

Oportunidades para os participantes do ecossistema de pagamentos

"O futuro dos pagamentos não é o dinheiro em espécie, não são os cartões, é a invisibilidade".

Parafraseando as ideias de Dan Schulman, CEO do PayPal (2015–2024).

Conforme discutido ao longo deste documento, o ecossistema de pagamentos está em uma fase de profunda transformação que, longe de representar apenas desafios, abre uma série de oportunidades para os participantes tradicionais e emergentes.

A convergência entre inovação tecnológica, regulamentação proativa e inclusão financeira cria condições propícias para o desenvolvimento de novos modelos de negócios, soluções de pagamento mais acessíveis e experiências de usuário otimizadas. Desde o acesso a novos segmentos de clientes, inovação de novos produtos ou monetização de dados até a alavancagem de negócios de nicho ou emissão de moedas próprias, surgem oportunidades específicas para os participantes tradicionais. Os novos participantes emergentes podem considerar a possibilidade de entrar no ecossistema para substituir os participantes existentes ou para oferecer serviços de tecnologia especializados que outros utilizam.

Essa dinâmica promove não apenas a eficiência operacional, mas também fortalece o ecossistema para que seja mais interoperável, resiliente e centrado no usuário.

Participantes tradicionais

Embora a evolução do ecossistema de pagamentos possa ser vista como uma ameaça para os participantes tradicionais que lideram o setor de pagamentos há séculos, as oportunidades para eles - se empreenderem programas de transformação profunda de seus processos e sistemas - são significativas.

Potencial de acesso a novos segmentos de clientes

O crescimento sustentado dos volumes globais de pagamentos aumentou sua sofisticação tanto no lado da oferta quanto no lado da demanda. Embora os serviços tenham sido padronizados e personalizados para atender às necessidades dos clientes, os usuários reconfiguraram sua percepção dos pagamentos de um estágio final para um núcleo estratégico de gerenciamento de transações e liquidez.

Entretanto, nem todos os clientes têm o mesmo nível de adoção dessas novas tendências, nem os bancos têm canais adequados para atingir todos os segmentos.

Se considerarmos a segmentação de clientes do ecossistema de pagamentos como uma distribuição normal, as instituições financeiras estão se concentrando em melhorar sua capacidade de alcançar as caudas de distribuição e encontram desafios em ambas as extremidades: clientes sofisticados, cujas necessidades excedem as ofertas convencionais, e pequenas empresas, especialmente PMEs, competindo pela prioridade de atenção.

Surgem duas linhas de ação para enfrentar esses desafios:

- ▶ **Medidas para fechar a lacuna de fornecimento:** fortalecimento do omnicanal (host-to-host, plataformas abertas) e integração de serviços complementares, como cobertura de moeda, pagamentos em grande volume e visibilidade da cadeia de suprimentos.
- ▶ **Medidas para preencher a lacuna de demanda:** adoção de plataformas de mercado para envolver as PMEs e outros segmentos mal atendidos por meio de uma oferta mais competitiva e acessível.

Potencial de inovação em novos produtos e serviços

O contexto atual oferece aos bancos tradicionais uma oportunidade de inovar em várias áreas:

- ▶ **Criptomoedas:** serviços de custódia, câmbio (compra, venda e transferência), pagamentos, empréstimos, investimentos, soluções de pagamentos transfronteiriços, seguros especializados ou soluções de cash pooling e cross border cash pooling com base em liquidação atômica⁴⁸.
- ▶ **Banking as a Service (BaaS):** monetização da infraestrutura bancária por meio da prestação de serviços a terceiros, como fintechs ou empresas não financeiras, que não têm a capacidade, a possibilidade e/ou o interesse em desenvolver sua própria infraestrutura bancária, sob modelos de APIs modificadas. BBVA Open Platform, Solarisbank, N5 Now ou Ohpe são casos relevantes que tornaram o BaaS um modelo de negócios lucrativo ao incluir serviços B2B em seus catálogos, tais como:
 - **Serviços de conformidade regulamentar** para fintechs e outras empresas que desejam operar no setor financeiro e se tornar entidades regulamentadas, mas não têm o know-how ou a estrutura para fazê-lo. Isso inclui o gerenciamento de requisitos de conformidade, o monitoramento de transações e a garantia de que todas as transações estejam em conformidade com os regulamentos aplicáveis.
 - **Monetização de dados:** exploração dos dados gerados por meio de suas plataformas de BaaS para oferecer serviços personalizados e aprimorar a experiência do cliente. Isso inclui a análise de dados para identificar padrões de comportamento, fornece recomendações personalizadas e otimizar o gerenciamento de riscos.

⁴⁸O processo pelo qual uma transação (ou série de transações relacionadas) é concluída integralmente ou não é concluída. É um princípio de "tudo ou nada". No contexto de criptomoedas e blockchain, significa que os ativos mudam de mãos instantaneamente e sincronizadamente, eliminando riscos como o risco de contraparte (que uma das partes não cumpra sua parte da negociação) ou o risco de falha na liquidação (que um pagamento chegue, mas o ativo não seja entregue, ou vice-versa).

- **Serviços de acesso ao mercado regulamentado:** prestação de serviços de intermediação na prestação de serviços a empresas que não desejam se tornar entidades regulamentadas e preferem usar um intermediário terceirizado. Isso inclui o gerenciamento de contas, a facilitação de transações e o fornecimento de serviços financeiros, em uma base de marca branca, sob uma estrutura regulatória segura e confiável.
- ▶ **Mercados emergentes (Web 3.0)**⁴⁹: desenvolvimento de soluções para realidade virtual, metaversos e economias descentralizadas, oferecendo produtos como wallets Web 3.0, programas de fidelidade baseados em tokens, serviços de pagamento para ambientes virtuais e soluções de identidade digital descentralizada (DID).

O mercado global da Web 3.0 alcançou um valor de US\$ 3,2 bilhões em 2021 e está projetado para atingir US\$ 81,5 bilhões até 2030, com uma taxa de crescimento anual composta de 43,7%⁵⁰. Esse novo mundo representa um desafio significativo para as instituições financeiras, pois se baseia em um modelo totalmente descentralizado que torna os serviços atuais obsoletos e exige novos serviços..

Aumento potencial da receita com a monetização de dados

A mineração de dados tornou-se uma estratégia fundamental para as instituições financeiras atuais:

- ▶ **Personalização de serviços**, analisando padrões de comportamento a partir de dados transacionais (por exemplo, recomendações de produtos financeiros podem ser desenvolvidas com base nos padrões de gastos e economias dos clientes, aumentando a relevância e a eficácia das ofertas).
- ▶ **Desenvolvimento de novos produtos financeiros**, antecipando necessidades emergentes, por exemplo, detectando segmentos de clientes aos quais não são



oferecidos produtos de financiamento ou que não têm cartões de crédito, mas que fazem compras no sistema Buy Now Pay Later.

- ▶ **Otimização do gerenciamento de riscos**, por meio de modelos preditivos que identificam padrões de comportamento que são precursores de momentos de inadimplência de pagamentos.
- ▶ **Eficiência operacional**, por meio de processos de automação baseados em inteligência artificial.
- ▶ **Geração de novos fluxos de receita**, por meio da comercialização de dados agregados anônimos e serviços de inteligência financeira.

⁴⁹A Web 3.0 é entendida como a terceira geração da evolução da Internet, caracterizada pela descentralização da arquitetura de dados (Filippi & Wright, 2018), pela capacidade semântica de entender e interpretar o conteúdo contextualmente (Berners-Lee et al., 2001) e pelo uso intensivo de tecnologias emergentes, como blockchain, inteligência artificial (IA) e contratos inteligentes (Al-Khalil et al., 2020), a fim de criar uma rede mais interoperável, segura, transparente e centrada no usuário.

⁵⁰<https://www.emergenresearch.com/>



Uso de empresas de nicho como aceleradores de transformação

As instituições tradicionais podem contar com novos fornecedores especializados, como as Paytechs⁵¹, para acelerar a implementação de soluções de ponta, minimizando os custos internos de desenvolvimento e integração e buscando melhorar a experiência do usuário.

Potencial para emissão de moeda própria

A possibilidade de emissão de moedas digitais por instituições financeiras abre novos horizontes:

- ▶ **Moedas próprias**, como a JPM Coin/Kynexis, uma criptomoeda emitida pelo J.P. Morgan para liquidações interbancárias, pagamentos transfronteiriços e otimização de tesouraria corporativa⁵²:
 - o Projetado para ser usado somente por clientes institucionais, com lastro de 1:1 em dólares americanos (cada Kynexis representa um dólar americano em depósito no J.P. Morgan).
 - Ele elimina os pontos de atrito tradicionais da tesouraria e permite o gerenciamento de liquidez em tempo real por meio de pagamentos transfronteiriços além dos

horários de corte de moeda, feriados ou fins de semana⁵³, operando de acordo com um esquema como o descrito na Figura 17.

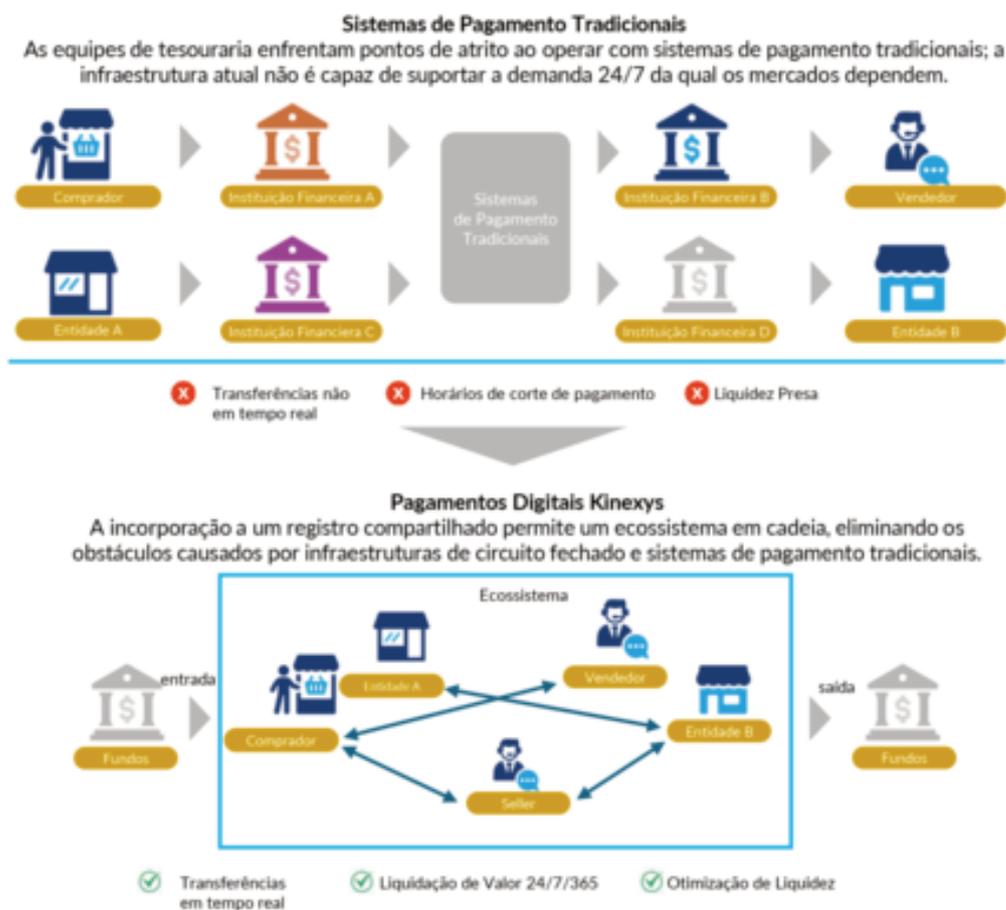
- ▶ **Stablecoins**: os bancos podem emitir stablecoins regulamentadas, criando versões digitais de depósitos ou tokens de dinheiro eletrônico cujos tempos e custos de liquidação, em comparação com sistemas tradicionais como o SWIFT, são significativamente menores.
- ▶ **Tokenização de ativos** (ações, títulos, imóveis) que podem ser negociados no blockchain.
- ▶ **Novos serviços financeiros digitais** (wallets, pagamentos programáveis, crédito inteligente baseado em blockchain) e aqueles derivados do cumprimento da função definida para instituições financeiras em áreas monetárias que emitiram moedas digitais públicas (CBDCs), como o Euro Digital.

⁵¹ AEFI_Libro-Blanco-PayTech-2020_Diciembre-2020.pdf (asociacionfintech.es).

⁵² De acordo com a J.P. Morgan (<https://www.jpmorgan.com/kynexis/index>), a Kynexis, em seus 4 anos de existência, acumulou um volume de transações superior a US\$ 1,5 trilhão, com um volume médio de transações por dia superior a US\$ 2 bilhões.

⁵³ J.P. Morgan - Kynexis Digital Payments (<https://developer.payments.jpmorgan.com/docs/treasury/global-payments/capabilities/global-payments-2/jpm-coin-system/index>).

Figura 17: Comparação entre o pagamento via rail tradicional e o pagamento via moeda digital emitida por um banco comercial.



Fuente: J. P. Morgan

Participantes emergentes

Da mesma forma, os participantes emergentes - como fintechs, startups de tecnologia, plataformas digitais e projetos baseados em tecnologias descentralizadas - estão encontrando oportunidades de acesso ao ecossistema para substituir os intermediários tradicionais por soluções mais ágeis e centradas no usuário, alinhadas com as demandas digitais contemporâneas, ou buscando replicar modelos de serviços financeiros de Market Places sob a filosofia Banking as a Platform.

Potencial de substituição de intermediários tradicionais

Novos participantes estão revolucionando o ecossistema com propostas de valor altamente competitivas por meio de diversos modelos de negócios, entre os quais podemos citar:

- ▶ Tornar-se fornecedores de serviços de pagamento, oferecendo serviços de pagamento especializados (soluções integradas ou serviços de valor agregado).
- ▶ O projeto e a comercialização de soluções de Open Banking.
- ▶ O lançamento de serviços de pagamento da Web 3.0 por meio de NFTs.
- ▶ A oferta de soluções DEFI (finanças descentralizadas).

Estabelecimento de suas próprias entidades listadas como "Fornecedores de serviços de pagamento", oferecendo diferentes tipos de soluções

- ▶ Soluções para a integração de diferentes métodos de pagamento em APIs padronizadas e considerando processos 100% digitais com:
 - Aprovação instantânea.
 - Modelos de contratação flexíveis, sem exigir contratos de longo prazo, compromissos de permanência ou taxas de cancelamento.
 - Taxas mensais baixas ou inexistentes (sem taxas mensais altas em comparação com os fornecedores tradicionais de contas de comerciante).
 - Taxas de processamento fixas, sem cobranças adicionais por tipos de cartão, conformidade com PCI ou extratos em papel.
 - Ferramentas simplificadas de gerenciamento de vendas e negócios, combinando serviços de pagamento com um conjunto de ferramentas online para gerenciamento de vendas e negócios, como sistemas de ponto de venda (POS), lojas online e faturamento eletrônico.

El euro digital.

O que é o euro digital?

O euro digital é uma moeda digital (CBDCs) que será emitida e apoiada pelo Banco Central Europeu (BCE), emulando o euro tradicional. Portanto, é uma responsabilidade do Banco Central e não de um banco comercial.

Por que precisamos do euro digital?

Um dos principais argumentos apresentados pelo BCE para o lançamento do euro digital é a falta de uma opção de pagamento digital europeu em toda a área do euro. Atualmente, 13 dos 20 países membros dependem de sistemas de pagamento internacionais - operados principalmente por empresas norte-americanas, como Visa e Mastercard - para transações com cartões. O euro digital é apresentado como um meio de pagamento eletrônico europeu, acessível e aceito em todos os países da área do euro.

Entretanto, um dos temores mais proeminentes é que o euro digital poderia facilitar a vigilância excessiva das transações financeiras dos cidadãos, comprometendo assim sua privacidade. Ao contrário do dinheiro, que permite transações anônimas, o euro digital poderia deixar um rastro digital de cada transação. O BCE reconheceu essa preocupação em seu relatório sobre o euro digital, observando que "a privacidade é o aspecto mais importante de um euro digital, tanto para indivíduos quanto para profissionais". Entretanto, os críticos alertam que, mesmo que medidas para proteger a privacidade sejam implementadas, o próprio design do euro digital poderia facilitar o rastreamento das transações pelas autoridades.

Como o euro digital é regulamentado?

O euro digital está fora do escopo da Regulamentação de Mercados de Ativos Criptográficos (MiCA) e da DLT/MiFID II. Por esse motivo, em 28 de junho de 2023, a Comissão Europeia apresentou, como parte de seu "Pacote de Moeda Única", a estrutura legal para sua possível introdução. A fase de preparação do projeto começou em novembro de 2023 e, em dezembro de 2024, foi publicado o segundo relatório de progresso¹, que prevê uma decisão sobre a transição para um estágio posterior no final de 2025. De qualquer forma, o Conselho do BCE não tomará uma decisão final sobre a emissão do euro digital até que a legislação pertinente tenha sido adotada.

Em que estágio estamos?

Em outubro de 2020², o BCE publicou um relatório analisando a possível emissão de uma moeda digital do banco central para a área do euro. Nove meses depois, o Conselho do BCE decidiu lançar o projeto do euro digital. A fase de pesquisa foi realizada de outubro de 2021 a outubro de 2023, durante a qual várias

opções de design e modelos de distribuição foram estudados em estreita cooperação com as autoridades da União Europeia e os participantes do mercado. Os resultados dessa fase formaram a base para a decisão de lançar a fase de preparação em novembro de 2023³.

Atualmente, essa fase tem como objetivo lançar as bases para a possível emissão do euro digital, incluindo a finalização das regras operacionais do sistema e a seleção dos fornecedores que desenvolverão a plataforma e a infraestrutura necessárias. A fase de preparação inclui testes e experimentações abrangentes, bem como trocas regulares com o público e outras partes interessadas, a fim de garantir que o euro digital atenda às necessidades dos usuários e aos requisitos do Eurosistema. Espera-se que essa fase seja concluída no quarto trimestre de 2025 (vide Figura 18).

Qual é a distribuição de funções prevista?

Há preocupações de que o euro digital possa levar a uma desintermediação do sistema bancário tradicional. Se os cidadãos decidirem manter seus fundos diretamente em euros digitais no BCE, os bancos comerciais poderão enfrentar uma redução significativa em seus depósitos, afetando sua capacidade de conceder empréstimos.

O BCE declarou que "o euro digital deve ser projetado levando-se em conta as possíveis consequências não intencionais de sua emissão, a fim de limitar seus possíveis efeitos adversos sobre a política monetária e a estabilidade financeira". Para esse fim, foi prevista uma distribuição de papéis e funções entre os intermediários supervisionados, de modo que:

- ▶ O Eurosistema é responsável por emitir a moeda e garantir a liquidez adequada no sistema, gerenciar as instituições sob sua supervisão e fornecer serviços de liquidação.
- ▶ Os intermediários são responsáveis por gerenciar contas e carteiras digitais, fornecer os dispositivos que permitem o gerenciamento de instrumentos de pagamento, realizar serviços de iniciação, autenticação, validação e pós-liquidação associados a transações e fornecer serviços relacionados ao financiamento e à retirada de fundos de contas e carteiras.

Considerando a distribuição, os intermediários financeiros devem estar preparados para oferecer serviços como os seguintes se quiserem continuar a ser participantes relevantes no ecossistema da área do euro:

- ▶ Ofereça um portal de front-end para seus clientes e implemente um protocolo Know Your Customer (KYC).
- ▶ Fornecimento de dispositivos e interfaces para possibilitar pagamentos digitais em euros, bem como serviços de abertura de contas, carteiras, integração e desligamento.
- ▶ Facilite o financiamento e o desfinanciamento dos portfólios digitais de seus clientes 24 horas por dia, 365 dias por ano.
- ▶ Iniciar, autenticar, validar e executar atividades pós-liquidação, como a reconciliação de transações.
- ▶ Fornecimento de interfaces de programação de aplicativos (APIs) em conformidade com a Diretiva PSD2, permitindo que terceiros acessem e desenvolvam serviços de valor agregado.

¹<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2024/html/ecb.pr241202~d0b19e5e1b.en.html>.

²https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/Report_on_a_digital_euro~4d7268b458.en.pdf.

³<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2023/html/ecb.pr231018~111a014ae7.en.html>.

Figura 18: Cronograma do projeto euro digital.



- ▶ Serviços de valor agregado incorporados: proteção contra fraudes, consultoria de conformidade, processamento multilíngue e em várias moedas.

Desenho e Comercialização de soluções de Open Banking

- ▶ Agregação de contas: os agregadores de informações financeiras são entidades que, ao acessarem as contas de pagamento de seus clientes em várias instituições financeiras, permitem que eles visualizem toda a sua posição financeira em um único ponto de acesso. Esse serviço "básico" pode ser enriquecido para oferecer serviços de maior valor agregado, como gerentes financeiros avançados para pessoas físicas ou gerentes de tesouraria para PMEs.
- ▶ Iniciação de pagamento: consiste na emissão de uma ordem de pagamento da conta bancária de um cliente para a conta de um comerciante, permitindo que pagamentos de conta para conta sejam feitos sem a necessidade de intermediação de cartão de crédito ou débito.
- ▶ Desenvolvimento de modelos de scoring/debt advise: ao acessar as informações financeiras dos clientes em diferentes instituições financeiras, um agregador de informações pode desenvolver um modelo de pontuação para avaliar a capacidade financeira de um candidato a empréstimo. Além disso, esse tipo de serviço pode ser usado para fornecer consultoria sobre dívidas a seus clientes, avaliando os níveis máximos desejáveis de endividamento ou as possibilidades de refinanciamento de dívidas.
- ▶ Cobertura de saque a descoberto: por meio de uma combinação de serviços de agregação de contas e de iniciação de pagamentos, esses serviços monitoram as

transações associadas a uma conta de pagamento para emitir uma ordem de pagamento contra outra conta do cliente que esteja fazendo uma transferência instantânea a fim de evitar que a conta fique com saldo negativo.

Lançamento de serviços de pagamento da Web 3.0 por meio de NFTs

Em ecossistemas virtuais, como o metaverso, as transações de compra/venda são usadas com carteiras em que NFTs - Non-Fungible Tokens - (ativos digitais exclusivos que representam a propriedade de um item específico exclusivo e não podem ser trocados por outros tokens de igual valor) são negociados, sejam eles digitais ou físicos, e são registrados no blockchain.

Atualmente, muitos regulamentos impedem que as instituições financeiras forneçam custódia ou serviços relacionados a esses ativos digitais, abrindo caminho para que as instituições não financeiras se posicionem para atender a essa necessidade.

Embora os usos mais comuns dos NFTs atualmente estejam fora do âmbito do ecossistema de pagamentos (arte digital; colecionáveis; imóveis virtuais; música e mídia; jogos), essas novas classes de ativos dentro dos ecossistemas virtuais nos levam, dentro da Web 3.0, à próxima evolução do e-commerce, em que não se espera mais receber um objeto ou serviço, mas sim receber um NFT imediatamente e, portanto, representam um novo conceito de "moeda".

A adaptação das plataformas de pagamento para que possam processar NFTs traz novas oportunidades de negócios:

- ▶ **Oferta de gateway de stablecoin**, que permite que os usuários finais paguem com moeda fiduciária e transformem o valor em uma quantia equivalente em stablecoin para o emissor da NFT.





- **Experiências no metaverso**, facilitando o pagamento de uma nova experiência virtual dentro do metaverso, assim como um comércio eletrônico tradicional facilita o pagamento de mercadorias hoje.
- **Financiamento/subsídio de projetos**, em que o CLN não tem valor monetário, mas é usado como símbolo de solidariedade ou sustentabilidade (por exemplo, campanhas de reciclagem premiadas com um CLN de credenciamento).
- **Interoperabilidade**, com soluções que permitem a interoperabilidade entre diferentes metaversos, facilitando a transferência de NFTs e outros ativos digitais entre plataformas.

Alavancagem em soluções DeFi (finanças descentralizadas)

No contexto das criptomoedas e da tecnologia blockchain, "DeFi" é uma abreviação de "Decentralised Finance" (finanças descentralizadas).

O termo DeFi se refere a um ecossistema de aplicativos financeiros criados em infraestruturas de blockchain que operam sem intermediários tradicionais, como bancos, corretores ou plataformas de pagamento centralizadas. Em vez de depender de instituições financeiras centralizadas, os serviços DeFi são gerenciados por meio de contratos inteligentes, que são programas automatizados capazes de executar acordos de acordo com os termos acordados, sem intervenção de terceiros.

O grau de maturidade desse tipo de serviço ainda é baixo, o que gera novas oportunidades de negócios:

- ▶ Conectar os serviços e benefícios do ambiente descentralizado com os canais de pagamento tradicionais (DApps Connection), facilitando a integração dos dois mundos financeiros.
- ▶ Oferecer liquidez em moeda fiduciária (FIAT) de forma integrada e acessível nos serviços DeFi, simplificando a experiência do usuário.

Os principais exemplos de serviços DeFi são os seguintes:

- ▶ Empréstimos e empréstimos descentralizados: os usuários podem solicitar ou conceder empréstimos em criptomoedas sem a intermediação de instituições financeiras tradicionais.
- ▶ Bolsas descentralizadas (DEX): plataformas que permitem que as criptomoedas sejam trocadas diretamente entre os usuários, eliminando a necessidade de um corretor central.
- ▶ Yield farming: estratégia pela qual os usuários contribuem com liquidez para os protocolos DeFi em troca de recompensas, otimizando o desempenho de seus ativos digitais.
- ▶ Staking: o processo de manter fundos em carteiras de criptomoedas para apoiar a segurança e a operacionalidade das redes de blockchain, em troca de recompensas regulares.

Há muitos benefícios identificados pelos usuários do universo DeFi: facilitar o acesso a serviços financeiros, reduzir custos, aumentar o nível de concorrência, melhorar a resiliência operacional, aumentar a transparência e evitar a interferência arbitrária do governo, mas não podemos esquecer que os riscos associados são significativos⁵⁴:

- ▶ Riscos operacionais decorrentes da recombinação de componentes do ecossistema para criar valor e que resultam em maiores interconexões e, paralelamente, complexidade, tornando mais prováveis os incidentes (ataques cibernéticos, limitações de desempenho, congestionamento operacional etc.).
- ▶ Riscos financeiros relacionados principalmente a conflitos de interesse, possibilidade de manipulação de preços ou alavancagem excessiva (o sistema DeFi é baseado em automatismos que fazem com que as crises se acelerem e se amplifiquem em curtos períodos de tempo - a existência de ações mecanizadas aumenta a volatilidade nos preços dos ativos subjacentes, agravando, em última análise, as tensões que ocorrem naturalmente).
- ▶ Problemas de governança inerentes a um sistema descentralizado. Não é incomum, por exemplo, que alguns participantes detenham a maior parte dos tokens de votação ou que aspectos cruciais sejam decididos por alguns indivíduos (fundadores, desenvolvedores etc.) sob o pretexto de serem mais ágeis, sem que os investidores estejam necessariamente cientes dessa situação. A descentralização também dificulta a existência de um interlocutor válido a quem as reclamações e queixas possam ser dirigidas.

⁵⁴ Boletín Económico de Banco de España
(<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/23/T3/Fich/be2303-art04.pdf>)

- ▶ Conduta desonesta ou, no mínimo, desalinhada com os interesses dos clientes.
- ▶ Propensos a manipulações e fraudes de mercado, seja por meio de mecanismos que visam alterar deliberadamente a sequência de validação de transações pendentes, aproveitando o acesso a informações privilegiadas para causar mudanças de preço ou deturpando o volume de atividade para inflar as expectativas de crescimento do mercado e gerar bolhas especulativas, entre outros.

A regulamentação do setor de DeFi continua limitada e em evolução na maioria das jurisdições. A natureza descentralizada dessas plataformas e sua constante inovação representam desafios significativos para os órgãos reguladores, pois muitos aplicativos não têm uma entidade centralizada que possa ser diretamente supervisionada.

Potencial de criação de plataformas de serviços bancários

As grandes empresas de tecnologia estão buscando replicar os modelos de Market Places para o setor financeiro, aproveitando os dados de pagamento para expandir os serviços financeiros de forma integrada sob a filosofia do Banking as a Platform:

- ▶ O controle do relacionamento com o cliente está nas mãos do gestor da plataforma, que não é uma instituição financeira e, portanto, não tem as obrigações regulatórias inerentes a esse setor.
- ▶ A instituição financeira se torna a fornecedora de serviços/produtos, sem relacionamento direto com o cliente final, e arca com todos os custos operacionais e regulatórios envolvidos na "fabricação" do instrumento financeiro.

Estudo de caso - Inclusão de novos participantes em transferências internacionais

Este estudo de caso tem como objetivo mostrar como a inclusão de novos participantes no ecossistema de pagamentos leva a uma melhoria efetiva do uso e das condições econômicas disponíveis para os consumidores finais. Para isso, será feita uma comparação entre o processo de execução de duas transferências internacionais entre contas mantidas por um grupo corporativo em três países, Espanha - Croácia - Colômbia, em um ambiente tradicional e em um ambiente digital.

Após realizar a comparação, conclui-se que:

- ▶ Em um ambiente tradicional, as duas transferências serão concluídas em 3 a 7 dias (vide Figura 19).
- ▶ Em um ambiente digital, com soluções "book to book" ou baseadas em contas virtuais, as duas transferências podem ser executadas instantaneamente ou levar até dois dias.

Resposta conceitual em um ambiente tradicional

Como tanto a Espanha quanto a Croácia pertencem à área SEPA, as transações diárias iniciadas na Espanha levarão no máximo um dia para serem efetivadas, com o mesmo custo de uma transferência de crédito padrão.

Por outro lado, para transações iniciadas da Croácia para a Colômbia, no caso de transferências internacionais, o tempo necessário para que a transferência seja efetivada variará entre 3 e 7 dias, dependendo da necessidade de intervenção de um único banco correspondente ou de vários bancos correspondentes.

Resposta conceitual em um ambiente virtual

Uma situação como a descrita na seção anterior está longe do modelo objetivo que os clientes de hoje exigem. Portanto, uma instituição que deseja estar na vanguarda dos serviços de pagamento consideraria um processo de transformação para converter seus processos nos de um banco digital, de modo que possa fornecer seus serviços financeiros por meio de plataformas online e aplicativos móveis, permitindo que os clientes realizem transações, gerenciem contas, solicitem empréstimos, façam investimentos e outras atividades financeiras pela Internet (vide Figura 20). Isso reduziria significativamente o tempo necessário para concluir o ciclo de transações e poderia ser feito instantaneamente.

Os recursos comuns são os seguintes:

- Operações online.
- Ausência de filiais físicas.
- Custos operacionais baixos ou inexistentes.
- Acesso a uma variedade de serviços financeiros.
- Inovação tecnológica.

Obtenção de um serviço diferenciado e de valor agregado:

- Abertura de conta em minutos.
- Acesso instantâneo à conta.
- Transferências de menor custo.
- Serviços bancários acessíveis, com maior transparência.
- Não há horário de abertura ou fechamento.

Figura 19: Diagrama esquemático do processo de uma transferência internacional de crédito fora da área SEPA por meio de bancos físicos.

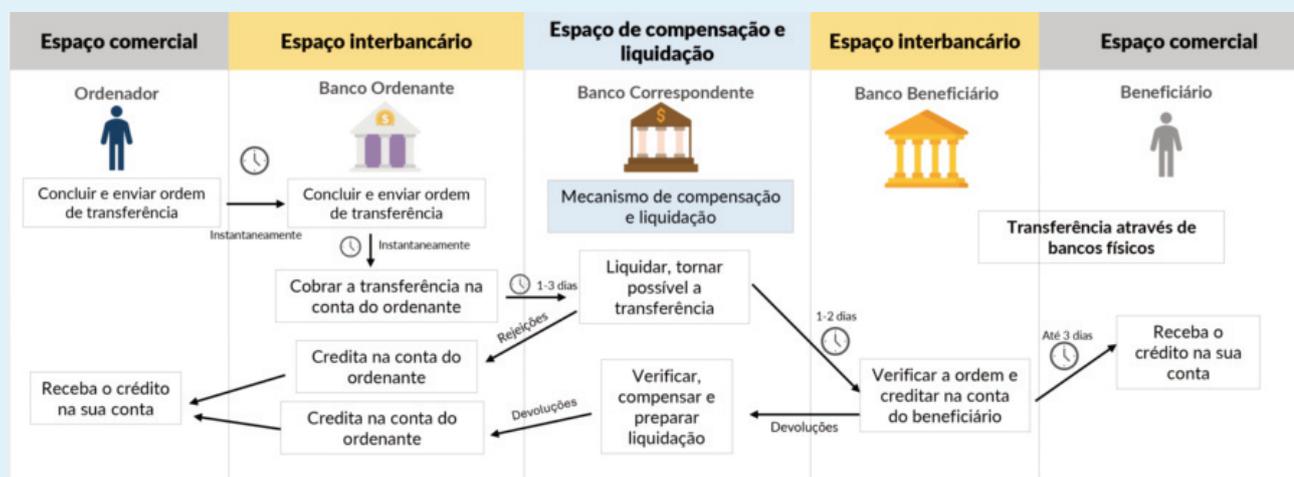


Figura 20. Esquema do processo de uma transferência por meio de bancos virtuais.

