

Por Leonardo Grapeia

■ Nos últimos anos, o Bacen (Banco Central do Brasil) vem promovendo diversas evoluções estruturais de modernização que visam o aumento da competição entre as instituições financeiras. Como consequência, espera-se diminuição no custo do crédito e inclusão financeira de uma grande massa desassistida. O Banco Central denominou essa agenda como BC#, cuja principais iniciativas são o PIX, Open Finance, modernização na legislação cambial e o DREX (projeto de moeda digital).

O desenvolvimento do nosso ecossistema financeiro vem sendo muito elogiado no mundo inteiro. Para se ter uma ideia da importância dessa agenda, o PIX tem mais de 141 milhões de pessoas com suas chaves e 12,7 milhões de empresas que usam o sistema de pagamento diariamente. O volume transacionado foi de mais de R\$ 3,8 bilhões, tornando-o principal meio de pagamento utilizado pelos clientes.

A grande etapa da transformação, chamada inicialmente de Open Banking, visa transformar o mercado financeiro dando ao cliente o “poder em um click”. Vale ressaltar que hoje os dados são considerados um fator econômico tão ou até mais importante que o petróleo. Diversas decisões de crédito são tomadas com base no histórico do cliente. Uma instituição que detém esses dados possui uma vantagem competitiva diante de seus concorrentes por meio de ofertas personalizadas em relação ao momento financeiro e de vida do cliente e adequada às necessidades de rentabilidade da instituição, controlando margens e riscos de inadimplência. Em um setor altamente concentrado, como o setor bancário, significa que os maiores players possuem vasta base de dados sobre seus clientes, isso lhe confere uma grande vantagem competitiva sendo uma forte barreira de entrada. A elevada concentração, hoje em torno de 79% dos ativos estão centrados em 5 grandes bancos, faz com que o segmento tenha uma perda de eficiência e redução na qualidade de serviço, principalmente na competição de menores preços.

É nesse sentido que o Bacen (Banco central do Brasil) visa realizar abertura de dados no sistema financeiro, inovando e combatendo as barreiras para novos entrantes. O inicialmente denominado Open Banking Brasil entrou em funcionamento em fevereiro de 2021, apresentando uma abertura gradual de dados, até se tornar o Open Finance Brasil, que engloba o compartilhamento de dados do setor bancário, de seguros e de investimento.

O país também chamou atenção pelo rápido crescimento do ecossistema que, em um ano de funcionamento, já contava com mais de 5 milhões de contas conectadas, marco que só foi alcançado pelo pioneiro britânico após 4 anos de funcionamento. O projeto foi quebrado em quatro grandes fases. A primeira fase do ainda Open Banking Brasil, com compartilhamento de informações padronizadas sobre as instituições financeiras (nessa fase não houve compartilhamento de dados de clientes). A segunda fase iniciou o compartilhamento de dados do consumidor e a terceira fase permitiu o acesso de provedores de serviços de terceiros, bem como serviço de iniciação de transação de pagamento e serviços de encaminhamento de crédito. A quarta fase inaugurou o open finance propriamente dito, expandindo o escopo dos dados compartilhados para abarcar operações de câmbio, investimentos, seguros, previdência complementar e outros.

Dessa forma, fica claro que, para alcançar o objetivo maior de aumentar a competição no mercado, o Open Finance precisa inicialmente (1) atrair um grande número de instituições; (2) estimular a troca de dados entre as instituições; e (3) estimular o engajamento do público por meio de consentimentos de compartilhamento de informações.

Em 2022 o Open Finance Brasil alcançou mais de 9 milhões de consentimentos ativos para mais de 6,3 milhões de clientes únicos e em, 1º de fevereiro de 2023, quando completou dois anos, o ecossistema já tinha alcançado 22 milhões de consentimentos ativos para mais de 15 milhões de clientes únicos. Em janeiro foram registradas perto de 550 milhões de chamadas e em maio esse número já havia chegado perto de 850 milhões, um crescimento de 54,3% no período de 2022.

Nesse sentido, as chamadas de API específicas para empréstimos ainda possuem uma participação mais tímida no total, de 7,94%. Ainda assim, quando se considera todos os tipos de API associadas ao mercado de crédito, o cenário já é de relevância um pouco maior: juntas, as APIs para Cartões de crédito, Empréstimos e Financiamentos representam 27,3%.

Para se ter uma ideia do poder dessa inclusão chamada “Open Finance”, o marketplace de crédito BomPraCredito fez um piloto com amostra de 838 clientes que tiveram sua proposta negada. O piloto constituiu em recuperar os clientes negados através da utilização da riqueza dos dados provenientes do Open Finance para realizar uma oferta de crédito. O cliente foi direcionado para uma landing page do Open Finance para realizar uma oferta de crédito. O resultado foi um consentimento pela abertura dos dados por parte de 84% dos clientes. Dessa forma, 61% dos clientes tiveram sua solicitação de crédito aprovada.

Uma verdadeira inclusão social para um perfil de cliente totalmente desassistido. Toda essa magia de reinclusão só foi possível com Open Finance e dando poder para o cliente em um click. Ainda estamos engatinhando no poder dos dados, falta oferta customizada pelo perfil e momento do cliente, mas estamos no caminho para a evolução no ecossistema.

Leonardo Grapeia,

CEO Qista e Diretor de Crédito Pulverizado da REAG

(21.02.2024)