

# OPEN FINANCE

ÍNDICE DE MATURIDADE BRASIL | 2023





# OPEN FINANCE BRASILEIRO É UM MAR DE GRANDES OPORTUNIDADES!

Rodeado por um arquipélago  
de desafios...





# ÍNDICE

<b>1.</b>	Brasil, o caso que cunhou o termo Open Finance.....	07
<b>2.</b>	Um ecossistema em constante movimento.....	13
<b>3.</b>	Desafios: muitos e diversos.....	27
<b>4.</b>	Índice de Maturidade das empresas.....	35
<b>5.</b>	Percepção do consumidor final (PF).....	43
<b>6.</b>	O que o brasileiro deseja?.....	47
<b>7.</b>	O que vem pela frente?.....	58
<b>8.</b>	Metodologia e porque fizemos.....	65
	Autores.....	70
	Referências.....	72



## SUMÁRIO EXECUTIVO

Estamos com o Open Finance (OpF) brasileiro há 30 meses no ar... Parece muito, parece pouco. Quando é possível dizer que um projeto está maduro? Em que momento passamos a exigir dele geração de ROI? Quando devemos esperar que os usuários se apaixonem por ele ou pelo menos comecem a perceber benefícios? **Queríamos entender o caso brasileiro, avaliado pelos próprios brasileiros.**

Fomos a campo com uma ideia na cabeça: **quem está tirando benefícios do Open Finance?** O que podemos aprender com eles? A maioria das respostas eram esperadas, algumas nos surpreenderam bastante. Em meio a discussões sobre a dispensa de participantes obrigatórios<sup>1</sup>, planejamento do Banco Central do Brasil (BC) em formar uma plataforma com outros projetos<sup>2</sup>, concorrência com novas tecnologias e novos desafios impostos às instituições pelo BC<sup>3</sup>, conversamos com diversos representantes do Ecossistema, como **Bancos Incumbentes, Neobanks, Fintechs, Seguradoras, Fornecedores de Tecnologia, Influenciadores, Academia (e até alguns desafiantes, como Varejistas)** para entender a maturidade das empresas envolvidas nesse contexto.

Entre os entrevistados, 60% das empresas já apresenta alguma atividade desenvolvida em Open Finance, 70% delas possuem áreas ou pessoas dedicadas ao tema e, mais da metade já percebe resultados provenientes do Open Finance.

Ainda há espaço para crescimento, quando houver mais produtos e serviços em fase de rentabilização, mais empresas medindo seus resultados financeiros e o tema se tornar prioridade nas empresas. Entendemos que isso acontecerá nas próximas fases, após a pesada carga de cumprimento regulatório, apontada por todos como o maior desafio a ser vencido, por agora.

Falamos, CLARO, com o consumidor. Será que ele está vendo vantagem? **Será que o cliente final deseja mesmo “ser Open”?** Aí, sim, muitas surpresas vieram à tona! **Os termos Open Finance e Open Banking já são conhecidos por 76% da população.** O curioso?! **Cerca de 37% afirma já ter autorizado seu banco/carteira a acessar informações ou fazer pagamentos a partir de outros players** e, em média, 30% afirmou usar serviços de Open Finance. Nossa primeira reação foi descartar o dado, como se o público não tivesse entendido a pergunta, por mais clara que tivesse sido feita. Estudando mais a fundo algumas variáveis externas, entretanto, pudemos concluir que há uma grande expectativa da população, eles estão reagindo e realmente abraçando o Open Finance, mas não estão conseguindo seguir com a jornada até o fim!



A Hiperpersonalização e a Principalidade são os grandes objetivos dos participantes. Quando olhamos os impactos na gestão do cliente, **37% das empresas entrevistadas já estão utilizando dados abertos para a gerir suas bases** e, destas, 72% afirmam que conseguem fazer essa atividade de forma melhor por conta do Open Finance. Mas, a realidade é que as áreas de negócios ainda estão distantes do OpF. Em **menos de 30% das empresas, as áreas de Marketing, CX e Comercial estão envolvidas com o tema.**

Desafios internos e externos tendem a ser diferentes entre empresas B2B e B2C. Porém, em comum, têm a prioridade de melhorar a segurança da informação, já que percebem que a percepção de falta de segurança de dados por parte do cliente final é a maior barreira de adoção, por enquanto.

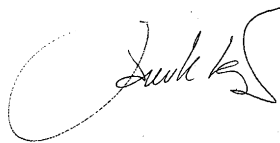
Há muitas oportunidades e, igualmente, inúmeros desafios, mas já alguns começam a ter uma noção muito boa de resultados e isso tem animado o mercado e esperamos que atraia ainda mais participantes para esse grande ecossistema de experiências contextualizadas!

Boa leitura!



**David Cortada**

*Vice-presidente do CoE  
de Serviços Financeiros  
na Capgemini Brasil*



**Jamile Leão**

*Head de Open Finance  
na Capgemini Brasil*

*A pesquisa "Índice de Maturidade do Open Finance no Brasil"  
foi realizada com o apoio AWS.*



# OPEN FINANCE É EXPERIÊNCIA, NÃO REGULAÇÃO

## O MUNDO DO OPEN BANKING DIRECIONAMENTOS ADOTADOS POR CADA PAÍS

### The World of OPEN BANKING

Find out more at [www.konsentus.com](http://www.konsentus.com)

Data as at end of February 2023

**Konsentus**

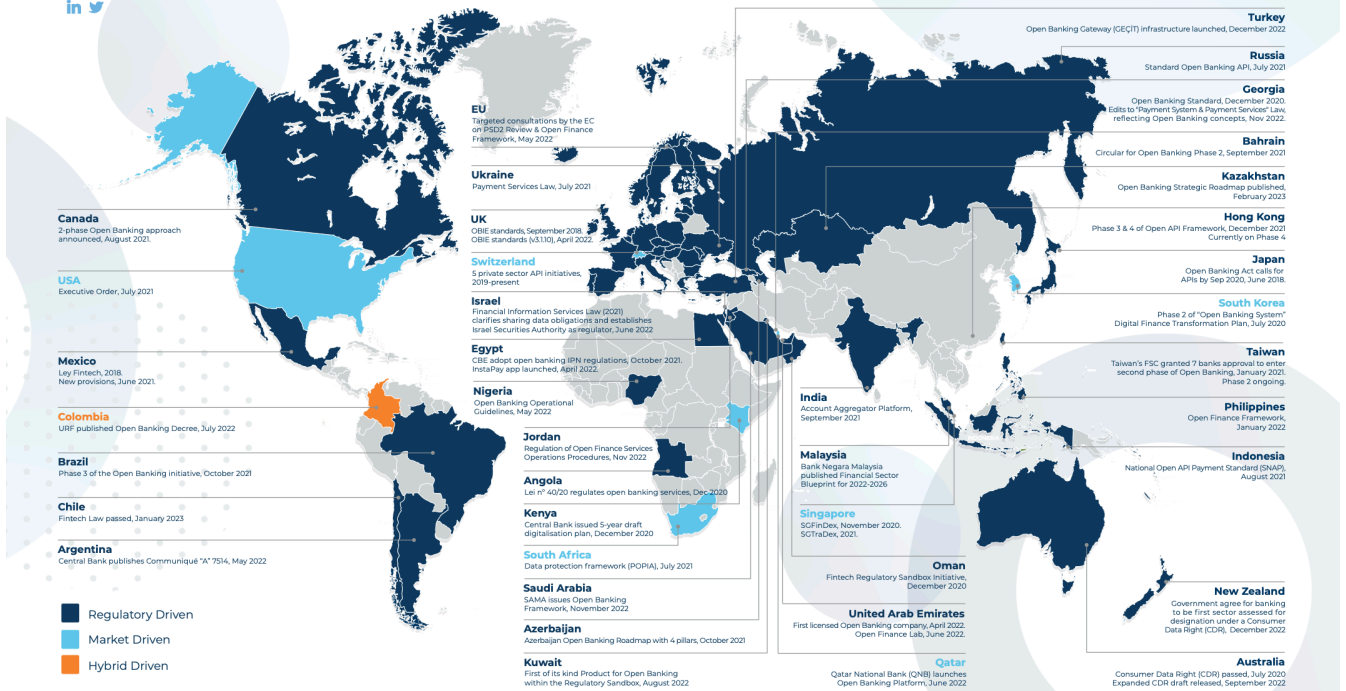


Figura 01: Experiências Open e suas diferentes abordagens em Abril de 2023. Operacional em praticamente toda a Europa e outros 13 países e em desenvolvimento por outros 16.

Open Finance é uma disciplina de **Finanças Embutidas**, em que empresas de fora do setor financeiro passam a distribuir soluções financeiras contextualizadas em suas jornadas de clientes e usuários. Passamos a observar uma busca por maneiras inovadoras de colaboração em ecossistema, sejam eles bancos incumbentes, neobanks, fintechs, varejistas ou quaisquer outras indústrias, a fim de **desbloquear novos modelos de receita e oferecer produtos e serviços contextualizados** aos clientes e cumprir com eficiência os regulamentos.<sup>4</sup> Há, inclusive, diversas experiências ao redor do mundo completamente moldadas pelo mercado<sup>5 e 6</sup>, sem qualquer influência regulatória. Ou seja, as fases regulatórias,

estabelecidas pelo Bacen, Susep e que terão seus conceitos adotados pela Anbima são apenas o início de uma jornada muito maior, imprevisível e esperada, com grande expectativa, como um agente com potencial atômico de transformação das fronteiras de mercado e de como serão as experiências financeiras, daqui por diante.

Essa cooperação entre diversos players, em modelo de ecossistema, é o que chamamos de Open X<sup>7</sup>. O objetivo é proporcionar experiências que extraíam o maior valor que cada um tem a oferecer: de um lado a **credibilidade e segurança dos incumbentes**, de outro, a **agilidade e contextos de Fintechs e outros mercados**<sup>8</sup>!





# 1

**BRASIL,**  
o caso que cunhou  
o termo **Open Finance**

# 1.1. BRASIL, UM PASSO À FRENTE NO CAMINHO PARA AS FINANÇAS EMBUTIDAS

## FATORES QUE TORNAM O CASO BRASILEIRO ESPECIAL:



Envolvimento de diversas indústrias



Volume de Dados disponíveis



Volume de Participantes



Nível de Segurança



Volume de Segmento de clientes servidos



Cronograma



Autorregulação do Mercado



Altíssima padronização



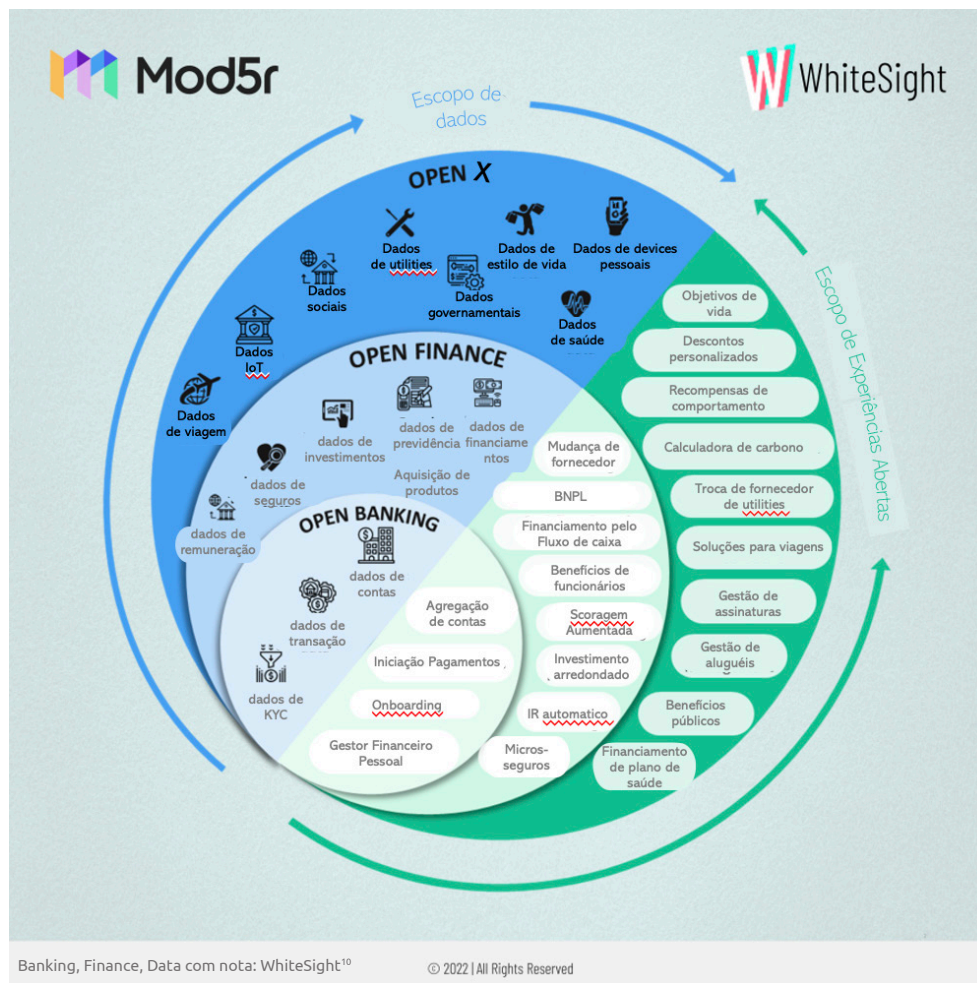
Reciprocidade



Volume de Serviços disponíveis

Não há um consenso sobre o tamanho do mercado global. As pesquisas disponíveis fazem referência ao Open Banking – em detrimento ao Open Finance – e apontam CAGR de 22,3% a 27,2%, com valor total de mercado entre 123,7 e 135,1 bilhões de dólares. Mas, o fato é: sozinho, o caso brasileiro tem o potencial de injetar R\$ 760 bilhões (US\$ 157 bi) na concessão de crédito, sendo R\$ 460,7 bi para pessoas físicas – considerando o potencial total de adesão dos consumidores à modalidade.<sup>9</sup>

## PROGRESSÃO DAS ABORDAGENS OPEN EM SENTIDO A UMA EXPERIÊNCIA COMPLETAMENTE EMBUTIDA



As características do caso brasileiro ampliam as possibilidades de criação de experiências para o consumidor. Os novos mercados incluídos (câmbio, investimentos, seguros e previdência.) reúnem os principais elementos da vida financeira do consumidor, trazendo muito mais potencial de experiências em contexto. Não à toa, três meses após seu lançamento, o caso brasileiro foi ganhador do prêmio internacional Central Banking Awards, por seu potencial de transformar o sistema financeiro, trazendo mais competitividade, eficiência e inclusão.<sup>11</sup>



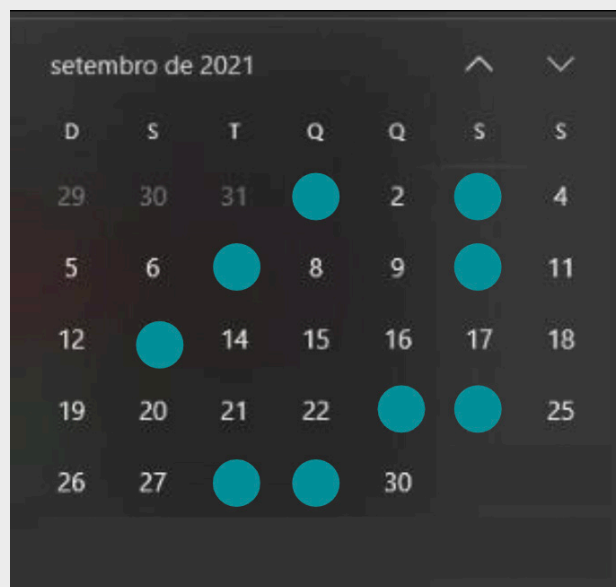
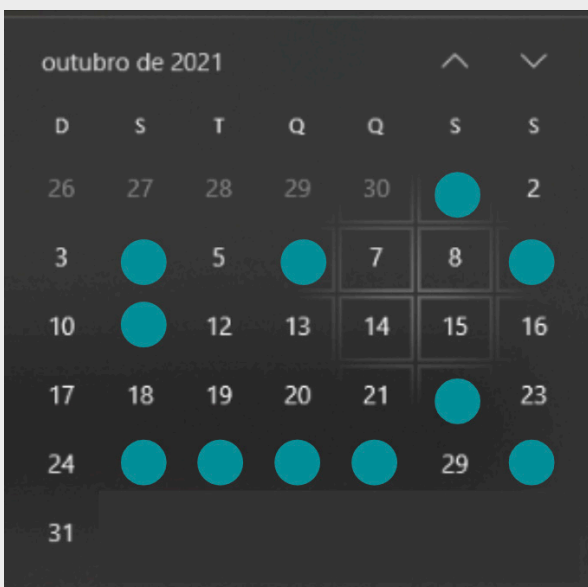
O Brasil aproveitou as lições do Reino Unido e de outros mercados para entregar rapidamente, preencher algumas lacunas e corrigir alguns dos erros que cometemos na primeira vez. O Brasil tem a chance de aprender, fazer um balanço e implementar rapidamente, escolhendo a dedo o que há de melhor no mundo.”<sup>12</sup>

**Ralph Bragg**  
Founder and CTO, Raidiam



**Reciprocidade e Atuação Regulatória** são destaque, mas o cronograma desafiador, maior volume de dados, muitos produtos envolvidos e iguais patamares de acessos e segmentos colocam o caso brasileiro como referência mundial e imprimem dificuldade extra.

Muitas incertezas e mudanças de última hora configuram o dia a dia das instituições envolvidas na conformidade regulamentar, gerando muito retrabalho e custos extras para o desenvolvimento.



Alterações regulatórias pré lançamento Fase 3

“ O movimento do Open Finance está acontecendo por força do regulador, não por força do mercado (...) Agenda vai andar pela dor (regulação), não pelo amor (oportunidades de negócio).”

---

**Entrevistado do Varejo**

## 1.2. FORÇA REGULATÓRIA: O BOM, O MAU E O VILÃO

Ao mesmo tempo em que a força regulatória é citada como patrono mais relevante do Open Finance brasileiro, ela também é vista como o maior desafio, pelos envolvidos. Quando perguntados sobre “o que aumentaria a criação de novos produtos e serviços?” A resposta vem automática: uma redução no ritmo da agenda regulatória. Qualidade dos dados, barateamento de tecnologia e aceitação do cliente final também figuram entre as respostas.

### NA SUA OPINIÃO, O QUE FACILITARIA O AUMENTO NA PRODUÇÃO DE NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS?

- **Reduzir demandas regulatórias (mais citado)**
- Estabilidade na integração e qualidade dos dados
- Barateamento dos fornecedores de tecnologia
- Adesão dos clientes (mais interesse, mais dados)
- Incluir o OpF na jornada dos clientes
- Amadurecimento das soluções (mais soluções, mais adesão, mais qualidade nos produtos, na experiência)

### “O PESO REGULATÓRIO” E SEUS REFLEXOS NO MERCADO:

- Muitas demandas regulatórias que ainda estão sofrendo modificações. **O retrabalho é um grande desafio**, tanto do ponto de vista de tempo, investimentos e resiliência dos times envolvidos.
- Necessidade de foco no regulatório reflete diretamente na visão dos envolvidos, causando uma **clara dissociação entre Open Finance Regulatório e Open Finance Negócios**. Quando perguntadas, a maioria das instituições se refere apenas às peças regulatórias como Open Finance, deixando de lado outras soluções, como BaaS, por exemplo (banco como serviço).
- A maioria “travou” no pesado volume de dados a ser compartilhado, desacelerando o ritmo de entrada nas fases não obrigatórias. Alguns simplesmente pararam de fazer, até conseguirem ter mais clareza do que vai acontecer.
- O peso regulatório e as barreiras de entrada para Fintechs tem sido considerados um grande limitador da criação e adesão de novos players. O nascimento de novos negócios (fintechs) voltados exclusivamente para Open Finance se mostra escasso devido, também, à essa característica.
- Potencial total fica no futuro. **Há um ciclo vicioso causado por esse peso do regulatório**: o potencial completo do projeto só pode ser alcançado quando todas as fases estiverem 100% no ar, mas colocar as fases no ar tem drenado a energia disponível para gerar novos negócios e experiências.



# 2

Um ecossistema  
em **constante**  
**movimento**



# 2.1. RADAR OPEN FINANCE

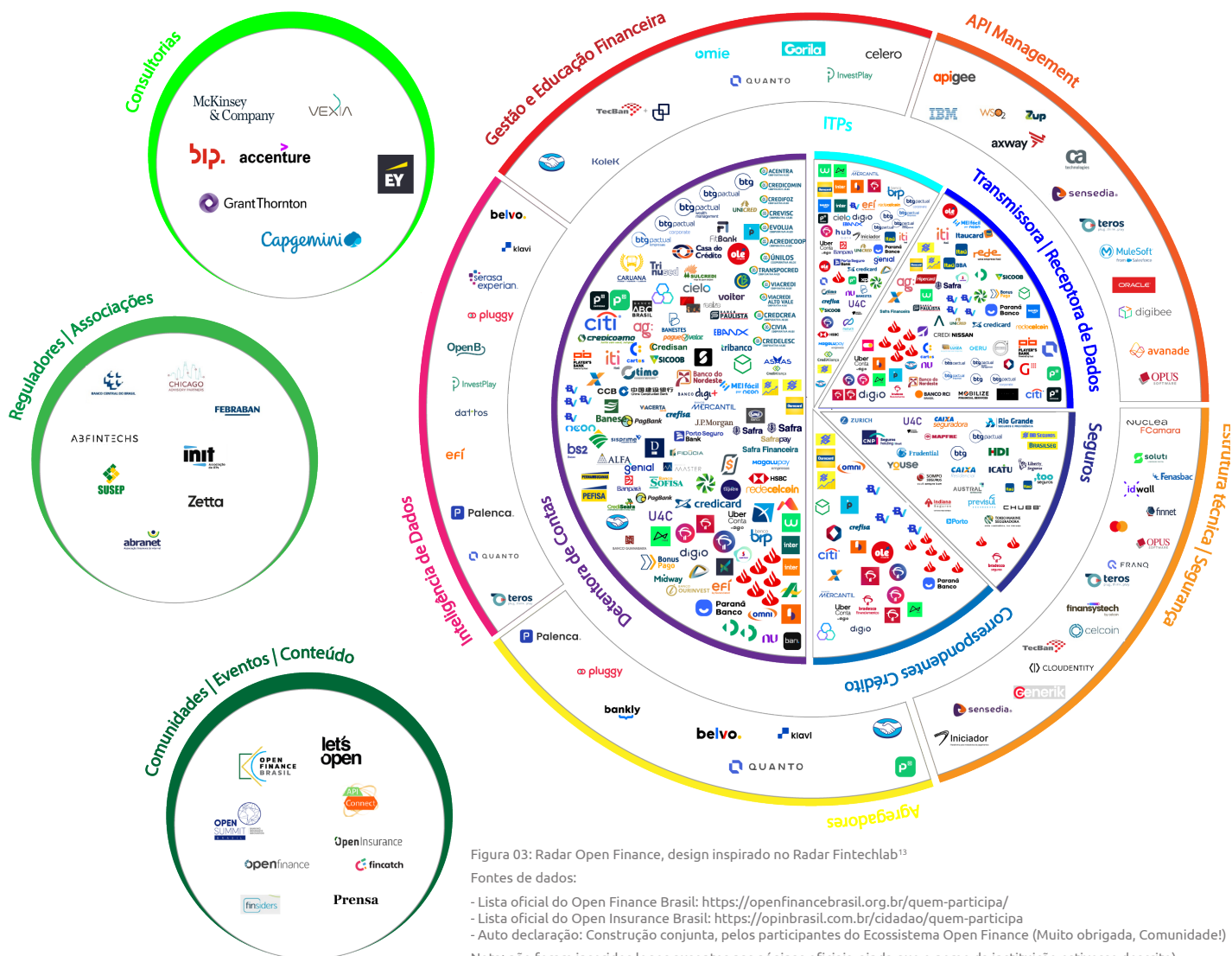


Figura 03: Radar Open Finance, design inspirado no Radar Fintechlab<sup>13</sup>

Fontes de dados:

- Lista oficial do Open Finance Brasil: <https://openfinancebrasil.org.br/quem-participa/>
  - Lista oficial do Open Insurance Brasil: <https://opinbrasil.com.br/cidadao/quem-participa>
  - Auto declaração: Construção conjunta, pelos participantes do Ecossistema Open Finance (Muito obrigada, Comunidade!)
- Nota: não foram inseridos logos ausentes nas páginas oficiais, ainda que o nome da instituição estivesse descrito)

Quando olhamos para os atuantes do Ecossistema Open Finance Brasileiro, podemos assumir que ele ainda é muito restrito ao próprio mercado financeiro, com exceção de fornecedores de tecnologia e algumas Fintechs de Iniciação de Pagamentos, Tratamento de Dados e Personal Finance Managers (PFMs).

A barreira de entrada ainda é muito alta e o próprio cliente final ainda se mostra muito seletivo. Outro desafio tem sido o cenário macro econômico, com retração do Venture Capital, trazendo escassez de financiamento e impactando de maneira severa as Fintechs, no final de 2022 e início de 2023, que tem refletido diretamente nos Players de Open Finance.<sup>14 e 15</sup>



A AWS está acompanhando de perto o desenvolvimento de Open Finance no país, uma vez que a nuvem tem papel fundamental na arquitetura que as instituições financeiras necessitam para atuarem em novos modelos digitais, além de garantir a infraestrutura e aplicações até o armazenamento e o compartilhamento de dados com muita flexibilidade, segurança e escalabilidade.”

*Tatiana Orofino, gerente de desenvolvimento de negócios para o mercado financeiro da AWS no Brasil.*

## 2.2. ESTRATÉGIAS ADOTADAS PARA OPEN FINANCE

Quando perguntamos sobre quais eram seus principais estratégias e objetivos em relação ao Open Finance, notamos abordagens bem diferentes entre os envolvidos. Entre os incumbentes a defesa e ataque foram as estratégias mais citadas, na busca pela competitividade e a manutenção da Principalidade do cliente. Neobanks e carteiras digitais buscam clientes e produtos novos. Varejo reconhece sua capacidade de distribuir soluções já desenvolvidas, em contexto. Fintechs e fornecedoras de tecnologia estão focadas na gestão dos dados.

*Incumbentes citam estratégia de defesa e ataque: ter serviços para blindar a base e outros para iniciar movimentos competitivos.*

Incumbentes Competitividade		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melhorar serviços existentes;</li> <li>Otimizar linhas de negócios;</li> <li>Pagamento como nova fonte de receita (próprio ou terceiro);</li> <li>Principalidade no relacionamento, via PFM;</li> <li>Personalização, uma vez que será comum no mercado;</li> <li>Agregação de dados para se beneficiar dos dados dos clientes;</li> <li>BaaS.</li> </ul>	
<b>Neobanks</b> Novos produtos, novos clientes	<b>Fintechs e Fornecedores de TI</b> Facilitar o trabalho dos bancos	<b>Varejo</b> Rentabilizar soluções B2B e B2C
<ul style="list-style-type: none"> <li>Agregação de dados;</li> <li>Perfilamento de crédito;</li> <li>Novos produtos de crédito, seguro, investimento para novos e atuais clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Captura de dados;</li> <li>Comportamento de dados (padronizar, higienizar, organizar);</li> <li>Infraestrutura e software como serviço.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Criar e distribuir produtos "white label";</li> <li>Ganhar competitividade com Iniciadoras de</li> <li>Transação de Pagamentos (ITPs).</li> </ul>



Tem duas frentes de atuação no eixo negocial: tático (defesa e ataque) e serviços transversais (...). Iniciador de pagamentos terá desenvolvimento interno, gestor financeiro terá desenvolvimento terceirizado."

**Entrevistado**  
*Incumbente*

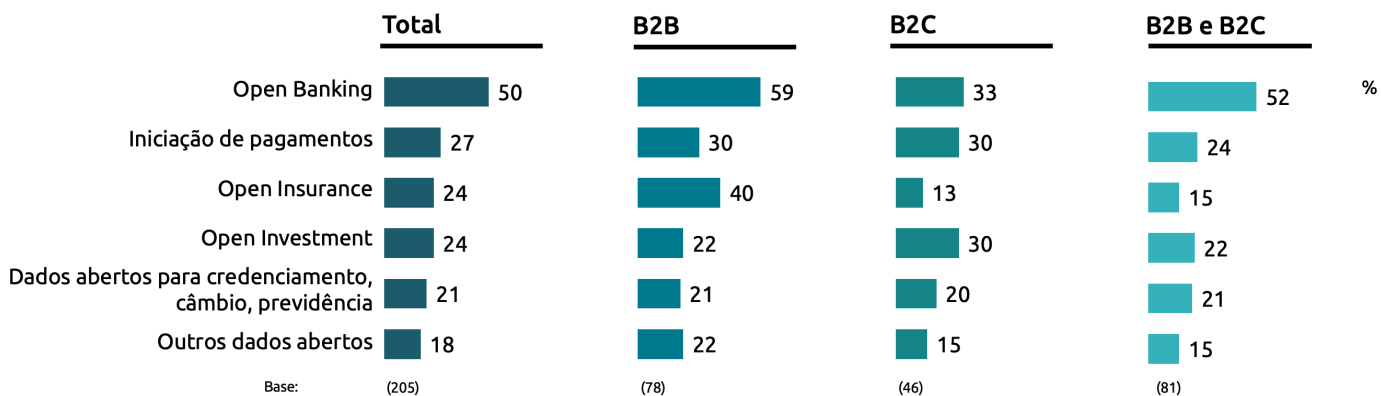


# FOCO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS, EM DESENVOLVIMENTO OU EM PAUTA

Estamos ainda em meio ao cronograma regulatório de entregas, previsto pelo Bacen e Susep<sup>16</sup>. Nesse sentido, fica claro o foco das atividades das empresas nos requisitos regulatórios.

As discussões de Open Finance ainda não permeiam todas as áreas de negócios. Os times envolvidos ainda estão consumindo energia em convencimento das áreas de negócios.

O foco das instituições segue o padrão da maturidade regulatória de cada uma das frentes. Banking concentra ainda o maior volume de energia. Em empresas B2B, contudo, notamos maior interesse de atuação com Open Insurance (Opin). As empresas B2C uma maior diversidade de frentes.



Atualmente, a empresa em que trabalha tem atividades desenvolvidas, em desenvolvimento nos temas abaixo, ou, tem algum deles como pauta? [RESPOSTA ÚNICA]

## EQUIPES DEDICADAS

Área específica ou pessoas dedicadas



26% Não

4% Não sei

Base: Total da Amostra [205]

Área específica ou pessoas dedicadas a treinar



39% Não

14% Não sei

Base: Total da Amostra [205]

Há uma área específica ou pessoas dedicadas a Open \_\_\_\_\_ na sua empresa? [RESPOSTA ÚNICA]

Há uma área ou pessoas dedicadas a TREINAR pessoas sobre atividades e impactos relacionados a Open \_\_\_\_\_ na sua empresa? [RESPOSTA ÚNICA]

Uma dificuldade atual das empresas é fazer com que o Open Finance permeie outras áreas e, nelas, encontre pessoas que entendam sobre o tema e como potencializá-lo. A partir dos 48% que dedicam pessoas ou áreas a treinar sobre o OpF, percebemos que essa necessidade já está sendo endereçada entre os entrevistados.

## 2.3. TEM ALGUÉM GANHANDO DINHEIRO, AFINAL?

### Resposta clara e direta? Ainda não!

Mas é preciso destacar em alto em bom tom esse AINDA! Encontramos instituições que estão em breakeven ou muito próximas a ele, enquanto outras lutam para primeiro estabelecer uma estratégia que as levará ao tão esperado resultado!

A maioria das instituições, entretanto, está começando a identificar métricas que indiquem seus resultados e aqui temos, provavelmente, o maior desafio do Open Finance. Por enquanto, a maioria mede apenas os grandes indicadores (volume de consentimento, taxas de

adesão, volume de chamadas APIs), entretanto isso não indica necessariamente retornos financeiros. As empresa ainda não têm clareza de como dissociar os resultados Open dos resultados BAU\*, para produtos pré existentes.

A recomendação é seguir numa abordagem de conversão! Quanto as experiências Open conseguem cativar mais ou reter melhor seus clientes? Quanto uma camada de informações personaliza a oferta a ponto de aumentar a conversão de ofertas, reduzir inadimplência, melhorar a reavaliação de risco, etc.

\* Business as usual: conduta normal dos negócios e de suas operações, independentemente das circunstâncias ou de eventos que representem um potencial impacto.



## RESULTADOS FINANCEIROS ESPERADOS

### Ainda há poucas soluções disponíveis no mercado!

Não há uma contagem oficial, no Brasil, que aponte exatamente o número de produtos e serviços gerados a partir das “Peças Open” (cada uma das APIs regulatórias ou não regulatórias que disponibilizem dados, produtos ou serviços abertos para serem consumidos por terceiros).

A Febraban aponta cerca de 45 produtos e serviços desenvolvidos por seus associados. Há diversas outras nos menus de produtos e serviços das fornecedoras de tecnologia e fintechs. Mas, o consenso entre os entrevistados é de que ainda há poucas soluções disponíveis no mercado! mas, os players agrupam os resultados dessas soluções de duas formas: retorno de produtos e serviços criados especificamente para o OpF e impactos do uso de dados para alavancar produtos e serviços já existentes.

### RESULTADOS DIRETOS

Algumas empresas citam cifras milionárias em resultados, bem como campanhas com personalização centenas de vezes melhor a partir da aplicação das “peças Open”. O Banco do Brasil foi a primeira instituição a relatar publicamente os resultados do Open Finance, com impressionantes R\$ 700mi de aumento nas vendas de crédito<sup>17</sup>.

### RESULTADOS INDIRETOS

A grande maioria não consegue precisar valores (R\$), mas afirma que estão conseguindo, sim, resultados. Principalmente nas taxas de aceitação de ofertas de produtos e serviços já existentes. Os respondentes citam uma melhora expressiva (de 4x a 8x) para a aquisição de crédito, em comparação a grupos controle.

### COMO MEDIR OS RESULTADOS?

Por enquanto, a maioria mede os grandes indicadores (taxa de consentimento, taxa de conversão, número de chamadas APIs), entretanto isso não indica necessariamente retornos financeiros.

Enquanto as empresas ainda não definiram um modelo apropriado para mensuração de resultados, a recomendação é aplicação de testes comparativos (AB testing) para mensuração de conversão e aceitação dos produtos e serviços “Open”.

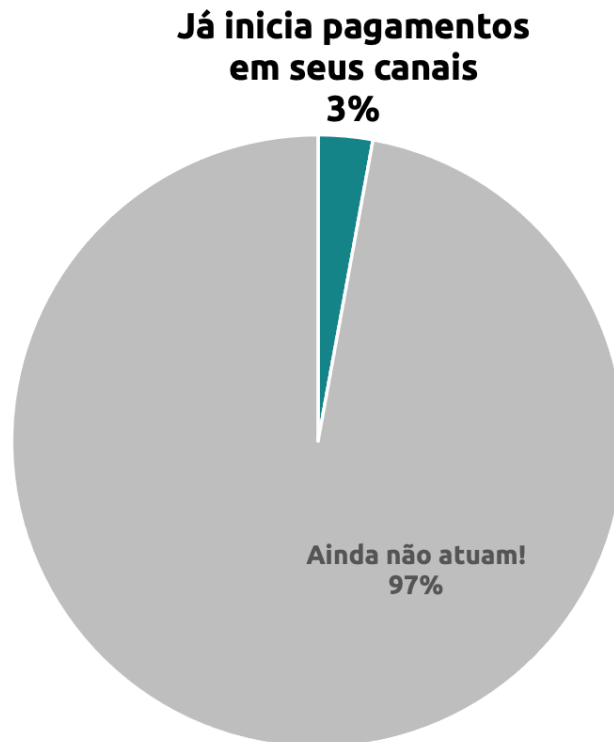


É muito difícil mensurar [resultados financeiros] porque o OpF está permeando todos os negócios. É importante, mas difícil entender o retorno. Não se pagou ainda, o projeto custa muito caro (...)

**Entrevistado**  
Fintech

# O CURIOSO CASO DA [NÃO] INICIAÇÃO DE PAGAMENTOS

## Obrigatórios usando Iniciação de Pagamentos, no Open Finance



Um comportamento do mercado que nos chamou muito a atenção foi o fato de a Iniciação de Pagamentos ter sido ignorada pelos players, assim como os Dados da 1ª Fase.

A exposição dos serviços de Iniciação de pagamentos responde pela maioria esmagadora de players obrigatórios, que, pela reciprocidade, poderiam estar iniciando pagamentos em seus canais, operando contas de terceiros... Mas os casos ainda são escassos. São apenas 16 Iniciadoras de Pagamento em operação, dentro de um universo de 541 detentoras de conta!

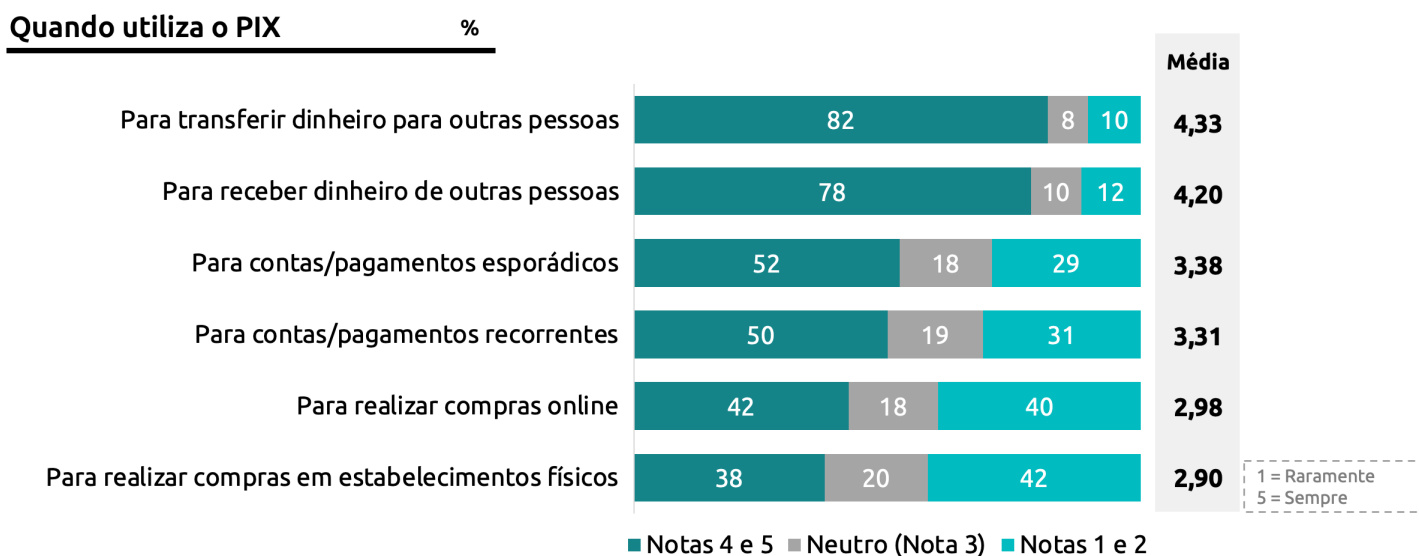
Chama atenção a não atuação nesse papel, pelo volume de oportunidades de jornadas possibilitadas pela iniciação de pagamentos com fundos de terceiros em seu próprio canal. Ao aprofundar o tema com o mercado, a usabilidade ainda inconsistente e a demanda por investimentos para desenvolver soluções são apontados como os principais fatores de não atuação. O PIX e sua jornada simples também é apontado como fator de desafio.<sup>18</sup>

Curiosamente, aqueles que estão atuando com pagamentos são os melhores sucedidos, em termos de resultados de negócios!



# TINHA UM PIX NO MEIO DO CAMINHO...

O PIX é o meio mais utilizado para 'realizar transações entre pessoas' (seja para transferir ou para receber dinheiro). Por outro lado, das atividades listadas, ele é menos utilizado para 'realizar compras' (seja online ou em lojas físicas).



# CRONOGRAMA PARA LANÇAMENTO DE SOLUÇÕES

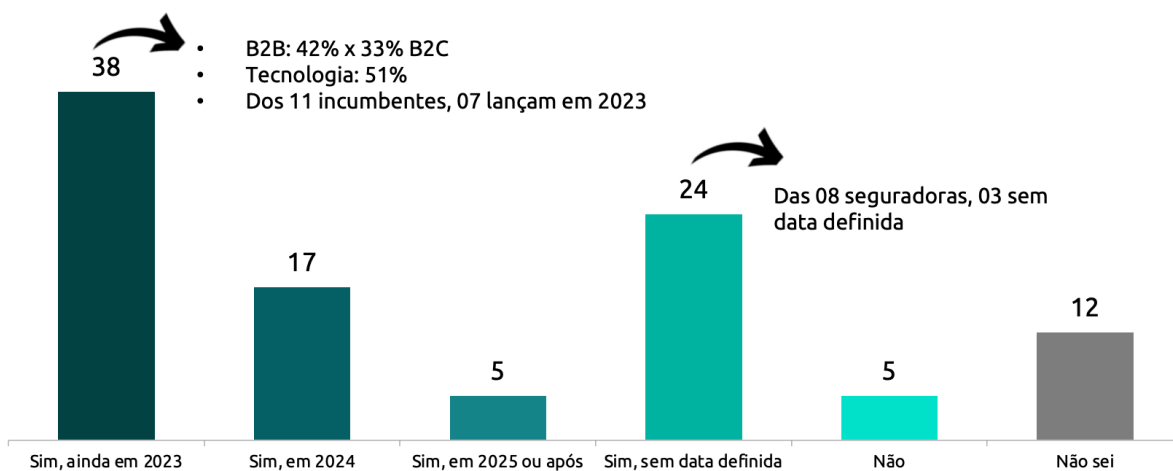
**38% das empresas pretendem lançar soluções de Open Finance ainda em 2023**, principalmente

empresas B2B e de Tecnologia e, praticamente 1 em cada 4 não consegue definir uma data.

Entre as instituições entrevistadas, a despeito da carga regulatória, a maioria pretende lançar produtos e serviços no curto prazo. As oportunidades desenvolvidas devem seguir o passo da evolução das peças regulatórias e da qualidade de dados.

## Pretende lançar soluções de Open Finance

%



Base [205]

A sua empresa planeja lançar soluções, ofertas ou serviços ligados ao Open \_\_\_\_\_? [RESPOSTA ÚNICA]

# HIPERPERSONALIZAÇÃO & PRINCIPALIDADE

## O SANTO GRAAL DO OPEN FINANCE

As discussões sobre esse tema com os entrevistados mostraram que a hiperpersonalização ainda é um sonho distante. As soluções mais comuns passam pelo uso de dados para um maior conhecimento sobre seu comportamento em terceiros e captação de novos clientes para a oferta de serviços já existentes.

### Preço/soluções personalizadas

Incumbentes mostram mais foco em personalizar preço.

Fintechs procuram personalizar soluções que os bancos têm interesses massificados.

Varejo enxerga oportunidades em personalizar até canais de vendas e formas de contatos.

### Contextualização “contextual bank”

Obviamente que sabem dessa possibilidade de interligar com IoT, por exemplo, ou mesmo o uso de IA Generativa para ofertas. Mas, olham para essa possibilidade como algo muito à frente, “até onde o Open Finance pode chegar”, e não se vê uma estratégia para atuar dessa forma, agora.

Embora os serviços financeiros sempre dessem espaço para a hiperpersonalização, **a grande oportunidade que o OpF trouxe foi ter uma tecnologia que permite personalizar e escalar ao mesmo tempo.**

Outro consenso foi da hiperpersonalização como forma de se diferenciar e **garantir a principalidade**, mas em pouco tempo passará a ser uma obrigação.

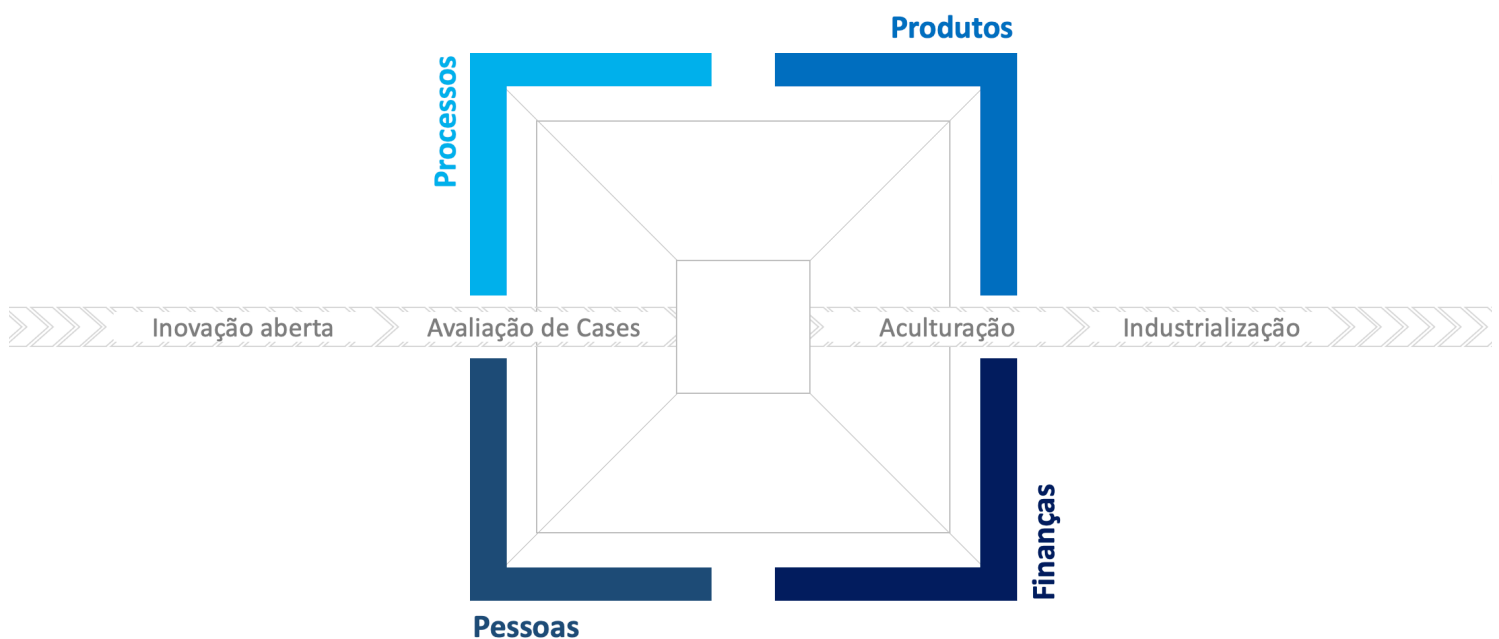


Precificação personalizada de ofertas. Trata-se de ajustar os parâmetros do produto e oferecê-los ao cliente no momento certo.”

Grupo dos Incumbentes

# OPEN FINANCE BY DESIGN

Uma abordagem multi-dimensional  
para atuar com Finanças Embutidas





## 2.4. O RESULTADO E A SUA RELAÇÃO COM A ABORDAGEM ESTRATÉGICA CORRETA:

Algumas instituições estão aplicando o **Open Finance By Design**, um modelo em que o uso do Open Finance já venceu a barreira cultural. Para esses players, as experiências, produtos e serviços já consideram o uso das “peças Open Finance” desde o primeiro momento de concepção, além disso, produtos, serviços e processos existentes começam a ser “remodelados” com a mentalidade Open Finance. Essas são as que tem sido melhor sucedidas no contexto nacional.

### PEÇAS DO OPEN FINANCE

#### PESSOAS

- Cultura
- Inovação
- Colaboração
- Intraempreendedorismo
- Time
- Tech + Bizz
- Liderança
- Experiência

#### PROCESSOS/TECH

- Antecipação
- Adoção de novas tecnologias
- Habilidade de Integração
- Padronização
- Robustez
- Escalabilidade
- Segurança
- Padronização

#### FINANÇAS

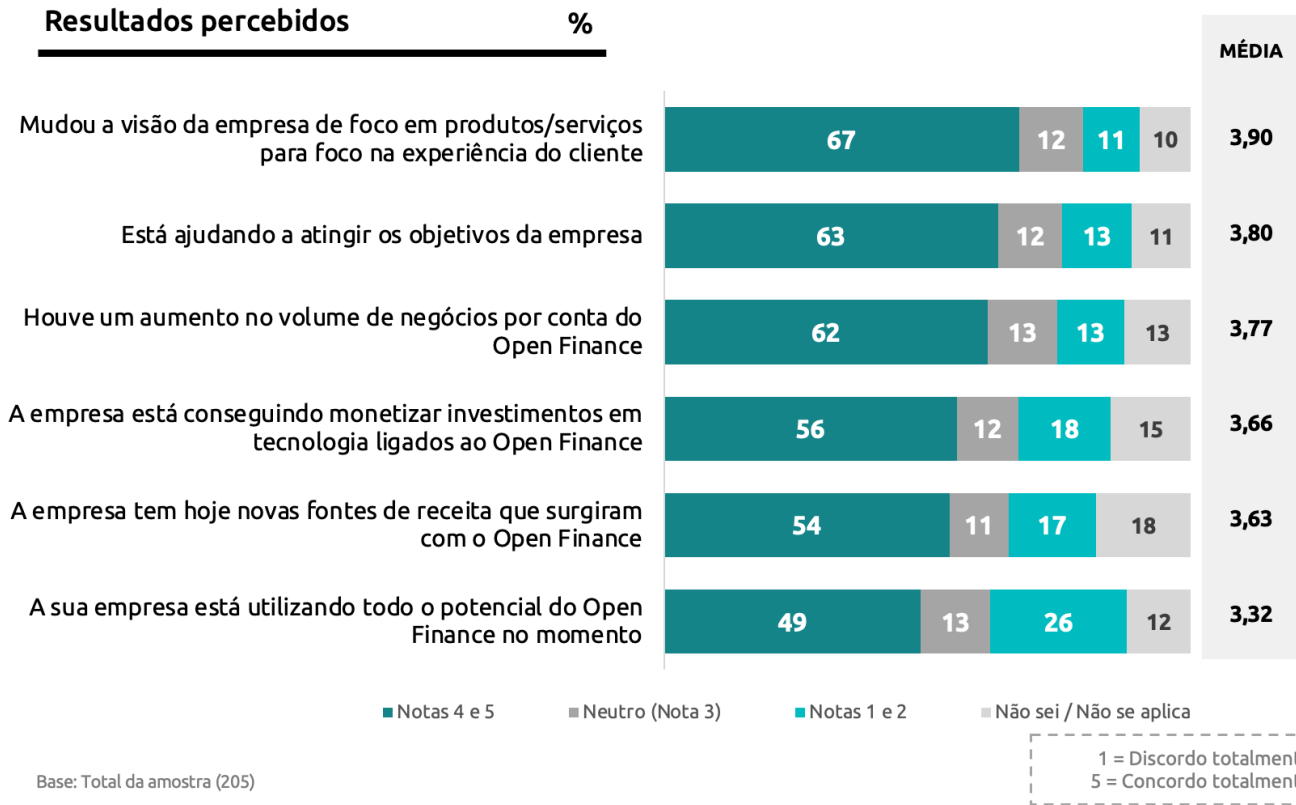
- Alocação de Fundos
- Fundos dedicados
- Sponsorship/ Investimentos
- ROI
- KPIs Financeiros
- Retornos esperados

#### PRODUTOS

- Parcerias
- Canais conexão com mercado
- Onboarding
- Mentoria
- Metodologia
- Agilidade
- Monetização primeiro
- Fail Fast

# RESULTADOS

O OpF tem ajudado a atingir os objetivos de crescer e fidelizar a base (perfil B2B e B2C), enquanto que abrir novas fontes de receita está mais focado no B2B. Dos que aumentaram o volume de negócios, 43% afirmam ser um aumento de até 25%.

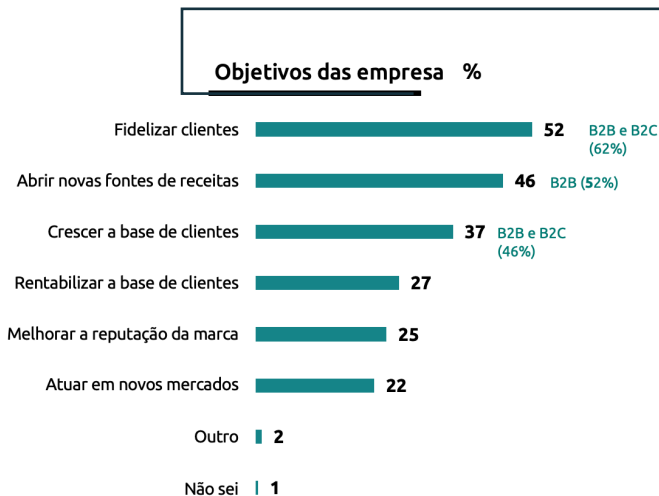


Base: Total da amostra (205)

O quanto você concorda com as frases abaixo? NOTAS DE 1 A 5. [RESPOSTA ÚNICA]

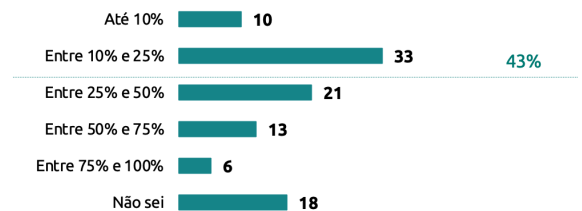
Você concordou que o Open \_\_\_\_\_ aumentou o volume de negócios na sua empresa. Em quanto? [RESPOSTA ÚNICA]

Você concordou que o Open \_\_\_\_\_ está ajudando a sua empresa a atingir seus objetivos. Quais são eles? [RESPOSTA MÚLTIPLA]



Base: Concorda que ajudou a atingir os objetivos das empresas (130)

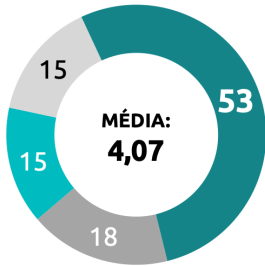
## Em quanto aumentou o volume de negócios %



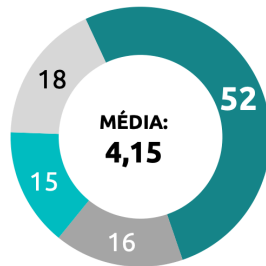
Base: Concorda que aumentou o volume de negócios (126)

# GANHOS DO OPEN FINANCE

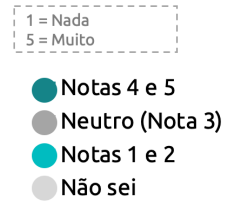
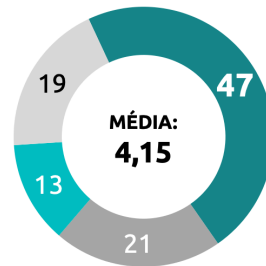
Medir e atuar na experiência do cliente passou a ser mais importante na empresa



Os clientes da sua empresa têm maior fluidez de pagamento em operações



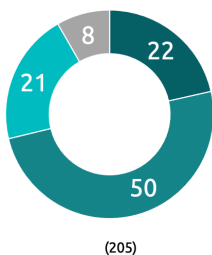
Cliente final/potencial consegue comparar ofertas financeiras com mais facilidade



## COMO AS EMPRESAS SE ENXERGAM VS. OUTRAS EMPRESAS DO MESMO SETOR DE ATUAÇÃO

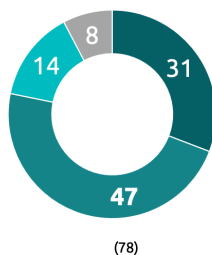
A maioria se enxerga como próxima das demais quando o assunto é Open Finance, especialmente entre empresas B2C (67%). Empresas B2B são as que atingem maior percentual entre “à frente das demais” (31%).

Total



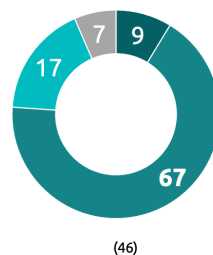
(205)

B2B



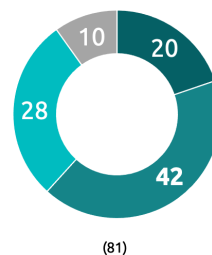
(78)

B2C



(46)

B2B e B2C



(81)

■ À frente das demais   ■ Próxima das demais   ■ Atrás das demais   ■ Não sei

Base: Total da amostra  
Comparando com outras empresas do mesmo setor, o quanto acredita que sua empresa está quando o assunto é Open \_\_\_\_? [RESPOSTA ÚNICA]

# 3

## DESAFIOS muitos e diversos



## 3.1. DE JORNAL VELHO À EVOLUÇÃO COMPLETA – O DESAFIO DE NIVELAR TECNICAMENTE O MERCADO!

Embora o Open Finance aplique apenas tecnologias já conhecidas pelo mercado, a habilidade de atuar com o grupo de demandas impostas pelo projeto variou bastante entre os entrevistados.

Um dos maiores benefícios citados foi o aprendizado das instituições financeiras em estabelecer a **interoperabilidade do mercado**, criando uma estrutura que se estabelece **não mais de 1 para N, mas de N para N, a partir do uso de APIs padronizadas**. Só aí, o desafio já é apontado como hercúleo pelos entrevistados,

não apenas pelo uso da tecnologia, mas pela necessidade de testar conectividade com todos os participantes envolvidos.

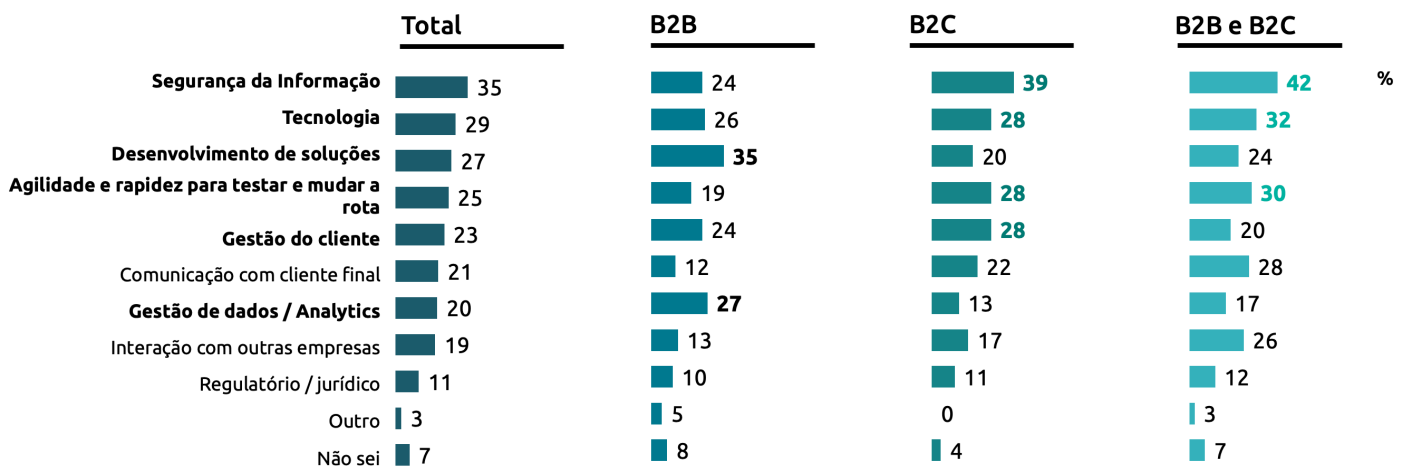
As **questões de Segurança da Informação e atuação em nuvem** também são citados como **desafios importantes**.

**Dados é o principal desafio atual**. Limpar, normalizar, tratar, compreender o dado e transformar isso em negócios tem sido o principal desejo e dor dos participantes.



## DESAFIOS INTERNOS PARA EXTRAIR MAIS VALOR DO OPEN FINANCE

Segurança da informação foi citada como desafio por 35% da amostra (ênfase em empresas B2C e Ambas\*). Empresas B2B sofrem com desenvolvimento de soluções e gestão de dados. Empresas B2C com tecnologia, agilidade para mudar de rota e gestão do cliente.

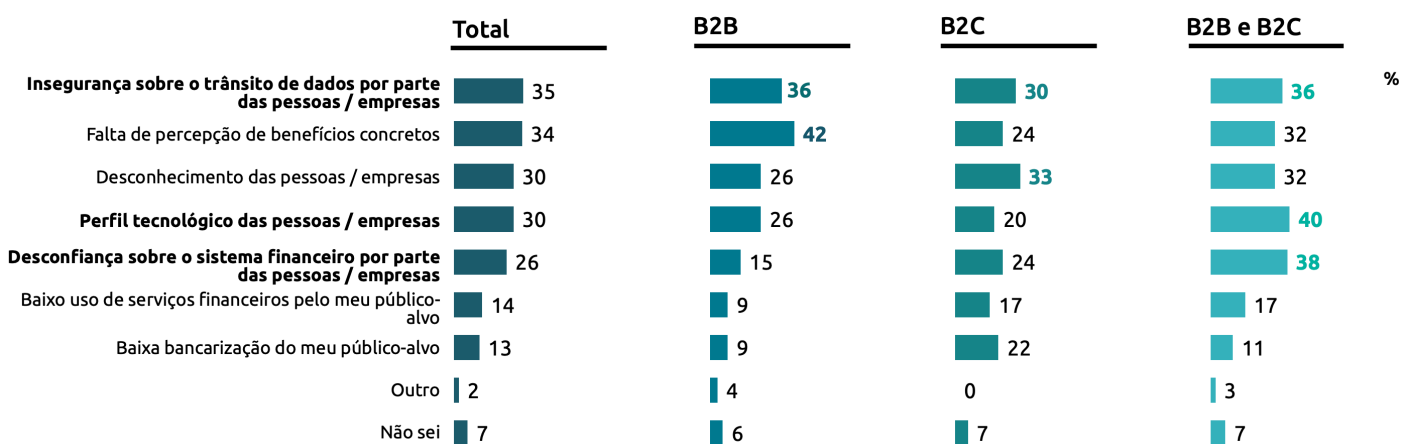


Na sua opinião, quais são os maiores desafios INTERNOS que o Open \_\_\_ terá que vencer para atingir o potencial máximo na sua empresa?  
[RESPOSTA MÚLTIPLA - MÁX DE 3 ALTERNATIVAS]

\*Empresas que prestam serviços tanto B2B quanto B2C.

## DESAFIOS EXTERNOS PARA EXTRAIR VALOR DO OPEN FINANCE

Apesar de diferenças entre os perfis, a insegurança sobre o trânsito de dados por parte de pessoas e empresas é um desafio comum a todos.



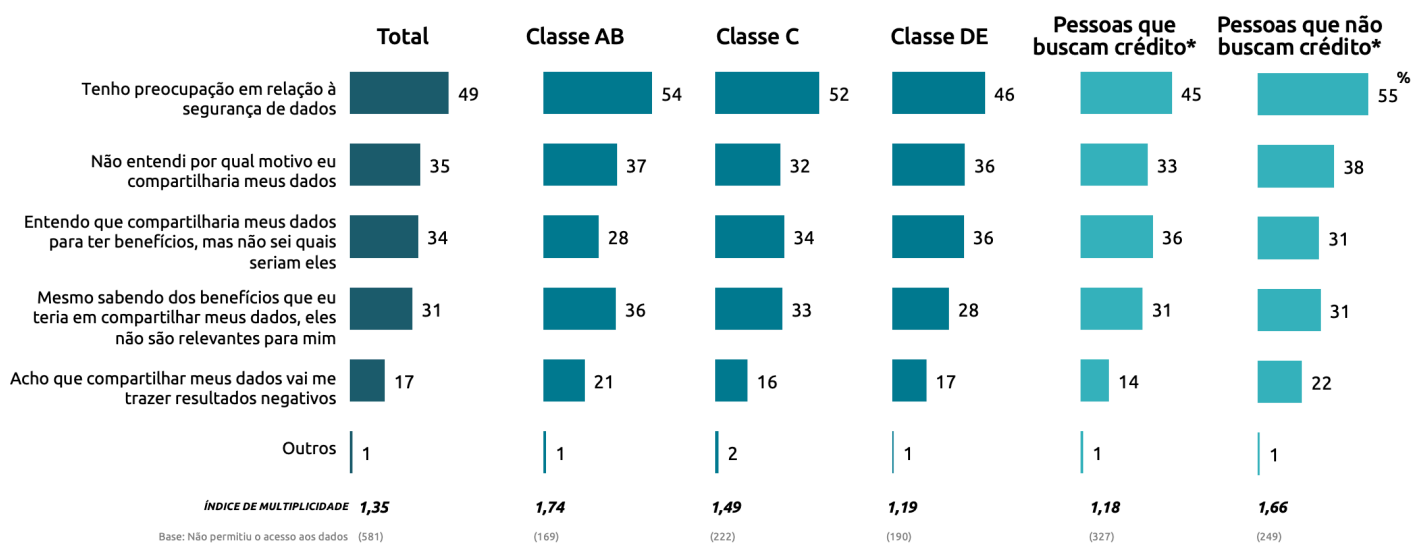
Na sua opinião, quais são os maiores desafios EXTERNOS que o Open \_\_\_ terá que vencer para atingir o potencial máximo na sua empresa?  
[RESPOSTA MÚLTIPLA - MÁX DE 3 ALTERNATIVAS]

\*Empresas que prestam serviços tanto B2B quanto B2C.



# MOTIVO PARA NÃO TER AUTORIZADO O ACESSO ÀS INFORMAÇÕES

O que mais **desmotiva autorizar o acesso aos dados** é a **preocupação com a 'segurança de dados'**, principalmente pelas **classes A, B e C**. Um ponto de atenção é quanto à **falta de entendimento do compartilhamento**, seja por não saber o motivo, seja por não saber quais benefícios poderia ter em compartilhar.



(\*) Pessoas que buscaram crédito nos últimos 12 meses ou pensam buscar nos próximos 12 meses. Por que você nunca permitiu o acesso às suas informações bancárias? [RESPOSTA MÚLTIPLA]



## 3.2. HEADHUNTING NO OPEN FINANCE

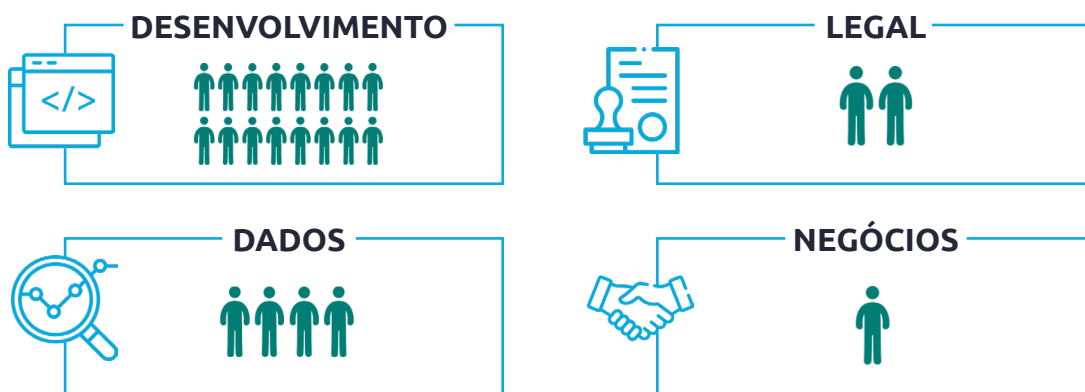
Encontrar profissionais habilitados foi e ainda é uma das principais dores apontadas pelas instituições. Muitas optaram pela formação “tailor made”, treinando equipes internas ou capacitando novos profissionais.

A percepção geral de que é necessário capacitar as pessoas, já que o tema demanda senioridade, experiência com dados financeiros e entendimento de negócios financeiros. Há uma competição pelos talentos que já estão “prontos”.

Embora os principais desafios apontados pelo mercado sejam a geração de novos negócios, a configuração dos times ainda está fortemente pautada em conhecimentos técnicos.

O job description pra trabalhar com Open Finance		
<b>SOFT SKILLS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lidar com insegurança (trabalhar em algo que está em construção)</li> <li>• Resiliência para fazer e refazer diversas vezes</li> <li>• Sentir a dor do cliente</li> <li>• Tratar problemas complexos de forma simples</li> <li>• Habilidade para firmar parcerias</li> </ul>	<p>"Interessante notar que os <b>incumbentes</b>, possivelmente pelo seu porte, não sentem dificuldades em encontrar pessoas com visão de negócios, ou até mesmo montar time técnicos para o OpF. <b>Afirmam que a maior dificuldade está em escalar o assunto para outras áreas que não estão diretamente ligadas ao tema.</b>"</p>
<b>CAPACIDADES TÉCNICAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entendimento sobre a Jornadas do Cliente (CX)</li> <li>• Conhecimentos sofisticados em Segurança da Informação</li> <li>• Conhecimentos em Análise de Dados</li> <li>• Criação e gestão de APIs e Microserviços</li> <li>• Skill técnico com visão estratégica</li> </ul>	
<b>EXPERIÊNCIA NO SETOR FINANCEIRO E OPF</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolvedores com experiência no segmento bancário</li> <li>• <b>Experiência em dados financeiros</b> (relação entre vida pessoal / comportamento e dados financeiros)</li> <li>• Experiência em Crédito</li> <li>• Conhecimento técnico / regulatório do OpF</li> </ul>	

## PERFIL DOS TIMES OPEN FINANCE, HOJE



Quando questionamos os entrevistados sobre “qual o perfil dos times envolvidos em Open Finance, na sua empresa?”, a relação entre times técnicos e

de negócios é completamente desproporcional. Esse pode ser um dos principais motivos pelos quais não vemos tantos produtos e serviços disponíveis.



## 3.3. DADOS É PRIORIDADE E MAIOR DESAFIO DOS ENTREVISTADOS

Quando questionamos os entrevistados sobre **as prioridades e principais desafios das empresas**, a gestão de dados foi citada pela vasta maioria, independente do segmento. Nota-se também algumas citações sobre os desafios de visão de negócios, entendimento do cliente final e como aplicar a estrutura atual às necessidades deles.

### PRIORIDADES

- **Analytics**
- **Gestão de dados**
- **Gerar valor a partir dos dados**
- **Tecnologia (APIs e Inteligência de Dados)**
- **Estratégia de dados**
- API's para avaliar CX e direcionar ofertas
- Cloud para ganhar escala
- Oferta de produtos
- Monetização do investimento

### DESAFIOS

- **Extrair valor do dados**
- **Gestão dos dados (montar equipes capazes)**
- **Hiperpersonalização (transformar dados em valor, a tempo)**
- **Cultura de dados baseada em novas fontes**
- Tecnologia (acoplar novidades ao um ecossistema já existente)
- Pessoas (mudança de pensamento andando junto com mudança de tecnologia)
- CX (incumbentes)
- Estratégia de negócios, quem é o cliente final e quais problemas precisam ser resolvidos (Fornecedora de Tecnologia )
- Aliar tecnologia à CX

# QUALIDADE DOS DADOS É UM PROBLEMA QUE DEVE DURAR, MAS HÁ OPORTUNIDADES NA VISÃO DE ALGUNS

Empresas que têm sistemas legados e bases múltiplas (incumbentes, principalmente) são apontadas como as que têm pior qualidade de dados.

**Mesmo nos demais segmentos, há muita insatisfação com a qualidade dos dados. Crítica à regulamentação que não padroniza formatação do dado.**

Visão de **problemas perenes**:

- “Sempre haverá problemas”
- É melhor que antes, mas não é perfeito (“melhora exponencial nos últimos 6 meses” – incumbente)
- É a realidade e temos que entender
- Tende a piorar com a entrada de outros Opens

Entre os entrevistados, as apostas são de que haverá o surgimento de novas empresas com soluções para o tratamento dos dados.

Avaliam que, historicamente, apesar das dificuldades, outras empresas já foram capazes de extrair valor de dados com menos qualidade (Serasa e TecBan, por exemplo).



Qualidade dos dados tem muito a melhorar, mas é necessário aprender a ler os dados, muito mais do que melhorar (...) É preciso aprender a lidar com os dados para sanar os problemas pontualmente.”

**Entrevistado**  
*Fornecedor de Tecnologia*

# AFINAL, O QUE É MATURIDADE EM DADOS NO OPF?

Uma vez que os dados considerados no OpF já existiam e são iguais para todas as empresas que compartilham informações, poderíamos imaginar que a maturidade estaria na forma de como as empresas trabalham com esses dados para obter insights únicos.

Mas, não. No estágio atual de OpF, maturidade de dados, segundo os entrevistados, é conseguir percorrer sua “cadeia” até o final: obter, garantir qualidade e usar.

**1**

**Obter qualidade nos dados que serão utilizados**

**2**

**Usar, de fato, os dados obtidos (após limpar, categorizar e agrupar)**

**3**

**Ser capaz de combinar com dados existentes e de outras indústrias.**

Usar IA generativa para tirar máximo de valor dos dados  
Conseguir traduzir sua expertise para o cliente final



Maturidade em dados é receber e conseguir trabalhar os dados. Isso é robustez.

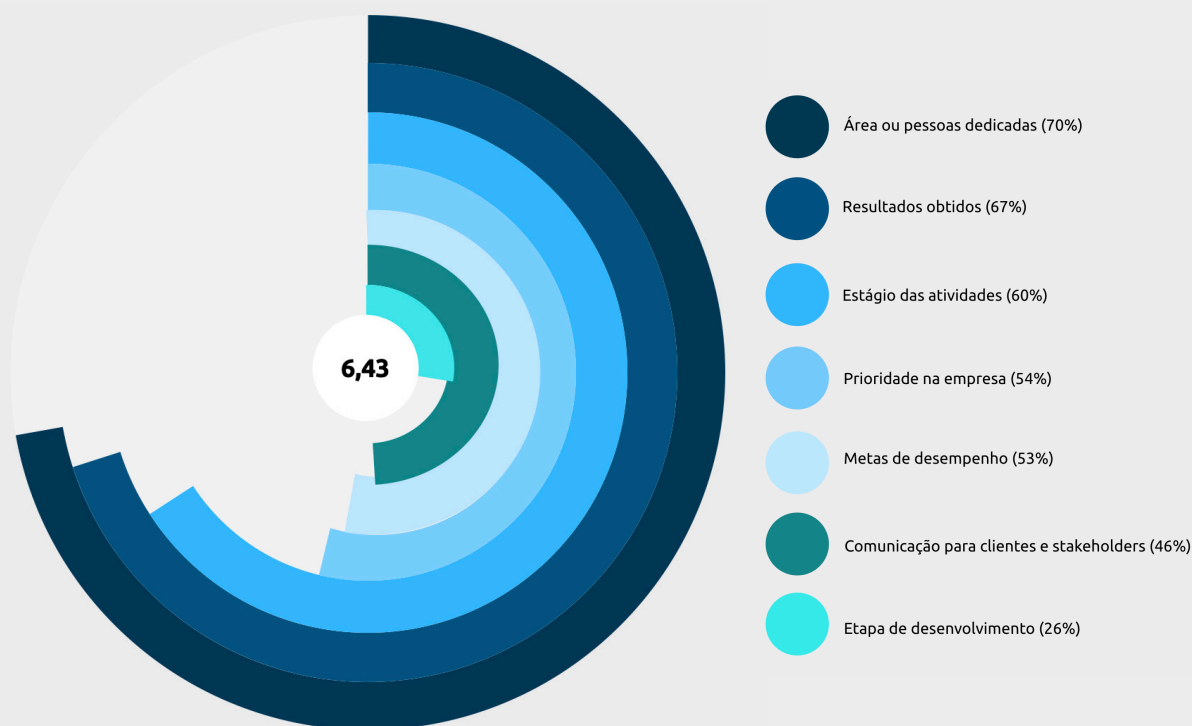
# 4

## Índice de Maturidade das empresas





# INFLUÊNCIA SOBRE O ÍNDICE EMPRESAS



entre 0 e 10

# 6,43

é o índice de maturidade das empresas que atuam em Open Finance no Brasil, a partir das perguntas escolhidas e os pesos atribuídos a elas.

O índice de maturidade das empresas é um retrato situacional das empresas envolvidas. Ele mostra a capacidade de conexão em ecossistema e geração de negócios, a partir do uso das “Peças Open”, caminhando para um futuro de produtos e serviços completamente interconectados às jornadas contextualizadas do cliente.

Ainda não é possível (provavelmente nunca será) mostrar a totalidade desse número, uma vez que a evolução será contínua e imprevisível nos caminhos que o Open Finance possa tomar.

## CONSTRUÇÃO DO ÍNDICE

### PERGUNTAS QUE FORAM UTILIZADAS PARA COMPOR O ÍNDICE

Perguntas relacionadas ao tema ‘maturidade da empresa’.

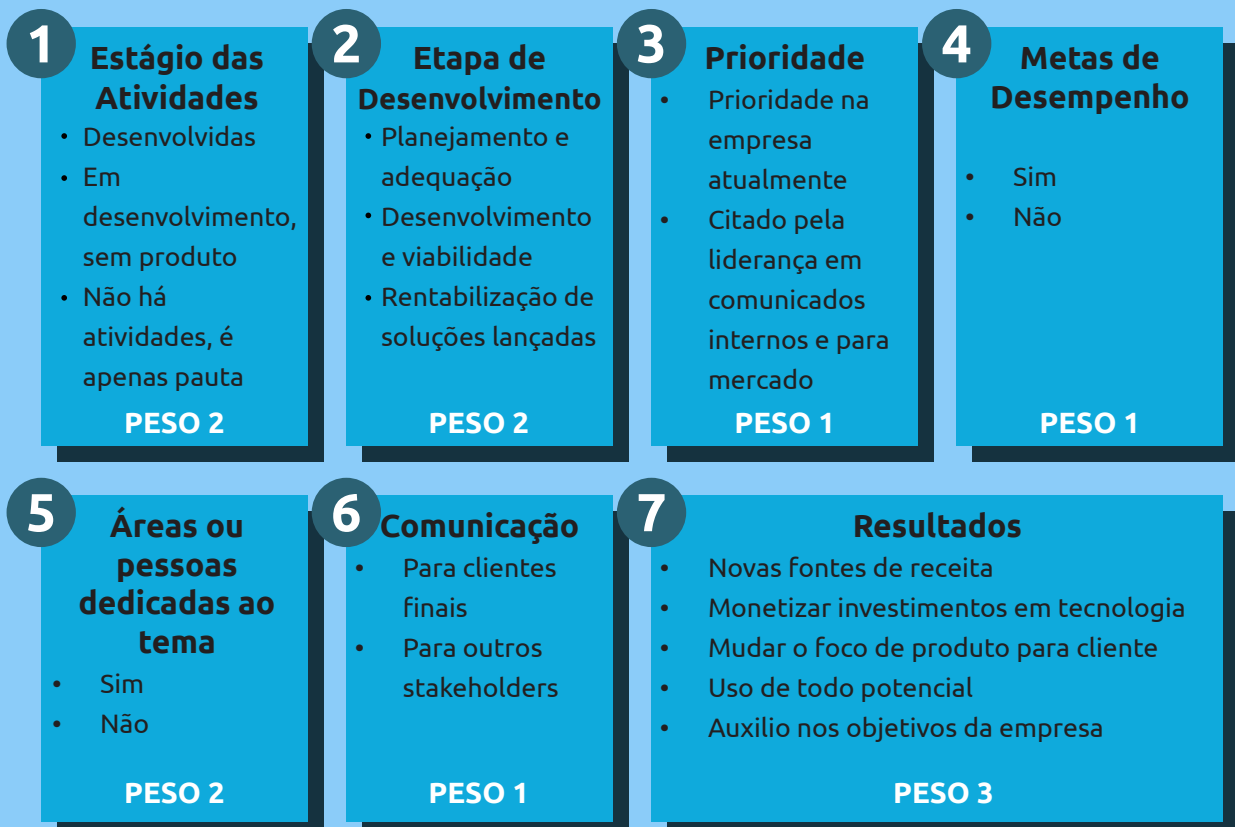
Perguntas que poderiam ser respondidas por toda a base de entrevistados.

Perguntas que não envolvem julgamentos de valor.

### 7 PERGUNTAS

#### ESCOLHIDAS PARA COMPOR O ÍNDICE

Pesos atribuídos a cada uma delas, definidos pelo Comitê Executivo do Relatório (vide Metodologia para mais detalhes).



# VISÃO DE MATURIDADE DO OPEN FINANCE

Pelo cronograma do Open Finance, é compreensível ver mais esforços dedicados ao regulatório e ao cumprimento técnico. Por outro lado, a visão de negócios e sua capacidade de revolucionar o segmento financeiro está recebendo pouca atenção na maioria dos players obrigatórios. **Aparentemente, o elo entre técnico e negócios é Dados.** Por enquanto, sua visão regulatória (falta de padronização, qualidade, tratamento, disponibilização para uso) tem ocupado as agendas. **Faz-se necessário agregar rapidamente as oportunidades de negócio e receita, inclusive para garantir que a estrutura técnica entregue o que será**

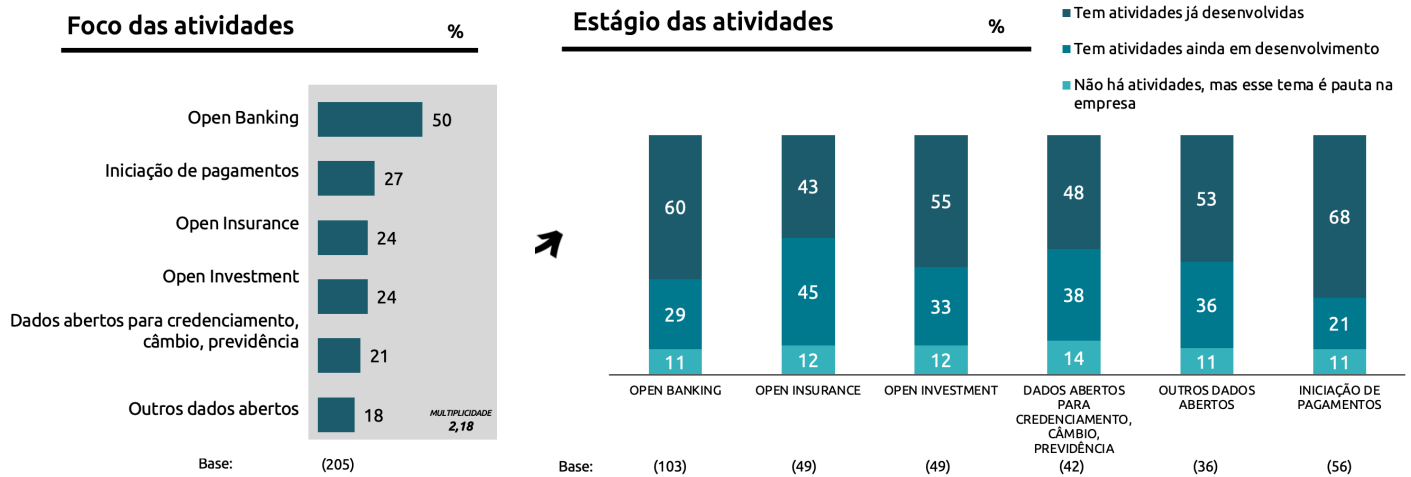
necessário. Essa visão de aplicação do OpF não é novidade (há um Grupo de Trabalho, entre os 30 existentes, dedicado exclusivamente para UX), mas ficou claro nas entrevistas que esse assunto será tratado mais para frente.

**Se pensarmos que a maturidade do OpF está ligada à visão de negócios, chegamos à conclusão de que a ela ainda é baixa no Brasil. Tempo, estabilidade regulatória e revisão de alguns pontos regulatórios podem acelerar esse percurso e colocar o Brasil como precursor dos ganhos gerados pelo OpF.**

	CHALLENGES	OPPORTUNITIES	MATURITY
HUMAN CAPABILITIES	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empower technical and business teams</li> <li>Applicability of OpF to other areas;</li> <li>Retain talent.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assemble multidisciplinary teams;</li> <li>Monetize knowledge.</li> </ul>	<p><b>Teams with a more balanced weight between technicians and vision of business</b></p>
TECHNOLOGY	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investments in security requirements;</li> <li>Enable the entire Data chain;</li> <li>Evolution in CX and Digital Processes;</li> <li>Bring unregistered fintechs to topics of lesser interest among the mandatory ones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Attracting investments in Credit, due to its scope and easy application of existing services;</li> <li>Financial interest in Investment and Payments fronts.</li> </ul>	<p>Those that already envision/prepare for interconnection with other markets.</p>
DATA	<ul style="list-style-type: none"> <li>Data quality;</li> <li>Data processing;</li> <li>I use data to effectively generate value.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Understand and work with current quality;</li> <li>Solutions that help other companies in the processing and use of data.</li> </ul>	<p>Ability to act on data quality to generate information that adds value to CX and Products/Services.</p>
SOLUTIONS	<ul style="list-style-type: none"> <li>Focus, given the space occupied by regulatory;</li> <li>Have visibility of action;</li> <li>Find ways to measure direct and indirect impacts and create a culture of measuring results.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reach new customers more assertively;</li> <li>Track and analyze opportunities that "are on the table" (e.g.: Phase );</li> <li>Prevent personalization from being trivialized, with the creation of "similar" products and services between players.</li> </ul>	<p>Those who have already defined some metrics for Open Finance initiatives.</p>

## ESTÁGIO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS, EM DESENVOLVIMENTO OU EM PAUTA

Open Banking é a frente onde a maioria atua. Quando analisamos o estágio de cada frente, vemos que a maioria das empresas têm atividades já desenvolvidas (destaque para ITP com 68% de atividades já desenvolvidas).

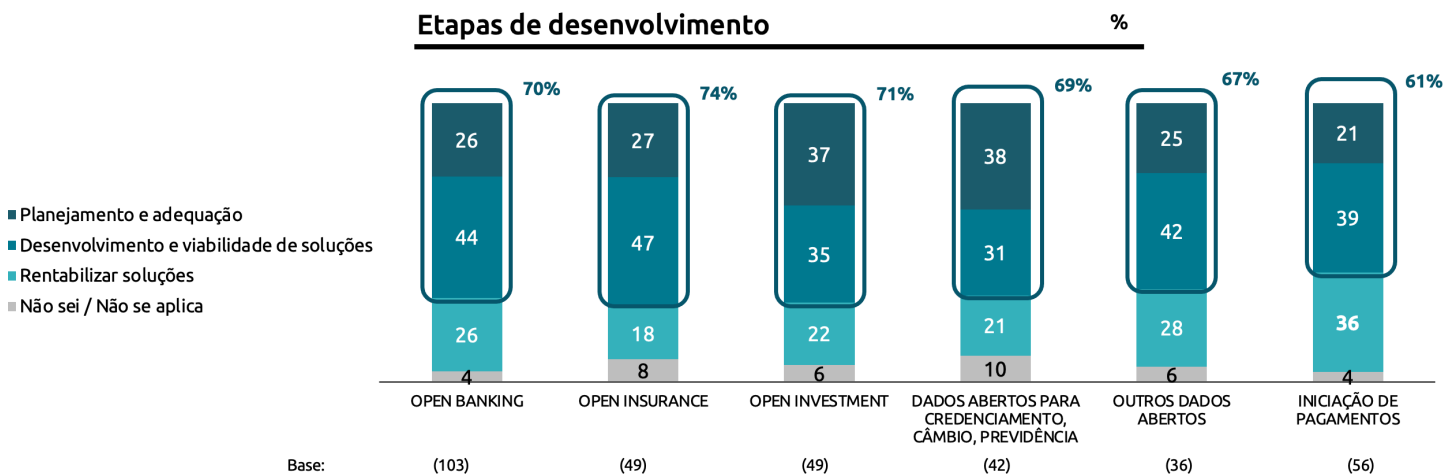


Atualmente, a empresa em que trabalha tem atividades desenvolvidas, em desenvolvimento nos temas abaixo ou, tem algum deles como pauta? [RESPOSTA MÚLTIPLA]  
Em qual estágio a sua empresa encontra-se para Open \_\_\_\_? [RESPOSTA ÚNICA]

## ETAPAS DE DESENVOLVIMENTO

**Aproximadamente 70% das frentes, estão em fases de pré-lançamento de soluções.**

Atividades de Open Investment e Dados Abertos para Credenciamento, Crédito e Previdência são as frentes mais concentradas em planejamento e adequação. As demais encontram-se em etapas de desenvolvimento e viabilização de soluções. Comparativamente, ITP é a frente com maior % de rentabilização das soluções (36% vs. 26% do Open Banking, por ex.).



Atualmente, em qual ETAPA entende que a sua empresa está quando falamos de Open \_\_\_\_: [RESPOSTA ÚNICA]

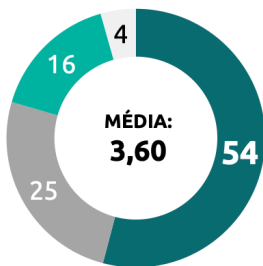


## PRIORIDADE E CITAÇÃO EM COMUNICADOS INTERNOS E PARA O MERCADO

Praticamente metade da amostra deu notas 4 e 5 (sendo 5 a nota máxima) para a prioridade do tema na empresa e pela frequência com que o Open Finance é citado em comunicados internos e para o mercado. Isso mostra que há sim uma atenção ao tema, mas há outros que apresentam maior relevância.

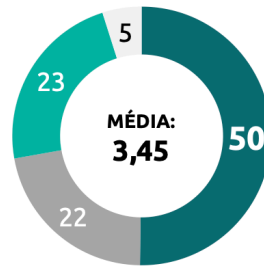
**Dos 23 respondentes incumbentes, 17 deram notas 4 ou 5 para prioridade, possivelmente pela obrigatoriedade regulatória. Como comparação, 9 dos 20 respondentes de varejo deram notas 4 ou 5.**

O quanto é prioridade na sua empresa atualmente



- Notas 4 e 5
- Neutro (Nota 3)
- Notas 1 e 2
- Não sei

O quanto é citado pela liderança em comunicados internos e para o mercado

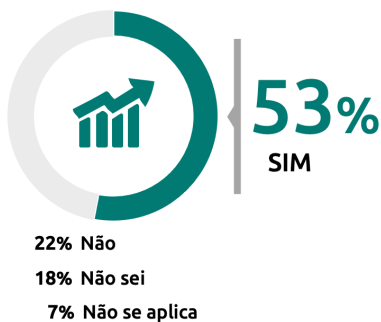


Base: Total da amostra (205)  
Em uma escala de 1 a 5, em que 1 é nada e 5 é muito: [RESPOSTA ÚNICA]

## METAS DE DESEMPENHO

53% da base afirma ter metas de desempenho voltadas para os impactos do Open Finance (esse número cresce para 69% entre os entrevistados que atuam diretamente no tema, apontando que algumas metas ainda devem ser restritas aos times de trabalho), com destaque para o varejo em que, dos 20 respondentes, 14 afirmaram ter metas.

Há metas de desempenho para impactos do Open Finance



Entre os que atuam diretamente com o tema



Dos 23 incumbentes, 11  
Dos 53 respondentes de tecnologia, 30  
Dos 20 respondentes de varejo, 14  
Dos 50 respondentes que atuam com observação (assessorias, consultorias, educação), 26

**TÊM METAS VOLTADAS AOS IMPACTOS DO OPEN FINANCE.**

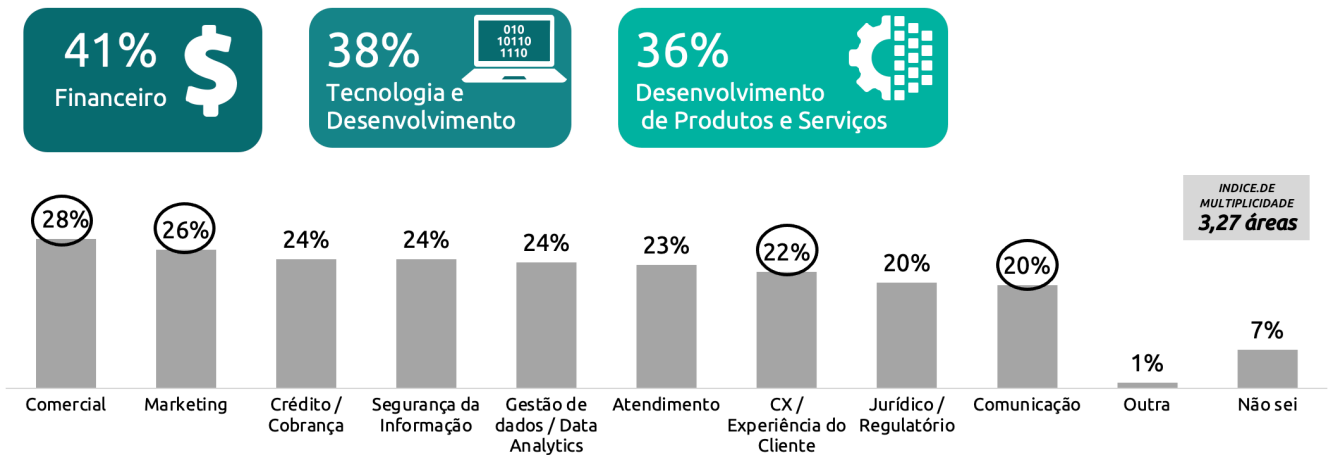
Há metas de desempenho na sua empresa voltadas para os impactos do(a) Open \_\_\_\_\_?

**Das empresas que atuam em Open Banking, 38% têm iniciativas em preparação, desenvolvimento e viabilização de soluções, mas afirmaram não terem metas definidas.**

## ÁREAS EM QUE JÁ EXISTEM FRENTES DE OPEN FINANCE

Open Finance mais presente em áreas técnicas. Áreas de negócios com presença abaixo de 30%.

### Áreas em que existem frentes de Open Finance nas empresas

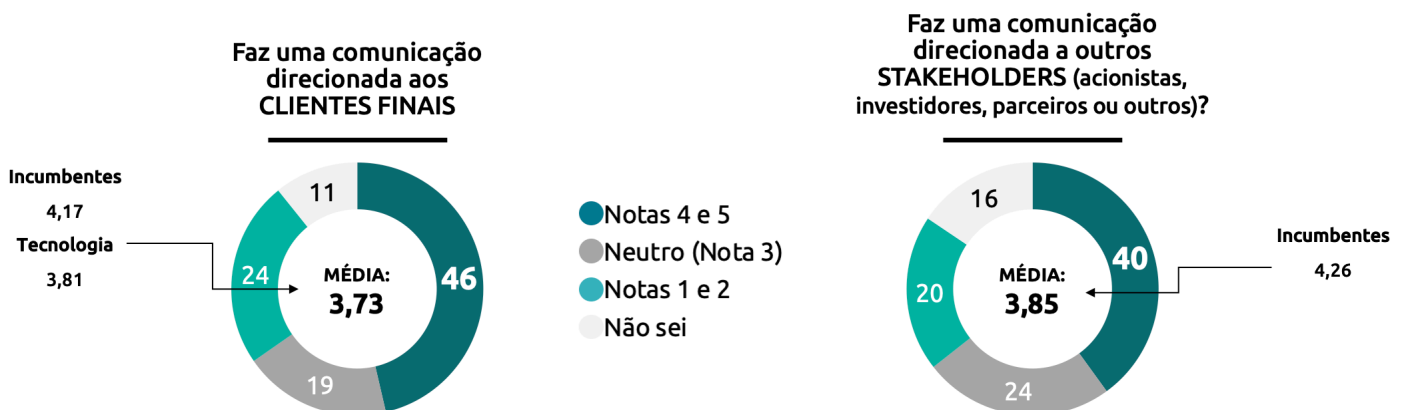


Base: Total da amostra (205)

Em quais áreas já existe frentes ou projetos de \_\_\_\_\_ na sua empresa? [RESPOSTA MÚLTIPLA]

## COMUNICAÇÃO SOBRE OPEN FINANCE PARA CLIENTES E OUTROS STAKEHOLDERS

Menos da metade das empresas comunica suas iniciativas de OpF para clientes e outros stakeholders. Isso faz sentido quando recordamos que aproximadamente 70% das frentes de OpF ainda estão em estágios de pré-lançamento. Destaque para uma comunicação maior entre incumbentes uma vez que muitos já possuem soluções na rua.



Base: Total da amostra (205)

Em uma escala de 1 a 5, em que 1 é nada e 5 é muito, você diria que a sua empresa: [RESPOSTA ÚNICA]



# 37%

**USAM DADOS  
disponibilizados pelo  
Open Finance para a  
GESTÃO DE CLIENTES.**


**50% não usam e  
13% não sabem.**

Base: Total da amostra (205)

A sua empresa usa dados disponibilizados por Open \_\_\_\_\_ para a gestão de clientes (ações de prospecção, fidelização, venda de produtos e serviços, outros)? [RESPOSTA ÚNICA]

# 5

## Percepção do consumidor final (PF)



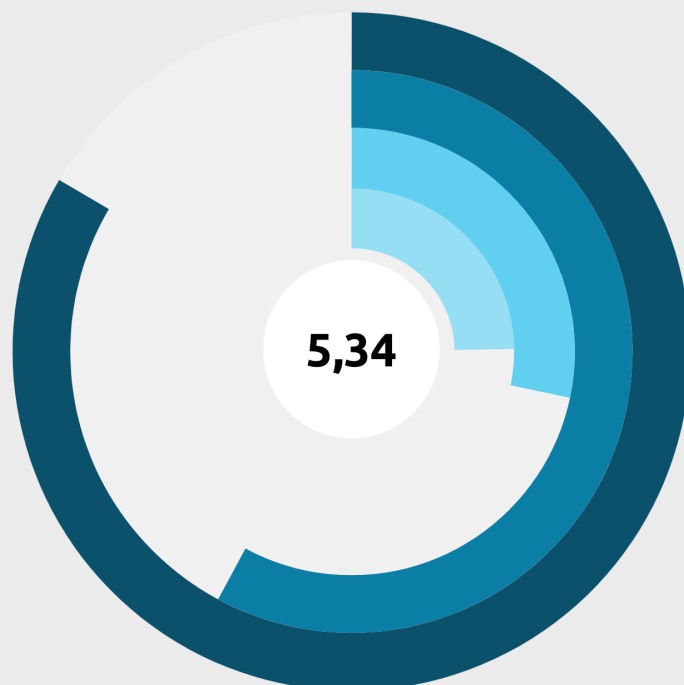
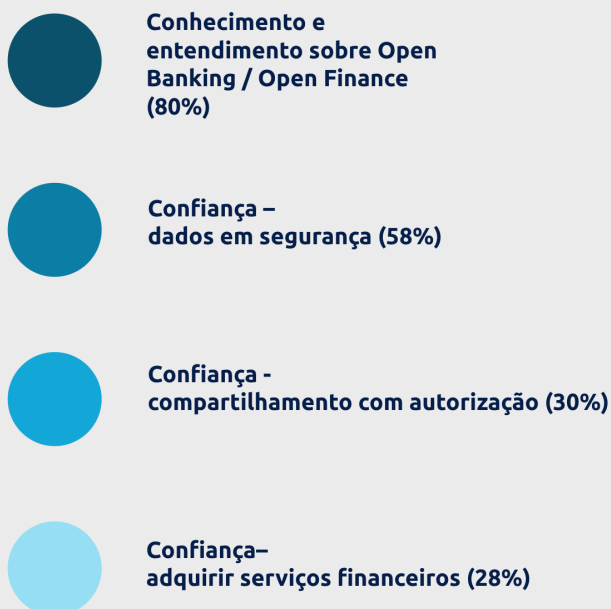
# INFLUÊNCIA SOBRE O ÍNDICE

## PESSOAS FÍSICAS

Decidimos não batizar essa frente de investigação de “Índice de Maturidade PF”, por conta da imaturidade dos consumidores quanto ao tema, ainda. Da mesma forma que a frente PJ, ela tende a crescer em maturidade.

No casos do consumidor final, acreditamos que “saber

tecnicamente” como o Open Finance funciona não representa maturidade, contudo, entendemos que sua desconfiança quanto à segurança e o medo de adotar novas experiências têm o potencial de “implodir” as iniciativas Open Finance, se não gerenciados, pela falta de adoção das soluções Open Finance.



entre 0 e 10

# 5,34

é o índice de maturidade atual da população bancarizada (bancos e/ou carteiras digitais), a partir das perguntas escolhidas e os pesos atribuídos a elas.



## CONSTRUÇÃO DO ÍNDICE

Houve um número elevado de respostas positivas para autorizações (consentimentos) e para uso de serviços Open Finance, incompatíveis com a quantidade real de consentimentos. Isso aponta que as pessoas confundiram termos e atividades de Open Finance com outras ações, o que nos impede de utilizar esses resultados. Por isso, desconsideramos as perguntas de autorização e uso do índice de maturidade.

Índice de Maturidade – considera o conhecimento das pessoas sobre o tema e a confiança nas instituições. Com a evolução do Open Finance e um conhecimento mais disseminado sobre consentimento e serviços, passaremos a incluir essas variáveis no índice.

**4 PERGUNTAS**  
**ESCOLHIDAS PARA**  
**COMPOR O ÍNDICE**  
 com pesos atribuídos  
 a cada uma delas

1

Conhecimento e entendimento sobre Open Finance.

PESO 1

2

Confiança de que instituições financeiras mantêm dados pessoais e financeiros em segurança (bancos e carteiras digitais).

PESO 2

3

Confiança de que instituições só compartilharão os dados pessoais e financeiros com empresas que o usuário der permissão.

PESO 1

4

Confiança em comprar serviços financeiros de diferentes instituições (potenciais participantes do ecossistema Open Finance).

PESO 1

5

Autorização para algum banco/carteira digital acessar informações de outros bancos/carteiras digitais nos quais o usuário tem conta.

PESO 2

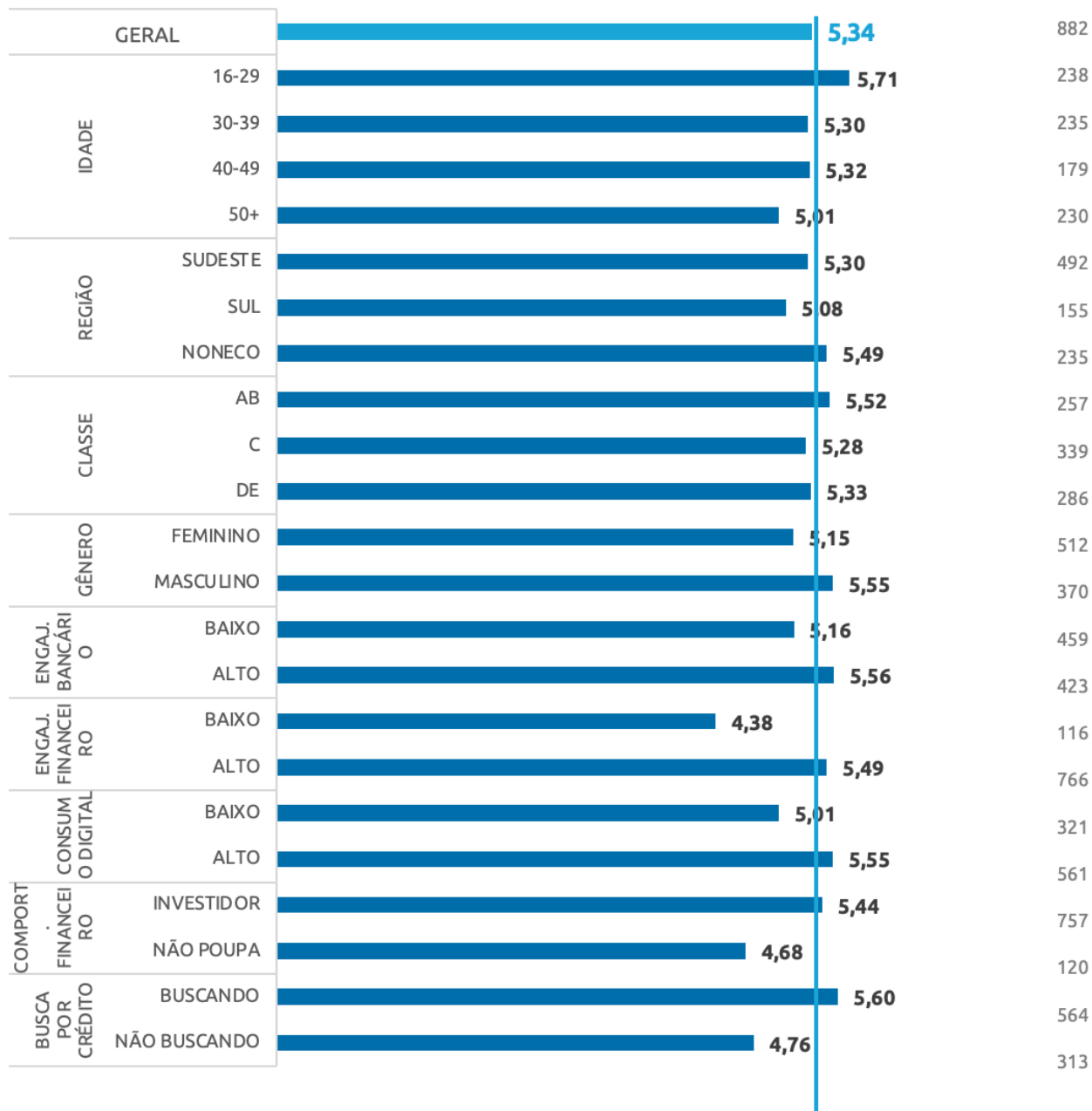
6

Serviços relacionados ao Open Finance que o usuário se recorda de ser oferecido e quais utiliza.

PESO 3

# ÍNDICE DE MATURIDADE POR PERFIL

Base:



Entre os perfis, **vemos que os mais jovens e os entrevistados de classes AB têm os maiores índices de maturidade.**

Além disso, os entrevistados com mais engajamento bancário, financeiro e digital também apresentam maiores índices.

Outro ponto importante: quem buscou/busca crédito tem índices maiores se comparados com quem não busca.

# 6

O que o  
brasileiro  
deseja?

# 6.1. O BRASILEIRO PROVOU QUE É OPEN! AGORA, ELE ESPERA ALGO EM TROCA!



Quanto ao comportamento de uso das contas, vemos que 58% declara que costuma usar todas as contas (de forma igual). Entretanto, 42% prefere concentrar o uso em uma principal.

Cartão de Crédito e Conta Corrente são os principais serviços financeiros que os entrevistados possuem ou possuíram.

# 58%

Tenho mais de um banco/carteira digital e costumo usar todos

# 42%

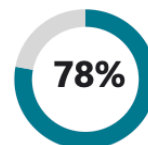
Apesar de ter mais de um banco/carteira digital, concentro o uso em uma principal



Cartão de Crédito



Conta corrente



Poupança / Conta Poupança



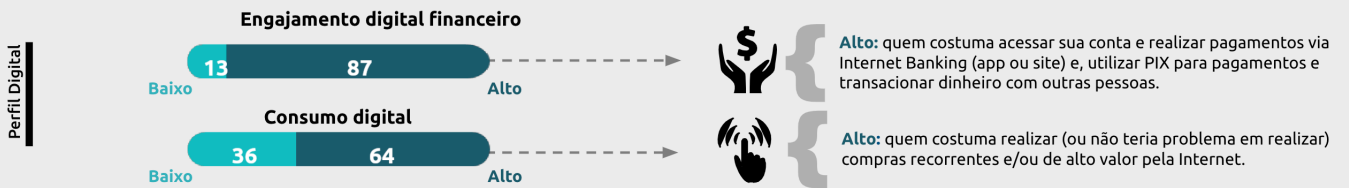
Base: Possui mais de um banco/ carteira digital (814)  
 Com qual das frases abaixo você mais se identifica? [RESPOSTA ÚNICA]  
 Quais dos serviços financeiros abaixo você tem ou teve nos últimos 12 meses? [RESPOSTA MÚLTIPLA]

# O PERFIL DO 'BANCARIZADO' BRASILEIRO

52% tem baixo engajamento bancário, ou seja, é cliente de um único banco e/ou carteira digital ou utiliza menos de 02 serviços financeiros.



Quanto à forma pela qual acessam suas contas (no banco e/ou carteira digital) e como consomem, notamos que é predominantemente digital, o que é um ponto positivo ao Open Finance.



Busca por crédito é uma realidade para 64% dos entrevistados.



## JÁ OUVIU FALAR SOBRE...

67% dos entrevistados ouviram falar sobre o termo Open Banking e 65% dos entrevistados ouviram falar sobre o termo Open Finance, sugerindo que os **esforços das instituições em divulgá-los têm surtido efeito.**

**67%**  
OPEN BANKING

**65%**  
OPEN FINANCE

**24%**  
NÃO OUVIU FALAR  
DE NENHUM

Base: Total da amostra (882)

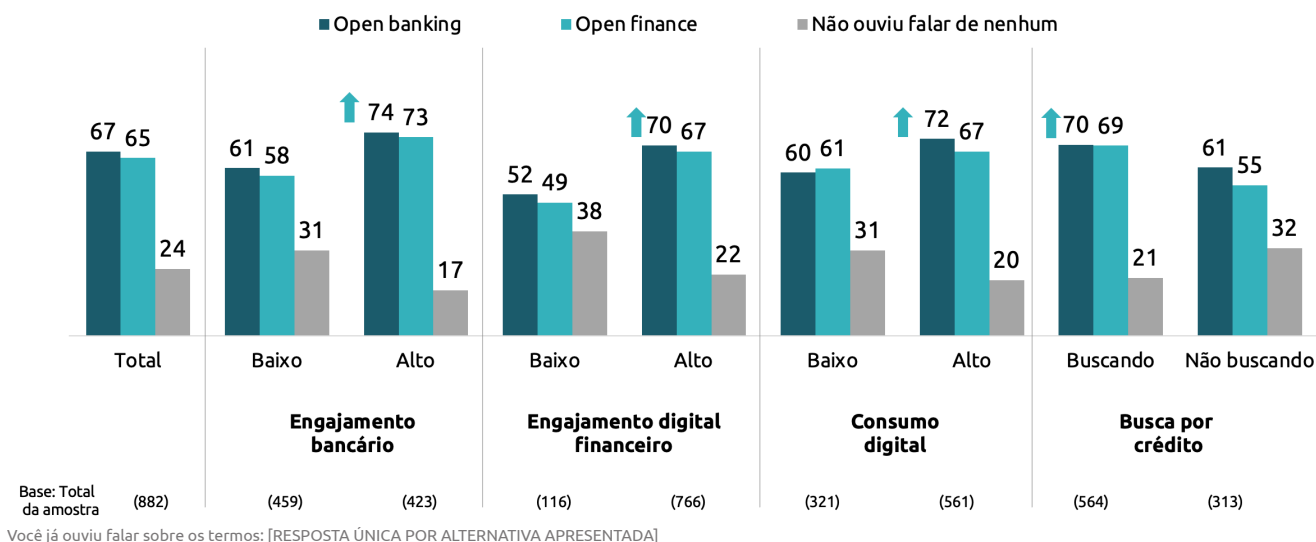
6. Você já ouviu falar sobre os termos: [RESPOSTA ÚNICA]



# AWARENESS DOS TERMOS POR PERFIL

Perfis com baixo engajamento bancário, financeiro, digital e que não buscam crédito tendem a desconhecer mais os termos 'Open Banking' e 'Open Finance', indicando que o recall vem, possivelmente, de vários players e de abordagens online.

**Awareness dos termos por perfil** %

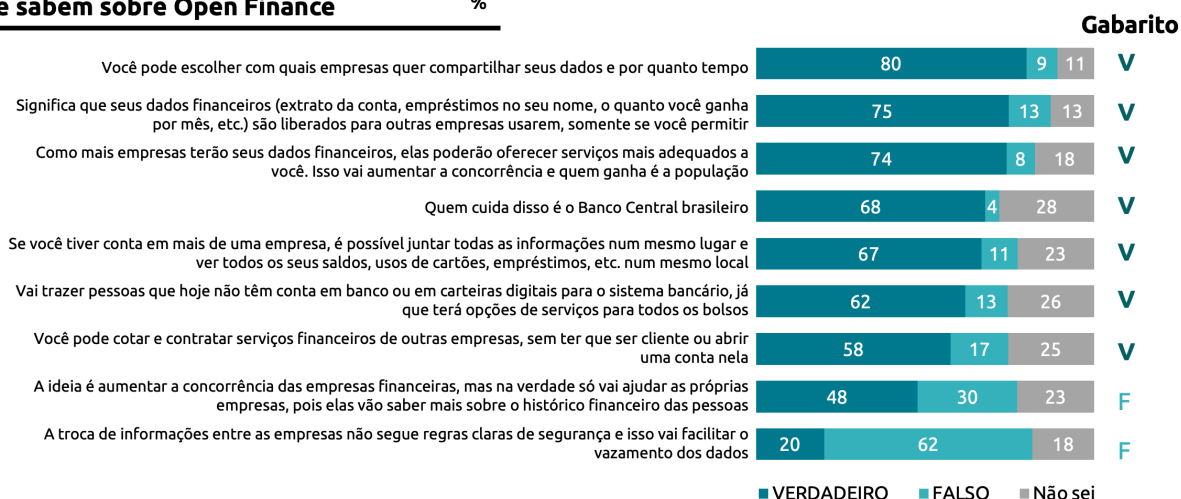


# GRAU DE CONHECIMENTO E ENTENDIMENTO DOS TERMOS

Dos que ouviram falar, 80% sabe que poderão **'escolher com quais empresas compartilhar os dados'** e 75% que os **'dados são compartilhados somente após permissão'**.

**Ponto de atenção:** 48% acham que saber o histórico financeiro das pessoas ajuda somente as empresas e 38% acham que não há ou não sabem se há regras claras de segurança.

**O que sabem sobre Open Finance** %



# AUTORIZAÇÃO E USO

Possivelmente, pela alta exposição aos termos Open Finance e Open Banking e, pela comunicação confusa que alguns players estão adotando, gera-se uma expectativa de que os serviços estão sendo oferecidos, principalmente os relacionados à pagamentos. Apesar de impactar negativamente a pesquisa, é positivo ver que serviços Open Finance possivelmente terão adesões acima de 25% (obviamente, dependerá da experiência de consentimento).

## 37%

Declararam que já autorizaram\* que algum banco/ carteira digital ACESSASSE INFORMAÇÕES de outros bancos /carteiras digitais nos quais tem conta.

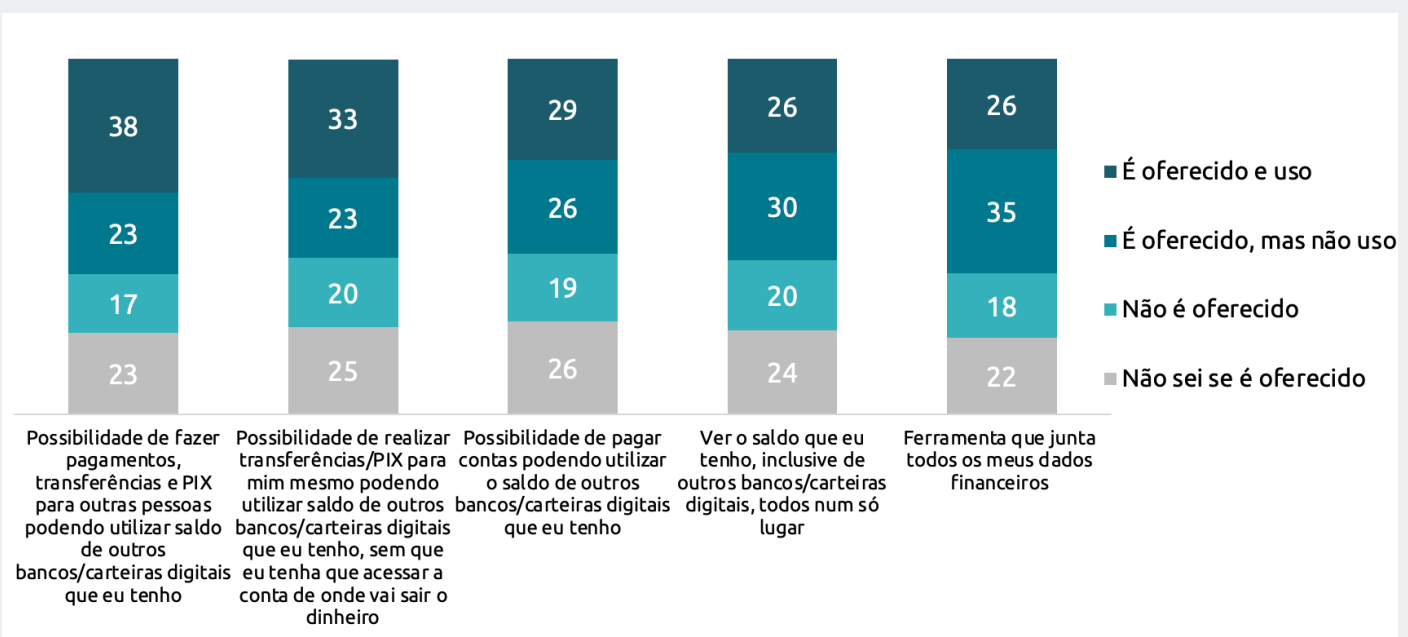
(\* em algum momento, não considera o que está efetivamente ativo.

Este número é muito superior aos consentimentos únicos citados pelo Bacen em apresentações oficiais sobre o Open Finance (15MM) e os aproximadamente 16% de consentimentos (31MM registrados pelo Poral do Cidadão em 05/2023). Da mesma forma, vemos altos percentuais de uso de serviços, que não correspondem à

quantidade de consentimentos.

Entendemos que por se tratar de um assunto novo as pessoas confundiram com outras autorizações solicitadas ou simplesmente o fato de clicar em um botão de interesse. Serviços como PIX e serviços de agregação de dados da instituição também devem favorecer o equívoco.

## VOCÊ SE RECORDA DE SER OFERECIDO OU TER UTILIZADO (%)



Base: Total da amostra (882)

Você já autorizou algum banco/carteira digital a acessar informações de outros bancos/carteiras digitais nos quais você tem conta, mesmo que não tenha sido solicitado? [RESPOSTA ÚNICA]  
Pensando nos sites/apps do seu banco/carteira digital, quais dos serviços abaixo você se recorda de ser oferecido e quais você já utilizou? [RESPOSTA ÚNICA]

## 6.2. O CLIENTE NO CENTRO E OS RESULTADOS INEGÁVEIS DESSA TRAJETÓRIA

### A Hiperpersonalização é TOP of MIND para o mercado.

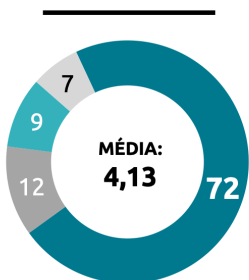
O Open Finance tem sido considerado uma poderosa ferramenta de engajamento.

Os resultados ainda não são mensuráveis financeiramente, mas é possível identificar os resultados quando há o uso de dados para a personalização, refletindo claramente em maiores taxas de conversão.

## GANHOS COM A UTILIZAÇÃO DE DADOS DO OPEN FINANCE

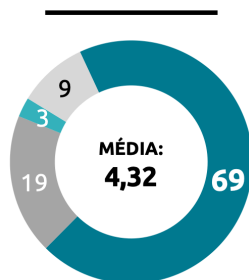
Entre os 37% que utilizam dados abertos, temos altos percentuais de concordância para uma melhora na gestão do cliente, na capacidade de direcionar ofertas, em ter uma visão mais completa dos perfis e na intensificação de esforços de fidelização (principalmente entre incumbentes).

Consegue fazer uma melhor gestão do cliente final (risco, precificação, personalização)



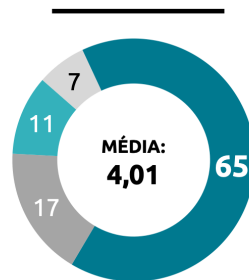
Média Incumbentes: 4,45 (11 respostas)

Aumentou a capacidade de direcionar e personalizar ofertas, produtos ou serviços



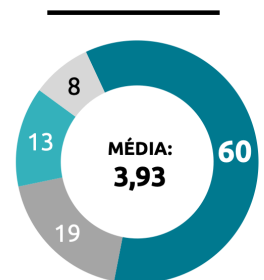
Média Incumbentes: 4,82 (11 respostas)

Consegue ter uma visão mais completa dos perfis e necessidades do cliente final



Média Incumbentes: 4,64 (11 respostas)

Intensificou esforços de fidelização de clientes antevendo ou sofrendo ataques da concorrência



Média Incumbentes: 4,45 (11 respostas)

## COSTUMA CONTROLAR AS FINANÇAS?

79% declara que costuma controlar as finanças, mas o fazem de maneira offline (46%), seja em papel ou planilha de Excel (ou seja, não necessariamente um controle real time).

33% controlam em sites/apps e estariam mais próximos para aderir às soluções de PFM do Open Finance.



**37%**

**SIM, DE MANEIRA OFFLINE**  
(por exemplo, em papel, em planilhas)



**33%**

**SIM, COM USO DE APPS E SITES**

**X**

**21%**

**NÃO**



Base: Total da amostra (882)

Você costuma controlar suas finanças (por exemplo: quanto dinheiro recebe, quanto gasta, quanto precisar guardar, quanto quer investir)? [RESPOSTA ÚNICA]

## SERVIÇOS QUE FARIAM AS PESSOAS AUTORIZAREM O ACESSO

Serviços que são mais demandados e que os motivariam a autorizar o compartilhamento dos dados são os relacionados à frente de crédito, sendo os principais: **ter acesso à cartões de créditos com diferentes benefícios e com limites maiores. Aumentar o score é o 3º item com apelo para adesão.**

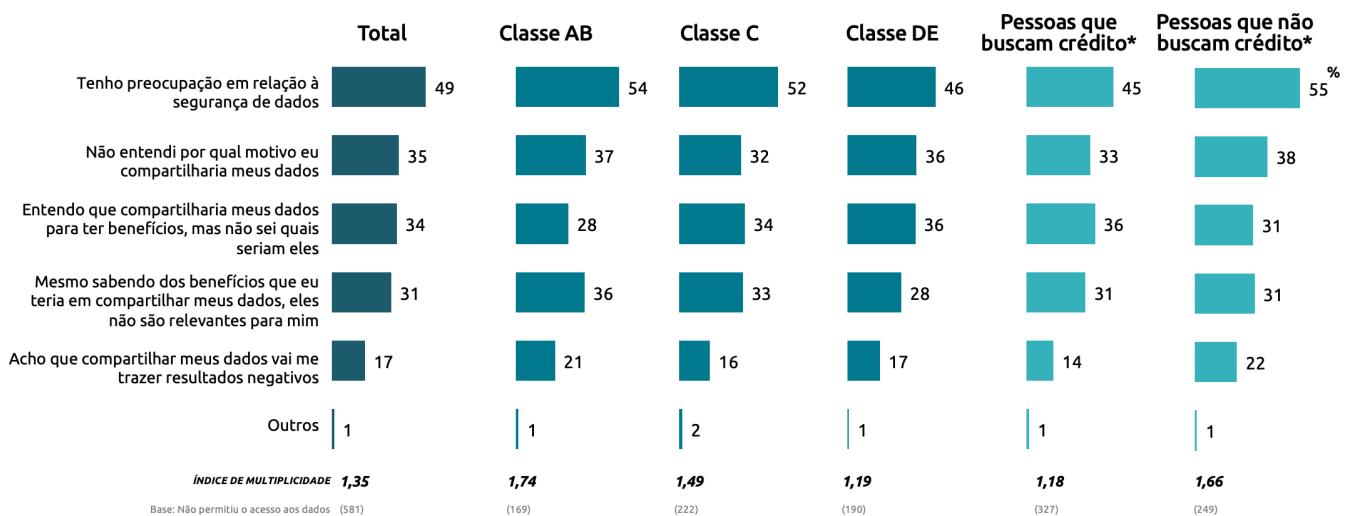


Base: Total da amostra (882)

Em uma escala de 1 a 5, sendo 1 nada disposto e 5 muito disposto, o quanto estaria disposto a permitir que seu banco/carteira digital compartilhasse seus dados financeiros com outros bancos/carteiras digitais e empresas se tivesse... [RESPOSTA ÚNICA]

## MOTIVO PARA NÃO TER AUTORIZADO O ACESSO ÀS INFORMAÇÕES

O que mais **desmotiva autorizar o acesso aos dados é a preocupação com a 'segurança de dados'**, principalmente pelas classes A, B e C. Um ponto de atenção é quanto à **falta de entendimento do compartilhamento**, seja por não saber o motivo, seja por não saber quais benefícios poderia ter em compartilhar.



(\*) Pessoas que buscaram crédito nos últimos 12 meses ou pensam buscar nos próximos 12 meses. Por que você nunca permitiu o acesso às suas informações bancárias? [RESPOSTA MÚLTIPLA]

13

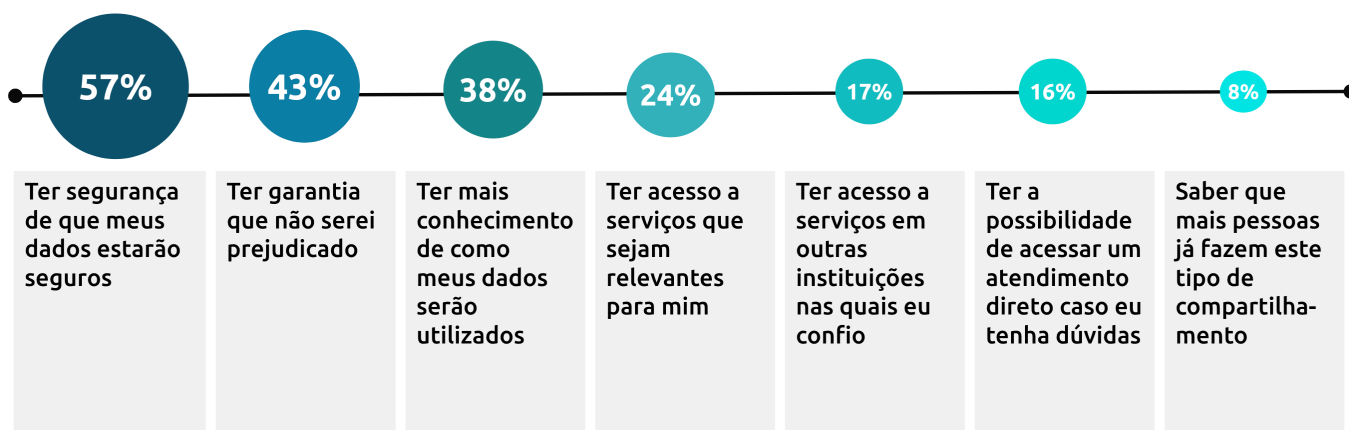
Pelo escopo atual de produtos e serviços disponíveis, esse recorte está assim... Com a evolução do regulatório e a chegada de novas fases, essas características devem sofrer um impacto tremendo!

Incubente



## O QUE FARIA AUTORIZAR

Uma vez que a **desmotivação em autorizar está associada a 'preocupação com a segurança dos dados'**, era esperado que o que faria autorizar é ter **'segurança que os dados estão seguros'** e que **'haja garantia de que não será prejudicado'**. Assim como vimos que há **'falta de entendimento do compartilhamento'** (tanto por não saber o motivo quanto por não saber quais benefícios poderia ter em compartilhar), o 3º ponto para autorizar o compartilhamento é **'conhecer para que os dados serão utilizados'**.



ÍNDICE DE MULTIPLICIDADE  
1,59

Base: NÃO autoriza (535)

O que te faria autorizar um banco/carteira digital a acessar informações de outros bancos/carteiras digitais nos quais você tem conta? [RESPOSTA MÚLTIPLA – MÁX 03]



## 6.3. A CONFIANÇA AINDA RESIDE NAS GRANDES MARCAS

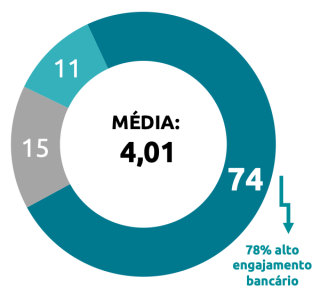
O cliente final é muito aberto ao Open Finance! Sua liberalidade em partilhar dados mostra isso claramente. Mas, quando considerado o agente que receberá esses dados, as coisas mudam um pouco de figura. **Nem todos os players de mercado gozam da mesma credibilidade, na visão do consumidor.**

Isso muda um pouco de figura, entre o público mais jovem.

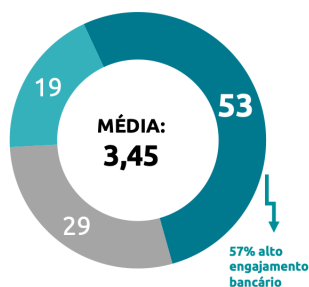
### CONFIANÇA NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Quando questionados sobre a **confiança de que as instituições mantêm seus dados pessoais e financeiros em segurança**, vemos que os **bancos tradicionais lideram com 74% de respostas 'confio e confio muito'**. Já em bancos e carteiras digitais a confiança é menor e os percentuais caem para 53% e 47%, respectivamente. Poucas diferenças entre aqueles que têm maior experiência bancária, indicando uma percepção geral.

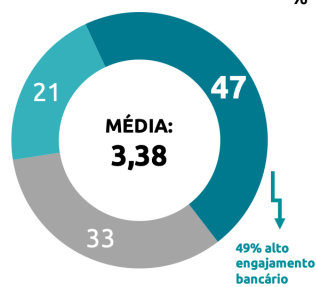
**Bancos tradicionais**  
(aqueles que têm agência física)



**Bancos digitais**  
(aqueles que não têm agências físicas)



**Carteiras digitais**



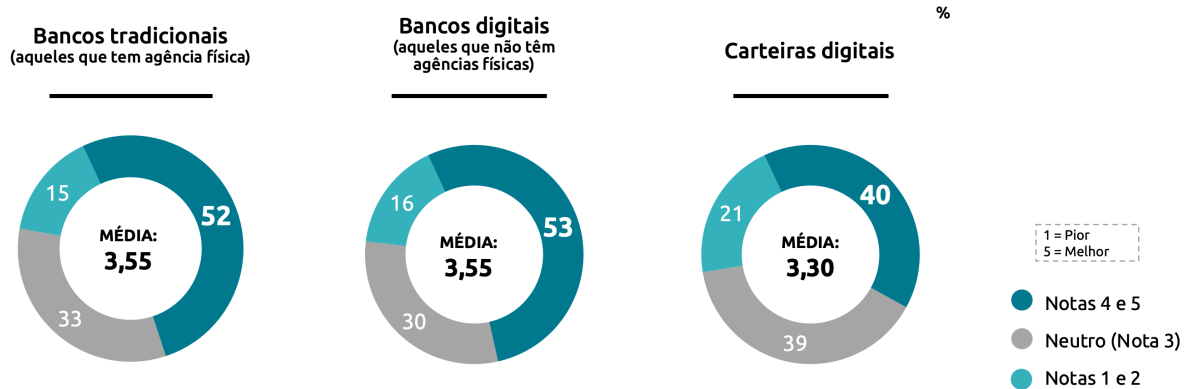
1 = Não confio  
5 = Confio muito

- Notas 4 e 5
- Neutro (Nota 3)
- Notas 1 e 2

Base: Total da amostra (882)  
Pensando nas instituições abaixo, o quanto você confia que elas mantêm seus dados pessoais e financeiros em segurança? Pense em uma escala de 1 a 5, em que 1 é não confio e 5 é confio muito. [RESPOSTA ÚNICA]

## AS INSTITUIÇÕES OFERECEM OS MELHORES SERVIÇOS FINANCEIROS

Quando questionados sobre a oferta das **melhores alternativas de serviços financeiros, os bancos digitais se igualam aos bancos tradicionais e as carteiras digitais ficam apenas 10% abaixo.** Ou seja, a confiança não está relacionada à boa experiência, mas possivelmente às aspectos ligados a tradição e reputação das marcas.



Base: Total da amostra (882)

Pensando na oferta de serviços financeiros (conta corrente, cartão de crédito, opções de investimento, seguros, etc), e na experiência de compra deles, o quanto você concorda que estas empresas oferecem as melhores alternativas, sendo 1 a que tem as piores opções e 5 as melhores? [RESPOSTA ÚNICA POR LINHA]

## CONFIANÇA NAS INSTITUIÇÕES OBRIGATÓRIAS E NÃO OBRIGATÓRIAS

Existe um **ambiente de desconfiança em que as instituições compartilham dados, mesmo sem a autorização do usuário**, e isso fica ainda mais crítico quando avaliam **WhatsApp, devices conectados e Redes Sociais**.

Quando questionados sobre quais instituições comprariam serviços financeiros, vemos que o apetite maior é de **grandes lojas e cias aéreas** (empresas que já ofertam **serviços financeiros**). Na sequência, aparecem as **empresas de streaming, faculdades e corretoras**.

Categoria	Confiança de que só compartilhariam dados com outras empresas que permitiu			MÉDIA	Comprariam serviços financeiros			MÉDIA
	%		%		%		%	
Bancos tradicionais	57	23	20	3,53				-
Bancos digitais	39	31	31	3,07				-
Escolas, Faculdades e outras instituições de ensino	38	29	33	3,02	30	27	43	2,81
Carteiras digitais	36	31	33	3,02				-
Companhias Aéreas e de Turismo	35	31	34	2,98	39	31	30	3,17
Grandes lojas	34	29	37	2,93	41	27	33	3,12
Serviços de utilidade pública	29	32	39	2,83	25	29	47	2,67
Empresas de streaming	29	31	40	2,79	32	29	40	3,00
Corretoras	29	31	41	2,78	30	30	40	2,83
Telefonia	25	27	48	2,58	26	26	47	2,65
Lojas locais ou de bairros	25	27	48	2,59	27	25	49	2,65
Concessionárias de carros	23	33	44	2,69	28	23	49	2,69
WhatsApp	22	25	54	2,43	21	20	59	2,37
Aparelhos que acessam a Internet	21	29	51	2,49				-
Redes Sociais	17	21	62	2,21	20	19	61	2,31

1 = Não confio  
5 = Confio totalmente

- Notas 4 e 5
- Neutro (Nota 3)
- Notas 1 e 2

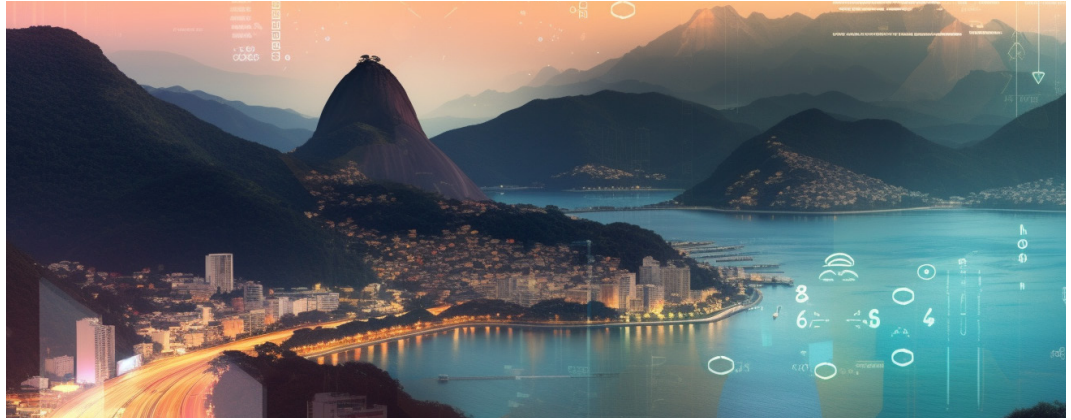
Base: Total da amostra (882)

Imaginando que você deu permissão para a empresa abaixo compartilhar seus dados pessoais (nome, idade, CPF, etc.) e financeiros (extrato do banco, fatura do cartão, empréstimos, etc.) com outra empresa, o quanto você confia que ela vai compartilhar os seus dados SOMENTE com as empresas que você permitiu e não com outras empresas? Pense em uma escala de 1 a 5, em que 1 é não confio e 5 é confio totalmente. [RESPOSTA ÚNICA]

20. Pensando que serviços financeiros (conta corrente, cartão de crédito, opções de investimento, seguros, etc) possam ser oferecidos por outras empresas além de bancos e carteiras digitais, de quais empresas você os compraria?

7

O que vem  
pela **frente?**



## 7.1 POTENCIAL TOTAL AINDA FICA NO FUTURO

Há um ciclo vicioso apontado pelas instituições, quando o assunto é regulatório... O potencial completo do Open Finance só pode ser alcançado quando todas as fases estiverem 100% no ar, mas colocar as fases no ar tem drenado a energia disponível para gerar novos negócios e experiências.

Algumas instituições, principalmente Fintechs, simplesmente não possuem roadmap de integração com outras experiências Open, por não fazer sentido para seus objetivos de negócios.



O Open Finance está para a criação da Internet, nos anos 80.”

**Jamile Leão**

*Head de Open Finance, Capgemini*

A interoperabilidade foi a maior conquista do Open Finance, mas ela está longe de ser completa. Ou seja, esperar essa **conexão com outros mercados** ainda parece um sonho muito distante! **As apostas variam entre 2025 e nunca...**



## ROADMAPS E OUTROS “OPENS”

Existem, mas sua evolução ainda é baixa na maior parte das empresas, sinalizando que os esforços estão em outras frentes.

### HÁ ROADMAPS NAS EMPRESAS

- São “vivos”, se adequam constantemente à tecnologia, capacidade de gestão de dados e ao comportamento do cliente final em como ele enxerga benefícios.
- Entendem que é difícil estimar um roadmap completo, já que as soluções também atingem outras áreas, as quais abrem novas oportunidades. Por isso, vemos percentuais de desenvolvimento de P&D muito díspares, mesmo dentro do mesmo segmento:
- Incumbentes: 20% do roadmap (25% a 30% outra fonte), 40% já entregue, 100% entregue até 2024, 80% entregue até final de 2023, testes ainda internos.
- Neobanks e Fornecedores de TI: 30%
- Demais ainda no início das entregas: previsão de 10% entre as fintechs e varejistas
- Ganhou agilidade assim que a curva de aprendizado foi sendo atingida. Alguns citaram que a 1ª solução levou aprox. 1 ano, agora leva entre 60 e 90 dias, chegando a 15 dias em Neobanks.

### APESAR DE ALGUMAS SOLUÇÕES ESTAREM NA RUA, HÁ MUITA DIFICULDADE EM CONTABILIZÁ-LAS

- As empresas que contabilizam citam entre 3 e 7 soluções lançadas
- Os entrevistados que avaliam este mercado não chegam a um consenso. Alguns dizem entre 20 e 25 e, outros, aproximadamente 40 soluções.

# 3 ANOS

foi apontado como o tempo necessário para vermos uma quantidade relevante de soluções disponíveis nas diversas frentes e em um número razoável de players.



“É uma maratona. Não significa que quem saiu na frente vai ganhar ou quem começou depois vai ficar em último.”

Mídia

## PROJETOS / SOLUÇÕES DE INTEGRAÇÃO COM OUTROS OPEN'S

Uma vez que a **desmotivação em autorizar está associada a 'preocupação com a segurança dos dados'**, era esperado que o que faria autorizar é ter **'segurança que os dados estão seguros'** e que **'haja garantia de que não será prejudicado'**. Assim como vimos que há **'falta de entendimento do compartilhamento'** (tanto por não saber o motivo quanto por não saber quais benefícios poderia ter em compartilhar), o 3º ponto para autorizar o compartilhamento é **'conhecer para que os dados serão utilizados'**.

### Há projetos ou soluções de integração com outros Open's

%



ÍNDICE DE MULTIPLICIDADE  
1,56

## TODAS AS FRENTES DO OPEN FINANCE TÊM POTENCIAL?

Incertezas sobre o sucesso da abrangência do OpF

### SIM, MAS...

Talvez nem todas sejam plenamente adotadas pela população, especialmente as atividades que hoje já são vistas com alto valor percebido, como o sucesso do PIX vs ITPs.

É necessário melhorar a jornada de compartilhamento de dados. Se continuar a ser difícil ou custoso, pouco esforço para fazer funcionar com frentes que irão agregar pouco ao resultado (ex.: Opin)

Um dos entrevistados sinalizou que o maior indicador de potencial é a entrada, a partir do último trimestre de 2022, de empresas não obrigatórias. Se estão entrando no ecossistema é porque percebem oportunidades de monetizar o OpF.

Visão de que o Brasil pode seguir o mesmo caminho da Europa que começou com Dados (obrigatório) e seguiu para pagamentos (especialmente com a entrada de e-commerce, varejistas, saúde).

# PERCEPÇÃO DE AUMENTO NA QUANTIDADE DE EMPRESAS NOS PRÓXIMOS ANOS

Em linha com a etapa qualitativa, empresas de crédito ter maior destaque nos próximos anos. Fintechs e Techfins receberam aprox. 40% dos votos, possivelmente como um reflexo da percepção de que a regulação atual não favorece seu desenvolvimento no OpF.



## 7.2. COMO ENXERGAM O ATINGIMENTO DAS METAS DO BC#

OpF vai ajudar a agenda do BC# a caminhar, mas muitas iniciativas que causaram grandes impactos são anteriores (PIX e fintechs). OpF deve impactar mais na competitividade e em educação financeira.

### INCLUSÃO PIX foi a grande revolução

#### Já aconteceu com o PIX

Deve expandir com o Real Digital  
Hiperpersonalização vai alcançar alguns públicos (ainda pouco bancarizados e MEI's/autônomos)

Para uma verdadeira inclusão, Bacen deve permitir que **vinguem outras iniciativas** como o pagamento por WhastApp (Varejo)

### COMPETITIVIDADE Afloramento de fintechs foi destaque

#### O crescimento de fintechs criou base maior para OpF evoluir

Exigência de eficiência sistêmica e de segurança é passo importante para competitividade segura

Regulação atual acabou prejudicando a participação de fintechs menores

### EDUCAÇÃO FINANCEIRA

PFM e BFM terão destaque, mais por não existir praticamente nada atualmente

### SUSTENTABILIDADE

Acreditam ser uma consequência das demais metas



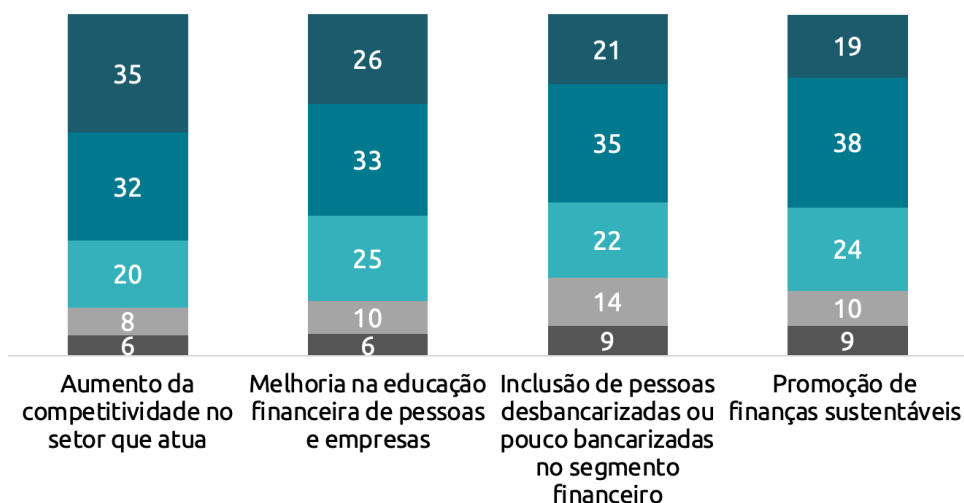
Agenda é super positiva e tem trazido mudanças significativas, com PIX e Real Digital, que vai promover a tokenização da economia (...). Modelo do Open Finance trouxe uma governança tupiniquim, com burocratização grande e bancos grandes pagando boa parte da conta. Necessários ajustes em governança e processo.”

Incumbentes

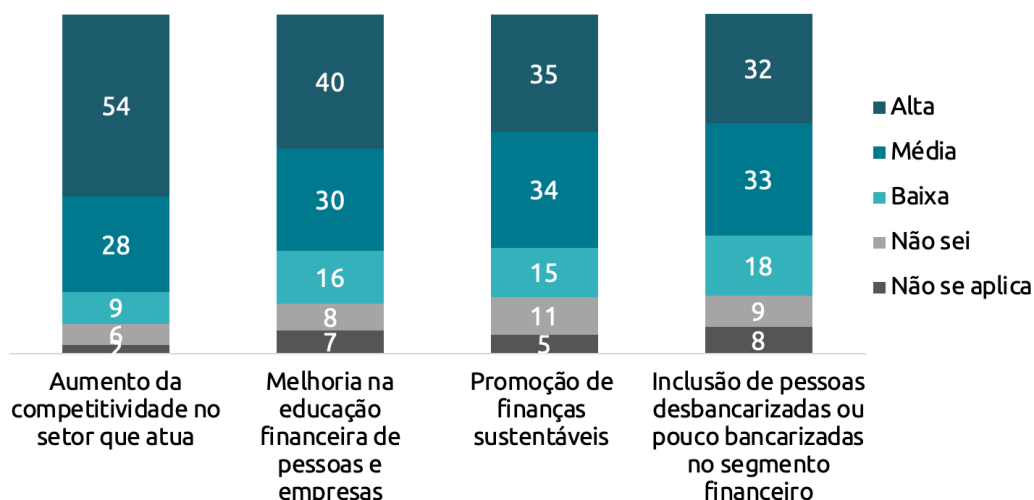
# IMPACTOS DO OPEN FINANCE NAS METAS DO BC# HOJE E QUANDO ALCANÇAR TODO O SEU POTENCIAL

O aumento da competitividade é o objetivo do BC# que exerce maior taxa de influência hoje e quando o OpF atingir todo o potencial na empresa. Percebem que a influência em educação financeira, inclusão e sustentabilidade tendem a ser maiores quando o OpF estiver a 100%.

## Atualmente %



## Quando todo o potencial do Open Finance for atingido %



Base: Total da amostra (205)

Pelas atividades em vigor na sua empresa, qual a TAXA DE INFLUÊNCIA do Open \_\_\_\_\_ ATUALMENTE em: [RESPOSTA ÚNICA]  
 Uma vez que todo o potencial do Open \_\_\_\_\_ for atingido na sua empresa, qual será o IMPACTO em: [RESPOSTA ÚNICA]



# 8

## Metodologia e porque fizemos

# METODOLOGIA

Fizemos esse estudo em parceria com o instituto de pesquisa Teor Marketing, que buscou representantes do Ecossistema, como **Bancos Incumbentes, Neobanks, Fintechs, Seguradoras, Fornecedores de Tecnologia, Influenciadores, Academia (e até alguns desafiantes, como Varejistas)** para entender a

maturidade das empresas envolvidas nesse contexto.

Além disso, falamos com o cliente final, o maior impactado pelo Open Finance. Dessa vez, o recorte foi exclusivamente para pessoas físicas, pois representam mais de 90% dos consentimentos cedidos no país, atualmente.

## DETALHES DA METODOLOGIA

O relatório contou com um comitê de executivos do mercado, composto por 12 profissionais que representaram as diversas “vozes” que compõem o ecossistema brasileiro, atualmente. Tivemos representantes de incumbentes, neobanks, fintechs, seguradoras, novos mercados, entidade representativas e empresas de tecnologia. Eles ficaram responsáveis por criticar a linha de pesquisa, reorganizar rotas e opinar sobre os critérios de avaliação do Índice de Maturidade.

Fizemos entrevistas em profundidade com 24 executivos que atuam diretamente em áreas de Open Finance em diversas empresas. Buscamos variedade nos perfis para se ter diferentes visões sobre os assuntos abordados neste relatório.

Realizamos 205 entrevistas com empresas que têm atividades relacionadas ao Open Finance já desenvolvidas, em desenvolvimento ou o assunto é pauta na empresa. Instituições que não têm nenhum contato com Open Finance foram desconsideradas da pesquisa. A margem de erro do estudo é de 6,7%, com Índice de Confiança de 95%.

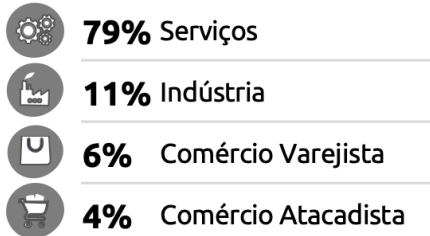
Nas 882 entrevistas com clientes finais, entrevistamos pessoas em todo o território brasileiro, de todas as classes sociais (conforme o critério renda familiar média), que tinham conta em banco e/ou carteira digital. A amostra foi ponderada por classe social, idade e região para refletir mais precisamente o universo brasileiro. A margem de erro desta amostra é de 3,3%, com Índice de Confiança de 95%.

As entrevistas com empresas foram coletadas via painel online de respondentes e via envio de link da pesquisa à base de cliente Capgemini. Já a pesquisa com consumidores finais contou exclusivamente com respondentes de painel online. Em ambos os casos, utilizamos questionários estruturados e a coleta aconteceu entre os dias 17/05/2023 e 30/05/2023.

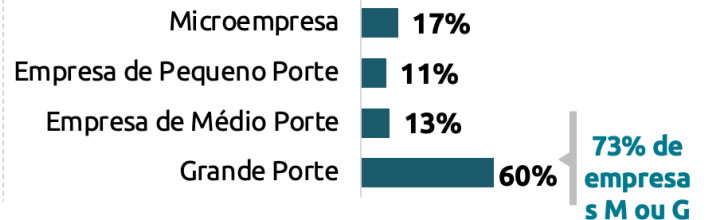
Para esses estudos, bases menores do que 30 respostas devem ser interpretadas de forma qualitativa, já que a segurança estatística é baixa. Ou seja, é possível notar seus movimentos, porém a margem de erro é elevada.

# PERFIL DA AMOSTRA EMPRESAS

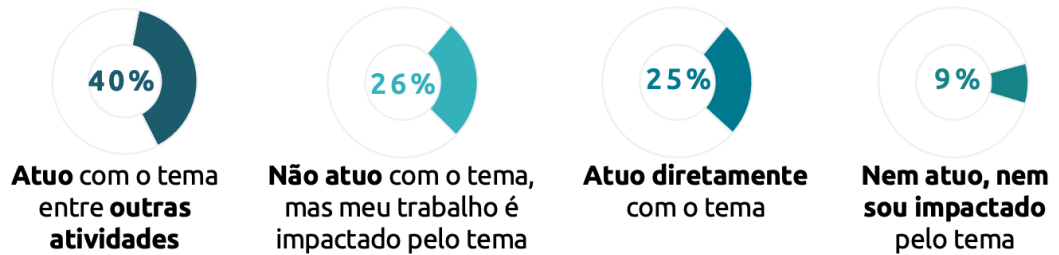
## Segmento da Empresa



## Porte da Empresa

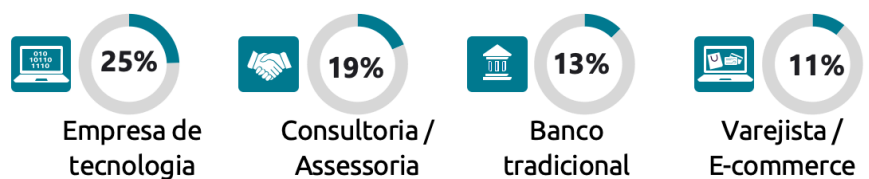


## Proximidade com o tema Open Finance



91% da amostra atua em atividades de Open Finance ou é impactada por elas.

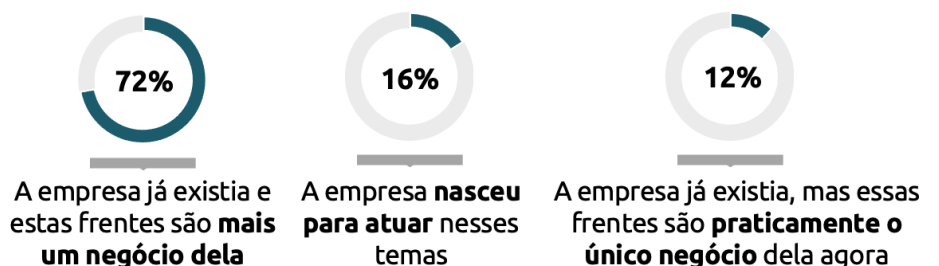
## Empresas de tecnologia, consultoria/assessoria, bancos tradicionais e varejistas representam 67% da amostra.



57% atuam com B2B

Base: Empresas de serviços/ comércio (183)

## Em 72% das empresas entrevistadas, o Open Finance é mais uma frente de negócio.



Base: Total da amostra (205)

A empresa em que você trabalha pertence a qual segmento? [RESPOSTA ÚNICA] | Quantos funcionários têm a empresa em que trabalha, considerando todas as filiais? [PORTE SEBRAE] [RESPOSTA ÚNICA].

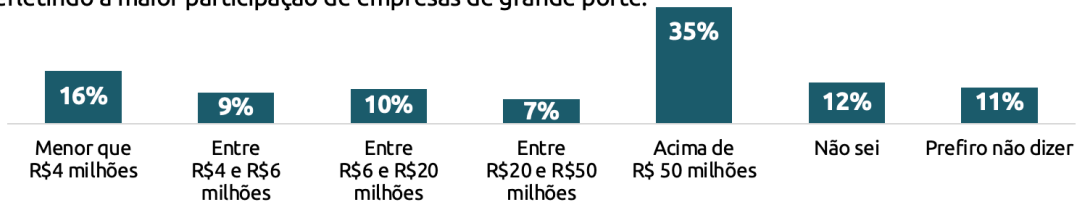
[PORTE SEBRAE] Microempresa: até 9 colaboradores (Serviço e Comércio) e até 19 colaboradores (Indústria) | Pequeno Porte: 10 a 49 (Serviço e Comércio) e 20 a 99 (Indústria) | Médio Porte: 50 a 99 (Serviço e Comércio) e 100 a 499 (Indústria) | Grande Porte: mais de 100 (Serviço e Comércio) e mais de 500 (Indústria). | Qual a sua proximidade com o(s) tema(s) Open \_\_\_\_\_? [RESPOSTA ÚNICA] | A empresa em que trabalha pertence a algum destes setores? [RESPOSTA ÚNICA] |

Qual das frases abaixo melhor define a jornada da sua empresa quando falamos de Open \_\_\_\_\_? [RESPOSTA ÚNICA]

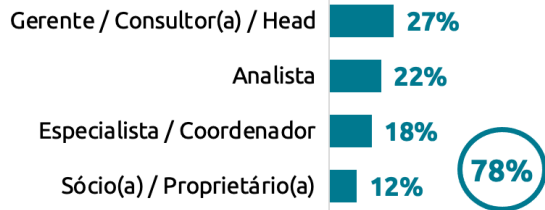
# PERFIL DA AMOSTRA EMPRESAS

## Faturamento anual médio da empresa

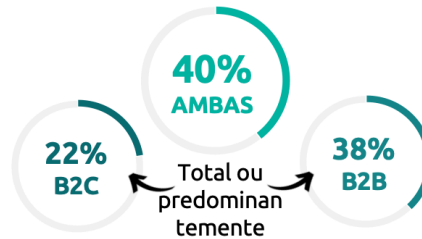
Maior frequência de empresas com faturamento anual médio acima de R\$50MM, refletindo a maior participação de empresas de grande porte.



## Cargo da Empresa

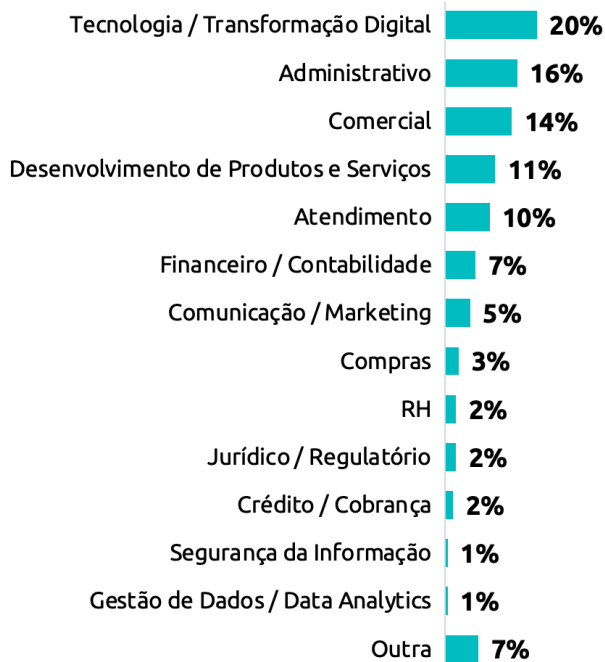


## Clientes finais



78% dos respondentes ocupam cargos de decisão (com equipes) e 40% da amostra atuam em empresas B2B e B2C.

## Área em que trabalha atualmente



Base: (167)

Base: Total da amostra (205)

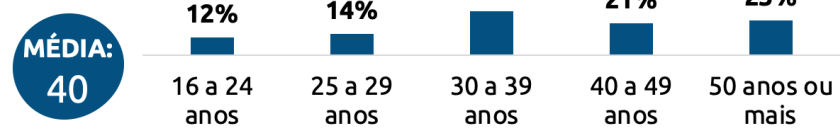
Qual o faturamento anual médio ou de 2022 da sua empresa? [RESPOSTA ÚNICA] | [SE NÃO CARGOS DE PRESIDÊNCIA / PROPRIETÁRIOS]  
Em qual área você trabalha? [RESPOSTA ÚNICA] | Qual cargo ocupa atualmente? [RESPOSTA ÚNICA] | Sua empresa é... [RESPOSTA ÚNICA]

# PERFIL DA AMOSTRA PESSOAS FÍSICAS

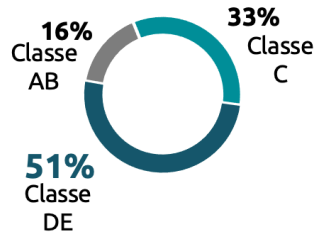
## SEXO



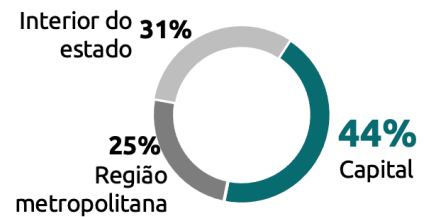
## IDADE



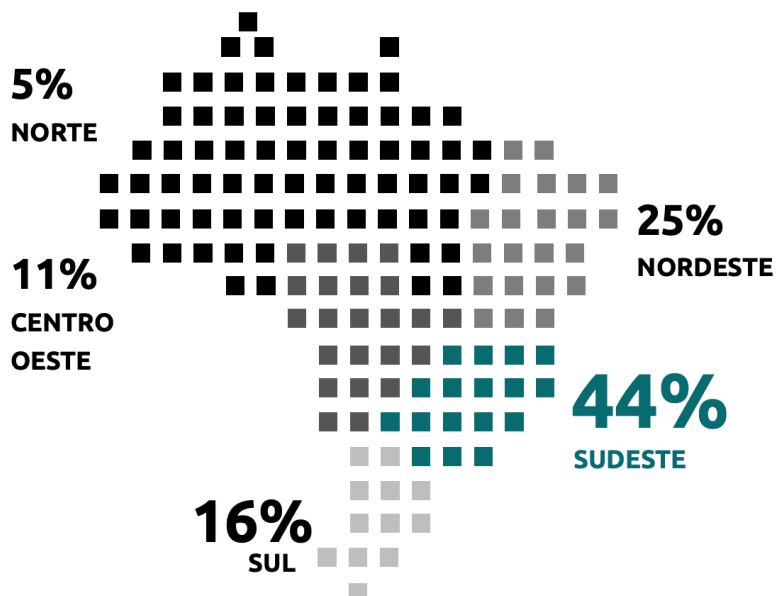
## CLASSE



## LOCAL



## REGIÃO METROPOLITANA



# AUTORES



## Daniela Dutra

*Líder de Soluções para Bancos na Capgemini Brasil*

Profissional com mais de 20 anos de experiência no setor de serviços financeiros, atuando em bancos e empresas globais como Credicard, Citibank, Itaú, FIS e agora Capgemini. Tem experiência em projetos de desenvolvimento de novos produtos financeiros, gestão de projetos e criação de modelos de negócios e processos.

Ao longo da carreira agregou conhecimento na área de tecnologia de meios de pagamento, Banking e Gestão Comercial.

Atualmente atua como Head de Soluções para banking apoiando os clientes da Capgemini no uso da tecnologia como viabilizador da melhoria da experiência do cliente, crescimento de competitividade e produtividade e no entendimento do ecossistema financeiro em constante desenvolvimento. Formada em Administração e pós-graduada pela FGV-SP em Administração de Sistemas de Informação e MBA pela FIA USP em Varejo.



## David Cortada Gras

*Vice-presidente do CoE de Serviços Financeiros na Capgemini Brasil*

David ingressou na empresa em novembro de 2007. Durante quase 15 anos no Deutsche Bank, ocupou vários cargos na Divisão de Tecnologia e Serviços, no Centro de Competência para Sistemas Internacionais e no Grupo de Arquitetura Corporativa. Participou em vários projetos de transformação de arquitetura para a Bancos de Varejo, bem como para as Divisões de Bancos de Investimento.

Em seguida, ingressou no Grupo GFT, onde foi nomeado Head do Core Banking Group da empresa, criando uma Linha de Entrega de Produtos, além de participar como consultor principal em diversos projetos para bancos multinacionais. Em 2003 abriu a subsidiária brasileira da empresa. Após um longo período de intensa colaboração em diversos projetos e atividades de consultoria, em 2007 ingressou na Capgemini para liderar um dos maiores projetos de transformação de Core banking para um dos maiores Bancos Privados do país. Depois, liderou a unidade de Negócios de outro dos maiores Bancos Públicos de Brasília.

Sua principal função nos últimos anos foi liderar o Centro de Excelência em Serviços Financeiros da Capgemini Brasil.

David nasceu em Barcelona (Espanha). Ele tem um Mestrado em Gestão de Tecnologia da Informação pela escola de engenharia "La Salle", um B.S. em Ciência da Computação pelo Instituto Cibernos (Universidade de Deusto). Ele também possui um AMP da IESE Business School.



## Fulvio Xavier

*Líder de Soluções para Bancos na Capgemini Brasil*

Profissional com mais de 25 anos de experiência no setor de tecnologias digitais. Especialista em tecnologias descentralizadas (Blockchain/DLT) e Digital Assets, atuou em empresas como IBM, B3, EY, Mercado Bitcoin.

Especializado na construção de soluções Blockchain/DLT como Tokenização, Infraestrutura, Digital Wallets, Custódia Digital, CBDC e criptoativos em instituições de diversos portes, financeiras ou não, além de apoiar projetos de inovação e áreas de negócio na tradução dos desafios e arquitetura sistêmica tanto em redes públicas, como permissionadas. Coordenou o projeto DvP em Redes Públicas no LIFT Challenge do Banco Central, participando ativamente nas discussões sobre o tema com o ecossistema.

Palestrante e Professor de MBA em diversas instituições, trabalhando fortemente na educação e desmistificação da aplicação da tecnologia na América Latina. Atualmente é um dos integrantes do Centro de Excelência para Core Banking na Capgemini.



## Gustavo Leança

*Líder de Soluções para Seguros da Capgemini Brasil*

Formado em Economia pela USP, com MBA em Gestão de Tecnologia pela FGV, Gustavo Leança soma quase 20 anos de atuação no Mercado de Seguros. Com um profundo conhecimento do setor – desde a visão operacional, regulatória e estratégica de uma seguradora, até processos, produtos, tecnologias e tendências – Leança hoje desempenha relevante papel como trusted advisor da indústria de seguros e na jornada do Open Insurance (OPIN) no Brasil, sendo, inclusive, um dos mentores do estudo referência "Análise de Mercado do Open Insurance" e tendo figurado como porta-voz especialista sobre o OPIN em diversos veículos expressivos como os jornais Valor Econômico, O Globo e O Estado de São Paulo. Gustavo obteve, ainda, destaque como palestrante sobre o desenvolvimento do setor em diversos eventos por toda a América Latina, principalmente no Brasil.



## Jamile Leão

*Head of Open Finance na Capgemini Brasil*

Profissional com mais de 20 anos de experiência em Tecnologia da Informação, P&D, Inovação e Design de Serviços, com foco no mercado financeiro. Possui uma longa lista de liderança de temas inovadores, como a primeira célula Ágil do Itaú, a primeira experiência de Blockchain, a instalação do Cubo e, mais recentemente, a Arquitetura de Negócios do Open Finance. Também liderou a plataforma de Open Finance da Tecban, representando a voz do cliente durante todo o ciclo de desenvolvimento do produto.

Atualmente, atua como Head of Open Finance, no COE de Financial Services da Capgemini, no planejamento estratégicas, desenvolvimento de novos produtos e serviços e estabelecimento de processos e excelência operacional para players do mercado financeiro. Executiva premiada no Open Summit Award 2022, categoria Liderança Feminina, e Lista de mulheres a serem observadas no Open Finance, 2023. Formada em Letras pela Universidade de São Paulo e MBA pela FGV-SP.



# AGRADECIMENTOS

Agradecemos ao time CORE, responsável por que esse relatório virasse realidade, pelas inúmeras horas de interação, cafés, discussões, sessões geração de ideias; entrevistas, criação de imagens, ideias, modelagem de estratégia; modelagem de dados, sponsorship, verba para realização, entre outras inúmeras ajudas:

**Camila Ribeiro**

**Daniela Dutra**

**Eduardo Baltazar**

**Fulvio Xavier**

**Gabriela Neiusa**

**Giziane Dias**

**Gustavo Leança**

**Heloisa Massa**

**Ivone Harrison**

**Karina Orlandi**

**Lucio Pegasano**

**Natalia Zimerfield**

**Silvio Dantas**

# AGRADECIMENTOS

Anderson Silva Oliveira, BRB  
André Olinto, Chicago Advisory  
Bianca Vieira, Febraban  
Bruno Alves Nascimento, BBSeg  
Bruno Diniz, Spiralem  
Bruno Moura, Klavi  
Carolina Sansão, Febraban  
Carlos Jorge, Chicago Advisory  
Charles Schweitzer, Carrefour  
Chirag Takral, Capgemini  
Cliff Evans, Capgemini  
David Cortada, Capgemini  
Elcio Calefi, Chicago Advisory  
Elias Gahnen, Capgemini  
Gabriel Pereira, Let's Open  
Herivelton Martins, especialista em novos meios de pagamento  
Ingrid Barth, Linker  
Ivo Mósca, Itaú  
Karen Machado, Banco do Brasil  
Luana Soratto, PicPay  
Luigi Lervolino, Bip  
Marcelo Becker, Cora  
Paulo Morais, Itaú  
Peterson Colares, Ailos  
Raquel Ximenes, Banco do Nordeste do Brasil  
Roberta Guedes, profissional de Open Finance e Privacidade  
Rogério Melfi, TecBan  
Tatiana Orofino, AWS

# REFERÊNCIAS

1. [https://finsiders.com.br/2023/02/24/bc-desobriga-algumas-instituicoes-a-participar-do-openfinance/#:~:text=O%20Banco%20Central%20\(BC\)%20editou,fase%20de%20inicia%C3%A7%C3%A3o%20de%20pagamento.](https://finsiders.com.br/2023/02/24/bc-desobriga-algumas-instituicoes-a-participar-do-openfinance/#:~:text=O%20Banco%20Central%20(BC)%20editou,fase%20de%20inicia%C3%A7%C3%A3o%20de%20pagamento.)
2. <https://exame.com/future-of-money/regulacao-vai-unir-bitcoin-e-criptomoedas-com-pix-open-banking-e-real-digital-diz-presidente-do-bc/>
3. <https://tiinside.com.br/22/05/2023/brasil-faz-parte-do-clube-dos-paises-em-estagio-avancado-de-desenvolvimento-de-moedas-digitais/>
4. <https://www.capgemini.com/solutions/open-banking/>
5. <http://www.openbankingmap.com/>
6. <https://www.kontomatik.com/blog/which-countries-have-open-banking>
7. <https://www.us.sogeti.com/explore/research/reports/world-fintech-report-2020/>
8. <https://marketinsider.com.br/como-melhorar-o-open-finance-100-vezes-de-uma-so-vez/>
9. <https://www.serasaexperian.com.br/conteudos/open-finance/open-banking-pode-incluir-46-milhoes-de-pessoas-no-mercado-de-credito/>
10. [https://www.linkedin.com/pulse/open-banking-economy-sanjeev-kumar/?trk=public\\_post](https://www.linkedin.com/pulse/open-banking-economy-sanjeev-kumar/?trk=public_post)
11. <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2022-06/banco-central-recebe-pre-mio-internacional-por-open-finance>
12. <https://www.intelligentcio.com/latam/2022/09/15/industry-experts-predict-brazil-will-be-a-global-leader-in-open-banking/>
13. <https://fintechlab.com.br/index.php/2020/08/25/edicao-2020-do-radar-fintechlab-detecta-270-novas-fintechs-em-um-ano/>
14. <https://fintechsbrasil.com.br/2023/06/12/ainda-os-lay-offs-nubank-e-belvo-demitem-deixando-mais-de-320-na-rua-finsiders/#:~:text=Finsiders%20%2D%20Fintechs%20Brasil-,Ainda%20os%20lay%20offs%3A%20Nubank%20e%20Belvo%20demitem%2C%20deixando%20mais,de%20320%20na%20rua%20E2%80%93%20Finsiders&text=Mais%20duas%20fintechs%20anunciaram%20demiss%C3%B5es,%C3%A1rea%20de%20opera%C3%A7%C3%B5es%20no%20Brasil.>
15. <https://www.terra.com.br/economia/dinheiro-em-dia/meu-negocio/quanto-de-open-finance-demite-de-novo-e-dispensa-mais-85,66974765e4efcac930aef37426219d1dtxjl2abt.html>
16. <https://openfinancebrasil.org.br/conheca-o-open-finance/>
17. <https://marketinsider.com.br/como-melhorar-o-open-finance-100-vezes-de-uma-so-vez/>
18. [https://www.youtube.com/watch?v=8T91YxmHH\\_k](https://www.youtube.com/watch?v=8T91YxmHH_k)

As imagens que ilustram esse relatório foram geradas com a ajuda de Inteligência Artificial Generativa, tomando como referência ícones que representam a cultura brasileira.

**Quantos você conseguiu adivinhar?**

Capa | Paraty, RJ  
 Pag. 01 | Fernando de Noronha, PE  
 Pag. 06 | Carnaval  
 Pag. 17 | Amazônia  
 Pag. 20 | Olodum  
 Pag. 28 | Escadaria Selarón  
 Pag. 30 | Catedral de Brasília  
 Pag. 42 | Museu do Amanhã  
 Pag. 48 | Operários Tarsila do Amaral  
 Pag. 53 | Ayrton Senna  
 Pag. 55 | Futebol  
 Pag. 59 | Baía da Guanabara, RJ

# SOBRE A CAPGEMINI

A Capgemini é líder global em parcerias com empresas para transformar e gerenciar seus negócios, aproveitando o poder da tecnologia. O Grupo é guiado pelo propósito de liberar a energia humana, por meio da tecnologia, para um futuro inclusivo e sustentável.

É uma organização responsável e diversificada, contando com uma equipe de 370 mil pessoas em mais de 50 países. Com sua forte herança de 55 anos e o profundo conhecimento do setor, a Capgemini tem a confiança dos clientes para atender toda a amplitude de suas necessidades de negócio, da estratégia e do design até as operações, impulsionada pelo mundo inovador e em rápida evolução de nuvem, dados, IA, conectividade, software, engenharia digital e plataformas.

O Grupo Capgemini reportou, em 2021, receita global de € 18 bilhões.

Get the future you want | [www.capgemini.com](http://www.capgemini.com)

## ©2023 Capgemini

Todos os direitos reservados. Capgemini, seus serviços aqui mencionados e seus logotipos são marcas comerciais ou marcas registradas de suas respectivas empresas. Todos os outros nomes de empresas, produtos e serviços mencionados são marcas registradas de seus respectivos proprietários e são usados aqui sem intenção de violação de marca registrada. Nenhuma parte deste documento pode ser reproduzido ou copiado de qualquer forma ou por qualquer meio sem permissão por escrito da Capgemini.

---

## ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

As informações aqui contidas são de natureza geral e não se destinam nem devem ser interpretadas como aconselhamento profissional ou opinião fornecida ao usuário. Este documento não pretende ser uma declaração completa das abordagens ou etapas, que podem variar de acordo com os fatores individuais e as circunstâncias necessárias para uma empresa atingir qualquer objetivo comercial específico. Este documento é fornecido apenas para fins informativos; destina-se, exclusivamente, a fornecer informações úteis ao usuário. Este documento não é uma recomendação de nenhuma abordagem específica e não deve ser utilizado para abordar ou resolver qualquer assunto em particular.

O texto deste documento foi originalmente escrito em português. A tradução para outros idiomas além do português é fornecida como uma conveniência para nossos usuários. A Capgemini Brasil se isenta de qualquer responsabilidade por imprecisões na tradução e de toda e qualquer representação e garantia de qualquer tipo.

# OPEN FINANCE

## ÍNDICE DE MATURIDADE BRASIL | 2023

Visite

[capgemini.com/br-pt](https://capgemini.com/br-pt)



Contatos Capgemini Brasil

**David Cortada**  
david.cortada@capgemini.com

**Jamile Leão**  
jamil.leao@capgemini.com

