

3 anos de Open Finance

O que fizemos e para onde vamos?

Transferências Inteligentes, Jornada Sem Redirecionamento e uso dos dados





Em 2022, a W Fintechs publicou em conjunto com o Iniciador um estudo sobre as oportunidades e os desafios do Open Finance no Brasil. Na época, quando explorei os casos de uso, boa parte foram do Reino Unido, Índia e alguns poucos do Brasil. Estávamos engatinhando e havia mais hipóteses do que certezas. É difícil nos compararmos com o Reino Unido porque temos populações (3x maior), culturas e economias diferentes. A regulação também se desenhou de forma um pouco diferente.

O que mais me orgulha em escrever este estudo anos depois é de saber que conseguimos aprender com os melhores do mundo neste tema e superá-los, adaptando para nossa realidade.

O 'local knowledge' é essencial e um excelente ponto de partida para os países que desejam implementar uma infraestrutura de Open Finance em seu país, mas também deve estar alinhado com as melhores práticas e atento aos ciclos de inovações, cada vez menores.

Neste documento, vou explorar mais os feitos que tivemos ao longo desses anos, agora trazendo casos de uso próprios. Alguns players conseguiram se posicionar bem diante dos desafios que foram apresentados.

Em conjunto com a evolução do ecossistema, tivemos o avanço da inteligência artificial, o que aumentou ainda mais as apostas do mercado em termos do uso de dados do Open Finance para beneficiar a sociedade. De acordo com um [estudo da Capgemini](#), publicado em 2024, **houve um aumento expressivo no uso de dados do Open Finance para gestão de clientes e as empresas conseguiram capturar novas fontes de receitas, embora a maioria das operações ainda não sejam lucrativas e há certa dificuldade na definição de métricas e estratégias.**

Muitos casos que temos até agora são relacionados a pagamentos. Espero que daqui alguns anos possamos visitar este documento em uma atualização, abordando especificamente o uso dos dados e com casos ainda mais elaborados, a partir do uso de tecnologias como GenAI e Drex.

Boa leitura!
Walter Pereira

fundador da W Fintechs



[/walterpcf](#)



Página 6



Página 21



Página 31





www.wfintechs.substack.com



Iniciação de pagamentos
Banco para Banco



Iniciação de pagamentos
E-commerce



Transferências Inteligentes



Agregador de dados para pessoa
física (PFM)



Analytics para bancos



Crédito com Open Finance



Antifraude com Open Finance



Seguradoras e Open Finance



Inteligência Artificial para bancos



[Voltar para índice](#)





www.wfintechs.substack.com



Business Financial Management -
Open Finance PJ

celero



Crédito com Open Finance



Conciliação financeira

pluggy



Hiperpersonalização



[Voltar para índice](#)



● ○ ○ Atualização do report

 [Carta do fundador](#)

Atualização

 [Atualização do report](#)

 [Novas atualizações](#)

Atualização do report

[Ver novas atualizações](#)

Este documento é um documento vivo que será atualizado conforme a evolução do ecossistema do Open Finance Brasil. A primeira versão foi publicada no dia 10 de setembro de 2024, desde então, como um organismo vivo, o Open Finance brasileiro evoluiu, cresceu e a cada dia está sendo criado novos casos de uso, atingindo novos recordes e melhorando sua performance. Por conta disso, é necessário revisões, novas considerações e atualizações.

Nesta versão 1.1 você encontrará

Publicado em 09 de outubro de 2024

▶ [Framework de possibilidades do Open Insurance](#)

▶ [Casos de uso comuns nas instituições](#)

▶ [Caso de uso da Belvo](#)

▶ [Caso de uso da Celero](#)

▶ [Caso de uso do Mercado Pago](#)

▶ [Caso de uso da Pluggy](#)

▶ [Caso de uso da InvestPlay](#)

[Voltar para índice](#)



O início do Open Finance no

Em fevereiro de 2024, o Open Finance completou três anos. O progresso do Open Finance no Brasil foi impulsionado pela experiência de cooperação entre o regulador e a indústria financeira que o Banco Central do Brasil adquiriu ao implementar projetos de inovação anteriores.

A reforma do sistema de pagamentos em 2002, que reduziu os riscos sistêmicos, e a aprovação da Lei 12.865 de 2013, que aumentou a autoridade do regulador, permitiram ao regulador liderar diversas iniciativas de modernização a partir de 2016, incluindo o lançamento do Pix em 2020.

A capacidade de interagir com diferentes partes interessadas e promover o consenso levou à implementação de um modelo de governança que permitiu ao ecossistema Open Finance amadurecer rapidamente de forma colaborativa.



O Reino Unido foi nossa inspiração, mas ganhamos características próprias

Como outros movimentos inovadores, o Open Banking, a versão 'mais enxuta' do Open Finance, começou através de iniciativas do próprio mercado, antes de ser regulado. O país pioneiro na regulação foi o Reino Unido, que consagrou um modelo de implementação faseado, uma governança equitativa, padrões de segurança e tecnologia, e modelos de participação. O Brasil bebeu muito desta fonte, mas se diferenciou em alguns critérios ao longo do tempo.

No Reino Unido, o ecossistema financeiro é notavelmente diverso, com 340 empresas reguladas, sendo 252 provedores terceirizados (TPP) e 99 prestadores de serviços de pagamento de manutenção de contas (ASPSP). De acordo com o Open Banking Limited, o número de usuários ativos no Open Banking britânico chegou a 8 milhões em novembro de 2023, um aumento significativo em relação aos 5 milhões registrados em janeiro de 2022.

No Brasil, o Banco Central divulgou que mais de 900 instituições já integram o ecossistema de Open Finance. Em 2023, o crescimento do setor foi significativo, com o número de consentimentos aumentando de 21 milhões em janeiro de 2023 para 42 milhões em janeiro de 2024, representando um crescimento de 100% no período.

Com uma população de 212,6 milhões de habitantes e uma taxa de bancarização de 86,5%, o Brasil atingiu no fim de agosto de 2024 cerca de 51 milhões de consentimentos ativos e 32 milhões de consentimentos únicos. Comparado ao Reino Unido, que tem 8 milhões de usuários ativos em um ecossistema que já passa de 6 anos, o Brasil destacou-se pela velocidade e amplitude da implementação, embora outros fatores devam ser considerados nesta análise também.

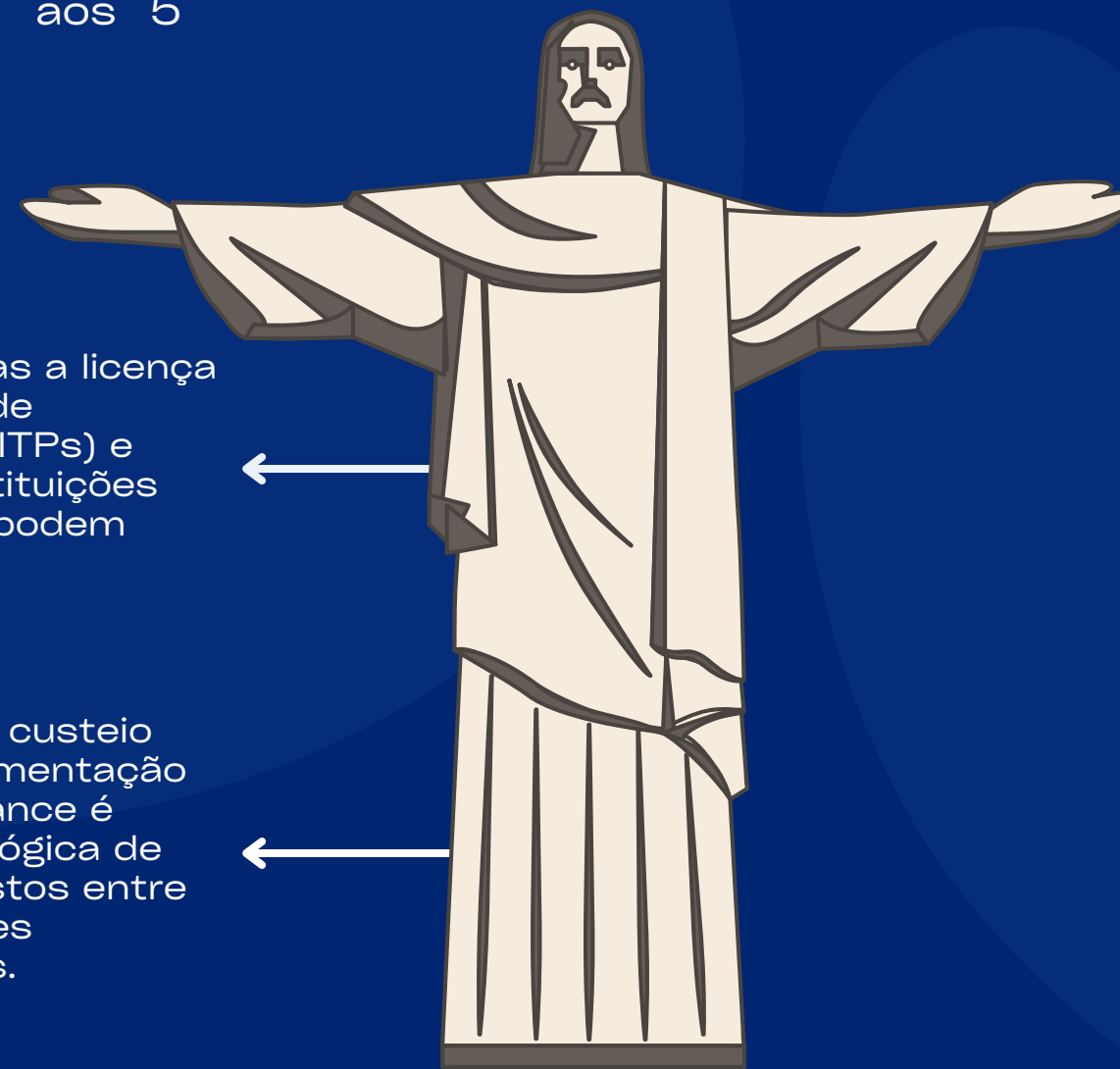
Possui apenas a licença de iniciador de pagamento (ITPs) e todas as instituições autorizadas podem participar.

O modelo de custeio para a implementação do Open Finance é baseado na lógica de rateio de custos entre as instituições participantes.

Possui duas licenças, a de provedores de iniciação de pagamento e provedores de serviços de informação sobre contas.

Os 9 maiores bancos financiaram a implementação.

[Voltar para índice](#)



R\$ 2 BI

foi o valor que os bancos investiram nos 3 anos.

De acordo com a Febraban, Federação Brasileira de Bancos, os bancos associados investiram mais de R\$ 2 bilhões em infraestrutura própria para adequação ao Open Finance.

O estudo publicado em parceria com a Deloitte em 2024 mostrou que os bancos nos últimos anos assumiram um compromisso com a transformação tecnológica com foco em ofertar uma melhor experiência para os clientes.

A migração para Cloud foi uma das coisas que os bancos mais investiram e investirão nos próximos anos. **É interessante notar que a implementação anterior do Pix, sistema de pagamento instantâneo, já havia pavimentado um caminho de transformação dentro dos bancos.**

O estudo ainda destaca que em 2024, os investimentos em tecnologia, em geral, podem chegar a **R\$ 47,4 bilhões**, com os bancos direcionando aportes às frentes de Inteligência Artificial e GenAI, computação quântica, exploração de dados, cibersegurança, Cloud, processos ágeis, ESG e pessoas.



	2023	2024
Pix	R\$ 972 mi	R\$ 1,3 bi
Open Finance	R\$ 490 mi	R\$ 700 mi

[Voltar para índice](#)

A padronização é a chave do Open Finance

Um dos pontos que foi essencial para o rápido crescimento do Open Finance no Brasil, foi a padronização adotada. Diferente dos países europeus que adotaram padrões distintos de APIs, o que dificultou a adoção por parte dos bancos, o Brasil seguiu o caminho britânico.

A construção das APIs do Open Finance no Brasil necessitou de uma participação cooperativa entre diferentes membros dos grupos de trabalho. A literatura destaca que ao construir uma API para compartilhamento de dados é necessária diversas considerações, como acessibilidade, determinar se é pública, privada ou restrita a parceiros, indicar quem pode utilizá-la, etc. Além do uso da API, que pode ser medido pela largura de banda (quantidade de dados transferidos) e escalabilidade (capacidade de lidar com o crescimento). Lembro-me de participar de algumas reuniões de associações em 2022, e era interessante o nível de profundidade técnica que os grupos tinham.

O Brasil acabou seguindo os padrões internacionais, o que é visto na literatura como algo positivo para uma adoção mais ampla das APIs. **Tanto no Brasil como no Reino Unido, os modelos de segurança desempenharam um papel fundamental na formação do cenário de compartilhamento de dados financeiros.**

No Brasil, as certificações FAPI e OpenID são obrigatórias, com a FAPI aproveitando OAuth 2.0 e OpenID Connect (OIDC) como seus elementos fundamentais. Entretanto, no Reino Unido, o Open Banking Standard sofreu uma atualização significativa em 2018, abrangendo tanto os fluxos redirecionados como os fluxos dissociados. Esta atualização foi baseada nos perfis da Financial Grade API (FAPI) e da Client Initiated Backchannel Authentication (CIBA) da Open ID Foundation, mostrando que algumas abordagens de segurança se alinham às necessidades e evolução de cada região.



A padronização de sistemas é um dos pontos mais importantes para o Open Finance, **que só consegue crescer e ter massa com uma interoperabilidade ótima.** Assim, os participantes existentes e os recém-chegados conseguem ter uma experiência mais fluída e extrair valor das integrações para oferecer a melhor solução para seus clientes e para a sociedade.



Guilherme Decampo
CTO no Iniciador



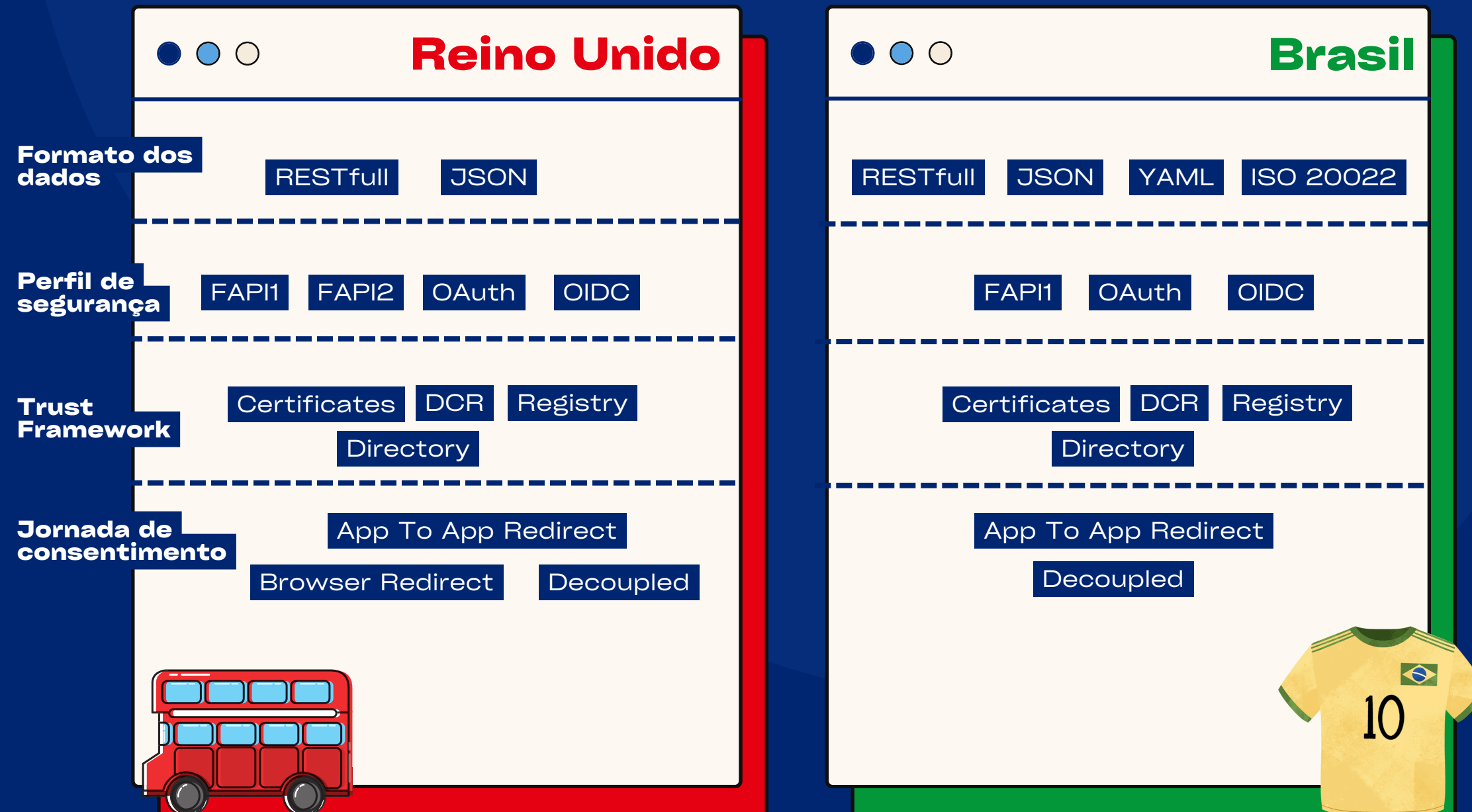
O perfil de segurança garantiu que fossem estabelecidos altos níveis de confiança

Apesar dos diferentes padrões existentes, há um conjunto central de elementos compartilhados que possibilita a comunicação e a troca de informações entre diferentes instituições. Por exemplo, a maioria dos padrões modernos são baseados nos protocolos de segurança FAPI da OpenID Foundation. **O Brasil soube priorizar o que havia de melhor no mundo e adotou padrões internacionais que permitiram níveis de interoperabilidade e confiança maiores.** Além disso, as instituições utilizam certificados SSL da ICP-Brasil para garantir criptografia e validação da identidade de cada instituição antes da realização da transmissão de dados.

Existiam 8 possibilidades de perfis de segurança que poderiam ser integrados. O BACEN entendeu rapidamente que um conceito muito utilizado na programação chamado KISS (keep it simple, stupid) é super importante! **Implementou uma política de que, se existem possibilidades, deve-se escolher apenas uma.** Assim surgiu o perfil único de segurança, onde temos uma melhora gigante de interoperabilidade. Os novos entrantes se beneficiam significativamente da simplificação tanto na oferta de APIs quanto em seu consumo. Embora isso facilite as integrações, ainda temos muito a melhorar nas entregas de novos produtos e atualizações. **Este ponto já está sendo abordado pela estrutura que está planejando períodos de piloto no ambiente de produção, garantindo entregas com qualidade para a população brasileira.**



Guilherme Decampo
CTO no Iniciador



[Voltar para índice](#)

A reciprocidade é fundamental

O Open Finance foi implementado com três objetivos principais: promover a competição, incentivar a inclusão e estimular a inovação. **A reciprocidade é um dos pilares fundamentais para manter esses três elementos interconectados.** Em termos simples, a reciprocidade significa que, ao acessar dados, uma instituição deve também compartilhar seus próprios dados. **Assim, isso garante o equilíbrio na oferta e demanda de dados e serviços, exigindo que todos os participantes que queiram consumir informações também as exponham, assegurando que o ambiente de compartilhamento seja equilibrado e justo.**

O valor de um ecossistema está diretamente ligado à qualidade e quantidade dos seus participantes. **No Open Finance, existem os fluxos de exposição e o de consumo de dados e serviços. Cada participante deve estar habilitado a executar os dois fluxos e o desafio nesse cenário é lidar com as infinitas oportunidades de negócios proporcionadas por cada um deles.** Temos visto muitas instituições em uma situação de "analysis paralysis", por não conseguir organizar e priorizar os casos de uso. Para isso acontecer, é importante que haja um alinhamento do propósito de participação no ecossistema entre todas as áreas da instituição e a utilização de ferramentas como Design Thinking, para analisar um grupo de oportunidades, estruturá-las de acordo com a estratégia da empresa e priorizar sua implementação.



Fabio Caldeira
General Manager
Latam na OzoneAPI

Etapa de exposição dos dados

Consentimento do cliente

Exposição dos dados

Recepção dos dados

Etapa de consumo de dados

Na etapa seguinte, a de consumo desses dados, é onde fica um oceano de oportunidades. **Ou seja, embora muitas instituições já percebam o valor na fase anterior, ao chegar à fase de uso dos dados, elas se deparam com o paradoxo da escolha — com uma diversidade de casos de uso disponíveis, a decisão sobre qual caminho seguir se torna desafiadora.** É bem provável que ainda não tenhamos explorado nem metade do potencial que os dados do Open Finance podem oferecer e encontrar formas de monetizar esses dados será essencial para o desenvolvimento dessa infraestrutura, o melhor caminho é entendendo quais objetivos estão sendo buscados dentro da instituição.

Dashboard financeiro

Iniciação de pagamentos

Análise de risco

[Voltar para índice](#)



Nota: fluxos fictícios

A evolução do modelo de governança

A implementação do Open Finance foi regulamentada pelo Banco Central (BCB) e pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), e baseou-se em uma estrutura de governança temporária, composta por um Conselho Deliberativo, Secretariado e Grupos Técnicos.

O modelo brasileiro destacou-se pela autorregulação assistida, onde um órgão externo opera o sistema, mas as decisões requerem aprovação do BCB.

Em julho de 2024, o regulador anunciou um novo modelo de governança, agora definitivo. **No novo modelo, haverá uma interdependência entre o direito ao voto e a responsabilidade pelo custeio, o que garantirá que as instituições que mais contribuem para o sistema tenha um papel proporcional na tomada de decisões.**

Para evitar a centralização de poder e garantir que as decisões sejam equilibradas, a estrutura de governança não permitirá que nenhuma instituição ou associação detenha poder absoluto.

A nova estrutura contará com um órgão de governança responsável pela aprovação de contas, alteração do Estatuto da Estrutura e destituição dos membros eleitos da Diretoria. Também teremos um órgão de direção superior que deliberará sobre matérias propostas pela diretoria, aprovará propostas sobre padrões tecnológicos, procedimentos operacionais, escopo de dados e serviços, e definirá comitês técnicos.

Além disso, as diretorias gerenciarão as questões técnicas, operacionais, jurídicas e de comunicação. Atualmente, temos 6 cadeiras compostas por associações e um conselheiro independente. No novo modelo, serão 10 cadeiras, com a inclusão de duas novas associações, a Zetta e a INIT - Associação dos Iniciadores de Transação de Pagamento, além de um novo conselheiro independente. A FEBRABAN passará a ter dois votos devido à interdependência entre voto e custeio. Portanto, haverá 10 cadeiras e 11 votos no total.

Com a nova estrutura, vemos uma governança mais representativa e plural contemplando visões diversas sobre os próximos passos do Open Finance. **Isso é importante para garantir que as decisões e novas implementações sejam aquelas que vão trazer maior impacto para o usuário, tanto PF quanto PJ.** Além disso, veremos o fortalecimento do corpo técnico da própria estrutura, o que deve garantir maior agilidade técnica e regulatória.



Gustavo Lino
Diretor Executivo na
INIT

[Voltar para índice](#)



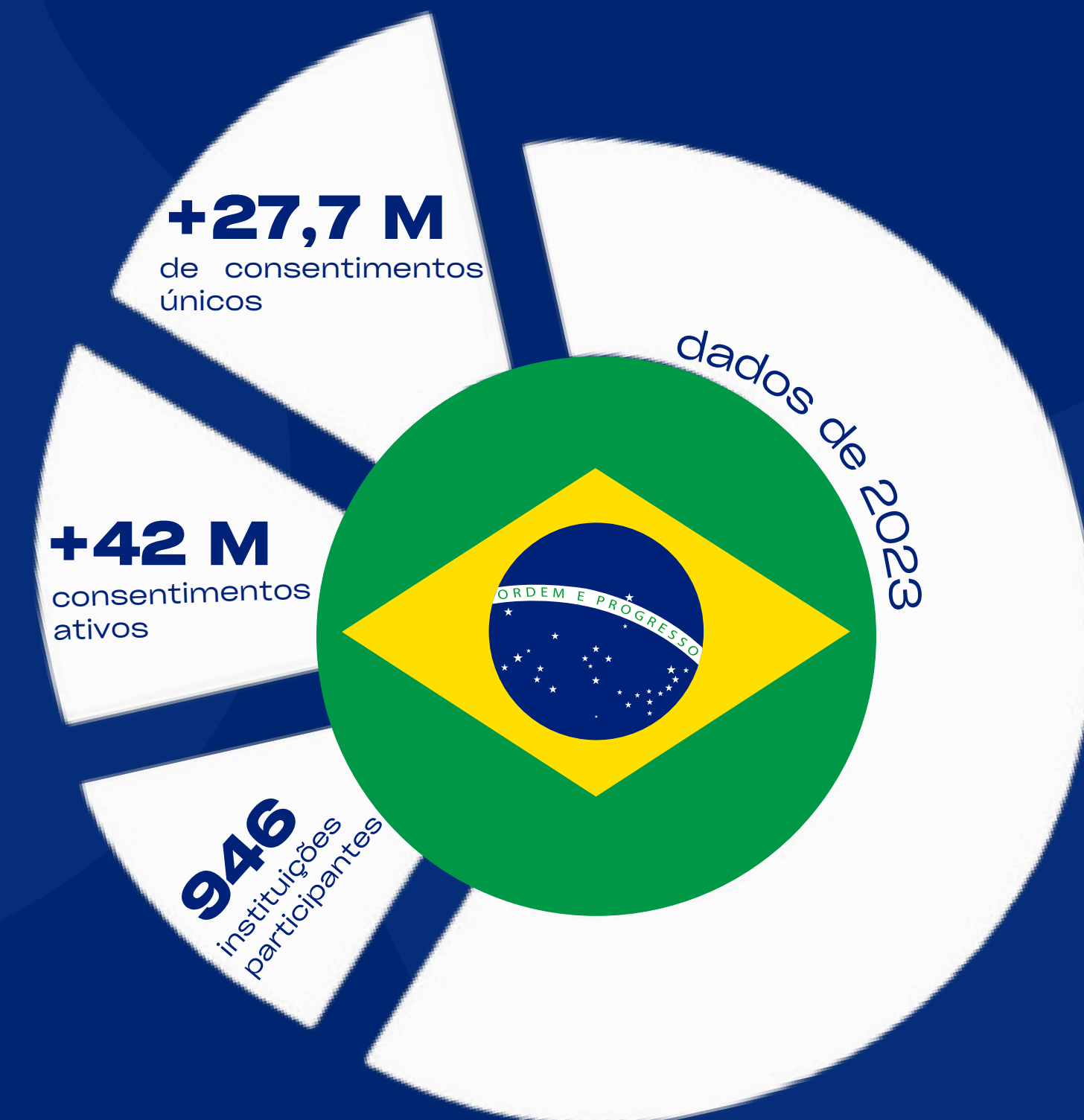
Em números, o Open Finance vem crescendo

Em 2023, o Open Finance viu uma crescente adoção no sistema e se consolidou como o maior do mundo. A moeda fundamental para o sucesso do Open Finance é o consentimento.

No fim de 2023, o Banco Central do Brasil mudou algumas regras em relação à renovação do consentimento. Antes das mudanças, o consentimento para compartilhamento de dados tinha limite de 12 meses. Após 12 meses, os usuários tinham que passar novamente pelo processo de renovação, incluindo o redirecionamento para a instituição que transmitiu os dados.

As mudanças introduzidas pelo Banco Central do Brasil eliminaram o limite de 12 meses. Agora, o consentimento depende de acordos entre as partes, desde que esteja alinhado ao propósito e esteja em conformidade com a LGPD (lei brasileira de proteção de dados).

É interessante notar que entre os dois players que mais se destacam no ranking de recebimento e transmissão de dados são fintechs, Nubank e Mercado Pago. Quando analisamos os consentimentos ativos de janeiro a dezembro de 2023, é possível notar uma queda nos consentimentos dos bancos tradicionais. **Aos poucos, a competição pelo consentimento será ainda maior, e vencerá aquele que melhor oferecer benefícios aos usuários.**



[Voltar para índice](#)



Os impactos econômicos do Open Finance foram diversos

Aumento de

700

milhões de R\$ em aumentos de
limite de crédito para clientes.

Economia de

6,4

milhões de R\$ com pagamento
de juros de cheque especial.

1 bilhão

de R\$ de crédito através de portabilidade de
um grande banco estatal.

1,4 milhões

de clientes foram avisados que tinham recursos
parados na conta.

[Voltar para índice](#)



Nota: dados divulgados pelo Banco Central do Brasil

O Open também é Insurance

Muitas vezes esquecemos que falar de Open Finance é também falar do mundo além dos bancos. No Brasil, a regulação também abrange as seguradoras, embora o regulador responsável seja a SUSEP - Superintendência de Seguros Privados.

Os fundamentos são os mesmos que o do Open Banking, permitir que os consumidores de produtos e serviços de seguros, previdência complementar aberta e capitalização permitam o compartilhamento de suas informações entre diferentes instituições autorizadas/credenciadas pela Susep, de forma segura, ágil, precisa e conveniente.

No Open Banking temos o ITP - Iniciador de Transação de Pagamento, que permite iniciar uma transação de pagamento, a pedido do usuário e com seu prévio consentimento.

Já no Open Insurance, existe a SPOC - Sociedades Processadoras de Ordem do Cliente, entidades que, uma vez credenciadas pela Susep, podem atuar provendo serviços ao consumidor de agregação de dados, painéis de informação e controle ou, ainda, mediante o consentimento do cliente, representá-lo, prestando serviços relacionados à iniciação de movimentação financeira.

Abaixo, um fluxo simplificado de uma SPOC:



Nota: fluxo simplificado da interação com uma SPOC

Da SISS para a SPOC

A história do Open Insurance tem alguns altos e baixos. Desde 2016, o setor de inovação em seguros vinha crescendo no Brasil, chegando a 113 insurtechs em 2020. A SUSEP se aproximava cada vez mais desse setor por meio do sandbox regulatório, um ambiente experimental criado para selecionar projetos inovadores na área de seguros. Diante desse cenário, e com a implementação do Open Finance pelo Banco Central, a SUSEP assumiu a liderança no desenvolvimento do Open Insurance.

Antes da SPOC, a SUSEP criou a SISS (Sociedade Iniciadora de Serviços de Seguro), que incluiu um serviço de iniciação de movimentação, publicado na resolução CNSP 415/2021, a mesma que deu início ao Open Insurance. A SISS foi projetada para atuar como uma entidade de iniciação de movimentações, além de fornecer serviços de agregação de dados e dashboards.

O artigo 2 da resolução descrevia o serviço como uma **"sociedade anônima, credenciada pela Susep como participante do Open Insurance, que provê serviço de agregação de dados, painéis de informação e controle (dashboards) ou, como representante do cliente, com consentimento dado por ele, presta serviços de iniciação de movimentação, sem deter em momento algum os recursos pagos pelo cliente, à exceção de eventual remuneração pelo serviço, ou por ele recebido;" (SUSEP, 2022).**

No entanto, esse modelo acabou gerando um atrito com a figura do corretor de seguros, já que a SISS operaria de forma autônoma, o que conflitava com o Decreto 73 de 1966, que designa o corretor como o intermediário legal entre seguradoras e clientes.

Na época, o deputado Lucas Vergílio (Solidariedade, GO) apresentou o PDL n.1073/21 para revogar a resolução, no entanto, como escreveu a Sensedia neste artigo, antes mesmo de o projeto entrar para votação, a resolução foi revogada e substituída pela CNSP 450, onde os corretores de seguros foram inseridos no contexto, tornando a SPOC um meio de transmissão da ordem dada pelo cliente.

A regulação prevê que somente as Corretoras de Seguros e instituições Iniciadoras de Transação de Pagamento (ITPs) podem se credenciar à SPOC, conforme a regulamentação do Open Finance. A sua implementação está prevista para a fase três do Open Insurance:

Fase	O que prevê?
1	Abertura e padronização dos dados das seguradoras: canais de atendimento, produtos e serviços.
2	Compartilhamento de dados do consumidor com base no consentimento.
3	Serviços de seguros à escolha do consumidor: serviços de seguros sem a necessidade de acessar os canais das seguradoras com as quais o cliente tem relacionamento – início das SPOCs

[Voltar para índice](#)



Os casos de uso estão nascendo

Ainda há poucos casos de uso no Open Insurance, no entanto, a CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras), em parceria com a Capgemini, lançou a primeira versão do “Encontre seu Seguro”, uma plataforma que utiliza os dados da Fase 1 do Open Insurance e tem como objetivo comparar as coberturas de seguros que são oferecidas por cada uma das seguradoras (e sociedades de capitalização). Para isso, ela utiliza a leitura das APIs padronizadas e desenvolvidas pelas próprias empresas na fase 1 do OPIN.

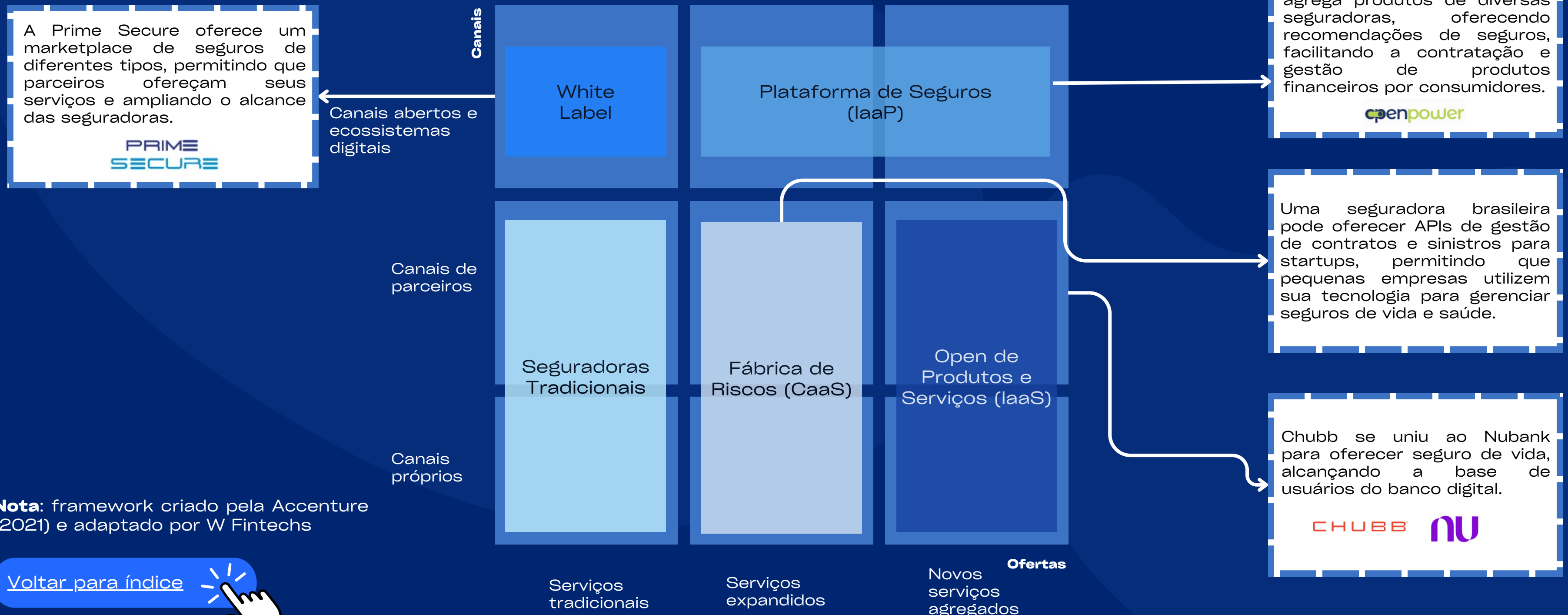
Embora ainda esteja em desenvolvimento e contando com 67 empresas cadastradas, a plataforma visa ampliar sua base de dados ao longo do tempo. Ela oferece informações claras e detalhadas sobre os produtos das seguradoras, mas a contratação dos seguros deve ser feita diretamente com as empresas ou através de corretores.

A ferramenta foi criada com o objetivo de disseminar informações sobre os produtos do setor de seguros de forma simplificada e padronizada, auxiliando a sociedade a identificar e acessar produtos que atendam às suas necessidades. É um passo interessante na abertura dos dados, mas ainda é, claro, um pouco distante de todo potencial que a iniciativa pode desbloquear.



Os possíveis posicionamentos no Open Insurance

Em 2021, a Accenture publicou um relatório trazendo uma visão de como as seguradoras poderiam se posicionar estrategicamente, destacando exemplos internacionais. No mercado brasileiro, não encontrei ainda exemplos que concretizassem essa visão, mas há como explorar algumas hipóteses e possibilidades.



Open Insurance

ainda enfrenta alguns desafios

Em 2023, o Open Insurance enfrentou ajustes em seu cronograma, o que fez que tivéssemos uma desaceleração sobre o tema, enquanto o Open Finance, regulado pelo Banco Central, acelerou mais.

Um estudo da Capgemini, publicado em 2024, mostrou que a quantidade de executivos que acreditavam que o Open Insurance nunca traria impactos ao setor aumentou de 3%, em 2022, para 10%, em 2024, podendo refletir a percepção que o setor teve em relação aos ajustes.

As SPOCs ainda são pouco compreendidas pelo mercado, especialmente pelos corretores de seguro, que deveriam estar mais familiarizados com o conceito. **Isso é preocupante, considerando que as SPOCs foram feitas para integrar os corretores ao Open Insurance, mas a baixa adoção tecnológica e cultural do setor de corretores, particularmente entre os de pequeno porte, representa um obstáculo para a efetiva implementação desse modelo.**

Adicionalmente, a dificuldade em demonstrar o valor dessa transformação para os clientes finais e corretores, que tradicionalmente operam em modelos mais convencionais, pode adicionar uma camada extra de complexidade no processo de implementação.

Um outro ponto que traz oportunidades mas também desafios, é a interoperabilidade entre o Open Insurance e o Open Finance. A Resolução Conjunta nº 5 de 2022 estabeleceu as bases para a troca de informações padronizadas entre seguradoras e instituições financeiras, mas a preparação tecnológica necessária, incluindo a adaptação de APIs, o reforço da cibersegurança, a regulação de cada setor e a gestão da jornada de consentimento dos clientes, são barreiras que o setor precisa superar para que o Open Insurance realmente cumpra seu potencial de transformar o mercado de seguros no Brasil.

Para além do âmbito técnico, que apesar de parecer similar, é bem diferente, na minha visão o maior desafio de interoperabilidade entre o Open Finance e o Open Insurance estão nos normativos e regras. **O mercado de seguros é tão regulado quanto o mercado financeiro, com o adicional de que alguns pontos possuem força de lei, tal como o papel do corretor, que por força da lei possui prerrogativa de representar o seu cliente nas seguradoras.** Porém, esse acesso não vai existir no Open Finance, então o desafio principal será conciliar a dinâmica dos dois mercados que são muito distintos.



Danillo Branco
CEO na Finansystech by Celcoin

[Voltar para índice](#)



Na selva do Open Finance , o jogo é cooperativo

Além da competição entre os bancos pelo consentimento do usuário e pela oferta de produtos e serviços financeiros mais atraentes, o cenário do Open Finance brasileiro é uma verdadeira selva, onde diversos players oferecem desde análise de dados até plataformas completas de conformidade regulatória.

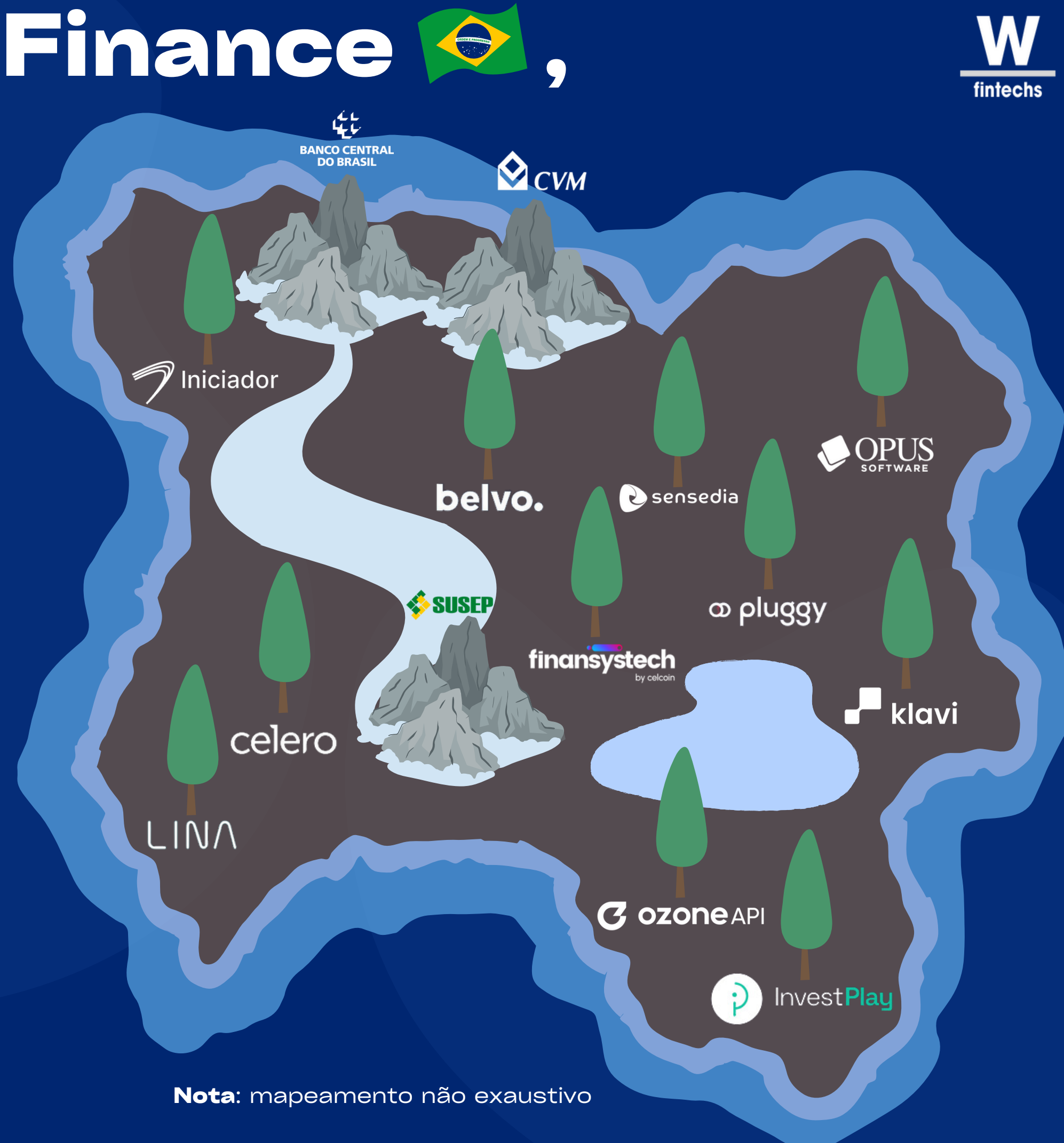
Nos últimos anos, tanto players nacionais quanto estrangeiros passaram a integrar essa "selva cooperativa" do Open Finance. **Embora exista competição entre eles, a presença de cada player é essencial para a sobrevivência do ecossistema como um todo.**

Embora o Open Finance ainda não tenha uma definição definitiva, desde 2022 tenho resumido o conceito em duas palavras: ecossistema e infraestrutura. A palavra "ecossistema" capta a essência do Open Finance, pois, assim como em um ecossistema natural, onde a diversidade de seres vivos, plantas e biomas garante a continuidade e a perpetuidade do sistema, o mesmo ocorre aqui. **Cada empresa, banco, fintech e consultoria, juntas, formam o ecossistema contínuo e autossustentável do Open Finance.**

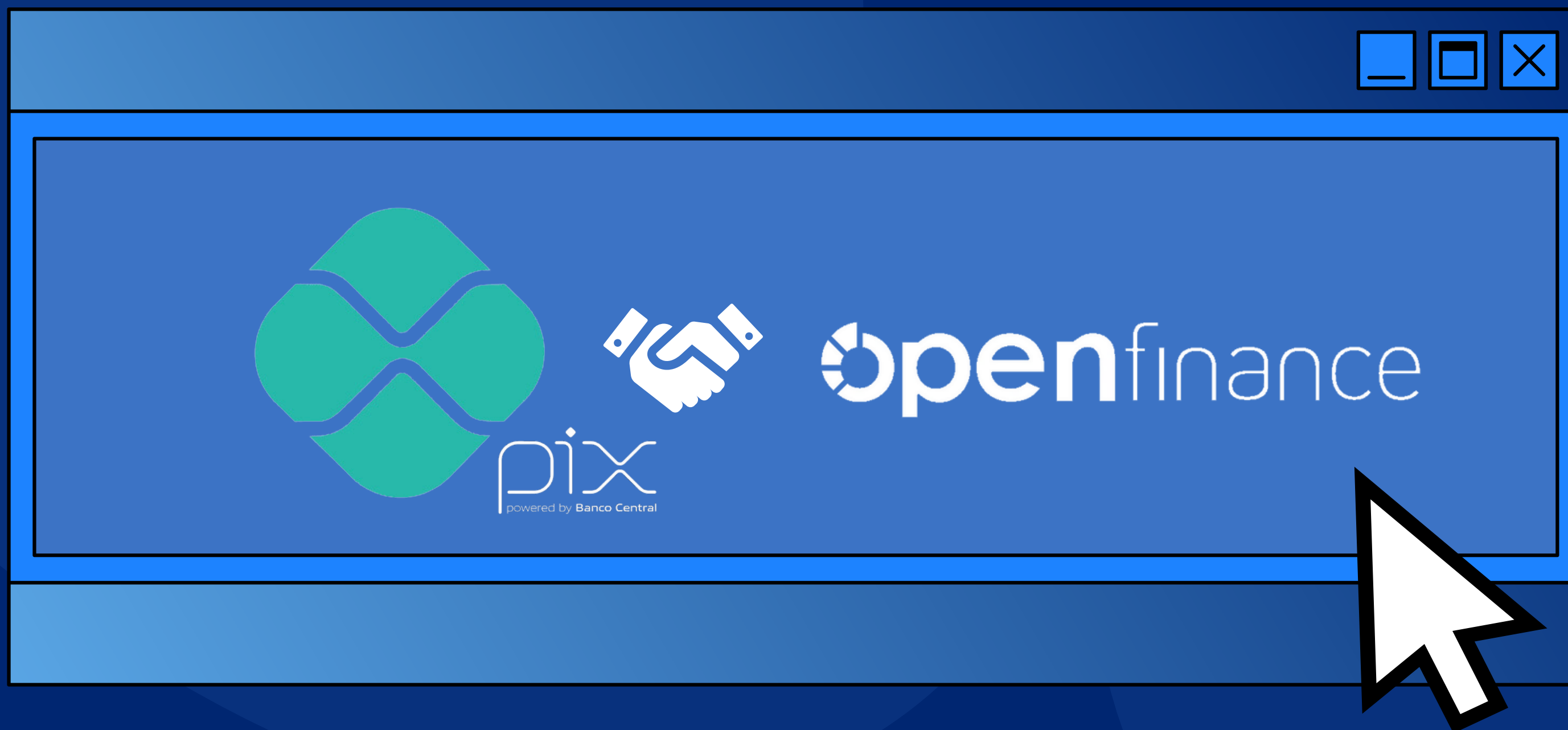
Já a palavra "infraestrutura" distingue o Open Finance de sistemas de pagamento como o Pix. É comum vermos manchetes dizendo que "em comparação com o Pix, o Open Finance ainda não caiu na boca do brasileiro". **Isso é natural, já que o Pix é um serviço cujo impacto é diretamente percebido pelo usuário, enquanto o Open Finance serve como uma infraestrutura que possibilitará a criação de novos serviços, seja de pagamentos ou de dados.**

Independentemente da definição que escolhermos, a selva do Open Finance brasileiro é, acima de tudo, cooperativa. Um player depende do outro para continuar existindo.

[Voltar para índice](#)



Nota: mapeamento não exaustivo



Quando o Open Finance encontra-se com o Pix

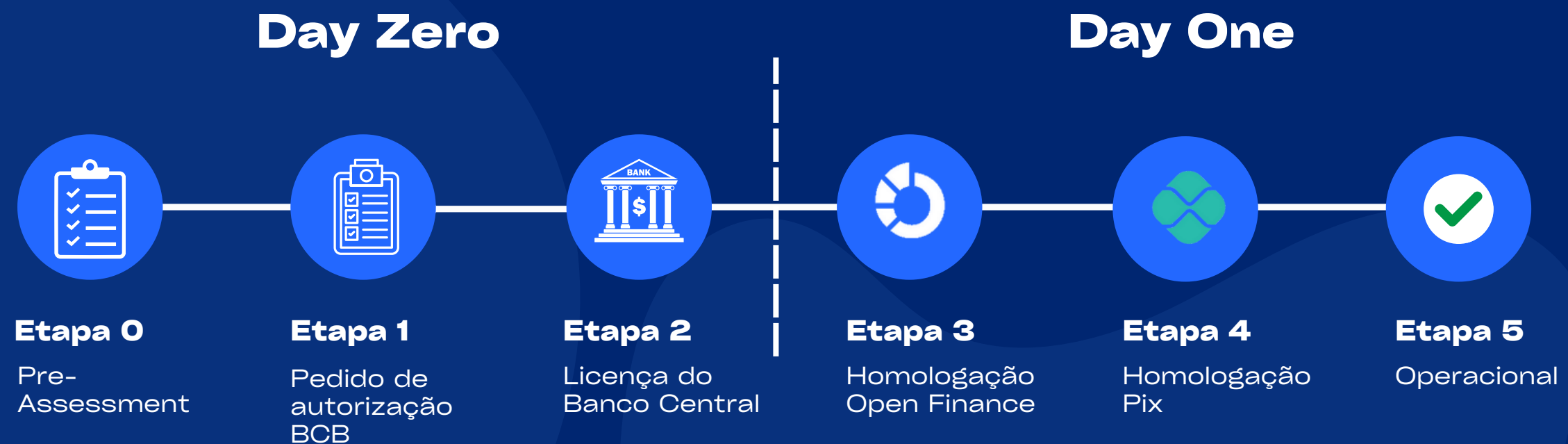
O encontro entre sistemas de pagamentos em tempo real e o Open Finance não é algo trivial. Na verdade, ao redor da América Latina estamos vendo diversos países implementando sistemas semelhantes ao Pix para assim implementar e evoluir para o Open Finance. Peru, Colômbia e Chile, por exemplo, estão nessa fase, enquanto também discutem a implementação do Open Finance.

No Brasil, para fazer parte do Open Finance é necessário também se homologar no sistema Pix. Isso porque a licença de Iniciador de Transação de Pagamento (ITP), como o próprio nome diz, permite iniciar uma transação de pagamento, a pedido do usuário e com seu prévio consentimento.

Atualmente temos 39 ITPs no país (dados de outubro de 2024), sendo assim, essas empresas estão aptas a iniciar pagamentos em nome do usuário. Na prática, a iniciação de pagamento permite iniciar transações fora do ambiente bancário, o que é muito útil para compras em e-commerces, cash-in (depósito) nas contas digitais ou, ainda, realizar investimentos e contratar empréstimos em um banco. **Em setembro de 2023, haviam sido realizadas um pouco mais de R\$ 83 mil em transações, com um volume de 270 mil operações. Um ano depois, em 2024, o valor chegou a R\$ 343 mil e o volume de operações foi de um pouco mais de 670 mil.**

Atualmente, o Pix Cópia-Cola ainda é muito usado para essas ações, mas com a iniciação e a evolução da Agenda Pix isso tende a mudar.

[Voltar para índice](#)



A evolução do Pix com o Open Finance

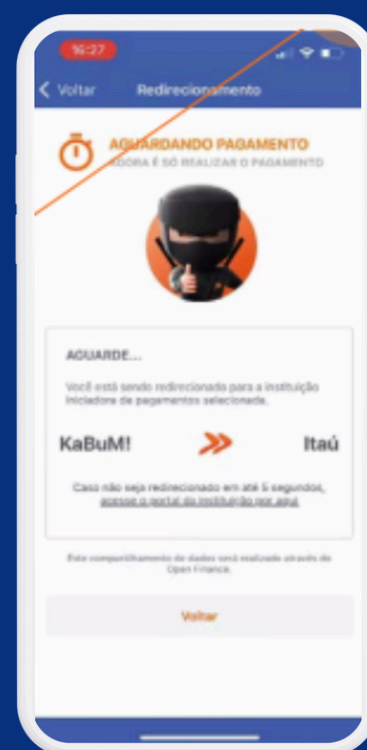
Casos de uso possíveis através do Pix + Open Finance

Em algumas edições da newsletter, compartilhei que a forma como o Pix foi construído no Brasil foi fundamental para sua evolução.

Os protocolos e os padrões abertos desempenharam um grande papel no Pix porque são opções mais baratas do que as alternativas disponíveis, ao mesmo tempo que são amplamente utilizadas e familiares para a maioria dos times de tecnologia. Além disso, visto que o objetivo inicial do regulador era criar uma agenda evolutiva para o Pix, esses tipos de protocolos são mais fáceis de estender para casos de uso específicos.

Estas decisões tiveram impacto direto no preço final da plataforma, no custo de integração para os prestadores de serviço de pagamentos (PSP), em futuras funcionalidades da plataforma e no tempo de implementação.

Tanto é que hoje a agenda evolutiva do Pix abrange funcionalidades que colocam o Brasil ainda mais a frente em termos de digitalização de pagamentos.



Iniciação de pagamentos



Transferências inteligentes



Pix Recorrente



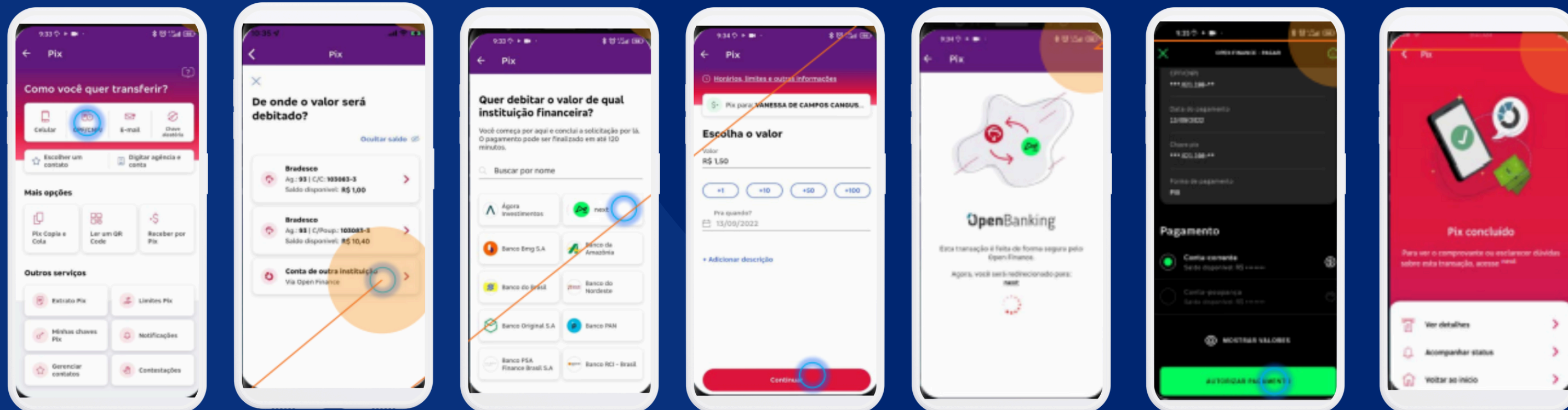
Jornada Sem Redirecionamento



Inicição de pagamentos

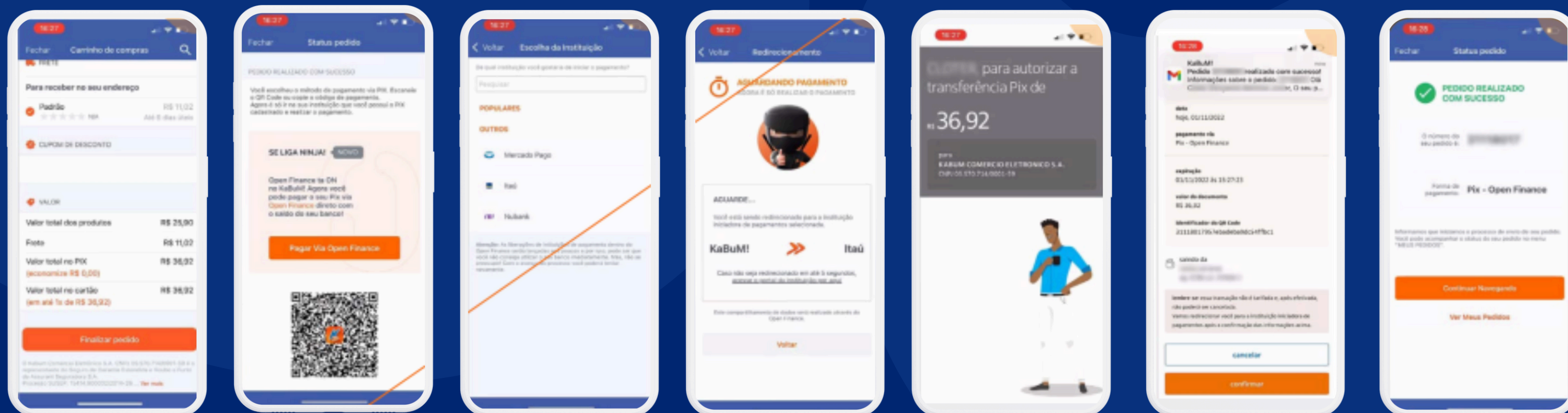
Inicição de pagamentos Banco para Banco

Disponível no App Bradesco PF, o Iniciador de Pagamentos permite que o cliente realize transferências Pix e opte de onde sairão os fundos dessa transação, incluindo contas de outras instituições.



Inicição de pagamentos E-commerce

A Fintech Magalu disponibilizou o pagamento via Open Finance na jornada de compra do e-commerce da Kabum!, loja especializada em eletrônicos. Ao escolher pagar com o PIX, o cliente pode pagar via QRCode ou iniciar o “Pagamento via Open Finance”. A partir daí, segue o fluxo habitual dos ITPs até a confirmação do pedido.



Nota: os dois casos foram retirados do report publicado pela Lets Open em 2023.

[Voltar para índice](#)



Transferências inteligentes

As Transferências Inteligentes no Brasil foram inspiradas no conceito de “Account Sweeping”, do Open Banking do Reino Unido. Basicamente essa funcionalidade permite transferências automáticas e programadas de fundos entre contas bancárias de um mesmo titular, oferecendo mais agilidade e controle nas movimentações financeiras.

Com essa funcionalidade, o sistema pode ser configurado para identificar automaticamente situações como a existência de “lançamentos futuros” ou um “saldo negativo” em uma conta específica. Quando essas situações são detectadas, o sistema aciona de forma automática a transferência de fundos de outra conta do mesmo titular, garantindo que a conta que está prestes a ficar sem saldo seja reabastecida a tempo. **Isso evita que o usuário entre no cheque especial, por exemplo, uma situação que geralmente implica em juros elevados e pode gerar dificuldades financeiras** - o Banco Central já vinha trabalhando desde 2019 para limitar a cobrança dessa taxa, quando publicou a [resolução nº 4.765](#), por exemplo.

Para utilizar as Transferências Inteligentes, o usuário deve autorizar o iniciador a realizar as transações em seu nome, confirmando o consentimento junto ao seu banco. Essa autorização é feita uma única vez, com validade determinada ou indeterminada, permitindo ao usuário definir limites máximos para os valores movimentados por transação e por períodos específicos (diário, semanal, mensal e anual).

A autorização é necessária apenas para a “conta pagadora”, enquanto as “contas receptoras” podem ser livremente escolhidas pelo usuário no ambiente do iniciador, desde que sejam de mesma titularidade. Para Pessoas Físicas, as contas devem estar no mesmo nome e CPF, e para Pessoas Jurídicas, devem compartilhar a mesma razão social e raiz de CNPJ.

As Transferências Inteligentes representam a primeira implementação dos Pagamentos Recorrentes Variáveis (VRPs), restritos a contas do mesmo titular. **A expectativa é que, com a evolução da regulação, o escopo das contas de destino seja expandido, permitindo pagamentos a beneficiários cadastrados e, eventualmente, a qualquer receptor.**

Casos de uso possíveis

Proteção ao cheque especial



Com as Transferências Inteligentes, o sistema realiza um monitoramento automático do saldo na conta corrente. Se o saldo cair abaixo de um limite estabelecido previamente, os fundos são automaticamente transferidos da conta poupança para a conta corrente, evitando assim a cobrança de juros do cheque especial.

Poupança inteligente



Após identificar os padrões de gastos e recebimentos do usuário, o aplicativo pode ser configurado para transferir automaticamente uma porcentagem ajustável dos valores para uma conta poupança, o que pode ser altamente vantajoso para incentivar melhores hábitos financeiros.

Super App



Um app pode centralizar todas as contas do usuário e concentrar os pagamentos em uma conta pós-paga, onde as compras são acumuladas e cobradas em uma fatura mensal. Durante o mês, o super app identifica qual das contas oferece o melhor rendimento e transfere automaticamente os fundos para essa conta, maximizando os ganhos. Quando a fatura vence, o app utiliza automaticamente os fundos da conta mais rentável para quitar o débito, simplificando a gestão financeira e garantindo eficiência.

[Voltar para índice](#)



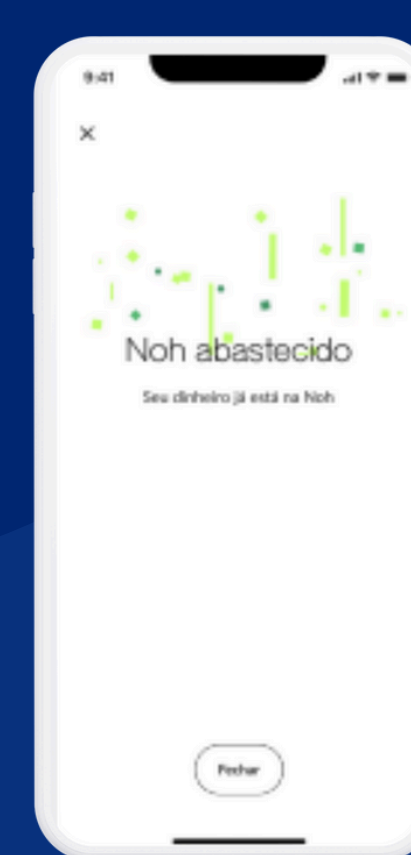
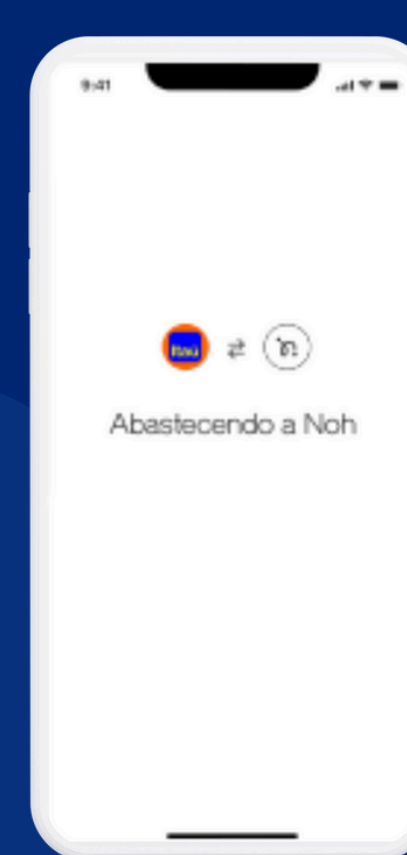
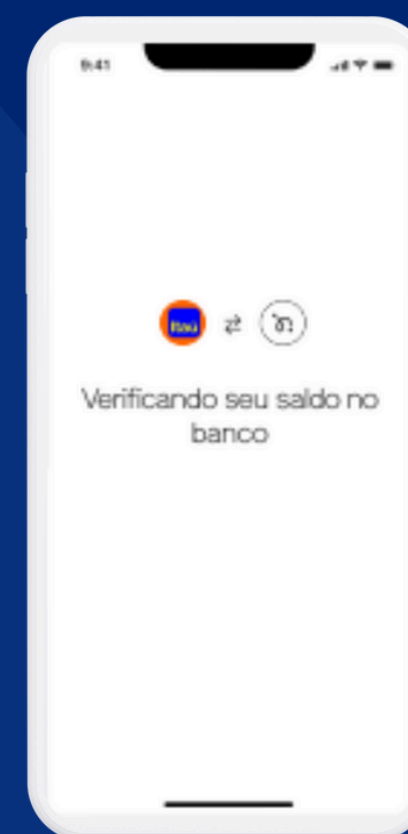
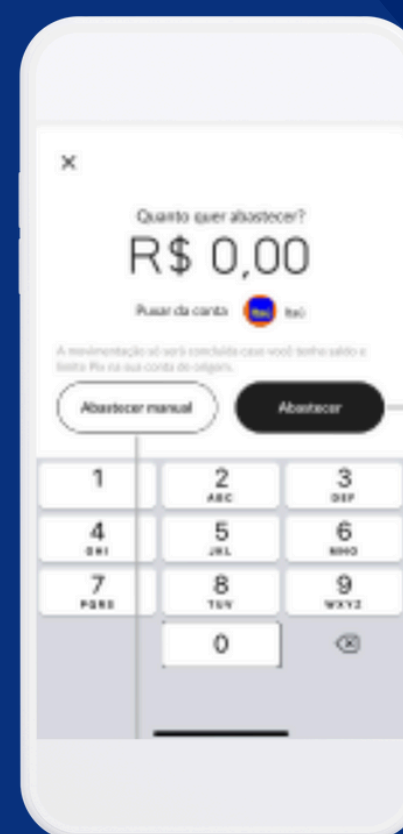
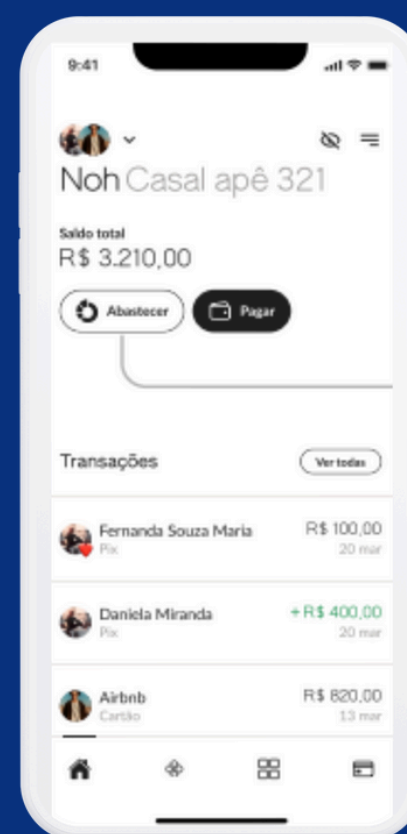
Um caso prático das Transferências Inteligentes

Noh



A Noh, fintech de carteira digital e cartão compartilhado que visa oferecer um saldo unificado para facilitar ainda mais a vida de casais utiliza a funcionalidade Transferências Inteligentes para abastecimento da conta.

noh



[Voltar para índice](#)



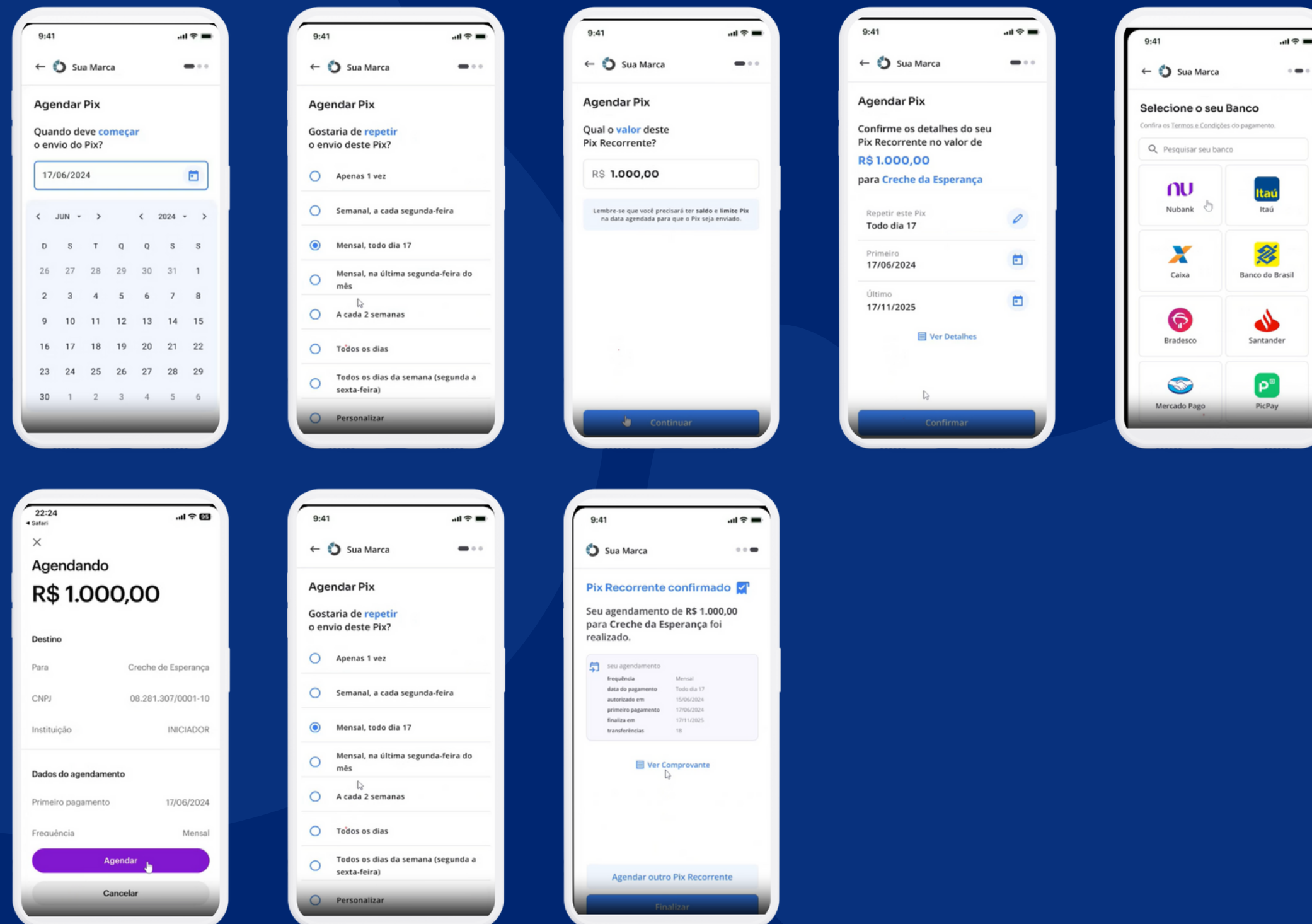
Nota: fluxos concedidos pelo Iniciador

O Pix Recorrente é a evolução do Pix, facilitando os hábitos de consumo pela automação de cobranças

Diferente do Pix tradicional, o recebedor do Pix Recorrente é imediatamente notificado sempre que os pagamentos são agendados, liquidados ou rejeitados - seja por falta de saldo, limite Pix ou cancelamento. **Isso torna a solução ideal para plataformas e marketplaces, que passam a poder oferecer a funcionalidade para recebedores terceiros com a garantia de saber quando a transação foi concluída ou oferecer tratativas para potenciais rejeições.**

Pix Recorrente

O Pix Recorrente permite cobrança de contas de valor fixo, parcelas de produtos financeiros, serviços por assinatura e mensalidades de produtos digitais e plataformas.



[Voltar para índice](#)



Nota: fluxos concedidos pelo Iniciador

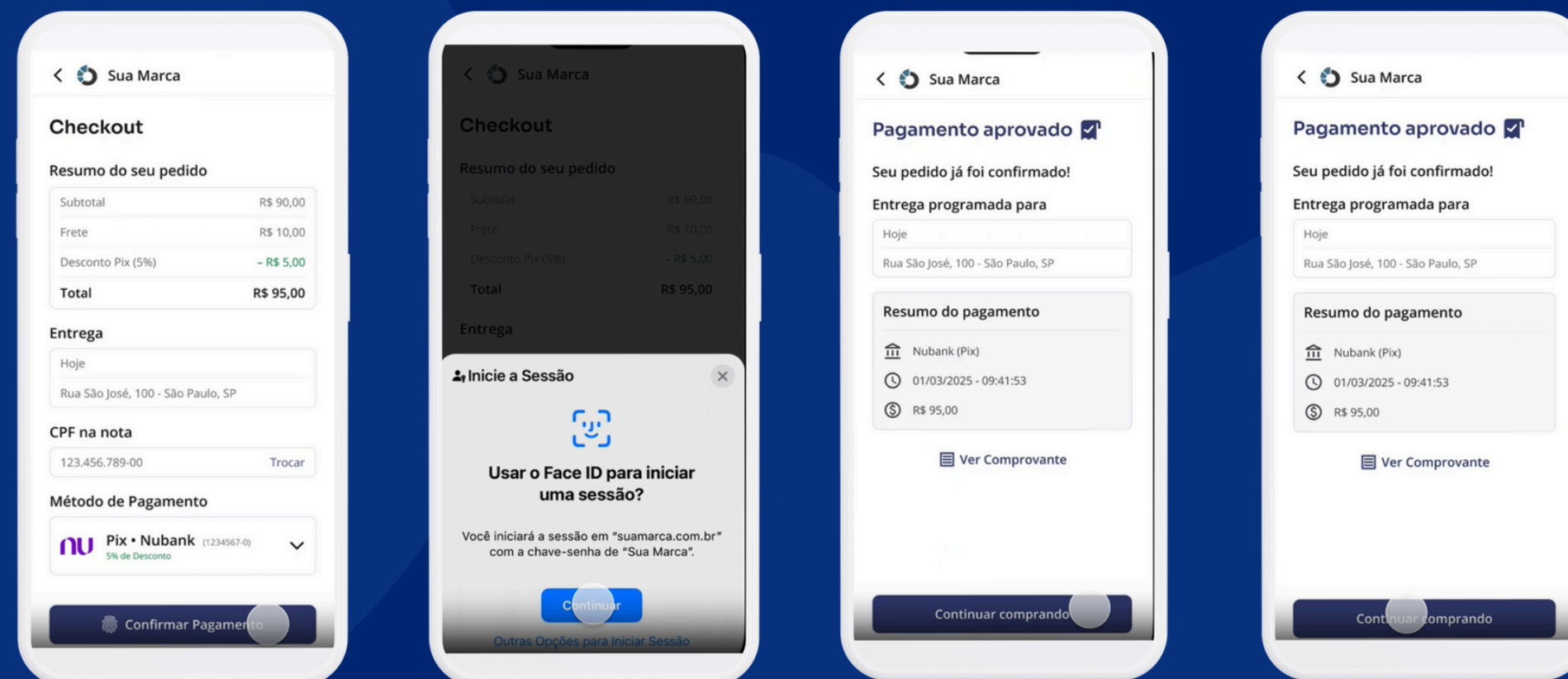
Sem fricções, mais facilidade

Em 2 de agosto de 2024, o Banco Central do Brasil detalhou a Jornada Sem Redirecionamento, uma nova modalidade de pagamentos com Pix que integra a experiência de compras com cartões em carteiras digitais, como Apple Pay e Google Pay, ao pagamento instantâneo. A tecnologia visa facilitar o uso do Pix em pontos de venda (POS) e plataformas de e-commerce, permitindo que os pagamentos sejam iniciados via NFC nas maquininhas e confirmados no celular do consumidor apenas com biometria ou senha.

Os grandes benefícios dessa modalidade de pagamento é a redução de fricções, o que pode aumentar a conversão dos pagamentos ao permitir que a opção de pagamento via Pix seja salva no checkout, eliminando a necessidade de trocar de aplicativo para concluir a transação.

Jornada sem redirecionamento

A Jornada Sem Redirecionamento permite pagamentos Pix via NFC, sem trocar de aplicativo, integrando carteiras digitais e e-commerce.



Pix e NFC?

Sim, teremos!

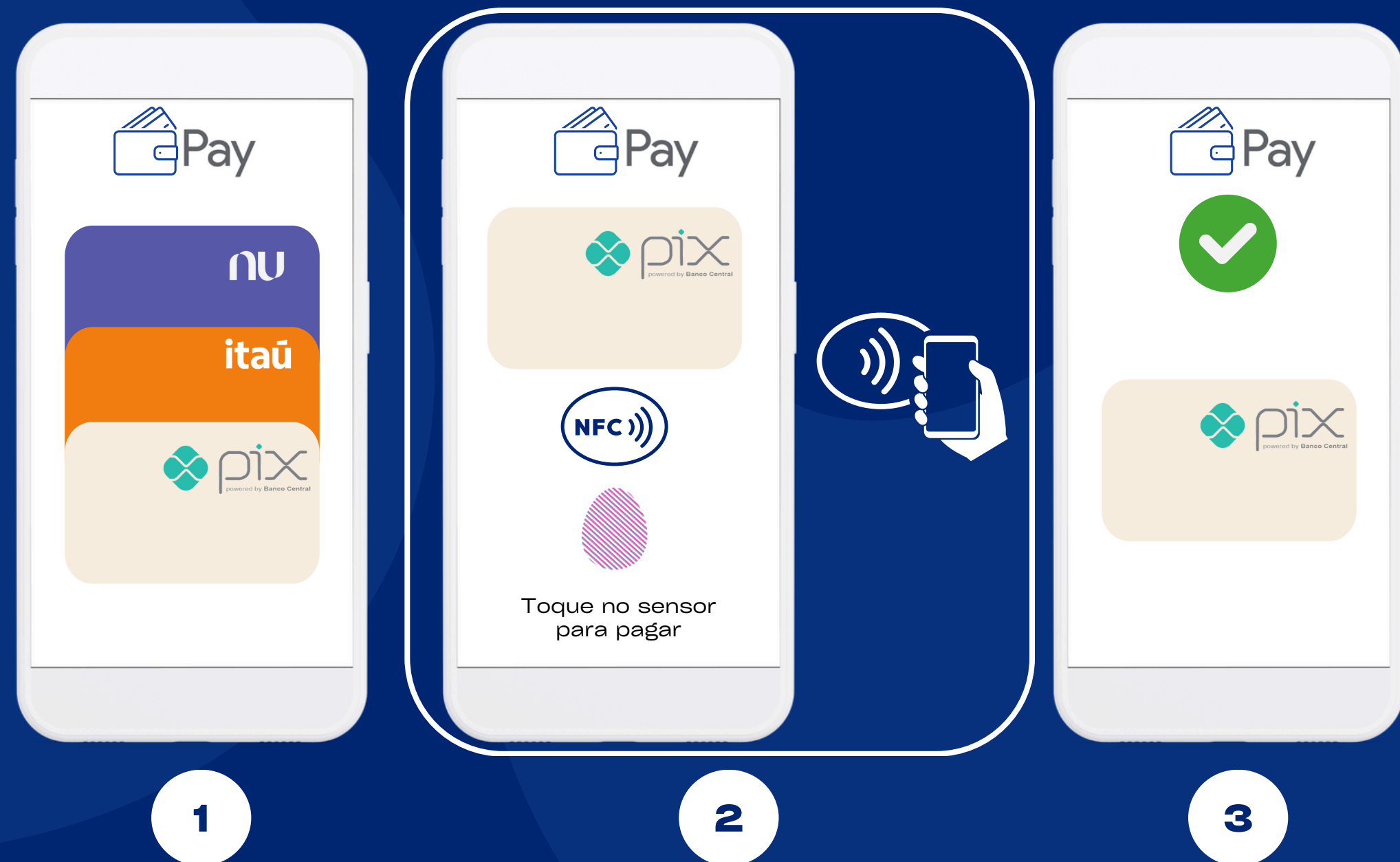
Em agosto de 2024, o Banco Central do Brasil apresentou uma proposta para incluir a funcionalidade de pagamento por aproximação no Pix. Essa funcionalidade promete transformar os pagamentos presenciais, uma vez que oferece uma experiência mais ágil e integrada para os usuários.

No novo modelo, o Pix por aproximação transmitirá as informações necessárias para a transação via NFC do dispositivo do estabelecimento comercial para a carteira digital do pagador, de forma semelhante ao Pix "Copia e Cola". O pagamento é iniciado quando o usuário aproxima seu celular do terminal de pagamento, que envia os dados da cobrança diretamente para a carteira digital, que então valida a transação conforme o fluxo do Open Finance, sem redirecionamento.

Essa funcionalidade, no entanto, estará disponível apenas para smartphones com tecnologia NFC e conectividade, limitando seu alcance. Dados da Abecs (Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços) mostram que apenas 30% dos brasileiros utilizam celulares para pagamentos por aproximação, enquanto a maioria ainda prefere cartões físicos, o que pode dificultar a adoção do Pix por aproximação.

O processo proposto envolve várias etapas: o cliente aproxima seu dispositivo móvel de um terminal POS, que gera um QR Code PIX via NFC, ativando automaticamente a carteira digital configurada. O cliente escolhe a conta e autentica a transação por meio de biometria, sem redirecionamento para outros aplicativos. Contudo, o processo pode ser menos fluido que o pagamento por cartões, já que exige que a carteira digital esteja aberta no dispositivo do pagador.

Pagamento Pix via NFC em Android simplificado

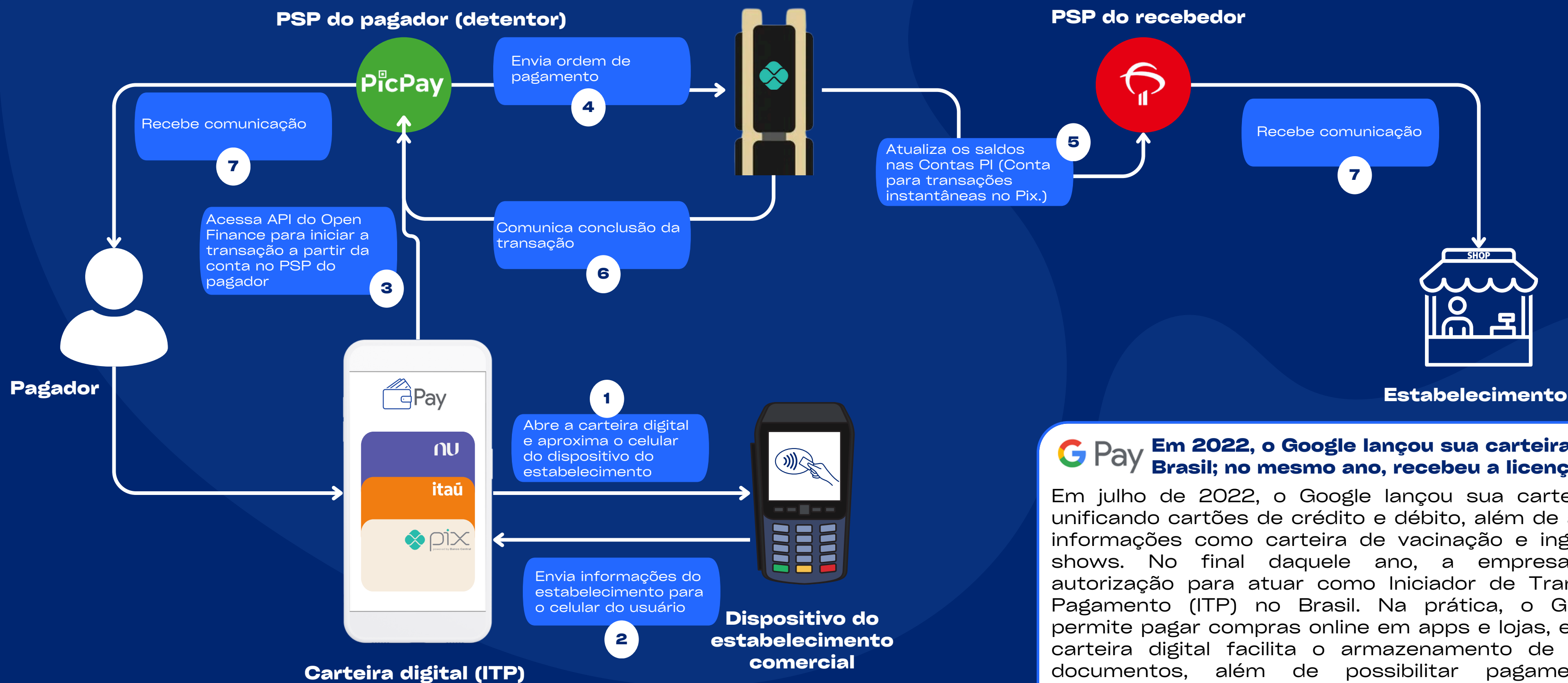


[Voltar para índice](#)



Fluxo da transação

Pix por Aproximação



[Voltar para índice](#)



Nota: fluxo adaptado do Banco Central do Brasil

Google Pay Em 2022, o Google lançou sua carteira digital no Brasil; no mesmo ano, recebeu a licença de ITP

Em julho de 2022, o Google lançou sua carteira digital, unificando cartões de crédito e débito, além de armazenar informações como carteira de vacinação e ingressos de shows. No final daquele ano, a empresa recebeu autorização para atuar como Iniciador de Transação de Pagamento (ITP) no Brasil. Na prática, o Google Pay permite pagar compras online em apps e lojas, enquanto a carteira digital facilita o armazenamento de cartões e documentos, além de possibilitar pagamentos por aproximação (NFC) pelo celular. **Como ITP autorizada, o Google pode integrar o Pix por Aproximação como uma opção de pagamento em sua carteira digital.**

Casos de uso com dados do Open Finance

[Voltar para índice](#)



Dados e mais dados, mas para que?

Nos últimos 20 anos, a economia de dados se tornou ainda maior e as empresas mais dependentes desses 'ativos' para direcionar ofertas, compreender jornadas e hábitos, bem como melhorar processos. O próprio começo do Open Banking no Reino Unido se deu por conta da falta de dados que as fintechs tinham para competir frente aos grandes bancos.

A Inteligência Artificial Generativa trouxe mais um novo capítulo: ela é criativa. Ou seja, cada interação, resulta em mais dados. A pergunta que não quer calar então é: dados e mais dados, mas para que?

No Open Finance, como vimos na [página 13](#), a disputa é pelo consentimento e sua manutenção. É ele que é a porta de entrada para os dados de um cliente. Mas, uma vez adquirido esses dados, o que eu faço com eles? Essa pergunta não tem uma resposta definitiva. Embora vejamos muitos casos de uso com pagamentos e Open Finance, às vezes os casos de dados ficam na obscuridade dessa infraestrutura. E é até compreensível, uma vez que pagamentos é um serviço, o cliente sente impacto imediato; dados é um processo, uma trajetória que tem uma finalidade (ou deveria ter), mas demora e às vezes é imperceptível para o usuário final.

Há alguns casos interessantes que já estão sendo aplicados através dos dados do Open Finance e há também empresas que estão se posicionando com produtos e serviços para fazer com que as instituições utilizem de fato os dados obtidos via consentimento do usuário.

Alguns casos de uso possíveis

Gestão financeira

Analytics para bancos

Antifraude

Crédito

Open Insurance

Vertical AI

[Voltar para índice](#)



Gestão de finanças pessoais e ofertas personalizadas estão entre os casos mais comuns

Assim como em outras implementações globais, como nos Estados Unidos, onde o Open Banking é liderado pelo mercado, e no Reino Unido, onde o regulador desempenhou um papel importante na implementação, o Brasil também iniciou seu ecossistema focando em contas bancárias. Isso reflete o estágio inicial da implementação, onde a maioria dos casos de uso ainda estão concentrados em gestão financeira e ofertas personalizadas. No entanto, ao observar o "Dashboard do Cidadão" de outubro de 2024, nota-se uma evolução no número de chamadas de APIs relacionadas a câmbio, investimentos e financiamentos, indicando que outros segmentos estão ganhando tração conforme o ecossistema amadurece.

Embora o aumento nas chamadas de APIs não signifique diretamente a criação de novos casos de uso para os consumidores, ele reflete um interesse crescente das instituições financeiras em explorar dados de diferentes áreas. Esse movimento pode sugerir que bancos e fintechs estão buscando aproveitar melhor a diversidade dos dados disponíveis para criar produtos e serviços mais sofisticados e personalizados. Nos próximos meses, é provável que testemunhemos uma expansão significativa nas ofertas, especialmente em áreas como câmbio e investimentos, conforme o Open Finance brasileiro amadurece e as instituições passam a desenvolver casos de uso mais avançados.

← → 🔍 CGAP - Open Finance: Lessons from Brazil (novembro/2023) - Adaptado por W Fintechs ↻ ☰ ☆

Casos de uso do Open Finance Brasil oferecidas por cada instituição (6 de cada)

	Instituições S1 + S2						Instituições S3-S5 + Fintechs					
	Banco do Brasil	Bradesco	Santander	Itaú	BTG	BV	Nubank	Picpay	Mercado Pago	Inter	XP	Sicoob
Gestão financeira pessoal	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓		✓	✓
Ofertas personalizadas	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓
Onboarding												✓
Depósitos entre contas do usuário	✓			✓			✓	✓	✓	✓	✓	
Pagamentos usando saldo de outras contas	✓			✓				✓	✓			
Gestão financeira empresarial	✓	✓	✓	✓		✓			✓			✓

[Voltar para índice](#)



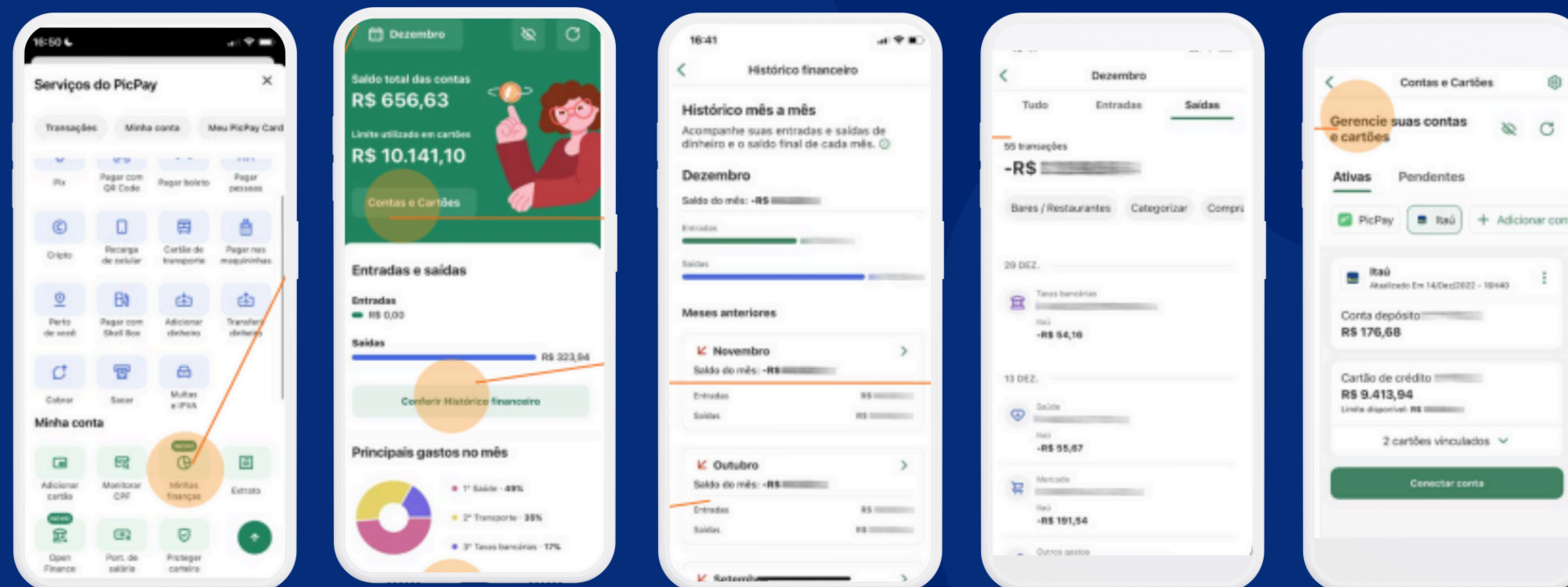
Agregar dados é uma das formas de agregar valor

Um dos casos mais comuns dentro do Open Finance é o agregador de contas, facilitando a gestão financeira para aqueles que tem mais de uma conta em banco. Considerando que no Brasil, em média, cada brasileiro tem 6 contas, essa é uma funcionalidade extremamente útil.

Agregador de dados para pessoa física (PFM)

O aplicativo ajuda os usuários a gerenciarem suas finanças pessoais, através da classificação automática das transações diárias em categorias.

PicPay



Entender os dados do cliente será essencial para se destacar da concorrência

É comum que os times de dados desenvolvam fluxos de trabalho próprios para definir as variáveis mais importantes e aprimorar seus processos com as novas informações recebidas via Open Finance. No entanto, para equipes que não possuem uma estrutura similar, ter esses dados organizados pode facilitar a análise e aumentar o potencial de retorno sobre os investimentos em Open Finance.

Reconhecendo essa necessidade, a Klavi lançou um produto que entende os dados coletados e oferece uma visão assertiva da jornada dos usuários de uma instituição financeira. A plataforma proporciona uma visão gerencial que permite identificar o grau de relacionamento dos clientes em diferentes níveis, com base na principalidade do cliente. Além disso, a ferramenta identifica oportunidades e direciona ações para que a equipe possa atuar rapidamente.

A segmentação é outra característica importante da plataforma, que não apenas fornece uma visão de como atuar, mas também indica quais clientes, em nível individual, devem ser agrupados em co-horts. Com esses co-horts em mãos, sua equipe pode realizar as ativações necessárias, como ações comerciais, para aproveitar as oportunidades identificadas. Por fim, o monitoramento permite verificar, com base nos indicadores, se as ações tomadas estão gerando resultados práticos.



Caso prático



Através da solução da Klavi, que auxilia na padronização e interpretação dos dados, o Banco BV conseguiu identificar, com alta precisão de acerto, informações como renda, tipos de gastos, entre outras variáveis, e ofertar os melhores produtos e serviços para seus clientes.



A confiança ganhou uma nova fase

Conceder crédito no Brasil ainda é desafiador. Em agosto de 2022, 63,71 milhões de brasileiros estavam negativados, de acordo com dados da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil).

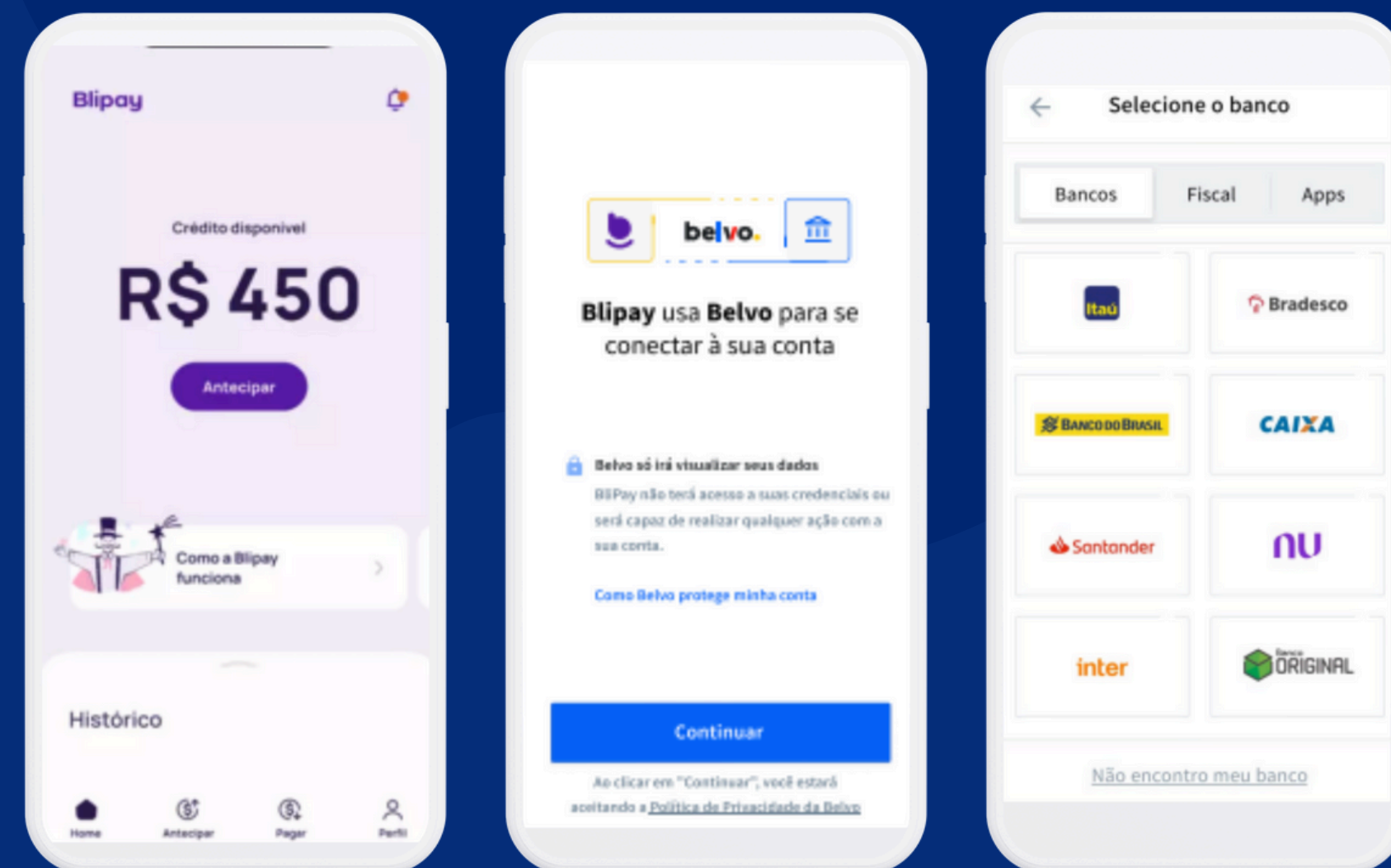
Historicamente, temos diversos problemas de educação financeira e assimetria da informação, o que resulta em dificuldades de acesso, ofertas inadequadas e custos elevados para todos os envolvidos no processo.

Embora a concentração das operações de crédito nos quatro maiores bancos do país tenha caído em 2023, eles ainda representam mais de 50%, o que dificulta a análise de risco por novos players. O Open Finance pode e já está contribuindo para a redução dessas barreiras, embora ainda tenhamos uma grande jornada pela frente.

A Belvo, por exemplo, mostrou que a partir da infraestrutura de Open Finance houve um aumento de mais de 15% na aceitação de usuários previamente rejeitados, após o compartilhamento de seus dados; e mais de 65% dos clientes se tornaram potenciais consumidores de novos produtos financeiros após a análise dos dados do Open Finance.

Um desses cases foi com a Blipay, uma plataforma de antecipação de salário que permite que qualquer pessoa, assalariada ou autônoma, adiante uma parte de seu pagamento mensal via app, se tornando uma alternativa ao cheque especial, empréstimos pessoais ou cartão de crédito.

Através da Belvo, a Blipay conseguiu melhorar o cálculo do risco de inadimplência dos clientes, ajudando a empresa na criação de modelos de risco que os ajudaram a precificar adequadamente o produto de acordo com cada perfil. **Ao acessar as informações como renda do usuário, transações, contas e saldos, etc., a empresa reduziu pela metade a inadimplência, permitindo que criassem modelos mais adequados ao modelo de negócio da Blipay.**



Nota: fluxos retirados do site da Belvo

[Voltar para índice](#)



Uma identidade digital está a caminho

Desde 2020, o Governo Digital tem se tornado uma realidade no Brasil. Avancamos muito em termos de inovação na gestão pública, com muitos serviços antes disponíveis apenas no offline, sendo disponibilizados no online. **Até então, o cenário de documentos no país era fragmentado, com diferentes órgãos emitindo diferentes documentos, resultando em bases de dados distintas, pouca interoperabilidade e problemas com fraude.**

Esse cenário resultou na implementação da Carteira de Identidade Nacional (CIN), um grande marco na unificação dos documentos no Brasil. Além disso, o Brasil possui o Conta Gov.BR, um agregador de documentos e funcionalidades do serviço público que permite aos usuários controlarem seus documentos e permitir acesso aos seus dados a serviços da iniciativa privada.

O usuário pode criar uma conta no Gov.BR utilizando suas credenciais de internet banking, por exemplo.



Carteira de identidade (RG)

emitido pela Secretaria de Segurança Pública de cada estado



Carteira Nacional de Habilitação (CNH)

emitido pelo Departamento de Trânsito (DETRAN)



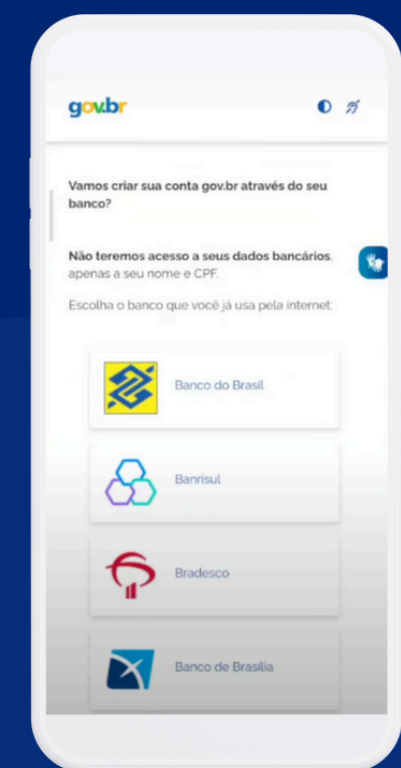
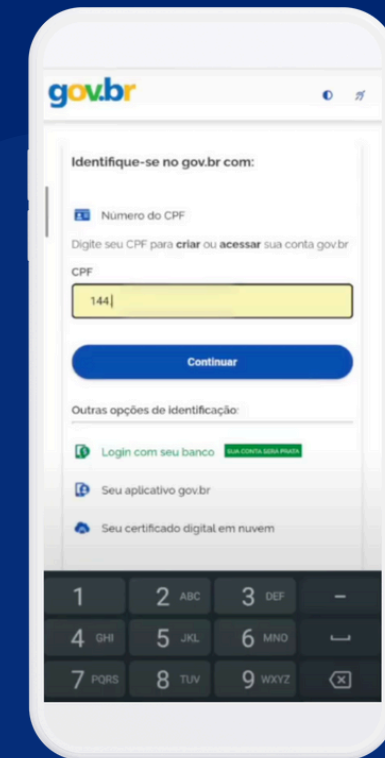
Passaporte

emitido pela Polícia Federal



Carteira de trabalho

emitido pelo Ministério do Trabalho e Segurança Social



A ideia com uma evolução para um cenário totalmente digitalizado em identidade seria que uma pessoa não precisaria provar em todo serviço que ela é ela mesma. Todo esse processo se tornaria fácil e invisível, com uma identidade única. Mas há muitos desafios relacionados à isso, que escrevi sobre isso [neste link](#). O Open Finance tem trazido casos interessantes neste sentido.

[Voltar para índice](#)

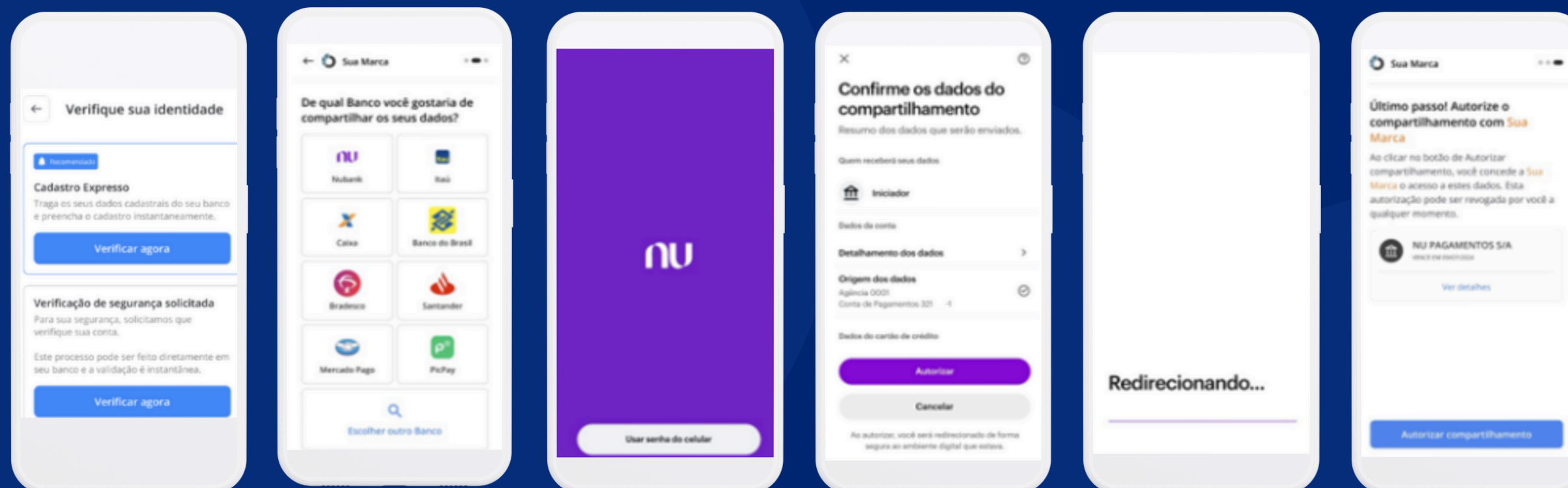


Uma forma mais rápida e segura de fazer Onboarding

Se um banco já possui dados de cadastro de um usuário, por que não utilizá-los para diminuir fricções, aumentar conversão e reduzir fraudes? O Iniciador, por exemplo, facilita a verificação de identidade usando dados bancários dos usuários.

Onboarding mais rápido

Através do produto Cadastro Expresso, o Iniciador tornou possível trazer informações de clientes já validadas pelas instituições financeiras em apenas 2 cliques e sem a necessidade de digitações manuais. Isto reduz o atrito na integração e fortalece a segurança contra fraudes, dificultando o uso de informações falsas ou roubadas para abrir contas fraudulentas.



[Voltar para índice](#)



Nota: fluxos concedidos pelo Iniciador

Uma promessa nos seguros: SPOCs

Embora o estágio do Open Insurance esteja em níveis distintos do Open Finance, há iniciativas surgindo no mercado que trazem fôlego para as SPOCs (Sociedade Processadora de Ordem do Cliente). A Finansystech by Celcoin, em conjunto com a Via Internet, uma empresa com quase 30 anos de mercado, uniram esforços para lançar a Open Power, uma plataforma projetada para oferecer aos clientes uma experiência digital completa e personalizada na contratação e gestão de seguros.

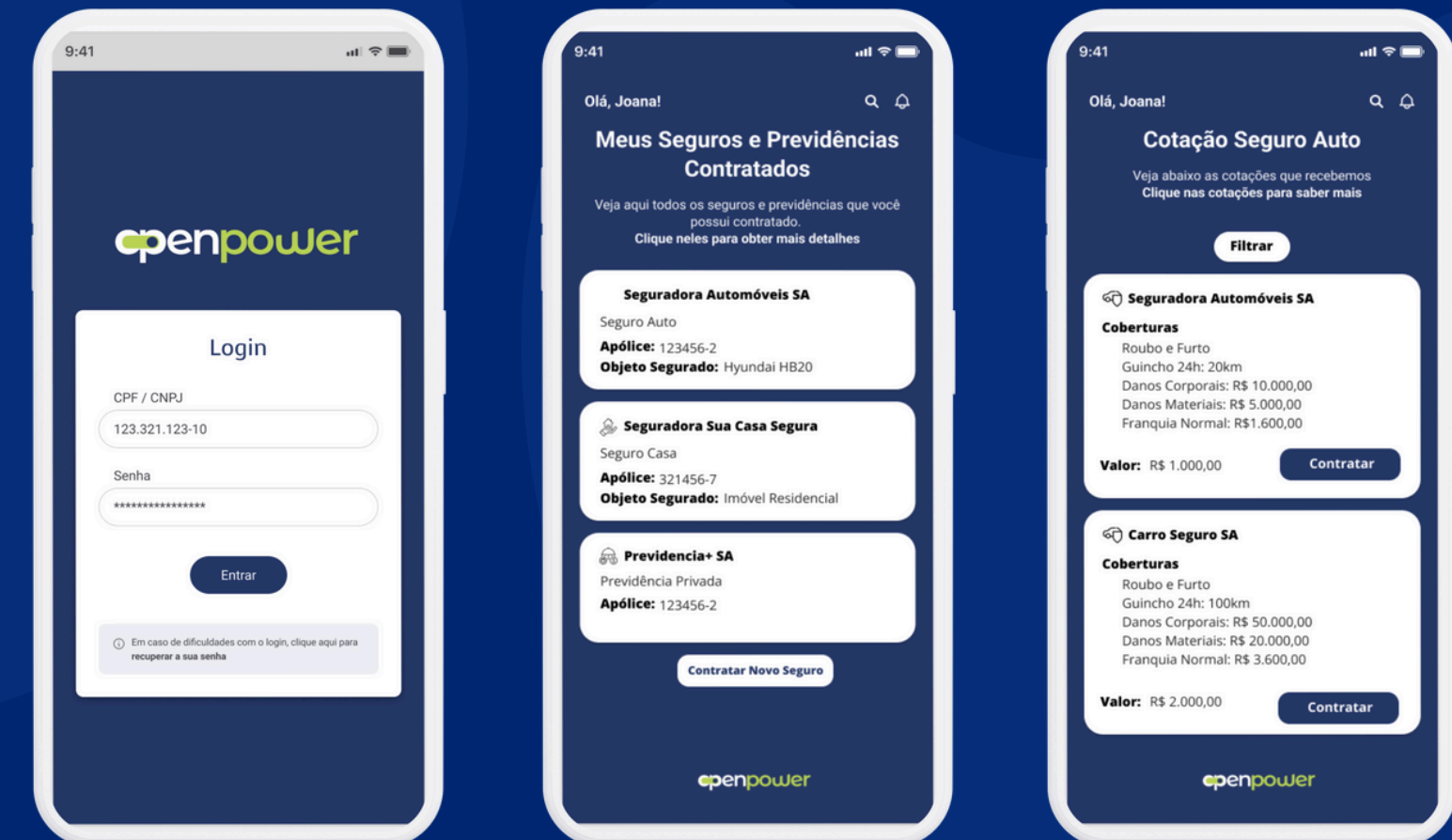
O objetivo da plataforma não é ser apenas uma corretora de seguros tradicional, mas se posicionar como uma verdadeira plataforma omnichannel, permitindo aos usuários adquirir e gerenciar apólices de seguros de forma integrada e intuitiva, atendendo uma demanda cada vez mais recorrente no mercado digital: uma experiência simples e eficiente.

A utilização de dados em tempo real, proporcionada pela regulação do Open Insurance, é o que torna a iniciativa diferente, uma vez que permite que as seguradoras e os corretores personalizem suas ofertas de acordo com o perfil de risco e as preferências dos clientes, criando uma proposta de alto valor competitivo.

A plataforma também busca expandir rapidamente sua base de clientes e parceiros, atraindo seguradoras, insurtechs e bancos digitais que desejem integrar suas operações a esse novo ecossistema.

A conformidade regulatória e toda a segurança de dados ficam a cargo da Finansystech by Celcoin, que através do produto Brick Insurance, consegue cumprir com todas as demandas regulatórias da SUSEP.

É bem provável que nos próximos anos vejamos mais casos como esse, estimulando ainda mais a competição no setor de seguros. Mas dada a complexidade que o setor de seguros tem em relação à regulação e digitalização, o player que conseguir melhor se posicionar e equilibrar três elementos - parcerias, inovação e experiência do usuário -, certamente se destacará.



[Voltar para índice](#)



Um banco para cada cliente

A tendência é que no futuro nossas experiências financeiras sejam ainda mais personalizadas, utilizando todos, ou boa parte, desses dados que criamos ao longo das últimas décadas.

Todas as peças criadas até agora, se conectarão no futuro. Quando consideramos toda a agenda evolutiva do Open Finance, Pix e reunimos com o Drex percebemos que na verdade todas essas tecnologias são, na verdade, interoperáveis e convergentes.

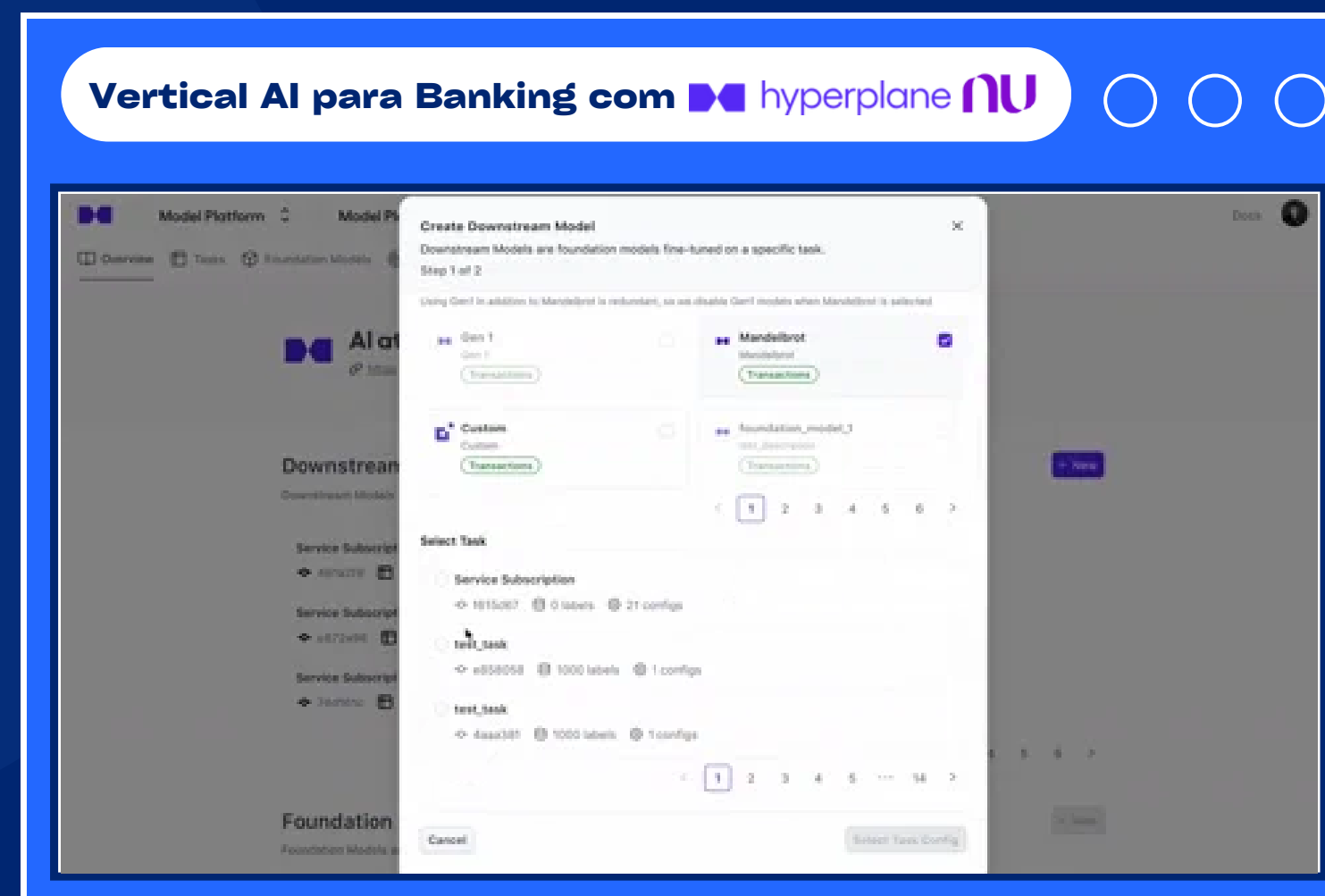
As Transferências Inteligentes criam um novo capítulo para os aplicativos financeiros, uma vez que torna mais rápida e fácil a transferência de fundos de um banco para outro de sua preferência, seja por conta da experiência do usuário, pela interface ou pelos produtos e serviços fornecidos. O Pix Recorrente e a Jornada Sem Redirecionamento também abrem novos capítulos na competição com a indústria de cartões.

Nessa disputa pelo consentimento e pelo cliente, vencerá aquele que personalizar totalmente a experiência bancária. **A forma para fazer isso é conhecendo cada vez mais seu cliente (dados!) e oferecendo benefícios por esse conhecimento (por esses dados!).**

Alguns bancos e fintechs já entenderam esse conceito e modernizaram o conceito de 'private banking'. O Nubank, por exemplo, quer agora não apenas colocar um banco no bolso das pessoas, como fez na última década, mas colocar também um banco personalizado no bolso das pessoas, ou seja, um banco para cada cliente. Para isso, comprou em junho de 2024 a fintech Hyperplane.

Quando foi fundada, seus fundadores perceberam que com o Open Finance mais dados seriam trazidos para dentro dos bancos. Se os dados não forem utilizados, eles acabam gerando custos, então a ideia era criar modelos capazes de entender esses dados para finalidades específicas dos bancos.

Desta forma, a Hyperplane desenvolveu modelos fundacionais focados em finanças. A empresa tem um modelo proprietário para análise de dados dos clientes, incluindo modelos de renda, crédito e churn.



Se o ERP levou o banco para a gestão empresarial, o BFM traz a gestão financeira para dentro do banco

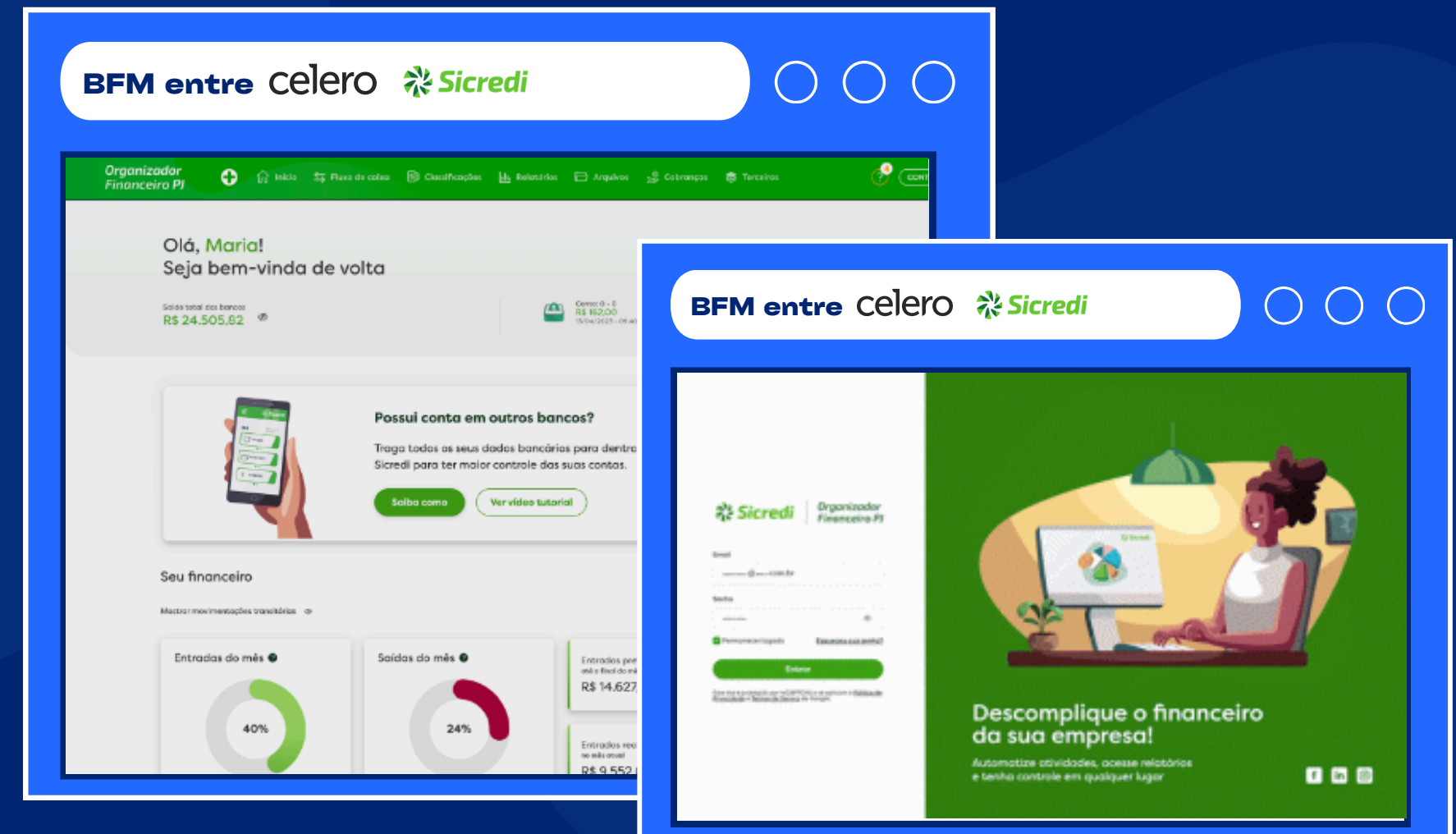
Ao analisarmos os dados divulgados pelo Dashboard do Cidadão do Open Finance, fica evidente que, apesar do crescimento expressivo nos consentimentos das pessoas físicas, o número de empresas que compartilham seus dados ainda tem um grande potencial de expansão.

Em agosto de 2024, foram registrados 296 mil consentimentos únicos de pessoas jurídicas (PJs), em comparação aos 32 milhões de pessoas físicas (PFs). Com mais de 22 milhões de empresas ativas no Brasil, esse número representa pouco mais de 1% do total de empresas. Há diversas considerações aqui, como a jornada de consentimento para o compartilhamento de dados, o fluxo de iniciação de pagamentos e a questão de que uma empresa costuma ter mais de um sócio, sendo necessária múltiplas autorizações. Não só a jornada para compartilhar, mas como destacado na [página 11](#) e [página 13](#), sem um valor claro para o cliente, há mais fricções no fornecimento do consentimento.

A Celero é uma das empresas dentro do ecossistema que está aproveitando da infraestrutura do Open Finance para criar uma experiência ainda melhor em gestão financeira para negócios (na sigla em inglês, BFM - Business Financial Management). Através de uma tecnologia whitelabel proprietária, a empresa oferece uma plataforma completa para bancos oferecerem aos seus clientes mais controle financeiro. Um de seus clientes é o Sicredi, uma cooperativa com mais de 6,5 milhões de associados e com presença em todo o país.

A integração com a Celero teve como objetivo apoiar micros, pequenas e médias empresas (PMEs) na administração de seus negócios, contando com gestão de fluxo de caixa, previsibilidade de entrada e saída de recursos e uma visão geral da situação do negócio.

Diferente de alguns ERPs do mercado, que integraram bancos às suas plataformas mas muitas vezes oferecem funcionalidades que não alcançam todo o seu potencial, o BFM se especializa em uma tarefa específica: automatizar e simplificar processos garantindo uma melhor administração de recursos, como destacado neste [artigo](#) da Celero.



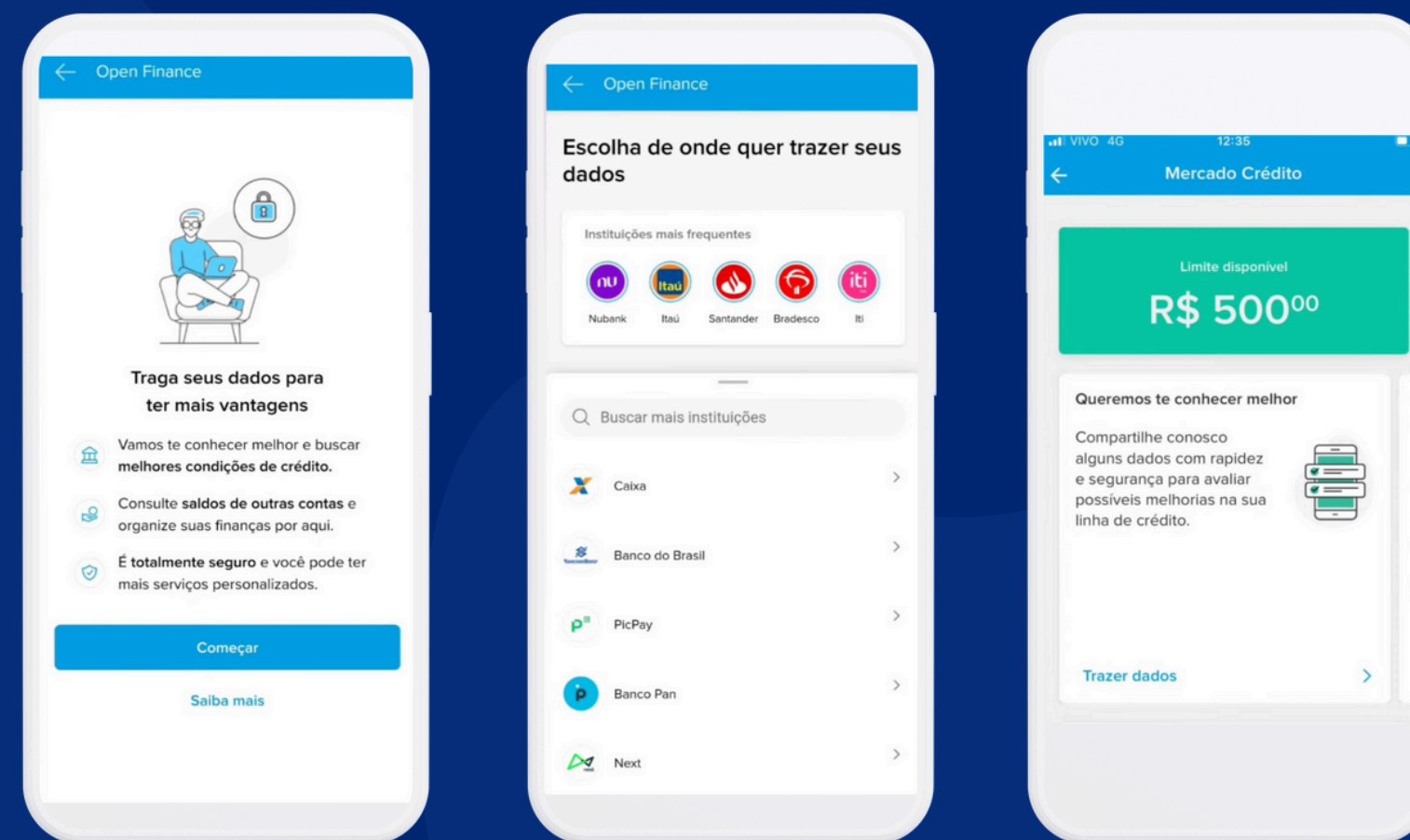
Crédito para PMEs facilitado com Open Finance

O Mercado Pago, plataforma financeira do Mercado Livre, tem aproveitado amplamente a infraestrutura do Open Finance para beneficiar seus clientes. De acordo com uma [matéria publicada no Finsiders](#), 30 mil usuários obtiveram acesso a crédito após compartilhar seus dados.

Antes do Open Finance, o banco digital precisava acompanhar as movimentações dos usuários por um ano para criar perfis de risco. Com o compartilhamento de dados, o cliente pode se cadastrar no Mercado Pago, compartilhar informações de outras instituições financeiras com as quais tem ou teve relacionamento, e assim, a fintech consegue conceder crédito de forma mais ágil. Como resultado, a carteira de crédito do Mercado Pago cresceu 84% em apenas um ano.

Entre 3,7 mil usuários de PMEs, 53% afirmaram que o compartilhamento de dados foi decisivo para o acesso ao crédito. Além disso, 40% desses empresários relataram um aumento de 30% nas receitas seis meses após o empréstimo.

Há também relatos de clientes pessoas físicas que, ao compartilhar seus dados, tiveram seus limites de crédito ampliados.



Nota: fluxos de jornada de compartilhamento para pessoas físicas.



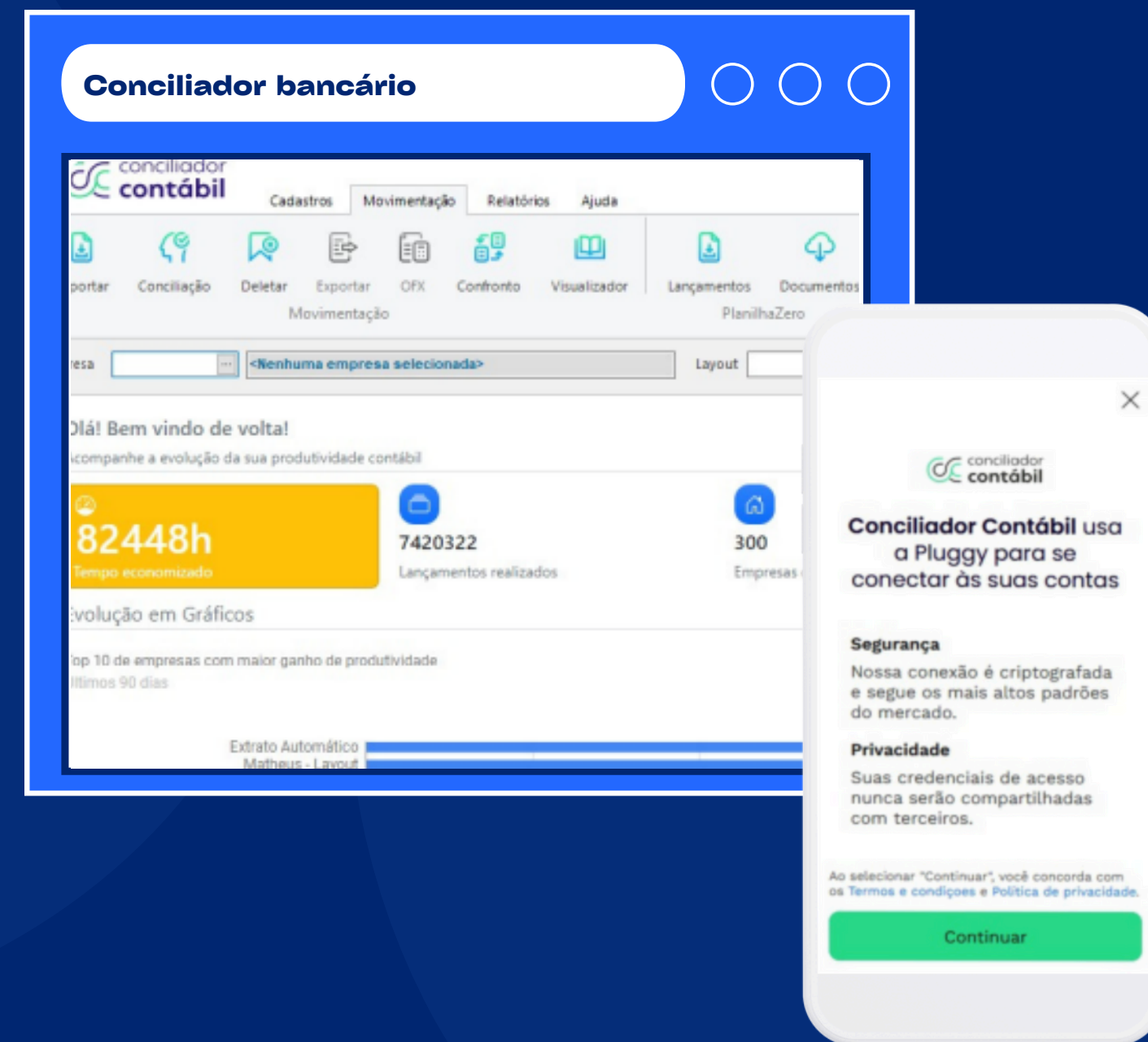
Open Finance para empresas de contabilidade

A conciliação financeira é um dos processos contábeis mais demorados e complexos na área financeira. Primeiro porque muitas vezes o processo de conciliação é predominantemente manual, exigindo que os contadores acessem individualmente as contas bancárias de cada cliente, baixem extratos e reconciliassem manualmente as transações com os registros contábeis, levando tempo e eventualmente resultando em erros e inconsistências.

Pensando nisso, a plataforma Conciliador Contábil, uma plataforma criada para simplificar esses desafios dos contadores com mais de 15 mil empresas contabilizadas mensalmente, se uniu a Pluggy para facilitar esse processo de uso dos dados financeiros pelos contadores.

A integração com a Pluggy garantiu que os desafios enfrentados pelos profissionais contábeis no processo de conciliação financeira fossem reduzidos, uma vez que agora com a integração, os contadores têm acesso direto e em tempo real às informações financeiras dos clientes, incluindo transações, saldos e detalhes das contas bancárias. Isso permite que realizem a conciliação de forma mais rápida, precisa e completa, sem depender dos clientes para fornecer os dados e diminuindo erros e inconsistências no processo.

Os principais resultados da parceria foram que a qualidade dos dados melhorou significativamente após a implementação da API, uma vez que agora os extratos bancários são obtidos diretamente da fonte; os contadores também não ficam mais reféns da disponibilidade ou da habilidade tecnológica de seus clientes, o que resulta em uma maior agilidade no processo de conciliação.



[Voltar para índice](#)



Nota: fluxos retirados do material de cases da Pluggy.

Transformar dados internos e do Open Finance em inteligência

Muitas instituições se questionam ao longo da jornada de implementação: como gerar valor a partir do Open Finance? A InvestPlay tem apoiado empresas como Gerdau, Ailos, Sicoob, Sicredi, entre outras, a explorar novas oportunidades de negócios, utilizando dados internos e do Open Finance para isso.

Com o Insighter, uma solução totalmente no-code, a InvestPlay transforma dados em insights prontos para uso, facilitando a visualização e leitura inteligente dessas informações. Isso permite que as instituições ofereçam produtos e serviços hiperpersonalizados, tornando suas interações B2C e B2B mais assertivas e relevantes.

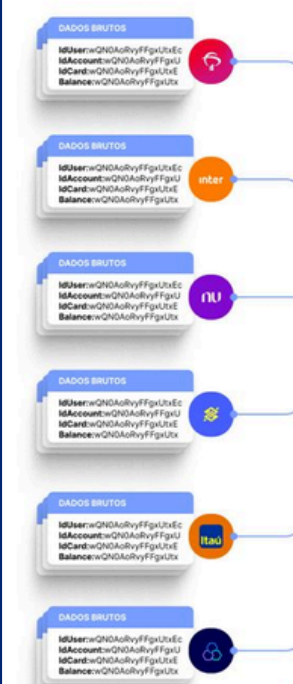
Combinando mais de 2000 variáveis de dados, aplicadas em bancos públicos, privados e cooperativas, a empresa gerou mais de 360 insights prontos para uso, que atendem áreas como Crédito, Investimentos, CRM, Conta Corrente, Cartões e Seguros. Além disso, oferece a possibilidade de criar insights personalizados conforme as necessidades de cada instituição.

Há diferentes aplicações, como a identificação de clientes que utilizam predominantemente o débito, redirecionando-os para programas de fidelidade que incentivem o uso do crédito, ou reconhece aqueles que aumentaram seus gastos em categorias específicas, oferecendo produtos ou serviços aderentes às suas necessidades. Assim, as empresas conseguem otimizar suas estratégias de mercado e transformar o cumprimento regulatório do Open Finance em retornos concretos e mensuráveis.

[Voltar para índice](#)

Hiperpersonalização

SOLUÇÃO INSIGHTER



VISÃO 360° DO CLIENTE

+2000 variáveis
(Principalidade, Captação, Renda verificada, Relacionamento, Rentabilidade)

+220 insights de negócios

+140 insights financeiros
(usuário)

Oportunidade de negócio

Em Renda

Número de Clientes que tiveram **aumento de 20%** na sua renda auferida.

Banco do Brasil

845 Clientes

Itaú

2317 Clientes

Sugestão:
Ofertar Fundo Renda Fixa Pós.

Oportunidade de negócio

Em Investimento

Clientes com renda fixa próximo ao vencimento (até 31/Out)

Clientes

293

Milhões

R\$ 20,8

Sugestão:
Oportunidade de contato antecipado para oferta de produto da IF com remuneração equivalente ou superior

Oportunidade de negócio

Em Cartão de Crédito

Associados com Cartões Gold em outras Instituições e Risco Baixo

Associados

3.504

Variáveis e Cruzamentos

Cartão

Associados com cartões Gold

Risco

Médio

Restrição

Sem restrição de crédito

Sugestão:
Uma oportunidade para oferecer cartões de crédito com benefício similares ou superiores aos que eles possuem em outras instituições

Nota: fluxo compartilhado pela InvestPlay.

www.wfintechs.substack.com

A ideia de integração econômica é, para mim, uma das mais fascinantes da economia. A teoria dos jogos, desenvolvida por John Nash, por exemplo, destaca que em um cenário global e competitivo — onde diferentes empresas disputam mercados e vendem produtos para outras nações — o jogo não é de soma zero. Em outras palavras, todos os participantes podem sair ganhando, ainda que com níveis de produtividade diferentes, e acabam cooperando entre si. A globalização baseia-se nisso.

O conceito de integração econômica surge como um suporte a essa ideia. É como se todas as variáveis econômicas, ainda que distintas, se conectassem ao longo do tempo, à medida que as interações humanas evoluem e se tornam mais complexas.

Ao observar as transformações digitais das últimas décadas, nota-se que as plataformas tecnológicas estão sendo desenvolvidas com essa mentalidade de integração. As APIs, por exemplo, revolucionaram a forma como as empresas interagem, trocam informações e gerenciam seus negócios, reduzindo custos de desenvolvimento, uma vez que é possível utilizar serviços de provedores parceiros.

Os pagamentos, por sua vez, estão sendo estruturados com protocolos de mensageria padronizados — o que permite a comunicação entre diferentes sistemas — facilitando a transferência de fundos entre pessoas e nações. O desafio fundamental do Open Finance é justamente integrar sistemas legados com essas novas tecnologias e garantir que, além de se comunicarem, possam trocar informações de maneira eficiente, reduzindo as assimetrias entre os participantes.

Os desafios para os próximos anos são muitos, sendo o principal deles garantir o retorno dos investimentos feitos até agora no desenvolvimento do Open Finance no Brasil. No entanto, há uma boa notícia: com base no que Nash e o conceito de integração econômica nos ensinaram, é possível superar esses desafios e desenvolver casos de uso cada vez mais benéficos para o usuário final. **A cooperação é o pilar fundamental do Open Finance; a inovação é apenas um resultado natural desse processo.**

Muito obrigado!

Walter Pereira

fundador da W Fintechs



[/walterpcf](https://www.linkedin.com/in/walterpcf)

[Voltar para índice](#)



Parceiros

+

← →

🔍

www.wfintechs.substack.com

↺

☰

☆

Parceiros da **W**
fintechs



A Boyce Data oferece uma plataforma de dados, AI e analytics que ajuda empresas a otimizarem seus fluxos de dados e a utilizarem seus dados em prol de eficiência operacional e aumento de receitas.

boycedata.com



O Iniciador habilita Instituições Reguladas e Fintechs no Open Finance, com uma Plataforma SaaS de tecnologia white-label que reduz sua sobrecarga tecnológica e regulatória.

iniciador.com.br



www.wfintechs.substack.com



Leituras recomendadas

Edição 100

A revolução dos sistemas de pagamento instantâneo: um olhar para a Ásia e para a América Latina



Edição 101

A busca pela interoperabilidade nos pagamentos do Peru e o futuro das carteiras digitais



Edição 102

A identidade digital e a atuação da indústria: lições da Índia, Austrália e Brasil



[/walterpcf](#)



[Voltar para índice](#)





Sobre a

A **W Fintechs** é uma consultoria focada em inovação financeira, fundada por Walter Pereira.

Temos a missão de capacitar nossos clientes para aproveitar o poder da tecnologia e modelos de negócios inovadores para transformar o setor de serviços financeiros.



[Conheça mais](#)

Nossos serviços

Estudos aprofundados

A W Fintechs fornece análises profundas de tendências e desenvolvimentos no setor de inovação financeira. Esses estudos visam oferecer insights para ajudar as empresas a tomar decisões informadas e estratégicas.

Matchmaking

A W Fintechs atua como intermediária, facilitando a conexão entre empresas fintech estrangeiras e o mercado brasileiro. Este serviço tem como objetivo estabelecer parcerias estratégicas entre empresas, promovendo colaborações e oportunidades de negócios.

Patrocínios de newsletters

A W Fintechs oferece oportunidades de patrocínio em sua newsletter, que conta com milhares de assinantes, incluindo investidores, fundadores e reguladores. Isso permite que as organizações promovam seus produtos e serviços para um público interessado em inovação financeira. Essa exposição estratégica visa aumentar a visibilidade e o alcance das empresas dentro do setor.



Inscreva-se em
wfintechs.substack.com

[Voltar para índice](#)

