



Projeto FAST
Entregáveis – Fase 1

Março de 2020

accenturestrategy

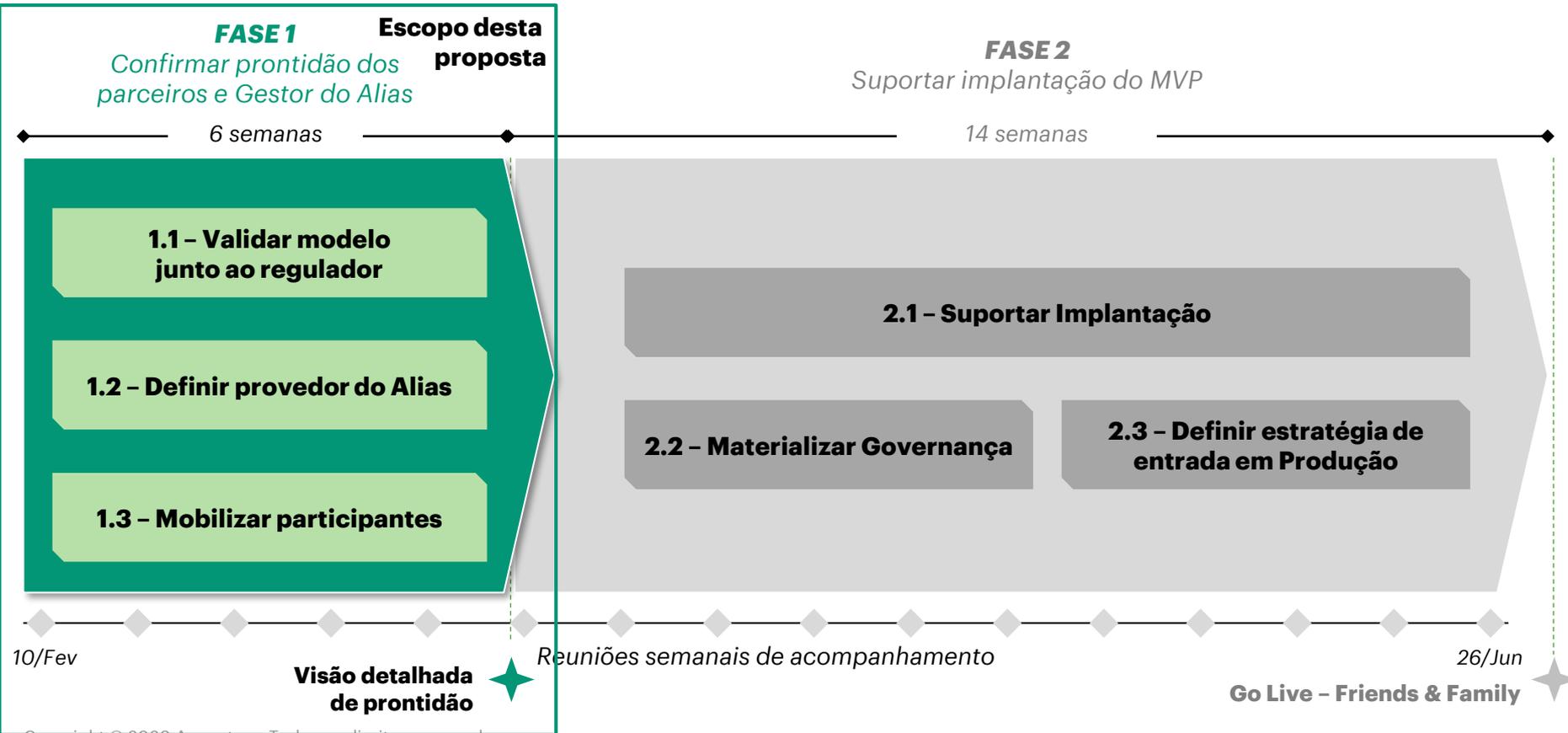
A ABECs E SEUS ASSOCIADOS ESTÃO CAMINHANDO PARA A ETAPA DE IMPLANTAÇÃO DA SOLUÇÃO DO P2P

Visão geral das etapas evolutivas



APRESENTAMOS A ETAPA II SEGREGADA EM DUAS FASES: 1. CONFIRMAR PRONTIDÃO DOS PARCEIROS E ALIAS, E 2. SUPORTE À IMPLANTAÇÃO

Fases da Etapa II



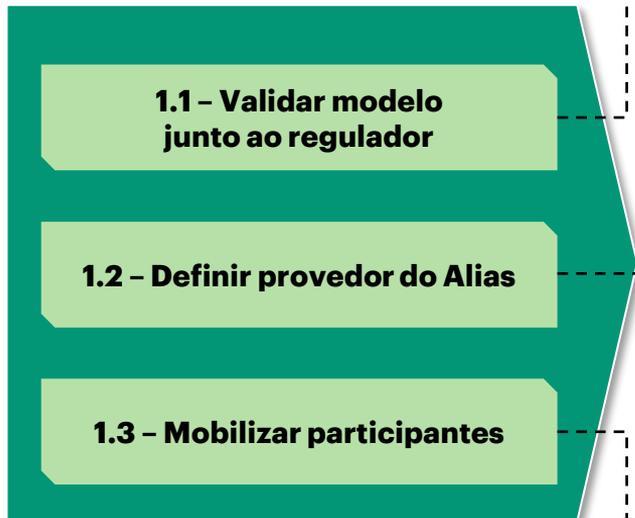
A ETAPA II ESTÁ SEGREGADA EM DUAS FASES: CONFIRMAR PRONTIDÃO DOS PARCEIROS E ALIAS E SUPORTE À IMPLANTAÇÃO

Escopo Fase 1

FASE 1

Confirmar prontidão dos parceiros e Gestor do Alias

6 semanas



Suporte técnico na defesa do modelo FAST junto ao BCB

Negociação de contrato e comercial com YELLOW PEPPER

Avaliação final de viabilidade junto a VOCALINK
(confirmar plano B)

Detalhamento de requisitos técnicos aos participantes diretos

1.1 – VALIDAR MODELO JUNTO AO REGULADOR

Detalhamento da Abordagem



Principais atividades

- Construir apresentação destacando os motivadores, diferenciais, escopo entre outros capítulos do P2P Abecs para ser apresentado ao Banco Central do Brasil
- Realizar alinhamento prévio da apresentação junto aos diretores da Abecs
- Suportar a apresentação material ao Banco Central do Brasil



Principais Produtos

- Material para o Banco Central do Brasil

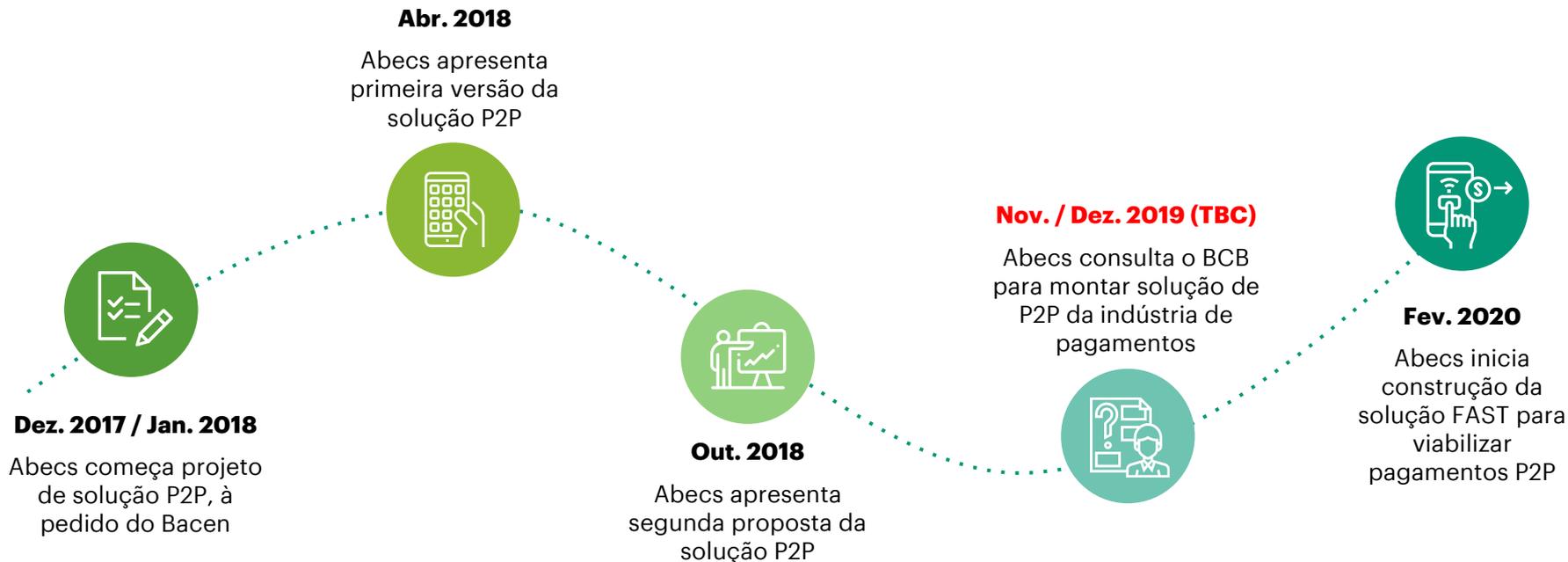


Premissas

- Disponibilidade da agenda dos diretores e do Banco Central do Brasil
- O suporte prestado pela Accenture na validação se limita à solução técnica do modelo proposto

A SOLUÇÃO DA AB ECS SEGUE DE FORMA COMPLEMENTAR A AMB IÇÃO DO BCB DE REDUZIR O USO DE DINHEIRO E MODERNIZAR A INDÚSTRIA

Histórico com BCB | Evolução da Indústria de Pagamentos



PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS É UMA TENDÊNCIA GLOBAL E MERCADOS INTERNACIONAIS ILUSTRAM A CONVIVÊNCIA DE MÚLTIPLOS MODELOS

Exemplos de Modelos de Pagamentos Instantâneos Globais

ORIGEM E DESTINO DO DINHEIRO:

INFRAESTRUTURA BANCÁRIA

Modelo estabelecido a partir de órgãos reguladores e/ou consórcios bancários

Objetivo: estimular novos modelos com soluções mais baratas aos bancos, lojistas e consumidores



INFRAESTRUTURA DE BANDEIRAS

Modelo desenvolvido a partir do trilho de pagamentos existente de bandeiras (Visa / Mastercard)

Objetivo: acelerar adoção pagamentos instantâneos com tecnologias testadas



WALLETS

Modelo criado geralmente por empresas fora de pagamentos e startups para facilitar a experiência P2P

Tem como objetivo explorar públicos e demandas não atendidas pelas soluções existentes no mercado



CONTAS BANCÁRIAS*

CONTAS GRÁFICAS

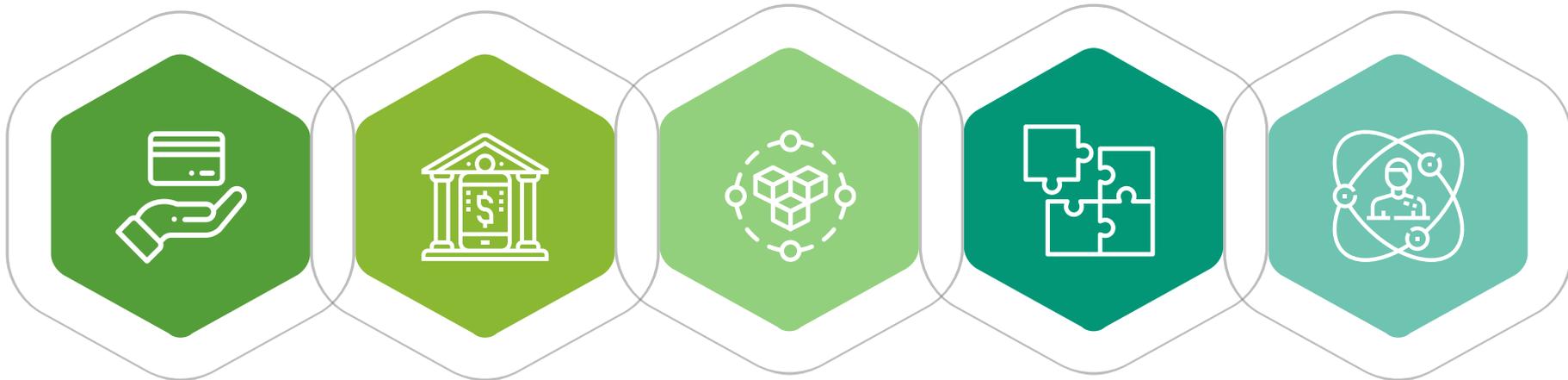
*Considera contas de pagamentos

Fonte: Accenture Research; Análise Accenture

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

A SOLUÇÃO DE PAGAMENTOS DA ABECs SERÁ INTEROPERÁVEL, ABERTA E ACESSÍVEL PARA TODOS OS PÚBLICOS, INCLUSIVE DESBANCARIZADOS

Proposta de Valor da Solução da Abecs



INCLUSIVA

Transaciona com cartão de **crédito, débito e pré-pago**

ABERTA

Permite qualquer IF ou IP (**wallets, fintechs, bancos**)

INTEROPERÁVEL

Possibilita transações de **múltiplos trilhos**

COMPLEMENTAR

Convive com as demais soluções do mercado

SIMPLES

Oferece **experiência intuitiva** ao usuário

ATIVOS EXISTENTES NA INDÚSTRIA DE PAGAMENTOS SERÃO UTILIZADOS PARA APORTAR ROBUSTEZ E AGILIDADE NO LANÇAMENTO DA SOLUÇÃO

Escopo Previsto da Solução

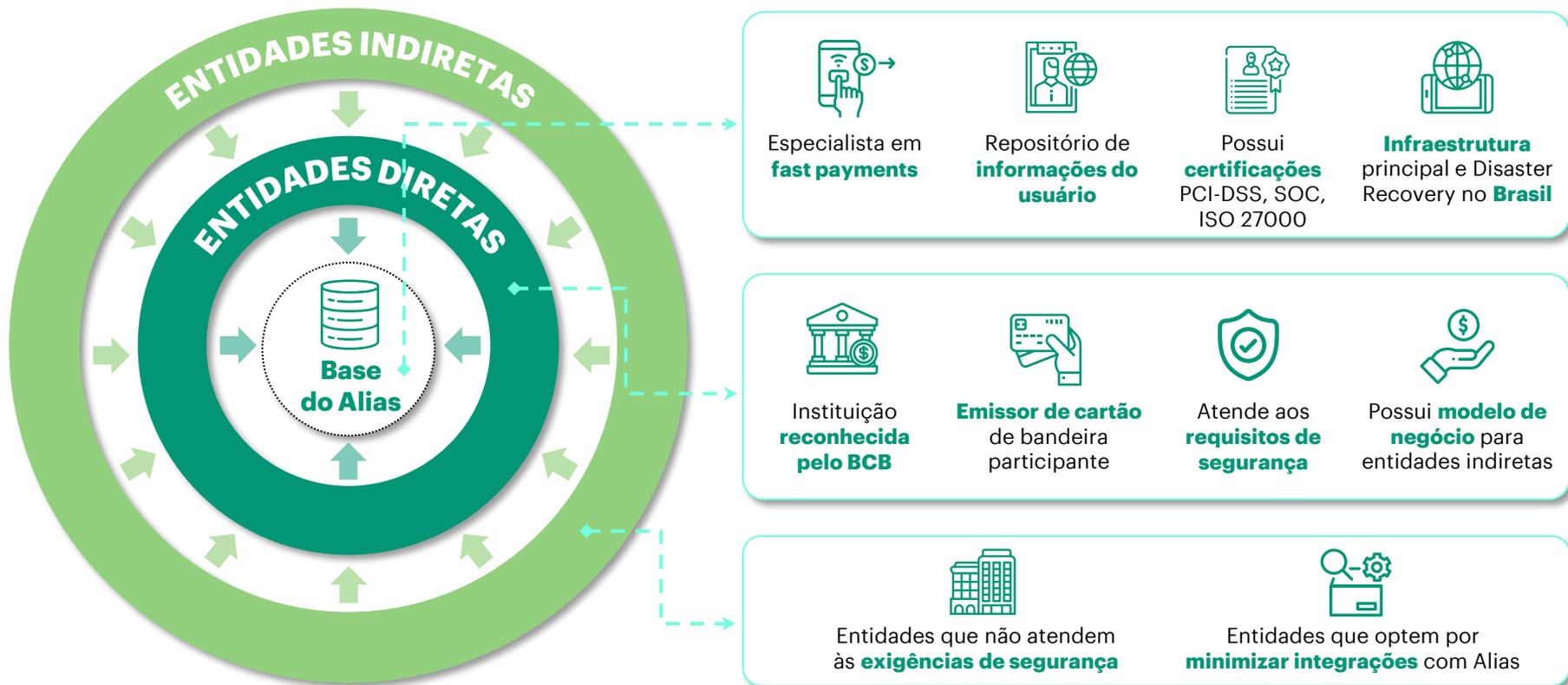


Fonte: Suporte da Accenture na construção do modelo P2P Abecs
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

- Novo Componente
- Core Operacional
- Serviços da Indústria
- Produtos oferecidos

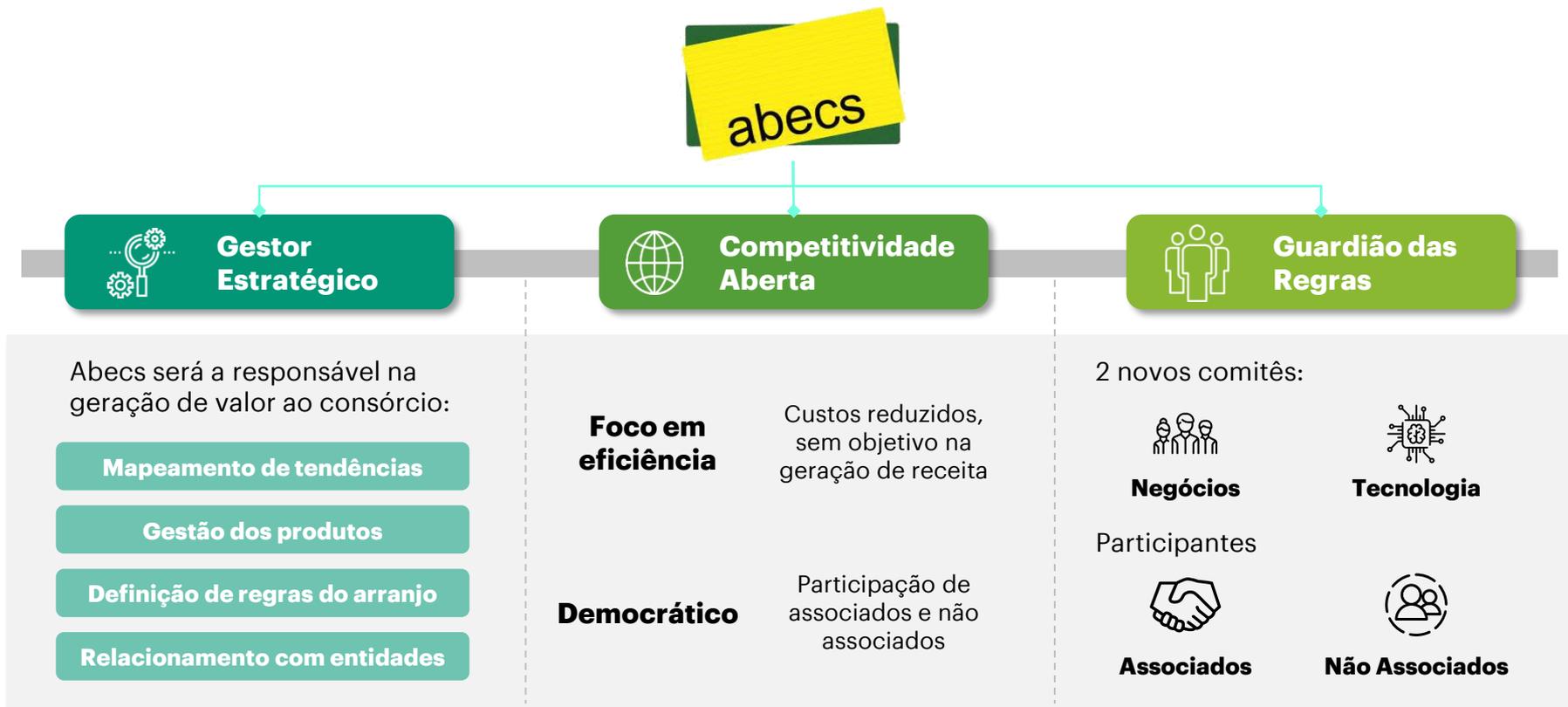
A INTEGRIDADE DO ALIAS SERÁ MANTIDA PELAS ENTIDADES DIRETAS QUE ATENDERÃO AOS REQUISITOS MÍNIMOS DE SEGURANÇA

Modelo de Relacionamento entre Entidades



A ABECs SERÁ A RESPONSÁVEL DO CONSÓRCIO GARANTINDO A PARTICIPAÇÃO TANTO DE ASSOCIADOS COMO DE NÃO ASSOCIADOS

Modelo de Governança



O MODELO DE NEGÓCIO PREVISTO PARA A SOLUÇÃO TEM COMO PRESSUPOSTO A COBRANÇA DE TARIFAS MÍNIMAS PARA O P2P

Modelo de Negócio



PARA **OS USUÁRIOS** O USO DA SOLUÇÃO SERÁ **GRATUITO**



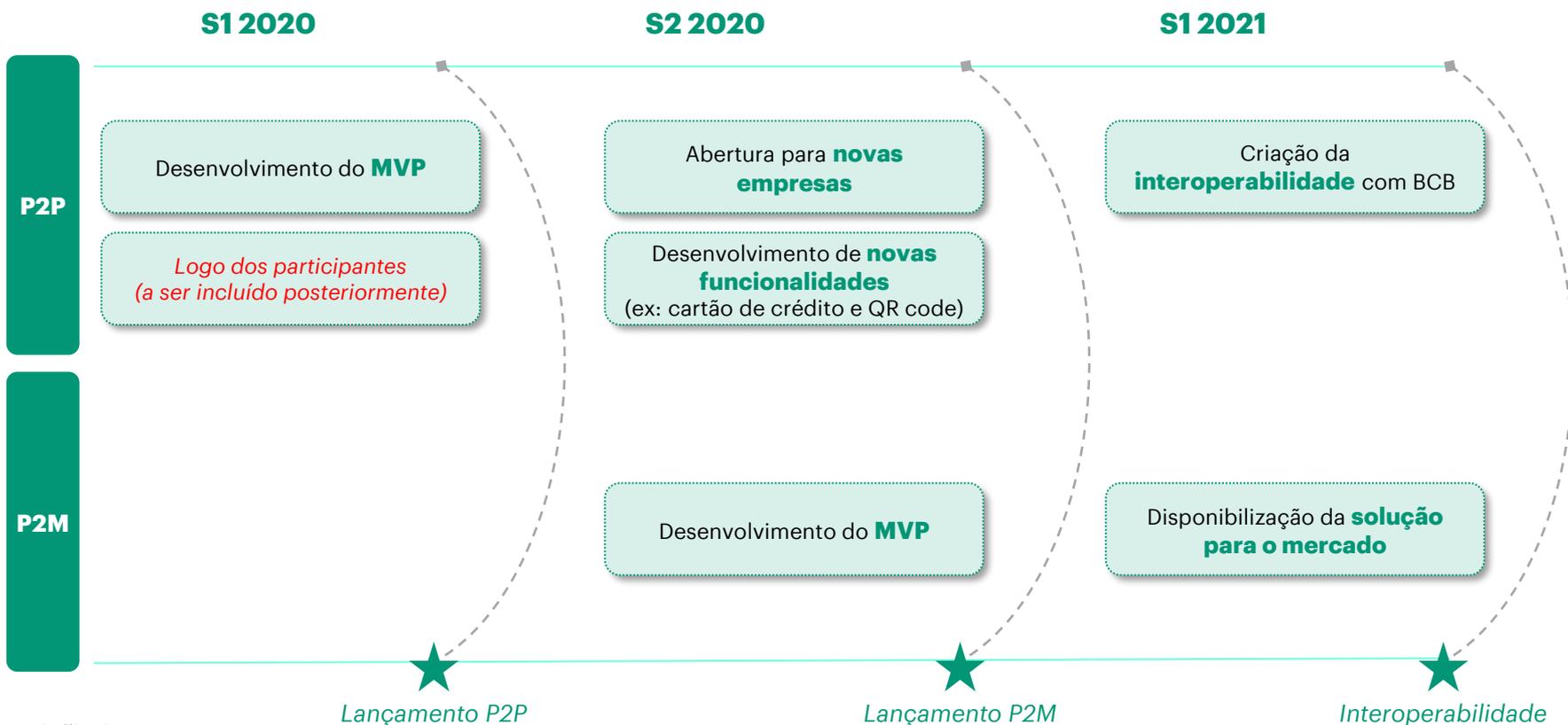
O MODELO DE PRECIFICAÇÃO ENTRE AS ENTIDADES PARTICIPANTES SERÁ BASEADO EM **VALORES FIXOS**, MANTENDO-SE A **COMPETITIVIDADE DA SOLUÇÃO**



OS PAGAMENTOS DE TARIFAS SERÃO FEITOS PELA **ENTIDADE PAGADORA**

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 NO FUTURO

Roadmap Alto Nível



O CLIENTE DECIDIRÁ A ORIGEM E RECEBIMENTO PADRÃO DOS FUNDOS, PERMITINDO UMA VISÃO AGNÓSTICA DE QUAL ARRANJO SERÁ USADO

Convivência entre os Arranjos



1.2 - DEFINIR PROVEDOR DO ALIAS NEGOCIAR CONTRATO COM YELLOW PEPPER

Detalhamento da Abordagem



Principais atividades

- Apoiar a revisão técnica do contrato com o gestor do alias
- Solicitar à Yellow Pepper o envio das certificações técnicas realizadas pelas matrizes dos bancos peruanos (BBVA e Scotiabank) a fim de confirmar processo realizado
- Visitar operações de P2P de Peru a fim de:
 - Entender processo de auditoria e certificações técnicas
 - Confirmar funcionalidades da solução em países já implantados
 - Capturar lições aprendidas, aceleradores para implantação
 - Negociar presencialmente o contrato final
- Prestar suporte no kick off com equipe completa da Yellow Pepper para alinhamento de expectativas e combinar modelo de trabalho
- Definir, junto com fornecedor do Alias, o modelo de implantação (formato da metodologia ágil), prazos por sprints, envolvidos em cada etapa e rotinas de testes



Principais Produtos

- Revisão técnica do contrato
- Relatório de entrevistas com matrizes dos bancos peruanos
- Kick Off interno com gestor do Alias
- Definição do modelo de trabalho



Premissas

- Disponibilidade das empresas do Peru para abertura de agenda
- Não está previsto negociação comercial
- Não está previsto no escopo qualquer suporte e/ou consultoria jurídica e regulatória.

Revisão Técnica do Contrato



Contrato de
Adequação de Plataf



Contrato de
Adequação de Plataf

DOIS PONTOS ADICIONAIS FORAM CONSIDERADOS PARA APROFUNDAR A NOSSA VISÃO SOBRE O GESTOR DO ALIAS

Perspectivas Adicionais

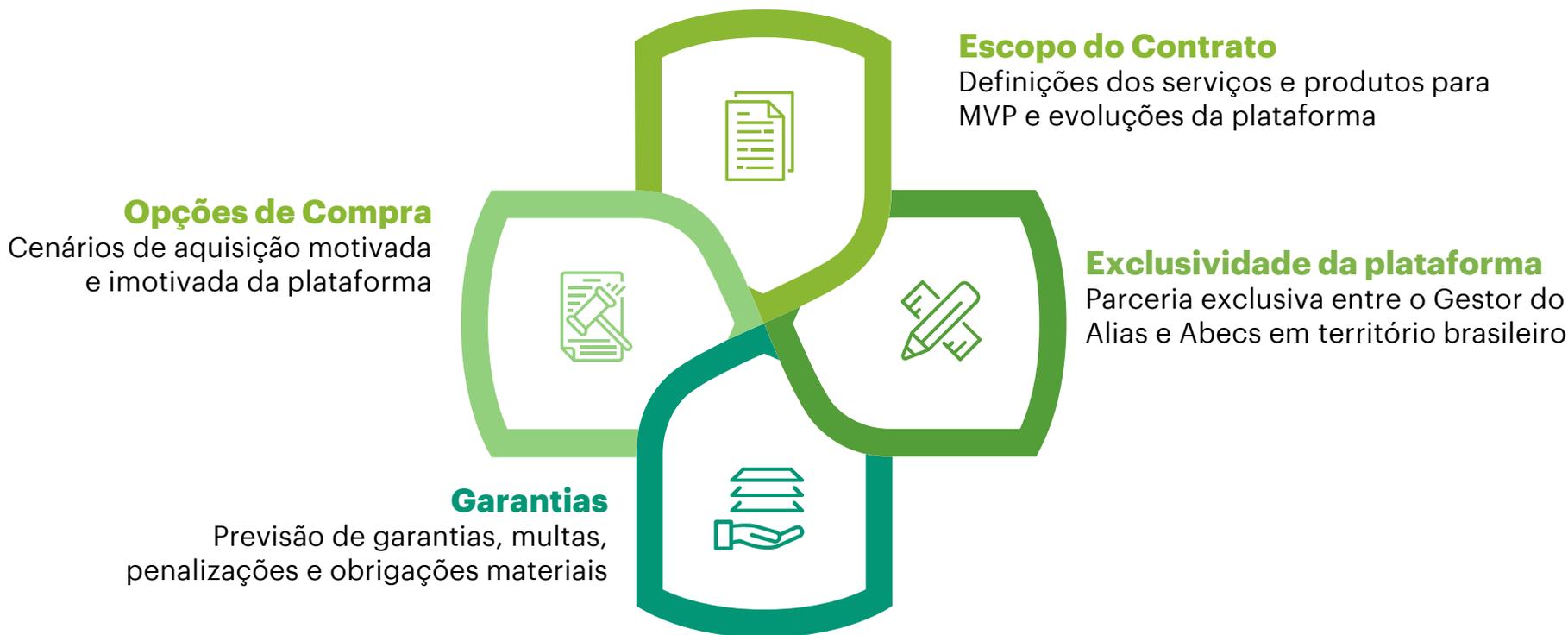
VISITA AO PERU



TERMOS DO CONTRATO

QUATRO TEMAS CHAVE FORAM O ALVO DE DISCUSSÃO DO CONTRATO

Temas Estruturantes do Contrato



O MODELO DE PARCERIA COMPOSTO PERMITE USO EXCLUSIVO DA ABECs, BEM EVOLUÇÃO FUTURA DA PLATAFORMA E AQUISIÇÕES

Definições Concluídas

Pontos Acordados



Escopo do Contrato

- Débito, crédito e pré-pago
- 9 casos de uso (P2P, P2M, P2G, M2P, M2M, M2G, G2P, G2M, G2G)
- 3 Fases (Piloto, Fase 1, Fase 2)
- Até 1000 horas de customização adicional no MVP



Exclusividade da plataforma

- Abecs terá exclusividade da plataforma no Brasil
- Em caso de propostas que o Gestor do Alias receba, será ofertada a solução em conjunto ou Abecs deve aprovar a entrada do Gestor do Alias no respectivo processo



Garantias

- Multas em casos de atraso para o Gestor do Alias (R\$10k a R\$25k / dia)
- Cobrança de fee mínimo começa em Agosto/2020
- Contrato não pode ser cancelado (exceto força maior)
- Em caso de cancelamento de contrato por razões regulatórias Abecs paga até US\$ 1,2 MM



Opções de Compra

- Compra imotivada: somente após 24 meses de contrato
- Valor de compra é o VPL até o término do contrato na média entre cenário moderado e agressivo
- Compra motivada: não atendimento às obrigações materiais (falência, corrupção, não cumprimento de SLAs, vazamento de dados, não cumprimento dos prazos por negligência)

AINDA ESTÃO PENDENTES TEMAS REFERENTES À MULTAS, VALOR DE COMPRA MOTIVADA E ESCROW AGENT

Definições em Discussão

Pontos em Aberto e/ou em Negociação



Exclusividade da plataforma

- Exclusividade do fornecedor junto a Abecs e seus participantes



Garantias

- Definição dos valores de multas aplicáveis ao Gestor do Alias nos casos:
 - Violação de exclusividade
 - Vazamento motivado e imotivado de caso
 - Multa para não atendimento de SLA
- Garantias bancárias / fiador do Gestor do Alias



Opções de Compra

- Definição de Escrow Agent (nome e localidade)
- Responsável pela pagamento do Escrow Agent
- Valor reduzido de compra da plataforma para compra motivada

A PRECIFICAÇÃO ACORDADA ENTRE ABECs E O GESTOR CONTEMPLA TODOS OS CASOS DE USO E INCENTIVOS AOS PRIMEIROS PARTICIPANTES

Modelo de Precificação



→ Custo de **USD 0,01 / transação** + impostos de 6,25%

→ Custo mínimo mensal da plataforma de **USD 50.000**

→ Isenção de USD 100.000 para **os 2 primeiros adquirentes**

→ Custo **contempla todos os casos de uso** (P2P, P2M, P2G, etc.)

O FOCO DE HOJE SERÃO TEMAS RELACIONADOS AO CONTRATO COM FORNECEDOR

Tópicos da Contratação do Fornecedor



Contrato com fornecedor

Suporte à negociação e geração do contrato de contratação da solução de pagamentos da Abecs



Definição do parceiro de Alias

- Recapitulação da solução escolhida
- Avaliação detalhada da solução escolhida
- Revisão da solução não escolhida como opção de contingência



Redação do contrato e negociação

- Revisão do contrato preliminar entregue na RFP

ALGUNS TÓPICOS CHAVE DEVEM SER ABORDADOS NO CONTRATO COM O FORNECEDOR

Clausulas do Contrato

DISPOSIÇÕES GERAIS



Descrição dos Atores do Contrato



Considerações Gerais



Objeto da Contratação e Detalhamento dos Serviços



Responsabilidade / Obrigações dos Atores

CLAUSULAS FINANCEIRAS



Preços, Valores, Modelo de Faturamento



Penalidades Financeiras (Multas)

CLAUSULAS PARA OPERAÇÃO



Clausula de Continuidade



Direitos de Propriedade



Proteção de Dados (LGPD, Chinese Wall)



Confidencialidade



Vigência e Término de Contrato

DETALHAMENTO DAS CLAUSULAS CONTRATUAIS

Disposições Gerais (1/2)

CLAUSULA



Descrição dos Atores
do Contrato



Considerações
Gerais

DESCRIÇÃO

- Breve **descrição de quem serão os principais atores** presentes no contrato, deixando claro quais serão as nomenclaturas adotadas para cada um:
 - Abecs
 - YellowPepper
 - Emissores
 - Adquirentes
 - Bandeiras
- Requisição de **segregação da YellowPepper de outras empresas** que participem do arranjo (mesmo em caso de aquisição):
 - Escritórios **fisicamente separados**
 - FTEs **próprios**
 - **CNPJs distintos**
- Definição de políticas **contra lavagem de dinheiro**
- Requisição de **manutenção do contrato**, caso a YellowPepper seja adquirida por outra empresa
- Definição de como serão feitas as **comunicações, resolução de conflitos e processos de auditorias**
- Em caso de disputas, o tema deve ser levado à Camara Brasil-Canadá para arbitragem utilizando um órgão isento

DETALHAMENTO DAS CLAUSULAS CONTRATUAIS

Disposições Gerais (2/2)

CLAUSULA



Objeto da Contratação e Detalhamento dos Serviços



Responsabilidade / Obrigações dos Atores

DESCRIÇÃO

- Escopo com foco no serviço de consulta do alias a partir da originação da transação, independente do caso de uso (P2M, P2G, etc.). Há possibilidade de **revisão do escopo do contrato** para considerar **visão evolutiva para requisições de pagamento**, por exemplo ao se adicionar **capacidades de cross-border** ao arranjo
 - Solicitação de um “pacote” de **horas de desenvolvimento (3000 horas)** a ser usado como alternativa para requisitos adicionais às funcionalidades detalhadas no MVP
 - Estipulação de **reuniões periódicas para avaliar novos requisitos** e, caso necessário, repriorizar o backlog de desenvolvimento
-
- Definição das **responsabilidades de cada participante**. Principais responsabilidades:
 - YellowPepper: conduzir processo de integração com entidades participantes, realizar auditorias/medidas de segurança para garantir aderência dos participantes, desenvolvimento contínuo da plataforma
 - Abecs: licenciadora durante etapa piloto, suportando o custo mínimo da plataforma
 - Entidades diretas: assumir os custos e procedimentos necessários para integrar com o gestor do alias, permitir criação de contratos bilaterais com entidades indiretas

DETALHAMENTO DAS CLAUSULAS CONTRATUAIS

Clausulas Financeiras

CLAUSULA



Preços, Valores,
Modelo de
Faturamento



Penalidades
Financeiras (Multas)

DESCRIÇÃO

- Pagamento da YellowPepper é de **responsabilidade da Abecs** até que o valor transacionado mensal por todas as entidades conectadas na plataforma seja **acima do valor mínimo definido**
- Acima do valor mínimo, **cada entidade pagará a YellowPepper diretamente**
 - O valor a ser pago por cada entidade será em função da **quantidade de consultas**
- Atualização/**reajustes de preços anual** para equalizar **com IPCA e correções monetárias**
- **Valores serão** cobrados somente a partir do Friends & Family
- Abecs será responsável pelos custos somente no piloto (saída do piloto: 3 meses consecutivos com mais de 5 milhões de transação)

Motivação

Atraso no Go-Live: até 10 dias

Atraso no Go-Live: entre 10 e 20 dias

Atraso no Go-Live: acima de 20 dias

Aderência aos SLAs: reduzido em até 5%

Aderência aos SLAs: reduzido acima de 5%

Valor

R\$ 100 mil / dia

R\$ 200 mil / dia

R\$ 500 mil / dia

10% no preço por consulta

20% no preço por consulta

- **A ser definida:** multa por vazamento e compartilhamento indevido de dados, atraso / falta de fornecimento de relatórios, falta de cumprimento dos requisitos

DETALHAMENTO DAS CLAUSULAS CONTRATUAIS

Clausulas para Operação (1/3)

CLAUSULA



Clausula de Continuidade

DESCRIÇÃO

- Detalhamento do que deve ser feito **caso seja gerada uma nova associação** (novo contrato ou ajuste de contrato atual)
 - **Clausulas de continuidade para o negócio** caso a YP apresente **dificuldades de cumprimento de prazos** e entregas combinadas (multas), **descontinue o suporte** à plataforma, **descontinue o produto, seja adquirida** por outra empresa, encerre suas operações (**falência**)
 - Possibilidade de **compra do código da ferramenta** e dos contratos com terceiros necessários para operação
 - **Aviso prévio de 12 meses** em casos de descontinuidade do produto ou do suporte
 - **Suporte de 12 meses** em casos de transição para outro fornecedor
 - **Opção de compra do código da plataforma** da YellowPepper a partir de **precificação acordada entre Abecs e YP** em até 60 dias depois da assinatura do contrato. Recomendação de utilizar uma margem sobre o custo de desenvolvimento da plataforma
-
- Definição dos **serviços / produtos** considerados como **propriedade exclusiva** por cada uma das partes:
 - Direitos relativos aos **serviços e à Plataforma da YP** devem ser exclusivamente de **titularidade da YP**
 - Dados relativos **aos clientes e suas transações** devem ser **propriedade exclusiva dos participantes** aos quais os clientes estiverem vinculados
 - Definição de **limites para utilização de nomes, marcas e logotipos** pertencentes a cada uma das partes
 - **Solução de alias exclusivo** para a Abecs em território brasileiro

DETALHAMENTO DAS CLAUSULAS CONTRATUAIS

Clausulas para Operação (2/3)

CLAUSULA



Proteção de Dados
(LGPD, Chinese Wall)



Confidencialidade

DESCRIÇÃO

- **Segurança e tratamento dos dados** será **responsabilidade da YellowPepper**
 - YellowPepper **não poderá usar os dados** para qualquer razão além de fazer **relatórios** para a ABECS
 - **Uso indevido de dados** pode acarretar na **rescisão imediata do contrato**, estando a YP sujeita a consequências
 - Definição de regras claras e robustas para **segregação dos Dados Pessoais** (Chinese Wall)
 - YellowPepper deve estar aderente as **regras de LGPD** em Agosto/2020
 - **YellowPepper** será responsável por **verificar que todas as entidades diretas** estão em dia com **requisitos de segurança** (pode ser subcontratado)
-
- Determinação de um **período de quarentena de colaboradores** YellowPepper para contratação de qualquer entidade participante do consórcio (Executivos: 12 meses; Não Executivos: 6 meses)
 - Consentimento e **aprovação formal da Abecs** caso YellowPepper queira fornecer **serviços para outras entidades** brasileiras
 - Clausula detalhando **custódia dos dados** caso o contrato seja encerrado

DETALHAMENTO DAS CLAUSULAS CONTRATUAIS

Clausulas para Operação (3/3)

CLAUSULA



Vigência e Término de Contrato

DESCRIÇÃO

- O contrato deve vigorar pelo prazo de **3 anos**
- Em caso de **encerramento do contrato antes do início do teste da plataforma** (Friends & Family) será cobrada uma penalidade máxima de **US\$ 1 milhão proporcional ao período de vigência do contrato**. A multa será crescente e inversamente proporcional ao tempo restante até o início do Friends & Family
- Após o início do teste da plataforma (Friends & Family), a Abecs **poderá romper o contrato** a qualquer momento, **com notificação prévia de 6 meses** considerando a **multa de US\$ 1 milhão decrescente linearmente a partir do friends & Family**. A multa decrescerá em parcelas iguais a cada mês decorrido de vigência do contrato até o limite de 36 meses, atingindo o valor residual de zero
- **YellowPepper poderá romper o contrato** após 36 meses de vigência, mediante **notificação prévia de 12 meses**, não havendo restrições ao exercício de opção de compra da Abecs no período
- Caso a Abecs não **queira continuar com a YellowPepper**, esta deve suportar a **transição de serviço/suporte** pelo período de 3 a 6 meses

⚠ Melhor momento de utilização das clausulas está em definição

1.2 - DEFINIR PROVEDOR DO ALIAS NEGOCIAR CONTRATO COM YELLOW PEPPER

Detalhamento da Abordagem



Principais atividades

- Apoiar a revisão técnica do contrato com o gestor do alias
- Solicitar à Yellow Pepper o envio das certificações técnicas realizadas pelas matrizes dos bancos peruanos (BBVA e Scotiabank) a fim de confirmar processo realizado
- Visitar operações de P2P de Peru a fim de:
 - Entender processo de auditoria e certificações técnicas
 - Confirmar funcionalidades da solução em países já implantados
 - Capturar lições aprendidas, aceleradores para implantação
 - Negociar presencialmente o contrato final
- Prestar suporte no kick off com equipe completa da Yellow Pepper para alinhamento de expectativas e combinar modelo de trabalho
- Definir, junto com fornecedor do Alias, o modelo de implantação (formato da metodologia ágil), prazos por sprints, envolvidos em cada etapa e rotinas de testes



Principais Produtos

- Revisão técnica do contrato
- Relatório de entrevistas com matrizes dos bancos peruanos
- Kick Off interno com gestor do Alias
- Definição do modelo de trabalho



Premissas

- Disponibilidade das empresas do Peru para abertura de agenda
- Não está previsto negociação comercial
- Não está previsto no escopo qualquer suporte e/ou consultoria jurídica e regulatória.

DOIS PONTOS ADICIONAIS FORAM CONSIDERADOS PARA APROFUNDAR A NOSSA VISÃO SOBRE O GESTOR DO ALIAS

Perspectivas Adicionais

VISITA AO PERU



TERMOS DO CONTRATO

DURANTE A VISITA NO PERU AVALIAMOS TRÊS PERSPECTIVAS JUNTO AO GESTOR DO ALIAS E EM ENTREVISTAS COM BANCOS DO CONSÓRCIO

Tópicos Analisados

1 ESPECIFICAÇÕES DO NEGÓCIO



Governança do Projeto

Participantes, estrutura de governança, métodos de decisão



Implementação do Projeto

Medidas para garantir entrega no prazo, metodologias, erros e falhas

2 REQUISITOS TÉCNICOS



Setup

Integrações e customizações da plataforma



Infraestrutura

Problemas de latência, custos inesperados



Suporte

Suporte após implementação da solução

3 CERTIFICAÇÕES & DEMOS



Certificações

Internacionais e PCI



Demonstrações

Front-end e back-end



Debugging

Step-by-step da transação

TRÊS BANCOS CRIARAM UM MODELO PARA CONCORRER COM A SOLUÇÃO LANÇADA PELO MAIOR BANCO DO PERU

Contexto do Mercado Peruano

Criação de Solução P2P



- **Maior banco no Peru**, Banco de Crédito del Perú, lança uma plataforma P2P chamada Yape
- Solução foi **lançada em 2016** e disponível somente para clientes do banco
- Solução no **modelo de arranjo fechado**
- **2 Milhões de usuários**

Resposta do Mercado



*Integra após lançamento
(7 - 8 semanas)*

- Consórcio cria uma **solução P2P democrática** para responder ao lançamento do Yape
- **Modelo de orquestração** entre participantes
- **Base de alias compartilhada** (cada banco mantém ownership de seus dados)
- **Agilidade na implantação** e disponibilização da solução para o mercado
- **Mesas de trabalho multidisciplinares** lideradas pelas entidades com foco específicos

AS ENTREVISTAS NO PERU TROUXERAM INSIGHTS RELEVANTES SOBRE A JORNADA DE IMPLANTAÇÃO E SOBRE O GESTOR DO ALIAS

Resumo das Entrevistas com os Bancos

BBVA

Scotiabank.

Interbank

1 ESPECIFICAÇÕES DO NEGÓCIO



Governança do Projeto

- Empoderamento representante banco (alinhado com CEOs)
- Petit Comitê 24x7 (decisões tomadas a qualquer momento via Whatsapp)
- Democracia: aprovação de 2 bancos



Implementação do Projeto

- 7 mesas de trabalho – cada mesa tinha um banco como líder
- Critério de escolha do líder: fortaleza
- Alinhamento de backlog contínuo (lançaram solução na mesma semana)

2 REQUISITOS TÉCNICOS



Setup

- Desenvolv. bancos e Gestor do Alias 6 meses (média)
- Cartões Mastercard via trilho Visa com cartão virtual (MC send não habilitado)
- PAN real criptografado



Infraestrutura

- Infra em cloud, auto-scaling necessitou de ajustes na 1ª semana



Suporte

- Suporte em fase de transição do time de projeto para time de sustentação – sem grandes issues até o momento

3 CERTIFICAÇÕES & DEMOS



Certificações

- Desenho de arquitetura e APIs do Gestor do Alias com OK BBVA Espanha
- Solução e ambiente PCI Compliant



Demonstrações

- Navegação pelos 3 apps – solução aberta para melhor UX de cada banco
- SLA total do **P2P está em 6 segundos**



Debugging

- Navegação por APIs e abertura de linha de código – estrutura aderente
- Relatório de monitoração com principais KPIs, relatórios de negócio ainda necessitam automação

A IMPLANTAÇÃO NO PERU COMBINOU ELEMENTOS IMPORTANTES PARA ATINGIR O SUCESSO, ASSERTIVIDADE E VELOCIDADE DO PROJETO...

Fatores de Sucesso Implantação no Peru



Empowerment direto do CEO

para tomadas de decisão ao longo da implementação



Combinação das fortalezas de cada participante

(Orquestração)

Dedicação de time integral dos bancos com interações semanais e divididos em 7 grupos:

Produto

Arquitetura

Marketing

Desenvolv.

UX

Legal

Segurança



Alinhamento estratégico

desde o início do projeto entre todos os participantes
(onde e o que fazer)



Modelo democrático

(maioria decide)
para agilizar tomadas de decisão



Lançamento com o mínimo de participantes

2 emissores, 1 adquirente e 1 bandeira

...QUE DESDOBRAM-SE EM DIRECIONADORES PARA GUIAR A FUTURA IMPLANTAÇÃO DO CONSÓRCIO P2P DA ABECs NO 1º SEMESTRE DE 2020

Principais Takeaways para o Consórcio Abecs



BUSCAR O ALINHAMENTO ESTRATÉGICO E AMBIÇÃO entre os participantes do consórcio, especialmente os bancos (relacionamento com os usuários)



PROVER O EMPOWERMENT DIRETO DO CEO para agilizar tomadas de decisões chave ao longo da implementação e eliminar burocracias



ADOTAR MODELO DEMOCRÁTICO (maioria decide) para acelerar alinhamentos e respectivas tomadas de decisão



DEFINIR MODELO DE LANÇAMENTO MÍNIMO entre os participantes para incentivar engajamento e participação de novas entidades no consórcio



ALOCAR TIME COM DEDICAÇÃO INTEGRAL de cada participante distribuídas em grupos de trabalhos multidisciplinares e com interações semanais (governança entre os bancos)

AGENDA

Apresentação BCB

Aprendizados Case do Peru

Recomendação para Abecs



DEFINIMOS 4 PILARES QUE ABECs DEVE PERSEGUIR PARA FUNDAMENTAR O LANÇAMENTO DA SOLUÇÃO FAST ATÉ JUNHO DE 2020

Pilares Estruturantes do Projeto



1.2 - DEFINIR PROVEDOR DO ALIAS NEGOCIAR CONTRATO COM YELLOW PEPPER

Detalhamento da Abordagem



Principais atividades

- Apoiar a revisão técnica do contrato com o gestor do alias
- Solicitar à Yellow Pepper o envio das certificações técnicas realizadas pelas matrizes dos bancos peruanos (BBVA e Scotiabank) a fim de confirmar processo realizado
- Visitar operações de P2P de Peru a fim de:
 - Entender processo de auditoria e certificações técnicas
 - Confirmar funcionalidades da solução em países já implantados
 - Capturar lições aprendidas, aceleradores para implantação
 - Negociar presencialmente o contrato final
- Prestar suporte no kick off com equipe completa da Yellow Pepper para alinhamento de expectativas e combinar modelo de trabalho
- Definir, junto com fornecedor do Alias, o modelo de implantação (formato da metodologia ágil), prazos por sprints, envolvidos em cada etapa e rotinas de testes



Principais Produtos

- Revisão técnica do contrato
- Relatório de entrevistas com matrizes dos bancos peruanos
- Kick Off interno com gestor do Alias
- Definição do modelo de trabalho



Premissas

- Disponibilidade das empresas do Peru para abertura de agenda
- Não está previsto negociação comercial
- Não está previsto no escopo qualquer suporte e/ou consultoria jurídica e regulatória.



**Projeto FAST
PRE WORKSHOP
P2P / P2M ABECS
19 de Fevereiro de 2020**

accenturestrategy

AGENDA

Pagamentos Instantâneos – Tendência Mundial

Situação do Mercado Brasileiro

Solução Abecs

Cronograma e Roadmap

Ações de Curto Prazo e Próximos Passos

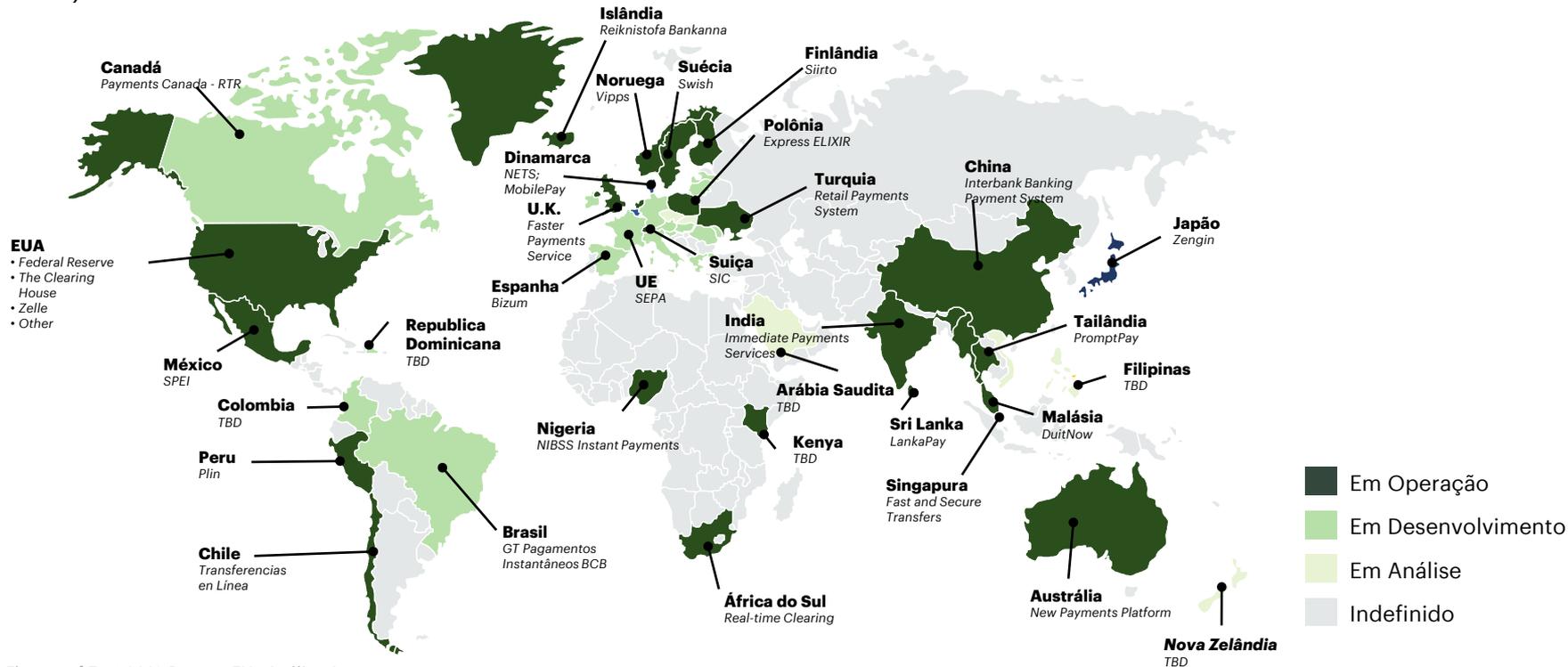


OS PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS JÁ SÃO UMA REALIDADE AO REDOR DO MUNDO

Panorama Global de Pagamentos Instantâneos

Plataformas de Pagamentos Instantâneos Bancárias

(Fev 2020)



PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS É UMA TENDÊNCIA GLOBAL E MERCADOS INTERNACIONAIS DEMONSTRAM HAVER DIFERENTES FORMATOS

Exemplos de Modelos de Pagamentos Instantâneos Globais

INFRAESTRUTURA BANCÁRIA

Modelo estabelecido a partir de órgãos reguladores e/ou consórcios bancários

Objetivo: estimular novos modelos com soluções mais baratas aos bancos, lojistas e consumidores



INFRAESTRUTURA DE BANDEIRAS

Modelo desenvolvido a partir do trilho de pagamentos existente de bandeiras (Visa / Mastercard)

Objetivo: acelerar adoção pagamentos instantâneos com tecnologias testadas ► **TIME TO MARKET**



WALLETS

Modelo criado por empresas fora de pagamentos e startups para facilitar a experiência P2P

Objetivo: explorar públicos e demandas não atendidas pelas soluções existentes no mercado



Impacto dos Pagamentos Instantâneos para cadeia de pagamento Global:

- Podem gerar **novas receitas** com pagamentos em **500 bilhões de dólares até 2025**
- Podem **tirar até 280 bilhões de dólares dos incumbentes** que não investirem

*Considera contas de pagamentos

Fonte: Accenture Research; Análise Accenture

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

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

Volumetrias Internacionais

Tempo de Operação

Penetração na População

Valor Transacionado

Volume Transacionado



3 Anos

11%

USD\$ 187 B

743 M



12 Anos

46%

USD\$ 1.188 B

2.043 M



5 Anos

63%

USD\$ 5,5 B

58 M



7 Anos

73%

USD\$ 20,5 B

300 M



7 Anos

39%

USD\$ 16.000 B

365.000 M



2 Anos

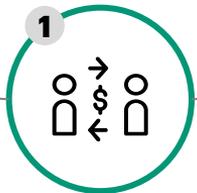
27%

USD\$ 46 B

74 M

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

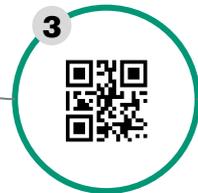
Evolução das Soluções



Em geral, as soluções são lançadas com funcionalidades P2P...



..na sequência, soluções evoluíram para P2M com foco no comércio on-line...



...havendo casos de transações através do QR Code...



...providenciando inclusive pagamentos do governo



NO INÍCIO DE SUA OPERAÇÃO, ALGUMAS PLATAFORMAS INTERNACIONAIS ENCONTRARAM DIFICULDADES

Problemas Enfrentados no Início da Plataforma



Alto volume de **fraudes**:

- Fraudadores criavam contas Zelle associadas a conta bancária de diferentes pessoas e **retiravam dinheiro das contas**
- Fraude era possível uma vez que as pessoas informavam o **código que recebiam no celular** para fraudadores que se passavam por agentes bancários



Elevado volume de **fraudes**:

- Fraudadores pedem aos clientes que compartilhem informações pessoais (ex.: senha única de registro UPI) e **utilizam esses dados para criar um novo ID de endereço de pagamento virtual (VPA)** para sua conta e definir um MPIN para fazer as transações



Incompatibilidade entre padrões de mensageria:

- Bancos Tailandeses operam usando padrão de mensageria **ISO 8583** enquanto Vocalink é nativo em **ISO 20022**
- Problemas com sistema de 'tradução' entre padrões de mensageria gerou problemas de segurança na plataforma



Integração entre entidades diretas e indiretas

- Vazamento de dados por conta de uma **vulnerabilidade no sistema de uma entidade indireta** que estava conectada ao gateway de uma entidade direta (Causcal Bank)

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

Conclusões do Benchmark



MODELOS

HÁ UMA CONVIVÊNCIA DOS 3 MODELOS (WALLETS, BANCOS E BANDEIRAS) NOS MERCADOS ANALISADOS



MERCADOS

ÁSIA E EUROPA SÃO OS PRINCIPAIS MERCADOS DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS



EVOLUÇÃO DAS SOLUÇÕES

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



ADOÇÃO

VOLUMETRIAS APONTAM QUE A SOLUÇÃO DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS É RAPIDAMENTE ADOTADA PELA POPULAÇÃO

Considerações ao Mercado Brasileiro



- É possível obter sucesso com **diferentes soluções de pagamento**
- Existem oportunidades de **integração de diferentes soluções** para tornar a experiência do usuário ainda mais simples e fluida

- Existem oportunidades para **novas soluções de pagamento** em países em desenvolvimento, de forma a **acompanhar o mercado global**

- 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

- A busca por mais **praticidade** pelas pessoas consolida um **panorama positivo** para o lançamento de soluções de pagamentos instantâneos no país

AGENDA

Pagamentos Instantâneos – Tendência Mundial

Situação do Mercado Brasileiro

Solução Abecs

Cronograma e Roadmap

Ações de Curto Prazo e Próximos Passos



NO BRASIL, DIVERSOS PLAYERS CONCORREM PARA FORNECER SOLUÇÕES DE PAGAMENTO INSTANTÂNEO

Modelos de Pagamentos P2P no Brasil



PIX - Solução de **PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS** do BCB, que viabiliza transações **CONTA A CONTA**



WALLETS

Soluções para **TRANSFERÊNCIAS DE FUNDOS** entre pessoas ou pagamentos de estabelecimentos que ocorrem **DENTRO DO AMBIENTE DAS WALLETS**



FAST - solução em desenvolvimento para viabilizar **TRANSAÇÕES P2P** e futuramente transações P2M

O **PIX** (solução do BCB) viabiliza **PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS CONTA A CONTA** e será totalmente desenvolvida e operacionalizada exclusivamente pelo Banco Central

Principais Características



Redução do dinheiro
em espécie



Disponibilidade dos
fundos **24x7**



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



Irrevogável
no P2P



Previsão de **garantias**



Democrática e aberta
(fintechs, varejo, etc.)



Liquidação bruta
em tempo real

WALLETS



“Solução Digital para atender todos os tipos de públicos”

- **Cash in:** Cartão crédito ou transferências
- **Cash out:** saque ATM ou transferência bancária



“Pagamentos com facilidade, descontos e claro, cashback”

- **Cash in:** Cartão crédito, boleto, transferências, Lojas Americanas¹
- **Cash out:** transferências (Picpay), Não disponível (AME)



P2P
transfer

QR
code



recarga
celular

pagament
o contas



“Serviços financeiros de forma ágil e simples”

- **Cash in:** Boleto, lotéricas (Mercado Pago), transferências
- **Cash out:** saque ATM (Pagbank) ou transferência bancária



“Ajudamos você em tudo, até nos pagamentos =D”

- **Cash in:** ECs credenciados, boleto, Cartão crédito, transferências
- **Cash out:** Não disponível



WALLETS – O ARCO COMPETITIVO TORNA-SE MAIS COMPLEXO

COMPETIDORES DIRETOS

- Volume transacionado (2018): USD 389 MM
- Volume transacionado (3º trimestre 2019): USD 7,6 Bi

magalu



COMPETIDORES EXPERIENCIAIS



Experiências que desafiam os padrões estabelecidos da indústria

COMPETIDORES PERCEPTUAIS



Uber

Revolut

N26



Marcas que mudam as expectativas dos consumidores

SOLUÇÃO ABECS



A solução P2P da Abecs é suportada pela infraestrutura já existente na indústria de pagamentos

Emissores

Bandeiras

Adquirentes

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS



INCLUSIVA



ABERTA



INTEROPERÁVEL



SIMPLES



COMPLEMENTAR

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

Experiência

Casos de usos em múltiplos dispositivos já certificados

Segurança

Segurança transações irrevogáveis P2P

Multiprodutos

Segurança adicional para pagamentos tradicionais

Auto-regulação

Múltiplos métodos de pagamentos integrados

Interoperabilidade

Associados com cobertura expressiva do mercado nacional

Mecanismos de auto-regulação e interoperabilidade

Canais

- POS / TEF
- QR Code
- Wallets
- Wearables
- ...

Solução P2P



Emissores

Bandeiras

- Interoperável
- Escalável
- Seguro
- Democrático

Adquirentes

Processadora

Meios de Pagamento

- Débito
- Crédito
- Pré-pago
- Crediário

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** (1 : n)



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)

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



AGENDA

Pagamentos Instantâneos – Tendência Mundial

Situação do Mercado Brasileiro

Solução Abecs

Cronograma e Roadmap

Ações de Curto Prazo e Próximos Passos



O QUE FIZEMOS ATÉ AGORA...



QUATRO MACRO DIRECIONADORES NORTEARAM O DESENHO DA SOLUÇÃO

Direcionadores do Projeto



SIMPLES

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



RÁPIDA

DISPONIBILIZAÇÃO DA PLATAFORMA NO 1º SEMESTRE 2020



SEGURA

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



EVOLUTIVA

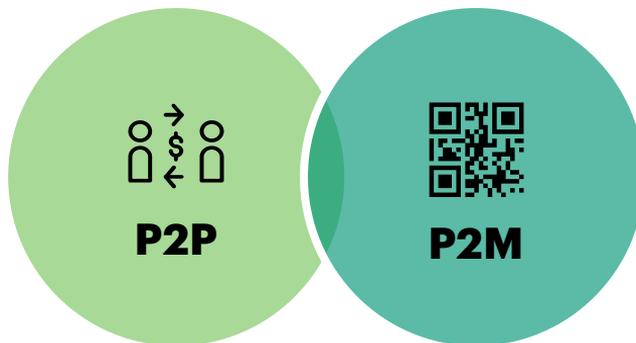
ARQUITETURA ROBUSTA PARA SUPORTAR CRESCIMENTO, NOVAS VOLUMETRIAS E CASOS DE USO FUTUROS

O PROJETO TEVE COMO FOCO HABILITAR TRANSAÇÕES P2P E AVALIAR CENÁRIOS PARA P2M

Escopo do Projeto

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

Frentes do Projeto

Proposta de Valor

Discutir funcionalidades e regras ao usuário

Governança

Avaliar alternativas para estruturar o consórcio

Tecnologia

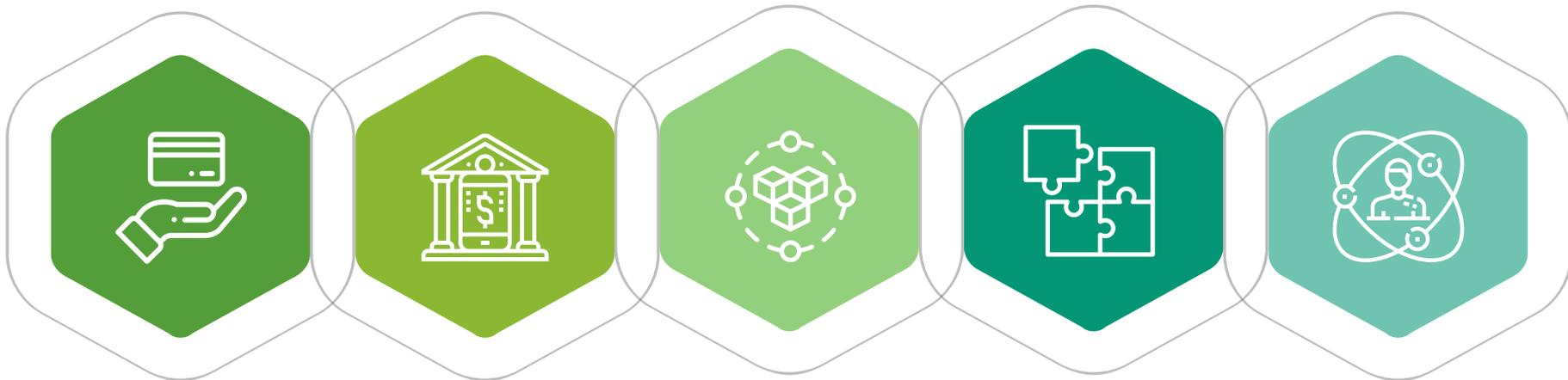
Desenhar a arquitetura e definir fornecedor do Alias

Modelo de Negócio

Propor modelo de remuneração p/ transações

A SOLUÇÃO DE PAGAMENTOS DA ABECS SERÁ ABERTA E INTER-OPERÁVEL, PERMITINDO TRANSAÇÕES DO PÚBLICO DESBANCARIZADO

Proposta de Valor da Solução da Abecs



INCLUSIVA

Transações via cartão de **crédito, débito e pré-pago**

ABERTA

Permite qualquer IF ou IP (**wallets, fintechs, bancos**)

INTEROPERÁVEL

Possibilita transações de **diferentes trilhos**

COMPLEMENTAR

Convive com demais soluções do mercado

SIMPLES

Oferece **experiência intuitiva** ao usuário

Fundos

Acessíveis

Seguros

Triviais

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

O QUE É SER FAST?



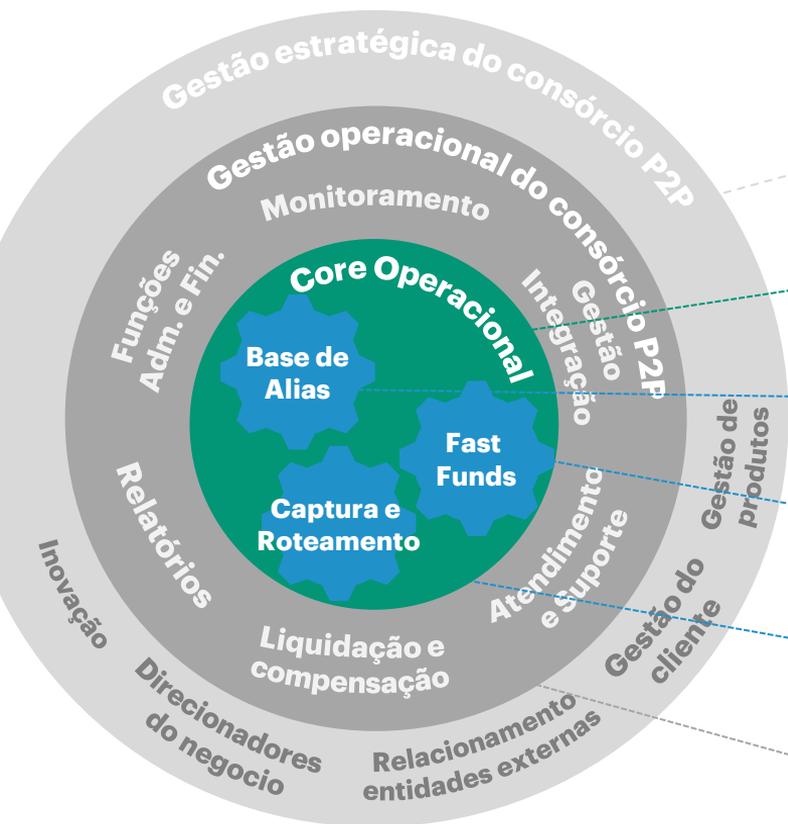
O P2P SERÁ COMPOSTO POR MODELO DE TARIFA FIXA, EVOLUTIVO PARA O USO DO CRÉDITO E INTEROPERÁVEL COM OUTROS ARRANJOS

Funcionalidades P2P

	P2P – MVP	P2P – Regime	
Alias	 E-mail	 Celular	 CPF
Modelo de pagamento	 Débito	 Pré-pago	 Crédito à Vista
Fluxo Transacional	Transações Irrevogáveis		
Inter-operabilidade	Cartão ↔ Cartão	Cartão ↔ Cartão	Cartão ↔ BCB Wallet
Modelo de Negócio	Tarifa Fixa		
Participantes	Aberto para qualquer empresa		
	 Entidades Diretas	 Entidades Indiretas	

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

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 consórcio 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 AB ECS 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)

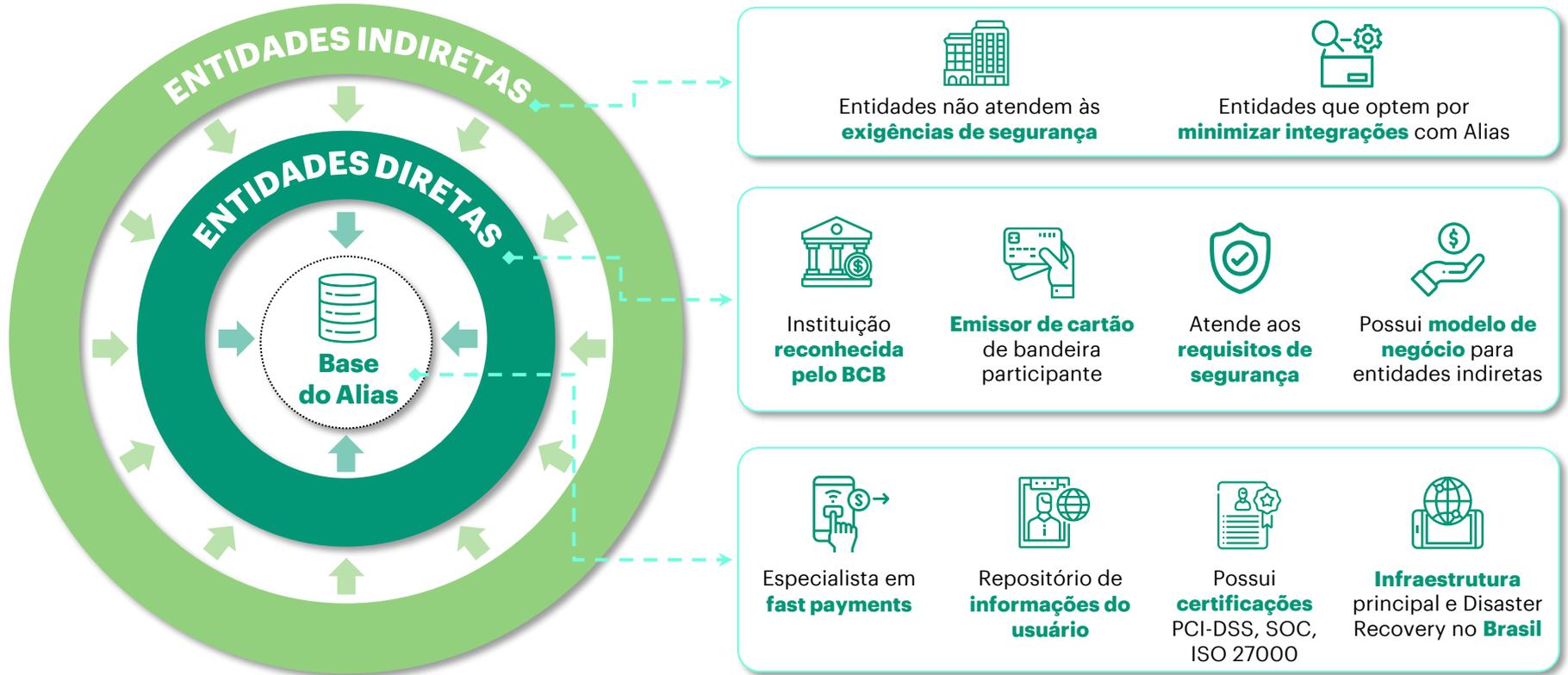
Gestor do Alias

Gestão operacional do consórcio P2P

Gestão e funções adicionais para garantir a operação do arranjo

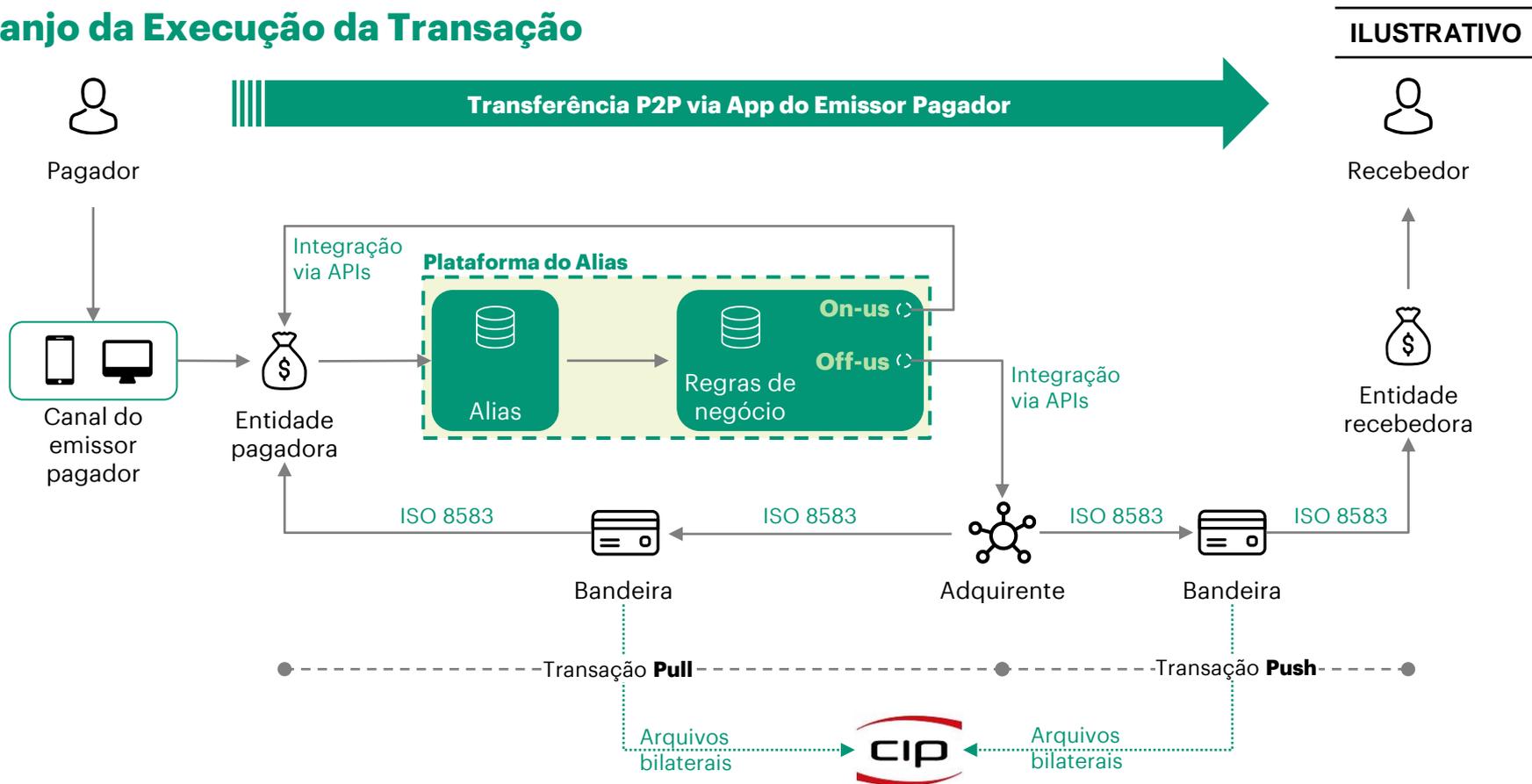
A INTEGRIDADE DO ALIAS SERÁ MANTIDA PELAS ENTIDADES DIRETAS QUE ATENDERÃO AOS REQUISITOS MÍNIMOS DE SEGURANÇA

Modelo de Relacionamento entre Entidades



AS FUNÇÕES DE CADA PARTICIPANTE SÃO SIMILARES AS EXECUTADAS NAS CADEIAS DE PAGAMENTOS ATUALMENTE

Arranjo da Execução da Transação



ATIVOS EXISTENTES NA INDÚSTRIA DE PAGAMENTOS SERÃO UTILIZADOS PARA APORTAR ROBUSTEZ E AGILIDADE NO LANÇAMENTO DA SOLUÇÃO

Escopo Previsto da Solução



Fonte: Suporte da Accenture na construção do modelo P2P Abecs
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

Novo Componente Core Operacional Serviços da Indústria Produtos oferecidos

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

Deteção

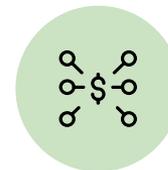


Score de fraude da Bandeira (para pull e push) com recomendação de aprovação / negação

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

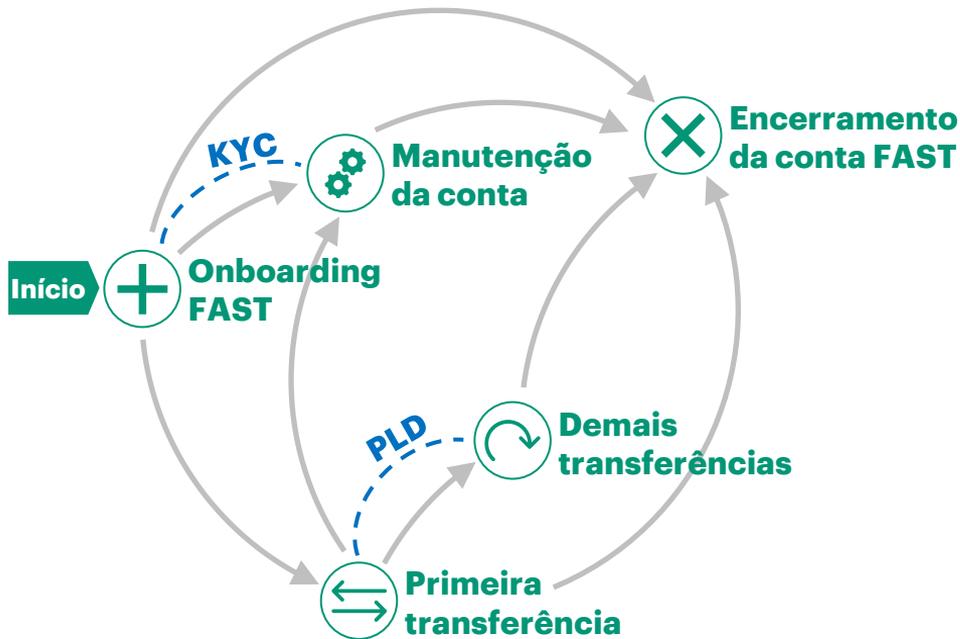


Recuperação sob responsabilidade da Entidade Direta pagadora da transação (similar à transações de DOC e TED)

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

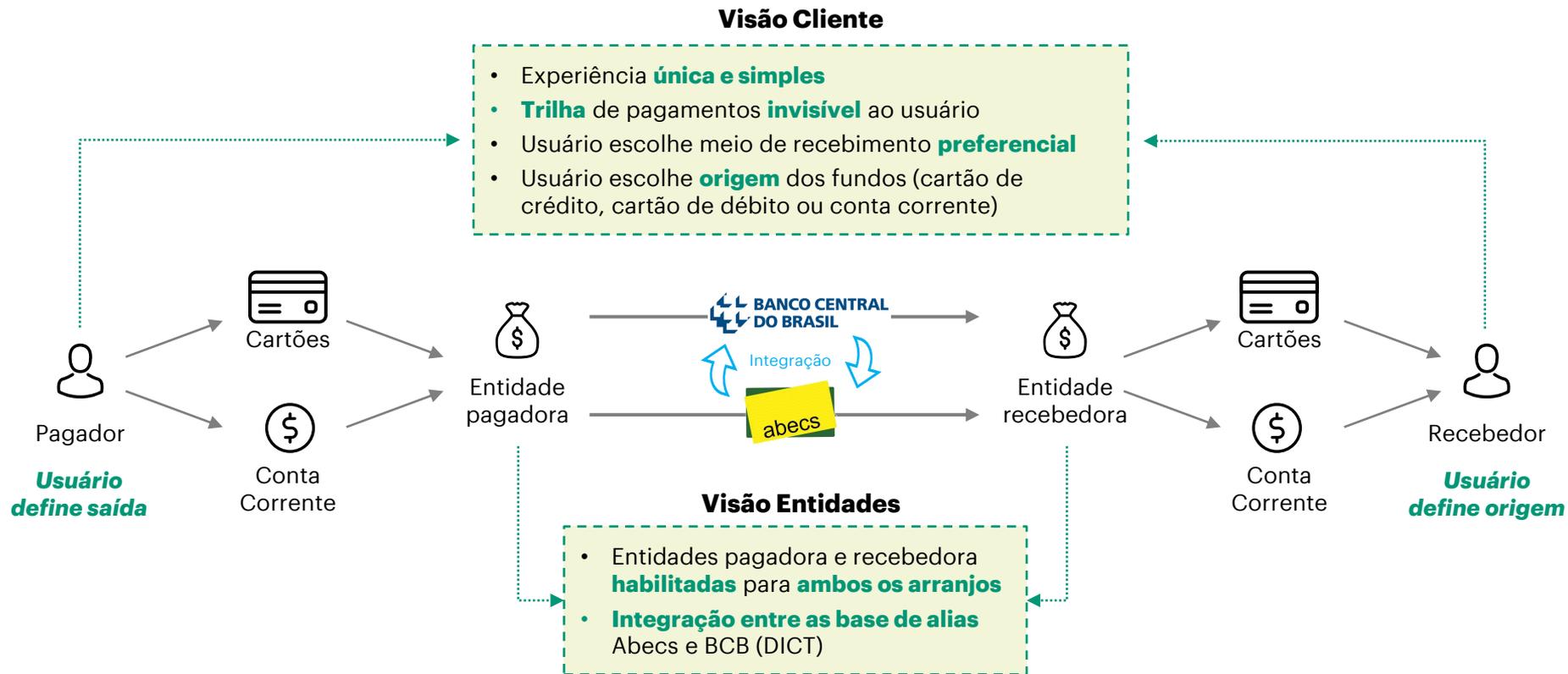
O CLIENTE DECIDIRÁ A ORIGEM E RECEBIMENTO PADRÃO DOS FUNDOS, PERMITINDO UMA VISÃO AGNÓSTICA DE QUAL ARRANJO SERÁ USADO

Convivência entre os Arranjos (Partida)



O CLIENTE DECIDIRÁ A ORIGEM E RECEBIMENTO PADRÃO DOS FUNDOS, PERMITINDO UMA VISÃO AGNÓSTICA DE QUAL ARRANJO SERÁ USADO

Interoperabilidade entre os Arranjos (Regime)



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)

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

Modelo de Negócio – P2M



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



Racional



Proposta de Valor



Estratégia

- **Baixa atratividade de pagamentos instantâneos para grandes emissores** sem a evolução para o P2M
- **Defender a participação da indústria** de cartões em pagamentos eletrônicos e evitar a canibalização do mercado tradicional
- **Posicionar a indústria de cartões** para capturar novos mercados (dinheiro e boleto) e novos casos de uso (M2P, M2M, P2G, B2G)

- **Solução integrada** que inclui crédito, débito e pré-pago
- **Instantâneo no P2M para débito**
- **Crédito nas mesmas condições** atuais de mercado

- **Flexibilizar o modelo de precificação do débito P2M para tarifa fixa** por transação em mercados mais atrativos para a solução
- **Manter as tarifas praticadas atualmente no débito** para mercados com menor atratividade para pagamentos instantâneos

AGENDA

Pagamentos Instantâneos – Tendência Mundial

Situação do Mercado Brasileiro

Solução Abecs

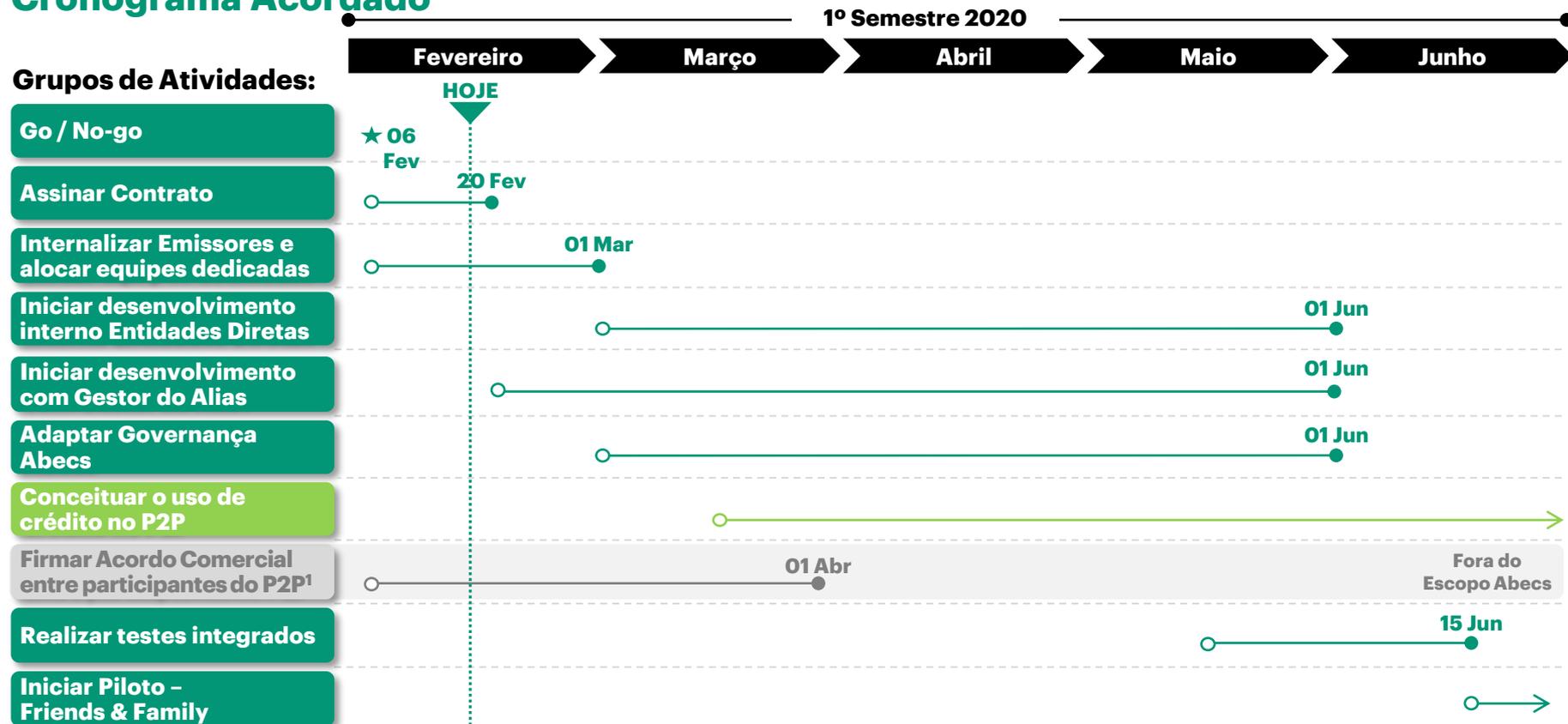
Cronograma e Roadmap

Ações de Curto Prazo e Próximos Passos



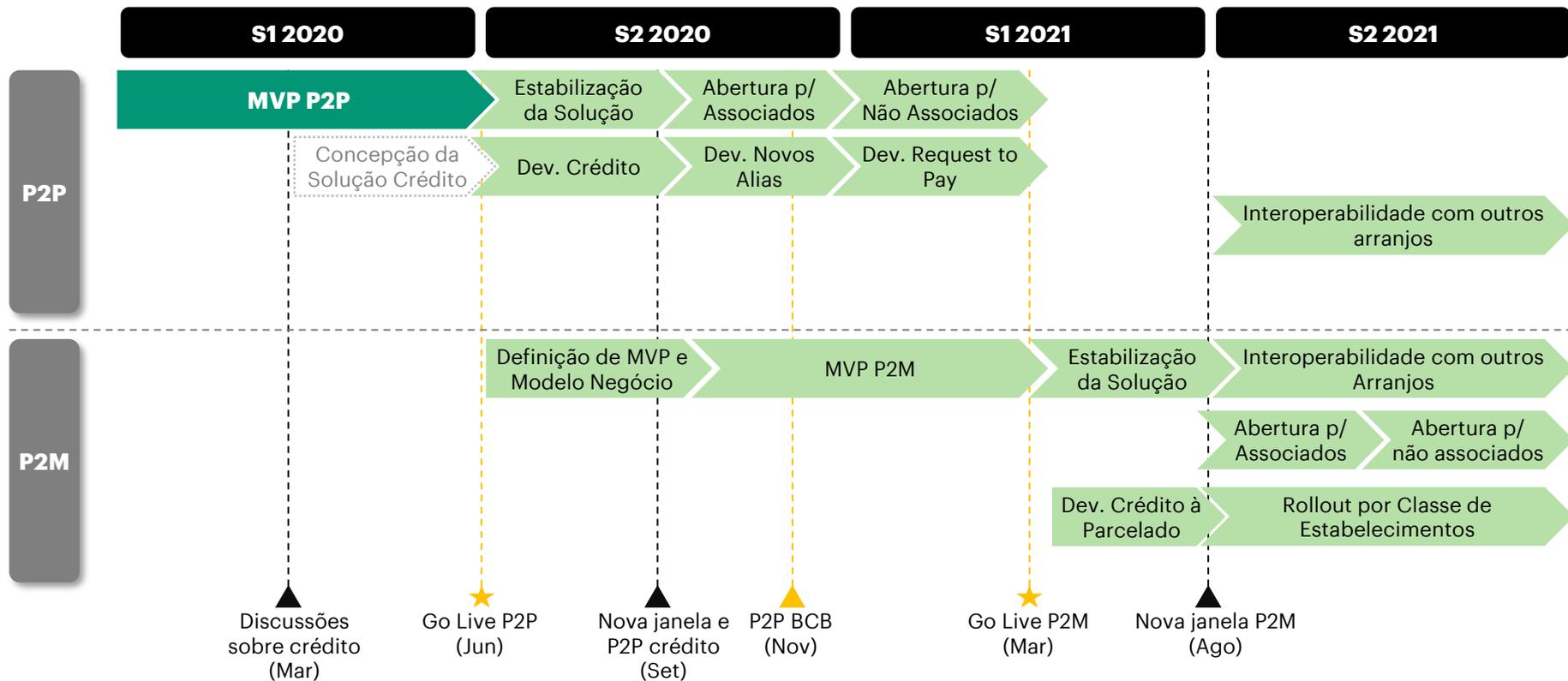
COM O OBJETIVO DE DAR CONTINUIDADE AO DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO P2P O CRONOGRAMA ACORDADO PREVÊ NOVAS ATIVIDADES

Cronograma Acordado



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



AGENDA

Pagamentos Instantâneos – Tendência Mundial

Situação do Mercado Brasileiro

Solução Abecs

Cronograma e Roadmap

Ações de Curto Prazo e Próximos Passos



PARA VIABILIZAR A SOLUÇÃO, CADA PARTICIPANTE DEVE CUMPRIR ALGUNS REQUISITOS MÍNIMOS

Responsabilidades por Participante



ENTIDADES EMISSORAS

- Customização do app para suportar solução FAST
- Revisão de regras de segurança (fatores de autenticação)
- Customização de mensagens (confirmação da transação, erros)
- Estabelecimento do modelo de integração (API, ISO 8583)
- Adaptação de controles internos
- Credenciamento da solução Alias



BANDEIRAS

- Revisão de arquivos bilaterais com a CIP



ADQUIRENTES

- Preparação para load balancing (latência)
- Preparação para integrar com modelos *fast funds* das bandeiras

PRÓXIMOS PASSOS

2 DE MARÇO

Publicação dos Requisitos Técnicos

SEMANA DE 2 MARÇO

Workshop para Detalhamento dos Requisitos

ATÉ 13 DE MARÇO

Coleta de Feedbacks

ATÉ 20 DE MARÇO

Visão de Prontidão e Cronograma



THAT IS ALL, FOLKS!



**Projeto FAST
PRE WORKSHOP
P2P / P2M ABECS
19 de Fevereiro de 2020**

accenturestrategy

1.2 - DEFINIR PROVEDOR DO ALIAS NEGOCIAR CONTRATO COM YELLOW PEPPER

Detalhamento da Abordagem



Principais atividades

- Apoiar a revisão técnica do contrato com o gestor do alias
- Solicitar à Yellow Pepper o envio das certificações técnicas realizadas pelas matrizes dos bancos peruanos (BBVA e Scotiabank) a fim de confirmar processo realizado
- Visitar operações de P2P de Peru a fim de:
 - Entender processo de auditoria e certificações técnicas
 - Confirmar funcionalidades da solução em países já implantados
 - Capturar lições aprendidas, aceleradores para implantação
 - Negociar presencialmente o contrato final
- Prestar suporte no kick off com equipe completa da Yellow Pepper para alinhamento de expectativas e combinar modelo de trabalho
- Definir, junto com fornecedor do Alias, o modelo de implantação (formato da metodologia ágil), prazos por sprints, envolvidos em cada etapa e rotinas de testes



Principais Produtos

- Revisão técnica do contrato
- Relatório de entrevistas com matrizes dos bancos peruanos
- Kick Off interno com gestor do Alias
- Definição do modelo de trabalho



Premissas

- Disponibilidade das empresas do Peru para abertura de agenda
- Não está previsto negociação comercial
- Não está previsto no escopo qualquer suporte e/ou consultoria jurídica e regulatória.

PARA CONTINUIDADE É NECESSÁRIO O ALINHAMENTO DE PRAZOS PROPOSTOS E O COMPARTILHAMENTO DE DADOS PARA GESTÃO

Definições e Propostas Necessárias



**Proposta de Metodologia e
Priorização de Entregas**

Proposta de metodologia de desenvolvimento juntamente com uma primeira visão das entregas esperadas (com uma proposta de priorização)



Requisição de informação

Listagem de informações requeridas de cada participante para continuidade do processo de desenvolvimento

PARA CONTINUIDADE É NECESSÁRIO O ALINHAMENTO DE PRAZOS PROPOSTOS E O COMPARTILHAMENTO DE DADOS PARA GESTÃO

Definições e Propostas Necessárias



**Proposta de Metodologia e
Priorização de Entregas**

Proposta de metodologia de desenvolvimento juntamente com uma primeira visão das entregas esperadas (com uma proposta de priorização)



Requisição de informação

Listagem de informações requeridas de cada participante para continuidade do processo de desenvolvimento

A METODOLOGIA ÁGIL APRESENTA UMA TRANSFORMAÇÃO SIGNIFICATIVA NO MODELO OPERACIONAL DE UMA ENTIDADE

Implicações para o Modelo Tradicional



MINDSET TRADICIONAL

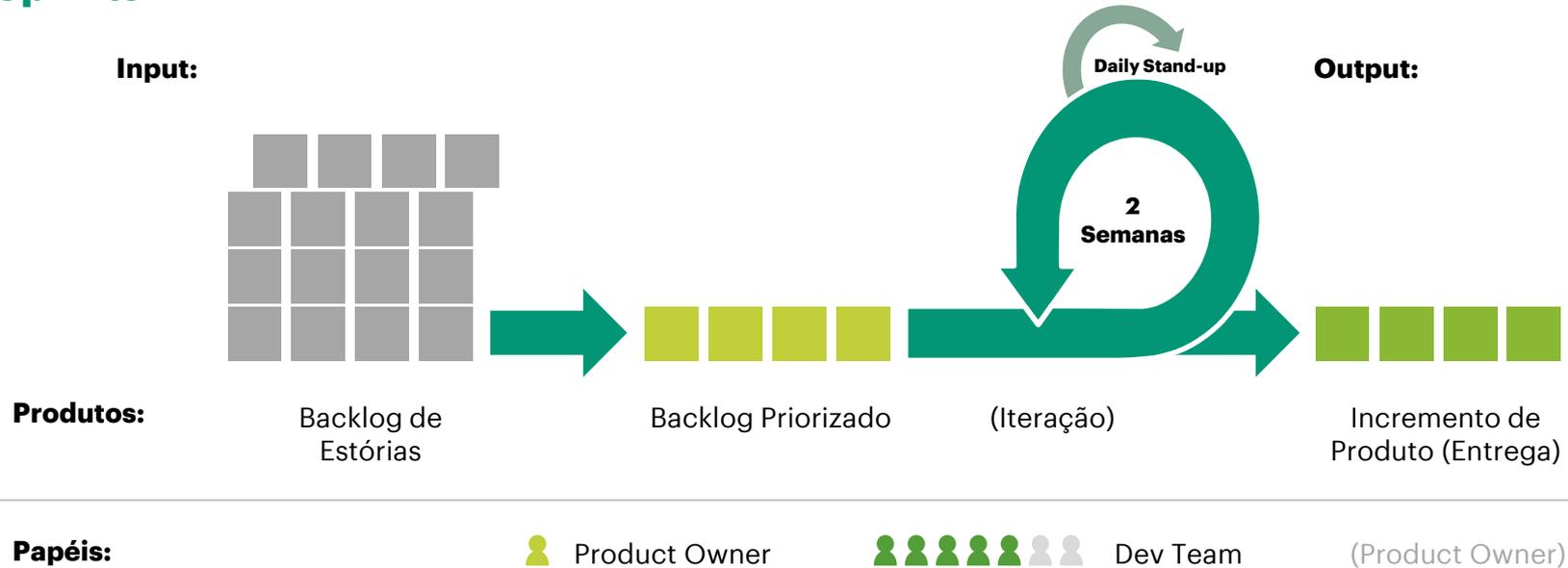
MINDSET ÁGIL

Equipes organizadas por função	Foco	Equipes organizadas por fluxo de valor
Participação limitada do negócio	Engajamento	Funções do negócio incorporadas nas equipes
Duração da equipe limitada a um projeto	Duração	Equipes persistentes com lista de pendências em andamento
Recursos isolados, especializados em suas funções	Especialização	Recursos colaborativos especializados em habilidades multifuncionais
Comunicação limitada entre funções	Comunicação	Comunicação diária entre funções
Equipes são trazidas para o trabalho	Trabalho	O trabalho é trazido para a equipe

ENTREGAS DE TECNOLOGIA SÃO FEITAS POR TIMES PEQUENOS, MISTOS E AUTÔNOMOS QUE TRABALHAM COM PAPEIS SIMPLES



Sprints



- ✓ Alternativa ao desenvolvimento **sequencial tradicional**
- ✓ Gerenciado e planejado pela **metodologia Scrum**, na qual os projetos são divididos em ciclos chamados de **Sprints**, que representa uma janela de tempo na qual um conjunto de atividades devem ser executadas
- ✓ **Viabiliza** a entrega com o conceito **Minimum Viable Product (MVP)** para entregas incrementais

PROPOSTA DE ENTREGAS A SEREM PRIORIZADAS NO DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO ABECS

Propostas de Entregas até a Fase 1

SUGESTÃO



	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	
Aplicação	<p>Cadastro</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicação com solução de Alias • Cadastro de informações em ambiente PCI • Integração criptografada com base de Alias 		<p>Envio de fundos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integração com APIs da solução de Alias • Transação off-us • Seleção de adquirentes com load balancing 					
	<p>Manutenção de conta</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ambiente de manutenção da conta • Alteração de cartões e informações no alias • Remoção de cartões e contas de alias 		<p>Extrato</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adaptação do extrato existente • Geração de extrato segregado FAST 					
Negócios e suporte	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilização de equipes técnicas e de negócios • Desenho e concepção das telas e UX 	<ul style="list-style-type: none"> • Avaliação da prontidão para uso do crédito (junto das bandeiras) • Homologação da solução de alias • Avaliação da infraestrutura existente 	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptação de reportes e relatórios 	<ul style="list-style-type: none"> • Geração das mensagens de erros • Primeira etapa de testes integrados 				
					<p>Friends & Family</p> <p>+</p> <p>Testes e correções</p> <p>+</p> <p>Backlog de funcionalidades (para fase 1)</p>		<p>Potencial extensão do Friends & Family</p>	

PARA CONTINUIDADE É NECESSÁRIO O ALINHAMENTO DE PRAZOS PROPOSTOS E O COMPARTILHAMENTO DE DADOS PARA GESTÃO

Definições e Propostas Necessárias



**Proposta de Metodologia e
Priorização de Entregas**

Proposta de metodologia de desenvolvimento juntamente com uma primeira visão das entregas esperadas (com uma proposta de priorização)



Requisição de informação

Listagem de informações requeridas de cada participante para continuidade do processo de desenvolvimento

PRÓXIMOS PASSOS

Estimativas Necessárias para o Desenvolvimento



Prazo

Estimativa de prazo para implementação considerando as alterações apresentadas:

1. Novas telas no aplicativo do banco e do cartão (quando existente)
2. Novas funcionalidades a serem oferecidas para o cliente



Esforço

Estimativa de esforço para implementação considerando:

1. Estimativa de prazo informada
2. Número de áreas e capacidades que este projeto vai demandar de sua empresa
3. Concorrência de recursos com outros projetos em andamento



Plano de Infraestrutura

Planejamento da infraestrutura disponível para execução desta solução, considerando:

1. Estimativa de volume de transações para o próximo ano
2. Desenvolvimento natural da infraestrutura existente

1.2 - DEFINIR PROVEDOR DO ALIAS AVALIAR ÚLTIMA PROPOSTA DA VOCALINK

Detalhamento da Abordagem



Principais atividades

- Enviar pontos necessários de ajuste da proposta da Vocalink para adequação dos requisitos solicitados originalmente na RFP do Gestor do Alias
- Avaliar proposta técnica e comercial atualizada da Vocalink
- Emitir parecer sobre evolução do processo da Vocalink desde o início da RFP (em 20/dez/19) até a última proposta a ser recebida, avaliando a aderência da solução em relação a:
 - Arquitetura desenhada para o P2P Abecs
 - Atendimento dos prazos do 1º semestre
 - Atendimentos dos requisitos funcionais e não funcionais
 - Atendimento aos testes de stress solicitados (PoC)



Principais Produtos

- Pontos necessários de ajuste
- Parecer de aderência técnica da Vocalink comparativa desde o início do processo de RFP



Premissas

- Não estão previstas negociações contratuais e/ou comerciais com Vocalink

O FOCO DE HOJE SERÁ OS TEMAS RELACIONADOS AO CONTRATO COM FORNECEDOR

Tópicos da Contratação do Fornecedor



Contrato com fornecedor

Suporte à negociação e geração do contrato de contratação da solução de pagamentos da Abecs



Definição do parceiro de Alias

- Recapitulação da solução escolhida
- Avaliação detalhada da solução escolhida
- Revisão da solução não escolhida como opção de contingência



Redação do contrato e negociação

- Revisão do contrato preliminar entregue na RFP

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

O CONJUNTO DAS AVALIAÇÕES POSICIONA A YELLOWPEPPER A FRENTE DA VOCALINK

Recomendação



3,2



Avaliação Técnica



Principais Destaques



Pontos de Atenção

- ↑ 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 os adquirentes. Desvio do modelo proposto
- ↓ Complexidade para uso da ISO 8583

Recomendação



4,5

- ↑ 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

O FOCO DE HOJE SERÁ OS TEMAS RELACIONADOS AO CONTRATO COM FORNECEDOR

Tópicos da Contratação do Fornecedor



Contrato com fornecedor

Suporte à negociação e geração do contrato de contratação da solução de pagamentos da Abecs



Definição do parceiro de Alias

- Recapitulação da solução escolhida
- Avaliação detalhada da solução escolhida
- Revisão da solução não escolhida como opção de contingência



Redação do contrato e negociação

- Revisão do contrato preliminar entregue na RFP

RECOMENDAMOS AÇÕES DE PREVENÇÃO E MITIGAÇÃO DE RISCOS NUMA POSSÍVEL NEGOCIAÇÃO COM A YELLOWPEPPER

Fatores Críticos de Sucesso com a YellowPepper



- 1** Realizar **última rodada de negociação**, a fim de garantir o melhor preço para a solução e reduzir custo de investimento para integração com adquirentes
- 2** Contemplar em contrato possibilidade de **assumir o código da plataforma** brasileira em caso de falência e **eventuais penalizações caso** a YellowPepper não cumpra o cronograma proposto
- 3** **Cláusula de “non compete”** considerando potenciais aquisições (se mantendo uma empresa apartada, com escritórios fisicamente separados, com CNPJ distintos), e 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 e **visitar as operações** no Peru e/ou Colômbia e **os escritórios** da YellowPepper
- 5** **Período de quarentena de colaboradores YellowPepper** para contratação de qualquer entidade participante do consórcio

A VOCALINK PRECISA REVER ELEMENTOS DA SUA PROPOSTA PARA PODER SER CONSIDERADA UMA OPÇÃO VIÁVEL PARA ABECS

Pontos que Necessitam de Revisão da Vocalink

- 1 Revisão do MVP** para contemplar todas as funcionalidades exigidas e incluir integração de todas as entidades emissoras e adquirentes com a solução do Alias (emissores e adquirentes não devem se integrar)
- 2 Revisão do end-state da solução** para inclusão do adquirente e exclusão da Mastercard como intermediário entre solução de Alias e soluções de Fast Funds das bandeiras
- 3 Ajuste na estrutura do Alias** para que seja capaz de resolver as informações de identificação do usuário (e-mail ou telefone) em um CPF e realize a transação de acordo com a credencial de pagamento padrão
- 4 Revisão do pricing** para que este inclua os custos de todos os componentes necessários para a operação do end-state (MAPS, IPS e MPS)
- 5 Revisão do cronograma de implementação**, com go-live da solução no início do Q3-2020
- 6 Descrição de mudanças a serem realizadas na implementação do projeto** para cumprimento do deadline
- 7 Descrição do time dedicado para implementação e operação da solução** (número de FTEs, papéis e responsabilidades, FTEs em território brasileiro)
- 8 Descrição funcional de cada uma das APIs da plataforma**
- 9 Detalhamento do esforço para customização** dos requisitos definidos como “fora do escopo da plataforma” (na resposta da RFP)

1.2 - DEFINIR PROVEDOR DO ALIAS AVALIAR ÚLTIMA PROPOSTA DA VOCALINK

Detalhamento da Abordagem



Principais atividades

- Enviar pontos necessários de ajuste da proposta da Vocalink para adequação dos requisitos solicitados originalmente na RFP do Gestor do Alias
- Avaliar proposta técnica e comercial atualizada da Vocalink
- Emitir parecer sobre evolução do processo da Vocalink desde o início da RFP (em 20/dez/19) até a última proposta a ser recebida, avaliando a aderência da solução em relação a:
 - Arquitetura desenhada para o P2P Abecs
 - Atendimento dos prazos do 1º semestre
 - Atendimentos dos requisitos funcionais e não funcionais
 - Atendimento aos testes de stress solicitados (PoC)



Principais Produtos

- Pontos necessários de ajuste
- Parecer de aderência técnica da Vocalink comparativa desde o início do processo de RFP



Premissas

- Não estão previstas negociações contratuais e/ou comerciais com Vocalink

1.3 - MOBILIZAR PARTICIPANTES DETALHAR REQUISITOS TÉCNICOS

Detalhamento da Abordagem (1/2)



Principais atividades

- Solicitar especificações técnicas detalhadas de integração da Yellow Pepper junto **aos Emissores** para o MVP do P2P
- Solicitar especificações técnicas detalhadas de integração da Yellow Pepper junto **aos Credenciadores** para o MVP do P2P
- Escrever **especificação técnica e funcional necessária do MVP do P2P para os Emissores** desenvolverem internamente e/ou se conectarem com Yellow Pepper
- Escrever **especificação técnica e funcional necessária do MVP do P2P para os Credenciadores** desenvolverem internamente e/ou se conectarem com Yellow Pepper
- Enviar especificações aos Emissores e Credenciadores, auxiliando empresas no esclarecimento de dúvidas e revisões necessárias
- Receber retorno dos Emissores e Credenciadores e emitir parecer de prontidão de cada participante e confirmação dos prazos definidos no planejamento
- Definir as atividades conforme requisitos técnicos definidos para Emissores e Credenciadoras para estruturar cronograma detalhado para desenvolvimento e lançamento do MVP em Jun/2020
- Detalhar próximos passos e ações de curto prazo



Principais Produtos

- Especificação técnica do MVP do P2P para Emissores
- Especificação técnica do MVP do P2P para Credenciadores
- Parecer de prontidão dos Emissores e Credenciadores



Premissas

- Envio das especificações técnicas de integrações pela Yellow Pepper
- Resposta dos Emissores e Credenciadores participantes dentro do prazo previsto

INTRODUÇÃO SOLUÇÃO ABECS

REQUISITOS PARA MVP – VISÃO EMISSOR

ATIVIDADES E ÁREAS ENVOLVIDAS

UX – MOBILE BANKING

PREVENÇÃO À FRAUDE

INTEGRAÇÃO COM BASE DE ALIAS

PRÓXIMOS PASSOS



PREVEMOS 5 FRENTES DE TRABALHO PARA A CONSTRUÇÃO DO P2P

Principais Atividades Previstas

NÃO EXAUSTIVO

Frentes de Trabalho	Áreas Envolvidas	P2P – MVP	P2P – Regime
1 Negócios	Produtos Pricing	<ul style="list-style-type: none">Definir regras para MVPAvaliar modelo de negócioModelar (preliminar) o pricing do P2P	<ul style="list-style-type: none">Atualizar pacotes tarifáriosComunicar clientes das mudançasFinalizar modelo de pricing do P2P
2 Front End	Dev. Front End UX	<ul style="list-style-type: none">Adaptar Mobile Banking e Apps Cartões para Cadastro e Transações Fast	<ul style="list-style-type: none">Evoluir P2P (ex.: request to pay, cross border, novos aliases)Adaptar IB para o FAST (opcional)
3 Back End	Arquitetura Dev. Back End	<ul style="list-style-type: none">Integrar Base de Alias e Fast FundsAdaptar legado (ex.: autorizador)Estabelecer integração de tokenização	<ul style="list-style-type: none">Adaptar legado para Internet Banking (opcional)
4 Operações	Operações Prev. Fraude	<ul style="list-style-type: none">Ajustar processos de backoffice (ex.: devolução amigável)Avaliar regras de prevenção à fraude	<ul style="list-style-type: none">Desenhar processos de atendimentoCapacitar áreas de atendimento ao cliente
5 Jurídico & Compliance	Legal Riscos	<ul style="list-style-type: none">N/A	<ul style="list-style-type: none">Avaliar termos e condições da soluçãoAvaliar questões de LGDP e compartilhamento de dados

*Escopo específico à novos desenvolvimentos, não avaliados sustentação da solução

Fonte: Análise Accenture

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

VISÃO MVP

Requisitos de Negócios

RECOMENDAÇÃO

1 Negócios

Direcionador

Utilizar regras atualmente vigentes / adaptar soluções já existentes

Atividades/ Requisitos

Cartões Vigentes

Toda a base de cartões (incluindo múltiplos), não considerando cartões especializados

Limites Transacionais

Limites de até 5 transações por dia (somente para MVP para fins de teste da plataforma)
Em regime ficará a critério de cada emissor

Limites Financeiros

Limites MVP Dde até R\$ 750 (similar à DOC) por transação e R\$ 2.250 por dia (3 transações)
Em regime ficará a critério de cada emissor

Armazenamento do PAN no Alias

Opção 1: Emissor gerar token e enviar para gestor do alias
Opção 2: Gestor alias atuar como token requestor com as bandeiras em nome do Emissor
Opção 3 (não recomendado): Enviar PAN real criptografado

Precificação (débito / pré-pago)

Tarifa referente ao uso do cartão

Precificação (crédito)

Tarifa Variável (similar ao Saque ATM com cartão de crédito)

VISÃO MVP

Requisitos de Front End

RECOMENDAÇÃO

2 Front End

Direcionador

Utilizar **CANAIS** e **REGRAS** existentes dos Emissores (Mobile Banking e/ou Apps Cartões)

Atividades/
Requisitos

Cadastro

Desenvolver nova tela de cadastro FAST
Manter 2FA para qualquer alterações no cadastro (criação, alteração e exclusão)

Transferências

Adaptar telas para inclusão do FAST
Manter 2FA para qualquer alterações no cadastro (criação, alteração e exclusão)

Extrato

Inserir linha de extrato identificando transações FAST

Notificações

Disparar notificações Push e SMS para envio e recebimento de fundos

Mensagens de Erro

Exibir mensagens de erro ao usuário conforme regras

Observação: recomenda-se o uso das regras vigentes de cada emissor para realização das ações citadas

VISÃO MVP

Requisitos de Back End

RECOMENDAÇÃO

3 Back End

Direcionador

Manter conceitos de outras transações (ex.: Cartão não presente) e facilitar integrações

**Atividades/
Requisitos**

Integração Fast Funds

Seguir manual das Bandeiras

Integração com Base do Alias

Integrar a partir de REST APIs (12 APIs no total)

Autorizador

Adaptar regras de transações cartão não presente (seja para débito, crédito ou pré-pago)
ex.: CVV não é informado (possivelmente já testado a partir das soluções Fast Funds)

Relatórios de acompanhamento

Desenvolver relatórios de acompanhamento do uso da solução em seu ambiente (ex. report simplificado em ferramenta de BI)

VISÃO MVP

Requisitos de Operações

RECOMENDAÇÃO

4 Operações

Direcionador

Manter conceitos de outros processos e adaptar o mínimo possível o atendimento ao cliente

Atividades/ Requisitos

Devolução Amigável

Adaptar processos de rastreamento de transações do P2P para casos de fraudes avaliar devolução à outra entidade

Prevenção à Fraude

Validar regras de prevenção à fraude para débito
Avaliar criação de novas regras para transações de crédito

Relatórios de Liquidação

Acompanhamento dos relatórios de transações e contas

Contas Reservas CIP

Revisão do processo e eventual ajuste nos volumes financeiros

Atendimento ao Cliente

Desenhar processos para dúvidas e suporte aos usuários

INTRODUÇÃO SOLUÇÃO ABECS

REQUISITOS PARA MVP – VISÃO EMISSOR

ATIVIDADES E ÁREAS ENVOLVIDAS

UX – MOBILE BANKING

PREVENÇÃO À FRAUDE

INTEGRAÇÃO COM BASE DE ALIAS

PRÓXIMOS PASSOS



FORAM DESENHADOS ALGUNS CENÁRIOS PARA TANGIBILIZAR A EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO AO UTILIZAR A SOLUÇÃO FAST

Cenários de UX

As telas nessa sessão são **ILUSTRATIVAS**, a experiência do usuário deve estar alinhada com a UX de cada um dos emissores



CADASTRO



**ENVIO DE
FUNDOS**



EXTRATO



**MANUTENÇÃO
DE CONTA**



**CENÁRIOS DE
ERRO**

A utilização da solução estará disponível **apenas na seção de “Cartões”** tanto no App Mobile Banking quanto no App de Cartões dos Bancos

FORAM DESENHADOS ALGUNS CENÁRIOS PARA TANGIBILIZAR A EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO AO UTILIZAR A SOLUÇÃO FAST

Cenários de UX

As telas nessa sessão são **ILUSTRATIVAS**, a experiência do usuário deve estar alinhada com a UX de cada um dos emissores



CADASTRO



ENVIO DE FUNDOS



EXTRATO



MANUTENÇÃO DE CONTA



CENÁRIOS DE ERRO

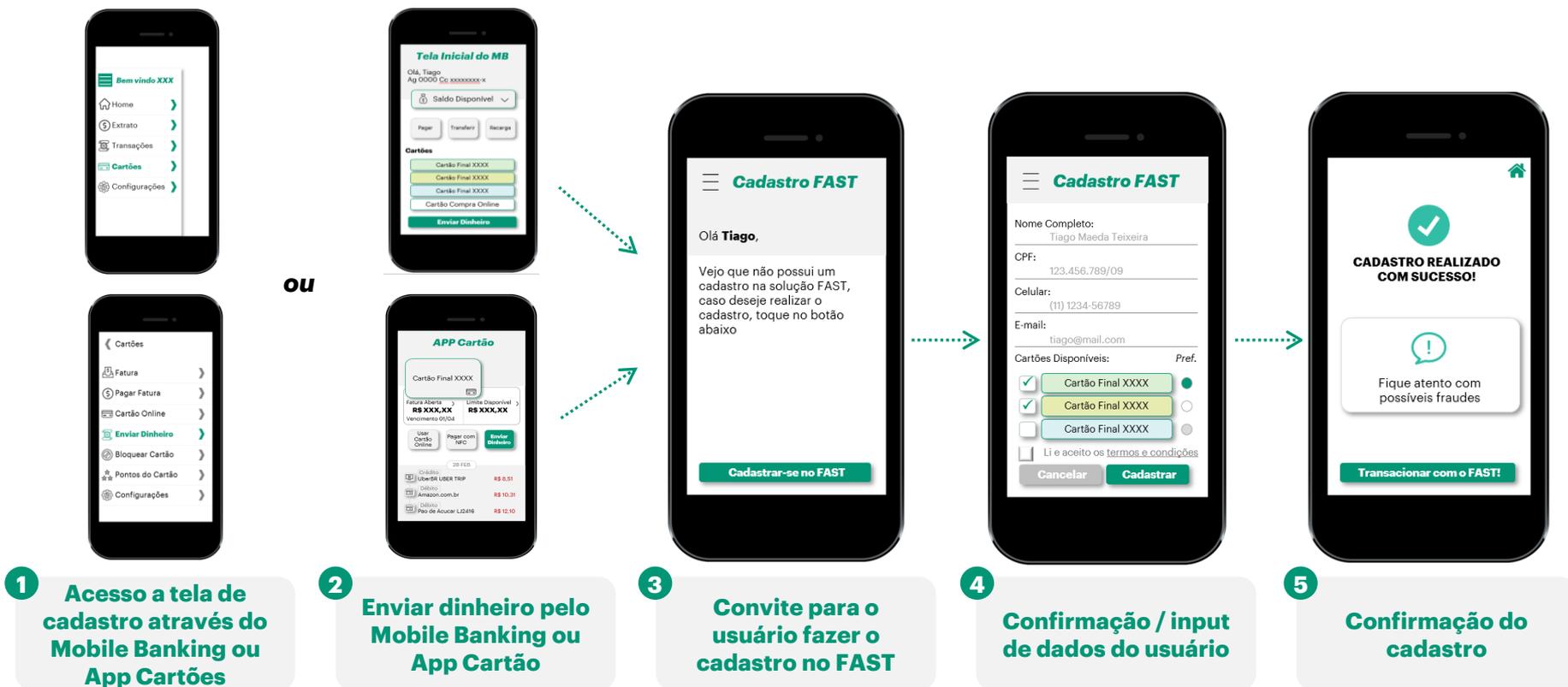
A utilização da solução estará disponível **apenas na seção de “Cartões”** tanto no App Mobile Banking quanto no App de Cartões dos Bancos

PARA REALIZAR O CADASTRO O USUÁRIO DEVE SEGUIR ALGUNS PASSOS



ILUSTRATIVO

Fluxo para Cadastro



CADASTRO (1/8)

Acesso ao FAST

Objetivo da Tela

Apresentar Processo de Onboarding da Solução FAST a partir do Mobile Banking

Menu: Cartões

Entrar pela opção de cartões para poder cadastrar-se ou gerenciar sua conta FAST



CADASTRO (2/8)

Acesso ao FAST

Objetivo da Tela

Apresentar Processo de Onboarding da Solução FAST a partir do Mobile Banking

Menu: Enviar Dinheiro

A partir da página de cartões, o usuário pode optar por 'Transações FAST' para cadastrar-se ou gerir sua conta





ILUSTRATIVO

CADASTRO (3/8)

Tela Inicial Mobile Banking

Tela Inicial do MB

Olá, Tiago
Ag 0000 Cc xxxxxxxx-x

Saldo Disponível ▾

Pagar

Transferir

Recarga

Cartões

Cartão Final XXXX

Cartão Final XXXX

Cartão Final XXXX

Cartão Compra Online

Enviar Dinheiro

Objetivo da Tela

Apresentar Processo de Onboarding da Solução FAST a partir do Mobile Banking

Botão: Enviar dinheiro

Opção para enviar dinheiro a partir de cartões (crédito, débito, ou pré-pago) na tela inicial do **aplicativo mobile banking** dos emissores

CADASTRO (4/8)

Tela Inicial App Cartões

Objetivo da Tela

Apresentar Processo de Onboarding da Solução FAST a partir do APP de Cartões

Botão: Enviar dinheiro

Opção para enviar dinheiro a partir de cartões (crédito, débito, ou pré-pago) na tela inicial do **aplicativo de cartões** dos emissores

APP Cartão

Cartão Final XXXX



Fatura Aberta >

R\$ XXX,XX

Limite Disponível >

R\$ XXX,XX

Vencimento 01/04

Usar
Cartão
Online

Pagar com
NFC

Enviar
Dinheiro

28 FEB



Crédito

UberBR UBER TRIP

R\$ 8,51



Débito

Amazon.com.br

R\$ 10,31



Débito

Pao de Acucar LJ2416

R\$ 12,10

CADASTRO (5/8)

Convite para Cadastro

Objetivo da Tela

Direcionar usuário não cadastrado a se cadastrar na solução FAST

Texto: Nome do usuário

Texto que traz o nome do cliente de acordo com usuário logado

Texto: Não cadastrado

Mensagem de não cadastrado aparece, caso o usuário não possua um cadastro em sua chave de cliente (CPF). Caso o usuário possua um cadastro, esta mensagem é substituída pelo "Gerenciador da conta FAST"

Objeto: Para cadastro

Objeto que permite o rolamento desta tela para a parte de cadastro / inserção de novos cartões. Esse objeto faz a transação desta tela com a tela de cadastro

Cadastro FAST

Olá **Tiago**,

Vejo que não possui um cadastro na solução FAST, caso deseje realizar o cadastro, toque no botão abaixo

Cadastrar-se no FAST

CADASTRO (6/8)

Dados para Cadastro

Objetivo da Tela

Possibilitar que o usuário se cadastre na solução FAST

Caixa de texto: Nome completo

Campo apenas para leitura. Integrado com as bases de cadastro de usuários do emissor com a informação do nome completo (de acordo com o login)

Caixa de texto: CPF

Campo apenas para leitura. Integrado com as bases de cadastro de usuários do emissor com a informação do CPF (de acordo com o login)

Caixa de texto: Celular

Campo apenas para leitura. Integrado com as bases de cadastro de usuários do emissor com a informação do celular (de acordo com o login)

Caixa de texto: E-mail

Campo apenas para leitura. Integrado com as bases de cadastro de usuários do emissor com a informação do e-mail (de acordo com o login)

Botão de opção: Cartão Preferencial

Exibe todos os cartões vinculados à conta do usuário logado. Então é dada a opção de adicionar quais cartões serão cadastrados na solução, dentre esses pode-se escolher um preferencial. O cartão preferencial é referente ao recebimento, assim apenas cartões de débito e pré pagos pode receber esse status

Cadastro FAST

Nome Completo:

Tiago Maeda Teixeira

CPF:

123.456.789/09

Celular:

(11) 1234-56789

E-mail:

tiago@mail.com

Cartões Disponíveis:

Pref.



Cartão Final XXXX



Cartão Final XXXX



Cartão Final XXXX

Li e aceito os [termos e condições](#)

Cancelar

Cadastrar

CADASTRO (7/8)

Dados para Cadastro

Objetivo da Tela

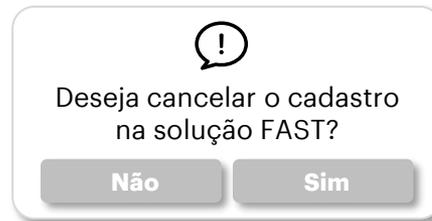
Possibilitar que o usuário se cadastre na solução FAST

Caixa de seleção: Termos e Condições

Deve ser confirmado pelo usuário. Botão de cadastro não será habilitado sem a confirmação dos termos e condições. Adicionar um link para leitura dos termos e condições no corpo da opção

Botão: Cancelar

Botão sempre habilitado que gera um pop-up para confirmar o cancelamento da operação. Com a confirmação do cancelamento retorna à tela anterior do app



Botão: Cadastrar

Se torna habilitado quando o usuário concluir o preenchimento de todos os campos (no caso, selecionar o cartão de débito ou pré-pago) e aceita os termos e condições, gerando um pop-up para confirmação de cadastro

Cadastro FAST

Nome Completo:
Tiago Maeda Teixeira

CPF:
123.456.789/09

Celular:
(11) 1234-56789

E-mail:
tiago@mail.com

Cartões Disponíveis: *Pref.*

- Cartão Final XXXX
- Cartão Final XXXX
- Cartão Final XXXX

Li e aceito os termos e condições

CADASTRO (8/8)

Finalização do Cadastro

**Objetivo da Tela**

Confirmar finalização de cadastro no FAST

Objeto: Status do cadastro

Confirmação da finalização do cadastro no FAST

Mensagem: Aviso ao usuário

Mensagem de aviso ao usuário reforçando a atenção que deve ser dada para se evitar fraudes e potenciais erros em transações

Objeto: Enviar Dinheiro

Permite com que o usuário recém cadastrado seja redirecionado para a tela de envio de dinheiro utilizando a solução FAST

FORAM DESENHADOS ALGUNS CENÁRIOS PARA TANGIBILIZAR A EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO AO UTILIZAR A SOLUÇÃO FAST

Cenários de UX

As telas nessa sessão são **ILUSTRATIVAS**, a experiência do usuário deve estar alinhada com a UX de cada um dos emissores



CADASTRO



ENVIO DE
FUNDOS



EXTRATO



MANUTENÇÃO
DE CONTA



CENÁRIOS DE
ERRO

A utilização da solução estará disponível **apenas na seção de “Cartões”** tanto no App Mobile Banking quanto no App de Cartões dos Bancos

O ENVIO DE DINHEIRO PASSA PELA ESCOLHA DO FAVORECIDO E DA MODALIDADE DE ENVIO DE DINHEIRO

ILUSTRATIVO



Fluxo Envio de Dinheiro

Acesso a tela de contatos a partir da escolha "Enviar via Cartão" no App Cartões ou Mobile Banking



1
Usuário seleciona o favorecido



2
Usuário define valor e formato do envio



3
Confirmação dos dados do envio



4
Autenticação de dois fatores



5
Confirmação do envio

ENVIÓ DE FUNDOS (1/6)

Seleção do Favorecido

Objetivo da Tela

Selecionar usuário que receberá a transação

Caixa de Texto: Selecionar favorecido

Para selecionar a pessoa para quem o dinheiro será enviado é possível digitar o nome ou o celular na barra de busca ou selecionar diretamente o favorecido a partir da lista de contatos (requer permissão do aplicativo para acesso da lista de contatos do telefone)

Objeto: Cadastro do receptor na plataforma

Status de cadastro do usuário que receberá a transação FAST, uma vez que para efetuar a transação é necessário que o favorecido também esteja cadastrado na solução. É possível enviar um convite para que o contato comece a utilizar o FAST

Seleção do Contato

Buscar nome ou digitar celular

Contatos

	Chefe	✓	Usuário cadastrado
	Gabi	✓	Usuário cadastrado
	Maria	✗	Enviar convite
	Mauro	✗	Enviar convite
	Nati	✓	Usuário cadastrado
	Patroa	✗	Enviar convite
	Ricardo	✓	Usuário cadastrado

Continuar

ENVIÓ DE FUNDOS (2/6)

Dados do Envio



Objetivo da Tela

Definir valor, cartão utilizado e formato da transação (crédito ou débito)

Objeto: Dados do favorecido

Resumo dos dados do usuário que receberá a transação (retorna o nome completo do receptor como cadastrado na base do alias)

Caixa de Texto : Valor a ser enviado

Input do valor a ser enviado

Objeto: Cartão escolhido

Dados do cartão escolhido para a transação, com a possibilidade de arrastar a tela para o lado para trocar o cartão escolhido

Botão de Opção: Formato do envio de dinheiro

Definição do formato pelo qual o envio de dinheiro será efetuado (débito ou crédito, quando disponível no cartão selecionado)

Objeto: Saldo/Limite disponível

Mostra o limite de saldo em conta (caso cartão de débito) ou limite disponível (caso cartão de crédito) para envio de dinheiro

ENVIÓ DE FUNDOS (3/6)

Dados do Envio



Objetivo da Tela

Definir valor, cartão utilizado e formato da transação (crédito ou débito)

Objeto: Dados do favorecido

Resumo dos dados do usuário que receberá a transação (retorna o nome completo do receptor como cadastrado na base do alias)

Caixa de Texto : Valor a ser enviado

Input do valor a ser enviado

Objeto: Cartão escolhido

Dados do cartão escolhido para a transação, com a possibilidade de arrastar a tela para o lado para trocar o cartão escolhido

Botão de Opção: Formato do envio de dinheiro

Definição do formato pelo qual o envio de dinheiro será efetuado (débito ou crédito, quando disponível no cartão selecionado)

Objeto: Saldo/Limite disponível

Mostra o limite de saldo em conta (caso cartão de débito) ou limite disponível (caso cartão de crédito) para envio de dinheiro

Objeto: Serviços agregados

Permite oferecer para o usuário serviços agregados como parcelamento, solicitação de aumento da linha de crédito contratada entre outras facilidades



ILUSTRATIVO

ENVIIO DE FUNDOS (4/6)

Confirmação do Envio

Objetivo da Tela

Confirmar recipiente e valor do envio

Objeto: Confirmação dos dados

Resumo dos dados do usuário e valor a ser enviado

Confirmação do envio de dinheiro deve estar apresentada de seguinte forma:

Nome completo do receptor (informação recebida do alias)

Numero de celular do receptor

Valor a ser enviado

Objeto: Confirmação do envio

Usuário deve confirmar as informações apresentadas para poder seguir com o envio



Fonte: Análise Accenture



ENVIÓ DE FUNDOS (5/6)

Autenticação de Dois Fatores

ILUSTRATIVO



Objetivo da Tela

Autenticar novamente a transação para evitar riscos de fraude

Objeto: Autenticação

Autenticação do usuário através da digital (ou 2º fator de segurança semelhante)
Opção para que o usuário digite a senha do seu aplicativo para realizar a autenticação

Fonte: Análise Accenture

ENVIOS DE FUNDOS (6/6)

Confirmação da Transferência



Objetivo da Tela

Confirmar status do envio

Objeto: Status da transação

Status do envio e principais dados do envio

Objeto: Compartilhamento da transação

Possibilidade de compartilhar o comprovante de envio

FORAM DESENHADOS ALGUNS CENÁRIOS PARA TANGIBILIZAR A EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO AO UTILIZAR A SOLUÇÃO FAST

Cenários de UX

As telas nessa sessão são **ILUSTRATIVAS**, a experiência do usuário deve estar alinhada com a UX de cada um dos emissores



CADASTRO



ENVIO DE
FUNDOS



EXTRATO



MANUTENÇÃO
DE CONTA



CENÁRIOS DE
ERRO

A utilização da solução estará disponível **apenas na seção de “Cartões”** tanto no App Mobile Banking quanto no App de Cartões dos Bancos

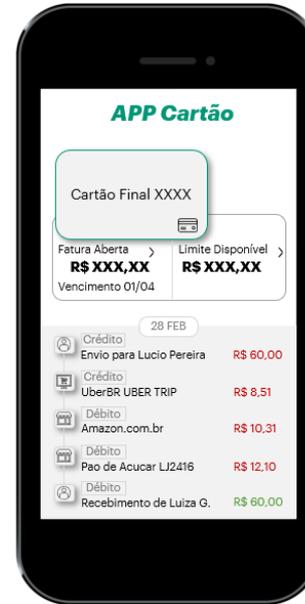
A VISUALIZAÇÃO DE ENVIOS E RECEBIMENTOS REALIZADOS É POSSÍVEL VIA APP DE CARTÕES

Fluxo para Visualização de Extrato

ILUSTRATIVO



1 Usuário acessa o App de cartões ou Mobile Banking



2 Visualização do extrato com envios e recebimentos realizados



EXTRATO

ILUSTRATIVO

EXTRATO

Extrato do Envio

Objetivo da Tela

Informar extrato de todos os envios e recebimentos realizados com determinado cartão

Objeto: Dados do cartão

Informações do cartão, fatura, vencimento e limite (visualização nativa do app de cartões atual)

Objeto: Dados dos envios e recebimentos

Informações de envios e recebimentos de fundos a partir do cartão (visualização nativa do app de cartões atual). As entradas da solução P2P podem ser indicadas com alguma marca diferenciadora no extrato

APP Cartão

Cartão Final XXXX



Fatura Aberta >

R\$ XXX,XX

Limite Disponível >

R\$ XXX,XX

Vencimento 01/04

28 FEB

Crédito	Envio para Lucio Pereira	R\$ 60,00
Crédito	UberBR UBER TRIP	R\$ 8,51
Débito	Amazon.com.br	R\$ 10,31
Débito	Pao de Acucar LJ2416	R\$ 12,10
Débito	Recebimento de Luiza G.	R\$ 60,00

Fonte: Análise Accenture

FORAM DESENHADOS ALGUNS CENÁRIOS PARA TANGIBILIZAR A EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO AO UTILIZAR A SOLUÇÃO FAST

Cenários de UX

As telas nessa sessão são **ILUSTRATIVAS**, a experiência do usuário deve estar alinhada com a UX de cada um dos emissores



CADASTRO



ENVIO DE
FUNDOS



EXTRATO



MANUTENÇÃO
DE CONTA



CENÁRIOS DE
ERRO

A utilização da solução estará disponível **apenas na seção de “Cartões”** tanto no App Mobile Banking quanto no App de Cartões dos Bancos

É POSSÍVEL ALTERAR CARTÕES PREFERENCIAIS OU REMOVER CARTÕES DO BANCO RELATIVO AO APP UTILIZADO

Fluxo para Manutenção de Conta



ILUSTRATIVO



MANUTENÇÃO DA CONTA (1/6)

Dados dos Cartões Cadastrados

Objetivo da Tela

Informar dados de cartões cadastrados e possibilitar a remoção / troca de cartões preferenciais e descadastro da solução

Objeto: Dados dos cartões do banco acessado pelo App

Informações dos cartões cadastrados que são provenientes do banco pelo qual o usuário acessou a solução. São propostas as seguintes regras:

1. É possível alterar a “preferencialidade” e remover cartões do emissor dono do app
2. O cartão marcado como preferencial não pode ser removido enquanto existirem outros cartões vinculados ao Alias do usuário (independente do emissor)
3. Caso a “preferencialidade” pode ser sobrescrita caso esteja em um cartão de outro emissor e então o usuário selecionar o preferencial do emissor atual

Objeto: Dados de cartões de demais bancos

Informações dos cartões cadastrados provenientes de demais bancos. Não é possível fazer alterações nesses cartões, apenas ver se algum desses é o preferencial



MANUTENÇÃO DA CONTA (2/6)

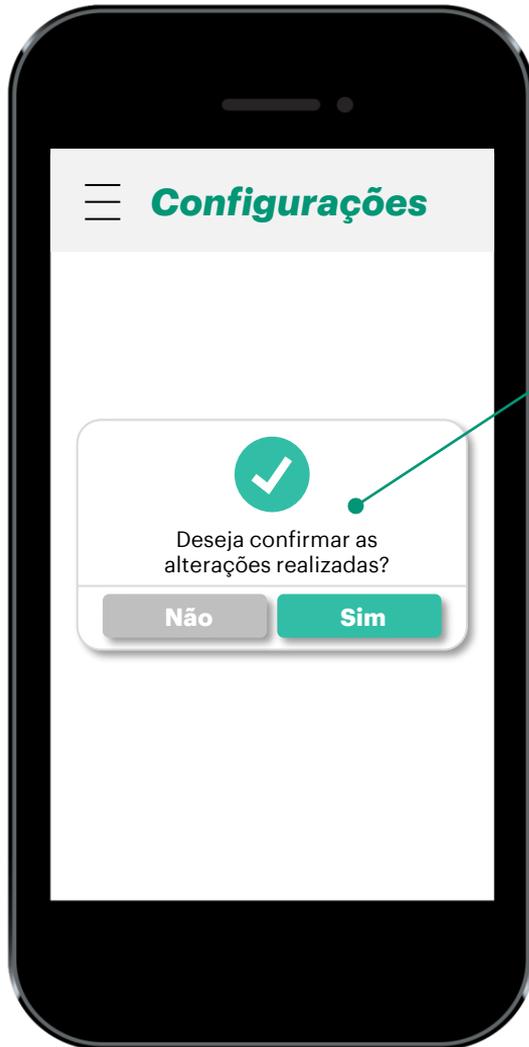
Confirmação de Alterações

Objetivo da Tela

Confirmar as alterações de preferencialidade e/ou remoção de cartões

Objeto: Notificação

Notificação para confirmar as alterações de remoção ou preferencialidade realizadas pelo usuário



MANUTENÇÃO DA CONTA (3/6)

Descadastrar da Solução

Objetivo da Tela

Informar dados de cartões cadastrados e possibilitar a remoção / troca de cartões preferenciais e descadastro da solução

Botão: Remover cartão

O botão de remover cartão somente estará habilitado para os cartões do emissor dono do aplicativo e que não possuem o status de preferencial



MANUTENÇÃO DA CONTA (4/6)

Descadastrar da Solução

Objetivo da Tela

Confirmar o desejo do usuário de remover um cartão da solução FAST

Objeto: Confirmação de remoção

Requisição de confirmação para eliminação de dados de um cartão na base de alias. Esta ação deverá ter efeito apenas sobre as credenciais de pagamento do emissor logado (não deve afetar o cartão preferencial)

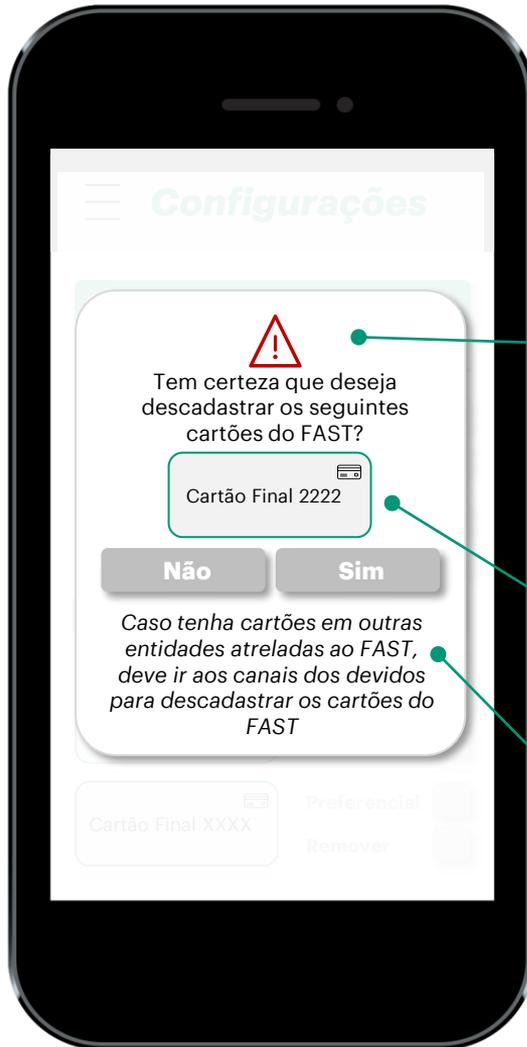
O descadastramento total dos dados do usuário será realizado apenas quando este tiver apenas o cartão preferencial (e nenhum outro cartão cadastrado), seguindo o mesmo processo

Objeto: Cartões Descadastrados

Mostra quais cartões serão descadastrados na operação. Devem ser apenas do emissor que o usuário está logado e não pode ser o cartão preferencial do usuário

Objeto: Informação complementar

Caso o usuário possua outros cartões em outras entidades, ele deve ser informado que a deleção dos demais cartões devem ser realizadas nos respectivos aplicativos



MANUTENÇÃO DA CONTA (5/6)

Descadastrar da Solução

Objetivo da Tela

Informar dados de cartões cadastrados e possibilitar a remoção / troca de cartões preferenciais e descadastro da solução

Configurações

Cartões Cadastrados

Cartões Cadastrados do Banco

Cartão Final 1111

Preferencial

Remover

Botão: Remover cartão (para o último cartão cadastrado)

Caso o usuário tenha apenas uma credencial de pagamento em seu alias, é possível encerrar a participação do usuário no Alias (com a deleção de todas suas informações cadastrais no Alias)

MANUTENÇÃO DA CONTA (6/6)

Descadastrar da Solução

Objetivo da Tela

Confirmar o desejo do usuário a descadastrar-se da solução FAST mas informar que descadastro em uma entidade não significa descadastro do FAST em todas

Objeto: Confirmação de descadastramento

Neste cenário, o usuário será descadastrado do Alias e todos seus dados armazenados serão eliminados. Caso queira realizar um envio ou recebimento de dinheiro, é necessário realizar um novo cadastro

Objeto: Informação complementar

Informação complementar da operação a ser realizada



Tem certeza que deseja descadastrar do FAST?

Cartão Final 1111

Não

Sim

Note que: esta operação irá eliminar todos os dados cadastrais na base FAST. Para realizar novos envios e recebimentos será necessário um novo cadastro

Cartão Final XXXX

Preferencial

Remover

FORAM DESENHADOS ALGUNS CENÁRIOS PARA TANGIBILIZAR A EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO AO UTILIZAR A SOLUÇÃO FAST

Cenários de UX

As telas nessa sessão são **ILUSTRATIVAS**, a experiência do usuário deve estar alinhada com a UX de cada um dos emissores



CADASTRO



ENVIO DE
FUNDOS



EXTRATO



MANUTENÇÃO
DE CONTA



CENÁRIOS DE
ERRO

A utilização da solução estará disponível **apenas na seção de “Cartões”** tanto no App Mobile Banking quanto no App de Cartões dos Bancos

OS SEGUINTE CENÁRIOS DE ERRO FORAM MAPEADOS AO LONGO DA JORNADA DO USUÁRIO



ILUSTRATIVO

Cenários de Erro

Cenários



Usuário tenta realizar o envio mas não consegue



CENÁRIOS DE ERRO (1/15)

ILUSTRATIVO

Fundos Insuficientes

Objetivo da Tela

Exemplificar tentativa de transação via cartão de débito acima do limite disponível

Valor: Maior que saldo limite

Usuário tenta enviar um valor acima do saldo disponível no seu cartão de débito

Você enviará para...



Nome completo do favorecido



Celular do favorecido

VALOR

R\$ 75,00

Cartão Final XXXX



Deslize para trocar o cartão...



Débito



Crédito

Saldo Disponível:

R\$ 65,41

Enviar Dinheiro

CENÁRIOS DE ERRO (2/15)

Fundos Insuficientes

Objetivo da Tela

Informar usuário motivo de erro da transação e oferecer possibilidade de efetuar nova transação

Mensagem de erro: Valor a ser enviado maior que saldo limite

O saldo limite sempre deve ser maior que o valor a ser transacionado. Quando valor transacionado for acima do saldo limite, gera mensagem de erro





ILUSTRATIVO

CENÁRIOS DE ERRO (3/15)

Limite de Crédito Insuficiente

Objetivo da Tela

Exemplificar tentativa de transação via cartão de débito acima do limite disponível

Valor: Maior que saldo limite

Usuário está tentando enviar um valor acima do saldo disponível no seu cartão.

Você enviará para...



Nome completo do favorecido



Celular do favorecido

VALOR

R\$ 75,00

Cartão Final XXXX



Deslize para trocar o cartão...



Débito



Crédito

Limite Disponível:

R\$ 53,26

Enviar Dinheiro

CENÁRIOS DE ERRO (4/15)

ILUSTRATIVO

Limite de Crédito Insuficiente

Objetivo da Tela

Informar usuário motivo de erro da transação e oferecer possibilidade de efetuar nova transação

Mensagem de erro: Valor a ser enviado maior que saldo limite

O saldo limite sempre deve ser maior que o valor a ser transacionado. Quando valor transacionado for acima do saldo limite, gera mensagem de erro



Fonte: Análise Accenture

CENÁRIOS DE ERRO (5/15)

Timeout

Objetivo da Tela

Definir valor, cartão utilizado e formato da transação (crédito ou débito)

Objeto: Dados do favorecido

Resumo dos dados do usuário que receberá a transação

Objeto: Valor da transação

Input do valor a ser transferido

Objeto: Cartão escolhido

Dados do cartão escolhido para a transação, com a possibilidade de arrastar a tela para o lado para trocar o cartão escolhido

Objeto: Formato da transação

Definição do formato pelo qual a transação será efetuada (débito ou crédito)

Você enviará para...

Nome completo do favorecido

Celular do favorecido

VALOR

R\$ XX,XX

Cartão Final XXXX

Deslize para trocar o cartão...



Débito **Crédito**

Limite Disponível:
R\$ XXX,XX

Enviar Dinheiro

CENÁRIOS DE ERRO (6/15)

ILUSTRATIVO

Timeout

Objetivo da Tela

Autenticar novamente a transação para evitar riscos de fraude

Objeto: Autenticação

Autenticação do usuário através da digital.

Opção para que o usuário digite a senha do seu aplicativo para realizar a autenticação



Fonte: Análise Accenture

CENÁRIOS DE ERRO (7/15)

Timeout

Objetivo da Tela

Informar expiração da sessão ao usuário

Objeto: Mensagem de erro

Tempo para processar o envio de dinheiro excedeu o tempo previsto

Mensagem de erro permite com que o usuário tente novamente ou simplesmente cancele a operação



CENÁRIOS DE ERRO (8/15)

Bloqueio do Cartão



Objetivo da Tela

Definir valor, cartão utilizado e formato da transação (crédito ou débito)

Objeto: Dados do favorecido

Resumo dos dados do usuário que receberá a transação

Objeto: Valor da transação

Input do valor a ser transferido

Objeto: Cartão escolhido

Dados do cartão escolhido para a transação, com a possibilidade de arrastar a tela para o lado para trocar o cartão escolhido

Objeto: Formato da transação

Definição do formato pelo qual a transação será efetuada (débito ou crédito)

CENÁRIOS DE ERRO (9/15)

Bloqueio do Cartão

Objetivo da Tela

Informar falha na transação

Objeto: Mensagem de erro

Cartão escolhido para efetuar a transação não está aderente as regras do negocio

Cartão bloqueado (do originador e receptor)

Cartão bloqueado (do originador e receptor)

Cartão sem nome (do originador e receptor)

Cartão não valido (do originador e receptor)

Conta ativa e positiva (do originador e receptor)

Mensagem de erro permite com que o usuário tente novamente ou simplesmente cancele a operação



CENÁRIOS DE ERRO (10/15)

Fraude

Objetivo da Tela

Definir valor, cartão utilizado e formato da transação (crédito ou débito)

Objeto: Dados do favorecido

Resumo dos dados do usuário que receberá a transação

Objeto: Valor da transação

Input do valor a ser transferido

Objeto: Cartão escolhido

Dados do cartão escolhido para a transação, com a possibilidade de arrastar a tela para o lado para trocar o cartão escolhido

Objeto: Formato da transação

Definição do formato pelo qual a transação será efetuada (débito ou crédito)

Você enviará para...



Nome completo do favorecido



Celular do favorecido

VALOR

R\$ XX,XX

Cartão Final XXXX



Deslize para trocar o cartão...



Débito



Crédito

Limite Disponível:

R\$ XXX,XX

Enviar Dinheiro

CENÁRIOS DE ERRO (11/15)

Fraude

Objetivo da Tela

Autenticar novamente a transação para evitar riscos de fraude

Objeto: Autenticação

Autenticação do usuário através da digital.

Opção para que o usuário digite a senha do seu aplicativo para realizar a autenticação



CENÁRIOS DE ERRO (12/15)

Fraude

Objetivo da Tela

Requisitar do usuário verificação adicional para efetuar a transação por suspeita de fraude

Objeto: Mensagem de erro

Sistema detecta potencial de fraude nas movimentações do usuário e requer verificação adicional antes de efetivar a transação

Caixa de texto: Código de verificação

Usuário recebe código via SMS ou e-mail que deve inserir na solução para confirmar e efetivar o envio



CENÁRIOS DE ERRO (13/15)

ILUSTRATIVO

Recebedor não Encontrado na Base do Alias

Objetivo da Tela

Informar falha na transação

Objeto: Mensagem de erro

Os dados inseridos para transação não possuem nenhuma informação para recebimento (ex.: o receptor não possui cadastro no FAST, o receptor não possui um cartão de débito/pré pago para receber os envios de dinheiro)

Mensagem de erro permite com que o usuário tente novamente ou simplesmente cancele a operação

Após o MVP, é recomendado que esta mensagem de erro gere a possibilidade de enviar um SMS (ou mensagem semelhante) como convite para o onboarding do receptor



CENÁRIOS DE ERRO (14/15)

Recebedor com Cartão Bloqueado

Objetivo da Tela

Informar falha na transação

Objeto: Mensagem de erro

Cartão preferencial do recebedor se encontra com status de bloqueado durante e transação
Mensagem de erro permite com que o usuário tente novamente ou simplesmente cancele a operação



CENÁRIOS DE ERRO (15/15)

Potencial Transação Duplicada

Objetivo da Tela

Informar falha na transação

Objeto: Mensagem de alerta

Deteção de risco de envio duplicado de dinheiro em transações sequenciais. A mensagem apresenta o intervalo de tempo decorrido desde a ultima transação

Mensagem de alerta permite com que o usuário continue a operação ou a cancele



INTRODUÇÃO SOLUÇÃO ABECS

REQUISITOS PARA MVP – VISÃO EMISSOR

ATIVIDADES E ÁREAS ENVOLVIDAS

UX – MOBILE BANKING

PREVENÇÃO À FRAUDE

INTEGRAÇÃO COM BASE DE ALIAS

PRÓXIMOS PASSOS



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

Deteção

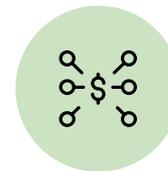


Score de fraude da Bandeira (para pull e push) com recomendação de aprovação / negação

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

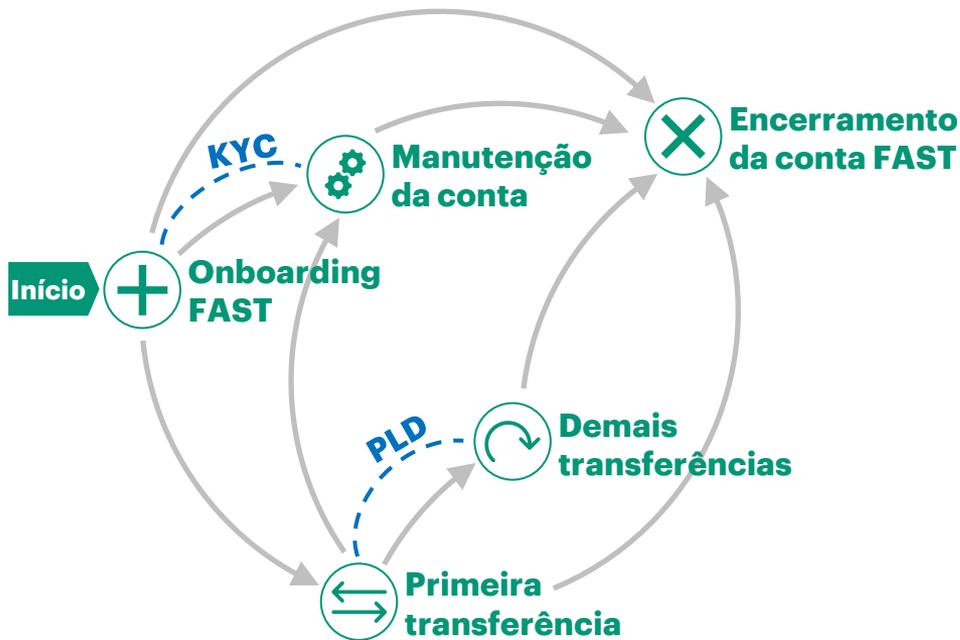


Recuperação sob responsabilidade da Entidade Direta pagadora da transação (similar à transações de DOC e TED)

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

Transações entre um pagador e um receptor segue regras de DOC e TED mitigação de fraude

↔ Demais transferências

Transações entre um pagador e um receptor segue regras de DOC e TED 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

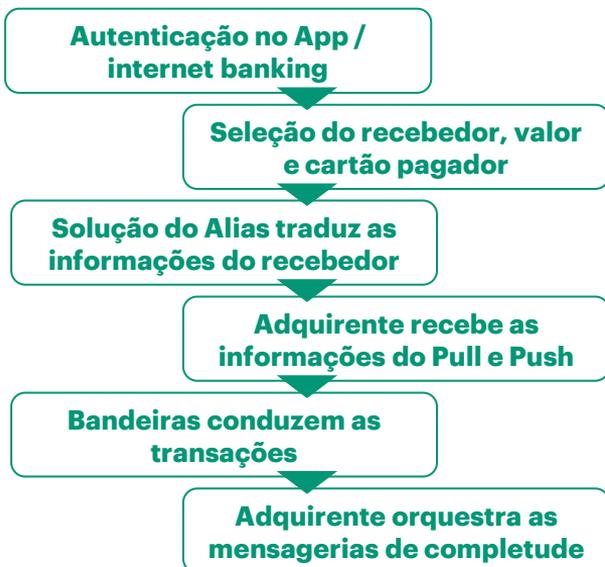
AS DEMAIS TRANSFERÊNCIAS AO MESMO RECEBEDOR SEGUEM REGRAS SIMILARES À DOC E TED

Considerações sobre as Todas as 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



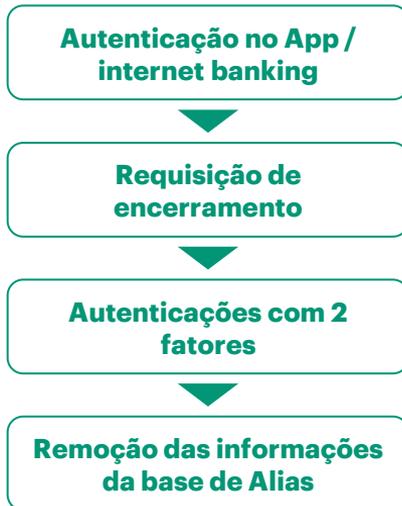
PARA DISCUSSÃO

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



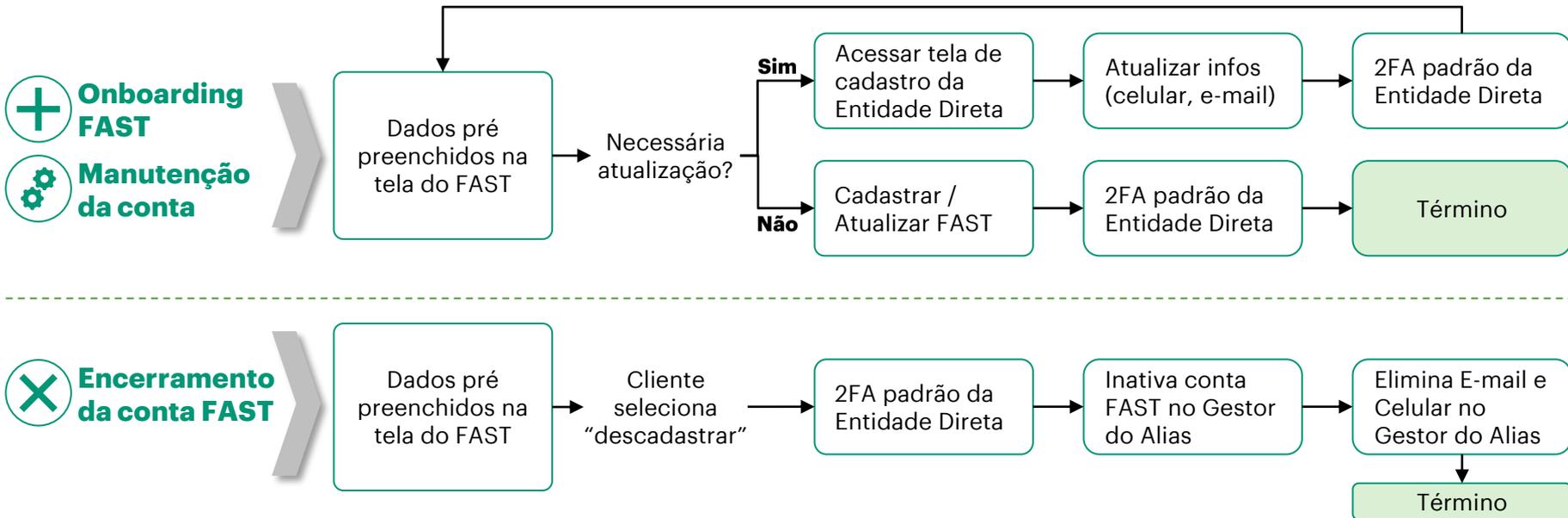
Sugestões Iniciais

- 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



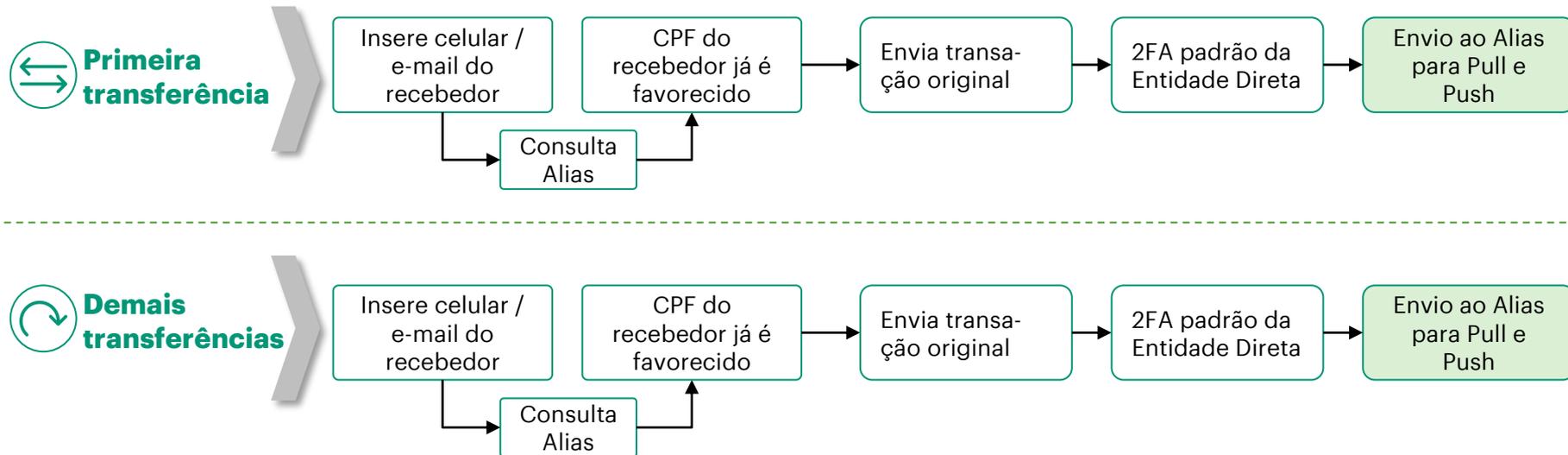
Sugestões complementares

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

TODAS AS TRANSAÇÕES DEVEM SEGUIR AS REGRAS DE DOC E TED

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

INTRODUÇÃO SOLUÇÃO ABECS

REQUISITOS PARA MVP – VISÃO EMISSOR

ATIVIDADES E ÁREAS ENVOLVIDAS

UX – MOBILE BANKING

PREVENÇÃO À FRAUDE

INTEGRAÇÃO COM BASE DE ALIAS

PRÓXIMOS PASSOS



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

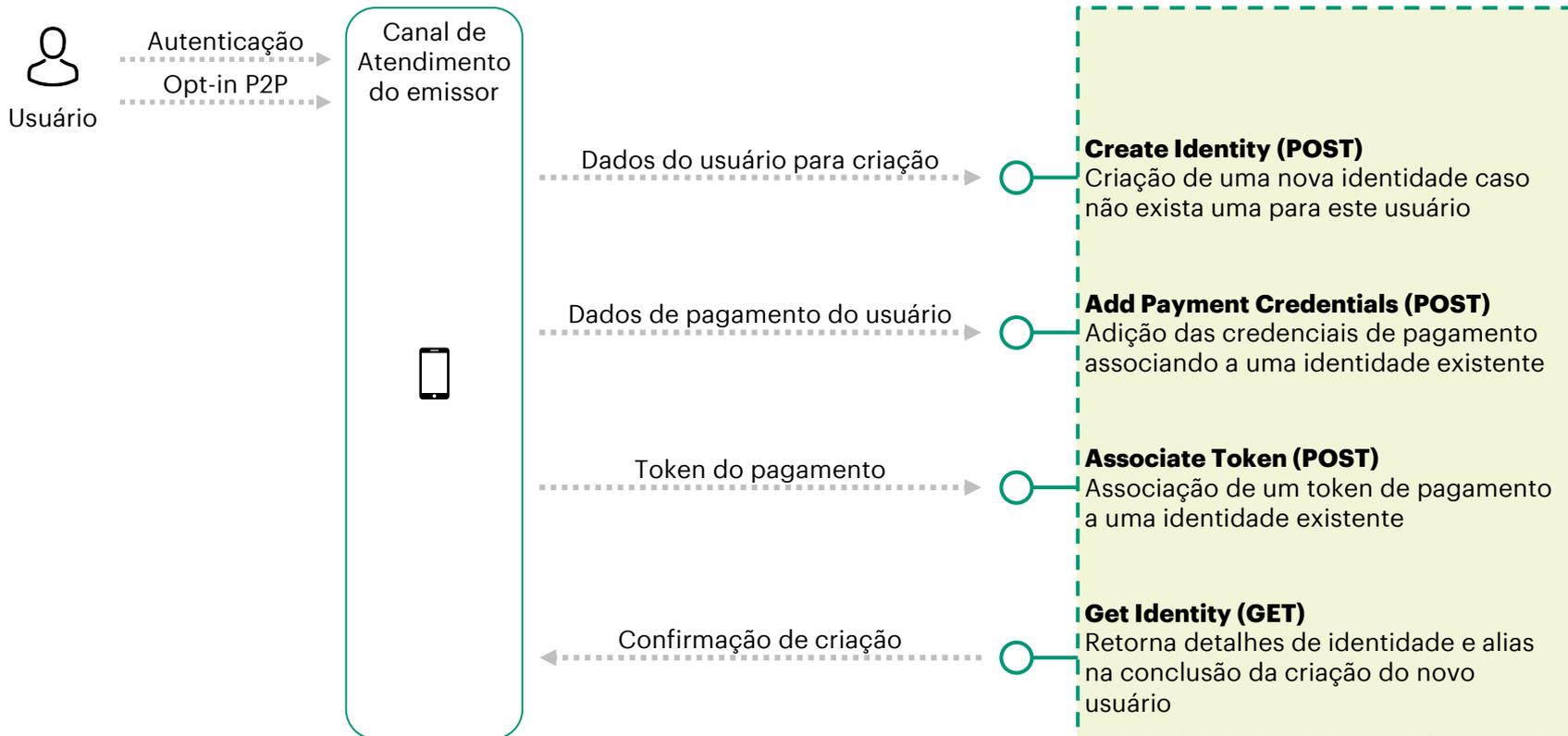
Transação de fundos

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



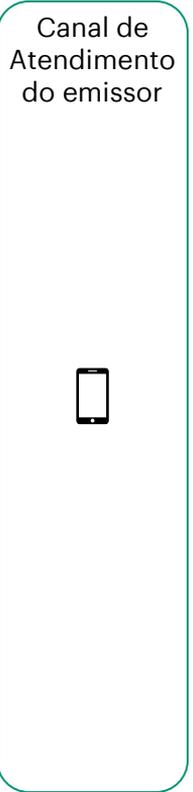
PROCESSO DE MANUTENÇÃO DE CONTAS REQUER INTEGRAÇÃO COM 5 DAS 12 APIS DISPONÍVEIS NO ALIAS



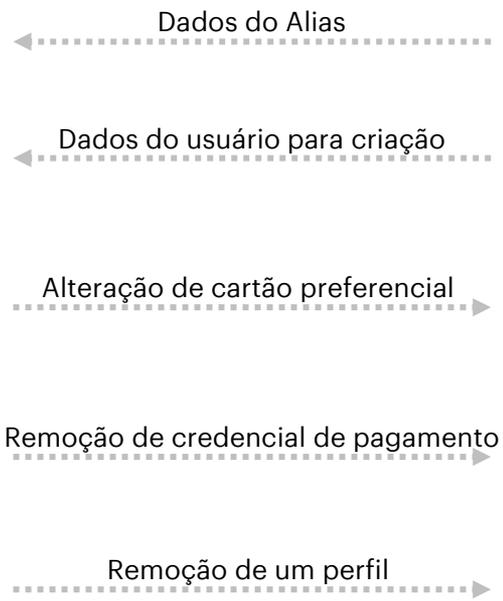
Manutenção de Conta



Autenticação
Manut. Alias



Plataforma do Alias

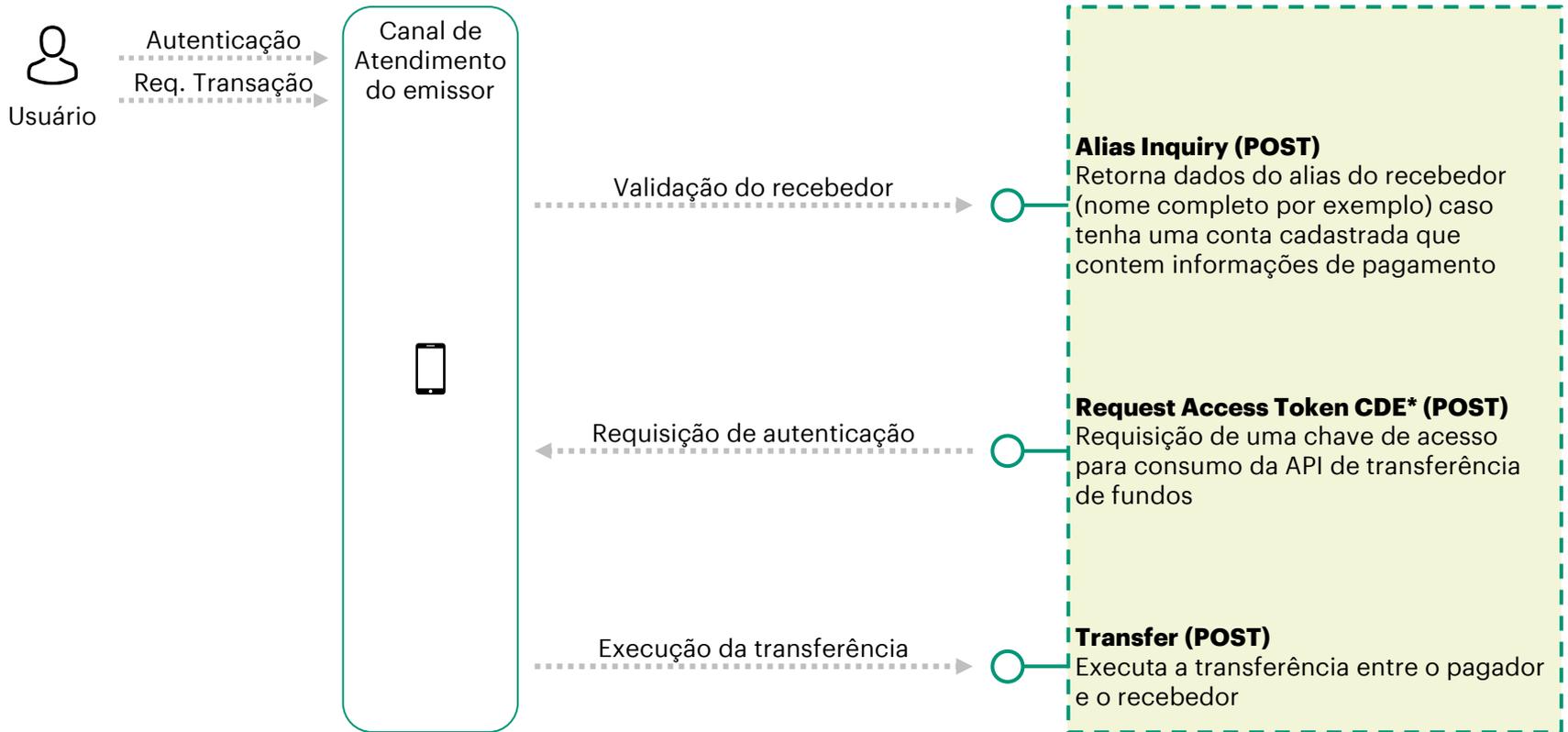


- Get Identity (GET)**
Retorna detalhes de identidade e alias
- Get Payment Credentials (GET)**
Retorna lista de credenciais de pagamento relacionadas a um alias
- Set Preferred Payment Credentials (PUT)**
Atualiza a informação e pagamento preferencial de um alias
- Delete Payment Credentials (DELETE)**
Remove a credencial de pagamento de uma determinada identidade
- Delete Identity (DELETE)**
Remove a identidade do cliente na base de Alias

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



Transação de Fundos



ACESSO ÀS DOCUMENTAÇÕES DAS APIS

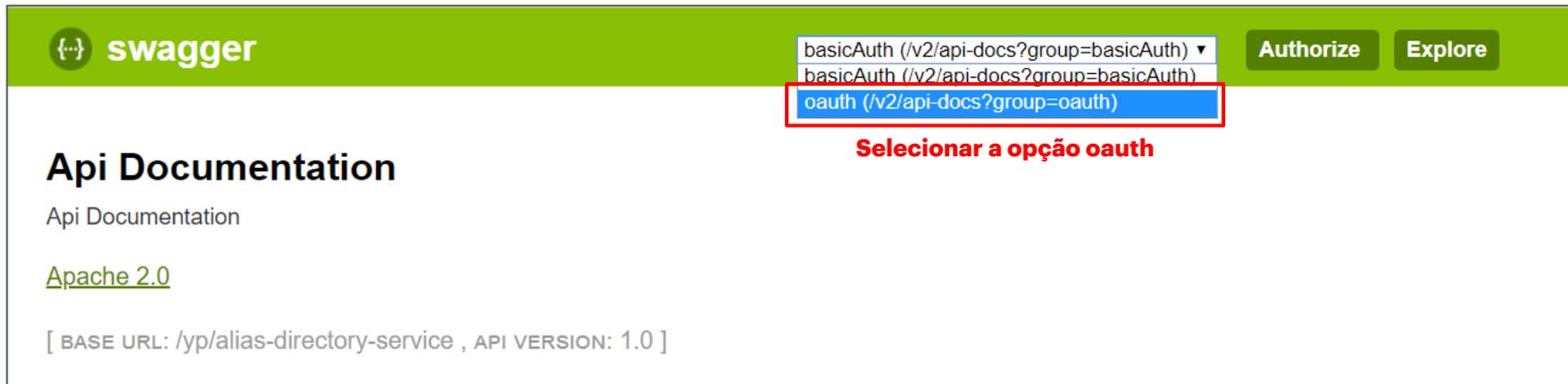
APIs Yellow Pepper

Template das APIs

<https://l2p-dev.yellowpepper.com/docs/#transfers-api>

Swagger das APIs

<https://l2p-stg.yellowpepper.com/transfers/alias-directory-service/swagger-ui.html#/>



The screenshot shows the Swagger UI interface. At the top left is the Swagger logo. On the right, there are two buttons: "Authorize" and "Explore". Below these is a dropdown menu for authentication. The dropdown is open, showing three options: "basicAuth (/v2/api-docs?group=basicAuth)", "basicAuth (/v2/api-docs?group=basicAuth)", and "oauth (/v2/api-docs?group=oauth)". The "oauth" option is highlighted with a blue background and a red border. Below the dropdown, the text "Selecionar a opção oauth" is written in red. The main content area displays "Api Documentation" and "Api Documentation" below it. There is a link for "Apache 2.0" and a footer indicating the base URL and API version: "[BASE URL: /yp/alias-directory-service , API VERSION: 1.0]".

Especificação técnica do MVP do P2P para Emissores



ABECS YP
ical Specification -

1.3 - MOBILIZAR PARTICIPANTES DETALHAR REQUISITOS TÉCNICOS

Detalhamento da Abordagem (1/2)



Principais atividades

- Solicitar especificações técnicas detalhadas de integração da Yellow Pepper junto aos **Emissores** para o MVP do P2P
- Solicitar especificações técnicas detalhadas de integração da Yellow Pepper junto aos **Credenciadores** para o MVP do P2P
- Escrever **especificação técnica e funcional necessária do MVP do P2P para os Emissores** desenvolverem internamente e/ou se conectarem com Yellow Pepper
- Escrever **especificação técnica e funcional necessária do MVP do P2P para os Credenciadores** desenvolverem internamente e/ou se conectarem com Yellow Pepper
- Enviar especificações aos Emissores e Credenciadores, auxiliando empresas no esclarecimento de dúvidas e revisões necessárias
- Receber retorno dos Emissores e Credenciadores e emitir parecer de prontidão de cada participante e confirmação dos prazos definidos no planejamento
- Definir as atividades conforme requisitos técnicos definidos para Emissores e Credenciadoras para estruturar cronograma detalhado para desenvolvimento e lançamento do MVP em Jun/2020
- Detalhar próximos passos e ações de curto prazo



Principais Produtos

- Especificação técnica do MVP do P2P para Emissores
- Especificação técnica do MVP do P2P para Credenciadores
- Parecer de prontidão dos Emissores e Credenciadores

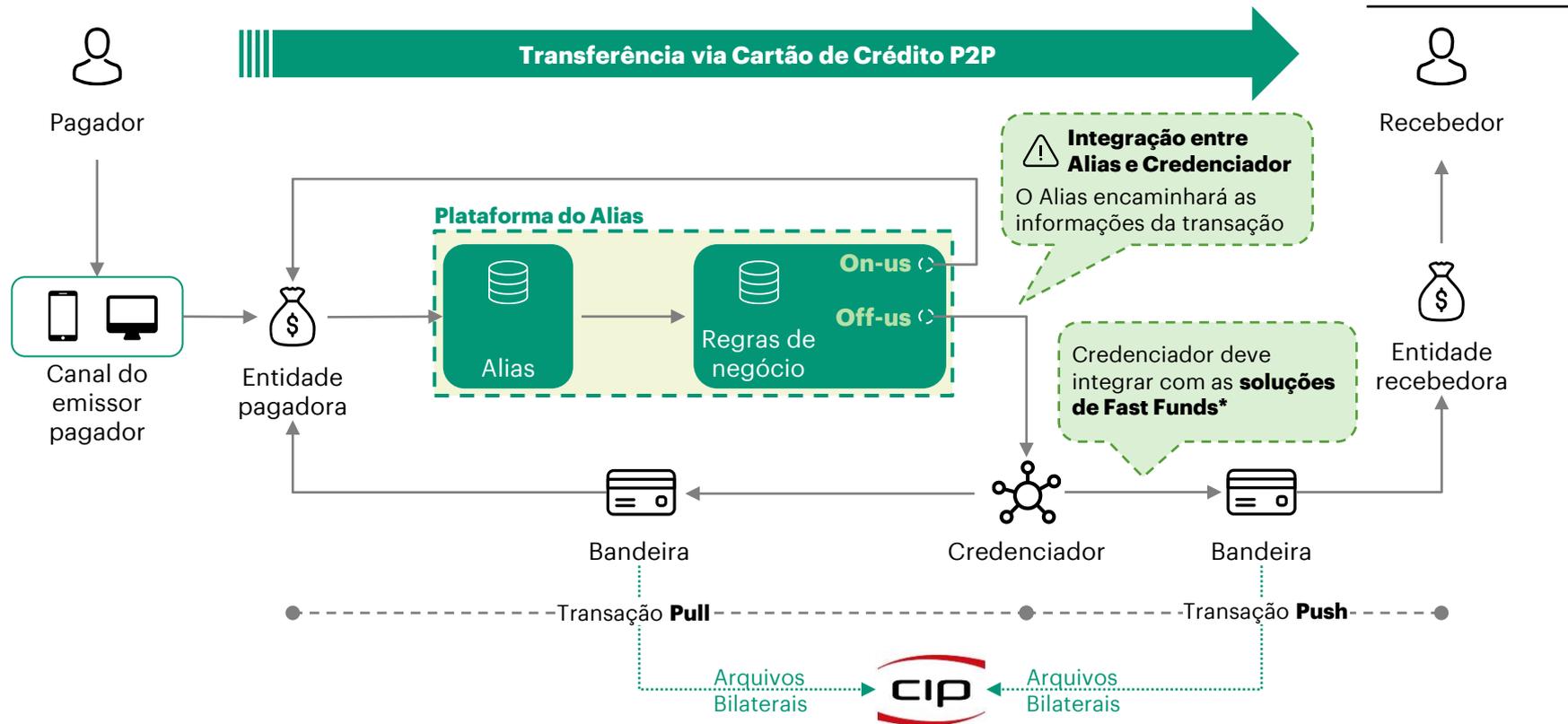


Premissas

- Envio das especificações técnicas de integrações pela Yellow Pepper
- Resposta dos Emissores e Credenciadores participantes dentro do prazo previsto

SOB A PERSPECTIVA DO FLUXO TRANSACIONAL É PRECISO IDENTIFICAR AS TRANSAÇÕES QUE DEVEM OCORRER VIA CARTÃO DE CRÉDITO

Impactos no Fluxo Transacional P2P



AGENDA

Integração com o Alias

Regras para Load Balance



AGENDA

Integração com o Alias

Regras para Load Balance



A INTEGRAÇÃO COM O ALIAS UTILIZARÁ O PADRÃO DE MENSAGERIA ISO-8583, PODENDO EVOLUIR PARA APIS

Integração com a Plataforma de Alias

Credenciadores que desejam manter o padrão de **mensageria ISO 8583**, os seguintes documentos serão necessários para enviar a YellowPepper

A integração pode evoluir para o **uso de APIs** conforme capacidade dos credenciadores



Requisitos Técnicos requeridos pelo Gestor do Alias

-  Desenhos de Arquitetura
-  Especificações de Padrões de Segurança
-  Detalhamento de Criptografia
-  SLAs das Operações
-  Restrições de Inputs e Validações
-  Detalhamento dos Campos

ALGUMAS INFORMAÇÕES DEVEM SER FORNECIDAS PELO CREDENCIADOR PARA VIABILIZAR A COMUNICAÇÃO

Informações para Mensageria

Campos



Merchant ID

Código fornecido por um processador de pagamento. O Credenciador **transmite** esse código, junto com as informações do titular do cartão **para reconciliação da transação**



BINs do Credenciador

Necessário **para aprovar e liquidar a transação** no sistema de pagamentos no país em que está licenciada para uso (Bin se apresenta como os primeiros 8 - 9 dígitos do cartão)



Códigos de Instituições

Lista das **entidades que podem processar operações** (receber e enviar fundos) através do credenciador. Também usado para categorizar a transferência como: 'On-Us' ou 'Off-Us'



PAN

Personal Account Number

PARA A COMUNICAÇÃO ENTRE O CREDENCIADOR E A YELLOWPEPPER SERÃO UTILIZADOS VPNS

Políticas e Regras de Segurança



Políticas de Uso

- **Necessário o uso de VPN** para se comunicar entre o credenciador e YellowPepper
- **Apenas TCP / UDP** estão ativas para a comunicação
- O uso do **ICMP é proibido** (se necessário para fins de monitoramento)

Regras de Uso

- São necessárias **três VPNs para cada credenciador** (YellowPepper usa três data centers Google em território brasileiro)
- **Criptografia** preferencia das VPNs
 - Método de criptografia: IKEv2
 - Algoritmo de criptografia: AES-256
 - Integridade de criptografia : SHA-256
 - Grupo Diffie-Hellman: 14 (2048)
- **Permissões de IP** para conexões (entrada e saída)

A PLATAFORMA POSSUI ADAPTADORES QUE SE CONECTAM AOS TRILHOS DE PAGAMENTO PARA REALIZAR A TRANSAÇÃO

Lógicas de Negócio Padrão Realizadas pelos Adaptadores

O adaptador executará a lógica de negócios de acordo com os **credenciadores**, porém existem alguns **passos comuns**:



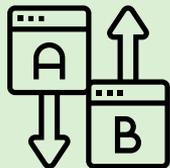
O PROCESSO DE TRANSFERÊNCIA PASSANDO POR UM ADQUIRENTE QUE UTILIZA ISO-8583 POSSUI ALGUMAS ETAPAS

Processo de Transferência Através de um Credenciador Utilizando ISO-8583

- 1 O usuário final **solicita uma transferência** através do aplicativo móvel fornecido
- 2 O back-end do programa recebe a solicitação de transferência e **inicia a transferência com a Plataforma YP**
- 3 Transfer Orchestrator envia a solicitação ao Diretório de Aliases para **obter as informações dos cartões do remetente e do destinatário**
- 4 Transfer Orchestrator **enfileira a transação** e responde a uma mensagem assíncrona para o usuário final
- 5 Transfer Orchestrator envia uma solicitação de **transferência para o Adaptador ISO** não CDE
- 6 O Adaptador ISO não CDE **envia a solicitação de financiamento / envio / reversão** ao Adaptador ISO CDE
- 7 O Adaptador ISO CDE envia a solicitação para criar a mensagem ISO, **preenchendo as informações confidenciais do Card Vault** (base de dados CDE que contem as informações de cartões) e se comunicando com o credenciador
- 8 O Credenciador **envia a mensagem ISO de resposta** ao Adaptador não CDE
- 9 O adaptador ISO não CDE chama o Transfer Orchestrator para **atualizar o status da transação**
- 10 Transfer Orchestrator **responde ao programa com o status da transação**
- 11 O back-end do programa **responde ao aplicativo móvel** com o status
- 12 O aplicativo móvel **mostra o status final da transferência para o usuário final**

ALGUMAS MEDIDAS SERÃO UTILIZADAS PARA GARANTIR O SUCESSO DA INTEGRAÇÃO

Medidas de Sucesso da Integração via ISO-8583



Teste ponta a ponta usando o aplicativo do cliente para garantir uma transferência bem-sucedida através da ISO-8583 do credenciador



Relatórios de banco de dados das transferências a partir do ISO-8583 e seu status



Monitoramento (Grafana) de **sucesso, erros e tempos de resposta das transferências** que passam pelo adaptador ISO-8583 do credenciador

AGENDA

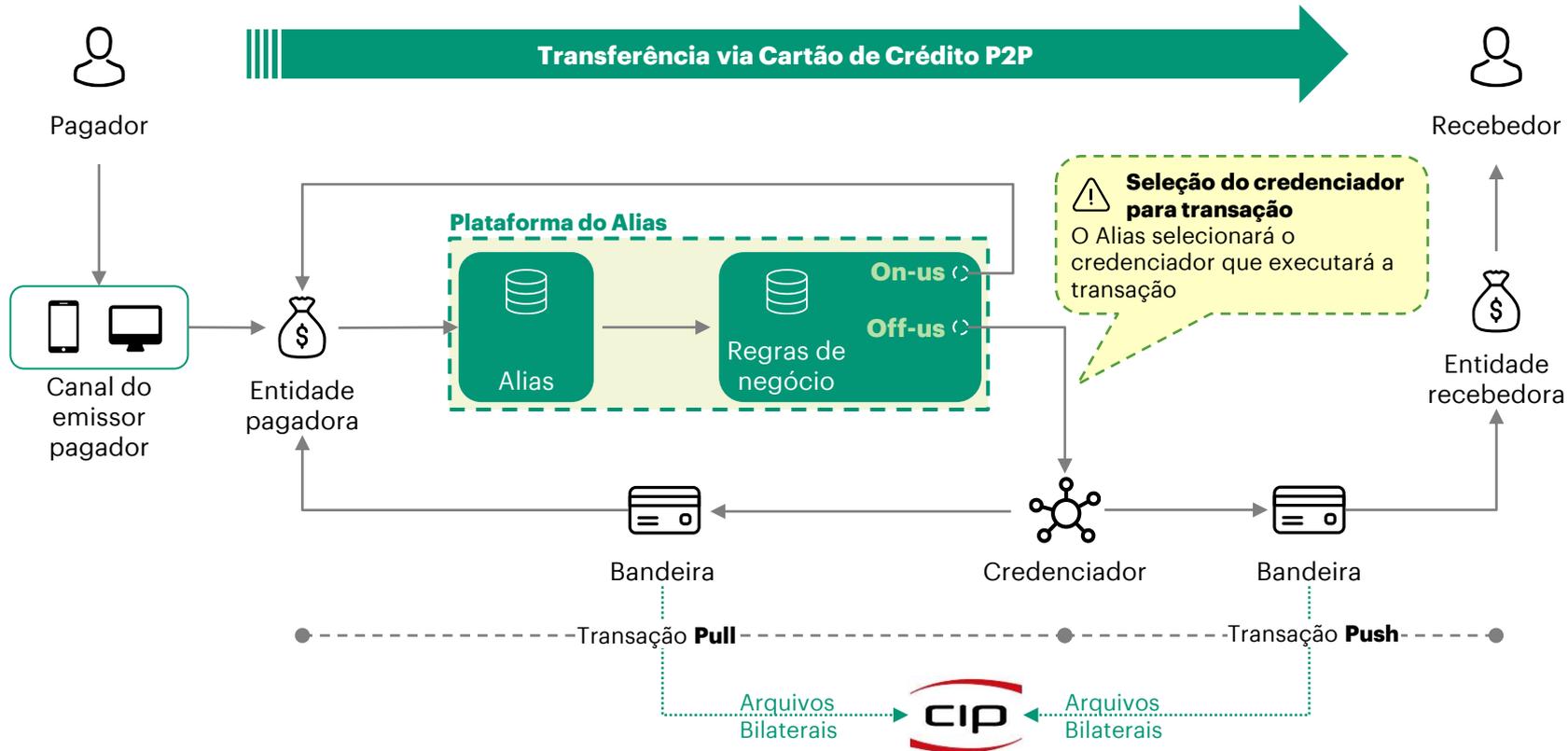
Integração com o Alias

Regras para Load Balance



É ESPERADO QUE O ALIAS REALIZE A SELEÇÃO DO CREDENCIADOR QUE EXECUTARÁ A TRANSAÇÃO UTILIZANDO UM LOAD BALANCING

Seleção do Credenciador para Transação



O LOAD BALANCING É UMA METODOLOGIA QUE BUSCA MAIOR UNIFORMIDADE E PERFORMANCE PARA O USUÁRIO FINAL

Princípios do Load Balancing

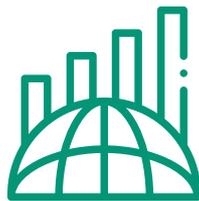
Objetivo do Load Balancing

Load Balancing tem como objetivo **dividir o volume** de demanda dos credenciadores de forma semelhante para cada um e de acordo com a **latência entregue**. O arranjo ainda requer **alta disponibilidade** para entregar melhor experiência para o usuário



Democrático

O modelo permite que **todos os credenciadores** que ingressarem no consórcio tenham uma **parcela do processamento**, evitando a influência do emissor e reduzindo o risco de gerar **implicações com o CADE**.



Evolutivo

O volume de transações para cada credenciador será **influenciado pela capacidade de processamento e latência entregue ao consorcio**

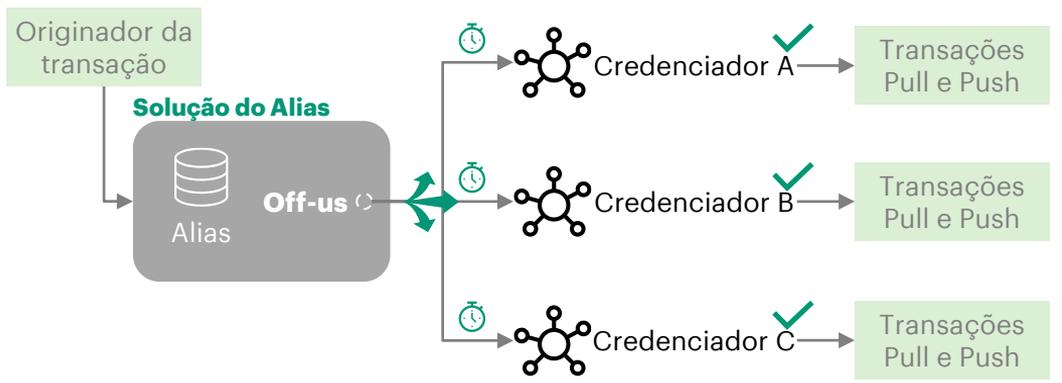


Disponível

O grupo de credenciadores terá como objetivo **atuar redundantemente** entre si. Garantindo a execução das transações caso um dos participantes fique momentaneamente inoperante

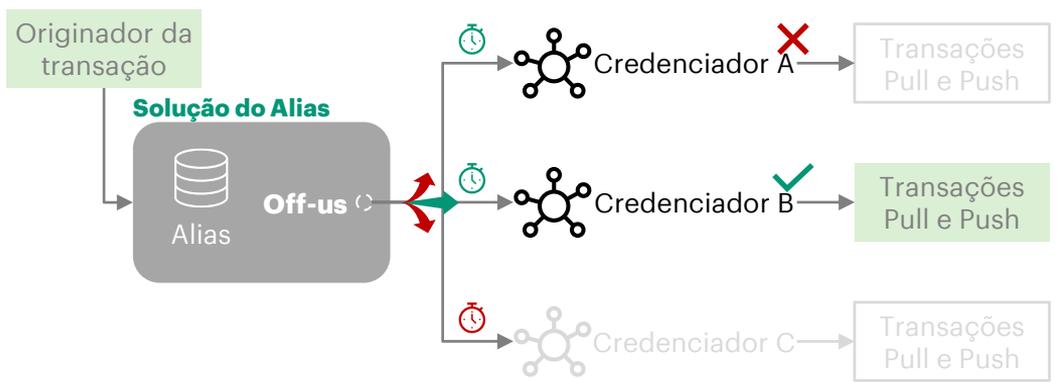
A SELEÇÃO DO CREDENCIADOR LEVARÁ EM CONTA O NÚMERO DE PARTICIPANTES E SUA CAPACIDADE DE ROTEAMENTO (LATÊNCIA)

Critério de Seleção do Credenciador



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

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



Na operação, o balanceamento pode ser afetado por:

- Prontidão:** Caso o credenciador 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 credenciador 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)

Especificação técnica do MVP do P2P para Credenciadores



ABECS YP
cal Specification -

1.3 - MOBILIZAR PARTICIPANTES DETALHAR REQUISITOS TÉCNICOS

Detalhamento da Abordagem (1/2)



Principais atividades

- Solicitar especificações técnicas detalhadas de integração da Yellow Pepper junto **aos Emissores** para o MVP do P2P
- Solicitar especificações técnicas detalhadas de integração da Yellow Pepper junto **aos Credenciadores** para o MVP do P2P
- Escrever **especificação técnica e funcional necessária do MVP do P2P para os Emissores** desenvolverem internamente e/ou se conectarem com Yellow Pepper
- Escrever **especificação técnica e funcional necessária do MVP do P2P para os Credenciadores** desenvolverem internamente e/ou se conectarem com Yellow Pepper
- Enviar especificações aos Emissores e Credenciadores, auxiliando empresas no esclarecimento de dúvidas e revisões necessárias
- Receber retorno dos Emissores e Credenciadores e emitir parecer de prontidão de cada participante e confirmação dos prazos definidos no planejamento
- Definir as atividades conforme requisitos técnicos definidos para Emissores e Credenciadoras para estruturar cronograma detalhado para desenvolvimento e lançamento do MVP em Jun/2020
- Detalhar próximos passos e ações de curto prazo



Principais Produtos

- Especificação técnica do MVP do P2P para Emissores
- Especificação técnica do MVP do P2P para Credenciadores
- Parecer de prontidão dos Emissores e Credenciadores

Não Aplicável



Premissas

- Envio das especificações técnicas de integrações pela Yellow Pepper
- Resposta dos Emissores e Credenciadores participantes dentro do prazo previsto

1.3 - MOBILIZAR PARTICIPANTES REALIZAR KICK OFF

Detalhamento da Abordagem



Principais atividades

- Realizar roadshow por empresa participante do MVP, explicando, em conjunto com o fornecedor do Alias, o detalhamento das atividades a serem realizadas, prazos e metodologia de desenvolvimento
- Definir líderes por participante do MVP para coordenar:
 - Funcionalidades e regras do consórcio
 - Desenvolvimentos internos e integrações
 - Prevenção à fraude
 - Experiência do usuário



Principais Produtos

- Kick off do projeto por participante
- Documentação de requisitos e atividades para Emissores, Credenciadores e Bandeiras



Premissas

- Disponibilidade da agenda dos participantes do MVP
- Definição do gestor do Alias para participação conjunta



Projeto FAST

Modelo de Negócio – P2P e P2M

11 de Março de 2020

PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS É UMA TENDÊNCIA GLOBAL E MERCADOS INTERNACIONAIS ILUSTRAM A CONVIVÊNCIA DE MÚLTIPLOS MODELOS

Exemplos de Modelos de Pagamentos Instantâneos Globais

ORIGEM E DESTINO DO DINHEIRO:

INFRAESTRUTURA BANCÁRIA

Modelo estabelecido a partir de órgãos reguladores e/ou consórcios bancários

Objetivo: estimular novos modelos com soluções mais baratas aos bancos, lojistas e consumidores



INFRAESTRUTURA DE BANDEIRAS

Modelo desenvolvido a partir do trilho de pagamentos existente de bandeiras (Visa / Mastercard)

Objetivo: acelerar adoção pagamentos instantâneos com tecnologias testadas



WALLETS

Modelo criado geralmente por empresas fora de pagamentos e startups para facilitar a experiência P2P

Tem como objetivo explorar públicos e demandas não atendidas pelas soluções existentes no mercado



CONTAS BANCÁRIAS*

CONTAS GRÁFICAS

*Considera contas de pagamentos

Fonte: Accenture Research; Análise Accenture

Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

AMBAS AS SOLUÇÕES DE PAGAMENTOS TEM POTENCIAL DE GERAÇÃO DE VALOR PARA O CLIENTE FINAL

Comparativo das Soluções de Pagamento em Tempo Real

FAST



Possibilidade de efetuar transações via **cartão de crédito no P2P**



Rede de aceitação no P2M já estabelecida



Camadas de segurança provadas (score da bandeira, autorizador, tokens, etc.)



Serviços agregados desenvolvidos (ex.: conciliação, chargeback)



Cultura de pagamento através do cartão já existente



Menor custo para efetuar transações e menor custo de divulgação



Objetivo de ter uma experiência uniforme (solução padronizada no mercado)



Liquidação das transações em **tempo real**



Visibilidade imposta do Regulador para solução



Ambição de criar nova **cultura de pagamentos** através do **QR Code**

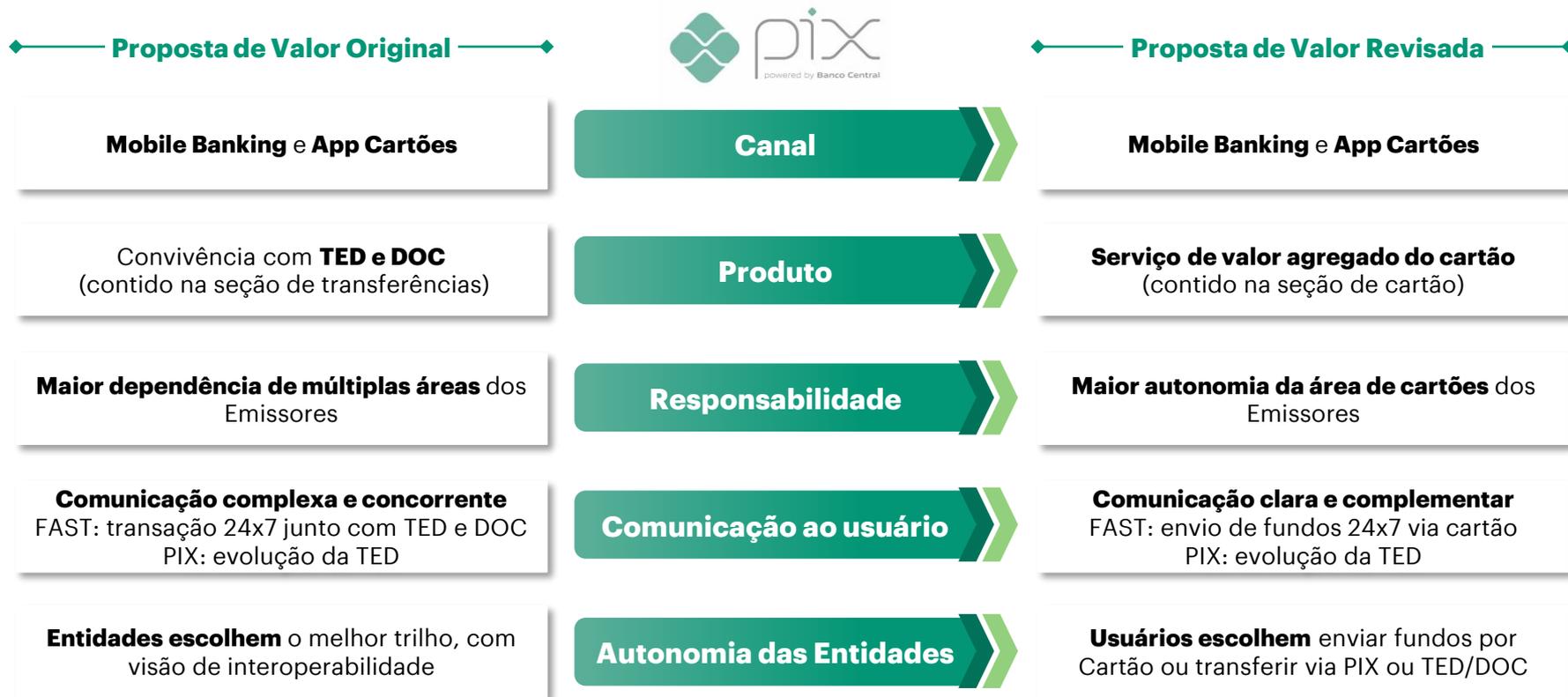


Riscos do PIX para a indústria:

- **Ausência de fronteiras** entre qualquer formato de pagamento (ex.: P2P, P2M, P2G)
- **Modelo de negócio com alto risco de canibalização** do praticado hoje (ex.: eliminação do MDR)
- Não alavancagem de **investimentos nos ativos já realizados** (ex.: ferramentas anti-fraude, cartão com chip, cartões NFC)

A DIVULGAÇÃO DO PIX E POSICIONAMENTO DO BCB DEMANDARAM ADEQUAÇÕES NA PROPOSTA DE VALOR DO P2P DA ABECS

Revisão do Posicionamento do FAST

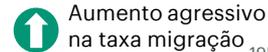
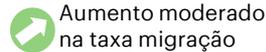
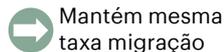


O MODELO DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS DO BCB PODE IMPACTAR O MODELO ATUAL DE PAGAMENTOS NO BRASIL

Impactos na Indústria de Cartões (P2M)

Meio de Pagamento	Representatividade % Volume Financeiro	Potencial Migração ¹			Racional	
		Base Ano 3	Tendência Em regime	Base Ano 5		
Presencial	Dinheiro	41%	30%		54%	<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 ²	34%	10%		18%	<ul style="list-style-type: none"> O cartão de crédito diferencia-se por oferecer o crédito rotativo, prazo de pagamento e benefícios aos usuários. Foi considerada a migração de parte dos MEIs e ECs com maior propensão para pagamentos instantâneos
	Cartão de Débito	21%	34%		65%	<ul style="list-style-type: none"> Crescimento e parte do débito ao longo dos anos capturado pela solução P2M, uma vez que a proposta de valor de pagamentos instantâneos é competitiva para o EC
On-line	Cartão de Crédito	3%	25%		41%	<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%		93%	<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 diferenciado no comércio online
	Boleto	1%	80%		95%	<ul style="list-style-type: none"> Pagamentos instantâneos tornam a confirmação do pagamento mais rápida, capturando o crescimento do débito online

(1) Migração para transações de pagamentos instantâneos (2) Cartão pré-pago considerado junto com crédito
 Fonte: Abecs – Monitor Bandeiras; Bacen – Adendos Estatísticos; Webshoppers; eMarketeer; Análise Accenture
 Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.



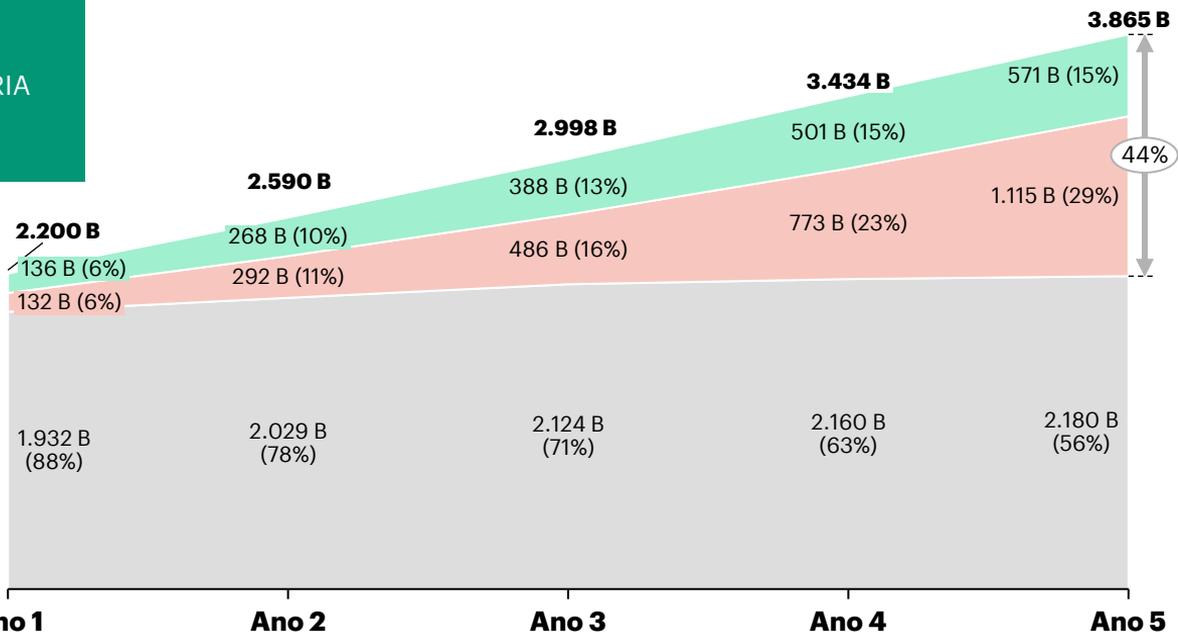
O MERCADO P2M CRESCE ATRAVÉS DA CONVERSÃO DO DINHEIRO E MIGRAÇÃO DO MERCADO DE CARTÕES PARA A NOVA MODALIDADE

Projeção do Volume Transacionado da Indústria com P2M¹

Volume Transacionado (R\$)

■ P2M (novo mercado: conversão do dinheiro)
 ■ P2M (migração do mercado de cartões)
 ■ Mercado Tradicional de Cartões

MARIA



Perdas potenciais

(Acumulado 5 anos)

Volume transacionado (R\$ Bilhões)

Indústria

2.798

Receita (R\$ Bilhões)

Indústria

45

Visão Emissor

24

Novo mercado não capturado

(Acumulado 5 anos)

Volume transacionado (R\$ Bilhões)

Indústria

1.864

Receita (R\$ Bilhões)²

Indústria

13

Visão Emissor

6

(1) Cheque, TED, DOC e Boleto Físico desconsiderado para o P2M uma vez que os setores analisados de cartões apresentam baixa penetração

Fonte: Abecs; Bacen; Webshoppers; Análise Accenture

(2) Receita estimada a partir do MDR médio de Débito

Copyright © 2020 Accenture. Todos os direitos reservados.

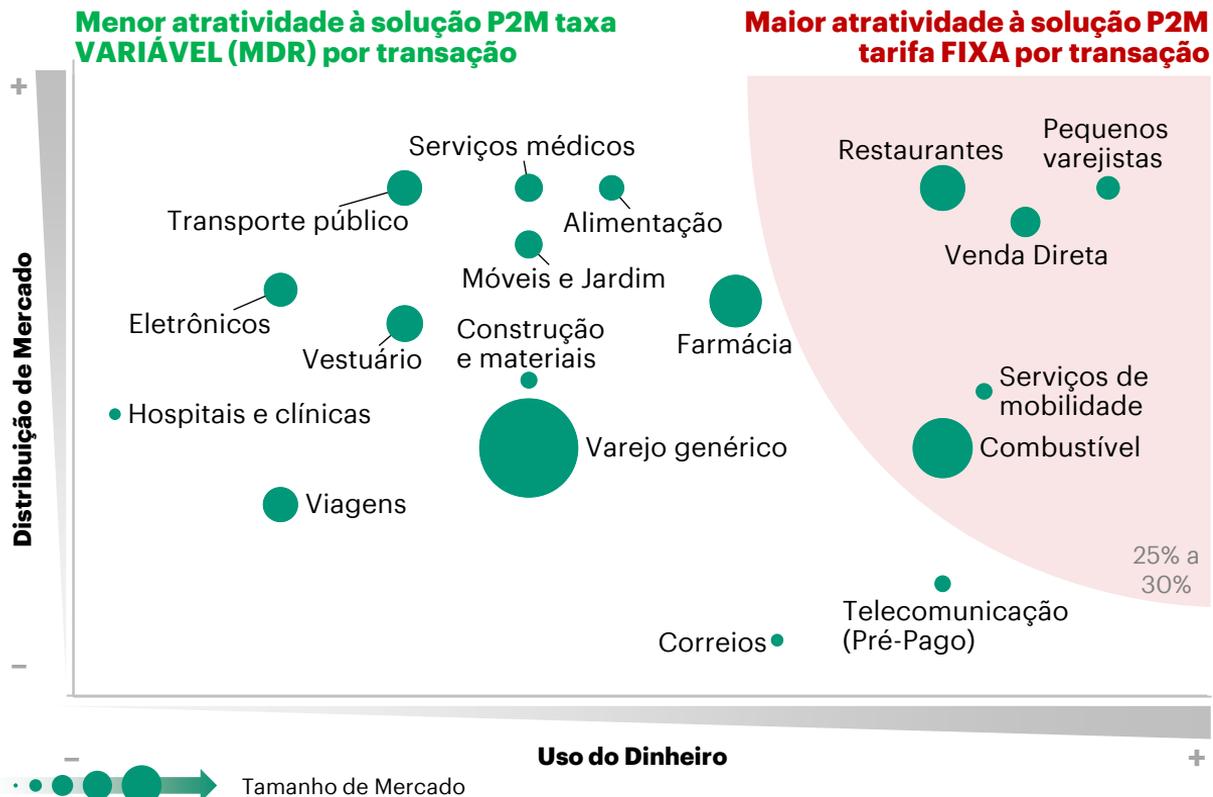
DEFENDER O POSICIONAMENTO E PARTICIPAÇÃO DA INDÚSTRIA DE CARTÕES NESTE NOVO CONTEXTO DE MERCADO

Matriz Distribuição de Mercado vs. Atratividade do P2M

PRELIMINAR

P2P

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

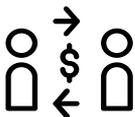


Defender o posicionamento e participação da indústria de cartões neste novo contexto de mercado

A PARA DEFENDER A INDÚSTRIA DEVEM SER LANÇADAS AS SOLUÇÕES P2P E P2M

Ações a Serem Tomadas para as Soluções P2P e P2M

NÃO EXAUSTIVO



P2P

Recorrência

Lançar solução P2P via **cartões de débito, crédito e pré-pago**

Disponibilizar solução através do **App Cartões e Mobile Banking**

Estabelecer **modelo de precificação com tarifa fixa**, com cobrança variável no crédito

+ **Evolução para o P2M**



Benchmark internacional: soluções como PromptPay, UPI, Vipps, Swish e MobilePay **evoluíram para o P2M em até 1,5 anos**



P2M

Rentabilização

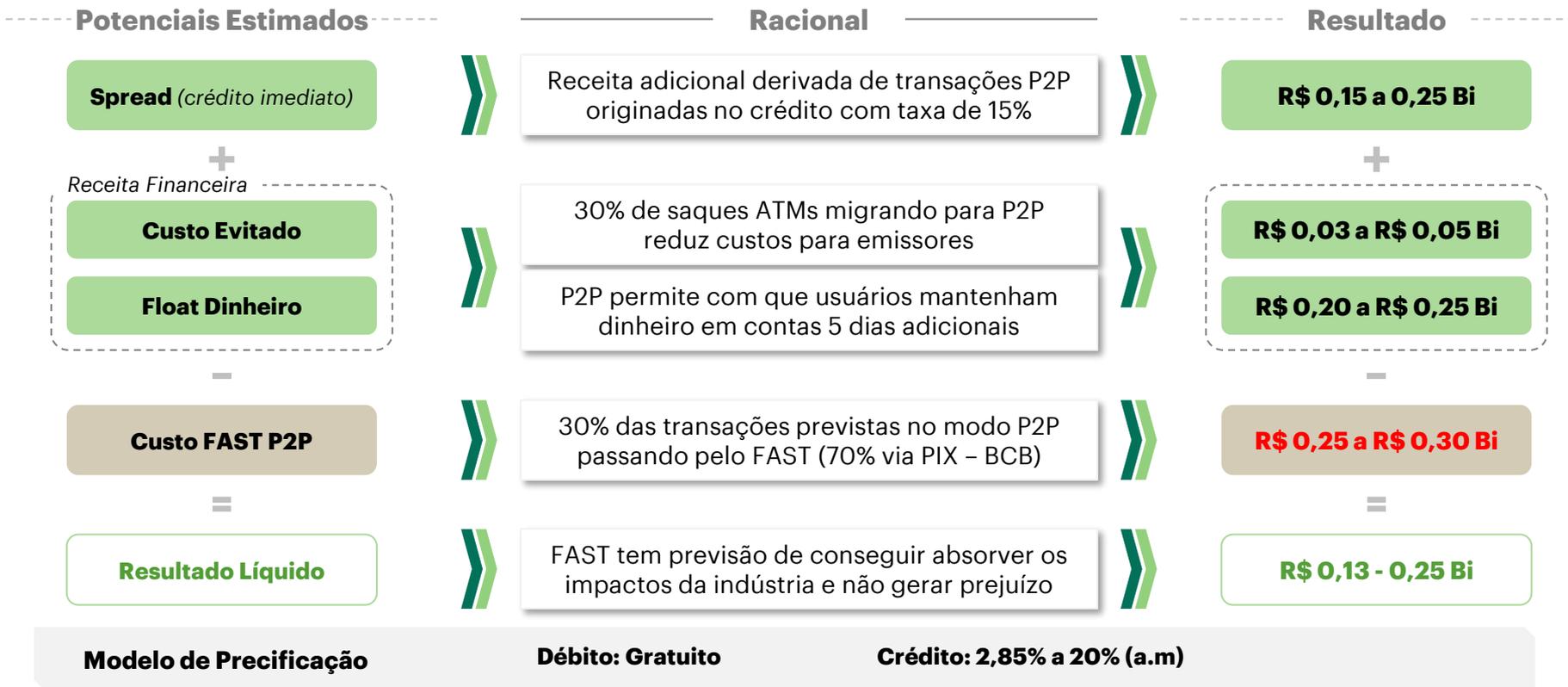
Inserir o FAST na **rede de aceitação / infraestrutura já estabelecida**

Permitir **novas formas de pagamento** (QR code, celular, CPF)

Estabelecer **modelo de precificação híbrida**, em alguns setores da indústria

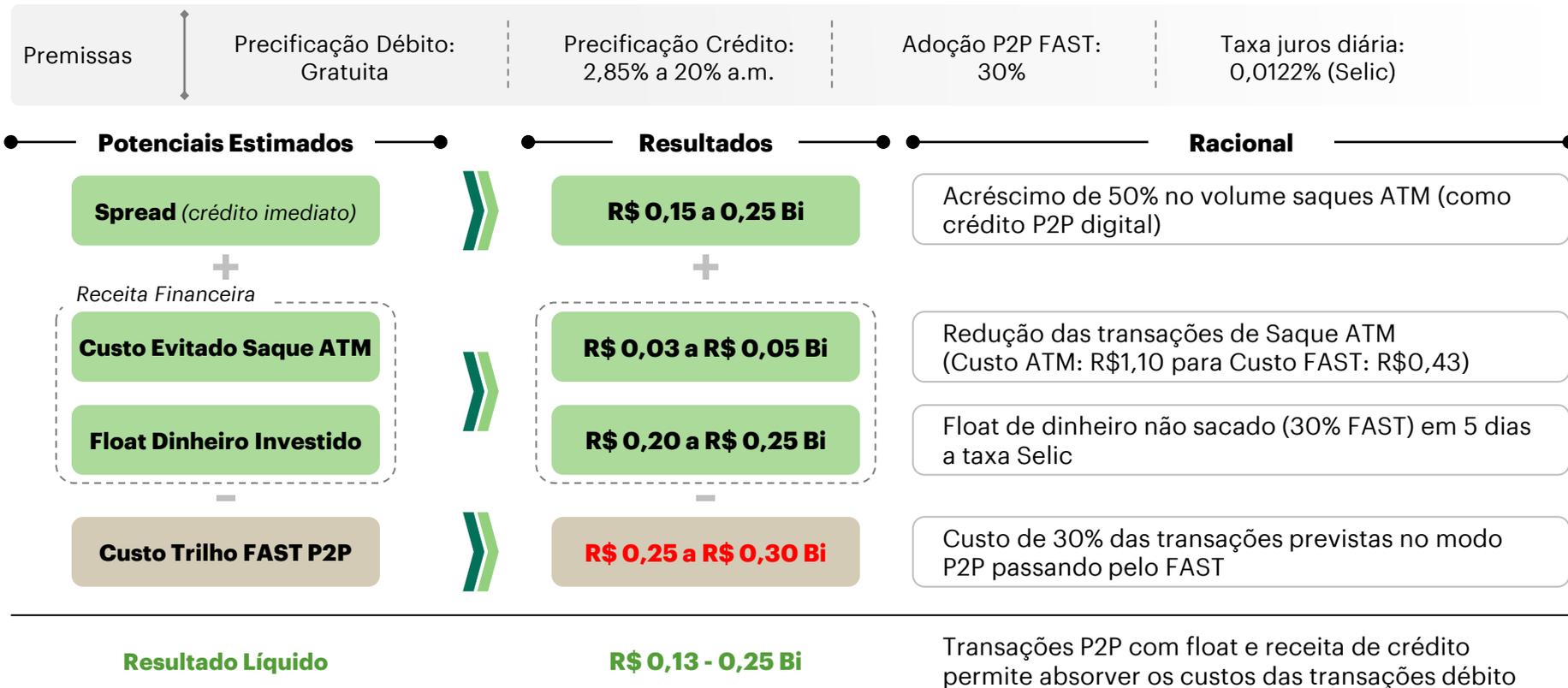
COM A EXECUÇÃO DA SOLUÇÃO (P2P E P2M) ESSE CENÁRIO DE PERDA PODE SER REVÉRTIDO

Potencial de Retenção



AS TRANSAÇÕES P2P TENDEM A SE PAGAR ATRAVÉS DA RECEITA DO CARTÃO DE CRÉDITO E FLOAT DO DINHEIRO NÃO SACADO

Simulação Fluxo Financeiro – P2P



COM A EXECUÇÃO DA SOLUÇÃO (P2P E P2M) ESSE CENÁRIO DE PERDA PODE SER REVÉRTIDO

Potencial de Retenção



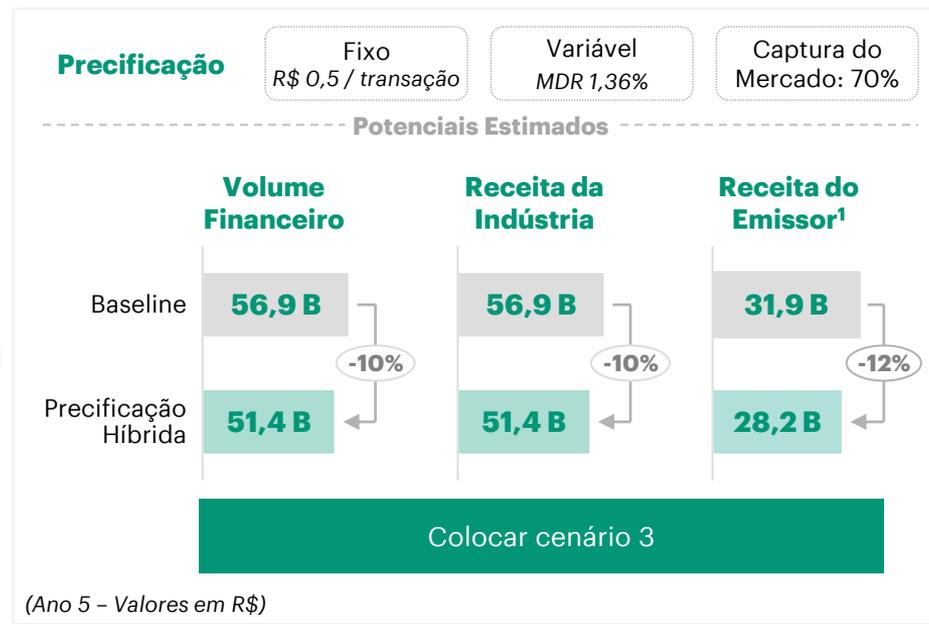
P2P

Precificação com Tarifa Fixa



P2M

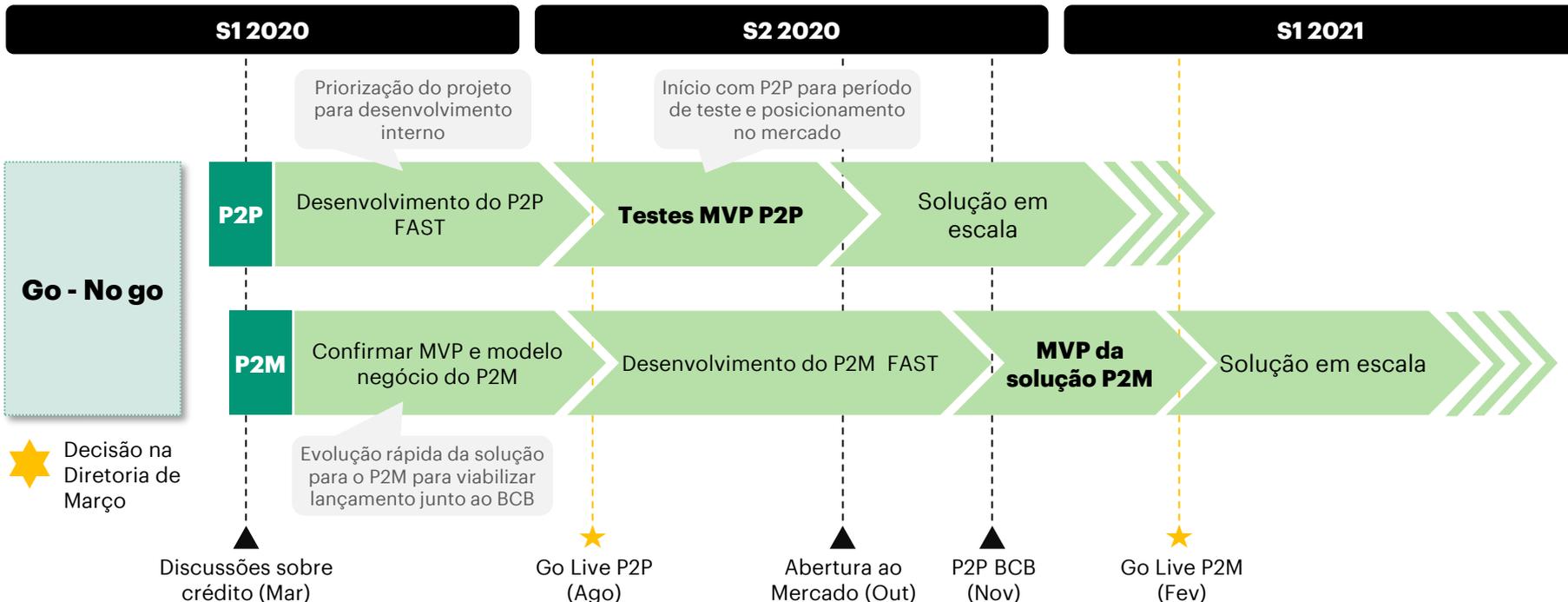
Precificação Híbrida



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

Macro Plano P2P e P2M

NÃO EXAUSTIVO



R\$ A SER DEFINIDO JUNTO AOS EMISSORES

Investimento necessário para adaptações de Front-End e Back-End

PRÓXIMOS PASSOS

Estimativas Necessárias para o Desenvolvimento



Prazo

Estimativa de prazo para implementação considerando as alterações apresentadas:

1. Novas telas no aplicativo do banco e do cartão (quando existente)
2. Novas funcionalidades a serem oferecidas para o cliente



Esforço

Estimativa de esforço para implementação considerando:

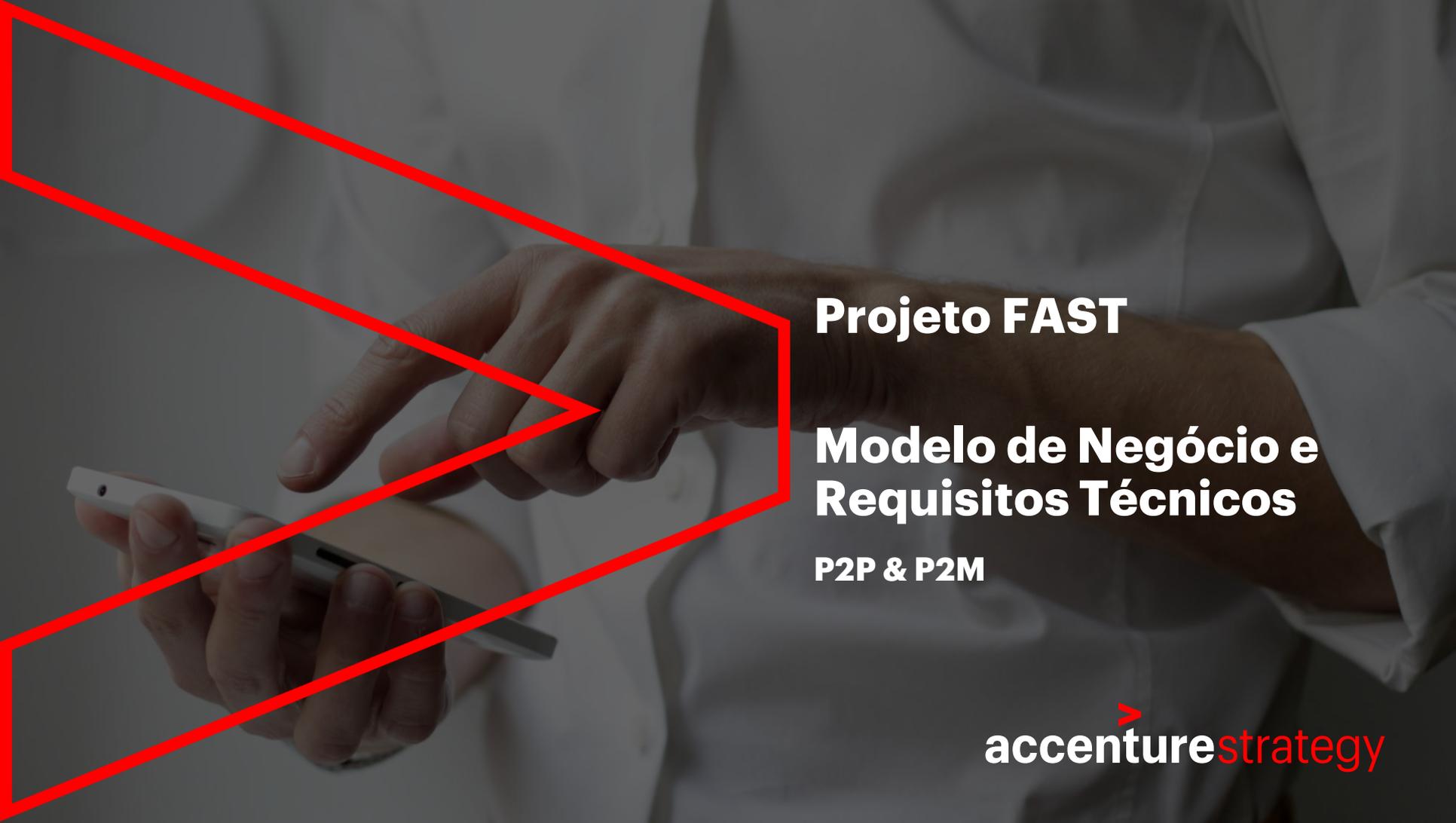
1. Estimativa de prazo informada
2. Número de áreas e capacidades que este projeto vai demandar de sua empresa
3. Concorrência de recursos com outros projetos em andamento



Plano de Infraestrutura

Planejamento da infraestrutura disponível para execução desta solução, considerando:

1. Estimativa de volume de transações para o próximo ano
2. Desenvolvimento natural da infraestrutura existente

A person wearing a white lab coat is holding a smartphone in their left hand and pointing at the screen with their right index finger. A large red arrow points from the left side of the image towards the text on the right.

Projeto FAST

**Modelo de Negócio e
Requisitos Técnicos**

P2P & P2M

accenturestrategy

AMBAS AS SOLUÇÕES DE PAGAMENTOS TEM POTENCIAL DE GERAÇÃO DE VALOR PARA O CLIENTE FINAL

Comparativo das Soluções de Pagamento em Tempo Real

FAST



Possui potencial para lançamento em julho/20, porém ainda está em fase pré desenvolvimento

 **Desenvolvimento**

Lançamento anunciado para novembro/2020, está na fase de teste de conectividade

Participantes da Abecs (emissores, bandeiras e adquirentes), inicialmente, que passarão por uma avaliação de segurança criteriosa

 **Participantes**

Focado em IP e IF que possuam grande volume de contas, inicialmente

Solução de pagamentos em tempo real focado para P2P e P2M

 **Usabilidade**

Solução de pagamentos em tempo real para qualquer modalidade de uso (entre pessoas, negócios e governo)

Foco em cartões (crédito, débito e pré pago) com potencial adição de contas correntes, wallets ao arranjo

 **Interoperabilidade**

Foco em contas bancárias com potencial integração com outros arranjos utilizando um QR code padronizado

Solução que gera um usuário centralizado (alias via CPF) que possui diversas credenciais de pagamento

 **Modelo de dados**

Solução que gera um usuário (alias) para cada credencial de pagamento cadastrada

Solução cloud de alta disponibilidade, escalável e com base de dados centralizada. Conta com conhecimento de emissores, bandeiras e adquirentes para combata à fraudes

 **Tecnologia**

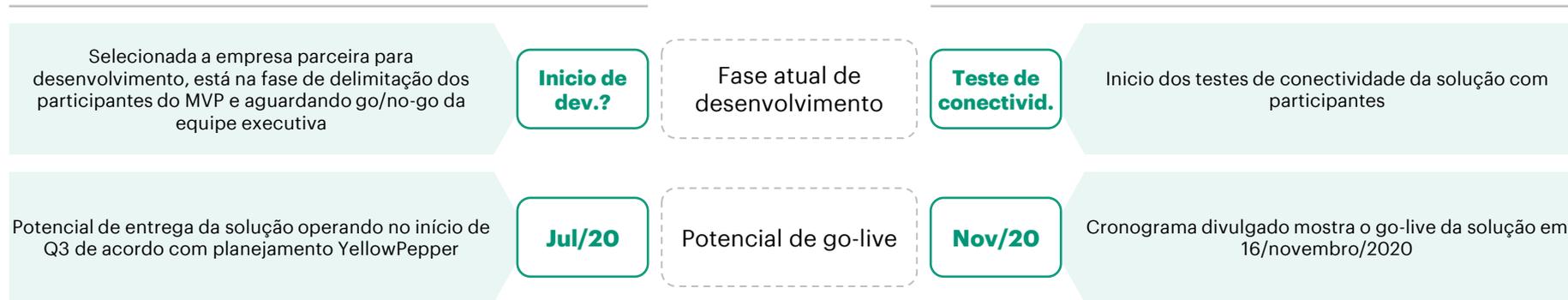
Solução de alta disponibilidade, potencialmente escalável com base de dados centralizada, requer bases de dados em cada emissor para sincronismo

A SOLUÇÃO BCB ESTÁ EM FASE MAIS MADURA DO DESENVOLVIMENTO

Comparativo das Soluções ABECS e BCB



FAST



A SOLUÇÃO ABECs MANTEM OS PLAYERS DO MERCADO DE PAGAMENTO

Comparativo das Soluções ABECs e BCB

 **Participantes**

FAST

 **PIX**
powered by Banco Central

Solução considera emissores, bandeiras e adquirencias	Emissor, bandeira e adquirente	Tipos de instituições participantes do arranjo	Conta Corrente	Solução que considera apenas os emissores
Nenhuma instituição é mandatoriamente incluída neste modelo. É esperado que, para o MVP, tenham ao menos 2 emissores, 2 adquirentes e 1 bandeira na solução	Nenhum	Participantes mandatórios	Grandes IFs e IPs	Instituições financeiras e Instituições de Pagamento autorizadas pelo BCB e que possuam mais de 500 mil contas ativas devem participar obrigatoriamente
Participantes diretos tem acesso direto à base de Alias, enquanto indiretos precisam de um contrato com um direto para obter esse acesso (neste caso o participante direto se torna um portal para troca de mensagens)	Diretos e Indiretos	Tipos de participantes	Diretos e Indiretos	Participantes diretos tem acesso direto à base de Alias, enquanto indiretos precisam de um contrato com um direto para obter esse acesso (neste caso o participante direto se torna um portal para troca de mensagens)
Será exigido dos participantes (diretos) do modelo certificações de segurança e criptografia e, no primeiro momento, filiadas da Abecs	Segurança	Critério de participação	Mandatório do BCB	Lista de IF e IP que possuam mais de 500 mil contas ativas e seja autorizadas pelo BCB

A SOLUÇÃO BCB POSSUI USO IRRESTRITO POIS CONSIDERA O GOVERNO, ALÉM DE PESSOAS E NEGÓCIOS

Comparativo das Soluções ABECS e BCB



FAST



<p>Uso embarcado nos aplicativos e portais de internet banking dos emissores</p>	<p>MB, App de cartões e IB</p>	<p>Acesso pelo cliente final</p>	<p>MB</p>	<p>Uso embarcado nos aplicativos móveis dos emissores</p>
<p>Inicialmente será utilizado o Alias (CPF, e-mail ou telefone) como identificação. Futuramente é esperada a utilização de QR code estáticos e dinâmicos</p>	<p>Alias, QR code</p>	<p>Meios de iniciação de pagamento</p>	<p>Alias, QR code, EVP</p>	<p>É esperado o uso de Alias (telefone, e-mail, CPF ou CNPJ), uso de QR codes estáticos e dinâmicos e do EVP (endereço virtual de pagamento) para casos onde o usuário receptor não se sente confortável em compartilhar informações com o pagador</p>
<p>No P2P: acordo amigável entre instituições (mesmo modelo de DOC e TED) P2P crédito e P2M: segue modelo de chargeback da indústria</p>	<p>Sim</p>	<p>Metodologia de devolução</p>	<p>Sim, em até 90 dias</p>	<p>Pode ser requerido pelo receptor, contanto que a(s) devolução(ões) não ultrapassem o valor da transação original, que ambas as contas (receptor e pagador) estejam ativas e dentro de um prazo de 90 dias da data da transação</p>
<p>Intrínseco do modelo de dados proposto. A credenciais de pagamento podem ser indicadas como preferenciais para o grupo de Alias do usuário</p>	<p>Sim</p>	<p>Portabilidade</p>	<p>Sim</p>	<p>É possível transferir a chave de identificação (CPF, CNPJ, e-mail, telefone) de um emissor para outro sem a necessidade de remoção e criação de nova chave</p>

A SOLUÇÃO BCB POSSUI USO IRRESTRITO POIS CONSIDERA O GOVERNO, ALÉM DE PESSOAS E NEGÓCIOS

Comparativo das Soluções ABECS e BCB



FAST



Disponibilidade para transação em todos os horários e todos os dias	24/7	Disponibilidade para transações	24/7	Disponibilidade para transação em todos os horários e todos os dias
Disponibilidade para gestão de informação do usuário na plataforma todos horários e todos dias	24/7	Disponibilidade para registro, exclusão de cadastro	8h às 20h em dias úteis	Menor disponibilidade desse serviço para minimizar tentativas de fraude
Modelo de pagamento focado em P2P e P2M	P2P e P2M	Modalidade de pagamento	Irrestrito	Modelo de pagamento irrestrito entre pessoas, negócios e governo
Solução focada, inicialmente, para o uso por pessoas físicas	PF	Escopo	PF e PJ	Solução dá a entender que será para uso de PF e PJ dado que os cadastros podem ser realizados com CPF e CNPJ

A SOLUÇÃO BCB POSSUI USO IRRESTRITO POIS CONSIDERA O GOVERNO, ALÉM DE PESSOAS E NEGÓCIOS

Comparativo das Soluções ABECS e BCB



FAST



Ainda não está nativo da plataforma YellowPepper, porém está em seu roadmap de desenvolvimento

Sim

Funcionalidade Request to pay

Sim

Funcionalidade prevista na experiência e funcionalidades que envolvem QR code

Estimativa de tempo para transação baseada em benchmarks da empresa

~ 4,1 s

Tempo de estimado transação

2 a 10 s

Tempo estimado para execução da transação. Divulgado na apresentação da solução

A SOLUÇÃO ABECs POSSUI MAIOR POTENCIAL DE INTEROPERABILIDADE POR USAR CARTÕES

Comparativo das Soluções ABECs e BCB



FAST



Simple adoção do modelo de contas correntes, dada a capacidade de abstração de um cartão de débito para uma conta corrente	Sim	Potencial interoperabilidade com contas correntes	Sim	Nativo da solução
Nativo da solução	Sim	Potencial interoperabilidade com cartões	Não	Não possui capacidade para uso de cartão, principalmente para crédito
Não considerada para o MVP, porém funcionalidade desejada para o futuro	Sim	Potencial interoperabilidade com Wallets	Não	Não menciona wallets em seus documentos de descrição da ferramenta; potencial integração utilizando QR code padronizado

A SOLUÇÃO ABECs TEM POTENCIAL DE OFERECER MELHOR EXPERIÊNCIA PARA O USUÁRIO

Comparativo das Soluções ABECs e BCB



FAST



Cada CPF poderá ter n credenciais de pagamento atreladas, com a definição de uma credencial preferencial para recebimento de pagamentos	1:n	Modelo de dados no Alias	1:1	Cada Alias dos usuário (CPF, celular, e-mail) poderá conter uma única credencial de pagamento
Credenciais serão cartões de débito ou pré-pago inicialmente, evoluindo para o uso de cartão de crédito	Cartões	Tipo de credenciais de pagamento	Contas correntes	Credenciais serão contas correntes (considerando bancos comerciais, bancos múltiplos com carteira comercial e caixas econômicas)
Utilização inicial de CPF, e-mail e celular como identificador das credenciais, com desenvolvimento futuro do uso de apelidos	CPF, cel., e-mail e apelido	Tipos de Alias	CPF, cel., e-mail e apelido	Utilização de CPF, e-mail, celular e apelidos como identificador das credenciais de pagamento
Base do alias não requer bases em cada emissor, sendo necessário a consulta ao Alias	Não é necessário	Sincronia de dados do emissor com Alias	Necessário	Requer a sincronia da base de dados central (DICT) com os emissores (cada emissor possuindo uma cópia dos dados que foram gerados em si)

A SOLUÇÃO ABECs DEMONSTRA TER MAIS ELEMENTOS ALINHADOS COM TECNOLOGIAS MODERNAS

Comparativo das Soluções ABECs e BCB



FAST



Utilização do padrão já estabelecido (ISO 8583) juntamente das APIs da solução do gestor do Alias	ISO 8583 + APIs	Padrão de mensageria	ISO 20022 + APIs	Utilização de um padrão mais moderno de mensageria (ISO 20022) e demais
Centralizada na solução YellowPepper	Central	Estrutura da base de Alias	Central	Centralizada na infraestrutura do BCB
Solução nativamente cloud, utilizando a solução da Google para infraestrutura. Garantido que será nos 3 data centers brasileiros do Google	Cloud	Modalidade de infraestrutura	Indefinido	Aquisição de HSM pelo BCB, implica na existência de peças físicas na infraestrutura da solução
Armazenamento de dados do usuário (conectados via o CPF) e tokens relacionados às credenciais de pagamento cadastradas	Dados e Token	Sensibilidade da informação no Alias	Dados e contas	Dados cadastrais conectados com as informações de contas correntes para cada uma das chaves de identificação

A SOLUÇÃO ABECs DEMONSTRA TER MAIS ELEMENTOS ALINHADOS COM TECNOLOGIAS MODERNAS

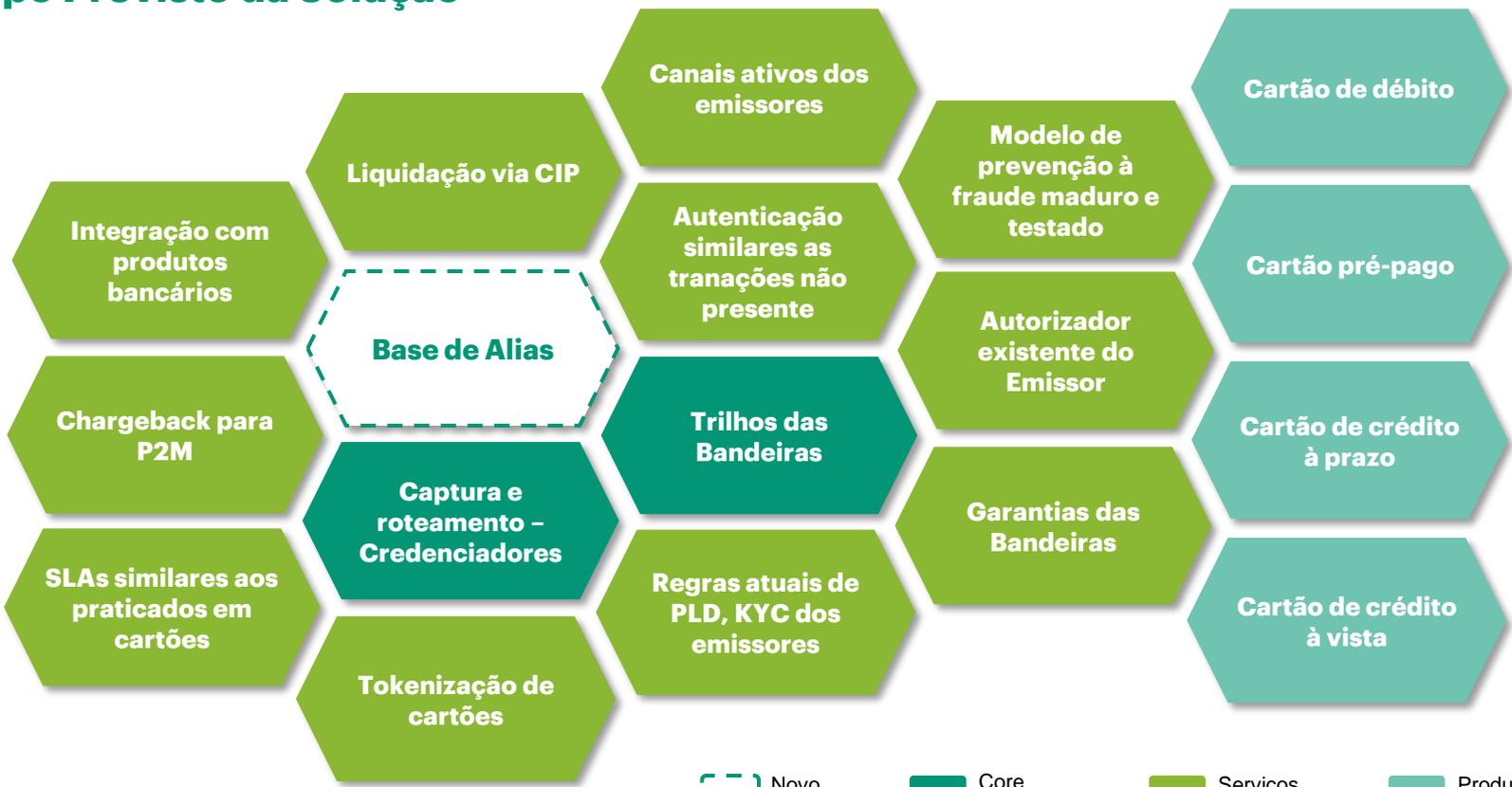
Comparativo das Soluções ABECs e BCB



Disponibilidade da solução fornecida pela plataforma Google Cloud	99,99%	Disponibilidade	99,9%	Disponibilidade informada pelo BCB
Volume de transações obtidas durante a prova de conceito utilizando a solução padrão da YellowPepper. Apresentada à Abecs na RFP	2500 TPS	Potencial de transações	2.000 TPS	Volume de transações informadas na conferencia de imprensa de lançamento do PIX
Utilização de score de fraudes, funcionalidades de KYC, ambiente PCI para armazenamento de credenciais de pagamento, uso de criptografia RSA OAEP SHA-256	RSA, KYC e score	Padrões de segurança e criptografia	RSA e certificado	Certificados dos bancos (para validação do BCB) e assinaturas digitais sobre as mensagens que usam a RSA SHA-256 seguindo padrão XMLDSig

ATIVOS EXISTENTES NA INDÚSTRIA DE PAGAMENTOS SERÃO UTILIZADOS PARA APORTAR ROBUSTEZ E AGILIDADE PARA A SOLUÇÃO

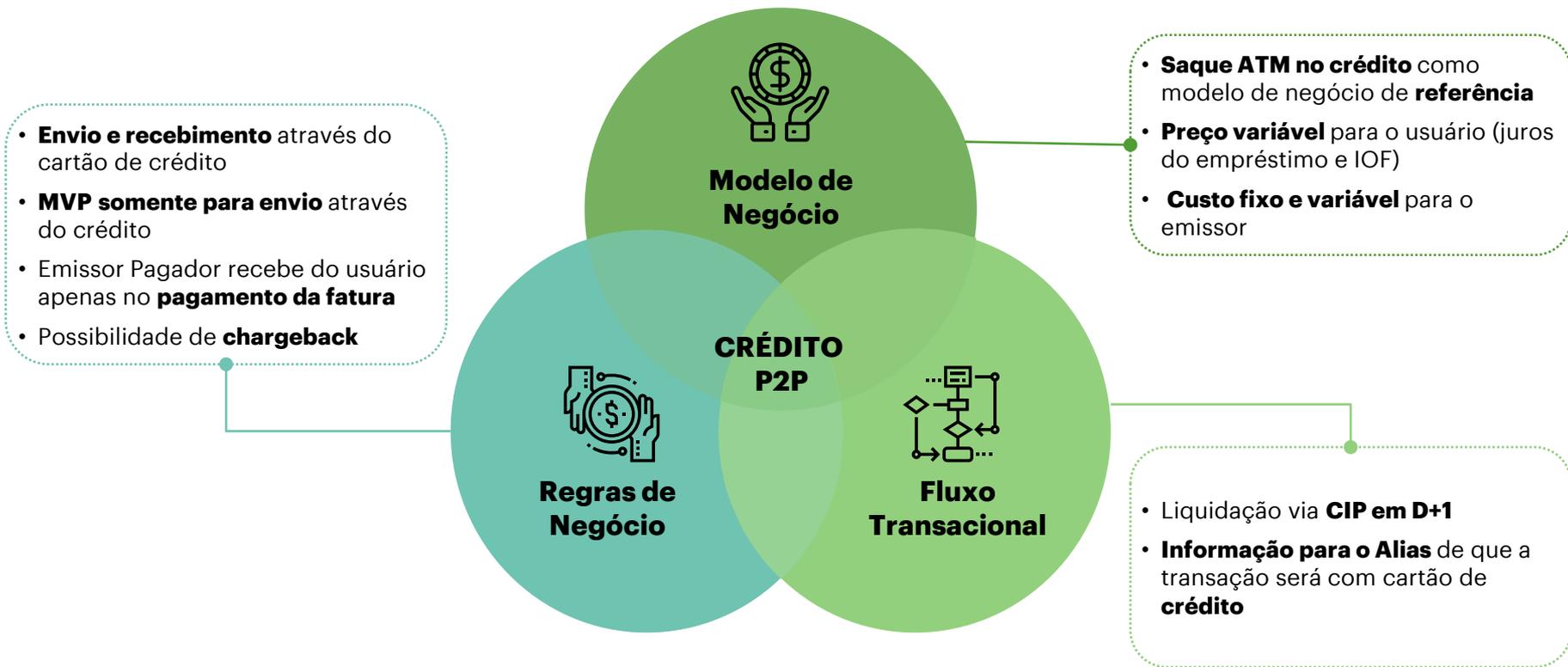
Escopo Previsto da Solução



Fonte: Suporte da Accenture na construção do modelo P2P Abecs
Copyright © 2020 Accenture Todos os direitos reservados.

AS TRANSAÇÕES P2P VIA CARTÃO DE CRÉDITO DEVEM POSSUIR ALGUMAS CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS

Proposta para Transações P2P via Cartão de Crédito



PARA QUE A TRANSAÇÃO OCORRA VIA CARTÃO DE CRÉDITO REGRAS DE NEGÓCIO DEVEM SER ALTERADAS EM RELAÇÃO AO DÉBITO

Transações P2P Débito vs. Crédito

	REGRAS	DÉBITO	CRÉDITO
Modelo de Negócio	Modelo de Negócio Referência	Conta Corrente (DOC e TED)	Saque ATM
	Precificação para Usuário	Preço Fixo	Preço Variável
	Custo para Emissor	Custo Fixo	Custo Fixo + Variável
Regras de Negócio	Originação de Transações	MVP	MVP
	Recepção de Transações	MVP	Regime
	Conta Preferencial	MVP	Regime
	Recebimento para Emissor Pagador	Débito em Conta Corrente	Fatura
	Chargeback	Não	Sim
Fluxo Trans.	Liquidação	CIP	CIP
	Recebimento para Emissor Recebedor	D+1	D+1



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

Evolução das Soluções

Evolução das Soluções

**P2P**

Dez/12

**P2M Alias**

Jun/14

**P2M Online**

Jan/17

**P2M QR Code**

Jun/17

**G2P**

Dez/12

**P2P**

Jan/17

**B2B**

Mar/17

**P2M QR Code**

Dez/17

**P2P**

Maio/15

**P2M**

Jun/16

**P2M QR Code**

Dez/18

**P2P & P2M**

Out/13

**P2M Online**

Mar/14

**P2P**

Mai/13

**P2M Online**

Ago/15

**P2M POS**

Abr/16

**P2M Online**

Mar/08

**P2P**

Mar/08

**P2M QR Code**

Não Informado

**P2P & P2M**

Fev/15

**P2M Online**

Out/19

**P2P & P2M**

Abr/16

**P2M QR Code**

Mar/17

Destques

- 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**

CONSIDERANDO O IMPACTO DE PAGAMENTOS INSTANTÂNEOS DO BCB, A INDÚSTRIA DE CARTÕES PODE EVOLUIR EM 2 CENÁRIOS

Cenários para a Indústria de Cartões

CONCEITUAL

Modelo de Precificação

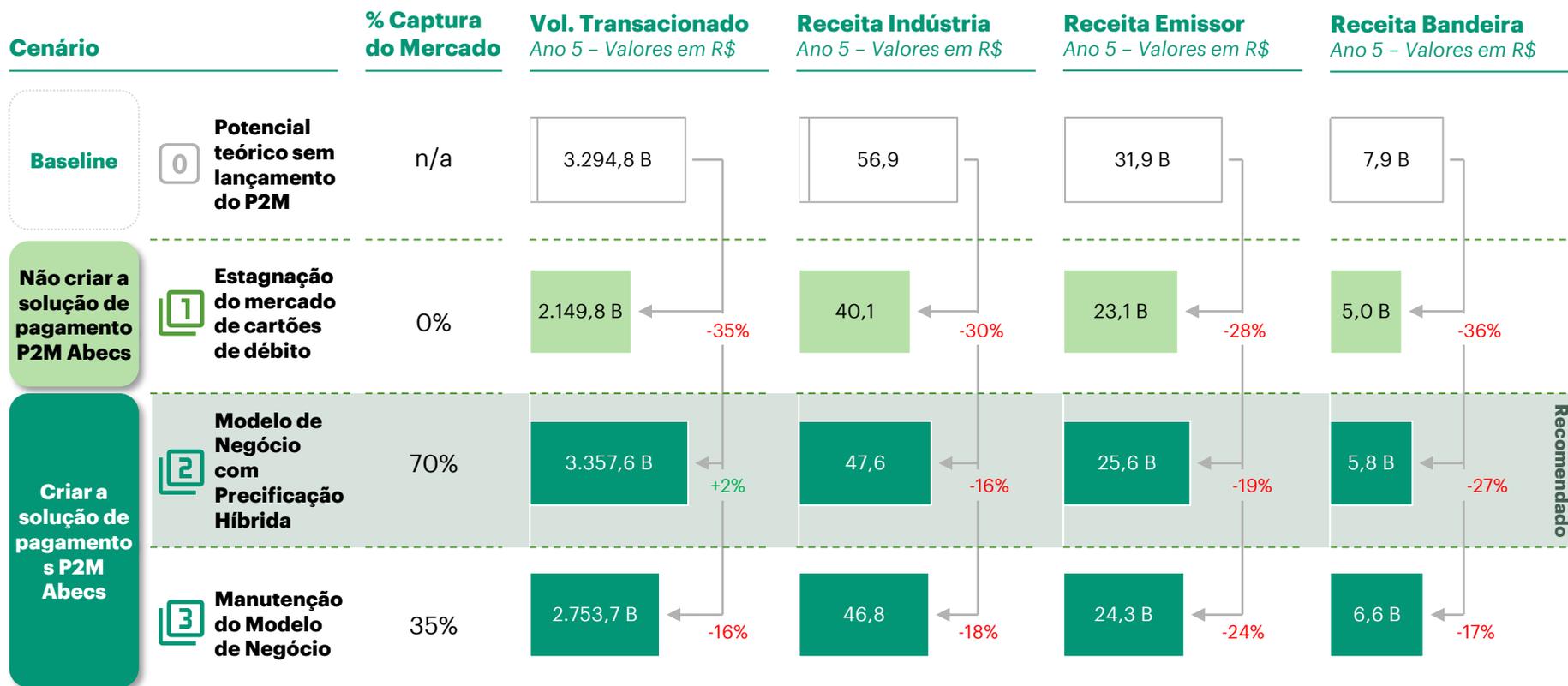
		Transações P2M	Transações Cartão de Débito	% Captura do Mercado P2M	Comparação com P2M Bacen	
<p>Não criar a solução de pagamentos P2M Abecs</p> <p>1</p>	<p>Estagnação do mercado de cartões de débito</p>	n/a	Variável MDR 1,36%	n/a	n/a	<ul style="list-style-type: none"> Velocidade de crescimento do mercado de cartão de débito reduzido
	<p>2</p> <p>Modelo de Negócio com Precificação Híbrida</p>	Fixo R\$ 0,5 por transação ¹	Variável MDR 1,36%	70%	Mesma precificação	<ul style="list-style-type: none"> Precificação fixa para transações P2M (competitivo com PIX) com captura de 70% do mercado e manutenção dos preços atuais para cartão de débito
	<p>3</p> <p>Manutenção do Modelo de Negócio</p>	Variável MDR 1,36%	Variável MDR 1,36%	35%	Precificação mais cara	<ul style="list-style-type: none"> Manutenção dos preços atuais para cartão de débito e captura de mercados com baixa propensão ao pagamento instantâneo (favorecem demais serviços com conciliação e integrações)

(1): Valor simulado para fins de estimativas. Nota: Para transações com cartão de crédito MDR = 2,48%

Fonte: Análise Accenture

O CENÁRIO DE PRECIFICAÇÃO HÍBRIDA PERMITE MANTER VOLUME TRANSAÇIONADO E MINIMIZAR AS PERDAS DE RECEITA

Simulação Fluxo Financeiro – P2M



O MODELO DE NEGÓCIOS DA SOLUÇÃO PREVÊ COMO PROPOSTA DE VALOR AOS EMISSORES RECEITAS DE SERVIÇOS E FINANCEIRAS



Modelagem Financeira do P2P

P2P P2M

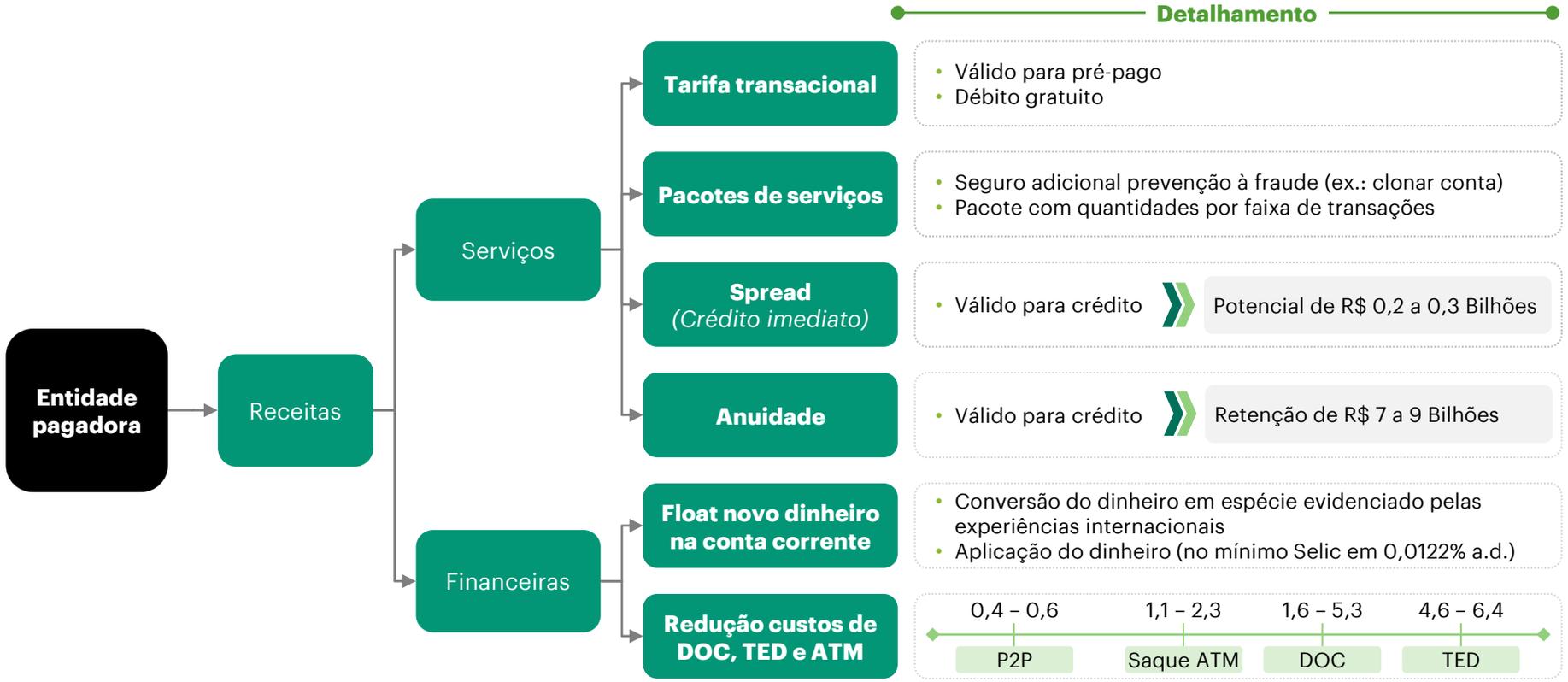


O MODELO DE NEGÓCIOS DA SOLUÇÃO PREVÊ COMO PROPOSTA DE VALOR AOS EMISSORES RECEITAS DE SERVIÇOS E FINANCEIRAS



Receitas Potenciais

P2P P2M



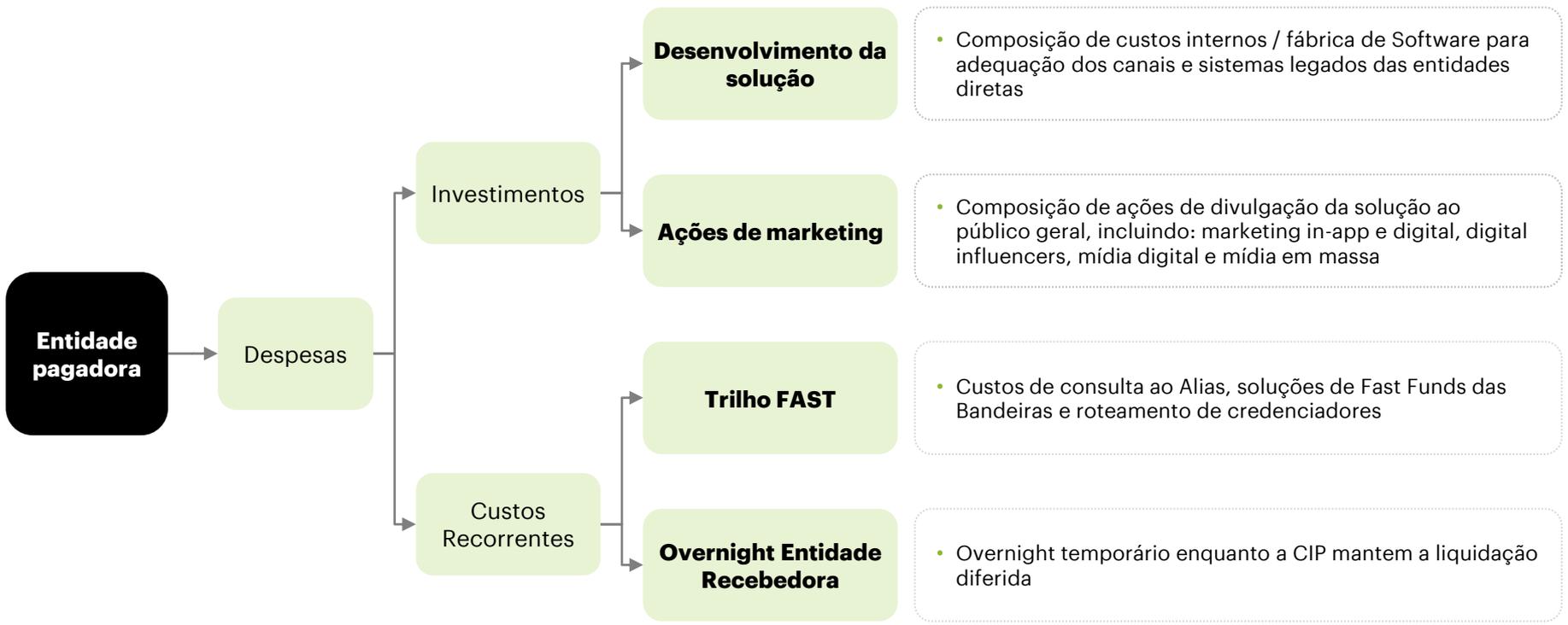
DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO E AÇÕES DE MARKETING SÃO OS PILARES CHAVE PARA A LANÇAMENTO E CONSOLIDAÇÃO DO P2P



Despesas Previstas

P2P P2M

Detalhamento





PROPOSTA DE ENTREGAS A SEREM PRIORIZADAS NO DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO ABECS

Propostas de Entregas até a Fase 1

SUGESTÃO

	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out
Aplicação	Cadastro <ul style="list-style-type: none"> • Comunicação com solução de Alias • Cadastro de informações em ambiente PCI • Integração criptografada com base de Alias 		Envio de fundos <ul style="list-style-type: none"> • Integração com APIs da solução de Alias • Transação off-us • Seleção de adquirentes com load balancing 			Friends & Family + Testes e correções + Backlog de funcionalidades (para fase 1)	Potencial extensão do Friends & Family
	Manutenção de conta <ul style="list-style-type: none"> • Ambiente de manutenção da conta • Alteração de cartões e informações no alias • Remoção de cartões e contas de alias 		Extrato <ul style="list-style-type: none"> • Adaptação do extrato existente • Geração de extrato segregado FAST 				
Negócios e suporte	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilização de equipes técnicas e de negócios • Desenho e concepção das telas e UX 	<ul style="list-style-type: none"> • Avaliação da prontidão para uso do crédito (junto das bandeiras) • Homologação da solução de alias • Avaliação da infraestrutura existente 	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptação de reportes e relatórios 	<ul style="list-style-type: none"> • Geração das mensagens de erros • Primeira etapa de testes integrados 			

1.3 - MOBILIZAR PARTICIPANTES REALIZAR KICK OFF

Detalhamento da Abordagem



Principais atividades

- Realizar roadshow por empresa participante do MVP, explicando, em conjunto com o fornecedor do Alias, o detalhamento das atividades a serem realizadas, prazos e metodologia de desenvolvimento
- Definir líderes por participante do MVP para coordenar:
 - Funcionalidades e regras do consórcio
 - Desenvolvimentos internos e integrações
 - Prevenção à fraude
 - Experiência do usuário



Principais Produtos

- Kick off do projeto por participante
- Documentação de requisitos e atividades para Emissores, Credenciadores e Bandeiras

Entregável contido nas especificações técnicas



Premissas

- Disponibilidade da agenda dos participantes do MVP
- Definição do gestor do Alias para participação conjunta



Projeto FAST **Entregáveis – Fase 1**

Fim da apresentação

accenturestrategy