

Um ano de superação

Pesquisa Fintechs de Crédito Digital 2023



A manutenção do crescimento mesmo em um ambiente econômico adverso marcou o desempenho das fintechs de crédito em 2022



Conteúdo

1	Apresentação	2
2	Um retrato mais maduro	4
3	Perfil do cliente muda para reduzir exposição a riscos	9
4	Em busca de crescimento equilibrado	13
5	Crédito consignado e com garantia ganham força	17
6	Fontes de financiamento se diversificam	30
7	Contatos	34



1

Apresentação



Em 2022, as fintechs de crédito no Brasil enfrentaram desafios sem precedentes. Uma elevação abrupta na taxa Selic, iniciada em 2021, complicou o financiamento das empresas via securitização. A inflação alta reduziu o poder de compra, afetando sobretudo pequenas empresas e consumidores. Em um cenário de desafios, devido em parte a mudanças no ambiente geopolítico, eleições, ao endividamento crescente e à inadimplência, a alta dos juros nos EUA trouxe ainda mais dificuldades, elevando o custo de capital para essas empresas. Mesmo diante de tantas adversidades, o segmento celebrou um crescimento de 9%.

Esta terceira edição da Pesquisa Fintechs de Crédito Digital, realizada pela PwC e pela ABCD (Associação Brasileira de Crédito Digital), revela que as startups de crédito digital passam por um processo de consolidação, buscando mais receitas e estabilidade como negócio. É a continuação de uma tendência de amadurecimento do setor identificada na edição anterior da pesquisa.

Detalhamos nas próximas páginas os resultados do nosso estudo, que se baseiam em respostas fornecidas on-line por executivos de 40 empresas do setor, 23 delas associadas à ABCD.

Alguns destaques:

79%

das empresas estão em fase de consolidação ou expansão. O aumento de cinco pontos percentuais em relação a 2022 confirma a tendência de amadurecimento do setor que identificamos na pesquisa anterior.

31%

têm mais de 150 funcionários. O percentual aumentou dois pontos em relação à edição passada da pesquisa. Observamos, no entanto, um aumento ainda maior nas faixas até 50 funcionários (15 pontos percentuais).

9%

foi a taxa de expansão do volume de crédito concedido pelas empresas em 2022. Embora mais tímido do que nos últimos anos, o resultado atesta a resiliência do setor diante dos desafios do mercado em 2022.



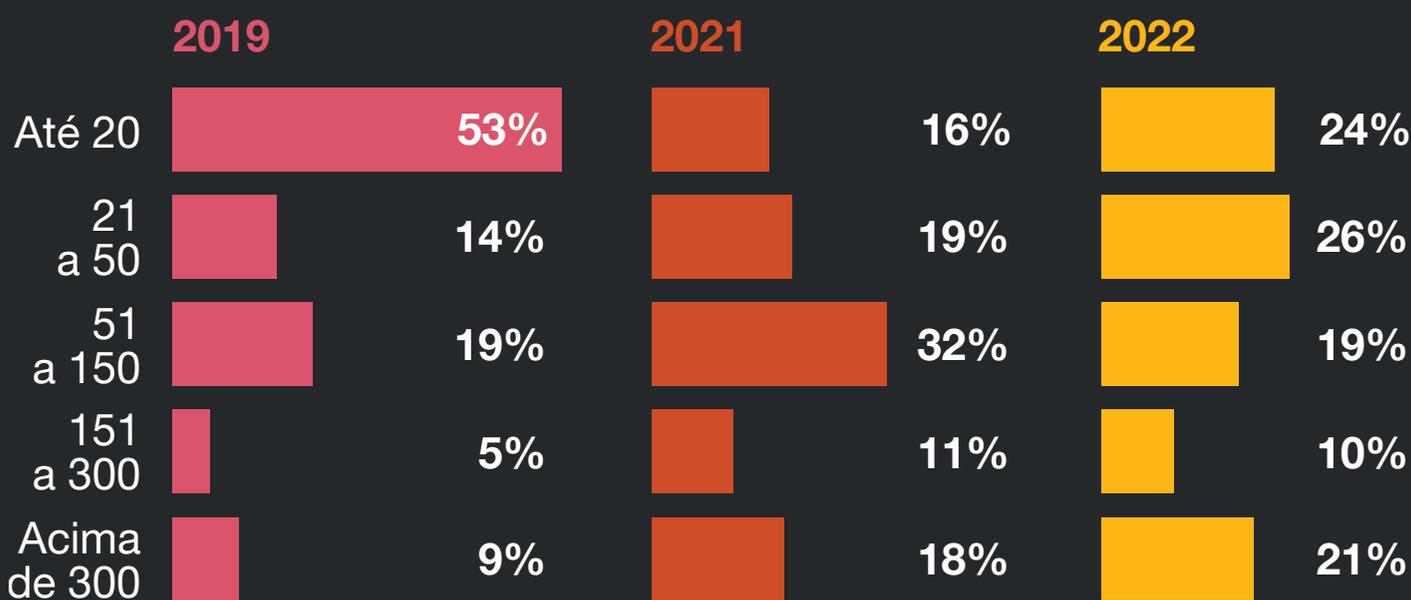
2

Um retrato mais maduro

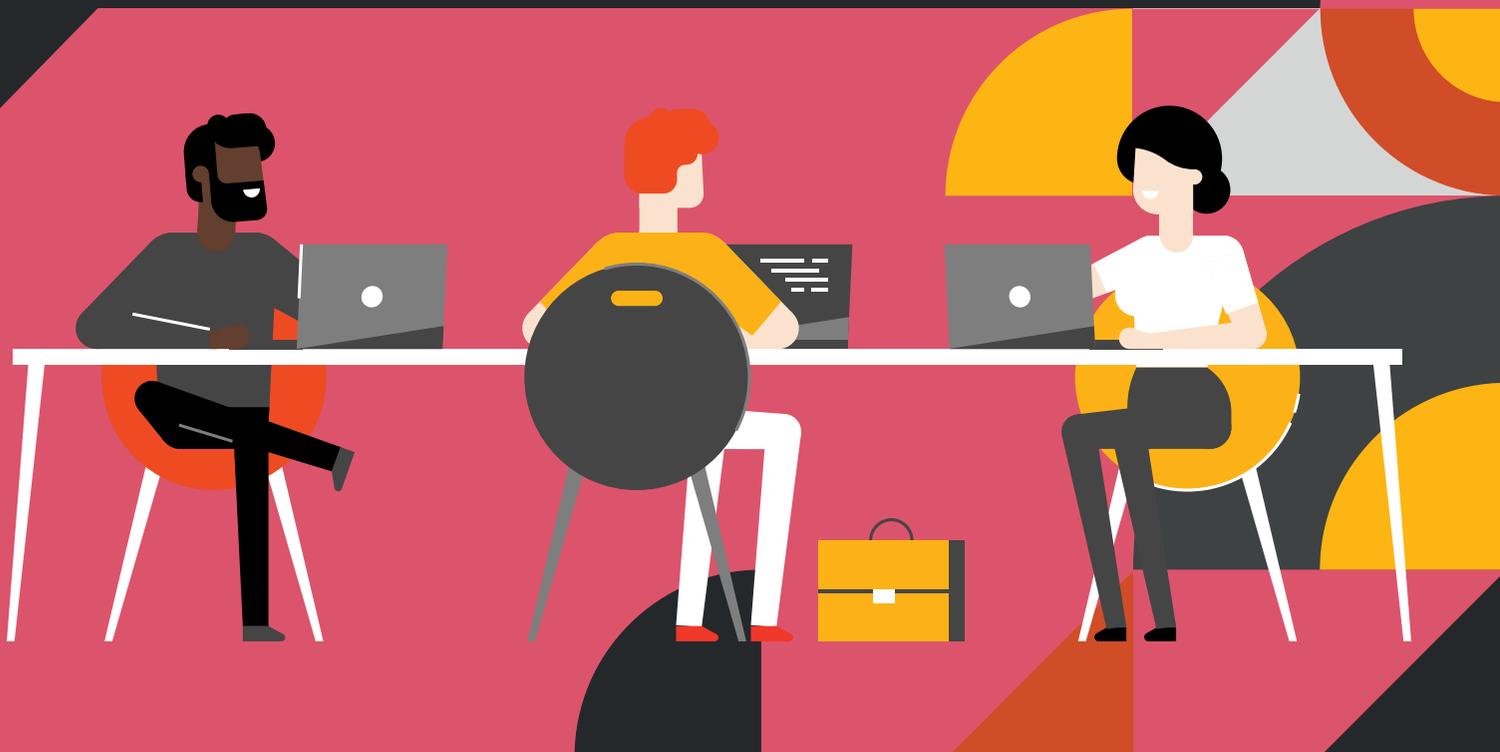
Número de funcionários

Há um equilíbrio maior na distribuição das empresas por quantidade de funcionários em comparação com os anos anteriores. O grupo de fintechs de maior porte teve um crescimento consistente, especialmente aquelas com mais de 300 funcionários – indicando uma possível expansão ou um fortalecimento de empresas bem estabelecidas no mercado. Além disso, apesar de uma tendência de redução no percentual de empresas menores entre 2019 e 2022, observamos uma forte recuperação registrada no último ano na faixa até 50 funcionários (15 pontos percentuais).

Evolução anual



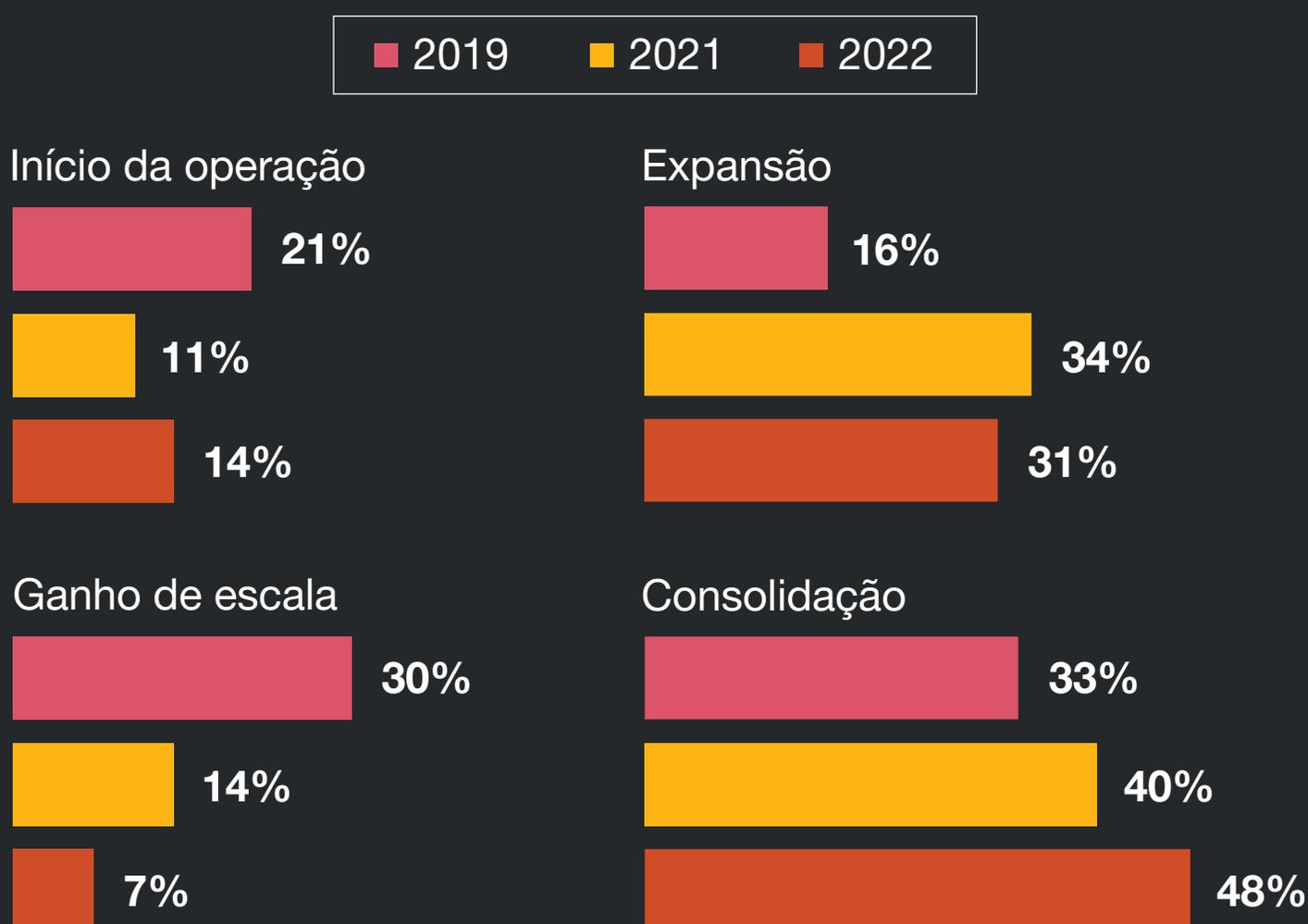
Obs.: por questões de arredondamento, as porcentagens mostradas nos gráficos deste relatório podem não totalizar 100%.



Estágio de maturidade

Observamos uma forte concentração de empresas nas fases de expansão e consolidação.¹ O percentual de empresas nessas duas fases pulou de 49%, em 2019, para 79% em 2022.

Evolução anual



Esse dado sugere que o segmento de fintechs de crédito está amadurecendo, com muitas empresas superando os desafios iniciais e alcançando uma presença mais estável e consolidada no mercado.

¹ Os estágios de maturidade são: início da operação (com clientes e com faturamento e/ou investimento em até R\$ 1 milhão, além de empresas que estão em fase de MVP (*Minimum Viable Product*), sem clientes e em processo de validação); ganho de escala (com clientes e com faturamento e/ou investimento de R\$ 1 milhão até R\$ 5 milhões); expansão (com clientes, já validada pelo mercado e com faturamento anual/investimento total entre R\$ 5 milhões e R\$ 20 milhões); consolidação (com clientes, já validada pelo mercado e com faturamento anual/investimento total acima de R\$ 20 milhões).

A relativa estabilização da fatia de empresas em fase inicial de operação e a grande migração de fintechs da fase de ganho de escala para as etapas seguintes indica que continua a haver novos entrantes no mercado, embora em intensidade menor, e que muitas empresas estão tendo sucesso em seus modelos de negócios e expandindo e solidificando sua presença.

Destaque para a intermediação

Há uma certa estabilidade nos modelos de atuação das fintechs de crédito entre 2021 e 2022, com pequenas variações. Observa-se um ligeiro aumento na adoção do modelo de correspondente bancário – o principal atualmente. Isso sugere uma tendência de atuação das fintechs de crédito como intermediárias de instituições financeiras, buscando, possivelmente, reduzir riscos, aproveitar as infraestruturas existentes e estabelecer parcerias estratégicas.

Modelos de atuação



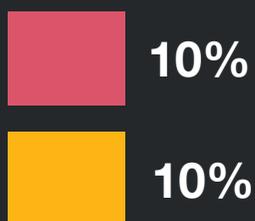
Correspondente bancário



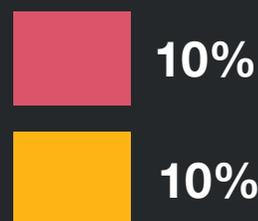
Sociedade de Crédito Direto (SDC)



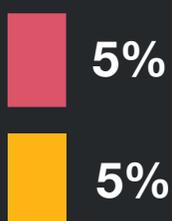
Instituição de pagamento



Sociedade de Empréstimos entre Pessoas (SEP)



Sociedade de Crédito, Financiamento e Investimento (SCFI)





"O ano de 2022 foi marcado por um ambiente muito adverso, uma tempestade perfeita: consumidores e empresas muito endividados, a capacidade de pagamento caindo, a inadimplência aumentando e o custo do capital subindo. Isso se soma à alta dos juros e à queda significativa na disponibilidade de capital para financiar o crescimento de carteiras e das empresas de tecnologia. Nesse cenário, o crescimento das fintechs de crédito em 2022 é motivo de comemoração. Foi um ano de superação e resiliência, as empresas cresceram, inovaram e diversificaram suas fontes de financiamento em um ambiente muito adverso."

Sandro Reiss

Presidente da ABCD e fundador da plataforma Open Co



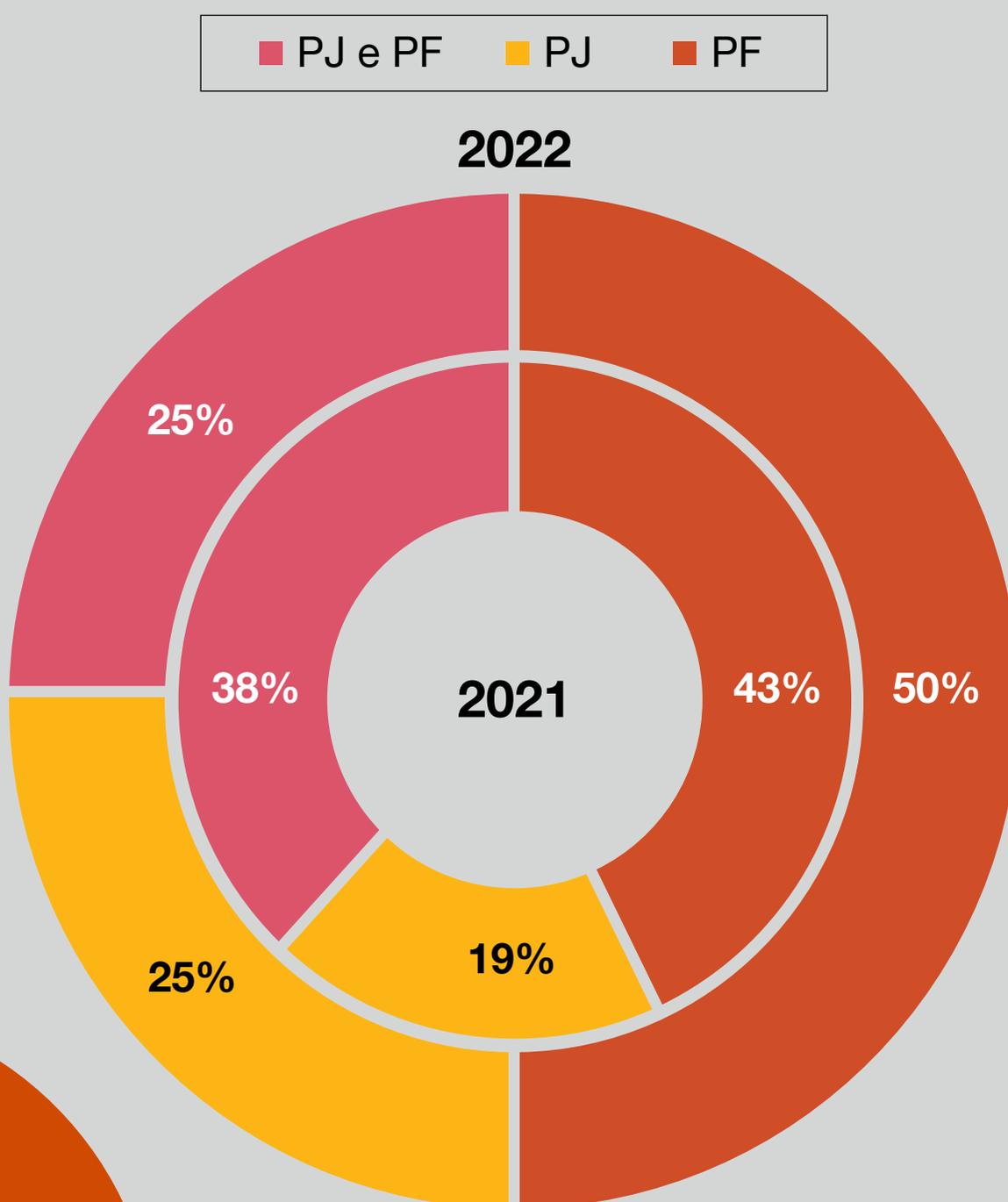
3

Perfil do cliente muda para reduzir exposição a riscos

Em 2022, observamos uma tendência de especialização das fintechs de crédito exclusivamente em pessoas físicas (PF) ou jurídicas (PJ), em vez da tentativa de atender a ambos os públicos. O percentual de empresas que ofertam soluções tanto para clientes PF quanto PJ registrou retração de 13 pontos percentuais, sugerindo um reposicionamento delas com relação à estratégia de oferta de produtos e serviços.

O crescimento exclusivo por público foi mais acelerado para o segmento PJ, com uma taxa anual de aproximadamente 32% entre 2021 e 2022, em comparação com 16% para PF.

Público atendido

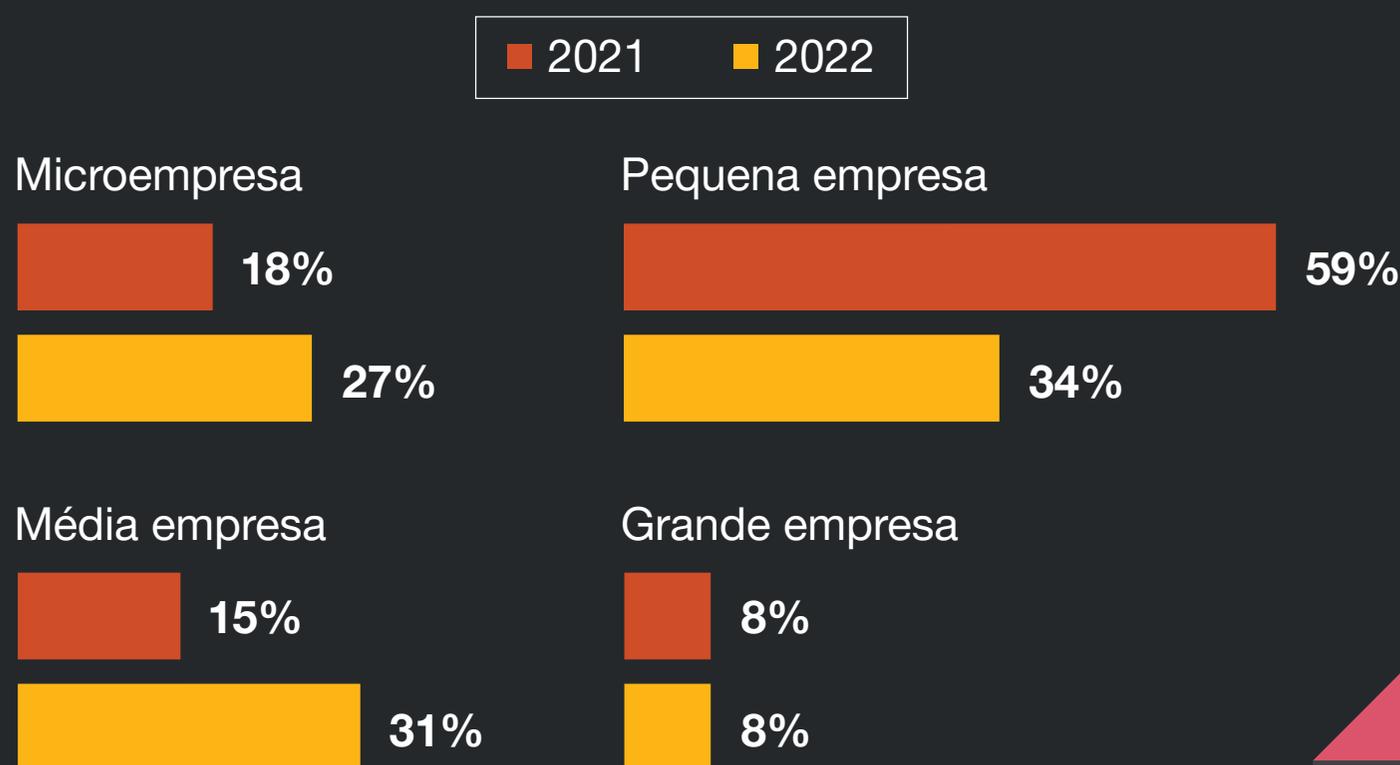


Cresce o foco em atender a média empresa

Houve um crescimento expressivo da penetração no segmento de médias empresas² – a fatia mais do que dobrou de tamanho em um ano, mostrando que as fintechs de crédito têm fôlego para atender um cliente com maior fluxo financeiro. Além disso, cresceu também o atendimento a microempresas (9 pontos percentuais), que representam um mercado muito grande, com oportunidades claras por ainda ser mal servido, mas em que ainda é difícil operar.

² Microempresa – até R\$ 360 mil. Pequena empresa – maior que R\$ 360 mil e até R\$ 4,8 milhões. Média empresa – maior que R\$ 4,8 milhões e até R\$ 300 milhões. Grande empresa – acima de R\$ 300 milhões.

Tipos de clientes PJ



Nível de escolaridade dos clientes pessoa física

Mais de três quartos (76%) dos clientes pessoa física das empresas pesquisadas concluíram pelo menos o ensino médio. É um perfil bem mais escolarizado que o da população brasileira acima de 15 anos, que registra 35% de pessoas com ensino fundamental, no máximo, e apenas 5% com pós-graduação.³



³ IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD) Anual 2022 – 2º trimestre.

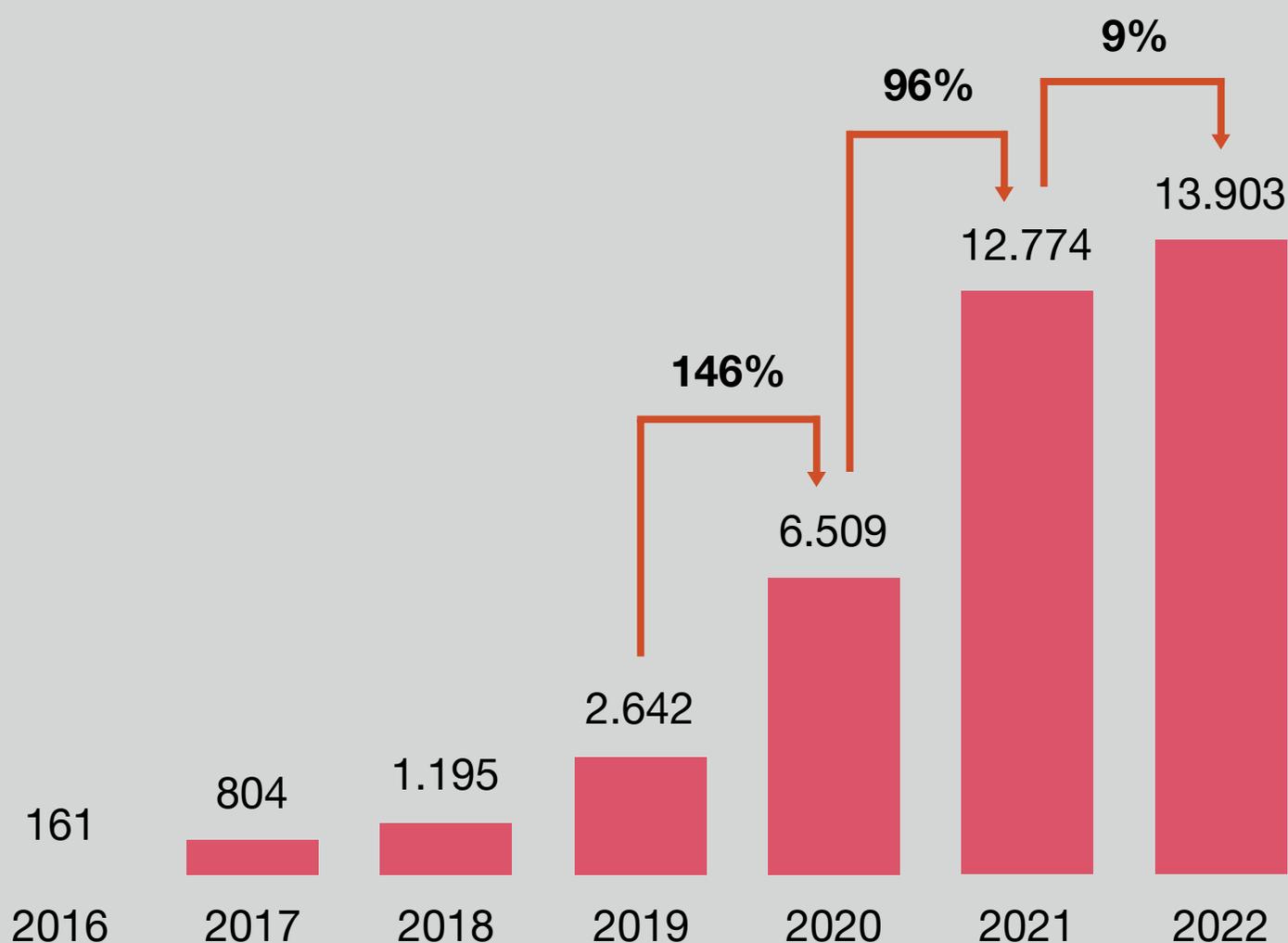


4

Em busca de crescimento equilibrado

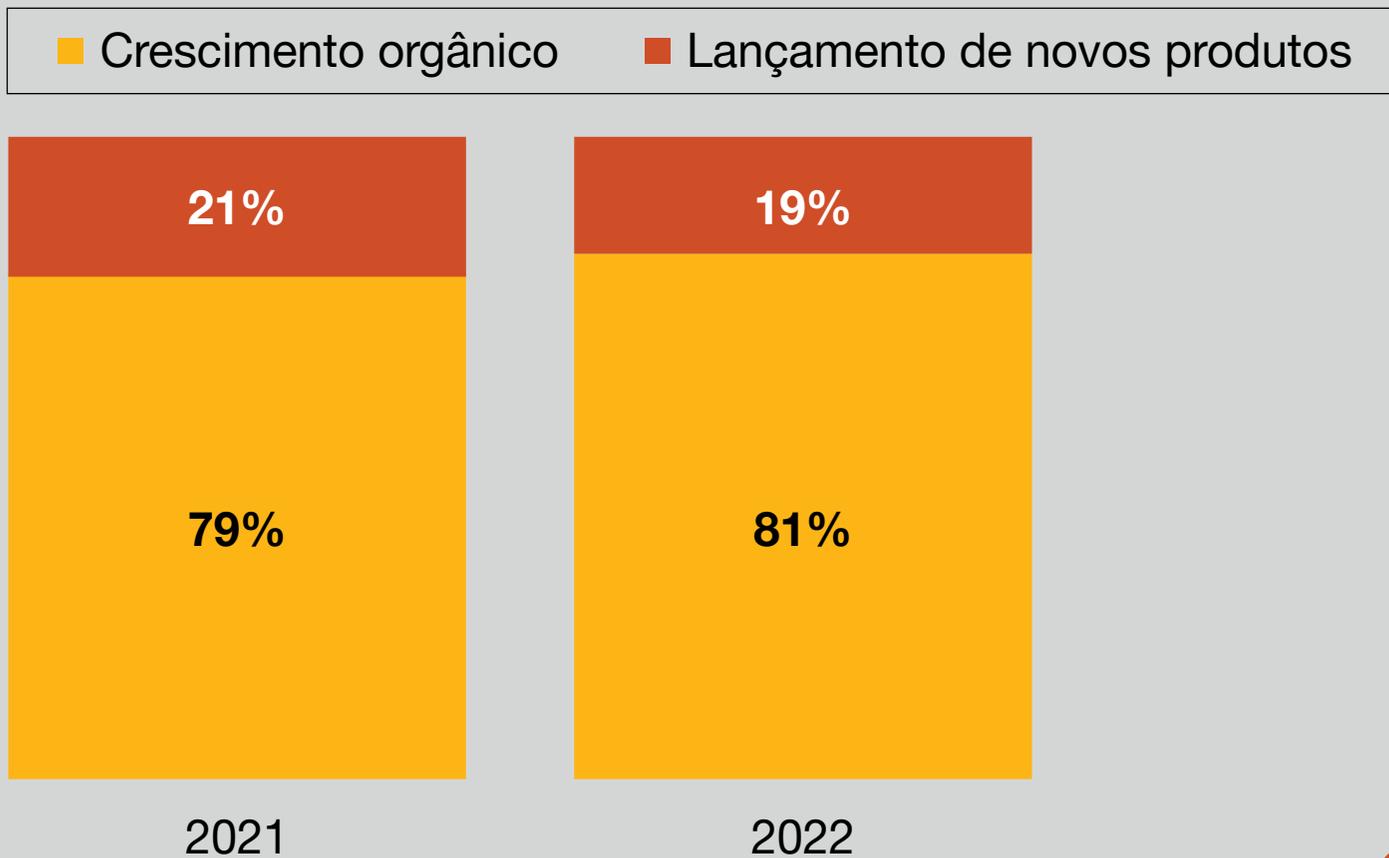
Em um ano de forte turbulência, marcado por juros altos, incertezas políticas e macroeconômicas, o volume anual de crédito ofertado pelas fintechs de crédito pesquisadas se manteve em crescimento e alcançou quase R\$ 14 bilhões. O ritmo, no entanto, foi mais lento, passando de 96% em 2021 para 9% em 2022. Em anos anteriores, a expansão acelerada foi motivada por aumento da demanda, políticas favoráveis, inovação e entrada de novos participantes no mercado.

Volume anual de crédito ofertado e crescimento percentual anual (em R\$ milhões)



Nos últimos dois anos, observamos também que o investimento em inovação se manteve praticamente inalterado. No entanto, o crescimento das fintechs de crédito esteve muito mais associado à expansão contínua de atividades e operações do que à oferta de novos produtos no mercado para gerar receitas adicionais.

Crescimento orgânico tem mais peso, mas inovação se mantém



As empresas estão mais focadas em uma estratégia de crescimento sustentável do que em uma expansão agressiva. Ou seja, a maioria está apostando mais em desenvolver uma base sólida de clientes e aprimorar sua oferta ao longo do tempo – aproveitando-se das condições de competitividade do mercado brasileiro – do que em fazer investimentos expressivos em pesquisa, desenvolvimento e marketing de novos produtos.

Essa informação confirma que ganhar escala e obter investimentos são as maiores preocupações das fintechs atualmente no Brasil, especialmente as que atuam com crédito, que representa o principal segmento das fintechs no país.





"A gente não observa nenhum sinal de que as fintechs de crédito perderam fôlego. Pelo contrário, elas se concentraram em certos segmentos, ganhando musculatura. As empresas estão se estruturando melhor e crescem consistentemente ano após ano. Elas miram nichos mais rentáveis e estáveis, menos expostos a riscos e, assim, geram resultados mais rapidamente. É o caso do foco maior em pessoas jurídicas, por exemplo. Dentro desse segmento, vemos o crescimento na participação de empresas médias, que são capazes de se adaptar melhor a cenários de crise."

Willer Marcondes

Sócio da Strategy& e líder de Consultoria em Serviços Financeiros da PwC Brasil



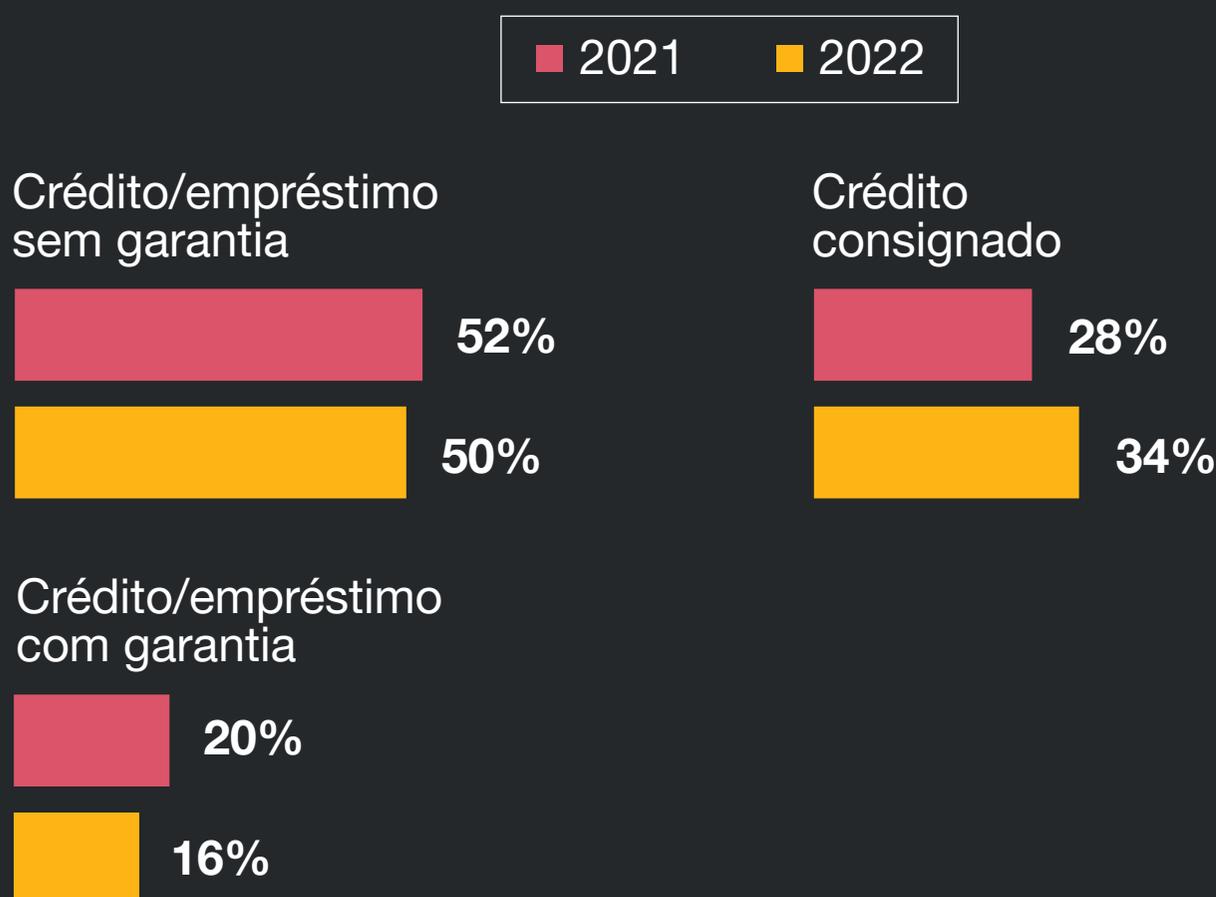
5

Crédito consignado e com garantia ganham força

Pessoa física

Em 2022, houve um aumento da participação do crédito consignado e uma ligeira retração de produtos com e sem garantia nas ofertas das fintechs de crédito para pessoas físicas. Essa tendência sugere uma possível revisão de estratégias, com aumento da cautela das fintechs em resposta às condições de mercado.

Ofertas



Obs.: crédito/empréstimo sem garantia: não consignado, cartão de crédito à vista, cartão de crédito rotativo, cartão de crédito parcelado e microcrédito. Crédito/empréstimo com garantia: aquisição de veículos, arrendamento mercantil para veículos e aquisição de outros bens. Crédito consignado: para trabalhadores do setor privado, setor público e beneficiários do INSS.

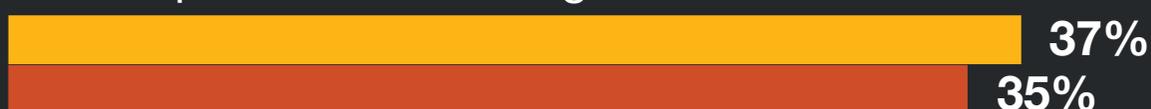
Crédito consignado cresce

Em geral, a tendência nos produtos de crédito para pessoas físicas foi de estabilidade, com algumas exceções, como o crédito pessoal consignado para trabalhadores do setor privado, que oferece menos risco para as fintechs e registrou aumento de seis pontos percentuais. Já o crédito pessoal não consignado e o crédito para aquisição de imóveis sofreram redução.

Principais produtos



Crédito pessoal não consignado



Crédito pessoal consignado (trabalhadores do setor privado)



Aquisição de imóveis



Crédito pessoal consignado (trabalhadores do setor público)



Aquisição de veículos



Cartão de crédito rotativo



Cartão de crédito parcelado



Cartão de crédito à vista



Microcrédito



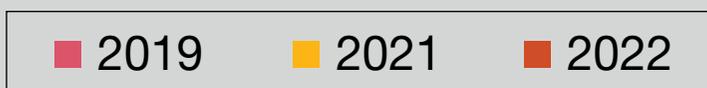
Crédito pessoal consignado (beneficiários do INSS)



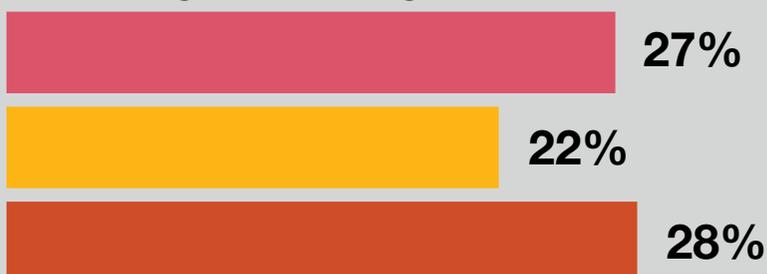
Pessoa jurídica

Como reflexo do novo ambiente de riscos, algumas categorias de produtos para pessoas jurídicas, como o crédito com garantias e a antecipação de faturas de cartão de crédito, mostraram crescimento em 2022. Por outro lado, outras categorias diminuíram, caso do financiamento de capital de giro e do desconto de duplicatas.

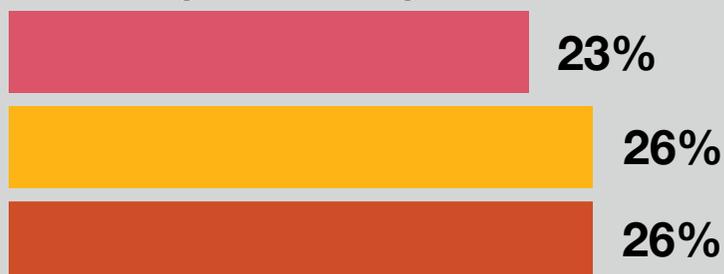
Tipos de produtos



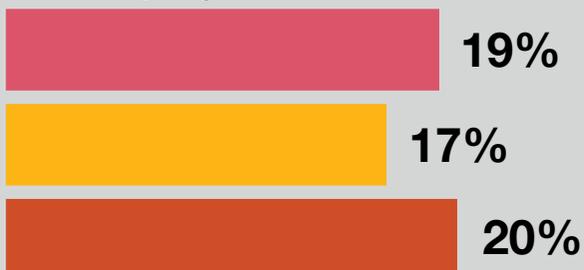
Crédito geral com garantias



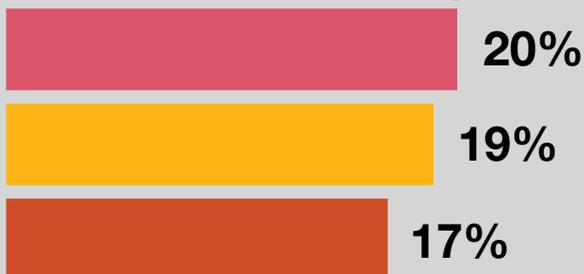
Crédito geral sem garantias



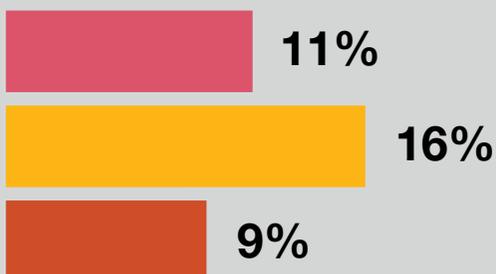
Antecipação de faturas de cartão de crédito



Financiamento de capital de giro



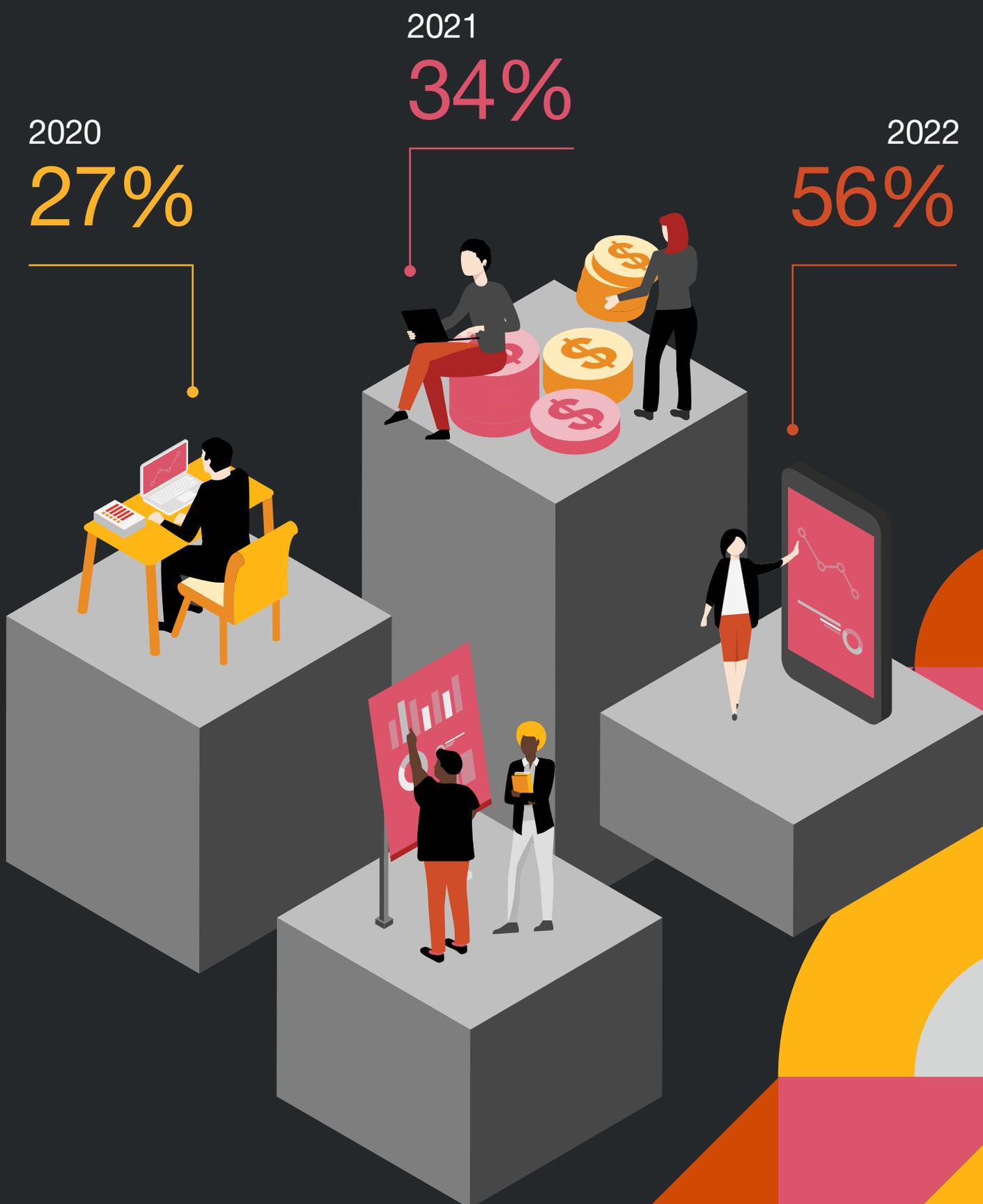
Desconto de duplicatas



Cresce a aceitação de garantias

Observa-se uma importante tendência de crescimento na aceitação de bens como garantia. De 2020 a 2022, o percentual quase dobrou. Isso sugere uma maior busca por segurança em meio a um cenário econômico incerto.

Aceitam bens como garantia



Enquanto a aceitação de recebíveis vem caindo lentamente, outras formas de garantia estão emergindo como novas opções aceitáveis. A categoria de fundos foi a que teve o aumento mais expressivo, quase duplicando seu valor inicial em dois anos.

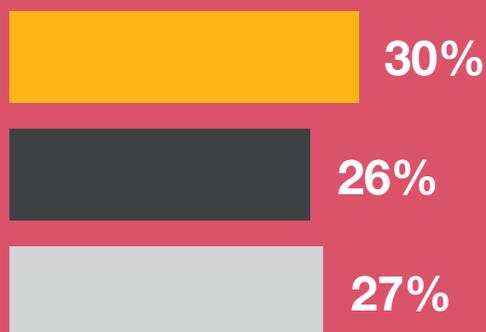
Tipos de garantias

■ 2020 ■ 2021 ■ 2022

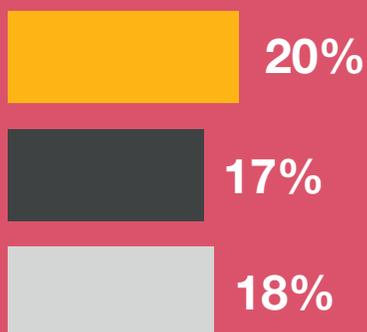
Recebíveis



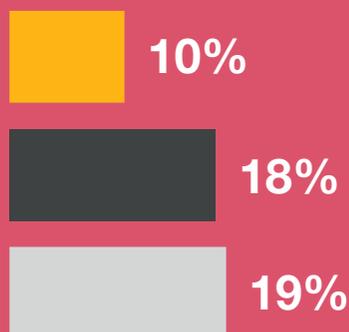
Bens e imóveis



Aplicações financeiras



Fundos



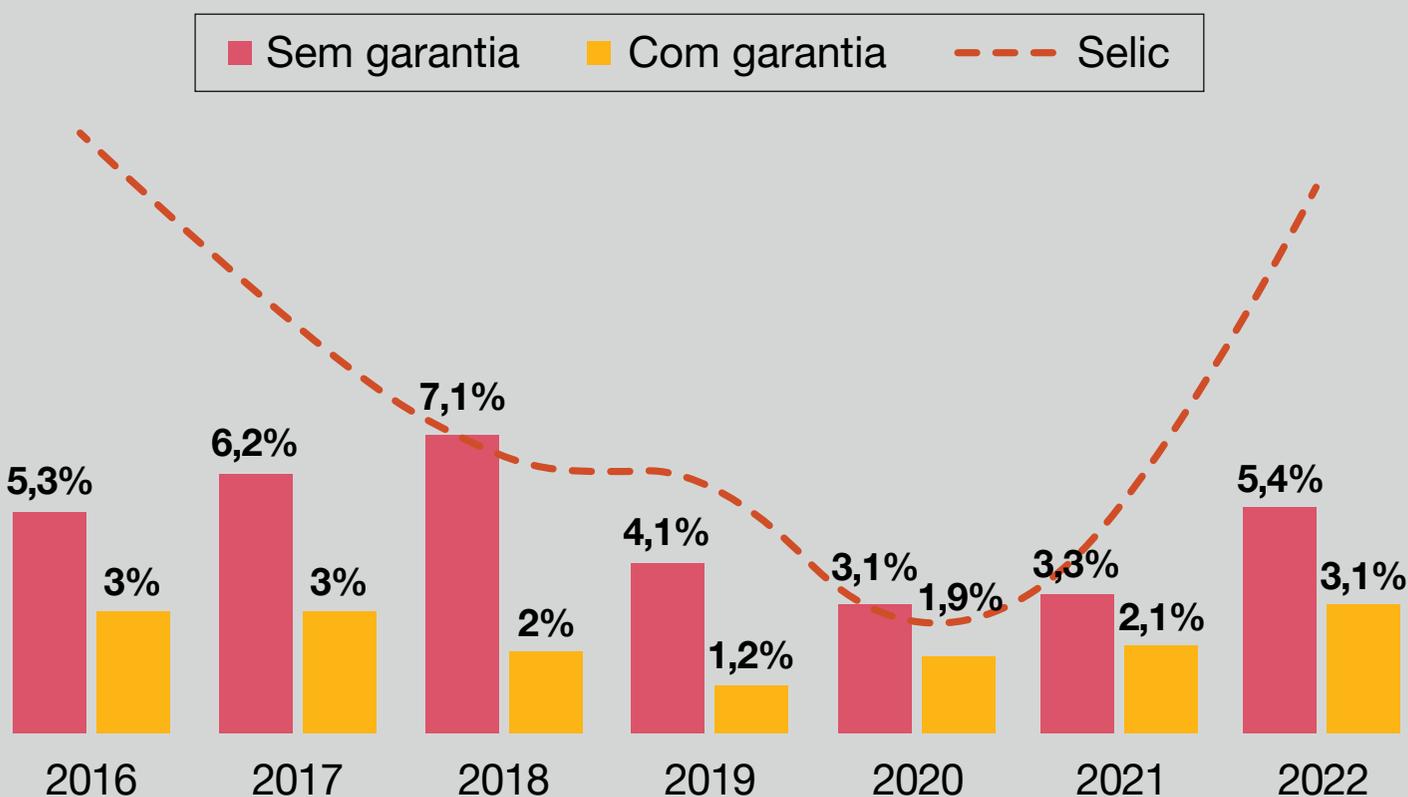
Comportamento dos juros

Pessoa física

As operações sem garantia geralmente apresentam taxas de juros médias mais altas do que as garantidas, como reflexo do risco adicional assumido pelas fintechs. No período de 2016 a 2022, a taxa média dos créditos sem garantia alcançou seu ponto máximo em 2018 e depois recuou em 2022 para o mesmo patamar do início da série. A taxa média de juros para operações com garantia ficou geralmente mais estável e apresentou alta nos últimos anos após atingir uma baixa em 2019, acompanhando a evolução do cenário de riscos e da taxa Selic.



Evolução da taxa média (% ao mês)



Houve uma tendência de alta nos juros médios em várias categorias de produtos em 2022. O cartão de crédito rotativo liderou em termos de aumento absoluto e foi também o produto com juros médios mais altos entre os listados, refletindo o maior risco associado a esse tipo de dívida.

Taxa média por modalidade de crédito (% ao mês)



Cartão de crédito rotativo



Crédito pessoal não consignado



Cartão de crédito parcelado



Financiamento imobiliário



Microcrédito



Arrendamento mercantil



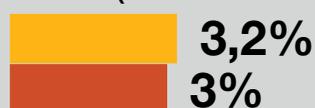
Crédito pessoal consignado (servidores públicos)



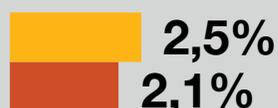
Crédito pessoal consignado (trabalhadores do setor privado)



PAB (Posto de Atendimento Bancário)



Refinanciamento de veículos e imóveis

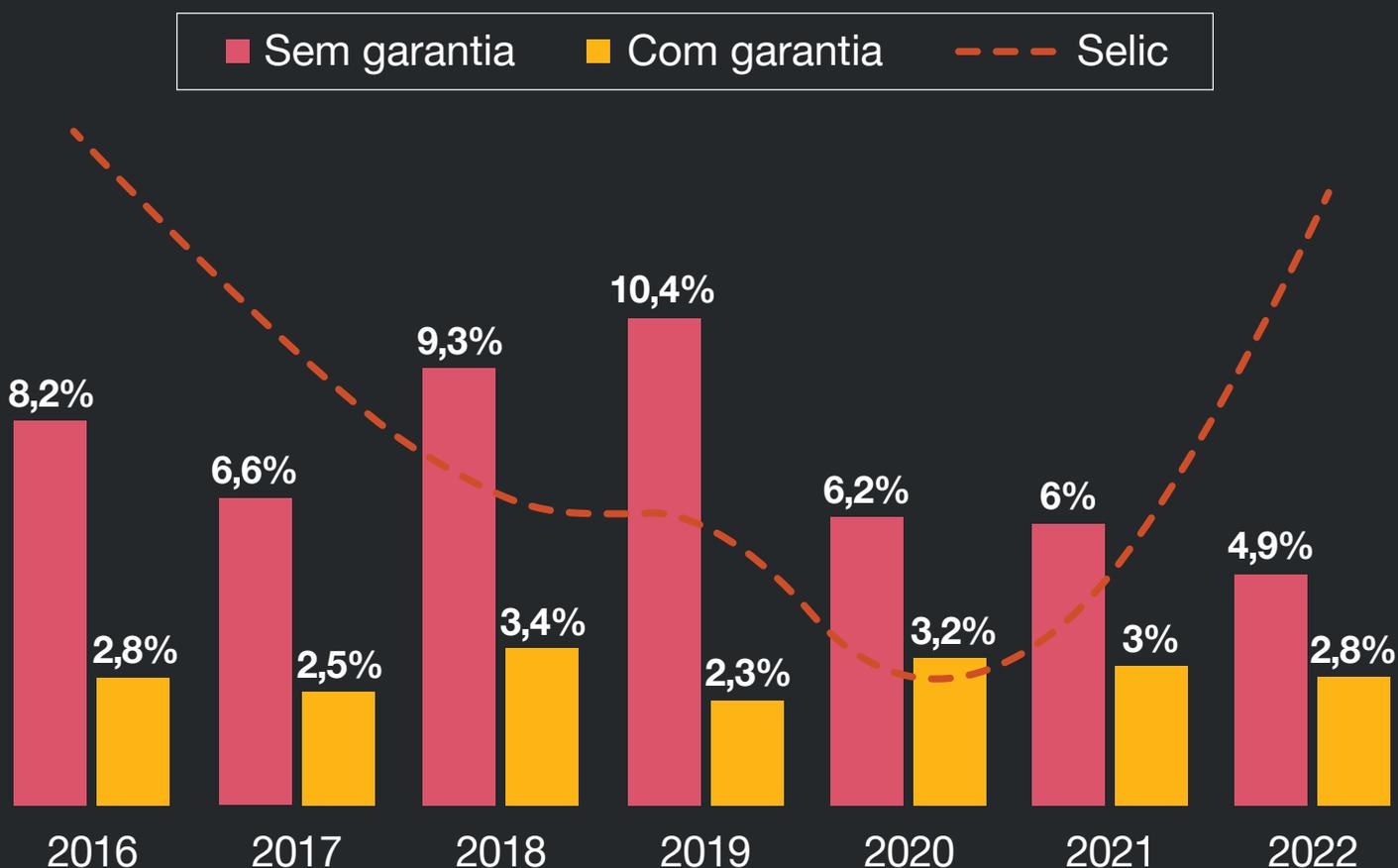


Pessoa jurídica

O crédito sem garantia apresenta taxa média de juros muito superior à das operações com garantia. Isso é esperado, já que o risco percebido em créditos sem garantia é geralmente mais alto. Os juros das operações com garantia ficaram mais estáveis ao longo do tempo, variando cerca de um ponto percentual em sete anos, o que reforça a noção de que essas operações são vistas como menos arriscadas.

Em ambas as opções, as taxas não acompanharam a Selic. É possível que a inadimplência tenha influência sobre esse resultado, mas outra hipótese é o direcionamento de políticas e recursos de apoio a pequenas e médias empresas entre 2021 e 2022.

Evolução da taxa média (% ao mês)

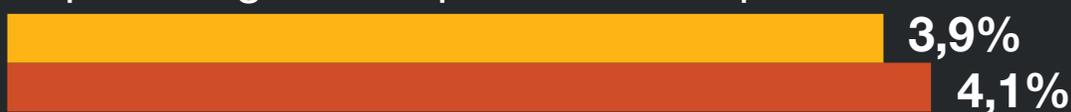


De 2021 para 2022, a maioria das modalidades de crédito experimentou redução ou estabilização na taxa média de juros. A exceção foi o capital de giro com prazo menor que 365 dias, cujo comportamento pode refletir um aumento percebido de risco para empréstimos de curto prazo ou maior demanda por essa modalidade.

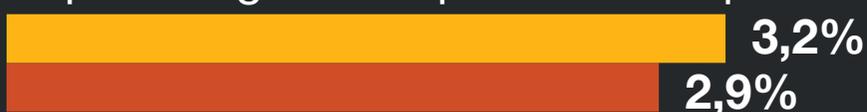
Taxa média por modalidade de crédito (% ao mês)



Capital de giro com prazo menor que 365 dias



Capital de giro com prazo maior que 365 dias



Desconto de duplicatas e recebíveis



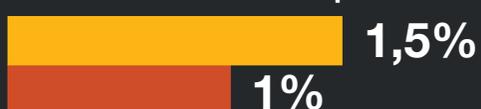
Aquisição de bens e imóveis



Antecipação de faturas de cartão de crédito



Financiamento para exportações



Inadimplência

Em geral, a inadimplência⁴ para pessoas físicas exibiu leve aumento em categorias específicas em 2022. É o caso do crédito pessoal não consignado, que alcançou 17%. Mesmo assim, o índice é inferior aos 44% registrados pela Serasa em julho de 2023 para a população brasileira em geral.⁵ Os dados relativos às modalidades de cartão de crédito parcelado, à vista e rotativo das fintechs são bens inferiores à inadimplência média do brasileiro no cartão de crédito rotativo e parcelado, que atingiu o nível recorde de 31,5% em abril de 2023.⁶

Pessoa física



Crédito pessoal não consignado



Crédito pessoal consignado (trabalhadores do setor privado)



Microcrédito



Cartão de crédito parcelado



Cartão de crédito à vista



Cartão de crédito rotativo



⁴ Consideramos taxa de inadimplência o atraso no pagamento superior a 90 dias.

⁵ Serasa. [Mapa de inadimplência e renegociação de dívidas. Julho/2023.](#)

⁶ Estadão. [Inadimplência do cartão de crédito sobe e atinge nível recorde de 31,5%. 27/6/2023.](#)

Para as pessoas jurídicas, as taxas de inadimplência caíram. Isso pode indicar melhores práticas de seleção de clientes e administração de risco por parte das fintechs.

Pessoa jurídica

■ 2021 ■ 2022

Capital de giro com prazo maior que 365 dias



Aquisição de bens e imóveis



Capital de giro com prazo menor que 365 dias



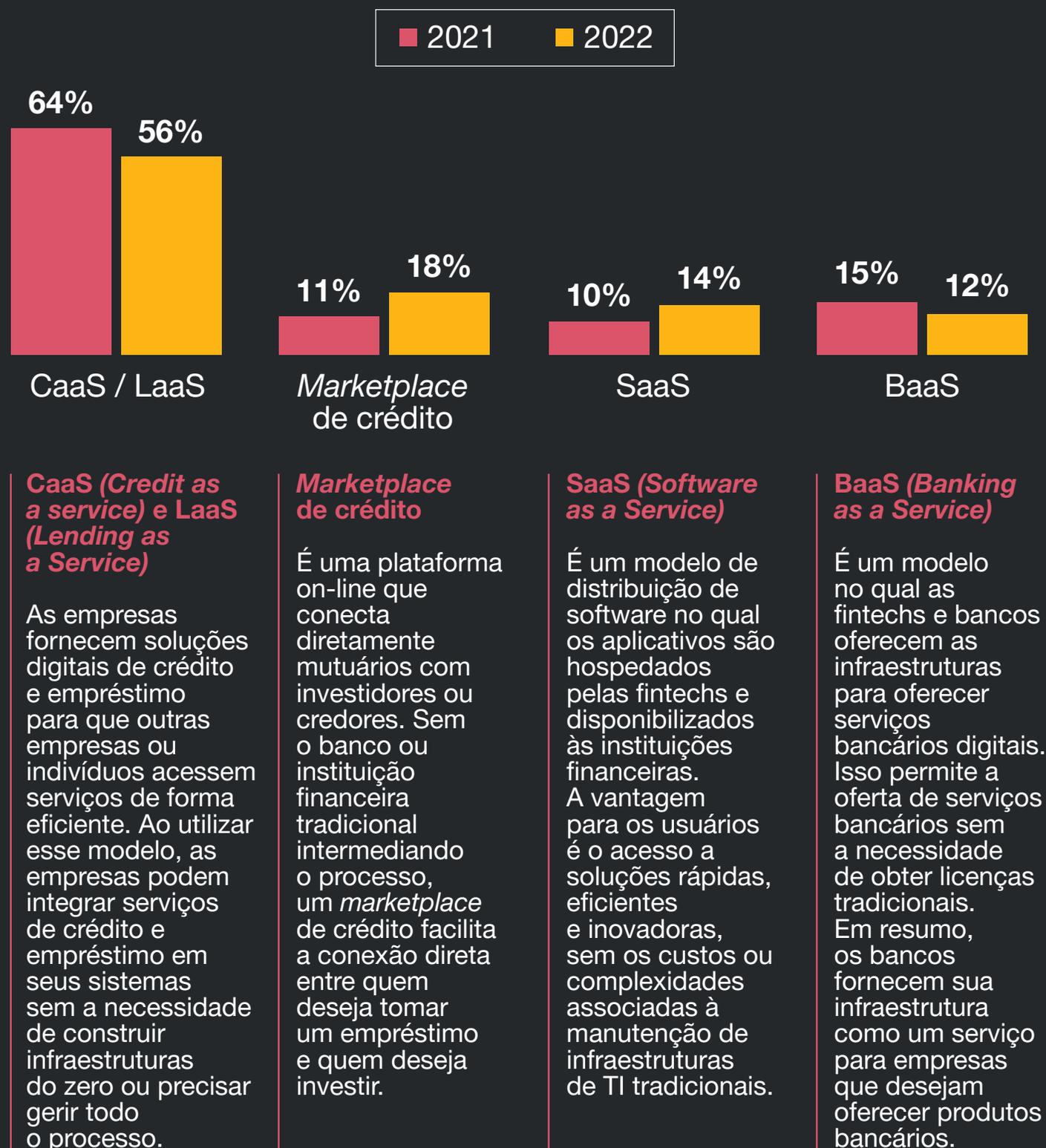
Desconto de duplicatas e recebíveis



Oferta de serviços

Houve um crescimento nos percentuais de fintechs de crédito que operam como *marketplaces* de crédito ou que oferecem serviços de software (SaaS). Em paralelo, caiu a adoção dos modelos CaaS/LaaS (ainda predominante) e BaaS. Essa diversificação é um sinal de que as empresas estão aproveitando suas plataformas e seus conhecimentos de mercado cada vez mais robustos para impulsionar a geração de receitas em um cenário de menos capital disponível para investimentos. É um movimento que fortalece as fintechs de crédito mais como empresas de tecnologia (tech) e menos como instituições financeiras (fin).

Tipos de serviços





6

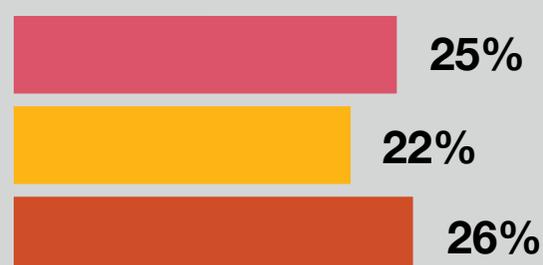
Fontes de financiamento se diversificam

Operações com FIDCs (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios) ou securitizadoras se tornaram a fonte mais importante de investimento das fintechs de crédito, ultrapassando o capital próprio, que registrou uma queda de 14 pontos percentuais entre 2021 e 2022.

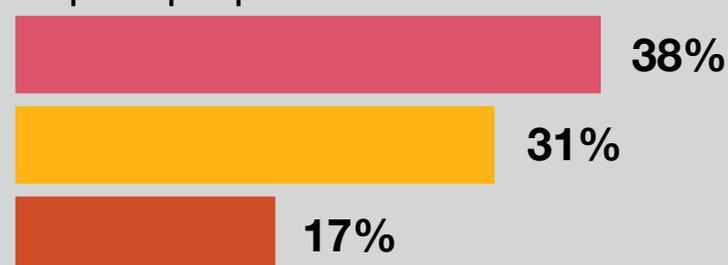
Tipos de fontes

2020 2021 2022

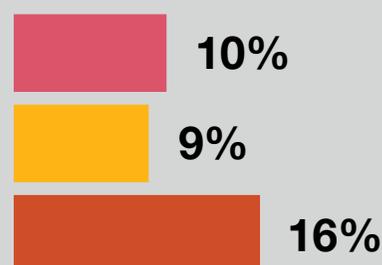
FIDCs



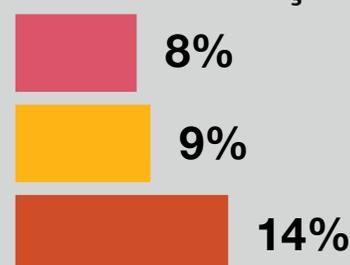
Capital próprio



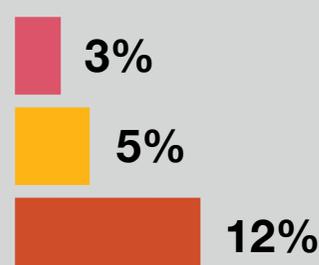
Debêntures



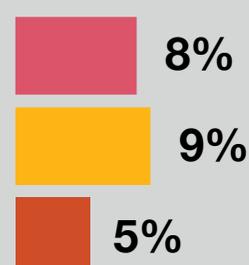
Emissão de ações preferenciais



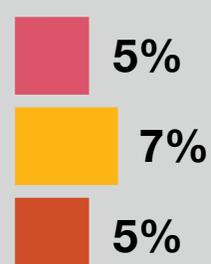
Linha de crédito



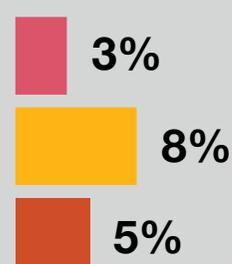
Emissão de dívida conversível em ações



P2P/Operações ativas vinculadas



Certificados recebíveis



Observamos, em paralelo, uma elevação na busca por emissão de debêntures e ações preferenciais e linhas de crédito⁷ como fontes de captação de recursos, o que denota uma maturidade também na busca por alternativas diferentes do capital dos acionistas.

Principais fontes de captação de recursos

Categoria	2019	2020	2021	2022
FIDC	26%	37%	42%	33%
Capital próprio	23%	31%	29%	25%
Debêntures (securitização de recebíveis)	11%	17%	25%	35%
Emissão de ações preferenciais	11%	14%	13%	15%
Operação ativa vinculada	6%	3%	8%	8%
Emissão de dívida conversível em ações	9%	11%	8%	8%
P2P	3%	3%	8%	8%
CRIs (Certificados de Recebíveis Imobiliários)	3%	3%	8%	10%
BNDES	-	3%	4%	5%
Linha de crédito	-	-	4%	28%

⁷ Empréstimos, financiamentos e/ou linhas de crédito, incluindo bancos e organizações de fomento (BNDES, BID etc.).

Contatos

ABCD

Fundada em 2016, a Associação Brasileira de Crédito Digital (ABCD) tem como missão fomentar e desenvolver, por meio de tecnologia e inovação, o sistema operacional, jurídico e financeiro do mercado de crédito, fortalecendo a representação do setor, em benefício da sociedade e do desenvolvimento econômico e social do país. Nossos membros atuam nas mais diversas formas no ecossistema de crédito brasileiro, sempre com o intuito de oferecer melhores produtos e serviços para a sociedade como um todo.



Sandro Reiss

Presidente
contato@creditodigital.org.br



Claudia Amira Fiaschitello

Diretora executiva
claudia.amira@creditodigital.org.br

Contatos

PwC Brasil

Somos um network de firmas presente em 152 territórios, com mais de 320 mil profissionais dedicados à prestação de serviços de qualidade em auditoria e asseguração, consultoria tributária e societária, consultoria de negócios e assessoria em transações.



Lindomar Schmoller

Sócio e líder de Serviços Financeiros da PwC Brasil
lindomar.schmoller@pwc.com



Luiz Ponzoni

Sócio e líder de Consultoria em Risk Transformation
luiz.ponzoni@pwc.com



Willer Marcondes

Sócio da Strategy& e líder de Consultoria em Serviços Financeiros
willer.marcondes@pwc.com



Luiz Guedes

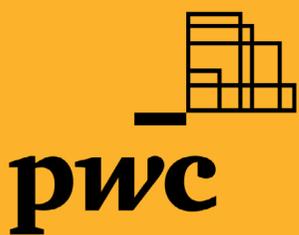
Diretor de Consultoria em Risk Transformation
luiz.guedes@pwc.com



Bruno Candéa

Gerente de Consultoria em Risk Transformation
bruno.candea@pwc.com





www.pwc.com.br

 PwC Brasil  PwC Brasil  @PwCBrasil  @PwCBrasil  PwC Brasil  @PwCBrasil

Neste documento, “PwC” refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada firma membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure

© 2023 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos os direitos reservados.