



SPOTLIGHT SETORIAL

INVESTIMENTO DE IMPACTO EM INCLUSÃO FINANCEIRA & FINTECHS

1 INTRODUÇÃO

Com o objetivo de se aprofundar e entender melhor tendências, desafios e oportunidades de crescimento, a **Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE)** desenvolveu uma série sobre investimento de impacto em quatro setores específicos: conservação da biodiversidade, educação, inclusão financeira e saúde.

Esse relatório foca em investimentos de impacto no setor de

inclusão financeira e *fintechs*. Começamos apresentando um panorama local do contexto social e econômico, seguido de dados sobre investimento de impacto no setor, extraídos da segunda edição do relatório "**Panorama do Setor de Investimento de Impacto na América Latina**"ⁱ, publicado em outubro de 2018 pela ANDE e LAVCA. Por fim, apresentamos um caso de um negócio do setor que recebeu investimento, concluindo com perspectivas e recomendações para o futuro.

2 INCLUSÃO FINANCEIRA E FINTECHS

Os investimentos de impacto buscam aliar impacto social positivo com retorno financeiro. Em inclusão financeira, os investidores aportam capital em negócios cujo propósito é oferecer serviços financeiros acessíveis e de qualidade para pessoas e comunidades excluídas ou marginalizadas pelo mercado tradicional. A inclusão financeira não gera apenas benefícios na vida financeira em si, mas permite ao usuário acessar uma série de oportunidades na geração de renda, educação e saúde, oferecendo melhorias em vários aspectos da vida da população de menor renda. Nos últimos anos têm surgido as *fintechs*, empresas que utilizam as tecnologias

da informação e comunicação (TICs) para oferecer novos produtos e serviços financeiros e novos canais de interação com consumidores.

Em seu terceiro Relatório de Inclusão Financeira, lançado em 2015, o Banco Central do Brasil considera três aspectos da inclusão financeira: **(i) acesso** - disponibilidade de serviços e produtos financeiros; **(ii) uso** - extensão e profundidade de uso de serviços financeiros; e **(iii) qualidade** - relevância dos serviços e produtos financeiros para a vida diária do consumidorⁱⁱ.

Se analisarmos os mesmos três fatores, está claro que o país enfrenta grandes desafios para ampliar a inclusão financeira:

1 Aproximadamente **35% das mulheres** não possuem conta bancáriaⁱⁱⁱ.



2 Dos **57% de adultos** das **classes CDE** que possuem conta bancária, apenas 7% a utilizam mais de uma vez por mês^v.



3 **27% dos adultos** de baixa renda conseguiram poupar no ano anterior, mas **39% desses guardaram o dinheiro dentro de casa^v**.



4 O número de **inadimplentes** no país alcançou recorde histórico em julho de 2018 - **61 milhões^{vi}**.



Por outro lado, esses desafios representam uma oportunidade enorme para os empreendedores e investidores. Um estudo da EY com 60 países emergentes estima potenciais receitas de US\$ 20,5 bilhões no Brasil até 2020, ficando apenas atrás da China e Índia^{vii}. O crescimento rápido no uso de *smartphones* no país, junto com o desenvolvimento de novas tecnologias como *blockchain*, oferece oportunidades para criar novas soluções que sejam acessíveis e adequadas para os grupos excluídos, e que também sejam economicamente viáveis.

3 DADOS SOBRE INVESTIMENTO DE IMPACTO EM INCLUSÃO FINANCEIRA

Globalmente

Segundo a edição de 2018 do *Annual Impact Investor Survey^{viii}*, publicado pelo Global Impact Investing Network (GIIN), dos US\$ 228,1 bilhões de ativos sob gestão (AUM) disponíveis para investimento de impacto, 19% estão alocados para serviços financeiros. Do total de investidores respondentes, 45% reportaram ter capital disponível para serviços financeiros. Ao mesmo tempo, transações neste setor corresponderam a 27% de todos os investimentos feitos em 2017.

No entanto, há uma diferença grande no que diz respeito a proporção de AUM alocada para serviços financeiros entre os mercados desenvolvidos (28%) e os mercados emergentes (9%).

No Brasil

De acordo com os dados da edição 2018 do "Panorama de Investimento de Impacto na América Latina: Resultados 2016 & 2017", nas transações categorizadas como "inclusão financeira¹" quanto algumas operações categorizadas com "TICs" que são *fintechs*, podemos observar que:

- Do total de 69 investimentos relatados no Brasil em 2016 e 2017, três foram em inclusão financeira e cinco em *fintechs*;
- Do total de US\$ 131M investidos no país no período, US\$ 10,3M foram para negócios de inclusão financeira e US\$ 13,8M para *fintechs*;
- O valor mediano das operações em inclusão financeira foi de US\$ 4M, e em *fintechs*, de US\$ 2M;
- Cinco investidores diferentes fizeram investimentos, sendo dois deles brasileiros e três dos EUA;
- Dos 29 investidores ativos em impacto no Brasil, 16 escolheram inclusão financeira como prioridade para 2018/2019, sendo assim o setor mais comum entre as prioridades;
- Apesar de não ter saídas relatadas em inclusão financeira no Brasil no período de 2016-2017, foi o setor com maior valor total de saídas na América Latina (US\$ 30,2M).

¹ Este estudo separou os investimentos em inclusão financeira em instituições de microfinanças (MFIs). No entanto, no Brasil especificamente, não houve investimentos em MFI relatados no período.



No Brasil em 2016 & 2017

US\$ 10,3M investimentos em inclusão financeira

US\$ 13,8M em *fintechs*

US\$ 30,2M

Valor total de saídas em inclusão financeira em 2016 & 2017 na América Latina

16 Investidores mencionaram inclusão financeira como prioridade para 2018 & 2019





4 ESTUDO DE CASO

4 ESTUDO DE CASO | BANCO DIGITAL MARÉ



Contexto:

O “Banco Digital Maré” existe para facilitar o acesso a serviços financeiros para pessoas que moram em regiões não atendidas por atores tradicionais, oferecendo criptomoeda própria e conta digital.



Solução:

Alexander Albuquerque, o idealizador e atual CEO do Banco Digital Maré, percebeu uma grande oportunidade de causar impacto, e fundou o banco em 2016, focado apenas no Complexo da Maré. Dois anos depois, pretende alcançar os outros 55 milhões de brasileiros que precisam da solução. Ao combinar tecnologia de *blockchain* com um app mobile, o banco permite que seus clientes transfiram dinheiro, paguem contas, efetuem compras e saquem dinheiro em caixas eletrônicos. Tudo é feito sem análise prévia de crédito ou consulta ao SPC (assim, evita reforçar o ciclo vicioso de exclusão).



Problema:

Cerca de 200.000 moradores do Complexo da Maré, uma das áreas mais vulneráveis do município do Rio de Janeiro, passaram a maior parte da sua vida sem acesso a serviços financeiros tradicionais, tais como conta bancária ou agência. Isso dificulta muitas atividades do cotidiano, como pagar contas, receber dinheiro ou acessar serviços, como plano de celular. No país há 55 milhões de pessoas em situação similar^{ix}.



Modelo de Negócio:

O banco criou uma moeda digital, chamada “Palafita”, e gera receita por meio de um modelo B2B, oferecendo, portanto, os serviços gratuitamente para o usuário final.



Impacto Social:

Em dois anos, o banco atingiu o marco de 23 mil correntistas com mais de R\$ 23M em transações, aquecendo a economia da comunidade local.



Futuro:

Atualmente operando no eixo Rio-São Paulo, o Banco Maré busca expandir no Brasil afora em 2019, e na América Latina até o fim de 2020. *“Não queremos ser apenas um banco comunitário. Queremos ser um banco para todos os excluídos do sistema financeiro tradicional”*, relata Albuquerque.



Investimentos:

Para continuar no seu plano ambicioso de crescimento, o Banco Digital Maré já levantou duas rodadas de investimento, e está se preparando para uma série A em breve. A primeira rodada veio de um investidor independente, e a segunda, do *Catalyst Fund*, com apoio da *Bill & Melinda Gates Foundation* e do banco JPMorgan Chase & Co. Desde a primeira rodada o foco tem sido aprimorar o desempenho dos produtos, desenvolver métricas relevantes e estruturar suas áreas de marketing e financeira. O apoio de um conselho consultivo com representantes internacionais tem sido fundamental para levantar recursos e aplicá-los de forma eficaz, aumentando o impacto e o potencial de retorno financeiro.



BANCO DIGITAL MARÉ

5 CONCLUSÕES & RECOMENDAÇÕES

As **oportunidades para melhorar inclusão financeira são abundantes no Brasil**, considerando as necessidades da população de menor renda e as possibilidades oferecidas pelos avanços tecnológicos. É animador, portanto, constatar que mais da metade dos investidores ativos no país relataram a intenção de priorizar o setor nos próximos anos. Porém, para realizar este potencial, há desafios importantes e ações necessárias, tanto dos investidores quanto dos empreendedores.

No lado dos **investidores**, seria importante investigar maneiras de oferecer capital com tickets menores, que atendam negócios em fase inicial. Entre os investimentos relatados no nosso estudo, apenas um teve valor abaixo de US\$ 200.000. Essa **ampliação do tamanho dos investimentos ajudaria a fortalecer o pipeline de futuros investimentos**, e contribuiria para que novas soluções e modelos de negócios sejam testados e aprimorados de forma mais ágil.

Os **empreendedores** precisam ficar muito atentos às necessidades, preferências e atitudes da população de menor renda para contemplar as **três dimensões da inclusão financeira: o acesso, o uso e a qualidade**. Isso passa por questões como nível de conforto com as **tecnologias digitais, e relação e grau de confiança com outros prestadores de serviço (como bancos tradicionais e operadores de celular)**. Nesse sentido, a população das classes CDE não deve ser segmentada como um público único e homogêneo, mas um conjunto de vários perfis distintos de comportamento que independem de renda, faixa etária e localização geográfica.

Considerando o acesso, é preciso olhar para além da bancarização e crédito para consumo. Há inúmeras oportunidades relacionadas às necessidades de **crédito produtivo e adiantamento de recebíveis** para empreendedores, de **poupança e investimento** para famílias, de **meios de pagamento** em substituição ao papel moeda para o consumo, e de **microseguros customizados para emergências**, por exemplo.



Para incentivar o uso, **é interessante pensar na inclusão digital**, e em trabalhar com redes próximas (família, amigos, colegas de trabalho) para aumentar a confiança, além de considerar o grau de interoperabilidade com canais de grande penetração, tais como WhatsApp e Facebook.



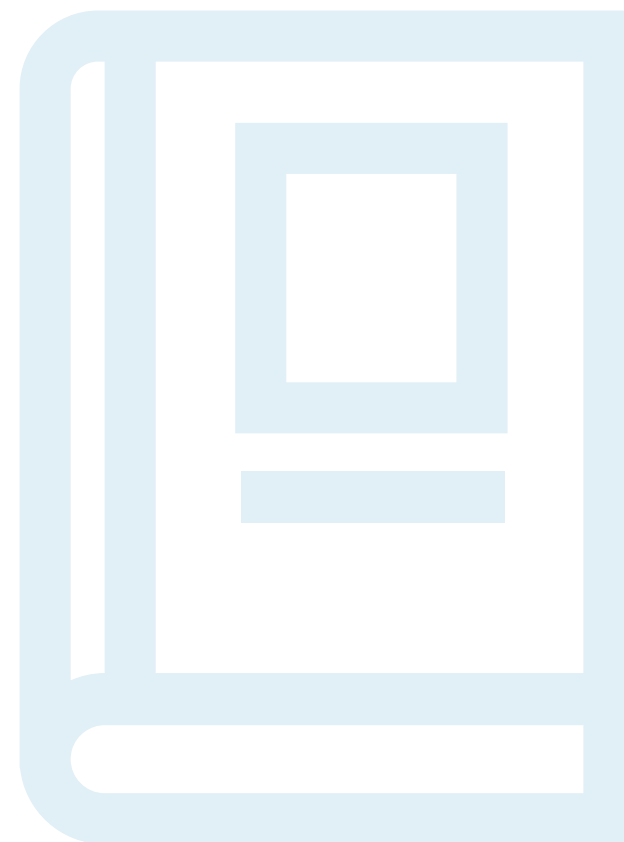
Por último, mas não menos importante, há a questão da qualidade. Nesse sentido é essencial pensar no grau de **educação financeira** dos usuários, evitando problemas como o endividamento excessivo. As soluções devem levar em conta também as **características da rede móvel** - muitas vezes com conexão lenta ou instável, e com forte prevalência de planos pré-pagos - além de questões da **segurança dos dados**.



Ao desenvolver, testar e expandir essas novas soluções, é fundamental que empreendedores e investidores mantenham canais de diálogo aberto com os órgãos reguladores, como o Banco Central. De um lado, isso diminui o risco de atuar fora da lei, e por outro, esses atores podem ajudar dando sugestões para que a própria legislação acompanhe as mudanças tecnológicas e as novas possibilidades de negócio que surgem delas.

REFERÊNCIAS

- i ANDE & LAVCA (2018). *Panorama do Setor de Investimento de Impacto na América Latina: Resultados de Mercado 2016 & 2017. 1a edição.* (pdf). Disponível em: https://cdn.ymaws.com/www.andeglobal.org/resource/resmgr/research_library/latam_reports/LATAM_IMPINV_PORT_2018_Digit.pdf
- ii Banco Central do Brasil (2015). *Relatório de Inclusão Financeira: No.3. Brasília, pg.19.* Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/Nor/reincfin/RIF2015.pdf>
- iii Banco Mundial (2017). *The Global Findex Database.* Disponível em: <https://globalfindex.worldbank.org/>
- iv-v GVCemif, JP Morgan, Plano CDE (2017). *Segmentação em Inclusão Financeira no Brasil. São Paulo. FGV cemif, pg.11.* Disponível em: https://cemif.fgv.br/sites/cemif.fgv.br/files/planocde_fgv_jpmcf_segmentacaofinanceira.pdf
- vi Serasa Experian (2018). *Inadimplência do consumidor atinge 61,6 milhões, revela Serasa. [Blog] Blog Serasa Experian.* Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/inadimplencia-do-consumidor-atinge-616-milhoes-revela-serasa>
- vii Moura Fé, AL. (2018). *Tecnologia deve impulsionar a inclusão financeira. Valor Econômico.* Disponível em: <https://www.valor.com.br/financas/5545645/tecnologia-deve-impulsionar-inclusao-financeira>
- viii GIIN (2018). *Annual Impact Investor Survey.* Disponível em: https://thegiin.org/assets/2018_GIIN_Annual_Impact_Investor_Survey_webfile.pdf
- ix Soares, A. (2017). *População desbancarizada - Conheça as formas de pagamento utilizadas e o perfil de compra desse público. E-Commerce News.* Disponível em: <https://ecommercenews.com.br/artigos/dicas-artigos/populacao-desbancarizada-conheca-as-formas-de-pagamento-utilizadas-e-o-perfil-de-compra-desse-publico/>



CRÉDITOS

Realização e Editoria Executiva:

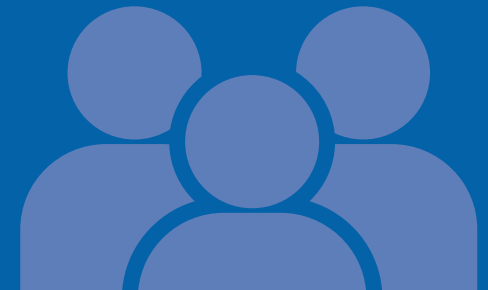
Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE)

Texto e conteúdo:

Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE)
Semente Negócios

Design:

Trópico Design



Produzido por
Aspen Network of Development Entrepreneurs
(ANDE)

2018

