

Pesquisa

Fintech Deep.Dive.2020



+++
+++
+++
+++

+	-
x	÷



ABFIN
TECHS
associação brasileira de fintechs

Sumário

Em sua terceira edição anual, 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 por 148 fintechs de diferentes setores de atuação.

+3
Um retrato das empresas e dos empreendedores

+5
As apostas no Pix e no Open Banking

+9
Atuação mais diversificada e foco maior em B2B

+11
Um mercado em amadurecimento

+14
Sede de investimentos

+17
Metodologia

+18
Contatos



Um retrato das empresas e dos empreendedores

Nossa amostra está cada vez mais concentrada no Sudeste, principalmente em São Paulo.

66%
das 148 empresas pesquisadas têm sede na capital paulista

17%
estão sediadas no exterior

+ Perfil dos fundadores

Idade

Entre 20 e 30 anos de idade



Entre 30 e 40 anos de idade



Entre 40 e 50 anos de idade



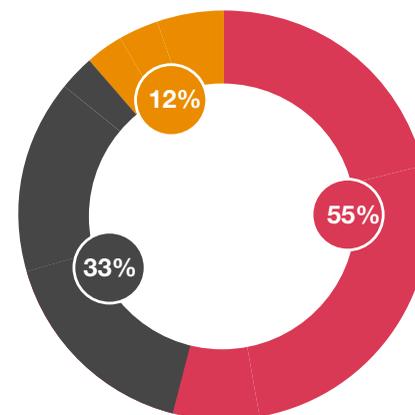
Entre 50 e 60 anos de idade



Acima de 60 anos de idade



Experiência



- Atuou no setor corporativo no mesmo ramo da fintech
- Atuou no setor corporativo em outro segmento
- Não atuou no setor corporativo

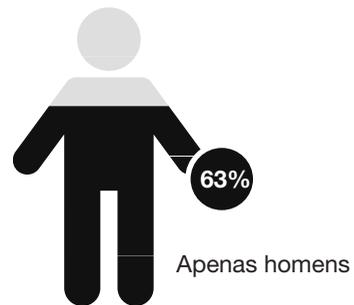


Fundadores

52%
são formados em Administração ou TI

60%
têm pós-graduação, mestrado ou doutorado

+ Gênero



Quase metade das fintechs com 5 anos ou mais tem pelo menos uma mulher entre os fundadores.

Receita

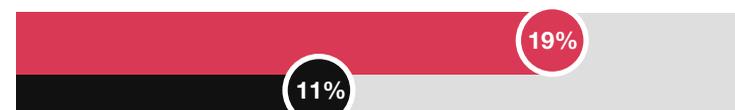
Sem faturamento



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

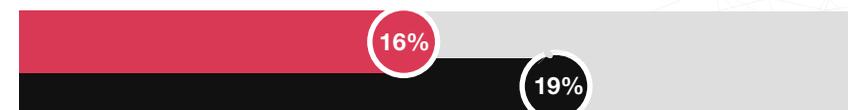


Idade da empresa

Recém-fundada (2020)



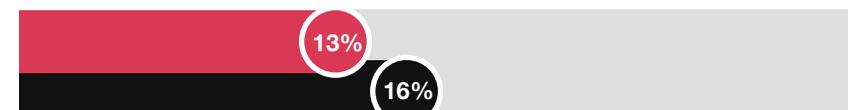
1 ano



2 anos



3 anos



4 anos



5 anos ou mais



○ Pelo menos uma mulher
● Apenas homens



As apostas no Pix e no Open Banking

A esmagadora maioria das fintechs está desenvolvendo soluções para Pix e/ou Open Banking e espera colher benefícios dessas duas iniciativas logo no primeiro ano. Esse movimento indica a aposta em novos produtos e serviços, o que favorece a inovação e a concorrência no sistema financeiro, beneficiando em última análise os consumidores finais – muitos dos quais nem eram atendidos pelas instituições tradicionais.

Os dados sobre amplo uso de APIs (*Application Programming Interface*) demonstram que a alta tecnologia não deverá ser um desafio para as fintechs se desenvolverem rapidamente.

73%

desenvolvem soluções para Pix e/ou Open Banking

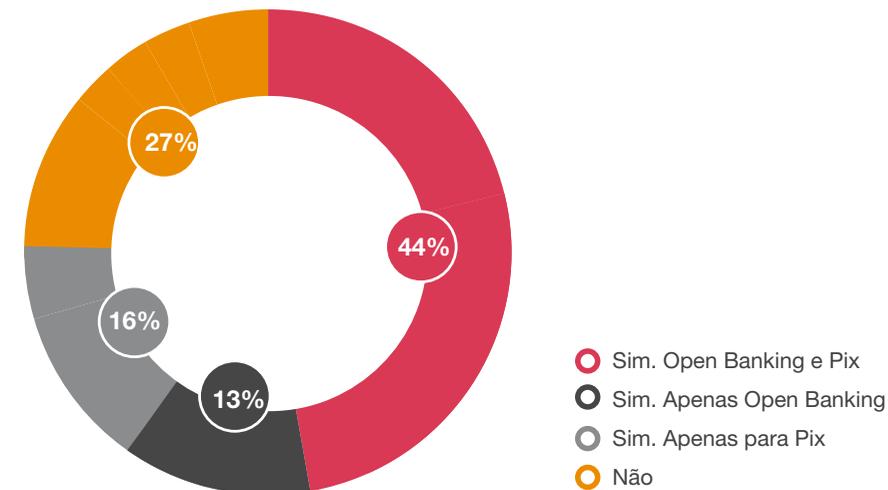
76%

esperam colher benefícios das duas iniciativas logo no primeiro ano

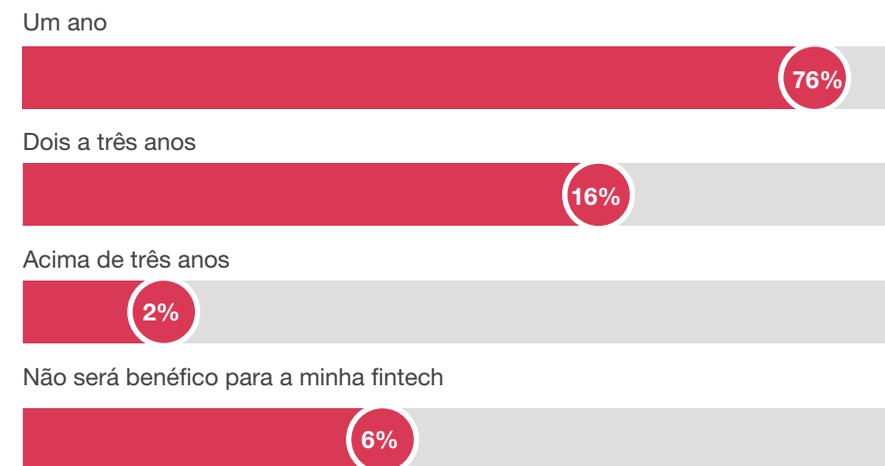
13%

fornece um serviço não disponível no sistema bancário

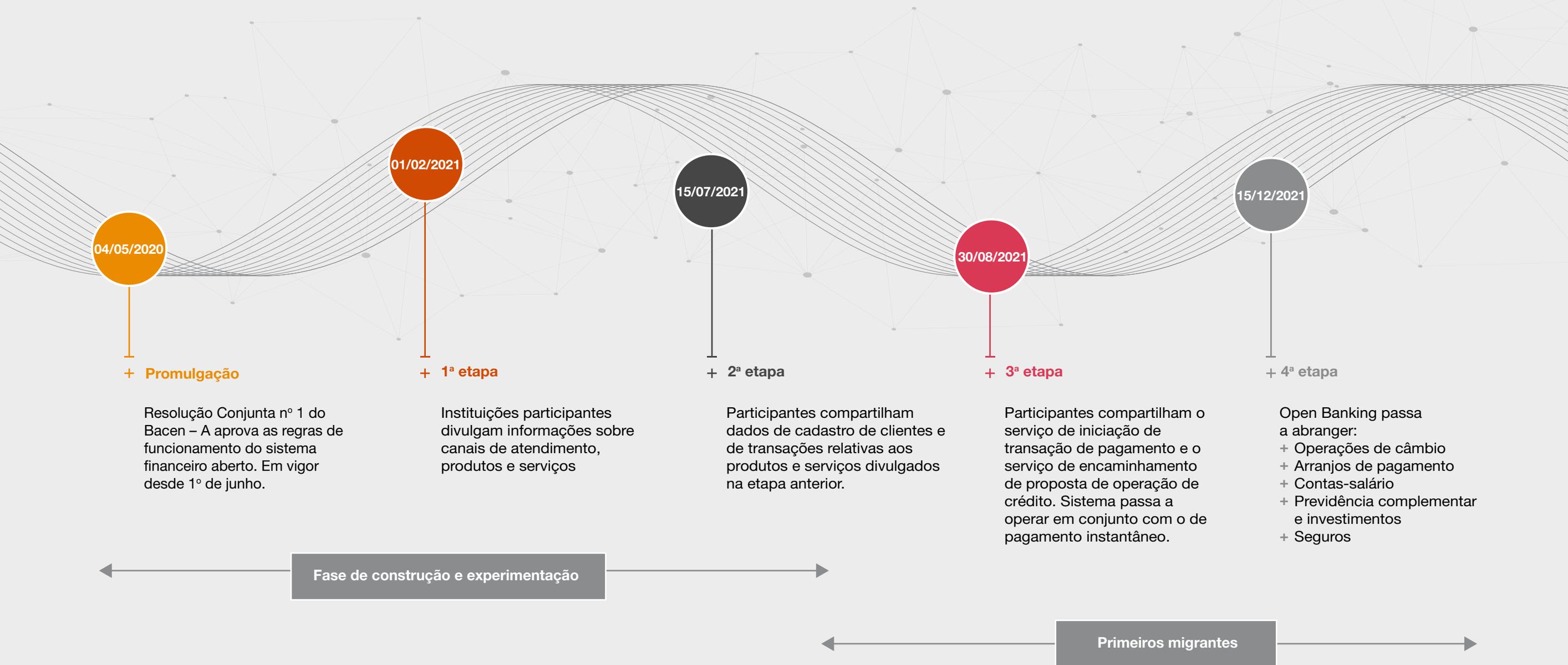
Desenvolve soluções para Open Banking e Pix?



O retorno dessas soluções virá em:



+ Cronograma do Open Banking no Brasil



+ Uso de APIs

Emprego disseminado

Consumem serviços via API



Expõem serviços via API



Metade das fintechs pesquisadas usa APIs para processar pagamentos, enquanto mais de um terço mantém contas virtuais de clientes e valida usuários por meio desses aplicativos.

10 principais tipos de API*

Pagamentos (faturas, recargas etc.)



Criação virtual de contas



Criação e validação de usuários



Multipagamentos



Score de crédito



Transferência de fundos



Aplicação eKYC



Elegibilidade e aplicação a empréstimos



Registro de beneficiários



Pagamento único a beneficiário



*Percentual de citações da API / total de empresas que expõem serviços via APIs.

As APIs de *score* de crédito, em quinto lugar na lista das mais usadas, e de elegibilidade e aplicação a empréstimos, em oitavo, comprovam a tendência crescente de participação das fintechs na intermediação de serviços de crédito e empréstimos, com base na análise de grandes volumes de dados não tradicionais (como informações sobre o comportamento do consumidor na internet), para avaliar o risco da operação. Com o Open Banking e o aumento da necessidade de crédito em 2021, essa tendência deve se acentuar.

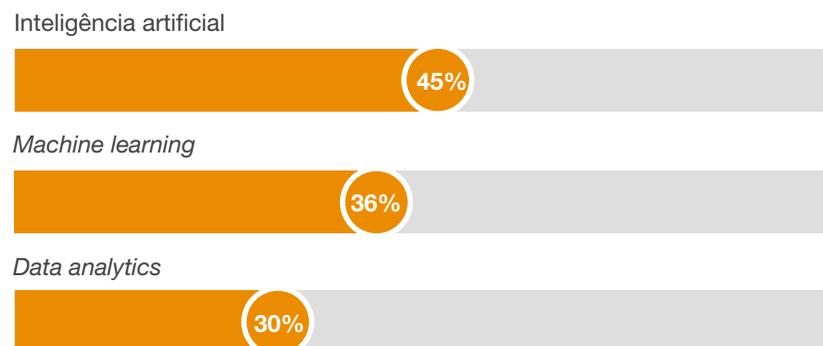
+ As principais apostas tecnológicas

O foco em serviços diferenciados para o consumidor explica as principais apostas tecnológicas das fintechs para o futuro. Inteligência artificial, aprendizado de máquina e análise de dados serão tecnologias essenciais para aprender o comportamento dos usuários e fornecer alto nível de personalização, na forma de produtos e serviços adaptados a necessidades específicas, mesmo antes que o cliente sinta que precisa deles.

3 principais tecnologias que as fintechs dominam

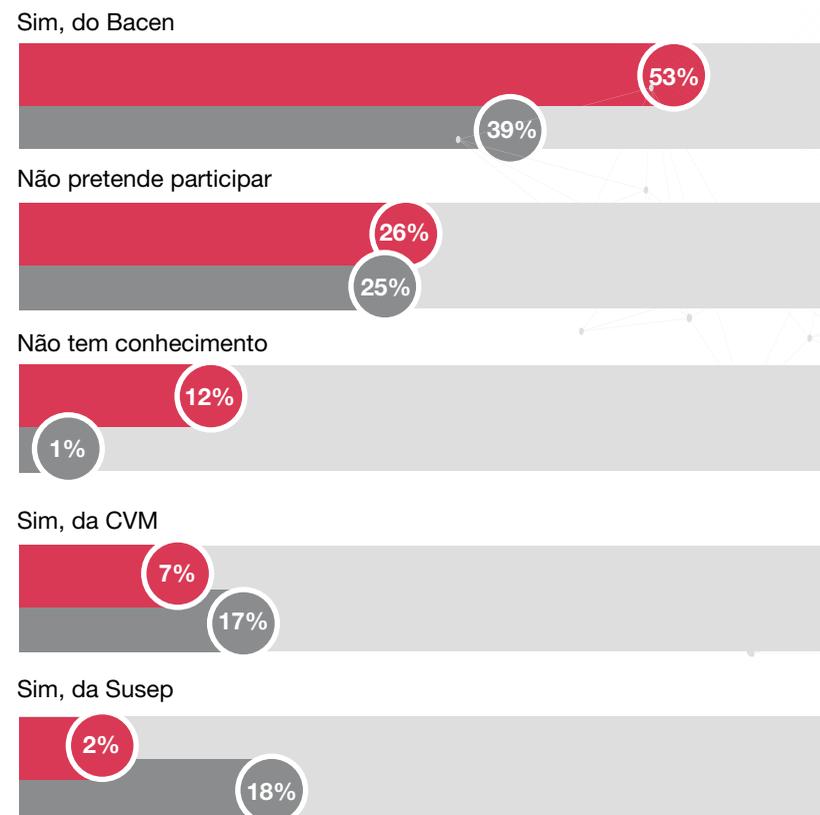


3 principais tecnologias que as fintechs querem dominar



Quase dois terços das fintechs ouvidas afirmam que pretendem participar de alguma das iniciativas disponíveis de *sandbox*. O resultado é menor que o do ano passado, mas ainda elevado, graças ao interesse no programa de *sandbox* do Banco Central. Essas empresas demonstram alto nível de inovação, além de disposição de se submeter a pressões de *compliance*, visibilidade e geração de resultados.

Participação em sandboxes regulatórios

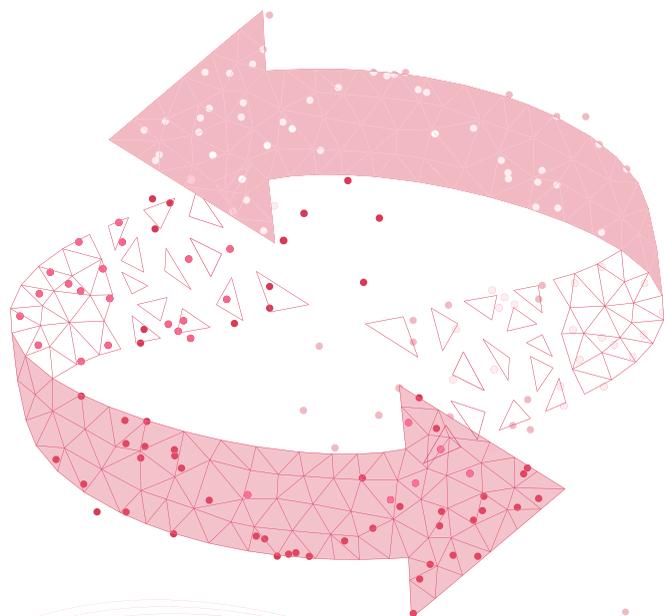


○ 2020
● 2019



Atuação mais diversificada e foco maior em B2B

O segmento de Crédito tomou o lugar de Meios de Pagamento como o que atrai mais fintechs. Ambos representam 36% das participantes da nossa pesquisa, abaixo dos 43% do ano anterior, o que mostra uma atuação mais dispersa das empresas.



Incluimos no questionário deste ano a vertical de tecnologias de Open Banking e Banking as a Service, que aparecem já em quinto lugar no *ranking* de principais segmentos de atuação e em segundo lugar na lista de segmentos para os quais as empresas estão se expandindo.

Cinco principais segmentos de atuação

Créditos, financiamentos e negociação de dívidas



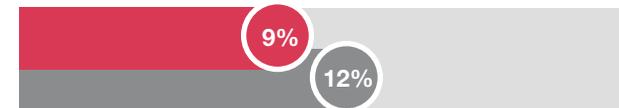
Meios de pagamento



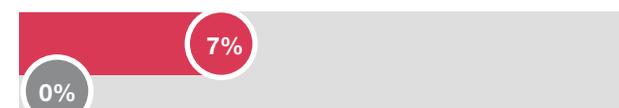
Gestão financeira



Bancos digitais



Tecnologias como Open Banking e Banking as a Service



● 2020
● 2019

Áreas de expansão

Bancos digitais



Tecnologias como Open Banking e Banking as a Service



Meios de pagamento



Créditos, financiamentos e negociação de dívidas

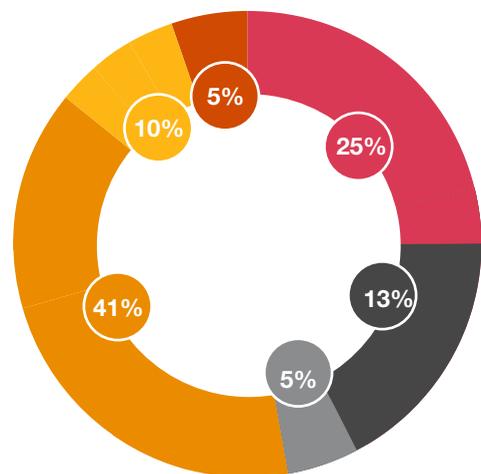


Gestão financeira



Mais de metade das fintechs atende empresas, com predomínio das pequenas e médias (com faturamento até R\$ 90 milhões), enquanto 43% atendem pessoas físicas.

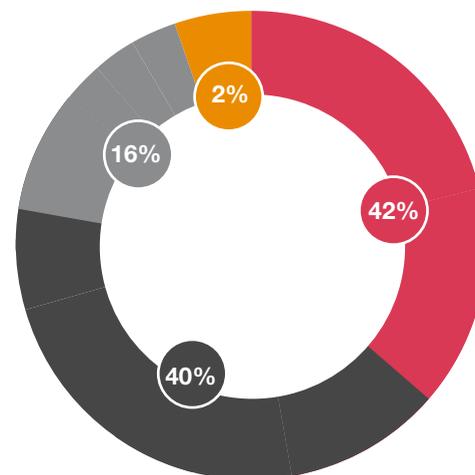
Perfil do cliente



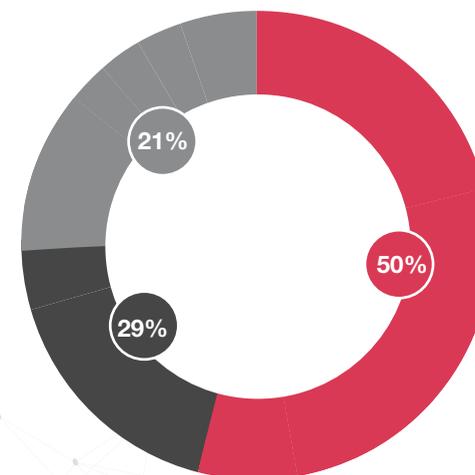
- Pessoa física assalariada
- Empregado informal ou atônomo
- MEI (microempreendedor individual)
- Pequenas e médias empresas (faturamento de R\$ 2,4 mi a R\$ 90 mil)
- Grandes empresas (faturamento acima de R\$ 90 mi)
- Desconhecido

O foco exclusivo no atendimento a empresas aumentou de 29% para 40%. A mudança indica maior confiança dos clientes corporativos nessas empresas e disposição crescente das fintechs de assumir riscos. Depois de amadurecerem suas plataformas com os clientes (pessoa física), elas passam a fornecer serviços de maior complexidade para pessoas jurídicas, que exigem, por exemplo, cadastros mais sofisticados, com base em contratos sociais não padronizados nem digitalizados.

2020



2019



- B2B e B2C
- B2B
- B2C
- Outros



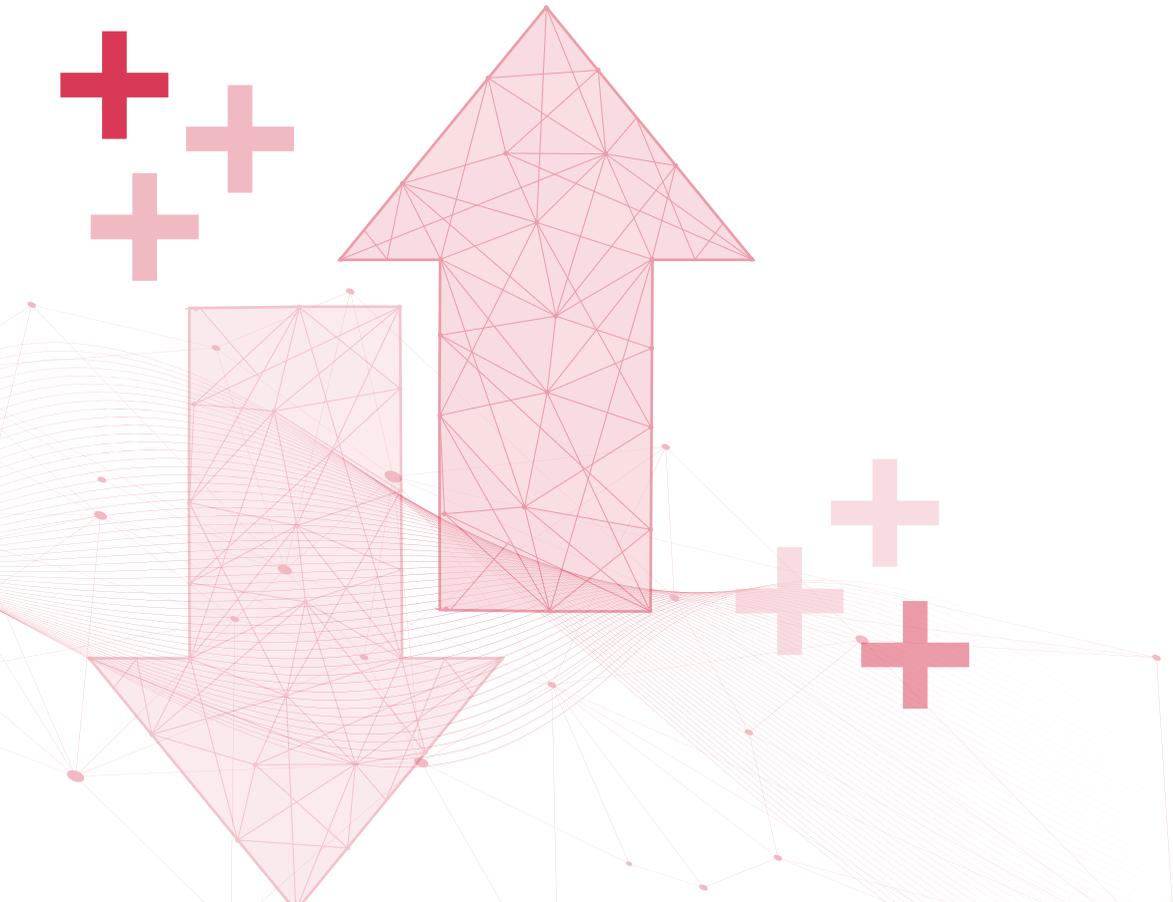
43% afirmam que a web é o principal canal de contato com o cliente

5% dos clientes das fintechs nunca tiveram acesso a produtos financeiros formais

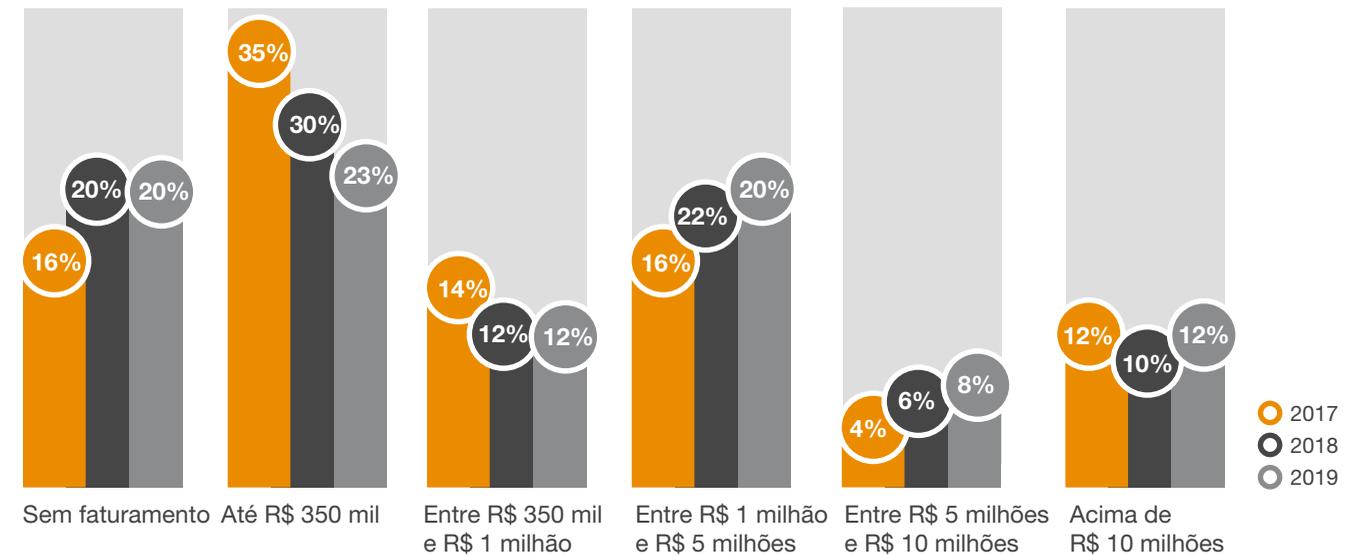


Um mercado em amadurecimento

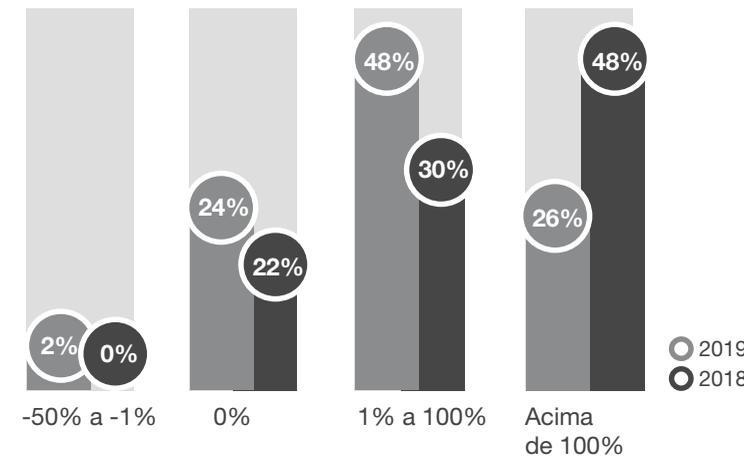
Desde a 1ª edição da nossa pesquisa, observamos uma redução da parcela de empresas com faturamento inferior a R\$ 350 mil anuais. Elas eram 51% da amostra no primeiro ano e agora somam 42%. Os dois gráficos ao lado mostram uma redução das discrepâncias entre as faixas de faturamento e da velocidade de crescimento.



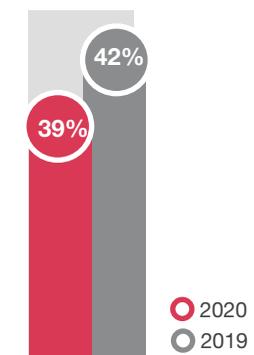
Receita bruta



Varição de receita em relação ao ano anterior



% de empresas que já atingiram o break-even

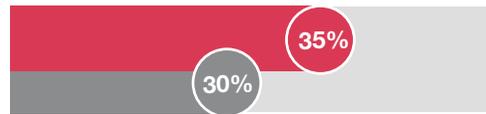


Houve pouca variação no percentual de empresas que já atingiram o break-even, mas aumentou a parcela das que sobreviveram aos primeiros cinco anos e estão em expansão ou consolidação. No geral, as participantes da nossa pesquisa também estão contratando mais.

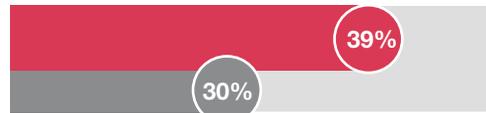
+ Sinais de evolução

Sinais de evolução

Fundadas há 5 anos ou mais



Em processo de expansão ou consolidação



Número de funcionários

Até 10

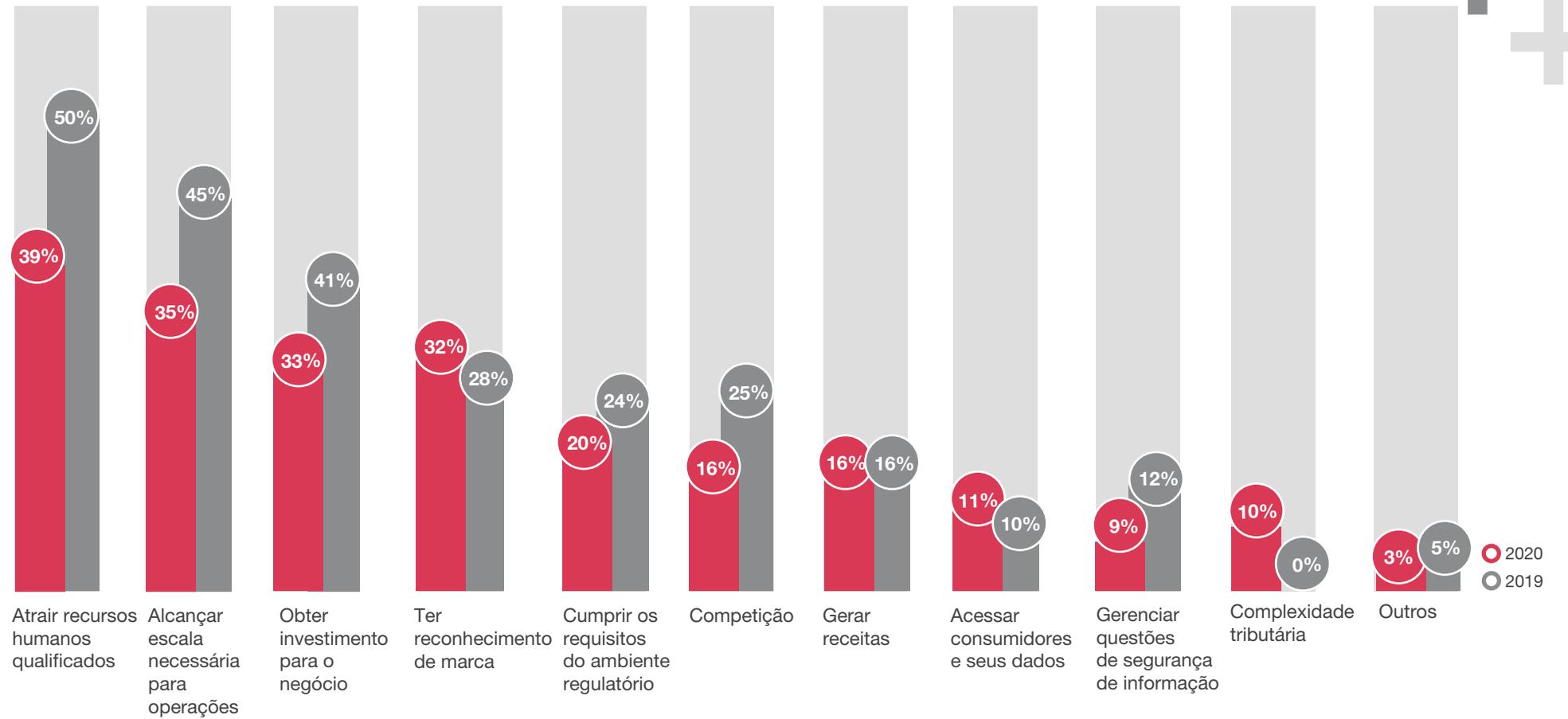


Mais de 100



● 2020
● 2019

Principais barreiras à gestão





24%

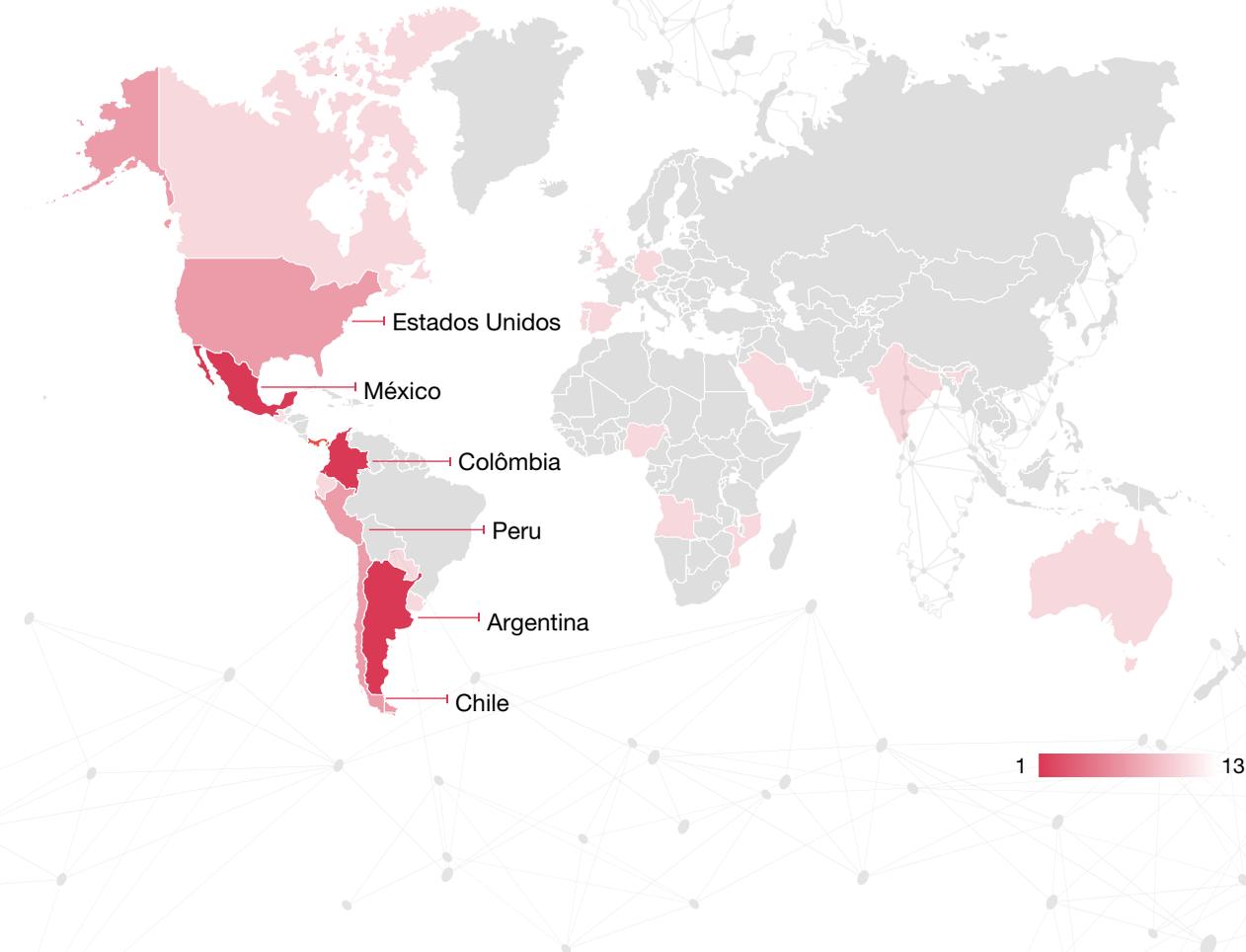
atuam no exterior. Os principais países são, na ordem: México, Colômbia, Argentina, Estados Unidos, Chile e Peru

30%

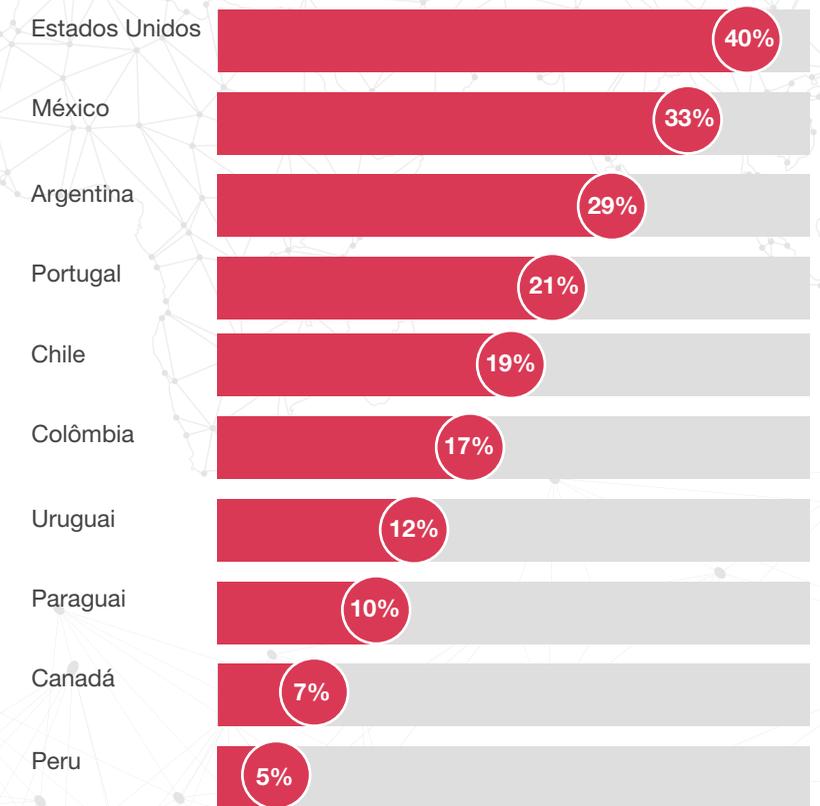
têm planos de internacionalização, com foco principalmente nos EUA.

+ Internacionalização

Quantidade de fintechs que citaram o país



Países mais citados pelas fintechs com planos internacionais





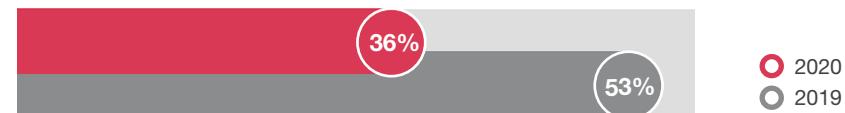
Sede de investimentos

Cerca de dois terços das empresas pesquisadas financiam suas iniciativas com capital dos próprios empreendedores e não receberam investimentos em 2019. Entre as que captaram recursos em 2019, a parcela de investidores internacionais caiu em relação ao nível registrado na pesquisa anterior. Metade das fintechs ouvidas nunca participou de uma rodada de investimentos.

60%
das empresas têm
capital próprio



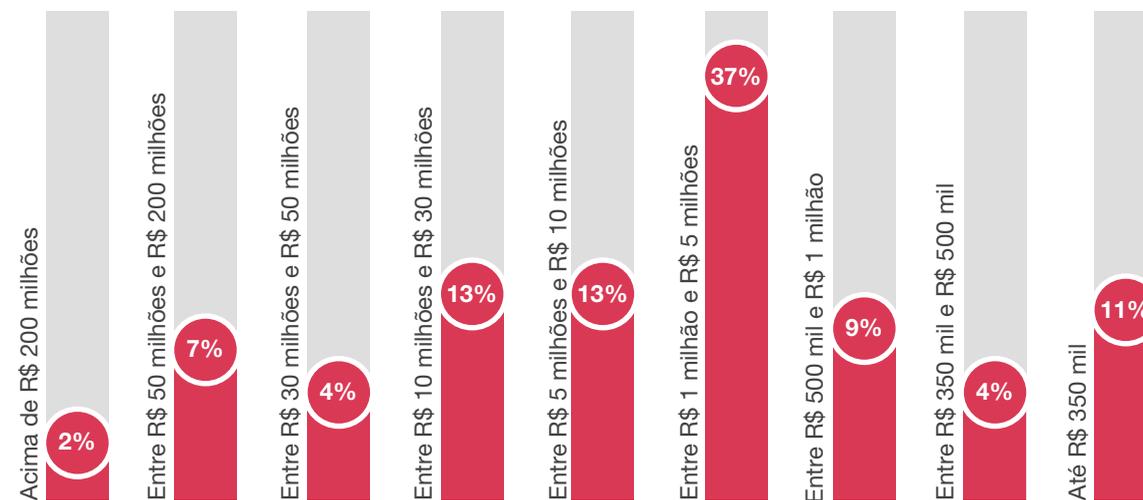
Receberam investimentos no ano anterior



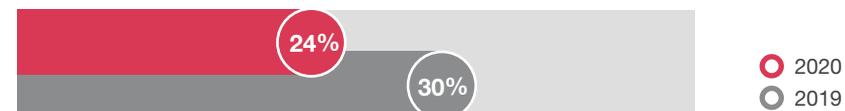
+ Valor captado

Entre as que receberam investimentos, 50% captaram entre R\$ 1 milhão e R\$ 10 milhões. Na edição anterior, esse percentual foi ligeiramente maior: 53%.

Valor captado



Receberam investimento internacional

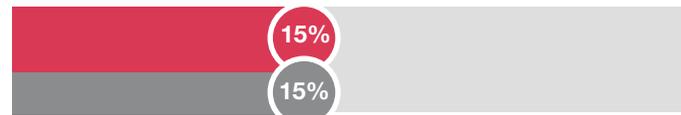


Em busca de recursos



Necessidade futura de recursos

Até R\$ 1 milhão



Entre R\$ 1 milhão e R\$ 5 milhões



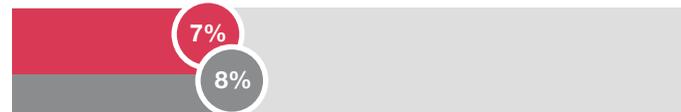
Entre R\$ 5 milhões e R\$ 10 milhões



Entre R\$ 10 milhões e R\$ 50 milhões



Entre R\$ 50 milhões e R\$ 200 milhões



Acima de R\$ 200 milhões



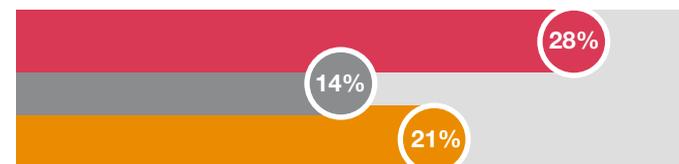
A falta de exposição da marca e a crise econômica/política são os fatores que mais desafiam as fintechs na busca de capital. O primeiro fator, porém, preocupa mais as empresas que ainda não participaram de nenhuma rodada de investimento, enquanto o segundo é citado como dificuldade maior para as empresas que já têm experiência em captar recursos para financiar seu crescimento.

Maiores desafios para obter capital

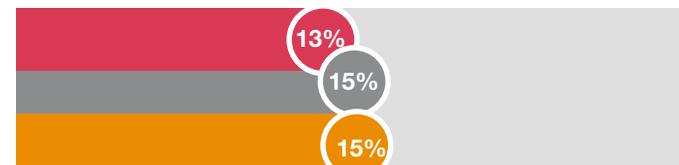
Falta de exposição da marca



Crise econômica/política



Ausência ou escassez de investidores



- Participaram de alguma rodada de investimentos
- Não participaram de rodadas de investimento
- Todas as fintechs

Possivelmente em consequência das incertezas causadas pela pandemia de Covid-19 no mercado como um todo, diminuiu a parcela de empreendedores que pensam em vender sua fintech para um investidor estratégico e aumentou a dos que pretendem manter a empresa sob controle dos fundadores ou estão inseguros sobre o que fazer.

Estratégia de capital da fintech

IPO no Brasil



IPO no exterior



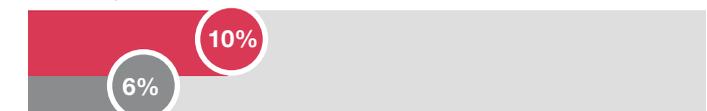
Venda para investidor estratégico



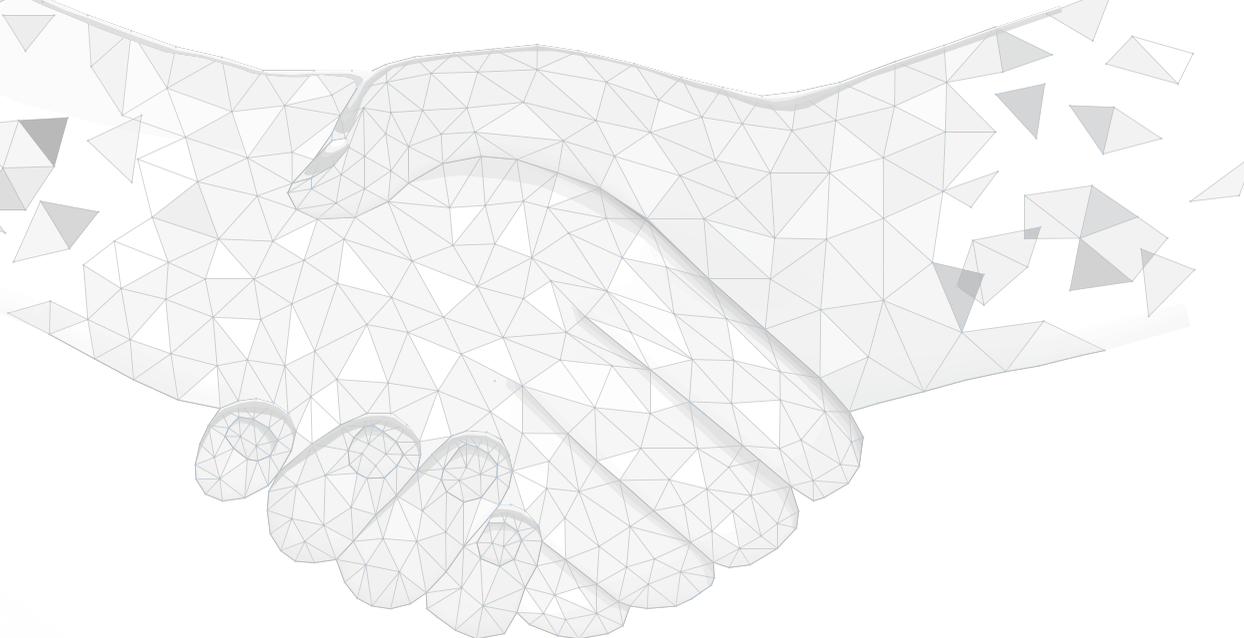
Manter a empresa como privada



Não responderam



- 2020
- 2019



Banco é encarado como parceiro por 75% das fintechs

Competidor



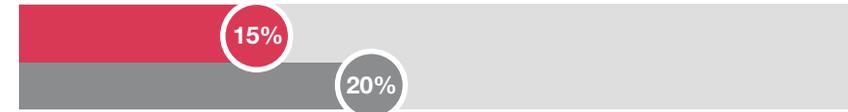
Parceiro atual



Possível parceiro futuro



Possível comprador estratégico



● 2020
● 2019

Busca de incentivos fiscais – Lei do Bem

Embora ainda seja uma tendência tímida, cresceu a parcela de empresas que dizem recorrer ao incentivo da Lei do Bem (Lei nº 11.196/05), que estabeleceu benefícios fiscais para fomentar investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica.

Busca de incentivos fiscais – Lei do Bem



● 2020
● 2019



Metodologia

A Pesquisa Fintech Deep Dive 2020 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 21 de setembro a 30 de outubro de 2020, recebemos respostas de representantes de 148 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.

Agradecemos a todas as empresas que participaram da nossa pesquisa e aos empreendedores e investidores que participaram das entrevistas que ajudaram a aprofundar melhor o contexto de atuação das fintechs brasileiras.



ABFintechs

Fundada em outubro de 2016, reúne 417 associados e representa as entidades que promovem as maiores inovações em serviços financeiros em prol da sociedade brasileira.

PwC

Somos um network de firmas presente em 155 países, com mais de 284 mil profissionais dedicados à prestação de serviços de qualidade em auditoria e asseguração, consultoria tributária e societária, consultoria de negócios e assessoria em transações.



50

Contatos



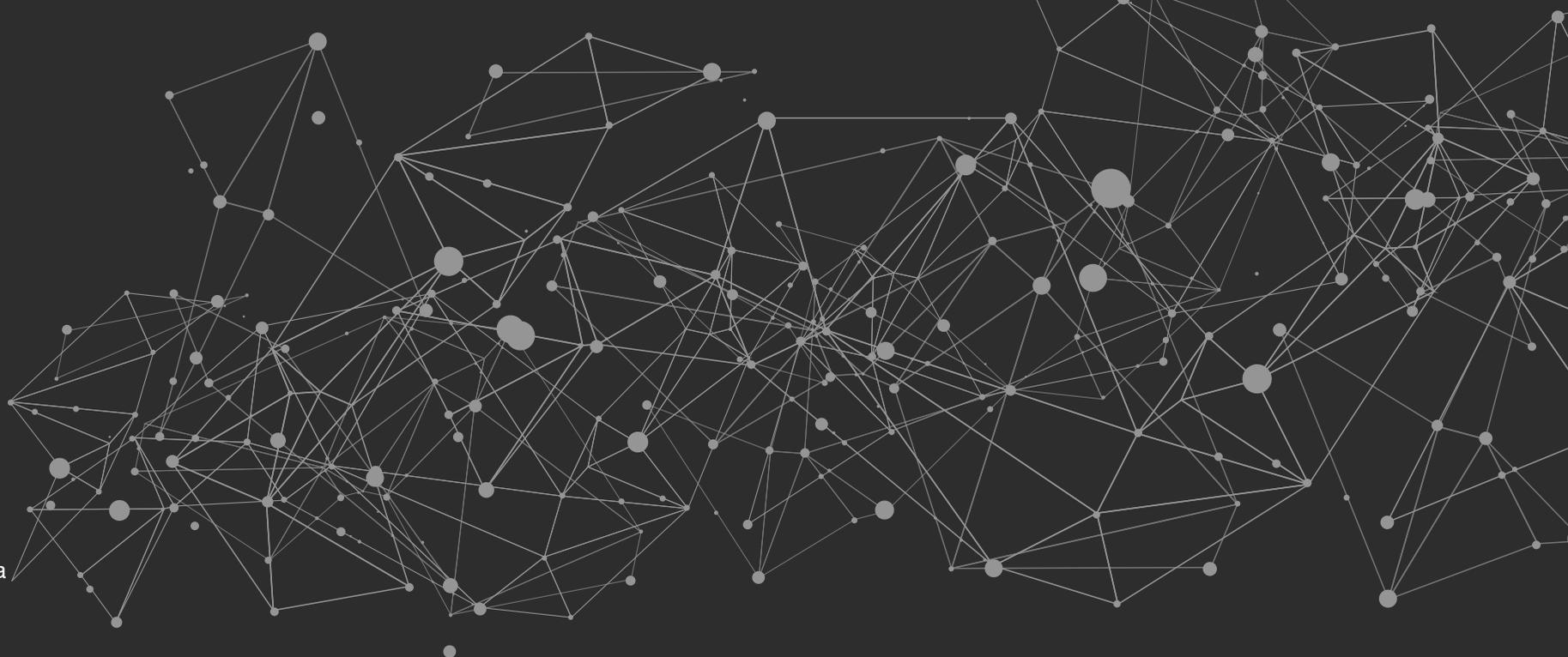
Lindomar Schmoller

Sócio e líder de
Serviços Financeiros
lindomar.schmoller@pwc.com



Luís Ruivo

Sócio e líder de Consultoria
em Serviços Financeiros
luis.ruivo@pwc.com



Bernardo S. Pascowitch

Diretor ABFintechs
bernardo.pascowitch@abfintechs.com.br



Diego Perez

Diretor ABFintechs
diego.perez@abfintechs.com.br



Ingrid Barth

Diretora ABFintechs
ingrid.barth@abfintechs.com.br



Mathias Fischer

Diretor ABFintechs
mathias.fischer@abfintechs.com.br



Paulo Deitos Filho

Diretor ABFintechs
paulo.deitos@abfintechs.com.br

Traga desafios. Leve confiança.
www.pwc.com.br



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

© 2020 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos os direitos reservados.

