



Projeto FAST

P2P / P2M ABECS

Entregáveis

accenturestrategy

1.1.1 COMPREENDER ESTUDO E AMBIÇÃO ABECS

Entregável: Relatório de entrevistas com stakeholders

ENTREVISTAMOS CERCA DE 25 EXECUTIVOS A FIM DE CAPTURAR PERCEPÇÕES E AMBIÇÕES PARA A SOLUÇÃO P2P

Entrevistas Realizadas

Bandeiras



Rose Meire Del Col¹



Eduardo Chedid



Manoela Varanda



João Pedro Paro Neto²



Fernando Teles³



Credenciadores



Paulo Caffarelli



Pedro Coutinho⁴



Carol Conway⁵



Marcos Magalhães



Emissores



Edson Costa



bradesco

Vinícius Favarão



Júlio Volpp



Marcelo Kopel



Bruno Magrani⁶



Rogério Panca

Participantes adicionais

(1) Amex: Sandro; Ana Cecília, Gerson (2) Mastercard: Guilherme Esquivel

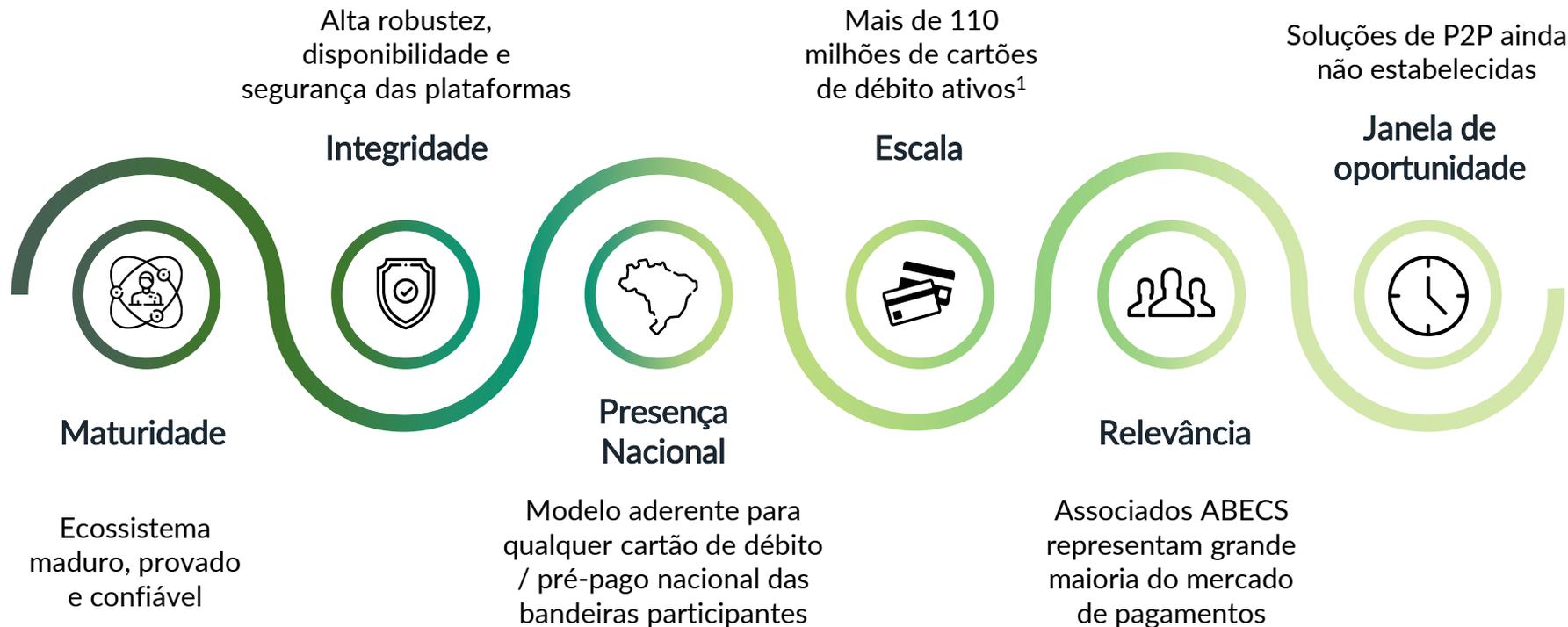
(3) Visa: Percival Jatobá (4) Abecs: Ricardo Vieira

(5) Pagseguro: Marlei, Gustavo (6) Nubank: Mariana

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

É CONSENSO QUE A SOLUÇÃO P2P ABECs APRESENTA DIFERENCIAIS COMPETITIVOS E JANELA ÚNICA DE ENTRADA NO MERCADO

Diferenciais da Solução P2P Abecs



QUATRO MACRO DIRECIONADORES NORTEARÃO O DESENHO DA SOLUÇÃO

Direcionadores Capturados nas Entrevistas



SIMPLES

SOLUÇÃO FÁCIL PARA O USUÁRIO FINAL, SEM INTRODUÇÃO DE NOVOS CONCEITOS



RÁPIDA

DISPONIBILIZAÇÃO DA PLATAFORMA NO Q1 2020



SEGURA

INTEGRIDADE DOS DADOS FIM A FIM (PROTEÇÃO CONTRA VAZAMENTOS, COMPARTILHAMENTO ENTRE EMPRESAS E FRAUDE)

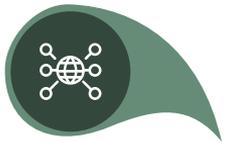


ESCALÁVEL

ARQUITETURA ROBUSTA PARA SUPORTAR CRESCIMENTO E NOVAS VOLUMETRIAS

CADA FRENTE POSSUI DIRECIONADORES ESPECÍFICOS QUE GUIARÃO A CONSTRUÇÃO DA RESPECTIVA ABORDAGEM

Direcionadores Específicos por Frente



Arquitetura da Solução

- **Madura** globalmente
- Facilmente **Escalável**
- Integrada com **ISO 8583**
- Atualização em **tempo real**
- Transações **rastreáveis**



Estruturação do Negócio

- **Independente** e **agnóstico**
- Foco na **gestão do alias** e **regras do arranjo**
- **Democrático**
- **Capabilities** – conhecimento operacional
- **Rápido** de se estruturar



Proposta de Valor ao Usuário

- **Simple**s e de **fácil** uso
- **Acessível** (gratuita ou de baixo custo)
- **Experiência homogênea** aos usuários
- **Segura** e íntegra

OUVIMOS PARECERES RELEVANTES SOBRE A PLATAFORMA

Quotes

“Uma JV leva 2 anos para ser aprovada”

“Temos que ser simples”

“Temos que encontrar a melhor forma de criar um AVATAR FINANCEIRO para as pessoas”

“A aposta do P2P é como uma compra de opções”

“Plataforma do Alias tem que estar rodando em algum lugar”

“Não podemos fazer 10 apostas, temos que priorizar”

“Empresa invisível e aberta para todos”

“Já deveríamos pensar no P2M também”

“Difícil montar nova empresa, não temos tempo pra isso”

“Se compartilhar meus dados estou fora, tem que ser uma clearing house”

“Whatsapp é um risco e deve acontecer logo”

TERMOS EM COMUM FORAM CITADOS COM FREQUÊNCIA AO LONGO DAS REUNIÕES

Termos Frequentes Abordados



1.1.2 COMPREENDER ESTUDO E AMBIÇÃO ABECS

Entregável: Mapa de estudos, análises e restrições

O MODELO BRASILEIRO AINDA NÃO ESTÁ CONSOLIDADO, E COM ISSO A AB ECS PODE EVOLUIR NA CRIAÇÃO DE UM MODELO PRÓPRIO



Porque uma solução da AB ECS para Pagamentos Instantâneos?



Infraestrutura única

- 1. Trilhas de pagamentos já estabelecida:** Padrão de interoperabilidade definido
- 2. Aproveita investimentos realizados:** dispositivos e elementos seguros em toda a cadeia de operação



Base de clientes única

- 3. Base de clientes grande e heterogênia:** maior que base de contas correntes
- 4. Não excludente e não 'bank centric':** IFs, IPs, Varejos e Fintechs já nascem conectados na solução



Caminho viável

- 5. Acelera consolidação de pagamentos instantâneos:** ocupa rapidamente uma lacuna de oportunidade
- 6. Alternativa ao BACEN:** experiência adquirida pode acelerar solução centralizada

A SOLUÇÃO DE PAGAMENTOS P2P DA AB ECS PODE ALAVANCAR TODAS AS VANTAGENS QUE O ECOSISTEMA ATUAL JÁ OFERECE

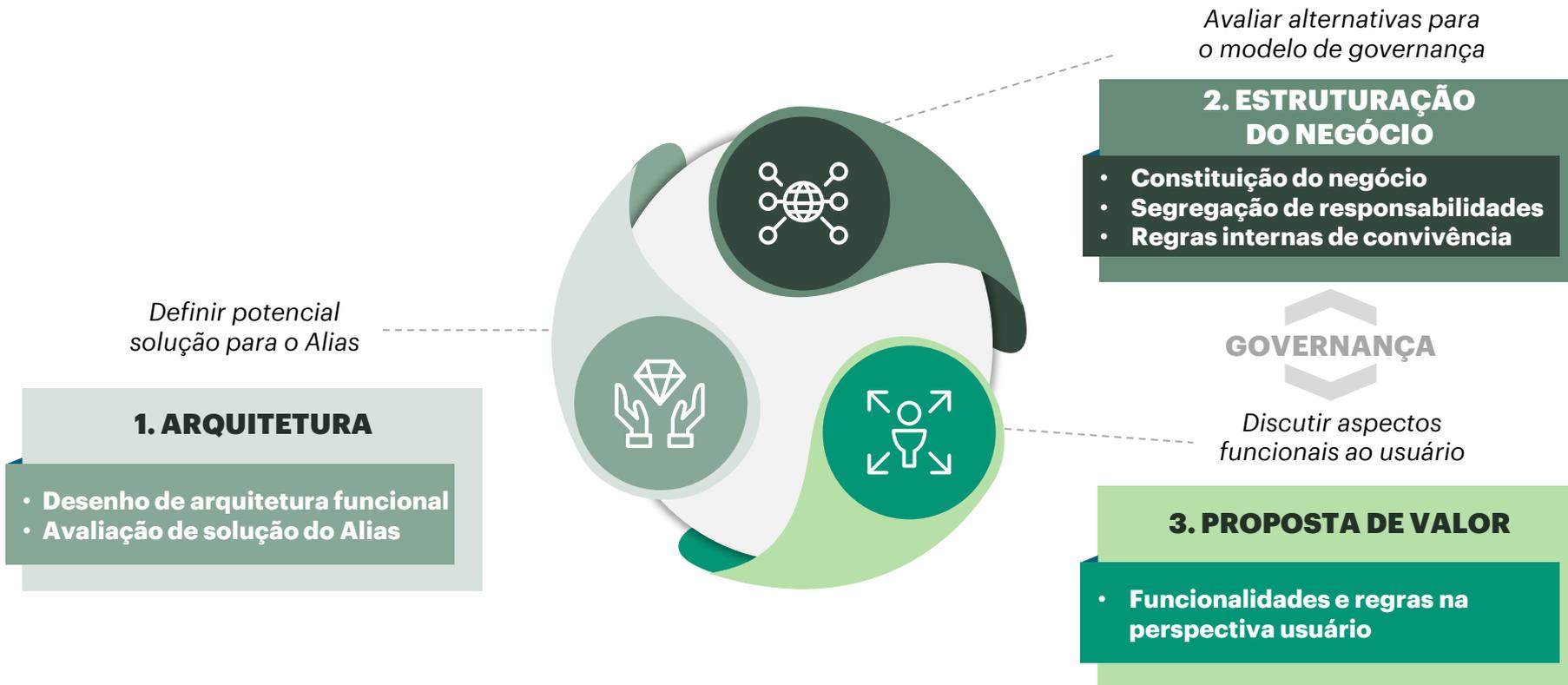
Atributos de Valor do Ecosystema AB ECS

NÃO EXAUSTIVO



INICIAMOS O PROJETO COM ENTREVISTAS AOS PRINCIPAIS DIRETORES DA ABECs, ABORDANDO AS TRÊS FRENTES PREVISTAS DO PROJETO

Frentes de Trabalho

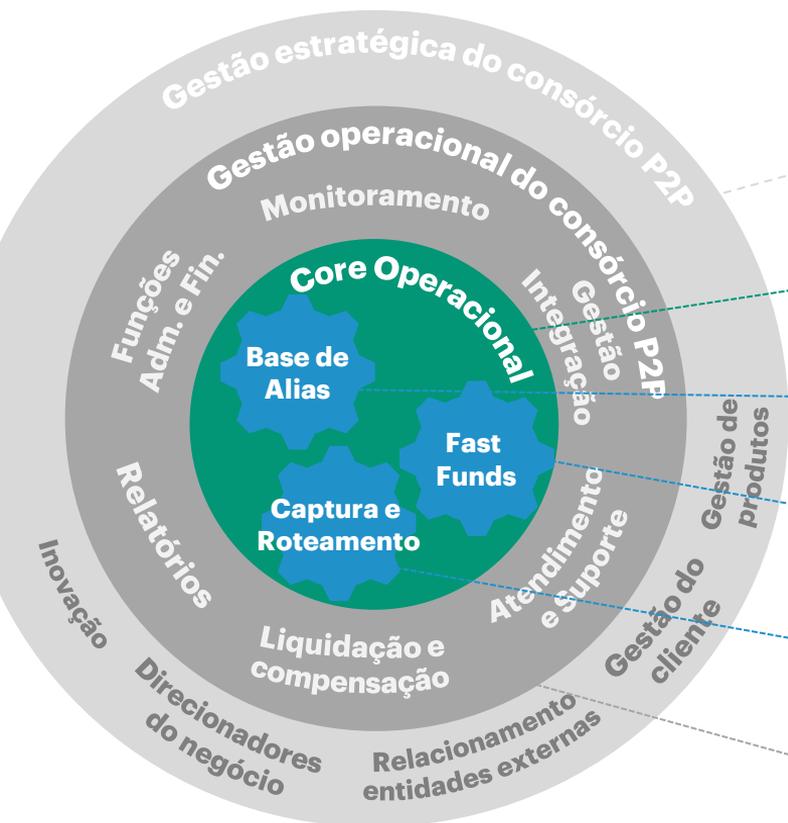


1.1.3 COMPREENDER ESTUDO E AMBIÇÃO ABECS

Entregável: Ambições futuras da Abecs

A MORFOLOGIA DA SOLUÇÃO CONSISTE DE UM CORE DE PLAYERS ATUAIS E ALIAS GERIDOS POR ENTIDADES COM VISÃO OPERACIONAL E ESTRATÉGICA

Elementos Lógicos da Solução P2P



Gestão estratégica do arranjo P2P

Gestão estratégica do arranjo para geração de valor e exploração de evoluções e novos potenciais para o negócio

Core operacional

Execução sobre as regras e mecânicas da solução que realiza o P2P (ex.: limite de transações, valor permitido)

Base de Alias – Escopo do projeto

Solução de repositório de dados que traduz identificadores (CPF, celular, e-mail) em dados bancários

Fast Funds ✓

Transações Pull e Push capitaneados pelas **bandeiras** – Visa Direct, Mastercard Send e Elo P2P

Captura e Roteamento ✓

Geração e transmissão das ordens de pagamento realizado pelos **adquirentes**

Gestão operacional do arranjo P2P

Gestão e funções adicionais para garantir a operação do arranjo

A MORFOLOGIA DA SOLUÇÃO CONSISTE DE UM CORE DE PLAYERS ATUAIS E ALIAS GERIDOS POR ENTIDADES COM VISÃO OPERACIONAL E ESTRATÉGICA

Elementos Lógicos da Solução P2P



Gestão estratégica do arranjo P2P

Gestão estratégica do arranjo para geração de valor e exploração de evoluções e novos potenciais para o negócio



BU na ABecs para MVP e posterior saída

Core operacional

Execução sobre as regras e mecânicas da solução que realiza o P2P (ex.: limite de transações, valor permitido)

Gestor do Alias

Gestão operacional do consórcio P2P

Gestão e funções adicionais para garantir a operação do arranjo

1.2.1 REALIZAR BENCHMARK DE SOLUÇÕES GLOBAIS

Entregável: Benchmarks

AVALIAMOS SOLUÇÕES DE P2P NO MUNDO E TRAZEMOS TRÊS CASES DE DESTAQUE QUE NASCERAM DE INICIATIVAS PILOTADAS POR BANCOS

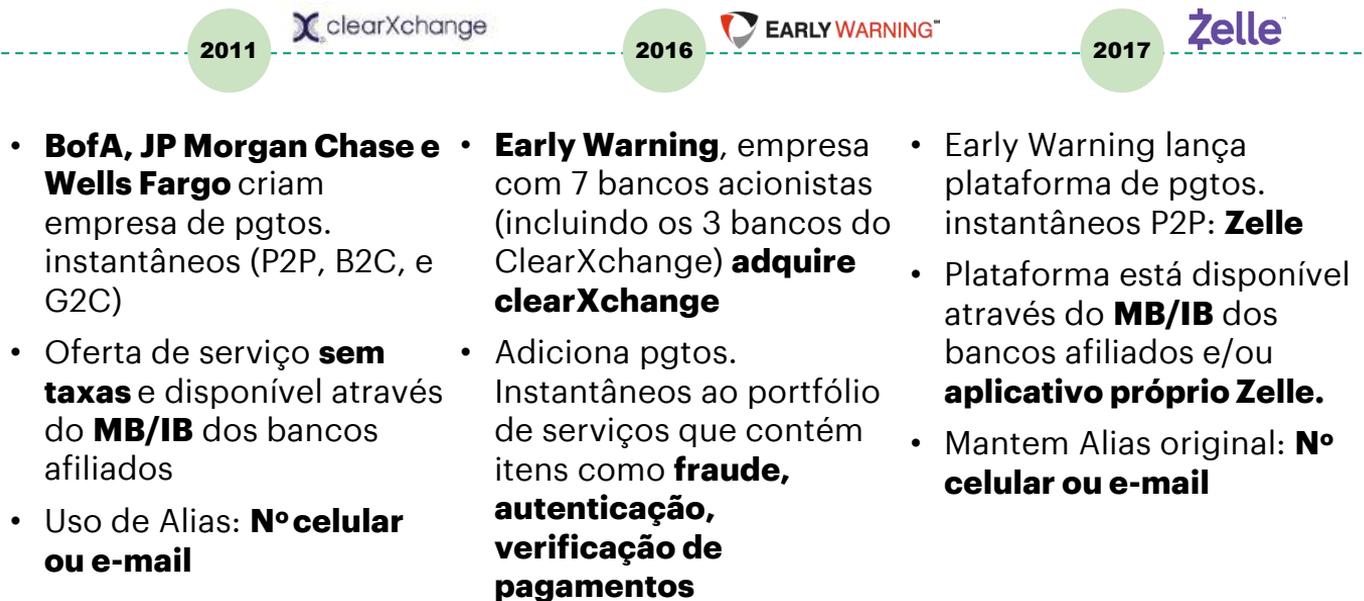
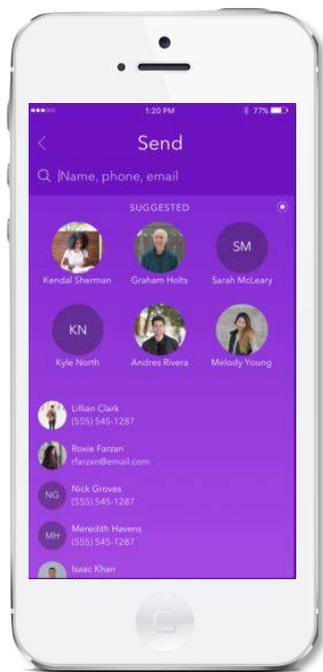
Sumário de Benchmarks



 Composição acionária	8 membros Bank of America BB&T Capital One JPMorgan Chase PNC Bank US Bank Citibank Wells Fargo	Níveis de governança: Alta: 4 membros com participação (75% do capital total) Média: 4 membros com participação Baixa: 2 membros com participação acionário mínima de AUS\$ 2 milhões	6 membros Swedbank SEB Handelsbanken Nordea Länsförsäkringar Bank Danske Bank Skandia
 # De Afiliados	400+	69 membros afiliados (não acionistas) <i>Participante inclui Banco Central Australia</i>	12
 Canais	App Próprio IB / MB dos Bancos Afiliados	IB / MB dos Bancos Afiliados	App Próprio
 Driver de Precificação	Por transação <i>Pagas pelos emissores</i>	Por transação Por criação e/ou alteração no PayID <i>Pagas pelos emissores</i>	Por transação <i>Pagas pelos emissores</i>
 Alias	Nº celular ou e-mail <i># de contas por alias: 1</i>	PayID <i># de contas por alias: 1</i>	Nº celular <i># de contas por alias: 1</i>

ZELLE É UM SERVIÇO DA EMPRESA EARLY WARNING QUE NASCEU A PARTIR DA ASSOCIAÇÃO DE 3 GRANDES BANCOS EM 2011

Histórico



FICHA TÉCNICA

Acionistas	<input checked="" type="checkbox"/> Bancos	<input type="checkbox"/> Misto
Propósito do negócio	<input type="checkbox"/> Lucro	<input checked="" type="checkbox"/> Centro de custo
# De Afiliados	400+	
Canais	<input checked="" type="checkbox"/> IB / App	<input checked="" type="checkbox"/> App próprio
Custo por transação	US\$ 0,50 – US\$ 0,75	

Fornecedores

Processadores:

Tecnologia:

Gestão Riscos:

Serviços adicionais:

Verificação de identidade	Liquidação
Autenticação	Overlay services
Verificação de pagamentos	Anti-Fraude



PARA TORNAR-SE UM MEMBRO DO ZELLE NETWORK É NECESSÁRIO CONTRIBUIR OS SEGUINTES DADOS



Contribuição de Dados

Requisição de Dados

- **Detalhes da Conta**
- **Tipo de Conta**
- **Status da Conta**
- **# de Celular ou Email**
- **Documento de Identificação (Data de expiração, órgão expedição, etc..)**
- **Dados Titular da Conta (Nome, Data de Nascimento, etc..)**
- **Endereço e CEP**
- **Número de Identificação de Imposto de Renda**
- **Número do Cartão de Débito**
- **Informações de transações fraudulentas**
- **Atributos Negativos**

Uso de Dados



Autenticação e Detecção de Fraude



Cross-Reference



Atributos Negativos



Controle de Fraude

Uso de dados pela Zelle **limitado a usos para detecção e controle de fraude** – dados nunca serão usados com propósitos de vendas / marketing.

Todos os **dados contribuídos pelos participantes da rede Zelle são propriedade do participante** – caso o participante decidir sair da rede, os dados serão devolvidos ou destruídos.

CARACTERÍSTICAS DO ZELLE



Alias

 # de Celular

 E-mail

Tempo de envio

 Clientes Zelle: Minutos

 Não Afiliados: 1 – 3 dias úteis

Custo para usuário final

 Sem Custo

Limite transacional

 Bancos Afiliados: Limite varia por banco

 Bancos Não Afiliados: Limite semanal US\$500

Destinatário não tem Zelle?

 Destinatário recebe notificação com instruções para resgate

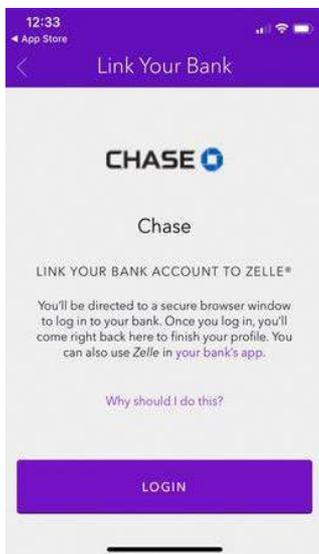
Custo para banco

 US\$ 0.50 – US\$ 0.75 por transação

GERENCIAMENTO DO ALIAS



Onboarding



- Uso da plataforma está limitado a **uma conta por alias**
- Para se inscrever em um banco ou cooperativa de crédito diferente, ou no aplicativo Zelle, seu **número de celular ou endereço de e-mail deve ser removido de onde foi registrado inicialmente** – *não aplicável se usuário não registrou nenhuma conta na plataforma*
- **Tentativa de ligar mais de um alias** na plataforma, o **usuário será redirecionado** para escolher uma conta única

Mensagem de erro gerada após tentativa de ligar mais de uma conta a um alias



Sorry, **kattie.baker@huntington.com** is already in use in Zelle® with a different bank. To ensure payments are fast and secure, an email address or phone number can be linked to only one bank at a time.

Do you want to link **kattie.baker@huntington.com** with your Zelle account at Huntington?

[Read more](#)

Yes, Link to Huntington

No, Go Back

NPP É UMA PLATAFORMA COMPARTILHADA EM QUE TRANSAÇÕES SÃO PROCESSADAS, ROTEADAS, E LIQUIDADAS EM TEMPO REAL



Histórico

2012

- **Reserve Bank of Australia (RBA) anuncia uma revisão ao sistema de pagamentos** e identificaram oportunidades em pagamentos instantâneos
- **Australian Payments Network cria um comitê** para propor uma solução



2016

- **Consórcio de empresas criam NPP Australia Limited** para desenvolver e gerir uma plataforma de pagamentos
- NPP foi desenvolvida com o propósito de ser **uma infraestrutura de utilidade pública**



2018

- Bancos começam a **disponibilizar a plataforma** para seus clientes (Disponível para clientes PF e PJ)
- **80 bancos já estão integrados na plataforma NPP**



EXISTEM TRÊS MANEIRAS POSSÍVEIS PARA FAZER PARTE DA SOLUÇÃO

Níveis de Acesso NPP

Participantes Diretos



- Se **conectam** à plataforma NPP através de seus **próprios gateways**
- **Shareholders** do NPPA
- **Autorizados como Deposit-taking Institution (ADI) ou Restricted ADI**
- Devem ter uma **conta de Exchange settlement no banco central**
- **Podem fazer a liquidação e compensação das transações** e prover conectividade indireta para outros participantes a plataforma NPP

8 membros

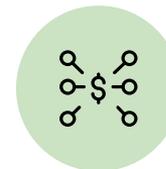
Participantes Indiretos



- Se **conectam** à plataforma NPP **através do gateway de um participante direto**
- **Shareholders** do NPPA
- **Autorizados como Deposit-taking Institution (ADI) ou Restricted ADI**
- Devem ter uma **conta de Exchange settlement no banco central**
- Para membros que querem fazer parte da plataforma mas **não querem gerenciar / operar seu próprio payment gateway**

2 membros

Instituições Identificadas



- Se **conectam** à plataforma NPP **através do gateway de um participante direto**
- **Não tem necessidade** de tornar-se shareholders do NPPA
- **Pagamentos são liquidados e compensados** em nome da instituição identificado **por um participante direto**
- As instituições identificadas **não precisam ser uma ADI (ou RADI) ou possuir uma conta ES no Reserve Bank** para efetuar pagamentos de NPP

70 membros

FICHA TÉCNICA

Acionistas Bancos Misto (Bancos e PAG)

Propósito do negócio Lucro Centro de custo

De Afiliados

Canais IB / App App próprio

Custo por transação

Fornecedores

Processadores: 

Tecnologia: 

Mensagens: 

Serviços adicionais:

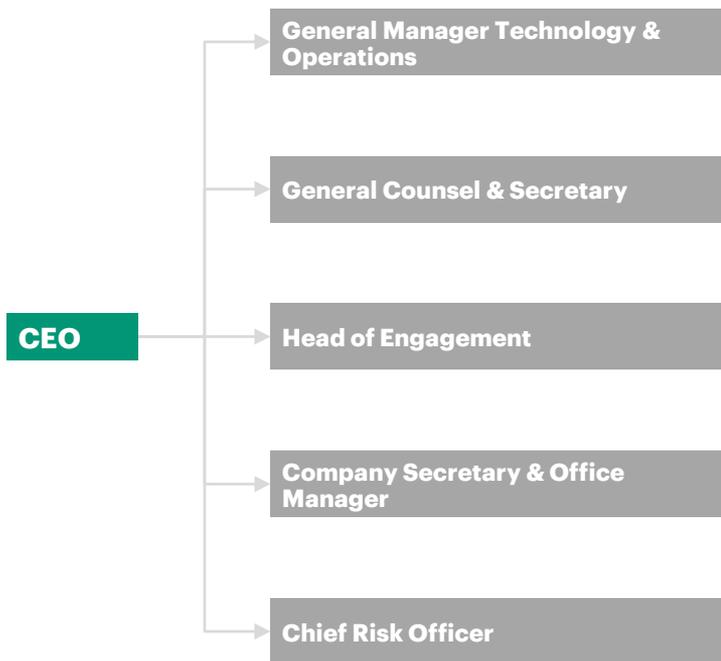
 Verificação de identidade	 Liquidação
 Autenticação	 Overlay services
 Verificação de pagamentos	 Anti-Fraude



ESTRUTURA ORGANIZACIONAL



LIDERANÇA CORPORATIVA



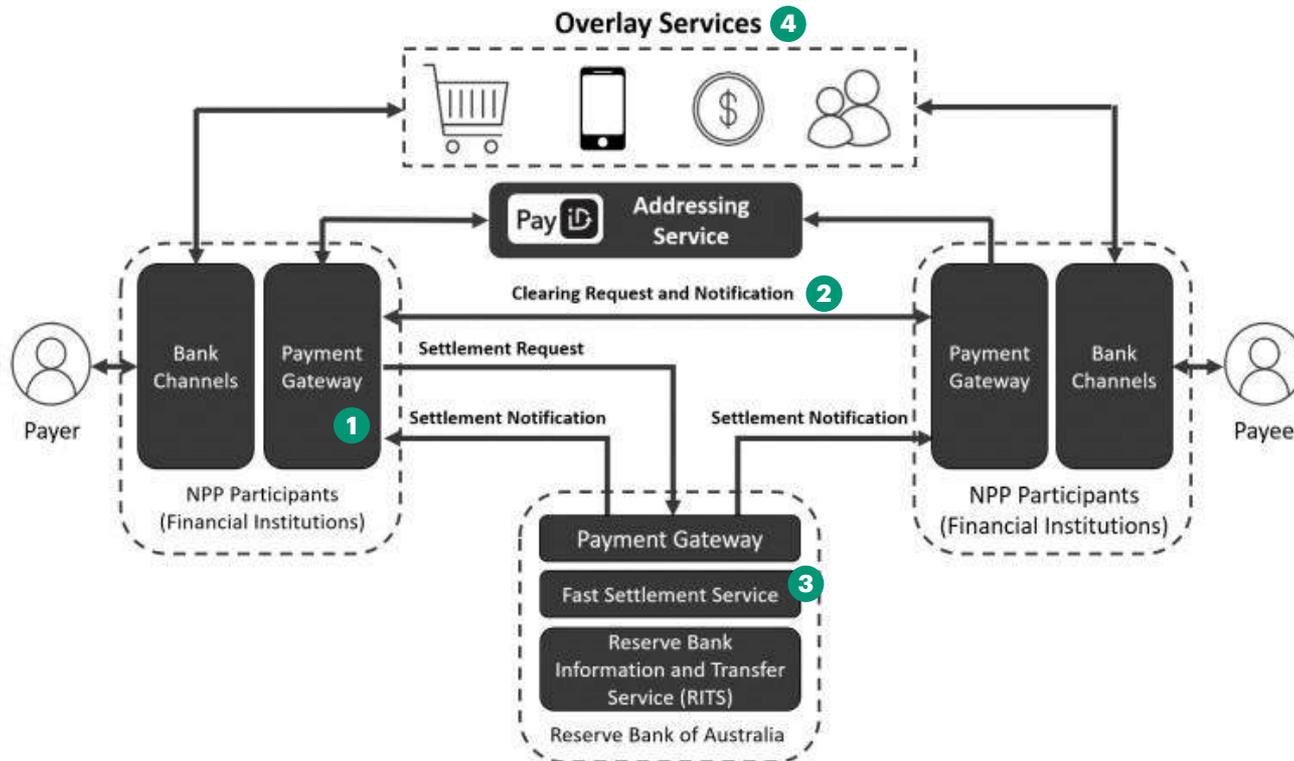
BOARD OF DIRECTORS



FUNCIONAMENTO DA PLATAFORMA

Funcionamento da Plataforma NPP

- 1 **Arquitetura distribuída** via NPP Payment Gateways (PAGs)
- 2 Usa a ISO 8583, padrão global para **intercâmbio eletrônico de dados**
- 3 **Processamento e roteamento de transações** entre os PAGs e o Serviço de Liquidação Rápida da RBA através de PayID
- 4 Os serviços de **Overlay** ficam no topo da infraestrutura básica, **oferecendo diferentes propostas de valor ao cliente**



PARA TORNAR-SE UM MEMBRO DO NPP É NECESSÁRIO ATENDER OS SEGUINTES REQUISITOS



Contribuição de Dados

Requisitos Para Juntar-Se ao NPP

- **Conta no Exchange Settlement do RBA e uma licença ADI (Authorised Deposit-taking Institution)**
- **Atender requisitos técnicos de conectividade com a PAG (NPP Payment Access Gateway) em tempo real**
- **Dispor de controles e recursos de proteção e detecção de fraudes em tempo real**
- **Controles e políticas KYC e AML necessários**
- **Tornar-se acionista da NPP Australia**

Benefícios Oferecido Para Membros NPP



Oferecer e processar **pagamentos em tempo real** para clientes



Registrar **PayIDs** para clientes e realizar look-ups dos PayIDs via acesso direto ao serviço de endereçamento PayID



Usar conta no Exchange Settlement na RBA para **liquidar pagamentos em tempo real**



Optar por se **conectar diretamente**, tendo próprio gateway de pagamento NPP no ambiente operacional



Ter **voz na governança** e na direção futura do NPP



Fornecer serviços de **acesso secundário a terceiros** (se optar)

SWISH É UMA WALLET DE PAGAMENTOS COM FUNCIONALIDADES P2P SOB GESTÃO DE 6 BANCOS SUECOS

Histórico Swish

2012



- Sistema de pagamentos instantâneos P2P na Suécia desenvolvido por **seis grandes bancos** – Danske Bank, Handelsbanken, Länsförsäkringar, Nordea, SEB e Swedbank

2016



- Swish lança uma **plataforma** para **e-commerce e m-commerce**
- Swish lança **modelo de** pagamentos através de **QR code**

2019



- Volumetrias:
 - 7 milhões de clientes
 - 200.000 estabelecimentos
 - 2.2 milhões de transações diárias
- **80% da população 12+** na Suécia usa Swish

FICHA TÉCNICA

Acionistas Bancos Misto

Propósito do negócio Lucro Centro de custo

De Afiliados

Canais IB / App App próprio

Custo por transação

Fornecedores

 Processadores: _____

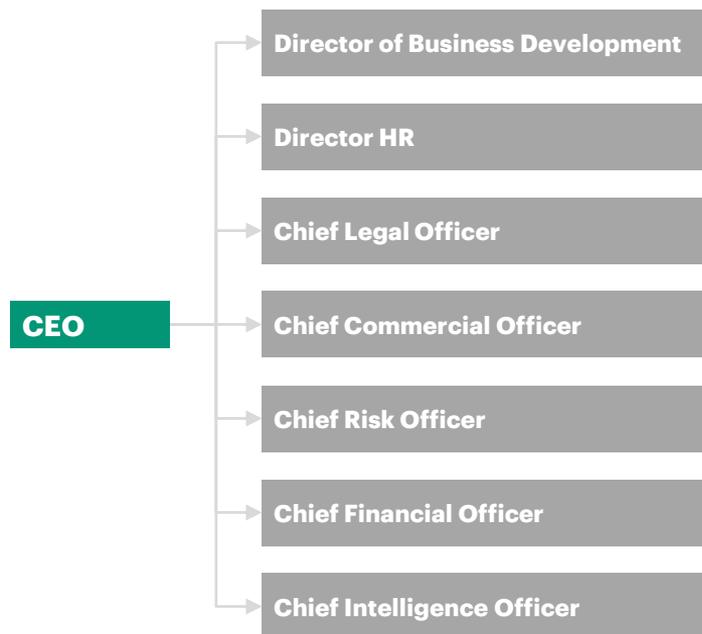
 Tecnologia: _____

 Mensagens: _____

Serviços adicionais:

 Verificação de identidade	 Liquidação
 Autenticação	 Overlay services
 Verificação de pagamentos	 Anti-Fraude

Estrutura organizacional



CARACTERÍSTICAS DO SWISH



Alias

 # de Celular

Tempo de envio

 Real-time

Custo para usuário final

 Sem Custo

Limite transacional

 Bancos Afiliados: Limite varia por banco

Destinatário não tem Swish?

 Não é possível mandar dinheiro para destinatários sem conta Swish

Custo para banco

 NA

CONSIDERAMOS OS SEGUINTE CASOS PARA A ANÁLISE DE BENCHMARKS P2M

Casos Analisados

BANCOS

Modelo estabelecido a partir de bancos e/ou consórcios bancários

 Suécia



 Noruega



 Dinamarca



 Polónia



GOVERNO E/OU ASSOCIAÇÃO

Modelo estabelecido a partir de órgãos reguladores e/ou associações

 Tailândia



 Índia



WALLETS / SUPER APP

Modelo criado geralmente por empresas fora de pagamentos e startups para facilitar a experiência de pagamentos

 China



 China

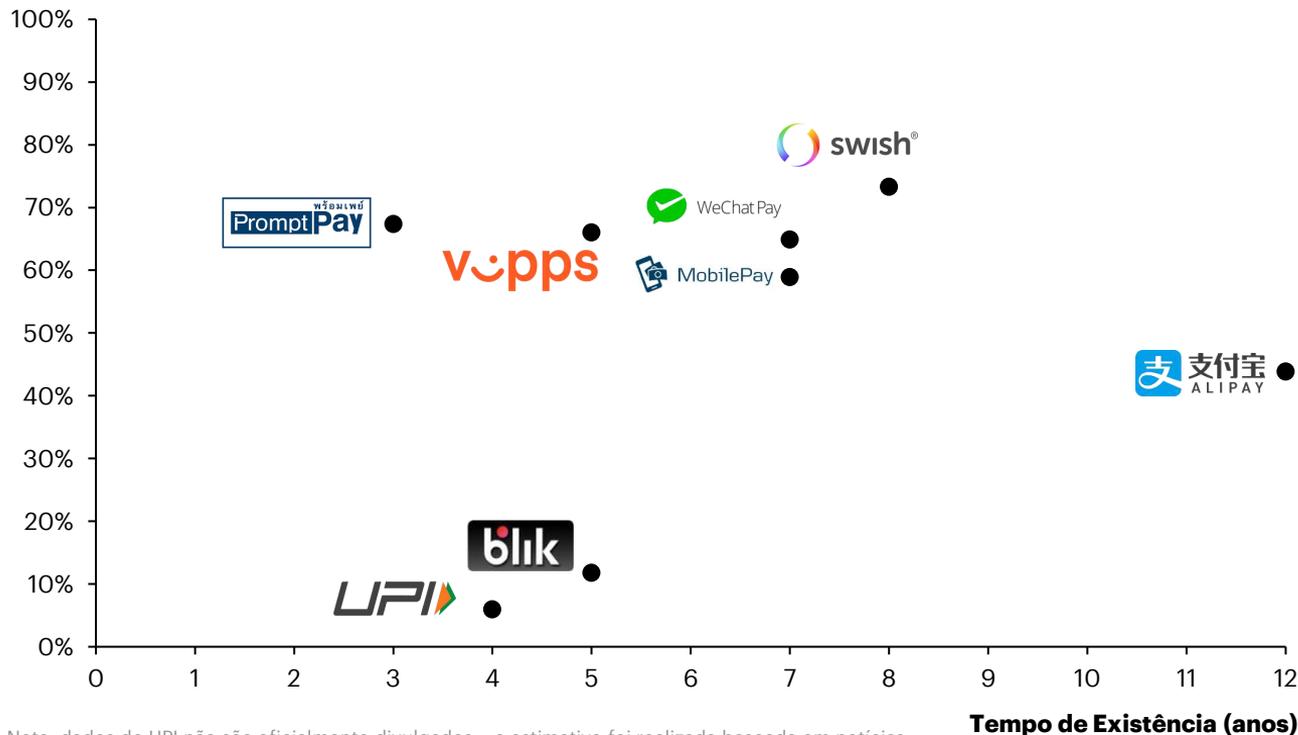


AS SOLUÇÕES AVALIADAS APRESENTAM DIFERENTES TAXAS DE ADOÇÃO EM SEUS RESPECTIVOS MERCADOS DE ATUAÇÃO

Sucesso na Adoção de Pagamentos Instantâneos

ESTIMATIVA

% Adoção na População Total



Nota: dados do UPI não são oficialmente divulgados – a estimativa foi realizada baseada em notícias

Fonte: Notícias e website das soluções; Análise Accenture

Copyright © 2020 Accenture. Todos os direitos reservados.

Destaques

- **Promptpay** alcançou rápida adoção no mercado por conta de **incentivos do governo local** (pagamento G2P e isenções)
- **UPI** possui atualmente baixa adoção no mercado, mas está em **crescimento acelerado** (Crescimento Dez/18 – Dez/19: +111%)
- **Blik** possui um **caso de uso com alta fricção** em relação aos casos estudados (requer a consulta de um código no mobile banking e digitação do código no POS para autorizar transações)
- **Swish, Vipps e MobilePay** possuem alta adoção, contribuindo para a jornada dos países Nórdicos para eliminação do uso de dinheiro físico

AVALIAMOS CADA UM DOS CASOS SELECIONADOS ATRAVÉS DE 4 PERSPECTIVAS

Benchmark P2M – Destaques



AS SOLUÇÕES DE PAGAMENTO USAM MAJORITARIAMENTE O **QR CODE** COMO MEIO DE TRANSAÇÃO SEJA PRESENCIAL OU ONLINE

- Todas as soluções suportam **transações on-line in-app e e-commerce**
- As soluções de **pagamentos presenciais** são predominantemente através de **QR code estático e dinâmico**



GRANDE PARTE DAS SOLUÇÕES POSSUI **PRECIFICAÇÃO VARIÁVEL E GERALMENTE MAIS ACESSÍVEIS** QUE OS MEIOS TRADICIONAIS

- Em geral, a **precificação é variável** em função do valor transacionado
- Existem modelos com **preços subsidiados e controlados pelo governo** (ex: Promptpay e UPI)
- Mesmo assim, **grande parte das soluções são mais acessíveis** que os meios tradicionais



AS SOLUÇÕES ESTUDADAS EVOLUÍRAM DE **PAGAMENTOS P2P** PARA GRADATIVAMENTE EM **PAGAMENTOS P2M**

- Com exceção da Promptpay, as soluções analisadas iniciaram **com o P2P**
- As evolução predominantes ocorrerem de **pagamentos P2M on-line para P2M presencial**



EM GERAL, O ALIAS É UM **NÚMERO GERADO PELA PRÓPRIA SOLUÇÃO**, QUE VINCULA O LOJISTA À SUA CONTA BANCÁRIA PARA LIQUIDAÇÃO

- Em geral, o **Alias é um identificador do lojista gerado pela própria solução** de pagamentos
- Grande parte das soluções **permite que um lojista tenha mais de um alias**, para vincular diversas contas bancárias para liquidação

IDENTIFICAMOS DESDOBRAMENTOS ATRAVÉS DA PESQUISA DOS CASOS SELECIONADOS PARA O MERCADO BRASILEIRO

Conclusões do Benchmark P2M



CANAIS E TECNOLOGIA

AS SOLUÇÕES DE PAGAMENTO USAM MAJORITARIAMENTE O QR CODE COMO MEIO DE TRANSAÇÃO SEJA PRESENCIAL OU ONLINE



PRECIFICAÇÃO

GRANDE PARTE DAS SOLUÇÕES POSSUI PRECIFICAÇÃO VARIÁVEL E GERALMENTE MAIS ACESSÍVEIS QUE OS MEIOS TRADICIONAIS



EVOLUÇÃO DAS SOLUÇÕES

AS SOLUÇÕES ESTUDADAS EVOLUÍRAM DE PAGAMENTOS P2P PARA GRADATIVAMENTE EM PAGAMENTOS P2M



ALIAS

O ALIAS É UM NÚMERO GERADO PELA PRÓPRIA SOLUÇÃO, QUE VINCULA O LOJISTA À SUA CONTA BANCÁRIA PARA LIQUIDAÇÃO

Considerações ao Mercado Brasileiro



- O Brasil está em **linha com o mercado global**
- Soluções através de **QR Code estático / dinâmico** tendem a ser o meio mais adequado **para acelerar adoção**
- Padronizações com **QR Code EMV** devem ser adotadas para **melhorar a experiência** do usuário e lojista além de mitigar **fraudes**

- O modelo de **precificação ao lojista continua a ser variável** em função do valor transacionado, sendo em alguns casos até maior que o tradicional
- Deve-se analisar a **sensibilidade de preços** em relação aos meios tradicionais a fim de identificar propostas de valor agregado do P2M

- Todas as soluções estudadas de P2P evoluíram para o P2M, sendo um **caminho natural e inevitável**
- A estratégia de lançamento ao **P2M on-line ou presencial** pode ser **variada conforme maturidade** de cada mercado

- No mercado Brasileiro, é comum um lojista utilizar serviços de **diversos adquirentes e bancos**
- Deve-se **permitir cadastrar diversos identificadores** pelo lojista para cadastrar seus serviços com os diferentes adquirentes

AS SOLUÇÕES DE PAGAMENTOS FOÇAM EM TRANSAÇÕES ON-LINE E EM TRANSAÇÕES PRESENCIAIS ATRAVÉS DE QR CODE

Canais e Tecnologias de Pagamento

Meio ●—— Online ——●●—— Presencial Mobile ——●●—— Presencial POS ——●●——

Canal	In-App	E-Commerce	QR Code Estático	Alias	QR Code Dinâmico	BLE	Alias	NFC
								
								
								
								
								
								
								
								

Destaques

- Todas as soluções suportam **transações on-line: in-app e e-commerce**
- As soluções de **pagamentos presenciais** são predominantemente através de **QR code estático e dinâmico**

 **BLE** (Bluetooth Low Energy)

 **NFC** (Pagamento por Aproximação)

GRANDE PARTE DAS SOLUÇÕES POSSUI PRECIFICAÇÃO VARIÁVEL E SÃO MAIS BARATAS QUE OS MEIOS TRADICIONAIS

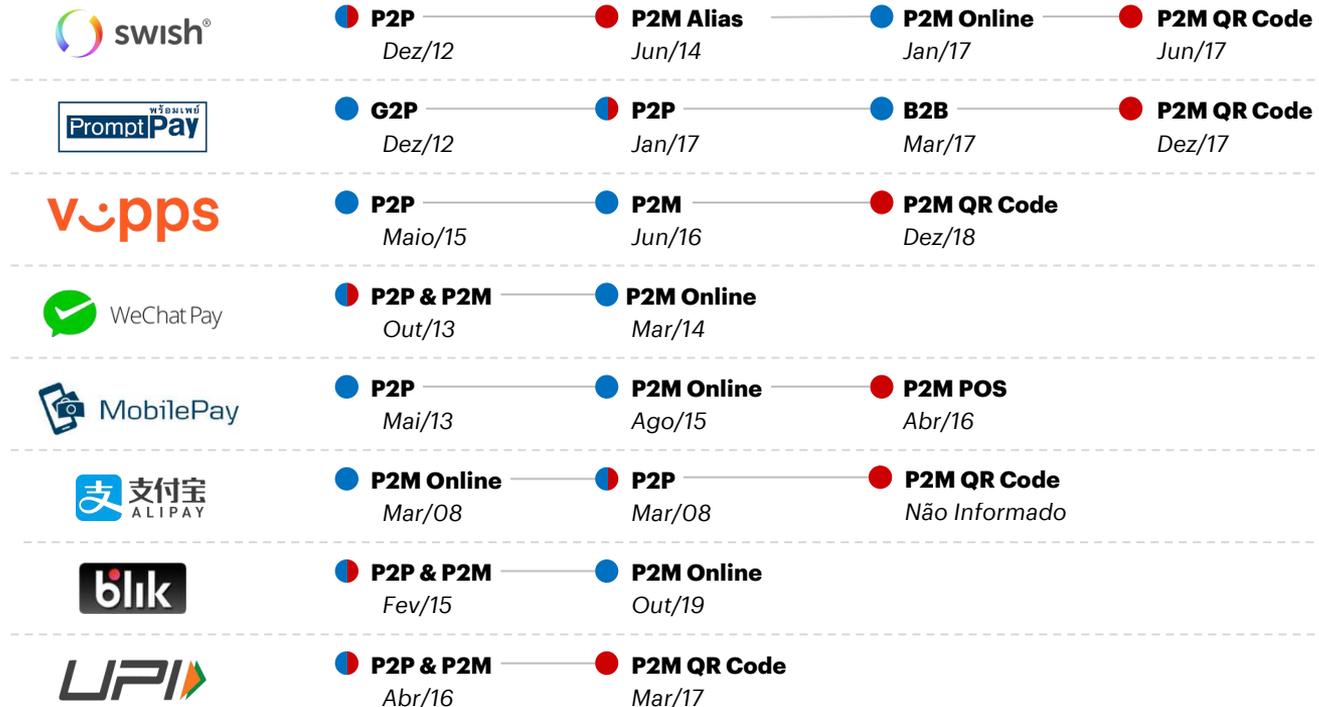
Modelo de Precificação das Soluções

Preço por Transação P2M	Pagamentos Instantâneos		Meios Tradicionais		
	Online	Offline	Cartão de Débito	Cartão de Crédito	Comparativo de Preço
	0,3% + USD 0,16 por transação (limitado a USD 1,06)		1,29% por transação + USD 23 mensal		 Preço Menor
	0%		1,80% a 2,40%	0,55%	 Preço Menor
	1,75%	1,99% a 2,99% (em função de vendas anuais)	1,79% por transação + USD 32 mensal		 Preço Maior
	0,6%		0,45%	0,35%	 Preço Maior
	1%, limitado a USD 0,75	Informação não disponível	1,79% por transação + USD 31 mensal		 Preço Menor
	0,55%		0,45%	0,35%	 Preço Maior
	0,29% + USD 39 mensal		0,79% por transação + USD 39 mensal	Informação não disponível	 Preço Menor
	0% para transações < USD 1,4 0,3% para demais transações (limitado a USD 1,4)		1,9%	0,4%	 Preço Menor

AS SOLUÇÕES DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS EVOLUÍRAM DE PAGAMENTOS P2P PARA GRADATIVAMENTE EM PAGAMENTOS P2M

Evolução das Soluções

Evolução das Soluções



Destaques

- Em geral, as soluções são lançadas com **funcionalidades P2P**
- Na sequência, as soluções evoluíram para funcionalidades **P2M focadas em transações on-line**
- Por fim as soluções evoluíram para **transações presenciais através de QR Code**

-  **On-line**
-  **Presencial**

EM GERAL, O ALIAS É UM NÚMERO GERADO PELA PRÓPRIA SOLUÇÃO, QUE VINCULA O LOJISTA À SUA CONTA BANCÁRIA PARA LIQUIDAÇÃO

Regras para Formação do Alias

	Tipo de Alias	Múltiplos Alias?	Requisitos para Cadastro
	Swish Number <i>Identificador gerado pela solução</i>		<ul style="list-style-type: none"> Conta bancária E-mail Registro da empresa
	Número de Identificação Fiscal (TaxID)		<ul style="list-style-type: none"> Requer um contrato com um Banco para vincular o TaxID à conta bancária
	Vipps Number <i>Identificador gerado pela solução</i>	Informação não disponível	<ul style="list-style-type: none"> Conta bancária E-mail Registro da empresa
	WeChat ID <i>Identificador gerado pelo lojista</i>		<ul style="list-style-type: none"> Requer uma conta WeChat Service Account Requer informação bancária, registro do negócio, comprovante dos últimos 3 meses de contas de luz
	DIBS Merchant ID <i>Identificador gerado pela solução</i>		<ul style="list-style-type: none"> Requer um contrato com um adquirente e PSP que oferece a solução
	QR Code		<ul style="list-style-type: none"> E-mail Registro da empresa
	Opção de Recebimento no POS		<ul style="list-style-type: none"> Requer um contrato com um adquirente que oferece a solução (ex: Przelewy24, PayU, BlueMedia, DotPay, eCard, TPay, CashBill, FirstData, eService, PayTel e ITCard)
	UPI PIN <i>Identificador gerado pelo lojista</i>		<ul style="list-style-type: none"> Conta bancária Número para Contato Aplicativo BHIM/UPI

VIPPS – NORUEGA

- Vipps é um aplicativo de pagamento móvel Norueguês, em que o usuário pode efetuar transferências para um número de telefone do destinatário
- A solução foi lançada em 2015 pela DNB e atualmente é propriedade de 100+ bancos Noruegueses (DNB retém 52% da empresa)
- A solução engloba pagamento P2P, P2M e B2B

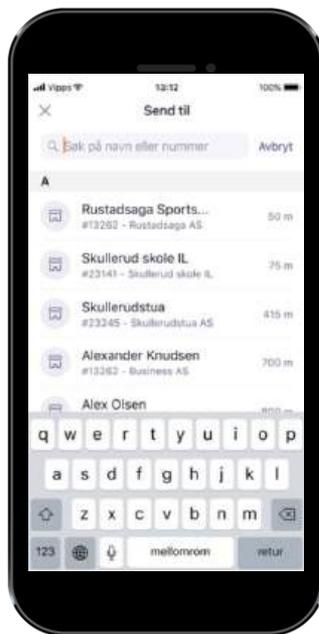
INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Para transações on-line com integração direta com Vipps, a empresa é responsável pelo processamento da transação (cobrança no cartão de pagamento, compensação e liquidação)
- Para transações on-line através de provedoras de solução de pagamentos (PSP), a empresa é responsável pela processamento da transação
- Vipps realiza o pagamento ao estabelecimento comercial ao receber os fundos do adquirente para pagamentos com cartão de débito (entre 2 a 3 dias úteis)

Fonte: Notícias e website Vipps; Análise Accenture



PRODUTOS E SERVIÇOS



- Transferências P2P
- Pagamentos in-app
- Pagamentos e-commerce
- Pagamentos com QR Code estático
- Pagamentos com QR Code dinâmico
- Pagamentos com Alias (Mobile)
- Pagamentos por Alias (POS)
- Pagamentos por Aproximação (BLE / NFC)
- Outros serviços
 - Marketplace
 - Request to pay
 - Login de acesso

VOLUMETRIAS



3,5 M de usuários



45 mil de empresas

SWISH – SUÉCIA

- Swish é uma solução de pagamento móvel lançado em 2012 através de um consórcio de 6 grandes bancos Suecos
- A solução foi lançada inicialmente para pagamentos P2P e, a partir de 2014, passou a realizar transações P2M

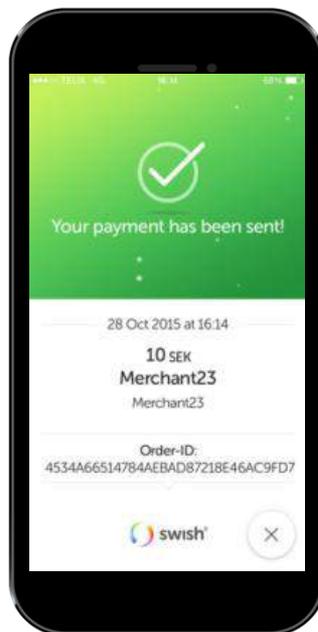
INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- O pagamento é realizado instantaneamente para conta do recebedor

Fonte: Nordea; Swish; Análise Accenture



PRODUTOS E SERVIÇOS



- Transferências P2P
- Pagamentos in-app
- Pagamentos e-commerce
- Pagamentos com QR Code estático
- Pagamentos com QR Code dinâmico
- Pagamentos com Alias (Mobile)
- Pagamentos por Alias (POS)
- Pagamentos por Aproximação (BLE / NFC)
- Outros serviços
 - Request to pay

VOLUMETRIAS

 **7,5 M** de usuários

 **215 mil** de empresas

BLIK – POLÔNIA

- Lançado em 2015 através de parceria entre os 6 maiores Bancos Poloneses
- A solução de pagamento Blik consiste na geração de um PIN através de App do Banco para realizar pagamentos e transferências – a solução é conectada diretamente à conta bancária dos usuários

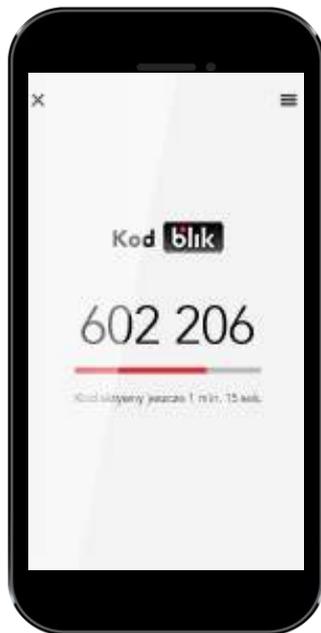
INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- N/A

Fonte: Blik; Polski Payment Standard; Tpay; Análise Accenture



PRODUTOS E SERVIÇOS



- Transferências P2P
- Pagamentos in-app
- Pagamentos e-commerce
- Pagamentos com QR Code estático
- Pagamentos com QR Code dinâmico
- Pagamentos com Alias (Mobile)
- Pagamentos por Alias (POS)
- Pagamentos por Aproximação (BLE / NFC)
- Outros serviços
 - Saques e depósitos através de ATM

VOLUMETRIAS

 **4,5 M** de usuários



Informação não disponível

WECHAT PAY- CHINA

- WeChat Pay é uma das múltiplas funções do aplicativo WeChat em que o usuário pode transacionar a partir do celular. Usuários podem fazer compras online e offline, pagar contas, fazer transferências P2P e usar a solução como um e-wallet
- A solução foi lançada em 2013 pela Tencent
- A solução engloba pagamento P2P, P2M, e B2B

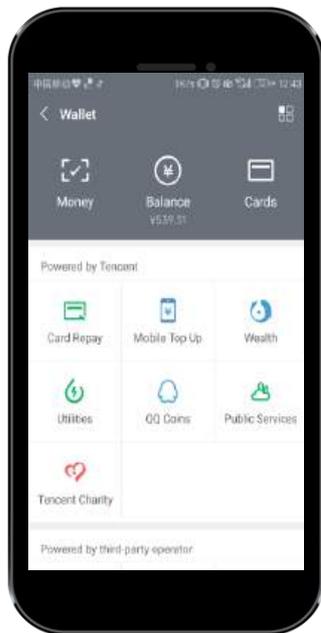
INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- WeChat Pay já está atuando em cerca de 50 mercados internacionais e consegue processar transações em 13 diferentes moedas
- A liquidação das transações é feita por Tenpay em D+1 para os vendedores quando um valor mínimo de turnover de USD\$ 800 (ou equivalente) for atingido
- As categorias de consumo em que WeChat Pay tem mais de 50% share de mobile payments incluem: supermercados e varejistas, gastos médicos, restaurantes e ingressos para eventos de entretenimento

Fonte: WeChat Pay, eMarketer China Mobile Payment Users 2019



PRODUTOS E SERVIÇOS



- Transferências P2P
- Pagamentos in-app
- Pagamentos e-commerce
- Pagamentos com QR Code estático
- Pagamentos com QR Code dinâmico
- Pagamentos com Alias (Mobile)
- Pagamentos por Alias (POS)
- Pagamentos por Aproximação (BLE / NFC)
- Outros

VOLUMETRIAS



900 M de usuários



30 M+ de empresas

UPI – ÍNDIA

- Sistema de pagamento instantâneo que facilita as transações interbancárias
- A solução foi lançada em 2016 por NPCI em conjunto com o Banco Central da Índia que também faz regulamento da interface
- Funciona transferindo fundos instantaneamente entre duas contas bancárias

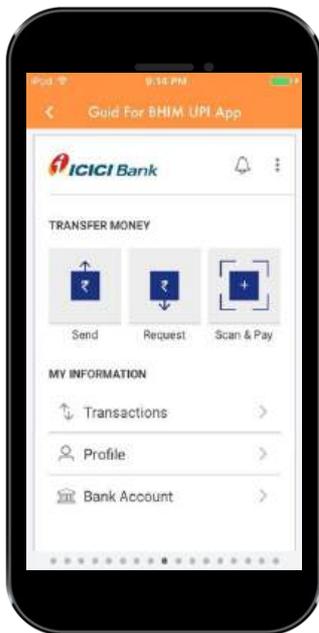
INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- N/A

Fonte: Banco Central Índia, NPCI; Análise Accenture



PRODUTOS E SERVIÇOS



- Transferências P2P
- Pagamentos in-app
- Pagamentos e-commerce
- Pagamentos com QR Code estático
- Pagamentos com QR Code dinâmico
- Pagamentos com Alias (Mobile)
- Pagamentos por Alias (POS)
- Pagamentos por Aproximação (BLE / NFC)
- Outros

VOLUMETRIAS



70 M* de usuários



5 M de empresas

* Número estimado de notícias. UPI não divulga volumetrias.

PROMPTPAY – TAILÂNDIA

- É um sistema de transferência que permite que pessoas, empresas e o governo tailandês enviem e recebam dinheiro em tempo real usando um alias (número de celular, e-mail ou identificação PF / PJ)
- A solução foi disponibilizada para 21 bancos em Janeiro 2017. Criada pelo governo Tailandês e a operadora nacional ITMX
- A solução engloba pagamento P2P, P2M, B2B, P2G, B2G, etc..

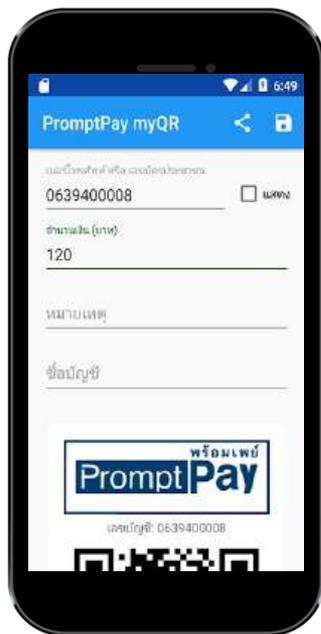
INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- 63% dos usuários da PromptPay se inscreveram na plataforma com número de identificação enquanto os restantes 37% se inscreveram com número de celular
- Desde que PromptPay foi introduzido ao mercado, outros meios de pagamentos foram impactados de forma significativa entre 2016 e 2018:
 - Transferências bancárias feitas em agências reduziram por 30%
 - Transferências bancárias feitas em ATMs reduziram por 34%
 - Transações por meios digitais cresceram 83%

Fonte: Bangkok Post, Banco Central Tailândia; Análise Accenture



PRODUTOS E SERVIÇOS



- Transferências P2P
- Pagamentos in-app
- Pagamentos e-commerce
- Pagamentos com QR Code estático
- Pagamentos com QR Code dinâmico
- Pagamentos com Alias (Mobile)
- Pagamentos por Alias (POS)
- Pagamentos por Aproximação (BLE / NFC)
- Outros

VOLUMETRIAS



49 M de usuários



5 M de empresas

MOBILE PAY – DINAMARCA

- O MobilePay é um serviço de pagamento digital para enviar dinheiro em tempo real para outro usuário registrado (consumidor ou comerciante) usando o número de celular do destinatário ou código NCF / Bluetooth / QR Code
- A solução foi desenvolvida por Danske Bank e disponibilizada em 2013
- A solução engloba pagamento P2P e P2M

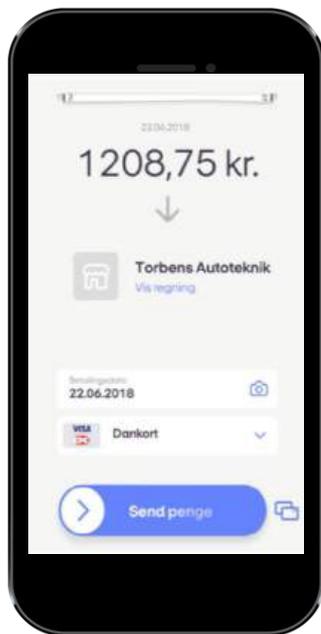
INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Após a disponibilização da plataforma para uso P2P, MobilePay começou a disponibilizar a solução para diferentes segmentos do mercado P2M:
 - Abril/2015: Supermercados
 - Agosto/2015: Transporte Público
 - Dezembro/2015: Retailers
 - 2016: Lançamento da solução na Finlândia e Noruega

Fonte: MobilePay. Análise Accenture



PRODUTOS E SERVIÇOS



- Transferências P2P
- Pagamentos in-app
- Pagamentos e-commerce
- Pagamentos com QR Code estático
- Pagamentos com QR Code dinâmico
- Pagamentos com Alias (Mobile)
- Pagamentos por Alias (POS)
- Pagamentos por Aproximação (BLE / NFC)
- Outros

VOLUMETRIAS

 **4,2 M** de usuários

 **82 mil** de empresas

ALIPAY – CHINA

- Lançado em 2004, Alipay foi criado para ser a plataforma de pagamentos do Taobao, a plataforma B2C do Alibaba Group
- Alipay é o meio preferido para transações online enquanto WeChat é o meio preferencial para transações offline na China
- A solução engloba pagamentos P2P e P2M

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Alipay ultrapassou o PayPal como a maior plataforma de pagamento móvel do mundo em 2013
- Alipay já está atuando em mais de 145 mercados internacionais e consegue processar transações em 27 diferentes moedas
- As categorias de consumo em que Alipay tem mais de 40% share de mobile payments incluem: restaurantes, mobilidade, transporte público, entretenimento e pagamentos internacionais

Fonte: Alipay. Análise Accenture



PRODUTOS E SERVIÇOS



- Transferências P2P
- Pagamentos in-app
- Pagamentos e-commerce
- Pagamentos com QR Code estático
- Pagamentos com QR Code dinâmico
- Pagamentos com Alias (Mobile)
- Pagamentos por Alias (POS)
- Pagamentos por Aproximação (BLE / NFC)
- Outros

VOLUMETRIAS



600 M de usuários



200 M de empresas

O MODELO DE PRECIFICAÇÃO PARA COBRIR OS GASTOS DE OPERAÇÃO DA BASE DE ALIAS É BASEADO EM VALORES FIXOS

Cases Internacionais – Taxas Cobradas aos Participantes Diretos

	Descrição	 Austrália 	 Malásia 	 Índia 
Investimento				
Aplicação p/ filiação	Custo de aplicação para cada novo interessado em entrar no consórcio	✓ Valor não informado	✓ Valor não informado	✓ Valor não informado
Setup e integração	Investimento no consórcio (% de participação)	✓ Valor não informado	✓ Valor não informado	✓ Valor não informado
Custos Recorrentes				
Consultas ao Alias	Custo por cada adição, alteração e exclusão na base do Alias	✓ R\$ 0,14 – 0,28	✗	✗
Taxa por transação	Custos de manutenção da plataforma	✓ R\$ 0,56	✓ Valor não informado	✓ R\$ 0,44
Taxa anual de filiação	Custo de manutenção da estrutura gestora da plataforma (associação)	✓ Valor não informado	✓ R\$ 15 mil	✓ R\$ 17 – 35 mil

O MODELO DE PRECIFICAÇÃO PARA COBRIR OS GASTOS DE OPERAÇÃO DA BASE DE ALIAS É BASEADO EM VALORES FIXOS

Modelo Proposto para Solução Abecs

PARA DISCUSSÃO

Descrição	Modelo (para discussão)			New Payments Platform	DuitNow	UPI UNIFIED PAYMENTS INTERFACE
	Brasil 	Direto	Indireto			
Investimento						
Aplicação p/ filiação	X	n/a	n/a	✓	✓	✓
Setup e integração	✓	✓	X	✓	✓	✓
Custos Recorrentes						
Consultas ao Alias	X	n/a	n/a	✓	X	X
Taxa por transação	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Taxa anual de filiação	✓	✓	X	✓	✓	✓

PAGAMENTOS P2P CONTRIBUEM PARA O USO DE MEIOS ELETRÔNICOS

Principais Constatações sobre P2P – Cases Internacionais



O MODELO DE PRECIFICAÇÃO É BASEADO EM **VALORES FIXOS**, COM O OBJETIVO DE **COBRIR GASTOS OPERACIONAIS**



OS PAGAMENTOS DE TARIFAS SÃO FEITOS PELA **ENTIDADE PAGANTE**

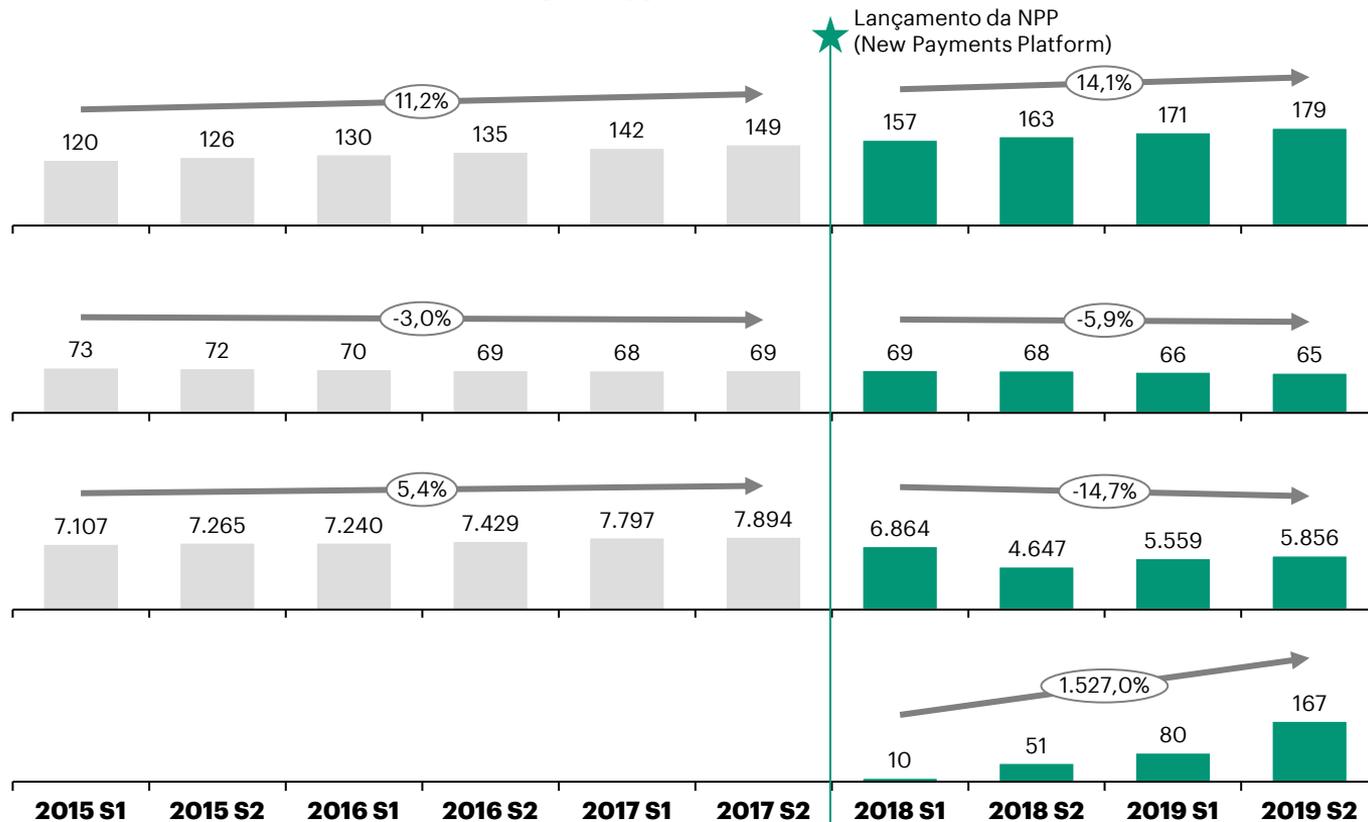


OS PAGAMENTOS P2P CONTRIBUEM PARA O USO DE MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO E **REDUZ O VOLUME DE TRANSFERÊNCIAS E USO DE ATM**

A SOLUÇÃO DE PAGAMENTOS P2P ESTÁ ACELERANDO A ADOÇÃO DE PAGAMENTOS ELETRÔNICOS NA AUSTRÁLIA

Valores Transacionados (AU\$)

Austrália 



Aumento do uso do **Cartão de Débito**

Redução de uso do **ATM**

Redução de **Transferências**

Aumento de **Pagamentos Instantâneos (NPP)**

Fonte: Reserve Bank of Australia - <https://www.rba.gov.au/statistics/tables/>; Análise Accenture

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados. Nota: Valores convertidos em (13/dez/19) | (1) No caso UPI, uma parte do valor é subsidiada pelo governo

1.3.1 DESENHAR ARQUITETURA DA SOLUÇÃO

Entregável: Long list / short list de plataformas para 1 componente

ESTAMOS NA ETAPA DE EXECUÇÃO DE RFP NO QUAL AVALIAMOS 4 FORNECEDORES

Abordagem para Escolha do Fornecedor do Alias

Dezembro 2019

Janeiro 2020



Definição dos requisitos e shortlist

- Mapeamento de potenciais fornecedores da **Base do Alias**
- Entendimento dos **requisitos e direcionadores** para P2P (maturidade, integração ISO 8583, escalável, seguro)

12 potenciais fornecedores



Execução da RFQ

Avaliação de

- Requisitos Funcionais
- Requisitos Técnicos
- Requisitos Institucionais
- Modelo de Contratação
- Visão preliminar de preços

4 fornecedores selecionados



Avaliação detalhada

Avaliação de

- Casos de uso para MVP
- Performance / robustez
- Prevenção à ataques
- Visita / interação com clientes
- Potencial cobertura P2M

2 fornecedores para Final List



Negociação & proposta

- Negociação de **escopo para MVP** e **ondas futuras**
- Proposta de **precificação final**
- Requisitos **negociais** e alocação de **equipe**

Fornecedor escolhido

A AVALIAÇÃO DA PLATAFORMA DO ALIAS FOI FEITA A PARTIR DE DIMENSÕES FUNCIONAIS, TÉCNICAS E EXPERIÊNCIA

Dimensões avaliadas na RFQ

Requisitos Funcionais	Requisitos Técnicos	Modelo de Contratação	Requisitos Institucionais
<ul style="list-style-type: none">• Gestão de registros e regras de negócio• Gestão de filas• Aderência à LGDP• Comunicação com bandeiras (Tokenização)• Suporte a serviços de valor agregado	<ul style="list-style-type: none">• Criptografias• Comunicação ISO 8583 e ISO 20022• Modelo de integração (APIs e integradores)• PCI Compliance• Redundância, contingência e DR	<ul style="list-style-type: none">• Modelo de infraestrutura (cloud, on-premise)• Modelo de operação (como serviço, operação apartada)• Modelo de cobrança (licenças, setup, suporte, por uso)	<ul style="list-style-type: none">• Presença no Brasil• Credenciais / cases de sucesso em pagamentos instantâneos• Credenciais / cases de sucesso em soluções e operação de bases de Alias

Potenciais Fornecedores Alias



AVALIAMOS 4 POTENCIAIS SOLUÇÕES, FISERV FOI DESCONSIDERADA POR NÃO APRESENTAR MODELO DESENVOLVIDO PARA CARTÃO

Short List RFQ

Long List



Critérios de Seleção

1. Aceitou participação na RFQ?



2. Maturidade da solução - há cases relevantes em gestão de Alias?



3. Posicionamento competitivo direto ao modelo de cartão?



Short List (ordem alfabética)



Software com completude de funções nativas P2P



Base de Alias robusto porém somente no modelo Conta-a-Conta



Empresa com maturidade de mercado e volumes expressivos



Empresa comprovada no mundo de pgts. Inst. na América Latina

1.3.2 DESENHAR ARQUITETURA DA SOLUÇÃO

Entregável: Blueprint da arquitetura aplicacional futura

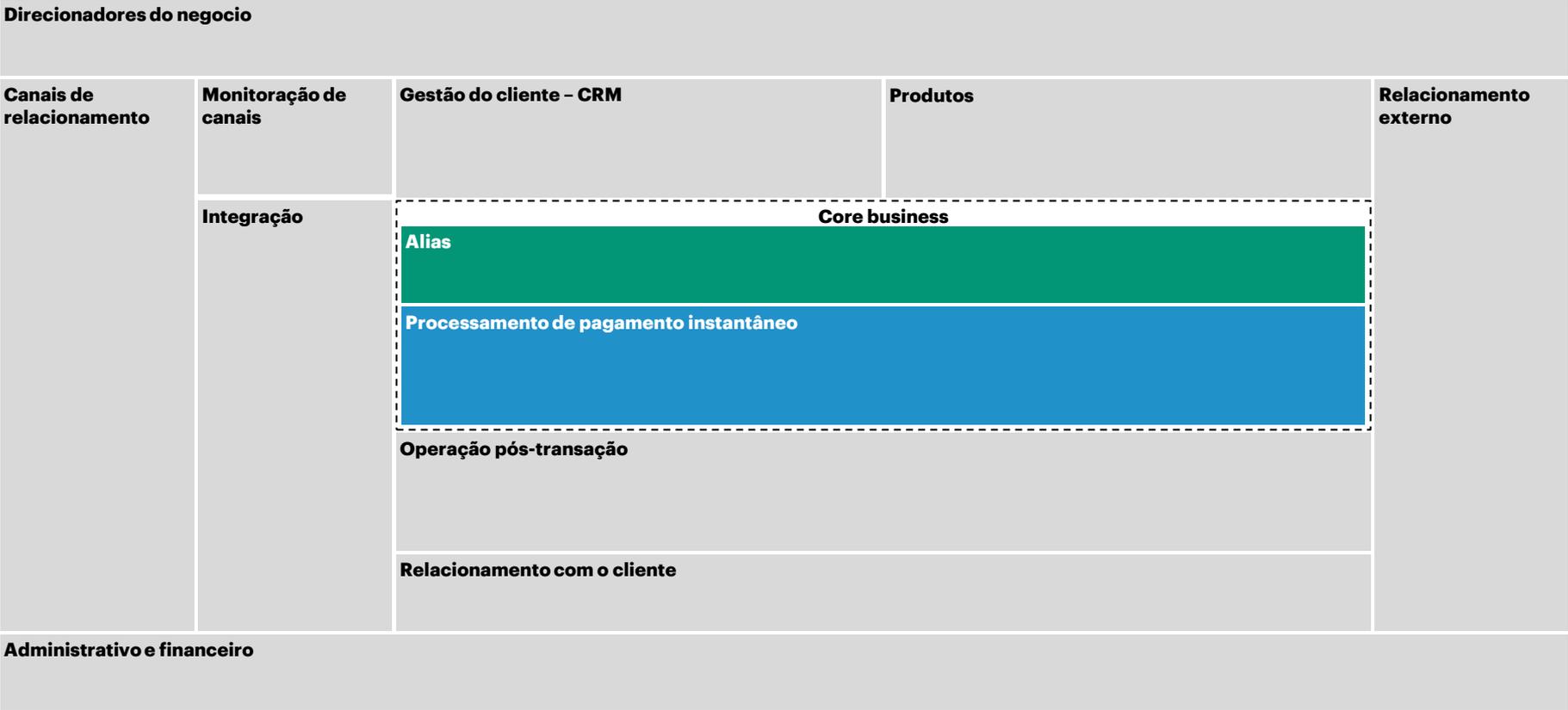
O CORE DA ARQUITETURA CONSISTE NA GESTÃO DO ALIAS E EXECUÇÃO DAS TRANSAÇÕES

Visão Macro da Arquitetura Funcional



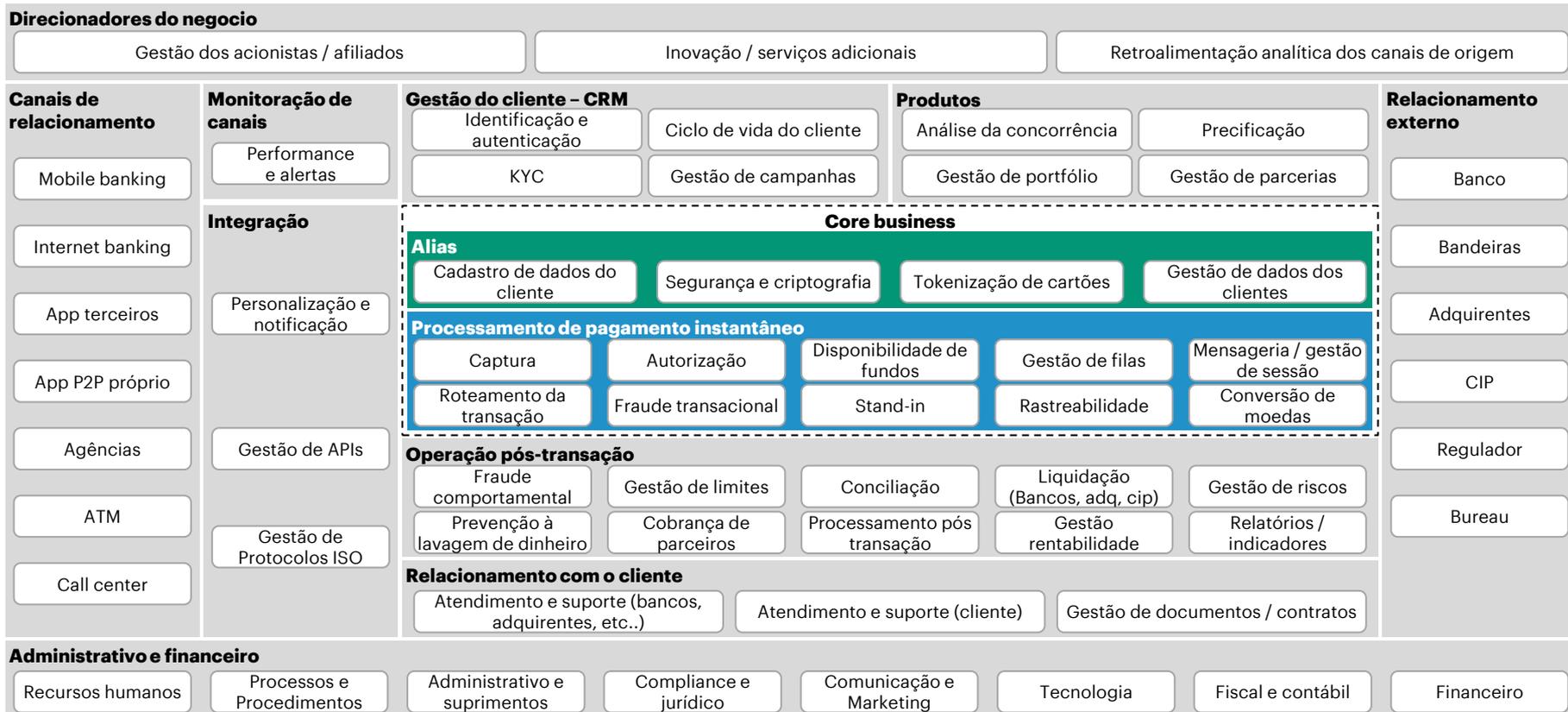
DETALHAMENTO DA ARQUITETURA – P2P

Arquitetura Nível 0



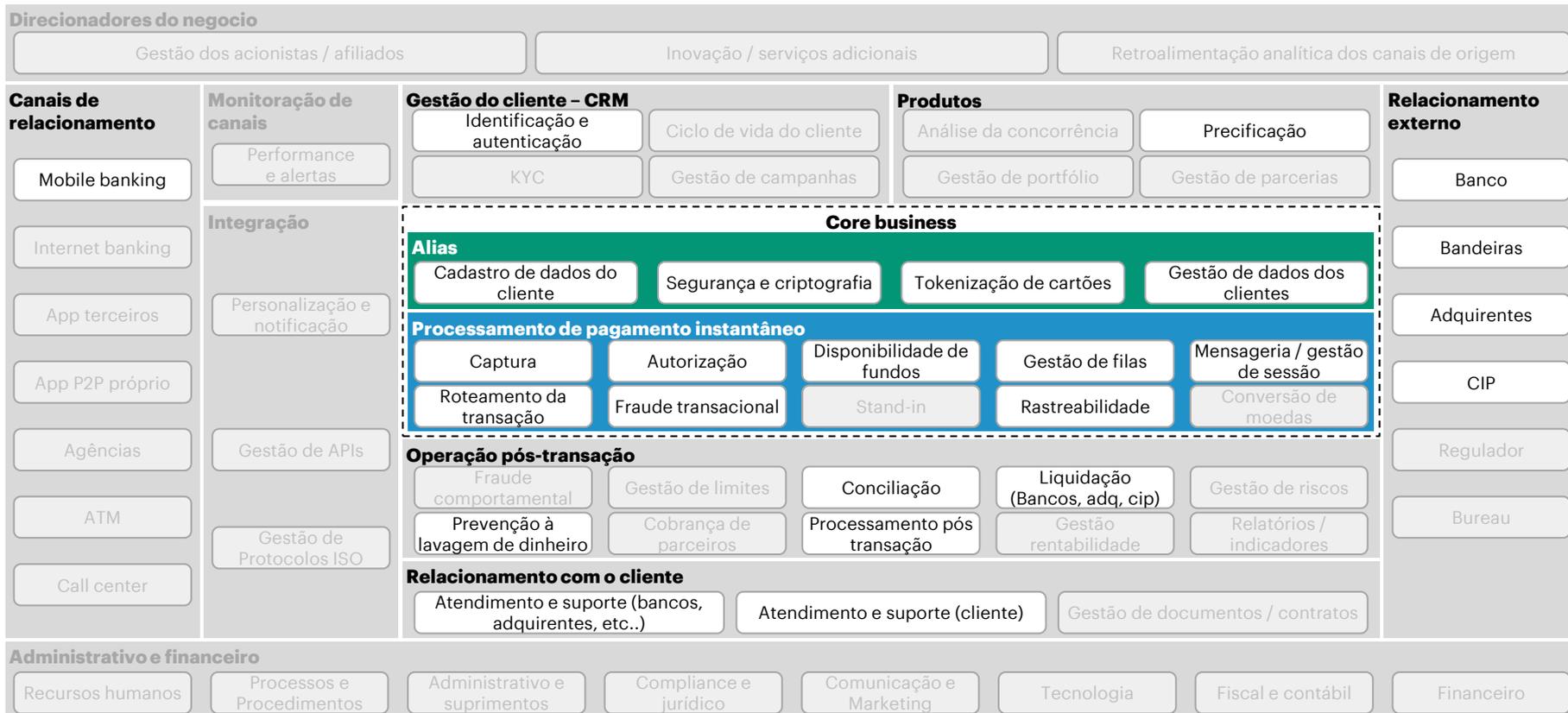
DETALHAMENTO DA ARQUITETURA - P2P

Arquitetura Nível 1



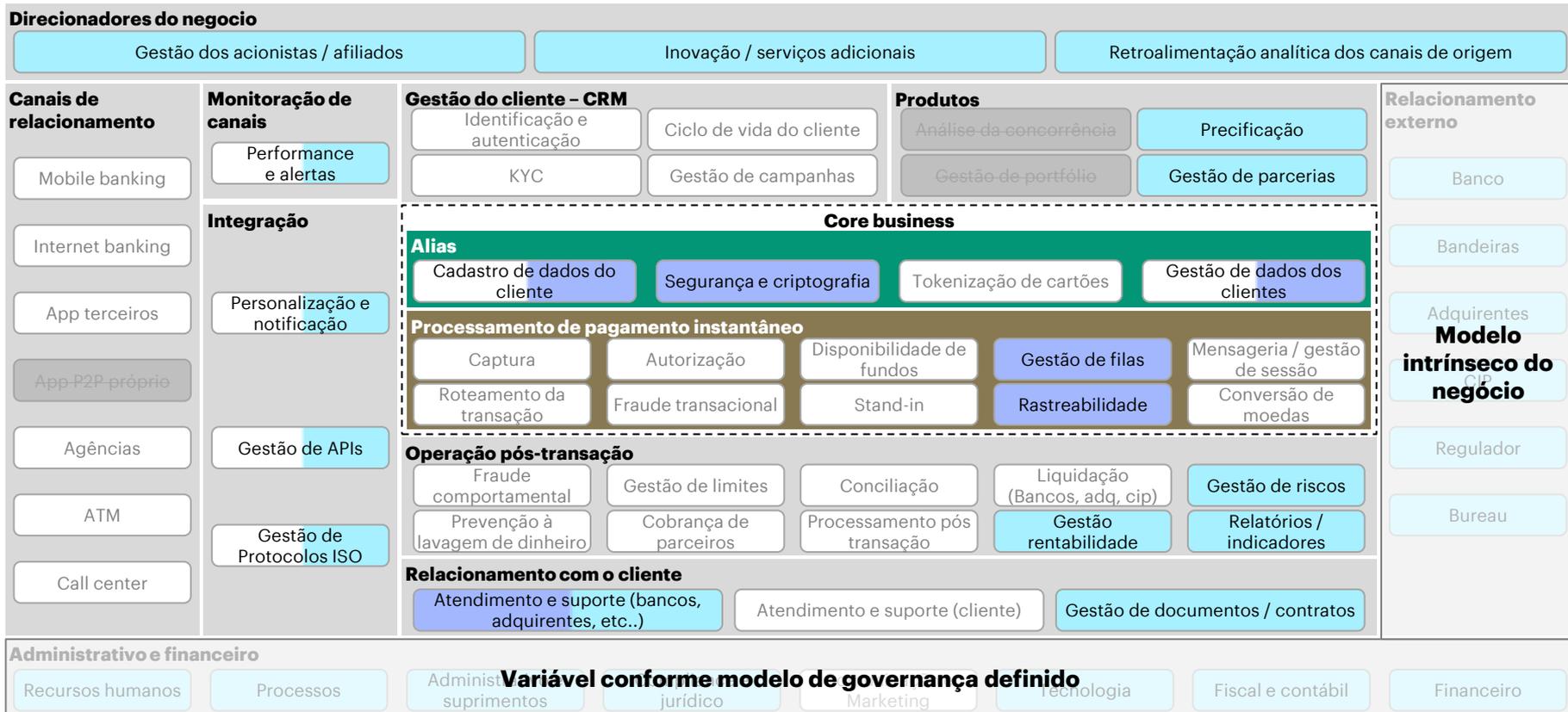
COMPONENTES DE ARQUITETURA NECESSÁRIOS PARA ENTREGA DO MVP

Arquitetura de Pagamentos Instantâneos – MVP



DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Arquitetura de Pagamentos Instantâneos – Responsabilidades Internas do P2P

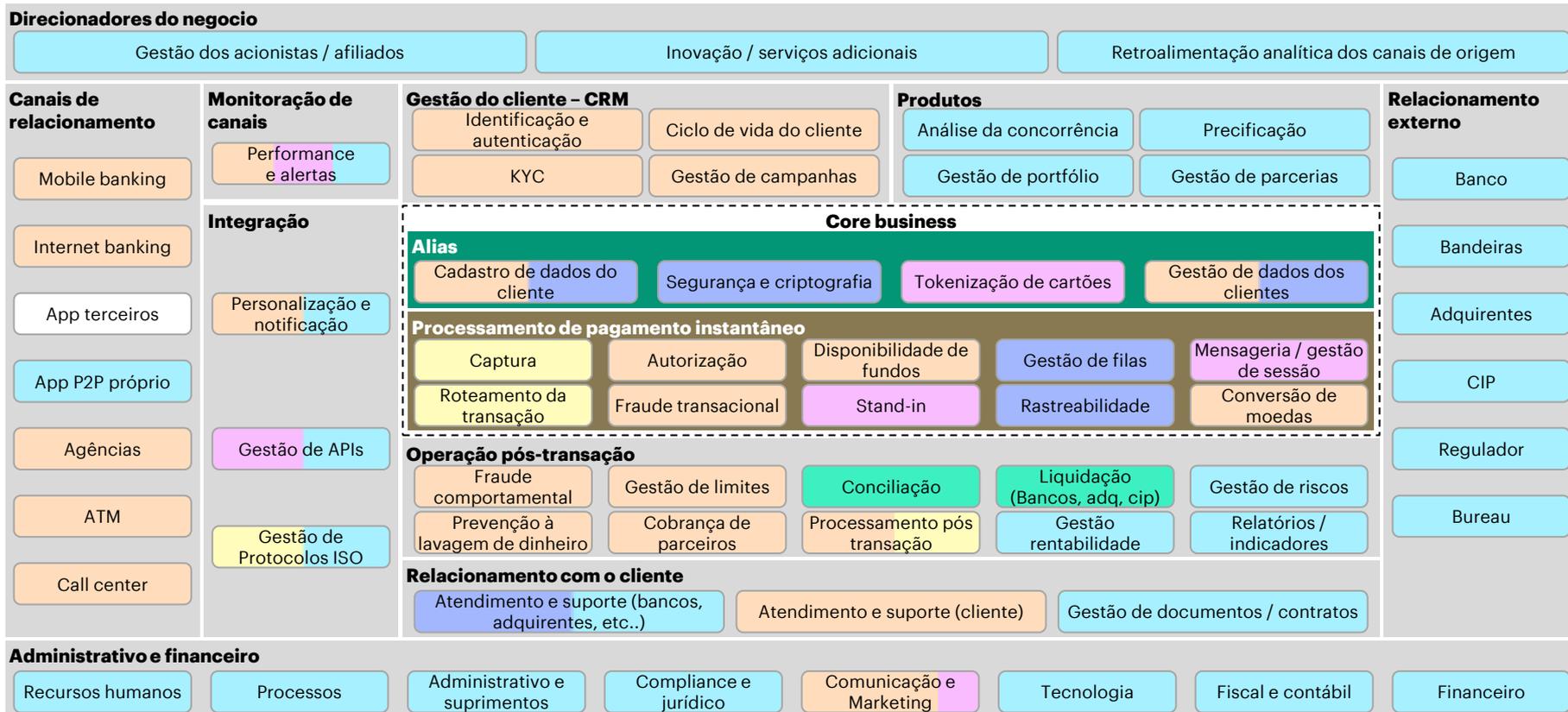


Responsabilidades: Fornecedor do alias Gestor do P2P Agentes externos

Copyright © 2020 Accenture. Todos os direitos reservados.

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Arquitetura de Pagamentos Instantâneos – Responsabilidades



Responsabilidades: Fornecedor do alias Gestor do P2P Emissores Bandeiras Adquirentes CIP

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Direcionadores do negocio

Gestão dos acionistas / afiliados

Inovação / serviços adicionais

Retroalimentação analítica dos canais de origem

Nível 1

Descrição

Gestão dos acionistas / afiliados

Gestão dos Afiliados: Gerenciar relações com membros do consórcio para melhorar o desempenho da solução; gerenciar relações com futuros membros do consorcio; e mediar cenários de disputa entre parceiros

Inovação / serviços adicionais

Inovação: Modelar e definir novas modalidades onde a solução P2P gera valor para o usuário final e membros do consorcio; Desenhar novos produtos e serviços de valor agregado

Retroalimentação analítica dos canais de origem

Retroalimentação Analítica: Acompanha as atividades e dados do negócio; reunir informações dos canais originadores e transações para gerenciamento geral da plataforma; retroalimentar a solução do alias para atender mudanças de uso e comportamento percebidos durante a operação

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Canais de Relacionamento

Mobile Banking

Internet banking

App terceiros

App P2P próprio

Agências

ATM

Call center

Nível 1

Descrição

Mobile Banking

Mobile Banking: Permitir com que clientes consultem e transacionem via o aplicativo do seu banco disponível no celular

Internet Banking

Internet Banking: Permitir com que clientes consultem e transacionem via o site do seu banco disponível via internet

App Terceiros

App Terceiros: Permitir com que clientes consultem e transacionem via um aplicativo que não pertence ao seu banco; Integrar as funcionalidades da solução com outros tipos de aplicações

App P2P Próprio

App P2P: Permitir com que clientes consultem e transacionem via um aplicativo próprio da solução P2P; aplicação concentra informações das entidades emissoras e funcionalidades da solução P2P

Agências

Agências: Permitir com que os clientes transacionem através do atendimento em uma agencia física do seu emissor; Atender necessidades do cliente via atendimento nas agências

ATM

ATM: Permitir com que clientes consultem, retirem ou façam transferências P2P através de caixas eletrônicos

Call Center

Call center: Permitir com que clientes realizem transações através da central de atendimento; Atender necessidades de clientes via atendimento humano

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Monitoração de canais

Performance e alertas

Integração

Personalização e notificação

Gestão de APIs

Gestão de Protocolos ISO

Nível 1

Descrição

Performance e alertas

Performance: Monitorar o desempenho da solução via KPIs para suportar a definição de estratégias de negocio
Alertas: Estabelecer e monitorar regras de uso para poder mitigar e investigar potenciais riscos

Personalização e notificação

Personalização: Personalizar canais de acesso e jornadas conforme preferências e perfil do cliente utilizando conceitos de User Experience

Gestão de APIs

Publicação de API's: Desenvolver e expor APIs em repositório centralizado (ex. barramento, portal), disponibilizar documentação de suporte ao consumos das APIs
Barramento de Comunicação: Disponibilizar barramento para APIs publicadas para entidades internas e externas, de acordo com regras de segurança
Gestão de Catálogo de APIs: Expor APIs para o mercado (através de medidas de segurança que sejam condizentes); Registrar metodologias de consumo das APIs; controlar o volume de uso para cada API; estabelecer um mapa de desenvolvimentos de novas funcionalidades; e manutenção das funcionalidades desenvolvidas
Monitoração de APIs: Acompanhar tráfego e consumo das API's para visualização ineficiências e/ou potenciais oportunidades de melhora; geração de relatórios de acompanhamento de uso e desempenho

Gestão de Protocolos ISO

Manter a estrutura dos protocolos de informação utilizados para integrações no modelo
Garantir que toda informação de formatos seja homogênea entre os participantes
Suportar toda discussão relacionada ao uso, alteração e evolução do uso dos protocolos de comunicação

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Gestão do cliente - CRM

Identificação e autenticação

KYC

Ciclo de vida do cliente

Gestão de campanhas

Produtos

Análise da concorrência

Gestão de portfólio

Precificação

Gestão de parcerias

Nível 1

Descrição

Identificação e autenticação

Identificação: Verificar a autenticidade de que o sistema está sendo operado pelo usuário
Autenticação: Autenticar o usuário em ambiente seguro para permitir a execução de transações

KYC

KYC: Identificar as características comportamentais do cliente; gerar insumos para detecção e prevenção à fraudes

Ciclo de vida do cliente

Ciclo de Vida do Cliente: Identificar, analisar e acompanhar momentos chaves na vida do usuário para poder oferecer produtos/serviços relevantes.

Gestão de campanhas

Gestão de Campanhas: Desenvolver e monitorar as campanhas geradas; Propor ações para complementação de campanhas

Análise de concorrência

Produtos da Concorrência: Analisar os produtos ofertados no mercado
Preços da Concorrência: Pesquisar os preços praticados pela concorrência
Demais análises: Avaliar outros concorrentes do mercado; avaliar movimentações do mercado como novas parcerias, troca de fornecedores, realização de aquisições, entre outros

Gestão de portfólio

Manutenção de Produtos: Revisar e manter parâmetros de produtos (ex.: tarifas, etc..)
Gestão do Ciclo de Vida: Monitorar o desempenho durante o ciclo de vida do produto
Fim de Vida de Produto: Retirar de produto do mercado ao término do ciclo de vida

Precificação

Análise de Preços: Definir modelo de precificação, análise de sensibilidade de preços e demais estudos necessários
Negociação de Preço: Estruturar mesa de discussão para negociação de preços com parceiros

Gestão de parcerias

Gestão de Parcerias: Gerir a relação com parceiras críticas para entrega dos produtos dentro o catálogo; Busca da criação de novas parceiras

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Alias

Cadastro de dados do cliente

Segurança e criptografia

Tokenização de cartões

Gestão de dados dos clientes

Nível 1

Descrição

Cadastro de dados do cliente

Cadastro: Definir dados / informações necessárias para o cadastro de clientes

Fluxo de Informações: Garantir que os dados necessários sejam enviados para o Alias a partir dos participantes diretos da solução (emissores, adquirentes, etc..) de forma segura e considerando o padrão de comunicação definido

Segurança e criptografia

Segurança: Implementar regras e garantir adesão de regras de segurança para manter integridade da plataforma

Criptografia: Codificar dados de usuários com algoritmos para proteger dados do usuário (modelo de criptografia deve ser atendido por todos os participantes do consórcio)

Tokenização de cartões

Tokenização: Substituir dados de pagamento de um usuário (Ex.: Número do cartão, PAN) por um código criptografado que pode ser resolvido de volta ao número original

Gestão de dados dos clientes

Gestão de Dados: Compilar e disponibilizar dados dos clientes conforme necessário; realizar processos de purga de dados; garantir metodologias de atualização e remoção de dados no Alias

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Processamento de pagamento instantâneo

Captura

Roteamento da transação

Autorização

Fraude transacional

Disponibilidade de fundos

Stand-in

Gestão de filas

Rastreabilidade

Mensageria / gestão de sessão

Conversão de moedas

Nível 1

Descrição

Captura **Captura de Transação:** Receber informações do recebedor e do pagador para execução de uma transação

Roteamento da transação **Roteamento:** Transmitir as informações de transação para o adquirente; Receber e consolidar as confirmações de autorização para transação

Autorização **Validação da Transação:** Validar a validade da transação e de quaisquer mecanismos de segurança aplicados à transação
Autenticação do Portador: Autenticar o cliente realizando a transação através de senha do emissor, CPF Token ou outra forma de autenticação
Consulta de Saldos e Limites: Consultar saldos e limites do cliente disponíveis para aquela transação
Tratativa de Não Autorização: Enviar retorno negativo ao portador, registrando informações do motivo da negação

Fraude transacional **Verificação de Fraude:** Analisar risco de fraude conforme informações da transação e parâmetros do produto para categorização da operação (Ex.: transações de alto valor, estabelecimentos suspensos, etc..)
Tratamento de Transações com Suspeita de Fraude: Tratar transações com suspeita de fraude (ex.: Derivar para análise de fraude, solicitação de fator de autenticação adicional, cancelamento de transação, etc..)

Disponibilidade de fundos **Definição de Parâmetros:** Definir parâmetros mínimos de fundos para viabilizar as transações; definir processo para disponibilização (ex. intervalo de tempo, volumes monetários)
Confirmação de Fundos: Verificar e confirmar disponibilidade de fundos para viabilizar a transação

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Processamento de pagamento instantâneo

Captura

Roteamento da transação

Autorização

Fraude transacional

Disponibilidade de fundos

Stand-in

Gestão de filas

Rastreabilidade

Mensageria / gestão de sessão

Conversão de moedas

Nível 1

Descrição

Stand-in

Autorização em caso de falha de comunicação: Possibilitar o uso de Autorizador Alternativo integrado com base de limites e regras de segurança, em caso de queda no serviço do autorizador principal

Gestão de filas

Gestão de Filas: Estabelecer regras de processamento de transações. Importante em casos que volume transacionado seja maior que capacidade de processamento – regras definem ordem de processamento

Rastreabilidade

Gestão das Transações: Acompanhar e gerir dados / histórico das transações efetuadas por cliente e por entidade participante

Mensageria / gestão de sessão

Gestão das Mensagens: Definir regras e controlar fluxo de mensagens que viabilizam a transação (confirmação da transação via push notifications, autenticação do cliente para iniciar a sessão, dentre outros)

Conversão de moedas

Regras de Conversão: Definir regras para aplicação de taxas de conversão de moedas em caso de transações cross-border

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Operação pós-transação

Fraude comportamental

Prevenção à lavagem de din.

Gestão de limites

Cobrança de parceiros

Conciliação

Processamento pós transação

Liquidação (Banc., adq, CIP)

Gestão rentabilidade

Gestão de riscos

Relatórios / indicadores

Nível 1

Descrição

Fraude comportamental

Fraude Comportamental: Monitorar histórico de atividades das transações para identificar comportamentos fraudulentos
Risco do Cliente: Gerar relatórios e análises de atividades relacionadas a fatores de risco do cliente

Prevenção à lavagem de dinheiro

Prevenção: Definir controles que exijam que instituições financeiras e outras entidades reguladas previnam, detectem e reportem atividades suspeitas de lavagem de dinheiro

Gestão de limites

Definição de Limites: Definir limites máximos e mínimos a serem transacionados
Controle de Limites: Assegurar que limites estabelecidos estão sendo atendidos e efetuar potenciais alterações nos limites

Cobrança de parceiros

Cobrar Estabelecimentos: Gerar cobrança dos débitos contabilizados do cliente
Cobrar Bandeiras e Parceiros: Gerar cobrança dos débitos contabilizados

Conciliação

Conciliação Transações: Conciliar pagamentos autorizados e realizados
Conciliação Chargeback: Conciliar transações com chargeback ou que ficaram suspensas / rejeitadas (ex.: desfazimentos)

Processamento pós transação

CIP: Enviar arquivos bilaterais para CIP efetuar pagamentos (papel das bandeiras e adquirentes no consorcio) caso necessário
Restringir Pagamentos: Suspende ou reter pagamentos dos clientes

Liquidação (bancos, adquirentes, CIP)

Liquidação: Liquidar posições após determinação das compensações e cálculo das taxas

Gestão de rentabilidade

Rentabilidade de Clientes: Gerar relatórios e reporte quanto à rentabilidade da plataforma

Gestão de riscos

Gestão de Risco Operacional: Gestão do nível de risco operacional como falhas humanas, controles inadequados, ...
Gestão de Risco de Mercado: Gestão do nível de risco de mercado como concorrência, novos entrantes, entre outros

Relatórios / indicadores

Geração de Relatórios: Gerar relatórios da base de clientes para análises de CRM; Medir indicadores de desempenho

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Relacionamento com o cliente

Atendimento e suporte (entidades diretas e indiretas)

Atendimento e suporte (usuário)

Gestão de documentos / contratos

Nível 1

Descrição

Atendimento e suporte (entidades diretas e indiretas)

Atendimento aos Parceiros: Atender e suportar solicitações e requerimentos de bancos, adquirentes, etc..

Atendimento e suporte (usuário)

Atendimento ao Cliente: Atender e suportar solicitações e consultas de clientes

Gestão de documentos / contratos

Manutenção de Termos e Condições: Atualizar e aprovar termos e condições de contratos para cada parte envolvida

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Relacionamento externo

Banco

Bandeiras

Adquirentes

CIP

Regulador

Bureau

Nível 1

Descrição

Banco

Emissores: Relacionamento com emissores

Bandeiras

Bandeiras: Relacionamento com bandeiras

Adquirentes

Adquirentes: Relacionamento com adquirentes

CIP

CIP: Câmara Interbancária de Pagamentos para intermediação e gestão dos pagamentos realizados entre os diversos players do mercado (Estabelecimentos, Adquirentes, Sub-Adquirentes, Bandeiras e Banco Emissores)

Regulador

Reguladores: Relacionamento com entidades regulatórias/fiscais (ex.: Ministério do Trabalho, Receita Federal, etc..)

Bureau

Bureau: Relacionamento com bureaus externos

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Administrativo e financeiro

Recursos humanos

Processos e Procedimentos

Administrativo e suprimentos

Compliance e jurídico

Comunicação e Marketing

Tecnologia

Fiscal e contábil

Financeiro

Nível 1

Descrição

Recursos humanos

Recrutamento: Seleção, contratação e desligamento de colaboradores
Avaliação de Desempenho: Gestão de desempenho dos colaboradores
Folha de Pagamento: Gestão da folha de pagamento dos colaboradores

Processos e Procedimentos

Modelo Operacional: Desenvolver e gerir modelo e estrutura organizacional
Padrões Corporativos: Definir metodologias e métricas de performance
Performance Corporativa: Acompanhar KPIs, identificar melhorias e elaborar reports corporativos
Gestão de Projetos: Acompanhar projetos (prazos, riscos, custos, interdependências, dentre outros)

Administrativo e suprimentos

Compras: Seleção, contratação de fornecedores (materiais, serviços, consultoria)
Gestão de Fornecedores: Gestão de desempenho dos fornecedores da empresa e encerramento de contratos
Gestão de Patrimônio: Gestão e controle do patrimônio da empresa (ex: mobiliário e imóveis)
Gestão de Suprimentos: Gestão de suprimentos internos e para clientes (ex: materiais de escritório, etc..)

Compliance e jurídico

Legal: Gestão corporativa para ações e implicações jurídicas
Guarda de Documentos: Armazenamento e gestão de documentos da empresa (ex.: regulatórios, jurídicos, contratos, etc..)
Relatórios Legais: Produção de relatórios corporativos de cunho legal ou regulatório

Comunicação e marketing

Marketing: Gestão de marketing corporativo (ex.: marca, design, comunicação, etc..)
Comunicação: Gestão de comunicação corporativa interna (colaboradores) e externa (clientes, parceiros)

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA

Administrativo e financeiro

Recursos humanos

Processos e Procedimentos

Administrativo e suprimentos

Compliance e jurídico

Comunicação e Marketing

Tecnologia

Fiscal e contábil

Financeiro

Nível 1

Descrição

Tecnologia

Gestão de Portfólio de Projetos: Gestão de demandas, planejamento de investimentos e capacidade de TI
Gestão de Arquitetura Corporativa: Gestão de modelos de arquitetura corporativa
Desenvolvimento: Gestão de requisitos, desenvolvimento, testes e releases
Gestão de Serviços de TI: Suporte técnico, gestão de mudanças e monitoramento de segurança técnica
Gestão de Segurança Técnica: Segurança de aplicações e infraestrutura, gestão de acessos às aplicações

Fiscal e contábil

Contabilidade: Gestão contábil corporativa (ex: custos de projetos, áreas, orçamento, vendas)
Tesouraria: Gestão de caixa, ativos e passivos

Financeiro

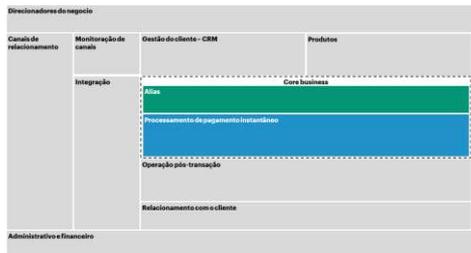
Financeiro: Gestão da posição financeira e validação dos objetivos e metas
Relatórios de Controle Financeiro: Produção de relatórios de controle financeiro

A EXECUÇÃO DO P2M REQUER A COMPLEMENTAÇÃO FUNCIONAL DA ARQUITETURA PROPOSTA PARA O P2P

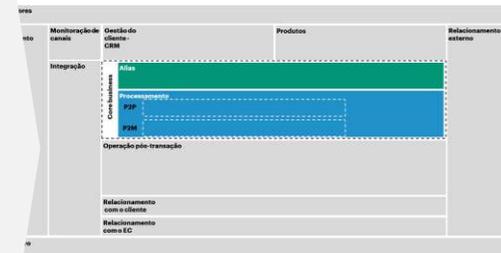
Novas Funções Agregadas à Arquitetura

Funções adicionadas à arquitetura:

- **Canais de inicialização da transação e de relacionamento com EC** : aumento das possibilidades de canais suportados. Ex.: POS / Smart POS, Gateway de pagamentos, wallets
- **Dados do EC no Alias**: Adição do cadastro e gestão de dados do EC. Ex.: Alias, CNPJ, nome, segmento, ...
- **Processamento de transações P2M logicamente segregadas do P2P**: Desenvolvimento da transação P2M e função de Stand-in
- **Operação Pós-transação** : Adição de funções de resolução de disputas, charge back, faturamento e antecipação de recebíveis
- **Relacionamento com EC**: Criação do bloco de relacionamento com o estabelecimento comercial para suporte, gestão do P2M (precificação, rentabilidade e relatório)



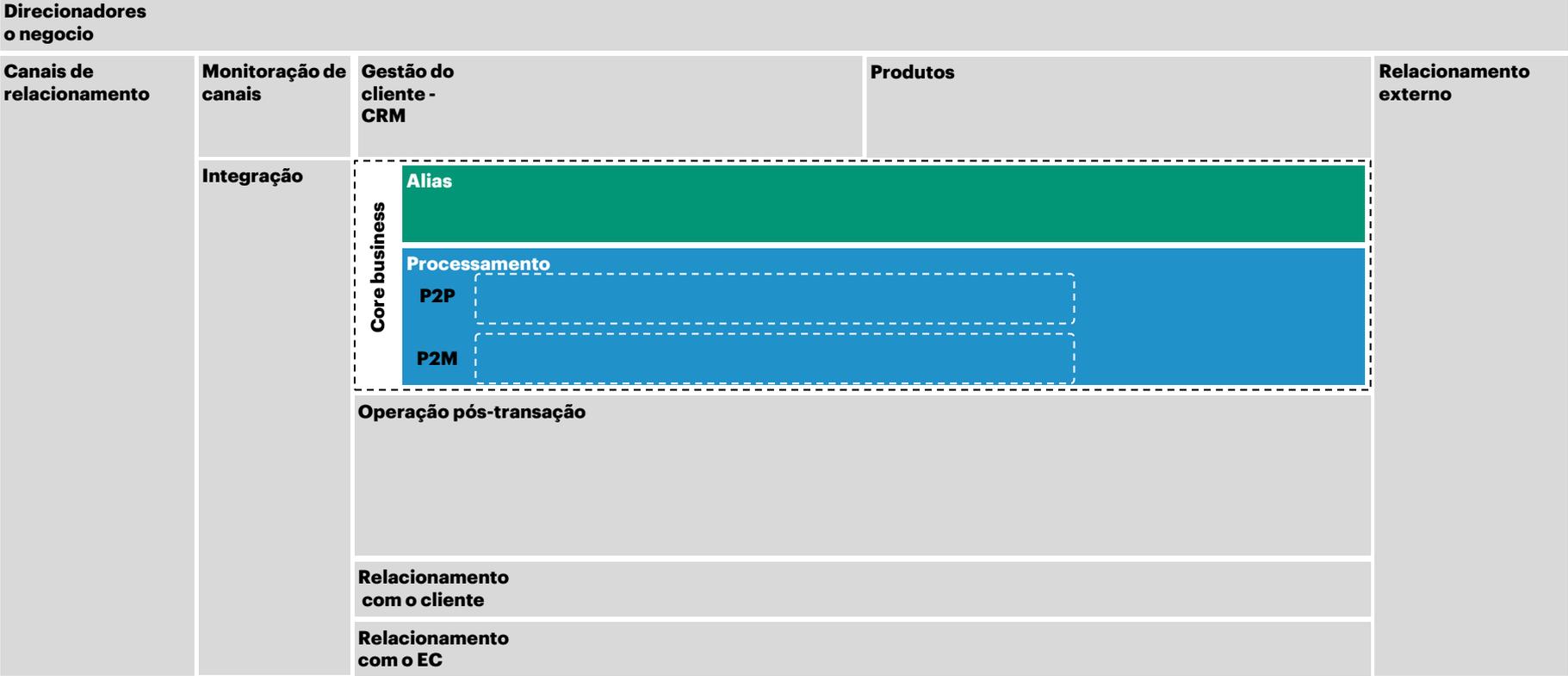
Arquitetura Nível 0 do P2P



Arquitetura Nível 0 do P2M

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA - P2M

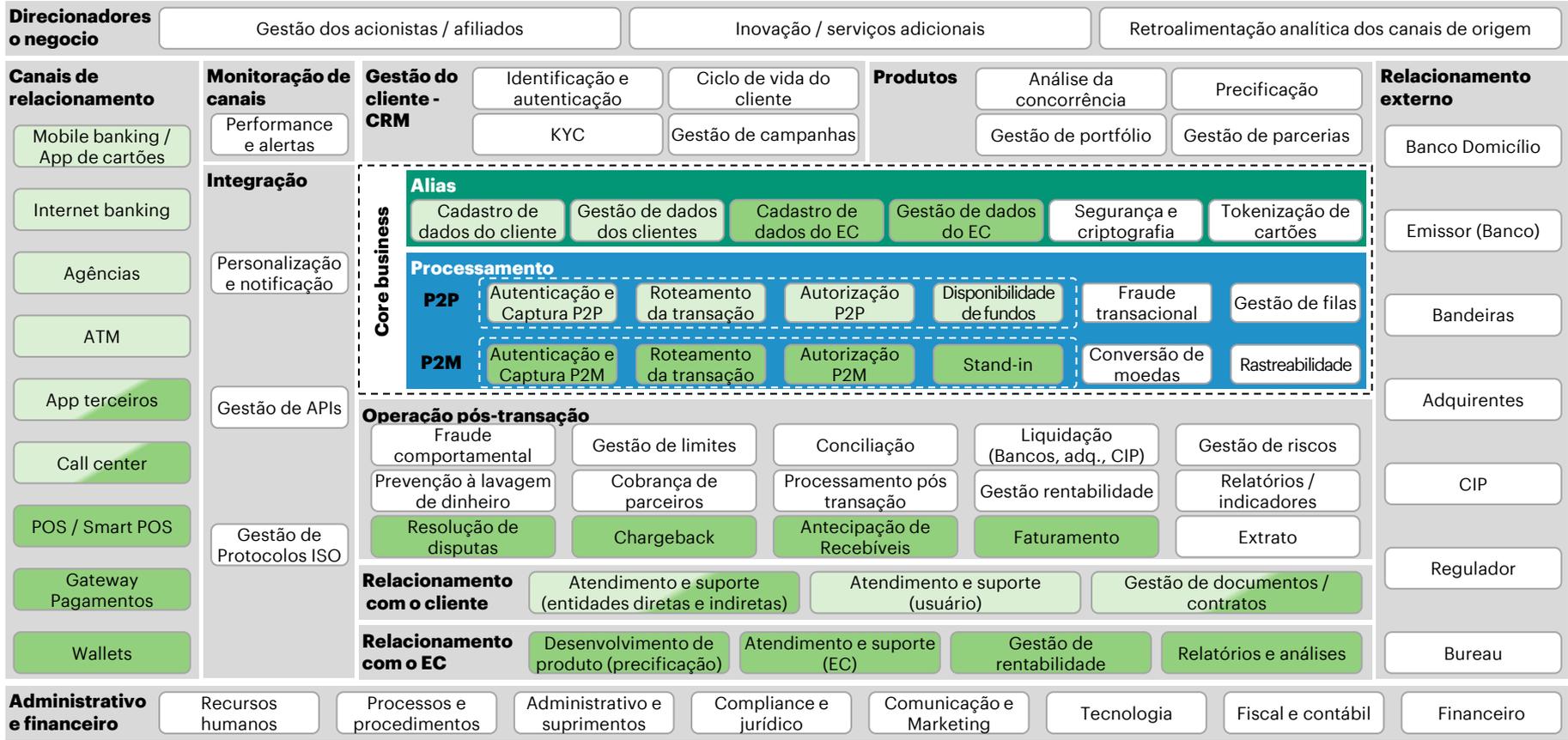
Arquitetura Nível 0



Administrativo e financeiro

DETALHAMENTO DA ARQUITETURA - P2M

Arquitetura Nível 1



DETALHAMENTO DOS NOVOS ELEMENTOS DA ARQUITETURA P2M

Canais de Relacionamento

POS / Smart POS

Gateway Pagamentos

Wallets

Nível 1

Descrição

POS / Smart POS

POS/ Smart POS: Capturar transações através de POS / Smart POS

Gateway de Pagamentos

Gateway de Pagamentos: Capturar de transações através de gateway de pagamentos (ex. e-commerce)

Wallets

Wallet: Capturar transações a partir de Wallets digitais

DETALHAMENTO DOS NOVOS ELEMENTOS DA ARQUITETURA P2M



Nível 1	Descrição
Cadastro de dados do EC	Credenciamento: Criar contas de EC configurando campos e regras de negócio conforme modelos de negociação realizados
Gestão de dados do EC	Gestão de Dados: Armazenar dados / informações dos ECs; desenhar processos para atualização e remoção dos dados
Autenticação e captura P2M	Recebimento de Transação: Capturar transações realizadas para um EC
Roteamento da transação	Roteamento: Transmitir as informações da transação para o adquirente preferencial do EC
Autorização P2M	Validação da Transação: Validar o formato da transação e de quaisquer dispositivos de segurança aplicados à transação (criptografia, etc.) Autenticação do Portador: Autenticar o cliente realizando a transação através de senha, CPF Token ou outra forma de autenticação definida Consulta de Saldo e Limites: Consultar saldos e limites do cliente disponíveis para aquela transação Tratativa de Não Autorização: Enviar retorno negativo ao portador, registrando informações do motivo da negação
Stand-in	Autorização em caso de falha de comunicação: Possibilitar o uso de Autorizador Alternativo integrado com base de limites e regras de segurança, em caso de queda no serviço do autorizador principal

DETALHAMENTO DOS NOVOS ELEMENTOS DA ARQUITETURA P2M

Operação pós-transação

Resolução de disputas

Chargeback

Antecipação de Recebíveis

Faturamento

Nível 1

Descrição

Resolução de disputas

Resolução de Disputas: Levantar dados pertinentes ao caso de disputa, avaliar informações e solucionar caso
Retornar Pagamentos: Retornar e/ou processar pagamentos referentes ao caso de disputa

Chargeback

Cancelamento de Compra: Solicitar cancelamento da transação pelo EC ou portador
Gestão de Disputas: Capturar e processar disputas das transações
Reversão de Transações: Reverter o valor total ou parcial da transação conforme resultado da disputa
Desagendar Recebíveis Futuros: Cancelar os agendamentos dos futuros recebíveis conforme transação realizada
Desagendar Pagamentos Futuros: Cancelar os agendamentos dos pagamentos futuros que seriam realizados
Compliance: Controlar e reportar o processo de disputa para garantir que todos os regulamentos legais estão sendo seguidos adequadamente
Recuperação: Recuperar todas as atividades relacionadas à transação (ex.: registros de transações, imagens de recibos) em associação com um caso de disputa

Antecipação de recebíveis

Definição da Reserva Financeira: Definir valor da reserva financeira (Gestão de Travas) para garantir a liquidez do modelo
Cálculo de Percentual de Desconto: Calcular percentual de desconto sobre a antecipação de recebíveis
Disponibilização de Saldo: Disponibilizar saldo para o vendedor de acordo com a antecipação de recebíveis

Faturamento

Apurar transações do cliente: Apurar as transações realizadas na plataforma durante um determinado período
Faturamento: Gerar e enviar a faturas do período para os parceiros

DETALHAMENTO DOS NOVOS ELEMENTOS DA ARQUITETURA P2M

Relacionamento com EC

Desenvolvimento de produto (precificação)

Atendimento e suporte (EC)

Gestão de rentabilidade

Relatórios e análises

Nível 1

Descrição

Desenvolvimento de produto

Definição de Produto: Definir características e proposta de valor de um produto/serviço
Configuração de Produto: Configurar sistemas para permitir que o produto (ou serviço) seja implementado
Preço do Produto: Definir modelo de precificação - por transação, por mês, parte de um pacote geral etc..
Teste e Aprovação do Produto: Piloto do produto/solução e aprovação pelos membros da associação

Atendimento e suporte (EC)

Atendimento ao Cliente: Atendimento e suporte para lidar com solicitações e consultas de clientes PJs

Gestão de rentabilidade

Rentabilidade de Clientes: Gerar relatórios e reporte quanto à rentabilidade da plataforma

Relatórios e análises

Geração de Relatórios: Gerar relatórios para suportar a gestão dos ECs

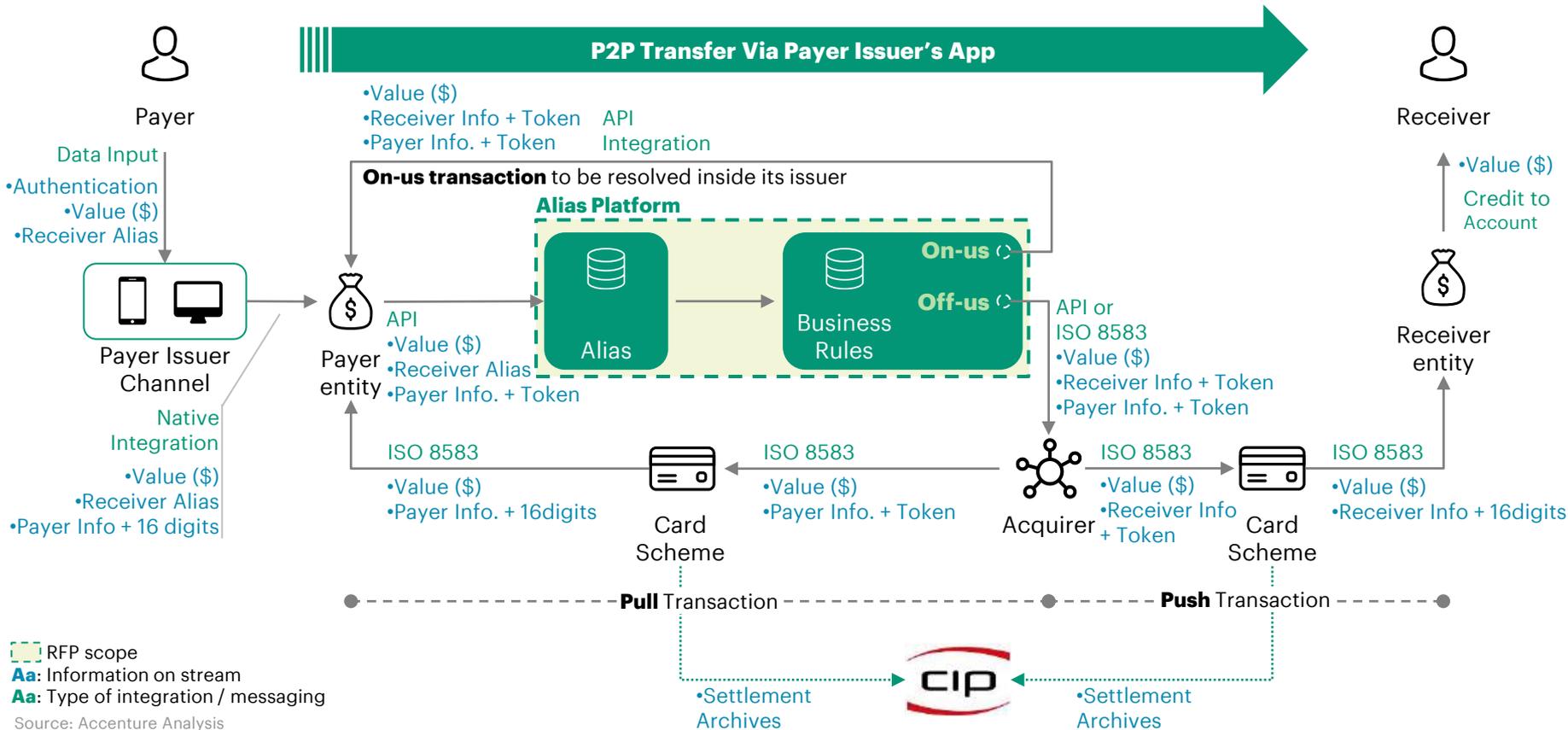
1.3.3 DESENHAR ARQUITETURA DA SOLUÇÃO

Entregável: Simular até 5 fluxos transacionais da arquitetura futura para suportar casos de uso do modelo de transações P2P demonstrando o envolvimento dos diversos atores

THE SCOPE FOR THE ALIAS PROVIDER WILL BE LIMITED TO THE SECTION LABELED AS 'ALIAS PLATFORM'

Transaction Execution Schema

ILLUSTRATIVE



Source: Accenture Analysis

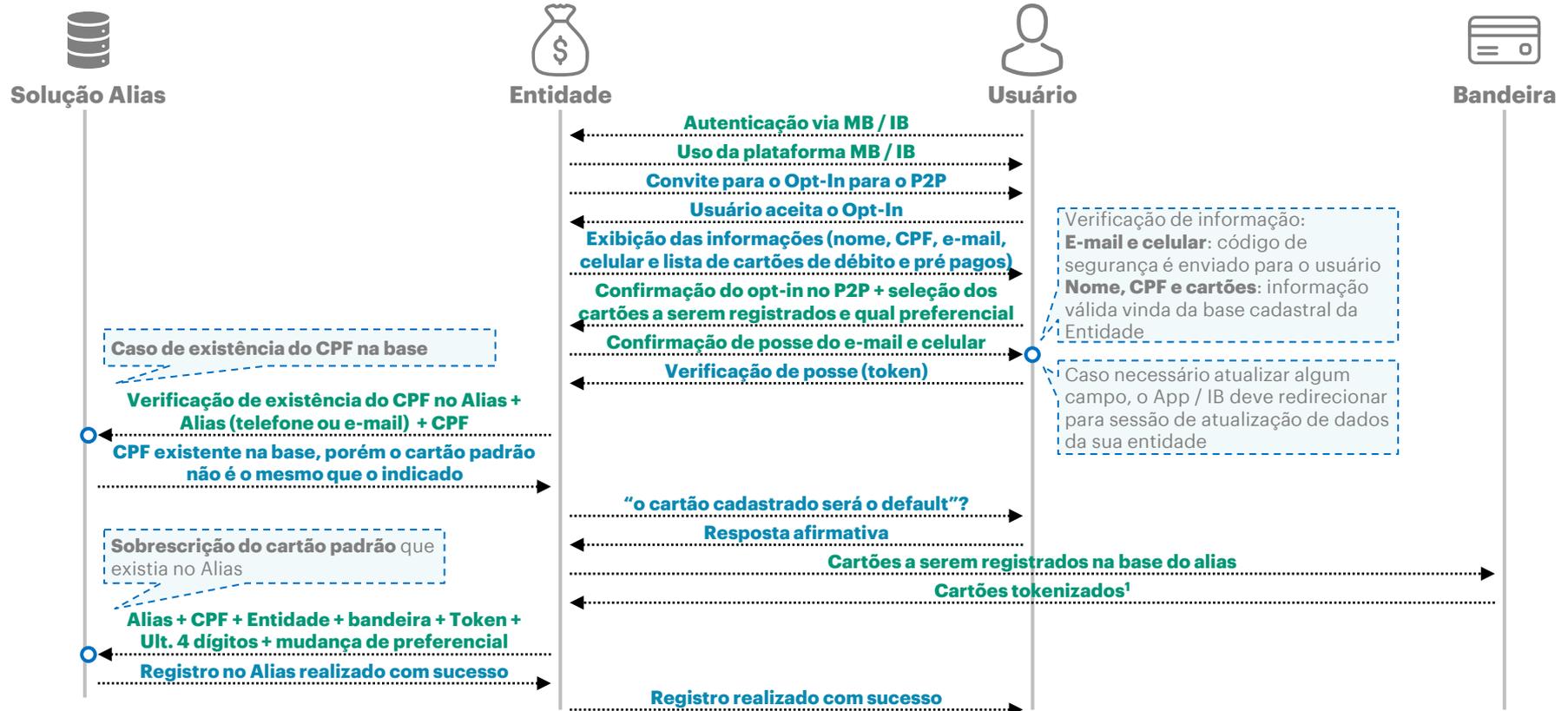
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

OS DADOS DE ONBOARDING PARA O FAST DEVEM SER SINCRONIZADOS COM O CADASTRO GERAL DA ENTIDADE

Detalhe do Fluxo de Onboarding



PARA DISCUSSÃO

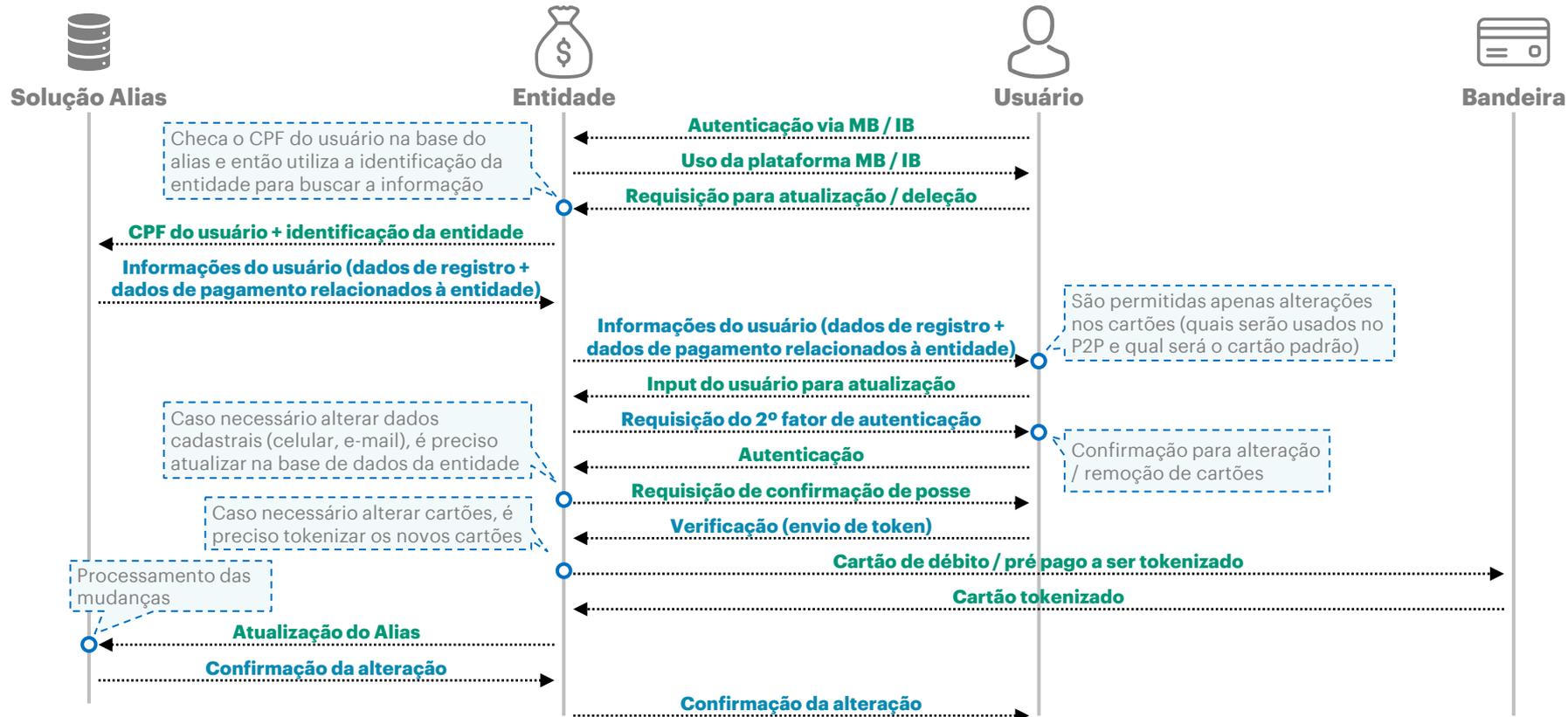


O PROCESSO DE MANUTENÇÃO DA CONTA SERÁ SIMILAR AO ONBOARDING FAST

Fluxo Proposto para Atualização e Deleção de Conta

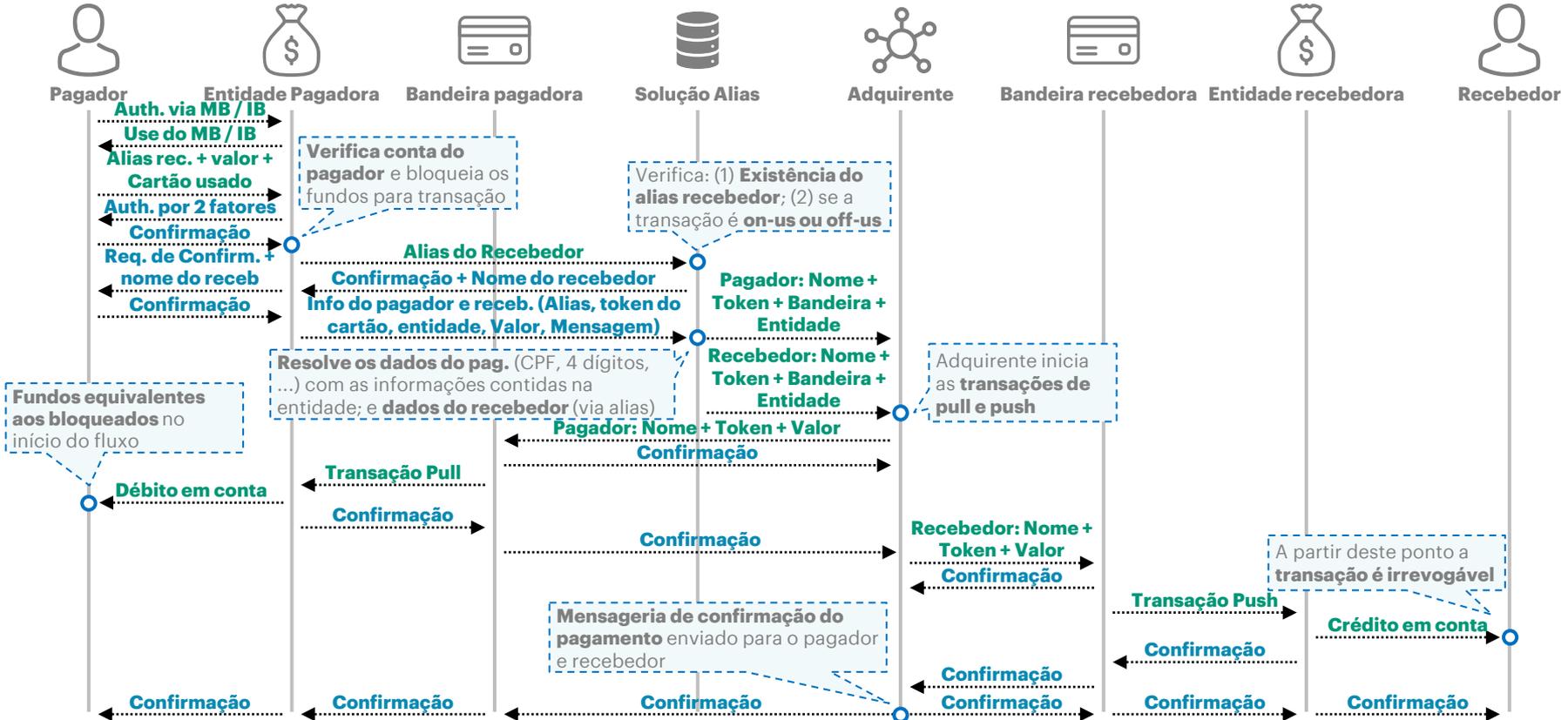


PARA DISCUSSÃO



AS DEMAIS TRANSFERÊNCIAS AO MESMO RECEBEDOR SEGUEM REGRAS SIMILARES À DOC E TED

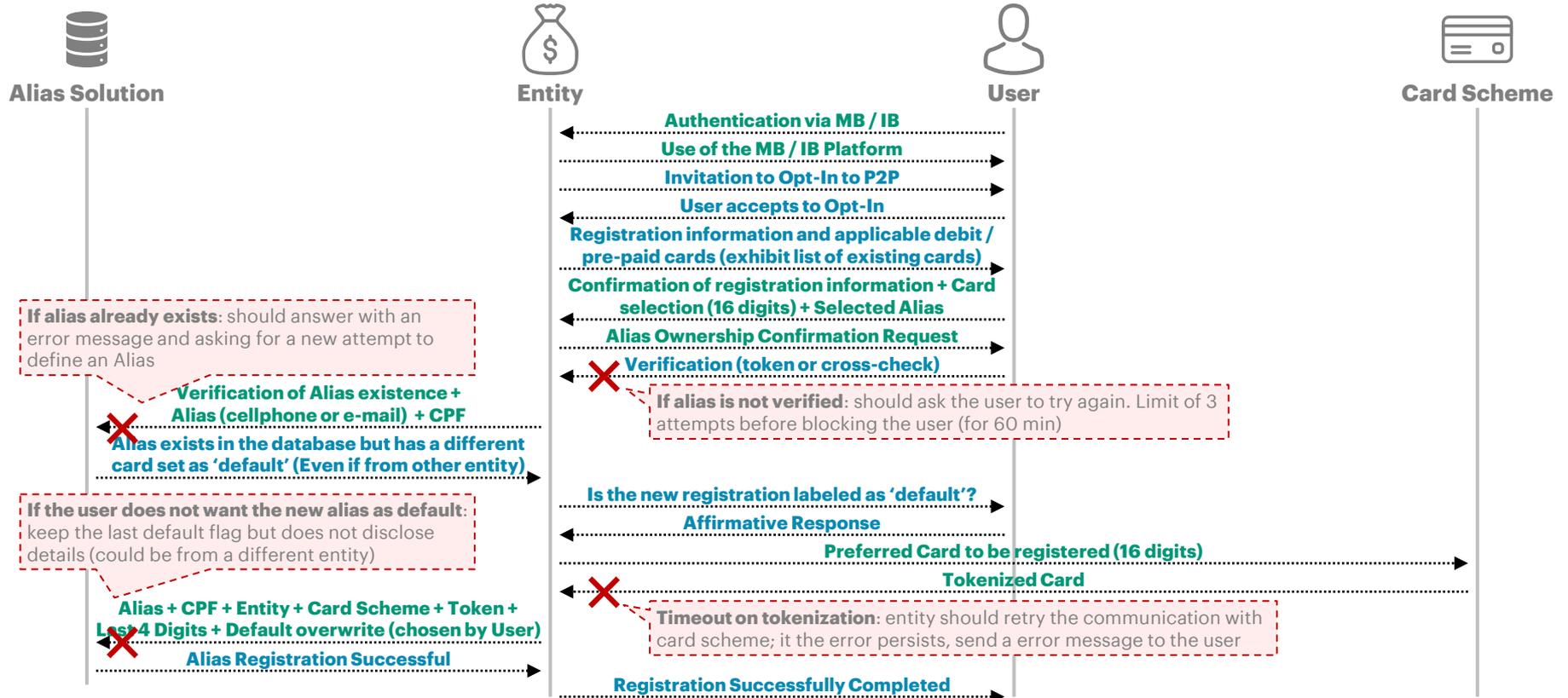
Fluxo de Transação



THE FOLLOWING SCENARIOS SHOULD LOOK TO MINIMIZE ANY DISRUPTIONS TO THE USER EXPERIENCE

Proposed Process Streams - Onboarding Failure Scenarios

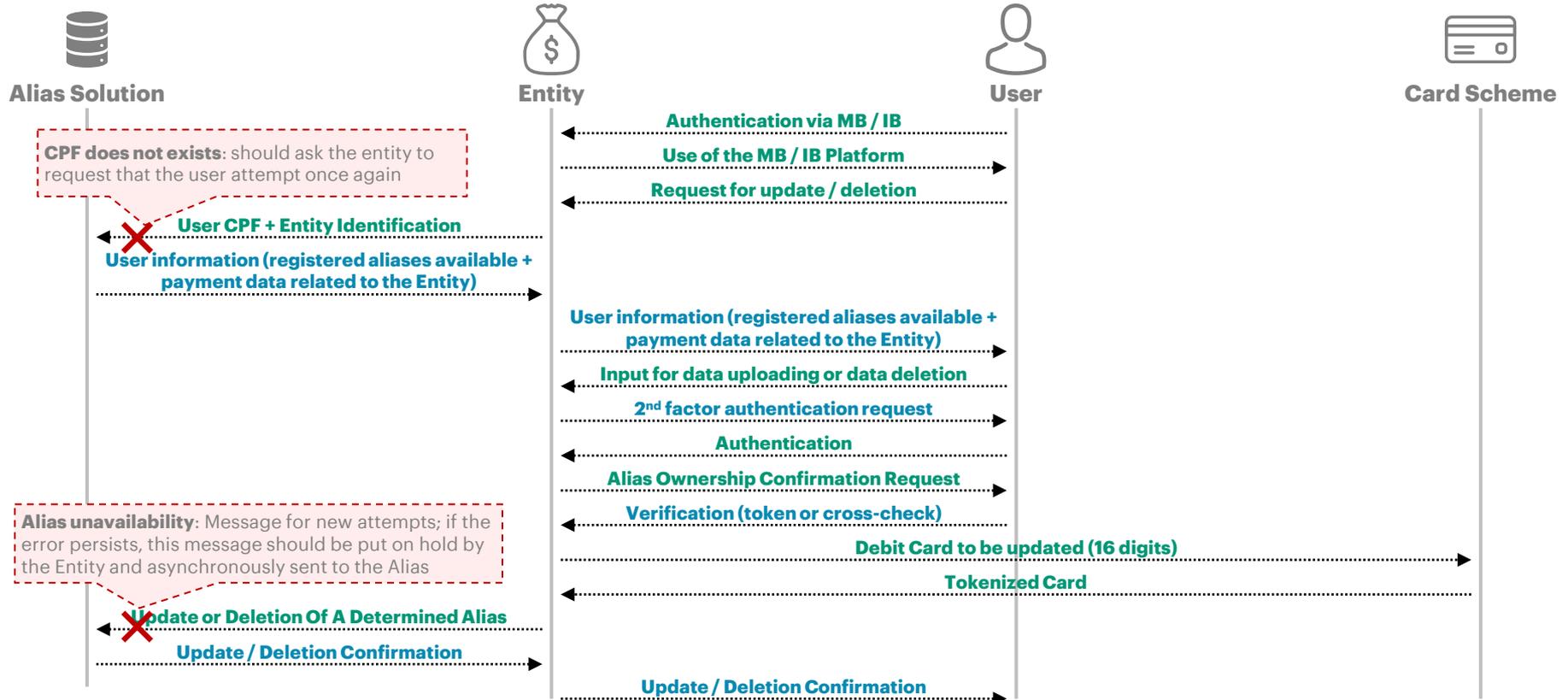
ILLUSTRATIVE



THE FOLLOWING SCENARIOS SHOULD LOOK TO MINIMIZE ANY DISRUPTIONS TO THE USER EXPERIENCE

Proposed Process Streams - Alias Update / Deletion Failure Scenarios

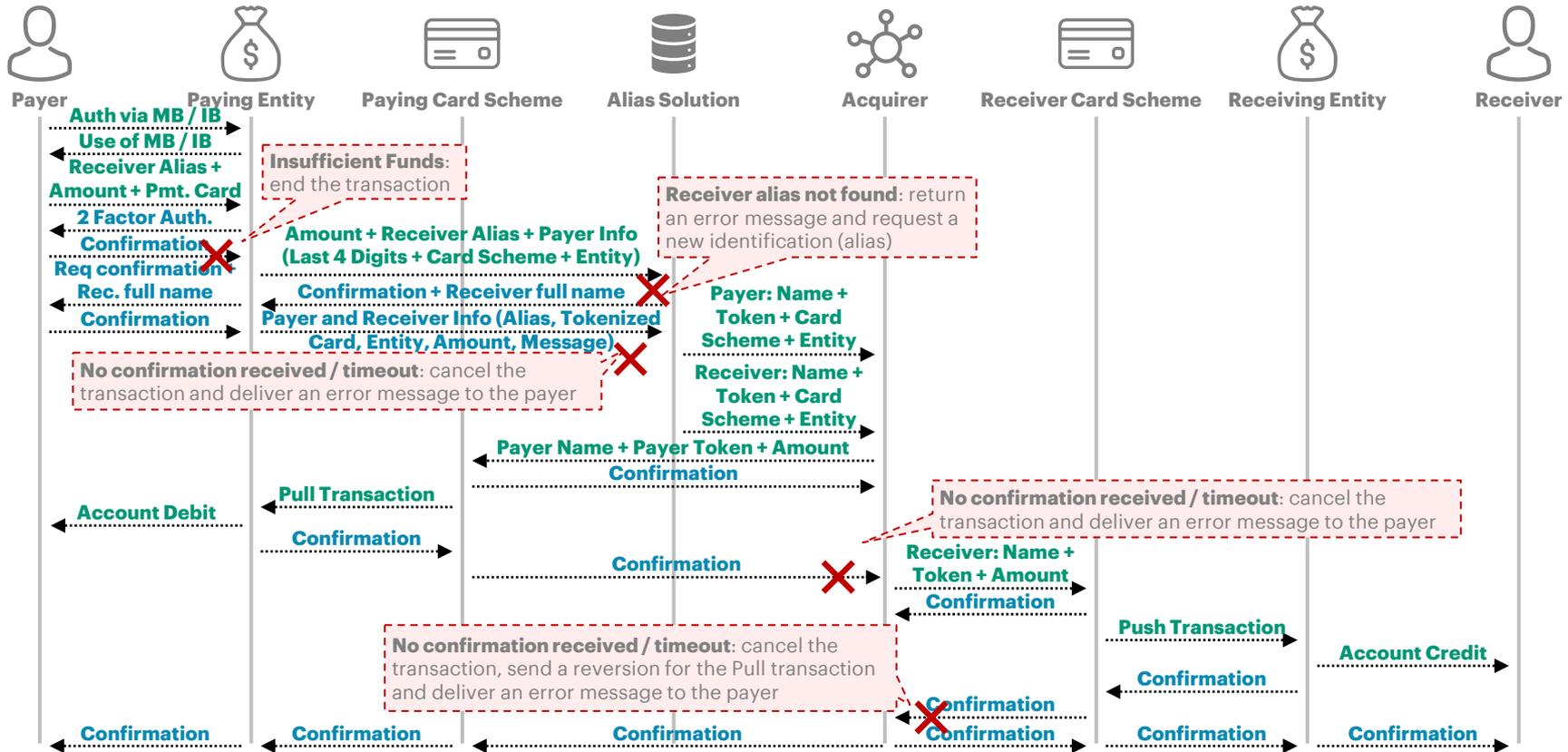
ILLUSTRATIVE



THE FOLLOWING SCENARIOS SHOULD LOOK TO MINIMIZE ANY DISRUPTIONS TO THE USER EXPERIENCE

Proposed Process Streams - P2P Transaction Flow Failure Scenarios

ILLUSTRATIVE



1.3.4 DESENHAR ARQUITETURA DA SOLUÇÃO

Entregável: Mapa de macro requisitos funcionais e técnicos para 1 componentes core

REQUISITOS FUNCIONAIS E NÃO FUNCIONAIS DA SOLUÇÃO DE ALIAS ABECS

Macro Funcionalidades do Alias



2.1.1 CONDUZIR SOFTWARE SELECTION PARA O CORE

Entregável: Avaliação das plataformas do short list

RESPOSTAS DA RFQ DAS EMPRESAS SELECIONADAS PARA O SHORT LIST

Avaliação das Plataformas do Short List



AVALIAMOS 4 POTENCIAIS SOLUÇÕES, FISERV FOI DESCONSIDERADA POR NÃO APRESENTAR MODELO DESENVOLVIDO PARA CARTÃO

Short List RFQ

Long List



Critérios de Seleção

1. Aceitou participação na RFQ?

Worldline x TEMENOS x

nets x FINASTRA x

2. Maturidade da solução - há cases relevantes em gestão de Alias?

Volanté x PRETA x FIS x

3. Posicionamento competitivo direto ao modelo de cartão?

SWIFT x

Short List (ordem alfabética)



Software com completude de funções nativas P2P



Base de Alias robusto porém somente no modelo Conta-a-Conta



Empresa com maturidade de mercado e volumes expressivos



Empresa comprovada no mundo de pgts. Inst. na América Latina

AS EMPRESAS APRESENTAM CASES INTERNACIONAIS RELEVANTES TANTO EM MATURIDADE COMO EM VOLUME

Principais Credenciais

NÃO EXAUSTIVO



Casos Existentes



Tempo de Implantação



Volumetrias



Entidades Participantes

ACI
UNIVERSAL PAYMENTS

DuitNow
Malásia

Implantação: **8 a 12** meses
Meses em Operação: **12**

Usuários: **7,5** MM

40 Bancos

VOCALINK

Faster Payments

PromptPay

UK

Tailândia

PromptPay

Implantação: **6 a 10** meses
Meses em Operação: **35**

PromptPay

Usuários: **49** MM
Transações / Ano: **1,6** B

PromptPay

23 Bancos

yellowpepper

Plin
Peru

Implantação: **6** meses
Meses em Operação: **1**

Usuários: **2,2** MM
Transações / Ano : **20** MM

3 Bancos
(BBVA, Scotiabank, Interbank)

A AVALIAÇÃO CRITÉRIO A CRITÉRIO MOSTRA QUE AMBAS SOLUÇÕES TEM A CAPACIDADE DE ENTREGAS AS FUNCIONALIDADES CORE

Avaliação dos Fornecedores (1/3)

Dimensão	Importância	Critério	Vantagem	Observações	
Modelo de Contratação	MUITO ALTA	Contrato utilizado	 yellowpepper	VL: SaaS, cobrança por transação e registro YP: SaaS, cobrança por transação	
		Possui base de endereçamento	VOCALINK  mastercard	 yellowpepper	VL: Sim YP: Sim
Core de Solução	MUITO ALTA	Implementar regras de negócio	VOCALINK  mastercard	 yellowpepper	VL: Sim YP: Sim
		Certificação PCI, SOCS	VOCALINK  mastercard	 yellowpepper	VL: Sim YP: Sim
		Adequação à LGPD?	VOCALINK  mastercard	 yellowpepper	VL: Sim YP: Sim
		Pode ser hospedada em território Brasileiro?	 yellowpepper		VL: Sim, requer DC em território Brasileiro YP: Sim, requer negociação com GCS / AWS
Infraestrutura	ALTA	Solução cloud native?	 yellowpepper	VL: Não, on premises que pode ser IaaS YP: Sim, desenvolvido para cloud	
		Pode ser implementado com cloud pública?	VOCALINK  mastercard	 yellowpepper	VL: Sim YP: Sim
		Pode ser implementado com cloud privada?	VOCALINK  mastercard	 yellowpepper	VL: Sim YP: Sim
		Volume transacionado médio (por dia)	VOCALINK  mastercard		VL: 14,6 milhões de volume transacionado YP: Não informado
Credenciais	ALTA	Qtde. de transferências média (por dia)	VOCALINK  mastercard	VL: 2,9 MM de transações/dia no pico YP: 0,1 MM de transações/dia (na projeção do ano 3)	
		Tempo de operação	VOCALINK  mastercard	VL: Lançamento em Jan/2017 YP: Lançamento comercial em Jan/2020	

A AVALIAÇÃO CRITÉRIO A CRITÉRIO MOSTRA QUE AMBAS SOLUÇÕES TEM A CAPACIDADE DE ENTREGAS AS FUNCIONALIDADES CORE

Avaliação dos Fornecedores (2/3)

Dimensão	Importância	Critério	Vantagem	Observações
Credenciais	ALTA	Volume de usuários	 	VL: 49 MM YP: 2,2 MM
		Duração da implementação		VL: 12 meses YP: 6 meses
		Número de participantes	 	VL: 21 bancos participantes YP: 3 grandes bancos do Peru
		Operação Card-to-card		VL: Não YP: Sim
Integrações	ALTA	Possui camada de API?	  	VL: Sim YP: Sim
		Possui conector nativo?	 	VL: Sim YP: Não
		Comunicação com ISO 8583	  	VL: Sim YP: Sim
		Comunicação com ISO 20022	  	VL: Sim YP: Sim
Serviços adicionais	ALTA	Request to Pay	  	VL: Sim YP: Sim
		Preparação para P2M	 	VL: Sim YP: Roadmap de desenvolvimento
		Reembolso de fundos	 	VL: Sim YP: Previsto para Q3 de 2020
		Suporte à QR code	  	VL: Sim YP: Sim

A AVALIAÇÃO CRITÉRIO A CRITÉRIO MOSTRA QUE AMBAS SOLUÇÕES TEM A CAPACIDADE DE ENTREGAS AS FUNCIONALIDADES CORE

Avaliação dos Fornecedores (3/3)

Dimensão	Importância	Critério	Vantagem	Observações
Serviços adicionais	ALTA	Antifraude		VL: Sim YP: Considera a parceria com a FICO
		Analytics		VL: Sim YP: Possui capacidades básicas, recomenda parceiros
		Aplicativo / Portal white label		VL: fora do escopo da solução YP: Sim
		Portal público de APIs		VL: Sim YP: Previsto para Q4 de 2020
		Tokenização Própria	 	VL: Sim YP: Sim
Suporte	MÉDIA	Suporte N1 da solução em português		VL: Atualmente em inglês e espanhol YP: Sim
		Suporte N2 da solução em português		VL: Inglês YP: Inglês e espanhol (com abertura para português)
		Suporte N3 da solução em português		VL: Inglês (UK) YP: Inglês e espanhol (com abertura para português)
Institucional	BAIXA	Presença no Brasil		VL: 9 dedicados à pagamento instantâneo no Brasil YP: 2 recursos no brasil
		Número de colaboradores		VL: 1.907 empregados YP: 76 empregados
		Receita (2018)		VL: USD 15.000 MM YP: USD 9 MM
		Lucro (2018)		VL: USD 5.900 MM YP: USD (2) MM (foco no reinvestimento)

O CORE DE ALIAS É ATENDIDO POR TODOS, NO ENTANTO FISERV APRESENTA MENOR POTENCIAL EVOLUTIVO

Características das Soluções

	 ACI <small>UNIVERSAL PAYMENTS</small> <i>Software com completude de funções nativas</i>	 fiserv. <i>Base de Alias robusto</i>	 VOCALINK <small>mastercard</small> <i>Empresa com maturidade de mercado</i>	 <small>yellowpepper</small> <i>Empresa comprovada no mundo de pgts. Inst.</i>																																								
Integração	<table border="1"> <tr> <td>Camada de APIs</td> <td>Conector nativo</td> </tr> <tr> <td>ISO 8583</td> <td>ISO 20022</td> </tr> </table>	Camada de APIs	Conector nativo	ISO 8583	ISO 20022	<p>Desconsiderado devido a aderência exclusiva à base de Alias e modelo de integração somente com ISO 20022</p>	<table border="1"> <tr> <td>Camada de APIs</td> <td>Conector nativo</td> </tr> <tr> <td>ISO 8583</td> <td>ISO 20022</td> </tr> </table>	Camada de APIs	Conector nativo	ISO 8583	ISO 20022	<table border="1"> <tr> <td>Camada de APIs</td> <td>Conector nativo</td> </tr> <tr> <td>ISO 8583</td> <td>ISO 20022</td> </tr> </table>	Camada de APIs	Conector nativo	ISO 8583	ISO 20022																												
Camada de APIs	Conector nativo																																											
ISO 8583	ISO 20022																																											
Camada de APIs	Conector nativo																																											
ISO 8583	ISO 20022																																											
Camada de APIs	Conector nativo																																											
ISO 8583	ISO 20022																																											
Core	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">Base de Endereçamento</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Regras de Negócio</td> </tr> <tr> <td>Certificação PCI, SOCS</td> <td>Adequado à LGPD</td> </tr> </table>	Base de Endereçamento		Regras de Negócio		Certificação PCI, SOCS	Adequado à LGPD	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">Base de Endereçamento</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Regras de Negócio</td> </tr> <tr> <td>Certificação PCI, SOCS</td> <td>Adequado à LGPD</td> </tr> </table>	Base de Endereçamento		Regras de Negócio		Certificação PCI, SOCS	Adequado à LGPD	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">Base de Endereçamento</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Regras de Negócio</td> </tr> <tr> <td>Certificação PCI, SOCS</td> <td>Adequado à LGPD</td> </tr> </table>	Base de Endereçamento		Regras de Negócio		Certificação PCI, SOCS	Adequado à LGPD	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">Base de Endereçamento</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Regras de Negócio</td> </tr> <tr> <td>Certificação PCI, SOCS</td> <td>Adequado à LGPD</td> </tr> </table>	Base de Endereçamento		Regras de Negócio		Certificação PCI, SOCS	Adequado à LGPD																
Base de Endereçamento																																												
Regras de Negócio																																												
Certificação PCI, SOCS	Adequado à LGPD																																											
Base de Endereçamento																																												
Regras de Negócio																																												
Certificação PCI, SOCS	Adequado à LGPD																																											
Base de Endereçamento																																												
Regras de Negócio																																												
Certificação PCI, SOCS	Adequado à LGPD																																											
Base de Endereçamento																																												
Regras de Negócio																																												
Certificação PCI, SOCS	Adequado à LGPD																																											
Serviços de valor agregado	<table border="1"> <tr> <td>Request to Pay</td> <td>P2M</td> </tr> <tr> <td>Reembolso de fundos</td> <td>QR Code</td> </tr> <tr> <td>Antifraude</td> <td>Analytics</td> </tr> <tr> <td>Aplicativo white label</td> <td>Portal white label</td> </tr> <tr> <td>Portal de APIs</td> <td>Tokenização própria</td> </tr> </table>	Request to Pay	P2M	Reembolso de fundos	QR Code	Antifraude	Analytics	Aplicativo white label	Portal white label	Portal de APIs	Tokenização própria	<table border="1"> <tr> <td>Request to Pay</td> <td>P2M</td> </tr> <tr> <td>Reembolso de fundos</td> <td>QR Code</td> </tr> <tr> <td>Antifraude</td> <td>Analytics</td> </tr> <tr> <td>Aplicativo white label</td> <td>Portal white label</td> </tr> <tr> <td>Portal de APIs</td> <td>Tokenização própria</td> </tr> </table>	Request to Pay	P2M	Reembolso de fundos	QR Code	Antifraude	Analytics	Aplicativo white label	Portal white label	Portal de APIs	Tokenização própria	<table border="1"> <tr> <td>Request to Pay</td> <td>P2M</td> </tr> <tr> <td>Reembolso de fundos</td> <td>QR Code</td> </tr> <tr> <td>Antifraude</td> <td>Analytics</td> </tr> <tr> <td>Aplicativo white label</td> <td>Portal white label</td> </tr> <tr> <td>Portal de APIs</td> <td>Tokenização própria</td> </tr> </table>	Request to Pay	P2M	Reembolso de fundos	QR Code	Antifraude	Analytics	Aplicativo white label	Portal white label	Portal de APIs	Tokenização própria	<table border="1"> <tr> <td>Request to Pay</td> <td>P2M</td> </tr> <tr> <td>Reembolso de fundos</td> <td>QR Code</td> </tr> <tr> <td>Antifraude</td> <td>Analytics</td> </tr> <tr> <td>Aplicativo white label</td> <td>Portal white label</td> </tr> <tr> <td>Portal de APIs</td> <td>Tokenização própria</td> </tr> </table>	Request to Pay	P2M	Reembolso de fundos	QR Code	Antifraude	Analytics	Aplicativo white label	Portal white label	Portal de APIs	Tokenização própria
Request to Pay	P2M																																											
Reembolso de fundos	QR Code																																											
Antifraude	Analytics																																											
Aplicativo white label	Portal white label																																											
Portal de APIs	Tokenização própria																																											
Request to Pay	P2M																																											
Reembolso de fundos	QR Code																																											
Antifraude	Analytics																																											
Aplicativo white label	Portal white label																																											
Portal de APIs	Tokenização própria																																											
Request to Pay	P2M																																											
Reembolso de fundos	QR Code																																											
Antifraude	Analytics																																											
Aplicativo white label	Portal white label																																											
Portal de APIs	Tokenização própria																																											
Request to Pay	P2M																																											
Reembolso de fundos	QR Code																																											
Antifraude	Analytics																																											
Aplicativo white label	Portal white label																																											
Portal de APIs	Tokenização própria																																											

NO GERAL AS 3 SOLUÇÕES TEM POTENCIAL PARA SER A BASE DO ALIAS, SENDO NECESSÁRIO ÁVALIAR O MODELO IDEAL DE CONTRATAÇÃO

Sumário das Soluções



Institucional	Funcionários	~150	~2.000	~40
	Receita 2018	US\$ 1 Bi	US\$ 15 Bi	US\$ 0,01 Bi
Credenciais	Solução	DuitNow – Malásia	PromptPay – Tailândia	Plin – Peru
	Volume	Usuários: 7,5 MM Transações: não informado	Usuário 49 MM Transações: 1,6 Bi	Usuário 2,2 MM Transações: 2 MM (estimado)
Requisitos funcionais	MVP	Módulo flexível	Maior nível de ajustes	Funções similares ao Peru
	Evolução	Request to Pay e P2M	Request to Pay e P2M	Roadmap em evolução
Requisitos não funcionais	MVP	Segurança transacional / suporte fora do Brasil	Segurança transacional / N1 no Brasil e demais fora	Seg. trans. + Cloud nativa
	Evolução	Cloud em homologação e serviços antifraude	Escalabilidade provada em grandes países	Modelo a ser testado ainda
Contratação	Uso da plataforma	On-premises	BPaaS	SaaS
Considerações	Prós	- Autonomia e maior domínio dos dados	- Terceirização completa - Modelo provado em larga escala	- Terceirização completa* - Solução nativa cloud
	Contras	- Necessário gestão de operações commodities e planejamento de evoluções	- Alta depend. do fornecedor - Governança interna burocrática	- Alta depend. do fornecedor - Modelo testado em países menores de baixa volumetria

O MODELO DA ACI REQUER MAIS LINHAS DE INVESTIMENTO AO PASSO QUE AS DEMAIS FOCAM NO CUSTO MAJORITARIAMENTE POR TRANSAÇÃO

Elementos de Precificação das Soluções

	 ACI <small>UNIVERSAL PAYMENTS</small>	 VOCALINK <small>mastercard</small>	 yellowpepper
Modelo de contratação	On-Premises	BPaaS	SaaS
CAPEX			
Aquisição de Licença de SW e HW	✓	✗	✗
Implantação da solução	✓	✓	✓
Setup de Infraestrutura	✓	✗	✗
Integração de parceiros	✓	✓	✓
Custos de treinamento	✓	✗	✓
OPEX			
Manutenção licenças de SW e HW	✓	✗	✗
Suporte à aplicação	✓	✓	✗
Custo por transação	✗	✓	✓
Custo por registro na base do Alias	✗	✗	✓
Custo por parceiro integrado	✗	✓	✗

Fonte: Respostas das RFQs

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

2.1.2 CONDUZIR SOFTWARE SELECTION PARA O CORE

Entregável: Relatório das provas de conceito

MATERIAIS COMPARTILHADOS PELAS EMPRESAS NO POC

Relatório das Provas de Conceito

VOCALINK
mastercard



Vocalink RFP
response to ABEC

* Página 14


yellowpepper



YP_Technical_Pro
posal

* Slides 38 até 60

POC – TESTE DE STRESS

Cenário



1 Registro de Contas

- ↑ Atingiu aprox. 350 registros/seg (~11 bi registros / ano)
- ↓ Não há visibilidade da infraestrutura utilizada, contudo pode-se definir em contrato entregas de SLAs de performance

↑ Atingiu aprox. 51 registros/seg (~ 2 bi registros / ano)

2 Alias

- ↑ Atingiu aprox. 3.700 consultas/seg (~ 117 bi consultas/ano)
- ↓ Não há visibilidade da infraestrutura utilizada, contudo pode-se definir em contrato entregas de SLAs de performance

↑ Atingiu aprox. 2.315 consultas/seg (~ 73 bi consultas/ano)

↓ Cenário extremo de 5.000 consultas / seg não atingido

3 Roteamento da Transação

- ↓ Não demonstrou cenário de teste

↑ Atingiu aprox. 200 transações/seg (= 6 bi / ano)

Comentários Gerais

- Atingiu melhores taxas por segundo nos testes realizados
- Testes realizados em ambiente AWS (datado de 19/11/19), não refletindo o solicitado na PoC, porém sugere que em contrato estejam os volumes de transação para solução Brasil

- Apesar do resultado inferior, performance é superior ao volume estimado para o ano 5 no Brasil
- Testes realizados com a infraestrutura montada para PoC no Brasil, utilizando servidores do Google Cloud Platform em território brasileiro

Nota Final (entre 1 e 5) *

3,0

4,5

POC – CENÁRIOS DE DEMONSTRAÇÃO

Cenário

1 Onboarding

- ↑ Demonstração do onboarding com cadastro de celular
Prova de conceito demonstrada unicamente em vídeo
- ↓ Não demonstrou cenário de alteração de cartão principal
- ↓ Não demonstrou cenários de erros

2 Transação P2P

- ↑ Demonstração de transação com número de telefone
- ↑ Demonstração do cenário de transferência entre bancos na implementação de UK
- ↓ Prova de conceito demonstrada unicamente em vídeo
- ↓ Não demonstrou cenários de erros pedidos

Comentários Gerais

- Não desenvolveu nada específico para o Brasil
- Vídeos de demonstração apresentam UX simplificada e fluida, demonstrando experiências em outros clientes

Nota Final (entre 1 e 5) *

3,0

Fonte: PoC Vocalink e Yellow Pepper; * Nota final varia de 1 a 5, sendo 1 equivalente a muito ruim e 5 equivalente a muito bom
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.



- ↑ Demonstração do onboarding com cadastro de celular e cartão de débito
- ↑ Demonstração da alteração de cartão preferencial (utilizando conceitos da solução do Peru)
- ↑ Demonstrou a gestão do perfil no alias
- ↓ Não demonstrou cenário de erros

- ↑ Demonstração de transação com número de telefone
- ↑ Demonstração de transferência entre bancos simulados
- ↑ Realizou a demonstração dos cenários em aplicações desenvolvidas para a PoC
- ↓ Não demonstrou cenário de erros pedidos

- Aplicativos desenvolvidos para PoC da Abecs, porém com poucas regras de validação
- Reuso da mesma infraestrutura nos testes de performance para demonstrar cenários
- Não demonstrou transações utilizando o e-mail ou CPF como identificador

4,5

2.1.3 CONDUZIR SOFTWARE SELECTION PARA O CORE

Entregável: Mapa de integrações

MODELOS ESQUEMÁTICOS DA INTEGRAÇÃO COM AS APIS EXPOSTAS DA SOLUÇÃO DE ALIAS DA YELLOWPEPPER PARA TRÊS FLUXOS PRINCIPAIS

Mapas de Integrações



Onboarding

Realização da autenticação, criação de uma nova identidade de pagamento (alias) e atribuição da informação de pagamento

Manutenção de conta

Realização de alterações ou remoção das informações cadastrais do cliente e das credenciais de pagamento

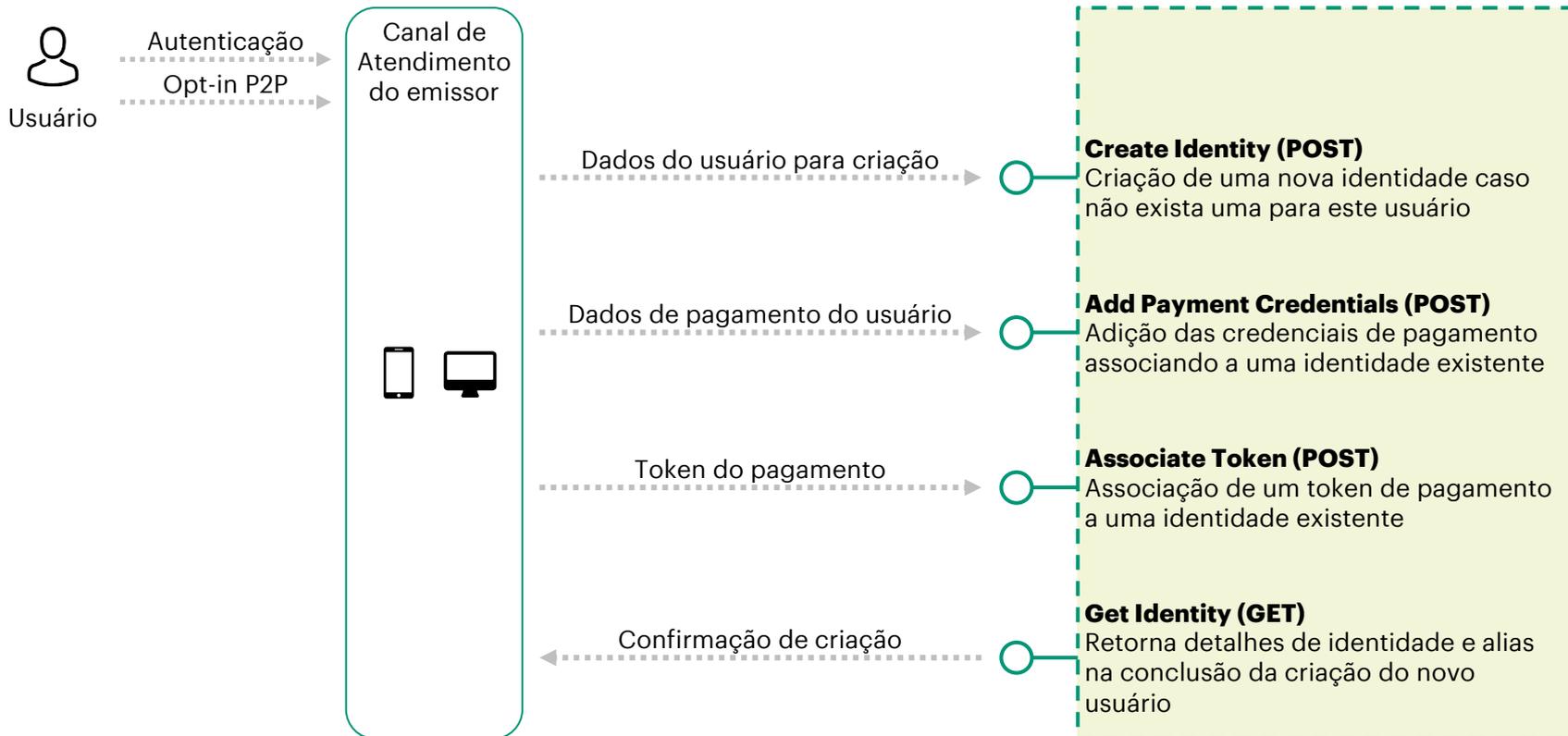
Transação de fundos

Realização da transação de fundos entre contas na base de dados de alias através de suas credenciais de pagamento

PROCESSO DE ONBOARDING REQUER INTEGRAÇÃO COM 4 DAS 12 APIS DISPONÍVEIS NO ALIAS



Onboarding



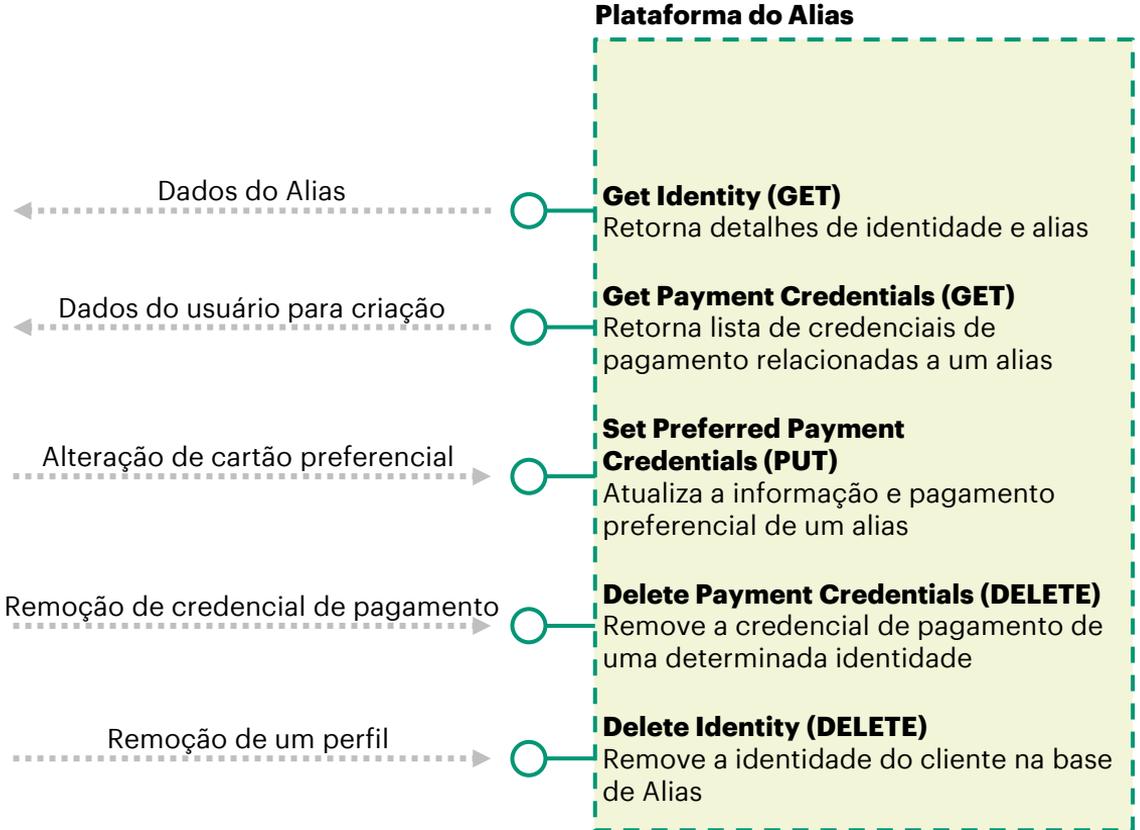
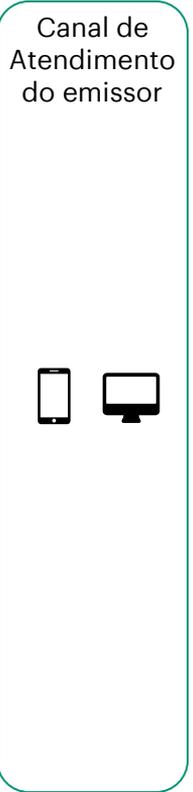
PROCESSO DE MANUTENÇÃO DE CONTAS REQUER INTEGRAÇÃO COM 5 DAS 12 APIS DISPONÍVEIS NO ALIAS



Manutenção de Conta



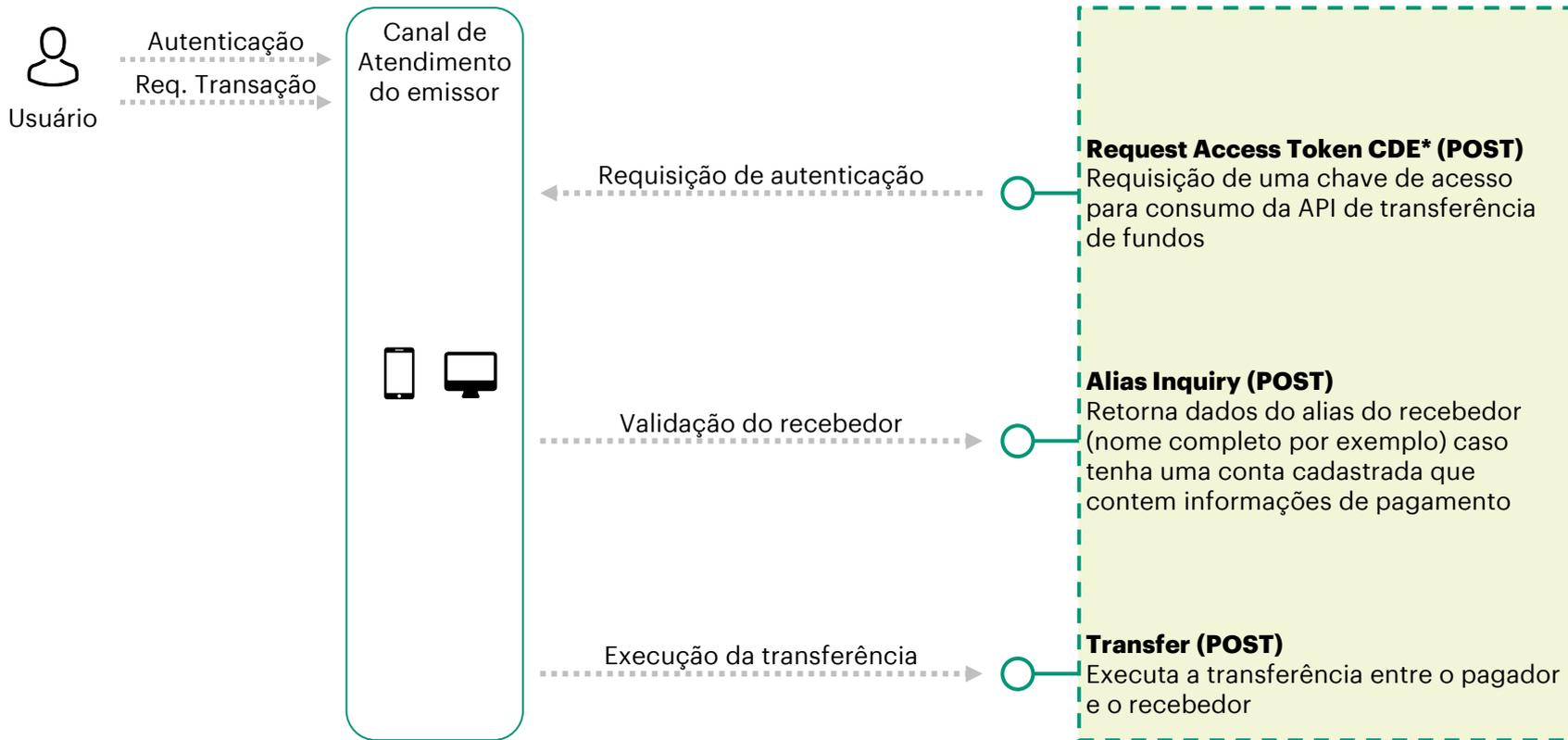
Autenticação
Manut. Alias



PROCESSO DE TRANSAÇÃO DE FUNDOS REQUER INTEGRAÇÃO COM 3 DAs 12 APIS DISPONÍVEIS NO ALIAS



Transação de Fundos

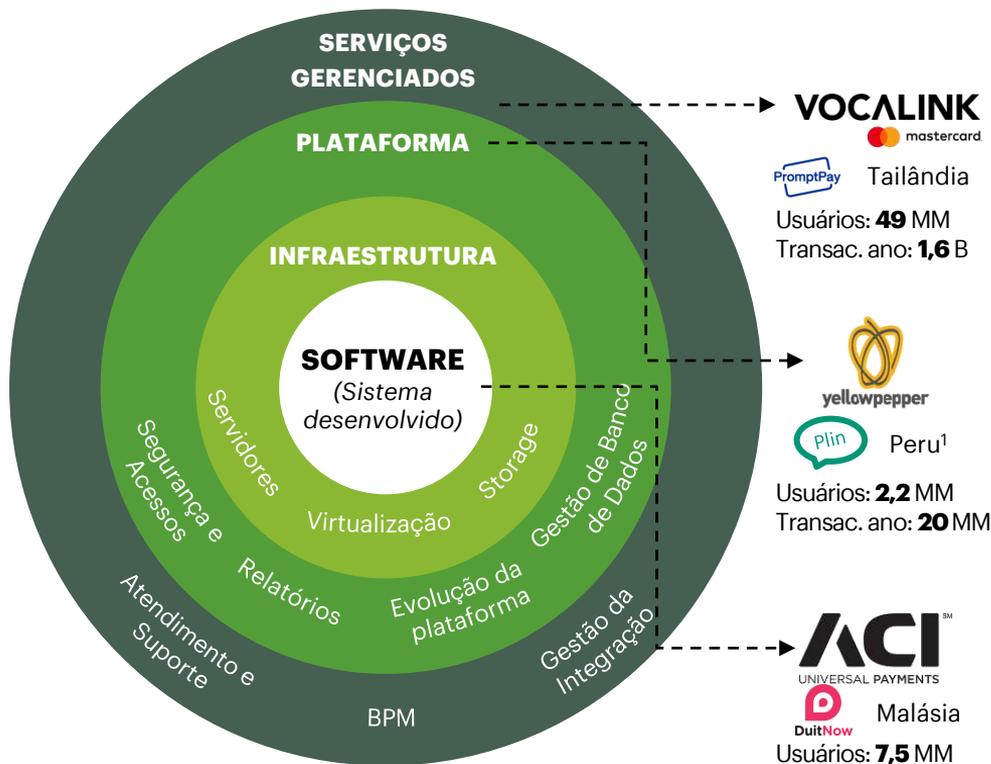


2.1.4 CONDUZIR SOFTWARE SELECTION PARA O CORE

Entregável: Recomendação de até 2 plataformas core para negociação final

ACI OFERECE SUA PLATAFORMA NO MODELO CLÁSSICO, ATRAVÉS DA VENDA DO SW, ENQUANTO VOCALINK E YELLOWPEPPER PRESTAM SERVIÇOS

Visão Geral das Plataformas



Considerações da Solução

Pontos Positivos

- ▲ Base descentralizada, segrega dados p/ entidade
- ▲ Terceirização abrangente dos serviços operacionais
- ▲ Já opera com transações P2M em UK em alto volume

Pontos de Atenção

- ▼ Pode requerer alto nível de customizações
- ▼ Infra on-premises, necessita parceiros locais
- ▼ Atrasos na RFQ e governança burocrática

- ▲ Adaptação funcional ao Peru similar à do Brasil
- ▲ Solução nativa em cloud (Google Cloud Platform)
- ▲ App e Portal White Label contemplados na solução

- ▼ Serviços complement. não previsto⁽²⁾/ integr. direta
- ▼ Modelo testado em países com baixa volumetria
- ▼ Suporte local necessitará de esforços significativos

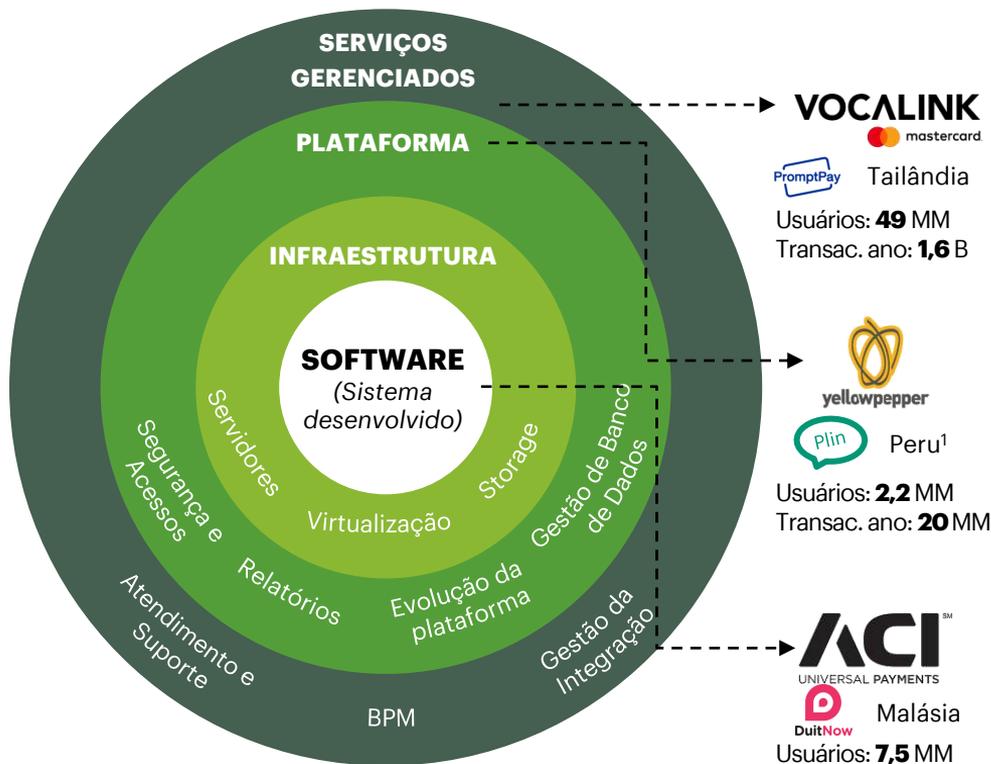
- ▲ Módulo flexível e agnóstico para registro dos dados
- ▲ Facilidade na integração a partir de conectores
- ▲ Modelo permite maior autonomia e domínio dos dados

- ▼ Evolução e manutenção por conta própria
- ▼ Investimentos elevados (principalmente infra)
- ▼ Parceiro adicional para gestão da plataforma

(1) Volumetria estimada para 2020 (2) Roadmap 2020 prevê M2P, P2M e A2A
 Fonte: Respostas RFQ, apresentações dos potenciais fornecedores. Análise Accenture
 Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

ACI OFERECE SUA PLATAFORMA NO MODELO CLÁSSICO, ATRAVÉS DA VENDA DO SW, ENQUANTO VOCALINK E YELLOWPEPPER PRESTAM SERVIÇOS

Visão Geral das Plataformas



Considerações da Solução

Pontos Positivos

- ▲ Base descentralizada, segrega dados p/ entidade
- ▲ Terceirização abrangente dos serviços operacionais
- ▲ Já opera com transações P2M em UK em alto volume

Pontos de Atenção

- ▼ Pode requerer alto nível de customizações
- ▼ Infra on-premises, necessita parceiros locais
- ▼ Atrasos na RFQ e governança burocrática

Selecionados para final list

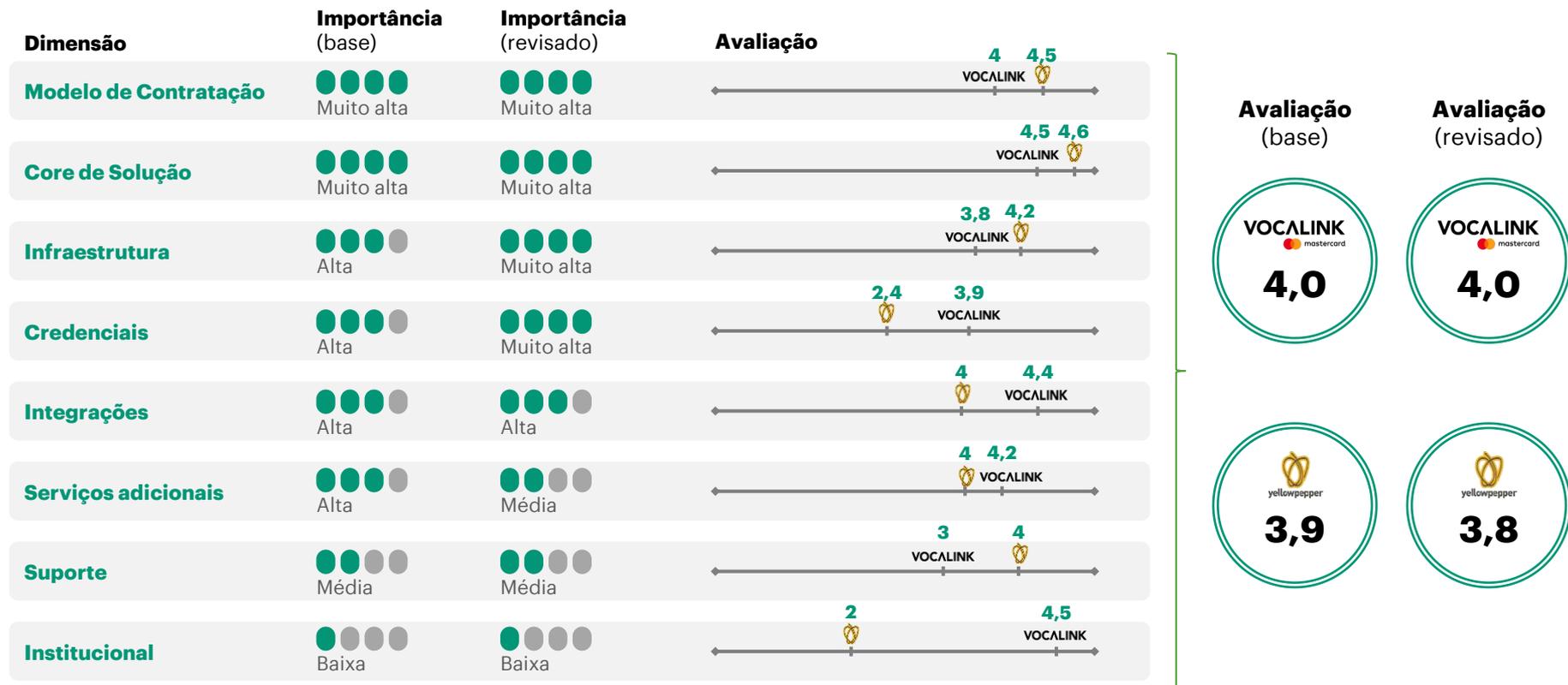
- ▲ Adaptação funcional ao Peru similar à do Brasil
- ▲ Solução nativa em cloud (Google Cloud Platform)
- ▲ App e Portal White Label contemplados na solução
- ▼ Serviços comp. não previsto⁽²⁾/ integr. direta
- ▼ Modelo testado em países com baixa volumetria
- ▼ Suporte local necessitará de esforços significativos

- Desconsiderado devido à necessidade de parceiro(s) complementar(es)**
- ▲ Módulo flexível e agnóstico para registro dos dados
 - ▲ Facilidade na integração a partir de conectores
 - ▲ Modelo permissivo e com autonomia e domínio dos dados
 - ▼ Evolução e manutenção por conta própria
 - ▼ Investimentos elevados (principalmente infra)
 - ▼ Suporte adicional para gestão da plataforma

(1) Volumetria estimada para 2020 (2) Roadmap 2020 prevê M2P, P2M e A2A
 Fonte: Respostas RFQ, apresentações dos potenciais fornecedores. Análise Accenture
 Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

EM ANÁLISE PRELIMINAR A VOCALINK APRESENTA VANTAGENS DEVIDO AO SEU HISTÓRICO E SERVIÇOS ADICIONAIS À PLATAFORMA

Avaliação dos Fornecedores Potenciais do Alias



2.2.1 ESTIMAR INVESTIMENTOS E CUSTOS DA SOLUÇÃO

Entregável: TCO de 5 anos

CAPEX FOI MINIMIZADO PARA ADOÇÃO DO MODELO COM PREÇO POR TRANSAÇÃO VARIANDO ENTRE R\$,0417 À R\$,0464

Análise de Custos – Cenário Moderado

Informação



Evolução dos Custos (USD milhões)



TCO (5 anos)

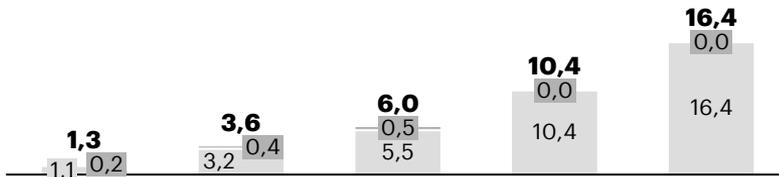
CAPEX: USD 0,9 M

OPEX: USD 39,9 M

Custo por Transação

TCO 5 anos: **R\$ 0,0464**
(USD 0,0111)

Em regime: **R\$0,0420**
(USD 0,0101)



CAPEX: USD 1,1 M

OPEX: USD 36,6 M

TCO 5 anos: **R\$ 0,0430**
(USD 0,0103)

Em regime: **R\$0,0417**
(USD 0,0100)



Mercado
(Cenário Moderado)

11 M

108 M

21 M

320 M

29 M

551 M

35 M

1.042 M

41 M

1.063 M



Volume de Usuários



Volume de Transações

OS CUSTOS PROPOSTOS PELA YELLOWPEPPER FORAM INFERIORES AOS DA VOCALINK

Análise de Custos – Cenário Conservador

Informação



Evolução dos Custos (USD milhões)



TCO (5 anos)

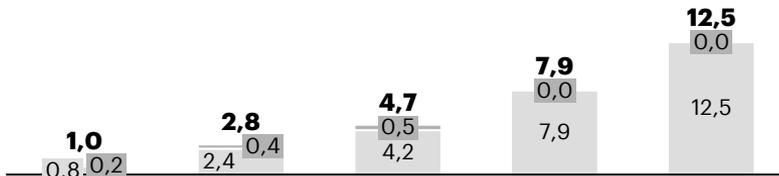
CAPEX: USD 0,9 M

OPEX: USD 32,0 M

Custo por Transação

TCO 5 anos: **R\$ 0,0494**
(USD 0,0118)

Em regime: **R\$0,0447**
(USD 0,0107)



CAPEX: USD 1,1 M

OPEX: USD 27,8 M

TCO 5 anos: **R\$ 0,0433**
(USD 0,0104)

Em regime: **R\$0,0417**
(USD 0,0100)



Mercado
(Cenário Conservador)

8 M

16 M

22 M

26 M

31 M



Volume de Usuários

79 M

243 M

418 M

791 M

1.248 M



Volume de Transações

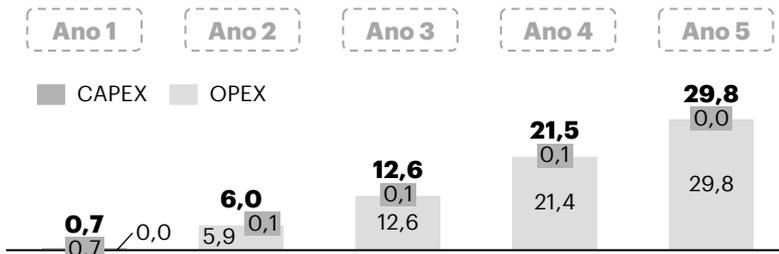
OS CUSTOS PROPOSTOS PELA YELLOWPEPPER FORAM INFERIORES AOS DA VOCALINK

Análise de Custos – Cenário Agressivo

Informação



Evolução dos Custos (USD milhões)



TCO (5 anos)

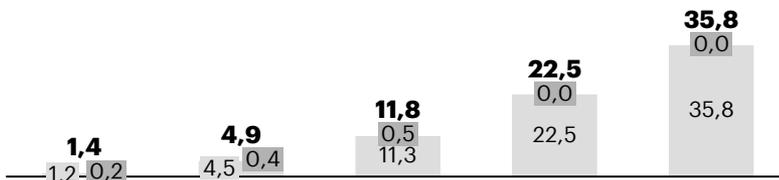
CAPEX: USD 0,9 M

OPEX: USD 69,7 M

Custo por Transação

TCO 5 anos: **R\$ 0,0391**
(USD 0,0094)

Em regime: **R\$0,0347**
(USD 0,0083)



CAPEX: USD 1,1 M

OPEX: USD 75,3 M

TCO 5 anos: **R\$ 0,0423**
(USD 0,0101)

Em regime: **R\$0,0417**
(USD 0,0100)



Mercado
(Cenário Agressivo)

13 M

30 M

60 M

75 M

90 M



Volume de Usuários

121 M

453 M

1.130 M

2.2248M

3.583M



Volume de Transações

DETALHAMENTO DOS CUSTOS



CAPEX

Volume de Participantes	Fee (USD)	Observação
Até 50 bancos	700.000	One-time
Participantes Futuros	15.000	Por banco

Custo para participantes futuros começa a vigorar após os 12 primeiros meses

OPEX

Range (Milhões)	Fee por Transação (USD)	
1	200,0	0,0150
200,0	300,0	0,0120
300,0	500,0	0,0110
500,0	1.000	0,0100
1.000	2.000	0,0080
2.000	3.000	0,0075
3.000	4.000	0,0050

Tarifas não cobradas para os primeiros 12 meses

Participante	Fee Anual por Participante (USD)
Participante Direto	27.000

Tarifas não cobradas para os primeiros 24 meses



Setup

Setup	Fee (USD)	Observação
API integração	100.000	Por adquirente

API integração: integração da plataforma com adquirentes

Tarifa (Milhões)

Tarifa (Milhões)	Fee por Transação (USD)
Tarifa	0,01000

2.2.2 ESTIMAR INVESTIMENTOS E CUSTOS DA SOLUÇÃO

Entregável: Ballpark de investimentos e custos operacionais para os próximos 5 anos (2020 até 2024)

ESTIMAMOS O MERCADO DE TRANSAÇÕES P2P ATRAVÉS DE CENÁRIOS E AVALIAMOS SUA REPRESENTATIVIDADE NO MERCADO BRASILEIRO

Metodologia para Estimativa de Transações P2P

1 DEFINIÇÃO DOS CENÁRIOS



Definição dos cenários para as estimativas do mercado P2P

2 ESTIMATIVA DO MERCADO P2P



Estimativa do volume de transações e volume financeiro do mercado de P2P

3 COMPARAÇÃO COM OUTROS MEIOS DE PAGAMENTO



Representatividade do mercado P2P em relação aos outros meios de pagamentos do mercado Brasileiro

4 ANÁLISE DE MITIGAÇÃO DE CUSTOS



Custo máximo de transações P2P para haver economias no sistema

AVALIAMOS A ADOÇÃO DO P2P EM 3 PAÍSES PARA ESTIMAR O POTENCIAL DE TRANSAÇÕES NO BRASIL

Mercados Considerados

1 DEFINIÇÃO DOS CENÁRIOS

CENÁRIO CONSERVADOR



Reino Unido



Tempo de Operação

12 Anos



Penetração na População

46%



Valor Transacionado

USD\$ 1.188 B



Volume Transacionado

2.043 M

CENÁRIO MODERADO



Austrália

2 Anos

27%

USD\$ 46 B

74 M

CENÁRIO AGRESSIVO



Suécia

7 Anos

73%

USD\$ 20,5 B

300 M

Valores Referentes a 2018

Fonte: Análise Accenture

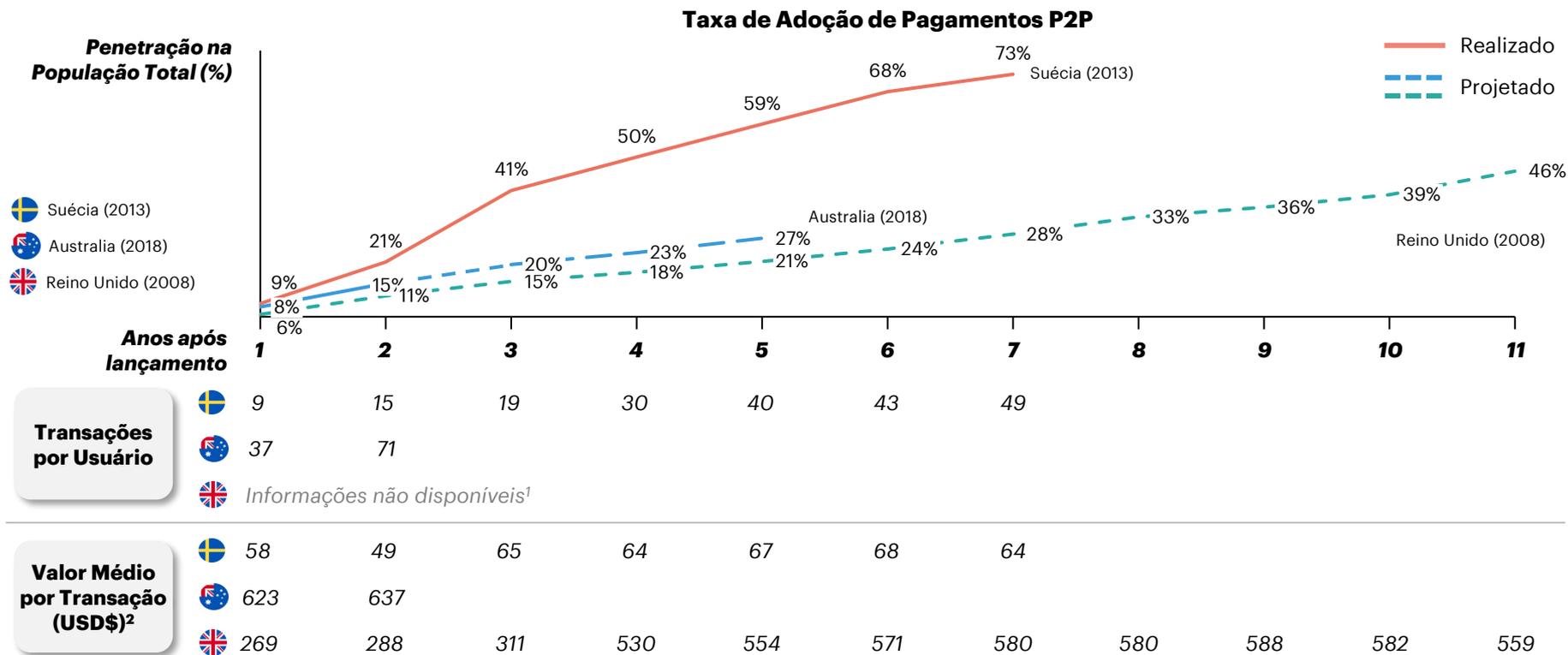
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

PARA ESTIMAR O VOLUME DE TRANSAÇÕES P2P NO BRASIL, AVALIAMOS A ADOÇÃO NOS PAÍSES EM QUE A SOLUÇÃO FOI IMPLEMENTADA

Adoção de Pagamentos P2P

DEFINIÇÃO DOS CENÁRIOS

ESTIMATIVA



Fonte: RBA, Riksbank, Faster Payments, Análise Accenture | Nota 1: Usuários de UK estimados em função do volume de transações por usuário do caso da Suécia | Nota 2: Valores convertidos para USD
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

ESTIMAMOS O TAMANHO DO MERCADO P2P BRASILEIRO A PARTIR DE REFERÊNCIAS DE ADOÇÃO DA SUÉCIA, AUSTRÁLIA E REINO UNIDO

Racional para a Estimativa

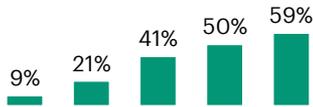
ESTIMATIVA DO MERCADO P2P



Principais Premissas

Cenários de taxa de penetração nos primeiros 5 anos

Agressivo
Caso Suécia



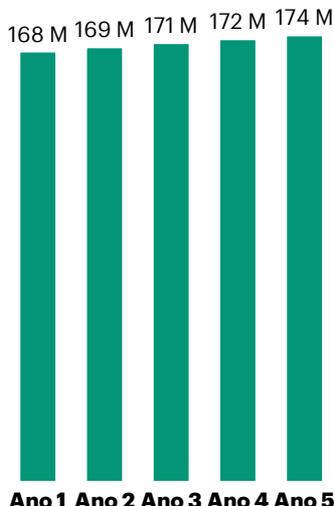
Moderado
Caso Austrália



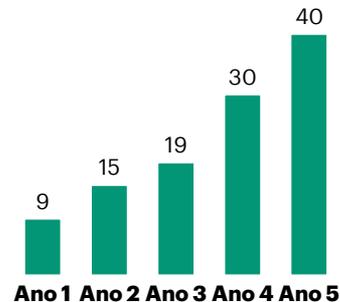
Conservador
Caso Reino Unido



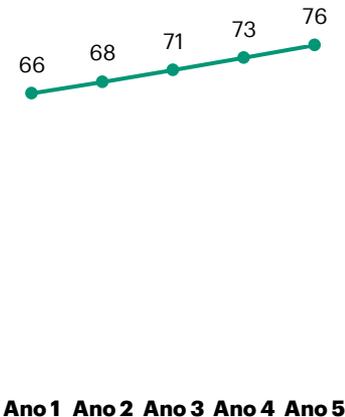
Considerada a população Brasileira adulta (15 anos+ de idade)



Progressão do volume de transações por usuário no caso da Suécia



Gasto médio do cartão de débito, com crescimento conforme o caso da Suécia

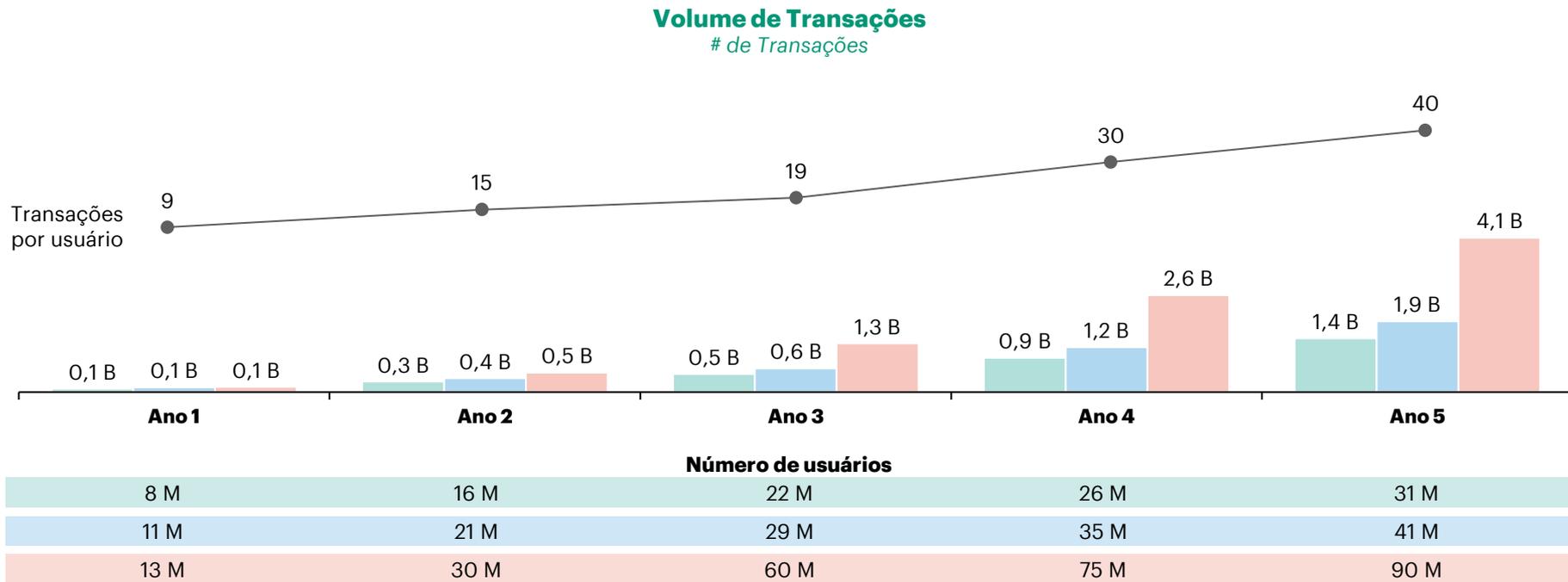


ESTIMAMOS O POTENCIAL DE TRANSAÇÕES P2P NO MERCADO BRASILEIRO AO LONGO DOS PRÓXIMOS 5 ANOS

Potencial de Transações P2P no Mercado Brasileiro

ESTIMATIVA DO MERCADO P2P

ESTIMATIVA



Nota: Gráficos fora de escala

Conservador (caso Reino Unido) Moderado (caso Austrália) Agressivo (caso Suécia)

Fonte: Análise Accenture

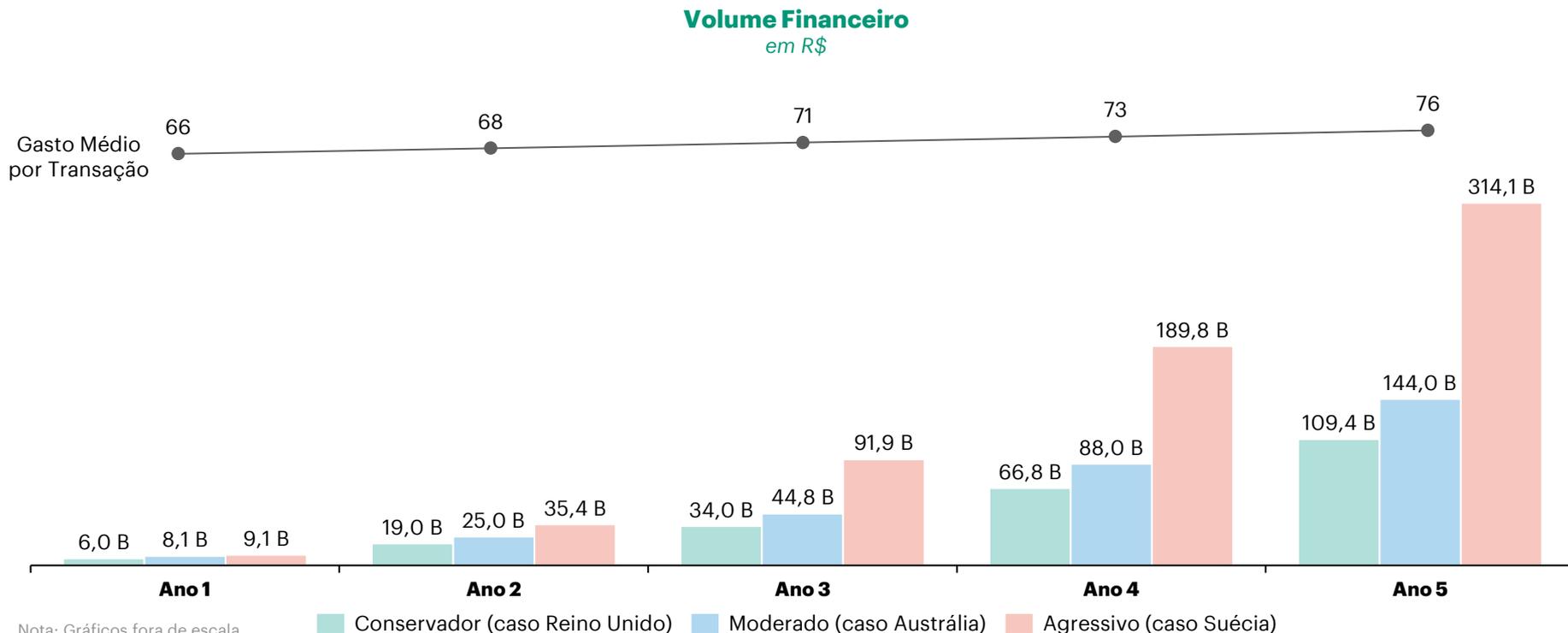
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

O VOLUME FINANCEIRO FOI ESTIMADO EM FUNÇÃO DO VOLUME TRANSACIONAL E GASTO MÉDIO POR TRANSAÇÃO

Volume Financeiro do P2P no Mercado Brasileiro

ESTIMATIVA DO MERCADO P2P

ESTIMATIVA



Nota: Gráficos fora de escala

Fonte: Análise Accenture

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

O MERCADO BRASILEIRO FOI ESTIMADO ATRAVÉS DA COMPOSIÇÃO DE SEUS DIVERSOS MEIOS DE PAGAMENTO E O CONSUMO DAS FAMÍLIAS

Estimativa do Mercado de Pagamentos Brasileiro

3 COMPARAÇÃO COM OUTROS MEIOS DE PAGAMENTO

ESTIMADO

Componentes do Mercado de Pagamentos	Fonte / Referência	Racional para Projeção	Impactado pelo P2P?
Valores em R\$			
Total	• IPC Maps	• Crescimento do PIB (2,5% a.a.) • IPCA (3,6% a.a.)	✗
Meios Eletrônicos Tradicionais <i>Cartões de crédito, débito e pré-pago</i>	• Abecs	• Crescimento histórico do mercado (12% a.a.)	✗
TED / DOC	• Bacen – CIP-Sitraf • Bacen – CIP-Siloc • Euromonitor	• Crescimento histórico TED (8,5% a.a.) • Crescimento histórico DOC (-4,6% a.a.)	✓
Dinheiro	• Bacen - Instrumentos de Pagamentos	• Diferença entre o volume total e a projeção dos outros meios de pagamento	✓
Outros <i>Boletos e cheques</i>	• BC – Compe • Euromonitor	• Crescimento histórico cheque (-5,9% a.a.) • Crescimento histórico boleto (5,0% a.a.)	✗

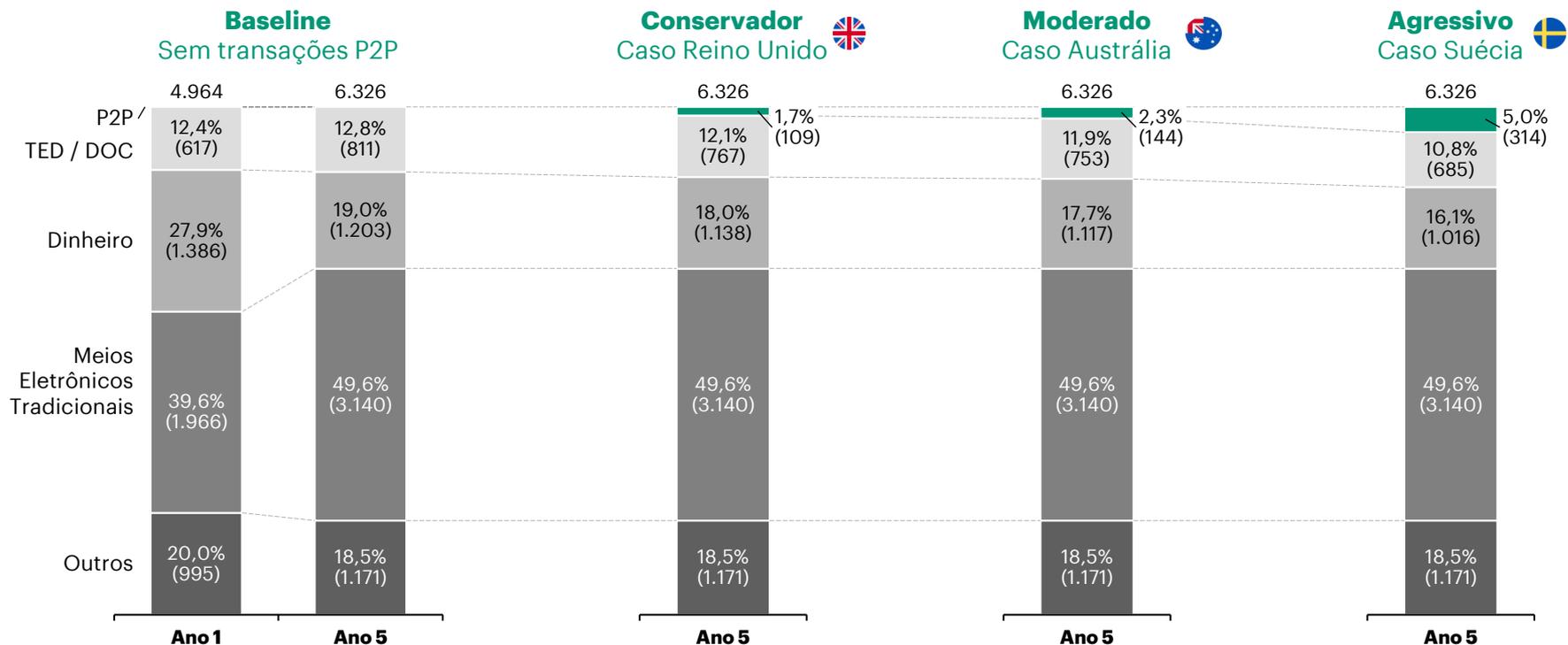
AS TRANSAÇÕES P2P TÊM O POTENCIAL DE REDUZIR O VOLUME DE TRANSFERÊNCIAS E USO DE DINHEIRO NO MERCADO BRASILEIRO

Representatividade no Mercado de Pagamentos Brasileiro

3 COMPARAÇÃO COM OUTROS MEIOS DE PAGAMENTO

ESTIMATIVA

Valores em R\$

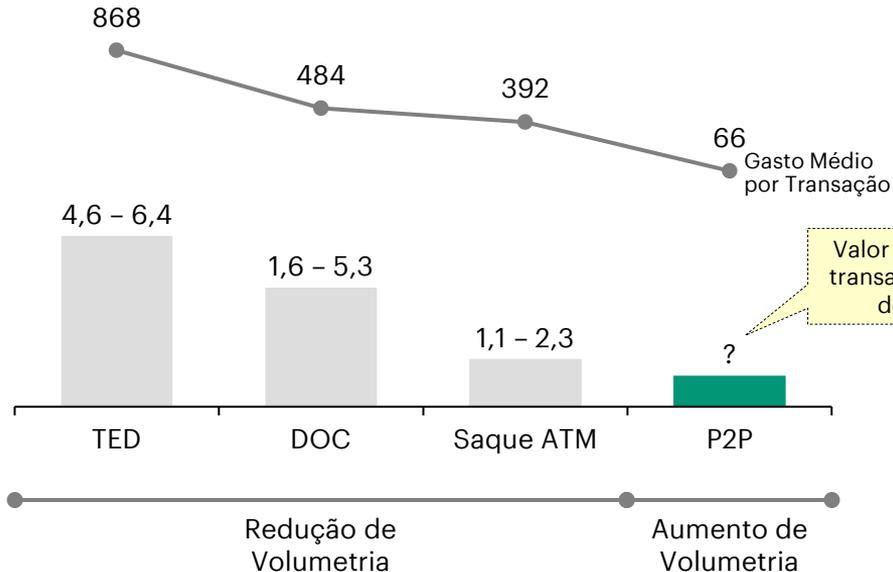


O CUSTO TOTAL POR TRANSAÇÃO DEVE SER APROXIMADAMENTE R\$0,42 PARA UM TICKET MÉDIO DE R\$66

Mitigação de Custos P2P

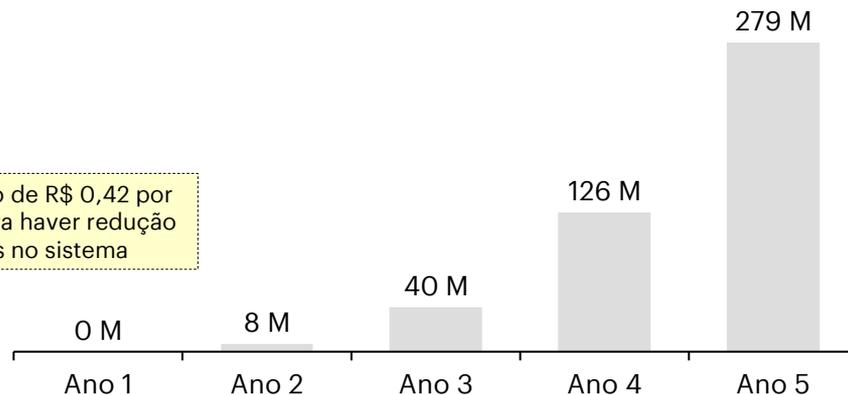
Custo por Transação e Valor Médio de Transação

R\$ | R\$ / transação



Mitigação de Custos com o P2P

R\$ 0,42 por transação P2P no cenário moderado | R\$



Nota: Gráficos fora de escala

Fonte: Análise e experiência Accenture

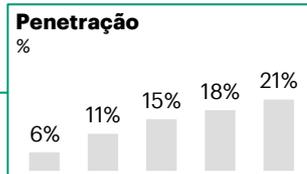
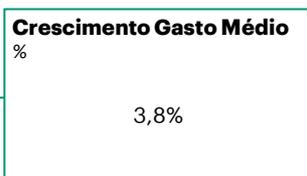
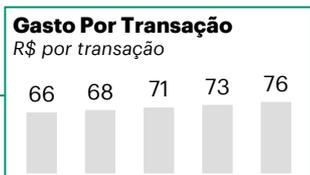
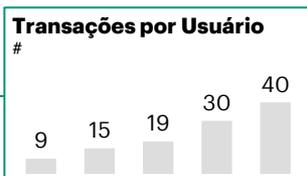
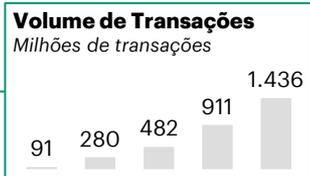
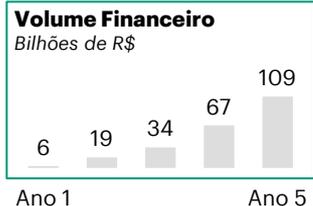
Copyright © 2020 Accenture. Todos os direitos reservados.

RACIONAL PARA AS ESTIMATIVAS (1/3)

CENÁRIO CONSERVADOR

CENÁRIO MODERADO

CENÁRIO AGRESSIVO



Fonte

- Bacen – adultos com relacionamento bancário

- Taxa de penetração baseada no caso de Reino Unido

- Transações por usuário baseada no case da Suécia

- Gasto médio por transação de cartão de débito

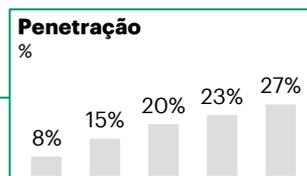
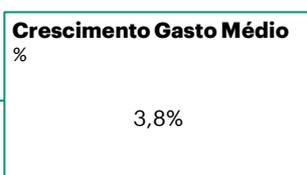
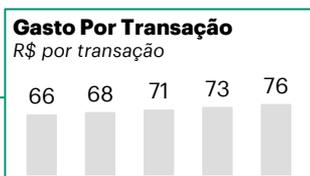
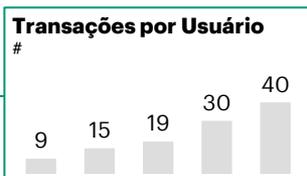
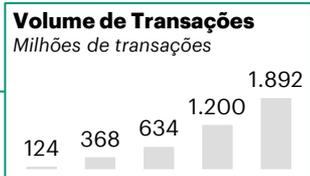
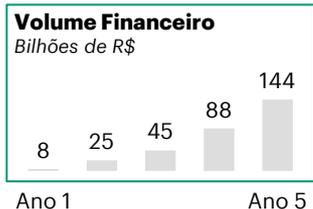
- Taxa de crescimento baseada no case da Suécia

RACIONAL PARA AS ESTIMATIVAS (2/3)

CENÁRIO CONSERVADOR

CENÁRIO MODERADO

CENÁRIO AGRESSIVO



Fonte

- Bacen – adultos com relacionamento bancário

- Taxa de penetração baseada no caso de Austrália

- Transações por usuário baseada no case da Suécia

- Gasto médio por transação de cartão de débito

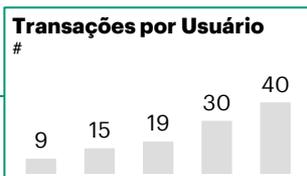
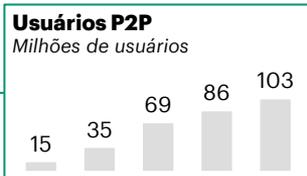
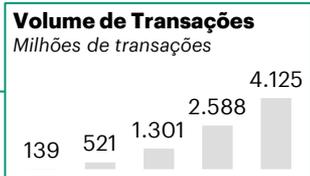
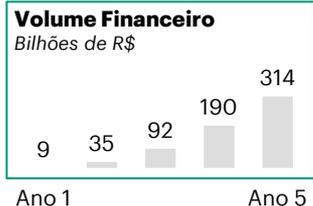
- Taxa de crescimento baseada no case da Suécia

RACIONAL PARA AS ESTIMATIVAS (3/3)

CENÁRIO CONSERVADOR

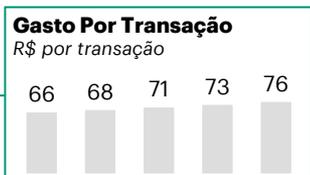
CENÁRIO MODERADO

CENÁRIO AGRESSIVO



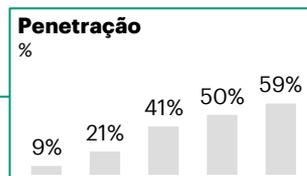
Gasto por Transação (Ano 1)
R\$ por transação

R\$ 65,51 por transação



Crescimento Gasto Médio
%

3,8%



Fonte

- Bacen – adultos com relacionamento bancário

- Taxa de penetração baseada no caso de Suécia

- Transações por usuário baseada no case da Suécia

- Gasto médio por transação de cartão de débito

- Taxa de crescimento baseada no case da Suécia

ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

Volume Financeiro P2P – Ano 5

ESTIMATIVA

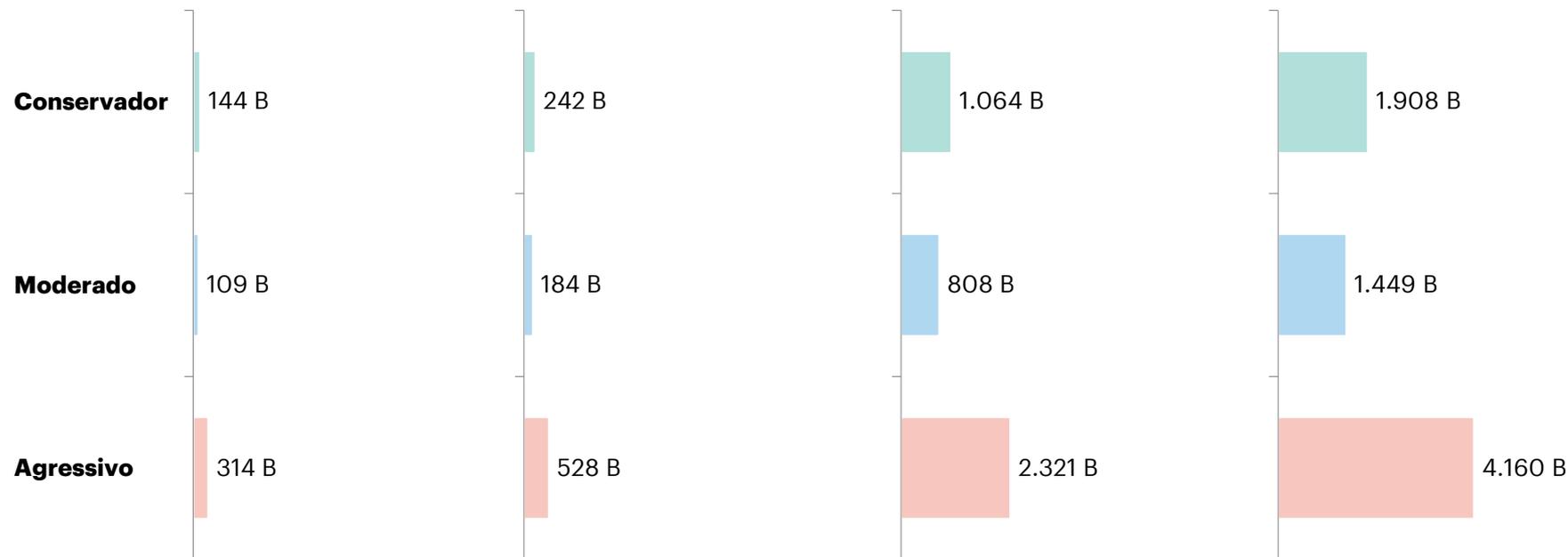
Gasto Médio por Transação

Cartão de débito (R\$ 66)

Cartão de crédito (R\$ 110)

DOC (R\$ 484)

TED (R\$ 867)



PREMISSAS (1/3)

Categoria	Descrição	Valor	Fonte
	[Baseline] Consumo das famílias	Ano 0 (2019) = R\$ 4.686 B	IPC Maps 2019
Tamanho total do mercado de pagamentos	[Taxa de crescimento] Crescimento do PIB	Ano 1 = 2,2% Ano 2 = 2,7% Ano 3 = 2,6% Ano 4 = 2,5% Ano 5 = 2,5%	Bacen – Sistema de Expectativas
	[Taxa de crescimento] IPCA	Ano 1 = 3,6% Ano 2 = 3,7% Ano 3 = 3,6% Ano 4 = 3,5% Ano 5 = 3,5%	Bacen – Sistema de Expectativas
	[Baseline] Volume financeiro	Ano 0 (2019) = 1.101 B	Abecs – Monitor de Bandeiras (interpolação linear a partir de dados até Set/19)
Tamanho do mercado de cartão de crédito	[Taxa de crescimento] Crescimento anual	14,1% a.a.	Abecs – Monitor de Bandeiras (considerada a mesma taxa ao longo de 5 anos)
Tamanho do mercado de cartão de débito	[Baseline] Volume financeiro	Ano 0 (2019) = 629 B	Abecs – Monitor de Bandeiras (interpolação linear a partir de dados até Set/19)
	[Taxa de crescimento] Crescimento anual	8,8% a.a.	Abecs – Monitor de Bandeiras (considerada a mesma taxa ao longo de 5 anos)

PREMISSAS (2/3)

Categoria	Descrição	Valor	Fonte
	[Baseline] Volume financeiro	Ano 0 (2019) = 18 B	Abecs – Monitor de Bandeiras (interpolação linear a partir de dados até Set/19)
Tamanho do mercado de cartão pré-pago	[Taxa de crescimento] Crescimento anual	Ano 0 = 68,2% Ano 1 = 47,7% Ano 2 = 33,4% Ano 3 = 23,4% Ano 4 = 16,4% Ano 5 = 11,5%	Abecs – Monitor de Bandeiras (ano 0) Premissa Accenture (anos 2 a 5)
	[Baseline] Volume financeiro total	Ano 0 (2019) = 92 B	Bacen – Compe
Tamanho do mercado de cheque	[Baseline] Representatividade consumidor	11,2%	Euromonitor - Financial Cards and Payments in Brazil
	[Taxa de crescimento] Crescimento anual	-5,9% a.a.	Bacen – Compe (considerada a mesma taxa ao longo de 5 anos)
	[Baseline] Volume financeiro total	Ano 0 (2019) = 5.847 B	Bacen - CIP-Sitraf (interpolação linear a partir de dados até Nov/19)
Tamanho do mercado de TED	[Baseline] Representatividade consumidor	8,5%	Premissa Accenture, baseada na estimativa da Euromonitor – Financial Cards and Payments in Brazil
	[Taxa de crescimento] Crescimento anual	8,5% a.a.	Bacen - CIP-Sitraf (considerada a mesma taxa ao longo de 5 anos)

PREMISSAS (3/3)

Categoria	Descrição	Valor	Fonte
Tamanho do mercado de DOC	[Baseline] Volume financeiro total	Ano 0 (2019) = 147 B	CIP – Siloc (interpolação linear a partir de dados até Nov/19)
	[Baseline] Representatividade consumidor	55%	Premissa Accenture, baseada na estimativa da Euromonitor – Financial Cards and Payments in Brazil
	[Taxa de crescimento] Crescimento anual	-4,6% a.a.	CIP – Siloc (considerada a mesma taxa ao longo de 5 anos)
Tamanho do mercado de boleto	[Baseline] Volume financeiro total	Ano 0 (2019) = 3.459 B	CIP – Siloc (interpolação linear a partir de dados até Nov/19)
	[Baseline] Representatividade consumidor	25%	Premissa Accenture
	[Taxa de crescimento] Crescimento anual	5,0% a.a.	CIP – Siloc (considerada a mesma taxa ao longo de 5 anos)
Tamanho do mercado de dinheiro	[Baseline] Valor financeiro total	Diferença entre o total do mercado de pagamentos e os outros meios de pagamentos estimados	Calculado

3.1.1 CONSTRUIR MODELO DE NEGÓCIOS E REGRAS

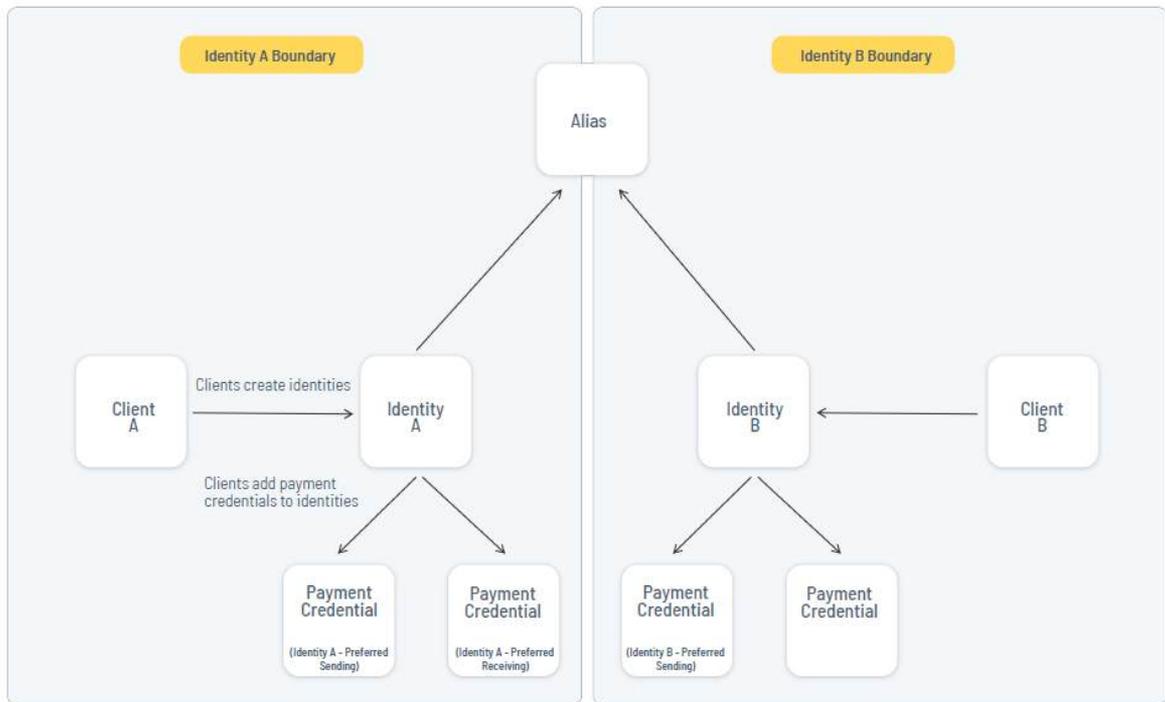
Entregável: Controles e redundâncias da plataforma

MODELO DE DADOS PREVÊ MÉTODOS PARA GARANTIR QUE NENHUMA INFORMAÇÃO SENSÍVEL TRANSPAREÇA DE UM PARCEIRO A OUTRO

Modelo de Segregação de Dados

PROPOSTA
YELLOWPEPPER

- Todos os dados são **segregados por entidade** parceira para proteger os dados e permitir que as transações são realizadas utilizando um alias
- A interface com o diretório de Alias é construída com APIs. É usado OAuth2 para permitir que **apenas os donos da informação possam alterá-la** (CRUD)
- A informação sensível na base de alias é protegida por **criptografia única** por entidade, além disso, são impostas **restrições para acesso direto e registrados os logs de alterações** (para auditoria)



AMBAS AS SOLUÇÕES APRESENTARAM PROPOSTAS QUE CONTEMPLAM ALTA DISPONIBILIDADE DO SISTEMA (PELO MENOS 99,99% DO TEMPO)

Alta Disponibilidade da Plataforma



Proposta para Alta disponibilidade:

- Realização de testes e MVP em infraestrutura off-shore (com as garantias de disponibilidade)
- Solução hospedada em **dois datacenters que geram uma cloud em território brasileiro** (o parceiro de infraestrutura ainda não foi revelado)
- Expectativa migração da solução para **Azure (Q4 2020)**
- Atende PCI-DSS, ISO27000 e LGPD (nos moldes europeus)

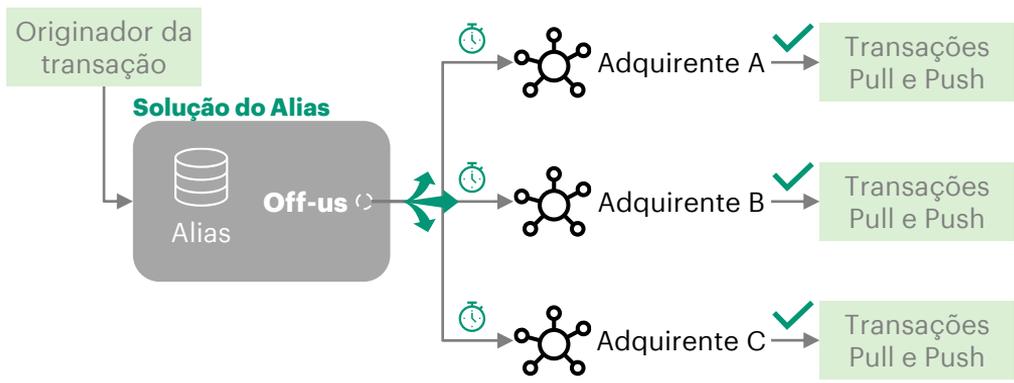
Proposta para Alta disponibilidade:

- Solução hospedada em **três datacenters da Google Cloud, todos em território brasileiro**
- Disaster recovery e base de produção contempladas
- Capacidade de redimensionamento automático
- Atende PCI-DSS, SOC 2, ISO27000 e LGPD (nos moldes europeus)

Ambas as soluções entregam a alta disponibilidade necessária para o arranjo devido a suas opções de infraestrutura adicionado de certificados de segurança e qualidade de dados

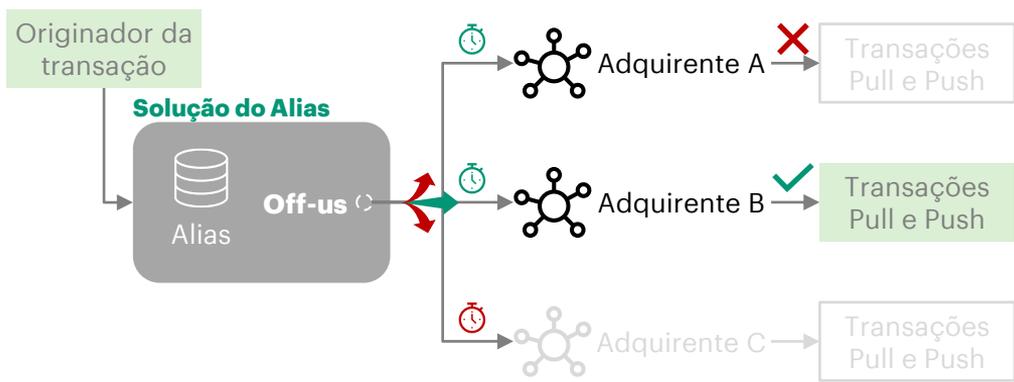
A SELEÇÃO DO ADQUIRENTE LEVARÁ EM CONTA O NÚMERO DE PARTICIPANTES E SUA CAPACIDADE DE ROTEAMENTO (LATÊNCIA)

Critério de Seleção do Adquirente



A **seleção inicial** do adquirente levará em conta:

- Balanciamento:** o fluxo de transações será inicialmente dividido igualmente entre os adquirentes disponíveis em uma janela de tempo
- Prontidão:** as transações serão alocadas sobre adquirentes que se demonstrarem online e capazes de resolver as transações de Pull e Push
- Latência:** A latência do adquirente (medida periodicamente) alterará o balanceamento dentro de um limite predeterminado



Na operação, o balanceamento pode ser afetado por:

- Prontidão:** Caso o adquirente não se demonstre pronto para resolver as transações, sua "cota" será redistribuída sobre os demais participantes durante o período de indisponibilidade
- Latência:** Caso de latência maior que um limite, o adquirente será penalizado no fluxo de transações até o limite de ser impedido à receber novas transações (essa demanda não atendida será alocada nos demais participantes)

3.1.2 CONSTRUIR MODELO DE NEGÓCIOS E REGRAS

Entregável: Processos de segurança

A DISCUSSÃO DE ANTIFRAUDE DEVE LEVAR EM CONTA OS PRINCÍPIOS DIRECIONADORES DA SOLUÇÃO DO ALIAS

Princípios Direcionadores da Solução para o MVP

- A **chave primária do Alias é o CPF** – cada e-mail ou telefone será traduzido em um CPF, que por sua vez tem as informações de pagamentos atreladas. Cada CPF pode ter apenas 1 informação de pagamento preferencial (default)
- O **usuário precisa realizar o opt-in** para utilizar a solução FAST
- É permitido que o **usuário realize o opt-out** da solução FAST
- As **informações cadastrais sempre são provenientes da entidade** direta relacionada ao cliente (a solução Alias não terá permissão para atualizar os dados armazenados nas entidades)
- A interface do Alias será embarcada no app / internet banking das entidades diretas para **reaproveitamento das estruturas de segurança e autenticação já estabelecidas**
- É esperado que exista o **compartilhamento de informações (blacklist de CPFs) entre participantes** do consórcio

O OBJETIVO PRIMÁRIO SERÁ ATUAR EM AÇÕES PREVENTIVAS DE ANTIFRAUDE

PARA DISCUSSÃO

Etapas de Mitigação de Fraudes

Prevenção



Tokenização do cartão realizada pelas bandeiras e armazenamento somente do token no gestor do Alias¹

Segregação lógica e/ou física (preferencial) dos dados das Entidades Diretas cadastradas no gestor do Alias

Comunicação criptografada ponta a ponta

Autenticação a partir dos canais já desenvolvidos pelas entidades diretas

Regras adicionais para realização da 1ª transação para recebedor (favorecido) não cadastrado

Detecção

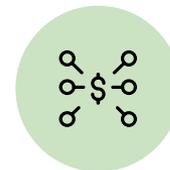


Score de fraude da Bandeira (para pull e push) com recomendação de aprovação / negação

Score de fraude da Entidade Direta (para pull e push) com decisão final de autorizar / negar a transação

Processo de PLD vigente em todas as Entidades Diretas (a fim de identificar comportamentos suspeitos)

Recuperação

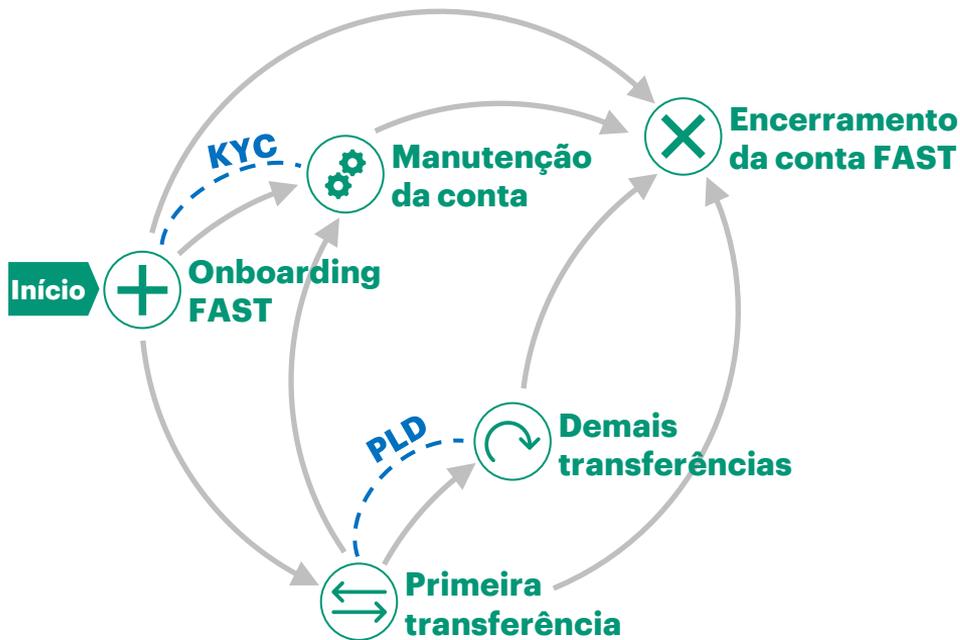


Recuperação sob responsabilidade da Entidade Direta pagadora da transação (similar à transações de DOC e TED)

Bandeira responsável pela garantia do pagamento (collateral) em caso de não pagamento da Entidade Direta

A INTERAÇÃO DO CLIENTE COM A SOLUÇÃO DO ALIAS É SEGREGADA EM 5 MOMENTOS PRINCIPAIS

Momentos de Interação com o Cliente



+ Onboarding FAST

Realização do **opt-in do usuário**, através do aplicativo e/ou internet banking da entidade emissora, à solução de pagamentos

⚙️ Manutenção da conta

Realização de **alterações de cartões aderidos ao FAST e cartão padrão** dentro do cadastro do cliente (informação segregada por entidade emissora)

↻ Primeira transferência

Realização da 1ª transferência de um pagador para um recebedor irá **demandar mecanismos** de mitigação de fraudes (validação com transferência aleatória)

↔ Demais transferências

Transações entre um pagador e um recebedor reconhecidos segue regras mais brandas para mitigação de fraude

✕ Encerramento da conta FAST

Encerramento da participação do cliente no FAST, impedindo que este usuário envie ou receba fundos

OS DADOS DE ONBOARDING PARA O FAST DEVEM SER SINCRONIZADOS COM O CADASTRO GERAL DA ENTIDADE



PARA DISCUSSÃO

Considerações sobre o Onboarding

+ Objetivo da interação

Realização do **opt-in do usuário**, através do aplicativo e/ou internet banking da entidade direta, à solução de pagamentos

+ Fluxo simplificado



+ Sugestões Iniciais

- Realizar cadastro **dentro do ambiente seguro e autenticado** da entidade direta relacionada ao cliente
- Informações do cliente (Nome, CPF, e-mail e celular) **vem preenchidos e não podem ser editados** na tela de onboarding FAST
 - **Atualizações** de dados devem ser **realizadas em tela central de cadastro** das entidades diretas
- O **usuário** poderá ver as informações (cadastro) e **selecionar o cartão de débito / pré-pago padrão** relacionados à entidade
- Ao finalizar o onboarding é **mandatório o uso de um 2º fator de autenticação**

O PROCESSO DE MANUTENÇÃO DA CONTA SERÁ SIMILAR AO ONBOARDING FAST



PARA DISCUSSÃO

Considerações sobre a Manutenção de Contas

Objetivo da interação

Realização de **alterações de cartões aderidos ao FAST e cartão padrão** dentro do cadastro do cliente (informação segregada por entidade emissora)

Fluxo simplificado



Sugestões Iniciais

- **Atualizações** de dados devem ser **realizadas em tela central de cadastro** das entidades diretas
- Manutenção de conta com foco na gestão dos cartões de débito e pré-pagos da conta no Alias (a entidade pode acessar as informações de cartão relacionadas a si mesma)
- **Cartões bloqueados e/ou expirados** devem ser **atualizados automaticamente** pelas Entidades Diretas responsáveis
- **Cartões** padrão **suspensos temporariamente** devem ser **substituídos pelo cliente**. Caso não ocorra atualização, a transação será negada

O CADASTRO DO USUÁRIO É ALTAMENTE SENSÍVEL PARA INTEGRIDADE POSTERIOR DAS TRANSAÇÕES

Cenários de Fraude Durante Gestão da Conta

	Passos de Fraude	Mitigadores
Clonagem de Celular <i>Fraudador rouba / clona número de celular e tenta cadastrá-lo como Alias para recebimento de fundos</i>	1. Registrar celular clonado no cadastro geral do Emissor	Emissor solicita 2FA para confirmar troca de celular
	2. Associar celular no cartão da conta falsa	1º registro: Celular é associado ao cartão/CPF falso Demais: Alias identificará celular em outro CPF
Clonagem de E-mail <i>Fraudador rouba / clona e-mail e tenta cadastrá-lo como Alias para recebimento de fundos</i>	1. Registrar e-mail clonado no cadastro geral do Emissor	Emissor solicita 2FA para confirmar troca de e-mail
	2. Associar e-mail no cartão da conta falsa	1º registro: E-mail é associado ao cartão/CPF falso Demais: Alias identificará e-mail em outro CPF
Clonagem de CPF <i>Fraudador usa CPF e tenta cadastrá-lo como Alias para recebimento de fundos</i>	1. Registrar CPF roubado no cadastro geral do Emissor	Emissor não permite alterações de CPF na conta bancária existente
	2. Associar CPF do usuário no cartão da conta falsa	1º registro: CPF é associado à conta Demais: cadastro de CPF será bloqueado

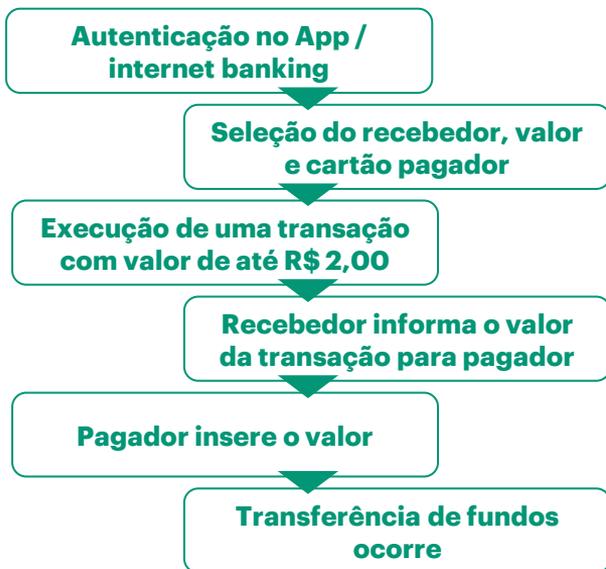
A 1ª TRANSAÇÃO PARA UM NÃO FAVORECIDO EXIGIRÁ UM NÍVEL DE SEGURANÇA ADICIONAL

Considerações sobre a Primeira Transferência

Objetivo da interação

Realização da 1ª transferência de um pagador para um receptor irá **demandar de mecanismos** de mitigação de fraudes (validação com transferência aleatória)

Fluxo simplificado



Sugestões Iniciais

- A 1ª transferência entre um determinado pagador e um determinado receptor deve passar pela **verificação de transação** (valor randômico entre R\$0,00 e R\$ 2,00)
 - Este procedimento será **aplicável somente para transferência** no qual o receptor é uma pessoa **ainda não cadastrada** como favorecida pelo cliente
- Potencial de geração de uma **whitelist de receptores** para ser compartilhada com os demais participantes do consorcio
- Potencial de geração de uma **blacklist de receptores** para ser compartilhada com os demais participantes do consorcio e ter transações bloqueadas
- Todas as transações devem gerar um **ID único de identificação** para rastreabilidade entre entidades em caso de fraude recuperável

AS DEMAIS TRANSFERÊNCIAS AO MESMO RECEBEDOR SEGUEM REGRAS SIMILARES À DOC E TED



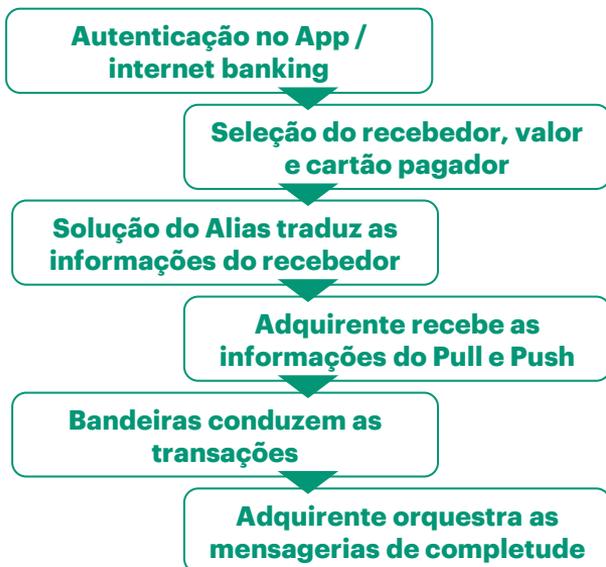
PARA DISCUSSÃO

Considerações sobre as Demais Transferências

Objetivo da interação

Transações entre um pagador e receptor reconhecidos segue regras **modelo DOC e TED** para mitigação de fraude

Fluxo simplificado



Sugestões Iniciais

- Mandatório o uso de **2º fator de autenticação** para confirmação da transação (similar à DOC e TED)
- A transação pull e push podem ser **incrementadas com score de fraude das bandeiras** com sugestão de aprovação / negação, no entanto a **aprovação final é de responsabilidade da Entidade Direta pagadora**
- As transações devem começar a ser irrevogáveis a partir do momento que são disponibilizados os recursos para o receptor
- Antes do ponto de irrevogabilidade, é responsabilidade do consórcio (adquirente, bandeiras e emissores) a realização de desfazimentos
- Ao fim da transação o adquirente deve informar os participantes do sucesso (ou insucesso) da mesma
- Todas as transações devem gerar um **ID único de identificação** para rastreabilidade entre entidades em caso de fraude recuperável

NA ETAPA DE TRANSAÇÃO OS SCORES DE BANDEIRAS E EMISSORES PODEM AUXILIAR NA PREVENÇÃO DE FRAUDES

Cenários de Fraude Durante Transação

	Passos de Fraude	Mitigadores
Criação de conta bancária falsa <i>Fraudador cria uma conta bancária usando o CPF e nome do usuário</i>	1. Criar conta no Emissor	Emissor deve avaliar regras e informações adicionais para registro da conta
	2. Associar CPF no Alias	1º registro: CPF é associado com informações de celular e e-mail do fraudador → durante transação score de autorização da bandeira e emissor devem identificar ações suspeitas Demais registros: Alias envia SMS ao celular já existente informado a alteração → durante transação score de autorização da bandeira e emissor devem identificar ações suspeitas
Mudar o número do celular na agenda <i>Fraudador altera o celular de um ou mais contatos do usuário</i>	1. Usuário selecionar contato para enviar fundos e não identifica nº novo	Alias retorna nome completo do receptor solicitando confirmação da transação
	2. Usuário mesmo assim confirma a transação	Transação PUSH (Bandeira e Emissor receptor) podem identificar suspeita de envio e negar transação

O ENCERRAMENTO DA CONTA INATIVA O CLIENTE MAS PERMITE QUE OS ALIAS POSSAM SER USADOS FUTURAMENTE



PARA DISCUSSÃO

Considerações sobre o Encerramento de Conta

Objetivo da interação

Encerramento da participação do cliente no FAST, impedindo que este usuário envie ou receba fundos

Fluxo simplificado



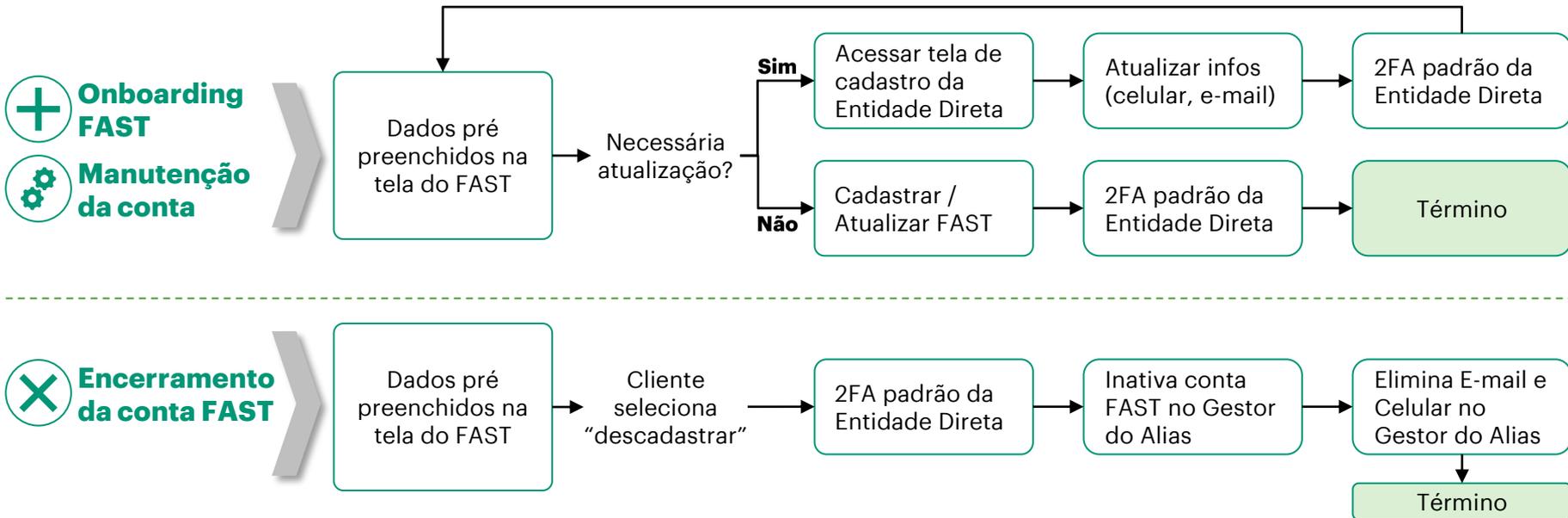
Sugestões Iniciais

- A conta deve ser **inativada** junto ao gestor do Alias, **excluída da base online após 1 ano** de inatividade e **expurgada após 5 anos**
- As **informações (e-mail e telefone) devem ser eliminadas da base do alias**, permitindo o reuso (principalmente do telefone) em clientes futuros
- Obs.: Crítico manter logs de transação e alterações para evitar fraudes na troca de números e rastreabilidade de alterações

NO GERAL OS FLUXOS DE GESTÃO DO CADASTRO FAST SERÃO PROVIDOS DE 2º FATORES DE AUTENTICAÇÃO

Resumo dos Fluxo de Gestão do Cadastro

PARA DISCUSSÃO



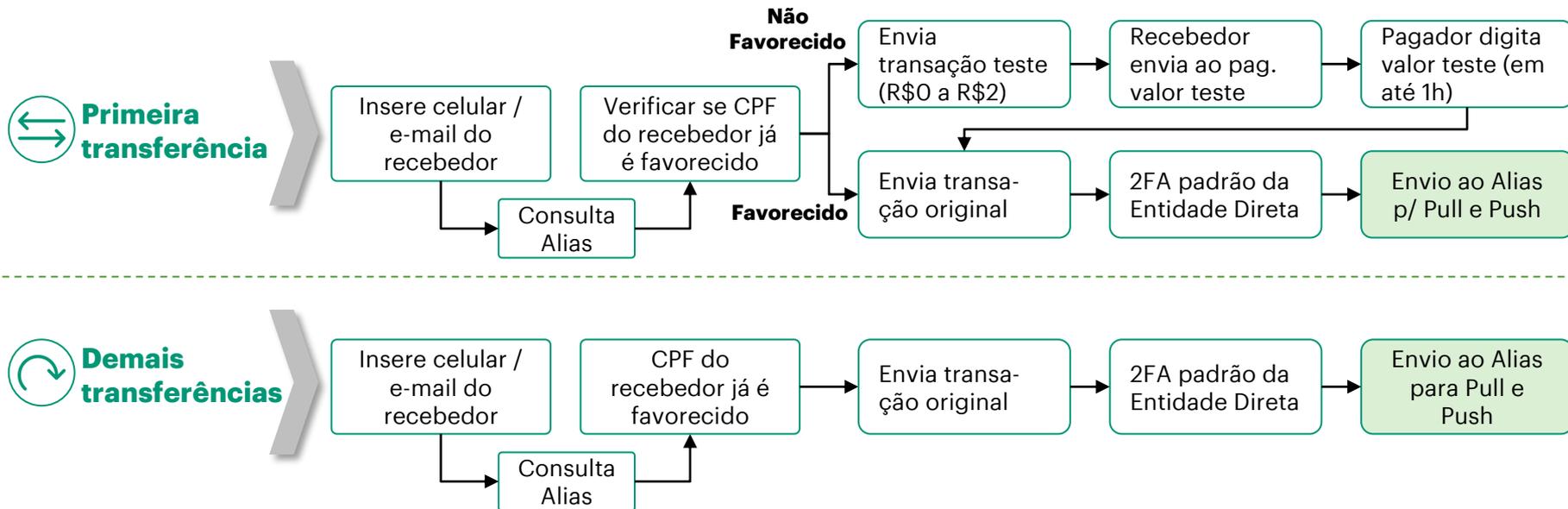
Sugestões complementares

Avaliar camadas endpoint (celular, computador), navegação (browser, velocidade de cliques), rede (endereço IP, geolocalização) e comportamento cliente a fim de identificar mudanças no perfil de risco

A 1ª TRANSAÇÃO EXIGIRÁ MAIS VALIDAÇÕES PARA MINIMIZAR RISCOS DE FRAUDE DO RECEBEDOR

Resumo dos Fluxo de Transação

PARA DISCUSSÃO



Sugestões complementares

Avaliar camadas endpoint (celular, computador), navegação (browser, velocidade de cliques), rede (endereço IP, geolocalização) e comportamento cliente a fim de identificar mudanças no perfil de risco

3.1.3 CONSTRUIR MODELO DE NEGÓCIOS E REGRAS

Entregável: Proposta de SLAs técnicos e de negócio

É NECESSÁRIA A DEFINIÇÃO DO SLA DA TRANSAÇÃO E DE SUPORTE AO NEGÓCIO

Arranjo da Execução da Transação

SLAs de Suporte ao Negócio

*Proveniente da proposta Vocalink e Yellowpeper



Retorno do chamado



Atendimento N1, N2 e N3



Resolução incidente crítico



Resolução incidente alto



Resolução incidente médio



Resolução incidente baixo

SLAs da Transação

Entidade Direta

Envio de informações da transação ao Alias



Alias

Proxy dos dados



Retorno ao Emissor

Envio ao Adquirente



Adquirente Bandeiras Emissores

Pull – Confirmação da retirada de fundos



Push – Confirmação do recebimento de fundos

AS EMPRESAS COMPARTILHARAM INFORMAÇÕES SOBRE O SERVIÇO DE SUPORTE OFERECIDO

SLAs de Suporte ao Negócio



Atendimento N1



Atendimento N2



Atendimento N3

24x7x365; em português, inglês e espanhol
(potencial contratação de equipe local)

24x7x365; em inglês
(potencial fornecimento em português)

24x7x365; em inglês



Resolução incidente: crítico



15 min



6 horas



2 horas



N/I



Resolução incidente: alto



2 horas



24 horas



24 horas



N/I



Resolução incidente: médio



1 dia útil



15 dias úteis



2 dias



N/I



Resolução incidente: baixo



5 dias úteis



N/I



5 dias



7 dias



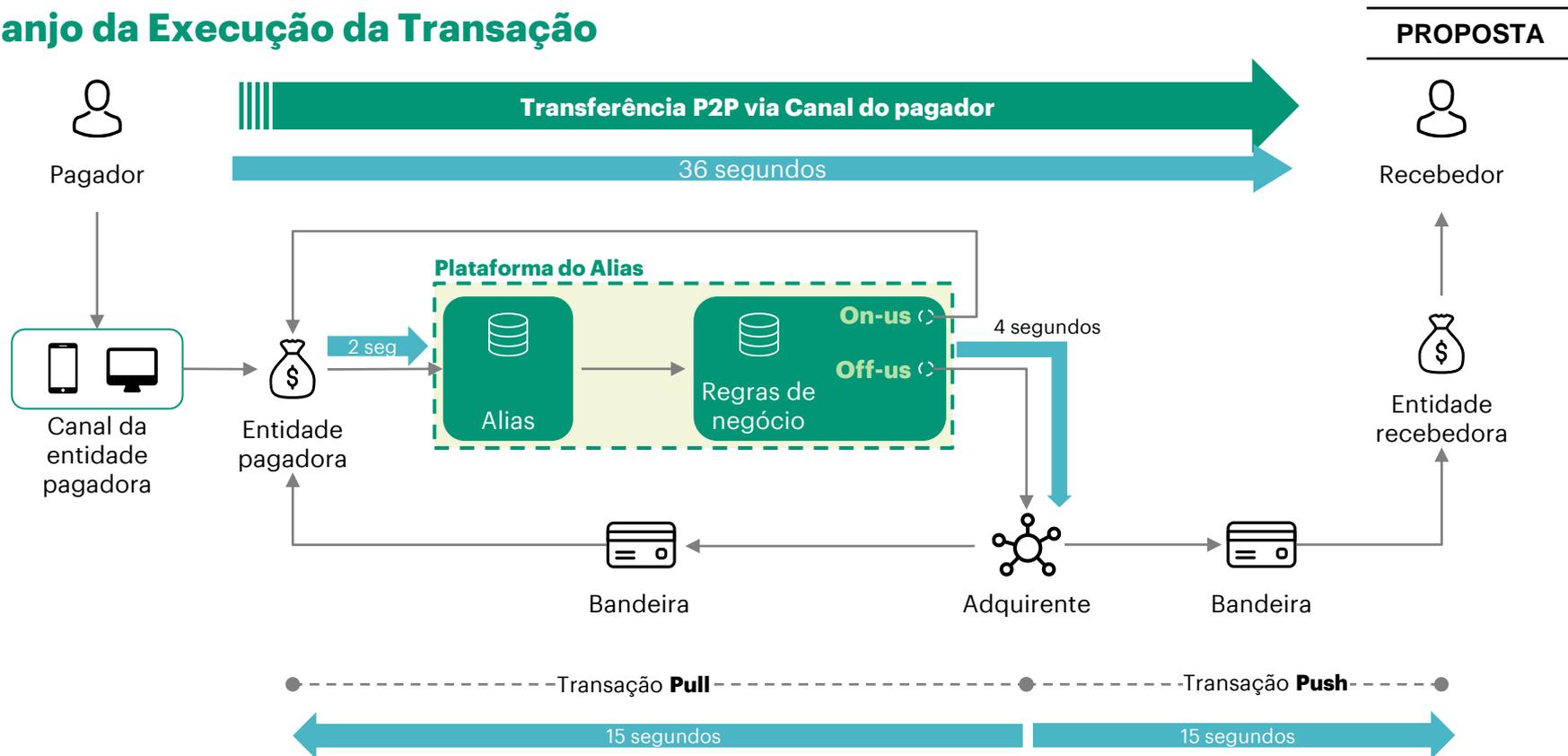
Tempo de resposta



Tempo resolução alvo

SUGERE-SE QUE O SLA PONTA A PONTA DA TRANSAÇÃO P2P NÃO ULTRAPASSE OS 36 SEGUNDOS

Arranjo da Execução da Transação



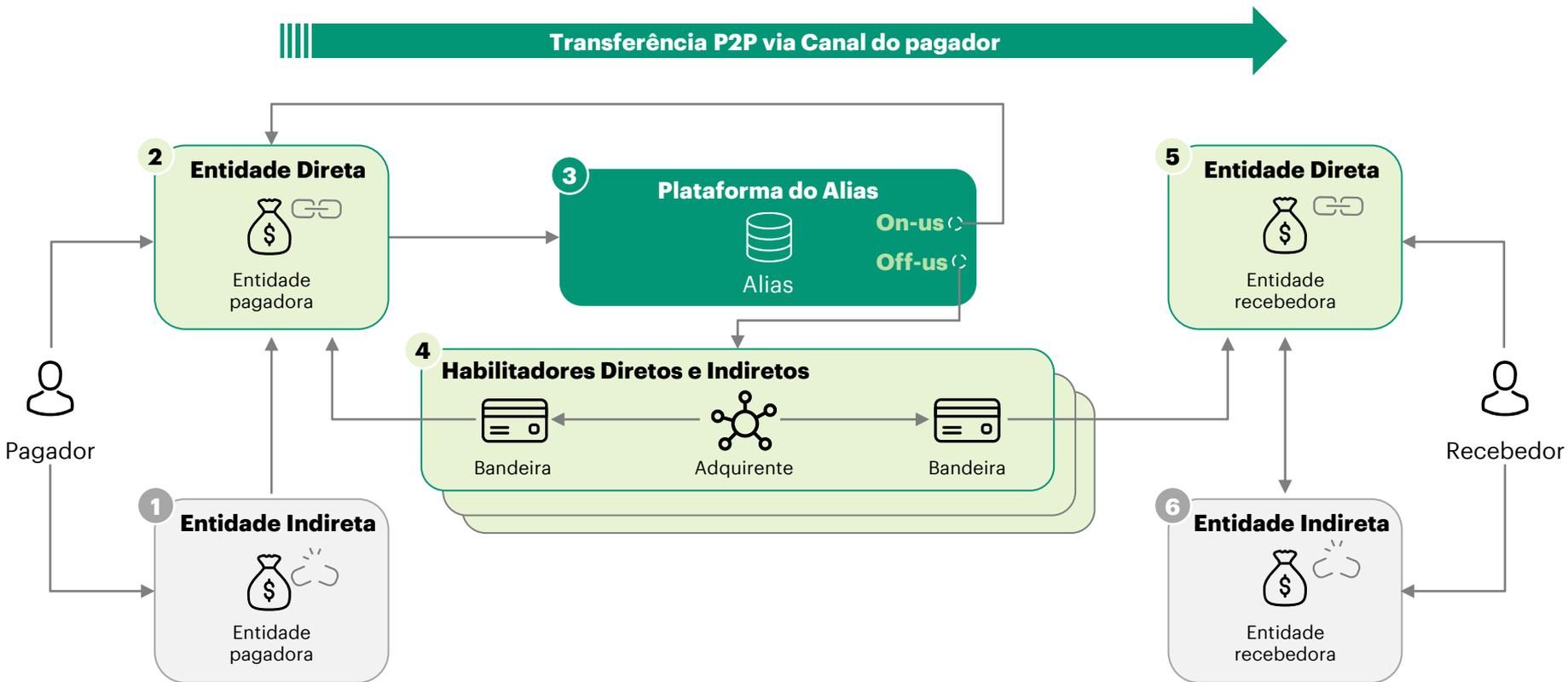
3.2.1 DEFINIR MODELO DE GOVERNANÇA ENTRE AS PARTES

Entregável: Papeis e responsabilidades dos atores Abecs

O MODELO SERÁ COMPOSTO POR PARTICIPANTES DIRETAMENTE CONECTADOS À PLATAFORMA OU POR MEIO DE TERCEIROS

Fluxo do Consórcio e Participantes

ILUSTRATIVO



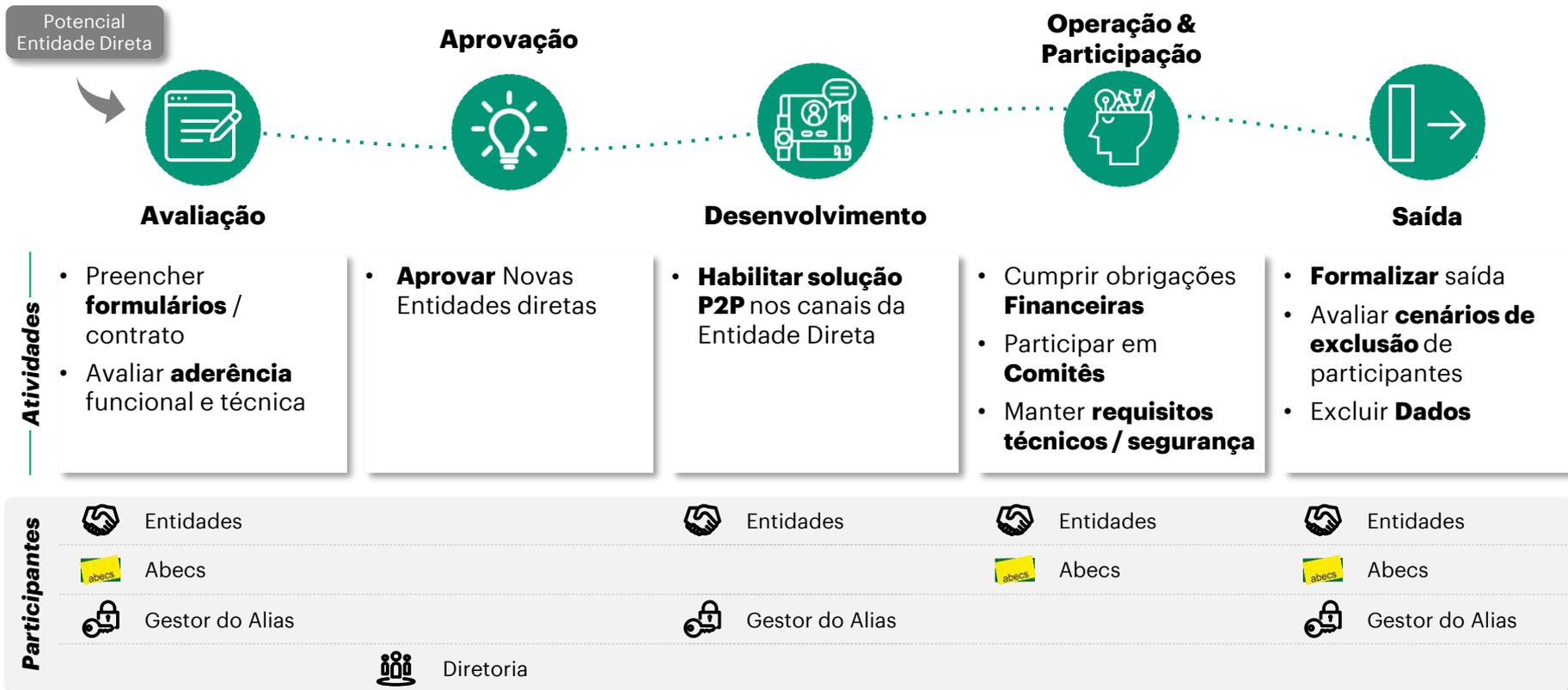
PRINCIPAIS RESPONSABILIDADES DAS ENTIDADES DIRETAS E INDIRETAS

Responsabilidades

	 Entidade Direta	 Entidade Indireta	
VISÃO DE NEGÓCIOS	Instituição de pagamento (IP) reconhecida pelo BCB	✓	
	Contribuição anual para manutenção da plataforma	✓	
	Direito de participação ativa nos comitês executivos (válido apenas para cenário de regime do modelo de governança)	✓	
	Viabilizar interoperabilidade às entidades indiretas	✓	
	Possuir um contrato bilateral com instituições diretas		✓
VISÃO TÉCNICA	Atender aos requisitos mínimos de segurança e antifraude	✓	✓ ⁽²⁾
	Comunicar-se de forma criptografada com a plataforma de Alias ⁽¹⁾	✓	✓
	Possuir integração com os serviços de fast funds das bandeiras homologadas	✓	
	Possuir conta reserva na CIP para garantir os princípios de liquidez	✓	

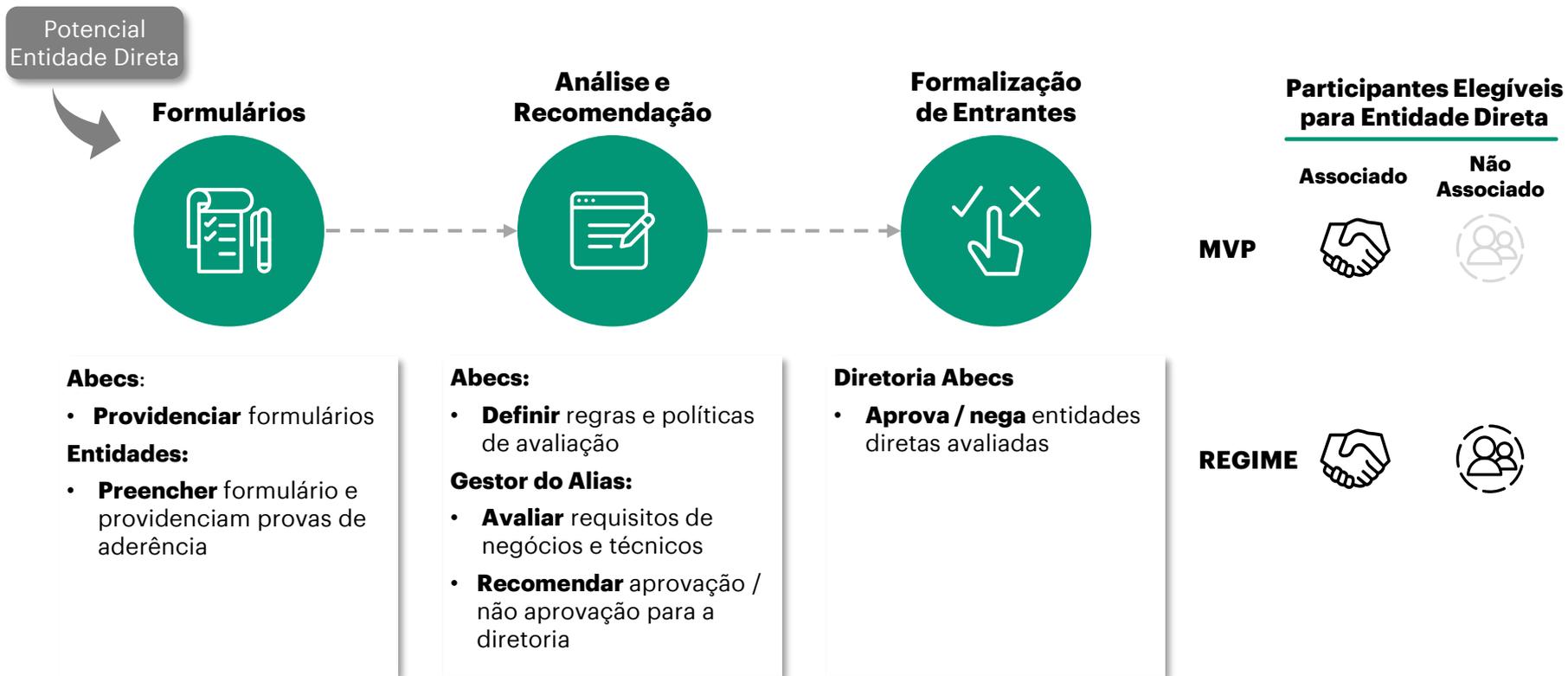
PARA UM PARTICIPANTE SER CATEGORIZADO COMO ENTIDADE DIRETA NO P2P, DEVE HAVER APROVAÇÃO PRÉVIA E ACORDO REGRAS DE USO

Ciclo de Vida para Participação no P2P



A AVALIAÇÃO E APROVAÇÃO É FUNDAMENTAL PARA QUE SOMENTE ENTIDADES COM PROCESSOS ROBUSTOS ACESSEM O ALIAS

Avaliação e Aprovação de Novas Entidades



O DESENVOLVIMENTO DO P2P PREVÊ TODAS AS ATIVIDADES NECESSÁRIAS PARA ENTRADA COM QUALIDADE EM PRODUÇÃO

Ciclo de Vida de Desenvolvimento

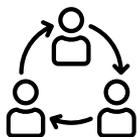


Principais Atividades

- Viabilizar um **modelo de negócio** que permita a criação e gestão de **contratos bilaterais** com **entidades indiretas**
- Atualizar **ofertas** para usuários finais **para** incluir a **Solução P2P**
- Desenvolver **telas** para transação P2P
- Habilitar **soluções**
- Bandeiras
- Implantar **regras definidas pelo consórcio P2P** (ex.: notificações, fatores de autenticação)
- Integrar com o gestor do alias a partir de **APIs ou ISO 8583**
- Garantir **tokenização** do cartão do usuário
- **Testes de conexão** entre entidade e base do alias
- **Testes de stress** para diferentes volumes transacionais
- Testes de **segurança e antifraude**
- Testar uso da plataforma **de modo controlado (Friends & Family)**
- Desenhar **estratégia de tombamento** para todos os clientes
- **Divulgar solução** para cadastro e uso
- **Disponibilizar** solução P2P através de canais Mobile Banking / Internet Banking

TODAS ENTIDADES DIRETAS, ASSOCIADAS OU NÃO DA ABECs, TERÃO DIREITO DE PARTICIPAR NOS COMITÊS DEFINIDOS

Estruturação dos Comitês



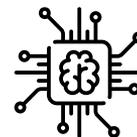
DIRETORIA ABECs

- **Deliberar** diretrizes estratégicas
- **Avaliar** e aprovar o planejamento financeiro



NEGÓCIOS

- **Sugerir** evoluções do negócio
- **Acompanhar** KPIs
- **Manter** regras atualizadas



TECNOLOGIA

- **Avaliar** direcionadores de evolução da tecnologia
- **Acompanhar** indicadores e SLAs técnicos



Membros

Membros Participantes:
Diretores eleitos na Abecs



Tarifas

Investimentos extraordinários

33 Participantes

16	8	8	1
Diretoria Abecs	Associados Abecs	Não associados Abecs	Gestor do alias

Taxas de administração mensal
Custo por uso da solução
Investimentos Extraordinários*

ALGUNS COMITÊS ADICIONAIS SERÃO NECESSÁRIOS PARA A GESTÃO DA SOLUÇÃO P2P

Estrutura dos Comitês de Negócios e Tecnologia

COMITÊ DE TECNOLOGIA



COMITÊ DE NEGÓCIOS



NÚMERO TOTAL DE CADEIRAS:

33 Cadeiras

CADEIRAS:	PARTICIPANTES:	INSCRIÇÃO:
16 Cadeiras	Empresas da Diretora Abecs	Automática
8 Cadeiras	Entidades Diretas Associados	Eleitos por Ordem de Inscrição
8 Cadeiras	Entidades Diretas Não Associados	Eleitos por Ordem de Inscrição
1 Cadeira	Gestor do Alias	N/A

DIRETO A VOTO:

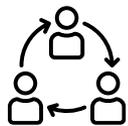
Todos têm direito à voto, **exceto o gestor do alias**

REGRAS:

1. Participação é **opcional** – exceto para o gestor do alias
2. **Não comparecimento 3 vezes consecutivos** aos comitês acarretará em substituição integral do participante – seja associado ou não
3. No caso de vagas disponíveis, serão convidados os participantes cadastrados em lista de espera

COMITÊS – COMITÊ EXECUTIVO

Detalhamento das Principais Responsabilidades



COMITÊ EXECUTIVO

Comitê acionista para discussão de novas diretrizes estratégicas, responsabilidades, entre outros temas relevantes de governança



Periodicidade

Bimestral



Participantes

Acionistas, Presidente, Vice Presidente e Diretores



Deliberações

- Avaliar e aprovar os objetivos de médio e longo prazo e o direcionamento estratégico
- Avaliar e aprovar o planejamento financeiro e estratégico semestral e anual
- Avaliar e aprovar qualquer mudança no ecossistema do consórcio (entrada/saída de participantes diretos e acionistas, auto regulação)



Atividades

- Promover a identificação de novas oportunidades de otimização de eficiência e eficácia da operação
- Analisar as solicitações de custos e investimentos extraordinários no orçamento
- Envolver responsáveis dos demais comitês para sessões extraordinárias

COMITÊS – COMITÊ DE NEGÓCIOS

Detalhamento das Principais Responsabilidades



COMITÊ DE NEGÓCIOS

Comitê estratégico cujo foco é definir os próximos passos do negócio além de acompanhar KPIs e manter atualizadas as regras de negócio bem como propor melhorias da solução



Periodicidade

Mensal



Participantes

Líder de Relacionamento, Associados elegíveis ao comitê



Deliberações

- Aprovar roadmap de iniciativas de curto prazo (regras de negócio e melhorias)
- Aprovar planejamento futuro e estimativas de curto e médio prazo
- Comunicar estratégias de negócio aos associados do consórcio
- Definir planos de ação para endereçar eventuais distorções nos macro indicadores e SLAs de negócio

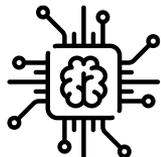


Atividades

- Acompanhar resultados de macro indicadores e SLAs de negócio
- Acompanhar status de projetos estruturantes, programas de evolução e quaisquer demandas estratégicas
- Analisar os resultados obtidos de projetos de melhoria contínua, direcionando correções quando necessário
- Elaborar e revisar investimentos e orçamentos
- Levantar e revisar as tendências de negócio e de mercado

COMITÊS – COMITÊ DE TECNOLOGIA

Detalhamento das Principais Responsabilidades



COMITÊ DE TECNOLOGIA

Comitê técnico para avaliar os direcionadores de Tecnologia conectados com o negócio, andamento das iniciativas e projetos de TI



Periodicidade

Mensal



Participantes

Presidência executiva, Líder Técnico P2P e de Operações



Deliberações

- Aprovar planejamento futuro e estimativas de curto e médio prazo de TI
- Aprovar roadmap alto nível de iniciativas
- Encaminhar agenda corporativa de tecnologia / digital
- Comunicar estratégias de TI aos acionistas do consórcio
- Definir planos de ação para endereçar eventuais distorções nos macro indicadores e SLAs técnicos



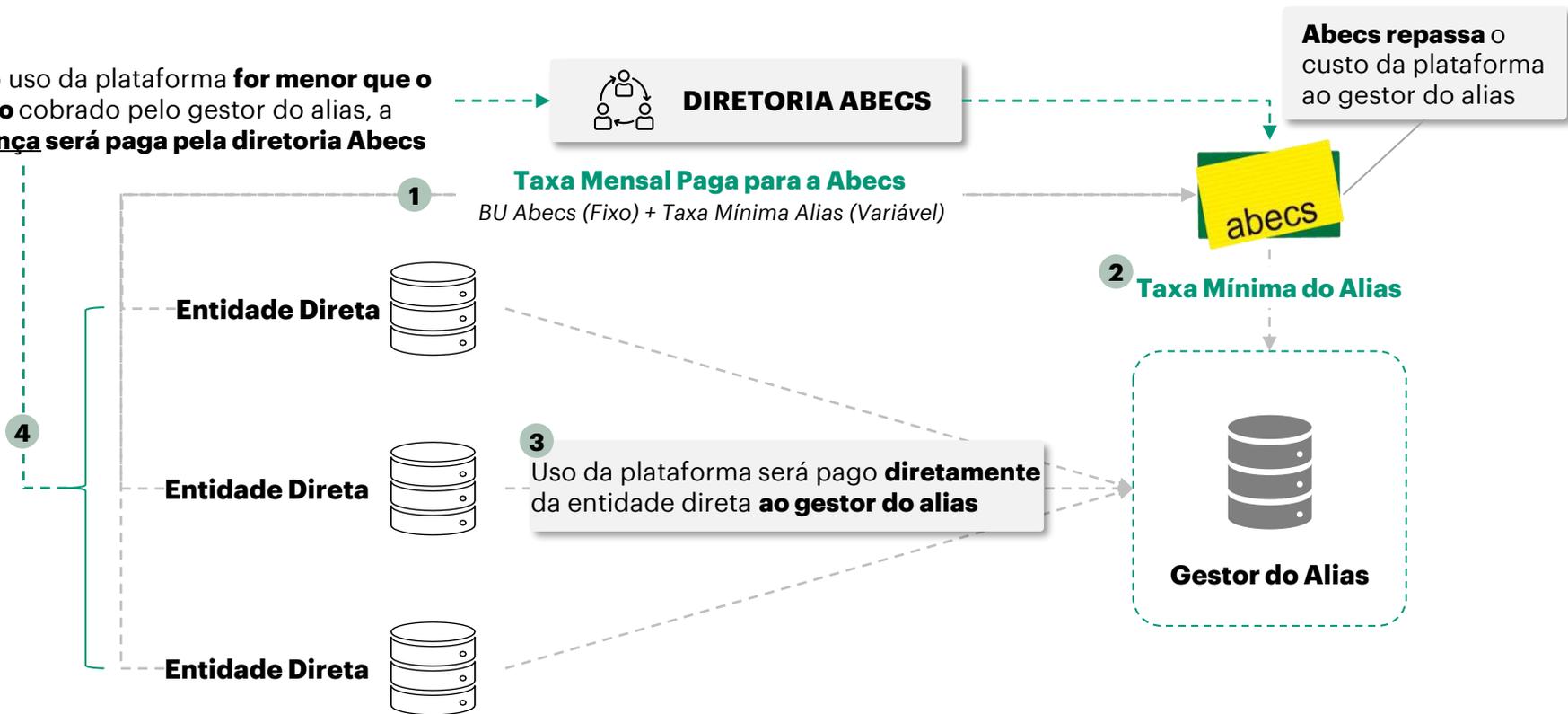
Atividades

- Acompanhar resultados de macro indicadores e SLAs técnicos
- Alinhar visão estratégica de negócio com a TI
- Definir a estratégia e direção da arquitetura de TI
- Levantar e revisar as tendências de tecnologia
- Acompanhar resultados de macro indicadores de TI
- Revisar status de macro iniciativas e atuar quando necessário
- Elaborar orçamentos de TI

ENTIDADES DIRETAS DEVEM CUMPRIR COM OBRIGAÇÕES FINANCEIRAS ATRELADAS A GESTÃO E USO DA PLATAFORMA

Fluxos de Pagamento

Caso o uso da plataforma **for menor que o mínimo** cobrado pelo gestor do alias, a **diferença será paga pela diretoria Abecs**



PARA INSTANTES EM QUE ENTIDADES DIRETAS QUEIRAM TORNAR-SE DESASSOCIADOS, AS SEGUINTE REGRAS DEVEM SER CONSIDERADAS

Regras de Saída da Entidade Direta

Principais Atividades



Formalização

- Comunicado formal declarando que não quer mais pertencer à plataforma de pagamentos instantâneos assim como comunicar seus próprios clientes e entidades indiretas associadas com **90 dias de antecedência**, quitando todos os compromissos financeiros e potenciais custos de desligamento (a ser confirmado)



Compromissos Financeiros

- Todos os **compromissos financeiros** com a Abecs devem estar **em dia**, além dos compromissos financeiros com o Gestor do Alias



Dados

- Entidade deve cumprir requisitos de **exclusão dos dados**, assumindo todos os custos incorridos



Expulsão

- As seguintes ocorrências habilitam ações de **expulsão**: falência, fraude (regras a serem definidas), inadimplência, uso indevido de dados

3.2.2

DEFINIR MODELO DE GOVERNANÇA ENTRE AS PARTES

Entregável: Matriz RACI

PRINCIPAIS ATIVIDADES NECESSÁRIAS PARA A OPERAÇÃO DO P2P

Matriz RACI: P2P & P2M

	 Bandeiras	 Emissores	 Adquirentes	 Fornecedor do Alias	 Gestor do P2P		
Alias	Administração do Alias	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Sustentação do Alias	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Evolução do Alias	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Criação dos dados	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Leitura dos dados do Alias	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Atualização dos dados	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Exclusão dos dados	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
Liquidação	Geração dos arquivos	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Efetivação da liquidação	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Transferência entre contas Reservas	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
Parceiros	Gerenciar relacionamento com parceiros	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Gerenciar contratos com parceiros	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I

Fonte: Análise Accenture

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

R Responsável

A Autoridade

C Consultado

I Informado

PRINCIPAIS ATIVIDADES NECESSÁRIAS PARA A OPERAÇÃO DO P2P

Matriz RACI: P2P & P2M

	 Bandeiras	 Emissores	 Adquirentes	 Fornecedor do Alias	 Gestor do P2P	
Fast Funds	Originação da transação do usuário	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Comunicação com Emissores (através de ISO 8583 ou APIs)	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Comunicação com Adquirentes (através de ISO 8583 ou APIs)	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
Captura e Roteamento	Recebimento das transações de retirada e envio de fundos	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Originação transações push	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Originação transações pull	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
Integração	Governança das APIs	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Consumo das APIs	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
Monitoramento e Atendimento	Monitoramento das integrações	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Suporte nível 1	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Suporte nível 2	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Suporte nível 3	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I

PRINCIPAIS ATIVIDADES NECESSÁRIAS PARA A OPERAÇÃO DO P2P

Matriz RACI: P2P & P2M

	 Bandeiras	 Emissores	 Adquirentes	 Fornecedor do Alias	 Gestor do P2P	
Segurança	Assegurar conformidade com LGPD	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Gestão de fraude transacional	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Gestão de fraude comportamental	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Realização da autenticação/ identificação	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Gestão da tokenização	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
Inovação	Mapear concorrentes e tendências mercado	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Avaliar novos modelos de negócio	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
Direcionadores do Negócio	Definir regras de participação como acionista	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Definir regras de entrada e saída de participantes do consórcio	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Definir requisitos mínimos para cada tipo de participante	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Garantir aderência aos processos de LGPD	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Definir requisitos técnicos e de segurança para os participantes	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I

PRINCIPAIS ATIVIDADES NECESSÁRIAS PARA A OPERAÇÃO DO P2P

Matriz RACI: P2P & P2M

	 Bandeiras	 Emissores	 Adquirentes	 Fornecedor do Alias	 Gestor do P2P		
Gestão de Produtos	Definir roadmap de evolução do negócio	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Definir regras (limites, qtd, canais, etc..)	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Definir canais de uso	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Definir modelos de negócio de cobrança	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Gerenciar o processo de Onboarding	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Gerenciar processo de comunicação	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
P2M	Definir fronteiras (P2P x P2M)	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Verificação de CNPJ válido	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Monitoramento antifraude	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Monitorar e gerenciar taxas	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Investigar potencial fraude	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I
	Exclusão de usuário da plataforma	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I	R A C I

Fonte: Análise Accenture

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

R Responsável

A Autoridade

C Consultado

I Informado

3.3.3 DEFINIR MODELO DE GOVERNANÇA ENTRE AS PARTES

Entregável: Modelo de gestão com plataforma core

5 PRINCÍPIOS SERÃO SEGUIDOS PARA A ESTRUTURAÇÃO DO NEGÓCIO...

Princípios Fundamentais

1. Empresa independente e agnóstica

Estrutura separada e neutra aos interesses, com eventuais participações distintas das instituições

5. Democrático

Possibilidade de participação de qualquer instituição, com equivalência de serviços e custos



2. Time to Market

Agilidade na estruturação para lançamento do MVP no 1º semestre de 2020

3. Foco na gestão da plataforma

Eficiência na gestão da plataforma sem foco em receita e/ou monetização de dados

4. Capabilities

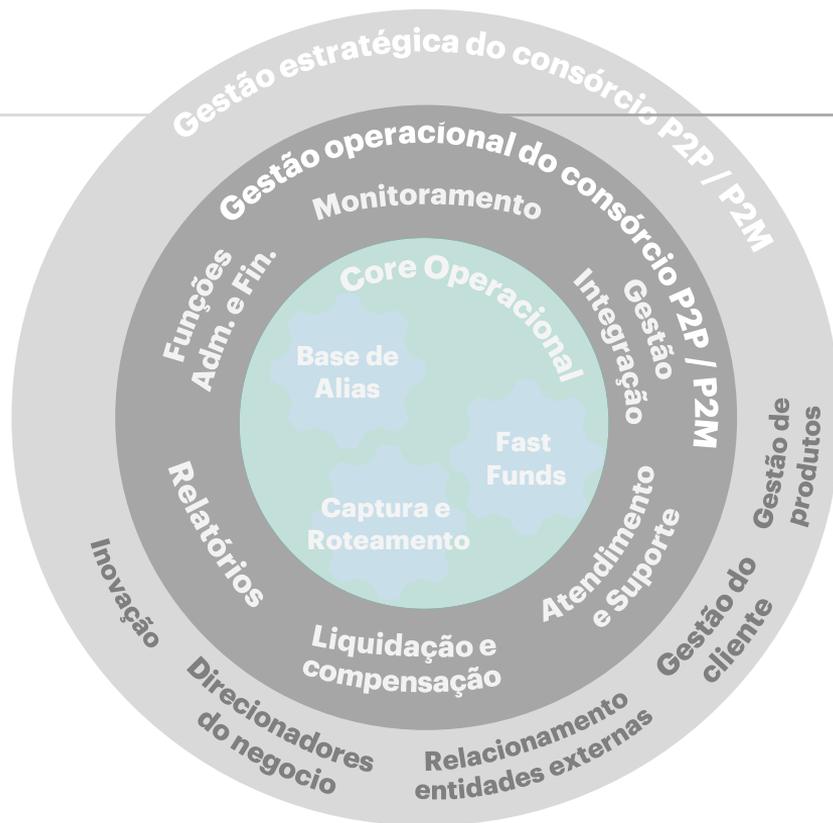
Gestor da plataforma com experiência comprovada em outros mercados

FRONTEIRAS DE RESPONSABILIDADE DO GESTOR ESTRATÉGICO E DO GESTOR OPERACIONAL

Principais Responsabilidades

Gestor estratégico

- Foco na geração de valor do consórcio
- Mapeamento de tendências e avaliação de incorporação no portfólio
- Execução de comitês para exploração de evoluções e novos potenciais para o negócio
- Acompanhamento de indicadores e SLAs
- Gerenciamento dos fornecedores: base de Alias e gestor operacional
- Relacionamento com participantes do consórcio e entidades externas e regulatórias
- Gestão financeira e cobrança
- Aprovação da entrada de novos participantes diretos



Gestor operacional

- Foco na operação do consórcio e gestão da plataforma
- Monitoramento do fornecedor da base de Alias
- Manutenção das integrações dos participantes diretos do consórcio
- Homologação técnica de novos participantes
- Atendimento e suporte aos participantes diretos da plataforma
- Elaboração de relatórios necessários para o negócio
- Gestão das posições financeiras de cada participante direto

A MORFOLOGIA DA SOLUÇÃO CONSISTE DE UM CORE DE PLAYERS ATUAIS E ALIAS GERIDOS POR ENTIDADES COM VISÃO OPERACIONAL E ESTRATÉGICA

Elementos Lógicos da Solução P2P



Gestão estratégica do arranjo P2P

Gestão estratégica do arranjo para geração de valor e exploração de evoluções e novos potenciais para o negócio



BU na ABECS



Sociedade



Nova associação

Core operacional

Execução sobre as regras e mecânicas da solução que realiza o P2P (ex.: limite de transações, valor permitido)

Gestão operacional do consórcio P2P

Gestão e funções adicionais para garantir a operação do arranjo

Gestor do Alias

Instituições Financeiras Existentes

Múltiplos parceiros

A MORFOLOGIA DA SOLUÇÃO CONSISTE DE UM CORE DE PLAYERS ATUAIS E ALIAS GERIDOS POR ENTIDADES COM VISÃO OPERACIONAL E ESTRATÉGICA

Elementos Lógicos da Solução P2P



Gestão estratégica do arranjo P2P

Gestão estratégica do arranjo para geração de valor e exploração de evoluções e novos potenciais para o negócio



BU na ABCECS



Sociedade



Nova associação

Core operacional

Execução sobre as regras e mecânicas da solução que realiza o P2P (ex.: limite de transações, valor permitido)

Gestão operacional do consórcio P2P

Gestão e funções adicionais para garantir a operação do arranjo

Gestor do Alias

Instituições Financeiras Existentes

Múltiplos parceiros

AVALIAMOS CINCO POTENCIAIS POSSIBILIDADES, CONSIDERANDO FOCO EM CUSTOS OU EM RECEITAS

Opções Identificadas



O GESTOR P2P / P2M TERÁ COMO FOCO CENTRO DE CUSTOS – SIMILAR A UMA CLEARING HOUSE – GERIDO POR UMA ENTIDADE AGNÓSTICA

Opções Identificadas



COM ISSO, IDENTIFICAMOS CINCO POTENCIAIS CENÁRIOS QUE PODEM SER PERSEGUIDOS

Cenários Potenciais



RECOMENDAMOS INICIAR O MVP COM NOVA BU NA ABECS, COM REGRA DE SAÍDA JÁ DEFINIDA PARA UMA SOCIEDADE OU NOVA ASSOCIAÇÃO

Cenários de Governança para MVP e Regime

MVP



BU na ABECS

- ✓ Agilidade na estruturação
- ✓ Independência do CADE
- ✓ Alterações reduzidas no estatuto
- ✗ Soberania sob autoridade de Assembleia Geral
- ✗ Governança de associados não participantes / não associados



Condomínio **DESCONSIDERADO**

- ✓ Maior autonomia na gestão do consórcio
- ✓ Participação de não associados mais aberta
- ✓ Permite independência da ABECS
- ✗ Alto risco de consulta do CADE (45 Dias de análise)
- ✗ Ausência de personalidade jurídica (ex.: não possui CNPJ nem conta corrente)
- ✗ Não há isolamento de resp. entre envolvidos

EM REGIME

1



Sociedade ABECS

2

Possível evolução



Nova associação

- Caminho intermediário entre BU e Nova associação
- Permite modelo de associados / não associados
- Comitês ainda restritos sob Assembleia Geral da ABECS
- Traz autonomia de governança
- Total flexibilidade no desenho
- Modelo mais democrático
- Requer novos fóruns e eventualmente maior equipe de suporte

Recomendação: avaliação final após lançamento e consolidação da solução no mercado

PARA MVP FOI DEFINIDO QUE A AB ECS SERÁ A ASSOCIAÇÃO PARA GESTÃO DO CONSÓRCIO

Requisitos para a Nova BU na Abecs

MVP

ATIVIDADES DE CURTO PRAZO

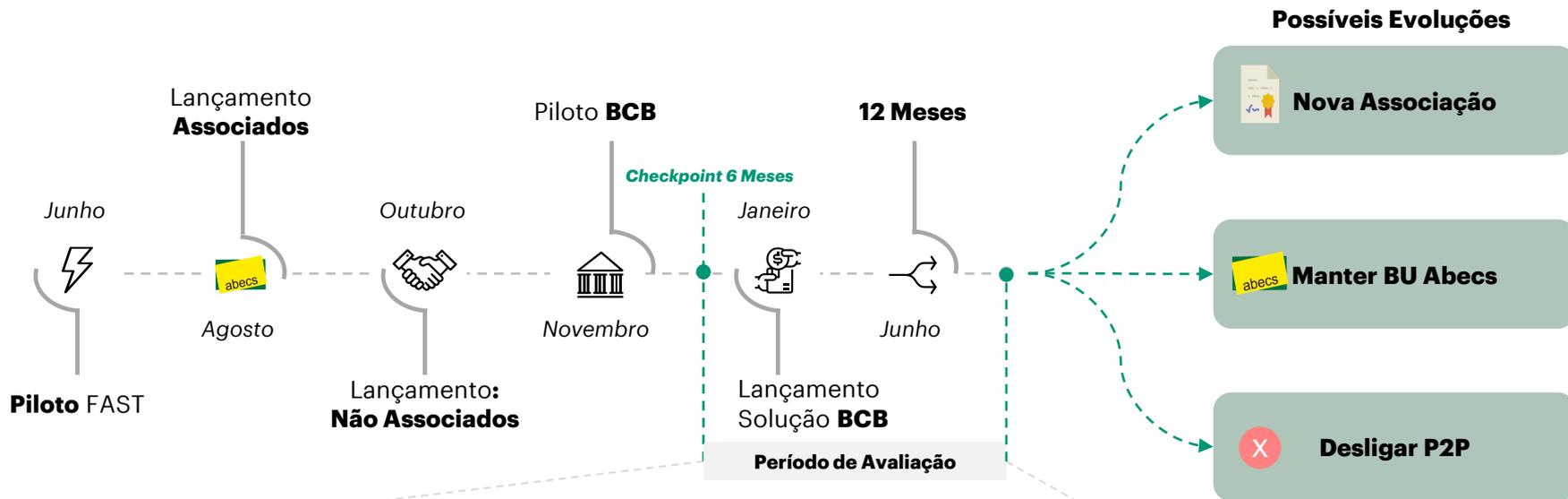
- **Alterar estatuto** da Abecs (com aprovação em Assembleia Geral)
- Criar **nova categoria de associados** (definir critérios claros de admissão de novos membros)
- Estabelecer **comitês P2P** (negócio e tecnologia)
- Definir regras para:
 - **Modelo de Saída da BU Abecs**
 - **Compliance concorrencial** (limites dos participantes, período de quarentena de admissão de novos entrantes)
 - **Limitação de uso de quaisquer dados**, seja por terceiros, seja pelos associados

ESTRUTURA DE SUPORTE



CONSIDERAMOS OS PRINCIPAIS MILESTONES PARA AVALIAR O MELHOR CAMINHO EVOLUTIVO PARA A GESTÃO DA SOLUÇÃO P2P

Avaliação de Cenários de Saída



Principais KPIs

- Número de **entidades diretas** conectadas
- Número de entidades diretas **não associadas**
- Número de **entidades indiretas** conectadas
- Número de **usuários** finais **registrados**
- Volume de **transações**
- Share de transações **P2P vs TED/DOC**
- Share de transações feitas via **Fast vs BCB**

CENÁRIOS DE SAÍDA

Vantagens e Desvantagens dos Cenários Apresentados

Cenários	Principais Atividades	 Vantagens	 Desvantagens
1  Nova Associação	<ul style="list-style-type: none">• Estabelecer nova diretoria• Estabelecer um estatuto• Registrar nova associação em entidades governamentais (CADE, INSS, etc..)• Estabelecer novo contrato com gestor do alias	<ul style="list-style-type: none">• Membros da diretoria Abecs que não beneficiam da solução P2P precisam absorver custos• Estabelecer Diretoria com membros diretos não associados• Entidade independente	<ul style="list-style-type: none">• Restrições jurídicas dado natureza da estrutura da Abecs• Diretoria limitada a membros da Diretoria Abecs
2  Manter BU Abecs	<ul style="list-style-type: none">• Adaptar estrutura / estatuto Abecs para permitir evolução da solução• Avaliar necessidade de recursos adicionais para a gestão da plataforma	<ul style="list-style-type: none">• Caso de falência, facilidade em dissolvência da BU• Evita gastos adicionais com estabelecer nova associação	<ul style="list-style-type: none">• Restrições jurídicas dado natureza da estrutura da Abecs• Diretoria limitada a membros da Diretoria Abecs
3  Desligar P2P	<ul style="list-style-type: none">• Informar diretoria, entidades diretas, indiretas, e gestor do alias de intenção de diluição• Cumprir com obrigações financeiras pendentes à Abecs e Gestor do Alias	<ul style="list-style-type: none">• Elimina custos operacionais e transacionais• Permite que entidades foquem em outros temas relevantes no mercado	<ul style="list-style-type: none">• Cumprir com obrigações pendentes com o Gestor do Alias• Assumir custos de diluição da solução

A MORFOLOGIA DA SOLUÇÃO CONSISTE DE UM CORE DE PLAYERS ATUAIS E ALIAS GERIDOS POR ENTIDADES COM VISÃO OPERACIONAL E ESTRATÉGICA

Elementos Lógicos da Solução P2P



Gestão estratégica do arranjo P2P

Gestão estratégica do arranjo para geração de valor e exploração de evoluções e novos potenciais para o negócio

 BU na AB ECS

 Sociedade

 Nova associação

Core operacional

Execução sobre as regras e mecânicas da solução que realiza o P2P (ex.: limite de transações, valor permitido)

Gestor do Alias

Instituições Financeiras Existentes

Gestão operacional do consórcio P2P

Gestão e funções adicionais para garantir a operação do arranjo

Múltiplos parceiros

O GESTOR DO ALIAS PODE SER UM POTENCIAL CANDIDATO AO CONSÓRCIO TRAZENDO SIMPLICIDADE NA GOVERNANÇA E GESTÃO

Gestão Operacional do Consórcio P2P

Recomendação

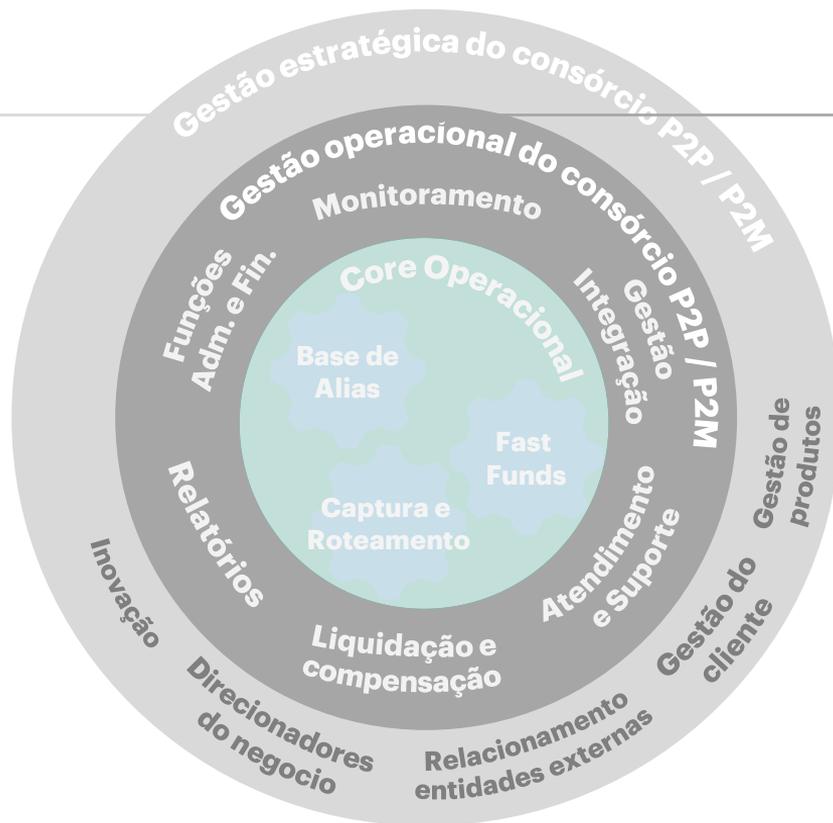
		 PRÓS	 CONTRAS
+	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #1a2b3c; color: white; padding: 10px; border-radius: 10px; width: 150px; text-align: center;"> Gestor do Alias </div> <div style="margin-left: 20px; background-color: #d9e1f2; padding: 10px; border-radius: 10px; width: 300px; text-align: center;"> PROVEDOR 1 PROVIDOR 2 </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> • Simplicidade para estruturar governança • Possível agilidade na resolução de problemas 	<ul style="list-style-type: none"> • Concentração da gestão em um único player • Alta barreira de saída
Prioridade	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #76b82a; color: white; padding: 10px; border-radius: 10px; width: 150px; text-align: center;"> Instituições Financeiras Existentes </div> <div style="margin-left: 20px; background-color: #d9ead3; padding: 10px; border-radius: 10px; width: 300px; text-align: center;">  </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> • Instituições com experiência em pgtos. • Flexibilidade em revisão futura de fornecedor 	<ul style="list-style-type: none"> • Esforço para adaptação em pgtos. instantâneos • Diluição de custos em duas entidades
	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #d9ead3; padding: 10px; border-radius: 10px; width: 150px; text-align: center;"> Múltiplos Parceiros </div> <div style="margin-left: 20px; background-color: #d9ead3; padding: 10px; border-radius: 10px; width: 300px;"> <ul style="list-style-type: none"> • Parceiros responsáveis por partes distintas do consórcio </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> • Combinação de skills especializados • Estímulo de competição para mercado aberto 	<ul style="list-style-type: none"> • Maior complexidade de governança • Ausência de visibilidade para identificação ágil de problemas
-			

FRONTEIRAS DE RESPONSABILIDADE DO GESTOR ESTRATÉGICO E DO GESTOR OPERACIONAL

Principais Responsabilidades

Gestor estratégico

- Foco na geração de valor do consórcio
- Mapeamento de tendências e avaliação de incorporação no portfólio
- Execução de comitês para exploração de evoluções e novos potenciais para o negócio
- Acompanhamento de indicadores e SLAs
- Gerenciamento dos fornecedores: base de Alias e gestor operacional
- Relacionamento com participantes do consórcio e entidades externas e regulatórias
- Gestão financeira e cobrança
- Aprovação da entrada de novos participantes diretos



Gestor operacional

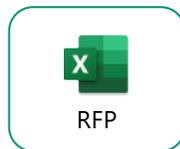
- Foco na operação do consórcio e gestão da plataforma
- Monitoramento do fornecedor da base de Alias
- Manutenção das integrações dos participantes diretos do consórcio
- Homologação técnica de novos participantes
- Atendimento e suporte aos participantes diretos da plataforma
- Elaboração de relatórios necessários para o negócio
- Gestão das posições financeiras de cada participante direto

4.1.1 DEFINIR FUNCIONALIDADES DO MVP

Entregável: Requisitos funcionais e técnicos para MVP do P2P

REQUISITOS FUNCIONAIS E NÃO FUNCIONAIS COM FOCO NA ENTREGA DO MVP P2P

Macro Funcionalidades do MVP do Alias

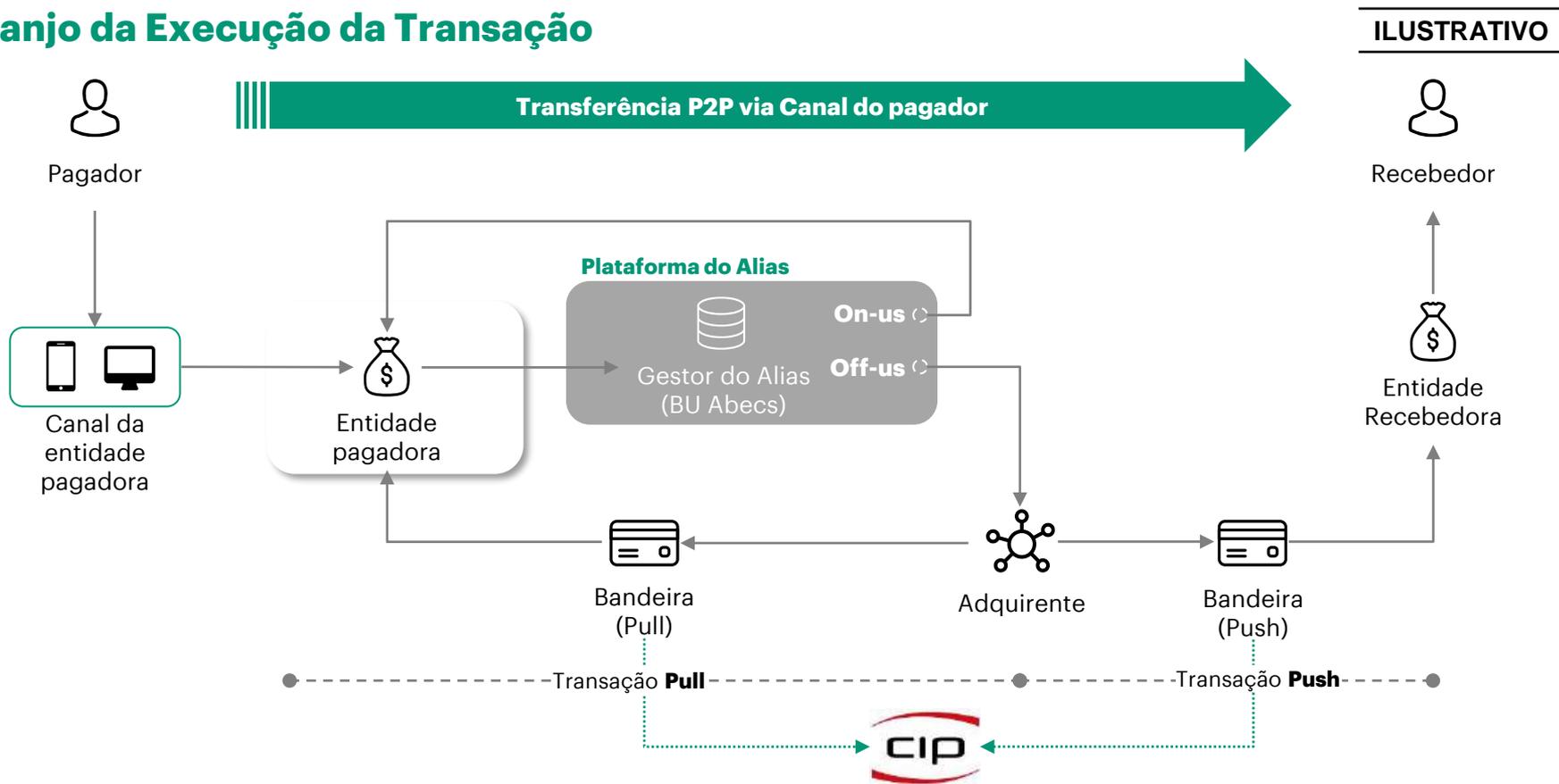


5.1.1 DESENHO DO MODELO PADRÃO PARA O MERCADO

Entregável: Modelo de remuneração P2P para débito e pré-pago

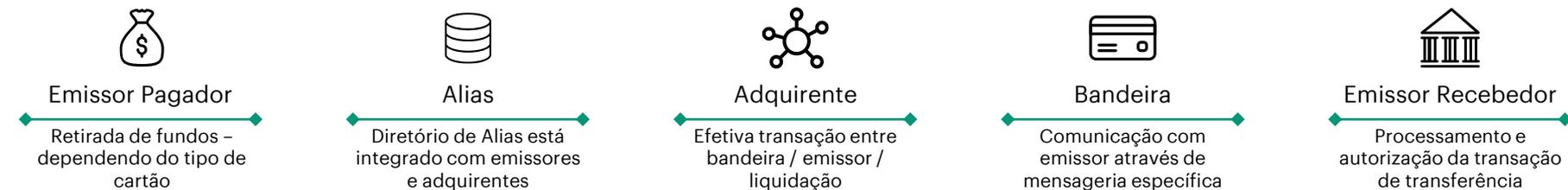
OS CUSTOS DO ECOSISTEMA FICARÃO SOB RESPONSABILIDADE DAS ENTIDADES PAGADORAS

Arranjo da Execução da Transação



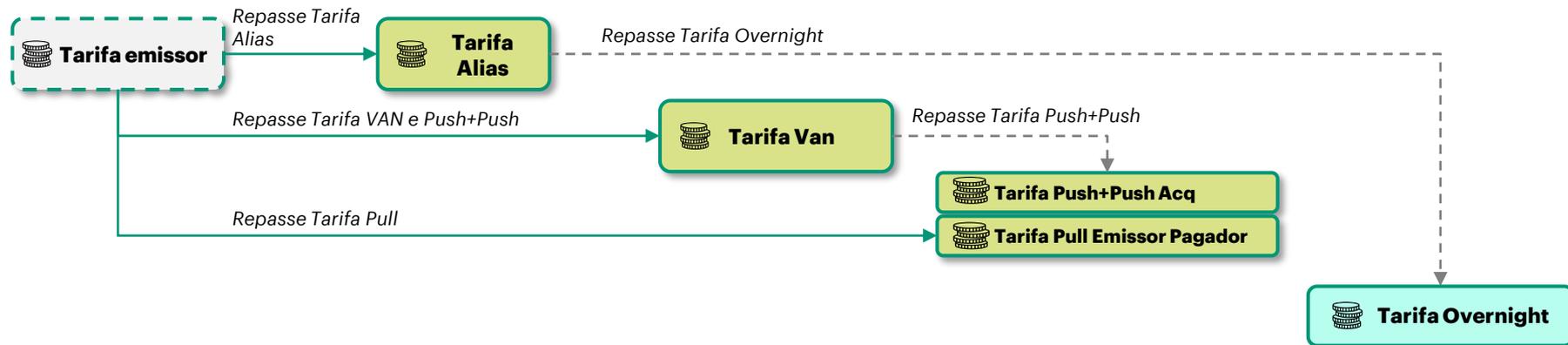
O FLUXO FINANCEIRO APRESENTA TARIFAS AO LONGO DA TRANSAÇÃO PARA COBRIR OS GASTOS OPERACIONAIS PREVISTOS

Modelo de Negócio – Simulação de Tarifas P2P



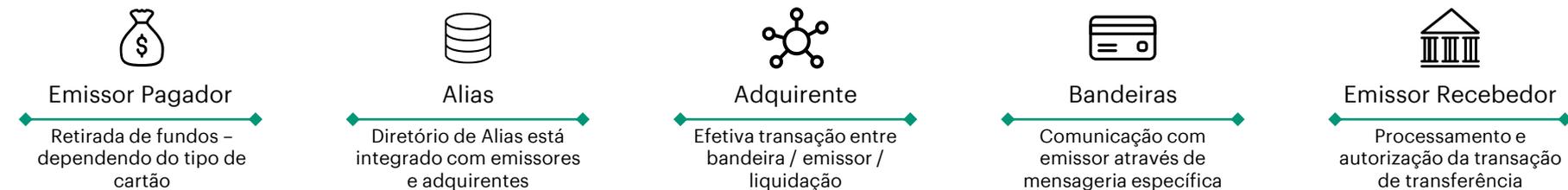
Custo Total da Transação: Total da Cadeia

ESTIMATIVA INICIAL



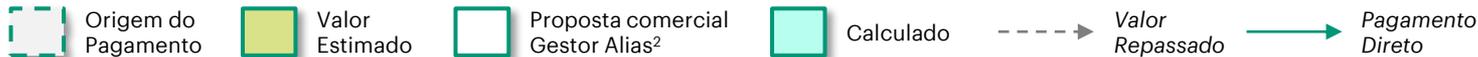
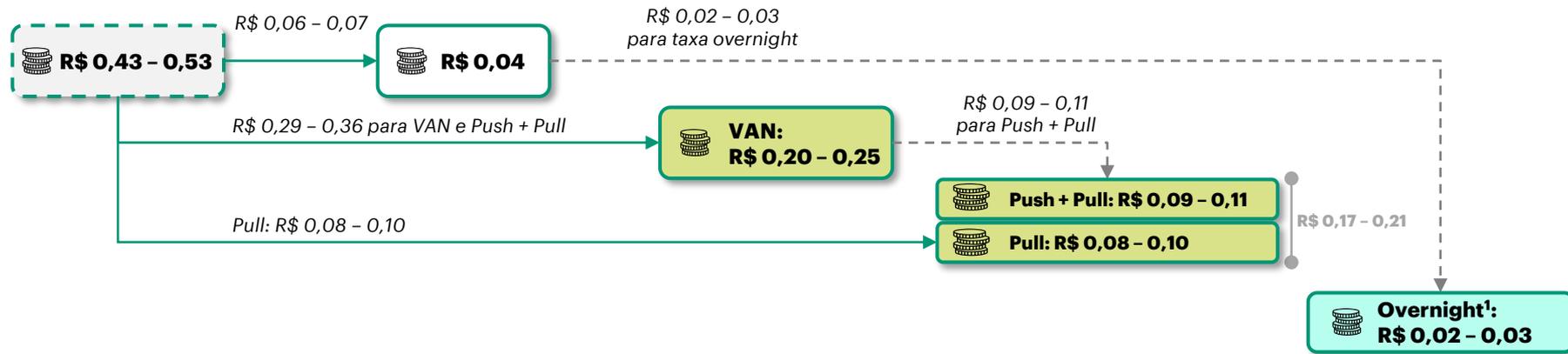
O MODELO DE NEGÓCIO TERÁ REMUNERAÇÃO PARA TODA A CADEIA COM O EMISSOR PAGADOR RESPONSÁVEL PELO CUSTO DA TRANSAÇÃO

Simulação de Tarifas P2P



Custo Total da Transação: R\$ 0,43 – 0,53

ESTIMATIVA INICIAL



Fonte: Análise Accenture

Nota: Tarifa overnight estimada na Selic diária de 4,5% a.a. e ticket médio de até 250 reais. Tarifa do alias detalhada na proposta comercial (USD \$0,01)

Valores estimados exceto Custo de Overnight e Custo do Alias

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

5.1.2 DESENHO DO MODELO PADRÃO PARA O MERCADO

Entregável: Modelo de remuneração P2M para crédito, débito e pré-pago

O BACEN DÁ SINAIS DE QUE A PRECIFICAÇÃO DE SEU MODELO DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS SERÁ ABAIXO DA ATUAL E FIXA

Precificação P2M Bacen

ESTIMATIVA



Na visão do Regulador, pagamentos não é passível de alta rentabilidade

“Existe a ideia entre os agentes financeiros do mercado de que **pagamento é um serviço básico que não é passível de uma rentabilização muito forte**. Ele é a porta de entrada para serviço financeiro, para atrair e reter clientes para outros produtos, que não estarão na plataforma de pagamentos instantâneos”

Breno Santana Lobo, assessor sênior de operações bancárias e de pagamentos do Banco Central (21 de janeiro de 2020)



Além disso, tem intervindo no mercado para reduzir o preço de pagamentos eletrônicos

“Para reduzir o custo do cartão de débito para os lojistas e aumentar seu uso pelos consumidores, o **Banco Central impôs um teto na tarifa de intercâmbio**. (...) os bancos emissores podem cobrar, **no máximo, 0,8% por transação e, na média, 0,5%**”

Banco Central – Circular 3.887
(26 de Março de 2018)



A precificação do P2M Bacen ainda não está definida, mas estimamos valores abaixo dos atuais

$$\begin{array}{l} \boxed{\text{R\$ 67}} \times \boxed{\begin{array}{l} 0,5\% \text{ a} \\ 0,8\% \end{array}} + \boxed{0,04} \\ \text{Gasto médio} \quad \text{Taxa de} \quad \text{Custos} \\ \text{cartão de} \quad \text{intercâmbio} \quad \text{operacionais} \\ \text{débito} \quad \quad \quad \text{do Alias} \end{array}$$



$$\boxed{\text{R\$ 0,38 a 0,58}}$$

Preço por transação estimado

O MODELO DE PRECIFICAÇÃO RECOMENDADO PARA O P2M ABECS É O HÍBRIDO – FIXO OU VARIÁVEL – A DEPENDER DO SEGMENTO-ALVO

Análise de Modelos de Precificação

Modelos de Precificação	Fixo	Variável	Fixo + Variável	Variável com Limite Máximo	Fixo + Variável com Limite Máximo
Exemplo	R\$ 0,4 por transação	1,6% por transação	1,6% + R\$ 0,4 por transação	1,6% limitado a R\$ 1,0	1,6% + R\$ 0,4 por transação limitado a R\$ 1,0
Cases	 <p>* Expectativa do mercado</p>				
Benefícios					
Merchant Baixo gasto médio					
Merchant Alto gasto médio					
Indústria de Cartões					
Conclusão	Modelos recomendados para competir frente à solução do Bacen e manter a rentabilidade da indústria em segmentos-alvo		Não recomendado por conta de potencial baixa adoção		Não recomendado por conta de alto impacto na rentabilidade da indústria de cartões

Fonte: Website das empresas analisadas; Notícias; Análise Accenture (Janeiro/2020)

Copyright © 2020 Accenture. Todos os direitos reservados.

A ESTRATÉGIA PARA COMPETIR COM O P2M BACEN É IGUALAR A PRECIFICAÇÃO EM MERCADOS MAIS ATRATIVOS PARA A MODALIDADE

Estratégia para a Precificação do P2M Abecs

PARA DISCUSSÃO



Características

Mercados com MAIOR atratividade à solução P2M

- **Dinheiro** como principal meio de pagamento
- **Gasto médio baixo**
- **Alta fricção** de pagamento
- Mercados **fragmentados**
- **Baixo impacto** caso as transações sejam irrevogáveis

Mercados com MENOR atratividade à solução P2M

- **Meios eletrônicos** como principal meio de pagamento
- **Gasto médio médio/alto**
- **Baixa fricção** de pagamento
- Mercados **pouco fragmentados**
- **Maior atratividade** para contestação de transações



Estratégia

- **Competir de igual** com o BACEN
- **Incentivar a adoção** da solução P2M para o dia-a-dia do usuário
- **Conquistar** os clientes **através da experiência**

- **Rentabilizar** a solução P2M
- **Reduzir o impacto na rentabilidade** na indústria de pagamentos eletrônicos



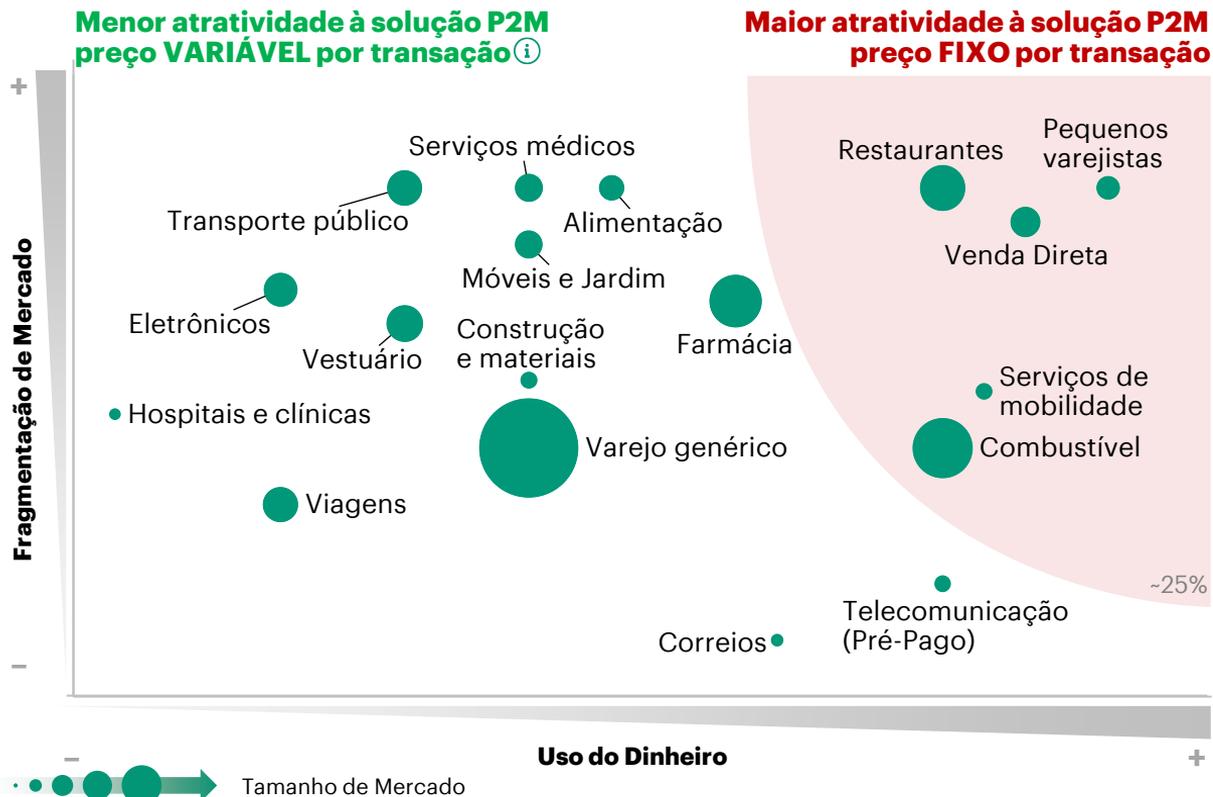
Precificação

Fixa com preços competitivos (próximo ao da solução do BACEN)

Variável (similar às tarifas praticadas atualmente para cartão de débito)

A PRECIFICAÇÃO VARIÁVEL SERÁ MANTIDA NA MAIOR PARCELA, COM OBJETIVO DE REDUZIR O IMPACTO NA RENTABILIDADE DO MERCADO

Matriz Fragmentação de Mercado vs. Atratividade do P2M



Direcionadores da Estratégia

-  **Flexibilizar o modelo de precificação** para alavancar a competitividade frente à solução do Bacen em segmentos com maior propensão de adoção
-  **Minimizar a canibalização da rentabilidade** da indústria de pagamentos eletrônicos
-  **Defender o posicionamento da indústria de cartões** neste novo contexto de mercado

RECOMENDA-SE FLEXIBILIZAR O MODELO DE PRECIFICAÇÃO P2M PARA SEGMENTOS COM MAIOR PROPENSÃO PARA ADOÇÃO DA SOLUÇÃO

Estratégia para Atuação no Mercado com P2M

ONLINE

FÍSICO



COMPRAS ONLINE

Lojas do mercado eletrônico de qualquer segmento e porte



ALTA participação do mercado de cartões



COMPRAS RECORRENTES

Consumos recorrentes tanto no mundo físico quanto no online (ex: luz, água, assinaturas de streaming, etc..)



BAIXA participação do mercado de cartões



COMPRAS NÃO RECORRENTES

Consumo diário, como alimentação e vestuário



ALTA participação do mercado de cartões

Estratégia para o P2M

- **MANTER** o modelo de precificação com MDR variável
- A indústria de cartões diferencia-se através da revogabilidade das transações e prevenção a fraudes

- **FLEXIBILIZAR** o modelo de precificação para alavancar a competitividade frente à solução do Bacen
- Recomenda-se adotar a precificação fixa por transação para segmentos com maior propensão para adoção da solução P2M

GLOSSÁRIO DAS CATEGORIAS

Detalhamento das Categorias Consideradas

Alimentação: Comércio de produtos alimentícios, bebidas e fumo (hipermercados e supermercados)

Combustível: Comércio de combustível

Construção e materiais: Comércio de material de construção

Correios: Comércio de correios

Eletrônicos: Comércio de eletrodomésticos, equipamentos de áudio e vídeo, instrumentos musicais e acessórios, equipamentos de informática e comunicação

Farmácia: Comércio de produtos farmacêuticos, perfumaria e cosméticos e artigos médicos, ortopédicos e de óptica

Hospitais e clínicas: Hospitais e clínicas de diagnóstico

Móveis e jardim: Comércio de móveis, artigos de iluminação, peças e acessórios e outros artigos de uso doméstico

Pequenos varejistas: Comércio varejista de pequeno porte (ex: quiosques, agentes autônomos)

Restaurantes: Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas

Serviços de mobilidade: Taxi e aplicativos (ex: Uber, 99 taxi, etc.)

Serviços médicos: Consultas médicas

Telecomunicação (Pré-Pago): Contas pré-pagas para recarga de saldos em telecomunicação

Transporte público: Ônibus, trem, entre outras

Varejo genérico: Comércio de peças automotivas, tecidos e artigos de armarinho

Venda direta: Venda diretamente na casa do consumidor ou outros locais de conveniência (ex: revendedoras)

Vestuário: Comércio de artigos do vestuário, calçados e artigos de couro

Viagens: Serviços de viagens aéreas

VALORES ADOTADOS PARA CADA CATEGORIA

Fragmentação do Mercado vs. Atratividade P2M

Variável	Classificação	Descrição
 Fragmentação de mercado	Alta	Sem existência de grandes grupos corporativos
	Média	Pouca representatividade de grandes grupos corporativos
	Baixa	Grupos corporativos como principal relevância
 Uso do dinheiro	Alta	% de utilização de dinheiro acima de 40%
	Média	% de utilização de dinheiro entre 25% a 40%
	Baixa	% de utilização de dinheiro até 25%

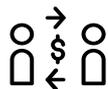
5.1.3 DESENHO DO MODELO PADRÃO PARA O MERCADO

Entregável: Regras e fronteiras P2P e P2M

A FRONTEIRA DE TRANSAÇÕES P2P E P2M VISA DIFERENCIAR CORRETAMENTE PEQUENOS ESTABELECIMENTOS DE PESSOAS FÍSICAS

Foco da Discussão

CONCEITUAL



Espectro de atuação do P2P

- Indústria de cartões não posicionada atualmente
- Envolve pagamentos entre pessoas físicas
- Transações de baixo valor



Espectro de atuação do P2M (indústria de cartões)

- Indústria de cartões posicionada atualmente
- Envolve pagamentos entre pessoas físicas e lojistas
- Transações de baixo / médio valor



Espectro de atuação do P2M (baixa atuação de cartões)

Volume transacionado | gasto médio

- Indústria de cartões com baixa atuação (TED / DOC predominante)
- Envolve pagamentos entre pessoas físicas e lojistas
- Envolve pagamentos de alto gasto médio

Foco da discussão é discutir as regras que definem a fronteira entre as transações P2P e P2M (pequenos negócios)

A fronteira P2P é estabelecida ao definir o valor financeiro máximo por transação P2P

NO BRASIL, O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI) É A FRONTEIRA ENTRE A PESSOA FÍSICA E O ESTABELECIMENTO COMERCIAL

Perfil do Microempreendedor Individual (MEI)

1 Perfil dos Pequenos Negócios

Microempreendedor Individual (MEI)

Faturamento anual até R\$ 81 mil

Fronteira entre P2P e P2M

Microempresa

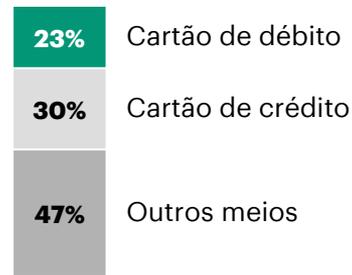
Faturamento anual até R\$ 360 mil

Empresa de Pequeno Porte

Faturamento anual até R\$ 4,8 MM

2 Comportamento das Vendas

Distribuição dos meios de pagamento



23% de suas vendas são de cartões débito

3 Definição da Fronteira P2P/P2M

Estimativa de recebíveis no cartão de débito de um MEI

R\$ 81 mil

Faturamento anual

×

23%

% Vendas Cartão de Débito

÷

12

Meses

=

R\$ 1,5 mil

Faturamento mensal no débito

R\$ 1,5 mil

Faturamento mensal no débito

÷

65,51

Gasto médio no cartão de débito

=

23

Transações mensais

TRÊS REGRAS DE COMPORTAMENTO DE TRANSAÇÕES DEFINIRÃO O LIMITE PARA A FRONTEIRA P2P E P2M

Proposta de Regra para Fronteira entre P2P e P2M

PARA DISCUSSÃO

REGRAS PARA FRONTEIRA

A **pessoa física (CPF)** deverá ser **categorizada como estabelecimento comercial** caso receba em um **período móvel consecutivo** (ex: 3 meses) mais do que:

<u>Limites mensais</u>	<u>Valores</u>
Volume financeiro	R\$ 1,5 mil
+	
Quantidade de transações	# 20 transações
+	
CPFs diferentes para recebimento	# 10 CPFs



- **Caso o estabelecimento comercial não ultrapasse os limites descritos** durante um período estabelecido, ele **poderá solicitar reclassificação** como pessoa física



- Para transações P2P, as **pessoas físicas não serão capazes de aceitar** pagamentos com **cartão de crédito sem cobrar taxas** para o pagante



- O **monitoramento** das transações para identificar os CPFs que deveriam tornar-se estabelecimentos será de **responsabilidade do gestor do alias** (entidade que possui a visão centralizada por CPF)

AS PESSOAS FÍSICAS (CPF) IDENTIFICADAS COMO PJ DEVEM REGULARIZAR SUA SITUAÇÃO CADASTRAL EM PERÍODO ESTABELECIDO

Ciclo de Vida para a Fronteira P2P / P2M

PARA DISCUSSÃO



- Os **recebimentos totais da pessoa física (CPF) serão monitorados**:
 - Limite mensal financeiro (ex: R\$ 1,5 mil)
 - Limite mensal de transações (ex: 20 transações no mês)
 - Limite de CPFs diferentes para recebimento no período (ex: 10 CPFs)
- No período móvel estabelecido (ex: 3 meses), **caso a pessoa ultrapasse todas as regras acima estabelecidas**, ela será identificada como uma **pessoa a ser convertida para PJ**



Uso limitado como pessoa física

- Durante um período estabelecido (ex: 1 mês), a pessoa identificada será **notificada para entrar em contato com um adquirente** e cadastrar-se como PJ
- No período, a pessoa **continuará a ser tarifada como pessoa física**, porém será **limitada a realizar um número menor de transações** (ex: 10 transações por mês)

NA SOLUÇÃO DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS NA ÍNDIA, OFICIALIZOU-SE UMA CATEGORIA DE PEQUENOS LOJISTAS P2PM

Fronteira Transações P2P / P2M (Caso UPI – Índia)



A solução de pagamentos **P2P abre possibilidades** para pequenos lojistas aceitarem pagamentos e **evitar as taxas de aceitação de um pagamento P2M**

Em função disso na Índia, oficializou-se a **categoria de pequenos lojistas e varejos não organizado (P2PM)**

Requisitos para ser P2PM

- Pequenos lojistas com **recebimentos mensais menores que Rs. 50.000** (USD 700)
- Caso o lojista **ultrapasse o limite mensal de recebimento por 3 meses consecutivos**, ele deve ser categorizado como merchant
- Adquirentes precisam categorizar em um **MCC padronizado e específico** para P2PM

Vantagens de um P2PM

- As tarifas aplicáveis são **iguais a de uma transação P2P** (ou seja, isentos)
- **Não há cobrança de MDR**

5.1.4 DESENHO DO MODELO PADRÃO PARA O MERCADO

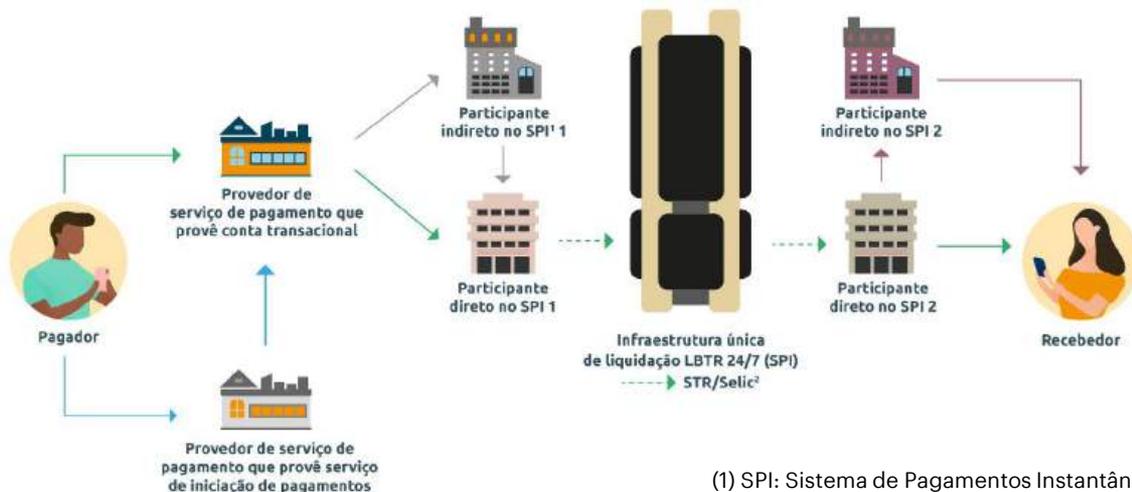
Entregável: Estimativa do potencial de migração de transações atuais crédito e débito para P2M

O BACEN ESTÁ DESENVOLVENDO UMA PLATAFORMA DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS PARA O MERCADO BRASILEIRO

Modelo de Pagamentos Instantâneos do Bacen



Modelo de Pagamentos Instantâneos do Bacen



(1) SPI: Sistema de Pagamentos Instantâneos

(2) STR e Selic: possíveis fontes de liquidez

Disponibilidade: 24x7x365

Velocidade: recursos disponíveis em poucos segundos

Preço: transações com custos reduzidos a centavos

Casos de Uso: P2P, P2M, M2P, M2M, P2G, B2G

Meios de Pagamento: Alias, QR code estático, dinâmico e NFC

Objetivos do Bacen

Oferecer uma maior eficiência no sistema de pagamentos

- Reduzir a utilização de **dinheiro em espécie e cheque**
- Aumentar a eficiência nas **transferências eletrônicas (DOC/TED)**, principalmente por conta das tarifas elevadas, das dificuldades no endereçamento das transferências e da ausência de confirmação das transações
- Reduzir custos na prestação de **serviços de pagamentos eletrônicos**, por conta dos prazos de liquidação e tarifas elevadas

RECOMENDAMOS A EVOLUÇÃO PARA O P2M PARA POSICIONAR A INDÚSTRIA DE CARTÕES NESTE NOVO CONTEXTO DO MERCADO

Recomendação de Evolução da Solução



**Criar solução de pagamentos P2M
Abecs antes do lançamento da
plataforma de pagamentos
instantâneos do Bacen**

Racional



Baixa atratividade de pagamentos instantâneos para grandes emissores sem a evolução para o P2M



Fundação para novos casos de uso (M2P, M2M, P2G, B2G)



Defender a participação da indústria de cartões em pagamentos eletrônicos



Posicionar a indústria de cartões para capturar novos mercados (dinheiro e boleto), e evitar a canibalização do mercado tradicional de pagamentos eletrônicos

Mesma proposta de valor do Bacen



Instantâneo
no P2M



Taxa fixa por
transação P2M
(mesmo custo do Bacen)



Solução integrada
que inclui crédito,
débito e pré-pago

Diferenciais da solução ABECS



Crédito nas mesmas
condições atuais de
mercado



Chargeback com
crédito

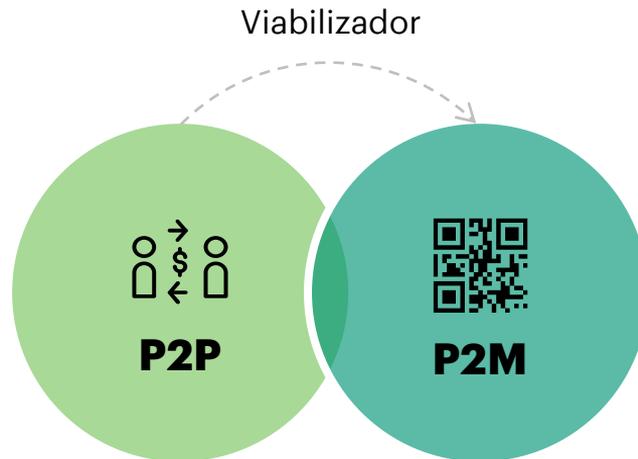
A SOLUÇÃO DE P2M PERMITE RENTABILIZAR A PLATAFORMA DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS, TENDO COMO VIABILIZADOR O P2P

Principais Vantagens das Soluções P2P e P2M



Gerar Recorrência

- **Criar novo meio** para transferências (ex: TED/DOC)
- **Reduzir potencialmente custos** operacionais
- **Garantir a participação** em um novo mercado



Rentabilizar

- **Rentabilizar a plataforma** de pagamentos instantâneos
- **Capturar novos mercados** (ex: dinheiro)
- **Manter participação** na indústria de pagamentos eletrônicos

Participantes



Emissores



Bandeiras



Adquirentes

A SOLUÇÃO DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS DA ABECs DIFERENCIA-SE PELA OFERTA DE CRÉDITO

Proposta de Valor Solução BACEN vs. ABECs

 ATRATIVIDADE PARA GRANDES EMISSORES



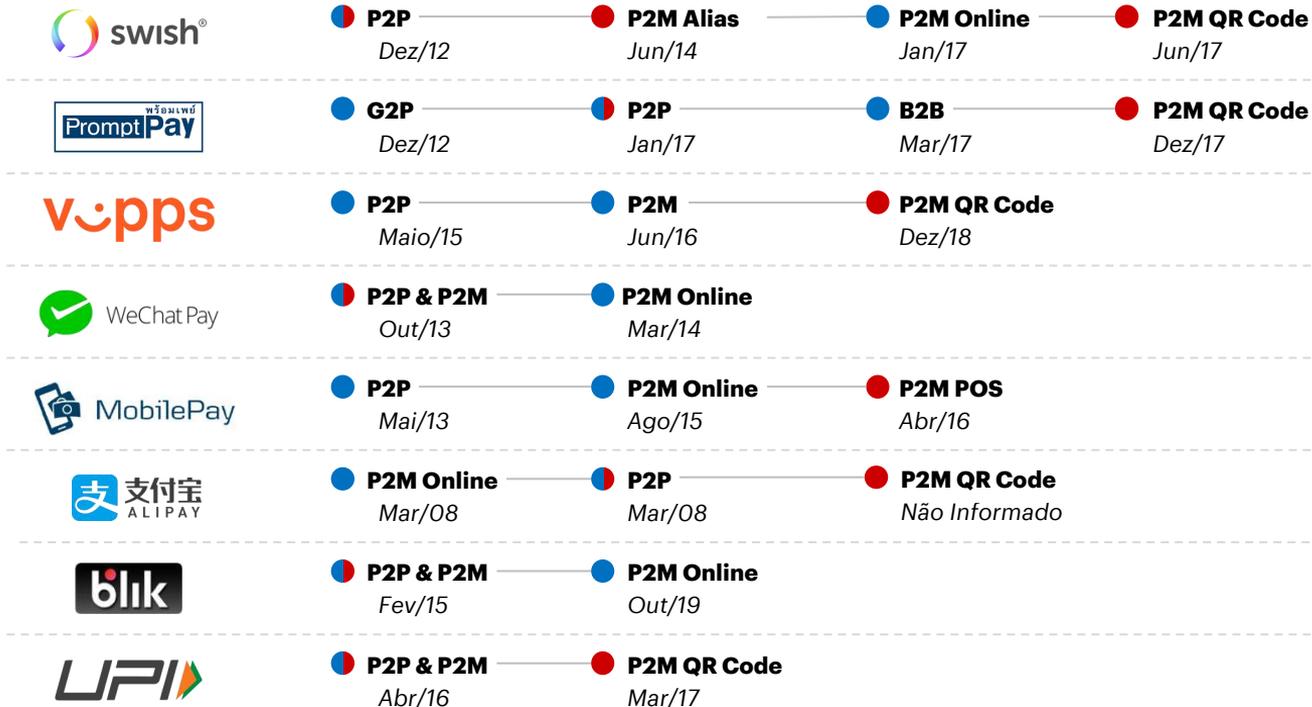
 Proposta de Valor USUÁRIO	Disponibilização de recursos (débito)	✓ Recursos disponíveis em poucos segundos, com disponibilidade 24x7x365	
	Precificação (débito)	✓ Transação sem custo ao usuário (débito)	
	Crédito rotativo	✗ Não disponível na solução	✓ Disponível para transações com cartão de crédito, com as mesmas regras praticadas pela indústria
	Chargeback	✗ Não disponível na solução	✓ Disponível para transações com cartão de crédito, com as mesmas regras praticadas pela indústria
	Pagamento (crédito)	✗ Não disponível na solução	✓ Prazo de pagamento conforme as regras atuais do cartão de crédito
	Manutenção de regras (crédito)	✗ Não disponível na solução	✓ Manutenção das regras da indústria (antifraude, acúmulo de pontos, cashback, etc.)
 Proposta de Valor EMISSOR	Custo	✓ Redução de custos (mais barata do que soluções atuais de saques ATM, TED e DOCs)	
	Volumetria	✓ Aumento do volume de transações eletrônicas e captura de volumes da solução BACEN	✓ Aumento do volume de transações eletrônicas e captura de volumes da solução ABECs
	Ampliação para novos mercados	✓ Permite desenvolver a solução para outros casos de uso (ex: P2G, G2P, B2B, B2C, B2G, G2B)	

AS SOLUÇÕES DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS EVOLUÍRAM DE PAGAMENTOS P2P PARA GRADATIVAMENTE EM PAGAMENTOS P2M

Evolução das Soluções



Evolução das Soluções



Destaques

- Em geral, as soluções são lançadas com **funcionalidades P2P**
- Na sequência, as soluções evoluíram para funcionalidades **P2M focadas em transações on-line**
- Por fim as soluções evoluíram para **transações P2M presenciais através de QR Code**

- On-line
- Presencial

NOS MERCADOS INTERNACIONAIS OBSERVA-SE QUEDA NO USO DO DINHEIRO E ESTAGNAÇÃO DO DÉBITO

Efeitos Identificados com Pagamentos Instantâneos

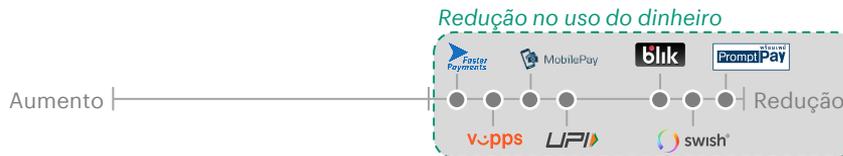


1 Evolução para P2M a partir do P2P



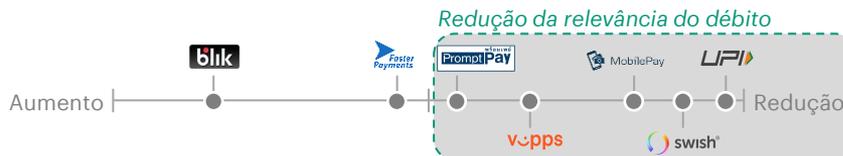
- **Todas as soluções evoluíram** do P2P para o P2M

2 Uso do dinheiro



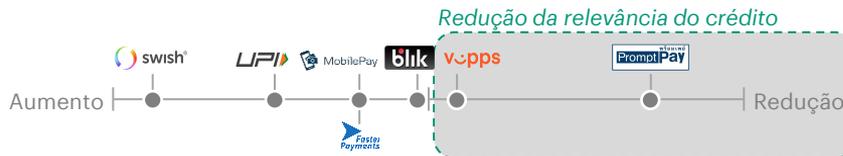
- **Uso do dinheiro cai** na maioria dos países analisados

3 Relevância do débito



- Em geral, o cartão de **débito reduz sua relevância** em pagamentos

4 Relevância do crédito



- O cartão de **crédito mantém sua relevância crescente** no mercado de pagamentos

O MODELO DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS DO BACEN IMPACTA O MODELO ATUAL DE PAGAMENTOS ELETRÔNICOS P2M BRASILEIRO

Impactos na Indústria de Cartões



Meio de Pagamento	Representatividade % Volume Financeiro	Potencial migração ano 5	Racional	
Presencial	Dinheiro	41%	30%	<ul style="list-style-type: none"> Pagamentos instantâneos tornam a usabilidade melhor, podendo capturar pagamentos em dinheiro (% médio de migração dos benchmarks)
	Cartão de Crédito	34%	5%	<ul style="list-style-type: none"> O cartão de crédito diferencia-se por oferecer o crédito rotativo, prazo de pagamento e benefícios aos usuários. Consideramos a migração de parte dos MEIs para pagamentos instantâneos
	Cartão de Débito	21%	34%	<ul style="list-style-type: none"> Crescimento do débito ao longo dos anos capturado pela solução P2M, uma vez que a proposta de valor de pagamentos instantâneos é melhor¹
On-line	Cartão de Crédito	3%	25%	<ul style="list-style-type: none"> Parte dos usuários que utilizam o meio por falta de opção do débito pode migrar para pagamentos instantâneos Adotamos a mesma proporção entre débito e crédito na compra presencial
	Cartão de Débito	1%	48%	<ul style="list-style-type: none"> Crescimento do débito ao longo dos anos capturado pela solução P2M, uma vez que a proposta de valor de pagamentos instantâneos é melhor
	Boleto	1%	80%	<ul style="list-style-type: none"> Pagamentos instantâneos tornam a confirmação do pagamento mais rápida, capturando o crescimento do débito online

(1) Na estimativa do cenário 1, consideramos uma migração de 20%, considerando a equiparação da proposta de precificação do cartão de débito

(2) Cartão pré-pago considerado junto com débito, devido a similaridade no impacto estimado

Fonte: Abecs – Monitor Bandeiras; Bacen – Adendos Estatísticos; Webshoppers; eMarketeer; Análise Accenture

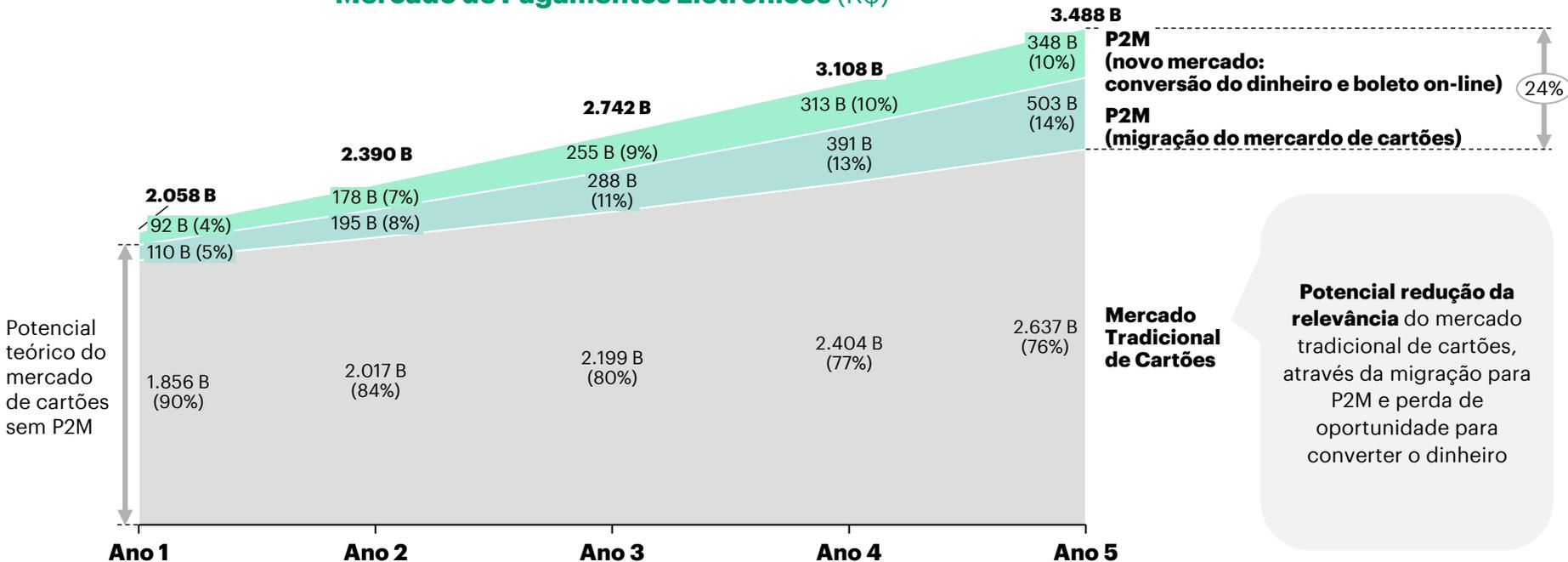
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

O MERCADO P2M CRESCE ATRAVÉS DA CONVERSÃO DO DINHEIRO E MIGRAÇÃO DO MERCADO DE CARTÕES PRA A NOVA MODALIDADE

Projeção do Volume Transacionado da Indústria com P2M

 DEFENDER A PARTICIPAÇÃO DA INDÚSTRIA

Projeção do Volume Transacionado do Mercado de Pagamentos Eletrônicos (R\$)



CONSIDERANDO O IMPACTO DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS DO BACEN, A INDÚSTRIA DE CARTÕES PODE EVOLUIR EM 4 CENÁRIOS

Cenários para a Indústria de Cartões



POSICIONAR A INDÚSTRIA DE CARTÕES

Modelo de Precificação

		Transações P2M	Transações Cartão de Débito	% Captura do Mercado P2M	Comparação com P2M Bacen		
<p>0 Baseline</p> <p>1 Revisão do Modelo de Negócio</p> <p>2 Modelo de Negócio com Precificação Híbrida</p> <p>3 Manutenção do Modelo de Negócio</p> <p>4 Estagnação do mercado de cartões de débito</p>		n/a	Variável MDR 1,4%	n/a	n/a	<ul style="list-style-type: none"> Mercado de pagamentos com modelo de negócio atual e sem a existência de qualquer solução P2M 	
	<p>Criar a solução de pagamentos P2M Abecs</p>		Fixo R\$ 0,4 por transação	Fixo R\$ 0,4 por transação	100%	Mesma precificação	<ul style="list-style-type: none"> Alteração do preço de transações de cartão de débito para valores fixos por transação (= custo Bacen) e captura de todo o mercado potencial
			Fixo R\$ 0,4 por transação	Variável MDR 1,4%	100%	Mesma precificação	<ul style="list-style-type: none"> Precificação fixa para transações P2M (= custo Bacen), manutenção dos preços atuais para cartão de débito e captura de todo o mercado potencial
			Variável MDR 1,4%	Variável MDR 1,4%	20%	Precificação mais cara	<ul style="list-style-type: none"> Manutenção dos preços atuais para cartão de débito e captura de 20% do mercado potencial (mais caro que solução do Bacen)
<p>Não criar a solução de pagamentos P2M Abecs</p>		n/a	Variável MDR 1,4%	n/a	n/a	<ul style="list-style-type: none"> Velocidade de crescimento do mercado de cartão de débito reduzido 	

A AVALIAÇÃO DE CENÁRIOS INDICA A FAVOR PARA CRIAR A SOLUÇÃO DE PAGAMENTOS P2M ABECS

Análise dos Cenários



POSICIONAR A INDÚSTRIA DE CARTÕES

Cenário	% Captura do Mercado P2M	Volume Transacionado Ano 5 – Valores em R\$	Receita Ano 5 – Valores em R\$	Transações P2M	Transações Cartão de Débito	
Baseline Potencial teórico sem lançamento do P2M	n/a	3.140 B	67 B	n/a	Variável MDR 1,4%	
Criar a solução de pagamentos P2M Abecs	Revisão do Modelo de Negócio	3.488 B +11,1%	58 B -13,2%	Fixo R\$ 0,4 por transação	Fixo R\$ 0,4 por transação	
	Modelo de Negócio com Precificação Híbrida	3.488 B +11,1%	63 B -6,0%	Fixo R\$ 0,4 por transação	Variável MDR 1,4%	
	Manutenção do Modelo de Negócio	20%	2.807 B -10,6%	61 B -9,3%	Variável MDR 1,4%	Variável MDR 1,4%
Não criar a solução de pagamentos P2M Abecs	Estagnação do mercado de cartões de débito	0%	2.637 B -16,0%	59 B -12,7%	n/a	Variável MDR 1,4%

Nota: considerado o preço fixo por transação de R\$ 0,40

Nota: gráficos fora de escala

Fonte: Análise Accenture

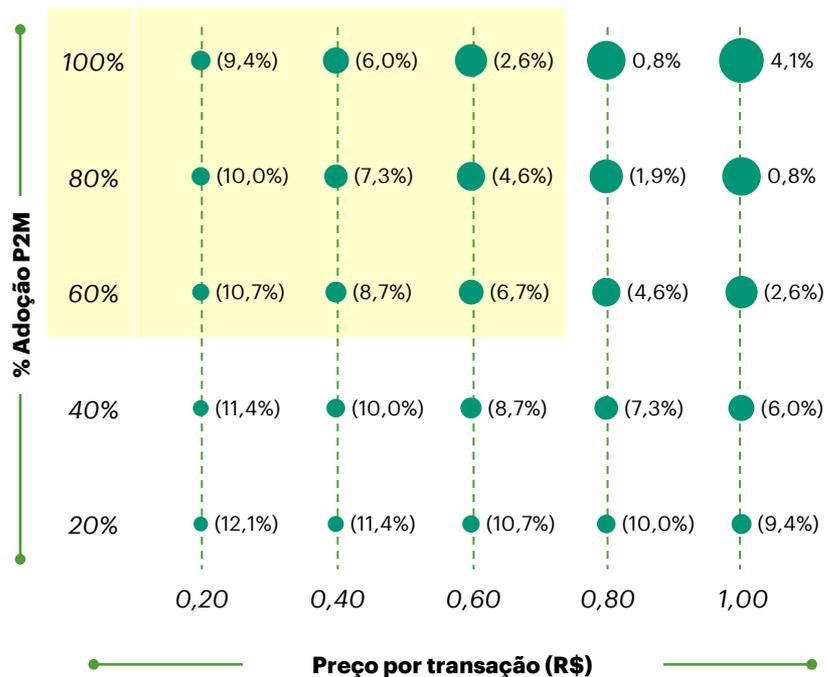
Copyright © 2020 Accenture. Todos os direitos reservados.

A ANÁLISE DE SENSIBILIDADE APONTA MENOR IMPACTO NAS RECEITAS PARA O CENÁRIO 2

Análise de Sensibilidade – Cenário 2 vs. Cenário 3

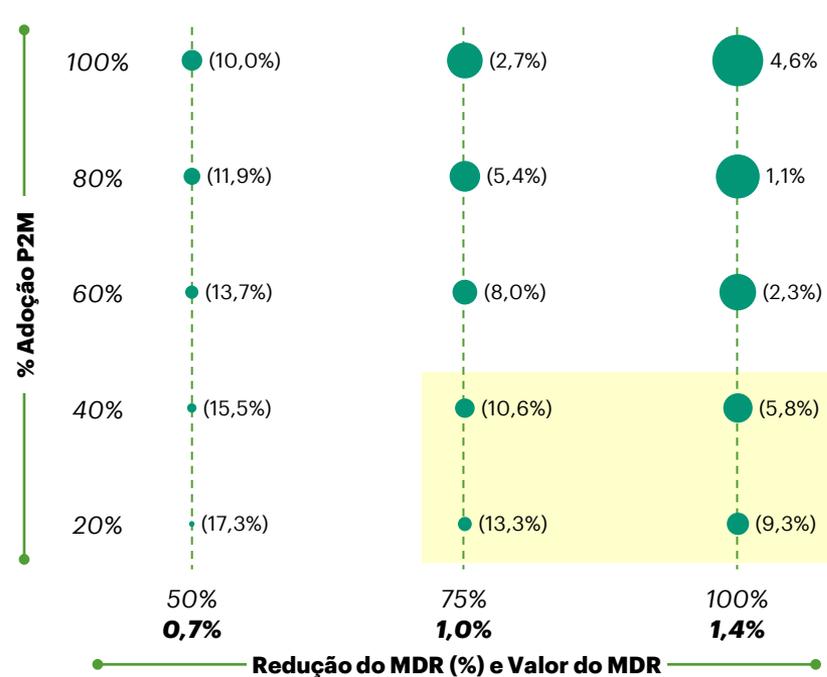
2 Modelo e Negócio com Precificação Híbrida

Comparação da Receita com Baseline (Ano 5)



3 Manutenção do Modelo de Negócio

Comparação da Receita com Baseline (Ano 5)

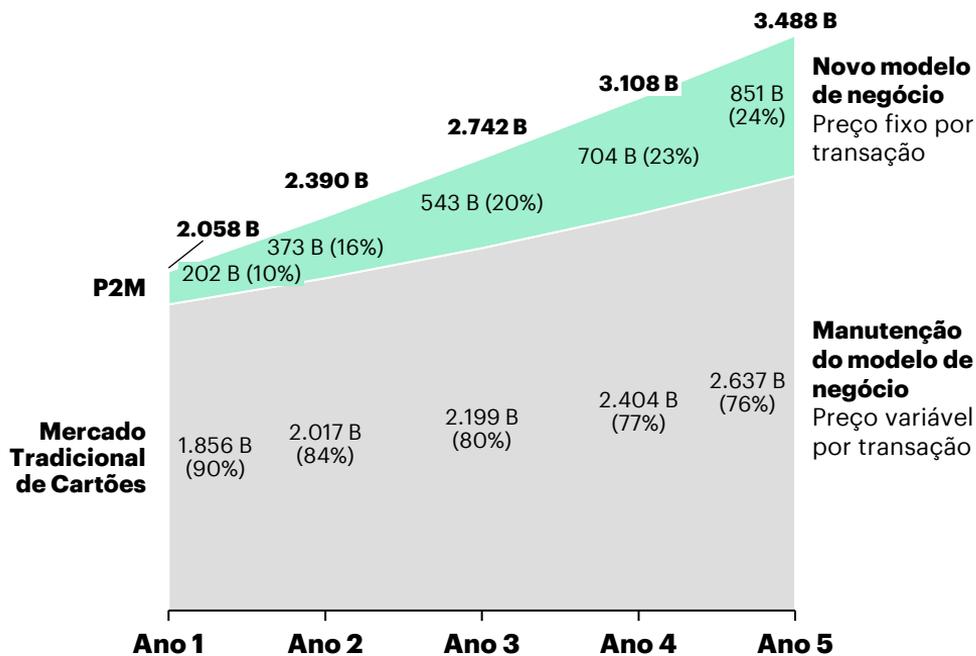


RECOMENDAMOS O CENÁRIO 2 PARA POSICIONAR-SE NO MERCADO P2M COM MENOS RISCO DE IMPACTO NO MERCADO TRADICIONAL

Conclusão



Volume Transacionado do Mercado de Pagamentos Eletrônicos (R\$)



Recomendação:

Cenário 2 - Modelo de Negócio com Precificação Híbrida

- **Posicionamento no mercado P2M com a mesma proposta de precificação do Bacen**
 - Aumento da competitividade da indústria de cartões no contexto dos pagamentos instantâneos
 - Caso a velocidade de **adoção do P2M seja mais agressiva**, a indústria de cartões estará posicionada no novo mercado
- **Manutenção do modelo de negócio no mercado tradicional de cartões**
 - Evita a canibalização da rentabilidade do mercado
 - Caso a velocidade de **adoção do P2M seja mais conservadora**, o mercado manterá sua rentabilidade

DESCRIÇÃO DOS PAPÉIS

Pagamentos Instantâneos



Provedor de Serviço de Iniciação de Pagamento

Instituição que exercerá a atividade de iniciação de transação de pagamento a pedido de um cliente titular de conta transacional em instituição financeira ou instituição autorizada a funcionar pelo BC, não participando da sua liquidação financeira (a prestação desse serviço ainda carece de regulamentação pelo BC)



Participante Direto

Instituição autorizada a funcionar pelo BC que oferece uma conta transacional para um usuário final e que, para fins de liquidação de pagamentos instantâneos, é titular de conta de pagamento instantâneo



Participante Indireto

Instituição que oferece uma conta transacional para um usuário final, mas que não é titular de conta PI no BC nem possui conexão direta com o SPI. Utiliza os serviços de um liquidante no SPI para fins de liquidação de pagamentos instantâneos

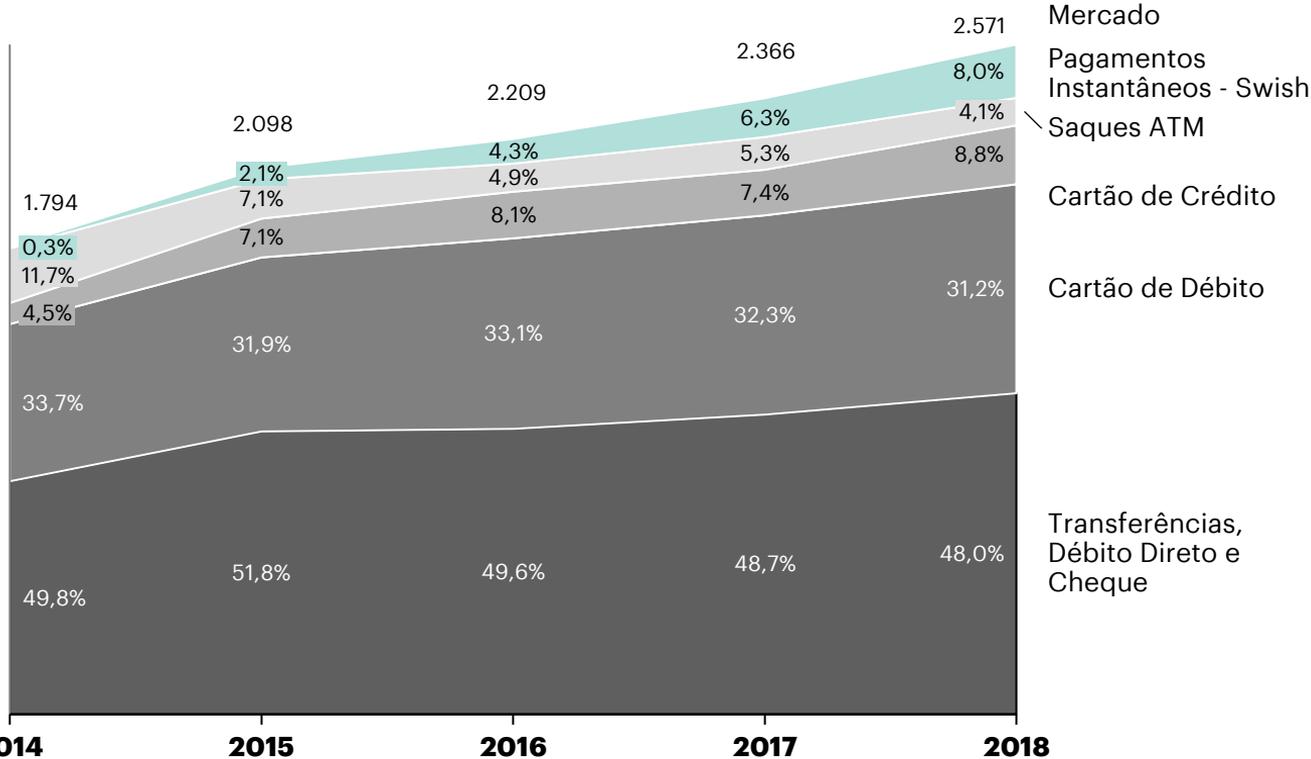


BC

Responsável por desenvolver e gerenciar a base única e centralizada de endereçamento e a infraestrutura única e centralizada de liquidação das transações, que funcionará 24 horas por dias

EVOLUÇÃO DOS MEIOS DE PAGAMENTO

Valor das Transações (Bn – SEK)



CAGR (2014 – 2018)

↑ **9,8%**

↑ **153,0%**

↓ **-16,0%**

↑ **29,3**

↑ **7,3%**

↑ **8,4%**

EVOLUÇÃO DOS MEIOS DE PAGAMENTO

Valor das Transações (Bn – DKK)



CAGR (2016 – 2018)

↑ 8,1%

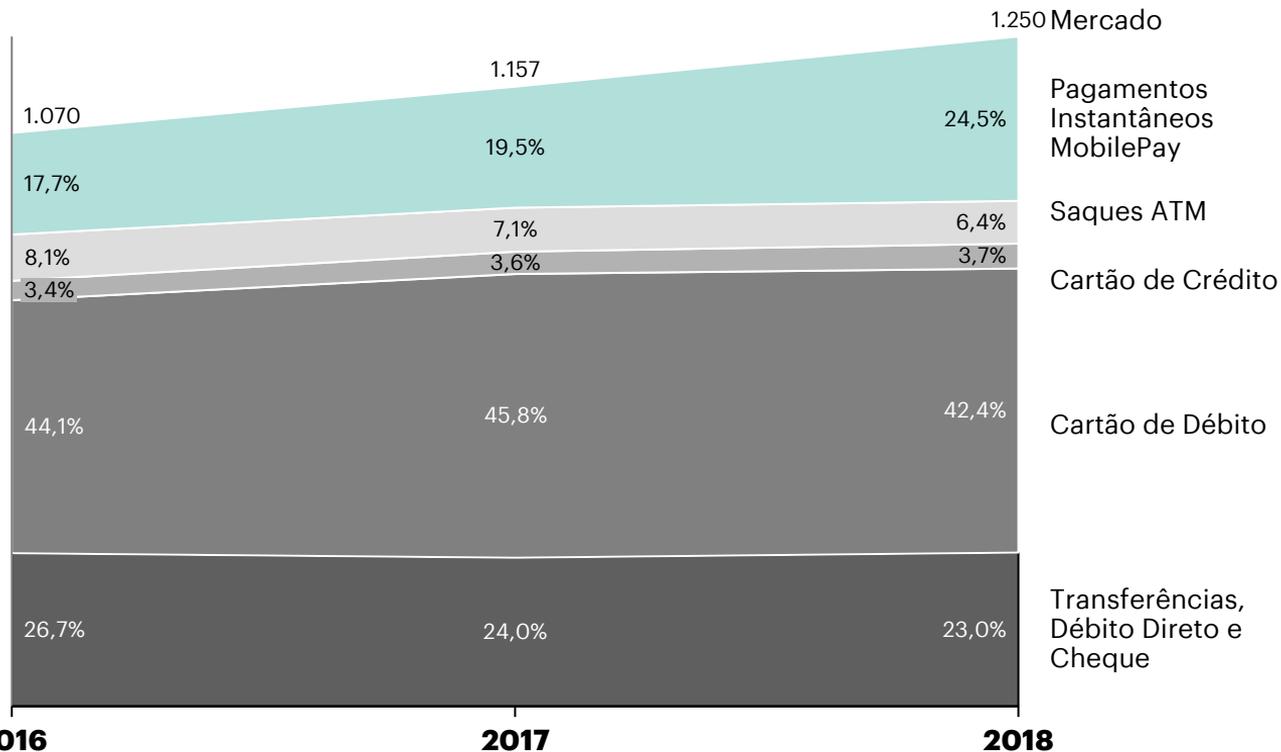
↑ 27,2%

↓ -3,8%

↑ 13,5%

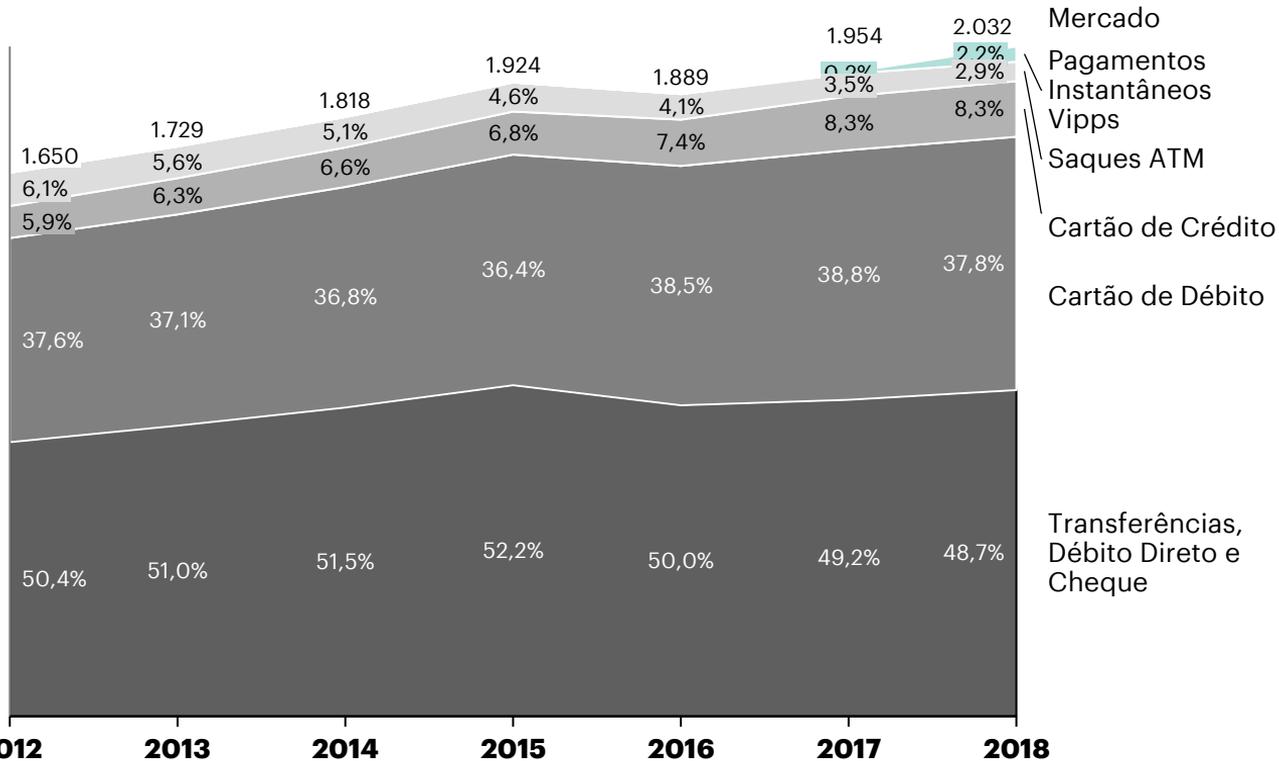
↑ 5,9%

↑ 0,2%



EVOLUÇÃO DOS MEIOS DE PAGAMENTO

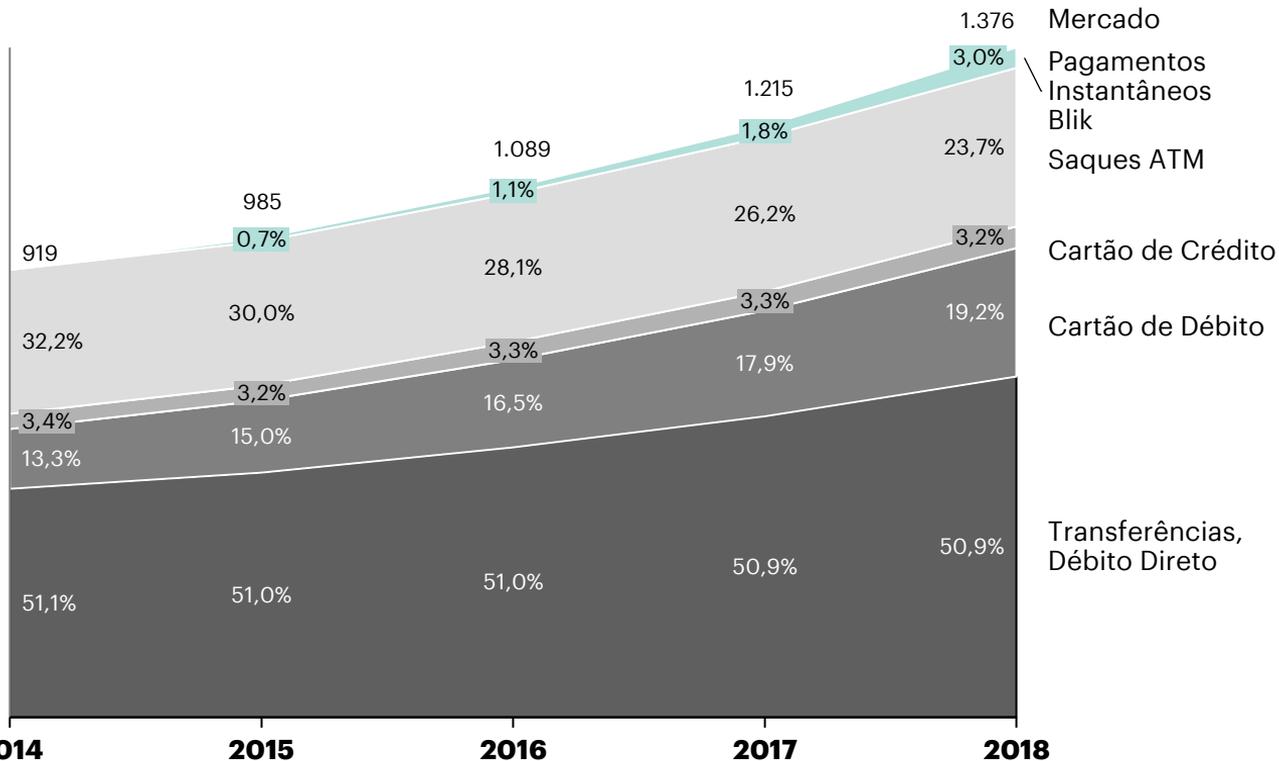
Valor das Transações (Bn – NOK)



	CAGR (2012 - 2017)	CAGR (2017 - 2018)
Mercado	↑ 3,4%	↑ 4,0%
Pagamentos Instantâneos Vipps	N/A	↑ 1.007,3%
Saques ATM	↓ -7,5%	↓ -12,6%
Cartão de Crédito	↑ 10,8%	↑ 3,3%
Cartão de Débito	↑ 4,1%	↑ 1,4%
Transferências, Débito Direto e Cheque	↑ 2,9%	↑ 3,1%

EVOLUÇÃO DOS MEIOS DE PAGAMENTO

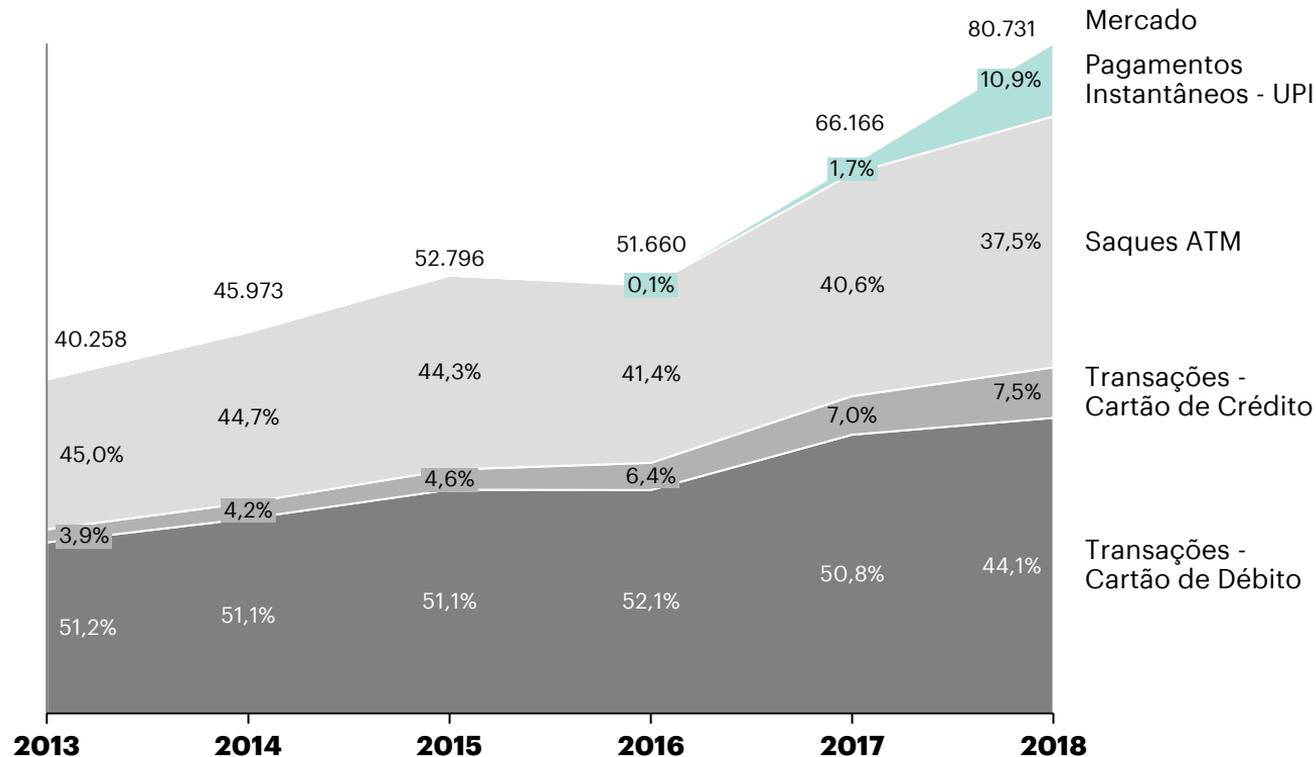
Valor das Transações (Bn - PLN)



	CAGR (2014 - 2015)	CAGR (2015 - 2018)
Mercado	↑ 7,3%	↑ 11,9%
Pagamentos Instantâneos Blik	N/A	↑ 80,7%
Saques ATM	↓ -0,0%	↑ 3,3%
Cartão de Crédito	↑ 1,3%	↑ 11,7%
Cartão de Débito	↑ 20,8%	↑ 21,3%
Transferências, Débito Direto	↑ 0,7%	↑ 6,5%

EVOLUÇÃO DOS MEIOS DE PAGAMENTO

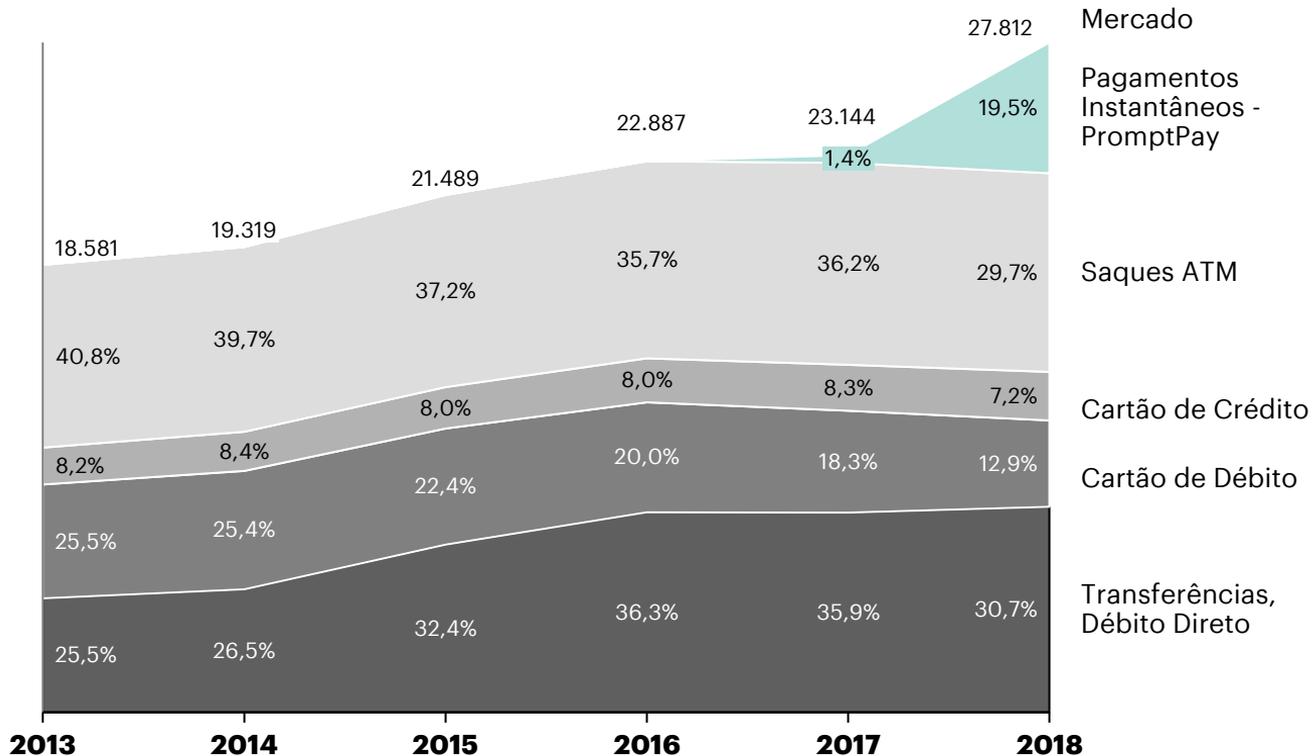
Valor das Transações (Bn - IRP)



	CAGR (2013 - 2016)	CAGR (2016 - 2018)
Mercado Pagamentos Instantâneos - UPI	↑ 8,7%	↑ 25,0%
Saques ATM	↑ 5,7%	↑ 18,9%
Transações - Cartão de Crédito	↑ 28,6%	↑ 35,5%
Transações - Cartão de Débito	↑ 9,3%	↑ 15,1%
	N/A	↑ 1.023,5%

EVOLUÇÃO DOS MEIOS DE PAGAMENTO

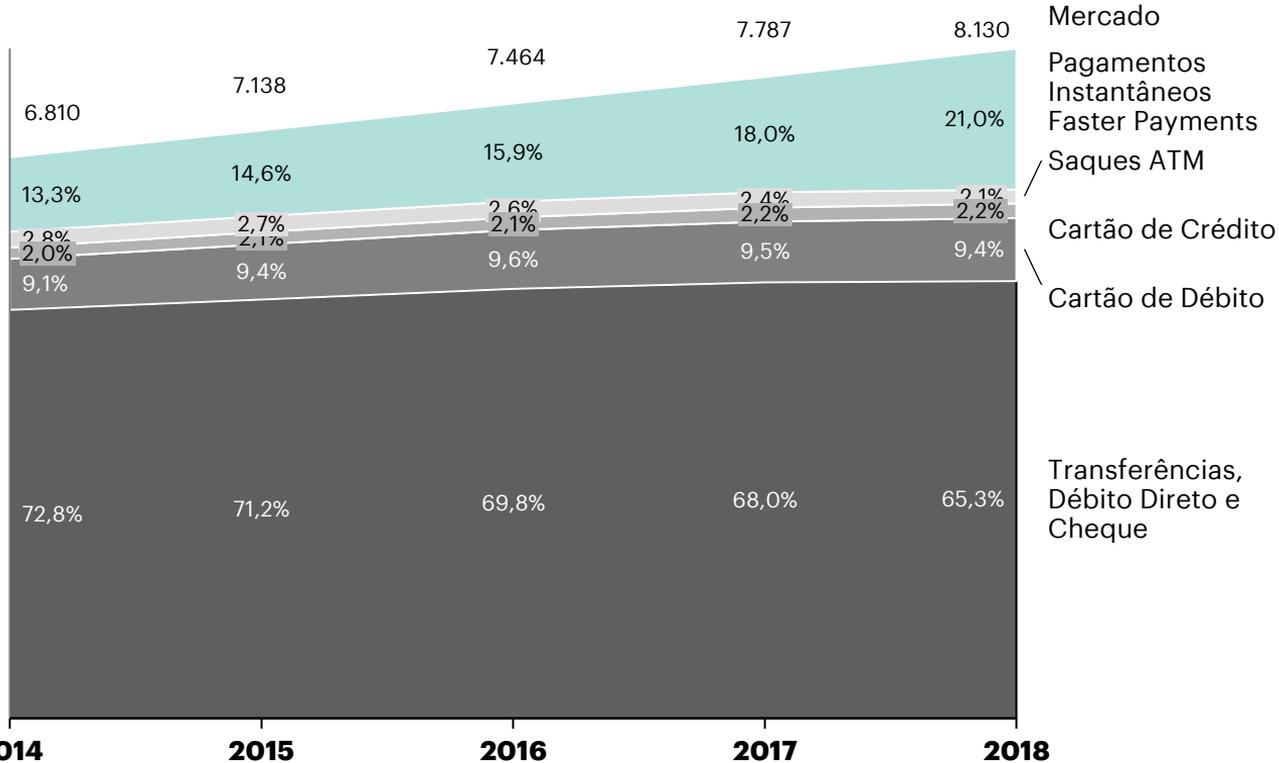
Valor das Transações (Bn - Baht)



	CAGR (2013 - 2017)	CAGR (2017 - 2018)
Mercado	↑ 5,6%	↑ 20,2%
Pagamentos Instantâneos - PromptPay	N/A	↑ 1553,6%
Saques ATM	↑ 2,5%	↓ -1,4%
Cartão de Crédito	↑ 5,8%	↑ 5,1%
Cartão de Débito	↓ -2,8%	↓ -15,1%
Transferências, Débito Direto	↑ 15,1%	↑ 2,9%

EVOLUÇÃO DOS MEIOS DE PAGAMENTO

Valor das Transações (Bn – GBP)



CAGR (2014 – 2018)

↑ 4,5%

↑ 17,3%

↓ -2,7%

↑ 6,2%

↑ 5,4%

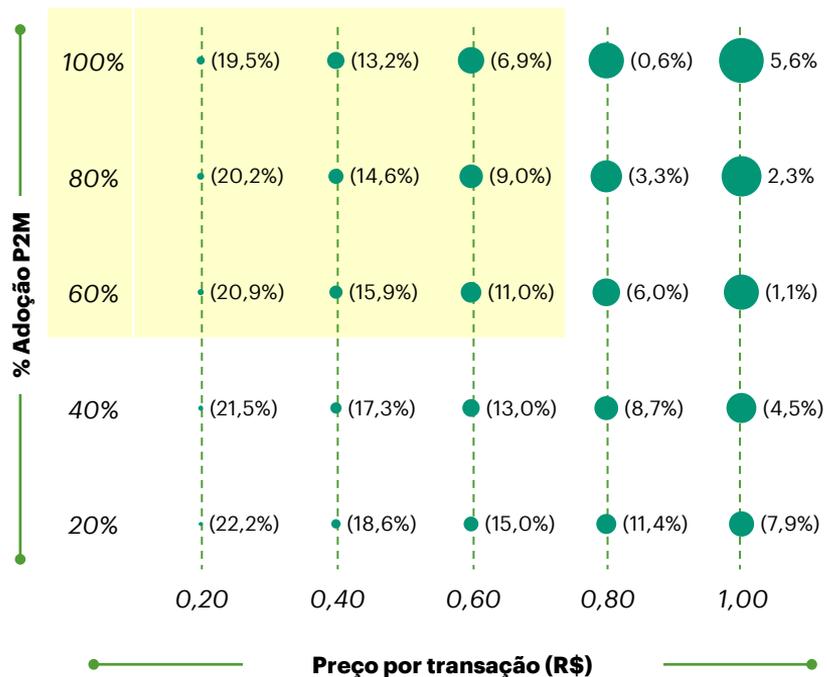
↑ 1,7%

ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

Cenário 1 vs. Cenário 3

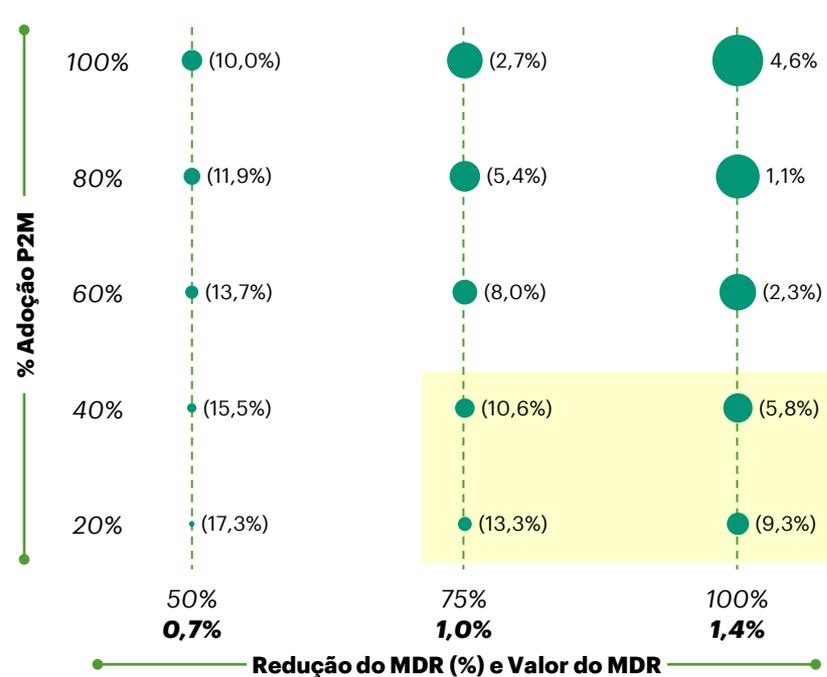
1 Revisão do Modelo de Negócio

Comparação da Receita com Baseline (Ano 5)



3 Manutenção do Modelo de Negócio

Comparação da Receita com Baseline (Ano 5)

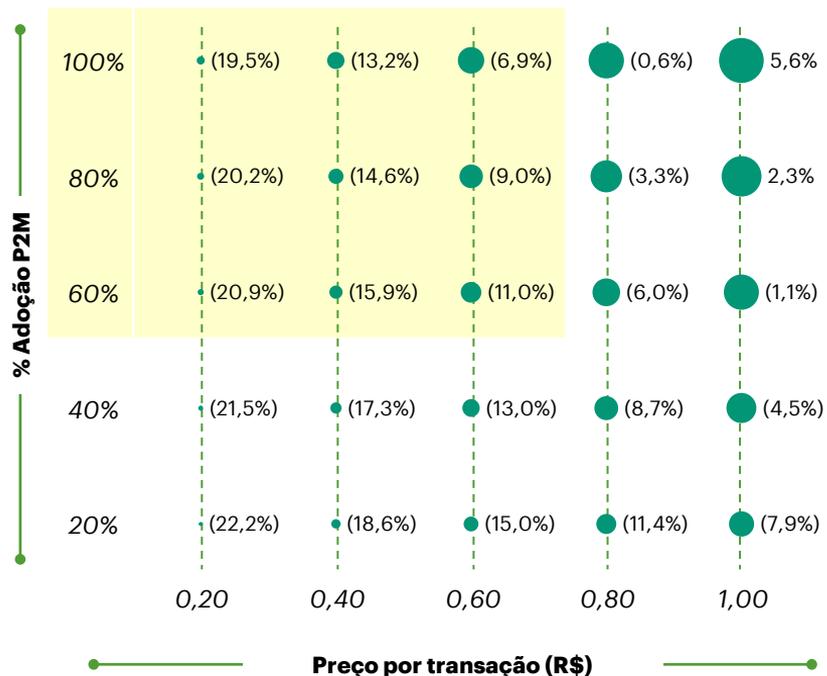


ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

Cenário 1 vs. Cenário 2

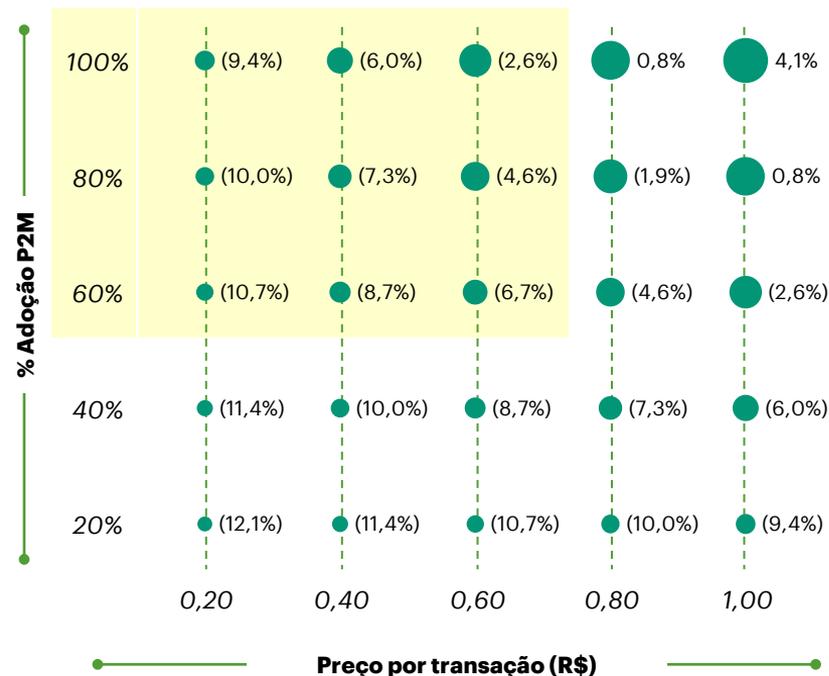
1 Revisão do Modelo de Negócio

Comparação da Receita com Baseline (Ano 5)



2 Modelo e Negócio com Precificação Híbrida

Comparação da Receita com Baseline (Ano 5)



5.1.5 DESENHO DO MODELO PADRÃO PARA O MERCADO

Entregável: DRE Abecs para construção e operação do consórcio, com visão de custo por transação e volume mínimo para break-even

CONSTRUÇÃO E OPERAÇÃO DO CONSÓRCIO, COM VISÃO DE CUSTO POR TRANSAÇÃO E VOLUME MÍNIMO PARA BREAK-EVEN

DRE Abecs



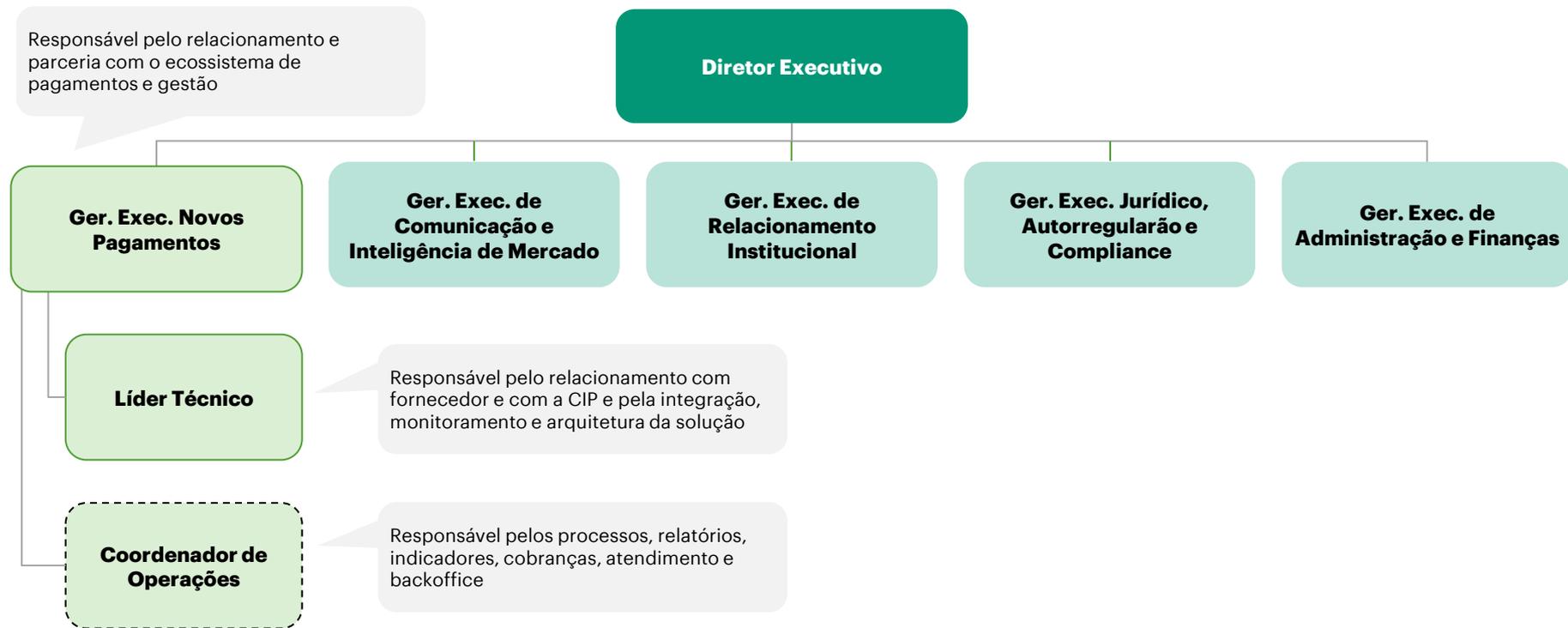
DRE Abecs

6.1.1 CONCLUSÃO DA DISCUSSÃO NA PERSPECTIVA TÉCNICA

Entregável: Atividades estratégicas e operacionais de Governança
Definição dos responsáveis pela gestão estratégico e gestão operacional

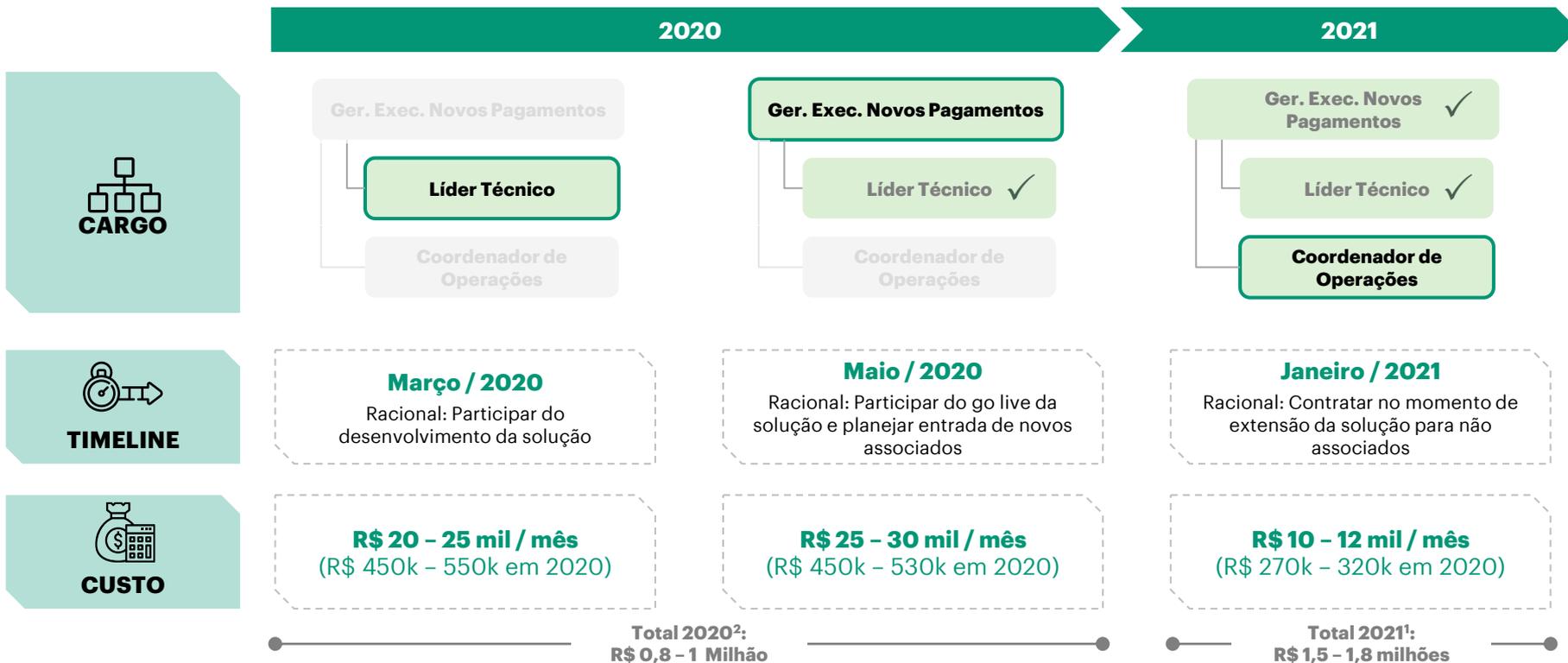
A ESTRUTURA DA BU ABECs SERÁ COMPOSTA POR UMA NOVA GERÊNCIA EXECUTIVA COM 2 COLABORADORES ADICIONAIS

Visão Geral do Organograma da Abecs



EM 2020 PREVEMOS A CONTRATAÇÃO DOS DOIS CARGOS EXECUTIVOS E EM 2021 A ENTRADA DE UM RECURSO DE APOIO

Momentos de Contratação



OS PROFISSIONAIS A SEREM CONTRATADOS DEVERÃO TER UMA EXPERIÊNCIA PRÉVIA NA INDÚSTRIA DE PAGAMENTOS

Descrição dos Cargos (1/3)



**Gerente Executivo de
Novos Pagamentos**

Cargo: Executivo

Responde para: Diretor Executivo

Habilidades

- Conhecimento da indústria de pagamentos e cartões (experiência mínima de 10 anos)
- Entendimento da cadeia de pagamentos entre Emissores, Bandeiras, Credenciadores e variações (Wallets, Fintechs, Sub-credenciadores)
- Experiência no desenvolvimento de novos negócios, negociação, atendimento e relacionamento estratégico
- Experiência em gerenciamento de pipeline
- Entender aspectos estratégicos (oportunidades, ameaças) e táticos (riscos, contrato, taxas) da indústria

Principais Atividades

- Responsável por:
 - Coordenar a relação contratual com entidades diretas associadas, entidades diretas não associadas e gestor do alias, além de conduzir relacionamentos novos e existentes
 - Acompanhar e centralizar demandas e necessidades de evolução e/ou ajustes das entidades diretas, indiretas e o BCB
 - Priorizar e derivar demandas junto com líder técnico
 - Definir a pauta dos comitês de negócio e deliberações para a Diretoria - levantar informações e tópicos a serem discutidos nos comitês (ex: melhorias, evoluções, entre outras)
 - Acompanhar as tendências de mercado e indicadores da associação para construir uma visão estratégica
 - Monitorar equipes multidisciplinares, gerenciar cronogramas gerais e garantir que os acordos sejam cumpridos

OS PROFISSIONAIS A SEREM CONTRATADOS DEVERÃO TER UMA EXPERIÊNCIA PRÉVIA NA INDÚSTRIA DE PAGAMENTOS

Descrição dos Cargos (2/3)



Líder Técnico

Cargo: Executivo

Responde para: Líder de Relacionamento

Habilidades

- Conhecimento da indústria de pagamentos, especificamente cartões (experiência mínima de 8 anos)
- Conhecimento do modelo de 4 partes
- Experiência prévia com soluções de fast funds das bandeiras (Visa, Mastercard, Elo)
- Experiência/conhecimento de metodologias ágeis: SAFe, LeSS, Scrum Scale, Nexus
 - *Certificações em metodologias é um diferencial*
- Experiência/conhecimento das plataformas cloud (Azure, Google Cloud Platform, Amazon Web Services)

Principais Atividades

- Responsável por:
 - Realizar pesquisas sobre desenvolvimentos no setor de pagamentos - tanto em nível nacional quanto internacional
 - Monitorar benchmarks internacionais para poder introduzir novos conceitos e propor evoluções ao modelo atual da Abecs
 - Monitorar e atualizar os requisitos técnicos de acordo com a evolução da solução
 - Traduzir dados para tomada de decisões e desenvolvimento de estratégia
 - Avaliar os relatórios fornecidos pelo Gestor do Alias para garantir conformidade com os requisitos estabelecidos pela diretoria - principalmente com relação à segurança, AML e fraude
 - Acompanhar e monitorar processos de integração entre novos participantes e o gestor do alias
 - Garantir a padronização dos materiais, processos / tecnologias entre as entidades

OS PROFISSIONAIS A SEREM CONTRATADOS DEVERÃO TER UMA EXPERIÊNCIA PRÉVIA NA INDÚSTRIA DE PAGAMENTOS

Descrição dos Cargos (3/3)



Coordenador de Operações

Cargo: Coordenador

Responde para: Diretoria P2P

Habilidades

- Conhecimento da indústria de pagamentos, especificamente cartões (experiência mínima de 4 anos)
- Conhecimento do modelo de 4 partes
- Experiência prévia com soluções de fast funds das bandeiras (Visa, Mastercard, Elo)
- Experiência/conhecimento com o fluxo cadastral no mercado de cartões: MCC, Emissor, BINs, Adquirentes, ECs, e MDR
- Conhecimentos sobre os fluxos de autorização, liquidação, chargeback e agendas financeiras

Principais Atividades

- Responsável por:
 - Gerenciar as regras e garantir gestão sobre os indicadores de performance
 - Ser responsável pela avaliação dos diferentes segmentos de mercado
 - Monitorar as principais ocorrências de operações, incluindo fazer a gestão e recomendações para melhorias
 - Desenhar e avaliar processos
 - Identificar tendências e propor novos processos de acordo com melhores práticas
 - Revisar relatórios dos fornecedores para garantir a integridade da informação a ser reportada para a diretoria P2P
 - Avaliar pontos de melhoria/preocupações a serem reportadas para o Líder Técnico, comitês e diretoria
 - Criar e gerenciar programas de análise de dados para avaliação e evolução de processos

6.1.2 CONCLUSÃO DA DISCUSSÃO NA PERSPECTIVA TÉCNICA

Entregável: Definição de benefícios e fatores de atratividade para os participantes nas visões P2P e P2M

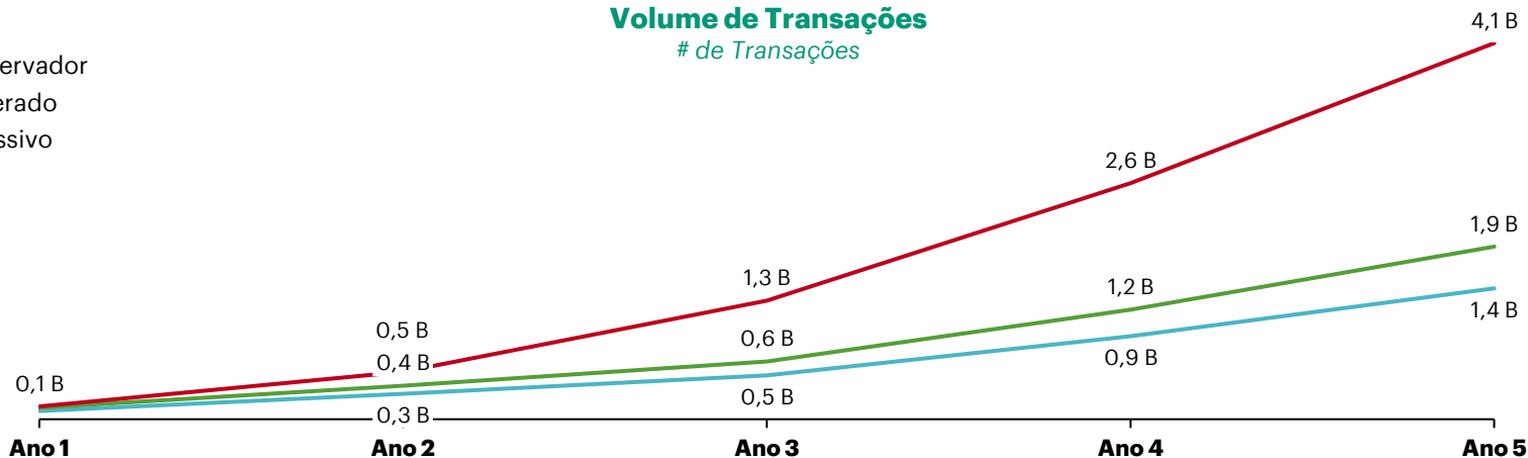
O POTENCIAL DO P2P TENDE A CHEGAR EM VOLUMES SUPERIORES À 1 BILHÃO DE TRANSAÇÕES POR ANO

Potencial de Transações P2P no Mercado Brasileiro

ESTIMATIVA

Volume de Transações
de Transações

- Conservador
- Moderado
- Agressivo



Número de usuários

8 M	16 M	22 M	26 M	31 M
11 M	21 M	29 M	35 M	41 M
13 M	30 M	60 M	75 M	90 M

Transações por usuário

9	15	19	30	40
---	----	----	----	----

A SOLUÇÃO DA AB ECS HERDA A MATURIDADE DA INDÚSTRIA DE CARTÕES, INTEGRANDO O CARTÃO CRÉDITO E ACELERANDO ENTREGAS

P2P Banco Central vs. P2P Abecs



Uso do cartão de crédito para envio de fundos



Time to market



Chargeback no P2M



Segurança provada em larga escala



Previsão de **garantias**



Democrática e aberta (fintechs, varejo, etc..)



Preparada p/ **novos casos** (ex.: P2M, P2G)



Alias com **múltiplos cadastros**



Redução do dinheiro em espécie



Disponibilidade dos fundos **24x7**



Custo Fixo reduzido (vs. ATM, DOC, TED)



Irrevogável no P2P



Interoperável entre arranjos (Wallets, contas, cross border)

6.1.3 CONCLUSÃO DA DISCUSSÃO NA PERSPECTIVA TÉCNICA

Entregável: Distribuição de CAPEX e OPEX entre associados

EXISTEM DOIS CENÁRIOS POSSÍVEIS DE REPASSE DOS CUSTOS ASSOCIADOS À SOLUÇÃO P2P ABECS

Modelos de Repasse Solução Abecs

PARA DISCUSSÃO

Componentes de Custo (2020)



Estrutura BU ABECS P2P

Custo Julho a Dezembro/2020

 Salários R\$ 1,31 MM

 Facilities R\$ 0,01 MM

 Marketing R\$ 0,01 MM

Total R\$ 1,33 MM

+



Gestor do Alias

**Custo mínimo
(Jul a Dez/2020) R\$ 1,3 MM**

Modelo de Repasse

Custo Total 2020 = R\$ 2,6 MM

Cenário 1

Custo repassado à diretoria



**Diretoria
Abecs**

16 participantes

Custo do Gestor do Alias: R\$1,3MM

Custo da BU Abecs: R\$1,3MM

6.1.4 CONCLUSÃO DA DISCUSSÃO NA PERSPECTIVA TÉCNICA

Entregável: Roadmap para lançamento e evolução da solução P2P Abecs (escopo P2P e P2M)

O MODELO DE TRANSAÇÃO P2P É O PONTO DE PARTIDA HABILITADOR DE UM MERCADO DE R\$ 16 TRILHÕES DE REAIS

Visão Geral dos Casos de Uso

CONCEITUAL

ORIGEM DE RECURSOS

DESTINO DE RECURSOS



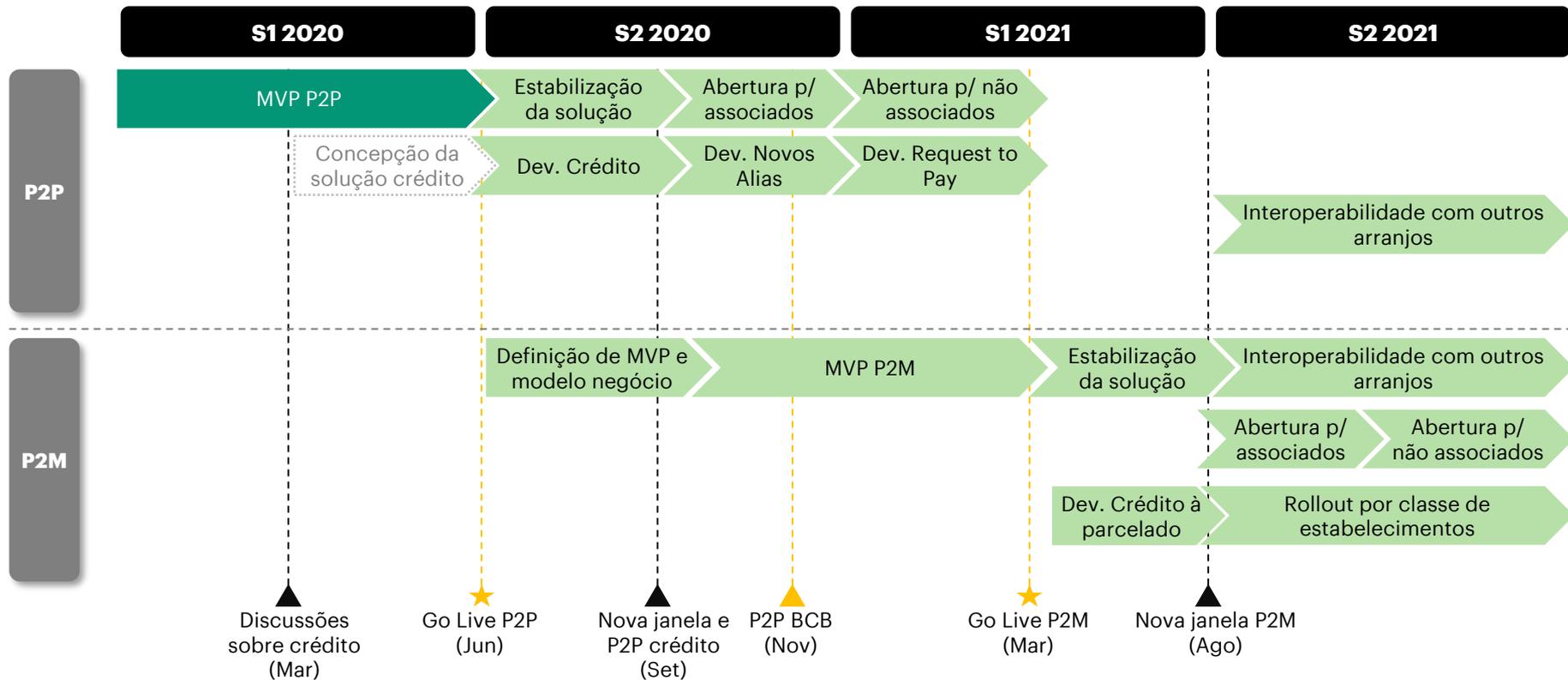
AS FUNCIONALIDADES DE P2P E P2M SÃO EVOLUTIVAS, HAVENDO REAPROVEITAMENTO NO DESENVOLVIMENTO REALIZADO

Funcionalidades P2P / P2M

	 P2P – MVP	 P2P – Regime	 P2M – Visão Geral
Alias	 E-mail  Celular  CPF	 Avatar Financeiro  QR Code	 CNPJ  QR Code Estático  QR Code Dinâmico
Modelo de pagamento	 Débito  Pré-pago		 Crédito à Vista  Crédito Parcelado
Fluxo Transacional	Transações Irrevogáveis 1. Iniciação de pagamento pelo pagador 2. Requisição de pagamento pelo recebedor (EC)		Transações revogáveis (chargeback) 1. Iniciação de pagamento pelo pagador 2. Requisição de pagamento pelo recebedor (EC)
Modelo de Negócio	Tarifa Fixa		A definir
Interoperabilidade	Cartão ↔ Cartão	Cartão ↔ Cartão	Cartão ↔ BCB Cartão ↔ Wallet
Participantes	Associados Abecs	Qualquer empresa	

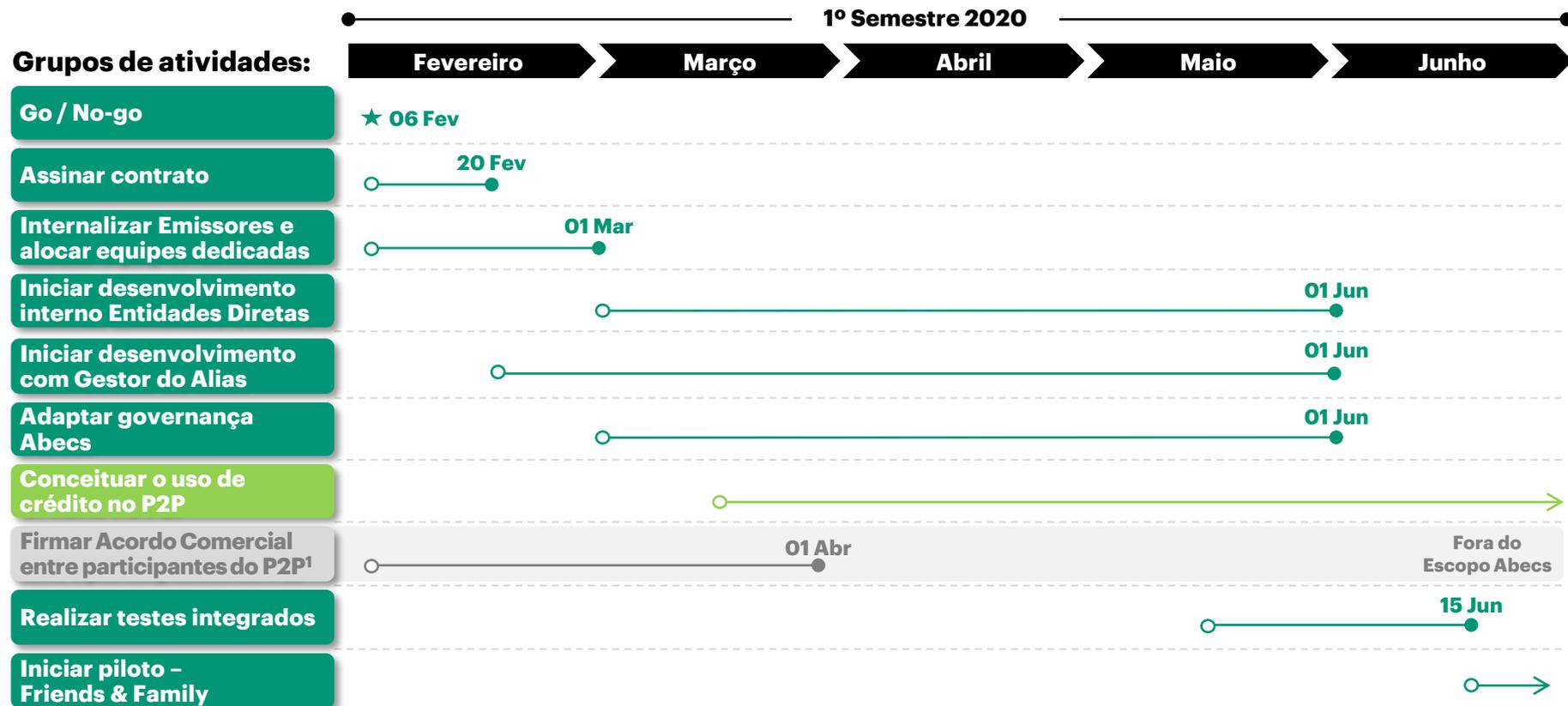
A ENTREGA DO MVP DO P2P NO 1º SEMESTRE É O PASSO INICIAL DE UMA JORNADA EVOLUTIVA PARA O P2M E OUTROS CASOS DE USO

Roadmap Alto Nível



O 'DE ACORDO' PARA CONTINUAÇÃO DO P2P É CRUCIAL PARA O SUCESSO DO CONSÓRCIO E ENTRADA ANTES DO BCB

Cronograma Acordado



6.1.5 DESENHAR ROADMAP

Entregável: Backlog de iniciativas para 2020

AINDA EXISTEM PONTOS EM ABERTO QUE PRECISAM DE DEFINIÇÃO DURANTE A FASE DE IMPLEMENTAÇÃO DA SOLUÇÃO

Pontos a Serem Definidos Durante a Fase de Implementação



Regras de Negócio

- Identidade da solução (nome, marca, identidade visual, logo, entre outros)
- Limites e regras transacionais para o MVP
- Modelo de precificação ao usuário final



Convivência dos Participantes

- Regras de acesso aos dados do Alias
- *Chinese Wall* entre os participantes (ex: visualização dos cartões de outros participantes dentro do canal dos emissores)
- Detalhamento do roteamento das transações entre credenciadores



Segurança

- Responsável pela tokenização
- Regras de prevenção à fraude



Requisitos para participação direta

- Requisitos técnicos, de segurança e de negócio para participação direta na solução
- Avaliação de aderência aos requisitos necessários para participação direta dos voluntário ao MVP



Operacionalização da solução

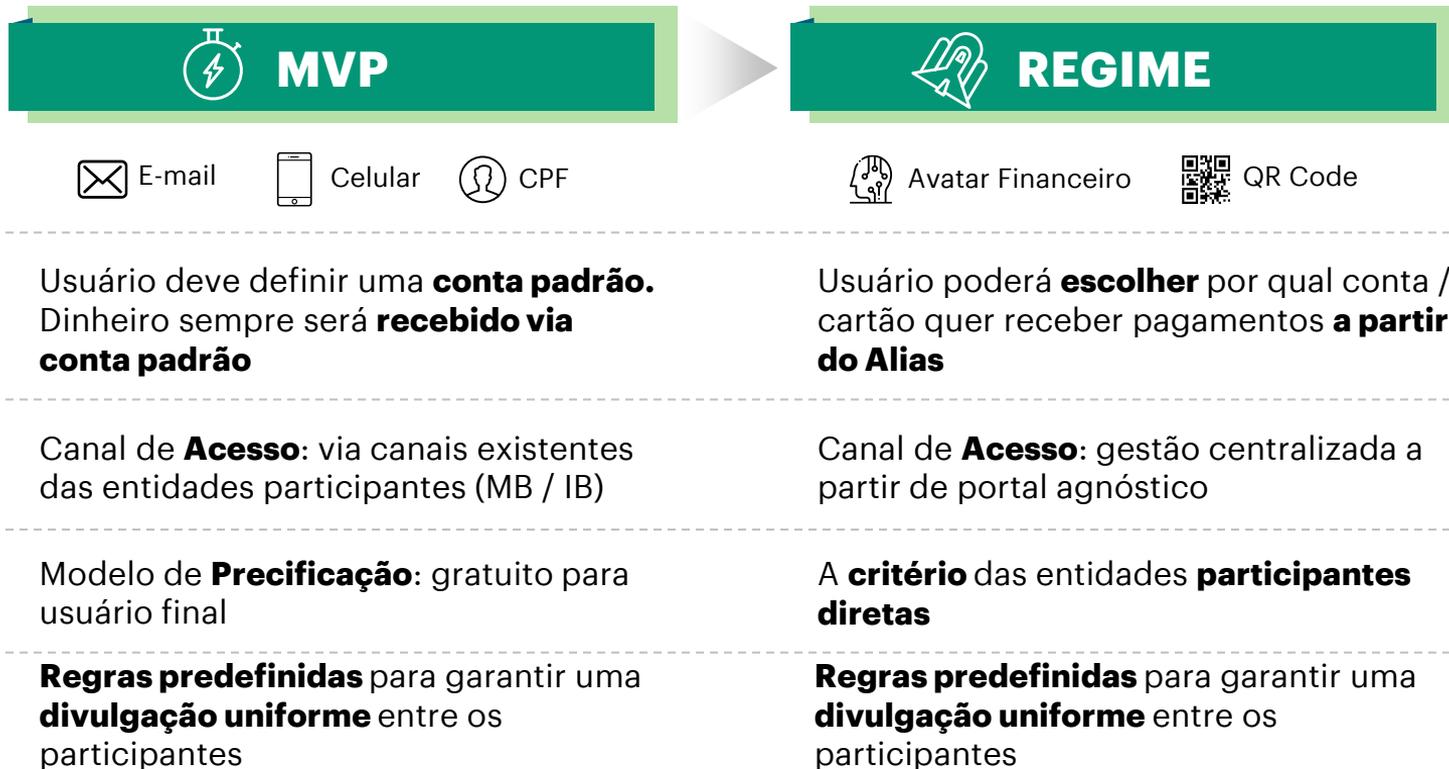
- Metodologia única do projeto para a fase de implementação
- Método de relacionamento com o fornecedor do Alias
- Estratégia de roll-out

7.1 CONCLUSÃO DA VISÃO P2P

Entregável: Conclusão da Visão P2P

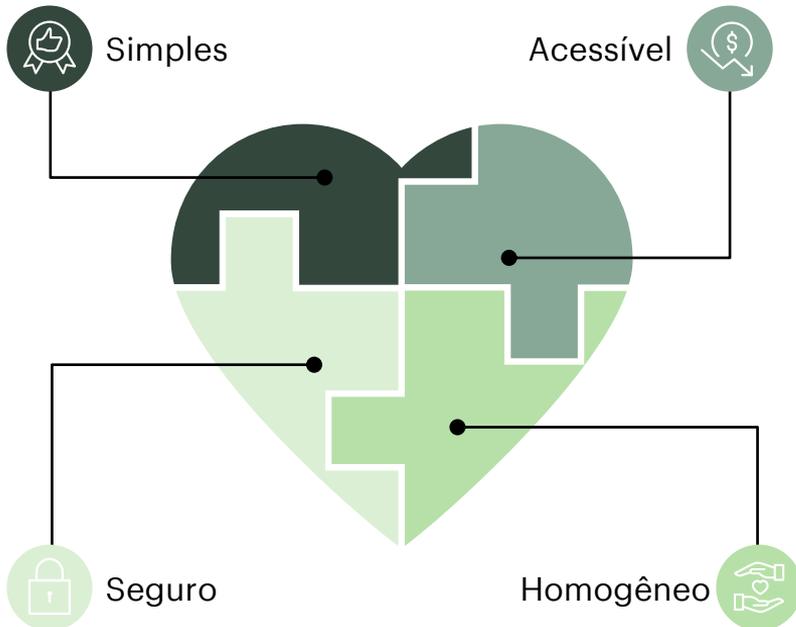
O FOCO DO MVP É DESENVOLVER UMA SOLUÇÃO SIMPLES E GRATUITA PARA O USUÁRIO FINAL A FIM DE TORNA-LA RELEVANTE NO MERCADO

Visão Geral da Proposta de Valor



...NOS QUAIS FORAM UTILIZADOS COMO BASE PARA A DEFINIÇÃO DOS MACRO ELEMENTOS QUE IRÃO COMPOR A PROPOSTA DE VALOR

Elementos da Proposta de Valor



Produto

- Alias possíveis (ex: celular, CPF)
- Cadastro e gestão de cartões
- Parâmetros de onboarding



Praça

- Canais de acesso via entidades (originadores)
- Portal agnóstico



Preço

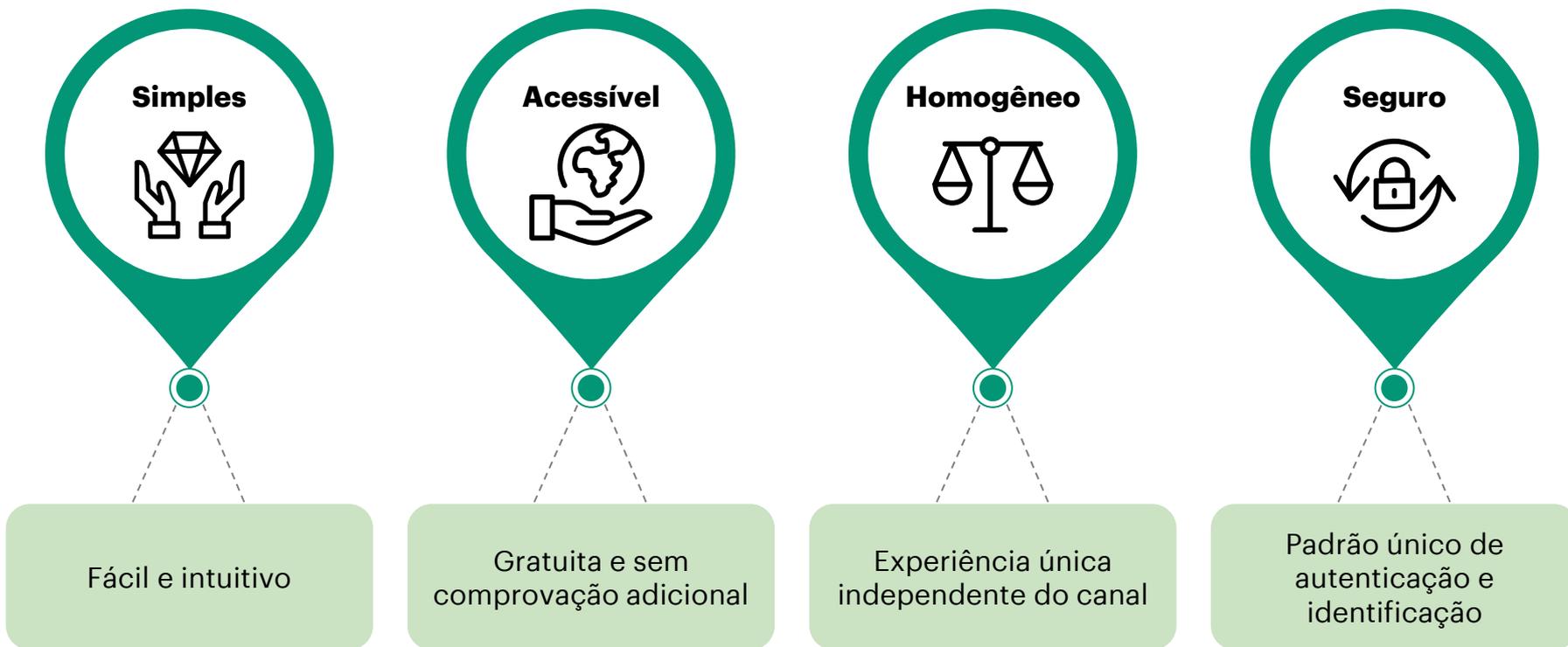
- Modelo de precificação ao usuário
- Regras de identificação de transações comerciais



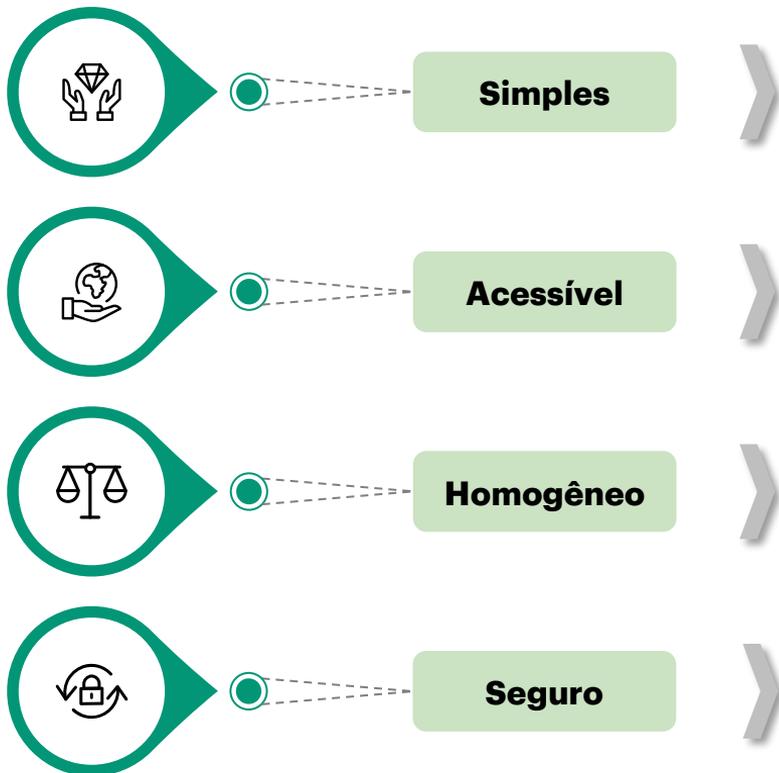
Promoção

- Comunicação aos usuários
- Gestão de campanhas e marketing

DIRECIONADORES DO FAST



DIRECIONADORES DO FAST



- Experiência **intuitiva** para o usuário final
- **Simplificação** de informações requeridas dos usuários
- Evitar a criação de novos conceitos

- Uso **gratuito** da solução (restrições aplicáveis)
- Uso único e exclusivo de **comprovações** provenientes da aquisição de cartões débito / pré-pago

- Uso dos **canais existentes**, sem requer um novo aplicativo
- Experiência do usuário deve ser **uniforme**
- Comunicação com usuário por **meio dos canais das entidades**¹

- Autenticação: Uso de **informações já registradas** nos ambientes dos provedores (informações pré-preenchidas)
- Identificação: Uso de informações pessoais para **viabilizar as transações com segurança**

¹Tanto para onboarding quanto na recorrência de uso da solução
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

Fundos

Acessíveis

Seguros

Triviais

A nova solução de **pagamentos**, pessoas a pessoas, para o mercado brasileiro

O QUE É SER FAST?



OS SEGUINTE PILARES DEVEM SER ENDEREÇADOS PARA A CRIAÇÃO DO PRODUTO FINAL DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS DA ABECS

Produto

Quais regras e fluxos devem estar definidos para poder desenvolver uma plataforma de pagamentos instantâneos P2P acessível a todos?

a

Alias

- Tipos de alias disponíveis durante MVP e Regime
- Regras de uso do alias e registro de conta preferencial
- Cadastro do alias no repositório

b

Regras de Transferência

- Limites financeiros - valor R\$ (diárias, mensais)
- Limites de quantidades transferências (diárias, mensais)
- Fronteiras P2P / P2M

c

Casos de Insucesso

- Fraude
- Erros do usuário

d

Fluxos: Onboarding & Transacional

- Fluxo de Onboarding
- Participantes diretos
- Participantes indiretos

OS SEGUINTE PILARES DEVEM SER ENDEREÇADOS PARA A CRIAÇÃO DO PRODUTO FINAL DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS DA ABECS

Produto

Quais regras e fluxos devem estar definidos para poder desenvolver uma plataforma de pagamentos instantâneos P2P acessível a todos?

a

Alias

- Tipos de alias disponíveis durante MVP e Regime
- Regras de uso do alias e registro de conta preferencial
- Cadastro do alias no repositório

b

Regras de Transferência

- Limites financeiros - valor R\$ (diárias, mensais)
- Limites de quantidades transferências (diárias, mensais)
- Fronteiras P2P / P2M

c

Casos de Insucesso

- Fraude
- Erros do usuário

d

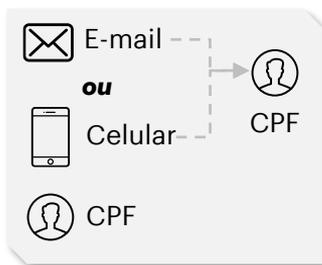
Fluxos: Onboarding & Transacional

- Fluxo de Onboarding
- Participantes diretos
- Participantes indiretos

NO MVP O USUÁRIO DEFINIRÁ UMA CONTA PADRÃO DE REGISTRO, PODENDO SER EVOLUÍDO PARA GESTÃO DE MAIS DE UMA CONTA

Definição do Alias por Usuário

MVP



Conta Selecionada



- Usuários definem **conta padrão** para receber dinheiro
- Dinheiro será enviado somente para a **conta padrão** do receptor

Regime



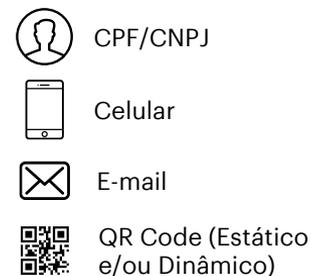
Conta Selecionada



- Usuários **definem conta preferencial** para receber dinheiro
- Celular, e-mail e/ou CPF são direcionados para **conta preferencial**
- Cada conta possui um **avatar e/ou QR Code** específico
- Pagador pode escolher **qualquer conta** do Receptor

SOLUÇÃO BCB

Alias:

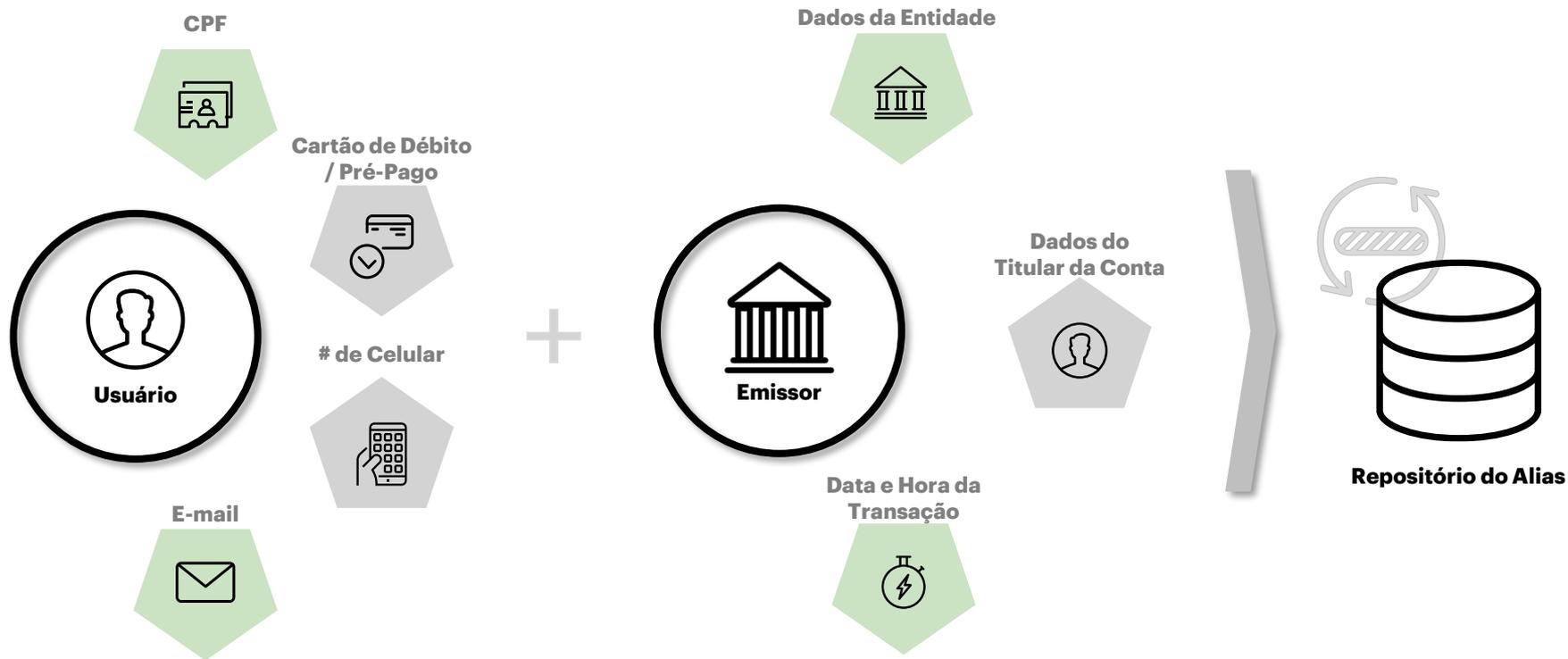


Considerações:

- **Não é obrigatório** o preenchimento de todos os identificadores
- **Cada chave** poderá estar **vinculada a uma única conta**
- Usuários com **mais de uma conta**, terá que **vincular chaves diferentes** para cada uma das contas

ENTIDADES QUE OPTEM A SE JUNTAR A PLATAFORMA DEVEM FORNECER DADOS PARA POSSIBILITAR A OPERABILIDADE DA SOLUÇÃO

Requerimentos de Compartilhamento de Dados



A PARTIR DO ALIAS CONSEGUIMOS TRANSFORMAR A EXPERIENCIA DO USUÁRIO EM UMA SOLUÇÃO INSTANTÂNEA E ACESSÍVEL

Alias



Transferências hoje requerem as seguintes informações:



Instituição



Tipo de Conta (Corrente / Poupança / Conta de Pagamento)



Agência + # da Conta + Dígito



Nome



CPF



Alias

No **modelo futuro**, todos os **dados** atualmente necessários para fazer uma transferência serão **compilados em uma única entidade – alias**

- **Não requer** que usuários divulguem **informações bancárias**
- Alias **facilita a experiência** do usuário final

Possíveis **Tipos de Alias**



CPF



de Celular



E-mail



Avatar



QR Code

Complexidade:



zelle™

swish®

vopps

blik

Casos de Uso

zelle™

UPI
UNIFIED PAYMENTS INTERFACE

A PARTIR DO ALIAS CONSEGUIMOS TRANSFORMAR A EXPERIENCIA DO USUÁRIO EM UMA SOLUÇÃO INSTANTÂNEA E ACESSÍVEL

Alias



Transferências hoje requerem as seguintes informações:



Instituição



Tipo de Conta (Corrente / Poupança / Conta de Pagamento)



Agência + # da Conta + Dígito



Nome



CPF



Alias

No **modelo futuro**, todos os **dados** atualmente necessários para fazer uma transferência serão **compilados em uma única entidade – alias**

- **Não requer** que usuários divulguem **informações bancárias**
- Alias **facilita a experiência** do usuário final

Possíveis **Tipos de Alias**



CPF



de Celular



E-mail



Avatar



QR Code

-

Complexidade:

+

..... **Recomendação MVP**

O CADASTRO DO ALIAS NO REPOSITÓRIO SERÁ FEITO A PARTIR DE DADOS ORIGINADOS PELO USUÁRIO FINAL E SUA ENTIDADE

Cadastro do Alias no Repositório

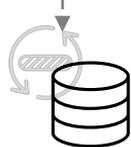
- 1 Usuário **acessa a plataforma** de pagamentos instantâneos **via IB / MB** de sua entidade



- 2 Usuário **cria seu alias** usando: **CPF e # de Celular ou e-mail**



- 3 Alias é **cadastrado no repositório** do alias



Repositório do Alias						
CPF	Dados do Titular	Dados Entidad e	Celular	E-mail	Cartão Débito / Pré-Pago (Token)	Preferencial
123.456.789 - 00	Nome Sobrenome	Entidade: XYZ	(xx)xxxx-xxxx	xxxxx@xx.com	xxxx.xxxx-xxxx.xxxx	xxx
:	:	:	:	:	:	:
:	:	:	:	:	:	:

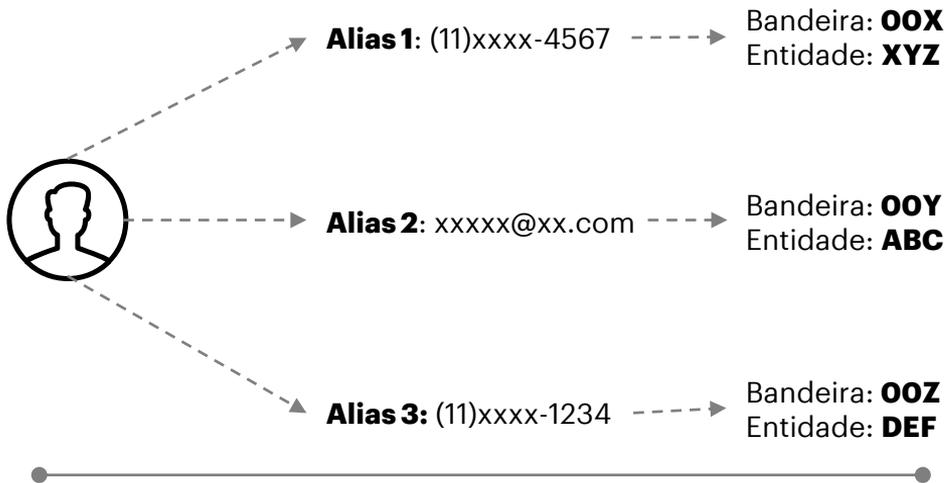
Dados encontrados **no repositório** do alias são **originados** em parte da **entidade** e em parte do **usuário**



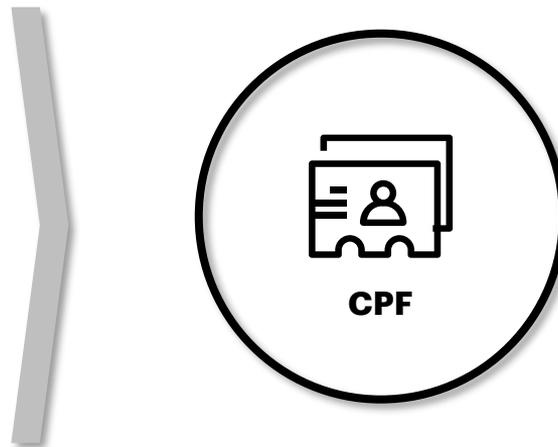
NOS INSTANTES EM QUE MÚLTIPLOS ALIAS E MÚLTIPLAS CONTAS SÃO USADAS, O SISTEMA VAI REQUER UM MEIO DE DIRECIONAMENTO

Chave do Alias

Usuário tem **múltiplos alias** cadastrados na base do alias – cada alias está atrelado com **cartões de débito / pré-pago diferentes**



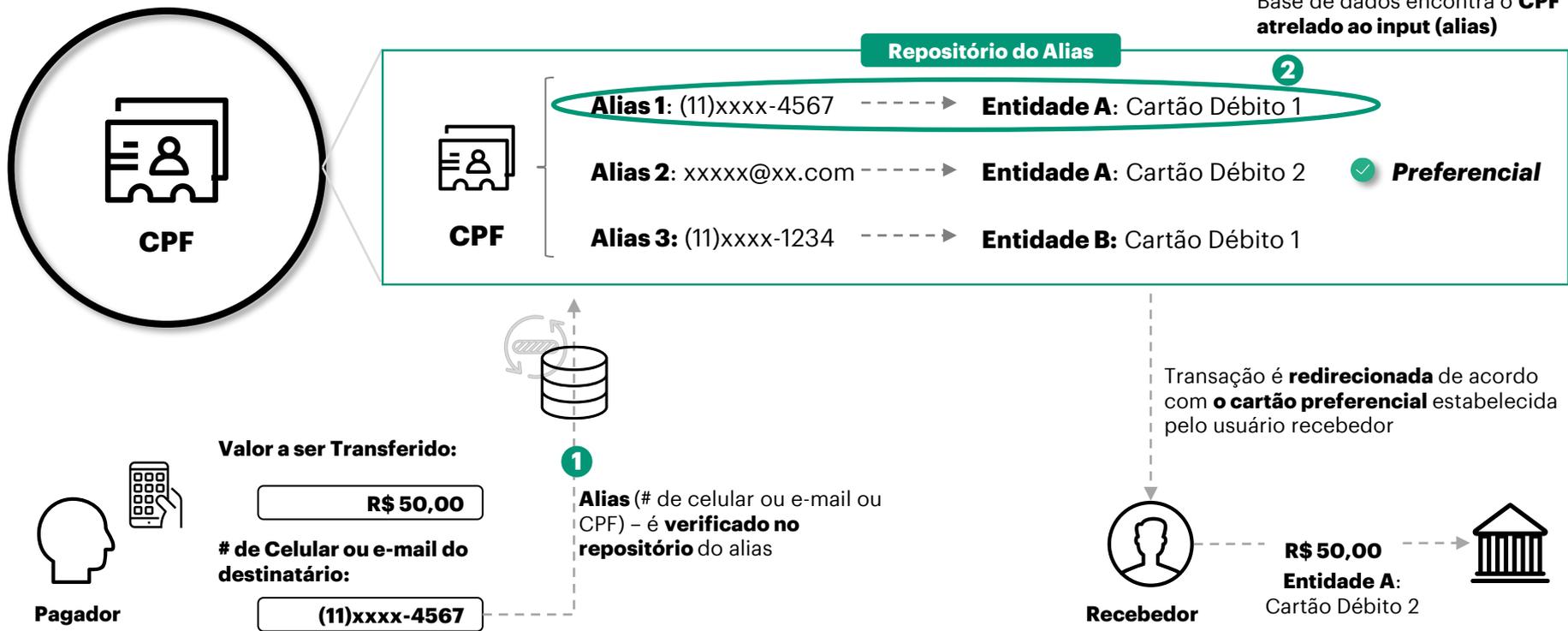
Como faz para garantir que o dinheiro que está sendo recebido pelo usuário seja direcionado a seu cartão preferencial, independentemente do alias usado para o envio?



CPF é a chave principal que faz o direcionamento das transações

O CPF DO USUÁRIO SERÁ A CHAVE PRINCIPAL QUE TERÁ COMO PROPOSITO GERIR O DIRECIONAMENTO DAS TRANSAÇÕES

Redirecionamento das Transações



OS SEGUINTE PILARES DEVEM SER ENDEREÇADOS PARA A CRIAÇÃO DO PRODUTO FINAL DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS DA ABECS

Produto

Quais regras e fluxos devem estar definidos para poder desenvolver uma plataforma de pagamentos instantâneos P2P acessível a todos?

a

Alias

- Tipos de alias disponíveis durante MVP e Regime
- Regras de uso do alias e registro de conta preferencial
- Cadastro do alias no repositório

b

Regras de Transferência

- Limites financeiros - valor R\$ (diárias, mensais)
- Limites de quantidades transferências (diárias, mensais)
- Fronteiras P2P / P2M

c

Casos de Insucesso

- Fraude
- Erros do usuário

d

Fluxos: Onboarding & Transacional

- Fluxo de Onboarding
- Participantes diretos
- Participantes indiretos

O ECOSISTEMA DE PAGAMENTOS DEVE TER EM MENTE A REALIDADE BRASILEIRA E O USO DE DINHEIRO EM ESPÉCIE

Limites Financeiros

5.000

Limite (R\$) transacional para fazer uma transferência DOC

841.888

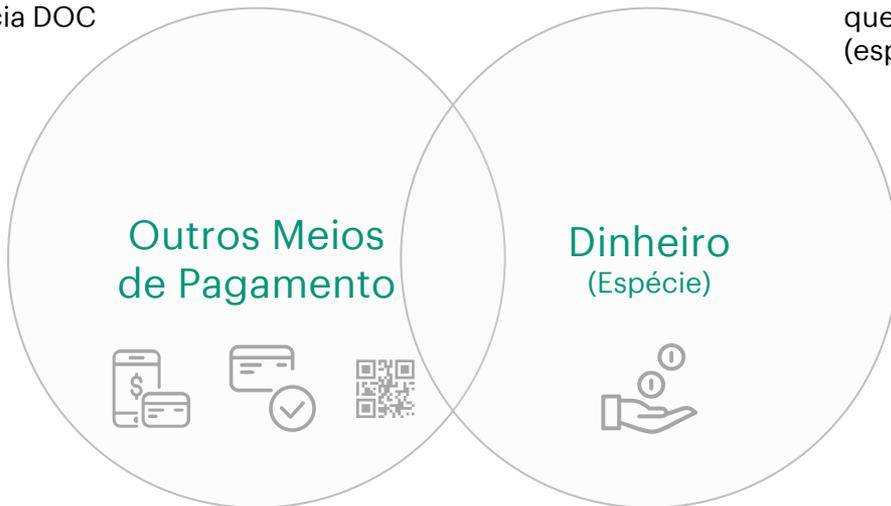
Número médio de DOCs realizadas por dia no Brasil

43,33

% do total de transações mensais que são **abaixo de R\$249,99**

726.14

Valor (R\$) médio por transação



29

Porcentagem da população brasileira que **recebeu seu salário em dinheiro** (espécie) em 2018

+ 50

Porcentagem das compras com **valores até R\$100 pagas em dinheiro** (espécie)

31

Porcentagem das **compras acima de R\$500 pagas em dinheiro** (espécie)

50

Valor em R\$ em que 68% da população **costuma levar em notas**

A PARTIR DAS SEGUINTE CARACTERÍSTICAS CONSEGUIMOS CRIAR UM POSICIONAMENTO PARA A PLATAFORMA ABECS P2P

Limites Financeiros

5.000

Limite (R\$) transacional para fazer uma transferência DOC

841.888

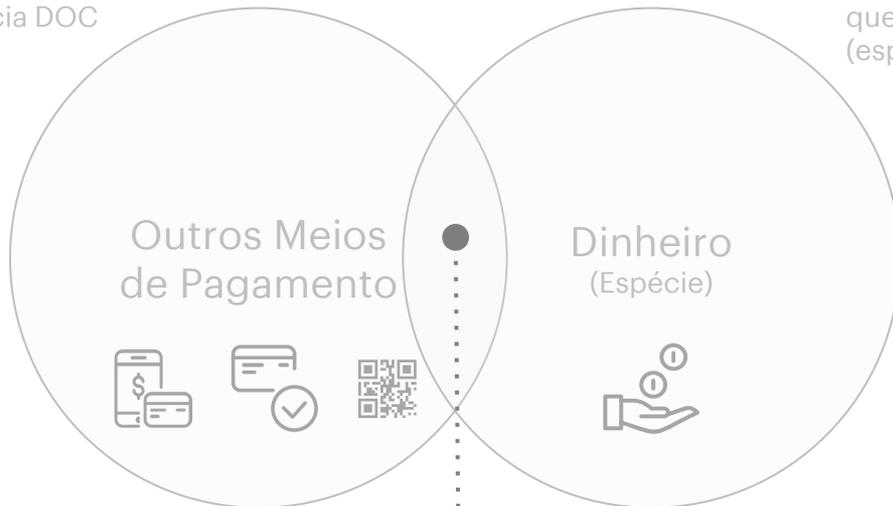
Número médio de DOCs realizadas por dia no Brasil

43,33

% do total de transações mensais que são abaixo de R\$249,99

726.14

Valor (R\$) médio por transação



29

Porcentagem da população brasileira que **recebeu seu salário em dinheiro** (espécie) em 2018

+ 50

Porcentagem das compras com **valores até R\$100 pagas em dinheiro** (espécie)

31

Porcentagem das **compras acima de R\$500 pagas em dinheiro** (espécie)

50

Valor em R\$ em que 68% da população **costuma levar em notas**

PARA ASSEGURAR A SEGURANÇA E EFICÁCIA DA PLATAFORMA, SUGERIMOS AS SEGUINTE REGRAS TRANSACIONAIS DURANTE O MVP

Recomendação de Limites Financeiros

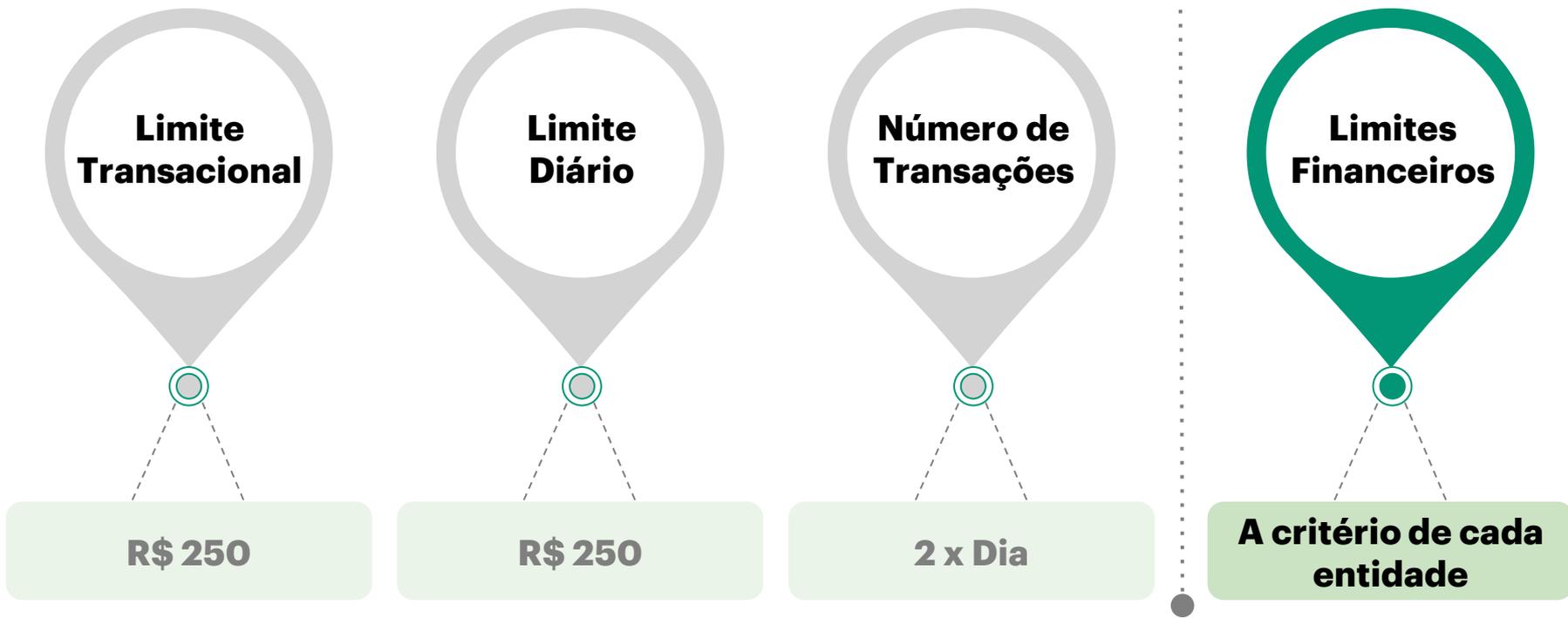
MVP



PARA ASSEGURAR A SEGURANÇA E EFICÁCIA DA PLATAFORMA, SUGERIMOS AS SEGUINTE REGRAS TRANSACIONAIS DURANTE O MVP

Recomendação de Limites Financeiros

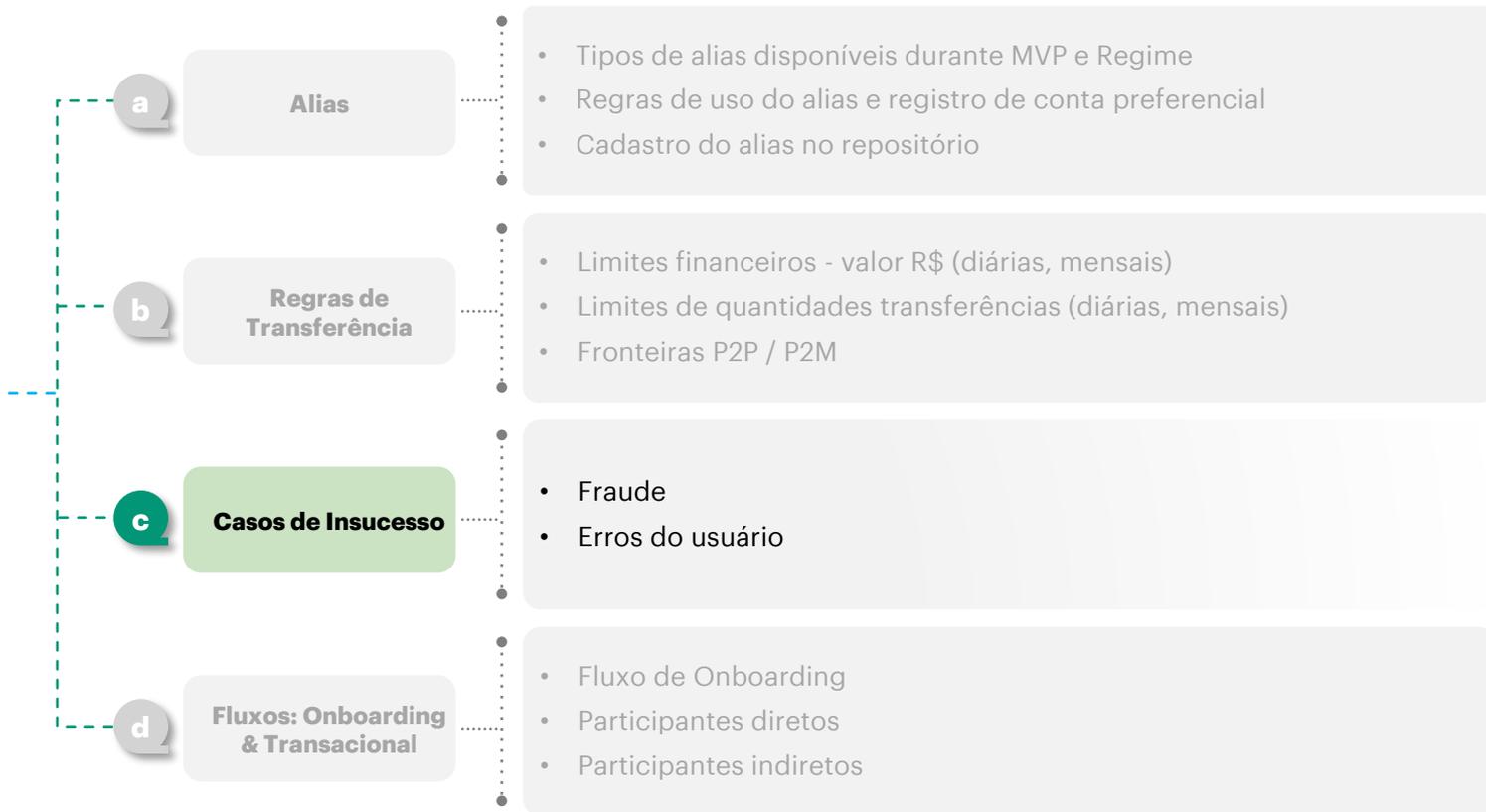
MVP



OS SEGUINTE PILARES DEVEM SER ENDEREÇADOS PARA A CRIAÇÃO DO PRODUTO FINAL DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS DA ABECS

Produto

Quais regras e fluxos devem estar definidos para poder desenvolver uma plataforma de pagamentos instantâneos P2P acessível a todos?



OS SEGUINTE CENÁRIOS FORAM MAPEADOS COMO POSSÍVEIS CASOS DE ERRO E AS SOLUÇÕES DISPONÍVEIS PARA O USUÁRIO FINAL

Cenários de Erro

Instantes de Erro na Transferência

Soluções Ao Cliente

Cenário 1



Informações cadastrais **não validadas** / autenticadas do pagador

Cenário 2



Erro na validação da conta do pagador ou receptor pela entidade (detecção de fraude)

Cenário 3

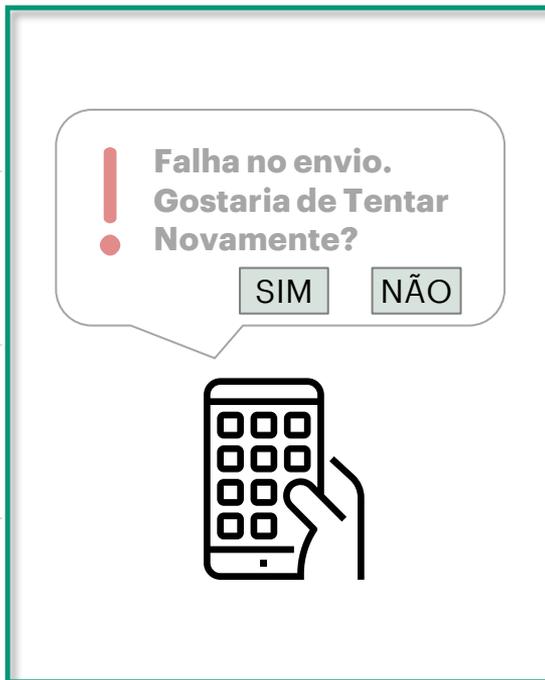


Fundos insuficientes para completar transferência

Cenário 4



Alias do destinatário **inválido/não existente** (CPF / e-mail / # de celular)



Pagador será **solicitado a validar seus dados** para garantir conformidade com os requisitos de segurança da plataforma

Pagador será solicitado a **tentar a transação novamente** mas erro em validação surge **preocupações de fraude – cada entidade a estabelecer suas regras**

Usuário deve **adicionar fundos a sua conta** se quiser transacionar **ou ajustar valor da transação** para estar de acordo com o limite da conta

Usuário devera **confirmar os dados do destinatário** ou **tentar novamente** através do CPF

DADOS A SEREM PREENCHIDOS PELOS CLIENTES EM DIFERENTES ETAPAS

Requisitos de Dados

Dados Requeridos Para Onboarding

Os seguintes **dados** devem ser preenchidos pelo usuário **para poder acessar a plataforma** (sem completar o cadastro o cliente não conseguirá enviar ou receber dinheiro através da plataforma P2P)

CPF:

123.456.789 - 00

de Celular: (outros usuários usaram este número para lhe enviar dinheiro)

(xx)xxxx-xxxx

E-mail: (outros usuários usaram este endereço para lhe enviar dinheiro)

xxxxx@xx.com

Cartão Débito / Pré-pago:

xxxx.xxxx-xxxx.xxxx

Dados Para Fazer uma Transação

Os seguintes **dados** devem ser preenchidos pelo usuário **para poder iniciar uma transferência**

Valor a ser Transferido:

R\$ 00,00

de Celular:

(xx)xxxx-xxxx

ou

E-mail:

xxxxx@xx.com

Dados Caso Verificação Adicional

Instantes em que **o e-mail ou celular** do destinatário **não é suficiente** para cumprir com os requisitos de segurança - **será necessário o CPF do destinatário**

! Verificação adicional – por favor informe o CPF do destinatário

CPF:

123.456.789 - 00

OS SEGUINTE PILARES DEVEM SER ENDEREÇADOS PARA A CRIAÇÃO DO PRODUTO FINAL DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS DA ABECS

Produto

Quais regras e fluxos devem estar definidos para poder desenvolver uma plataforma de pagamentos instantâneos P2P acessível a todos?

a

Alias

- Tipos de alias disponíveis durante MVP e Regime
- Regras de uso do alias e registro de conta preferencial
- Cadastro do alias no repositório

b

Regras de Transferência

- Limites financeiros - valor R\$ (diárias, mensais)
- Limites de quantidades transferências (diárias, mensais)
- Fronteiras P2P / P2M

c

Casos de Insucesso

- Fraude
- Erros do usuário

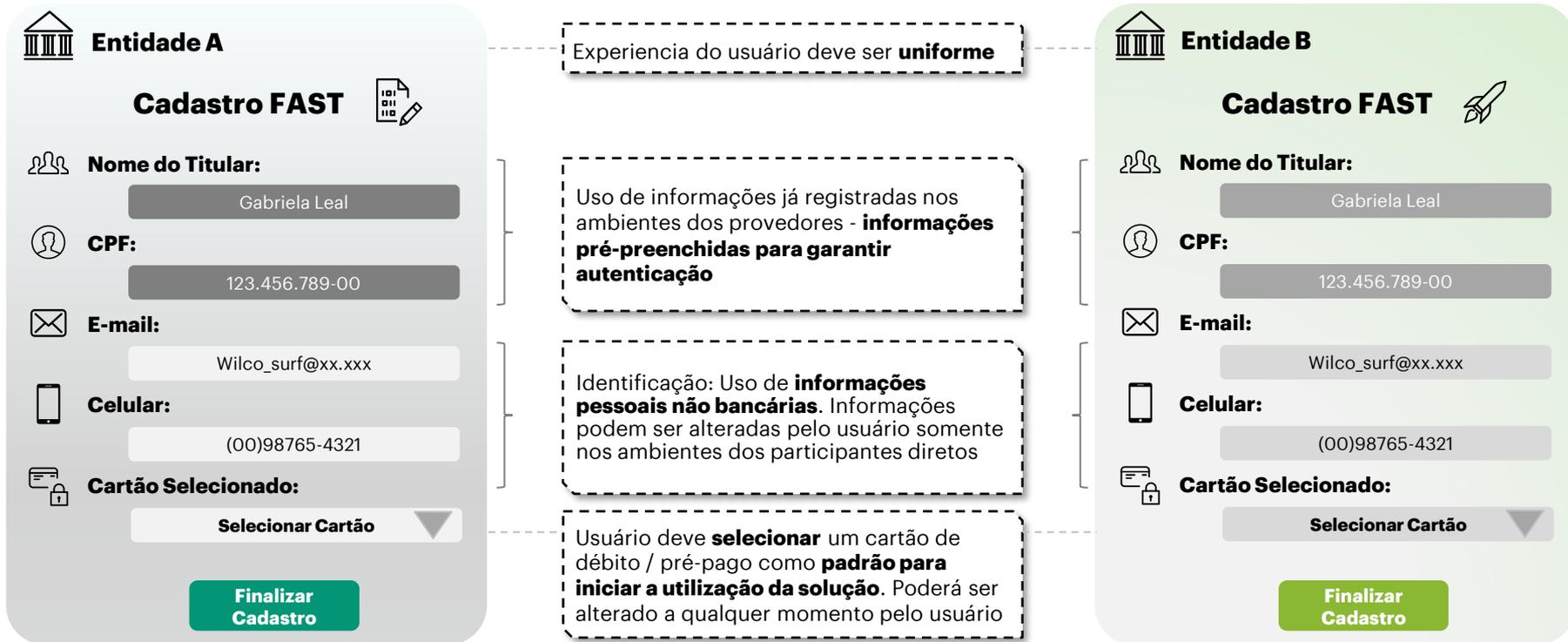
d

Fluxos: Onboarding & Transacional

- Fluxo de Onboarding
- Participantes diretos
- Participantes indiretos

PARA UMA COMUNICAÇÃO EFETIVA COM OS USUÁRIOS, SERÁ IMPORTANTE A PADRONIZAÇÃO DE PERSPECTIVAS CHAVE

Entidades Distintas Oferecendo Solução FAST



PARA UMA COMUNICAÇÃO EFETIVA COM OS USUÁRIOS, SERÁ IMPORTANTE A PADRONIZAÇÃO DE PERSPECTIVAS CHAVE

Gerenciamento do Cartão Preferencial

- Entidades oferecendo FAST terão que **disponibilizar uma página para o gerenciamento e uso da plataforma**

- Usuário terá a liberdade e facilidade de **visualizar todos os cartões de débito e pré-pago de todas as entidades com quem o usuário tem relacionamento**

 **Transferências FAST**

Escolher cartão preferencial:

Entidade A:
Cartões Disponíveis

ABC	1234	<input type="checkbox"/>
DEF	5678	<input checked="" type="checkbox"/>

Entidade: B
Cartões Disponíveis

ABC	1435	<input type="checkbox"/>
DEF	7654	<input type="checkbox"/>

Entidade: C
Cartões Disponíveis

ABC	2222	<input type="checkbox"/>
DEF	9387	<input type="checkbox"/>

- Usuário terá **autonomia** de mudar seu cartão preferencial:
 - Em **qualquer momento**
 - Por meio de **qualquer canal**
 - Via **qualquer entidade**

PARA UMA COMUNICAÇÃO EFETIVA COM OS USUÁRIOS, SERÁ IMPORTANTE A PADRONIZAÇÃO DE PERSPECTIVAS CHAVE

Experiencia de Fazer Transferência

- A **experiencia** de fazer uma transferência a partir da FAST deve ser **uniforme** – independente do canal da entidade

- **Confirmação** dos dados e mensagem de **irrevogabilidade** da transação

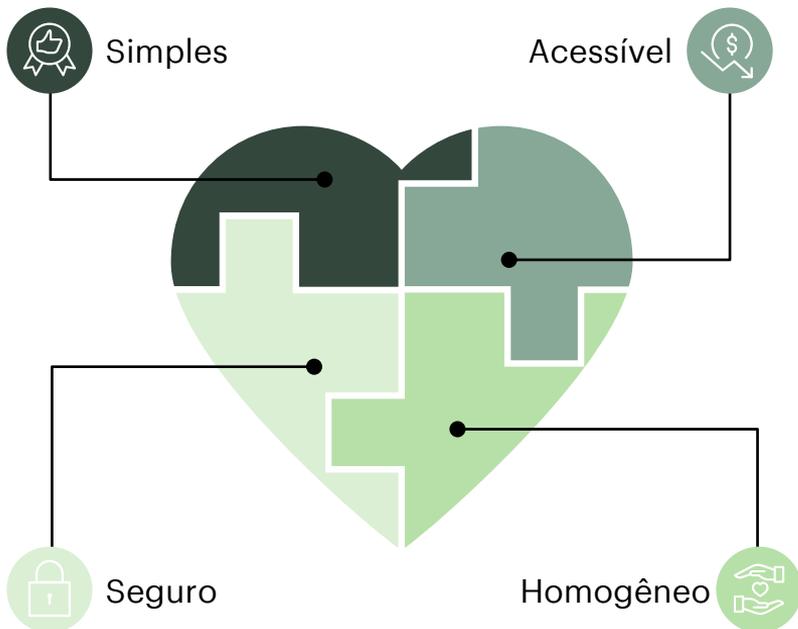
The screenshot shows a mobile app interface for making a transfer. At the top, there is a header with a circular arrow icon and the text "Transferências FAST". Below this, there are three input fields: "Valor Desejado:" (Value Desired), "Mensagem:" (Message), and "Destinatário:" (Recipient). Each field is represented by a grey rectangular placeholder. At the bottom of the screen, there is a confirmation box with a white background and a black border. The text inside the box reads: "Confirma a transferência de R\$XX,XX para XXX? Uma vez enviada não tem retorno." Below the confirmation box are two buttons: a red button labeled "Cancelar" (Cancel) and a green button labeled "Confirma" (Confirm).

- **Alertas** de potenciais limites das transações (valores e frequência)

- Permite escolher destinatário por meio da agenda de contatos (celular ou e-mail)

...NOS QUAIS FORAM UTILIZADOS COMO BASE PARA A DEFINIÇÃO DOS MACRO ELEMENTOS QUE IRÃO COMPOR A PROPOSTA DE VALOR

Elementos da Proposta de Valor



Produto

- Alias possíveis (ex: celular, CPF)
- Cadastro e gestão de cartões
- Parâmetros de onboarding



Praça

- Canais de acesso via entidades (originadores)
- Portal agnóstico



Preço

- Modelo de precificação ao usuário
- Regras de identificação de transações comerciais



Promoção

- Comunicação aos usuários
- Gestão de campanhas e marketing

EXISTEM TRÊS POSSÍVEIS CENÁRIOS PARA QUE O USUÁRIO POSSA REALIZAR A GESTÃO DO ALIAS

Canais para Gestão das Contas

Cenário 1 - Gestão Distribuída

Descritivo

Usuário terá que entrar no canal de cada emissor para gerenciar suas respectivas contas de Alias



Cenário 2 - Gestão Centralizada pelo Originador

Gestão de todas as contas de Alias cadastradas disponível no canal de qualquer emissor



Cenário 3 - Gestão Centralizada Agnóstica

Portal agnóstico (acessível pelo IB/MB) para a gestão de todas as contas de Alias



Benefícios

Garante sigilo de informações entre os bancos

Praticidade aos usuários

Melhor experiência aos usuários

Pontos de Atenção

Experiência ruim aos usuários

Necessidade de abertura de informações aos bancos

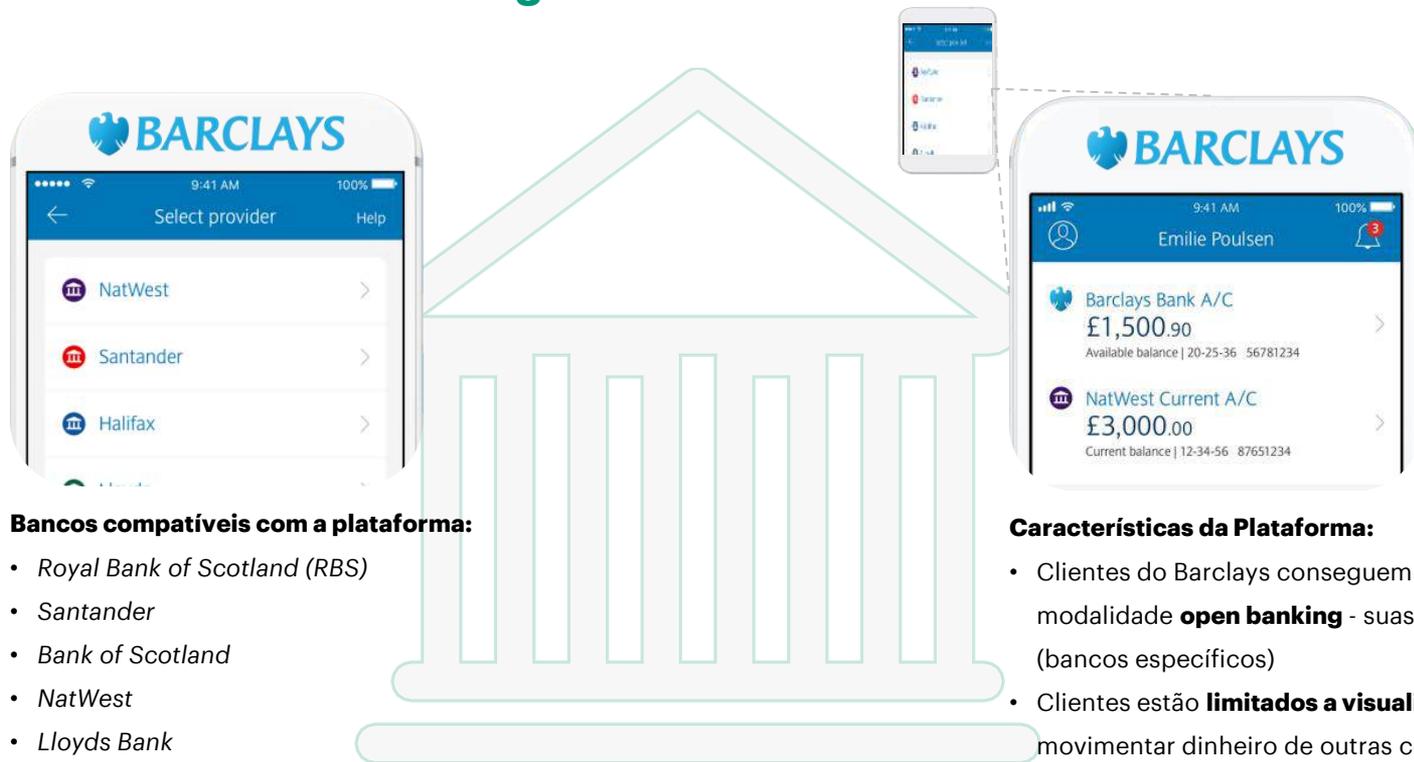
Complexidade na gestão do diretório

Referências Globais



BARCLAYS AGREGA VALOR PARA SEUS CLIENTES AO PERMITIR QUE ELES TENHAM UMA VISÃO MAIS ABRANGENTE DE SUAS FINANÇAS

Gestão Centralizada Pelo Originador



Bancos compatíveis com a plataforma:

- *Royal Bank of Scotland (RBS)*
- *Santander*
- *Bank of Scotland*
- *NatWest*
- *Lloyds Bank*
- *Halifax*
- *Nationwide*

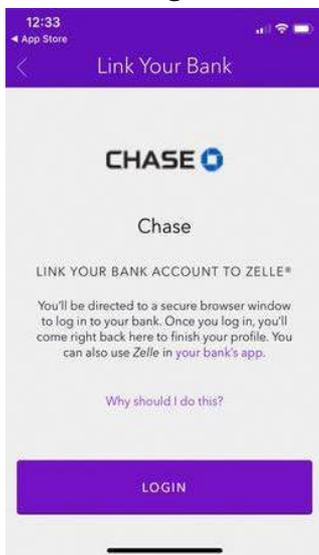
Características da Plataforma:

- Clientes do Barclays conseguem visualizar – através da modalidade **open banking** - suas contas em outros bancos (bancos específicos)
- Clientes estão **limitados a visualizar** - não podem movimentar dinheiro de outras contas através do aplicativo Barclays
- Visualização de **saldo de contas e histórico de transações**

PORTAL AGNÓSTICO (ACESSÍVEL PELO IB/MB) PARA A GESTÃO DE TODAS AS CONTAS DE ALIAS

Gestão Centralizada Agnóstica

Onboarding



- Para se inscrever em um banco ou cooperativa de crédito diferente, ou no aplicativo Zelle, seu **número de celular ou endereço de e-mail deve ser removido de onde foi registrado inicialmente** – *não aplicável se usuário não registrou nenhuma conta na plataforma*
- Uso da plataforma está limitado a **uma conta por alias**
- **Tentativa de linkar mais de um alias** a plataforma, o **usuário será redirecionado** para escolher uma conta única



Mensagem de erro gerada após tentativa de linkar mais de uma conta a um alias



Sorry, **kattie.baker@huntington.com** is already in use in Zelle® with a different bank. To ensure payments are fast and secure, an email address or phone number can be linked to only one bank at a time.

Do you want to link **kattie.baker@huntington.com** with your Zelle account at Huntington?

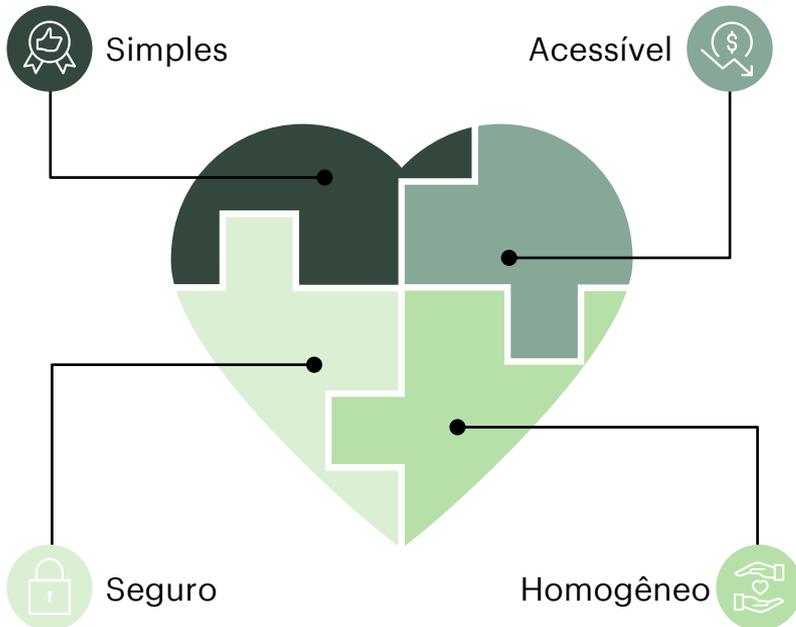
[Read more](#)

Yes, Link to Huntington

No, Go Back

...NOS QUAIS FORAM UTILIZADOS COMO BASE PARA A DEFINIÇÃO DOS MACRO ELEMENTOS QUE IRÃO COMPOR A PROPOSTA DE VALOR

Elementos da Proposta de Valor



Produto

- Alias possíveis (ex: celular, CPF)
- Cadastro e gestão de cartões
- Parâmetros de onboarding



Praça

- Canais de acesso via entidades (originadores)
- Portal agnóstico



Preço

- Modelo de precificação ao usuário
- Regras de identificação de transações comerciais

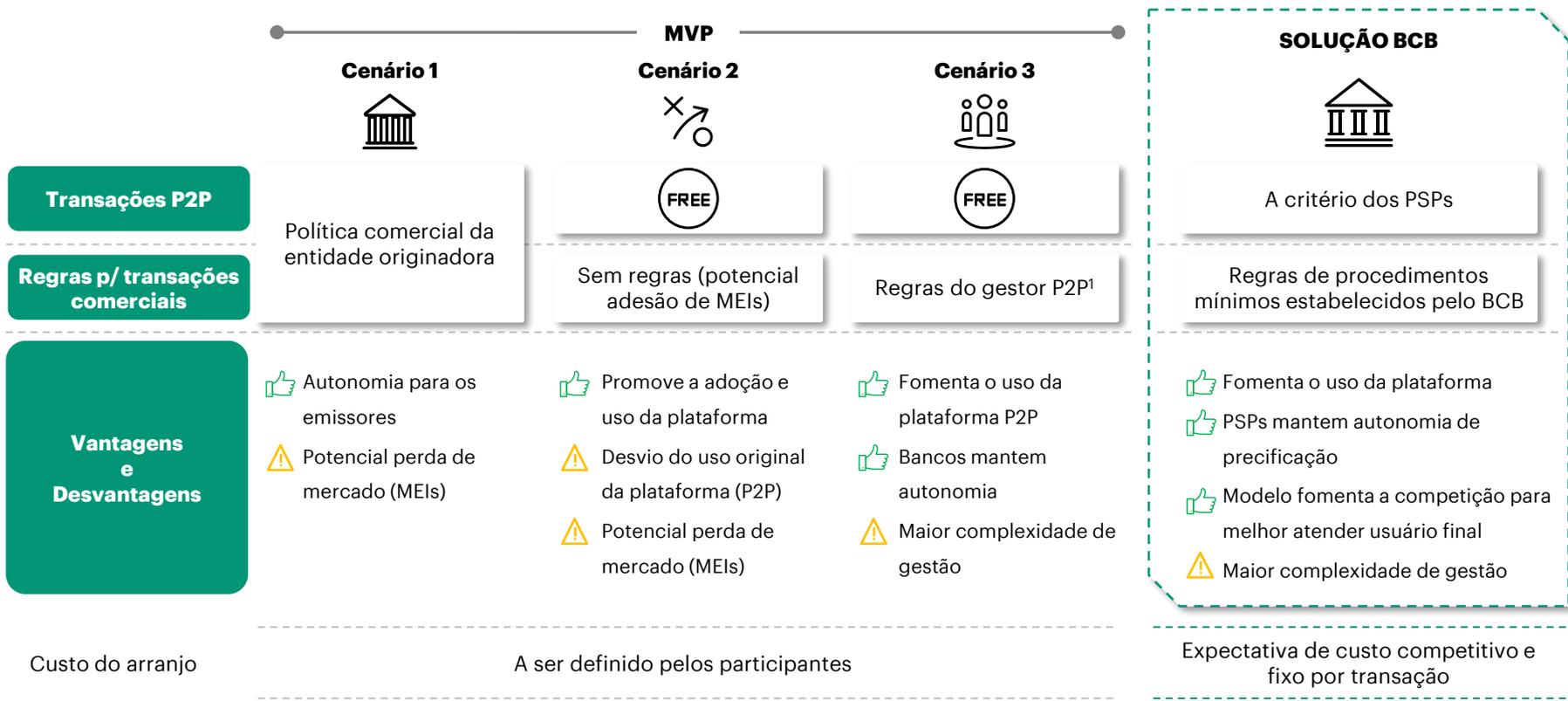


Promoção

- Comunicação aos usuários
- Gestão de campanhas e marketing

ENTEDEMOS QUE HÁ TRÊS POSSÍVEIS CENÁRIOS PARA O MODELO DE PRECIFICAÇÃO A SER ADOTADO NO MVP

Possíveis Estratégias Para o MVP

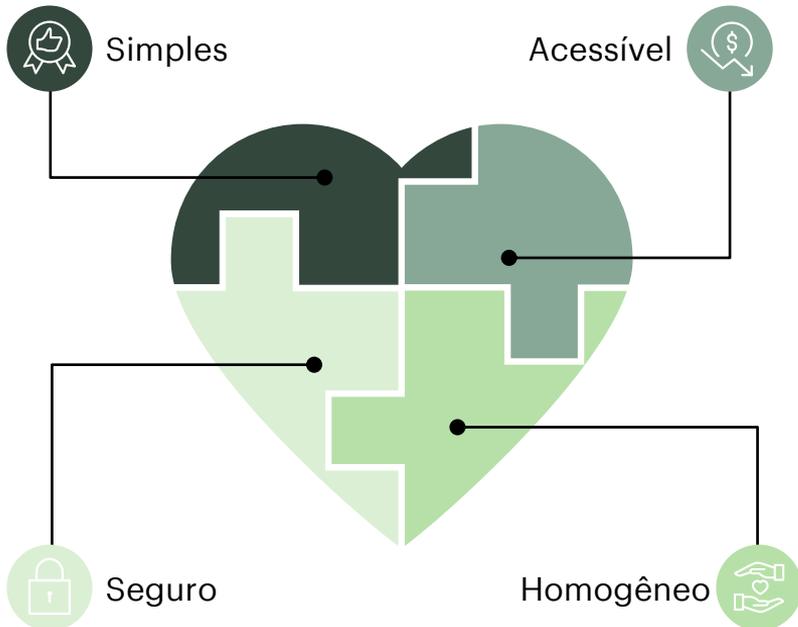


Fonte: Documento de especificação BACEN (v4.0); análise Accenture.
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

(1) Regras para identificação de transações comerciais (ex. valor máximo, número de transações)

...NOS QUAIS FORAM UTILIZADOS COMO BASE PARA A DEFINIÇÃO DOS MACRO ELEMENTOS QUE IRÃO COMPOR A PROPOSTA DE VALOR

Elementos da proposta de valor



Produto

- Alias possíveis (ex: celular, CPF)
- Cadastro e gestão de cartões
- Parâmetros de onboarding



Praça

- Canais de acesso via entidades (originadores)
- Portal agnóstico



Preço

- Modelo de precificação ao usuário
- Regras de identificação de transações comerciais



Promoção

- Comunicação aos usuários
- Gestão de campanhas e marketing

PARA UMA COMUNICAÇÃO EFETIVA COM OS USUÁRIOS, SERÁ IMPORTANTE A PADRONIZAÇÃO DE PERSPECTIVAS CHAVE

Elementos de Divulgação



Nome

Nome da solução (**FAST**)



Divulgação

Divulgação massiva para on boarding **via mobile e internet banking** (primeiros 3 meses)



Disponibilidade

Opção adicional entre as de “Transferências” (ex. transferência mesmo banco, transferência outros bancos, FAST)



Onboarding

Ordem dos campos para o on boarding (ex. nome, CPF, e-mail, celular, cartão preferência)



Transações

Ordem dos campos para efetuar transações (ex. valor, mensagem, destinatário)



Confirmação

Pop-up com **confirmação do nome completo do recebedor** (fornecido pelo Alias) para confirmação da transação



Alerta para o recebedor

Alerta de **confirmação de recebimento** para o recebedor (necessidade a ser confirmada)



Casos de erro

Mensagens de erro devem ter a mesma tabela de respostas (mesmo texto para cada tipo de erro ex. timeout, usuário sem on boarding, usuário não cadastrado)



Comunicação

Comunicação em **mídias digitais e de massa** mandatório pelos participantes diretos¹

(1) Requisitos e direcionadores serão detalhados futuramente
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

7.2.1 DESENHO DA VISÃO P2M

Entregável: Proposta de valor evolutiva para P2M
Modelo evolutivo de Alias para atender o público P2M

DISCUTIREMOS A PROPOSTA DE VALOR DA SOLUÇÃO P2M A PARTIR DO MODELO TRADICIONAL DE 4Ps

Elementos da Proposta de Valor

Produto



- Opções de Alias para o estabelecimento
- Meios de pagamentos
- Tipos de transferências

Promoção



- Comunicação aos usuários
- Gestão de campanhas e marketing

Praça

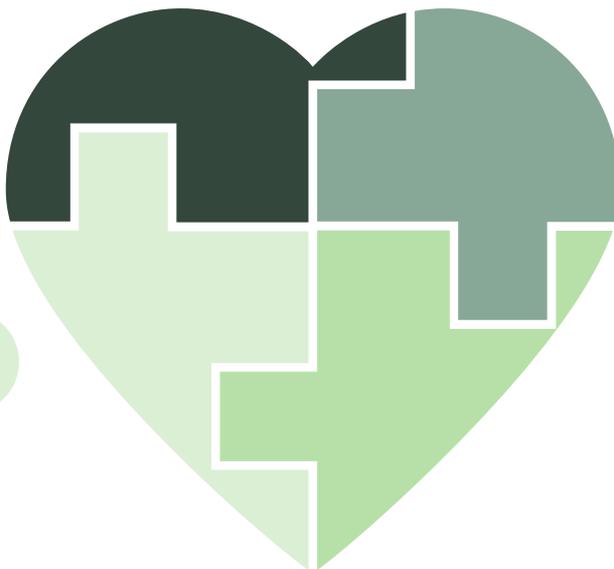


- Segmentos de mercado
- Canais de acesso e pagamento

Preço



- Modelo de precificação ao estabelecimento
- Regras de identificação de transações comerciais



DISCUTIREMOS A PROPOSTA DE VALOR DA SOLUÇÃO P2M A PARTIR DO MODELO TRADICIONAL DE 4Ps

Elementos da Proposta de Valor

Produto



- Opções de Alias para o estabelecimento
- Meios de pagamentos
- Tipos de transferências

Promoção



- Comunicação aos usuários
- Gestão de campanhas e marketing

Praça



- Segmentos de mercado
- Canais de acesso e pagamento

Preço



- Modelo de precificação ao estabelecimento
- Regras de identificação de transações comerciais

OS MODELOS PARA O P2M TRAZEM MAIS ROBUSTEZ E POSSIBILIDADES DE PAGAMENTOS EM RELAÇÃO AO P2P

Visão Geral da Proposta de Valor ao P2M vs. P2P



Definições do P2P

 E-mail  Celular  CPF

 Avatar Financeiro  QR Code

Alias

Fluxo Transacional

1. Iniciação de pagamento pelo **pagador**

Modelo de conta

- Múltiplos cartões em um **único CPF**
- **Cartão padrão** para recebimento de fundos (MVP)
- **Avatar financeiro** para recebimento em outros cartões (Regime)

Modelo de pagamento

- Débito e Pré-pago (MVP)
- Crédito à Vista (Regime)

Alternativas para o P2M

 CNPJ  QR Code Estático  QR Code Dinâmico

1. Iniciação de pagamento pelo **pagador**
2. Requisição de pagamento pelo **receptor (EC)**

- Múltiplos cartões em um **único CNPJ**
- **Cartão padrão** para recebimento de fundos **ou** através de **modelo tradicional de liquidação**
- **Avatar financeiro** para recebimento em outros cartões **ou diretamente para conta bancária**

- Débito e Pré-pago
- Crédito à Vista
- **Crédito Parcelado**

EVOLUÇÃO PARA O P2M É BASEADA NO P2P ACRESCIDO DE NOVAS FUNCIONALIDADES E ADAPTAÇÕES NAS TRANSAÇÕES

Principais Alterações do Modelo P2P para o P2M

Característica	P2P	P2M		
		c/ QR Code estático	c/ QR Code dinâmico	Request to Pay
Responsabilidade pelo onboarding	Emissor	Emissor ou adquirente	Adquirente	Adquirente
Início da transação	Pelo app do emissor	Pelo app do emissor	Geração do QR code	Identificação do pagador
Inserção dos dados da transação (valor)	Pagador	Pagador	EC	EC
QR code	-	Único por EC Um por adquirente*	Único por transação	-
Escolha do adquirente	Latência dos adquirentes	Latência dos adquirentes Preferência do EC*	Preferência do EC	Preferência do EC
Credencial de pagamento	Cartão de débito ou pré-pago	Cartão de crédito, débito ou pré-pago	Cartão de crédito, débito ou pré-pago	Cartão de crédito, débito ou pré-pago
Credencial de recebimento	Cartão de débito ou pré-pago	Cartão de débito ou pré-pago	Cartão de débito ou cc no banco domicílio	Cartão de débito ou cc no banco domicílio

NO CONTEXTO DO P2M, O ALIAS DO ESTABELECIMENTO SERÁ ATRAVÉS DE UM QR CODE ESTÁTICO OU DINÂMICO

Definição do Alias para P2M



QR Code **ESTÁTICO**



QR Code **DINÂMICO**



Padrão

EMV



Entidade responsável

Estabelecimento



Modelo

1 QR Code **por adquirente ou**
1 QR Code por **conta bancária**

1 QR Code **por EC** – gerado dinamicamente
(Adquirente escolhido no momento da geração do código)



Mídia

Impresso

Geração a partir de **POS, celular e/ou aparelho específico**



Valor da compra

Inserido manualmente pelo **pagador**

Inserido pelo **estabelecimento**



Canais de pagamento

Mobile Banking, Apps de cartões, Wallets



Confirmação de pagamento

Push no sistema central do EC

Notificação através da própria tela do QR Code



Risco de fraude

Clonagem de múltiplas transações

Clonagem da 1ª transação

O P2M APRESENTA POSSIBILIDADES DE ARRANJO PARA A EXECUÇÃO DA TRANSFERÊNCIA

Fluxos Transacionais P2M



1. Iniciação de pagamento pelo pagador

Adquirente como **infra-estrutura**



P2PM

QR code estático

Extensão do P2P para transação de P2M de pequenos ECs

- ▲ Baixa complexidade no EC – 1 QR Code por Conta
- ▲ Reaproveitamento integral da estrutura do P2P
- ▼ Redução do papel do adquirente
- ▼ Confirmação centralizada do pagamento



P2M

QR code estático

Pagamento ao EC com relacionamento comercial com Adquirente

- ▲ Mantém relacionamento comercial com Adquirente
- ▲ Permite interoperabilidade com wallets
- ▼ Pode gerar múltiplos QR Codes por EC
- ▼ Confirmação centralizada do pagamento



P2M

QR code dinâmico

Pagamento ao EC com relacionamento comercial com Adquirente

- ▲ Mantém relacionamento comercial com Adquirente
- ▲ Flexibilidade de escolha de adquirente por transação
- ▲ Permite interoperabilidade com wallets
- ▼ Maior complexidade de implantação

Adquirente como **ponto focal**

2. Requisição de pagamento pelo recebedor (EC)



P2M

Requisição de pagamento

EC inicia a transação e gera uma requisição para que o usuário efetive a transação

- ▲ Pagamento com baixo atrito com o pagador
- ▲ Seleção de adquirente pelo EC
- ▼ Pagador tem que informar uma identificação (CPF) não sensível
- ▼ Confirmar junto ao banco periodicamente

O P2M APRESENTA POSSIBILIDADES DE ARRANJO PARA A EXECUÇÃO DA TRANSFERÊNCIA

Fluxos Transacionais P2M



1. Iniciação de pagamento pelo pagador

Adquirente como **infra-estrutura**



P2PM

QR code estático

Extensão do P2P para transação de P2M de pequenos ECs

- ▲ Baixa complexidade no EC – 1 QR Code por Conta
- ▲ Reaproveitamento integral da estrutura do P2P
- ▼ Redução do papel do adquirente
- ▼ Confirmação centralizada do pagamento

Desconsiderar

Adquirente como **ponto focal**



P2M

QR code estático

Pagamento ao EC com relacionamento comercial com Adquirente

- ▲ Mantém relacionamento comercial com Adquirente
- ▲ Permite interoperabilidade com wallets
- ▼ Pode gerar múltiplos QR Codes por EC
- ▼ Confirmação centralizada do pagamento



P2M

QR code dinâmico

Pagamento ao EC com relacionamento comercial com Adquirente

- ▲ Mantém relacionamento comercial com Adquirente
- ▲ Flexibilidade de escolha de adquirente por transação
- ▲ Permite interoperabilidade com wallets
- ▼ Maior complexidade de implantação

MVP

2. Requisição de pagamento pelo receptor (EC)



P2M

Requisição de pagamento

EC inicia a transação e gera uma requisição para que o usuário efetive a transação

- ▲ Pagamento com baixo atrito com o pagador
- ▲ Seleção de adquirente pelo EC
- ▼ Pagador tem que informar uma identificação (CPF) não sensível
- ▼ Confirmar junto ao banco periodicamente

Evolução

O MVP DO P2M DEVE INICIAR COM OPÇÕES SIMPLES E EVOLUTIVAS AO QUE JÁ FOI IMPLEMENTADO NO P2P

Recomendações para MVP do P2M



Alternativas para o P2M

Alias



CNPJ



QR Code Estático



QR Code Dinâmico

Fluxo Transacional

1. Iniciação de pagamento pelo **pagador**
2. Requisição de pagamento pelo **recebedor (EC)**

Modelo de conta

- Múltiplos cartões em um **único CNPJ**
- **Cartão padrão** para recebimento de fundos **ou** através de **modelo tradicional de liquidação**
- **Avatar financeiro** para recebimento em outros cartões **ou diretamente para conta bancária**

Modelo de pagamento

- Débito e Pré-pago
- Crédito à Vista
- **Crédito Parcelado**

MVP P2M

Sugestão



QR Code Estático e Dinâmico

Iniciação de pagamento pelo **pagador**

Cartão **padrão** ou **liquidação tradicional**

'Opções à Vista (parcelado não)

Racional

Modelos já existente no mercado Brasileiro

QR Dinâmico permite maior controle a fraude e gestão do EC

Reaproveitamento da infraestrutura do P2P em sua grande maioria

Reaproveitamento da infraestrutura do P2P (cartão de débito) ou manutenção de agenda com CIP

Diferencial da indústria e modelos já utilizados em larga escala nos Estabelecimentos

DISCUTIREMOS A PROPOSTA DE VALOR DA SOLUÇÃO P2M A PARTIR DO MODELO TRADICIONAL DE 4Ps

Elementos da Proposta de Valor

Produto



- Opções de Alias para o estabelecimento
- Meios de pagamentos
- Tipos de transferências

Praça



- Segmentos de mercado
- Canais de acesso e pagamento

Promoção



- Comunicação aos usuários
- Gestão de campanhas e marketing

Preço



- Modelo de precificação ao estabelecimento
- Regras de identificação de transações comerciais

EXISTEM TRÊS CATEGORIAS ONDE O P2M PODERÁ ENTREGAR VALOR AOS USUÁRIOS

Categorias com Maior Potencial de Geração de Valor



ONLINE

FÍSICO

COMPRAS ONLINE



- Lojas do mercado eletrônico de qualquer segmento e porte
- Oferta de experiência simples e intuitiva

COMPRAS RECORRENTES



- Consumos recorrentes tanto no mundo físico quanto no online (ex: luz, água, assinaturas de streaming, etc..)
- Utilização de request to pay

COMPRAS NÃO RECORRENTES



- Consumo diário, como alimentação e vestuário
- Proposta de valor distinta entre segmentos

RECOMENDA-SE FLEXIBILIZAR O MODELO DE PRECIFICAÇÃO P2M PARA SEGMENTOS COM MAIOR PROPENSÃO PARA ADOÇÃO DA SOLUÇÃO

Estratégia para Atuação no Mercado com P2M

ONLINE

FÍSICO



COMPRAS ONLINE

Lojas do mercado eletrônico de qualquer segmento e porte



ALTA participação do mercado de cartões



COMPRAS RECORRENTES

Consumos recorrentes tanto no mundo físico quanto no online (ex: luz, água, assinaturas de streaming, etc..)



BAIXA participação do mercado de cartões



COMPRAS NÃO RECORRENTES

Consumo diário, como alimentação e vestuário



ALTA participação do mercado de cartões

Estratégia para o P2M

- **MANTER** o modelo de precificação com MDR variável
- A indústria de cartões diferencia-se através da revogabilidade das transações e prevenção a fraudes

- **FLEXIBILIZAR** o modelo de precificação para alavancar a competitividade frente à solução do Bacen
- Recomenda-se adotar a precificação fixa por transação para segmentos com maior propensão para adoção da solução P2M

EXISTEM TRÊS CATEGORIAS ONDE O P2M PODERÁ ENTREGAR VALOR AOS USUÁRIOS

Categorias com Maior Potencial de Geração de Valor



COMPRAS ONLINE



- Lojas do mercado eletrônico de qualquer segmento e porte
- Oferta de experiência simples e intuitiva

OPORTUNIDADES

2%

Share de cartão de débito no online

5 MM

Tentativas de fraude em 2018

VALOR ADICIONADO DO P2M



Melhorar experiência de compra para utilização de cartão de débito

Oferecer maior controle de fraude no contexto online



POSSÍVEIS JORNADAS DE PAGAMENTOS

CPF na Loja Online

Usuário seleciona a opção de pagamento com P2M e informa o seu CPF (será o Alias do seu cartão)

Prevenção à Fraude

3DS 2.0 no celular

QR Code Dinâmico

Usuário seleciona a opção de pagamento com P2M e escaneia o QR Code através do app desejado

Autenticação do App + 3DS 2.0 no celular

EXISTEM TRÊS CATEGORIAS ONDE O P2M PODERÁ ENTREGAR VALOR AOS USUÁRIOS

Categorias com Maior Potencial de Geração de Valor



COMPRAS RECORRENTES



- Consumos recorrentes tanto no mundo físico quanto no online (ex: luz, água, assinaturas de streaming, etc..)
- Utilização de request to pay

OPORTUNIDADES



FÍSICO

Conta de luz, água, telefonia, entre outros



ONLINE

Assinaturas em geral (Netflix, Spotify, Rappi Prime, Spotify)

VALOR ADICIONADO DO P2M



Permitir pagamento de conta pela fatura do cartão de crédito



Simplificação no cadastro



Melhora na experiência do usuário

POSSÍVEIS JORNADAS DE PAGAMENTOS

Request to Pay

Consumidor cadastra seu CPF no site e solicita o recebimento das contas via P2M

Usuário poderá escolher a data que deseja pagar a conta e se deseja parcelar

EXISTEM TRÊS CATEGORIAS ONDE O P2M PODERÁ ENTREGAR VALOR AOS USUÁRIOS

Categorias com Maior Potencial de Geração de Valor



COMPRAS NÃO RECORRENTES



- Consumo diário, como alimentação e vestuário
- Proposta de valor distinta entre segmentos

OPORTUNIDADES



FRAGMENTAÇÃO

Existência ou não de grandes grupos corporativos



ATRATIVIDADE

Fricção de pagamento e utilização de dinheiro

VALOR ADICIONADO DO P2M

Experiência de pagamento à empresas de pequeno porte e profissionais autônomos



Pequenos varejistas



Restaurantes



Serviços de mobilidade



Venda direta

POSSÍVEIS JORNADAS DE PAGAMENTOS

Transferência via Mobile

Usuário seleciona a opção P2M no app do seu cartão

Usuário digita o número do estabelecimento (celular ou CNPJ) e o total a ser pago

QR Code

Usuário seleciona a opção pagar com QR Code no app do seu cartão

Usuário escaneia QR Code e digita o valor da transação

Request to Pay

Vendedor entra no app do seu cartão e insere o valor da compra e o CPF do cliente

O usuário recebe uma notificação pelo app do cartão para que verifique os dados da compra e autorize

EXISTEM TRÊS CATEGORIAS ONDE O P2M PODERÁ ENTREGAR VALOR AOS USUÁRIOS

Categorias com Maior Potencial de Geração de Valor



COMPRAS NÃO RECORRENTES



- Consumo diário, como alimentação e vestuário
- Proposta de valor distinta entre segmentos

OPORTUNIDADES



FRAGMENTAÇÃO

Existência ou não de grandes grupos corporativos



ATRATIVIDADE

Fricção de pagamento e utilização de dinheiro

VALOR ADICIONADO DO P2M

Experiência de pagamento à empresas de Médio e Grande Porte



Alimentação



Combustível



Farmácia



Serviços médicos

POSSÍVEIS JORNADAS DE PAGAMENTOS

QR Code

Usuário seleciona a opção pagar com QR Code no app do seu cartão

Usuário escaneia QR Code e digita o valor da transação

CPF no POS

Usuário digita o número do seu CPF no POS

Usuário recebe solicitação de confirmação da transação no celular

SENDO ASSIM, A SOLUÇÃO P2M TEM A POSSIBILIDADE DE GERAR DIVERSOS BENEFÍCIOS AOS USUÁRIOS E ESTABELECIMENTOS

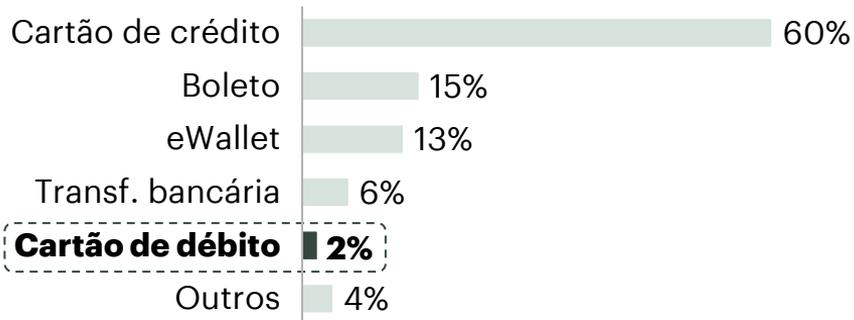
Principais Benefícios da Solução

	COMPRAS ONLINE	COMPRAS RECORRENTES	COMPRAS NÃO RECORRENTES	BENEFÍCIOS
				
 Alias	 CPNJ	 QR Code estático	 QR Code dinâmico	Segurança e simplicidade no momento da transação
 CPF na Loja Online				Aumento no controle de fraudes online
 QR Code				Possibilidade de realizar pagamentos simultâneos
 Request to Pay				Simplicidade de utilização ao usuário
 Transferência entre cartões				Usabilidade semelhante ao P2P
 CPF no POS				Baixo volume de customização nos POS existentes

HÁ UMA OPORTUNIDADE PARA QUE A SOLUÇÃO P2M ENDERECE FRICÇÕES DE PGTO COM CARTÃO DE DÉBITO E FRAUDES

Comportamento no Mercado Online

Baixa utilização de cartões de débito nas compras online



Alto volume de tentativas de fraude

553 tentativas de fraude **por hora**

1 tentativa a cada **6,5 segundos**

Aproximadamente **5 milhões** de tentativas de fraude foram realizadas em 2018 (2,2% das solicitações de pedido)

OPORTUNIDADES P2M



Melhorar experiência de compra para utilização de cartão de débito

Oferecer maior controle de fraude no contexto online



COM ISSO, A SOLUÇÃO ENTREGARÁ UMA EXPERIÊNCIA MAIS SIMPLES E SEGURA PARA O USUÁRIO FINAL

Solução P2M para Compras Online

Opção 1

CPF na Loja Online



Usuário seleciona a opção de pagamento com P2M e informa o seu CPF (será o Alias do seu cartão)



O usuário recebe uma notificação pelo app do cartão para que verifique os dados da compra e autorize



PRÓS



CONTRAS

- Aumento no **controle de fraude** através do utilização do 3DS
- Utilização de **um único dado** para realizar a transação
- **Necessidade de adaptação** por parte das lojas online para aceitação da solução

Opção 2

QR Code



Usuário seleciona a opção de pagamento com P2M e escaneia o QR Code através do app desejado (próprio do cartão, wallet, Mobile Banking, etc..)



O usuário recebe uma notificação pelo app do cartão para que verifique os dados da compra e autorize

- Aumento no **controle de fraude** através do utilização do 3DS
- Usuário **não insere seus dados** na plataforma
- **Maior complexidade na implementação** por parte dos lojistas

NO CONTEXTO DE COMPRAS RECORRENTES, A SOLUÇÃO P2M PODERÁ ENDEREÇAR DIVERSAS FRICÇÕES DE PAGAMENTO EXISTENTES

Principais Fricções no Mundo Físico e Online

MUNDO FÍSICO



Casos de uso
Conta de luz, água, telefonia, entre outros

Fricção atual

Pagamento via boleto bancário, débito automático e complexidade para utilização do DDA

MUNDO ONLINE



Casos de uso
Assinatura de streaming de vídeo (ex: Netflix, Prime Video) e de aplicativos (Rappi Prime, Spotify)

Fricção atual
Cadastro nos sites de compra complexo e risco de fraude de disponibilizar dados do cartão

OPORTUNIDADES P2M



Permitir pagamento de conta pela fatura do cartão de crédito



Simplificação no cadastro



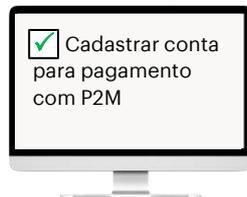
Melhora na experiência do usuário

ASSIM, ENTENDEMOS QUE A SOLUÇÃO DE REQUEST TO PAY SEJA A MAIS ADERENTE PARA UMA BOA GERAÇÃO DE VALOR AO USUÁRIO

Proposta da Solução – Request to Pay

Proposta da Solução

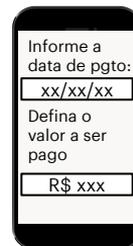
Consumidor cadastra seu CPF no site e solicita o recebimento das contas via P2M



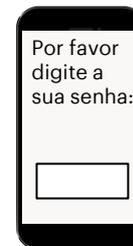
Usuário receberá uma notificação pelo app do cartão que uma nova conta atrelada ao seu CPF foi adicionada e informa a data de vencimento



Usuário poderá escolher a data que deseja pagar a conta e se deseja parcelar



Por fim, será solicitado que o usuário digite a sua senha do cartão para efetuar a transação



PRÓS

- **Substituição** da utilização de boletos
- **Maior controle e gestão** das contas a serem pagas
- Possibilidade de **parcelamento**



CONTRAS

- **Necessidade de implantação** por parte das empresas de serviço para adoção da solução

AVALIAMOS OS PRINCIPAIS SEGMENTOS DE MERCADO NAS VARIÁVEIS FRAGMENTAÇÃO DE MERCADO E ATRATIVIDADE DO P2M...

Segmentos e Variáveis Analisadas

17 segmentos avaliados

 Alimentação	 Restaurantes
 Combustível	 Serviços de mobilidade
 Construção e materiais	 Serviços médicos
 Correios	 Transporte público
 Eletrônicos	 Varejo genérico
 Farmácia	 Venda direta
 Hospitais e clínicas	 Vestuário
 Móveis e jardim	 Viagens
 Pequenos varejistas	

Variáveis analisadas



Fragmentação de mercado

Existência ou não de grandes grupos corporativos

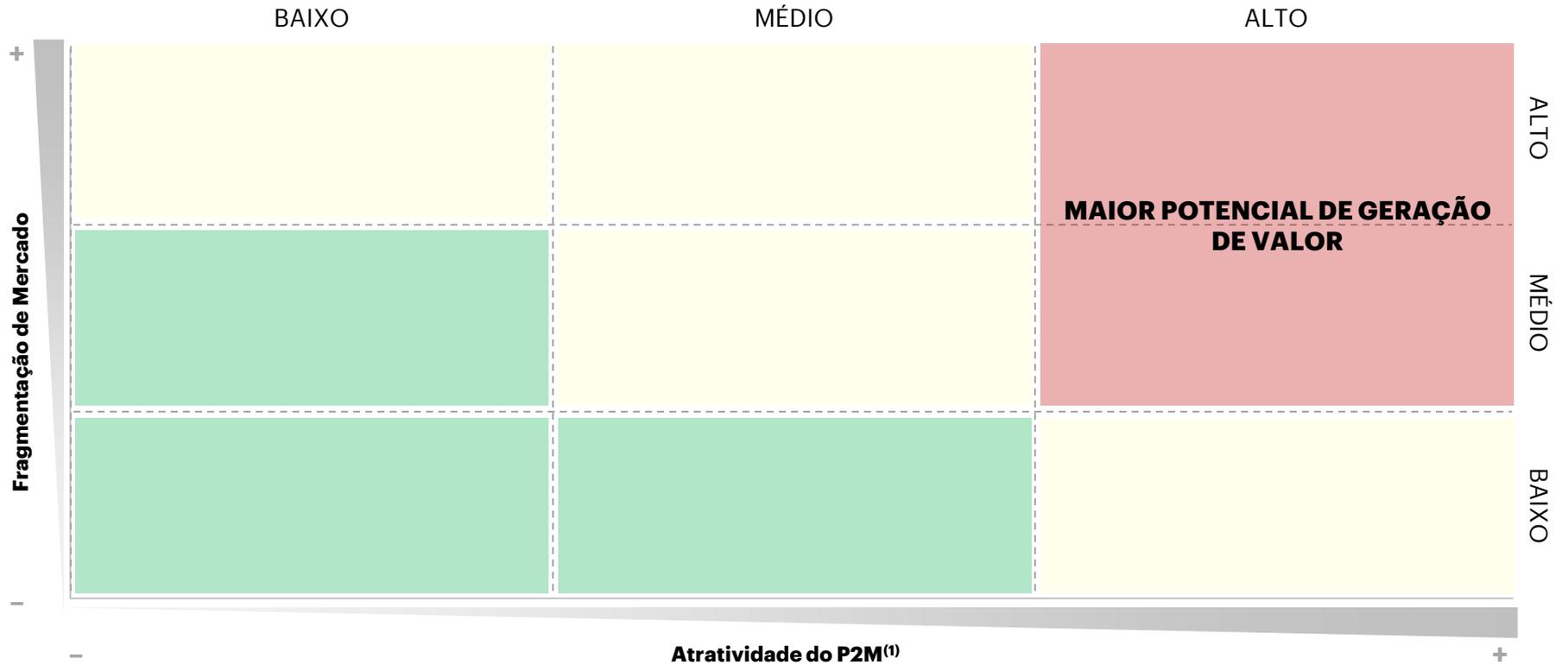


Atratividade do P2M

Fricção de pagamento e utilização de dinheiro

... RESULTANDO EM UMA MATRIZ PARA IDENTIFICAÇÃO DAS DIFERENTES NECESSIDADES DOS MERCADOS AVALIADOS

Matriz Fragmentação de Mercado vs. Atratividade do P2M



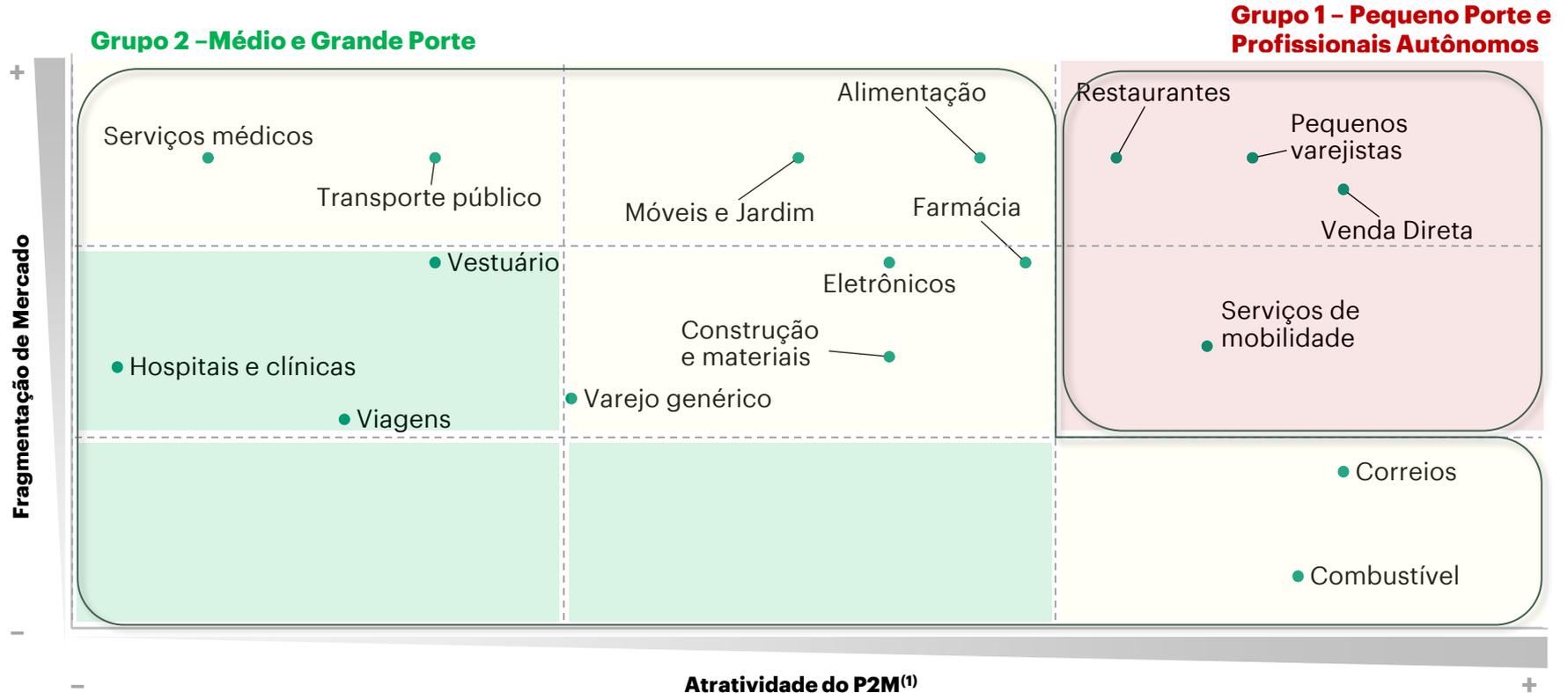
Fonte: Euromonitor (2016), IBGE. Análise Accenture

Nota: (1) Utilização de dinheiro e fricção de pagamento

Copyright © 2020 Accenture. Todos os direitos reservados.

... RESULTANDO EM UMA MATRIZ PARA IDENTIFICAÇÃO DAS DIFERENTES NECESSIDADES DOS MERCADOS AVALIADOS

Matriz Fragmentação de Mercado vs. Atratividade do P2M



PARA EMPRESAS DE PEQUENO PORTE E PROFISSIONAIS AUTÔNOMOS A SOLUÇÃO DEVERÁ OFERECER UMA EXPERIÊNCIA 100% MOBILE

Cenários Possíveis para a Solução – Grupo 1

		 PRÓS	 CONTRAS
Opção 1	Transferência via Mobile  Usuário seleciona a opção P2M no app do seu cartão   Usuário digita o número do estabelecimento (celular ou CNPJ) e o total a ser pago	<ul style="list-style-type: none">Experiência similar ao P2PSem necessidade de implementação de dispositivos novos	<ul style="list-style-type: none">Risco da transação não ser caracterizada como comercial
Opção 2	QR Code  Usuário seleciona a opção pagar com QR Code no app do seu cartão   Usuário escaneia QR Code e digita o valor da transação	<ul style="list-style-type: none">Possibilidade de realizar pgtos simultâneosSolução já conhecida pelos usuários	<ul style="list-style-type: none">Necessidade de que usuário possua dispositivo compatívelUsuário indicará o valor da transação
Opção 3	Request to Pay  Vendedor entre no app do seu cartão e insere o valor da compra e o CPF do cliente   O usuário recebe uma notificação pelo app do cartão para que verifique os dados da compra e autorize	<ul style="list-style-type: none">Melhor experiência ao usuárioFacilidade de implementação	<ul style="list-style-type: none">Possibilidade de resistência/atrito por parte do cliente

JÁ PARA AS DE MÉDIO E GRANDE PORTE, ALÉM DO QR CODE, A SOLUÇÃO POSSIBILITARÁ A UTILIZAÇÃO DO POS COMO VIABILIZADOR

Cenários Possíveis para a Solução – Grupo 2

		 PRÓS	 CONTRAS
Opção 1	<h3>QR Code</h3>  <p>Usuário seleciona a opção pagar com QR Code no aplicativo do seu cartão</p>   <p>Usuário escaneia QR Code e digita o valor da transação</p>	<ul style="list-style-type: none">• Possibilidade de realizar pgtos simultâneos• Solução já conhecida pelos usuários	<ul style="list-style-type: none">• Necessidade de que usuário possua dispositivo compatível• Usuário indicará o valor da transação
Opção 2	<h3>CPF no POS</h3>  <p>1 2 3 4 Usuário digita o número do seu CPF no POS</p>   <p>Número Loja: 1234 Valor: R\$ 100,00 Confirmar Usuário recebe solicitação de confirmação da transação no celular</p>	<ul style="list-style-type: none">• Usuário já acostumado com utilização de CPF para Nota Fiscal• Baixo volume de customização nos POS existentes	<ul style="list-style-type: none">• Requer input do usuário com dados pessoais• Aumento do tempo de transação

GLOSSÁRIO DAS CATEGORIAS

Detalhamento das Categorias Consideradas

Alimentação: Comércio de produtos alimentícios, bebidas e fumo (hipermercados e supermercados)

Combustível: Comércio de combustível

Construção e materiais: Comércio de material de construção

Correios: Comércio de correios

Eletrônicos: Comércio de eletrodomésticos, equipamentos de áudio e vídeo, instrumentos musicais e acessórios, equipamentos de informática e comunicação

Farmácia: Comércio de produtos farmacêuticos, perfumaria e cosméticos e artigos médicos, ortopédicos e de óptica

Hospitais e clínicas: Hospitais e clínicas de diagnóstico

Móveis e jardim: Comércio de móveis, artigos de iluminação, peças e acessórios e outros artigos de uso doméstico

Pequenos varejistas: Comércio varejista de pequeno porte (ex: quiosques, agentes autônomos)

Restaurantes: Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas

Serviços de mobilidade: Taxi e aplicativos (ex: Uber, 99 taxi, etc.)

Serviços médicos: Consultas médicas

Transporte público: Ônibus, trem, entre outras

Varejo genérico: Comércio de peças automotivas, tecidos e artigos de armarinho

Venda direta: Venda diretamente na casa do consumidor ou outros locais de conveniência (ex: revendedoras)

Vestuário: Comércio de artigos do vestuário, calçados e artigos de couro

Viagens: Serviços de viagens aéreas

DISCUTIREMOS A PROPOSTA DE VALOR DA SOLUÇÃO P2M A PARTIR DO MODELO TRADICIONAL DE 4Ps

Elementos da Proposta de Valor

Produto



- Opções de Alias para o estabelecimento
- Meios de pagamentos
- Tipos de transferências

Promoção



- Comunicação aos usuários
- Gestão de campanhas e marketing

Praça



- Segmentos de mercado
- Canais de acesso e pagamento

Preço



- Modelo de precificação ao estabelecimento
- Regras de identificação de transações comerciais

PARA UMA COMUNICAÇÃO EFETIVA COM OS USUÁRIOS, SERÁ IMPORTANTE A PADRONIZAÇÃO DE PERSPECTIVAS CHAVE



Elementos de Divulgação – Para Usuários

	Nome	Nome da solução (FAST)
	Divulgação	Divulgação massiva para on boarding via mobile e internet banking (primeiros 3 meses)
	Disponibilidade	Opção adicional entre as de “Transferências” (ex. transferência mesmo banco, transferência outros bancos, FAST)
	Onboarding	Ordem dos campos para o on boarding (ex. nome, CPF, e-mail, celular, cartão preferência)
	Transações	Ordem dos campos para efetuar transações (ex. valor, mensagem, destinatário)
	Confirmação	Pop-up com confirmação do nome completo do recebedor (fornecido pelo Alias) para confirmação da transação
	Alerta para o recebedor	Alerta de confirmação de recebimento para o recebedor (necessidade a ser confirmada)
	Casos de erro	Mensagens de erro devem ter a mesma tabela de respostas (mesmo texto para cada tipo de erro ex. timeout, usuário sem on boarding, usuário não cadastrado)
	Comunicação	Comunicação em mídias digitais e de massa mandatório pelos participantes diretos ¹

(1) Requisitos e direcionadores serão detalhados futuramente
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

PARA UMA COMUNICAÇÃO EFETIVA COM OS USUÁRIOS, SERÁ IMPORTANTE A PADRONIZAÇÃO DE PERSPECTIVAS CHAVE



Elementos de Divulgação – Para Estabelecimentos

	Nome	Nome da solução (FAST)
	Divulgação	Divulgação massiva, a partir dos relacionamento comerciais já estabelecidos, para on boarding via mobile e internet banking (primeiros 3 meses)
	Disponibilidade	Opção adicional de recebimento (ex. crédito, débito, FAST)
	Onboarding	Ordem dos campos para o on boarding (ex. nome do estabelecimento, CNPJ, e-mail, celular, cartão preferência)
	Transações	Impressão do QR Code ou utilização de POS para gerar QR Code para recebimento das transações
	Confirmação	Pop-up com confirmação do nome completo do recebedor (fornecido pelo Alias) para confirmação da transação
	Alerta para o recebedor	Alerta de confirmação de recebimento para o recebedor (necessidade a ser confirmada)
	Casos de erro	Mensagens de erro devem ter a mesma tabela de respostas (mesmo texto para cada tipo de erro ex. timeout, usuário sem on boarding, usuário não cadastrado)
	Comunicação	Comunicação em mídias digitais e de massa mandatório pelos participantes diretos ¹

(1) Requisitos e direcionadores serão detalhados futuramente
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

7.2.2 DESENHO DA VISÃO P2M

Entregável: Definição de regras, controles, rotinas de segurança e SLAs na perspectiva P2M

O QUE É P2M?

PARA DISCUSSÃO

Transferência imediata (até 1 minuto) de fundos entre pessoas e estabelecimentos a partir do uso de cartão de débito, crédito e pré-pago em canais existentes ou novos com possibilidade de chargeback



TRANSAÇÃO AO ESTABELECIMENTO

Transações de **pessoas** à **estabelecimentos comerciais**



PAGAMENTO COM CARTÕES

Uso dos métodos atuais da indústria: **crédito, débito e pré-pago**



RECEBIMENTO EM TEMPO REAL

Envio de fundos em tempo real ao Estabelecimento *(independente do modelo pago)*



CANAIS NOVOS E LEGADOS

Utilização de **canais de existentes + novas mídias**



EXPERTISE DA INDÚSTRIA

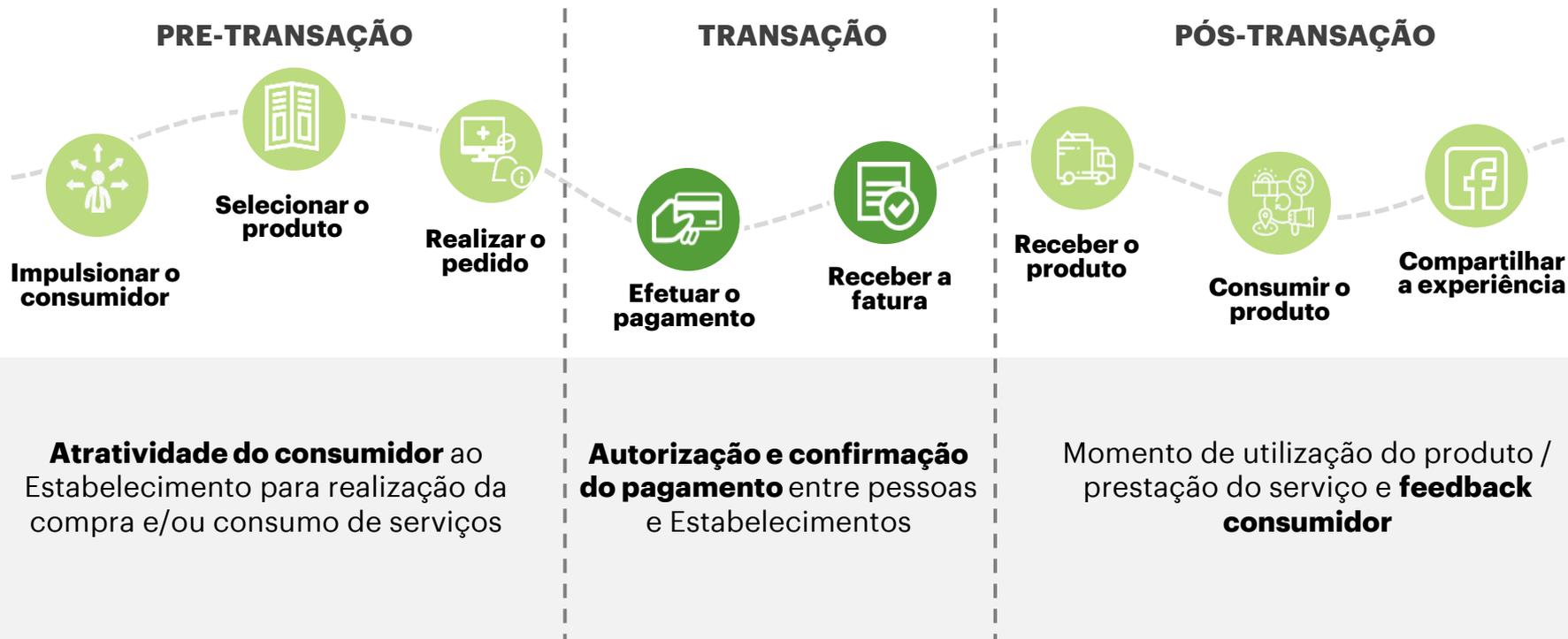
Uso **processos, infra e serviços** existentes *(ex.: chargeback, antifraude)*

A ETAPA DE PAGAMENTO É APENAS UMA PARTE DA JORNADA DE COMPRA DO CONSUMIDOR

Visão Geral

CONCEITUAL

JORNADA DE COMPRA – VISÃO CONSUMIDOR

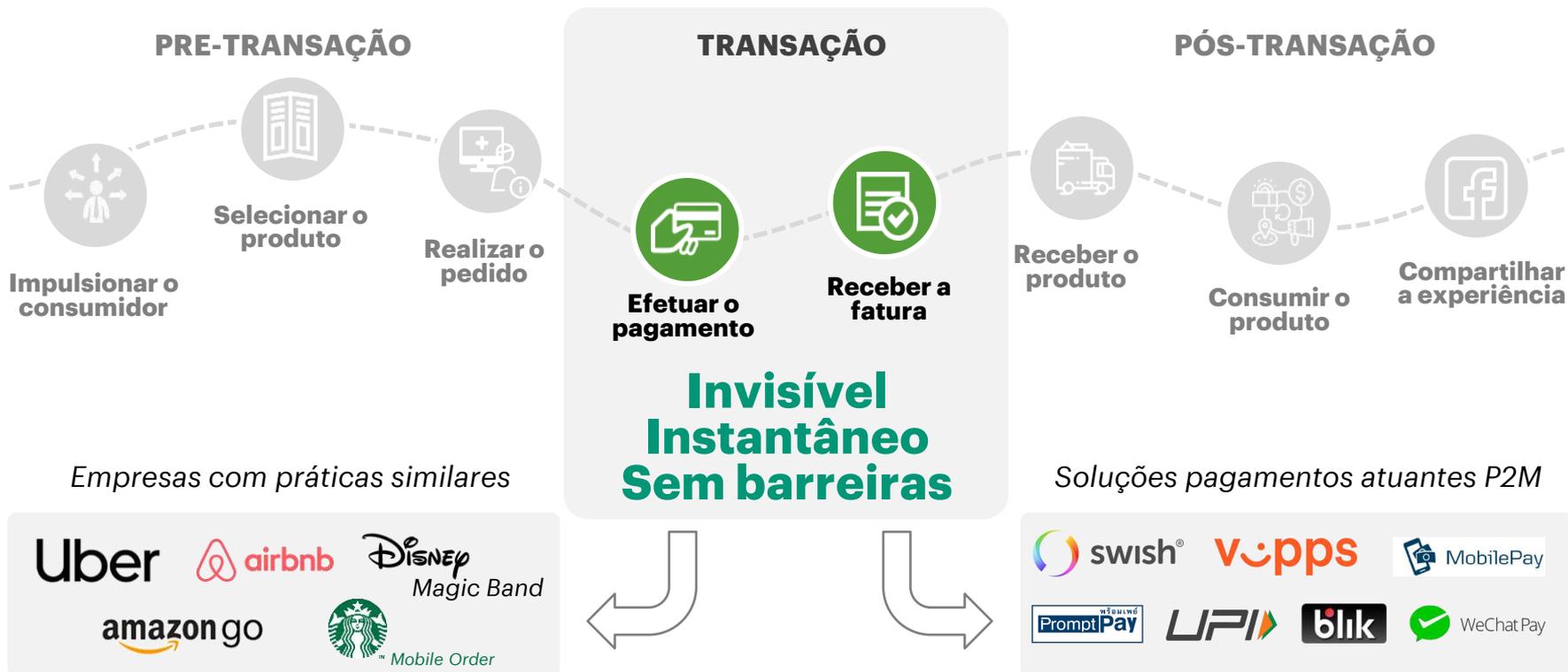


O PROPÓSITO DO P2M CONSISTE EM ELIMINAR AS FRICÇÕES DE PAGAMENTOS E SIMPLIFICAR A COMPRA DO USUÁRIO

Propósito do P2M

NÃO EXAUSTIVO

JORNADA DE PAGAMENTO – VISÃO CONSUMIDOR



OS DIRECIONADORES DO P2M SÃO ANÁLOGOS AO P2P, COM EXCEÇÃO DA RAPIDEZ QUE DÁ LUGAR À INTEROPERABILIDADE

Visão para o P2M

PRELIMINAR

Direcionadores do P2P



SIMPLES



RÁPIDA



SEGURA



EVOLUTIVA

Direcionadores do P2M



SIMPLES

Fácil, intuitiva e homogênea ao usuário e EC, sem introdução de novos conceitos à ambos



INTEROPERÁVEL

Padrão único de identificação, permitindo utilização em todos os canais físicos e online



SEGURA

Manutenção do padrão de segurança e processos maduros e provados da indústria de cartões

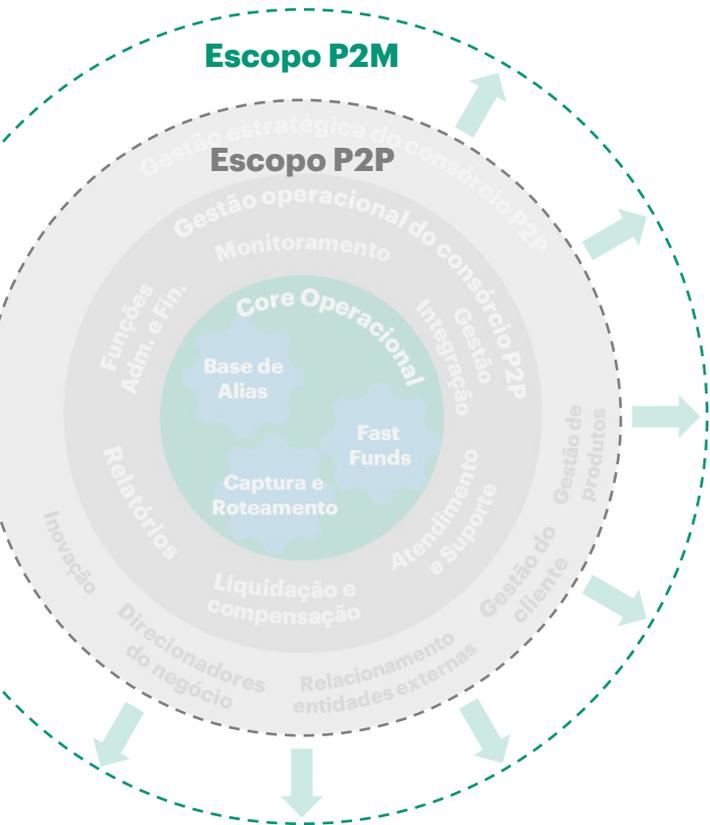


EVOLUTIVA

Arquitetura evolutiva ao P2P, com uso expandido do conceito do Alias e casos de uso

A COMPLEMENTAÇÃO COM O P2M TAMBÉM IMPLICA NA ADIÇÃO DE RESPONSABILIDADES PARA SEUS PARTICIPANTES

Evoluções dos Papéis do Cenário P2P para P2M



Consórcio



Alias



- Adição dos dados de estabelecimentos comerciais
- Aceitação de cartão de crédito como forma de pagamento (além de débito e pré-pago)



Ent. Emissora



- Relação de banco domicílio com o EC no consórcio
- Inclusão de processos de disputas e desfazimentos
- Aceitação de cartões de crédito para envio de pagamentos



Adquirente



- Cadastro e relacionamento com os ECs
- Evolução das soluções de POS para geração de QR codes
- Suporte ao EC para cadastro e manutenção das informações no Alias



Bandeira



- Convivência da solução com cartão de débito do EC ou sem, liquidação realizada via CIP

AS TRANSAÇÕES P2M SÃO DIVIDIDAS EM 3 GRUPOS QUE UTILIZAM QR ESTÁTICO, QR CODE DINÂMICO OU REQUISIÇÃO DE PAGAMENTO

Tipos de Transações no P2M



QR code estático

QR code fixo no estabelecimento comercial para iniciar a transação



QR code dinâmico

EC gera um QR code para cada transferência a ser realizada

Com cartão de débito do EC

EC cadastra um cartão de débito na sua base de alias e habilita o crédito de fundos na velocidade do consorcio P2P

Sem cartão do EC
(liquidação via CIP)

EC não cadastra um cartão de débito então o recebimento de fundos ocorre através da liquidação da CIP



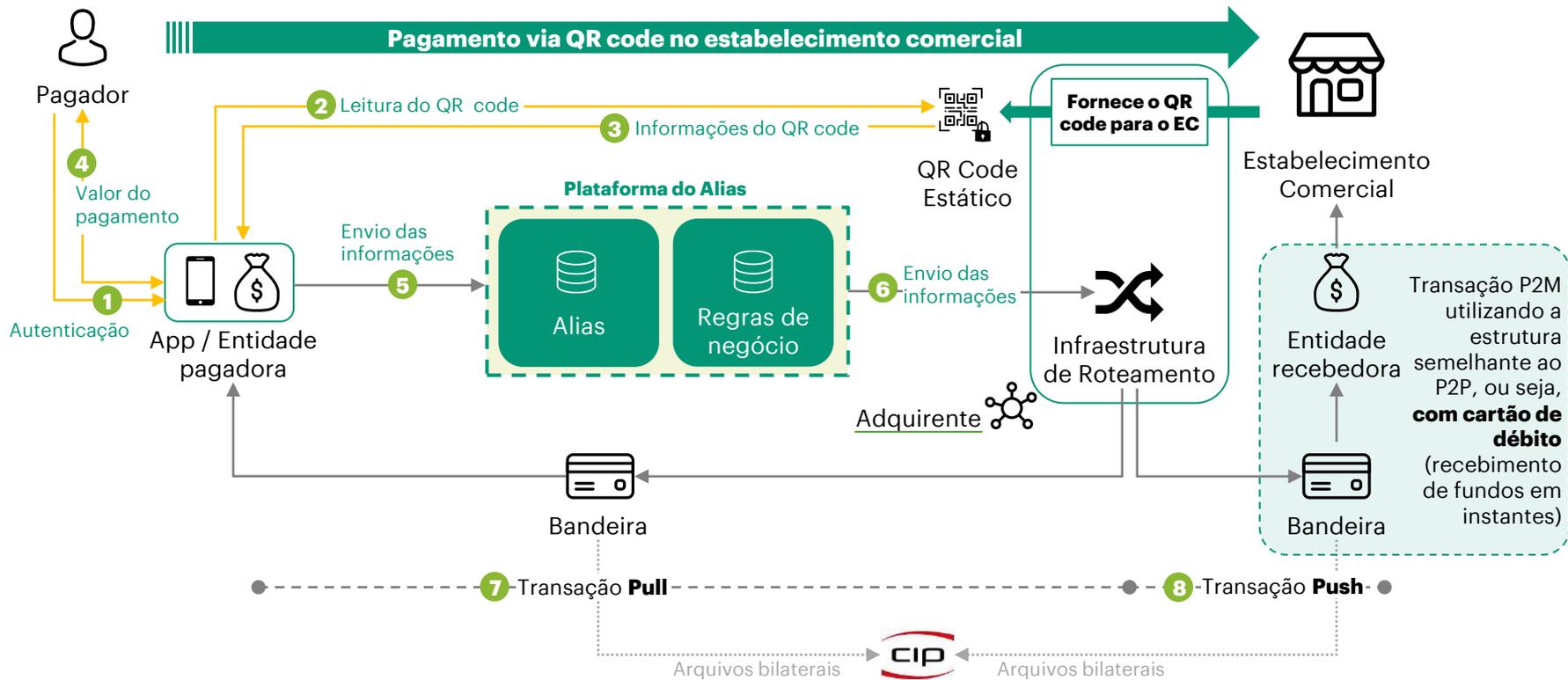
Requisição de pagamento
(Request-to-Pay)

EC inicia a transação e gera uma requisição para que o usuário efetive a transação

UMA DAS ALTERNATIVAS PARA A TRANSAÇÃO P2M É A GERAÇÃO DE UM QR CODE ESTÁTICO PELO EC

QR Code Estático

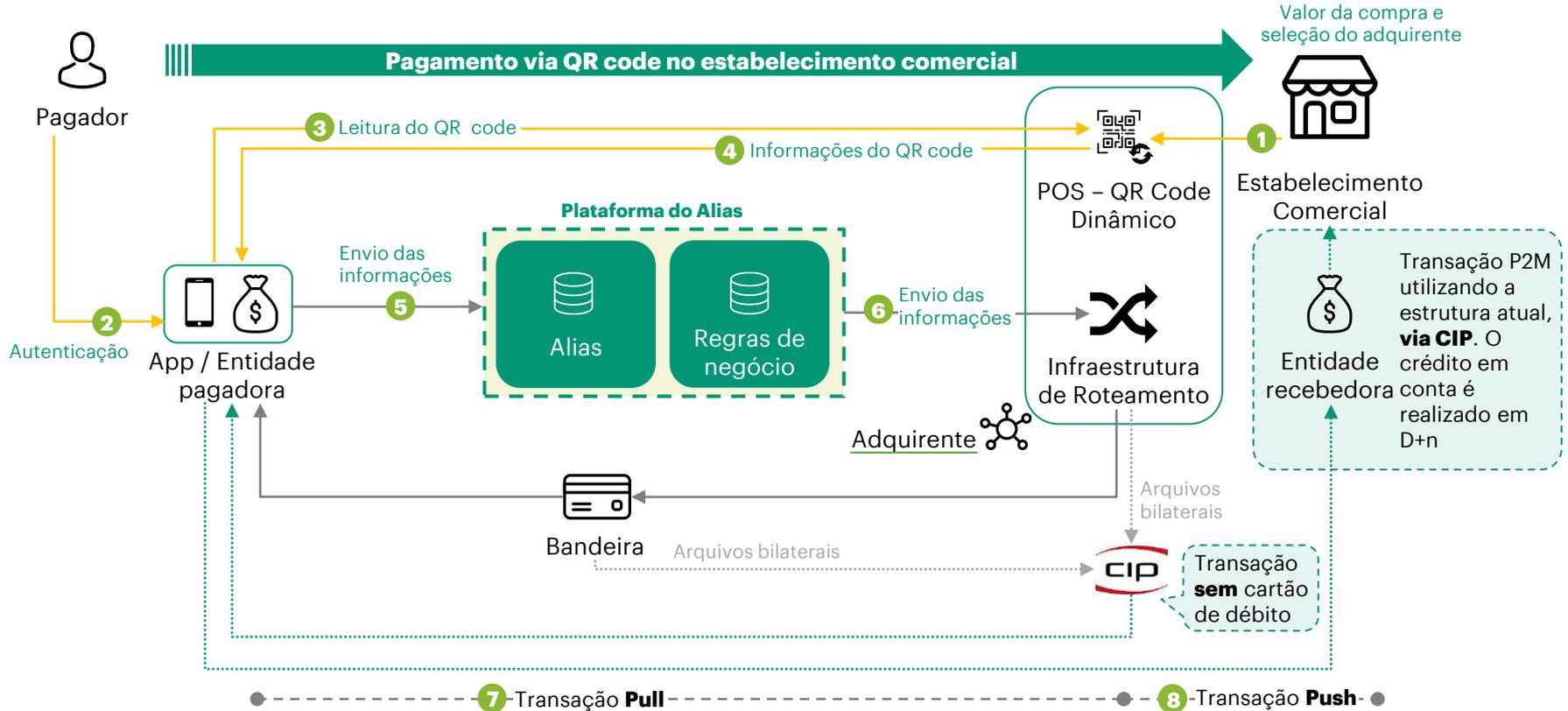
ILUSTRATIVO



UMA SEGUNDA ALTERNATIVAS É A GERAÇÃO DE UM QR CODE DINÂMICO PELO EC

QR Code Dinâmico (2/2)

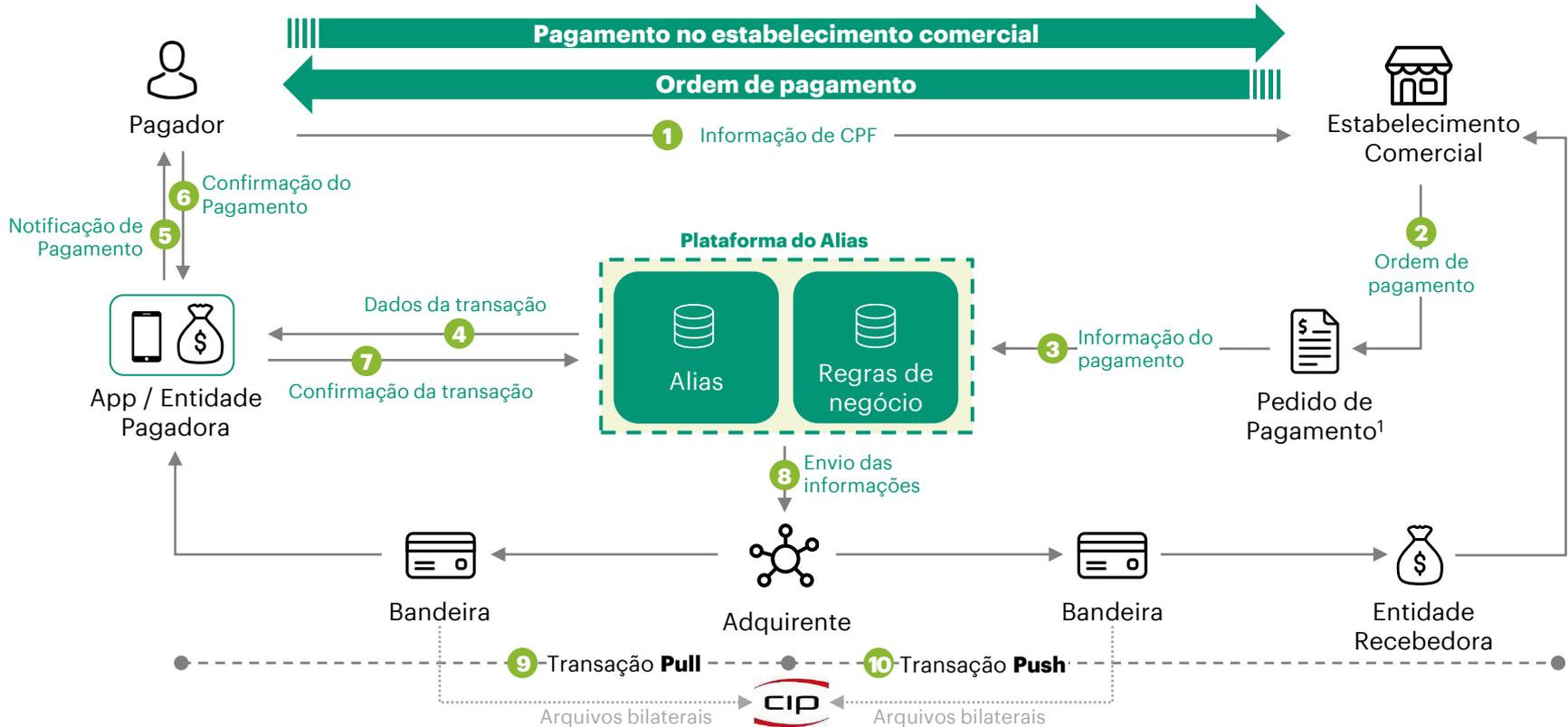
ILUSTRATIVO



CONSIDERAMOS AINDA A POSSIBILIDADE DO EC GERAR UM REQUISITO DE PAGAMENTO PARA O CONSUMIDOR

Request to Pay

ILUSTRATIVO



O P2M APRESENTA POSSIBILIDADES DE ARRANJO PARA A EXECUÇÃO DA TRANSFERÊNCIA

Fluxos Transacionais P2M



QR code estático



QR code dinâmico



Requisição de Pagamento

Descrição

QR code estático no EC. Início da transação se dá através do aplicativo do emissor do pagador lendo o QR code

EC gera um QR code (com informação de valor e adquirente) para cada transferência a ser realizada

EC inicia a transação e gera uma requisição para que o usuário efetive a transação

Vantagens

- ▲ Baixa complexidade no EC
- ▲ Reaproveitamento da estrutura do P2P

- ▲ QR code por transação
- ▲ Seleção de adquirente pelo EC
- ▲ Potencial interoperabilidade com wallets

- ▲ Pagamento com baixo atrito com o pagador
- ▲ Seleção de adquirente pelo EC

Pontos de atenção

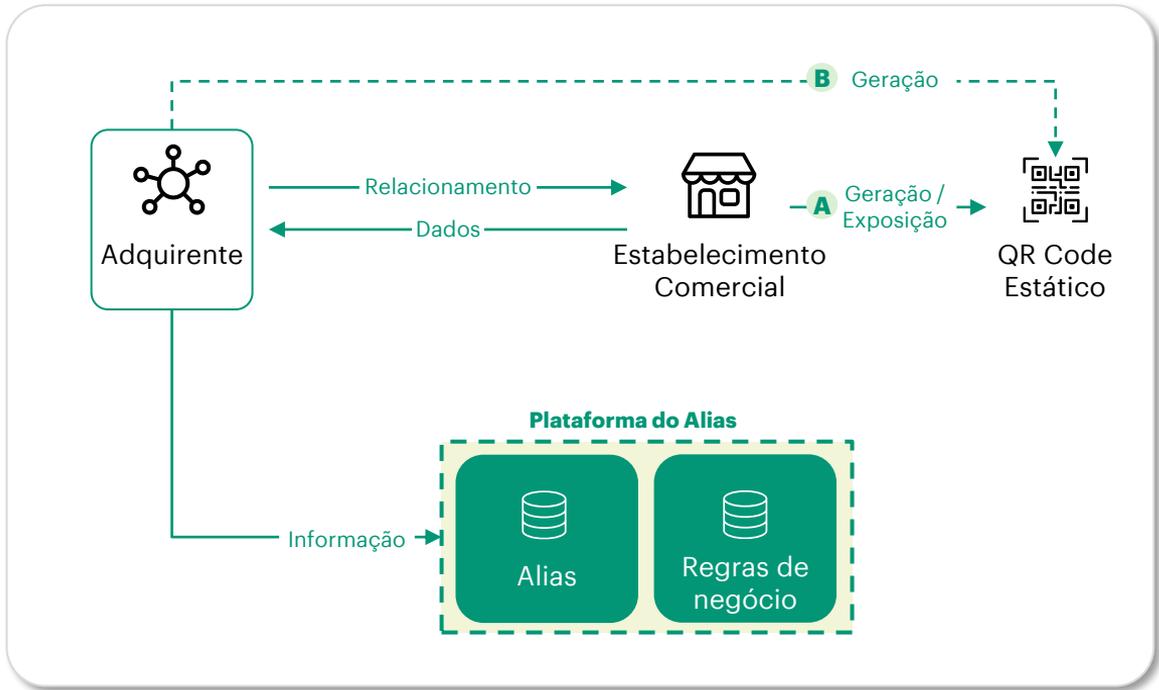
- ▼ Redução do papel do adquirente
- ▼ Pagador insere o valor da transação
- ▼ Potencial uso de um QR por adquirente

- ▼ Necessidade de geração de QR code em um ambiente agnóstico dos adquirentes (app, site, POS)

- ▼ Pagador tem que informar uma identificação (CPF)

NO MODELO DE QR CODE ESTÁTICO O QR CODE É GERADO UMA ÚNICA VEZ, PELO ADQUIRENTE OU PELO PRÓPRIO EC

QR Code Estático - Onboarding



MODELOS

A

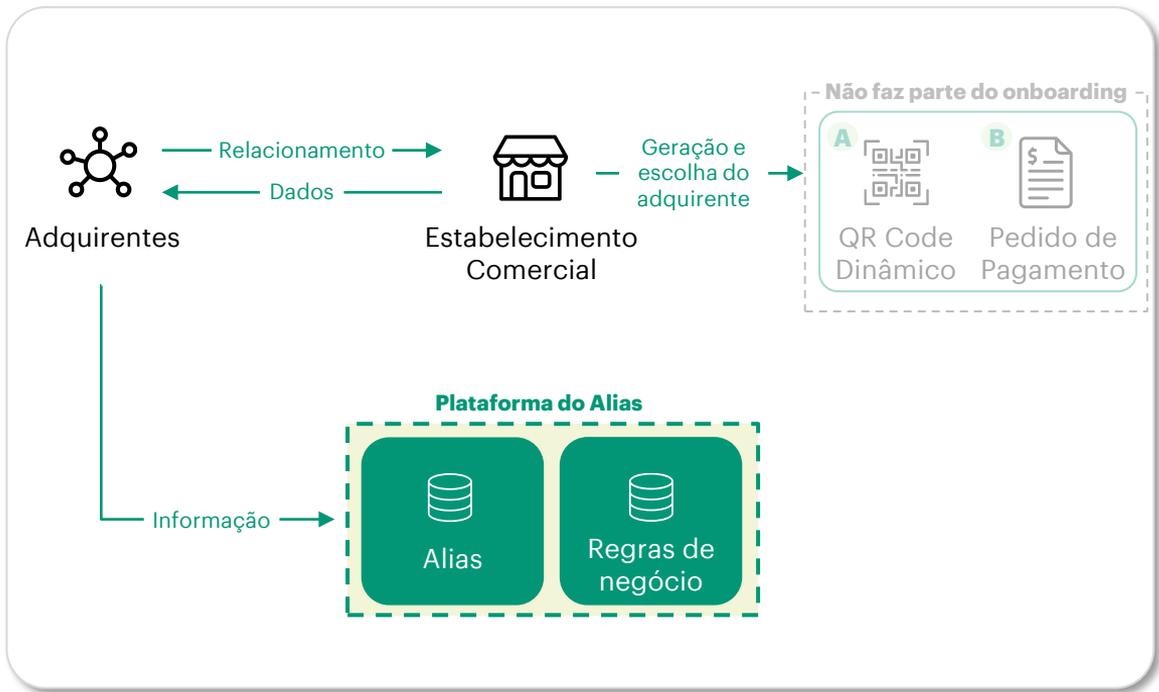
- Adquirente possui relacionamento com EC para coleta de **informações e posterior input na base do Alias** (necessidade de relacionamento com apenas 1 adquirente)
- Geração de um **único QR code**, feita pelo **próprio EC** através de uma plataforma (ex.: portal do adquirente)

B

- **Diversos adquirentes possuem relacionamento** com o EC e realizam a oferta de seus QR codes
- Estabelecimento comercial escolhe entre **múltiplos QR codes** para pagamento, conforme seus acordos comerciais

NOS MODELOS DE QR CODE DINÂMICO E REQUEST TO PAY O PAGAMENTO É GERADO PELO PRÓPRIO EC, NO MOMENTO DA COMPRA

QR Code Dinâmico e Request to Pay - Onboarding



MODELOS

A. QR Code Dinâmico

- **Diversos adquirentes** possuem relacionamento com EC e ofertam suas propostas comerciais
- No **momento da transferência** ocorre a geração de um **QR code**, com a escolha do adquirente preferencial e input do valor a ser cobrado do consumidor

B. Request to Pay

- **Diversos adquirentes** possuem relacionamento com EC e ofertam suas propostas comerciais
- No **momento da transferência** ocorre a geração de um **pedido de pagamento**, com a escolha do adquirente preferencial e input do valor a ser cobrado do consumidor

SLAS P2M

Uma vez que as discussões do P2M para esta fase do projeto estavam no nível estratégico e não tático igual ao P2P, optou-se por os SLAs de transação do P2M em momento futuro

8.1.1 CONCLUSÃO DA RFP DA SOLUÇÃO DE ALIAS

Entregável: Heatmap de prontidão

CONFIRMAMOS A EXISTÊNCIA MÍNIMA DE PARTICIPANTES PARA O LANÇAMENTO DO MVP NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2020

Análise de Prontidão dos Possíveis Participantes da Solução

O QUE É O MVP?	DIRETORIA DA ABECS (16 membros)	 PRONTIDÃO	PREVISÃO DE CONCLUSÃO 1T 2020
+2 Entidades emissoras 	 7 Entidades emissoras 	4 com pelo menos 1 bandeira	1
+2 Bandeiras 	 5 Bandeiras 	2 com pelo menos 1 entidade emissora	1
+1 Adquirentes 	 4 Adquirentes 	1 com pelo menos 2 bandeiras	n/a

PRÓXIMOS PASSOS



- Testar integração e funcionalidades previstas entre os participantes
- Avaliar esforços de integração com Alias
- Padronizar SLAs de comunicação entre participantes

ATÉ O FINAL DO 1TRI DE 2020 5 ENTIDADES POSSÍVELMENTE ESTARÃO APTAS À OPERAREM COM A SOLUÇÃO

Análise de Prontidão dos Possíveis Participantes da Solução

Bandeira		Bandeira 1	Bandeira 2	Bandeira 3
Entidades Emissoras	1	Jan/2020	Jan/2020	✓
	2		✗	
	3	Fev/2020	✗	✓
	4	Q2/2020	Q2/2020	Q2/2020
	5		Jan/2020	Mar/2020
	6		✓	
	7		✓	✓
Adquirentes	1	✓	✓	✓
	2	✗	✗	✗
	3	TBD	TBD	TBD
	4	✗	✗	✗

O QUE É O MVP?

- (+ 2) Inter entidades
- (+ 2) Inter bandeiras
- (+ 1) Interoperabilidade

PRONTIDÃO

- 4** Entidades
- 2** Bandeiras
- 1** Adquirente

ATÉ O FINAL DO 1TRI DE 2020 5 ENTIDADES POSSÍVELMENTE ESTARÃO APTAS À OPERAREM COM A SOLUÇÃO

Análise de Prontidão dos Possíveis Participantes da Solução

		Bandeira			
PRONTIDÃO	Entidades Emissoras	BANCO DO BRASIL	Jan/2020	Jan/2020	
		Banco ORIGINAL			
		bradesco	Fev/2020		
		CAIXA	Q2/2020	Q2/2020	Q2/2020
		Itaú		Jan/2020	Mar/2020
		nu bank			
		Santander			
Adquirentes	cielo				
	getnet [®]				
	pagseguro	TBD	TBD	TBD	
	rede				

O QUE É O MVP?

- (+ 2) Inter entidades
- (+ 2) Inter bandeiras
- (+ 1) Interoperabilidade

PRONTIDÃO

- 4** Entidades
- 2** Bandeiras
- 1** Adquirente

AINDA EXISTEM SERVIÇOS DE SEGURANÇA A SEREM DESENVOLVIDOS PELOS EMISSORES, COM ATENÇÃO PARA USO 3DS 2.0

Análise de Prontidão dos Possíveis Participantes da Solução

	Serviços de Segurança	Solução de tokenização	Modelo de scorage de fraude	Prontidão para uso de 3DS 2.0	Processos AML e KYC
ENTIDADES EMISSORAS		Própria	Bandeira	Não aplicável	Vigente
		Bandeira	Próprio	Em desenvolvimento	Vigente
		Bandeira	Próprio	Em desenvolvimento	Em andamento
		Bandeira	Próprio e Bandeira	Não iniciado	Vigente
		Bandeira	Bandeira	Em desenvolvimento	Vigente
		Bandeira	Próprio	Em desenvolvimento	Vigente
		Bandeira	Próprio	Concluído	Vigente

PRONTIDÃO



1 emissor com **solução de tokenização própria**



5 emissores com modelo de **scorage de fraude próprio**



1 emissor apto para **uso de 3DS 2.0**



6 emissores com **processos AML e KYC vigentes**

A MAIOR PARTE DOS EMISSORES NÃO INFORMOU TODOS OS SLAS REQUISITADOS

Análise de Prontidão dos Possíveis Participantes da Solução

SLAs	Transação cartão de débito	Transação cartão pré-pago	Confirmação da retirada de fundos	Confirmação do recebimento de fundos
	Conforme padrão mundial	Conforme padrão mundial	Conforme padrão mundial	Conforme padrão mundial
	N/A	N/A	N/A	N/A
	2 a 5 seg	2 a 5 seg	30 min	48h
	0,5 seg	N/A	Em desenvolvimento	Em desenvolvimento
	SLA Bandeira	SLA Bandeira	SLA PI	SLA PI
	N/A	N/A	N/A	N/A
	5 seg	N/A	5 seg	5 seg

PRONTIDÃO

Apenas **1** emissor com **todos os SLAs informados**

A COMPLEXIDADE PARA INTEGRAÇÃO COM BASE ALIAS É VISTA COMO ALTA PELA MAIOR PARTE DOS PLAYERS

Análise de Prontidão dos Possíveis Participantes da Solução

	Complexidade para integração com base Alias	Desenvolvimento de nova tela para cadastro da solução P2P Abecs	Adaptação de tela de transferências para adição de opção de pgto. P2P
ENTIDADES EMISSORAS		N/A	N/A
		Média – até 4 meses	Alta – de 4 a 6 meses
		Alta	N/A
		Alta	Alta
		Média – de 4 a 6 meses	Média – de 4 a 6 meses
		Alta	Alta
		Alta	Alta

PRONTIDÃO

5 players identificam **alta complexidade** para desenvolvimento de nova tela de cadastro para solução P2P e/ou adaptação na tela de transferências para operação P2P

DUAS BANDEIRAS INFORMARAM TODOS OS SLAS REQUISITADOS

Análise de Prontidão dos Possíveis Participantes da Solução

SLAs	Transação cartão de débito	Transação cartão pré-pago	Confirmação da retirada de fundos	Confirmação de recebimento de fundos
	8 seg ¹	8 seg ¹	30 min	30 min
	7 seg	7 seg	Instantâneo	30 min
	N/A	N/A	N/A	N/A

PRONTIDÃO

2 emissores com **todos os SLAs** informados

[1] Tempo de espera entre a Bandeira e o Emissor. Entre credenciador - bandeira - emissor, o SLA passa a ser de 16s

Fonte: Respostas questionários prontidão participantes diretoria Abecs. Análise Accenture

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

HEATMAP DE PRONTIDÃO P2M

Uma vez que as discussões do P2M para esta fase do projeto estavam no nível estratégico e não tático igual ao P2P, optou-se por discutir a prontidão dos participantes para o P2M em momento futuro.

8.1.2 CONCLUSÃO DA RFP DA SOLUÇÃO DE ALIAS

Entregável: Recomendação e suporte de negociação do fornecedor vencedor

O CONJUNTO DAS AVALIAÇÕES POSICIONA A YELLOWPEPPER A FRENTE DA VOCALINK

Recomendação



3,2

R\$ 0,0464

Capex (5 anos): R\$ 3,9 M

- ↑ Cases que comprovam a volumetria
- ↑ Possuem mais tempo de mercado e aporte de conhecimento da Mastercard
- ↑ Excelência em qualidade dos serviços

- ↓ Proposta de entrega da solução em Q4/20
- ↓ Requer conexão dos emissores com as adquirentes. Desvio do modelo proposto
- ↓ Complexidade para uso da ISO 8583

Recomendação



4,5

R\$ 0,0430 [2]

Capex (5 anos): R\$ 4,6 M

- ↑ Proposta de entrega da solução em Jun/20
- ↑ Plataforma em linha com tendências de tecnologia (nativo em cloud, arq. modular, produto único) e pronto para cartão-cartão
- ↑ Projeto com alta prioridade para YP

- ↓ Cases de baixa volumetria de transações
- ↓ Empresa com menor expressão no mercado
- ↓ Risco de concorrência de recursos interno YP durante implementação e para suporte



Avaliação Técnica



Custo por Transação¹



Principais Destaques



Pontos de Atenção

AÇÕES DE MITIGAÇÃO DE RISCOS QUE DEVEM SER LEVADOS EM CONSIDERAÇÃO, CASO A YELLOWPEPPER SEJA ESCOLHIDA

Pontos de Atenção para Seleção da YellowPepper



- 1 Possibilidade de **assumir o código da plataforma** brasileira em caso de falência
- 2 **Clausula de “no compete”** considerando potenciais aquisições (se mantendo uma empresa apartada, com escritórios fisicamente separados, com CNPJ distintos)
- 3 Clausula de **retenção do conhecimento** da empresa, em caso de saída de executivos
- 4 **Avaliar certificações** da plataforma realizadas no Peru pelas matrizes do BBVA e Scotiabank
- 5 **Visita às operações** no Peru e/ou Colômbia e **aos escritórios** da Yellow Pepper
- 6 **Período de quarentena de colaboradores Yellow Pepper** para contratação de qualquer entidade participante do consórcio

AÇÕES DE MITIGAÇÃO DE RISCOS QUE DEVEM SER LEVADOS EM CONSIDERAÇÃO, CASO A VOCALINK SEJA ESCOLHIDA

Pontos de Atenção para Seleção da Vocalink



- 1 Proteção contratual com severas sanções em **caso de não atendimento dos prazos** combinados
- 2 **Clausula de “no compete”** entre a Mastercard e Vocalink (manter a operação do Alias em uma empresa apartada, com escritórios fisicamente separados, com CNPJ distintos)
- 3 **Visita às operações** do Reino Unido e/ou Tailândia e **aos escritórios** da Vocalink
- 4 Alinhamento entre Vocalink e entidades diretas sobre as **atividades de integração que serão necessárias** para o MVP e cenário final de implementação
- 5 Avaliação das capacidades de implementação de um **modelo de dados que considera múltiplos Alias sobre um CPF e transações card-to-card**
- 6 **Período de quarentena de colaboradores Vocalink** para contratação de qualquer entidade participante do consórcio

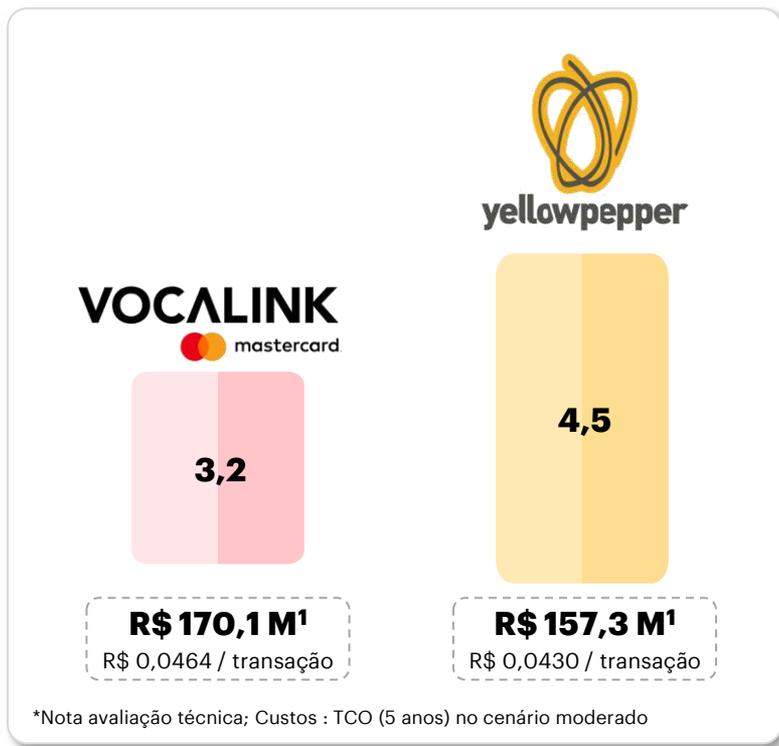
YELLOWPEPPER APRESENTOU MELHOR RESULTADO TÉCNICO E FINANCEIRO NO PROCESSO DE RFP

Resultado Final da RFP do Alias

AVALIAÇÃO



RESULTADO FINAL



SOLUÇÃO DA YELLOWPEPPER É MAIS ADEQUADA À ARQUITETURA P2P, VOCALINK NECESSITA DE MAIOR ESFORÇO DO EMISSOR PARA MVP

Detalhamento das Dimensões da RFP

VOCALINK



yellowpepper



2,8

Solução parcial. Resposta focada no MPS, gerando gaps funcionais. Solução requer customizações no modelo de dados



ANÁLISE FUNCIONAL



4,4

Solução abrangente e flexível, já adaptou parte das funcionalidades em implantação no Peru



3,3

Modelo de contratação de infraestrutura clássica (on premises) impactando prazos



ANÁLISE NÃO FUNCIONAL



5,0

Infraestrutura em cloud (GCP), que favorece a integração dos participantes do consórcio e time to market



3,0

PoC incompleta com cenários da RFP. Realizada em infraestrutura genérica antes de iniciar o processo



POC



4,5

Apresentou bons resultados nos testes, sendo os mesmos aderentes às volumetrias estimadas



3,3

Prazo de implementação no segundo semestre (Q4/20).



ADERÊNCIA AOS REQUISITOS DA RFP



4,3

Prazo de entrega para Junho/20, utilização de metodologias ágeis de entrega e apresentou detalhes do seu plano para a implementação



4,1

Solução robusta que atende as necessidades de seus clientes, porém apresentam prazos de implementação superiores a 12 meses



ENTREVISTA COM CLIENTES



4,3

Solução robusta, oferecem bastante suporte para seus clientes. Potencial para implementações com tempo reduzido (4 a 8 meses)



3,6

Possui cases relevantes, conhecimento de mercado (com a Mastercard) porém possui issues no atendimento de prazo desejado pelo consórcio



APRESENTAÇÃO ABCS



4,1

Conhecimento do mercado Latam e potencial de entrega no prazo, porém não possui cases relevantes e tem menos experiência no mercado

CAPEX FOI MINIMIZADO PARA ADOÇÃO DO MODELO COM PREÇO POR TRANSAÇÃO VARIANDO ENTRE R\$,0417 À R\$,0464

Análise de Custos – Cenário Moderado

Informação



Evolução dos Custos (USD milhões)

TCO (5 anos)

Custo por Transação

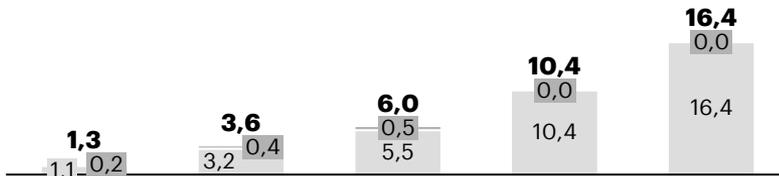


CAPEX: USD 0,9 M

TCO 5 anos: **R\$ 0,0464**
(USD 0,0111)

OPEX: USD 39,9 M

Em regime: **R\$0,0420**
(USD 0,0101)



CAPEX: USD 1,1 M

TCO 5 anos: **R\$ 0,0430**
(USD 0,0103)

OPEX: USD 36,6 M

Em regime: **R\$0,0417**
(USD 0,0100)



Mercado
(Cenário Moderado)

11 M

21 M

29 M

35 M

41 M



Volume de Usuários

108 M

320 M

551 M

1.042 M

1.063 M



Volume de Transações



OS FORNECEDORES SERÃO AVALIADOS SOB DUAS PERSPECTIVAS: AVALIAÇÃO TÉCNICA E AVALIAÇÃO TÉCNICA + CUSTOS

Critérios de Avaliação

AVALIAÇÃO TÉCNICA

25%		Análise Funcional ⓘ	➤ Análise de gestão de dados, regras de negócio, gestão de transações, segurança de dados e comunicação
22,5%		Análise Não Funcional ⓘ	➤ Análise de tecnologia, compliance e serviços adicionais e suporte
22,5%		PoC	➤ Prova de conceito performada pelos potenciais fornecedores
15%		Aderência aos Requisitos da RFP	➤ Atendimento aos prazos, aderência às metodologias, serviços ofertados, etc..
7,5%		Entrevista com Clientes	➤ Entrevistas com clientes apontados pelos fornecedores
7,5%		Apresentação Abecs	➤ Apresentação dos potenciais fornecedores para board Abecs e avaliação

NOTA AVALIAÇÃO TÉCNICA

AVALIAÇÃO TÉCNICA + CUSTOS

50%		Análise Funcional		Aderência aos Requisitos da RFP
50%		Análise Não Funcional		Entrevista com Clientes
		PoC		Apresentação Abecs
+				
50%		Custos	➤	Avaliação de custos pertinentes a implementação e operação da plataforma

NOTA AVALIAÇÃO TÉCNICA + CUSTOS

AS NOTAS DAS AVALIAÇÕES DOS FORNECEDORES SERÃO CALCULADAS A PARTIR DE PESOS DADOS AOS CRITÉRIOS

Critérios de Avaliação

AVALIAÇÃO TÉCNICA

Análise Funcional e Não Funcional

Resposta	Pontuação
Meets Properly	5
Meets with Parameterization	5
Meets with Customization	5
Out of the Box (no customization)	5
Small (0 to 50 hrs.)	4
Medium (51 to 100 hrs.)	3
High (above 100 hrs.)	2
Very High (above 500 hrs.)	1
Not platform scope	1

Aderência aos Requisitos RFP, Entrevistas com Clientes, PoC e Apresentação

Resposta	Pontuação
Exceeds expectations	5
Meets expectations	3
Partially meets expectations	1
Does not meet expectations	0

NOTA AVALIAÇÃO TÉCNICA

AVALIAÇÃO TÉCNICA + CUSTOS

Custos

Resposta	Pontuação
Higher cost	3
Average	2
Lower cost	1

NOTA AVALIAÇÃO TÉCNICA + CUSTOS

ANÁLISE FUNCIONAL E NÃO FUNCIONAL

Análise Funcional

1 Data management

- 1.1 Customer Data Registration
- 1.2 Customer Data Management

2 Business Rules

- 2.1 Business Rules Management / Orchestrator

3 Transaction management

- 3.1 Queue Management
- 3.2 Traceability

4 Data security

- 4.1 Security

5 Communication

- 5.1 Integrations and messaging

Análise Não Funcional

1 Technology

- 1.1 Backup / Recovery
- 1.2 Disaster Recovery
- 1.3 Availability
- 1.4 Scalability
- 1.5 Dependency on other parties

2 Compliance

- 2.1 Audit
- 2.2 Internationalization and localization

3 Additional Services and Support

- 3.1 Support

ANÁLISE FUNCIONAL

Critério

1 Gestão de Dados

- 4,8
- ↑ Pode operar em um modelo centralizado ou distribuído de banco de dados
 - ↑ Capacidade de realizar registros em batch
 - ↓ Atualmente suporta apenas um Alias 1:1

2 Regras de Negócio

- 1,0
- ↓ Plataforma não possui regras para limitação de número de transações, valores
 - ↓ Plataforma não diferencia transações on-us e off-us

3 Gestão de Transações

- 1,0
- ↓ Plataforma não realiza gestão de filas
 - ↓ Plataforma não registra as transações feitas

4 Segurança de Dados

- 4,4
- ↑ Possui gestão de usuários baseados em papéis e responsabilidades dentro da plataforma
 - ↑ Possui certificações ISO 27001 e PCI-DSS
 - ↓ Não informou se é SOC compliant

5 Comunicação

- 2,8
- ↑ Integração via APIs
 - ↓ Não realiza leitura de bases de dados externas para integração
 - ↓ Requer customização (+100h) para se comunicar através da ISO8583

Nota Final (entre 1 e 5) *

2,8



- 5,0
- ↑ Atende as necessidade do modelo de dados desenhado para o P2P Abecs
 - ↑ Capacidade de utilizar mascaras de validação de dados (CPF)

- 5,0
- ↑ Plataforma possui regras para limitação de número de transações, valores
 - ↑ Plataforma diferencia transações on-us e off-us

- 4,3
- ↑ Mantem registro de todas as transações e alterações realizadas no sistema
 - ↓ Necessita definir workflows em relação a timeout de transação

- 5,0
- ↑ A plataforma possui requer OAuth2 para acesso às APIs e registra todas as interações realizadas
 - ↑ Compliant com PCI-DSS v3.2 service provider level 1 e SOC2 report type II

- 2,8
- ↑ Integração via APIs (12 no total)
 - ↓ Requer customização para integração com bases de dados externas
 - ↓ Requer customizações (+100h) para se especificação do modelo de ISO 8385

4,4

ANÁLISE NÃO FUNCIONAL

Critério

1 Tecnologia

- 5,0**
- ↑ Alta disponibilidade (99,99%) e 24x7x365
 - ↑ para minimizar falhas
 - ↑ Infraestrutura on-premises construída utilizando componentes padrão da indústria com redundâncias de componentes

2 Compliance

- 1,5**
- ↓ Não apresentou detalhes de como será realizado os processos de auditoria dentro da plataforma
 - ↑ Solução atende a GDPR da Europa e regras de Compliance de UK

3 Serviços Adicionais e Suporte

-
- ↑ Suporte 24x7
 - ↓ Suporte será fornecido pelo time global



- 5,0**
- ↑ Alta disponibilidade (99,99%) e 24x7x365
 - ↑ Implementação de alta disponibilidade em 3 datacenters isolados em território brasileiro da GCP
 - ↑ Uso de tecnologias modernas na arquitetura da solução (Kubernetes, MongoDB, CloudSQL, Redis, RabbitMQ ...)

- 5,0**
- ↑ Possui ferramentas (Nagios, SolarWinds, StackDriver) para reunir informações e permitir processos de auditoria na plataforma
 - ↑ Solução única que atende às regras de compliance de todas as geografias onde é implementada

-
- ↑ Suporte 24x7 nos 3 níveis de atendimento
 - ↓ Suporte nível 2 e 3 ainda não possuem atendimento em português (apenas espanhol e inglês), porém está no roadmap da YP a contratação de suporte (dos 3 níveis) em território brasileiro

Nota Final (entre 1 e 5) *

3,3

5,0

Fonte: Respostas RFP Vocalink e Yellow Pepper; * Nota final varia de 1 a 5, sendo 1 equivalente a muito ruim e 5 equivalente a muito bom

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados Foras do escopo Alta customização Média customização Baixa customização Totalmente aderente 355

POC – TESTE DE STRESS

Cenário



1 Registro de Contas

- ↑ Atingiu aprox. 350 registros/seg (~11 bi registros / ano)
- ↓ Não há visibilidade da infraestrutura utilizada, contudo pode-se definir em contrato entregas de SLAs de performance

↑ Atingiu aprox. 51 registros/seg (~ 2 bi registros / ano)

2 Alias

- ↑ Atingiu aprox. 3.700 consultas/seg (~ 117 bi consultas/ano)
- ↓ Não há visibilidade da infraestrutura utilizada, contudo pode-se definir em contrato entregas de SLAs de performance

↑ Atingiu aprox. 2.315 consultas/seg (~ 73 bi consultas/ano)

↓ Cenário extremo de 5.000 consultas / seg não atingido

3 Roteamento da Transação

- ↓ Não demonstrou cenário de teste

↑ Atingiu aprox. 200 transações/seg (= 6 bi / ano)

Comentários Gerais

- Atingiu melhores taxas por segundo nos testes realizados
- Testes realizados em ambiente AWS (datado de 19/11/19), não refletindo o solicitado na PoC, porém sugere que em contrato estejam os volumes de transação para solução Brasil

- Apesar do resultado inferior, performance é superior ao volume estimado para o ano 5 no Brasil
- Testes realizados com a infraestrutura montada para PoC no Brasil, utilizando servidores do Google Cloud Platform em território brasileiro

Nota Final (entre 1 e 5) *

3,0

4,5

POC – CENÁRIOS DE DEMONSTRAÇÃO

Cenário

1 Onboarding

- ↑ Demonstração do onboarding com cadastro de celular
Prova de conceito demonstrada unicamente em vídeo
- ↓ Não demonstrou cenário de alteração de cartão principal
- ↓ Não demonstrou cenários de erros

2 Transação P2P

- ↑ Demonstração de transação com número de telefone
- ↑ Demonstração do cenário de transferência entre bancos na implementação de UK
- ↓ Prova de conceito demonstrada unicamente em vídeo
- ↓ Não demonstrou cenários de erros pedidos

Comentários Gerais

- Não desenvolveu nada específico para o Brasil
- Vídeos de demonstração apresentam UX simplificada e fluida, demonstrando experiências em outros clientes

Nota Final (entre 1 e 5) *

3,0

Fonte: PoC Vocalink e Yellow Pepper; * Nota final varia de 1 a 5, sendo 1 equivalente a muito ruim e 5 equivalente a muito bom
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.



- ↑ Demonstração do onboarding com cadastro de celular e cartão de débito
- ↑ Demonstração da alteração de cartão preferencial (utilizando conceitos da solução do Peru)
- ↑ Demonstrou a gestão do perfil no alias
- ↓ Não demonstrou cenário de erros

- ↑ Demonstração de transação com número de telefone
- ↑ Demonstração de transferência entre bancos simulados
- ↑ Realizou a demonstração dos cenários em aplicações desenvolvidas para a PoC
- ↓ Não demonstrou cenário de erros pedidos

- Aplicativos desenvolvidos para PoC da Abecs, porém com poucas regras de validação
- Reuso da mesma infraestrutura nos testes de performance para demonstrar cenários
- Não demonstrou transações utilizando o e-mail ou CPF como identificador

4,5

ADERÊNCIA AOS REQUISITOS DA RFP (1/2)



Demonstraram bastante interesse durante todo o processo, cumprindo os prazos propostos e entregando parcialmente as informações requisitadas

4,5

Disponibilidade do fornecedor de atender a Abecs

5,0

Demonstraram bastante interesse durante todo o processo, cumprindo os prazos propostos e entregando toda a informação requisitada

Cronograma entregue prevê o início da operação do MVP para março de 2021, retificado na apresentação Abecs para Q4 de 2020 (não formalizado)

1,0

Prazo proposto para entrega da solução (MVP)

5,0

Cronograma prevê o início da operação do MVP para junho de 2020. Case no Peru realizado em 6 meses em linha com prazos sugeridos

Uso metodologia ágil (SCRUM e Kanban) aliados com gestão de projeto PRINCE 2 e PMI
Enviou também papéis e responsabilidades para implementação

5,0

Metodologia utilizada no desenvolvimento

5,0

Metodologia utilizada será Scrum, YP ainda enviou detalhes de cerimônias, papéis e definições do modelo

Suporte Nível 3 realizado pela equipe global
Nível 1 e 2 com atendimento 24x7 em inglês; com potencial de N1 em português
Nível 3 com atendimento 24x7 de UK

4,0

Formato do suporte oferecido (língua e localização)

4,0

Suporte realizado pela equipe Latam, com previsão de contratação de suporte local
Previsto nível 1, 2 e 3 em português, inglês e espanhol

ADERÊNCIA AOS REQUISITOS DA RFP (2/2)



Não compartilhou detalhes sobre equipe de implementação

1,0

Equipe local para suporte durante a implementação

5,0

Prevê a vinda de executivos YP e a utilização das equipes que atuaram em outras implementações. Prevê ainda a contratação de recursos locais para composição do time de implementação e suporte

Gestão de incidentes/ problemas, gestão de mudanças/ release; gestão de demanda e disponibilidade; gestão de configuração; monitoramento e performance; gestão de segurança e integridade; continuidade de negócios

4,0

Fornecimento de serviços gerenciados

4,0

Avaliação técnica, suporte com APIs e testes para parceiros; Documentação pra auditoria; dashboards de monitoramento técnico e da operação; reports demográficos

Faturamento aproximado de US\$ 400 MM, contudo são uma empresa Mastercard que teve US\$ 15 Bi de faturamento em 2018

5,0

“Saúde da empresa”

1,0

Empresa que obteve receita de US\$ 9,3 M, com receita líquida negativa de US\$ 2,6 M em 2018
Apresentou receita líquida negativa nos últimos 3 anos

Desenho da solução no MVP prevê integração entre emissor e adquirente, aumentando esforço de projeto para entidades diretas além de não reutilizar integração no futuro

2,0

Adesão ao desenho de arquitetura proposto

5,0

Apresenta o modelo em linha com arquitetura da RFP para adequar os desenhos de solução apresentados.

3,3

Nota Final (entre 1 e 5) *

4,3

ENTREVISTAS COM CLIENTES – VOCALINK



	Suécia	Singapura	Tailândia
Sumário Executivo	<p>Nota: 4,0</p> <ul style="list-style-type: none"> • Possui contrato desde 2008, relação custo benefício é positiva e atendimento / serviços ocorrem dentro dos prazos 	<p>Nota: 3,0</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solução similar à Faster Payments (UK), no entanto base do alias não é da Vocalink • Atendimento e conhecimento acima da média 	<p>Nota: 4,0</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solução P2P entregue em 9 meses • Alta qualidade do serviço e conhecimento da ISO 20022 como pontos positivos
Considerações	<ul style="list-style-type: none"> • Contratação ocorreu em 2008, em 2012 a migração estava completa (débito direto - pagamentos instantâneos) • Alta qualidade dos serviços prestados • Prazos são atendidos dentro prazo • SLAs dentro dos limites definidos • Preço relativamente alto, porém a relação custo-benefício compensa • Altos volumes, comprovando escalabilidade da infraestrutura • Não houveram pontos de atenção além do preço 	<ul style="list-style-type: none"> • Solução foi idealizada em 2012 com base no Faster Payments (UK). Contratação da Vocalink ocorreu de forma natural pois tinham todo o conhecimento. • FAST nasceu em 2014, sem uso do Alias (fazia a transferência imediata a partir dos dados tradicionais de conta corrente). • Alias foi construído em 2017 internamente e após go-live desta funcionalidade o uso do FAST cresceu consideravelmente • Preço da Vocalink não é um issue, qualidade do serviço compensa 	<ul style="list-style-type: none"> • Vocalink atua como licenciadora de software (não realiza serviços gerenciados) • Contratação apenas para a fase de desenvolvimento • P2P entrou em produção após 9 meses de implantação, novas funcionalidades estão em desenvolvimento (P2M, G2P) • MPS ficou pronto em 4 meses de forma isolada e em 9 meses integrado com IPS • Ressaltado alto conhecimento do ISO 20022 • Suporte Nível 2 e Nível 3 para issues do Software, com qualidade acima da média
Comentários Concorrente	<ul style="list-style-type: none"> • N/A 	<ul style="list-style-type: none"> • N/A 	<ul style="list-style-type: none"> • N/A

Fonte: Entrevistas com clientes indicados pela Vocalink e Yellow Pepper; * Nota final varia de 1 a 5, sendo 1 equivalente a muito ruim e 5 equivalente a muito bom

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

ENTREVISTAS COM CLIENTES – YELLOWPEPPER



Peru

República Dominicana

Colômbia

Sumário Executivo

Nota: 4,0

- Prazo e conhecimento aderentes, porém não foi possível avaliar o modelo de suporte

Nota: 3,0

- Serviços prestados apresentam resultados positivos

Nota: 3,0

- Empresa aporta conhecimento relevante e não apresenta atrasos, porém não houveram testes de suporte e implantação

Considerações

- Contratação da YP devido ao seu conhecimento de cartões (Visa Direct e Mastercard Send)
- Gerente de projetos dedicado full time durante a implantação (fez a gestão dos 3 bancos)
- Implantação em 6 meses
- YP responsável pelo Alias e Acquiring services
- Estrutura de suporte remota e modelo ainda não testado (está em F&F)
- Futuramente preveem-se 3 vias de pagamentos (Visa, Master e Vocalink - A2A)
- Isenção do custo variável da Visa por 2 anos
- Modelo de integração de APIs aprovado por arquitetos dos bancos

- Contratação da YP para fazer o Alias, transações com cartões e roteamento entre cartões e Minka
- Relação de 3 anos com a empresa
- Entregas ocorrem dentro do prazo (salvo exceção na qual houve um atraso de 4 meses em um projeto devido ao desenho da solução)

- Projeto está indo bem sem grandes problemas
- Aporta conhecimento relevante para o projeto

Comentários Concorrente

- Custo das bandeiras melhor que Vocalink
- Projeto da Vocalink de account to account está mais de um ano atrasado (um dos fatores se dá pela conversão da ISO 20022 para ISO 8583)

- Vocalink foi contratada devido à experiência no mercado, porém não apresentou cronograma após 6 meses de projeto
- Contrato foi entregue da Vocalink para Minka, porém este não possui Alias

- Vocalink foi eliminada do processo de contratação devido ao prazo

APRESENTAÇÃO ABECS

Avaliação



PRÓS



CONS



- ↑ Conhecimento do mercado de pagamentos
- ↑ Empresa conceituada no mercado (empresa MasterCard)
- ↑ Cases com relevância: escala global
- ↑ Robustez da solução
- ↑ UX simplificada
- ↑ Potencial de integração com a solução do Bacen e realização de cross-border

- ↓ Não apresentou cenário de onboarding
- ↓ Capacidade de entrega no prazo e implementação no território brasileiro (infraestrutura)
- ↓ Não deixou claro o modelo transacional durante a apresentação
- ↓ Não apresentou cases card-to-card

- ↑ Empresa ágil e flexível
- ↑ Conhecimento do mercado Latam
- ↑ Prazo de implementação proposto atende ao consórcio
- ↑ Presença local de executivos para o projeto de implementação
- ↑ Capacidade de deploy de infraestrutura no Brasil
- ↑ Demonstrou a segregação de dados entre entidades

- ↓ Menor experiência no mercado
- ↓ Poucos casos de uso / volumes menos relevantes
- ↓ Não possui integração com a solução de fast payments da Elo
- ↓ Menor representatividade no mercado de pagamentos

Nota Final (entre 1 e 5) *

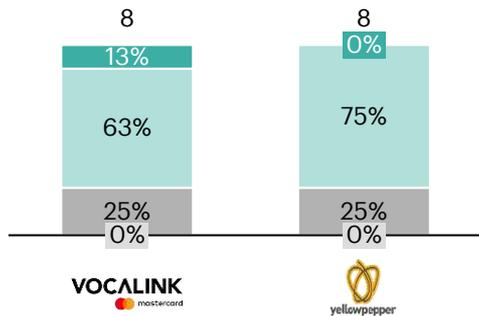
3,6

4,1

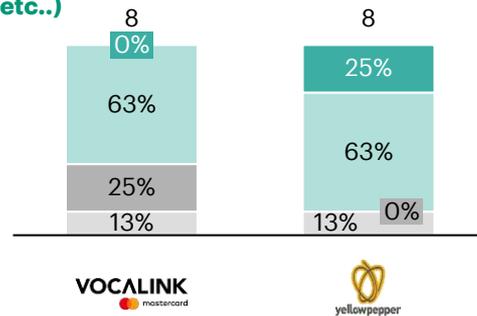
RESULTADOS DO QUESTIONÁRIO – APRESENTAÇÃO ABECs (1/4)

Não atende às expectativas
 Atende parcialmente às expectativas
 Atende às expectativas
 Execece às expectativas

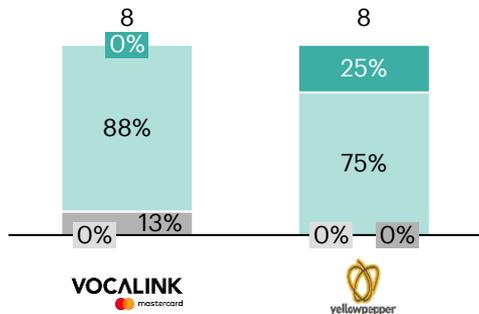
1. Relevância dos cases apresentados



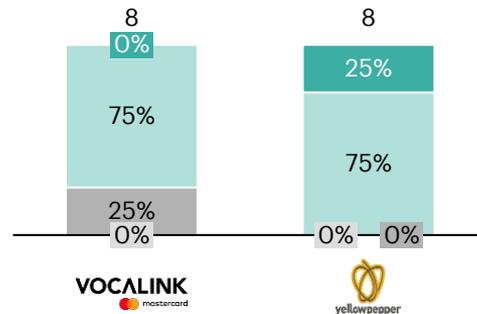
2. Completude dos serviços gerenciados ofertados (ex.: suporte técnico, SLAs, etc..)



3. Apresentação de elementos técnicos diferenciais para integridade da solução



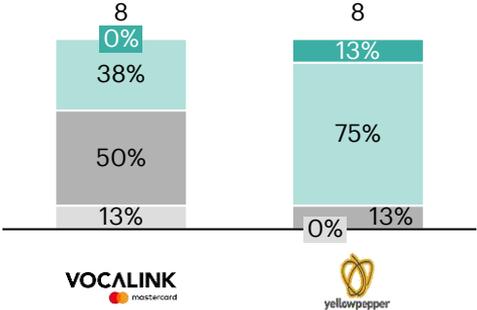
4. Preparação para realizar uma implementação em território brasileiro



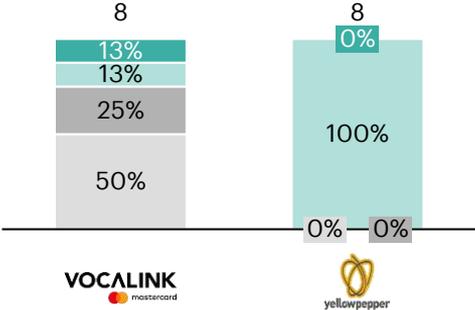
RESULTADOS DO QUESTIONÁRIO – APRESENTAÇÃO ABECS (2/4)

Não atende às expectativas
 Atende parcialmente às expectativas
 Atende às expectativas
 Execece às expectativas

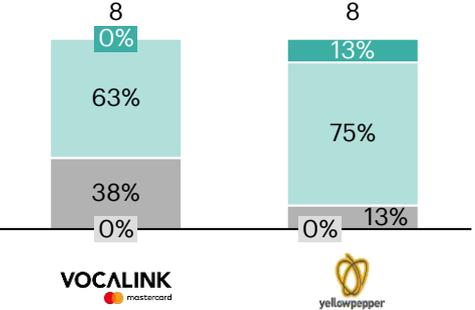
5. Prazo estimado de entrega do MVP e metodologia de implantação proposta



6.1. Demonstração do Onboarding



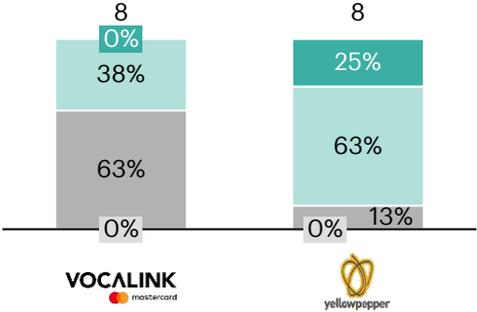
6.2. Demonstração da execução de transação



RESULTADOS DO QUESTIONÁRIO – APRESENTAÇÃO ABECS (3/4)

Baixo
 Médio
 Alto
 Muito Alto

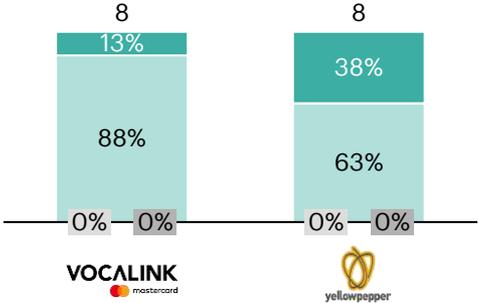
7.1 Capacidade de condução da apresentação e organização do conteúdo



7.2 Conhecimento do negócio de pagamentos instantâneos



7.3 Conhecimento técnico demonstrado pelos apresentadores



RESULTADOS DO QUESTIONÁRIO – APRESENTAÇÃO ABECs (4/4)

Avaliação



FORTALEZAS

- “Experiência, ubiqüidade e sustentação”
- “Experiência, robustez da plataforma, flexibilidade e prontidão”
- “Solução robusta e empresa conceituada no mercado”
- “Escala global, conhecimento do mercado e robustez da plataforma”
- “Integração com RTP do Bacen, expansão para cross-border”
- “Simplicidade para usar”
- “Amplitude de casos de uso, capacidade de conexão / processamento”

- “Time local, tempo de desenvolvimento e presença dos executivos, conectividade aparentemente mais simplificada. Isolamento da base dos bancos ficou mais claro”
- “Melhor prazo de implementação. Possibilidade de interoperabilidade de “rails”. Já possui infraestrutura no Brasil”
- “Agilidade e flexibilidade da plataforma”
- “Interoperabilidade da plataforma e time to MKT”
- “Inter operável, conhecimento de LATAM e infra pronta no Br”
- “Utilização em outros mercados, porém com baixa utilização até o momento”



FRAGILIDADES

- “Tempo de implementação. Infra não disponível no Brasil”
- “Alias ligado ao telefone, que pode ser um problema no Br”
- “Não está claro o modelo transacional e tempos de desenvolvimento”
- “Integração proposta não contempla possibilidade de fácil integração com RTP do Bacen”
- “Insegurança no timeframe, estrutura local”
- “Nenhum case de Card to Card live”

- “Menor experiência no mercado local de pagamentos”
- “Poucos casos de uso ainda”
- “Pouca experiência prática, baixos volumes (capacidade de escalar com outro patamar de transações/usuários)”
- “Pouca representatividade. Modelo não atende a elo - será necessário integrar”
- “Casos apresentados de menor relevância”
- “Questões relacionadas à fraude no mercado brasileiro”

Média Final (entre 1 e 5) *

3,8

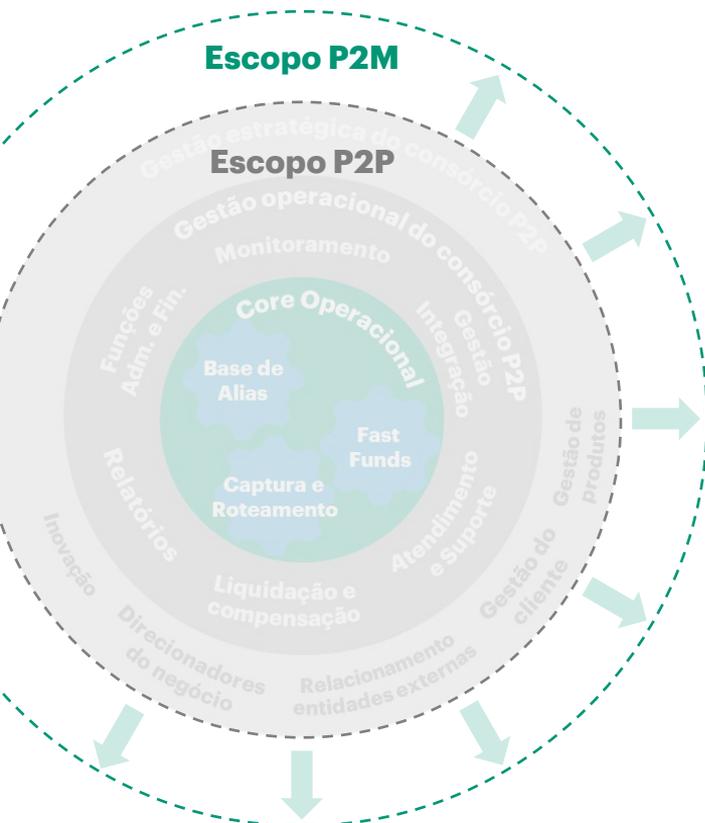
4,3

8.2.1 PADRONIZAÇÃO FAST FUND (DESENHO INTEGRAÇÃO BANDEIRAS)

Entregável: Modelo padrão de integração dos produtos das bandeiras com emissores e adquirentes

A COMPLEMENTAÇÃO COM O P2M TAMBÉM IMPLICA NA ADIÇÃO DE RESPONSABILIDADES PARA SEUS PARTICIPANTES

Evoluções dos Papéis do Cenário P2P para P2M



Consórcio

Complementação das capacidades e responsabilidades dos participantes do consórcio P2P e **adaptação de processos** para o P2M buscando **preservar processos** e fluxos já existentes



Alias



- Adição dos dados de estabelecimentos comerciais
- Aceitação de cartão de crédito como forma de pagamento (além de débito e pré-pago)



Ent. Emissora



- Relação de banco domicílio com o EC no consórcio
- Inclusão de processos de disputas e desfazimentos
- Aceitação de cartões de crédito para envio de pagamentos



Adquirente



- Cadastro e relacionamento com os ECs
- Evolução das soluções de POS para geração de QR codes
- Suporte ao EC para cadastro e manutenção das informações no Alias



Bandeira



- Convivência da solução com cartão de débito do EC ou sem, liquidação realizada via CIP

AS TRANSAÇÕES P2M SÃO DIVIDIDAS EM 3 GRUPOS QUE UTILIZAM QR ESTÁTICO, QR CODE DINÂMICO OU REQUISIÇÃO DE PAGAMENTO

Tipos de Transações no P2M



QR code estático

QR code fixo no estabelecimento comercial para iniciar a transação



QR code dinâmico

EC gera um QR code para cada transferência a ser realizada

Com cartão de débito do EC

EC cadastra um cartão de débito na sua base de alias e habilita o crédito de fundos na velocidade do consorcio P2P

Sem cartão do EC
(liquidação via CIP)

EC não cadastra um cartão de débito então o recebimento de fundos ocorre através da liquidação da CIP



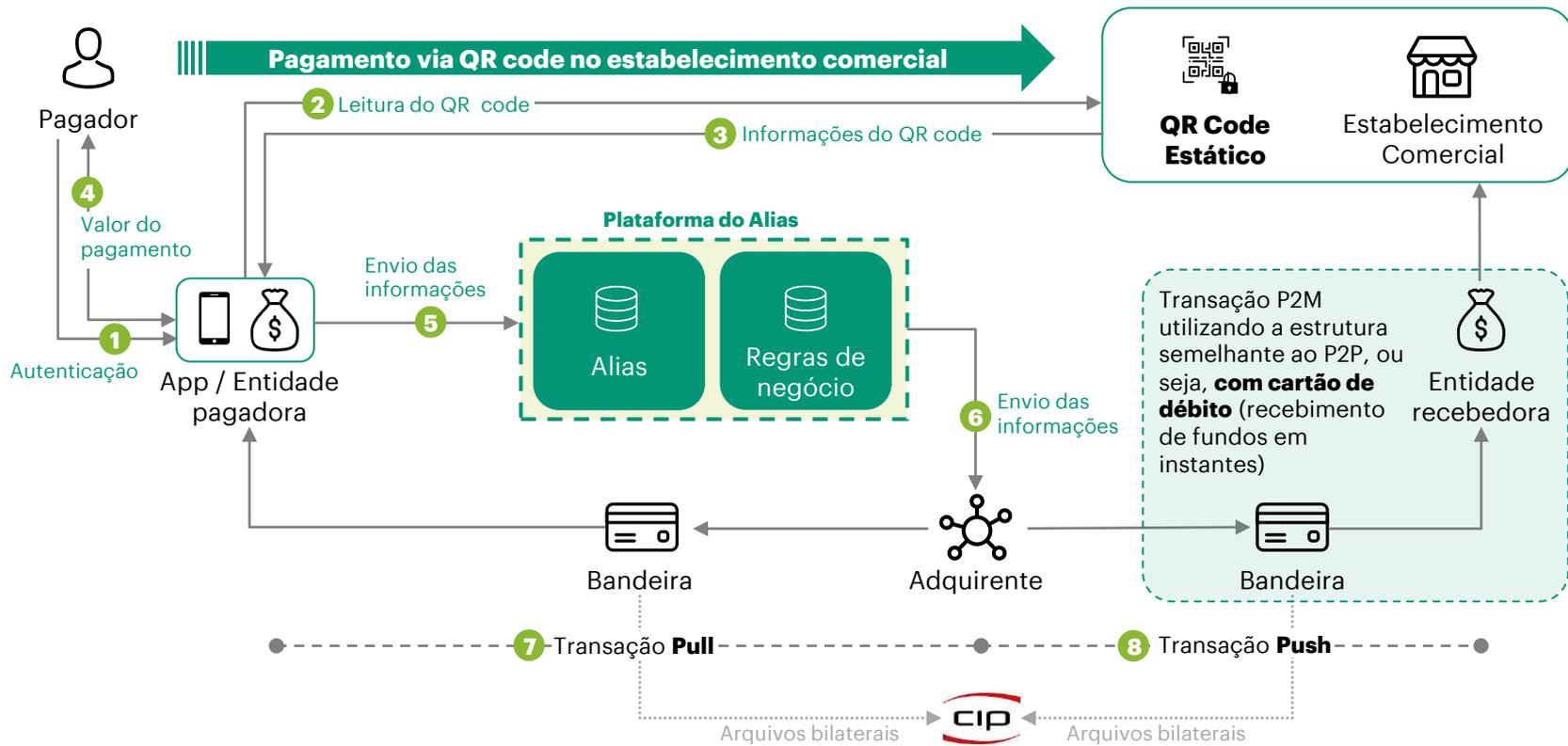
Requisição de pagamento
(Request-to-Pay)

EC inicia a transação e gera uma requisição para que o usuário efetive a transação

UMA DAS ALTERNATIVAS PARA A TRANSAÇÃO P2M É A GERAÇÃO DE UM QR CODE ESTÁTICO PELO EC

QR Code Estático

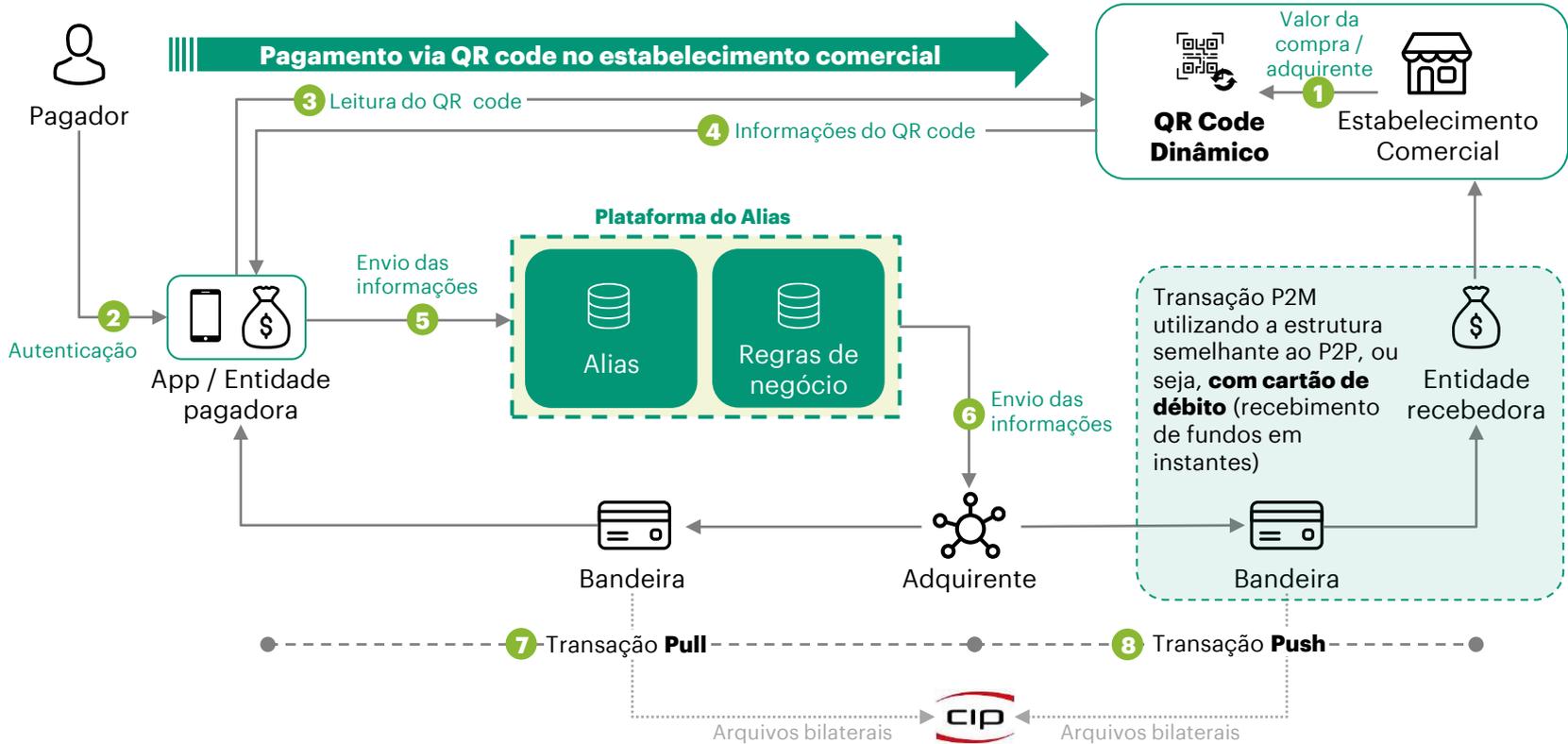
ILUSTRATIVO



UMA SEGUNDA ALTERNATIVAS É A GERAÇÃO DE UM QR CODE DINÂMICO PELO EC

QR Code Dinâmico (1/2)

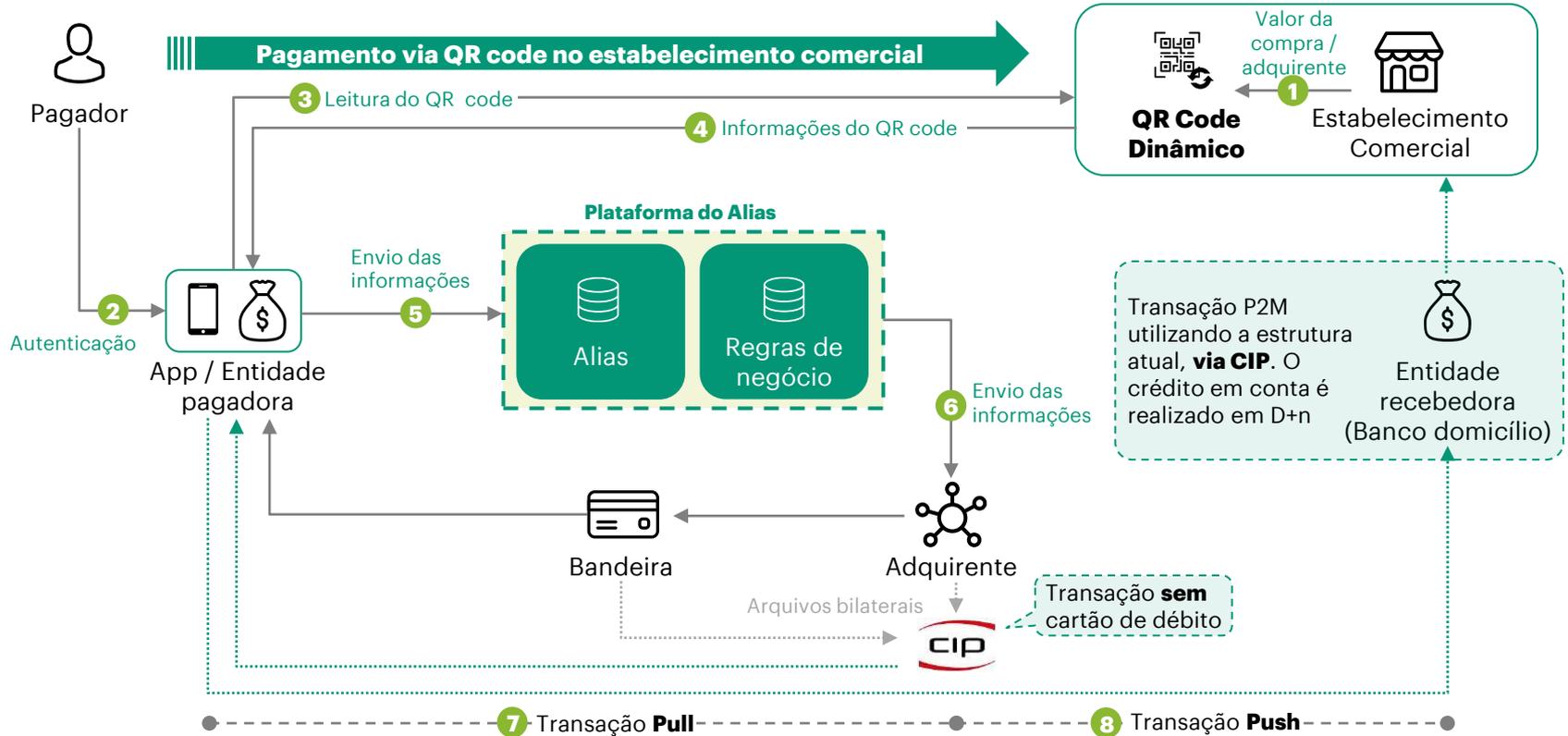
ILUSTRATIVO



UMA SEGUNDA ALTERNATIVAS É A GERAÇÃO DE UM QR CODE DINÂMICO PELO EC

QR Code Dinâmico (2/2)

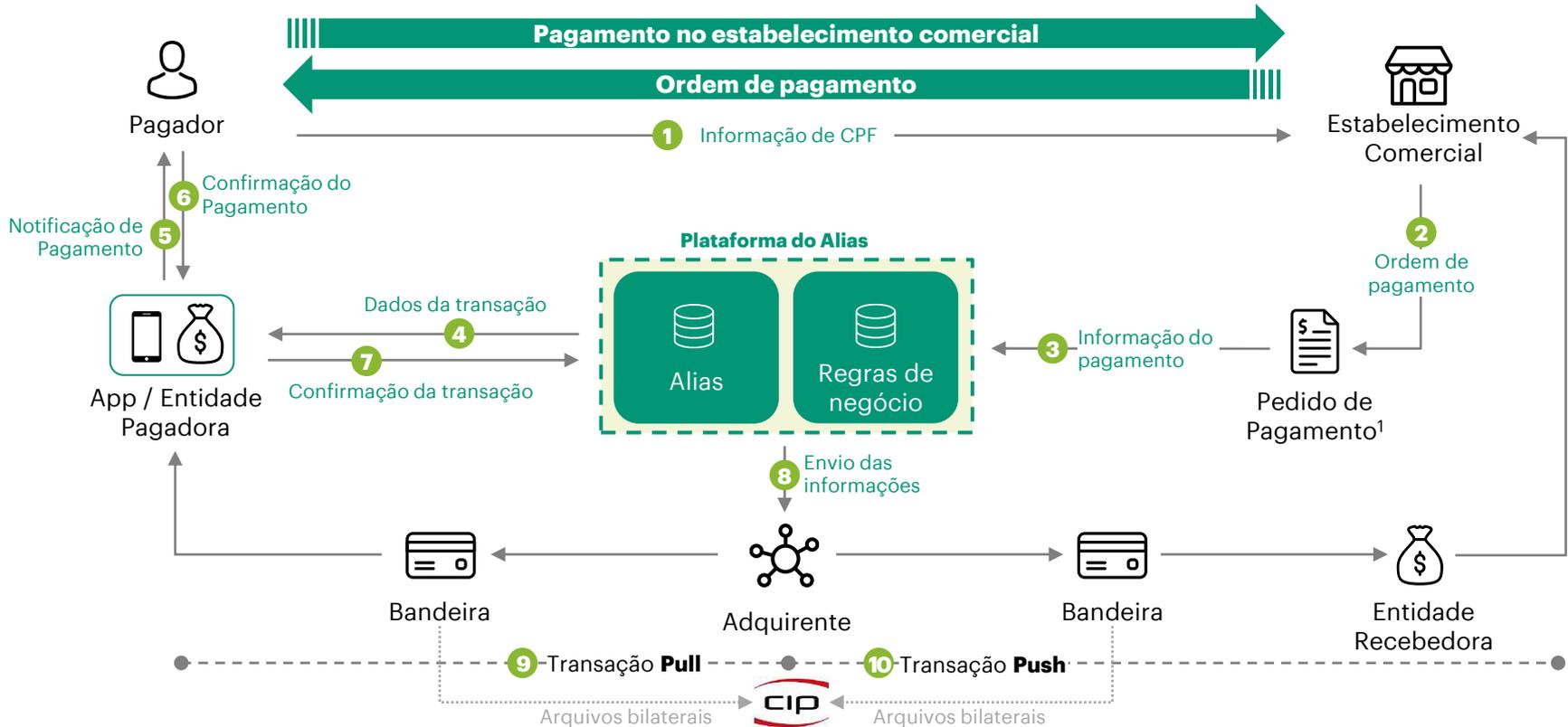
ILUSTRATIVO



CONSIDERAMOS AINDA A POSSIBILIDADE DO EC GERAR UM REQUISITO DE PAGAMENTO PARA O CONSUMIDOR

Request to Pay

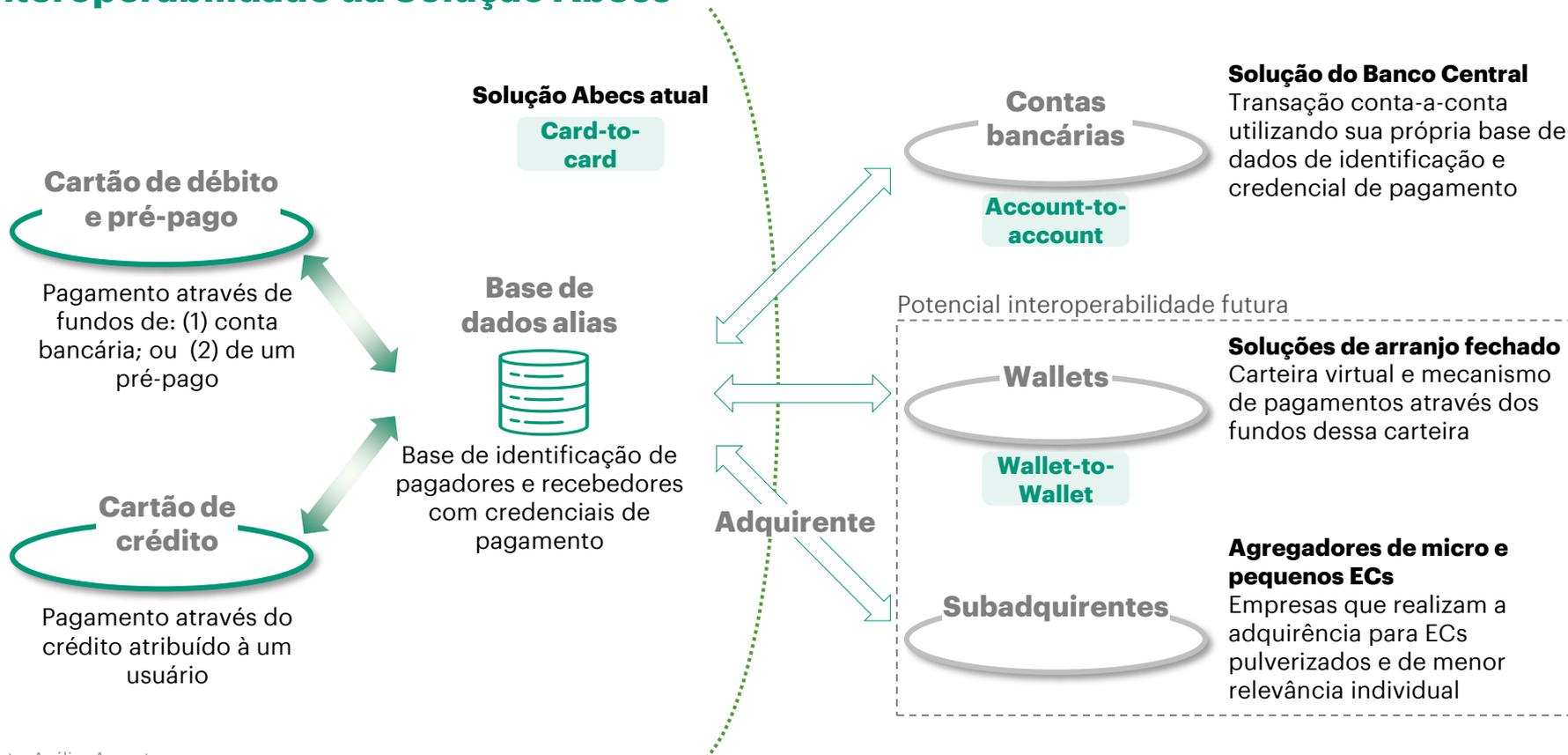
ILUSTRATIVO



1. INTEROPERABILIDADE

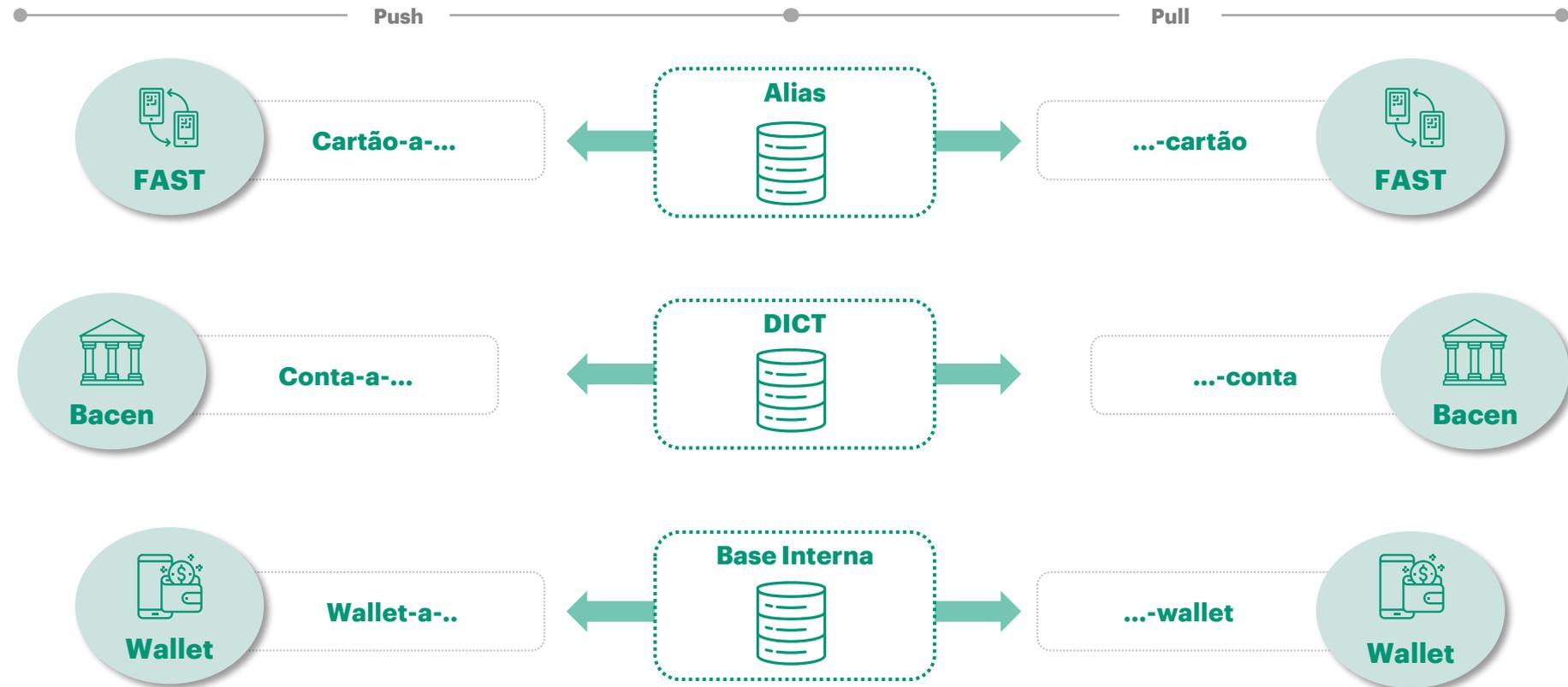
SOLUÇÃO ABECs TRANSACIONAL COM CARTÕES E PODE SE INTEGRAR COM OUTRAS SOLUÇÕES DO MERCADO COMO BASE DE IDENTIFICAÇÃO

Interoperabilidade da Solução Abecs



CADA SOLUÇÃO POSSUI SUA PLATAFORMA DE DADOS, POSSIBILITANDO APENAS UM FORMATO DE TRANSAÇÃO FIM A FIM

Formatos de Transações

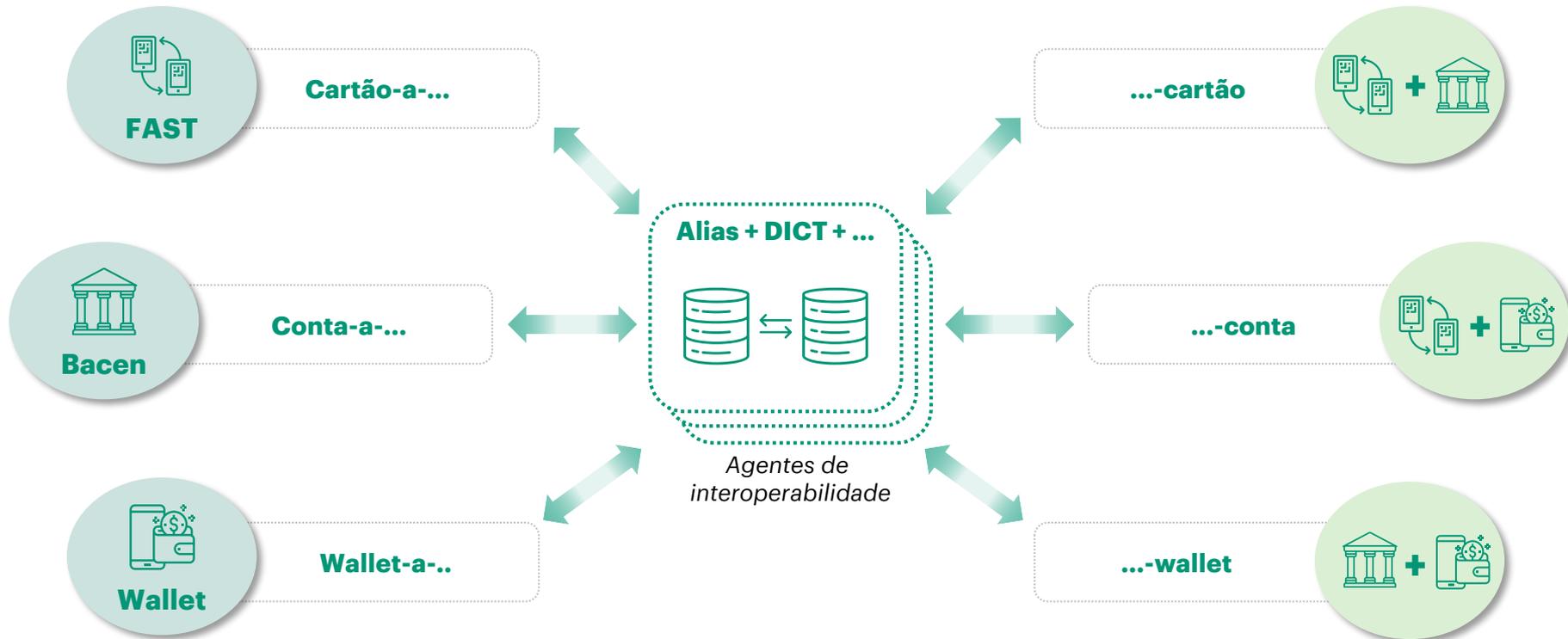


O ALIAS VIABILIZA A INTEROPERABILIDADE, POSSIBILITANDO QUE UMA TRANSAÇÃO SE INICIE E TERMINE EM FORMATOS DIFERENTES

Interoperabilidade

Push

Pull



CADA UM DOS ARRANJOS GERADOS HABILITA UMA NOVA FORMA DE USO OU DE REALIZAÇÃO DA TRANSAÇÃO

Novos Ecossistemas para Integração com a Solução Abecs

Solução Bacen

Transações conta-a-conta

Elementos da integração técnica

- Conexão entre o Alias e o DICT com a construção de uma camada de integração entre eles
- Revisão dos fluxos de mensageria e confirmações

Proposta de valor adicional com a interoperação

- Fomenta o **cenário de pagamentos instantâneos** no Brasil
- Aumento do potencial **volume de transferências**
- Geração do arranjo **cartão-a-conta** (impacto reduzido para ambas as soluções)

Wallets

Arranjos fechados

- Compartilhamento das bases cadastrais das wallets, para registro no Alias
- Adaptação do Alias para que a Wallet possa ser um meio de recebimento preferencial
- Indicação no início da transação a wallet do recebedor

- Aumento da **aceitação das wallets** no mercado
- **Comunicação entre arranjos fechados**
- Potencial geração de **arranjos colaborativos** entre bancos, wallets, bandeiras e o mercado
- Geração do arranjo **cartão-a-wallet**

Subadquirentes

Pequeno estabelecimento comercial

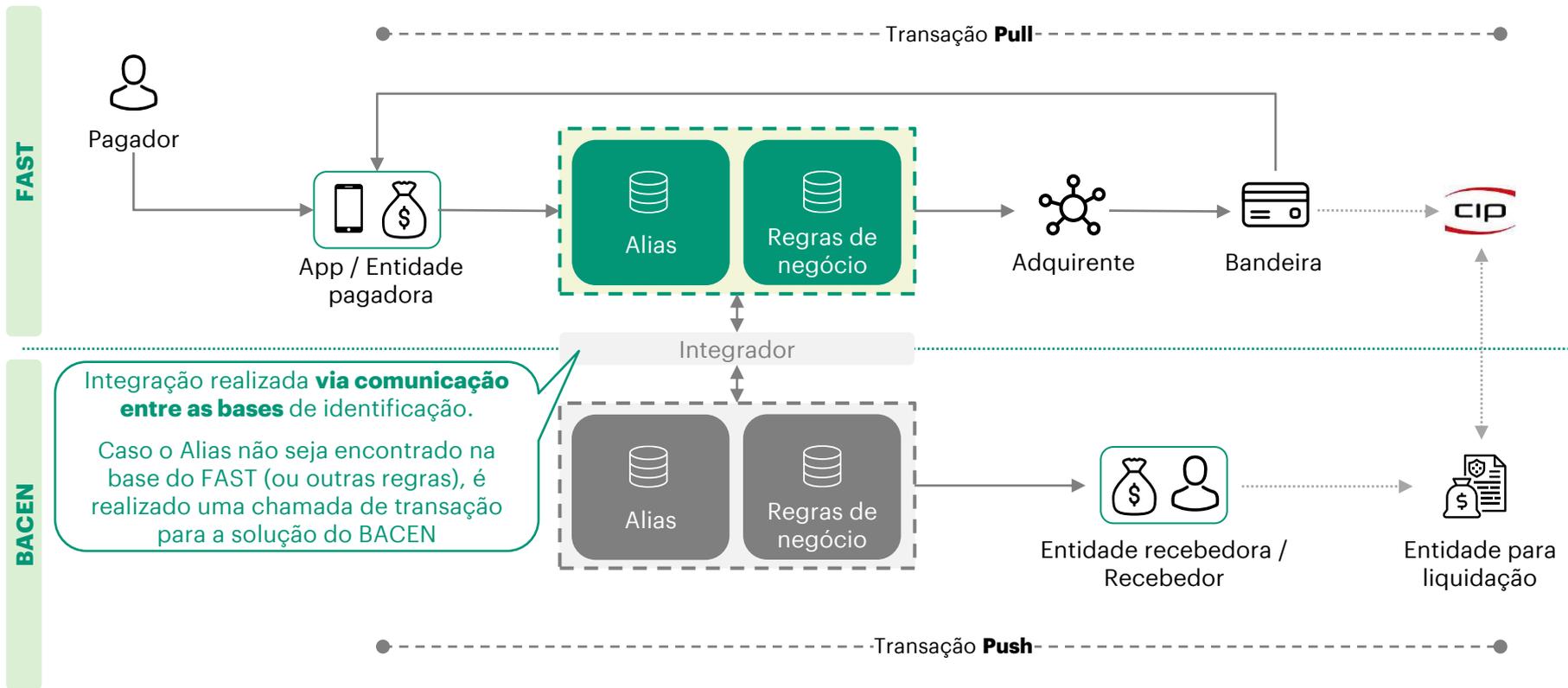
- Reforço da conectividade com adquirentes (transação para subadquirente passa pelo seu adquirente)

- Aumento da **base de aceitação**
- **Inclusão de players de subadquirência** no contexto de pagamentos instantâneos

A INTEROPERABILIDADE ENTRE AS SOLUÇÕES DA ABECs E DO BACEN REQUER A CONEXÃO DAS PLATAFORMAS DE ALIAS

Interoperabilidade FAST e Bacen (Card-to-Account) – Via Alias

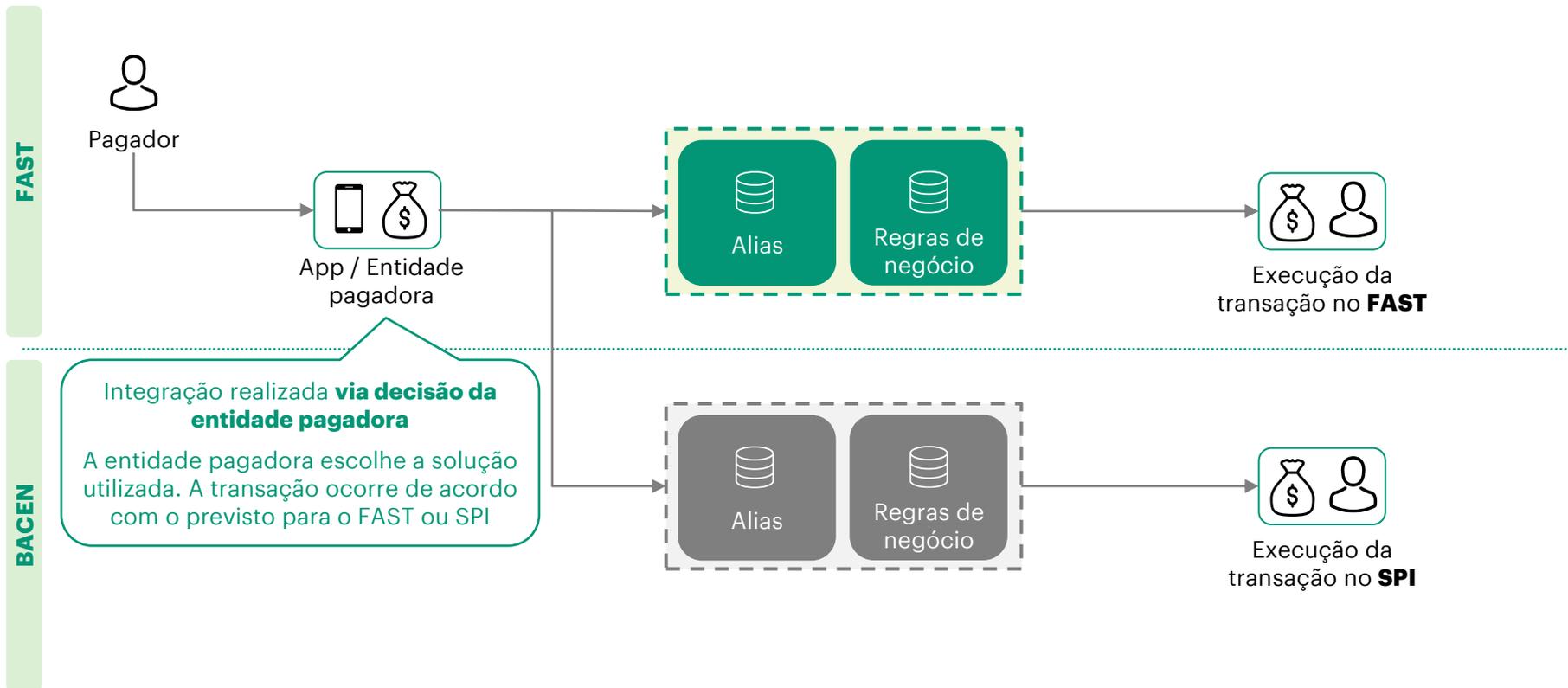
ILUSTRATIVO



A INTEROPERABILIDADE ENTRE AS SOLUÇÕES DA ABECs E DO BACEN REQUER A CONEXÃO DAS PLATAFORMAS DE ALIAS

Interoperabilidade FAST e Bacen (Card-to-Account) – Via Ent. Pagadora

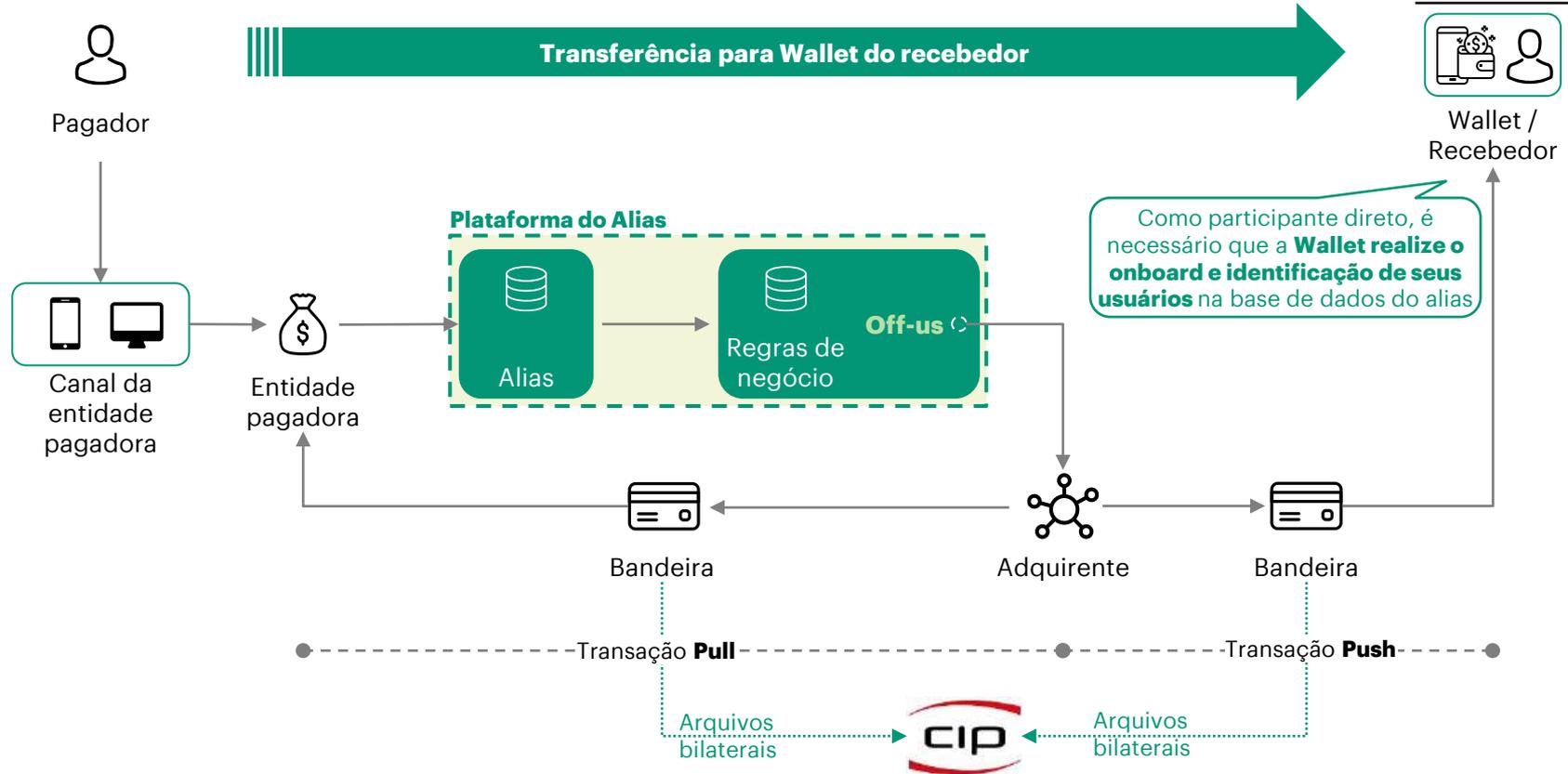
ILUSTRATIVO



A INTEROPERABILIDADE ENTRE A SOLUÇÃO DA ABECs E WALLETS REQUER QUE ESTAS SE CONECTEM AO ALIAS DA ABECs

Interoperabilidade FAST e Wallets (Card-to-Wallet) – Entidade Direta

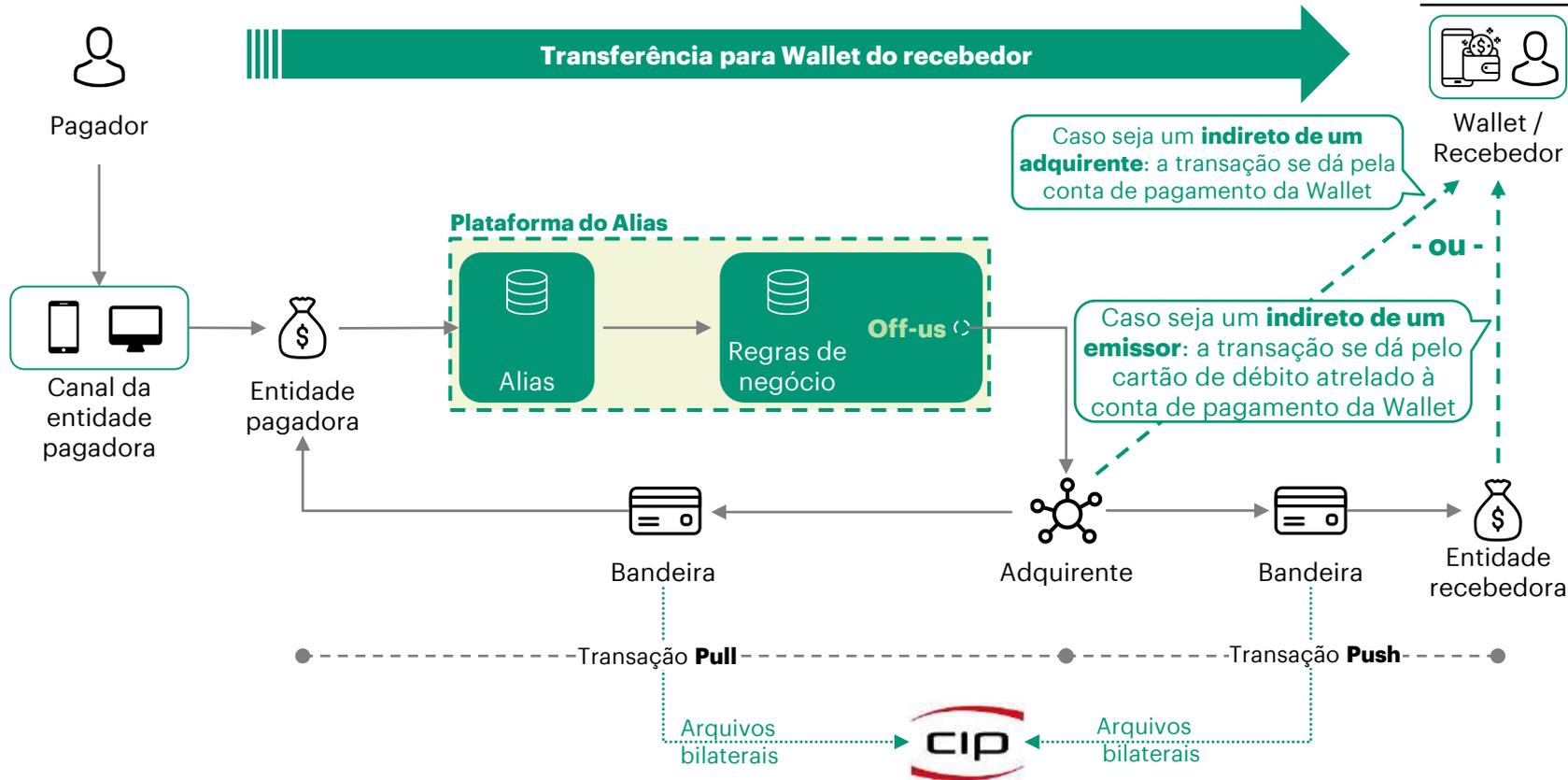
ILUSTRATIVO



A INTEROPERABILIDADE ENTRE A SOLUÇÃO DA ABECs E WALLETS REQUER QUE ESTAS SE CONECTEM AO ALIAS DA ABECs

Interoperabilidade FAST e Wallets (Card-to-Wallet) – Entidade Indireta

ILUSTRATIVO



EXISTEM ALGUNS DESAFIOS PARA VIABILIZAR A INTEROPERABILIDADE ENTRE OS PARTICIPANTES DA SOLUÇÃO

Principais Desafios para Interoperabilidade



CONTAS BANCÁRIAS



WALLETS



Negócio

- **Rateio de custos** para realizar transações
- **Gestão de interesses** dos Emissores
- **Negociação** com **Bacen** para **viabilizar integração** do Alias com o DICT
- Viabilização de uma visão de **proposta de valor diferente** para cada solução (Abecs e Bacen)
- Revisão do **modelo de liquidação e conciliação**



Técnico

- **Integração** com diferentes **bases de Alias**
- Revisão do **fluxo de mensagens e confirmações**
- **Definição do integrador** de Aliases (regras de-para de informação e manutenção)

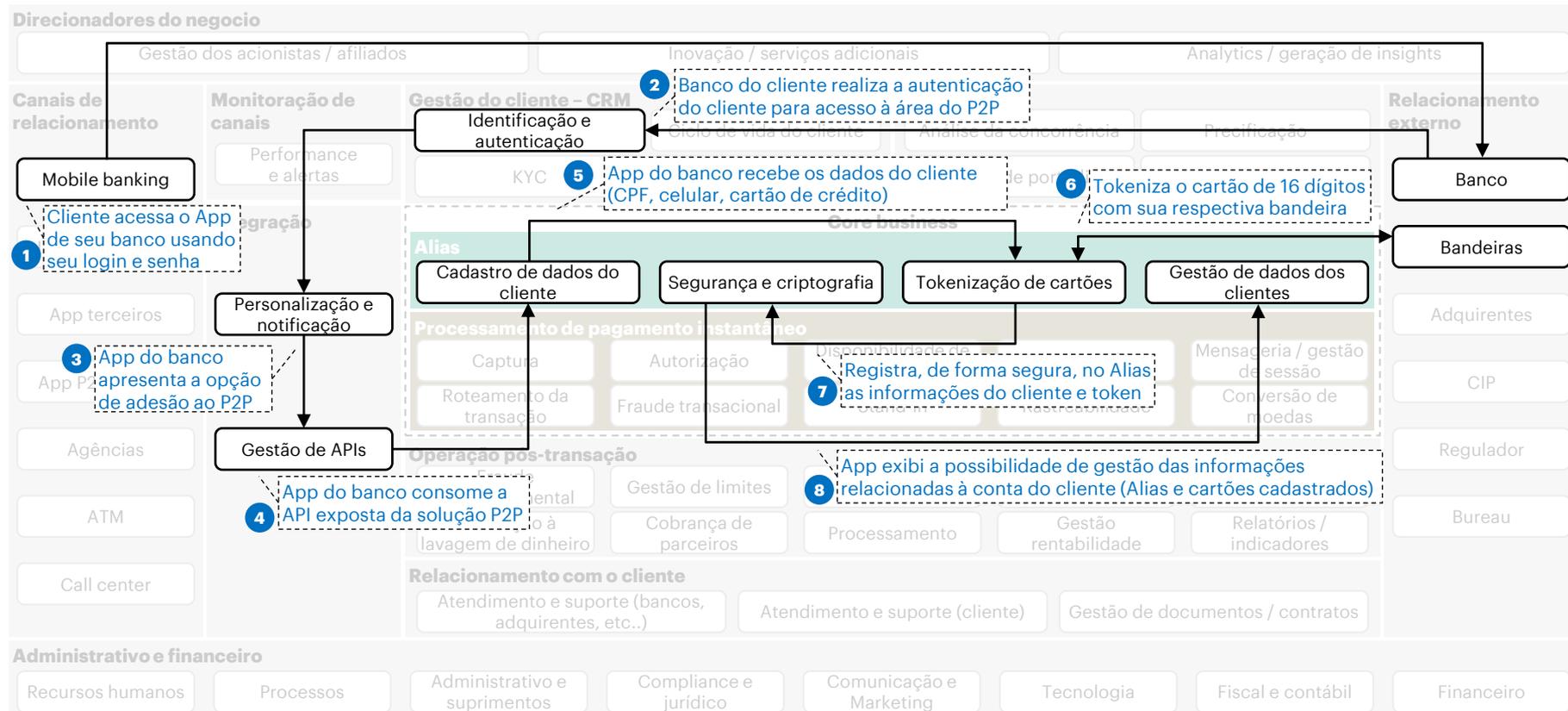
- **Rateio de custos** para realizar transações
- Posicionamento como **participante direto ou indireto** (possibilidade de iniciar pagamentos)
- **Adaptação das regras** de P2P e P2M
- **Revisão do modelo de negócio** (ex.: tarifas para saques)

- **Integração com o Alias** Abecs para envio de dados / informações para viabilizar transações para a Wallet
- Revisão do **fluxo de mensagens e confirmações**
- Robustez do **modelo antifraude**
- Capacidade de **geração de sub-arranjos interoperáveis** (limitar interoperabilidade em grupos fechados)
- **Customização do aplicativo do Emissor** para viabilizar transferências para a Wallet

2. FLUXOS TRANSACIONAIS SOBRE A ARQUITETURA P2P

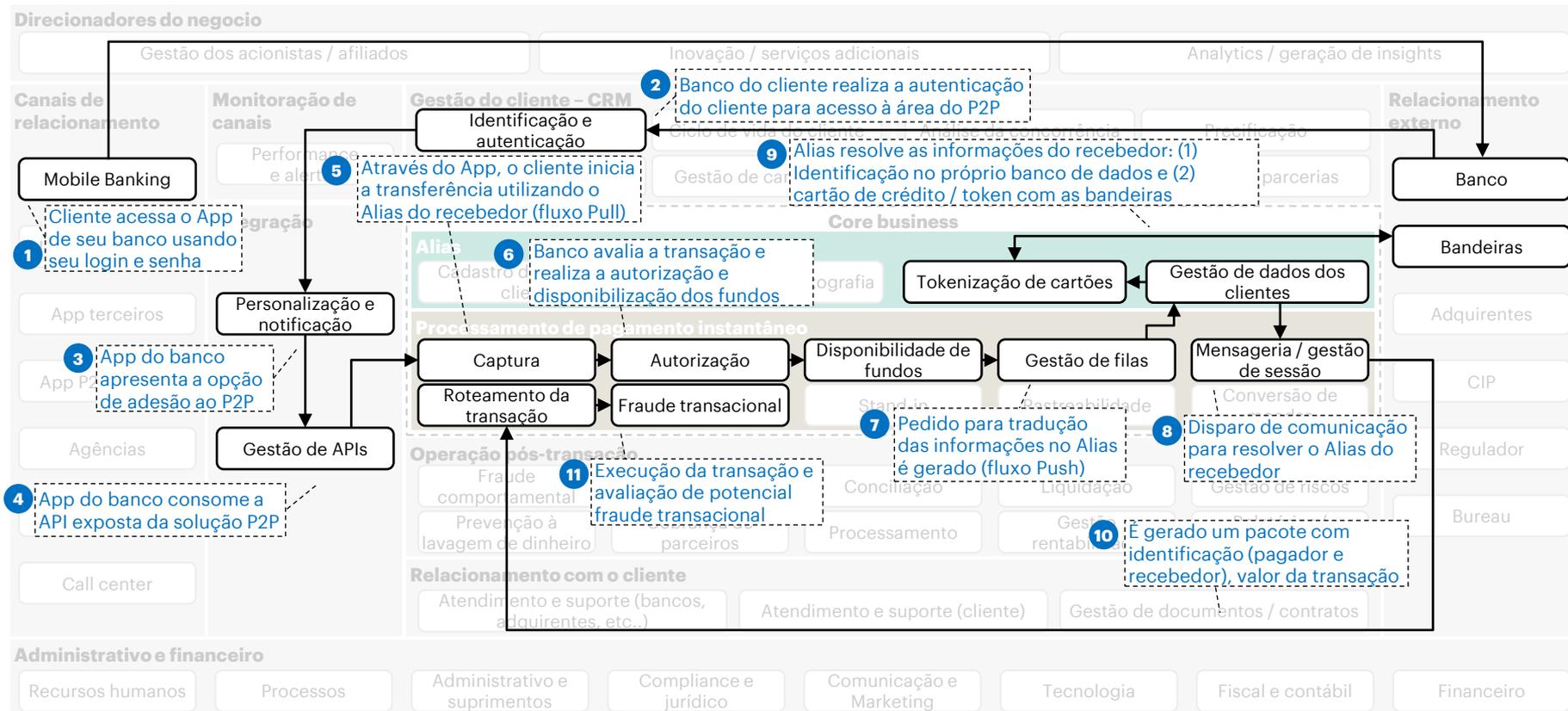
1. ONBOARDING DO CLIENTE

Fluxos transacionais



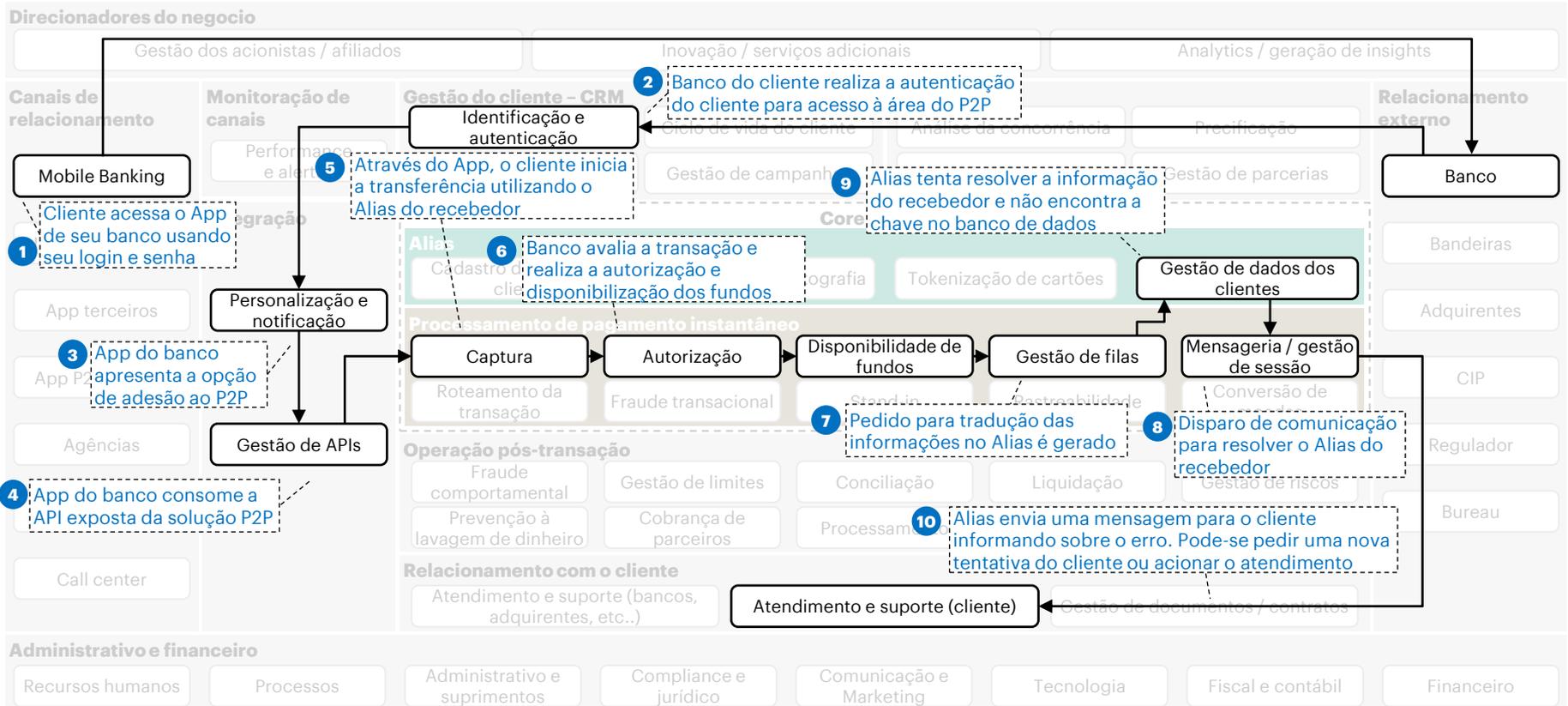
2. TRANSAÇÃO CONCLUÍDA COM SUCESSO

Fluxos transacionais



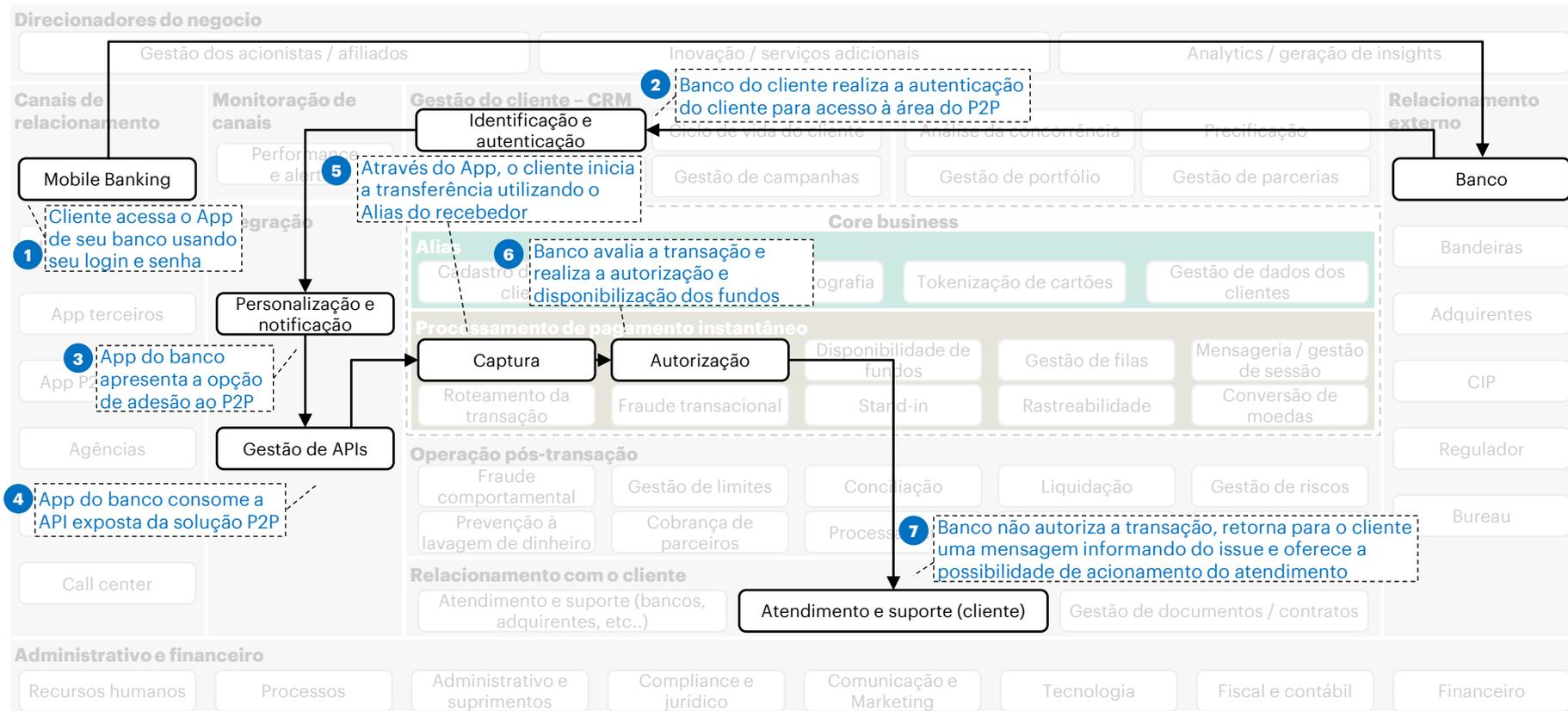
3. ALIAS INCORRETO / INEXISTENTE

Fluxos transacionais



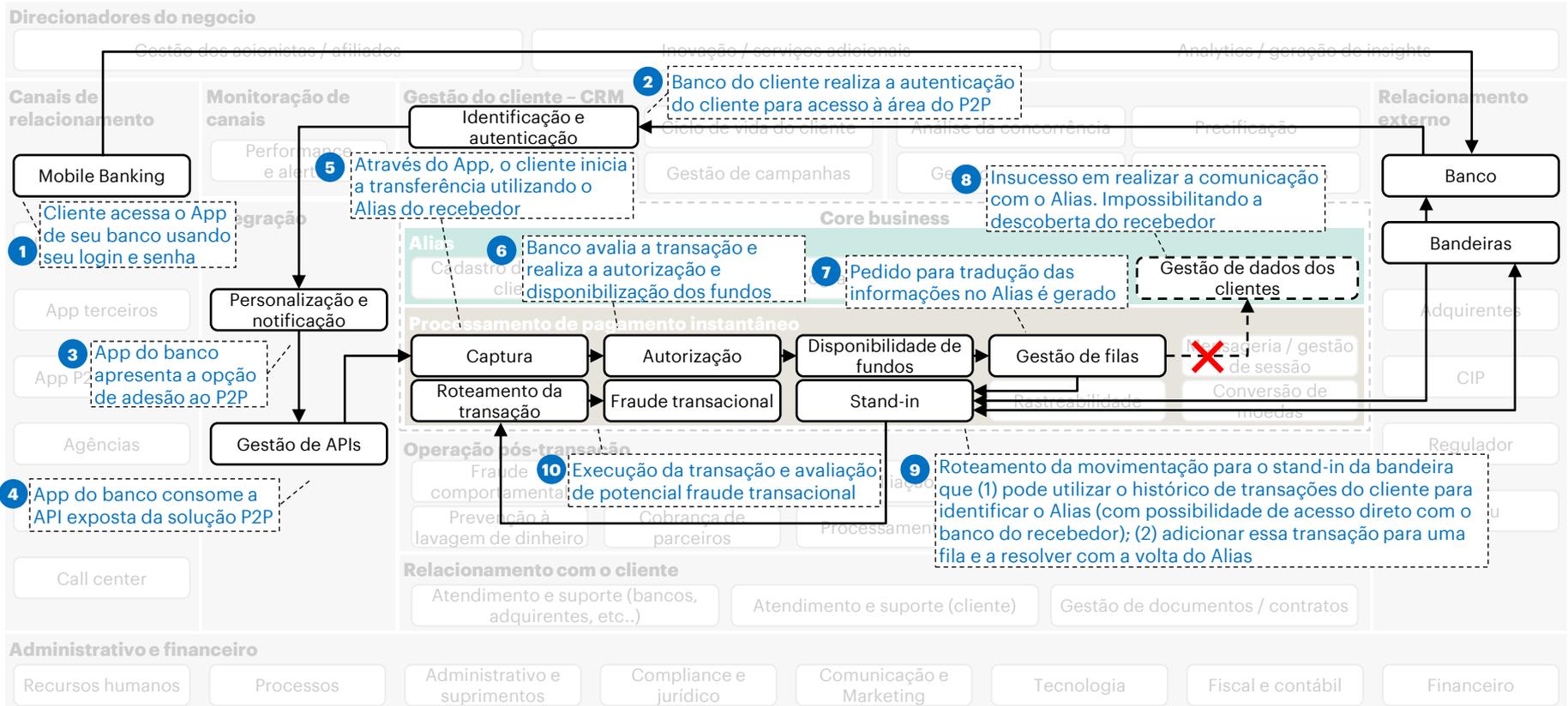
4. ORIGINADOR SEM FUNDOS PARA TRANSAÇÃO

Fluxos transacionais



5. SISTEMA DE ALIAS OFFLINE

Fluxos transacionais



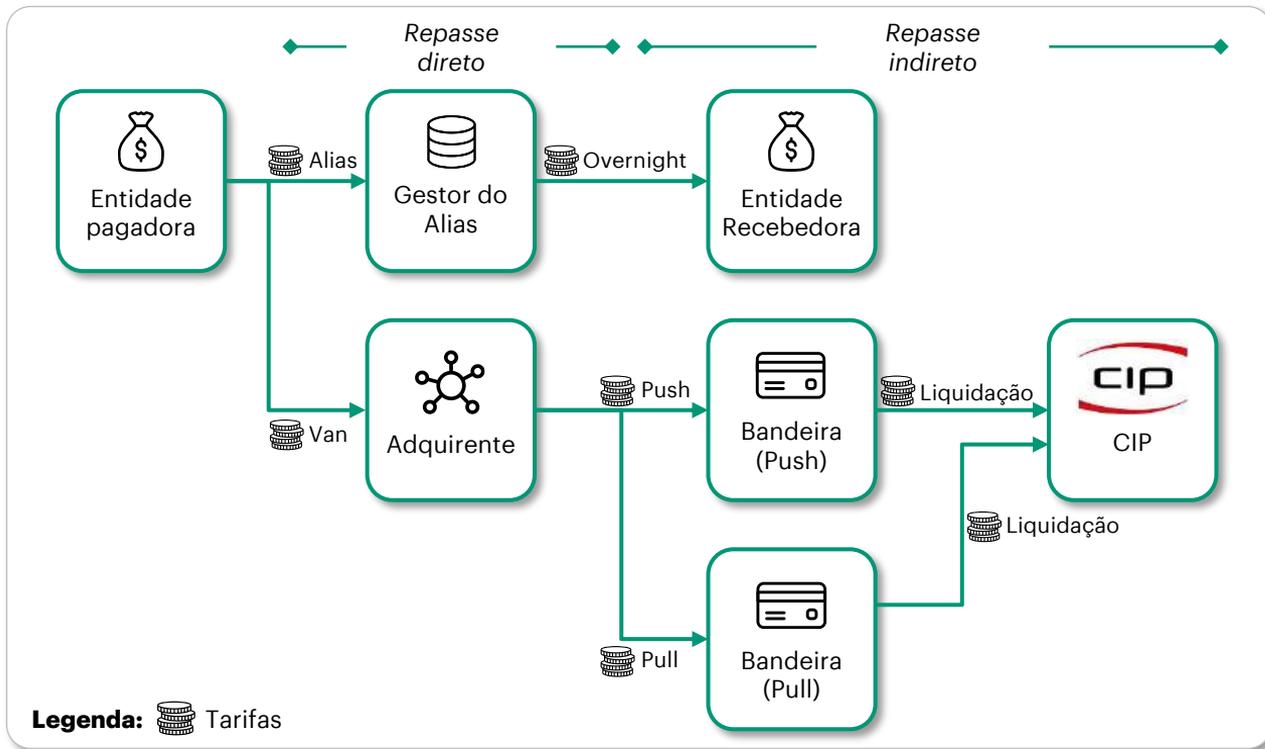
3. AVALIAÇÃO DE VIABILIDADE DE USO DE CARTÃO DE CRÉDITO PARA TRANSAÇÕES P2P

O FLUXO FINANCEIRO CONCEITUAL APRESENTA SEIS TARIFAS AO LONGO DA TRANSAÇÃO PARA COBRIR OS GASTOS OPERACIONAIS PREVISTOS

Fluxo Financeiro Conceitual

CONCEITUAL

Fluxo Financeiro



Assuntos discutidos no comitê passado

- ✓ O modelo de precificação é baseado em valores fixos, com o objetivos de cobrir gastos operacionais
- ✓ Os pagamentos de tarifas são feitos pela entidade pagante

A CONSIDERAÇÃO DE TRANSAÇÕES P2P COM CARTÃO DE CRÉDITO REQUER PONDÉRAR O AUMENTO DA COMPLEXIDADE DO MVP PROPOSTO

Avaliação de Cartão de Crédito para o MVP de P2P

NÃO EXAUSTIVO

Pros



↑ Transferências P2P com cartões de crédito têm o **potencial de aumentar o mercado endereçável** da solução
(cartões ativos: débito - 115 M | crédito - 98 M)

↑ Permite ao consumidor utilizar parte do limite do cartão de crédito para **realizar transferências à vista**

↑ **Diferencial competitivo** em relação aos modelos existentes globalmente e ao desenvolvido pelo BCB

Cons



↓ **Aumento do custo da tarifa de overnight** para a entidade pagante, de D+1 para D+27

↓ Aumento da **complexidade do MVP** para discussão do **modelo de tarifação ao consumidor e mecanismos para mitigar fraudes e riscos e/ou uso indevido do sistema**

↓ A depender do modelo de tarifação, a solução requer **o desenvolvimento de novas funcionalidades** (ex: controle de volume quantidade de transações por usuário)

DOIS MODELOS DE TARIFAÇÃO ESTÃO EM VIGOR NO MERCADO PARA TRANSFERÊNCIAS P2P COM CARTÃO DE CRÉDITO

Tarifação para Transações P2P com Cartão de Crédito

Cenário 1: Custo não repassado ao consumidor

- ↑ A **proposta de valor é consistente** para o consumidor entre cartões de débito, crédito e pré-pago
- ↓ **Aumento do custo** da tarifa de overnight para a entidade pagante, de D+1 (R\$ 0,01 a 0,02 por transação) para D+27 (R\$ 0,27 a 0,50 por transação)
- ⚠ **Requer a imposição de regras** limitando o uso máximo mensal, para **evitar uso indevido como antecipação de valores** e acúmulo de pontos de fidelidade

Modelos similares no mercado

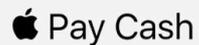
 PicPay

1,99% para valores acumulados acima de R\$ 800 em 30 dias

Cenário 2: Custo repassado ao consumidor

- ↓ A **proposta de valor ao consumidor é impactada** para transferências P2P com cartão de crédito, com **custo repassado a título de empréstimo** (com taxa de juros e IOF, de forma análoga ao saque no cartão de crédito)
- ↑ **Mitigação do impacto no custo da tarifa de overnight** para a entidade pagante
- ⚠ A tarifação ao consumidor para transações P2P com cartão de crédito pode **desestimular o uso da solução no mercado** para este meio de pagamento

Modelos similares no mercado

 Pay Cash

3,0% do valor da transação

 Cash App

3,0% do valor da transação

 venmo

3,0% do valor da transação

 PayPal

2,9% do valor da transação