

GUIA

**Open Finance para  
empresas de crédito:**  
como aprimorar o  
processo de concessão  
com o uso de dados

**belvo.**

# Index

→	Apresentação	3	→	O ciclo de vida do crédito com e sem o Open Finance	17
→	Acesso ao crédito no Brasil	4	→	Potencialize a conversão com o Open Finance	20
→	Benefícios e casos de uso	8	→	Belvo para financeiras	23
→	Benefícios para consumidores	14	→	Fale com a Belvo	30



## Não há lugar ou época mais interessante para ser um operador de crédito do que no Brasil em 2023.

Sim, vivemos um momento desafiador no mercado, com públicos carentes de ofertas adequadas, uma lacuna para soluções PJ, e inadimplência alta. Mas, de forma inédita, operadores têm a oportunidade única de protagonizar mudanças que alterem essa estrutura de forma permanente.

Neste contexto, uma das áreas com maior potencial para a tecnologia de **Open Finance é o aprimoramento de modelos de crédito.**

Em um ambiente turbulento, onde é mais importante do que nunca manter risco e inadimplência sob controle, o **acesso a dados de qualidade é chave para melhorar as avaliações de risco.** Ao compreender melhor seus clientes e potenciais clientes, financeiras podem tomar

decisões mais seguras e acertadas, navegando com sucesso mesmo em momentos econômicos desafiadores.

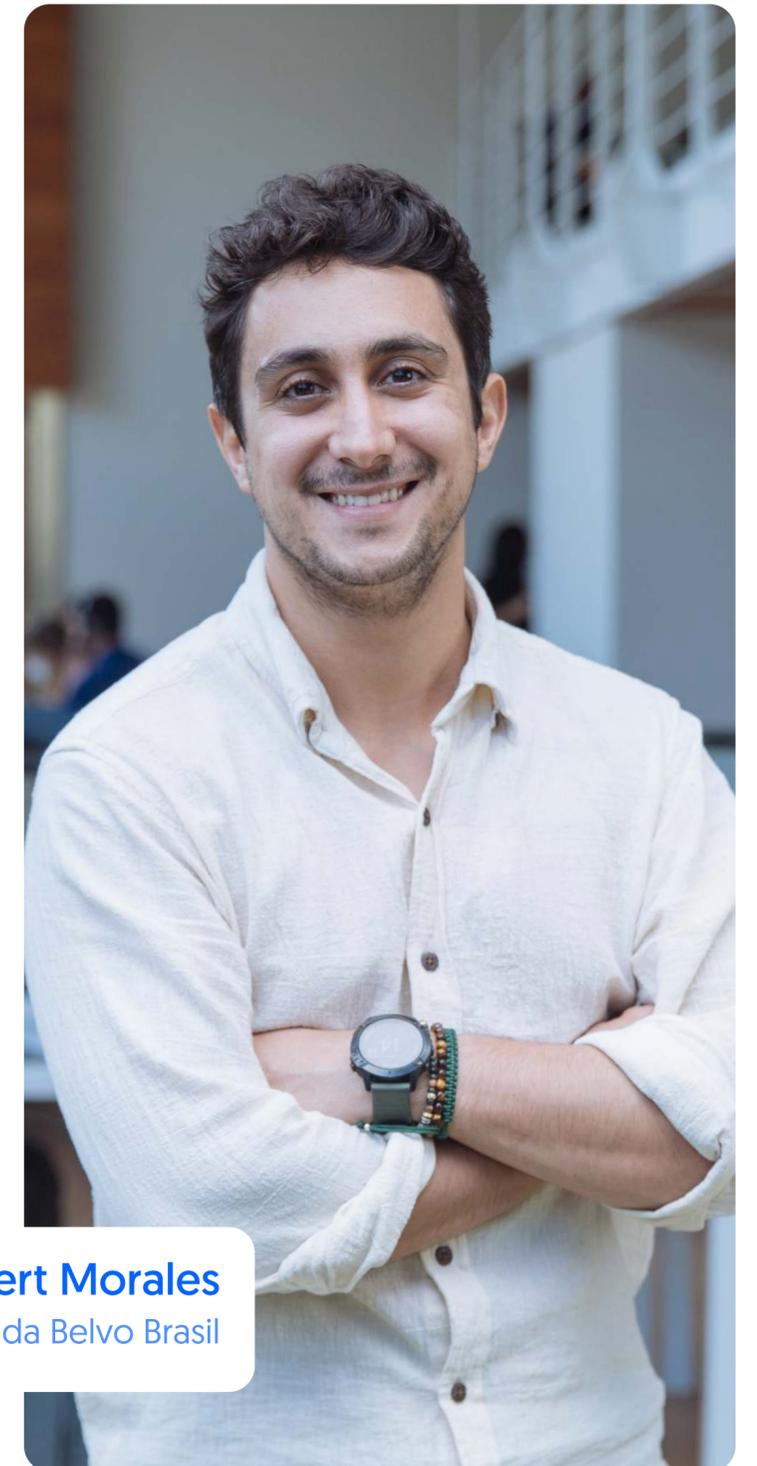
Já é quase lugar comum falar sobre agregação de dados financeiros “básicos”, como informações de conta corrente ou dados de cartão de crédito. Mas o escopo possível de atuação vai além, tanto na hora de adquirir os dados quanto, principalmente, no momento de transformar todas essas informações em ações capazes de **umentar a inteligência na operação de uma companhia, reduzir custos e oferecer um produto significativamente melhor** para o cliente.

Estamos falando de resultados concretos e impactantes no funil de conversão: modelos de risco de crédito mais robustos, mais ofertas aprovadas, retenção de clientes e menos inadimplência. Com o uso de dados enriquecidos, o **Open Finance permite um aumento de até 30% na taxa de clientes aprovados mesmo com pouco ou nenhum histórico de crédito,** ou uma conversão de 16% a mais de clientes que, depois de uma primeira recusa, receberam e aceitaram

uma nova oferta após compartilharem seus dados de Open Finance. Para deixar o cenário ainda mais interessante, o fim de 2022 traz a chegada ao mercado das primeiras soluções de pagamentos Open voltadas às necessidades do mercado de crédito, otimizando cobranças e facilitando o gerenciamento do cliente.

Esses são alguns dos números e casos de uso que vamos explorar neste guia para financeiras e adquirentes prontas para embarcar no que já não é mais uma promessa de futuro, mas uma tendência presente que já está fazendo a diferença para empresas e consumidores no Brasil e na América Latina, da concessão de crédito pessoal de forma quase instantânea ao aprimoramento da compreensão da situação financeira de empresas de todos os tamanhos, graças ao acesso a fontes de dados inovadoras como os recebíveis de maquininhas de cartão.

**Boa leitura!**



**Albert Morales**

Diretor Geral da Belvo Brasil

1

# Acesso ao crédito no Brasil: desafios e oportunidades em 2023



# Acesso ao crédito no Brasil: desafios e oportunidades

O processo de acesso ao crédito no Brasil é repleto de obstáculos para pessoas físicas, jurídicas e atores em busca de oferecer financiamento. Segundo o Banco Mundial, o Brasil está entre os piores lugares do mundo para realização de operações de crédito - das 190 nações avaliadas, o país está em 104º lugar. Grande parte dessa dificuldade está enraizada num processo falho de avaliação de potenciais clientes, resultando na dificuldade de acesso, ofertas inadequadas e custos elevados para todos os envolvidos, de pessoas físicas a empresas.

De acordo com [pesquisa realizada em 2021 pela FGV](#), há atualmente uma lacuna de crédito de R\$ 166 bilhões para pequenos e médios negócios no Brasil. No caso de pessoas físicas, [levantamento da CNI realizado em 2020](#) afirma que 53 milhões de brasileiros não têm conta bancária e acesso ao crédito. A situação é mais grave para a parcela mais

pobre da população: 44% das solicitações financeiras são negadas aos mais pobres, [de acordo com dados do Serasa](#).

**Além da falta de acesso a produtos financeiros, outra barreira desafiadora para o mercado de crédito no contexto brasileiro é o acúmulo de outras dívidas, o que muitas vezes impede que um cidadão possa acessar uma oferta de crédito mais justa que o ajude a quitar pendências caras e retomar sua estabilidade financeira.**

Em agosto de 2022, a parcela da população que está negativada correspondia a quase 40% dos brasileiros, de acordo com

levantamento realizado pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) –

percepção de risco, muitas vezes limitada, por parte de instituições tradicionais, esses e outros brasileiros acabam por buscar financiamento em fontes não confiáveis e até mesmo perigosas, estando mais sujeitos a fraudes que prometem acesso fácil a esse tipo de recurso, especialmente na internet.

**Nesse contexto, o endividamento das famílias aumenta as chances de alguém se tornar vítima de golpes, deteriorando ainda mais a situação financeira e dificultando pagamentos básicos e a quitação de dívidas anteriores.**



um total de 63,71 milhões de pessoas. Sem acesso a opções de crédito adequadas a seu perfil e que se tornam mais caras conforme a

# Obstáculos para a concessão de crédito no Brasil

## Dados Inadequados

Informações como contracheques e detalhamentos fiscais não são suficientes para uma visão completa da vida financeira do usuário e podem resultar em ofertas inadequadas

## Alto custo

Processos ineficientes, falta de acesso a dados financeiros e altos índices de inadimplência e fraude geram custos para bancos e taxas mais altas para consumidores.

## Fricção

O envio manual de documentação atrasa o processo, gerando dropouts durante o funil de conversão e falhando em atender clientes que precisam de soluções rápidas.

## Alto risco

O Brasil vive momento de recorde de inadimplência: em outubro de 2022, a taxa de consumidores que não pagaram suas dívidas chegou a 30%, a maior desde 2010.

## Concentração de dados

Aproximadamente 68% do saldo credor no Brasil está concentrado em bancos históricos, como Santander, Itaú, e Banco do Brasil, dificultando análise de risco por novos players.

## Exclusão

Clientes sem histórico ou negativados encontram dificuldades para acessar crédito adequado, e bancos enfrentam dificuldades para retê-los após uma primeira recusa de oferta.

# Potencial do mercado de crédito

Estes públicos carentes de financiamentos adequados estão buscando novas soluções de crédito no cenário pós-pandemia. Segundo levantamento da Serasa realizado no final de 2021, 63% dos consumidores consultados pretendiam usar crédito quando a economia brasileira se recuperar dos efeitos da crise da covid-19.

Para estes consumidores, baixa burocracia, relacionamento com instituições e condições favoráveis estão entre os principais motivos para escolher uma instituição, dividindo entre 58% que afirmam que buscarão bancos tradicionais e 53% que querem buscar bancos digitais.

Ainda, de acordo com a pesquisa, bancos digitais foram buscados por 37% dos consumidores que tiveram crédito negado na pandemia como alternativa para reverter a situação. Outros 28% desistiram do empréstimo e 27% buscaram ajuda de amigos e familiares.

## Motivos para pedir crédito

### → Bancos digitais

Menos burocracia



Facilidade



Rapidez



Não cobra de anuidade



Juros mais baixos



Mais chances de aprovação



## Motivos para pedir crédito

### → Bancos tradicionais

Já ter conta aberta



Confiança



Segurança



Mais chances de aprovação



Juros mais baixos



Rapidez



# 2

Benefícios e casos de uso: potencialize a conversão e aprimore modelos de crédito



# Benefícios e casos de uso

O acesso aos dados de Open Finance traz uma oportunidade inédita para que operadoras de crédito brasileiras atinjam novos públicos e também aprofundem o conhecimento que têm sobre seus clientes atuais. Isso pode significar benefícios em diversas frentes, como a criação de novos produtos, mais ajustados às necessidades reais de seus consumidores, a ampliação da base atual de clientes e a possibilidade de competir melhor com outras instituições com base na ofertas personalizadas.

**A aplicação dessa tecnologia é valiosa em etapas diversas do funil de concessão, contribuindo com processos que vão desde a verificação de identidade do usuário até a otimização do próprio modelo de análise de risco.**

## 1

### Acesso diversificado a informações do cliente

Entre os principais dados possíveis de coleta com o Open Finance para pessoas físicas e jurídicas estão dados cadastrais, transacionais, de empréstimo e sobre produtos e serviços financeiros adicionais, como investimentos e seguros.

**Ainda, além do escopo já previsto pelo Banco Central, que engloba obrigatoriamente as instituições S1 e S2, a tecnologia das APIs de Open Finance permite também que empresas inovadoras se conectem com fontes adicionais de dados financeiros, como é o caso dos dados de recebíveis de cartão,** solução inovadora no mercado brasileiro inaugurada pela Belvo. Este acesso a dados históricos de maquininhas representa um avanço significativo para resolver um dos

principais obstáculos na oferta de empréstimos para pequenas e médias empresas, que hoje representam um alto risco de crédito para players financeiros devido à falta de dados adequados para análise da situação financeira.

Os dados agregados com a solução de recebíveis de cartão de crédito permitem que financeiras entendam fatores-chave da operação financeira de clientes e potenciais clientes, como média do número de vendas e ticket médio destas transações.

Esses insights representam uma alternativa confiável e interessante para análise de risco do negócio, especialmente no caso de novos empreendimentos sem histórico de crédito.

## 2

### Agilidade no onboarding e verificação de contas

O primeiro passo possível de otimização do crédito através do Open Finance começa no início do processo cadastral de um novo cliente potencial, com a [verificação de contas](#).

**Através da conexão direta aos dados cadastrais do cliente em potencial, o processo de onboarding e envio de informações é simplificado para o usuário final e o requerente, facilitando a conversão através de um fluxo com menos fricções,** além de diminuir o risco de fraudes e erros manuais que prejudiquem o cadastro. É possível verificar se uma conta realmente pertence àquele usuário, além de receber de forma automática dados transacionais relevantes de pessoas físicas e jurídicas.

3

## Aprimoramento de modelos de análise de risco

Usando pessoas físicas como exemplo, uma instituição que operará o financiamento de um bens ou que oferecerá um cartão de crédito muitas vezes não será o banco no qual o potencial cliente possui histórico financeiro – estima-se que **quase 80% das operações de crédito no Brasil estão nas mãos de 4 bancos: o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal, o Itaú e o Bradesco**. Em muitos casos, especialmente no contexto da América Latina, pode ser até que aquela seja primeira experiência do cidadão com uma instituição financeira.

Neste cenário, sem ter acesso aos dados históricos de salário dessa pessoa, seus hábitos de consumo e o que ele paga ou

deixa de pagar a cada mês, apenas para citar alguns exemplos, a instituição pode ficar presa a ofertas inadequadas ou conservadoras por medo da inadimplência – ou mesmo optar por não fazê-las, pela falta de informações completas sobre a situação financeira daquele cliente.

**Com o Open Finance, é possível aumentar em até 30% a taxa de aprovação de clientes com pouco ou nenhum histórico de crédito.**

A estratégia conservadora se intensifica em momentos de altas taxas de juros e desafios econômicos no cenário nacional, quando altos índices de calote das dívidas e o comprometimento do orçamento de famílias com pagamentos aumentando: **desde o segundo semestre de 2021 para o primeiro de 2022, a parcela de consumidores que se**

**considera muito endividada subiu de 32% para 37% no Brasil, aponta análise da Boa Vista.**

Com as informações de Open Finance, porém, é possível trazer novos fatores para os modelos tradicionais de análise de risco de crédito, diminuindo inclusive a dependência da instituição dos scores de bureaus especializados. Ofertas de crédito mais adequadas auxiliam mesmo consumidores endividados, pois podem permitir renegociar taxas e quitar parcelas que pesem mais no orçamento.

No caso de pessoas jurídicas especialmente, vemos o potencial para o ajuste de tarifas, incluindo empréstimos com taxas de juros variáveis de acordo com o perfil do usuário.

### Score de crédito



845

### Avaliação mensal



### Proposta de empréstimo

VALOR

# R\$ 10.000,00

## 4

## Riqueza de informações

Entre os principais dados possíveis de coleta com o Open Finance para pessoas físicas e jurídicas, estão:

**Dados cadastrais: nome, data de nascimento, nacionalidade, gênero, profissão, telefone, endereço, RG, CPF, entre outros;**

**Dados transacionais: informações de transações, como conta corrente, renda mensal, faturamento de empresa, entre outros;**

**Dados sobre produtos e serviços financeiros adicionais: seguros, fundos de previdência, investimentos, entre outros**

**Dados de empréstimos: contratos, garantias, pagamentos realizados, entre outros;**

Além do escopo já previsto pelo Banco Central, que engloba obrigatoriamente as instituições S1 e S2, a tecnologia das APIs de Open Finance permite também que empresas inovadoras se conectem com fontes adicionais de dados financeiros, como é o caso dos **dados de recebíveis de cartão**, solução inovadora no mercado brasileiro inaugurada pela Belvo.

Este acesso a dados históricos de maquininhas representa um avanço significativo para resolver um dos principais obstáculos na oferta de empréstimos para pequenas e médias empresas, que hoje representam um alto risco de crédito para players financeiros devido à falta de dados adequados para análise da situação financeira.

Os dados agregados com a solução de recebíveis de cartão de crédito permitem que financeiras entendam fatores-chave da operação financeira de clientes e potenciais clientes, como média do número de vendas e ticket médio destas transações.

Esses insights representam uma alternativa confiável e interessante para análise de risco do negócio, especialmente no caso de novos empreendimentos sem histórico de crédito.



5

## Aquisição de novos clientes

Além do aumento da conversão graças a modelos de crédito mais robustos, a aquisição de clientes é potencializada no Open Finance graças à possibilidade de realizar ofertas em plataformas variadas, indo além dos ambientes nativos da própria empresa. **Nesse sentido, os marketplaces de crédito devem atingir sua promessa de variedade e inclusão com a consolidação do Open Finance.**

A preparação para o crédito também é um ponto de foco estratégico para lenders. O acesso a dados de Open Finance, potencializado ainda mais no caso de plataformas de gerenciamento de finanças pessoais e outras soluções que tenham foco também na gestão financeira, permite que instituições vão além de uma simples recusa no caso de clientes cujos perfis não se

adequem aos padrões exigidos. Tome, por exemplo, o caso de alguém recusado no funil porque está com o orçamento quase totalmente comprometido e tem grande parte desses gastos em despesas não-essenciais, impedido-o, portanto, de pagar as parcelas do empréstimo.

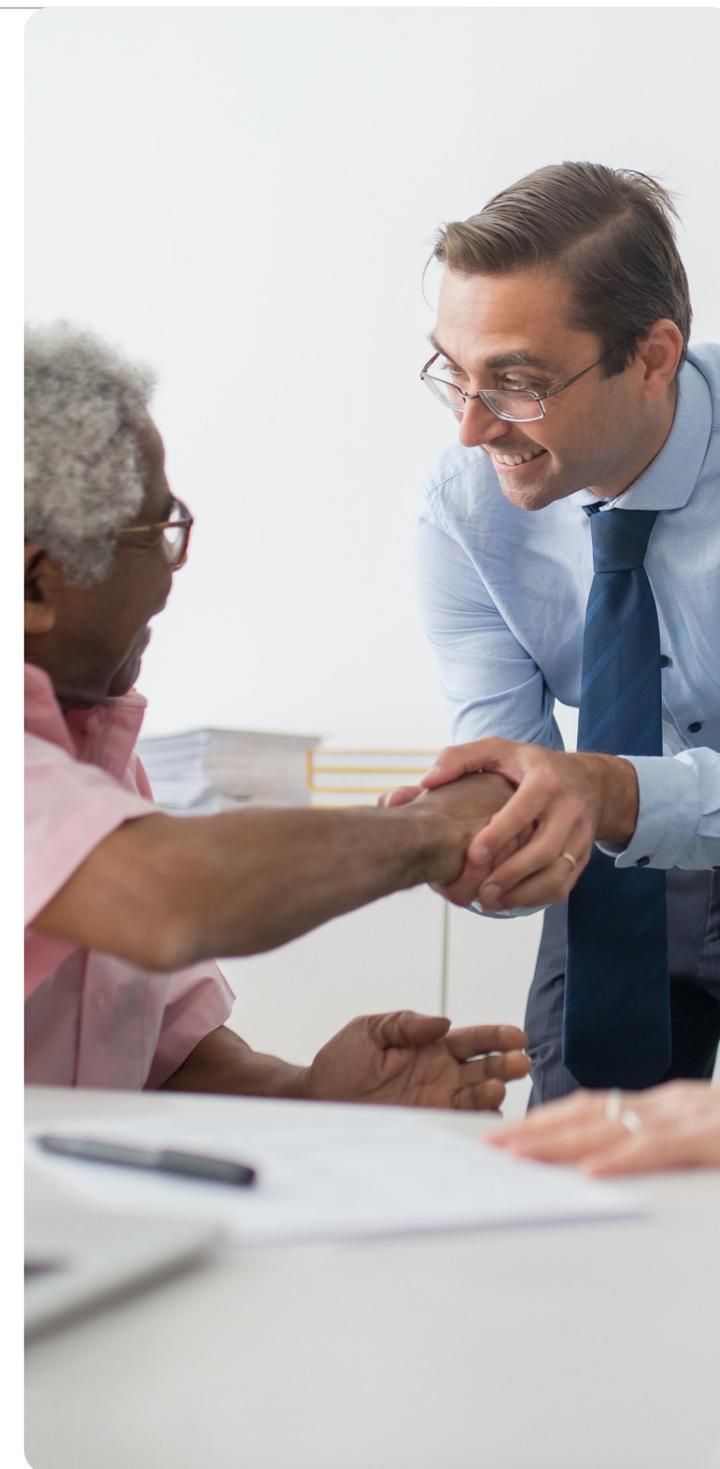
**De posse dessa informação, é possível manter esse cliente em potencial no pipeline da instituição através da oferta de serviços alternativos, como acesso a uma linha de crédito diferenciada, ou com instruções práticas para que o cliente organize suas finanças e aplique novamente após um período específico.**

6

## Aumento da oferta para clientes atuais

Além de abrir as portas para a aquisição de novos clientes, a conexão de Open Finance facilita o processo de monitoramento da situação do cliente atual em outras instituições, já que, com apenas uma autorização, o usuário pode ceder acesso a seus dados por um período de tempo prolongado, sem que haja a necessidade de enviar documentos de forma contínua para atualização.

**Desta forma, é possível conhecer ainda melhor o cliente da casa, aprimorando as ofertas de novos produtos e serviços.**



7

## Aumento da conversão e repescagem

A facilidade no input de informações e o acesso mais rápido a dados relevantes

podem aumentar a conversão do funil de crédito de forma significativa, com **clientes Belvo relatando até 30% de aumento de limite para clientes conhecidos, ou de 15% de aceitação no caso de clientes previamente rejeitados** que recebem uma nova

oferta após compartilharem dados via Open Finance. Esse aumento de conversão pode se manifestar em diversas etapas do funil, de acordo com o posicionamento do widget de open finance na jornada do consumidor e do objetivo de negócios da instituição ao

implementá-lo. Ainda, a conexão com os dados de Open Finance permitem que uma instituição aumente o número de clientes que se tornam elegíveis para receber ofertas variadas além da que já estão utilizando.

8

## Facilidade na cobrança de parcelas

Em países como o Brasil, o escopo do Open Finance vai além da transmissão de dados

financeiros entre instituições e inaugura também novas modalidades de serviços, como a iniciação de pagamentos.

**Esta nova categoria permite que atores comandem, no ambiente de suas próprias plataformas, a transferência de recursos via**

**Pix entre contas de diferentes instituições, num processo com menos fricção para o consumidor final.**

No caso de players fornecedores de empréstimos, a parceria com instituições licenciadas pelo Bacen como ITPs tornará

possível centralizar e automatizar o processo de cobrança de parcelas e tarifas e emissão de pagamentos, operando de forma mais prática e segura.

# 3

Praticidade, conversão,  
customização: os benefícios  
do Open Finance para  
consumidores



# Benefícios para consumidores

Para consumidores, a nova era de acesso a serviços de qualidade fomentada pelo Open Finance pode ser resumida em praticidade, personalização e inclusão financeira. Nesse cenário, o incentivo à adoção é chave para o desenvolvimento do ecossistema e a constante evolução dos produtos desenvolvidos a partir da tecnologia.

“

É fundamental comunicar com clareza aos consumidores finais sobre os possíveis benefícios do compartilhamento de dados no modelo do Open Finance

”



**Aritz Amasene**

Estratégia e Risco de Crédito da Belvo

“Desde as campanhas de inovação e awareness até o pedido oficial do acesso às informações financeiras do usuário dentro de um app, é preciso que instituições atrelem sempre uma proposta de valor, seja uma análise de crédito mais rápida ou uma oferta de cashback, às suas comunicações oficiais. Assim, fomentamos a adesão e contribuímos, enquanto ecossistema, para superar possíveis barreiras na adoção ao modelo”, explica Albert Morales.

De acordo com o Head de Estratégia e Risco de Crédito da Belvo, Aritz Amasene, as vantagens do Open Finance no mercado de crédito ao usuário final são um maior leque para escolher onde solicitar o empréstimo, com diferentes possibilidades de pagamento e maior margem de negociação. “Alguém que foi recusado anteriormente num pedido de financiamento, por exemplo, agora com o Open Finance no crédito talvez seja

aprovado. Porque o banco vai conhecer melhor quem você é, o que faz, o que compra, qual a sua probabilidade de pagar aquele financiamento. O Open Finance traz novas informações para avaliar o risco de crédito e com uma melhor avaliação ele pode até abaixar os juros pro cliente final”, afirma o executivo.

1

## Experiência do usuário otimizada

O primeiro ponto de contato do usuário com os benefícios do Open Finance, independentemente da solução que cada pessoa pode estar buscando com o compartilhamento de dados, é a experiência facilitada: uma conexão simples, na qual o

poder está na mão de cada consumidor quanto a decisões de que dados dividir, com quem, para qual finalidade e por quanto tempo. O trabalho manual de buscar informações bancárias, fiscais ou de outra natureza individualmente, salvar cópias e fazer uploads, processo lento e sujeito a erros, é substituído por uma jornada simples e intuitiva, rápida e segura, que facilita o acesso ao produto desejado na velocidade que o usuário precisa.

2

### Agilidade no acesso a recursos

Um processo de cadastro mais ágil e automatizado não significa apenas menos trabalho para o usuário na hora de fornecer suas informações, mas também permite que a análise de crédito seja feita mais rapidamente e que instituições consigam promover ofertas competitivas, como a possibilidade de analisar, aprovar e emitir pagamentos num mesmo dia.

3

### Ofertas personalizadas

Além de permitir que o consumidor busque uma oferta similar à de seu banco em novas instituições, o compartilhamento de dados do Open Finance também significa a possibilidade de acesso a produtos cada vez mais adequados às necessidades individuais para a pessoa física e a jurídica. A oferta pode ser tanto de um crédito mais barato, com taxas de juros menores, como a de produtos e serviços diferentes que façam sentido para cada situação financeira.

4

### Crédito para negativados

A limitação do acesso a dados financeiros e a dependência de bureaus no processo de análise da adequação de cada cliente significou por muito tempo a exclusão de endividados a novas oportunidades de financiamento, que por vezes poderiam contribuir para quitar débitos com taxas de juros mais altas e auxiliar na retomada da vida financeira.

Com o Open Finance, é possível expandir o escopo de análise de perfil, identificando padrões de renda e pagamento que adequem o usuário a receber novas ofertas: após o compartilhamento de dados, até 16% de usuários negativados tiveram acesso a uma nova proposta.

5

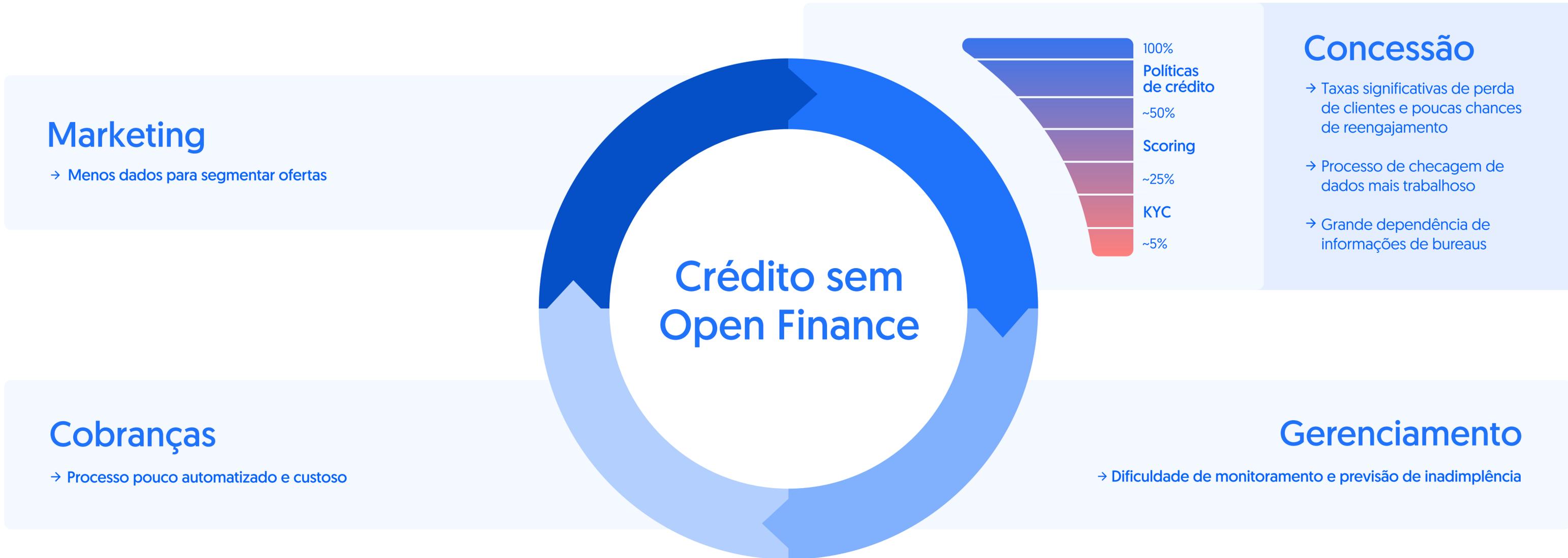
### Integração de operações

Com mais players aptos a fornecer soluções 360 de produtos financeiros que podem ir desde softwares de gerenciamento de finanças pessoais a operadores de crédito, o Open Finance possibilita que o cliente não só agregue dados de diversas contas em uma única plataforma em modo leitura, mas utilize o mesmo espaço para buscar ofertas de financiamento ou realizar pagamentos via autenticação bancária sem sair do ambiente.

4

O ciclo de vida  
do crédito com e  
sem o Open Finance





## Marketing

Os benefícios do Open Finance podem ser colhidos desde a etapa de marketing, contribuindo para atrair e fidelizar o cliente.

- Eduque o consumidor a respeito das vantagens da conexão via Open Finance para cadastro facilitado, ofertas personalizadas com melhores condições e rapidez na aprovação e pagamento.
- Gere campanhas de marketing personalizadas a partir dos dados financeiros de acordo com a necessidade do cliente, facilitando a venda de novas soluções e produtos.

## Concessão

A parceria com plataformas de Open Finance pode ser aplicada em diversas etapas do funil de aquisição.

**Políticas de crédito:** Verifique com facilidade e rapidez informações referentes à políticas de crédito, como dados cadastrais e informações de renda

**Score:** Expanda as fontes de dados para seus modelos de score e diminua a dependência de bureaus de crédito

**Know Your Customer:** Otimize o processo de verificação de identidade. Verifique a renda e capacidade de pagamento. Automatize o processo de KYC e remova fricções desnecessárias para o consumidor. Conte com a inteligência dos dados enriquecidos de Open Finance para aprimorar modelos e diminuir risco.

# Crédito com Open Finance

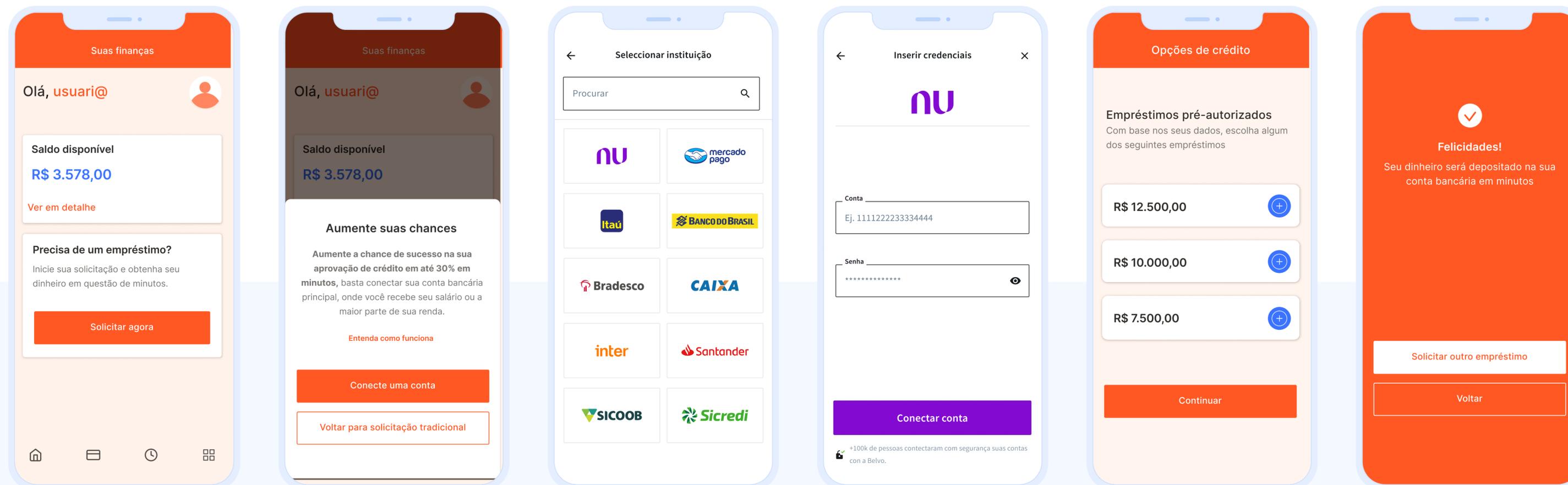
## Cobranças

- Automatize cobranças e pagamentos de forma segura e mais econômica com novas modalidades de pagamento do Open Finance
- Aproveite as facilidades do Pix e ofereça pagamentos mais simples para seus clientes

## Gerenciamento

- Aprimore a concessão de novas ofertas para cliente existentes
- Automatize cobranças e pagamentos de forma segura e mais econômica com novas modalidades de pagamento do Open Finance
- Aproveite as facilidades do Pix e ofereça pagamentos mais simples para seus clientes

# Como funciona?



## 1 A empresa apresenta os benefícios do Open Finance

A empresa integra a opção de conectar dados financeiros via Open Finance ao fluxo do usuário.

## 2 Usuário é autenticado de forma segura com a Belvo

O usuário seleciona a instituição financeira e conecta a conta escolhida ao autenticar de forma segura com suas informações de login.

## 3 Empresa faz uma nova oferta com base nos dados

Assim que a conexão e análise são feitas, a empresa pode apresentar uma nova oferta mais adequada às necessidades do cliente.

# 5

## Potencialize a conversão com o Open Finance



**+15%**

Aumento de aceitação para usuários previamente rejeitados após o compartilhamento de dados de open finance para uma nova oferta



**+30%**

Ampliação de oferta de limite em linhas de crédito para clientes já contemplados

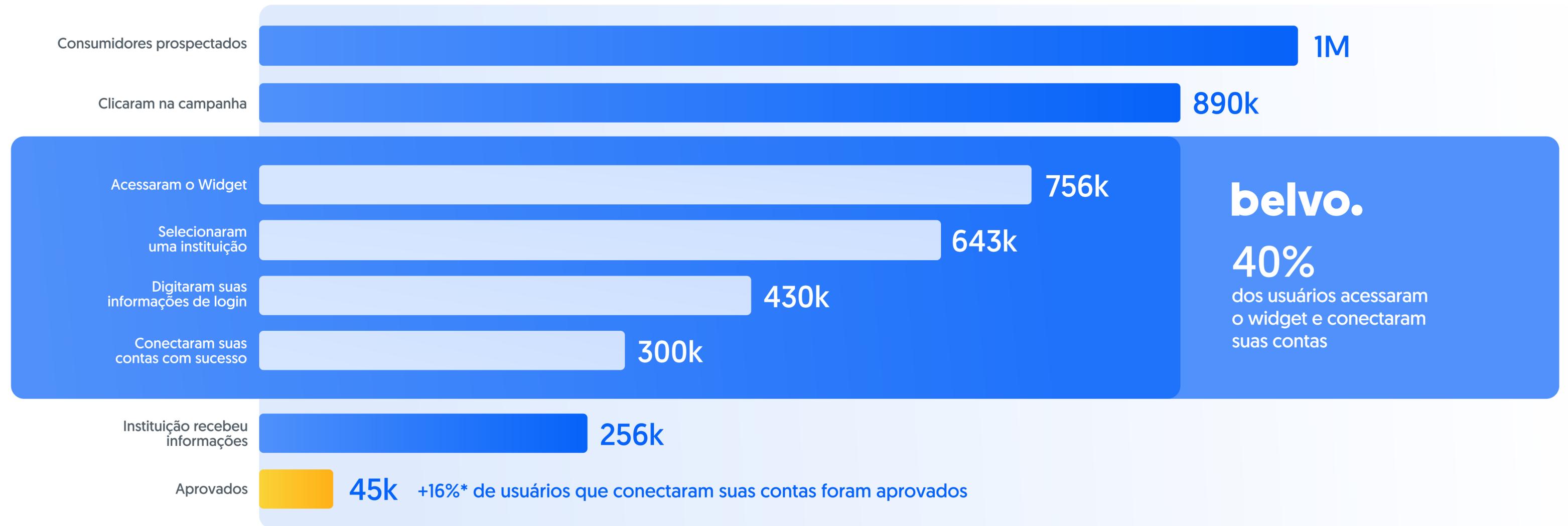


**+65%**

Mais de 65% dos clientes se tornam potenciais consumidores para novas ofertas de produto após análise dos dados de open finance

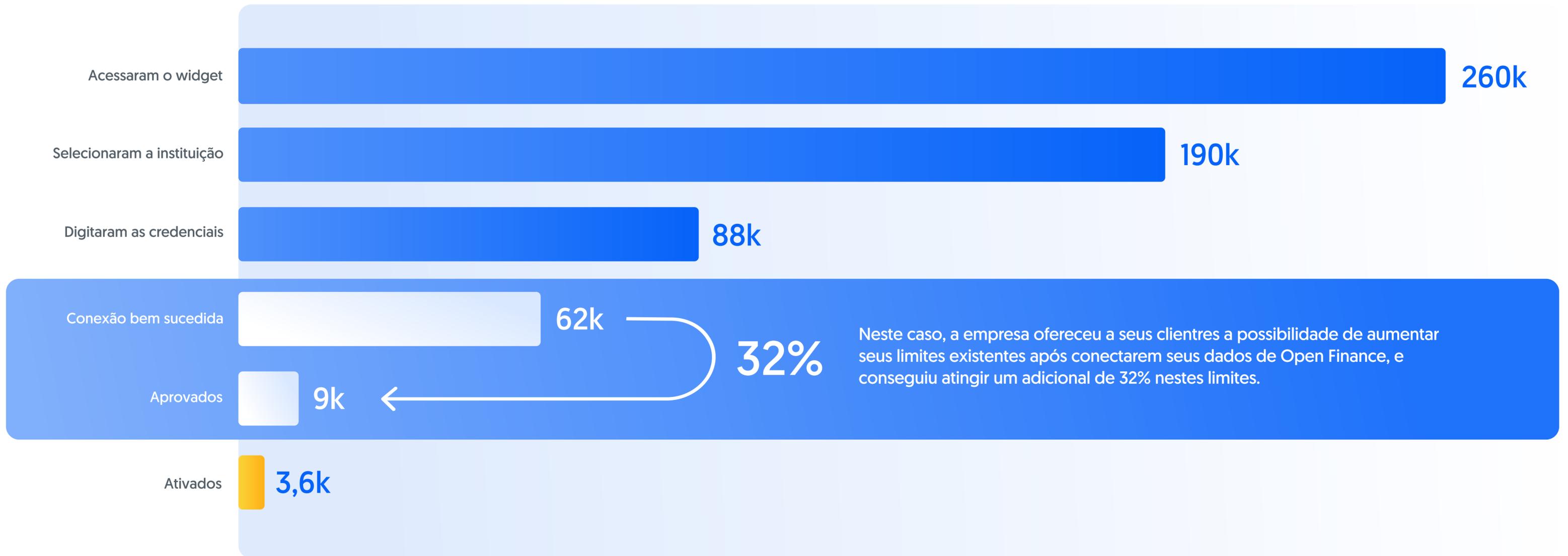
# +16%\*

Clientes com score baixo (incluindo negativados em bureaus) que, após recusa inicial, obtiveram nova oferta com o compartilhamento dos dados de Open Finance



# 32%

De aumento de limite de crédito para clientes existentes com dados de Open Finance



# 6

## Belvo para financeiras

### Uma solução de Open Finance 360

Plataforma líder em dados e pagamentos de Open Finance no Brasil, a Belvo tem um portfólio 360 de serviços de agregação e enriquecimento de dados a bancos e financeiras, além da possibilidade de incorporar fluxos de pagamentos com Pix em seus ambientes nativos.

Conectada a 90% das maiores instituições no país, além de reunir e facilitar o acesso a informações de pagamento dos usuários, a empresa também avalia qualitativamente esses dados, a fim de oferecer maior conhecimento sobre o comportamento dos consumidores.

1

### Agregação

Colete dados

2

### Enriquecimento

Entenda seu cliente

3

### Pagamentos

Automatize cobranças

# Agregação: colete dados financeiros com a maior cobertura do mercado

## A maior cobertura

Mais de 60 instituições conectadas e 90% de cobertura de mercado

## Foco em conversão

Conversão com um taxa de opt-in acima de 70% em conexões bancárias

## Segurança no centro de tudo

Padrões de segurança a nível bancário, certificação ISO 27001

## Casos de uso para agregação

→ Onboarding de clientes

→ Verificação de identidade

→ Coleta de dados

- Informações bancárias e de transação
- Informações fiscais
- Dados de recebíveis de cartão [exclusivo Belvo]
- Open Finance regulado [exclusivo Belvo]

## Vantagens da agregação com Open Finance

→ Mais segura contra fraudes e erros manuais

→ Mais rápida e prática para instituição e consumidor

→ Amplo escopo de dados em uma única conexão

→ Monitoramento automático da situação do usuário

## Caso de sucesso

“ A Belvo nos oferece informações em tempo real para garantir que nossos clientes obtenham a melhor linha de crédito possível, enquanto se reduz significativamente o risco de fraude ”

Barry Spain - Head de Crédito Tribal

Clientes que confiam na Belvo para agregar dados de Open Finance





**João Paulo Borges**  
Head de Crédito  
Facio

“

Usando os dados da Belvo,  
reduzimos o risco de  
crédito da Facio em 50%

”

As taxas de conversão e aprovação podem variar de forma significativa de acordo com o caso de uso em que o Open Finance é aplicado. Por exemplo, no caso da Facio, que oferece modalidade de adiantamento de salários, a empresa foi capaz de aumentar

em até 50% o número de clientes aprovados. Em modelos como este, a verificação de renda é um dos processos de maior peso no processo de concessão de crédito.

# Enriquecimento: transforme dados brutos em insights

## Excelência em inteligência de dados

Machine Learning aprimorado diariamente com milhões de transações

## Dados prontos para consumir

Transformamos dados brutos em informações inteligíveis

## Segurança no centro de tudo

Padrões de segurança a nível bancário, certificação ISO 27001

## Casos de uso para enriquecimento

- Categorização de transações
- Verificação de renda
- Pagamentos recorrentes
- Insights de risco

## Vantagens do enriquecimento de dados

- Inteligência e rapidez na análise de dados
- Otimização do processo de análise de risco
- Acesso a insights competitivos
- Aprimoramento constante de modelos de inteligência

## Caso de sucesso

“  
Conseguimos exibir as transações categorizadas no momento que a plataforma têm acesso às contas

”  
Rodrigo Matihara - CTO da Mobills

Clientes que confiam na Belvo para agregar dados de Open Finance



# Iniciação de Pagamentos: movimente dinheiro e potencialize a conversão

## Solução pronta para uso

Conecte facilmente nosso widget de pagamento

## Segurança com aval do Banco Central do Brasil

A Belvo é uma instituição regulada com a licença ITP para operar pagamentos

## Multipagamentos

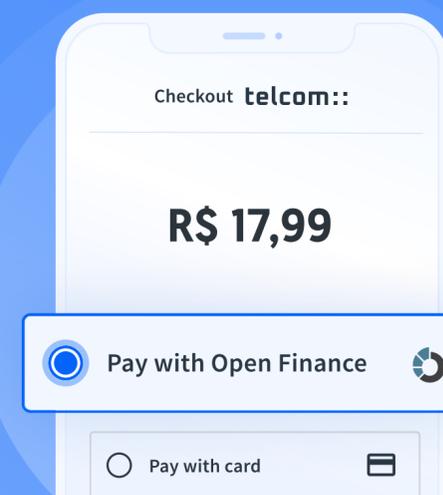
A Belvo tem o único produto multipagamentos, oferecendo links além de fluxos conta a conta e web a web

## Como a solução funciona

Automatize cobranças e emissões de pagamento conta a conta através da Belvo, diminuindo custos de emissão de boletos, com toda a segurança e praticidade da modalidade de iniciação de transação de pagamentos, que opera diretamente a partir de contas bancárias.

## Vantagens da solução de pagamentos via Open Finance

- Receba pagamentos instantâneos através de links
- Experiência do usuário com menos fricções
- Fluxo otimizado para aumentar a conversão
- Diminua custos com emissão de boletos



Saiba mais sobre pagamentos via Open Finance

O que é a iniciação de pagamentos via Open Finance e por que ela é importante em 2023?

→ [Ler artigo](#)

Pagamento com Open Finance vale a pena? Compare com Pix, boletos e cartão de crédito

→ [Ler artigo](#)

Receba pagamentos via Open Finance diretamente na sua plataforma

→ [Visite a página](#)

belvo.



## Sobre a Belvo

A Belvo é a plataforma de Open Finance líder da América Latina e foi fundada em maio de 2019 por Pablo Viguera e Uri Tintoré. A empresa possibilita que fintechs e instituições financeiras inovadoras acessem e interpretem os dados financeiros de seus usuários para criar produtos mais modernos, acessíveis e inclusivos.

A API da Belvo já oferece conexões com mais de 60 instituições financeiras no México, Brasil e Colômbia e opera com mais de 150 clientes, entre as quais, algumas das empresas

financeiras que mais crescem na região, de verticais como banco digital, empréstimo e ferramentas para gestão de finanças pessoais.

A empresa tem o apoio de alguns dos principais fundos de capital de risco do mundo, como Kaszek, Founders Fund, Future Positive e Kibo Ventures, e recebeu um total de US\$ 56 milhões em investimentos até o momento.

Saiba mais sobre a Belvo

[belvo.com](https://belvo.com)

[Linkedin](#)

[Instagram](#)

## Saiba mais sobre como o Open Finance pode ajudar o seu negócio



[Reduzindo a taxa de inadimplência da Blipay com Open Finance](#)



[Transformando os empréstimos pessoais com a EmpreX](#)



[Como a Facio diminuiu em 50% o risco de crédito com a Belvo](#)



[Como o BS2 aprimora sua análise de crédito com a Belvo](#)



[Métricas de Crédito: agregando valor com Open Finance](#)



[Por que pagamentos Open Finance serão importantes em 2023](#)



[O que esperar do Open Finance no Brasil em 2023](#)

## Fontes e referências



[CNDL/SPC Brasil](#)



[Pesquisa de Crédito Digital - PWC](#)



[Pesquisa Impactos Econômicos Open Banking](#)



[BNDES](#)



[FGV](#)



[Serasa/Opinion Box](#)



[ANBC](#)



[Serasa ecred](#)



[Endeavor](#)



[Infocredi](#)



[Jornal Nacional](#)



[CNDL](#)



[FGV](#)



[Spacemoney](#)

**belvo.**

Aprimore suas  
decisões de crédito  
com o Open Finance

[Fale conosco](#)

[belvo.com](https://belvo.com)