

Pix, reforma tributária e fraudes sintéticas:

# O MERCADO NÃO VAI TE ESPERAR.

RELATÓRIO SERVIÇOS FINANCEIROS 2026

# Sumário

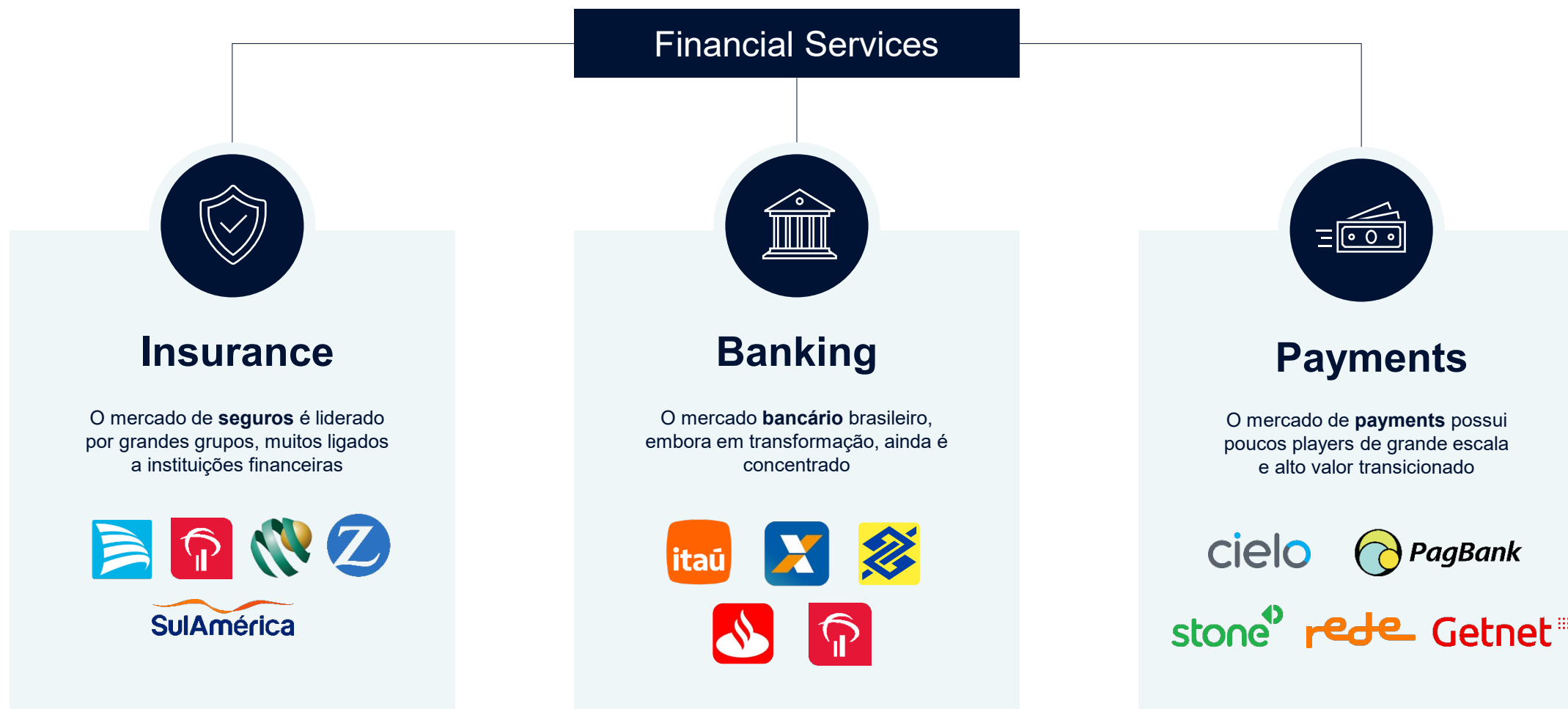
01. Contexto
02. Adaptação ao digital e ao embedded insurance
03. Fraudes em sinistros e resultado técnico
04. Impacto no modelo de receita das empresas de pagamentos
05. Da diversificação ao digital: como bancos reconstróem rentabilidade
06. Redução de Taxas MDR
07. Integração entre plataforma transacional e ERP
08. Impactos do Split Payment

# Contexto



# O mercado de Financial Services no Brasil se estrutura em três grandes segmentos

Principais players por segmento



# Panorama do Setor de Insurance

VGBL pressiona crescimento enquanto Seguros de Pessoas acelera migração para proteção

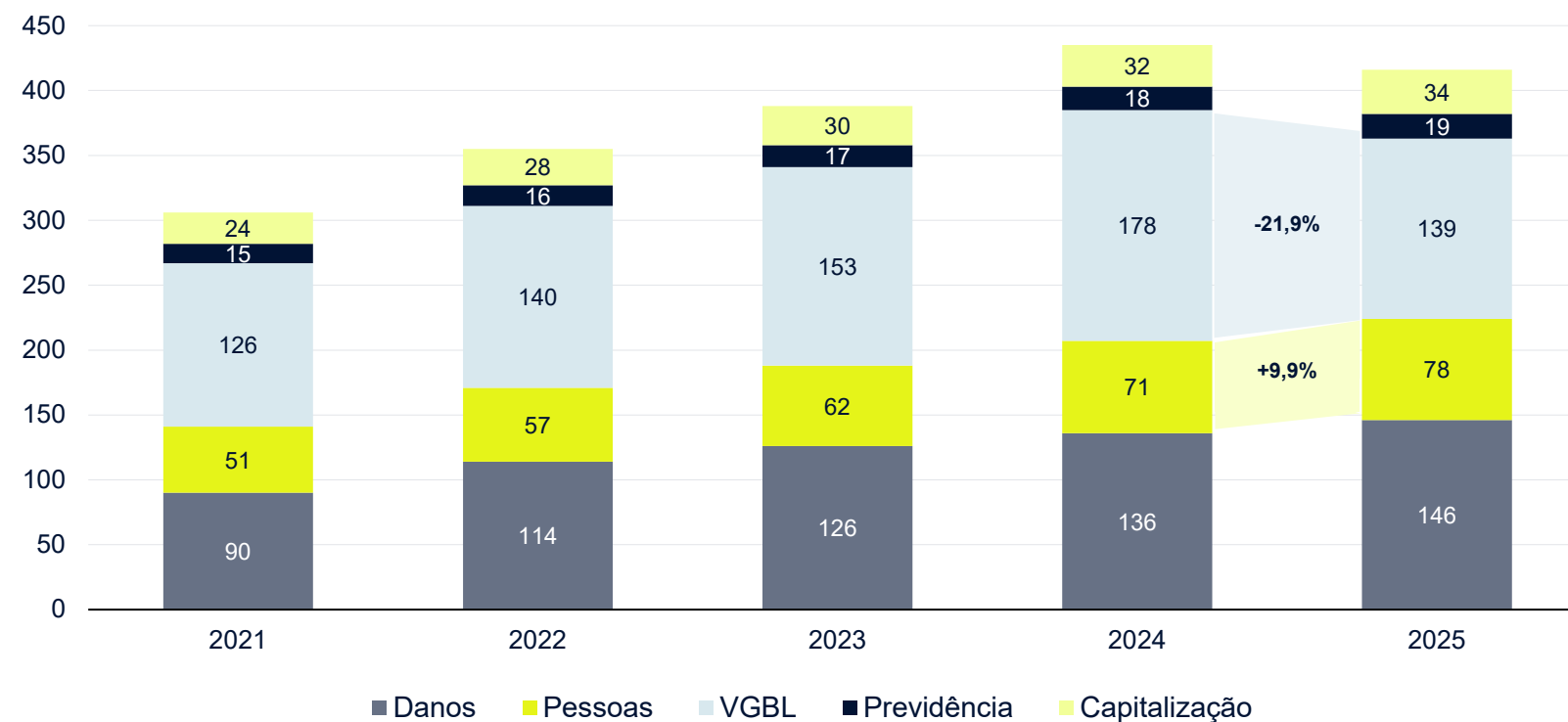
Em 2025, o mercado segurador contraiu 4,8%, puxado pela queda de 21,9% em VGBL (de R\$ 178 bi para R\$ 139 bi), impactada pelo IOF sobre planos de Previdência Aberta.

Em contrapartida, Seguros de Pessoas cresceu 9,9% (de R\$ 71 bi para R\$ 78 bi), indicando possível migração para produtos de proteção.

A concentração permanece elevada no VGBL, com cinco players detendo mais de 81% do mercado, e o Bradesco se destaca como player diversificado, com presença relevante em Danos, Pessoas e VGBL.

## EVOLUÇÃO DAS RECEITAS ACUMULADAS POR SEGMENTO

Bilhões (R\$)



# Panorama do Setor de Insurance

Ganho de eficiência operacional em um mercado ainda altamente concentrado

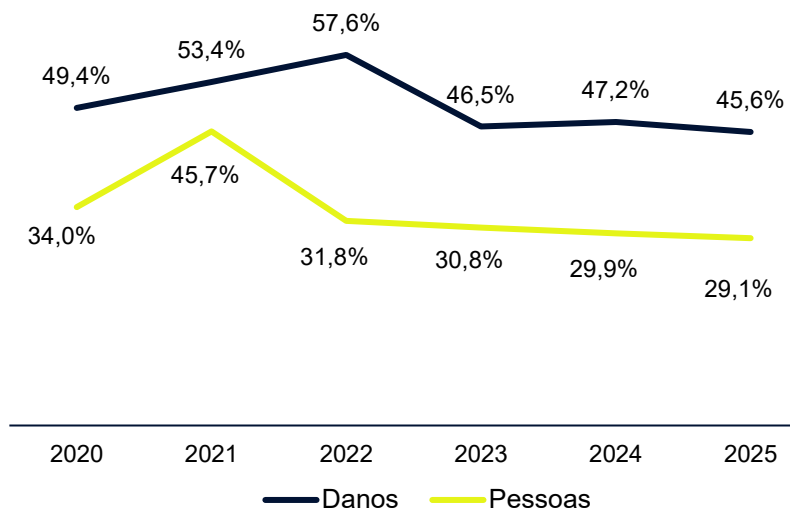
A evolução da sinistralidade recente indica uma melhoria consistente em ambos os segmentos, refletindo ganhos relevantes de eficiência técnica e maior disciplina na subscrição de riscos ao longo dos últimos anos.

Em paralelo, observa-se que o mercado permanece altamente concentrado, com poucos players detendo participações significativas, sobretudo em VGBL, o que reforça a presença de barreiras competitivas elevadas e a importância de escala e distribuição.

Nesse contexto, o movimento combinado de redução de sinistralidade e concentração sugere um ambiente em que os incumbentes mais eficientes tendem a capturar maior rentabilidade, enquanto novos entrantes enfrentam desafios estruturais para ganhar relevância.

## EVOLUÇÃO DA SINISTRALIDADE

2020-2025 (%)

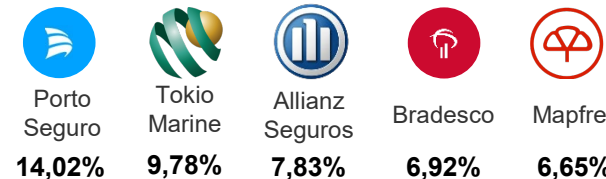


Houve um **ganho operacional consistente no segmento de Pessoas**, com redução da sinistralidade de **33,9% (2020) para 29,1% (2025)**, refletindo maior eficiência técnica e melhor gestão de risco.

## MARKET SHARE DOS LÍDERES DE MERCADO POR SEGMENTO

2025 (%)

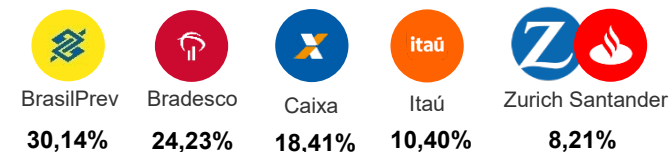
### Danos



### Pessoas



### VGBL



# Panorama do Setor de Banking

As fintechs redefiniram a estrutura competitiva bancária e impulsionaram a digitalização do sistema financeiro brasileiro

A concentração bancária no Brasil é monitorada pelo BCB por meio do RC4 (**Razão de Concentração dos Quatro Maiores**), que ao final de 2024, detinham **57,9% do mercado de crédito**

As **fintechs** foram pioneiras ao ofertar produtos financeiros **sem anuidade**, de forma **integralmente digital**, desafiando o modelo baseado em agências físicas e operando com **maior eficiência operacional**

A ascensão das fintechs redefiniu o equilíbrio competitivo do setor bancário brasileiro, consolidando um modelo baseado em escala digital e monetização de serviços.

O ecossistema, com cerca de 1.500 fintechs, impulsionou a inclusão de 60 milhões de brasileiros no sistema financeiro.

Sob pressão, os grandes bancos passaram a investir dezenas de bilhões em tecnologia e a otimizar suas redes físicas. A ruptura central ocorreu no modelo de receita: o Nubank atingiu 131 milhões de clientes e gerou R\$ 81,5 bilhões em receita com serviços, mesmo com carteira de crédito menor que a dos bancos tradicionais.

O diferencial competitivo deixou de ser apenas o volume de crédito e passou a ser a capacidade de escalar clientes digitais e monetizá-los via serviços financeiros, redefinindo os fundamentos econômicos do sistema bancário brasileiro.

Bancos Tradicionais → Fintechs/Digitais

	Itaú	X	Bradesco	Santander	Nubank
Margem Financeira (R\$ Bilhões)	121,1	65,4	103,1	75,4	14,5
Carteira de Crédito (R\$ Bilhões)	1.490	1.350	1.300	980	88,5
Receita (com prestação de serviços – R\$ Bilhões)	48,5	27,8	35,6	34,3	81,5
Índice de Eficiência (%)	39,1	37,5%	27,6%	49,3%	19,9%
Número de Clientes (Milhões)	80	158	85	76	131

# Panorama do Setor de Payments

PIX é o catalisador que está redefinindo a forma como os brasileiros fazem pagamentos

O Pix redefiniu estruturalmente o mercado de pagamentos no Brasil. Entre 2021 e 2025, as transações saltaram de 7,98 bilhões para 79,8 bilhões, crescimento de cerca de 900% em quatro anos.

O ponto de virada ocorreu entre 2023 e 2024: os cartões lideravam em 2023, houve empate em 2024 e, em 2025, o Pix passou à frente com vantagem de 31,7 bilhões de transações.

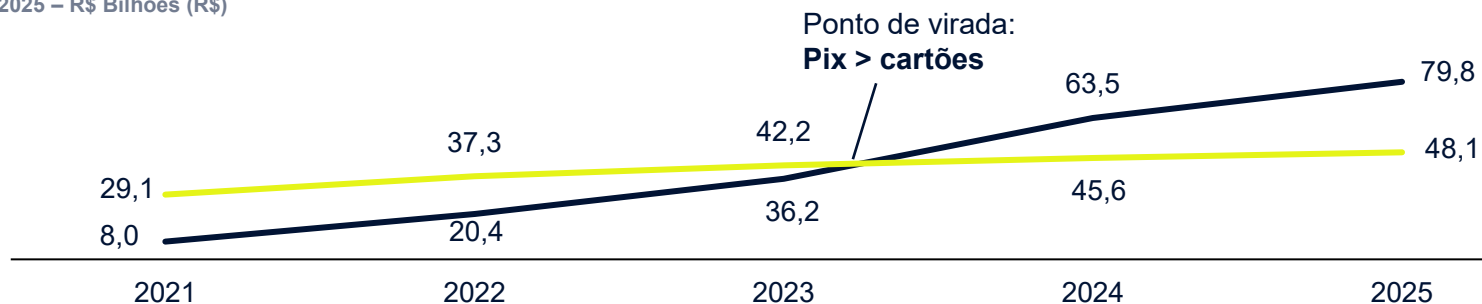
Enquanto o volume de cartões cresceu, o valor movimentado permaneceu praticamente estável entre R\$ 3,4 trilhões e R\$ 4,5 trilhões, indicando queda no tíquete médio e maior concentração em pagamentos de baixo valor.

O movimento sugere substituição progressiva do dinheiro físico e pressão sobre o modelo tradicional de monetização baseado em MDR.

O movimento é estrutural, pressiona o modelo tradicional de monetização e favorece fintechs e bancos digitais.

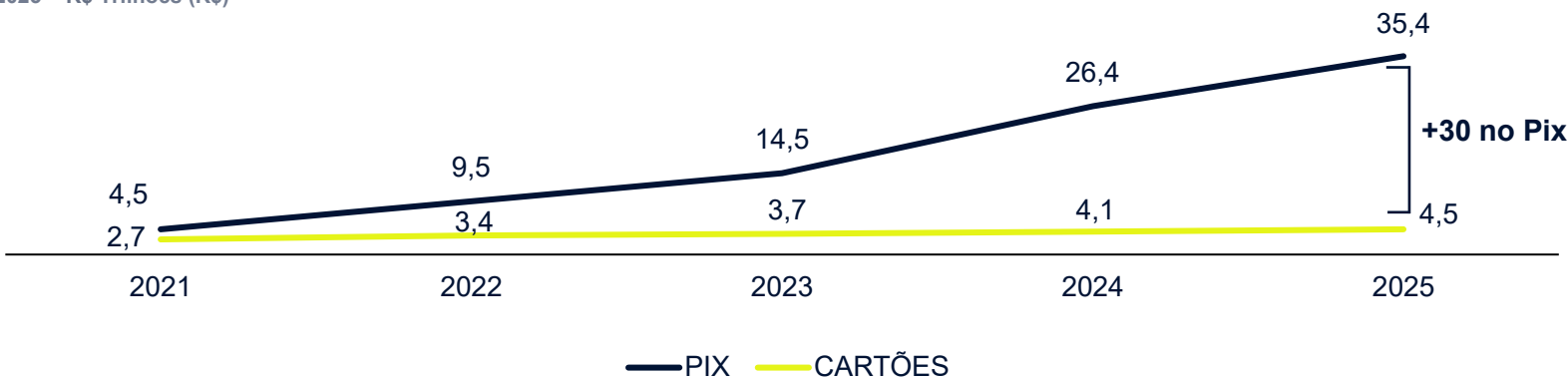
## EVOLUÇÃO DO VOLUME DE TRANSAÇÕES POR ANO

2025 – R\$ Bilhões (R\$)



## EVOLUÇÃO DO VOLUME MOVIMENTADO

2025 – R\$ Trilhões (R\$)



# Insurance



# Adaptação ao digital e ao embedded insurance



# Transformação digital

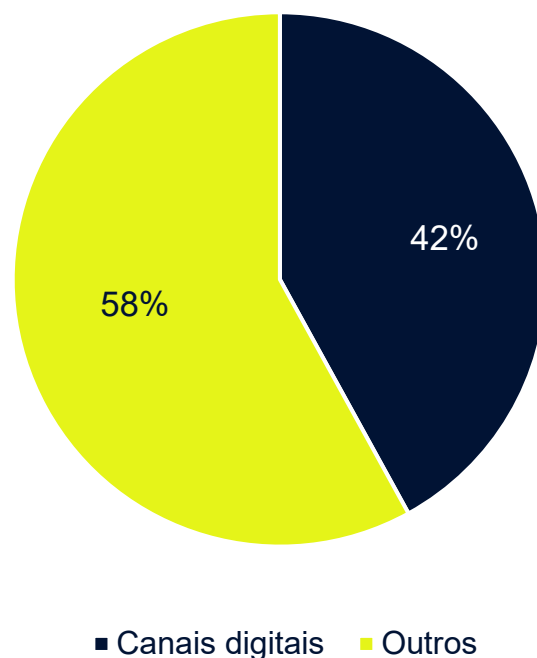
A distribuição de seguros ainda é majoritariamente tradicional, mas o digital já alcança escala e abre espaço para novos entrantes

Os canais digitais já representam cerca de 42% das novas vendas de apólices no Brasil, evidenciando uma mudança estrutural no comportamento do consumidor e na forma de distribuição de seguros.

Nesse cenário, insurtechs e players nativamente digitais ganham espaço ao oferecer jornadas mais simples e experiências digitais, acelerando a transformação do setor. A questão deixa de ser se a digitalização acontecerá e passa a ser quem liderará essa transformação e redefinirá o mercado de seguros.

## VENDA DE APÓLICES POR CANAIS

2025 (%)



## INVESTIMENTO EM NOVOS ENTRANTES



**Investimentos:** R\$ 265 milhões  
**Principais Investidores:** VIVO Ventures, 8VC, Canary, Dragoneer Investment Group



**Investimentos:** R\$ 1,12 bilhões  
**Principais Investidores:** Kaszek, Google for Startups, SoftBank



**Investimentos:** R\$ 219 milhões  
**Principais Investidores:** Raiz Investimentos, MONASHEES



**Investimentos:** R\$ 6,2 bilhões  
**Principais Investidores:** SoftBank, Andbank, Fidelity

# Panorama do ecossistema

O Embedded Insurance está redefinindo a distribuição de seguros, movendo o ponto de venda para os ecossistemas digitais que os clientes já utilizam

O crescimento das insurtechs é impulsionado por APIs e pelo modelo de Embedded Insurance, que transforma o seguro em um complemento integrado e contextual na jornada do cliente, em vez de um produto vendido separadamente.

Essa abordagem permite emissão de apólices em segundos, precificação dinâmica em tempo real e seguros sob demanda, criando experiências mais simples e personalizadas. Como resultado, a integração do seguro a outros serviços aumenta a conversão, amplia a penetração e acelera a distribuição digital no setor.



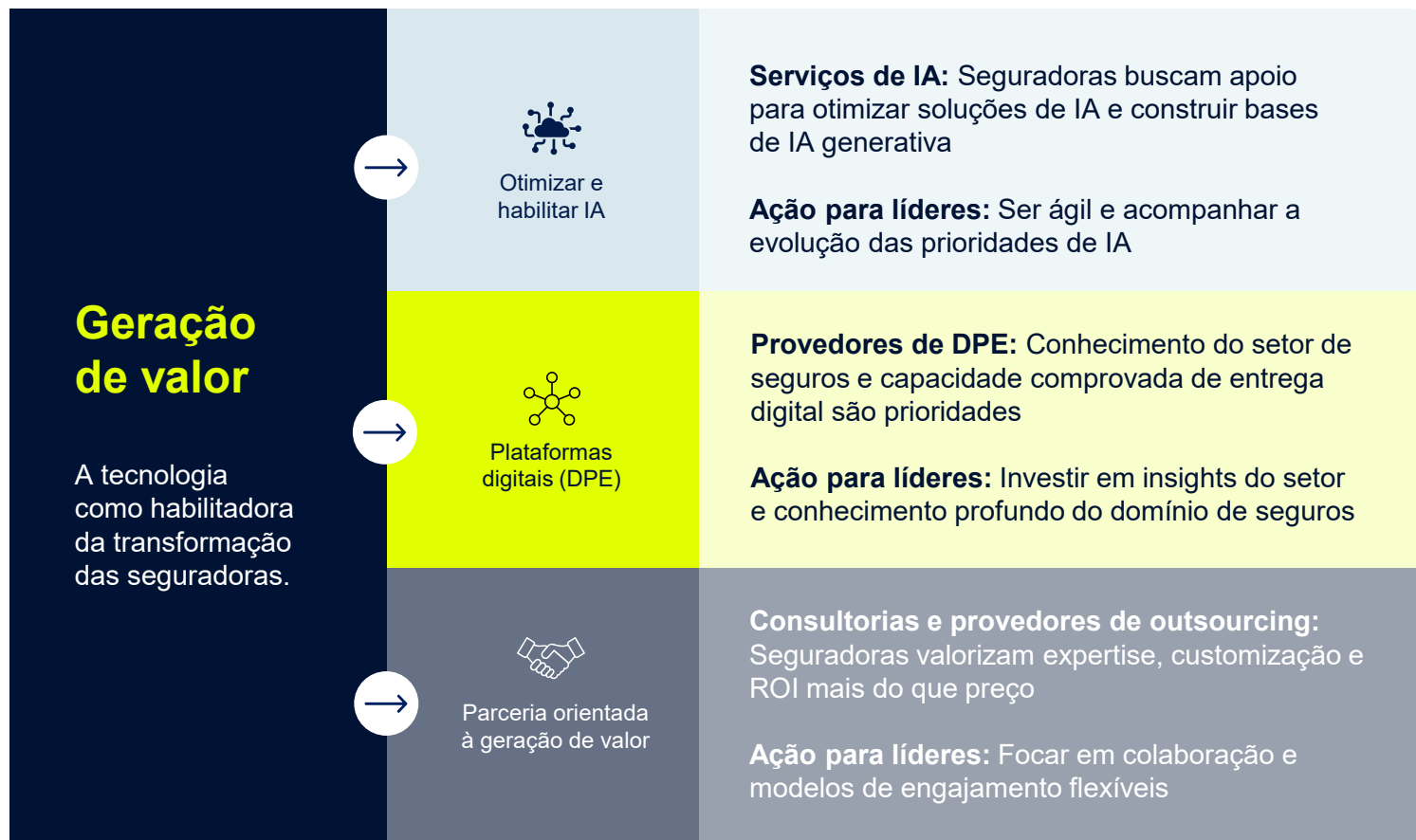
# Investimentos em tecnologia (1/2)

A adoção de modelos digitais e embedded insurance depende principalmente do fortalecimento de capacidades tecnológicas e de engenharia digital

## COMPORTAMENTO DE COMPRA DE SERVIÇOS DE SEGUROS

As seguradoras estão priorizando o fortalecimento de capacidades tecnológicas e digitais para sustentar sua transformação. Embora a adoção de AI avance, 39% focam na otimização de soluções existentes, enquanto apenas 14% priorizam novos produtos baseados em AI, indicando foco em modernização de dados e plataformas.

Nesse contexto, cresce a demanda por parceiros com expertise em AI, engenharia de produtos digitais e conhecimento do setor, com maior valorização da geração de valor em vez de preço.



# Investimentos em tecnologia (2/2)

Para superar essas limitações, bancos têm evoluído suas capacidades de dados e analytics, avançando para modelos de decisão mais orientados por dados

## PRINCIPAIS TENDÊNCIAS DE DATA & ANALYTICS EM BANCOS E SEGURADORAS PARA 2026

Seguradoras e instituições financeiras estão avançando para modelos de decisão baseados em dados e analytics em tempo real, utilizando embedded intelligence e behavioral analytics para apoiar decisões em risco, fraude, underwriting e experiência do cliente.

Com isso, analytics deixa de ser apenas suporte analítico e passa a ser inteligência embarcada nos processos e produtos, permitindo decisões mais rápidas, explicáveis e orientadas por dados, com impacto direto em eficiência operacional e gestão de risco.



# Cases de sucesso

Muitas empresas fora do setor de seguros estão adotando embedded insurance no portfólio de serviços



## TURISMO / VIAGENS

Ao reservar um voo ou hotel, a plataforma oferece, de forma integrada e com um único clique, o **seguro viagem**. O seguro cobre desde cancelamentos e atrasos até despesas médicas, tornando-se um complemento natural e de alto valor na jornada de compra do viajante.

### Resultados

Aumento da receita por transação e da satisfação do cliente, que resolve toda a sua necessidade de viagem em um único lugar.



## MOBILIDADE/ PAGAMENTOS AUTOMÁTICOS

Sem Parar expandiu seu ecossistema para oferecer produtos como o **Seguro Auto**. A cobrança é feita diretamente na fatura mensal, aproveitando a base de clientes e o relacionamento de confiança para oferecer proteção de forma conveniente e sem atrito.

### Resultados

Criação de novas linhas de receita, aumento da fidelidade (LTV) do cliente e fortalecimento do ecossistema da marca para além do serviço principal.



## TELECOMUNICAÇÕES

Ao comprar um novo smartphone, o cliente pode adicionar na mesma transação o **seguro para o aparelho** (contra roubo, furto e danos). O valor do seguro é diluído nas faturas mensais da conta de celular, tornando a proteção acessível e a contratação imediata, direto no ponto de venda.

### Resultados

Aumento da penetração de seguros em sua base de clientes, maior rentabilidade na venda de aparelhos e melhora na experiência do consumidor.

# Fraudes em sinistros e resultado técnico



# Risco e perdas

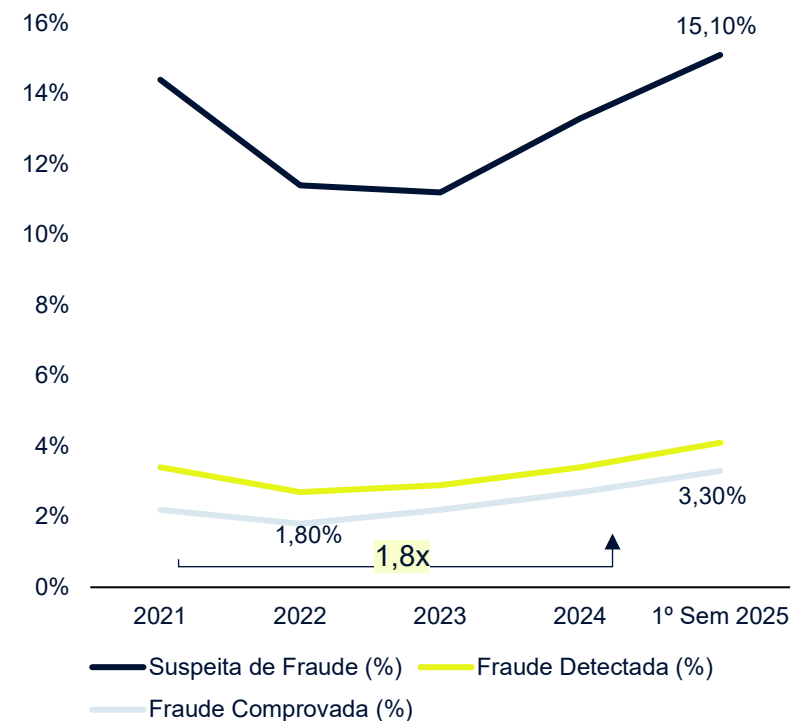
De acordo com a ACFE as organizações perdem em média 5% de sua receita anual para fraudes

Há uma escalada consistente das fraudes, com mais de 15% dos sinistros apresentando suspeita no último ano, o maior patamar da série. Mais crítico ainda, a fraude comprovada quase dobrou (de 1,8% para 3,3%), evidenciando não apenas aumento nas suspeitas, mas na materialização das perda.

Esse avanço corrói uma parcela crescente dos prêmios ganhos e pressiona diretamente o resultado técnico das seguradoras, reforçando a necessidade de investimentos em analytics, detecção preventiva e fortalecimento de controles operacionais.

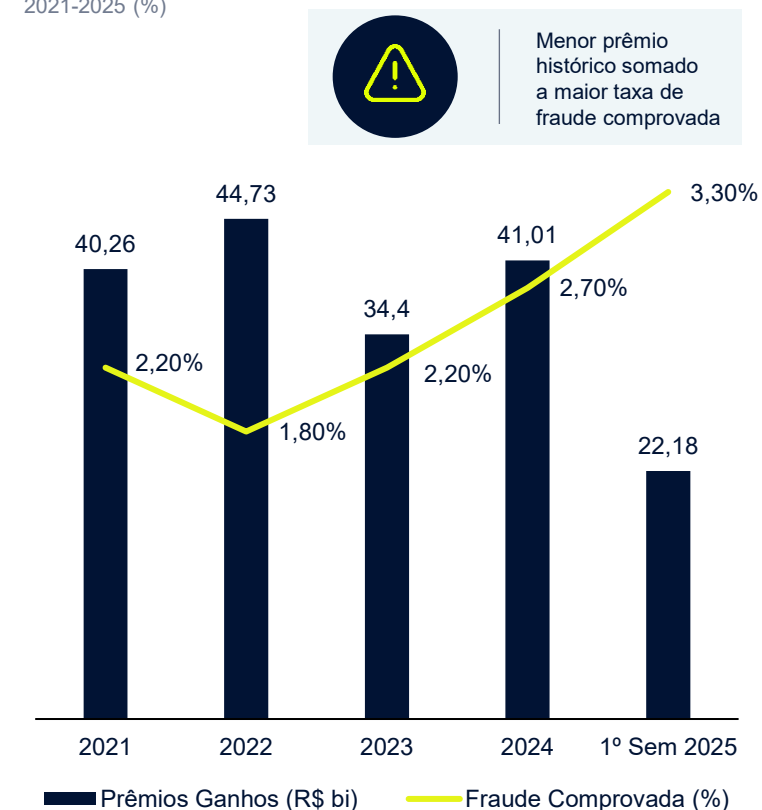
## EVOLUÇÃO DA FRAUDE NO MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO

2021-2025 (%)



## FRAUDE COMPROVADA EM RELAÇÃO À PRÊMIOS GANHOS

2021-2025 (%)



# Soluções para ruptura de estoque no varejo

A Inteligência Artificial generativa se tornou a principal arma na criação de fraudes sintéticas, que são mais convincentes, escaláveis e difíceis de detectar

## Reivindicações e evidências geradas por IA

Fraudadores utilizam IA generativa, como **ChatGPT, Midjourney e DALL-E**, para criar narrativas falsas e manipular imagens com alta qualidade visual, tornando golpes em sinistros cada vez mais sofisticados.

Um padrão recorrente é a **alteração digital de fotos de acidentes e veículos**, o que compromete validações e aumenta a demanda por análises forenses digitais.

Esse cenário exige ferramentas capazes de detectar inconsistências visuais e metadados adulterados antes da aprovação de qualquer sinistro.

## Deepfakes de áudio e vídeo

Deepfakes de voz e vídeo se consolidaram como uma nova frente de fraude digital. Com poucos segundos de áudio, criminosos conseguem **clonar vozes e simular identidades** em processos de autenticação.

Em 2024, o setor registrou um **aumento de cerca de 475% em ataques com voz sintética**, ampliando a urgência por soluções de biometria e detecção de vivacidade.

A resposta eficaz exige mecanismos avançados de **verificação digital multimodal**, combinando análise comportamental e validação em tempo real.

## Fraude de identidade sintética

Fraudadores combinam dados reais vazados com informações fabricadas por IA para **criar identidades sintéticas aparentemente legítimas**, usadas na contratação de serviços e em fraudes subsequentes.

As perdas globais causadas por esse modelo ultrapassam **US\$ 30 bilhões por ano**, tornando-o uma das ameaças de maior impacto financeiro para o setor de seguros.

O avanço desse tipo de fraude torna insuficiente a validação tradicional, exigindo soluções capazes de verificar autenticidade, comportamento e identidade real do usuário.

# Cases de sucesso

Empresas do setor estão adotando estratégias diversificadas para combate à fraude



## SEGUROS

Implementação de IA preditiva e análise de redes (SNA) para identificar conexões ocultas entre sinistros, prestadores e segurados, atribuindo pontuação de suspeita para priorização de investigações.

### Resultados

Aumento na detecção de fraudes organizadas, gerando economia de centenas de milhões de euros por ano e maior eficiência nas investigações.



## SEGUROS

Implementação de biometria facial para validação de identidade e modelos preditivos de IA no seguro auto para analisar perfil do condutor, veículo, região e histórico na precificação de risco.

### Resultados

Maior segurança na identificação e subscrição de risco mais inteligente, reduzindo fraudes e beneficiando clientes com melhor perfil de risco.



## SEGUROS

Implementação de plataforma integrada de dados para análise de apólices, sinistros e bases externas, com cruzamento de informações para identificar redes de fraude/SPVAT.

### Resultados

Redução de perdas em carteiras historicamente problemáticas e maior eficiência na regulação de sinistros legítimos, fortalecendo o resultado técnico.

# Impacto no modelo de receita das empresas de pagamentos



# Princípios gerais

Com a Reforma Tributária, teremos nossa carga tributária concentrada em 3 Tributos, com a tributação no destino e com direito do crédito amplo

## TRIBUTOS REFORMADOS

PIS  
COFINS

ICMS  
ISS

IPI

## CRIAÇÃO DE NOVOS TRIBUTOS

CBS  
+

IBS  
+

ALÍQUOTA ZERO  
+

IS

**IVA DUAL**  
Com exceções para itens produzidos na ZFM

**1** CBS - Contribuição sobre Bens e Serviços (Unifica IPI, PIS e Cofins);

**2** IBS - Imposto sobre Bens e Serviços (Unifica ICMS e ISS);


**3** IS - Imposto Seletivo (substitui parte do IPI), tendo como objetivo desencorajar o consumo de Bens e Serviços prejudiciais à saúde e meio ambiente

## PRINCÍPIOS GERAIS

(Art. 145, CF, § 3º)

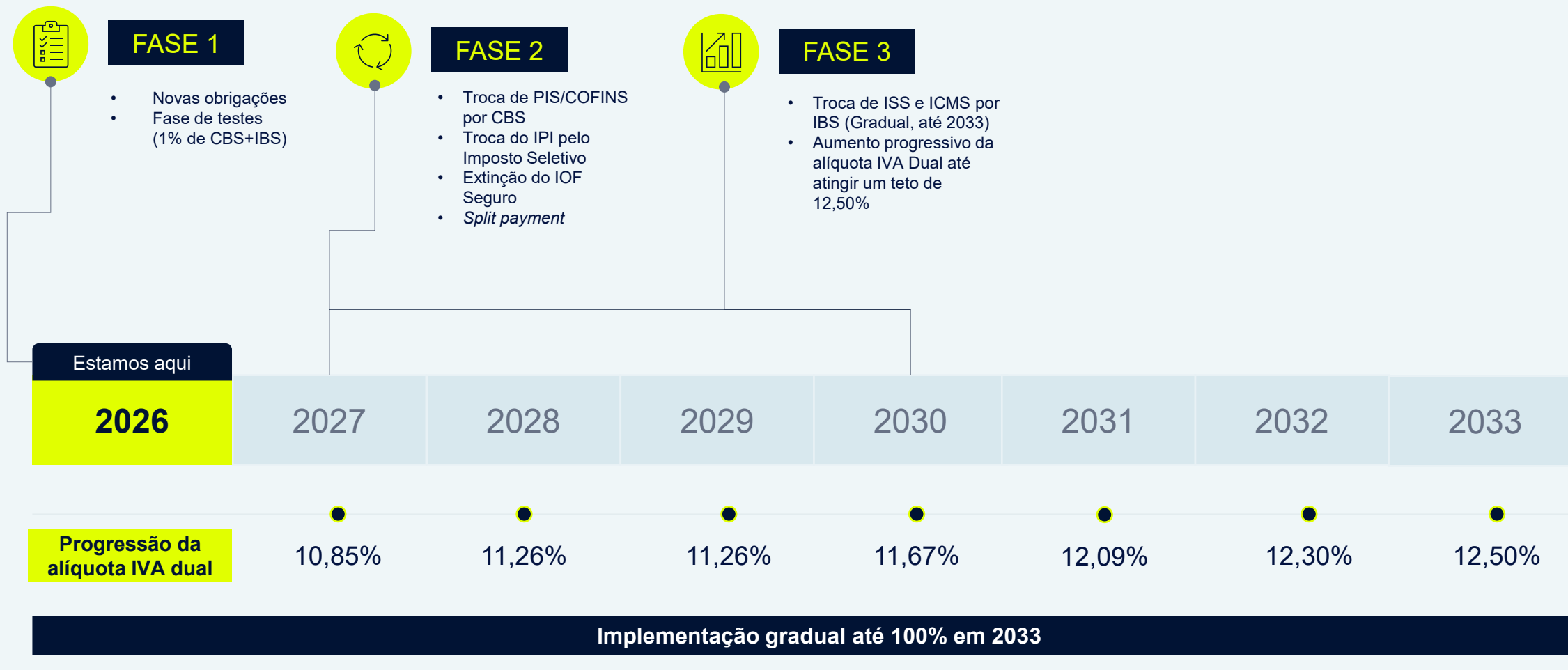
-  1. Simplicidade
-  2. Transparência
-  3. Justiça tributária
-  4. Cooperação
-  5. Defesa do meio ambiente

(Art. 156-A, CF)

-  1. Neutralidade
-  2. Não cumulatividade
-  3. Legislação Uniforme

# Linha do tempo

Os novos tributos estarão 100% implementados até 2033, com o Setor de Seguros incluído no regime especial junto aos serviços financeiros



# Principais mudanças para o Setor de Seguros

A reforma tributária trará diversos impactos ao setor de seguros, e o aumento da alíquota é apenas a ponta do iceberg

O que todo mundo vê

Aumento de alíquota cobrada passará de **4,65% para 12,65%**

A ampliação da base de cálculo passa a incluir receitas financeira

Mudança no regime de apuração, com a transição do regime de competência para o regime de caixa

A gestão de créditos passará a exigir classificação por cliente

No resseguro, a carga tributária ficará concentrada na seguradora

O recolhimento dos tributos passará a ser pulverizado por município

O que ninguém vê

# Impactos da Reforma Tributária no setor

A RT traz transformações-chave e uma nova lógica tributária no setor de Seguros, com desafios como aumento de complexidade e redefinição da carga

ASPECTO	ATUALMENTE	PÓS-REFORMA
<b>Base de cálculo dos tributos (seguradoras)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Incidência principalmente sobre prêmios</li> <li>▪ Incerteza sobre receitas financeiras (STF)</li> <li>▪ Base restrita</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Base ampliada (inclui prêmios + receitas financeiras)</li> <li>▪ Mais itens na tributação (resseguro, cosseguro etc.)</li> <li>▪ Tendência de maior carga</li> </ul>
<b>Regime de apuração (competência vs caixa)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Regime de competência (faturamento)</li> <li>▪ Independe do recebimento</li> <li>▪ Pressão no caixa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Regime de caixa (recebido)</li> <li>▪ Alinha com fluxo financeiro</li> <li>▪ Maior complexidade operacional</li> </ul>
<b>Gestão de créditos (lógica de créditos e deduções)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dedução de sinistros pela seguradora</li> <li>▪ Cliente não toma crédito</li> <li>▪ Benefício fiscal na seguradora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cliente passa a ter crédito</li> <li>▪ Seguradora perde dedução de sinistros</li> <li>▪ Carga migra para seguradora</li> </ul>
<b>Carga tributária para resseguradoras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tributação distribuída na cadeia</li> <li>▪ Dedução do resseguro pela seguradora</li> <li>▪ Carga compartilhada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fim da dedução do resseguro</li> <li>▪ Tributação concentrada na seguradora</li> <li>▪ Necessidade de renegociação de contratos</li> </ul>
<b>Recolhimento de tributos (geografia/destino)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Centralizado no federal (PIS/COFINS)</li> <li>▪ Baixa complexidade geográfica</li> <li>▪ Operação simplificada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Princípio do destino (estado/município)</li> <li>▪ Rateio entre entes federativos</li> <li>▪ Alta complexidade e necessidade de sistemas</li> </ul>

# Plano de Ação

A reforma tributária é uma realidade inadiável que transformará o ambiente de negócios para as seguradoras no Brasil e as empresas precisam se adaptar agora

01

## Criar uma Força-Tarefa Multidisciplinar

Envolver as áreas de TI, fiscal, jurídica, produtos e comercial para liderar o processo de adaptação.

02

## Mapear os Impactos

Realizar um diagnóstico detalhado dos impactos da reforma em todas as linhas de negócio e operações.

03

## Desenvolver um Plano de Implementação

Criar um cronograma para o desenvolvimento, teste e implementação das novas soluções tecnológicas.

04

## Iniciar a Revisão de Contratos

Priorizar a análise e o início da renegociação de contratos de longo prazo, especialmente com resseguradores.

05

## Definir Requisitos Tecnológicos

Detalhar as adaptações necessárias nos sistemas de TI.

06

## Capacitar as Equipes

Iniciar o treinamento das equipes sobre a nova lógica tributária e os novos processos.

# Banking



# Da diversificação ao digital: como bancos reconstroem rentabilidade



# Panorama do setor (1/2)

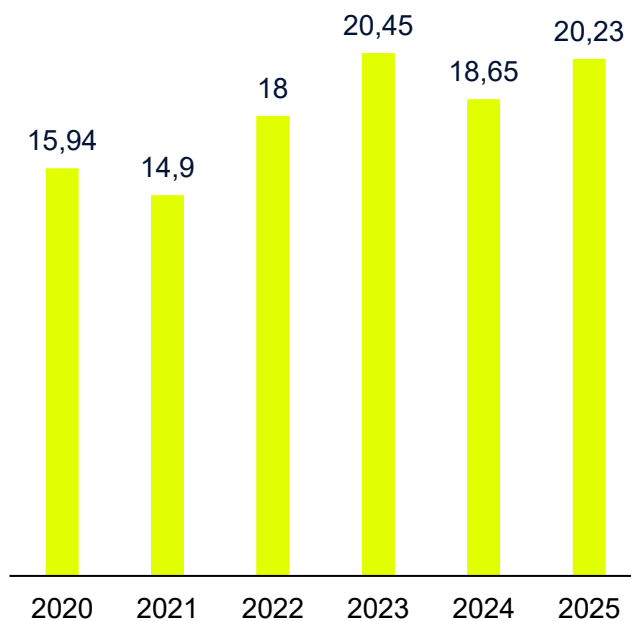
O modelo tradicional de crédito apresenta compressão estrutural de margem, com crescente dependência de pessoas físicas para sustentar rentabilidade

O crédito tradicional tem apresentado menor rentabilidade nos últimos anos, refletindo a compressão gradual dos spreads no setor bancário. Nesse contexto, a carteira de pessoas físicas ganha maior relevância para sustentar a rentabilidade das instituições

Entre 2020 e 2025, essa tendência se intensifica com a expansão do crédito ao consumo e maior competição no mercado, enquanto o crédito corporativo enfrenta maior pressão de margens

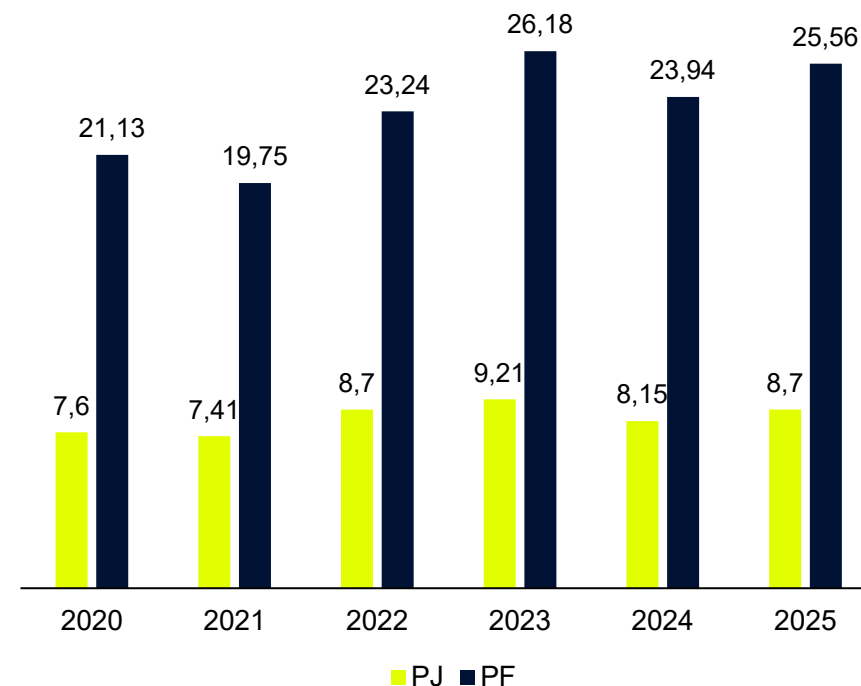
## SPREAD MÉDIO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO

Em p.p. (%)



## SPREAD MÉDIO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO – PF vs PJ

Em p.p. (%)



# Panorama do setor (2/2)

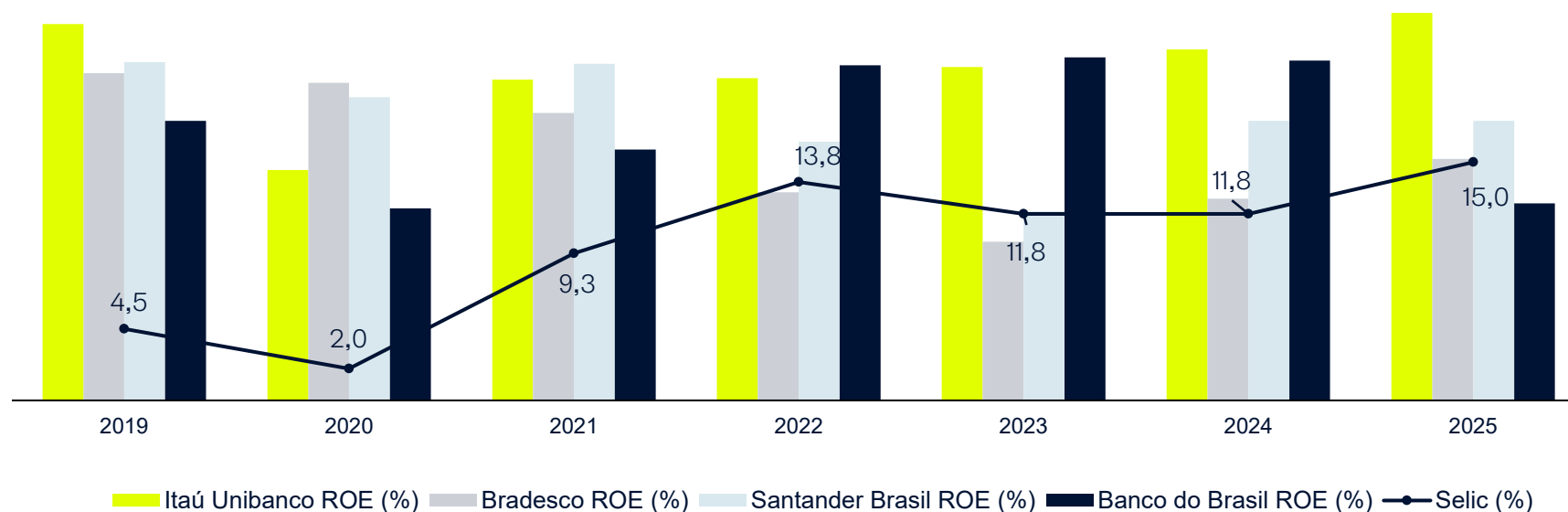
Com margens mais pressionadas, a rentabilidade dos bancos passa a depender cada vez mais do ambiente macroeconômico e do ciclo de juros

Com margens mais pressionadas, a rentabilidade dos bancos torna-se cada vez mais condicionada ao ambiente macroeconômico e ao ciclo de juros.

Entre 2019 e 2025, a elevação da Selic a partir de 2021 foi acompanhada por maior volatilidade do ROE: enquanto Itaú e Banco do Brasil mantiveram níveis próximos ou acima de 20%, Bradesco e Santander registraram quedas relevantes em 2023, refletindo maior exposição ao ciclo de crédito.

## ROE DOS BANCOS vs TAXA SELIC

Em %

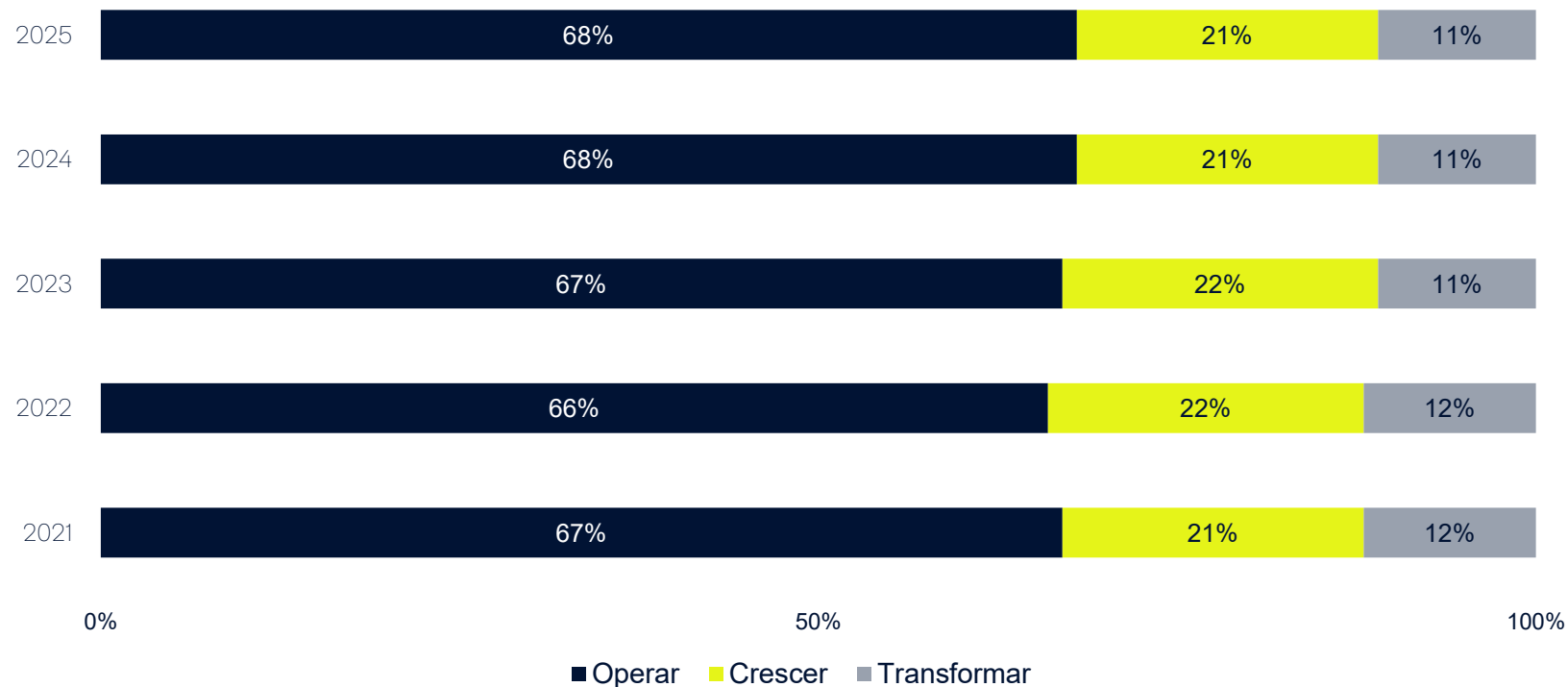


# Investimentos em tecnologia (1/2)

Grande parte do orçamento de TI ainda é consumida pela manutenção de sistemas legados, limitando a capacidade de inovação dos bancos

## ORÇAMENTO DE TI

2021-2025 (%)



Grande parte do orçamento de TI no setor bancário ainda é direcionada para a operação e manutenção de sistemas existentes, com cerca de 67% a 68% dos investimentos entre 2021 e 2025, refletindo a forte dependência de infraestruturas legadas.

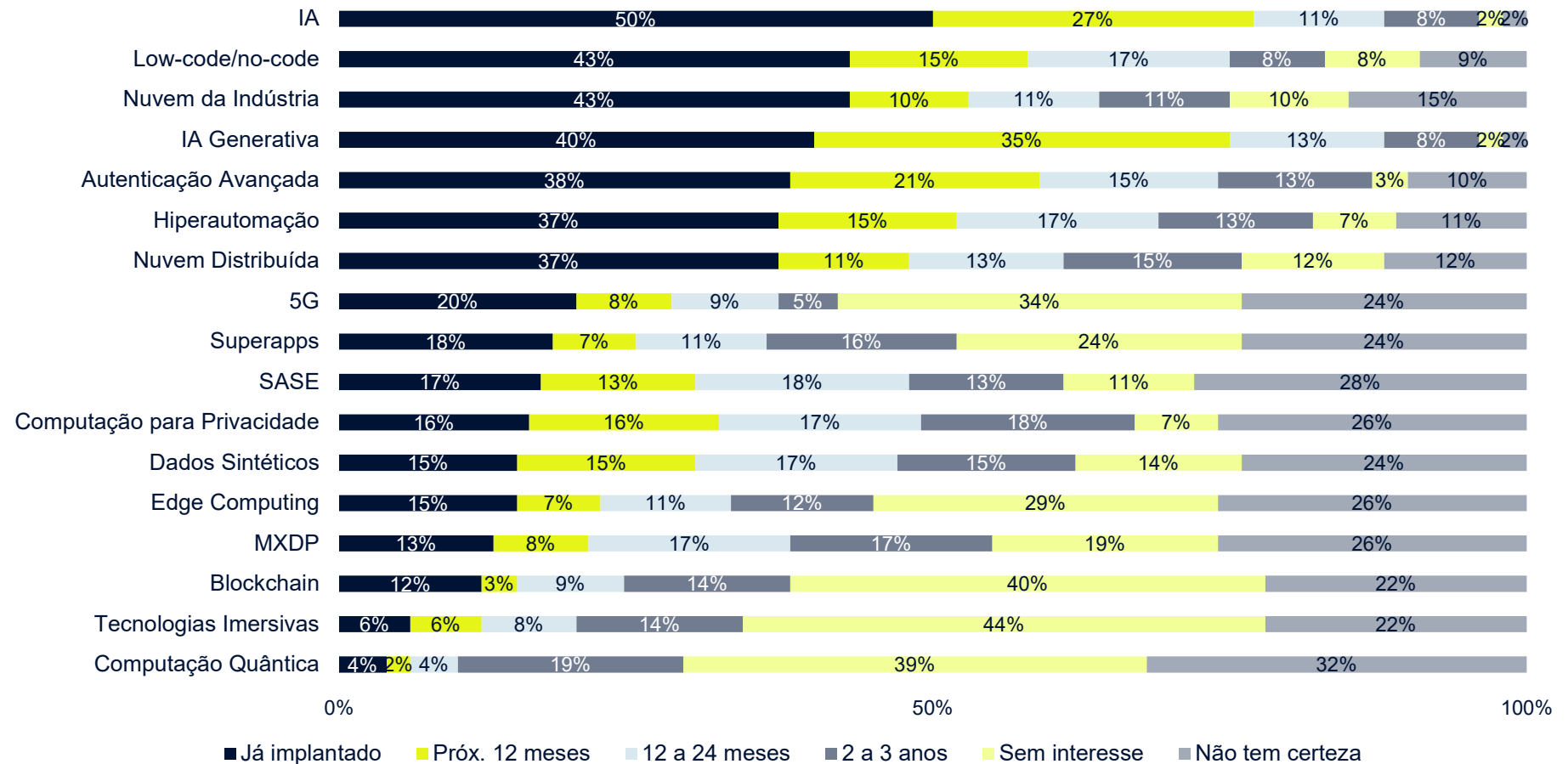
Com isso, apenas uma parcela menor do orçamento é destinada a crescimento (21%) e transformação (11%), indicando uma dificuldade estrutural do setor em realocar recursos para inovação e modernização tecnológica.

# Investimentos em tecnologia (2/2)

Nesse contexto, bancos vêm acelerando investimentos em AI e tecnologias digitais para modernizar operações e aumentar eficiência

## ESTADO DE IMPLANTAÇÃO DE TECNOLOGIAS EMERGENTES

Em %



AI já é amplamente adotada no setor (50% já implementaram e 27% planejam adotar em até 12 meses), enquanto GenAI ganha rápida tração para eficiência operacional e automação.

Plataformas digitais aceleram a modernização tecnológica. Tecnologias como low-code/no-code e nuvem (43% já adotadas) mostram o foco dos bancos em acelerar o desenvolvimento digital e reduzir a dependência de sistemas legados.

# Estratégias usadas em empresas de Banking

Instituições financeiras têm diversificado receitas e acelerado a digitalização para aumentar eficiência e monetização da base de clientes

01

## Diversificação de receitas

Bancos estão ampliando receitas com serviços, pagamentos, wealth management e produtos digitais

02

## Aumento da monetização da base de clientes

Realizar um diagnóstico detalhado dos impactos da reforma em todas as linhas de negócio e operações.

03

## Digitalização e eficiência operacional

Investimentos em AI, analytics e cloud para reduzir custo operacional e melhorar decisões de crédito e risco

04

## Expansão para ecossistemas financeiros

Criação de plataformas e embedded finance para capturar novas receitas fora do modelo tradicional de crédito

# Cases de sucesso

Instituições líderes têm investido em AI, automação e plataformas digitais para reduzir custos, escalar serviços financeiros e ampliar a base de clientes



## BANKING

Transformação digital completa do banco, modernizando arquitetura tecnológica, automatizando processos e adotando plataformas digitais e analytics.

### Resultados

Redução significativa do cost-income ratio para ~40%, com melhoria na eficiência operacional.



## FINTECH

Expansão do super aplicativo financeiro com oferta de soluções como pagamentos, crédito e marketplace de serviços financeiros.

### Resultados

Lucro líquido triplicou no 1º semestre de 2025 e receita média por usuário cresceu 76%.



## BANKING

Grande investimento em tecnologia, dados e inteligência artificial para aumentar produtividade, melhorar decisões de risco e automatizar processos.

### Resultados

20% de ganho de produtividade de engenheiros com ferramentas de AI internas.

# Payments



Pagamentos estão deixando de ser apenas meios transacionais, passando a funcionar como infraestrutura de dados, crédito, compliance, experiência e inteligência operacional

## Principais Tendências

### 1 Pagamentos inteligentes

Tecnologia virou commodity. Diferencial em inteligência regulatória, D+0, Open Finance, Pix Automático, tokenização e stablecoins

### 2 Complexidade do B2B

O B2C virou '1 clique', mas o B2B ainda depende de ERP, boleto, crédito e conciliação. A dor é coordenar operação, dados e capital de giro

### 3 IA & Governança

IA automatiza operação, mas supervisão e tomada de decisão continuam sendo o diferencial. Governança acima do hype

### 4 R. Tributária & Split Payment

Pagamento faz parte da infraestrutura fiscal. Imposto segregado na liquidação impacta caixa, pricing, compliance e arquitetura

### 5 Pix 2.0

Pix evolui de trilho transacional para infraestrutura financeira. O Open Finance, habilita decisões real time e jornadas invisíveis

### 6 A nova alíquota

MDR e maquininha viraram commodity. A disputa agora é por ecossistema, software, dados e jornada operacional

### 7 Segurança & Biometria

Lógica mudou de 'segurança vs experiência' para 'segurança invisível'. Biometria e autenticação contextual integram a jornada

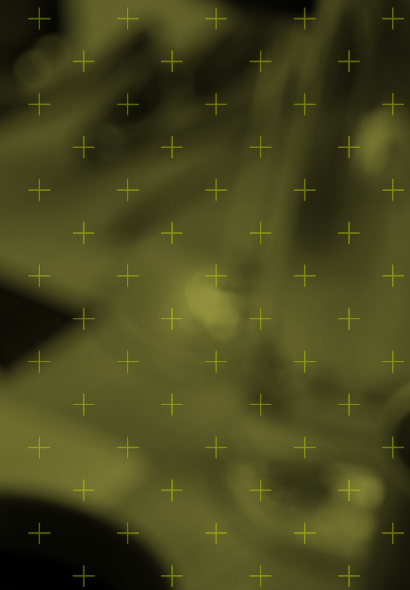
### 8 IA comprando e pagando

Compras agênticas já estão em piloto. A disputa é quem vai orquestrar os agentes: IFs, bandeiras ou big techs

### 9 O Futuro dos Pagamentos

Pix cresce em volume, cartão segue forte em crédito, Open Finance ganha tração. O desafio é integrar dados, experiência e compliance.

# Redução de Taxas MDR



# Rentabilidade e margens

A redução de receitas de MDR em ambiente altamente competitivo gera pressão sobre taxas e necessidade de monetização de serviços transacionais

A “guerra das maquininhas” e a entrada de fintechs e novos players agressivos reduziram as taxas e pressionaram as margens do setor

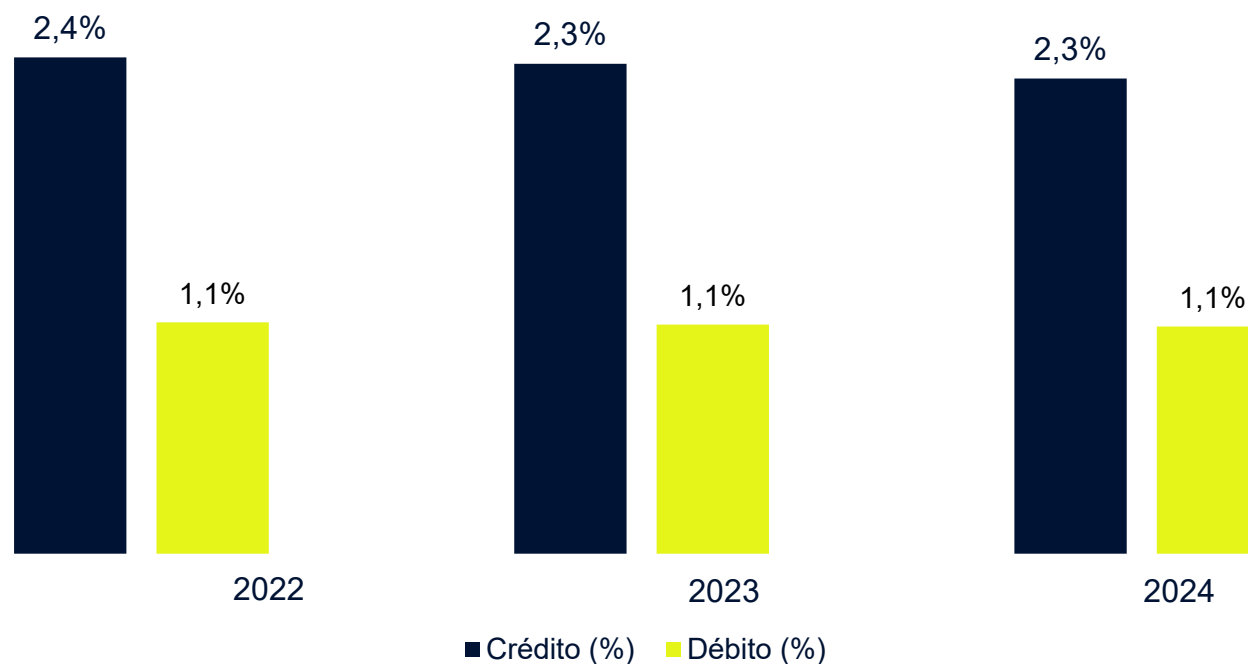
Com isso, o MDR passa a apresentar tendência de queda e se torna cada vez mais uma commodity, tornando arriscada a dependência exclusiva dessa receita.

Este ambiente de irracionalidade na concorrência torna a dependência exclusiva do MDR uma estratégia de alto risco.

Nesse contexto, a única saída sustentável para crescimento e rentabilidade é a expansão de serviços de valor agregado.

## EVOLUÇÃO DA TAXA MDR

2022-2024 (%)

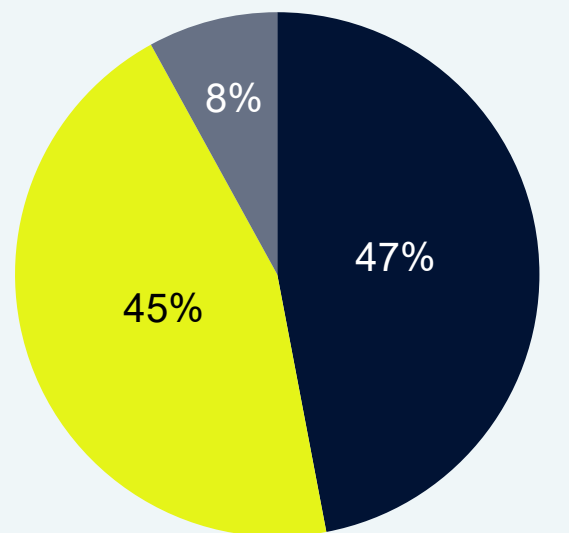


# Panorama do ecossistema de pagamentos

O Pix emergiu como o maior vetor de disrupção no ecossistema de pagamentos brasileiro e compete diretamente com os cartões

## EVOLUÇÃO DA SINISTRALIDADE

2020-2025 (%)



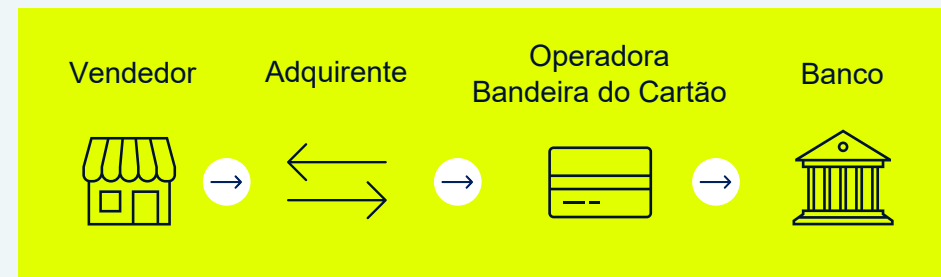
■ Cartão de crédito ■ Pix ■ Outros meios

O Pix tornou-se o principal vetor de disrupção no mercado de pagamentos no Brasil, com mais de 168 milhões de usuários e preferência de 46% da população. A introdução do Pix Parcelado amplia essa competição ao atacar diretamente o parcelamento do cartão de crédito, oferecendo juros menores (2,9%–3,9% ao mês) e recebimento à vista para o lojista.

Com isso, o Pix tem potencial de reduzir o volume de transações com cartão e pressionar a receita de MDR, apesar dos maiores riscos de fraude em comparação aos cartões.

## MUDANÇA DO ECOSISTEMA COM A ENTRADA DO PIX

### Ecossistema Atual



### Ecossistema com pix



# Cases de sucesso

Players do setor de Payments estão diversificando sua fonte de receita com serviços de valor agregado para reduzir a dependência do MDR



## PAGAMENTOS

Expansão do modelo para ecossistema completo de serviços para PMEs, incluindo ERP (Linx), conta digital, crédito e soluções de e-commerce.

## Resultados

Maior fidelização e lock-in do cliente, reduzindo a dependência do MDR e ampliando receitas de serviços.



## PAGAMENTOS

Evolução da adquirência para banco digital completo, oferecendo conta, crédito, investimentos e ferramentas de venda online para microempreendedores.

## Resultados

Ampliação do relacionamento com o cliente e diversificação de receitas, reduzindo a dependência das taxas de transação.



## PAGAMENTOS

Expansão da solução de pagamentos para um ecossistema integrado de commerce, com crédito, logística, pagamentos e publicidade dentro do ML

## Resultados

Criação de um ecossistema fechado que aumenta vendas dos lojistas e gera múltiplas fontes de receita além do MDR.

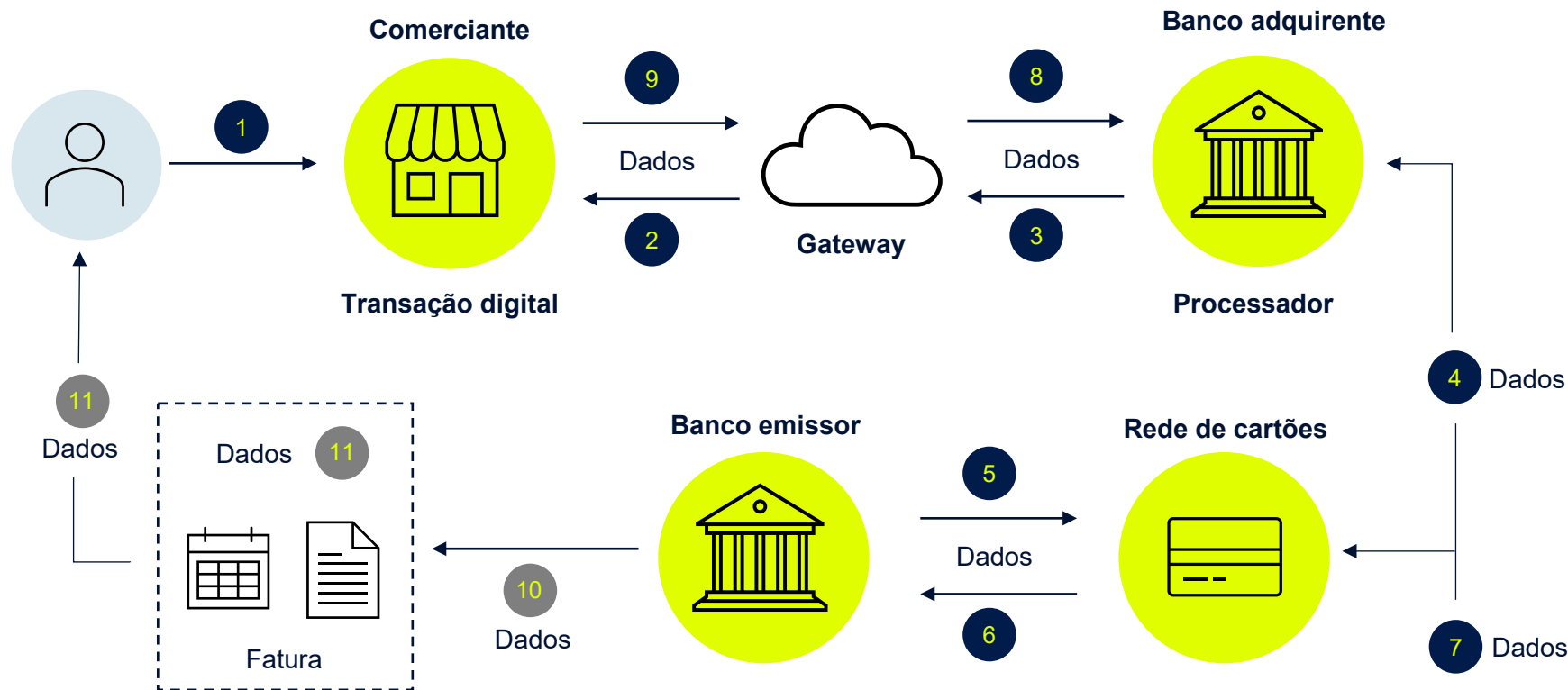
# Integração entre plataforma transacional e ERP



# Fluxo de transação com cartão de crédito

A complexidade da cadeia de pagamentos dificulta a integração entre sistemas e o uso eficiente de dados para prevenção de fraudes e chargebacks

As transações digitais envolvem e dependem de **múltiplos intermediários**, o que gera **fragmentação arquitetural** e **complexidade de integração**. Isso reduz visibilidade e enfraquece a governança. Como consequência, os dados ficam dispersos entre plataformas, **limitando a capacidade analítica para prevenção de fraudes, chargebacks e churn**.



**1** Cliente realiza compra no ambiente digital do comerciante

**2 3** Dados da transação são transmitidos ao gateway e encaminhados ao processador

**4** Processador aciona a rede (ex.: Visa, Mastercard) via banco adquirente

**5** Pedido de autorização enviado ao banco do portador do cartão

**6** Emissor aprova ou recusa a transação e devolve a resposta

**7** Resultado da autorização retorna ao banco adquirente

**8 9** Confirmação de aprovação (ou recusa) chega ao comerciante para conclusão da venda

**10 11** Após o processamento, o emissor consolida a transação na fatura e a envia ao titular

# Pilares de soluções ERP

As soluções ERP estão assumindo o protagonismo nas discussões sobre a digitalização de sistemas em cima de três pilares



## GESTÃO DE ESG E SUSTENTABILIDADE

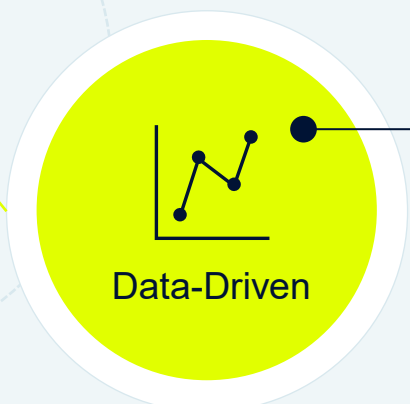
ERPs agora monitoram o uso de energia e a conformidade com metas de ESG. Para seguradoras, isso permite analisar o perfil de risco ambiental da carteira, o que depende de integração eficiente entre dados transacionais (apólices) e o ERP

## INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E DECISÕES PREDITIVAS

ERPs modernos usam IA para otimizar processos e decisões, mas dependem de dados transacionais limpos e em tempo real. Integrações falhas ou lentas fazem com que a IA opere com informações defasadas, reduzindo seu potencial

## ESTRATÉGIA DATA-DRIVEN

O principal desafio para a TI é garantir que o uso dos dados esteja alinhado à estratégia data-driven da empresa. Para isso, a integração precisa ser estruturada e orientada aos indicadores de negócio, e não apenas um simples envio de dados



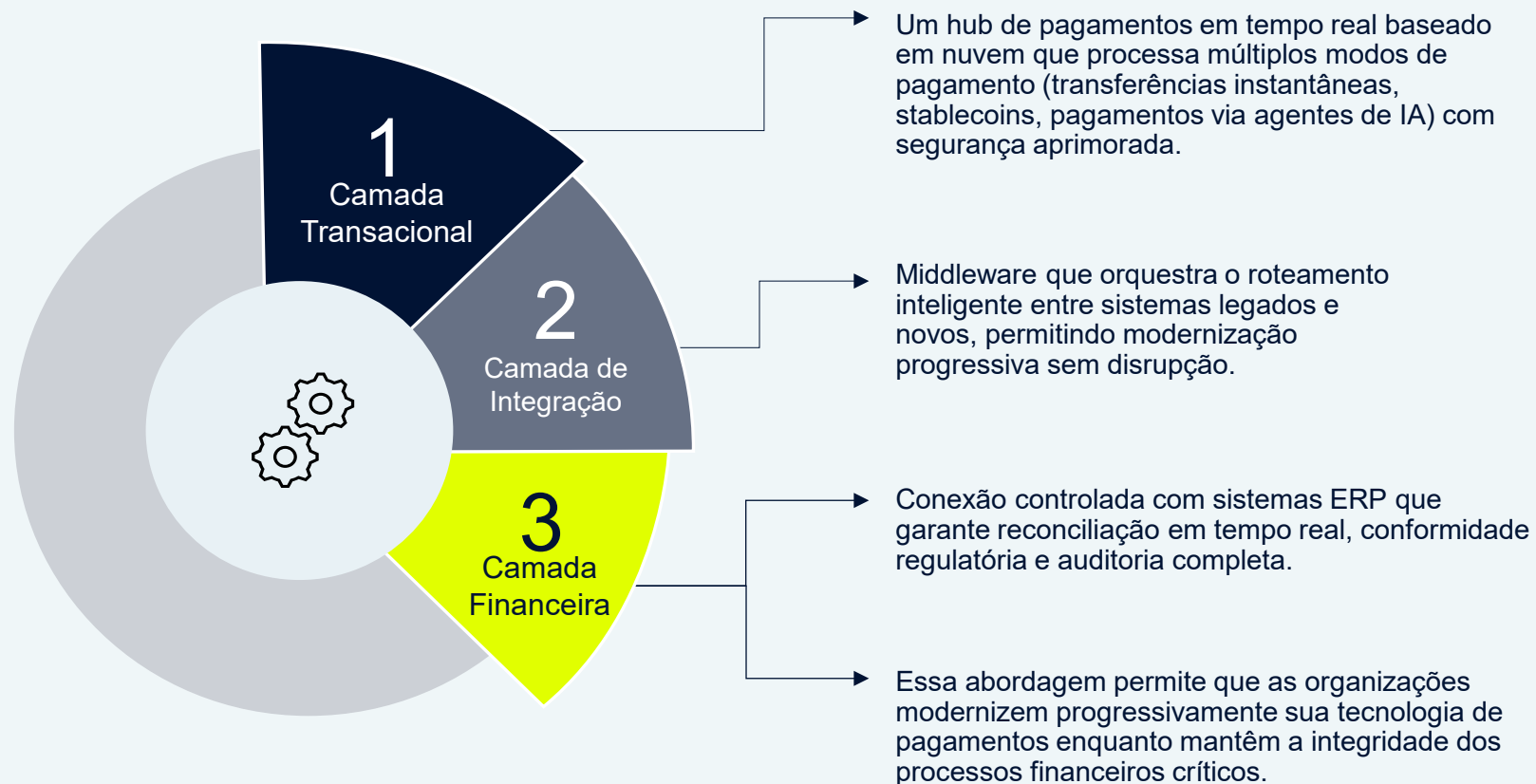
# Arquitetura Multimodal Baseada em Middleware Componível

A integração entre plataformas transacionais e ERPs legados permanece fragmentada e incapaz de acomodar a crescente complexidade do mercado

As organizações bancárias precisam simultaneamente modernizar sistemas de pagamentos legados, integrar novas tecnologias — como pagamentos em tempo real, stablecoins e agentes de IA — e garantir a continuidade operacional de processos críticos.

Segundo pesquisa da Gartner (2025), 72% dos CIOs bancários reconhecem que não responder efetivamente a essas disrupções tecnológicas impactará diretamente o crescimento de receita e os objetivos estratégicos das instituições. Essa convergência de demandas cria pressão imediata por modernização arquitetural.

A resposta estratégica tem sido a adoção de arquiteturas de integração baseadas em middleware de pagamentos componível, orquestrado e nativo em nuvem.



# Cases de sucesso

Empresas do setor tem implementado sistemas cada vez mais robustos para melhorar a integração de suas plataformas com ERPs complexos



## PAGAMENTOS

Integração entre plataforma transacional e ERP via APIs, com conciliação automática e visibilidade em tempo real das operações financeiras.

## Resultados

Redução de falhas operacionais, maior eficiência e melhoria na transparência financeira.



## PAGAMENTOS

Unificação da plataforma global com arquitetura de microsserviços e APIs, integrando diferentes produtos e sistemas adquiridos.

## Resultados

Maior agilidade no desenvolvimento, melhor experiência para desenvolvedores e maior escalabilidade da plataforma.



## PAGAMENTOS

Implementação de integração nativa com uso de microsserviços e mensageria, garantindo consistência de dados e automação de processos.

## Resultados

Fechamento mais rápido, aumento da confiabilidade dos dados e maior capacidade de escalar operações com controle rigoroso.

# Impactos do Split Payment



# O que é Split Payment

O Split Payment é o mecanismo que vai apoiar o governo na arrecadação dos novos tributos previstos

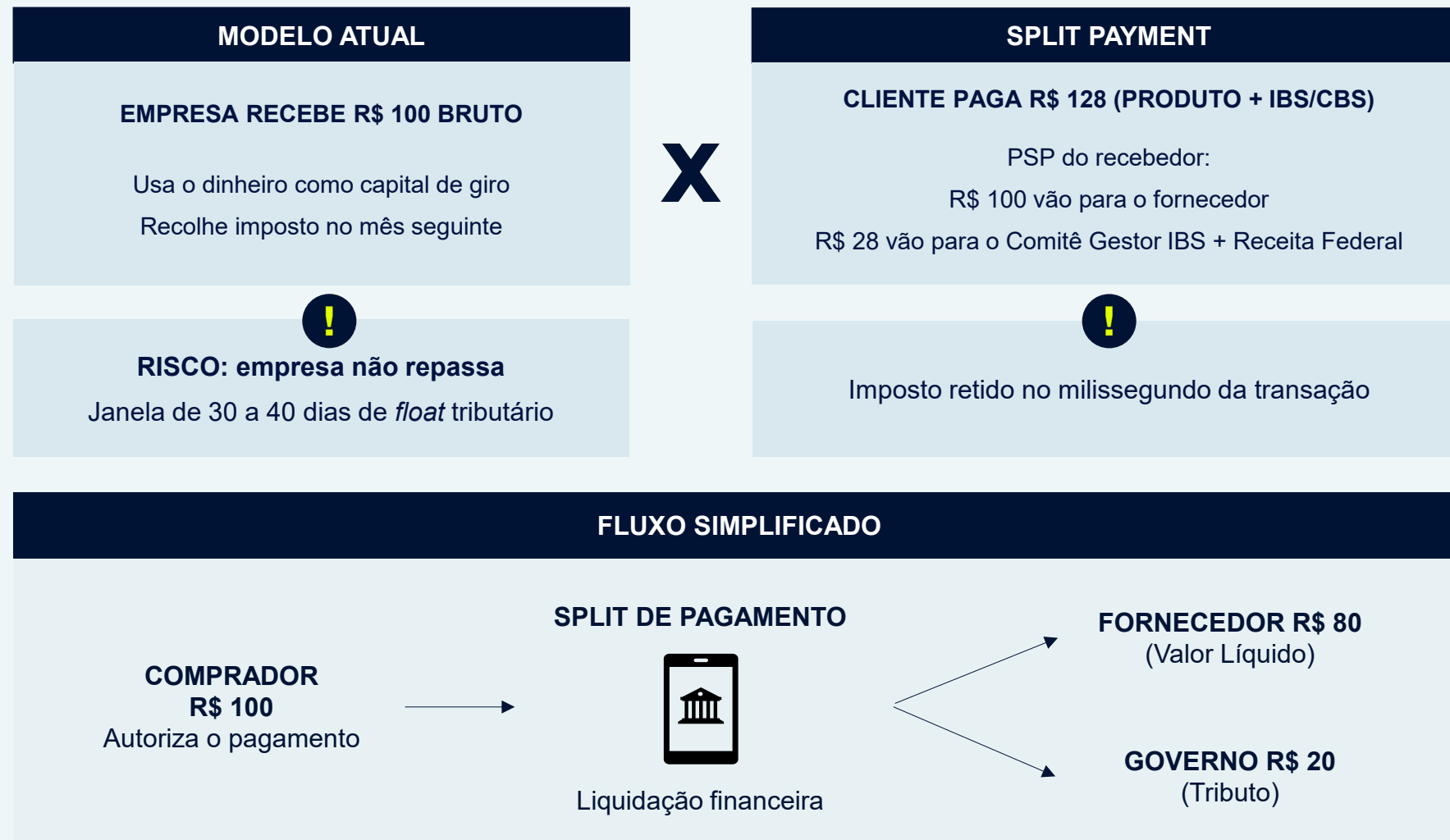
O Split Payment é o mecanismo pelo qual o pagamento de uma transação comercial é automaticamente dividido entre:

- o fornecedor do bem ou serviço
- o governo (IBS + CBS)

Isso ocorre no momento da liquidação financeira da operação, normalmente via meios de pagamento eletrônicos (Pix, boleto, cartão, etc.)

Os principais objetivos para implementação do novo mecanismo são vincular o pagamento, documento fiscal e o crédito tributário; atuar na antecipação da arrecadação e garantir o funcionamento do IVA não cumulativo adotado pela reforma.

Como impactos, destacam-se a redefinição do fluxo financeiro, o impacto no capital de giro das empresas e a complexidade operacional.



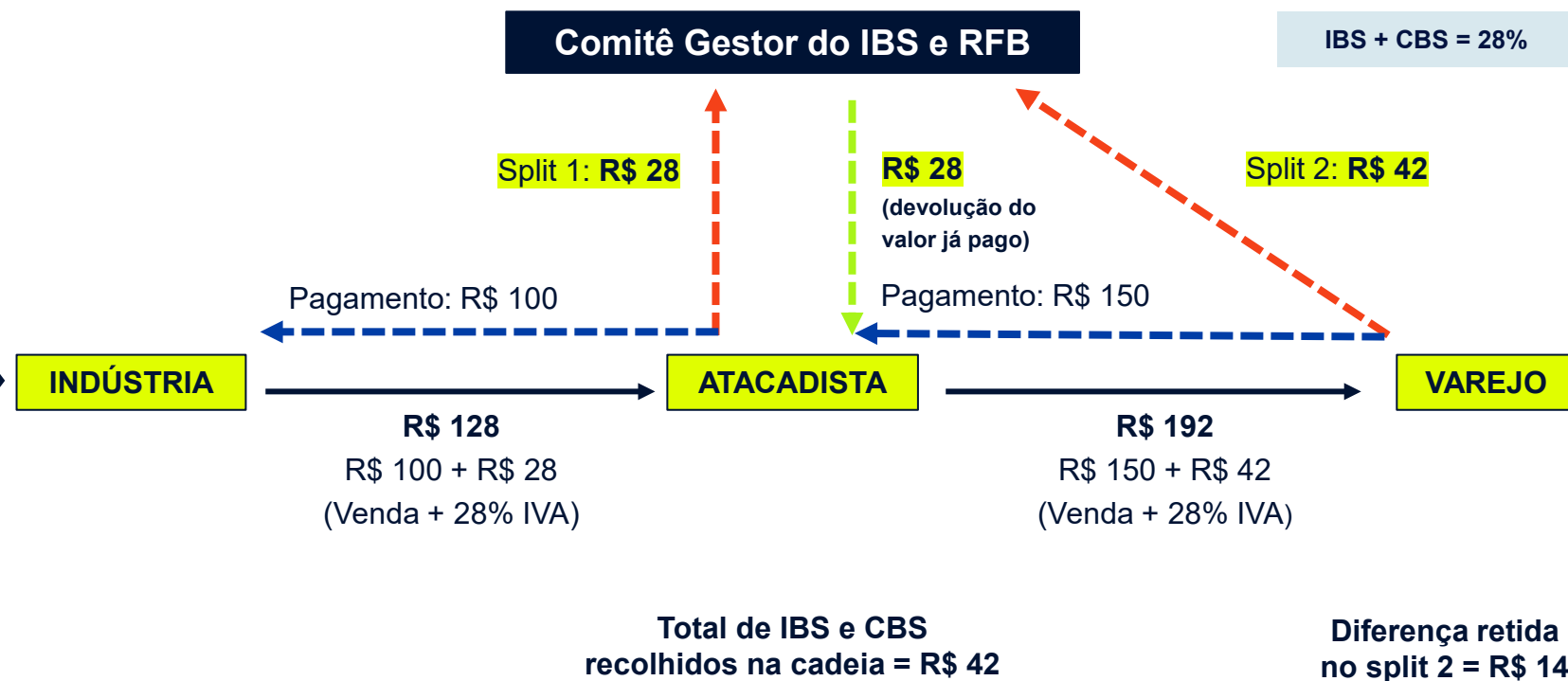
# O papel do crédito tributário no modelo

É importante conhecer o mecanismo de geração e compensação de crédito para otimizar os tributos pagos

## EXEMPLO DE CRÉDITO TRIBUTÁRIO

<b>INDÚSTRIA</b> Venda: R\$ 100	Imposto total: R\$ 28
	Crédito: R\$ 0
	<b>Imposto liq.: R\$ 28</b>
<b>ATACADISTA</b> Venda: R\$ 150	Imposto total: R\$ 42
	Crédito: R\$ 28
	<b>Imposto liq.: R\$ 14</b>
<b>VAREJO</b> Venda: R\$ 200	Imposto total: R\$ 56
	Crédito: R\$ 42
	<b>Imposto liq.: R\$ 14</b>

## FLUXOGRAMA



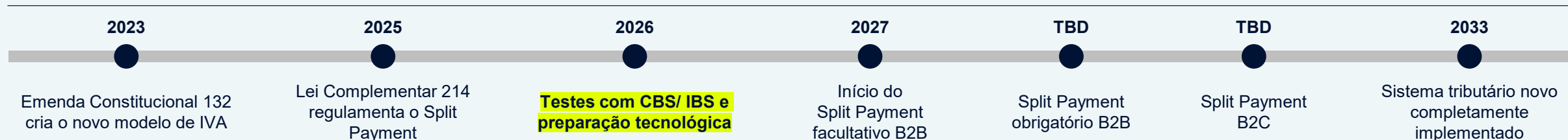
No novo modelo, cada empresa paga imposto apenas sobre o valor agregado. Para isso, ela deduz créditos dos tributos pagos anteriormente na cadeia

—▶ Valor pago pelo produto ao vendedor  
 - -▶ Valor pago de imposto pelo split payment  
 - -▶ Valor de imposto restituído (já pago por outro elo da cadeia)

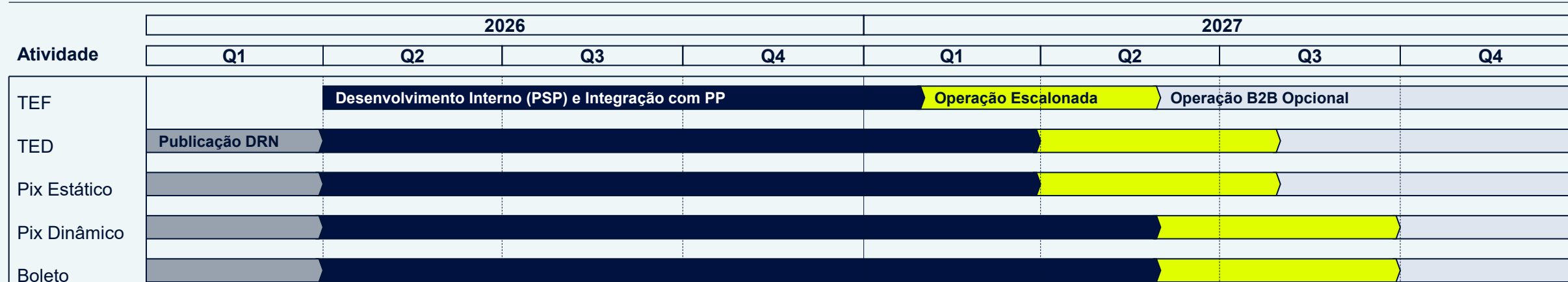
# Cronograma de Implementação

Apesar de ainda ser opcional a implementação do Split Payment, a sua adesão antecipada traz vantagens competitivas para os aderentes

## CRONOGRAMA DO SPLIT PAYMENT



## CRONOGRAMA DA 1ª FASE DE IMPLEMENTAÇÃO DO SPLIT PAYMENT



# PEERS

Consulting + Technology

 @peers\_br

 @peersbr

 @peersbr

 @peersbr

**São Paulo - SP**  
Av. Ibirapuera, 1753  
18° andar - Moema

**Nova Lima - MG**  
Al. Oscar Niemeyer, 119  
2° andar - Vila da Serra

**Rio de Janeiro - RJ**  
R. São José, 90  
Sala 1805 - Centro

**Curitiba - PR**  
R. Imac. Conceição, 1430  
Prado Velho



[peers.com.br](https://peers.com.br)