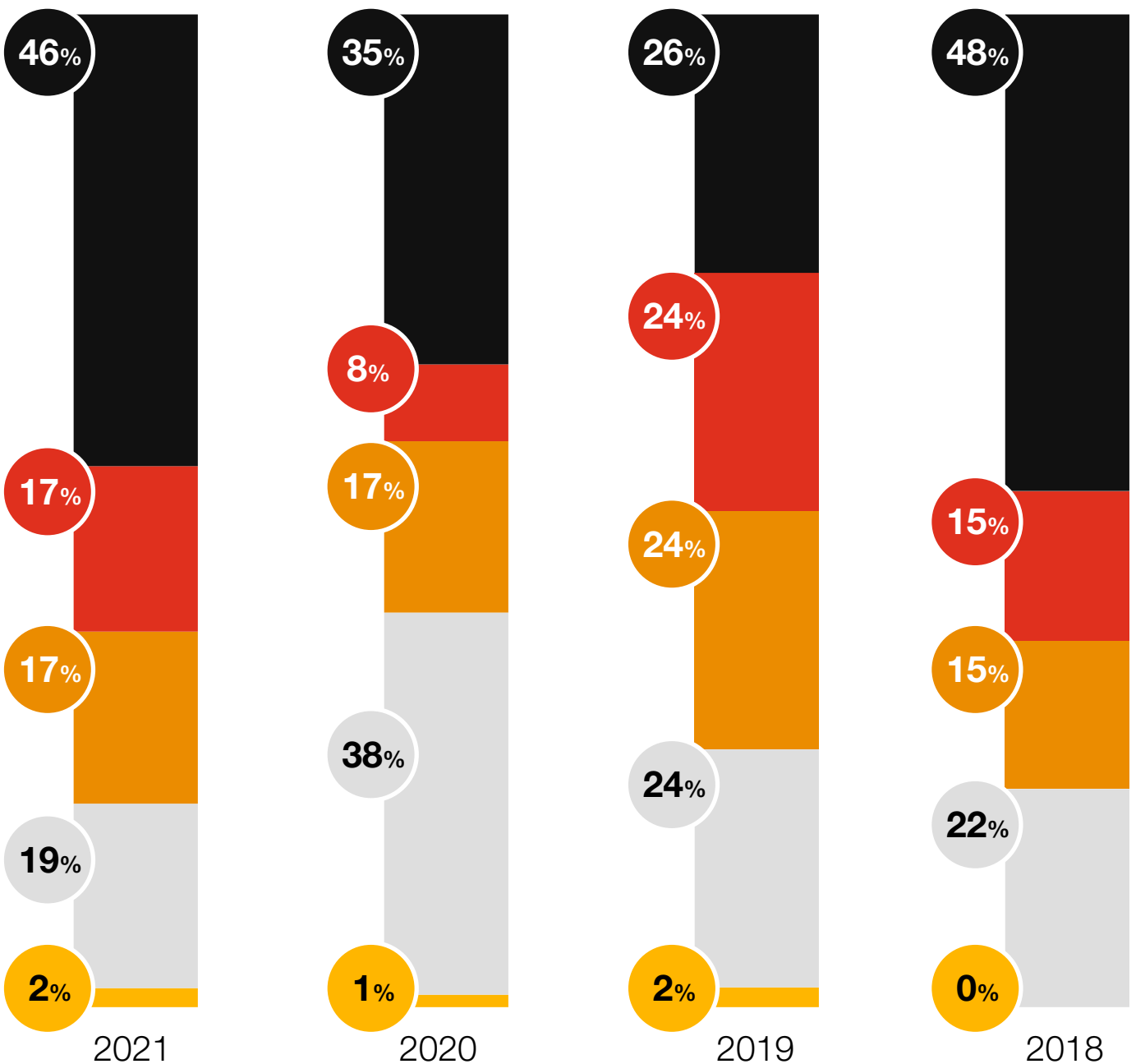
Acima de R\$ 10 milhões



Mais um sinal da crise foi o aumento do percentual de empresas com crescimento zero ou negativo, que passou de 26% para 39% de 2019 para 2020. No entanto, cresceu também o grupo de fintechs com variação de receita acima de 100%. Em 2021, os números mostram uma recuperação generalizada do mercado.

Variação de receita em relação ao ano anterior

- -50% a -1%
- 0%
- 1% a 50%
- 51% a 100%
- Acima de 100%



Jovens, otimistas e em busca de equilíbrio financeiro



68%

das fintechs da nossa pesquisa têm menos de cinco anos de existência – três pontos percentuais a mais do que na edição anterior do estudo.



65%

esperam mais do que dobrar sua receita em 2022.



Somente

35%

atingiram o *break-even*, sendo que mais de dois terços delas o fizeram em até dois anos.



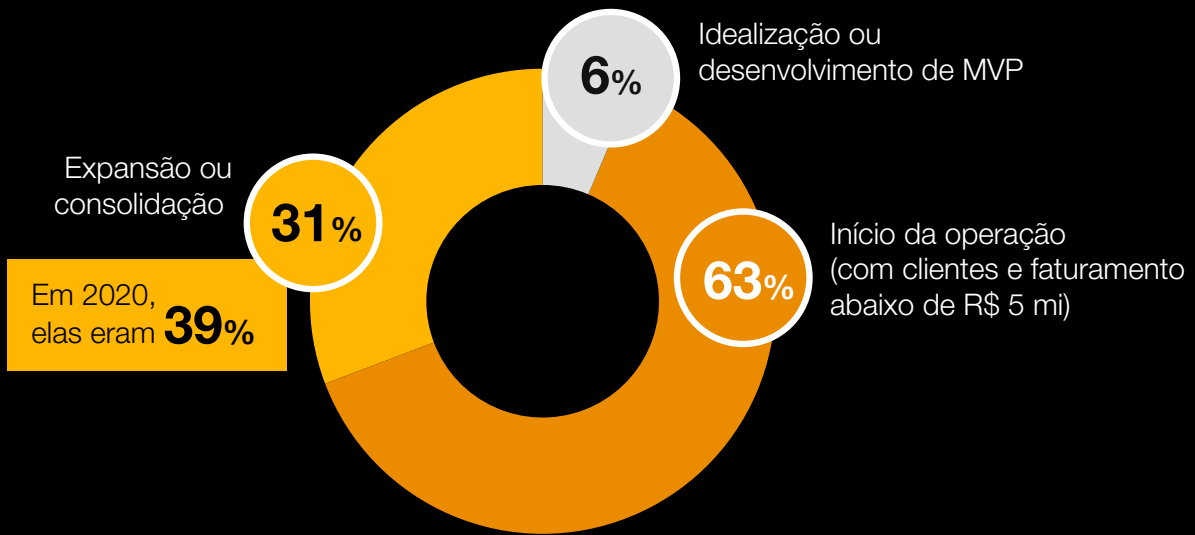
Entre as fintechs restantes,

52%

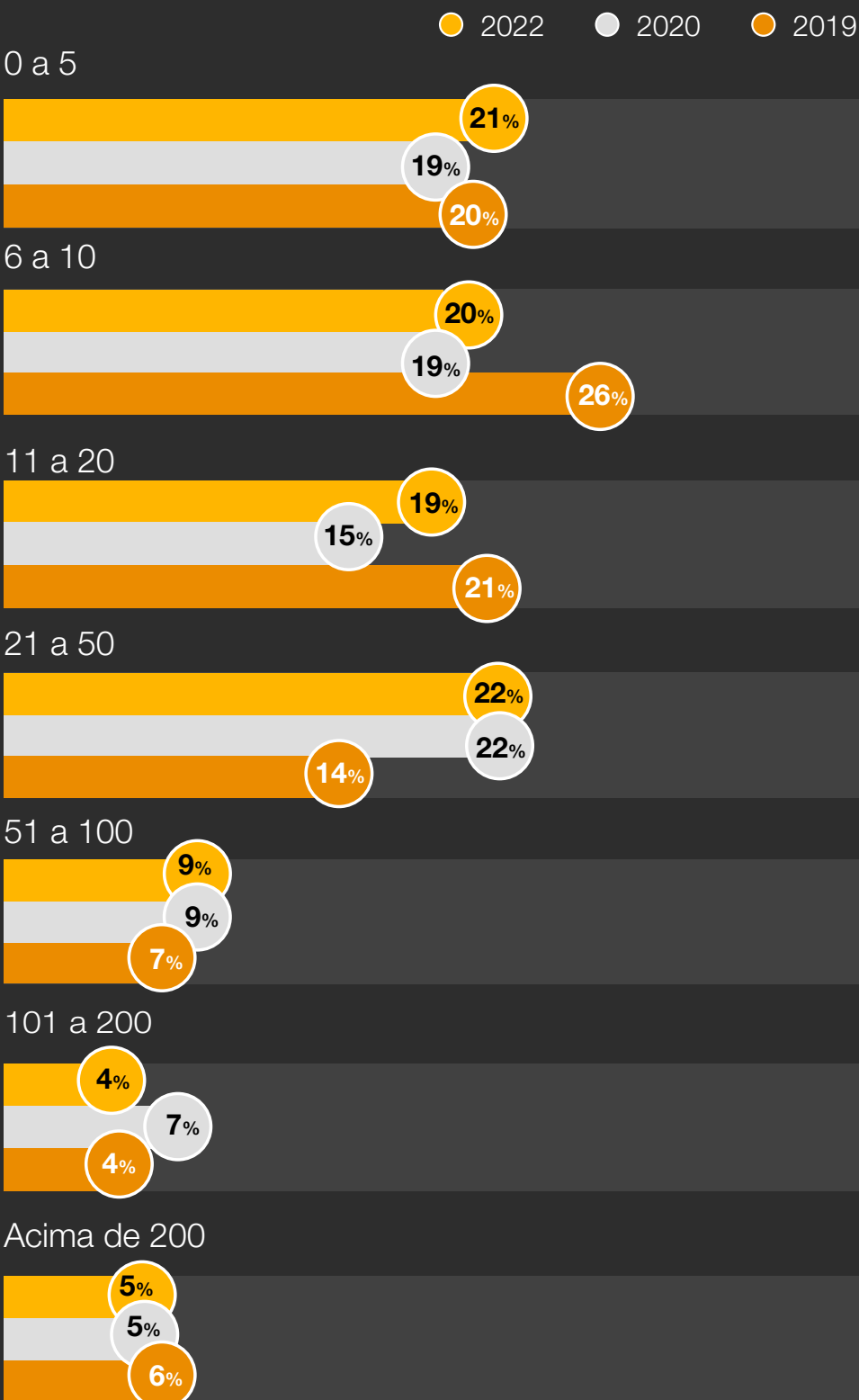
esperam atingir o *break-even* em até dois anos.

Estágio de maturidade das fintechs

Diminuiu o percentual de empresas em fase de expansão ou consolidação (com clientes, validadas pelo mercado e faturando entre R\$ 5 milhões e R\$ 20 milhões).



Número de funcionários



Até 10:

2020: 38%

2022: 42%

Mais de 100:

2020: 12%

2022: 9%



2. Cenário

Atentas às oportunidades do *open banking* e do Pix, empresas apostam mais em cliente corporativo e esbarram na escassez de talentos qualificados

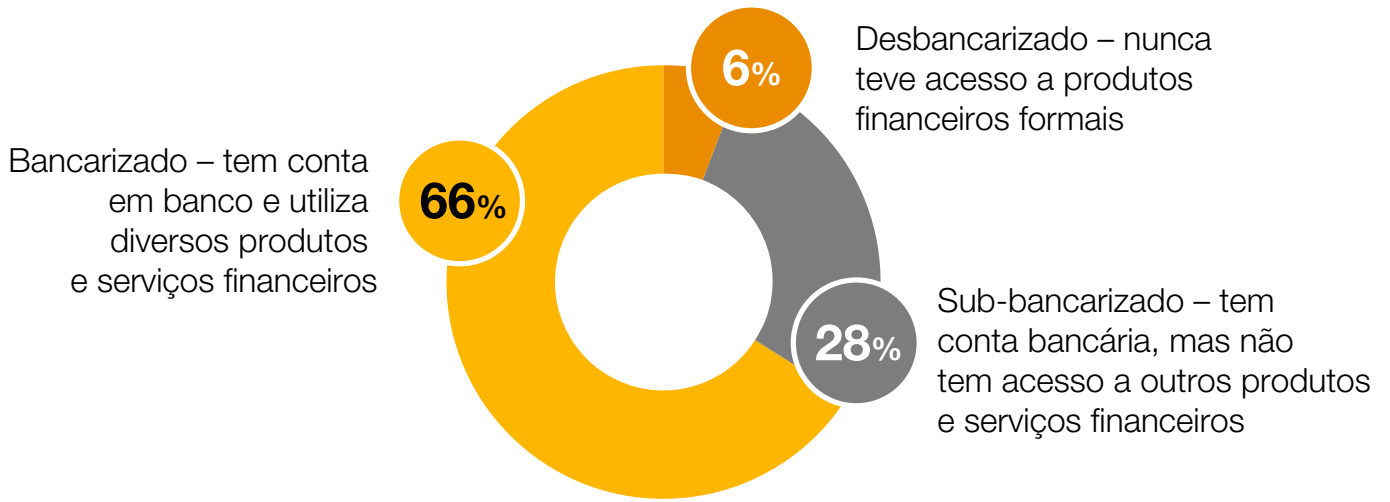
A escala de transformações que o *open banking* pode proporcionar no mercado brasileiro depende de mudanças no ecossistema de fintechs e bancos que levam tempo para se concretizar. A maioria das empresas está investindo em soluções para explorar as oportunidades prometidas pela integração entre as instituições financeiras e já colhe benefícios dessas iniciativas.

Com olhos mais voltados para o segmento de pessoas jurídicas, sobretudo pequenas e médias empresas, as fintechs dizem encontrar dificuldades para atrair talentos, alcançar escala e reconhecimento de marca, obter investimentos e gerar receitas.

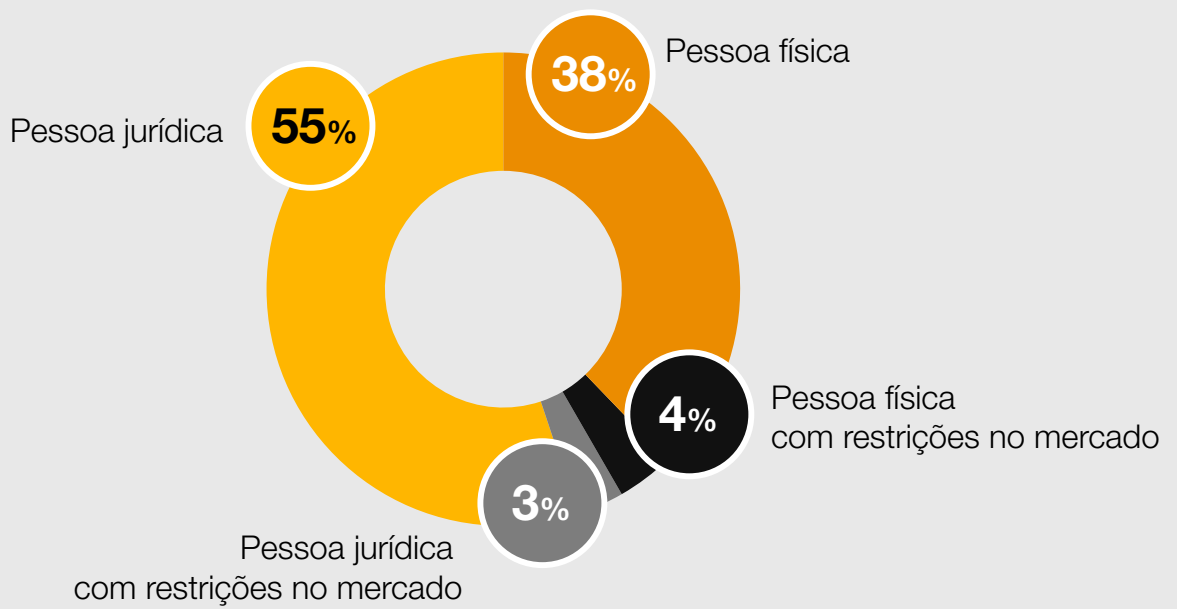
Perfil do cliente

- Dois terços dos clientes das fintechs da nossa amostra têm conta em banco e usam diversos produtos e serviços financeiros.
- 7% das empresas atendem a clientes com restrições no mercado (pessoas físicas ou jurídicas).
- 58% das participantes têm uma base de clientes formada por pessoas jurídicas.
- Pequenas ou médias empresas representam a principal categoria de clientes corporativos das fintechs da nossa amostra, com 38% das menções.

Acesso do cliente ao sistema financeiro



Tipo de cliente

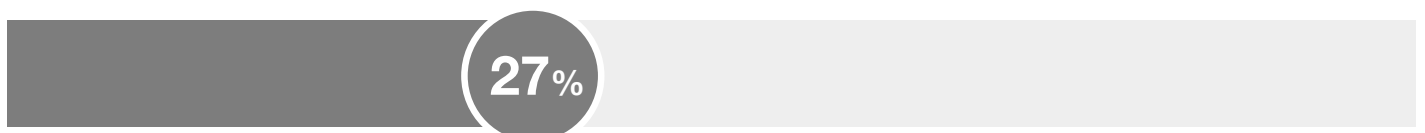


Perfil do cliente

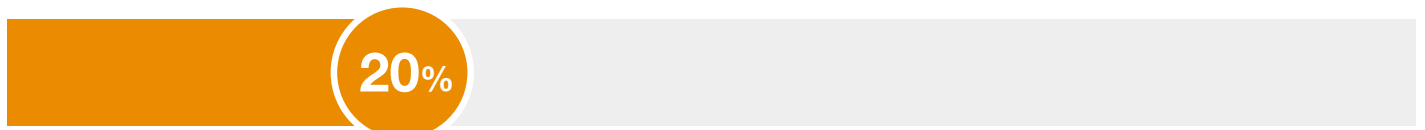
Pequena ou média empresa (faturamento entre R\$ 2,4 milhões e R\$ 90 milhões)



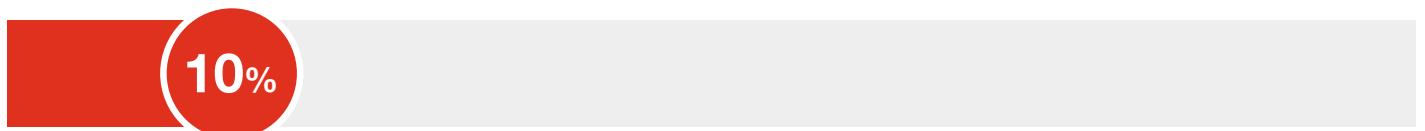
Pessoa física com contrato CLT



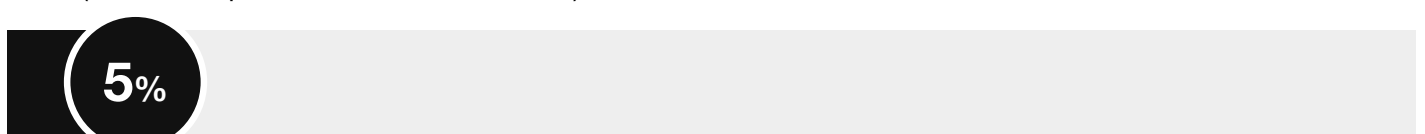
PJ Corporate (faturamento acima de R\$ 90 milhões)



Autônomo



MEI (Microempreendedor Individual)





Diego Perez

Presidente da ABFintechs



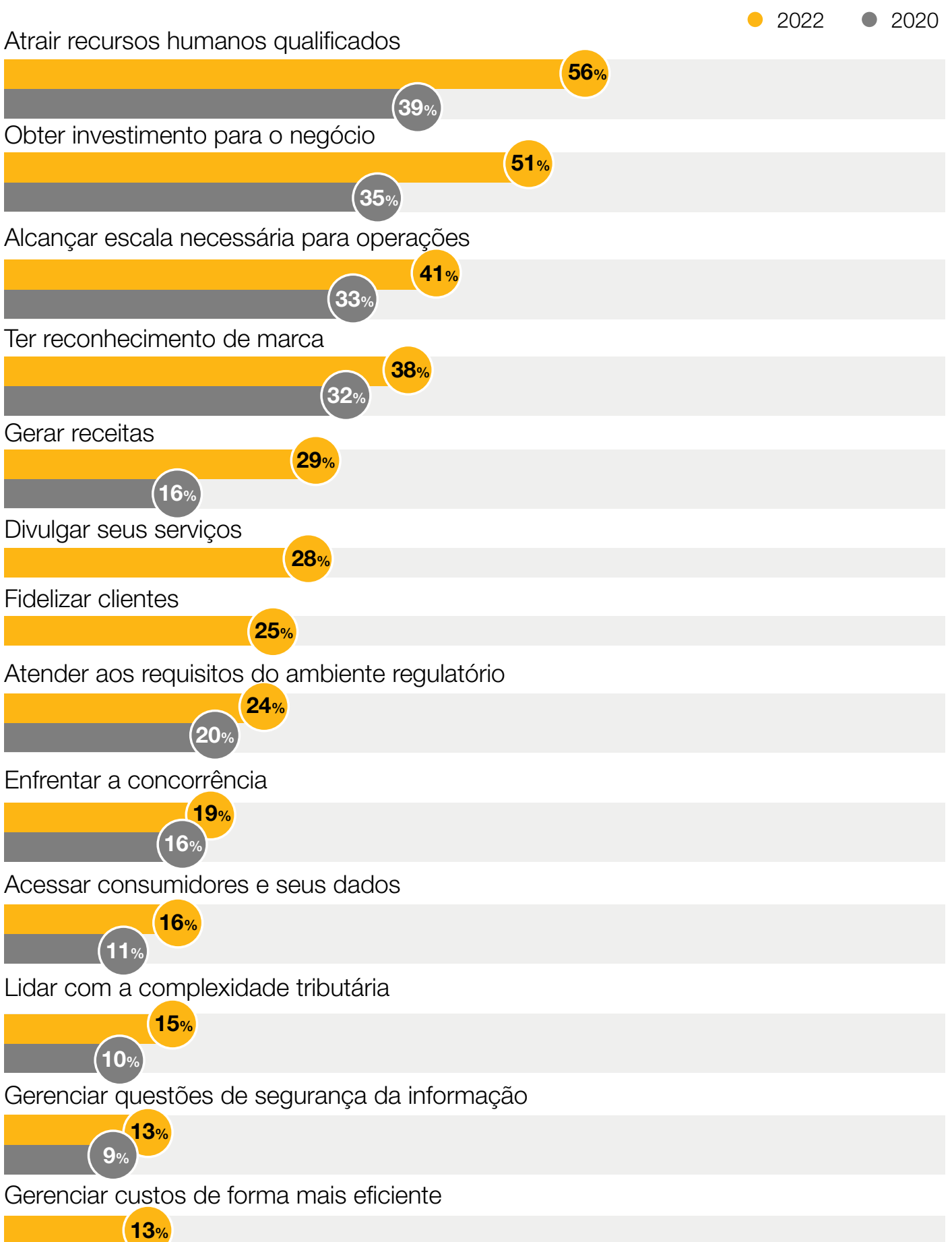
As fintechs conseguiram alcançar uma boa penetração tanto entre os jovens da geração digital quanto entre a população de mais baixa renda, que têm menos acesso à tecnologia. No primeiro grupo, elas atendem à necessidade da alta disponibilidade e da experiência mais agradável. Os jovens querem abrir e fechar uma conta em banco com a mesma velocidade que baixam ou apagam um jogo no celular. Já entre a população de baixa renda, as fintechs souberam criar produtos que fazem o uso básico da tecnologia disponível ou tornam o acesso a ela muito mais barato. Nos bairros periféricos dos grandes centros, por exemplo, é fácil ver pequenos empreendedores ou trabalhadores informais usando suas maquininhas para receber pagamentos via Pix.”

Principais barreiras à gestão

Em um segmento que precisa inovar constantemente e depende de tecnologias de ponta, atrair recursos humanos qualificados continua sendo o principal desafio de gestão e preocupa uma parcela muito maior das empresas participantes da pesquisa.

Gerar receitas subiu duas posições no ranking e ocupa o quinto lugar atualmente. Esse item é seguido por duas novas barreiras pesquisadas este ano: divulgar serviços e fidelizar clientes.

Todas as barreiras pesquisadas receberam mais menções dos participantes do que na edição anterior da pesquisa, um indicador das dificuldades enfrentadas pelas fintechs durante a crise causada pela pandemia.



Regulamentação cria pressões e oportunidades

Open banking e Pix

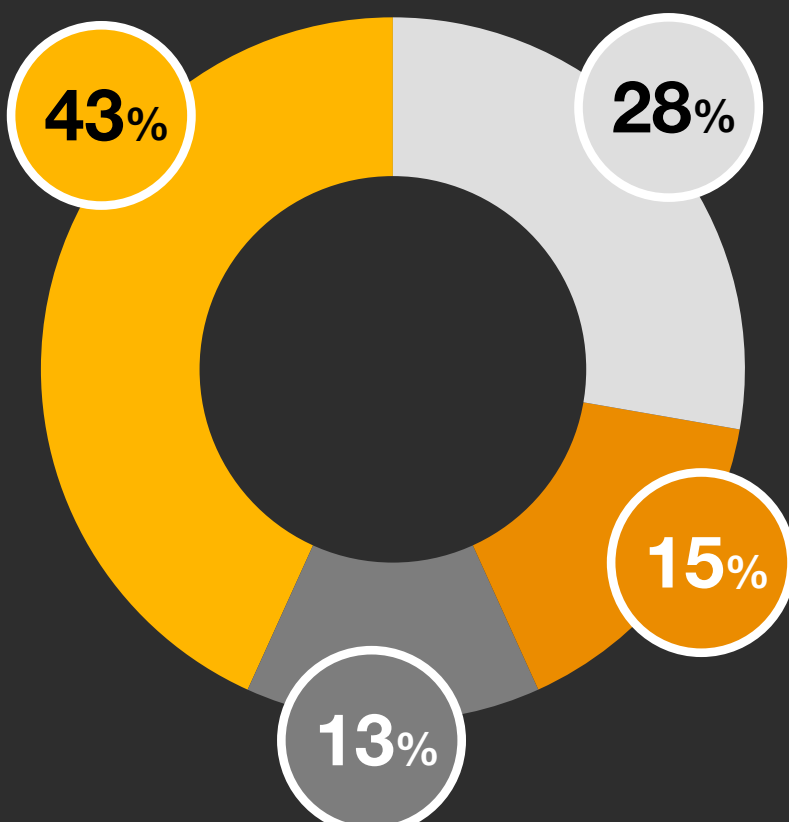
A maioria das fintechs afirma já estar colhendo ou prestes a colher benefícios de seus investimentos em soluções relacionadas ao *open banking* e ao Pix. Após a adesão em massa dos brasileiros ao Pix, as empresas ainda veem oportunidades para explorar a nova modalidade de pagamento para diversificar sua oferta de produtos e serviços e atrair clientes.

Da mesma forma, o *open banking* ainda não mostrou totalmente seu potencial de transformação do mercado. A regulação já existe, mas a transição exige tempo, pois é preciso desenvolver a infraestrutura de integração do *open finance*, necessária à instalação dos *marketplaces* de produtos e serviços financeiros.

Quando eles estiverem disponíveis, a comparação de preços ficará mais fácil e o impacto na vida das pessoas e no mercado será mais visível. Isso será especialmente benéfico para o segmento de crédito, e os jovens devem ser o principal público atendido.

Desenvolvem soluções para *open banking* e Pix?

- *Open banking* e Pix
- Apenas para Pix
- Apenas para *open banking*
- Nenhuma



Saiba mais: mapapix.com.br



72%

estão desenvolvendo soluções alinhadas para *open banking* e Pix.



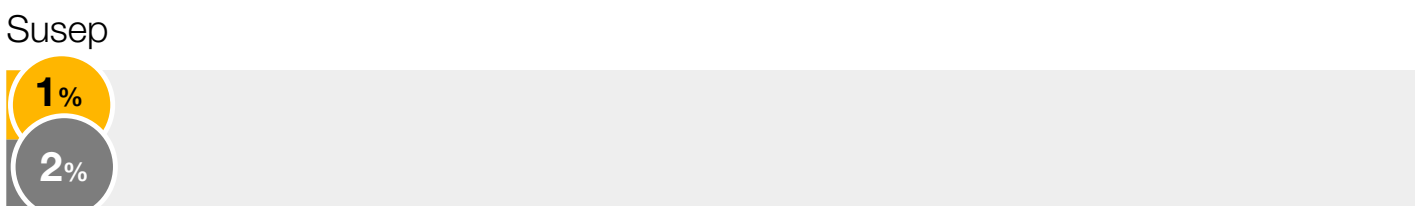
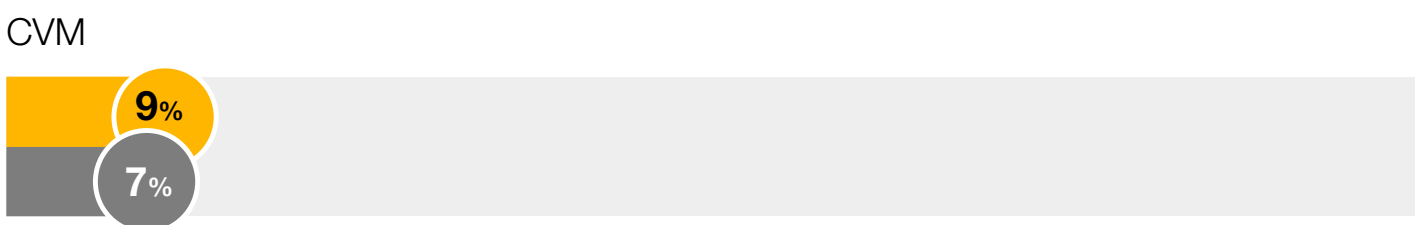
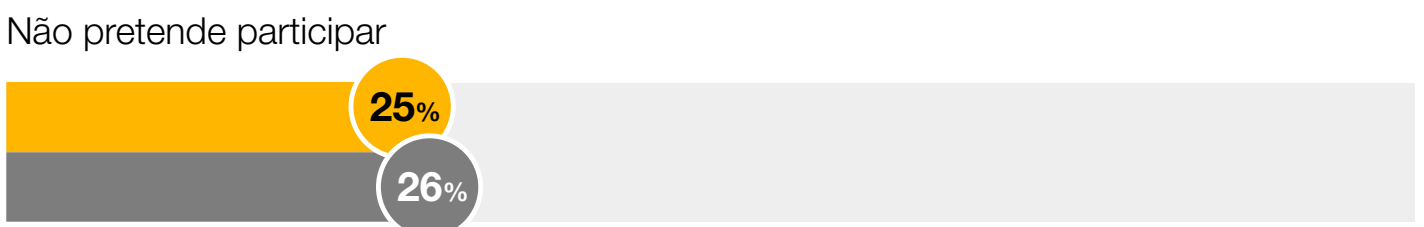
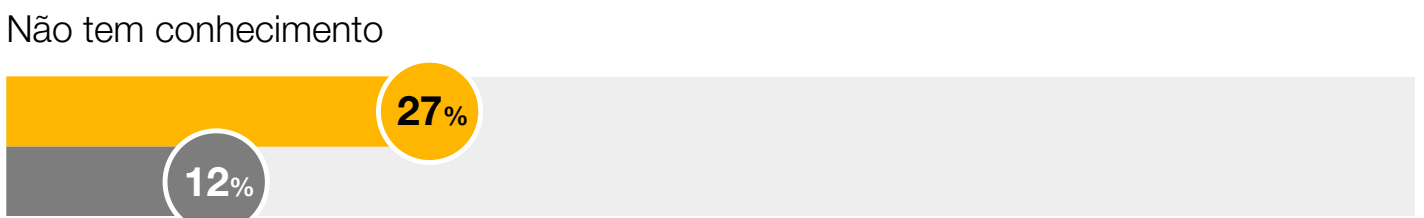
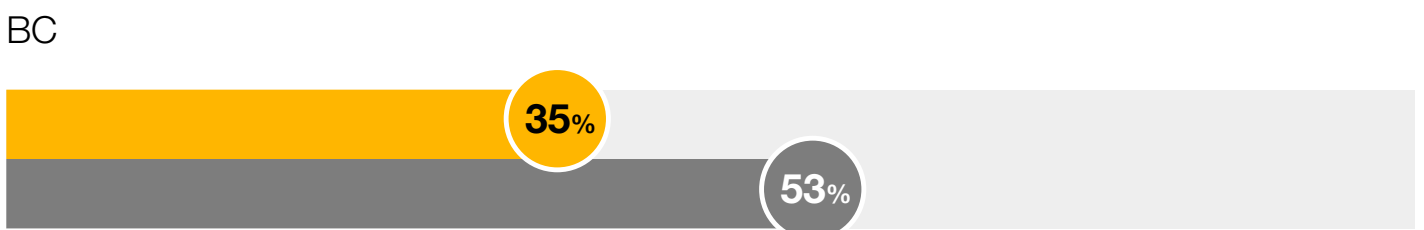
79%

já colhem benefícios dessas iniciativas ou acreditam que conseguirão colher em um ano.

Participação em *sandbox* regulatório

Mais da metade das fintechs não pretende participar de algum *sandbox* regulatório ou não tem conhecimento sobre o assunto. O percentual é bem superior aos 38% da edição anterior.

● 2022 ● 2020



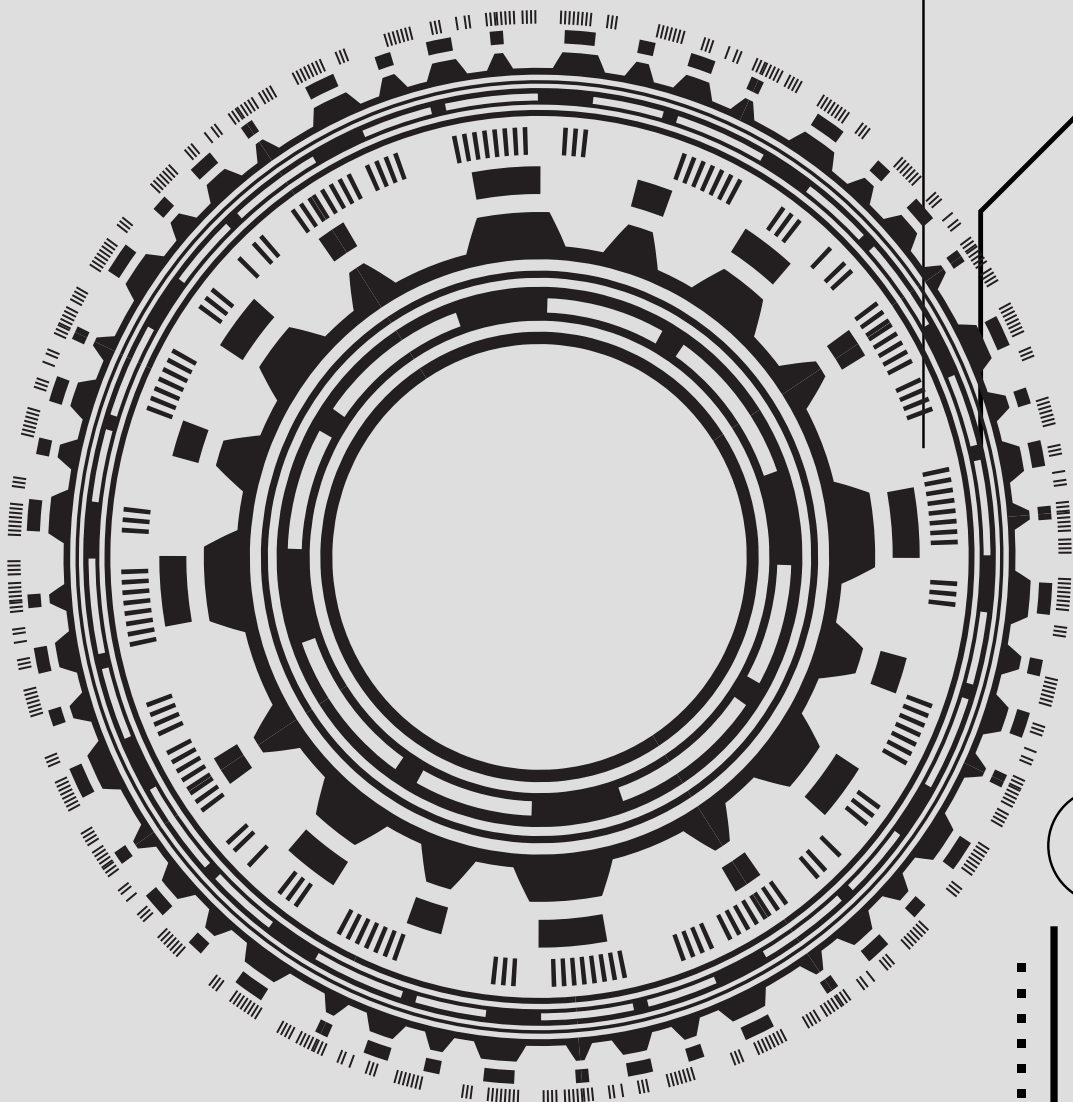
Lei do Bem

Poucas empresas recorrem à Lei do Bem, um dos principais incentivos à inovação. Os motivos podem ser desconhecimento, falta de controles internos ou o fato de ainda não terem atingido o nível de faturamento para o regime de lucro real. Hoje a Lei do Bem é aplicável somente a empresas com lucratividade.



96%

nunca se beneficiaram do incentivo fiscal de inovação tecnológica previsto na Lei do Bem (Lei nº 11.196/05)



Riscos cibernéticos e de fraudes



92%

dizem já ter se adequado à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).



84%

dizem já ter se adequado à Lei de Prevenção à Lavagem de Dinheiro.

A adequação à lei é diferente de estar preparado para enfrentar riscos. Embora ainda não sejam o alvo principal da atuação de *hackers* e fraudadores no segmento financeiro, as fintechs que não tiverem uma estrutura adequada para lidar com ameaças cibernéticas, fraudes e crimes financeiros continuarão expostas a situações que poderão ter impactos graves em sua operação, reputação e até sobrevivência, mesmo estando adequadas às exigências legais.

3. Estratégia

Focadas em reduzir custos de produtos e serviços, fintechs apostam na expansão dos segmentos de crédito, meios de pagamentos e bancos digitais

Os principais segmentos de atuação das fintechs permanecem quase inalterados em relação à edição anterior, com exceção de bancos digitais, categoria que avançou claramente para o terceiro lugar na preferência das empresas, ultrapassando as soluções de gestão financeira.

Cinco principais segmentos de atuação

● 2022 ● 2020

Crédito



Meios de pagamento



Bancos digitais



Gestão financeira



Gestão de investimentos

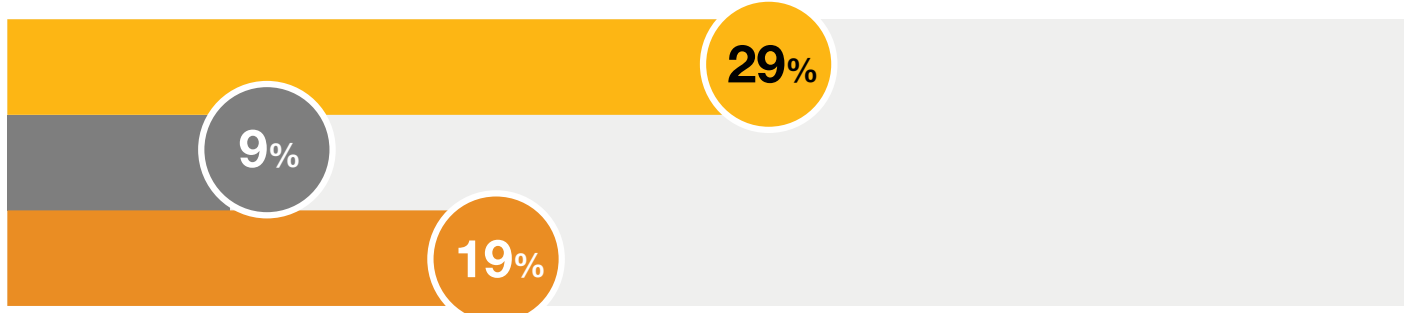


Áreas em expansão

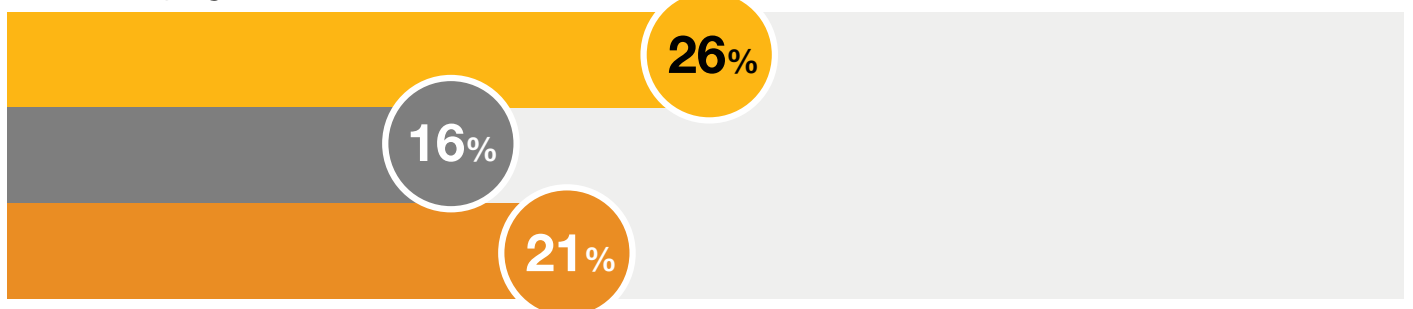
A aposta no segmento de bancos digitais vem aumentando a cada ano.

● 2022 ● 2020 ● 2019

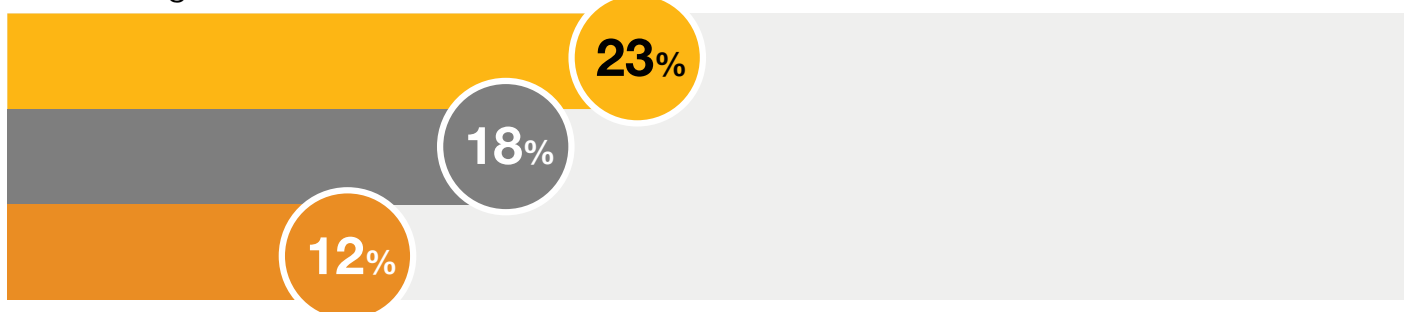
Crédito



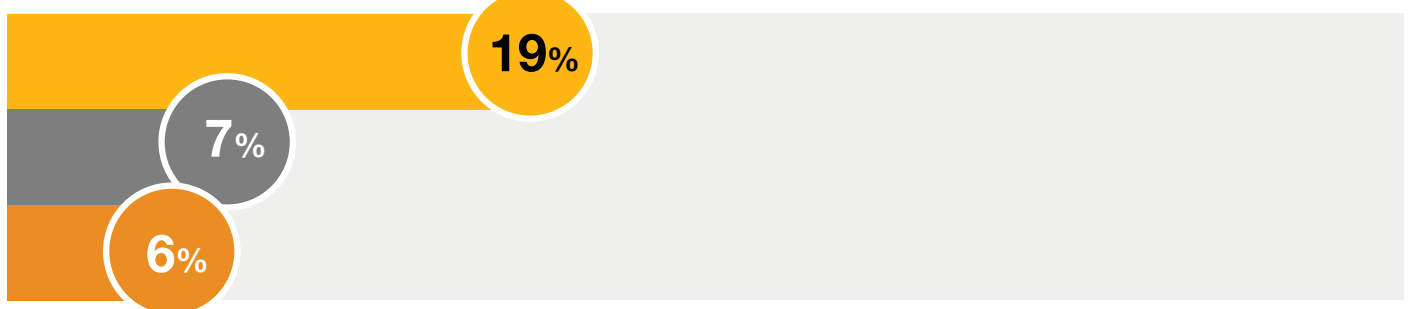
Meios de pagamento



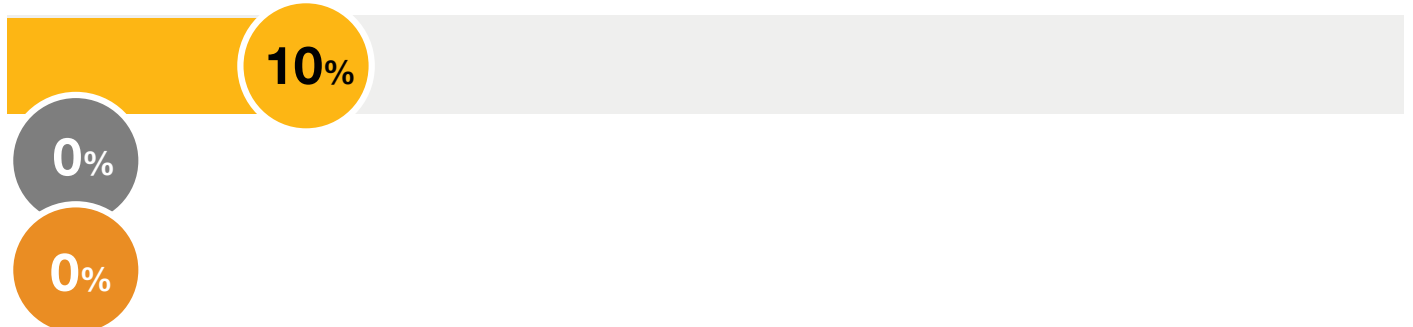
Bancos digitais



Gestão financeira



Gestão de investimentos



As três principais verticais do setor atualmente são também os segmentos em que as fintechs mais pretendem investir no próximo ano.



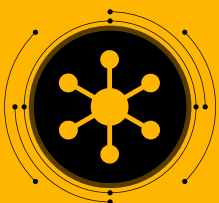
1º Crédito - 36%

Há muito espaço para o avanço das fintechs de crédito, considerando o desconhecimento geral da população sobre as soluções oferecidas por essas empresas. O impacto do *open banking* no mercado, que ainda foi muito pouco sentido, será especialmente benéfico para esse nicho de atuação das fintechs.



2º Meios de pagamento - 31%

A tendência de digitização crescente da economia vai continuar impulsionando a expansão das empresas que atuam no setor de meios de pagamento, simplificando o processo de compra e venda.



3º Bancos digitais - 30%

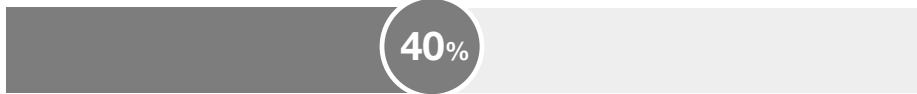
O maior espaço para crescimento está na criação de bancos vinculados a empresas de segmentos não financeiros, como varejo, distribuidoras de bebidas e concessionárias de energia, por exemplo, que podem conceder aos seus clientes taxas de financiamento vantajosas para reduzir custos financeiros, com emissão de boletos e com a inadimplência. Ficou mais barato oferecer uma conta digital, sem precisar ser banco.

Foco de atuação

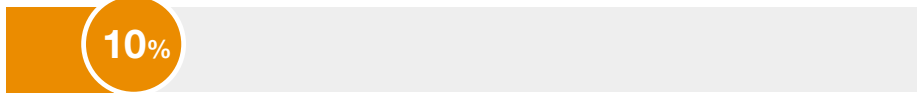
B2B e B2C



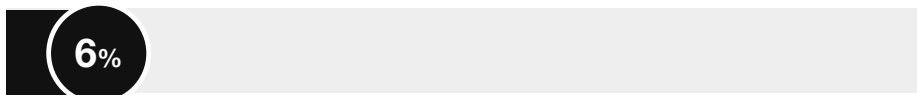
B2B



B2C



Outros



Apenas

10%

das fintechs estão voltadas exclusivamente para o consumidor final (B2C).

Dois terços pretendem oferecer serviços adaptados a um nicho de mercado, enquanto **62%** buscam uma experiência diferenciada para o cliente e **40%** pretendem aumentar a inclusão financeira.

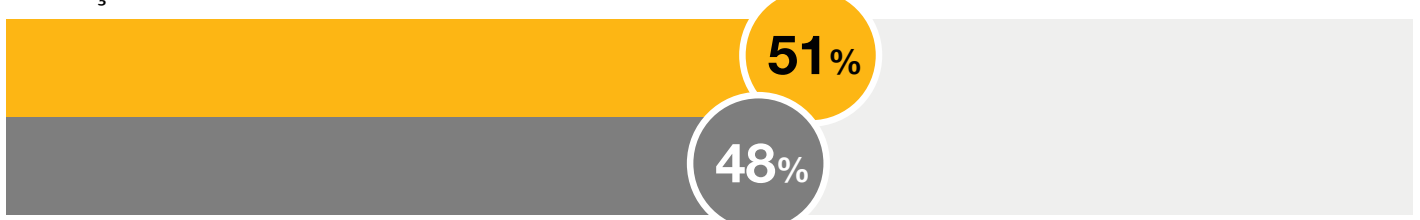
Mais de um quarto das empresas (**28%**) oferece um serviço ainda não disponível no sistema financeiro tradicional, como criptoativos e *crowdfunding*.

Mais da metade das fintechs elege a redução de custos como principal diferencial.

Principal diferencial

● 2022 ● 2020

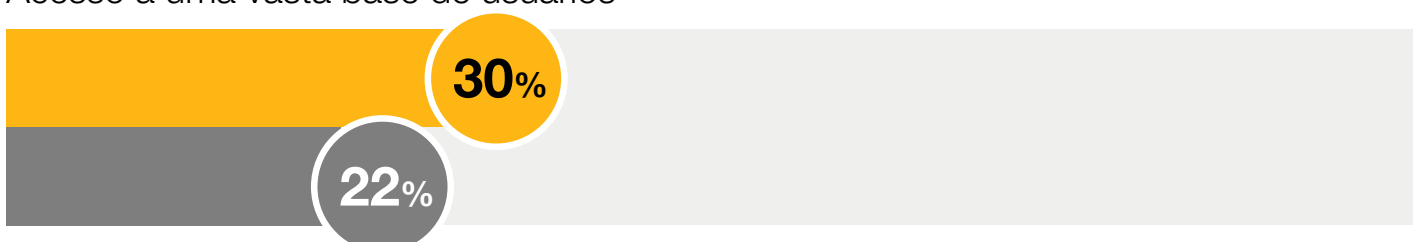
Redução de custos



Desintermediação



Acesso a uma vasta base de usuários



Atuação internacional



29%

atuam no exterior e **47%** pretendem atuar. **88%** utilizarão parcerias.



12%

Têm sede no exterior

Principais regiões nos planos de internacionalização

América Latina

65%

Europa

36%

América do Norte

35%

Ásia

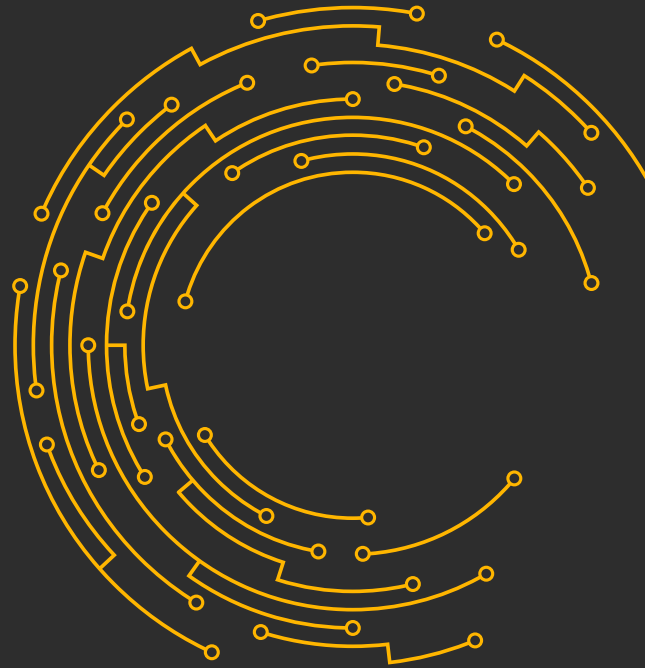
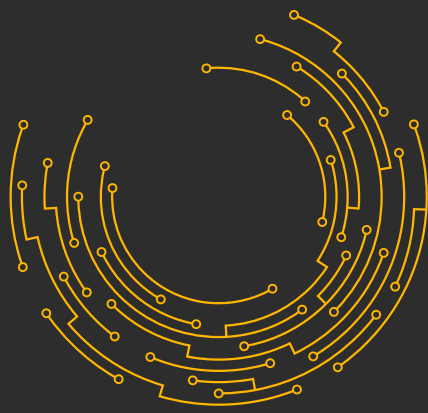
12%

Oriente Médio

6%

Oceania

3%



As principais apostas tecnológicas

As tecnologias que as fintechs dominam continuam sendo as mesmas da edição anterior da nossa pesquisa. As apostas para o futuro são, principalmente, em inteligência artificial, *blockchain* e análise de dados, que serão essenciais para a personalização de produtos.

3 principais tecnologias que dominam



3 principais tecnologias que planejam dominar



4. Capital

Maioria das fintechs pesquisadas financia atividades com recursos dos próprios empreendedores. A crise reduziu o apetite dos investidores a riscos.

O movimento das fintechs é fruto de uma conjunção de fatores: excesso de recursos no mercado em busca de bons retornos, um senso de rebelião em lugares específicos, apoio do regulador, disposição de inovar e novas tecnologias capazes de baratear a montagem da infraestrutura de inovação.

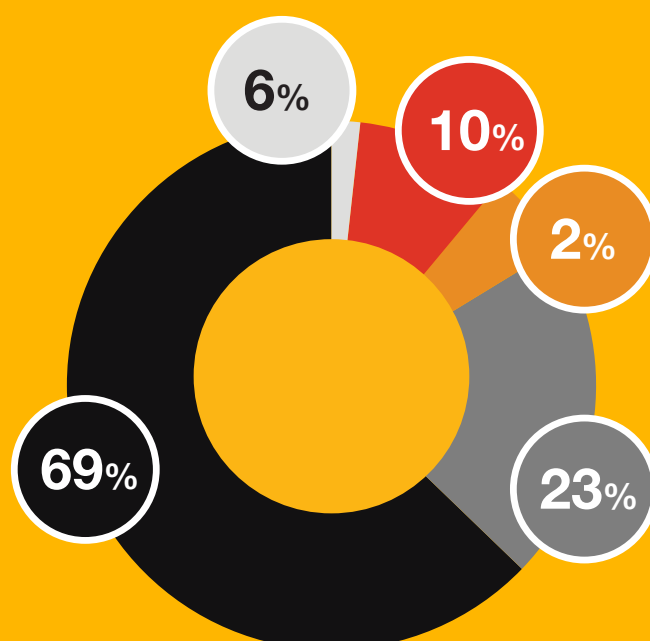
Atualmente, há pouca disponibilidade de capital de risco para financiar a inovação das startups, em razão de alguns investimentos estarem congelados por causa do período eleitoral brasileiro e das incertezas relacionadas a preços e juros em todo o mundo, que foram agravadas com a invasão da Ucrânia pela Rússia no início de 2022.



69%

das empresas
têm capital próprio

- Capital próprio
- Autônomo
- Investimento de fundo
- Investimento de instituição financeira
- Controle acionário de conglomerado



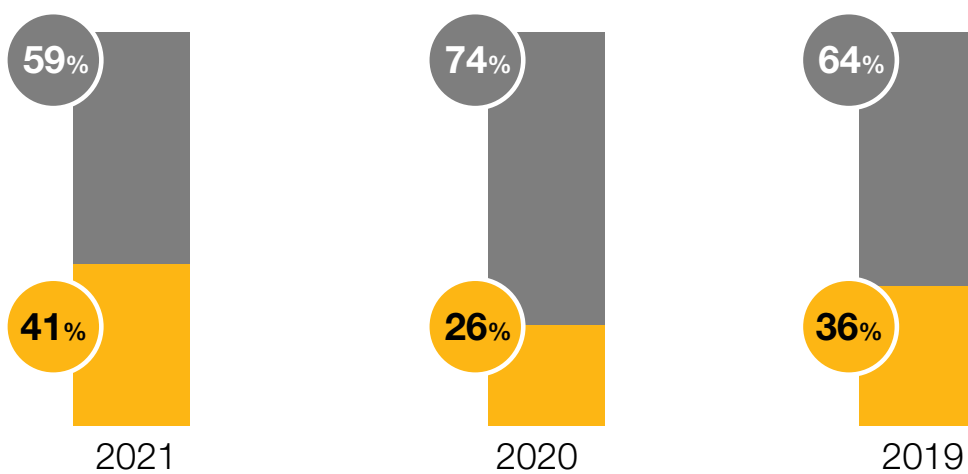
O alto percentual de empresas que financiam suas próprias operações é reflexo da crise econômica desencadeada pela pandemia e por questões geopolíticas – o que secou as fontes de capital para as startups – mas também pode ser resultado de iniciativas de empresas estabelecidas, que estão decidindo abrir suas próprias fintechs – bancos digitais, por exemplo – para facilitar seus negócios.

Redução de investimentos

A parcela de empresas que recebeu investimentos diminuiu em 2020, mas voltou a crescer em 2021.

Sua fintech recebeu novos investimentos?

● Sim ● Não



 **31%**

classificam seus investidores como “anjos” e **27%**, como *venture capitalists*. As aceleradoras são **15%**.

 **72%**

encaram as instituições financeiras tradicionais como parceiras – atuais ou futuras.

Para

 **85%**

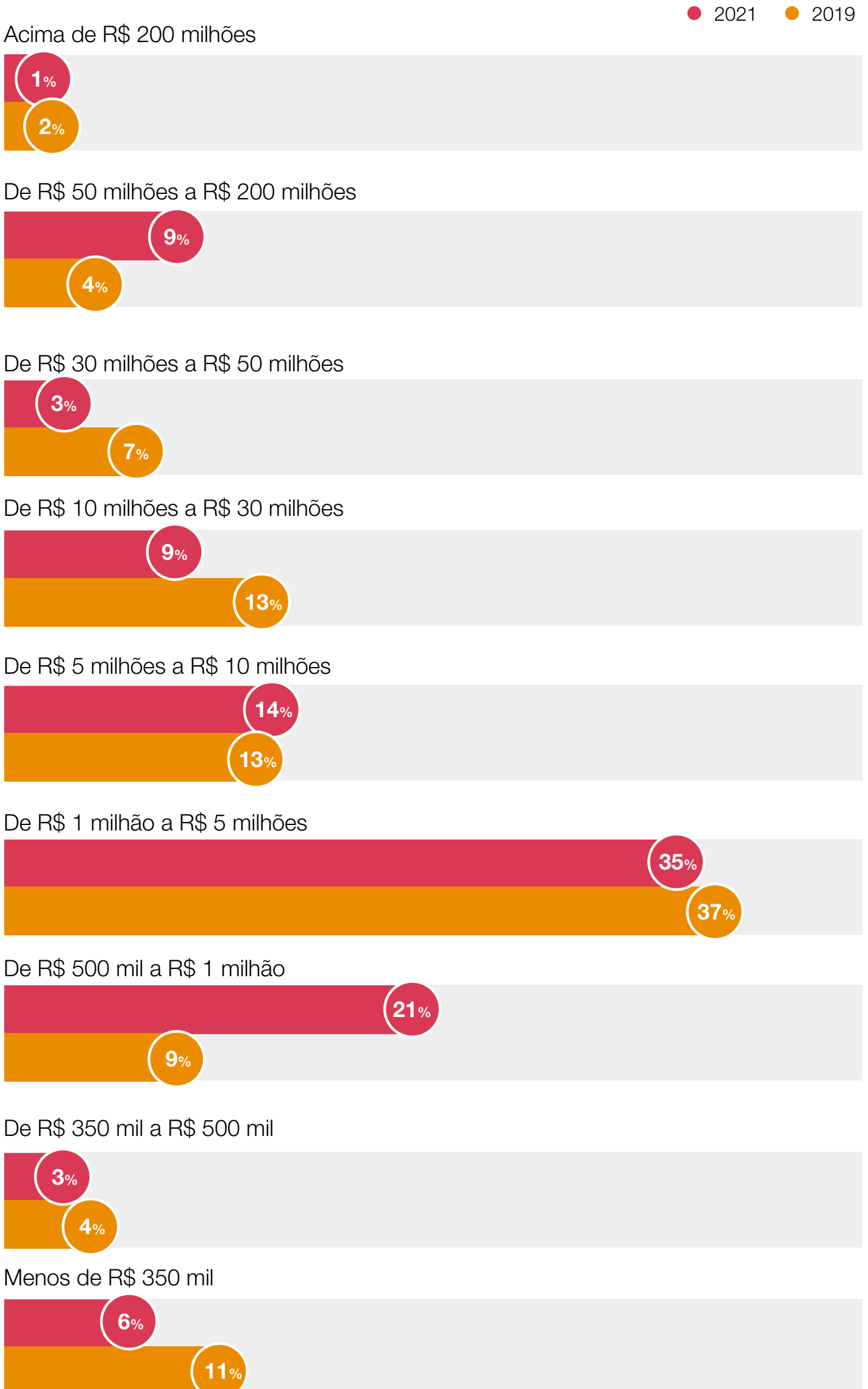
das fintechs, os investimentos internacionais representam até **0,1%** do total recebido.

 **56%**

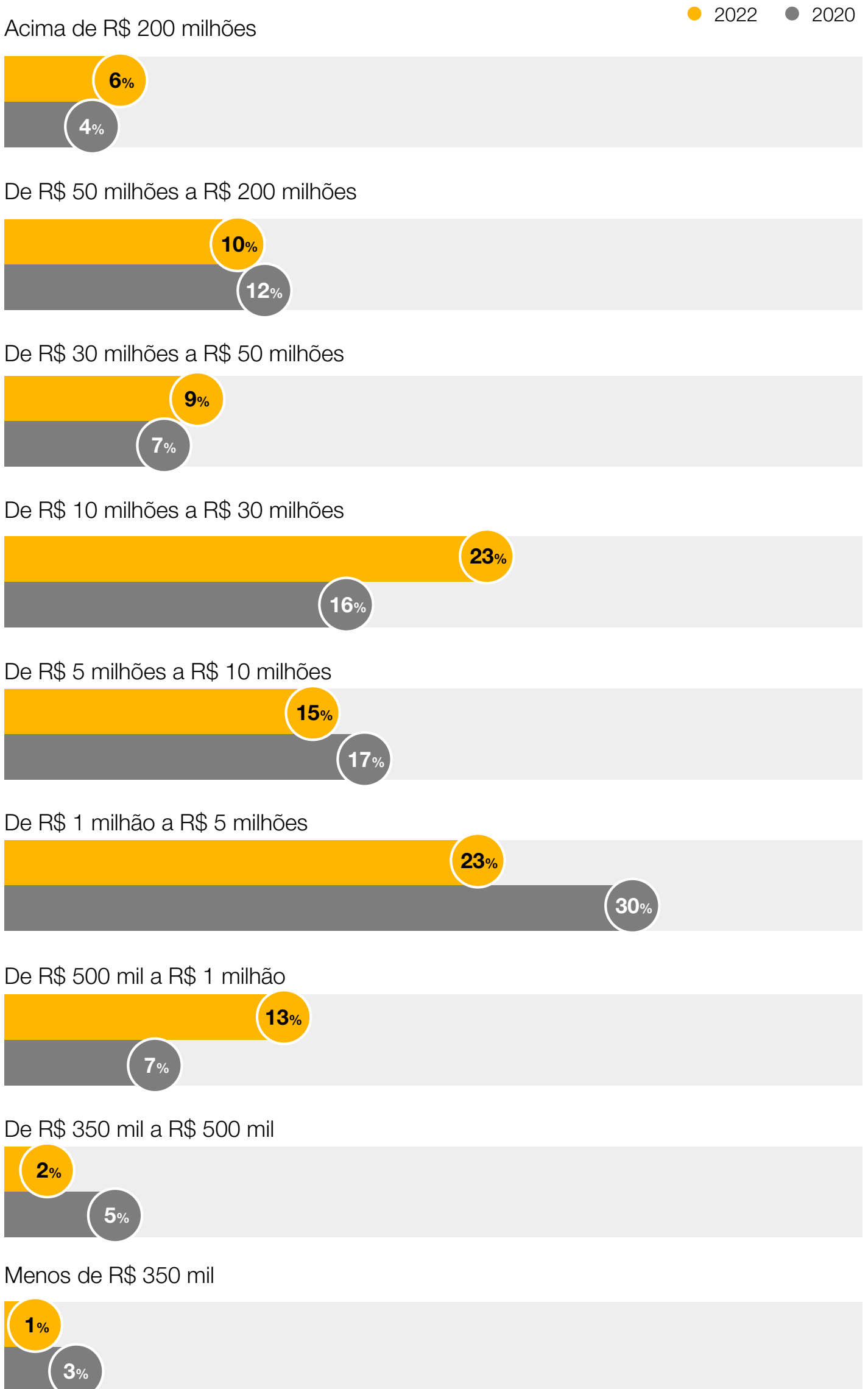
nunca participaram de uma rodada de investimentos.

Captação

Entre as que receberam investimentos, 49% informam ter captado entre R\$ 1 milhão e R\$ 10 milhões. Na edição anterior, esse percentual foi praticamente igual (50%).



No momento da pesquisa, **80%** das fintechs estavam buscando investimento ou planejavam buscar nos 12 meses seguintes. Nesse grupo, **60%** pretendiam obter valores entre R\$ 1 milhão e R\$ 30 milhões.

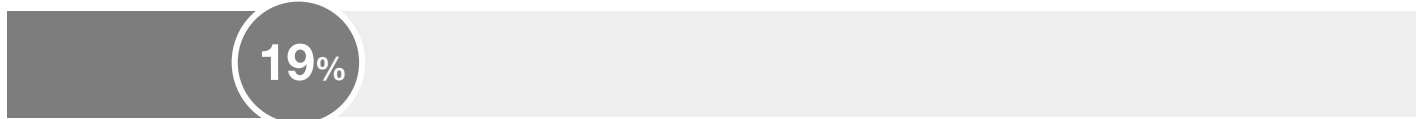


A falta de exposição da marca desafia quase metade das fintechs na busca de capital. Os outros fatores mais citados são a crise econômica/política e a escassez de investidores.

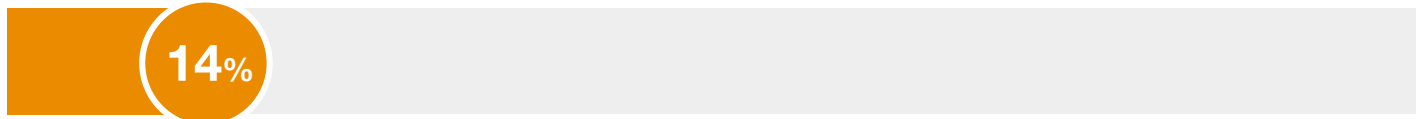
Falta de exposição da marca



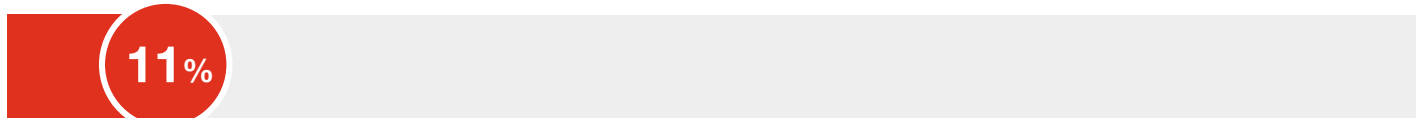
Crise econômica/política



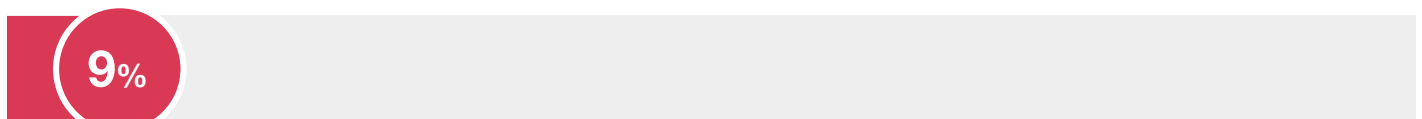
Ausência ou escassez de investidores



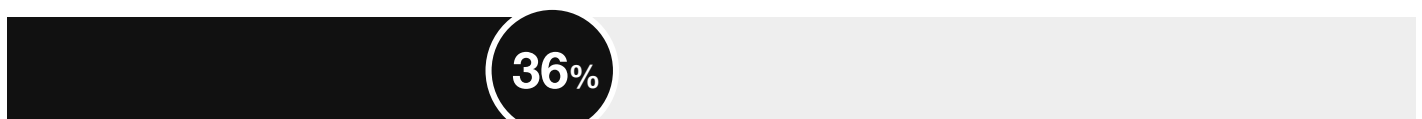
Concorrência



Falta de regulamentação adequada



Outros



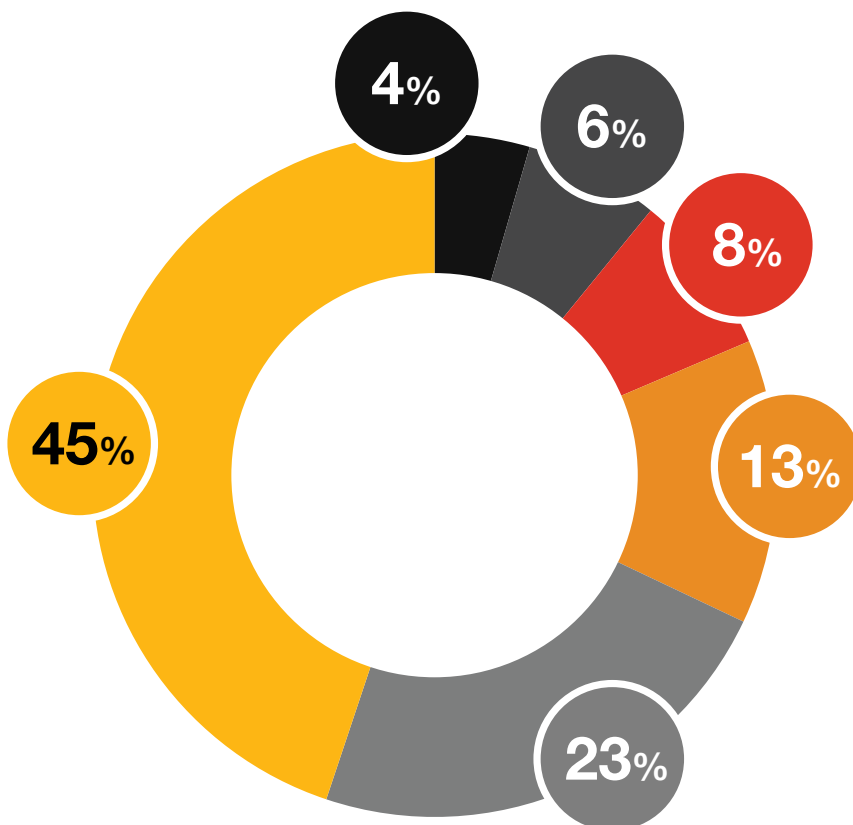
Obs.: os participantes podiam selecionar mais de uma resposta.

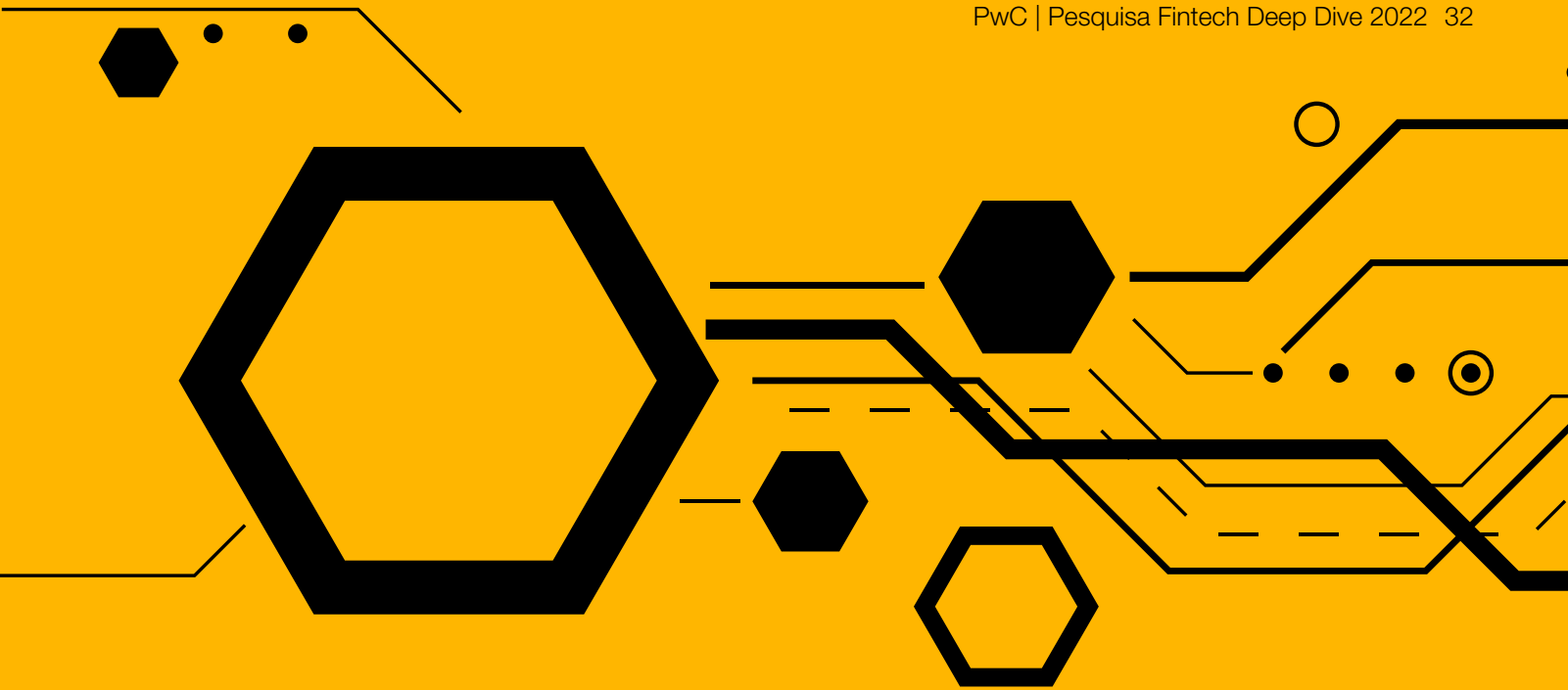


Estratégia de capital

Quase metade das fintechs pretendem obter investimento de fundos como estratégia para financiar suas atividades. A crise causada pela pandemia, que gerou incertezas em relação a preços e juros, secou as fontes de capital disponíveis para essas empresas fazerem IPO tanto no Brasil como no exterior. Desde 2019, caiu de 18% para 8% o percentual das fintechs participantes que pretendiam fazer IPO no exterior. Para abertura de capital no país, a queda foi de 12% para 6%. Também ficaram mais limitadas as possibilidades de venda do negócio para investidores estratégicos: as intenções recuaram de 42% das fintechs para 23%.

- Receber investimento de fundo
- Manter a empresa como privada
- Realizar IPO no Brasil
- Vender o negócio para investidor estratégico
- Realizar IPO no exterior
- Estabelecer parcerias com empresas internacionais





Metodologia

A Pesquisa Fintech Deep Dive 2022 foi realizada pela Associação Brasileira de Fintechs (ABFintechs) e pela PwC com base nas respostas fornecidas em um questionário on-line encaminhado a representantes de empresas de tecnologia especializadas em serviços financeiros no Brasil.

Entre 14 de março e 22 de abril de 2022, recebemos respostas de 156 fintechs. Nossa amostra inclui empresas de diferentes portes e setores. A análise dos dados foi realizada pelos especialistas da ABFintechs e da PwC. As respostas foram tratadas de modo estritamente confidencial e analisadas coletivamente. Nenhuma referência a empresas individuais é feita nos resultados ou na análise dos dados.

Perfil dos participantes

Idade do principal fundador

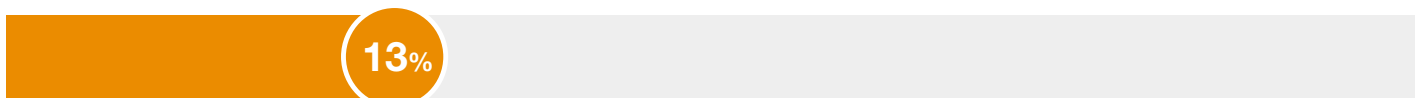
Entre 20 e 30 anos de idade



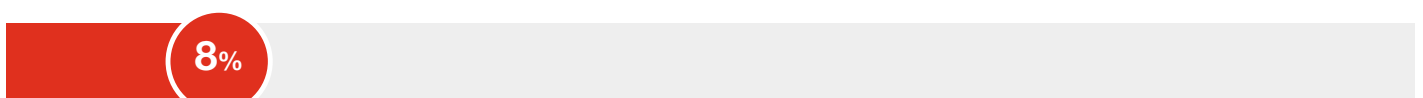
Entre 30 e 40 anos de idade



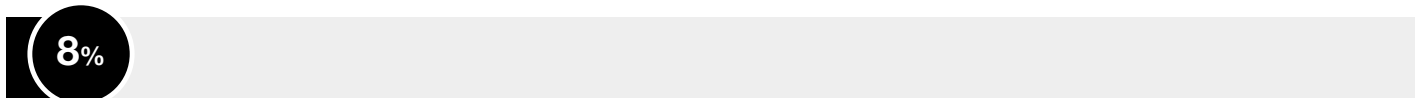
Entre 40 e 50 anos de idade



Entre 50 e 60 anos de idade



Acima de 60 anos de idade



Gênero



Contatos

PwC

Somos um network de firmas presente em 155 territórios, com mais de 295 mil profissionais dedicados à prestação de serviços de qualidade em auditoria e asseguração, consultoria tributária e societária, consultoria de negócios e assessoria em transações.



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



Luís Ruivo
Sócio e líder de Consultoria em
Serviços Financeiros da PwC Brasil
luis.ruivo@pwc.com

ABFintechs

Fundada em 2016, reúne atualmente mais de 530 associados e tem como missão garantir que o maior número possível de fintechs se torne realidade como negócio, além de fazer do Brasil uma referência em inovação no setor financeiro, passando a ser um fornecedor para o mundo de inovação disruptiva em finanças.



Diego Perez
Presidente da ABFintechs
diego.perez@abfintechs.com.br



Marcelo Martins
Diretor executivo da ABFintechs
marcelo.martins@abfintechs.com.br



Mariana Bonora
Diretora executiva da ABFintechs
mariana.bonora@abfintechs.com.br



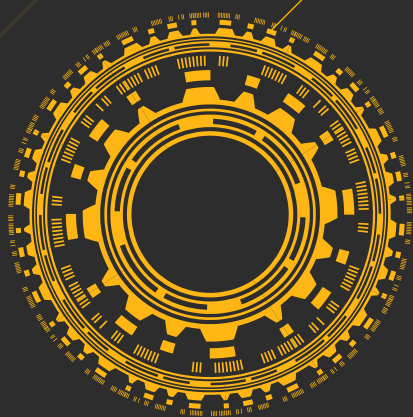
Mariane Takahashi
Diretora executiva da ABFintechs
mariane.takahashi@abfintechs.com.br



Renan Schaefer
Diretor executivo da ABFintechs
renan.schaefer@abfintechs.com.br

 Saiba mais: abfintechs.com.br

Agradecemos a todas as empresas que participaram da nossa pesquisa sobre a atuação das fintechs brasileiras.



ABFIN
TECHS
associação brasileira de fintechs

www.pwc.com.br



O conteúdo deste material destina-se apenas à informação geral, não constitui uma opinião, ou entendimento da PwC, e nem pode ser utilizado como, ou em substituição, a uma consulta formal a um profissional habilitado.

© 2022 PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltda. Todos os direitos reservados. Neste documento, "PwC" refere-se à PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes, firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada firma membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure