

29/10/2018 - 05:00

## Startups conquistam clientes oferecendo serviços específicos

Por Wanise Ferreira

Apoiadas em tecnologia avançada e com foco muito definido, as fintechs que exploram nichos do mercado corporativo - de forma pulverizada e desconcentrada - começam a ganhar espaço e a estimular a criação de outras empresas com as mesmas características.

O estudo FinTech Deep Dive 2018, realizado pela ABFintechs em parceria com a PwC Brasil (PricewaterhouseCoopers), faz ma fotografia do chamado "poder da destruição criativa" das fintechs. O trabalho considera que as startups financeiras estão fragmentando os serviços bancários, oferecendo produtos que atendem necessidades específicas. "Com isso, os clientes não precisam mais depender apenas de um banco para satisfazer todas as suas necessidades financeiras. Eles podem escolher serviços especializados e com uma experiência superior", dizem os especialistas responsáveis pela publicação.

Quando se olha para a vertical financeira atendida, o levantamento mostra que os meios de pagamento lideram, com 25%. Em seguida estão as operações de crédito, financiamento e negociações da dívida, com 21%; gestão financeira, com 8%; gestão de investimentos, seguros e bancos digitais, todos com 6%, e moedas digitais, com 5%. Ainda há ofertas multisserviços (4%), P2P Lending (empréstimo coletivo, com 3%) e eficiência financeira, também com 3%, além de outras atividades com menores percentuais.

"As fintechs surgiram com foco maior na área B2C, mas hoje 55% delas estão no B2B atuando com focos específicos", diz Paulo Deitos, diretor da ABFintechs. Ele diz que o potencial de crescimento para essas empresas é explosivo. "O empresário brasileiro sempre buscou alternativas para escapar das armadilhas que acabam lhe sendo impostas pela alta concentração bancária", acrescenta André Danila, vice-presidente da fintech Weel.

Pela maior presença de fintechs, o mercado de meios de pagamento é o que tem se agitado mais. "Eles estão virando commodities e o mercado está exigindo soluções mais avançadas" observa Vinicius Pessin, CEO da fintech NTK que foi adquirida pela C6 Holding (pertencente ao C6 Bank, banco comercial em fase de constituição) e passou a se chamar PayGo. A empresa tem mais de 35 mil terminais ativos, realiza 800 mil operações por dia, captura cerca de R\$ 2 bilhões em transações mensais e agora passa a atuar também como subadquirente.

Danila, da Weel, conta que sua empresa procurou se colocar como alternativa à falta de opção de crédito. "Os principais fatores de financiamento, segundo o Sebrae, são para garantir o pagamento de fornecedores a prazo e cobrirem os cheques pré-datados recebidos", diz o executivo. Com base nessas perspectivas, os sócios da fintech decidiram utilizar tecnologias como big data e machine



*Vinicius Pessin, da PayGo: 35 mil terminais e transações de R\$ 2 bi*

learning, com soluções desenvolvidas no laboratório em Israel, para atuar na área de antecipação de recebíveis.

A decisão se mostrou acertada e a Weel tem hoje 3.405 clientes, uma carteira de crédito de R\$ 100 milhões e disponibilidade para empréstimos de R\$ 600 milhões. Com as ferramentas tecnológicas que permitem uma análise de crédito "quase infalível", a fintech oferece custos mais baixos, o que a torna ainda mais competitiva.