



OPEN BANKING

O *open banking* como
ferramenta de incentivo à
inclusão financeira

A VISÃO DO BNDES



Alguns dos grandes desafios encontrados no Sistema Financeiro Nacional (SFN) são decorrentes da alta concentração bancária e da assimetria de informações entre clientes e instituições. O restrito compartilhamento de dados é um dos fatores que dificulta que pequenos empreendedores tenham acesso a linhas de crédito. Somado à falta de garantias, informalidade, falta de histórico para análise de risco e baixa educação financeira, resulta em um ambiente de racionamento de crédito, principalmente para empresas de menor porte. As taxas de juros elevadas decorrentes da concentração bancária comprometem a atratividade e o acesso aos produtos e serviços oferecidos pelas instituições financeiras, além de marginalizar ainda mais cidadãos “desbancarizados”.

Microcrédito e redução de desigualdades

Economista e vencedor do Prêmio Nobel da Paz de 2006, Muhammad Yunus é conhecido como o “pai do microcrédito” e do empreendedorismo social.

Em 1976, na Índia, Yunus deu início às experiências com a concessão de pequenos **empréstimos para pessoas de baixa renda sem as garantias e exigências tradicionais** dos bancos comerciais, o que permitiu que muitas delas se beneficiassem do acesso a esses recursos.

Mais tarde, com o apoio de bancos estatais indianos e de fundos internacionais, essa iniciativa se tornou um banco oficial: o **Grameen Bank**, ou “banco da aldeia”. Hoje, o Grameen Bank tem cerca de **9,3 milhões** de tomadores de crédito, dos quais **97% são mulheres**, e desembolsa mais de **US\$ 2 bilhões** por ano.¹ Outro ponto que chama atenção é o fato de o banco ter uma taxa de **inadimplência de apenas 2%** sobre o total de empréstimos realizados.²

Muhammad Yunus propõe um novo tipo de negócio, o chamado “negócio social” ou “negócio de impacto”. Em seu livro *Criando um negócio social*, ele diferencia um negócio social de negócios tradicionais, que visam maximizar lucros, e de organizações sem fins lucrativos, que se sustentam por meio de doações de caridade ou filantrópicas. Segundo o autor, um negócio social tem o objetivo de atuar na resolução de um problema social utilizando um método de negócios, e pode se apresentar de dois modos:

O primeiro é uma empresa com receitas e despesas equilibradas, sem perdas e sem dividendos, que se dedica a resolver um problema social. Seus proprietários são investidores que reinvestem todos os lucros na expansão e melhoria do negócio [...]. O segundo tipo é uma empresa com fins lucrativos de propriedade de pessoas pobres, seja diretamente ou por intermédio de um fundo destinado a uma causa social predefinida [...]. Como os lucros que afluem para as pessoas pobres estão aliviando a pobreza, tal empresa está, por definição, ajudando a resolver um problema social.³

Confira [aqui o depoimento de Muhammad Yunus](#) no evento *O papel do intraempreendedorismo no setor público para escalar impacto*, promovido pelo BNDES.

1 GRAMEEN BANK. Performance indicators & ratio analysis, December 2020. Disponível em: <https://grameenbank.org/data-and-report/performance-indicators-ratio-analysis-december-2020/>.

2 YUNUS, M. (com Alan Jolis). O banqueiro dos pobres. São Paulo: Ática, 2006.

3 YUNUS, M. Criando um negócio social: como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade. Elsevier, 2010.

“ O BNDES tem um longo histórico de atuação no microcrédito, tendo atendido centenas de milhares de microempreendedores em todos os cantos do país. Há uma total aderência de aplicação dos recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) para o segmento de microempresas, pois são as maiores geradoras de emprego da economia. Não é por outro motivo que o BNDES, como executor de políticas públicas, aderiu imediatamente à Política Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) e, desde então, apoia a construção de um sistema de crédito que envolve diferentes atores, como bancos de desenvolvimento, cooperativas de crédito, organizações da sociedade civil de interesse público (Oscip) e agentes locais de crédito.

Para além do microcrédito produtivo orientado, o BNDES tem outros produtos voltados para o segmento micro. O Cartão BNDES, por exemplo, representou um marco no atendimento das demandas das microempresas e conseguiu o feito de levar crédito a quase todos os municípios do país. A execução da política pública concretizada no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) é outro exemplo de sucesso, assim como, mais recentemente, a aposta do BNDES em uma nova forma de atuação por meio do Canal MPME.

O grande desafio que vejo é a escalabilidade dessas políticas, para que ampliem seu alcance mantendo a mesma eficiência e efetividade. Para tanto, as tecnologias digitais podem ser viabilizadoras. O *open banking* e as inovações a partir desse marco precisam de um direcionamento para que sejam utilizados de forma a ampliar a inclusão financeira em suas três dimensões: acesso, uso e qualidade. ”



HELENA TENÓRIO
Chefe do Departamento de Operações da Área de Operações e Canais Digitais do BNDES

“ O *open banking* se propõe a trazer ganhos de eficiência, inovação e transparência para o Sistema Financeiro Nacional. Além da possibilidade de expansão do microcrédito, novos modelos de negócio podem permitir o surgimento de produtos para um público hoje mal atendido, além de serviços que promovam maior conscientização financeira por meio de conteúdos direcionados e ferramentas de gestão que agreguem dados de diversas instituições. Como banco de desenvolvimento, o BNDES pode contribuir para o melhor atendimento dos microempresários, expandindo seu modelo de parcerias, incentivando a desconcentração bancária, além de fomentar mecanismos adicionais de suporte que permitam, de fato, um apoio integrado às necessidades desse público. ”



RENATA ALVIM
Gerente de Mercado da Área de Planejamento Estratégico e líder do Squad Open Banking no BNDES

Contribuições potenciais do *open banking* para melhorar o acesso ao crédito e promover a inclusão financeira

Departamento de Regulação do Sistema Financeiro do Banco Central do Brasil (BCB)

“A entrada em funcionamento do *open banking* vem dar um importante impulso para a inclusão financeira – uma das três dimensões da cidadania financeira – graças ao aumento da competição, à redução das assimetrias de informação e ao desenvolvimento de um ambiente mais favorável à inovação. O projeto, que parte da premissa de que os consumidores são os legítimos proprietários de seus dados financeiros e devem poder utilizá-los em seu próprio benefício, estabelece um conjunto de regras, protocolos e procedimentos para que o tráfego desses dados e a iniciação de transações financeiras possam ocorrer de forma segura e conveniente para o cidadão, sempre mediante seu consentimento prévio.

Ao democratizar o acesso a tais informações, o *open banking* busca fomentar a concorrência e o desenvolvimento de novos produtos e modelos de negócio, possibilitados por uma melhor identificação das necessidades do consumidor. Este, por sua vez, poderá comparar mais facilmente preços, adquirir e migrar produtos financeiros para diferentes instituições participantes. Por último, mas não menos importante, esse empoderamento do consumidor pode levar a uma melhor adequação dos produtos financeiros, beneficiando um contingente da população que, atualmente, se encontra à margem ou mal atendido pelo sistema financeiro.

Análises de crédito, por exemplo, poderão ser mais precisas, e as taxas, menores, uma vez que uma pessoa que esteja pleiteando a concessão de um empréstimo em uma instituição poderá compartilhar o histórico de transações que tem em outra. Dívidas que um cliente possua em diferentes instituições participantes poderão ser analisadas e consolidadas, e melhores soluções para refinanciamento poderão ser ofertadas. Da mesma forma, a partir de um conhecimento mais profundo dos hábitos financeiros dos clientes, poderão ser desenvolvidas ferramentas para auxiliar a formação de poupança de maneira mais aderente ao perfil de cada consumidor, contribuindo para aumentar a resiliência financeira da população.

Cabe ressaltar, no entanto, que esse é um projeto de médio a longo prazo, pois o cronograma de implementação do ecossistema define os marcos a partir dos quais as instituições participantes estarão aptas a proporcionar determinadas funcionalidades. Dessa forma, os potenciais ganhos para o consumidor só serão concretizados à medida que o entendimento e a evolução do sistema levem à adesão de consumidores, e o acesso à informação permita a exploração de novas oportunidades de negócio pelas instituições. Espera-se, a partir daí, uma mudança rumo a um sistema financeiro mais inclusivo, centrado no consumidor.”

A VISÃO DE ESPECIALISTAS



SÉRGIO SUCHODOLSKI
Presidente do Banco de
Desenvolvimento de Minas Gerais
(BDMG) e da Associação Brasileira
de Desenvolvimento (ABDE)

“O *open banking* vem como uma inovação bastante disruptiva e positiva para o Sistema Financeiro Nacional, na medida em que vai criar oportunidades de comparação, de transparência e, inclusive, de atuação de vários atores financeiros novos. Vemos o surgimento de várias *fintechs*, de várias sociedades de crédito e, sem dúvida nenhuma, há um papel fundamental para os integrantes do sistema nacional de fomento.

As 31 instituições associadas à ABDE – cooperativas de crédito, bancos de desenvolvimento nacionais, regionais e estaduais, agências de fomento, o Sebrae, a Finep – vão poder ter um papel bastante decisivo e cumprir suas respectivas missões de promoção do desenvolvimento, de maneira complementar e trabalhando em conjunto entre si e também com esses novos atores. São também instituições que, nessa lógica do *open banking* e da nova regulação, apoiaram programas temáticos relevantes e de alto impacto positivo de desenvolvimento, muitas vezes utilizando plataformas digitais para crédito direcionado a MPMEs lideradas por mulheres, como é o caso do BDMG; microcrédito, que está bastante forte na região Nordeste e em outras regiões do país; e outras ferramentas temáticas relacionadas, por exemplo, ao financiamento climático e ao desenvolvimento sustentável como um todo.

Portanto, é um momento auspicioso de uma mudança bastante significativa e que, acredito, promoverá uma abertura e oportunidade de mobilização de recursos para o desenvolvimento do Brasil bastante expressiva. ”

“A ideia de dar aos clientes de serviços bancários a soberania sobre seus dados, em um sistema financeiro aberto e digitalizado, pode ser uma ferramenta importante para que as condições de acesso e de custo dos serviços e produtos financeiros sejam aprimoradas, abrindo espaço também para que *fintechs* acessem mercados hoje restritos aos bancos convencionais e fomentem a competição em prol dos clientes. O *open banking*, contudo, não é condição suficiente para garantir esse resultado: ele depende do desenvolvimento de novos produtos e serviços – seja pelas entrantes, seja pelas instituições incumbentes – que alinhem as inovações tecnológicas às necessidades reais de empresas de menor porte e empreendedores.



NORBERTO MONTANI MARTINS
Professor do Instituto de Economia
da UFRJ e coordenador do
Observatório do Sistema Financeiro

Muito embora seja possível vislumbrar um futuro em que produtos e serviços financeiros serão inexoravelmente digitais, um desafio importante para o sucesso do *open banking* passa pela digitalização dos próprios hábitos e práticas dos empreendedores e das micro, pequenas e médias empresas no Brasil. O primeiro passo é a digitalização dos pagamentos a custos cada vez mais baixos – irrisórios, se possível –, como já fomentado pelo Pix no caso das pessoas físicas. Um segundo passo pode ser o desenvolvimento de soluções descentralizadas de crédito que sejam capazes de atender de forma perene às necessidades financeiras das empresas menores, a despeito da irregularidade de seus fluxos de caixa, da baixa disponibilidade de garantias e da restrição financeira que normalmente enfrentam. Os bancos públicos e de desenvolvimento podem ter papel fundamental a desempenhar nesse âmbito. ”

“A Abcred é uma associação que representa as Oscips e tem como objetivo expandir o microcrédito no país, além de promover boas práticas.

As Oscips de microcrédito têm comprometimento com o desenvolvimento econômico, permitindo o acesso ao crédito aos pequenos negócios, transformando o microcrédito em uma forte ferramenta para o crescimento dos empreendedores.

Os agentes de crédito são muito importantes no processo, pois avaliam a natureza do empreendimento e estabelecem uma relação profissional e de confiança com o cliente, auxiliando com a educação financeira adequada para o fortalecimento do negócio.

Acreditamos que o microcrédito promove, além de desenvolvimento econômico, o desenvolvimento cultural e social, trazendo qualidade de vida para as pessoas envolvidas e para a comunidade como um todo. ”



CLAUDIA CISNEIROS
Presidente da Associação
Brasileira de Entidades
Operadoras de Microcrédito e
Microfinanças (Abcred)

“ Os bancos nacionais de desenvolvimento têm como finalidade precípua fomentar o desenvolvimento econômico e social. O papel dessas instituições no financiamento de investimentos de longo prazo, na correção de falhas de mercado, na atuação anticíclica em crises financeiras e na parceria estratégica dos governos tem sido discutido há muitas décadas.

Essa discussão e os detalhes envolvendo a atuação de instituições como o BNDES estão sempre envoltos em controvérsias. Contudo, tanto no Brasil quanto no exterior, há certo consenso sobre a necessidade de um papel ativo desses bancos no enfrentamento de dois desafios: (i) a transição para uma economia verde; e (ii) a inclusão social por meio da inclusão financeira.

Além disso, nos últimos anos, esses dois desafios se inserem em um contexto de avanços tecnológicos que alteraram drasticamente a indústria de serviços financeiros. As finanças digitais, por um lado, redesenham modelos e arranjos de negócio e, por outro, as preferências e hábitos dos usuários. Nesse sentido, uma nova fase das finanças digitais acaba de ser inaugurada no Brasil: o *open banking*.

Em tempos de mudanças, já se tornou clichê afirmar que o BNDES, assim como os bancos tradicionais, precisa se reinventar no mundo do *open banking*. Menos enfatizado é o fato de que o Banco é necessário justamente nesse momento de tantas novidades, quando sua atuação pode ter papel importante para que as novas tecnologias materializem benefícios para empresas e consumidores tradicionalmente mal atendidos ou excluídos dos mercados.

No crédito, historicamente, o BNDES tem maior dificuldade para atuar em contato direto com os tomadores, conforme a lógica das finanças da proximidade.⁴ Entretanto, no *open banking* e no conceito expandido de *open finance*, existe a possibilidade de impulsionar a atuação do Banco e colocar as iniciativas de segundo piso em outro patamar. Isso pode ser fundamental para criar ecossistemas de finanças inclusivas, estimulando o microcrédito e viabilizando parcerias com entidades de atuação local. Com a incorporação efetiva dos ODS à administração de risco de crédito, esse movimento pode contribuir para a superação dos dois desafios citados.

Para amenizar potenciais efeitos negativos do *open banking*, como o sobreendividamento produzido pela oferta desenfreada de crédito (*predatory lending*), é importante ainda que instituições financeiras tenham uma postura ativa no apoio e na indução de modelos de negócios orientados por princípios éticos e voltados à promoção do desenvolvimento, incluindo iniciativas de educação financeira e de capacitação.⁵”



LAURO GONZALEZ

Professor da FGV-EAESP e coordenador do Centro de Microfinanças e Inclusão Financeira da Fundação Getulio Vargas (FGV)

4 GONZALEZ, L.; DINIZ, E.H.; POZZEBON, M. The value of proximity finance: how the traditional banking system can contribute to microfinance. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, MIT Press, vol. 10 (1-2), 2015, p. 125-137, Winter-Sp.

5 LEANDRO, J.; GONZALEZ, L. Os desafios da educação financeira. *GV-executivo*, v. 17, n. 6, novembro-dezembro, 2018.

Quais são os principais desafios da inclusão financeira?



- Aumentar o conhecimento das reais necessidades desse potencial cliente, hoje marginalizado.
- Aperfeiçoar a delimitação do público-alvo de um produto ou serviço, visto que esses podem não ser tão efetivos para certo segmento de clientes marginalizados.
- Reduzir a concentração bancária e incluir milhões de empreendedores que hoje não têm acesso ao sistema financeiro tradicional brasileiro.
- Reduzir a desigualdade de gênero no setor financeiro.
- Reduzir *spreads* bancários, principalmente quando se trata de produtos tradicionais, como cartões de créditos e cheque especial, que funcionam como principais alternativas ao crédito produtivo.
- Aumentar os canais de contato com clientes e a integração entre canais de instituições diferentes.
- Diminuir a existência de um público significativo sem acesso a garantias, seguros e poupança.
- Expandir o escopo do problema de cidadania financeira para além da concessão de microcrédito, com soluções que permitam que a educação financeira e o desenvolvimento profissional e de inovações, em conjunto, destravem investimentos produtivos.
- Capacitar agentes locais de crédito com competências digitais e ferramentas tecnológicas.
- Estabelecer os mecanismos de incentivo corretos para ampliar a rede de agentes de crédito.
- Associar crédito a desenvolvimento de capacidades para a superação definitiva da pobreza.

- Utilizar a inteligência artificial para facilitar o acesso a crédito por um público sem histórico bancário.
- Ampliar a conectividade no país para permitir que análises e decisões de crédito de clientes localizados em áreas remotas possam ser feitas em tempo real.

Quais são as tendências de mudança desse cenário com o *open banking*?

- Empoderamento do cliente, que será o responsável por gerir seus dados e determinar quais informações serão compartilhadas com terceiros, para qual finalidade e por quanto tempo, podendo interromper o compartilhamento a qualquer momento.
- Aumento da disponibilização de crédito a mercados específicos e da oferta de produtos e serviços customizados para clientes atendidos precariamente.
- Colaboração em larga escala entre bancos, desenvolvedores e outras instituições financeiras, com a possibilidade de intensificar parcerias que ampliem a carteira de produtos atrelados aos objetivos de desenvolvimento sustentável (ODS).
- Novos canais de interação entre o cliente e instituições financeiras e forte integração entre esses canais e outros *marketplaces*.
- Otimização de processos operacionais com o desenvolvimento de competências de processamento e prestação de serviço em nuvem.
- Instantaneidade (análise em tempo real, transações em massa em tempo real e decisão em tempo real).
- Conformidade com a segurança da informação (Lei Geral de Proteção de Dados – LGPD, identidade digital única, segurança de dados).
- Redução de custos de transação, descentralização e acessibilidade em plataformas por meio do *blockchain* e da computação em nuvem.

Como as *startups* podem contribuir para a inclusão financeira e a solução de problemas no SFN?



POTENCIAIS SOLUÇÕES	PROBLEMAS
Criação de novos produtos e serviços direcionados	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mercado pouco competitivo ▶ Dificuldade de apresentação de garantias por parte de microempreendedores, o que por vezes inviabiliza ou limita o acesso ao crédito ▶ “Desbancarizados” são excluídos do sistema financeiro tradicional ▶ Baixa capilaridade em áreas vulneráveis ▶ Baixa inclusão financeira e pouca liderança de mulheres, comunidade negra, parda, indígena e refugiada em ambientes corporativos e empreendimentos
Capacitar novas instituições para atuarem como operadoras de microcrédito	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Poucos agentes operadores de microcrédito ▶ Baixa capacidade financeira de algumas instituições para obtenção de crédito ▶ Escopo de financiamento limitado para o Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) ▶ Histórico de crédito com instituições não reguladas pelo BCB (ex. Oscips) não é visível para as demais instituições
Soluções complementares ao crédito	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ausência de alternativas complementares ao crédito que contribuam para a erradicação da pobreza, como ferramentas de inteligência artificial focadas na educação financeira por meio de linguagem simples ▶ Ausência de uma plataforma que agregue dados de diversas instituições financeiras de um cliente para uma gestão mais eficiente de gastos e investimentos
Melhoria da experiência do usuário/cliente	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Baixa agilidade para contratar novos produtos e serviços ▶ Demora e ineficiência no atendimento devido à baixa adesão a serviços digitais ▶ Poucos ou nenhum canal de conexão direta do usuário/cliente com instituições financeiras ▶ Ausência de integração de plataformas financeiras e não financeiras
Aprimoramento e digitalização de processos	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Dificuldade em identificar o comportamento do cliente ▶ Baixa competência de processamento de dados ▶ Baixa utilização da internet das coisas (IoT) na troca de serviços e mercadorias ▶ Baixa cobertura territorial
Redução de custos	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Dificuldade de acesso ao crédito ▶ Taxas de juros elevadas ▶ Baixo acesso a crédito para micro, pequenas e médias empresas (MPME) e pessoas físicas de baixa renda
Medidas de prevenção de riscos e segurança	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Dificuldade na aplicação de dados criptografados e protegidos



Quais são as dificuldades para atuação das *startups* no setor?

- Necessidade de grandes investimentos em tecnologias da informação (TI) para se adequar às demandas surgidas com o compartilhamento de dados.
- Fechamento de parcerias, por parte de *startups*, e atratividade de produtos e serviços para que seus potenciais clientes compartilhem seus dados.
- Necessidade de adequar o atendimento aos distintos perfis e demandas dos clientes, que incluem parceiros (bancos e *fintechs*) e MPMEs.
- Atenção à conformidade com a LGPD no contexto da integração de sistemas.
- Desconhecimento sobre o tema do *open banking* por grande parte da população.
- Novidade da regulação, com atualizações constantes.

O conteúdo deste material foi elaborado por equipes do BNDES Garagem e das áreas de Planejamento Estratégico e de Operações e Canais Digitais do BNDES.

Editado pelo Departamento de Comunicação
do Gabinete da Presidência do BNDES
Dezembro de 2021

SAIBA MAIS EM

<https://agenciadenoticias.bndes.gov.br/blogdodesenvolvimento>