

***Atividade Científica***  
***Ecossistemas de Inovação***  
***Fintech***

***Economista Reg. Corecon SC***

***Rafael Costa da Silva***

## *Inovação / Fintech*

# *Qual o seu papel nisso?*

- *Usuário, Cliente (centro?)*
- *Empreendedor, Participante*
- *Investidor, Acelerador, Anjo*
- *Regulador (BC, CVM, Susep)*



***Inovação / Fintech***

***Grandes Bancos:***

***Referências Locais***

***Confiança & Capacidade !!***

***(melhorias, dados, financeira, institucional)***

## Agenda BC+ do Banco Central do Brasil

### #transparência

- Crédito rural
- Crédito imobiliário
- Relacionamento com o Congresso Nacional
- Relacionamento com investidores internacionais
- Plano de comunicação das ações do Banco Central
- Transparência e comunicação em política monetária

### #educação

- Educação Financeira

### #competitividade

- Inovações
- Reservas Internacionais
- Eficiência de mercado

### #inclusão

- Cooperativismo
- Conversibilidade
- Iniciativa de Mercado de Capitais
- Microcrédito





**1**  
Macroeconomia e Sistema Financeiro

**2**  
Santander Brasil

**2.1**  
Perfil Corporativo

**2.2**  
Tecnologia

**2.3**  
Visão Geral dos Negócios

**2.4**  
Resultados

**3**  
Santander no Mundo

**4**  
Santander na América do Sul

Apresentação Institucional 2T19

# O ECOSSISTEMA SANTANDER

The diagram illustrates the Santander ecosystem, centered around the Santander logo. It is organized into several layers and categories:

- Top Layer (Partners/Associates):** Return, Corporate, Acionistas, getnet, prospera, and Negócios e Empresas.
- Second Layer (Business Units):** Corporate & Investment Banking, Financiamentos, Auto, Private Banking, Asset Management, Securities Services, and Universidades.
- Third Layer (Sub-units/Partners):** webmotors, Banco PSA, Banco RCI, L&OP, Santander Capital Brasil, esfera, ben, Van Gogh, Select, ole, ZURICH, AQUANIMA, and 033 rooftop.

## Estratégia Digital | Como intensificar *customer ownership* ?



# Inovadores

Desafio: **escala**



# Incumbentes

Desafio: **mudança**

**“Incumbentes precisam encontrar inovação antes dos inovadores encontrarem distribuição”**



### CLIENTES DIGITAIS



NEXT

CHURN  
<2,5%

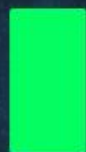
Clientes  
Ativos

500 mil



DEZ18

1,1  
milhão



JUN19

+1,5  
milhão



DEZ19\*

#### DESTAQUES:

80% entre 18 e 34 anos  
77% das aberturas de contas não eram  
contas Bradesco

HUB DE PRODUTOS + SERVIÇOS FINANCEIROS  
+ 300 PARCEIROS  
(Modelo openbanking e API)

5

\*projeção



PERFIL DIGITAL

16,4 MI

CORRENTISTAS  
DIGITAIS

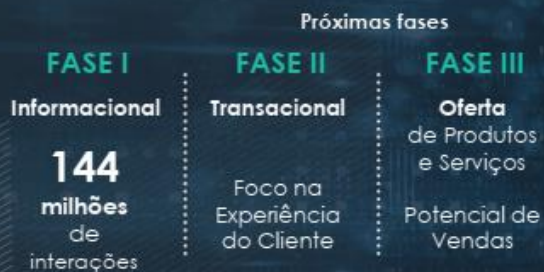
+1,9 MI

NOS ÚLTIMOS 12  
MESES



## DIGITAIS EM NÚMEROS

### EVOLUÇÃO DA BIA



### LIBERAÇÃO DE CRÉDITO NOS CANAIS DIGITAIS

Em bilhões



### LIBERAÇÃO DE CRÉDITO VIA MOBILE

Evolução Base 100





## Destaque 2T19

O Banco mais Inovador da América Latina<sup>1</sup>



CLIENTES NATIVOS DIGITAIS NO BB<sup>2</sup>

3,3

Milhões

▲ 11,9%

aberturas  
2T19 / 1T19

84%

Com menos de 40 anos

79,9%  
das transações  
realizadas via  
Internet e  
Mobile  
em  
Jun/19



18,9  
milhões  
de usuários no  
App  
em Jun/19



+ 132%  
Transações<sup>3</sup>  
realizadas  
através do  
Mobile

2T19 / 2T18



(1) Prêmio The Innovators 2019 pela Global Finance. (2) Clientes que iniciaram relacionamento por meio de canais digitais, de Nov/2016 a Jul/2019. (3) Contas, Pacotes, Fundos de Investimentos, Cartão, Capitalização, Seguros e Consórcios.

## *Inovação / Fintech*

# *Plataformas, Abertas?*

- *Nuvem, Acesso, Dados*
- *Seguros*
- *Investimentos*



***Inovação / Fintech***

***Mundo Zero (freemium)***

***Viável Economicamente??***

### Estratégia Digital | Credicard ZERO

Cartão de crédito sem papel e sem anuidade



Anuidade zero e programa de recompensa reconhecido que converte milhas para qualquer companhia

Disponível:



- Venda 100% digital: **691 mil novos clientes**
- Custos operacionais **45% menores** e custo de aquisição **69% menores**

Reconhecimento do consumidor



Experiência Digital



Sem papel



Value for money (+gasto - churn)



Benefício Digital



### Estratégia Digital | iti



Iti é uma **plataforma com múltiplas funcionalidades** que permite clientes e não clientes **pagar, comprar, transferir e receber dinheiro instantaneamente** de usuário para usuário ou através de **QR code**.

#### Pessoas físicas

- **Acesso a mais de 800.000** máquinas Rede
- **Sem necessidade de renda mínima ou conta bancária**
- Pagar, comprar, transferir e receber **dinheiro de maneira fácil e rápida** usando somente celular
- **Carteira virtual**: cartões de crédito (de qualquer banco) para realizar pagamentos
- **Descontos e benefícios** em varejistas parceiros
- Oferta com **Taxa Zero** (*freemium*)



***Atividade Científica***  
***Ecossistemas de Inovação***  
***Fintech***

***Economista Reg. Corecon SC***

***Rafael Costa da Silva***