

O CONSUMIDOR EM PRIMEIRO LUGAR

Caro leitor(a):

É com muita satisfação que entregamos em suas mãos o primeiro Guia Brasileiro de Fintechs. Iniciativa inédita no país, este guia cumpre a missão de levar à população o retrato de um segmento que está transformando a economia para muito melhor.

As fintechs estão mostrando a que vieram e que vieram para ficar. Como você poderá ler na matéria de abertura, a partir de agora nada será como antes. Você terá cada vez mais acesso a produtos e serviços financeiros oferecidos com juros mais baixos, agilidade e menos burocracia, muitas vezes literalmente na palma da mão, em seu smartphone.

Neste guia, você terá facilidade para identificar quais produtos e serviços financeiros pode contratar, como conta corrente, investimentos e empréstimos, sem precisar de uma instituição financeira tradicional. E os investidores terão a visão unificada de um segmento com desempenho altamente promissor.

Importante dizer, entretanto, que os bancos tradicionais continuam com relevância incontestável na economia, inclusive como impulsionadores das próprias fintechs. Eles estão levando ao setor investimentos estratégicos para seu avanço e promovendo a troca de conhecimento e experiência que promete resultados muito positivos. Sorte do consumidor!

Boa leitura.



SUMÁRIO

| | | | |
|----|-----------------|----|-----------------------------|
| 3 | Carta ao leitor | 20 | Investimentos |
| 6 | Mercado | 24 | Funding |
| 8 | Câmbio | 28 | Gestão financeira |
| 10 | Cartão digital | 30 | Pagamentos |
| 12 | Cobrança | 32 | Seguros |
| 14 | Criptomoedas | 34 | Guia de Produtos e Serviços |
| 16 | Empréstimos | 38 | Guia de Fintechs |

EXPEDIENTE

Publisher Marcos Cantarino • Edição e Coordenação Maria Emília Farto • Colaboradores Ademir Morata, Carmen Nery, Inaldo Cristoni, Martha Funke, Sílvia Lakatos, Sílvia Rossetto • Atendimento Guilherme Morgado • Revisão Frank de Oliveira • Projeto Gráfico e Diagramação Monique Bruno Elias • Administrativo Elizabeth Nigmar Teixeira • Inovação e Projetos Especiais João Pedro Brasileiro e Regina Helena Crespo • Estagiária Kemilly Rente • Jornalista responsável Maria Emília Farto (MTB 27.731)

www.cantarinobrasileiro.com.br

O Guia Brasileiro de Fintechs segue as normas do novo Acordo Ortográfico Brasileiro. As imagens utilizadas neste guia foram disponibilizadas pelas empresas participantes ou adquiridas nos bancos de imagens Shutterstock, Freepik, Pixabay e Pexels. O Guia Brasileiro de Fintechs é uma publicação anual da Cantarino Brasileiro, destinada aos profissionais dos mercados de meios de pagamento, financeiro, de tecnologia e afins. Administração, redação e publicidade: Rua Helena, 280, Cj. 504 - Vila Olímpia - São Paulo - SP - 04552-050 - Tel.: + 55 11 3525-7404 • contato@cantarinobrasileiro.com.br

As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores e não expressam necessariamente a opinião da publicação.

A venda de assinaturas ou qualquer outro tipo de negociação em nome de nossa empresa apenas poderá se realizar através de pessoas devidamente autorizadas e credenciadas. Proibida a reprodução total ou parcial das páginas desta publicação sem a expressa autorização do editor.

REALIZAÇÃO: CANTARINO BRASILEIRO • WWW.CANTARINOBRASILEIRO.COM.BR

AS FINTECHS TRANSFORMARAM O MERCADO FINANCEIRO. E NÓS OFERECEMOS AS FERRAMENTAS PARA ISSO.

BePay, Credits, Digio, GuiaBolso, Mercado Pago, Moip, Move Mais, Nubank, PagSeguro, Stone e SumUp: as maiores fintechs do país escolheram a plataforma **Matera Fintech**. Conheça as soluções e prepare-se para revolucionar o mercado financeiro você também.



● Seu aplicativo

● Camada Open Banking

● Regulatórios do Banco Central

● **PLATAFORMA
MATERA
FINTECH**

✔ Conta digital

✔ TED

✔ Boletos



NADA SERÁ COMO ANTES

Criadas como alternativa aos desbancarizados, as fintechs estão transformando o cenário econômico e levando bancos e consumidores a repensar seu lugar no mundo

Por Carmen Nery e Maria Emília Farto

Elas surgiram como startups, sem se saber ao certo qual poderia ser o futuro, e aos poucos foram ocupando o vácuo deixado pelos bancos, com o atendimento dos clientes que estavam à margem da economia, porque não tinham condições de atender à burocracia ou de pagar juros e tarifas bancárias que figuram entre os mais altos do mundo.

Hoje, as fintechs, basicamente empresas de tecnologia que oferecem serviços financeiros, se tornaram uma grande ferramenta de inclusão social. Seu impacto na economia é nitidamente reconhecido pelo Banco Central, que enxerga

no segmento a real possibilidade de impulsionar a tão almejada queda dos juros bancários. Objetivo que, se alcançado, vai beneficiar um país inteiro.

No que diz respeito à evolução dos serviços oferecidos, o levantamento feito pelo Guia Brasileiro de Fintechs mostra que agora o nome do jogo é diversificação. Muitas dessas empresas já se encontram em momento de expansão e passaram a atuar em novos segmentos, com produtos que facilitam o acesso à saúde e até previdência, ambos, não por acaso, calcanhares de aquiles da maioria dos brasileiros.



■ NÚMEROS DIFERENTES E CRESCIMENTO CERTO

Os números sobre o tamanho do mercado divergem dependendo da fonte de informação, mas estima-se que já existam no Brasil entre 350 e 450 fintechs.

Amure Pinho, presidente da Associação Brasileira de Startups (ABStartups), observa que o Brasil sempre teve tradição no desenvolvimento de inovações no sistema financeiro. No entanto, a partir de 2014, depois do primeiro grande boom de startups que ocorreu no país, se intensificou o movimento de fintechs, que colocou o Brasil no rol de países com grande inovação em tecnologia financeira de ponta.

“Esse movimento transformou completamente os serviços com a remoção dos intermediadores, permitindo ao usuário solicitar um cartão de crédito ou uma conta digital, sem a necessidade de um banco. O Brasil foi um dos mercados onde mais floresceram fintechs. Hoje, devemos ter entre 350 e 450 startups financeiras”, diz Pinho.

Ele destaca que 2017 foi um ano marcado por fusões e aquisições e pela maior investida de grandes empresas e bancos no segmento. Bancos como Itaú, com o Cubo, o Bradesco, com o InovaBra, e o Santander, com seu programa de aceleração, ampliaram suas iniciativas de apoio às fintechs.

■ MOMENTO DE CONSOLIDAR

“Em 2018, a perspectiva é de consolidação. Há muitas startups com soluções parecidas para o mesmo problema e isso pode propiciar um movimento de consolidação dessas soluções e o surgimento dos primeiros unicórnios”, analisa Pinho.

A última edição do Radar FintechLab, em novembro de 2017, apontou crescimento de 36% do número de fintechs no Brasil em relação ao levantamento realizado em fevereiro do mesmo ano. No período, os segmentos que mais cresceram em percentual foram o de seguros, com aumento de 92%, e o de empréstimos, com 75% em relação a 2016.

De acordo com estimativas de mercado, o setor de fintechs ainda está longe de atingir seu ponto alto. Isso serve especialmente para o segmento de empréstimos, com a regulação do Banco Central, que trouxe mais segurança jurídica para investidores e clientes. “O objetivo da regulamentação dessas fintechs é fomentar a inovação no sistema financeiro, aumentar a concorrência e o ingresso de novas instituições financeiras de forma a preencher gaps e reduzir o custo do crédito e dos spreads bancários”, afirmou Otávio Damaso, diretor de regulação do Banco Central.

Uma coisa é certa. Pelo andar da carruagem, ao que tudo indica, quem vai sair ganhando é consumidor. ■

DESAFIOS E BOAS EXPECTATIVAS

Empresas apostam em diferenciais para crescer ainda mais em 2018

por Carmen Nery

O segmento de câmbio foi afetado por diversos fatores em 2017, entretanto conseguiu crescer e aposta em crescimento ainda maior em 2018. Para isso, a ideia é conquistar o consumidor com diferenciais. “Em 2017, crescemos 257% com relação a 2016. Esperamos crescer pelo menos 280% em 2018. O principal desafio vem sendo tornar cada vez mais prática a compra de moedas. Uma das nossas soluções vai ser a utilização da assinatura digital”, diz José Marques da Costa, COO da Câmbio Store.

A empresa opera desde meados de 2015 no modelo de marketplace como intermediária entre os usuários que querem comprar moedas e parceiros como casas de câmbio, corretoras e bancos. Para 2018, as perspectivas são animadoras, pois a Câmbio Store está lançando um seguro viagem em parceria com a Zurich e em breve com outras seguradoras.

Costa destaca que o segmento de cartão pré-pago está crescendo mais do que o de câmbio. O IOF de papel-moeda subiu de 0,38% para 1,1%, reduzindo a diferença para o imposto do cartão pré-pago.

Mathias Fischer, CEO da MeuCâmbio, diz que diferentemente de seus concorrentes, em que a meta é ter o melhor preço, no caso da empresa a meta é ter o melhor negócio. Para isso a empresa faz diligências e lida com pouco mais de dez bancos e corretoras.

“Nosso objetivo é ter segurança e preço. Crescemos 70% em turismo, em que trabalhamos com moedas e cartões pré-pagos para pessoas físicas; e 234% no segmento de remessas, em que 65% são





“ pessoas jurídicas. Em 2018, já crescemos 25% no primeiro quarter em turismo e 16 em remessas. A meta é crescer 400% em relação a 2017”, projeta Fischer.

Alexandre Monteiro, CEO da Melhor Câmbio, diz que os seus usuários têm acesso às cotações de mais de 750 casas de câmbio e podem negociar o quanto estão dispostos a pagar por meio de um sistema de lances online.

“Em 2017, crescemos 300% e, em 2018, já crescemos mais de 100% em

**O PRINCIPAL DESAFIO
VEM SENDO TORNAR
CADA VEZ MAIS PRÁTICA
A COMPRA DE MOEDAS**

relação ao mesmo período do ano anterior. Como qualquer marketplace, nosso principal desafio tem sido o de enfrentar a desintermediação.

Os usuários e motoristas do Uber entram em contato diretamente; no Airbnb os fornecedores são contatados por fora da plataforma; e no Melhor Câmbio o usuário fecha o negócio com a casa de câmbio que está com o melhor preço sem passar pelo sistema de ofertas, onde certamente conseguiria um preço melhor”, diz Monteiro. ■



FOCO NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

As fintechs estão formando produtos e serviços a partir das necessidades do público que pretendem atingir

por Inaldo Cristoni

Uma experiência financeira diferente, que se caracteriza pela agilidade e facilidade de contratação de diversos produtos e serviços bancários e pela interação totalmente online, sem contato com a agência bancária física. Esse é o modelo de negócio que vem ganhando força no mercado financeiro com a proliferação dos bancos virtuais.

Os players que atuam nessa área utili-

lizam a plataforma mobile para difusão de suas ofertas e, diferentemente de muitos bancos convencionais, adotam como estratégia a formatação dos seus produtos e serviços a partir das necessidades dos clientes que pretendem atingir.

“O nosso foco sempre foi a experiência do cliente”, ressalta Marcela Miranda, presidente da Trigg, ao fazer referência às diversas funcionalidades que implementou

no ano passado no cartão de crédito internacional que emite. Uma delas é o Mais Grana, um crédito pessoal que o usuário pode contratar pelo aplicativo e pagar parceladamente na fatura do cartão. Outra é o Saque Planejado, feito diretamente no caixa eletrônico. Para valores acima de R\$ 100,00, o cliente pode simular a operação no aplicativo e parcelar em até cinco vezes.

De olho nos usuários que têm comportamento Millenium, independentemente da faixa etária, Marcela revela que o processo que envolve a emissão do cartão - desde o pedido até a análise de crédito - é feito digitalmente. Enquanto o plástico não chega, a Trigg fornece um cartão virtual, para o usuário fazer compras na internet.

O Pag!, do grupo Avista, configurou uma plataforma mobile que permite ao usuário fazer todas as operações finan-



ceiras através do aplicativo de celular, desde pagamento de contas, saques e depósitos até transferências de recursos e contratação de empréstimos.

Em 11 meses de operação, a empresa recebeu 1,7 milhão de pedidos de cartão e ativou 300 mil contas digitais. O número superou a expectativa inicial, diz Victor Farias, CEO do Pag!,

que atribuiu a grande demanda ao fato de a empresa dispor de uma plataforma mobile mais completa que a de outros players do mercado. “Conseguimos atingir pessoas de 20 e de 50 anos”, afirma.

A expectativa é chegar a 5 milhões de contas digitais aprovadas e 1 milhão de cartões até o final do ano. O faturamento, que no exercício passado foi de R\$ 350 milhões, deve saltar para R\$ 2,5 bilhões. A empresa planeja investir R\$ 130 milhões em campanhas de marketing para expandir a sua operação, que está focada principalmente no público de alta renda.

A estratégia da Crebit mira diferentes nichos de mercado. Um deles é a emissão de cartão para universitários que trabalham, mas que são negativados na análise de crédito por falta de histórico. Entretanto, o avanço desse tipo de oferta depende de parceria com um banco que faça open banking. “Também estamos mirando o público que já tem conta bancária e quer apenas o cartão”, acrescenta Alline Oliveira, CTO da empresa, que ainda está estruturando a sua operação no mercado. ■

OS PLAYERS QUE ATUAM NESTA ÁREA UTILIZAM A PLATAFORMA MOBILE PARA DIFUSÃO DE SUAS OFERTAS E SERVIÇOS A PARTIR DAS NECESSIDADES DOS CLIENTES QUE PRETENDEM Atingir

PLATAFORMAS DIGITAIS FAZEM MAIS DO QUE COBRANÇA

Startups criam disrupção
nesse mercado com
tecnologia e relacionamento

por Inaldo Cristoni

No mercado, surgem em profusão plataformas digitais que apostam em uma abordagem diferente de cobrança de dívidas. Mais do que apenas saldar o débito, a proposta consiste em ajudar o usuário a reorganizar a sua vida financeira e voltar ao mercado de consumo.

A tecnologia é um aliado importante nessa estratégia porque permite implementar novas funcionalidades que automatizam e tornam mais ágil o processo de cobrança.

“A ideia é criar uma disrupção nesse mercado. No modelo atual, as empresas mantêm operações gigantescas, com milhares de pessoas ligando para os devedores”, afirma Dilson Moura de Sá, presidente da Acerto Certo.

A startup, ao contrário, aposta em uma operação enxuta, escalável e baseada em automação, que permite ao devedor uma boa experiência digital: ele acessa na plataforma e pode negociar a sua dívida da melhor maneira



Dilson Moura de Sá,
presidente da Acerto Certo



O OBJETIVO É AJUDAR O USUÁRIO A REORGANIZAR A SUA VIDA FINANCEIRA E VOLTAR AO MERCADO DE CONSUMO

possível e através do canal que desejar. Com essa abordagem, Sá espera ampliar em dez vezes o faturamento deste ano.

A plataforma QueroQuitar foi configurada no formato de marketplace para permitir que o usuário seja o agente da solução. “Ele é estimulado a tomar a iniciativa de localizar o débito, fazer a negociação e fechar o acordo sozinho”, explica Marc Antonio Lahoud, presidente da empresa, que atende dez clientes e tem



Marc Lahoud, presidente da QueroQuitar

outra dezena com contratos assinados para ativação.

A Blu365 mantém o relacionamento com os usuários mesmo após a quitação da dívida. Alexandre Lara, CEO da startup, conta que muitos deles “nos procuram para reativar um serviço de assinatura que foi cortado ou para nos pedir ajuda na reativação de crédito junto à instituição financeira”.

A empresa lançou novos serviços na sua plataforma, como o Renda Mais, que indica atividades que garantam renda adicional aos usuários com dificuldade financeira. A operação cresceu 40% no exercício passado e a expectativa de Lara é fechar o ano com um incremento de 20% nos negócios.

A CobranSaaS, da gaúcha Tivea, vai passar a utilizar recursos de machine learning, para, com base no histórico do comportamento dos devedores, indicar quais deles têm condições de realmente cumprir o acordo. Essa funcionalidade, que deve estar disponível no segundo semestre, vai contribuir para elevar a taxa de recuperação de crédito na plataforma, que hoje gira em torno de 30%. ■



O DESAFIO DA CONSOLIDAÇÃO

Depois da ascensão exponencial, o mercado de criptomoedas deve continuar crescendo, mas o amadurecimento ainda vai demorar

Por Carmen Nery

Na contramão das recomendações de analistas econômicos respeitados, as criptomoedas caíram no gosto do mercado e seguem movimentando bilhões de reais, mesmo sendo um investimento de risco e ainda sem regulamentação definida. O ano de 2017 pode ser considerado o ano de ouro das empresas que operam com criptomoedas.

A Foxbit, por exemplo, só em novembro – quando o bitcoin ultrapassou pela primeira vez a barreira dos US\$ 10 mil – teve um crescimento de mais de 500% em dez dias.

Mas não foi apenas o bitcoin. Roce-lo Lopes, CEO da CoinBR, diz que entre as top ten o bitcoin foi a sexta criptomoeda

em valorização, atrás de moedas como Ethereum, Dash e Ripple, que chegou a valorizar 35.000%.

Natália Garcia, diretora jurídica da Foxbit, diz que o mercado cresceu na mesma proporção e o público mudou dos nerds early adopters para o investidor institucional, que começou a diversificar portfólio com criptomoedas. Por isso, houve um fluxo de capital tão intenso e um salto do mercado que transacionava R\$ 363 milhões no final de 2016 para R\$ 8 bilhões ao final de 2017.

A CoinBR cresceu 160% e a base de clientes dobrou para 150 mil, com um volume de transações de 20 mil bitcoins, o equivalente a US\$ 100 milhões. Em dezembro,

a empresa passou por uma fusão com a Stratum, de Hong Kong, para onde transferiu sua sede.

“Mudamos a plataforma e melhoramos a infraestrutura para atender até 500 milhões de clientes, pois a demanda em 2018 será global. Em função disso, será um ano mais difícil, em que esperamos crescer 60%”, diz Lopes.

Para Gustavo Chamati, CEO da Mercado Bitcoin, 2017 foi um ano de aprendizado e reestruturação, pois ninguém pôde prever um crescimento tão vertiginoso no último trimestre. No início do ano, a empresa tinha 200 mil clientes e oito colaboradores. “Em fevereiro de 2018, chegamos a 1 milhão de clientes cadastrados e pouco mais de 80 colaboradores. O maior desafio foi montar uma estrutura condizente com a demanda do mercado e o tamanho da empresa, que anunciou um novo board diretivo”, diz.

Em 2018, o mercado vive uma ressaca após a exuberância do ano passado. O bitcoin chegou a cair para US\$ 7 mil, em fevereiro, mas já está recuperando para US\$ 9 mil. Um fantasma que ronda o segmento é o PL 2.303, que ameaça proibir a comercialização das criptomoedas no Brasil. As exchanges criaram, em novembro, a Associação Brasileira de Criptoconomia (ABCripto), para proteger o mercado. Mas a tramitação do PL está parada, e, com as eleições, é possível que o relatório do deputado Expedito Netto só venha a ser votado em 2019.



Gustavo Chamati,
CEO da Mercado Bitcoin

**O PÚBLICO MUDOU DOS NERDS
EARLY ADOPTERS PARA O
INVESTIDOR INSTITUCIONAL,
QUE COMEÇOU A
DIVERSIFICAR PORTFÓLIO
COM CRIPTOMOEDAS**

“A perspectiva é que em 2018 o mercado de criptomoedas cresça e se consolide. Porém, ainda vejo um caminho longo de amadurecimento. Assim que os desafios forem superados e os benefícios comprovados, passaremos por um boom de adoção não apenas no Brasil. No Japão, onde foi legalizado, analistas já preveem que a aceitação de criptomoedas pode incrementar o PIB nacional em até 0,3%”, afirma Chamati.

■ O MOVIMENTO IMUTÁVEL

Se as criptomoedas ainda causam polêmica, o mesmo não se pode dizer do blockchain, um dos códigos-fonte do bitcoin, que permite transações seguras e imutáveis. A plataforma blockchain já começa a ganhar vida própria e a despertar interesse das empresas, que veem a aplicação da tecnologia como protocolo de confiança.

Instituições financeiras começaram a estudar a blockchain como forma de agregar mais transparência a suas transações. A IBM admite a tecnologia como um caminho a avançar em segurança. O futuro dirá, mas as perspectivas dessa revolução tecnológica parecem ser as melhores. ■

ADMIRÁVEL MUNDO NOVO

Regulação do Banco Central é bem recebida pelas fintechs de crédito e quem vai sair ganhando é o consumidor

Por Carmen Nery

Com o objetivo de aumentar a concorrência no mercado de crédito e estimular a baixa de juros, o Banco Central acaba de regular o mercado de fintechs que oferecem empréstimos. Na prática, empresas que até então, atuavam como correspondentes bancários na oferta de crédito poderão trabalhar sem a intermediação de um banco e assim reduzir custos e facilitar processos. Além disso, o BC espera aumentar o número de empresas do segmento.

Outra mudança considerada importante é a permissão para fundos de investimentos participarem do grupo de controle de fintechs, que, via de regra, costumam estar associadas a fundos de private equity, focados no investimento em empresas.

■ NOVA SOPA DE LETRINHAS

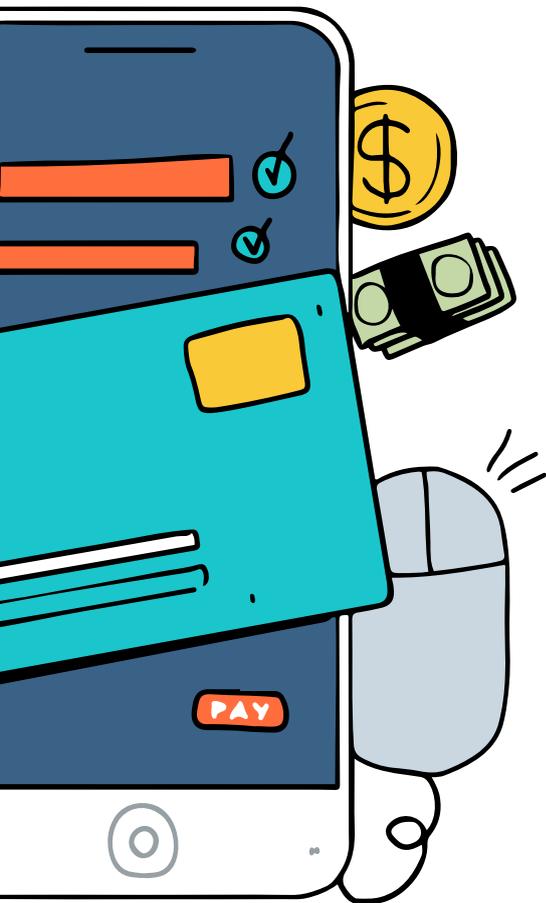
A resolução 4.656/2018, de 26 de abril de 2018, editada pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), reconhece as fintechs de crédito como instituições financeiras e as divide em: Sociedade de Empréstimos entre Pessoas (SEP) e Sociedade de Crédito Direto (SCD).

■ EMPRÉSTIMO ENTRE PESSOAS: LIGANDO AS PONTAS

Entre as duas modalidades regulamentadas, a Sociedade de Empréstimo entre Pessoas é a que introduz mais inovações. Em linhas gerais, o modelo permite que a fintech SEP ligue as pontas de quem tenha recursos para emprestar a quem esteja necessitando de crédito. Os recursos financeiros coletados dos credores

O BANCO CENTRAL ESPERA AUMENTAR O NÚMERO DE FINTECHS DO SEGMENTO DE CRÉDITO E INCENTIVAR A QUEDA DE JUROS





são direcionados aos devedores, após negociação em plataforma eletrônica, mercado que conta com fintechs como Biva e Nexeos.

De acordo com a definição da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), os credores podem ser pessoas físicas, instituições financeiras, ou fundos de investimento em direitos creditórios (FIDC). Os devedores podem ser pessoas físicas ou empresas, residentes e domiciliadas no Brasil.

MODELOS MARKETPLACE NÃO FORAM REGULAMENTADOS

Uma terceira modalidade de fintechs de crédito não foi regulamentada pelo Banco Central. São as que operam no modelo de marketplace, em que os exemplos mais conhecidos são a EasyCrédito e a BomPraCrédito.

Esta última opera intermediando operações de empréstimo pessoal que a empresa define como um contrato de crédito entre o cliente e a instituição financeira, no qual o cliente recebe uma quantia que deverá ser devolvida ao banco ou à financeira no prazo determinado, acrescida dos juros acertados.

Diferentemente do financiamento, no empréstimo pessoal o crédito aprovado não tem um destino específico, ou seja, pode ser utilizado para qualquer objetivo, como pagamento de contas, educação, quitação de outras dívidas ou mesmo para realizar uma compra ou viagem desejada. Já o financiamento também é um contrato entre o cliente e a instituição financeira, mas nesse caso existe uma destinação específica, como, por exemplo, a aquisição de veículo ou de imóvel.

Tanto o BomPraCrédito quanto o EasyCrédito não são instituições financeiras e, portanto, não realizam nenhum tipo de empréstimo ou financiamento direto aos seus clientes nem representam nenhuma ➔

→ instituição financeira em particular. Talvez por isso tenham ficado de fora da regulação do Bacen.

Para Marcos Ramos, CEO da EasyCrédito, a regulação beneficia os marketplaces porque amplia o número de concedentes de crédito nas plataformas. “Nossos clientes serão beneficiados porque haverá mais opções a sua escolha. Hoje, a maior parte das fintechs de crédito já está conosco e tanto as SCD quanto as SEP serão nossas clientes”, prevê Ramos.



■ LIMITE QUE ABRE PORTAS

“Uma boa surpresa da resolução do Bacen é o fim do limite de aplicação do investidor”, afirma Theodoro Guimarães de Castro Prado, gerente geral da Biva, plataforma de empréstimos P2P a empresas.

“Agora, o investidor tem limite de R\$ 15 mil por empresa, mas pode investir em quantas empresas e plataformas quiser. Estamos estudando se vamos migrar para SEP. Acreditamos muito no modelo híbrido”, diz Prado.

Daniel Gomes, CEO da Nexoos, que encerrou 2017 com R\$ 32 milhões de em-

A SEP LIGA QUEM TEM RECURSOS PARA EMPRESTAR A QUEM ESTEJA NECESSITANDO DE CRÉDITO NUMA NEGOCIAÇÃO VIA PLATAFORMA ELETRÔNICA

préstimos para mais de 400 empresas com faturamento a partir de R\$ 250 mil, também comemora o fim do limite de aplicação, acrescentando que a iniciativa incentiva a diversificação, mas não limita os investimentos.

■ EMISSÃO DE TÍTULOS DE CAPTAÇÃO

Outro ponto positivo da resolução é a permissão para a fintech emitir um título de captação - a exemplo de um recibo de depósito bancário (RDB) - vinculado diretamente a uma operação de crédito por meio de uma cédula de crédito bancário, ou contrato de empréstimo. “Antes, isso só era permitido às instituições financeiras às quais as fintechs eram vinculadas. Agora, poderemos ter controle de todo o processo”, observa Fábio Neufeld, CEO da Kavod Lending.

■ FINTECHS PODERÃO VENDER CARTEIRA

A principal característica da Sociedade de Crédito Direto na nova regulamentação de crédito do Banco Central é que ela opera com recursos próprios e não pode captar recursos no mercado. A SCD não pode cap-

tar recursos do público – exceto mediante emissão de ações – e participar do capital de instituições financeiras.

A resolução definiu ainda como e para quem os títulos de crédito poderão ser comercializados. Fintechs com esse modelo de negócio, depois que concedem os empréstimos com recursos próprios, podem ir

a mercado realizar a venda da carteira por meio de fundos de investimento em direitos creditórios (FIDC).

Entre as empresas que na nova regulamentação se enquadrariam no modelo de SCD, por operar com capital próprio, estão a Lendico, Geru, Creditas e a Just, que opera de forma independente dentro do Guia Bolso. ■

FUNDOS DE INVESTIMENTO PODERÃO FAZER PARTE DO GRUPO DE CONTROLE

Um aspecto importante destacado pelo mercado é que, embora a resolução determine que as operações devam ser realizadas sem retenção de risco de crédito por parte da fintech, a norma ressalva que isso não se aplica à aquisição de cotas subordinadas de fundos de investimento em direitos creditórios (FIDCs).

Esses fundos devem investir exclusivamente em direitos creditórios derivados das operações realizadas pela própria fintech, desde que essa aquisição represente, no máximo, 5% do patrimônio do fundo e não configure assunção ou retenção substancial de riscos e benefícios.

“Isso significa que a fintech classificada como SEP não pode dar nenhum tipo de garantia para os investidores, mas pode comprar uma parte das cotas de um FIDC no limite de até 5%, como se cobrisse a primeira inadimplência”, explica Fábio Neufeld, CEO da Kavod Lending.

A Kavod Lending concede empréstimos a empresas com faturamento anual mínimo de R\$ 6 milhões e garantias reais

em todas as operações. Os empréstimos contam com aval dos sócios e garantias, como recebíveis, máquinas, automóveis, imóveis, aplicações financeiras.

■ JUNTAS NO RISCO

Para o FIDC ter sucesso, é importante que a empresa originadora dos créditos esteja junto no risco, no que o mercado denomina de “skin the game”. Isso se dá, normalmente, por meio de uma participação na cota subordinada do FIDC.

Para Marcelo Ciampolini, CEO da Lendico, uma das principais preocupações da empresa era a questão da consolidação prudencial. No modelo anterior de consolidação prudencial, dependendo de como fosse feita a análise do grupo do qual a fintech faz parte, seria muito oneroso para a empresa ter uma cota subordinada, pois o BC consideraria o valor do FIDC inteiro.

“A regulação veio muito mais leve, nesse aspecto. O BC permitiu que se a holding ou uma empresa não financeira do grupo investir no FIDC, a fintech não precisa fazer a consolidação”, explicou Ciampolini.

FINTECHS DE INVESTIMENTO MAIS QUE TRIPPLICAM O NÚMERO DE CLIENTES EM 2017

Popularização do
serviço e queda das taxas
de juro devem manter
ritmo de crescimento
nos próximos anos

por Ademir Morata



O setor das fintechs de investimento teve o melhor ano de sua história em 2017. Algumas das principais marcas desse tipo de operação se tornaram mais do que três vezes maiores do que eram em relação ao ano anterior. E as boas notícias não param por aí. A expectativa dos dirigentes dessas empresas é de que haja a manutenção do ritmo nos próximos anos.

As razões para esse céu de brigadeiro são basicamente o aumento do conhecimento e da credibilidade do consumidor sobre a existência e as vantagens desse tipo de operação além da queda dos juros da economia. O novo patamar das taxas tem provocado a procura dos investidores por opções de remuneração maiores do que a proporcionada pela poupança.

O CEO da Vérios, Felipe Sotto-Maior, por exemplo, considera que o ano de 2017 foi mais um ano bom para as fintechs em geral. Para ele, o termo “fintech” deixou de ser jargão de nicho e tornou-se muito mais conhecido. Além disso, o volume de recursos investidos para expansão de fintechs aumentou muito, assim como o número total de iniciativas no Brasil.

No caso das fintechs de investimento, Sotto-Maior afirma que o ano foi de crescimento acelerado. “A Vérios cresceu mais de 250% no ano, ou seja, fechamos o ano com mais de 3,5 vezes o tamanho que tínhamos no fechamento de 2016. Ainda em 2017, fomos eleitos uma

das duas fintechs mais inovadoras do Brasil pela Visa e uma das sete melhores startups do ano, por voto popular, em pesquisa do site Tecmundo”, disse.

Desempenho parecido teve a Magnetis. “Tivemos um crescimento de 300% na nossa base de clientes ativos, passando a ter um número quatro vezes maior do que tínhamos no ano anterior”, revelou o CEO da empresa, Luciano Tavares.

O NOVO PATAMAR DAS TAXAS TEM PROVOCADO A PROCURA POR OPÇÕES DE REMUNERAÇÃO MAIORES DO QUE A POUPANÇA

Ele reconhece a maior popularização das startups do setor como um dos fatores responsáveis por esse desempenho. “A Magnetis foi a primeira empresa a atuar nesse segmento em 2015, quando ninguém nunca havia ouvido falar nesse tipo de operação no país. Em 2017, pudemos ver anún-

cios referentes ao nosso mercado na grande mídia, o que demonstra o salto que foi dado no período”, diz.

Tavares também considera a busca por alternativas à poupança como relevante para o crescimento do número de clientes, mas ressalta fatores internos como complementos para esse cenário positivo.



Luciano Tavares, CEO da Magnetis



“Estamos mais maduros e temos avançado no produto com o lançamento do aplicativo, além de termos obtido uma rodada de captação importante”, diz.

Em relação às perspectivas para 2018 e o futuro, a Vérios acredita que o principal desafio continua sendo mostrar para as pessoas que ficar com o dinheiro parado em produtos do banco não vale a pena. “O mercado financeiro pode ser arriscado ou não, só depende do tipo de investimentos que você decide fazer. Nesse sentido, vale muito a pena dedicar um pouco de tempo para se informar. O Tesouro Direto, por exemplo, é mais seguro que os produtos de investimento do banco, como poupança, CDB e fundos DI”, diz Sotto-Maior.

Nas projeções da Magnetis, a taxa de juro, vai continuar caindo e isso terá um efeito inversamente proporcional no cresci-

mento do negócio. Segundo Tavares, cada vez mais pessoas estão tomando conhecimento das fintechs de investimento e percebendo que hoje não precisam mais ficar restritas a ir ao seu banco e ter que optar pelas linhas de investimento que eles oferecem. De acordo com o empreendedor, a cada dia têm surgido novas iniciativas com novos modelos de negócio e isso é muito saudável para o segmento.

“Atualmente, o brasileiro investe seu dinheiro da mesma forma como investia 40 anos atrás. Mas daqui a 10 anos acho pouco provável que o cenário continue assim. Com a chegada da tecnologia, isso vai mudar independentemente de qualquer desafio, como eleições, por exemplo. Quem vai ganhar com isso é o consumidor final e as empresas que já estiverem preparadas para receber essa migração de demanda”, avalia. ■

“

O PRINCIPAL DESAFIO CONTINUA SENDO MOSTRAR QUE FICAR COM O DINHEIRO PARADO EM PRODUTOS DO BANCO NÃO VALE A PENA

”

cards 2018

Future Payment

15 e 16 de Maio | 09h às 19h
Transamerica Expo Center
São Paulo

Onde a cadeia de **meios de pagamento** se encontra



Mais informações: cards-expo.com.br | cards@informa.com

Apoio de Mídia:



Apoio Institucional:

Organização:

informa
exhibitions



FINANCIAMENTO COLETIVO PARA BOAS IDEIAS

Publicar um livro, organizar um show, restaurar a sede de uma ONG, inaugurar um bar ou criar uma startup... Qualquer um desses projetos pode ser viabilizado por meio de um crowdfunding - ou, em bom português, da popular “vaquinha”

por Martha Funke e Sílvia Lakatos

No Brasil, a plataforma Vakinha foi a pioneira, em janeiro de 2009, nesse sistema de captação, levando para a internet a nossa conhecida vaquinha, alguns meses antes de o conceito de crowdfunding nascer nos Estados Unidos e desembarcar por aqui. Um de seus fundadores e CEO, Fabricio Milesi, define assim a missão de sua empresa: “Buscamos aproximar as pessoas que precisam de ajuda daquelas que estão dispostas a ajudar, com rapidez e com as menores taxas possíveis”.

Outro pioneiro do setor, Diego Reeberg, um dos fundadores da plataforma Catarse, me, apaixonado por tecnologia e educação, explica: “Crowdfunding é o financiamento coletivo de uma iniciativa que quase sempre busca beneficiar a sociedade”.

O Vakinha atua apenas no Brasil e vem dobrando de tamanho a cada ano que passa: “Saímos de uma arrecadação total de R\$ 18,9 milhões, em 2016, para R\$ 37,1 milhões em 2017. Um salto de 97% no período de um ano”, assinala Milesi. “São cerca de 50 mil pagamentos efetuados por mês e já estamos aceitando criptomoedas”.

Legalmente, as plataformas de captação de recursos são regidas pela Instrução Normativa CVM 588, publicada em julho de



Fabricio Milesi, cofundador e CEO do Vakinha

2017 pela Comissão de Valores Mobiliários. Em linhas gerais, a norma estabelece que empresas com receita anual de até R\$ 10 milhões podem realizar ofertas de financiamento coletivo na internet (os chamados crowdfunding) sem a necessidade de registro de oferta e de emissor na CVM, o que impulsionou fortemente o segmento.

■ A TODO VAPOR

A CVM 588 também deu segurança jurídica aos investidores para voos mais altos e alavancou o setor de equity crowdfunding, financiamento coletivo fornecido em troca de participação.

O negócio funciona por aqui desde 2014, quando a Broota - hoje Kria - levantou recursos para seu próprio surgimento. De lá para cá, foram mais de R\$ 16 milhões captados para cerca de 50 startups, com mais de 1 mil investidores e, no início do ano, o fundo Leblon Equities adquiriu 15% das ações da empresa. Além de parceiros financeiros, os novos sócios ajudarão a gerir fundos de coinvestimentos, registra o CEO Frederico Rizzo, cujas metas

CROWDFUNDING É O FINANCIAMENTO COLETIVO DE UMA INICIATIVA QUE QUASE SEMPRE BUSCA BENEFICIAR A SOCIEDADE. DIEGO REEBERG

**FAZER UMA IDEIA
FRUTIFICAR PEDIA ALGO
MAIS OUSADO E CRIATIVO.
AS PLATAFORMAS DE
CROWDFUNDING
SUPRIRAM ESSA LACUNA**

incluem a oferta de tecnologia como um crowdfunding de investimento as-a-serviço, a inclusão de segmentos como shows, imóveis e negócios sociais e o emprego de blockchain, plataforma que surgiu para operações com bitcoins, considerada de alta segurança.,

Além da Kria, no fim de abril outras cinco plataformas estavam registradas na CVM: Eqseed, Startmeup, MyfirstIPO, Urbe.me e Glebba. A Eqseed já concluiu 13 rodadas, com investimentos próximos de R\$ 5 milhões. A MyfirstIPO deve entrar no ar este ano, detalha o responsável Adolfo Menezes Melito.

A Urbe.me especializou-se no ramo imobiliário, mesmo segmento da Glebba. A especialização também é tendência em financiamentos coletivos sem participação, ou doações. O Catarse.me, por exemplo, é focado em cultura e tecnologia, e em 2017 arrecadou mais de R\$ 2 milhões.

Já o Juntos.com.vc se volta para iniciativas de impacto coletivo, social e ambiental. Desde 2012, levantou R\$ 11,5 milhões para 850 projetos - dos quais 320 só em 2017, com R\$ 3,5 milhões. Segundo o cofundador

Eduardo Gusmão, as novidades este ano incluem pagamentos recorrentes, uma espécie de assinatura de doações, e sorteio de experiências como shows entre os doadores.

Os fatores para o sucesso dessas plataformas - dentre as quais também sobressaem as marcas Kickante e Benfeitoria - podem estar relacionados à ausência de opções para captação de pequenos valores. O financiamento público de projetos artísticos, por exemplo, não foi pensado para atender à demanda de produções de menor porte, bem como a oferta pública de ações de uma empresa (IPO) só pode acontecer depois que o negócio atingiu um certo porte.

Fazer uma ideia frutificar desde o começo pedia algo mais ousado e criativo - e as plataformas de crowdfunding supriram essa lacuna. ■



*Compartilhar
o bem é um
ótimo negócio*



vakinha

*Maior plataforma de
vaquinhas online do Brasil*

PEQUENAS, MAS ORGANIZADAS

Sistemas de gestão miram empreendedores

por Martha Funke



O porte dos investimentos indica o potencial do segmento de fintechs especializadas em gestão financeira para pequenas empresas. Em abril, a ContaAzul, que oferece sua plataforma em nuvem desde 2011, captou perto de R\$ 100 milhões em rodada série D liderada pelo fundo Tiger Global, que investe na empresa desde 2015, com partici-

pação da Endeavor Catalyst, fundo que apoia empreendedores da rede Endeavor.

A plataforma permite ao dono do negócio organizar e controlar a empresa de forma integrada com seu contador, lembra o CEO Vinícius Roveda. Além de oferecer desenhos próprios para verticais como lojas de informática, agências de comunicação e indústrias, no ano passado a

empresa finalizou acordo com o Banco do Brasil para integração automática do extrato da conta corrente para o sistema.

A ContaMobi também mira o controle e a gestão financeira como fator de sucesso das pequenas. Além de conta de pagamento digital, fornece suporte contábil eletrônico integrado por mais de 500 empresas especializadas cadastradas e já soma mais de 50 mil contas, das quais 60% são de pessoas jurídicas, detalha o CEO Ricardo Capucio. Conta e consultas são gratuitas, enquanto instrumentos como boletos custam R\$ 2,49 cada e a continuação do relacionamento com os contadores é negociada entre as partes.

Já a MEI Fácil surgiu de pivotagem da Contador X, cuja proposta inicial era fornecer serviços de contabilidade para empresas enquadradas no Simples. Com

“
**A CONTA AZUL,
CAPTOU PERTO
DE R\$ 100 MILHÕES
EM RODADA LIDERADA
PELO FUNDO
TIGER GLOBAL**
”

o crescimento do número de microempreendedores individuais, o negócio mudou de foco.

Agora, além de ferramenta gratuita para abertura e gestão do dia a dia para MEIs, oferece suporte humano com anuidade a partir de R\$ 69 e produtos financeiros como emissão de boletos e maquininha de cartão. De acordo com o sócio Rodrigo Salem, cerca de 5% dos perto de 150 mil usuários ativos da plataforma contratam o serviço.

Focado em pessoas físicas, o aplicativo de gestão financeira, o Guia Bolso levantou R\$ 215 milhões de investimentos em cinco anos, e ultrapassa 4 milhões de usuários. Com o tempo, a empresa criou o Just (justonline.com.br), um marketplace de crédito que funciona independentemente, dentro do Guia Bolso. Ele busca empréstimos pessoais com as taxas mais baratas entre as instituições parceiras da plataforma e oferece a possibilidade de fechar negócio com a própria ferramenta. ■



A RECEITA PARA CRESCER EM 2018

Empresários do setor preveem a intensificação da concorrência, impulsionada pelo fim da exclusividade entre bandeiras e adquirentes

por *Silvia Rossetto*

O número de fintechs no Brasil cresceu cerca de 36% em 2017, segundo levantamento da FintechLab, com maior concentração de empresas no setor de pagamentos. A ampliação da concorrência levou empresas a investir em novas soluções e tecnologias. “A possibilidade de entrada de novos adquirentes e a quebra de exclusividade de bandeiras fez com que a competição entre os players se acirrasse, levando-os a buscar novas formas de diferenciação”, comenta Rogério Signorini, diretor geral da Braspag, fundada em 2005.

A Braspag aposta em

soluções de segurança e, ainda, em novos formatos de pagamento, como as carteiras digitais para e-commerces, para atrair mais consumidores para o comércio virtual. “Entre os adquirentes”, comenta Signorino, “há a busca por ofertar serviços tecnológicos

cada vez mais sofisticados.” A atração de novos clientes é também o maior desafio apontado pela Asaas, empresa focada em empreendedores individuais, sub-bancarizados e desbancarizados.

Piero Contezini, cofundador e CEO da Asaas, acredita que o setor de pagamentos tem muito espaço para crescer. “Nosso objetivo



Rogério Signorini, diretor geral da Braspag

é alavancar a receita de outros produtos, como a Nota Fiscal de Serviços Eletrônica (NFS-e) e o cartão de crédito pré-pago, e triplicar o volume total de pagamentos, chegando próximo a 800 milhões de reais no ano”.

Entre os desafios, apontados por Contezini, está a criação de produtos para substituir por completo a necessidade de um banco, software de gestão e de CRM para o empreendedor individual. “Estamos trabalhando agressivamente em P&D para desenvolver as soluções pertinentes em cada um dos segmentos”, afirma o CEO da Asaas.

Os novos mercados estão entre os objetivos do Pagar.me, provedor de serviços de pagamento que cresceu mais de 250% em 2017. “Planejamos crescer mais em 2018, agregando novas soluções de pagamento para os nossos clientes e para o mercado, como venda em redes sociais e mais meios de pagamento online”, explica Alessandra Giner, CEO do Pagar.me.

Os principais desafios do Pagar.me estão associados às mudanças do mercado e ao constante dinamismo do mes-



Alessandra Giner, CEO do Pagar.me

mo. “Enxergamos cada vez mais abertura de mercado, mas não conseguimos atuar em todos os segmentos por conta de desafios internos de tecnologia e gestão”, pontua Alessandra Giner. “Temos trabalhado para aperfeiçoar esses processos por meio de programas que buscam valorizar

nossos talentos e desenvolver soluções cada vez mais focadas nas necessidades de nossos clientes e do mercado”. ■

O IMPACTO DA REGULAÇÃO

Entre os maiores desafios enfrentados pelo setor de serviços de pagamento, Igor Senra, CEO do Moip, aponta o impacto causado pelas alterações regulatórias da CIP: “Temos que ficar muito atentos a qualquer manifestação do Banco Central sobre a regulação, principalmente se algumas dessas mudanças impactarem diretamente em nosso produto”, afirma. “A grade única de liquidação amplia a segurança para os varejistas, evitando o chamado risco sistêmico da cadeia entre marketplaces e lojas parceiras. Ao mesmo tempo, gera uma complicação operacional muito grande para os comerciantes”, afirma e acrescenta que o Bacen está de olho nesse tipo de modelo de negócio. “Mais cedo ou mais tarde devemos ter mais mudanças a caminho”, prevê.

A POSSIBILIDADE DE ENTRADA DE NOVOS ADQUIRENTES E A QUEBRA DE EXCLUSIVIDADE DE BANDEIRAS FEZ COM QUE A COMPETIÇÃO SE ACIRRASSE

DISRUPÇÃO COM APOIO DO MUNDO FÍSICO

Parcerias com empresas tradicionais dão impulso às insurtechs

por Martha Funke

Depois de uma fase focada apenas em comparações de preço, o setor de seguros registrou o surgimento das startups dedicadas às vendas e, agora, o aumento do número de projetos dedicados a diferentes processos da cadeia de valor.

Do ano passado para cá, o número de insurtechs em atuação no país mais que dobrou, de 26 para 57, diz José Prado, responsável pelo portal Conexão Fintech e pelo Insurtech Brasil, evento que em abril reuniu 800 representantes de players do setor – contra 300 em 2017 – e ajudou a desmitificar a imagem das startups como ameaça aos corretores. “Gerar sinergias,

empoderar corretores e fazer seguradoras entregarem experiência melhor estão em alta”, ressalta.

Ao contrário do mercado financeiro, no setor de seguros o movimento digital está diretamente relacionado com as empresas do mundo físico. Um exemplo é a Youse, nascida na plataforma da Caixa Seguradora com desenvolvimento de produtos 100% digital.

Segundo o CEO Eldes Matiuzzo, site e aplicativo permitem cotação, customização, precificação, contratação, pagamento de cobertura e emissão de apólice na hora, além de abertura de sinistro e acompanhamento de assistência, entre outras



“ AO CONTRÁRIO DO MERCADO FINANCEIRO, NO SETOR DE SEGUROS O MOVIMENTO DIGITAL ESTÁ DIRETAMENTE RELACIONADO COM AS EMPRESAS DO FÍSICO ”

ações. O canal digital ainda gera dados, modelagem e customização. O próximo passo será a abertura da plataforma para distribuição de outros produtos do grupo.

A ToGarantido nasceu marketplace, mas depois de acelerada pelo Catalyst

Fund se aliou à seguradora Chubb para lançar produto de impacto social: pacotes a partir de R\$ 39,90 que cobrem situações de perda de saúde e garantem acesso a serviços e produtos com preços populares em agendamento de consultas, laboratórios e farmácias. “Era difícil dar escala a produtos tradicionais”, conta o CEO Felipe Cunha.

Já a chilena ComparaOnline se mantém como marketplace de comparação de preços de seguros e produtos financeiros que em 2017 rendeu uma terceira rodada de investimentos para expansão no mercado brasileiro, com US\$ 14 milhões da IFC e da Bamboo Capital. ■

■ ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

Antecipa
Antecipa Fácil
Quartilho

■ CÂMBIO

Câmbio Store
Exchange
Melhorcambio.com
Supercambio

■ CARTÕES

ASAAS
Bidu
Blue Whale Invest
Brasil Pré-Pagos
ComparaOnline
Credit
Ecommerce Card
Finners
Hub Fintech
MEI Fácil
Neon
PayPlug
paySmart
RecargaPay
Trusthub
Vale Saúde

■ COBRANÇA

Aceita Fácil
Acordo Certo
ASAAS
BLU365

Clinicorp
Cobransaas
Conta em Dia
Dunning
Negocia Fácil
Negocie Online
PayPlug
QueroQuitar
Vindi

■ CRIPTOMOEDA

2Ledge
Atlas Quantum
BitCambio
Bitcoin ToYou
Bitwage Brasil
Coinext
Foxbit
HashInvest
Mercado Bitcoin
Nerd Coins
Pagcoin
PayMeApp
Thera Bank
Wuzu
ZPay

■ EMPRÉSTIMO P2P

Biva
Firgun
Kavod Lending
Mutual
Nexoos

■ EMPRÉSTIMOS

Adianta
Bidu
BizCapital
Bom
Bom Pra Crédito
Bxblue
Captamoney
ComparaOnline
Credisfera
Creditas
Crédito Samba
EasyCredito
FinanZero
Firgun
Geru
Intoo
Just
Lendico
Monkey Exchange
Nexoos
Noverde
PayPlug
Portfy
Trusthub
UnoBank
Zetra

■ FUNDING E CROWDFUNDING

Benfeitoria
Catarse.Me

Doare
Embolacha
EqSeed
Firgun
Invoop
Kickante
Kria
Monkey Exchange
StartMeUp
Trusthub
Urbe.me
Vakinha
Wuzu

■ GESTÃO FINANCEIRA

Agilize
Brasil Pré-Pagos
Clinicorp
ContaAzul
Contabilizei
Contábil One
Conube
Credbit
Dunning
Ewally
Granatum Financeiro
Guiabolso
Marketup

MEI Fácil
Meu Credário
Movecash
Nibo
Nubank
Organizze
Osayk
PDVend
Planejei
Quanto Gastei
Quanto Sobra
Quartilho
ReCB
Tá Pago
Zetra

■ INVESTIMENTOS

Alkanza
Allgoo
App Renda Fixa
Atlas Quantum
Biva
Cíclic
HashInvest
Jurus
Magnetis
Meus Ynvestimentos
Monetus
Nexoos
Órama

Toro Investimentos
Trusthub
Urbe.me
Vérios
Yubb

■ NEGOCIAÇÃO DE DIVIDAS

Acordo Certo
Adimplere
BLU365
Bom Pra Crédito
Cobransaas
Conta em Dia
Moneto
Negocie Online
PagoSim
Portfy
Quero Quitar

■ OUTROS

Bit One
Dataholics
DataRisk
Labs Bank
Original my

■ PAGAMENTOS

00K Pagamento
Aceita Facil

Acqio
Allpago
ASAAS
Atar
Avante
Beblue
Bela viagem
Boletão
Brasil Pré-Pagos
Celcoin
Clinicorp
Cloudwalk
Contaum
Crebit
EBANX
E-PrePag
Fastcash
Finners
Hash lab
Husky
lugu
iZettle
maxiPago!
MEI Fácil
Mercado Pago
Moip
MundiPagg
Neon
OneBuy
Pagar.Me
Paggcerto

Pagpop
PagSeguro
Pague Veloz
Payleven
Paymentez
PayPlug
paySmart
PayU
RecargaPay
ReCB
SD Bank
Tá Pago
Thera Bank
Transfeera
Trigg
Triunfei
TRUSTHUB
Vindi
ZPay

■ SEGUROS

Bidu
ComparaOnline
Kakau Seguros
Minuto Seguros
Pitzi
Tá Certo
ThinkSeg
TôGarantido
Youse

OOK

Gestão Financeira, Meios de Pagamento
www.Ook.com.br
Recebeu aporte? NI

2LEDGER

Criptomoedas, Blockchain
www.2ledger.com
Início: 2018
Recebeu aporte? Sim

A

ACEITA FACIL

Pagamentos
www.aceitafacil.com
Recebeu aporte? Sim

ACORDO CERTO

Negociação de dívidas, Cobrança
www.acordocerto.com.br
Recebeu aporte? Não

ACQIO

Pagamentos
www.acqio.com.br
Início: 2013
Recebeu aporte? NI

ADIANTA

Empréstimos
www.adianta.com.br
Recebeu aporte? Sim

ADIMPLERE

Negociação de dívidas, Cobrança
www.adimplere.com.br
Recebeu aporte? Sim

AGILIZE

Gestão financeira de negócios
www.agilize.com.br
Recebeu aporte? NI

ALLGOO

Investimentos
www.allgoo.com.br
Recebeu aporte? Sim

ALLPAGO

Pagamentos
www.allpago.com
Recebeu aporte? Sim

ANTECIPA

Antecipação de Recebíveis
www.antecipa.com
Início: 2017
Recebeu aporte? Sim

ANTECIPA FÁCIL

Antecipação de recebíveis
www.antecipafacil.com.br
Início: 2016
Recebeu aporte? NI

APP RENDA FIXA

Investimentos
www.apprendafixa.com.br
Início: 2015
Recebeu aporte? NI

ARENA BIT COIN

Criptomoedas
www.arenabitcoin.com.br
Recebeu aporte? NI

ASAAS

Banco Digital, Cartão Digital,
Cobrança, Pagamentos
www.asaas.com
Início: 2014
Recebeu aporte? Sim

ATAR

Pagamentos
www.wearatar.com
Recebeu aporte? Não

ATLAS QUANTUM

Criptomoedas, Gestão financeira,
Investimentos
www.atlasquantum.com
Início: 2015
Recebeu aporte? NI

AVANTE

Pagamentos
www.avante.com
Recebeu aporte? NI

B

BEBLUE

Pagamentos
www.beblue.com.br
Recebeu aporte? Sim

BELA VIAGEM

Pagamentos
www.site.belaviagem.com
Recebeu aporte? Sim

BENFEITORIA

Funding
www.benfeitoria.com
Recebeu aporte? Sim

BIDU

Cartões, Empréstimos, Seguros
www.bidu.com.br
Início: 2011
Recebeu aporte? NI

BIGDATA CORP

Big Data
www.bigdatacorp.info
Recebeu aporte? NI

BITCAMBIO

Criptomoedas
www.bitcambio.com.br
Recebeu aporte? Não

BITCOIN TOYOU

Criptomoedas
www.bitcointoyou.com
Recebeu aporte? NI

BIT ONE

Criptomoedas, Pagamentos
www.bitone-tecnologia.com
Recebeu aporte? NI

BITWAGE BRASIL

Cryptocurrency
www.bitwage.com
Recebeu aporte? NI

BIVA

Empréstimo P2P
www.biva.com.br
Início: 2015
Recebeu aporte? NI

BIZCAPITAL

Empréstimos
www.bizcap.com.br
Início: 2016
Recebeu aporte? NI

BLU365

Cobrança, Negociação de dívidas
www.blu365.com.br
Início: 2014
Recebeu aporte? NI

BLUE WHALE INVEST

Carteira digital
www.bluewhaleinvest.com
Recebeu aporte? Sim

BOLETÃO

Pagamentos
www.boletao.com.br
Recebeu aporte? NI

BOLETO SIMPLES COBRANÇA

Boleto

www.boletosimples.com.br

Recebeu aporte? NI

BOM

Empréstimos

www.usebom.com

Início: 2017

Recebeu aporte? Não

BOM PRA CRÉDITO

Empréstimos, Negociação de dívidas

www.bompracredito.com.br

Início: 2013

Recebeu aporte? Sim

BRASIL PRÉ-PAGOS

Cartões, Cartão Digital, Gestão financeira, Pagamentos

www.brasilprepagos.com.br

Início: 2013

Recebeu aporte? NI

BXBLUE

Empréstimos

www.bxblue.com.br

Início: 2016

Recebeu aporte? NI

C

CÂMBIO STORE

Cambio

www.bidollar.com

Recebeu aporte? Não

CAPTAMONEY

Empréstimos

www.captamoney.com.br

Recebeu aporte? NI

CATARSE.ME

Financiamento coletivo

www.catarse.me

Recebeu aporte? Sim

CELCOIN

Pagamentos

www.celcoin.com.br

Início: 2015

Recebeu aporte? NI

CICLIC

Investimentos, Previdência

www.ciclic.com.br

Início: 2017

Recebeu aporte? NI

CLINICORP

Cobrança, Gestão financeira, Pagamentos

www.clinicorp.com

Início: 2017

Recebeu aporte? NI

CLOUDWALK

Pagamentos

www.cloudwalk.io

Recebeu aporte? Não

COBRANSAAS

Cobrança, Negociação de dívidas

www.cobransaas.com.br

Início: 2013

Recebeu aporte? NI

COINACTION SEED

Criptomoedas

www.coinaction.com

Recebeu aporte? NI

COINEXT

Criptomoedas

www.coinext.com.br

Início: 2017

Recebeu aporte? NI

COMPARAONLINE

Cartões, Cartão Digital, Empréstimos, Seguros

www.comparaonline.com.br

Início: 2009

Recebeu aporte? Não

CONTA AZUL

Gestão financeira

www.contaazul.com

Início: 2012

Recebeu aporte? NI

CONTÁBIL ONE

Gestão financeira de negócios

www.contabilone.com.br

Recebeu aporte? NI

CONTABILIZEI

Gestão Contábil

www.contabilizei.com.br

Recebeu aporte? NI

CONTA EM DIA

Cobrança, Negociação de dívidas

www.contaemdia.com.br

Início: 2018

Recebeu aporte? NI

CONTAUM

Cartões, Gestão Financeira, Pagamentos

www.contaum.com.br

Recebeu aporte? Sim

CONUBE

Gestão contábil

www.conube.com.br

Recebeu aporte? NI

CREBIT

Cartões, Cartão Digital, Gestão financeira, Pagamentos

www.crebit.com.br

Início: 2017

Recebeu aporte? Sim

CREDISFERA

Empréstimos

www.credisfera.com.br

Recebeu aporte? NI

CREDITAS

Empréstimos

www.creditas.com.br

Início: 2012

Recebeu aporte? NI

CRÉDITO SAMBA

Plataforma de crédito

www.creditosamba.com.br

Recebeu aporte? NI

D

DATARISK

Análise de crédito

www.datarisk.io

Início: 2014

Recebeu aporte? Não

DOARE

Funding

www.doare.org.br

Recebeu aporte? NI

DUNNING

Cobrança, Gestão financeira, Negociação de dívidas, Análise de Crédito
www.dunning.com.br
Início: 2015
Recebeu aporte? NI

E

EASYCREDITO

Empréstimo
www.easycredito.me
Recebeu aporte? NI

EBANX

Pagamentos
www.ebanx.com.br
Recebeu aporte? NI

EMBOLACHA

Funding
www.embolacha.com.br
Recebeu aporte? NI

EMPRÉSTIMO FÁCIL

Empréstimos
www.emprestimofacil.com
Recebeu aporte? NI

E-PREPAG

Pagamentos
www.e-prepag.com.br
Recebeu aporte? Não

EQSEED

Crowdfunding
www.eqseed.com.br
Recebeu aporte? Sim

EXCHANGE

Câmbio
www.exchangenow.net
Início: 2015
Recebeu aporte? Sim

EWALLY

Gestão financeira, Pagamentos
www.equal.com.br
Recebeu aporte? NI

F

FASTCASH

Pagamentos
www.fastcashcambio.com.br
Recebeu aporte? Sim

FINNERS

Pagamentos
www.fanners.com.br
Início: 2017
Recebeu aporte? NI

FINANZERO

Empréstimos
www.Finanzero.com.br
Início: 2015
Recebeu aporte? NI

FIRGUN

Empréstimos, Empréstimo P2P, Funding
www.firgun.com.br
Início: 2016
Recebeu aporte? Não

FOXBIT

Criptomoeda
www.foxbit.com.br
Recebeu aporte? NI

G

GERU

Plataforma de crédito, empréstimo
www.geru.com.br
Recebeu aporte? NI

GRANATUM

Gestão financeira de negócios

www.granatum.com.br

Recebeu aporte? NI

GUIABOLSO

Gestão Financeira

www.guiabolso.com.br

Recebeu aporte? NI

H

HASHINVEST

Criptomoedas, Investimentos

www.hashinvest.com.br

Início: 2017

Recebeu aporte? NI

HASH LAB

Pagamentos

www.hashlab.com.br

Início: 2017

Recebeu aporte? Sim

HUSKY

Pagamentos

www.husky.io

Recebeu aporte? Sim

I

IUGU

Pagamentos

www.iugu.com

Início: 2012

Recebeu aporte? NI

IZETTLE

Pagamentos

www.izettle.com

Início: 2010

Recebeu aporte? NI

J

JUNTOS

Crowdfunding

www.usejuntos.com.br

Início: 2017

Recebeu aporte? Não

JURUS

Investimento

www.jurus.com.br

Recebeu aporte? NI

JUST

Empréstimos

www.justonline.com.br

Recebeu aporte? NI

K

KAKAU SEGUROS

Seguros

www.kakau.co

Início: 2017

Recebeu aporte? Sim

KAVOD LENDING

Empréstimo P2P

www.kavodlending.com

Início: 2016

Recebeu aporte? NI

KICKANTE

Crowdfunding

www.kickante.com.br

Recebeu aporte? Sim

KONDUTO

Pagamentos

www.konduto.com

Início: 2014

Recebeu aporte? Não

KRIA

Crowdfunding, Funding, Investimentos

www.kria.vc

Início: 2014

Recebeu aporte? NI

L

LABSBANK

OpenBanking

www.labsbank.com

Início: 2015

Recebeu aporte? Não

LENDICO

Empréstimos

www.lendico.com.br

Início: 2015

Recebeu aporte? NI

LIVE CAPITAL

Investimentos

www.livecapital.com.br

Recebeu aporte? Não

M

MAGNETIS

Investimentos

www.magnetis.com.br

Recebeu aporte? Sim

MARKETUP

Gestão Financeira

www.marketup.com

Recebeu aporte? NI

MAXIPAGO!

Pagamentos

www.maxipago.com

Recebeu aporte? NI

MEI FÁCIL

Cartão Digital, Gestão financeira,

Pagamentos

www.meifacil.com

Início: 2017

Recebeu aporte? Sim

MELHORCAMBIO.COM

Câmbio

www.melhorcambio.com

Início: 2015

Recebeu aporte? Não

MÉLIUZ

Fidelidade, Pagamentos

www.meliuz.com.br

Recebeu aporte? Sim

MERCADO BITCOIN

Criptomoedas

www.mercadobitcoin.com.br

Início: 2013

Recebeu aporte? NI

MERCADO PAGO

Pagamentos

www.mercadopago.com.br

Recebeu aporte? NI

MEU CREDIÁRIO

Gestão Financeira

www.meucrediario.com.br

Recebeu aporte? Não

cards 2018

Future Payment

15 e 16 de Maio | 09h às 19h
Transamerica Expo Center
São Paulo

Onde a cadeia de **meios de pagamento** se encontra



Mais informações: cards-expo.com.br | cards@informa.com

Apoio de Mídia:



Apoio Institucional:

Organização:

informa
exhibitions

MEUS YNVESTIMENTOS

Investimentos

www.meusynvestimentos.com.br

Recebeu aporte? Não

MINUTO SEGUROS

Seguros

www.minutoseguros.com.br

Recebeu aporte? Sim

MOIP

Pagamentos

www.moip.com.br

Recebeu aporte? NI

MONETO

Meios de Pagamento,

Negociação de dívidas

www.moneto.com.br

Recebeu aporte? Sim

MONETUS

Investimentos

www.monetus.com.br

Início: 2018

Recebeu aporte? Sim

MONKEY EXCHANGE

Empréstimos, Funding

www.monkey.exchange

Início: 2016

Recebeu aporte? Sim

MOVECASH

Gestão Contábil

www.movecash.com.br

Recebeu aporte? Sim

MUNDIPAGG

Pagamentos, Gestão Financeira

www.mundipagg.com.br

Recebeu aporte? NI

MUTUAL

Empréstimo P2P

www.mutual.club

Início: 2016

Recebeu aporte? NI

N

NEGOCIA FÁCIL

Cobrança

www.negociafacil.com.vc

Início: 2012

Recebeu aporte? NI

NEGOCIE ONLINE

Cobrança, Negociação de dívidas,

Pagamentos

www.negocieonline.com.br

Início: 2015

Recebeu aporte? NI

NEON

Cartões, Gestão financeira,

Pagamentos

www.neon.com.br

Início: 2016

Recebeu aporte? NI

NERDCOINS

Criptomoedas

www.nerdcoins.com.br

Início: 2018

Recebeu aporte? NI

NEXOOS

Empréstimos, Empréstimo P2P,
Investimentos
www.nexoos.com.br
Início: 2015
Recebeu aporte? NI

NIBO

Gestão financeira
www.nibo.com.br
Recebeu aporte? NI

NOVERDE

Empréstimos
www.noverde.com.br
Recebeu aporte? NI

NUBANK

Banco digital, gerenciador financeiro
www.nubank.com.br
Recebeu aporte? Sim

O

ONEBUY

Pagamentos
www.onebuy.com
Recebeu aporte? NI

ÓRAMA

Investimentos
www.orama.com.br
Recebeu aporte? Não

ORGANIZZE

Finanças pessoais
www.organizze.com.br
Recebeu aporte? NI

ORIGINALMY

Outros
www.originalmy.com
Recebeu aporte? NI

OSAYK

Gestão financeira
www.osayk.com.br
Início: 2015
Recebeu aporte? NI

P

PAGAR.ME

Pagamentos
www.pagar.me
Recebeu aporte? NI

PAGGCERTO

Pagamentos
www.paggcerto.com.br
Início: 2013
Recebeu aporte? Não

PAGCOIN

Criptomoedas
www.pagcoin.com
Recebeu aporte? NI

PAGPOP

Pagamentos
www.pagpop.com
Recebeu aporte? Sim

PAGOSIM

Negociação de dívida
www.pagosim.com.br
Recebeu aporte? Sim

PAGSEGURO

Pagamentos
www.pagseguro.uol.com.br
Recebeu aporte? NI

PAGUEVELOZ

Pagamentos
www.pagueveloz.com.br
Início: 2013
Recebeu aporte? Sim

NI: não informado

PAYLEVEN

Pagamentos, Cartões
www.payleven.com.br
Recebeu aporte? NI

PAYMENTEZ

Pagamentos, Cartões
www.paymentez.com
Recebeu aporte? Não

PAYPLUG

Cartões, Empréstimos, Pagamentos
www.payplug.com.br
Início: 2016
Recebeu aporte? NI

PAYSMART

Cartões, Pagamentos
www.paysmart.com.br
Início: 2004
Recebeu aporte? Sim

PAYU

Pagamentos
www.payu.com.br
Recebeu aporte? Sim

PAYZEN

Pagamentos
www.payzen.com.br
Recebeu aporte? NI

PDVEND

Gestão Financeira
www.pdvend.com.br
Recebeu aporte? NI

PITZI

Seguros
www.pitzi.com.br
Início: 2012
Recebeu aporte? Sim

PLANEJEI

Gestão Financeira
www.planejei.com
Recebeu aporte? NI

POP RECARGA

Pagamentos
www.poprecarga.com.br
Recebeu aporte? NI

PORTFY

Empréstimos, Negociação de dívidas
www.portfy.com.br
Início: 2016
Recebeu aporte? NI

Q

QUANTO GASTEI

Gerenciador financeiro
www.quantogastei.com
Recebeu aporte? NI

QUANTO SOBRA

Gerenciador financeiro corporativo
www.quantosobra.com.br
Recebeu aporte? NI

QUARTILHO

Gestão financeira, Antecipação de recebíveis
www.quartilho.com
Início: 2014
Recebeu aporte? NI

QUERO QUITAR

Renegociação de dívidas
www.queroquitar.com.br
Recebeu aporte? Sim

R

RECARGA PAY

Cartão Digital, Pagamentos
www.recargapay.com.br
Início: 2010
Recebeu aporte? NI

RECB

Cobrança, Gestão financeira, Negociação de dívidas, Pagamentos, Boletos
www.recb.com.br
Início: 2016
Recebeu aporte? NI

RICO

Investimentos
www.rico.com.vc
Recebeu aporte? NI

S

SD BANK

Banco Digital, Pagamentos
www.sdbank.com.br
Início: 2017
Recebeu aporte? NI

SIMPLIC

Empréstimo
www.simplic.com.br
Recebeu aporte? NI

STARTMEUP

Investimentos
www.startmeup.com.br
Recebeu aporte? Sim

STONE

Pagamentos
www.stone.com.br
Recebeu aporte? Não

SUMUP

Pagamentos
www.sumup.com.br
Recebeu aporte? Sim

SUPERCAMBIO

Câmbio
www.supercambio.com.br
Início: 2017
Recebeu aporte? Sim

T

TÁ CERTO

Seguros
www.tacerto.com
Recebeu aporte? Sim

TÁ PAGO

Pagamentos, Gestão de Benefícios
www.tapago.com.br
Início: 2013
Recebeu aporte? NI

THERA BANK

Criptomoedas, Pagamentos
www.therabank.com
Início: 2017
Recebeu aporte? NI

THINKSEG

Seguros
www.thinkseg.com
Recebeu aporte? Sim

TÔGARANTIDO

Seguros Saúde, Seguro de Vida
www.togarantido.com.br
Início: 2016
Recebeu aporte? Sim

TORO INVESTIMENTOS

Investimentos
www.toroinvestimentos.com.br
Início: 2010
Recebeu aporte? Sim

TRANSFEERA

Pagamentos, Gestão Financeira
www.transfeera.com
Recebeu aporte? Não

TRIGG

Pagamentos, Cartões
www.trigg.com.br
Recebeu aporte? Sim

NI: não informado

TRIUNFEI

Pagamentos
www.triunfei.com
Recebeu aporte? Sim

TRUSTHUB

Cartão Digital, Empréstimos, Funding, Investimentos, Pagamentos, Antecipação
www.trusthub.com.br
Início: 2017
Recebeu aporte? NI

U

UNOBANK

Empréstimos
www.unobank.com.br
Recebeu aporte? NI

USECASH

Empréstimo
www.usecash.com.br
Recebeu aporte? NI

V

VAKINHA

Crowdfunding
www.vakinha.com.br
Início: 2009
Recebeu aporte? NI

VAI SOBRAR

Gestão Financeira
www.vaisobrar.com.br
Recebeu aporte? NI

VÉRIOS

Investimentos
www.verios.com.br
Início: 2015
Recebeu aporte? Sim

VINDI

Cobrança, Meios de pagamento
www.vindi.com.br
Recebeu aporte? NI

W

WUZU

Criptomoedas, Funding
www.wuzu.io
Início: 2017
Recebeu aporte? Sim

Y

YOUSE

Seguros
www.youse.com.br
Início: 2016
Recebeu aporte? Sim

YUBB

Investimentos
www.yubb.com.br
Início: 2014
Recebeu aporte? NI

Z

ZPAY

Criptomoedas, Pagamentos
www.zpay.com.br
Início: 2018
Recebeu aporte? NI

ZETRA

Empréstimos, Gestão financeira, Benefícios
www.zetra.com.br
Início: 2000
Recebeu aporte? NI