

**STRONG ESAGS – ESCOLA SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E  
GESTÃO**

João Paulo Aparecido Brandão

**A DISPUTA ENTRE OS BANCOS: TRADICIONAL X DIGITAL**

Santo André

2020

João Paulo Aparecido Brandão

## **A DISPUTA ENTRE OS BANCOS: TRADICIONAL X DIGITAL**

Monografia apresentada como exigência para a obtenção do grau de Bacharel em Economia, à Escola Superior de Administração e Gestão – STRONG ESAGS

Orientador: Prof. Me. Raphael Bicudo

Santo André

2020

aos meus pais.

## Agradecimentos

Aos meus pais, João Batista Brandão e Maria de Lourdes, meu agradecimento pelo amor, carinho, apoio e por toda dedicação que possibilitou que eu conseguisse enfrentar os desafios impostos pela vida nos últimos anos.

Ao Prof. Me. Raphael Bicudo, pelo conhecimento transmitido ao longo de toda a minha formação.

À ESAGS, meu agradecimento pela oportunidade de participar desta grande família, da qual tanto me orgulho de ter feito parte, e por todo o suporte que foi me oferecido.

Aos amigos de graduação, no qual pude trocar experiências e aprendizados que ficarão marcados em meu coração para o resto da minha vida.

## Resumo

Essa década que está prestes a se findar beneficiou de certo modo, aquele tipo de investidor conservador, não propenso a risco e por isso vê na renda fixa o seu ponto de calma. A partir da penúltima reunião do COPOM de 2016 vemos a atenuada redução da Taxa Selic, onde ela se encontra no menor patamar de sua série histórica. Diante desse cenário de baixa na taxa de juros, os investidores em renda fixa estão buscando melhores condições para seus investimentos em bancos menores e novos já que os bancos tradicionais não renunciam à solidez do nome e imagem que por décadas construíram. É válido realmente a migração para bancos menores por causa de uma variação mínima na remuneração? Hoje vemos o crescente surgimento de bancos digitais, a gama de oferta desses frente aos bancos tradicionais e conseqüentemente, a migração de clientes em busca de inovação e redução de custos.

**Palavras-chave:** investidor, investimento, banco, digital, juros, renda fixa.

## Sumário

Introdução.....	9
1. A história do Itaú .....	10
<b>1.1. O início</b> .....	12
<b>1.2. O crescimento de cada banco</b> .....	13
<b>1.3. Inflação e estabilidade</b> .....	14
<b>1.4. Aquisições e Fusão</b> .....	15
<b>1.5. Desafios</b> .....	16
2. Nubank .....	18
2.1. A criação do roxinho.....	19
2.2. Desafios .....	19
3. Alocação de recursos .....	21
3.1. Intermediação bancária.....	21
3.2. Novos horizontes.....	21
3.3. Globalização .....	22
<b>3.4. Taxa de Juros</b> .....	23
<b>3.5. Renda Fixa</b> .....	25
Conclusão.....	30
Referencial bibliográfico .....	31

## Introdução

O investimento está na origem do crescimento e do desenvolvimento da economia, é fator essencial. Investir significa abdicar de consumir no presente em troca de um aumento de capacidade produtiva, que irá possibilitar um maior consumo no futuro. Conforme Keynes em seu livro a Teoria Geral, o incentivo para investir depende, em parte da curva de demanda por investimentos (curva de eficiência marginal do capital) e, em parte, da taxa de juros (KEYNES, 1983, p. 102).

A tal eficiência é definida em termos da expectativa da renda e do preço de oferta corrente do bem de capital, ela depende da taxa de retorno que se espera obter do dinheiro investido.

A taxa de juros, observa Keynes (2012, p. 149-150), “é a recompensa da renúncia à liquidez por um prazo determinado”. É o “preço” que estabelece o equilíbrio entre o desejo de manter a riqueza em forma líquida e a quantidade de moeda disponível. Nos moldes atuais, a taxa de juros é um instrumento de política monetária utilizado pelo Banco Central para direcionar o rumo da economia; impactando diretamente no custo de empréstimos, financiamentos e investimentos.

Quando o BACEN deseja fornecer um estímulo à economia ele baixa a taxa de juros, que pode causar um aumento na inflação, impactando também na formação de renda e no poder de compra dos indivíduos.

Temos hoje uma população deficitária de educação financeira, onde muitos primam pelo consumo imediatista ao investimento. Em pesquisa realizada em 2018 pela Andima, podemos notar que 88% dos brasileiros guardam dinheiro na caderneta de poupança, seguida da previdência privada com 6% dessa amostragem. Disso percebemos que o brasileiro tem um perfil avesso ao risco, diante do atual cenário de queda de juros, o seu retorno torna-se menor, e se considerando a inflação, o retorno é ainda menor. Uma alternativa para isso seria uma otimização da carteira, mas variáveis exógenas impossibilitam muitos de adentrar.

Para atingir tal objetivo, além dessa introdução, o texto é composto por três seções e a conclusão.

A primeira seção apresenta brevemente o maior banco tradicional brasileiro, o Itaú.

A segunda seção apresenta o maior banco digital do país, o Nubank.

Na terceira seção, é apresentado um panorama a respeito de investimentos comuns em renda fixa dos bancos em questão.

## 1. A história do Itaú

O Itaú Unibanco é o maior banco privado brasileiro em ativos totais e o líder na América Latina em valor de mercado no fim de 2018. Possui atuação no Brasil e em mais 19 países, atendendo uma base diversificada de clientes – pessoas físicas e empresas.

No segmento Banco de Varejo, realiza atividades de financiamento, empréstimos e oferta de crédito. Como Banco de Atacado atende clientes de private banking e empresas de médio e grande porte, com a prestação de serviços bancários e de banco de investimento, abrangendo a oferta de recursos de financiamento por meio de instrumentos de renda fixa e renda variável.

Em 2018 foram celebrados os dez anos da fusão entre o Itaú e o Unibanco, que permitiu alcançar a condição de maior banco privado da América Latina. Antes do encontro de suas trajetórias, as duas instituições já contavam com histórias sólidas, que remontam à primeira metade do século XX. A volatilidade do contexto em que o Itaú Unibanco está inserido, especialmente a economia brasileira, contribuiu para estruturar o gerenciamento de riscos na organização, auxiliando na adaptação a mudanças. O Itaú Unibanco expandiu sua atuação para além das fronteiras do Brasil. Durante esse período adotou um modelo de negócios voltado para a criação de valor. O valor de mercado em 31 de dezembro de 2018 foi de R\$ 34,2 bilhões, 3 vezes maior do que a soma das duas instituições em 2008.

Banco universal | 96 anos de história | maior banco da América Latina<sup>1</sup>

Valor de Mercado <sup>3</sup> <b>US\$ 39,0 bi</b>	Ativos totais <sup>3</sup> <b>R\$ 2.110,1 bi</b>	Carteira de crédito <sup>3</sup> <b>R\$ 847,0 bi</b>	ROE <sup>4</sup> <b>15,7%</b>	Lucro líquido <sup>4</sup> <b>R\$ 5,0 bi</b>	Capital Tier I <sup>3</sup> <b>12,4%</b>
--	---	---	----------------------------------	---	---

Estamos presentes em 18 países



**Itaú**

A marca mais valiosa<sup>2</sup> do Brasil  
**R\$ 33,5 bilhões**

Aproximadamente



(1) Maior banco em valor de mercado; (2) Ranking Interbrand em 2019; (3) Em setembro de 2020; (4) No 3º trimestre de 2020; (5) Em julho de 2020.

Em 27 de setembro de 1924, um armazém em Poços de Caldas (MG), famoso na região pela cordialidade de seu atendimento, recebia autorização do governo federal para funcionar como seção bancária. Significava, na prática, que aquele estabelecimento passaria a representar oficialmente grandes bancos particulares e o Banco do Brasil na cidade, destino muito procurado pelas elites na época. O armazém chamava-se Casa Moreira Salles e era o embrião do que mais tarde se tornaria o Unibanco.



Fachada da Casa Moreira Salles. Poços de Caldas, MG, c.1925 (Arquivo WMS/Acervo IMS)

A interpretação mais comum que temos sobre bancos tradicionais é que eles pagam juros de menos para quem guarda o dinheiro e cobram juros demais de quem pega emprestado. Os lucros bilionários pouco contribuem para melhorar a imagem – parece que “eles” sempre levam vantagem sobre os clientes. Como explica Roberto Troster, ex-economista chefe da Federação Brasileira de Bancos, falta legitimidade. “Os lucros das instituições financeiras são vistos como abusivos. Não são os maiores lucros, nem a maior rentabilidade, mas a sociedade percebe que a contribuição dos bancos é fraca”, diz.

A terceira geração das famílias fundadoras dos dois bancos, inclusive, permanece no poder. “São os últimos, além do Safra, da mais tradicional escola bancária brasileira. Nesse sentido, o que há de melhor em termos de banqueiros”, afirma Troster. “Aquele banqueiro empreendedor, que tinha ambição, que construía o banco, pensava para frente, não existe mais. Pessoas da família Setubal-Villela e Moreira Salles foram revolucionárias na sua época”.

### **1.1. O início**

No caso do Unibanco, a empresa começa com o mineiro João Moreira Salles, avô de Pedro, atual presidente do conselho de administração do Itaú Unibanco. É ele quem comanda o armazém e, mais tarde, o Banco Moreira Salles, criado a partir da fusão com outras duas instituições bancárias em 1940.

A história do Itaú tem início em São Paulo, por iniciativa de Alfredo Egydio de Souza Aranha, que funda o Banco Central de Crédito em 1943. O nome Itaú só seria incorporado mais de 20 anos depois, com a aquisição do banco mineiro de mesmo nome.

João e Alfredo tiveram um papel fundamental na história de suas empresas. Mas a segunda geração não deixou a desejar em termos de empreendedorismo. De um lado, Walther Moreira Salles. Do outro, Olavo Setubal.

O primeiro assumiu a casa bancária ao lado do pai ainda jovem. Já com 21 anos, ele apostava no potencial do negócio e sua veia diplomática – mais tarde ele seria embaixador – permitiu concretizar vários acordos, especialmente nos anos iniciais. Além de sua atuação no banco e na política, ele também participou de outros empreendimentos nos setores de energia, metalurgia e celulose.

O segundo era sobrinho de Alfredo Egydio e não entrou de cara na empresa da família. Como recém-formado, Olavo usou 10 mil dólares que tinha recebido como presente de casamento e fundou a Deca com um amigo de infância e colega na Escola Politécnica, Renato Refinetti. A aventura bem-sucedida fez com que o tio o chamasse para arrumar a casa na Duratex, empresa que produzia chapas de fibra de madeira e da qual o banco era sócio. Depois de mostrar bons resultados por lá, ele assumiu como diretor-geral do banco, que nessa altura já tinha mudado o nome para Banco Federal de Crédito.

## 1.2. O crescimento de cada banco

Cada um dos bancos cresceu na segunda metade do século 20 conquistando novos clientes, mas principalmente através de fusões e aquisições. De acordo com Israel Vainboim, que entrou no Unibanco há 45 anos, foi presidente e hoje faz parte do Conselho de Administração, o Itaú Unibanco foi a construção de uma empresa feita por algumas famílias num processo de consolidação do sistema financeiro. “Nossos fundadores começaram instituições financeiras pequenas, tiveram uma grande visão do Brasil, grande confiança no país. Foram, ao longo dos anos, aproveitando todas as oportunidades de consolidação que o mercado ofereceu”, afirma.

Câmara Pestana, que foi presidente do Itaú antes de Roberto Setubal assumir o comando do banco, contou em depoimento ao Museu da Pessoa que nos primeiros anos no banco, Olavo Setubal fez uma revolução para modernizá-lo, exigindo inclusive que os funcionários que entrassem tivessem completado o ginásio (até a 8ª série). Depois, partiu para as fusões.

Ao fechar negócios, uma característica sua chamava a atenção. “Olavo sempre dizia que a grande qualidade dele era a de escolher homens. Ele aproveitava os melhores elementos em cada fusão ou incorporação. Não tinha caça às bruxas, ele aproveitava as pessoas”, conta Henri Penchas, também membro do Conselho do Itaú Unibanco. Ele é a prova viva: começou a trabalhar em 1968 no que se tornaria o Banco União Comercial, comprado em 1974 pelo Itaú. “E, não sei por quais informações que tinha do mercado, o doutor Olavo me entregou o contrato de compra do BUC que tinha sido feito com o Banco Central e me deu para executar o plano, tocar a implementação do contrato.”

Do lado dos Moreira Salles, a cordialidade, marca registrada do armazém no início do século, parece ter continuado por muitos anos. “Não sei se existe algum acionista mais educado do que os Moreira Salles. Pode ser que tenha alguém tão educado quanto, mas mais não tem. Às vezes, os acionistas vestem o uniforme de donos e tratam os executivos de forma inadequada, servil. No meu caso, o privilégio de trabalhar com os Moreira Salles sempre foi especial. O nível de autonomia, delegação e responsabilidade dado aos executivos era muito grande”, conta Vainboim.

### 1.3. Inflação e estabilidade

Nessa fase de consolidação do sistema financeiro, os bancos brasileiros tiveram que enfrentar dois desafios. Inicialmente, a hiperinflação. Numa época em que o dinheiro chegou a se desvalorizar 80% ao mês, as empresas se adaptaram para proteger o patrimônio de quem tinha acesso ao sistema bancário. “Curiosamente, um grave problema forçou um desenvolvimento surpreendente do setor. Em geral, quando se tem uma inflação como no Brasil, a moeda doméstica deixa de existir. Mas fomos uma exceção. A moeda manteve-se em parte por causa da correção monetária e em parte porque os bancos foram capazes de investir em desenvolvimento tecnológico para a aplicação de recursos”, explica Marcos Lisboa, diretor do Insper e ex-vice-presidente do Itaú Unibanco.

“Em geral, quando se tem uma inflação como no Brasil, a moeda doméstica deixa de existir. Mas fomos uma exceção”. Essa tecnologia significava agilidade na hora de receber o dinheiro, transferir e fazer pagamentos evitando sua desvalorização. “Os bancos desenvolveram uma habilidade na proteção da poupança dos clientes que foi extraordinária. Somos um país continental. Poucos países têm um sistema financeiro que cobre um território como o nosso e nós investimos, desenvolvemos uma infraestrutura de teleprocessamento e transferência de fundos invejável”, afirma Vainboim.

Quando já tinham se organizado para viver no ambiente hiperinflacionário, os bancos tiveram que aprender a ganhar dinheiro na estabilidade. “É como se um urso polar de repente fosse transferido para o Equador. E vários bancos não conseguiram se adaptar”, resume Lisboa.

Apesar das dificuldades que o sistema bancário enfrentou em meados da década de 1990, o momento trouxe algumas consequências positivas, como a consolidação e a solidificação do mercado, segundo Lisboa. Além disso, fortaleceu o sistema regulatório. “Tanto por parte dos bancos quanto por parte do regulador, não houve apenas um fortalecimento institucional como um aperfeiçoamento muito relevante das regras comerciais”, diz.

Para Fernão Bracher, fundador do BBA, que foi comprado pelo Itaú em 2002, o sistema bancário brasileiro “tem a ventura de ter colhido boas medidas de saneamento tomadas no passado, de sorte que, pode-se dizer que é um sistema sadio, eficiente e confiável”, características que se estenderiam ao Itaú Unibanco.

Foi também nessa época que grandes bancos estatais foram privatizados. Do ponto de vista de quem comprava, o negócio não era exatamente tranquilo. Apesar de adquirir agências e a carteira de clientes, eram bancos que não estavam saudáveis do ponto de vista financeiro.

Penchas, do Itaú, era o então responsável pela área de fusões e aquisições. A investida mais arriscada, segundo ele, foi a compra do Banerj, o primeiro banco estatal leiloado. “Imagina os riscos de ter greve no dia seguinte, movimentos políticos fortes contra a gente”. Depois, acabou participando da compra de outros estatais, como o Bemge. Ele também se envolveu na compra de dois bancos relevantes na história do Itaú: o Banco Francês Brasileiro, de quem herdou a marca Personalité, e o BBA, que já era uma instituição sólida e consolidada no segmento de atacado.

Do lado do Unibanco, concretiza-se a compra, em 1995, do Banco Nacional, da família Magalhães Pinto. As conversas começaram mais de um ano antes e partiram do princípio de que os dois bancos estavam com boa saúde financeira. O Nacional já estava em situação delicada desde o Plano Cruzado e no ano da compra que ele sofreu a intervenção do Banco Central. Como as conversas já estavam avançadas, Pedro Moreira Salles continuou a negociação e o Unibanco acabou ficando com os ativos após a quebra. A operação o colocou entre os três maiores do país.

#### **1.4. Aquisições e Fusão**

A crise financeira americana de 2008, cujas repercussões deram origem a uma crise de amplitude mundial, levou muitas empresas a reavaliar as estratégias de crescimento e continuidade dos negócios. Nesse cenário, buscando aumentar a confiança dos stakeholders e fortalecer a estrutura financeira da instituição, os gestores dos bancos Itaú e Unibanco decidiram fundir as duas empresas, criando o maior banco privado do Brasil.

Segundo o Banco Central do Brasil a fusão das duas instituições fortaleceu o sistema financeiro nacional dado a conjuntura do mercado financeiro internacional, a nova holding, denominada Itaú Unibanco Holding SA (a atual é Itaú Holding Financeira), contará com 4,8 mil agências e 14,5 milhões de clientes, o equivalente à do mercado e 19% do volume de crédito do sistema financeiro brasileiro. Depósitos,

fundos e carteiras administradas chegará a 21 % do mercado e sua participação no mercado de seguros será de e no de previdência privada, de 24%, ainda assim a nova holding terá operações de corporate que somam R\$ 65 bilhões, atendendo dois mil grupos económicos, ativos sob gestão de R\$ 90 bilhões na área de private bank e R\$ 575 bilhões em ativos, o que representará a maior instituição financeira do Hemisfério Sul.

Porém, mesmo tendo incorporado tantas instituições, cada um dos bancos manteve uma imagem muito particular. O Itaú era conhecido como o banco dos engenheiros e dos processos. O Unibanco era dos economistas e se destacava por seu foco nos clientes e maior flexibilidade. Mas isso não foi impedimento para a fusão em 2008. Pelo contrário.

“Nos anos 2000, os dois bancos estavam convergindo. O Unibanco querendo mais processos e controles sem perder as vantagens da flexibilidade e o Itaú se movendo para ser menos rígido e flexível na gestão de pessoas. A fusão acelerou esse processo. Ambos vinham de origens distintas e se dirigiam para o mesmo centro”, afirma Lisboa.

O curioso é que a história poderia ter sido completamente diferente. Em 1972, o Unibanco e o Bradesco anunciaram que fariam uma fusão. O negócio nunca se concretizou, acredita-se porque foi impossível conciliar as culturas. Apesar das diferentes vocações do Itaú e do Unibanco, segundo Penchas, “a formação do pessoal era muito semelhante. Era mais fácil do ponto de vista sociocultural fazer essa operação”.

## **1.5. Desafios**

Cinco anos após a criação do Itaú Unibanco, a situação leva a crer que as coisas vão muito bem, obrigada. Os resultados no balanço são positivos, a expansão internacional, anunciada como meta em 2008, parece estar caminhando, e a divisão de poderes entre Pedro Moreira Salles e Roberto Setubal, que comandavam os bancos antes da fusão, deu certo. Além disso, a empresa conseguiu superar o desafio de estrutura e recursos humanos que a junção de dois bancos gigantes impõe.

“Passado esse tempo, deu mais certo e foi mais fácil do que a gente imaginava. A implementação que o Roberto deu ao processo, a presença cuidadosa do Pedro, não

interferindo na execução, e o cuidado para preservar as coisas que as duas companhias tinham, criou uma cultura que é uma mescla”, opina Vainboim.

Ao que tudo indica, serão três os desafios que a empresa terá nos próximos anos. O primeiro é consolidar essa terceira cultura do banco. “Acho que a gente quer um banco mais voltado para clientes, que preserve todas as boas características do Itaú e do Unibanco e sem os defeitos que os dois tinham”, diz o ex-presidente do Unibanco.

O segundo é o processo de sucessão. Roberto Setubal, que já adiou sua saída, tem em tese que deixar a presidência no início de 2017. O próximo a ocupar o cargo não está definido.

Por fim, segundo Roberto Troster e Marcos Lisboa, está o desafio que menos depende da vontade dos bancos e recai sobre todas as instituições financeiras: enfrentar um ambiente de negócios que precisa de ajustes. “Tem uma série de fatores, as regras, o compulsório, a tributação, que tornam o sistema como um todo muito ineficiente”, afirma Troster.

Já Lisboa destaca o ambiente que encarece – e limita – as operações de crédito. “O que a gente tem aprendido no Brasil desde a estabilização é como pequenos ajustes no ambiente institucional, nas normas legais, podem ter impacto relevante para a redução do custo de operações de crédito para todo mundo. Taxas menores, prazos maiores, maior segurança no sistema como um todo. Nós avançamos, mas ainda tem longa agenda para avançar mais.”



## 2. Nubank



Mesmo tendo sido aconselhado a não seguir com a ideia, David apostou e hoje seu negócio tem um valor de mercado acima de US\$ 1 bilhão, sendo um dos unicórnios brasileiros.

Apesar de sua carreira ser voltada para o mercado financeiro, Vélez seguiu com o desejo de se tornar um empreendedor.

Contudo, a ideia sobre qual área atuar só apareceu após ele ir abrir uma conta em um banco brasileiro. A burocracia, o tempo gasto, padrão de atendimento e, principalmente, as taxas cobradas, fizeram com que ele definisse que um novo modelo era necessário ao setor bancário.

Em 2013, Vélez chegou com uma proposta aos principais bancos de reformulação dos serviços financeiros, no qual ele buscava utilizar cada vez mais as ferramentas digitais e diminuir taxas para oferecer um serviço mais rápido e completo. Contudo, ouviu que aquilo não seria possível.

Com um serviço voltado ao digital e sem taxas de anuidade, tarifas e com o valor dos juros abaixo da média da área no país, a empresa cresceu de forma acelerada, principalmente entre os jovens. Muitos dos quais tinham dificuldades em conseguir cartões de crédito nas grandes instituições.

## 2.1. A criação do roxinho

Ali surgiu o Nubank – ou pelo menos o que viria a ser o Nubank, startup que oferece cartões de crédito sem anuidade, sem taxas, que podem ser gerenciados pelo próprio cliente via aplicativo de smartphones. Nu vem de nu mesmo, que significa ser transparente, sem preconceitos, destituído das regras tradicionais. Se a preferência for pela pronúncia em inglês, então se tem um “novo banco”. E David Vélez ainda arruma uma terceira explicação, um tanto sofisticada, para a escolha da assinatura. “Se você inverter as letras do começo fica Unbank, ou não banco.” Resumindo tudo isso, o Nubank tem banco no nome, mas não se apresenta como tal, pois não segue o “que existe por aí”. Essa é a ideia. “Somos, na verdade, uma empresa de tecnologia criada para prestar serviços financeiros. O cartão de crédito é só o começo”, resume David.

No Brasil, cinco bancos detêm 90% do sistema, uma concentração absurda de serviços similares e custos semelhantes. O país tem 86 milhões de cartões de crédito ativos, o que significa que há uma quantidade enorme de gente sem o produto, sobretudo porque muitos desses portadores têm mais de um cartão. Ao mesmo tempo, há mais celulares do que brasileiros no Brasil, e os dados comprovam o uso crescente de smartphones em operações financeiras. O Nubank miraria justamente os millenials, 24 milhões de jovens entre 18 e 34 anos, altamente conectados e refratários a agências, call centers e à burocracia dos bancos tradicionais.

## 2.2. Desafios

O comportamento dos consumidores joga a favor dos planos do Nubank. Um estudo da consultoria Capgemini mostra que nos mercados emergentes e entre os mais jovens, as fintechs ganharam popularidade graças à percepção de que são mais fáceis de usar (82% dos entrevistados), oferecem serviços mais rápidos (81%) e garantem uma boa experiência para o usuário (80%). Os donos das fintechs gostam de dizer que “devolveram ao consumidor o poder de escolha”. Não deixa de ser verdade. E é justamente isso que está fazendo os bancos se mexerem.

Há, contudo, um grande obstáculo no caminho de empresas como o Nubank: a forma como elas irá lidar com a necessidade constante de levantar capital para

sustentar o crescimento. Eis aí o grande dilema das fintechs: quanto mais evoluem para enfrentar os bancos, mais dependentes ficam de “funding”, algo que os bancos têm de sobra. O que leva à conclusão de que as parcerias entre o novo e o velho mundo serão praticamente inevitáveis.

Parece ser um caminho natural. As fintechs representam agilidade, inovação e eficiência operacional. Em contrapartida, os bancos oferecem capital, uma base de clientes mais sólida e experiência para lidar com órgãos reguladores.

Depois da crise de 2008, com os juros no mundo desenvolvido próximo de zero ou até negativo em alguns países, houve uma corrida por rentabilidade dentro dos grandes fundos de investimento. Há uma grande quantidade de dinheiro que pode ser deslocada para startups ou fintechs. Aquelas que tiverem uma boa performance – e uma boa rede de contatos – podem se beneficiar dessa condição.

A pressão que os bancos sofrem para entrar na arena digital não vem apenas da óbvia constatação de que os novos consumidores querem algo mais do que uma agência “private” e um cafezinho na mesa do gerente. O nome do jogo é eficiência operacional. Por isso, tentar a revolução usando a estrutura atual talvez seja um tiro no pé. Daí, a estratégia dos bancos tradicionais de criar células de inovação.



### **3. Alocação de recursos**

#### **3.1. Intermediação bancária**

Segundo Pereira (2004) os bancos, enquanto intermediários do capital, ocupam lugar estratégico na estrutura capitalista de diversos países. Os bancos concentram uma grande capacidade discricionária sobre o fluxo de recursos financeiros nas principais operações econômicas, produzindo ou impedindo transformações no sistema econômico com reflexos condicionantes sobre o Estado e a sociedade como um todo. A indústria bancária brasileira é formada por bancos múltiplos e comerciais, sendo que os produtos que esta indústria oferece são serviços que envolvem as mais variadas transações financeiras tais como: conta corrente, financiamentos, investimentos, empréstimos, aplicações, cartões de crédito etc. Os bancos desta indústria operam oferecendo estes serviços tradicionalmente através de suas agências e caixas eletrônicos e mais recentemente através do uso da tecnologia da internet (MEIRELLES, 2004).

Após a implantação do Plano Real em julho de 1994, o sistema bancário brasileiro passou por um complexo processo de modernização e adaptação ao cenário econômico com inflação controlada. Essas mudanças tiveram como consequência direta o acirramento da competição entre os bancos, haja vista o término das receitas advindas das altas taxas de inflação e a necessidade de conquistar clientes. Isso alterou até mesmo os procedimentos operacionais dessas instituições, passando a cobrar tarifas pelos serviços prestados (RÉGIS, 2001).

#### **3.2. Novos horizontes**

A chamada “Lei de Moore” previu que a capacidade de processamento dos computadores iria dobrar a cada 24 meses (FIGUEROA; MAKAGONOV, 2007). Uma demonstração do potencial das novas tecnologias da era digital está relacionada a velocidade que seus meios se multiplicam e se tornam mais eficientes, fazendo com que o custo de produção caia.

No Brasil, em 2018, os bancos brasileiros e estrangeiros investiram R\$ 5,7 bilhões em tecnologia. Além disso, as despesas nesse campo foram de R\$ 13,9

bilhões representando um gasto total de R\$19,6 bilhões (FEBRABAN, 2019b).

O setor bancário está na fronteira dos usos e aplicações da era digital. Para efeito comparativo, vale destacar que o volume de gastos praticados pelo governo e pelos bancos atingiu patamar idêntico em 2018, ambos responderam por 14%, cada um, do total de recursos destinados em tecnologia no Brasil (FEBRABAN, 2019b). Em nível mundial, os dados sobre a composição dos dispêndios em tecnologia por setor, segundo levantamento feito pela consultoria Gartner apud FEBRABAN (2019b), os governos são responsáveis por 16% do total da destinação de recursos em tecnologia, enquanto o setor bancário aparece em segundo lugar com 13% e o setor de telecomunicações com 6%.

As agências físicas, pelas diretrizes do setor, passam cada vez mais a assumir um novo papel. Busca-se reduzir ao máximo as operações do dia a dia e torna-las um ponto de encontro com o investidor ou o cliente que busca produtos especializados. As funções dos trabalhadores, devido a digitalização dos processos de trabalho nas agências, passam a ser mais consultiva e menos operacional.

A consolidação da digitalização dos serviços bancários prestados aos clientes também se confirma pelo aumento do número crescente de abertura de contas digitais, realizadas pelos *smartphones*, que alcançou a marca dos 2,5 milhões em 2018. Outro aspecto que endossa a força da digitalização e a queda do uso de ATMs que em 2014 representava 21% do total das transações realizadas nos bancos, caindo para 12, sendo que apenas a função “saque” de dinheiro físico se manteve forte (FEBRABAN, 2019b).

Os bancos tem apostado em tecnologias emergentes no âmbito da chamada “Revolução 4.0”. O uso estratégico dos dados no negócio financeiro colocou a *big data* e o *analytics* como as principais prioridades. Na sequência, constam os investimentos direcionados para a IA – inteligência artificial e computação cognitiva; *blockchain*; robótica e plataformas *open banking* (FENABAN, 2019b).

### **3.3. Globalização**

A população mundial, além de crescer em alguns países (em especial, na África), em outros mostra estagnação (inclusive o Brasil) ou declínio (vários países europeus). Isso deve colocar fortes pressões para aumento de produtividade nesses

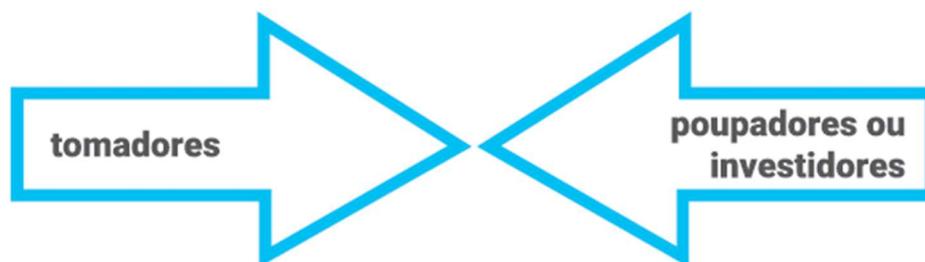
últimos, e criar oportunidades de mercado para novos serviços e produtos que atendam às populações que forem envelhecendo.

No que tange mais especificamente ao mercado financeiro internacional, podemos destacar duas tendências. Primeiro, o aumento na desigualdade de renda e riqueza das famílias, inclusive nos países mais ricos. As pessoas que estão no patamar de 10%, ou 1% de maior renda estão concentrando uma parcela cada vez maior do PIB. Como esses grupos populacionais têm maiores condições de poupar e adquirir imóveis e ativos financeiros, a relação entre riqueza e PIB está aumentando. Em meados do século 20 estava entre 4 e 6 vezes, e atualmente está em cerca de oito vezes.

A segunda tendência diz respeito ao impacto na taxa de juros. O aumento da riqueza acaba provocando um excesso de oferta de capitais, pressionando para baixo as taxas de juros. Assim, estamos observando em alguns países taxas negativas de juros (inclusive nominais), e um achatamento das *yield curves* (com as taxas de juros de longo prazo ficando pouco acima – ao invés de bastante acima – das taxas de juro de curto prazo).

Finalmente, cabe destacar que após várias décadas em que o comércio internacional crescia mais do que o PIB mundial (cerca do dobro), essa tendência está arrefecendo. Por outro lado, aumentou a importância do comércio entre elos de cadeia de produção e valor, incluindo crescentes trocas de bens intermediários, ao invés de trocas dos produtos acabados de consumo entre países.

### 3.4. Taxa de Juros



O preço que equilibra os fluxos entre tomadores e poupadores é a taxa de juros.

O conceito de taxa de juros pode ser entendido como o valor do dinheiro no tempo, isto é, o preço que os tomadores de empréstimo pagam aos emprestadores para usarem um dinheiro que não é seu durante um determinado período. Na prática, é uma compensação pelo tempo que o dinheiro ficou emprestado.

Os investimentos de renda fixa também são empréstimos. Nesses casos, o tomador emite um título, adquirido pelo emprestador. Esse título assegura ao emprestador o direito de receber seu dinheiro de volta nas condições acordadas, além de ganhar uma taxa de juros já definida.

É assim que são feitos os empréstimos para o governo federal. O Tesouro Nacional emite os chamados títulos públicos, que são comprados por investidores – pessoas físicas, bancos e fundos de investimento, por exemplo.

Os bancos também usam os títulos para captar recursos para as suas atividades. São papéis como os Certificados de Depósito Bancário (CDBs), Letras de Crédito Imobiliário (LCIs), Letras de Crédito do Agronegócio (LCAs), Letras Financeiras (LFs), entre outros.

A forma mais conhecida de empréstimo a bancos seja a caderneta de poupança. Não se trata de um título, mas parte do dinheiro que você deixa na poupança é usada pelo banco para fazer empréstimos e financiamentos. Em troca, o poupador é remunerado.

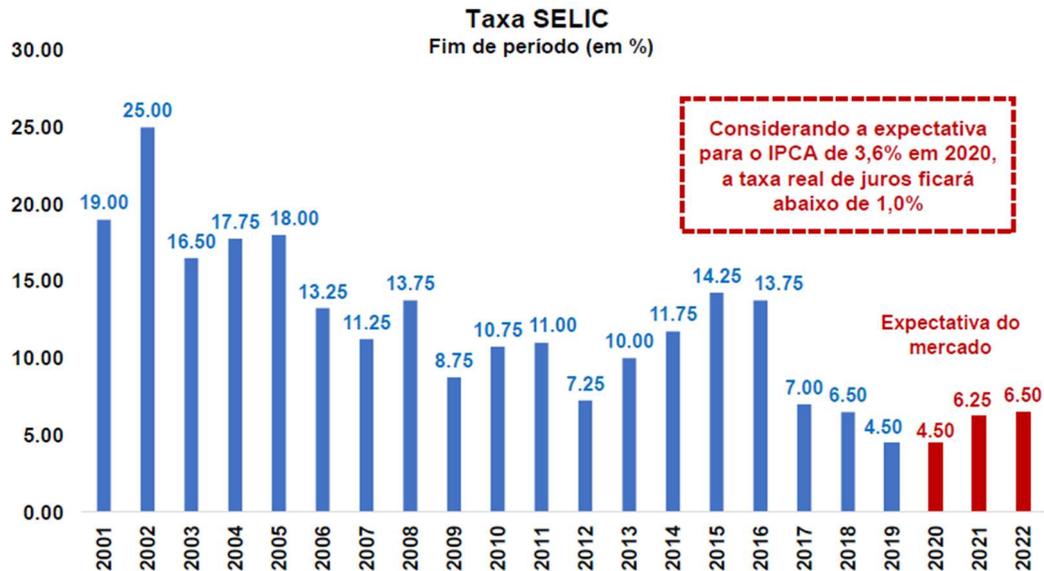
Os juros são livremente pactuados entre as partes, mas costumam ser fortemente influenciados pela taxa básica de juros. No Brasil, essa taxa é a Selic.

A taxa Selic é a taxa média de juros dos financiamentos diários realizados entre instituições financeiras e que têm lastro em títulos públicos federais. Em outras palavras, é a taxa média de juros dos empréstimos feitos entre os bancos para os quais eles deixam títulos como garantia.

O Banco Central estabelece uma meta para essa taxa, revista de tempos em tempos. O BC atua no mercado comprando ou vendendo títulos para fazer a Selic convergir para a meta que ele estabelece. Assim, a entidade controla a quantidade de moeda que circula na nossa economia.

Quando a quantidade de moeda é mais farta, a taxa de juros cai, pois o dinheiro fica mais barato; quando a quantidade de moeda é menor, a taxa de juros sobe, pois o dinheiro fica mais caro.

## Taxa de juros básica em níveis historicamente baixos



**FIESP**

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA,  
COMPETITIVIDADE E TECNOLOGIA

Fonte: Bacen, Boletim Focus

Elaboração: Fiesp

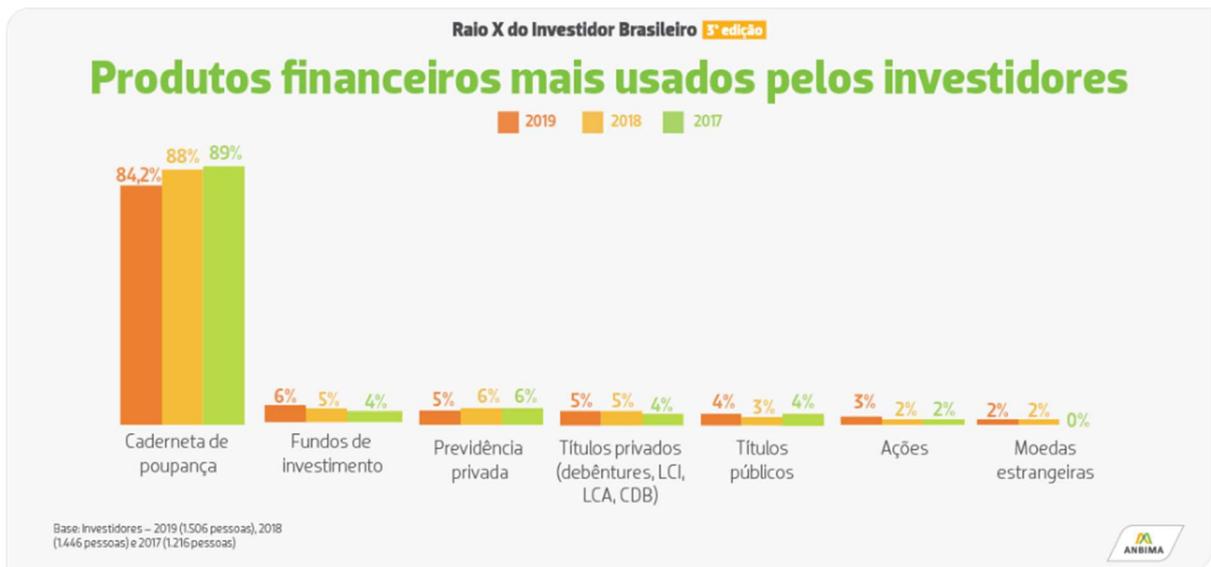
Em um cenário de alta da taxa de juros, a tendência é que todas as outras taxas do mercado também se elevem, o que resulta em uma situação de crédito mais restritivo às empresas e às famílias brasileiras. De maneira paralela, existe, nesta conjuntura, um incentivo às aplicações de renda fixa, isto por que os rendimentos sobre as muitas aplicações financeiras ficam mais atrativos com a alta dos juros.

Com a deterioração das contas públicas, elevação da inflação, incertezas econômicas e políticas, em agosto de 2015 a taxa de juros atingiu 14,25% a.a., permanecendo neste patamar até outubro de 2016. A partir da reunião de 19/10/2016 verificamos a queda da taxa de juros, até a presente taxa de 2,00% a.a., ao seu menor nível histórico.

### 3.5. Renda Fixa

O brasileiro sofre da carência por educação financeira, reflexo também de seu estilo consumista e utilizador de crédito. Muitos são céticos em relação a investimentos e limitam-se a renda fixa, de praxe a poupança e o CDB, investimentos mais comuns e que muitos aprenderam de geração em geração

através do gerente de banco, o banco tradicional é claro. Nossos pais, avós não tinham naquela época acesso à informação da maneira que muitos de nós temos atualmente, e também, para nossos antepassados, a figura do gerente de banco passava confiança e por isso o misticismo em relação a investimentos hoje em dia. Levando em consideração a pesquisa realizada pela ANBIMA em 2019, podemos notar que mais de 80% dos produtos financeiros mais utilizados pelos investidores é a poupança:



Até meados de 2016 aqueles que tinham investimentos em Renda Fixa tiveram bons retornos sem correrem riscos, só que isso atualmente não é mais possível visto o atual cenário da taxa de juros.

## Remuneração dos Depósitos de Poupança

De acordo com a legislação atual (\*), a remuneração dos depósitos de poupança é composta de duas parcelas:

I - a remuneração básica, dada pela Taxa Referencial - TR, e

II - a remuneração adicional, correspondente a:

a) 0,5% ao mês, enquanto a meta da taxa Selic ao ano for superior a 8,5%; ou

70% da meta da taxa Selic ao ano, mensalizada, vigente na data de início do período de rendimento, enquanto a meta da taxa Selic ao ano for igual ou inferior a 8,5%.

Com isso, vemos hoje a rivalidade entre os bancos tradicionais e os digitais na disputa pelo cliente, pela fidelização do mesmo e captação de recursos. Nunca se viu tantas novas *fintechs* e plataformas de bancos digitais, fez-se necessário que os

bancos tradicionais parassem para repensar seu modelo de negócios e se reestruturar.

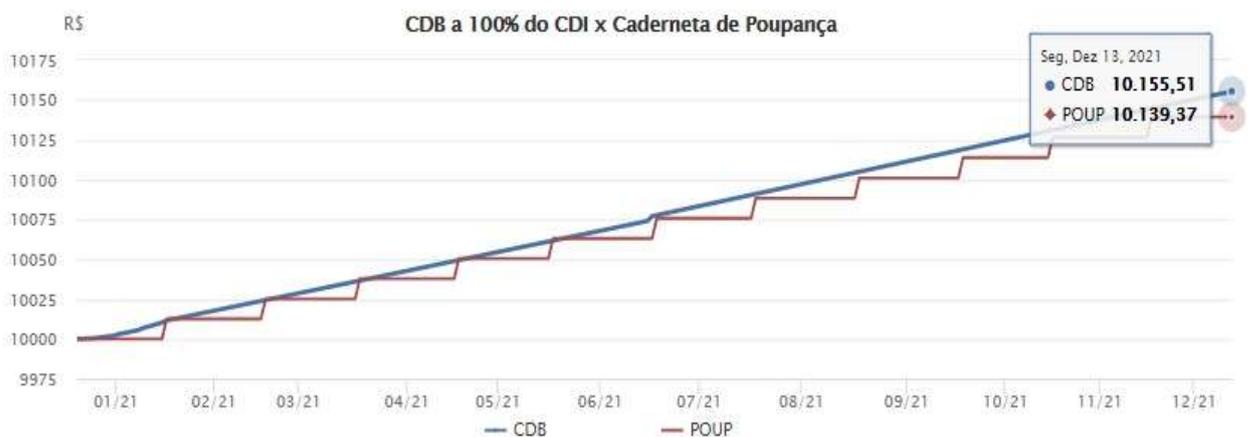
O comparativo em questão Itaú e Nubank nos leva ao fato de que, os bancos tradicionais mesmo com a grande queda da taxa de juros, elevaram pouco a rentabilidade de seus investimentos em renda fixa como o CDB, visto isso, os bancos digitais com o Nubank, apostam em outras formas de remunerar o cliente e até mesmo pagando uma taxa maior em seus portfólios de CDB.

O dinheiro depositado na conta do Nubank rende diariamente 100% do CDI. O CDI é sempre muito próximo da taxa Selic. Hoje, ela está em 2% e o CDI, em 1,9%. Na conta do Nubank, portanto, o rendimento seria de 1,9% ao ano.

Abaixo segue um comparativo usando a Plataforma Com Dinheiro tomando por base uma aplicação de 10 mil reais pelo prazo de 720 dias a uma taxa de 100% do CDI:

#### Renda Fixa > CDB x Caderneta de Poupança

Dados CDB1		Ajuda 1		Dados Caderneta de Poupança		Ajuda 2	
Data da Aplicação:	<input type="text" value="18/12/2020"/>	Prazo (dc):	<input type="text" value="720"/>	Data da Aplicação:	<input type="text" value="18/12/2020"/>	<a href="#">Ver Vídeo</a>	
Valor Investido:	<input type="text" value="10000"/>	% do CDI:	<input type="text" value="100"/>	Valor Investido:	<input type="text" value="10000"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Diante dos gráficos podemos notar que no curto prazo a rentabilidade do CDB 100% em relação a Poupança atual é praticamente semelhante, haveria uma melhora na rentabilidade se o investimento fosse aplicado com um prazo maior.

Levando em consideração de que no CDB temos a incidência de imposto de renda, quanto maior o tempo aplicado, menor seria o imposto debitado sobre os rendimentos no resgate.

Segue um outro comparativo, este extraído do site do próprio Nubank:

	Conta do Nubank	Poupança
Valor investido	R\$ 1 mil	R\$ 1 mil
Saldo total bruto após 24 meses	R\$ 1.038,36	R\$ 1.028,20
Saldo total líquido (pós Imposto de Renda) após 24 meses	R\$ 1.031,65	R\$ 1.028,20
Rendimento total bruto	R\$ 38,36	R\$ 28,20
Rendimento total líquido	R\$ 31,65	R\$ 28,20

Recentemente o Nubank passou a oferecer um CDB a 118% do CDI, com uma carência de 2 anos, já o Itaú em sua plataforma oferece CDB a uma taxa máxima de 100%; ou seja, o banco tradicional se vale da premissa da segurança da marca, dos enormes recursos captados diariamente e visto isso apresenta uma remuneração aquém dos que os novos bancos oferecerem ou podem oferecer.



  
 Para investir  
 no **CDB-DI**, é  
 muito simples.

ver transcrição

**é hora de investir seu dinheiro no lugar certo**

Com o CDB-DI, seu dinheiro rende 100% do CDI e, além de ganhar mais do que na poupança, seu rendimento é diário e não mensal.

invista agora

Tomando agora como base o CDB a 118% do CDI, teríamos:

Renda Fixa > CDB x Caderneta de Poupança

Dados CDB1		Ajuda 1		Dados Caderneta de Poupança		Ajuda 2	
Data da Aplicação:	18/12/2020	Prazo (dc):	720	Data da Aplicação:	18/12/2020	Ver Vídeo	
Valor Investido:	10000	% do CDI:	118	Valor Investido:	10000	<input checked="" type="checkbox"/>	



Assim como analisamos no gráfico anterior, mesmo com uma taxa de 118% do CDI o retorno entre ambos não é discrepante, mas é necessário um prazo maior para percebermos alguma diferença no retorno entre as aplicações.

## Conclusão

Com a internacionalização da economia e os avanços tecnológicos dos últimos anos, visando atender as necessidades de compartilhamento de recursos de produção, de conhecimento e, até mesmo, de dinheiro, propiciaram o surgimento de um novo paradigma de consumo, com um novo perfil de clientes: o consumidor digital.

Com clientes buscando cada vez mais facilidades e serviços mais baratos, surgem “*startups*” de tecnologia financeira (conhecidas como *fintechs*), que acirraram a concorrência no mercado financeiro, especializando-se em diversos segmentos que antes eram apenas de domínio dos bancos. Estes, agora, se veem na obrigação de reagir e adentrar a esse mundo digital, absorver esses desenvolvimentos e diversificar seus produtos e formas de atendimento, sem perder espaço para os iniciantes no mercado.

Os bancos caminham no sentido de se transformarem em plataformas de serviços digitais. Ao direcionarem seus clientes para os canais virtuais, os bancos deram início, concomitantemente, a um novo processo de reestruturação.

A renda fixa ainda é porto seguro de grande parte das famílias brasileiras, ou por falta de uma educação financeira ou por confiar na figura do gerente de agência, porém diante do cenário de sucessivas quedas das taxas de juros, este tipo de investimento não se mostra mais rentável.

No período em que a economia tinha por base altas taxas de juros, aqueles com aplicações em investimentos de renda fixa puderam perceber uma ótima rentabilidade sem correr riscos, mas esse cenário mudou, infelizmente.

A oferta de inúmeras variações em CDBs pelas instituições financeiras visando maior rentabilidade ao cliente o priva dos seus recursos por anos dependendo da carência do produto de investimento em questão, é necessário entendermos a nossa realidade, levando em consideração o conhecimento ou não em investimentos, o horizonte de tempo e o nosso perfil para tomada de decisões mais assertiva.

## Referencial bibliográfico

BENOTTI, Fabíola. **Radiografia do Investidor**. Disponível em: <[https://www.anbima.com.br/data/files/25/50/2D/8C/0BBB96109FF4F696A9A80AC2/RaioX\\_investidor\\_2019.pdf](https://www.anbima.com.br/data/files/25/50/2D/8C/0BBB96109FF4F696A9A80AC2/RaioX_investidor_2019.pdf)>. Acesso em 06 dez. 2019.

CVM. **Cenário da Poupança e do Investimentos dos Brasileiros**. Disponível em: <[http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/menu/investidor/estudos/pesquisas/20181002\\_estudo\\_spc\\_cenario\\_da\\_poupanca\\_e\\_dos\\_investimentos\\_dos\\_brasileiros.pdf](http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/menu/investidor/estudos/pesquisas/20181002_estudo_spc_cenario_da_poupanca_e_dos_investimentos_dos_brasileiros.pdf)>. Acesso em 06 dez. 2019.

BACEN. **Taxas de juros básicas**. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicotaxasjuros>>. Acesso em 06 dez. 2019.

KEYNES, John Maynard. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

KEYNES, **John Maynard. Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Saraiva, 2012.

BCB - Banco Central do Brasil. **Inclusão Financeira**. Disponível em: [https://inclusaofinanceira.bcb.gov.br/parcerianacional/Paginas/3\\_A-Parceria-Nacional-para-Inclusao-Financeira](https://inclusaofinanceira.bcb.gov.br/parcerianacional/Paginas/3_A-Parceria-Nacional-para-Inclusao-Financeira). Acesso em 30 nov. 2020.

FEBRABAN - Federação Brasileira de Bancos. **Pesquisa FEBRABAN de Tecnologia Bancária**. Disponível em: <https://portal.febraban.org.br/pagina/3106/48/> Acesso em 20 de nov. 2020.

EPOCA NEGOCIOS ONLINE. **Os 90 anos de história do Itaú Unibanco**. Disponível em: <https://www.insper.edu.br/noticias/os-90-anos-de-historia-do-itaunibanco/>. Acesso em 20 de nov. 2020.

COSTA, Fernando Nogueira da. **Modelo de Fintech incorporado pelo Banco Itaú**. Disponível em: <https://fernandonogueiracosta.wordpress.com/2019/11/28/modelo-de-fintech-incorporado-pelo-banco-itaunibanco/> Acesso em 20 de nov. de 2020.

OLIVEIRA, Dárcio. **Até onde vai o Nubank?** Disponível em: <https://epocanegocios.globo.com/Empresa/noticia/2017/02/ate-onde-vai-o-nubank.html> Acesso em 20 de nov. 2020.