

Educação Financeira no Brasil



The image features a dark blue background with abstract geometric elements. A teal line descends from the top left towards the center. A white line descends from the bottom left towards the center. These two lines meet at a central teal dot. From this dot, a horizontal white line extends to the right, ending in a rounded shape. Two more teal dots are positioned further to the right along this horizontal line. The text 'CONHEÇA O BS2' is placed to the right of the central teal dot, with 'CONHEÇA O' in teal and 'BS2' in yellow.

CONHEÇA O BS2



Nossa história

De Bonsucesso a BS2

BS2

O seu HUB de Serviços Financeiros

Somos um banco com sólidos antecedentes em originação de créditos e parcerias estratégicas.

Desde a nossa fundação em 1992, o Bonsucesso (nosso nome anterior) desenvolveu um papel importante em grandes segmentos do mercado de crédito brasileiro, como financiamento de veículos e empréstimos consignados.

Mais recentemente, intensificamos os esforços para aumentar as receitas de prestação de serviços, especialmente em operações de câmbio e meios de pagamento, enquanto preparamos o lançamento de nossa plataforma digital.

Em alguns meses, todos os nossos serviços - conta corrente, câmbio, investimentos e muito mais - estarão em uma plataforma digital onde você fará tudo online, a qualquer momento e com segurança. Um verdadeiro hub de produtos e serviços financeiros.

Também continuaremos a operar em segmentos bancários tradicionais, como empréstimos de capital de giro, aquisições de direitos creditórios e gestão de recursos.

Quer saber um pouco mais sobre a gente?

Acesse www.bancobs2.com e conheça nossa trajetória!

Grupo Bonsucesso

Financeiro - Empresas BS2



Varejo automotivo



* JV com o Santander (40% de participação)

Nossas frentes de negócio



**BS2
Empresarial**
soluções para
empresas.



**Área internacional:
Mesa de CÂMBIO**
Estruturação de Novos
Negócios.



BS2 Câmbio e Investimento
Soluções de câmbio para varejo.
Plataforma independente de
investimentos.



**Captação
de recursos**
Renda Fixa.



BS2 Asset
Gestão de Recursos de
Terceiros.



**ADIQ
Credenciadora**
Meios de pagamentos.



**Plataforma de
cartões**
Emissão de
Cartões: Débito e
Crédito.



**Compra de Direitos
Creditórios**
Precatórios Federais e
Estaduais.



Negócio

Soluções Financeiras Descomplicadas.

Queremos ser o melhor parceiro dos nossos clientes, ágil na entrega de soluções, transparente no relacionamento e inovador na oferta de produtos e serviços.

Missão

Atrair e encantar clientes com soluções simples e eficientes.

Visão

Ser o melhor parceiro dos nossos clientes.

Valores



Inovação é um compromisso.
Somos guiados pela criatividade.



Parceria sempre.
Valorizamos o ganha-ganha.



Alta Performance.
Excelência é nosso ponto de partida e não de chegada.



Nossos clientes nos movem.
É nossa missão encantá-los.



Pessoas pulsam.
Nosso time é a alma do nosso negócio.



Ética é inquestionável.
Fazemos o que é certo.

The image features a dark blue background with several abstract geometric elements. A teal line starts from the top left and points towards a central teal dot. A white line starts from the bottom left and also points towards the same central teal dot. From this central dot, a long white horizontal line extends to the right, ending at a rounded tip. Further to the right, two more teal dots are placed horizontally in a row.

POR QUE INOVAMOS?

“

As espécies que sobrevivem não são as mais fortes, nem as mais inteligentes, e sim aquelas que se adaptam melhor as mudanças

Charles Darwin

”

The image features a dark blue background with several abstract geometric elements. A teal line starts from the top left and points towards a central teal dot. A white line starts from the bottom left and also points towards the same central teal dot. From this central dot, a long white horizontal line extends to the right, ending at another teal dot. Finally, two more teal dots are placed further to the right, creating a sequence of three dots.

COMO INOVAMOS?

NOSSOS EIXOS DE MUDANÇA

MUNDO

Para construir algo de impacto que faça a diferença na vida das pessoas.

CLIENTES

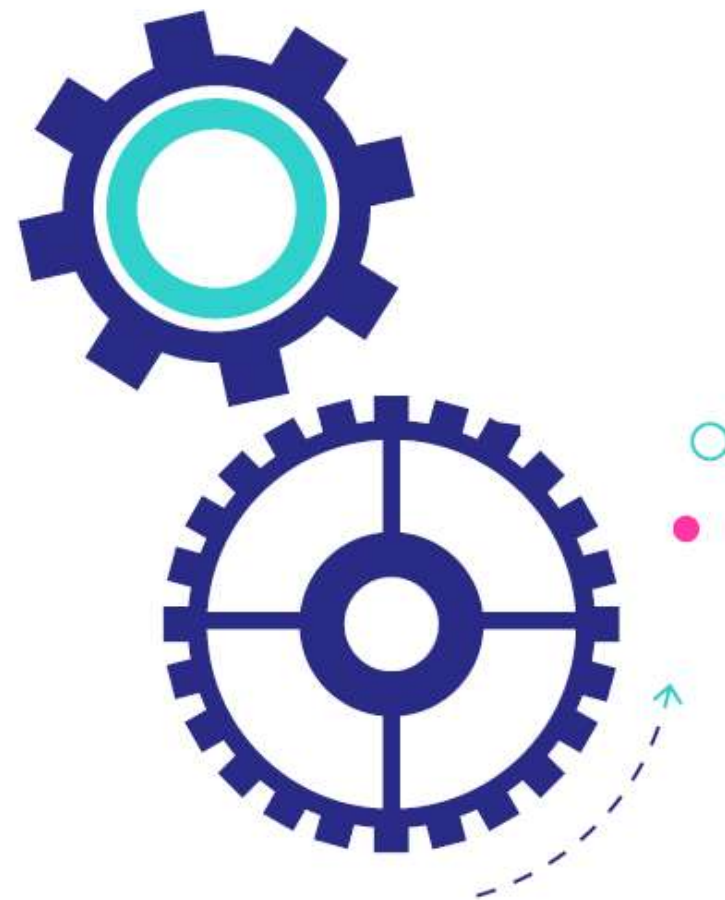
Para possibilitar que as pessoas realizem seus sonhos e tenham uma relação prazerosa e simples com os serviços financeiros.

ESTRATÉGIA

Para antecipar necessidades e se preparar para o futuro

PESSOAS

Para ser a empresa que eu me orgulho e para transformar a si e a forma como nos relacionamos



**“SE NUNCA ESTAREMOS PRONTOS,
SÓ NOS RESTA QUESTIONAR
O STATUS QUO.”**

THINK FORWARD

VISÃO GERAL DO PROGRAMA

STARTUPS

- Programa com startups
- Conteúdo e capacitações
- Acesso à mercados
- Contratação de Serviços: Plug & Play
- Investimentos em Startup's

INTEGRAÇÃO UNIVERSIDADES

- Parceira com os LAB's
- Educação Financeira
- Fomento à construção de Fintech's
- Desenvolvimento de tecnologias



POSICIONAMENTO ECOSSISTEMA

- Espaço BS2 Pool
- Eventos
- Posicionamento referência Fintech
- Parceiros

CULTURA INTERNA

- Transformação Digital
- Conteúdo e capacitações
- Formação de facilitadores
- Liderança para inovação
- Programa de ideias

NOSSO PONTO DE PARTIDA: AVENIDAS

MEIOS DE PAGAMENTO

O futuro dos meios de pagamento

- No hardware solutions
- Digital Credit

TECNOLOGIAS DISRUPTIVAS

Tecnologias que mudam o nosso setor

- DLT (Digital Ledger Technologies) – Blockchain, Quantum etc.
- Inteligência Artificial – Machine Learn, Deep Learn, Chatbot's

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Simplificar a relação com dinheiro

- Poupança para o Futuro
- Nova Economia
- Pink Investment



NOSSO ESPAÇO
BS2 POOL

The logo features the text 'bs2' in a bold, lowercase, sans-serif font, with a small horizontal line under the '2'. Below it, the word 'POOL' is written in a clean, uppercase, sans-serif font. Both are centered within a large, solid blue circle. In the bottom-left corner of the slide, there is a decorative graphic consisting of a blue diagonal line and a small teal circle.

bs2.
POOL

A Casa das Fintech's **73 estações de trabalho**

Time de inovação do BS2 + Startup's

Localizado: Atmosphaera – Nova Lima











FALANDO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA



EDUCAÇÃO FINANCEIRA

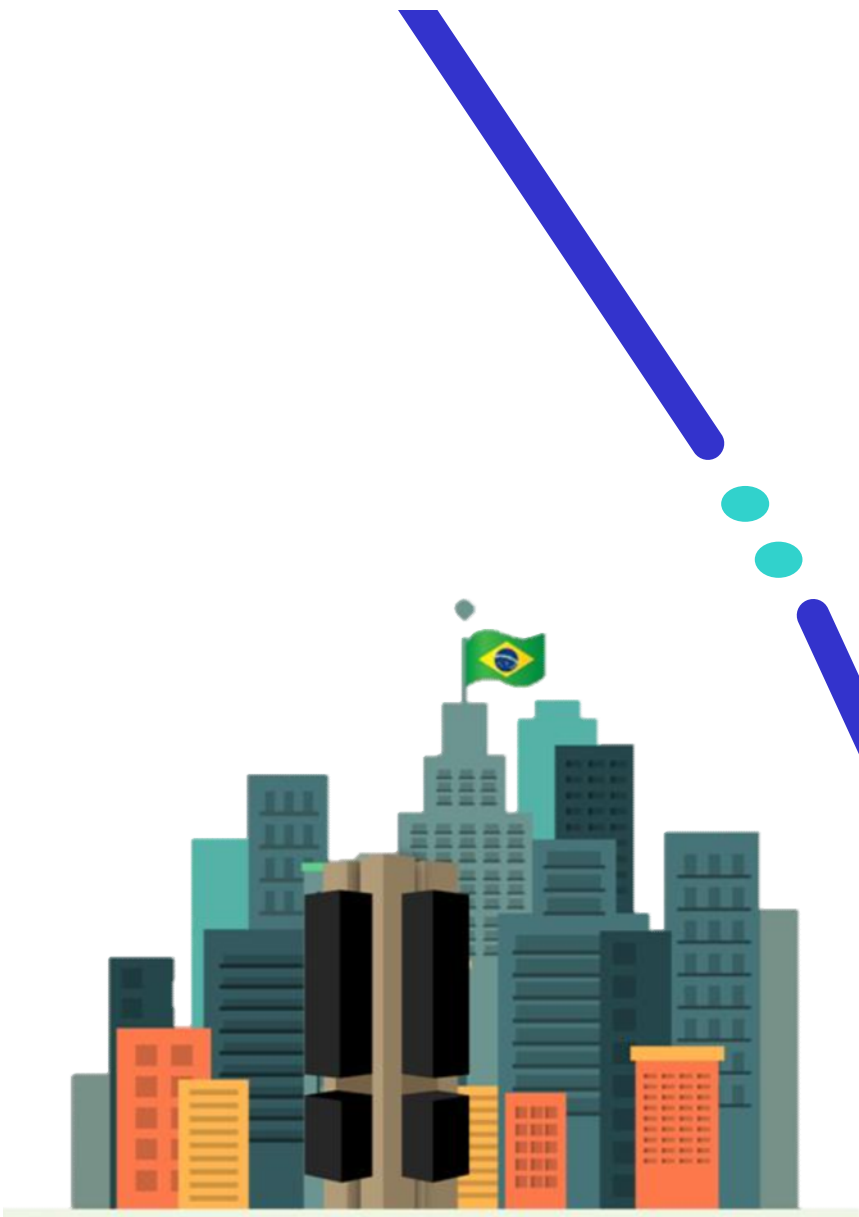
“É a habilidade individual para tomar decisões apropriadas na gestão das suas próprias finanças.”



POR QUE EDUCAÇÃO FINANCEIRA?

CONTEXTO BRASILEIRO





1.800 instituições
financeiras

276 mil postos de
atendimento

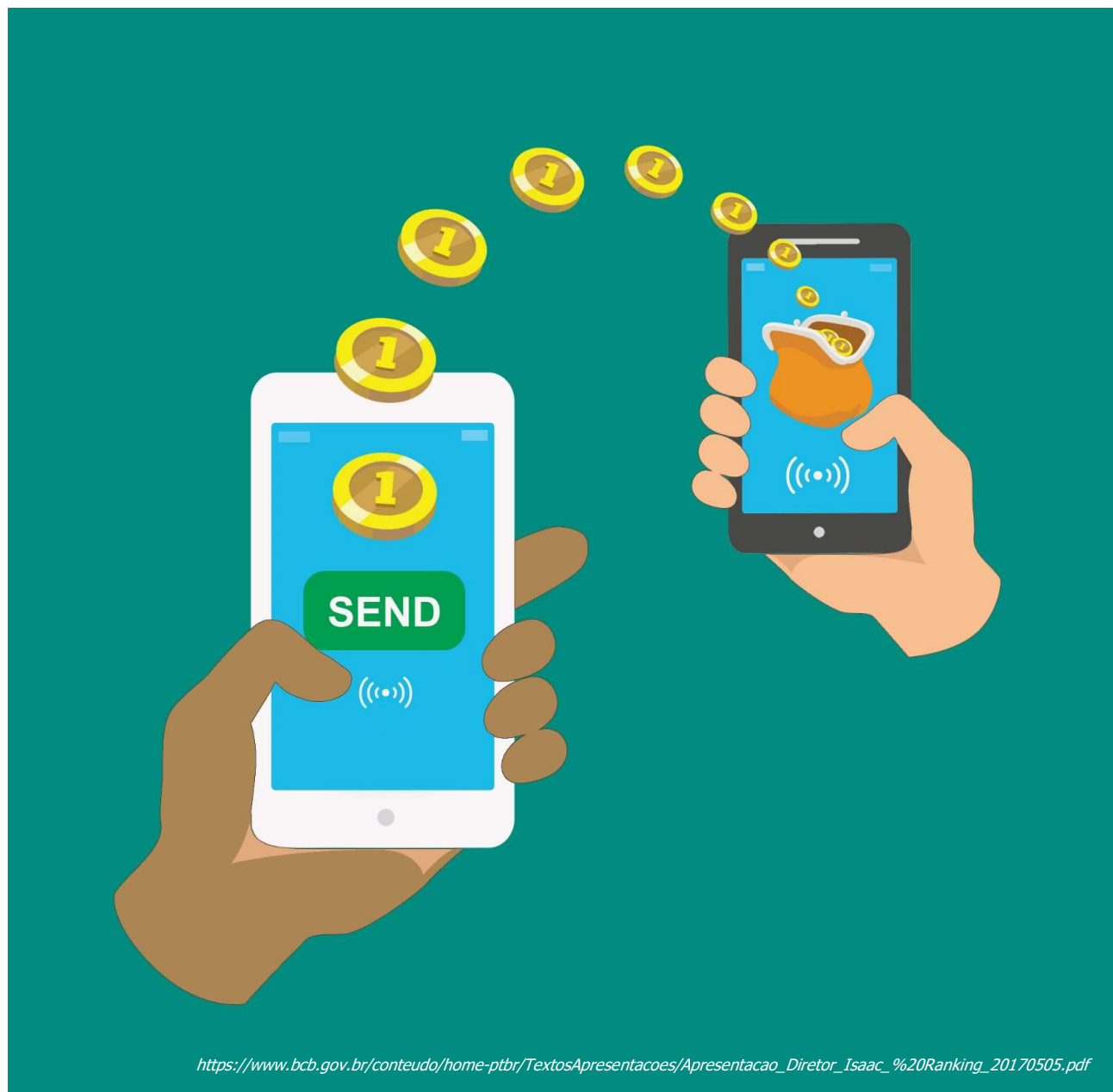
23 mil agências
bancárias

8 trilhões em ativos

55 bilhões de
operações realizadas

20 bilhões via
internet banking

5 bilhões via celular
ou tablet





85%

da população com relacionamento bancário

130 milhões

de adultos com relacionamento bancário

93 milhões

de contas correntes

143 milhões

de contas poupanças

180 milhões

de cartões de débito e crédito ativos





69%

de adultos com nível educacional baixo

27%

de adultos analfabetos funcionais

42%

de adultos com nível elementar



61
milhões
de brasileiros estão
inadimplentes

- Quase metade da população adulta
- Média de 4 dívidas atrasadas por pessoa



39,64%
da população
está endividada

18 a 24 anos - 9,1%
25 a 29 anos - 13,6%
30 e 39 anos - 26,8%
40 e 49 anos - 19,5%
50 e 64 anos - 17,3%
65 e 94 anos - 8,8%

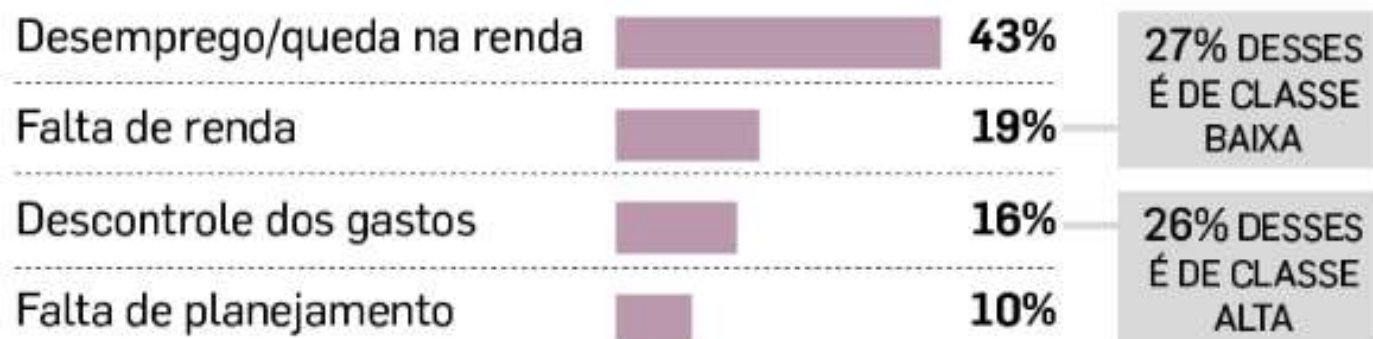
Há quanto tempo tem dívida



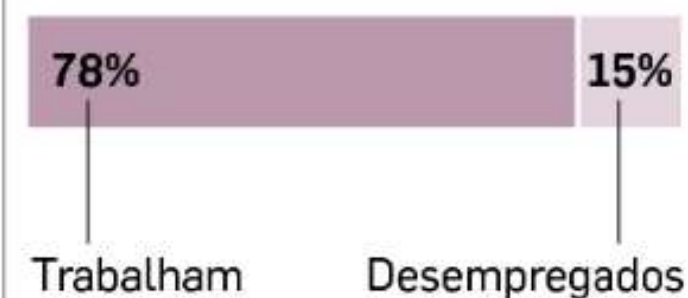
Escolaridade



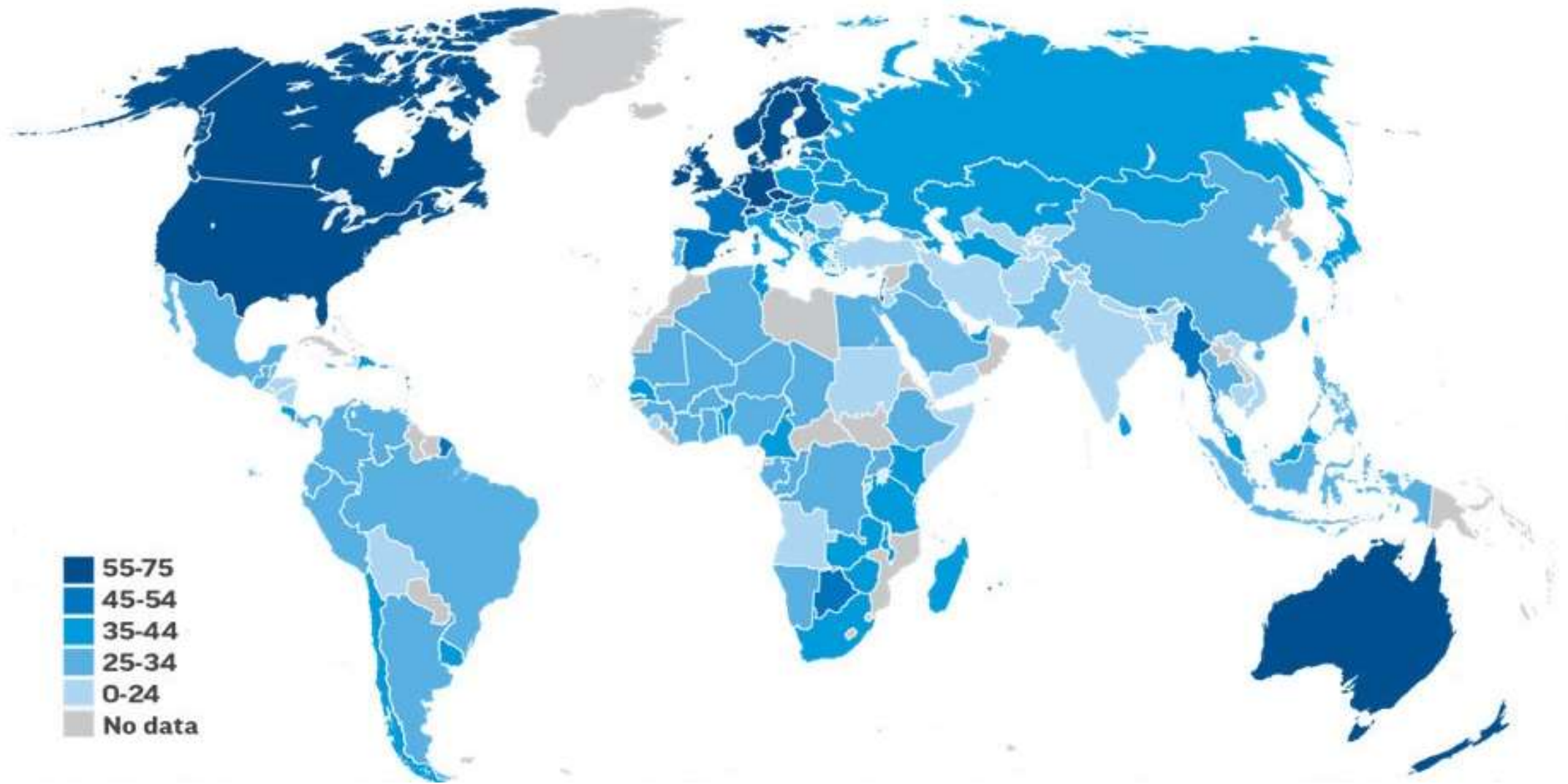
Principais motivos que geraram atraso na dívida



Situação de trabalho



% de adultos que tem Educação Financeira no mundo



26^a POSIÇÃO ENTRE 29 PAÍSES

Brasil abaixo da média mundial em educação financeira





SINTOMAS



Famílias de baixa renda sofrem com a falta de educação financeira ...

- ⚖️ Atrasos nas contas, dívidas aumentadas por causa dos juros elevados;
- 👤 Os indivíduos e as famílias ficam privadas de realizar sonhos;
- Perde-se a oportunidade de cortar os excessos e evitar o desperdício.

Apenas 24%

da população faz algum tipo de aplicação financeira.

O hábito de priorizar o consumo ao invés de poupar, é uma questão cultural.

Apenas 38% do brasileiros conhece algum tipo de produto oferecido por banco ou instituição financeira.

Uma visão geral das finanças das Classes CDE

As classes CDE representam 60% da população brasileira



57% possuem conta em banco, mas apenas **7%** a utilizam mais de uma vez por mês

17% tem poupança equivalente a um mês de renda, mas destes, **39%** guardaram o dinheiro em casa

48% usam Whatsapp, mas apenas **5%** realizam operações bancárias pela internet.

68% pagam contas em Lotéricas – apenas **10%** em agências bancárias, e **5%** pela internet.

Perfis



Desorganizados

Uso não financeiro.

Baixo uso bancário.

Lotéricas

Não poupa

Com dívidas em atraso

Consome acima de sua capacidade de poupar

Baixo



Planejados

Alto uso não financeiro.
Baixo uso financeiro.

Maior uso bancário.

Lotéricas e agências

Poupa

Uso consciente do crédito

Consome, mas consegue poupar

Acima da média

+Conclusões



Conservadores

Nenhum uso.

Não bancarizado.

Baixo uso – lotéricas

Não poupa

Prefere não acessar crédito

Não poupa, mas controla gastos para não se endividar

Baixo

Tecnologia

Bancarização

Canais

Poupança

Endividamento

Perfil financeiro

Conhecimento financeiro

Conclusões

+Conclusões



Desorganizados



Planejados



Conservadores

Drivers

Indulgências/ bem estar da família

Realizar sonhos / construir patrimônio

Segurança e estabilidade

Medos

Não poder dar condições melhores para os filhos

Perder o que construiu

Sujar o nome

Relação com as Redes

Dependência da Rede (crédito e débito)

Individualista – usa pouco a rede para finanças

Rede é a família

O que é poupança?

Emergências

Conquistas

Segurança para o futuro

**Inovação e
Fintech**



**TRANSFORMAÇÃO
EM SERVIÇOS
FINANCEIROS.**

É fundamental entender a causa....



+de 80 milhões de "millenials" estão em busca de algo diferente



"A inovação virá de fora da indústria"



"Eu não vejo a diferença do meu banco em relação a todos os outros"

Estão abertos a mudar de banco nos próximos 90 dias



Não acho que um banco oferece algo diferente de outros bancos

Em 5 anos, a maneira como acessamos nosso dinheiro será totalmente diferente



Acredito que eles não precisarão de uma instituição bancária



Estamos no meio de uma revolução digital e mobile



DIGITAL e MOBILE:
tecnologias estão transformando a maneira que vivemos e trabalhamos.



De empresas estão em alguma fase de transformação do seu modelo de negócios*

O #1 e #2 direcionadores de transformação:

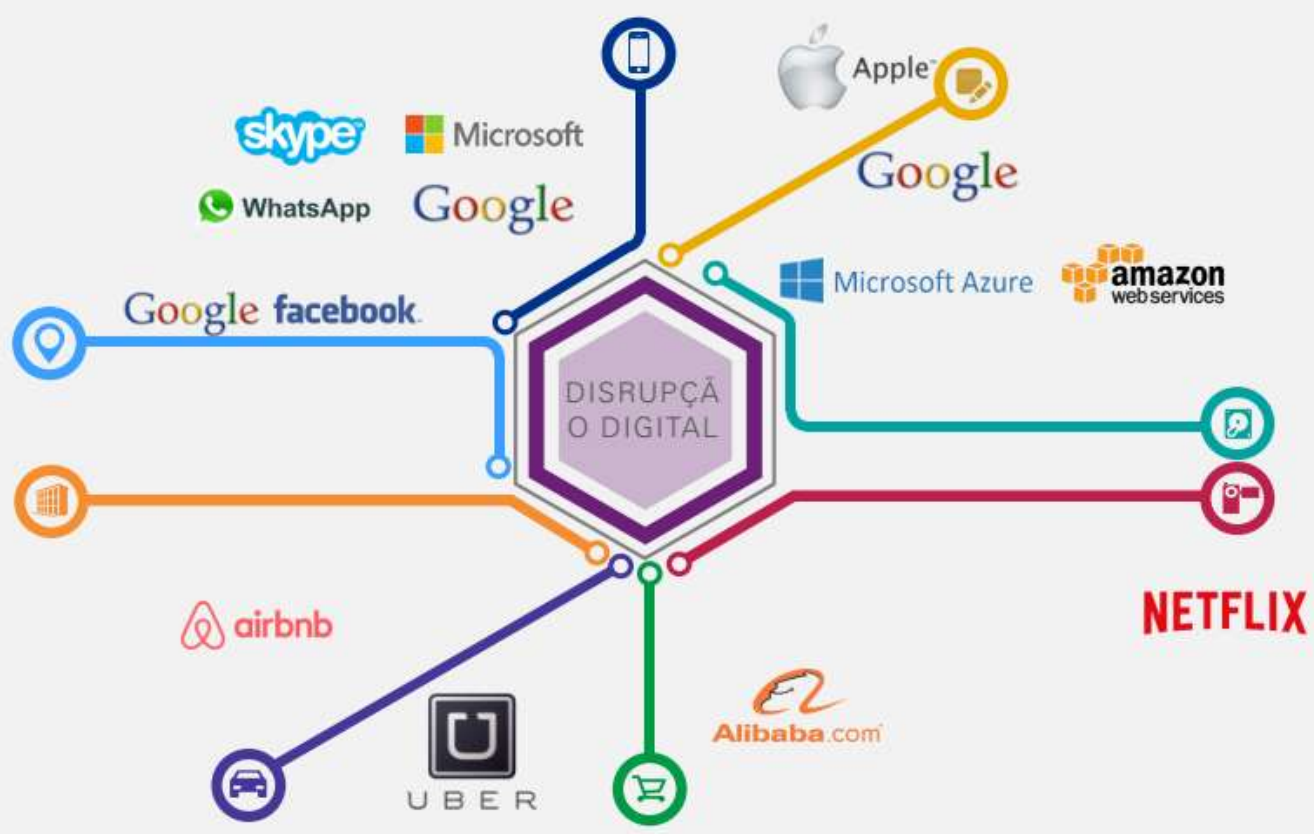
- **EXPECTATIVA DO CLIENTE**
- **TECNOLOGIA DISRUPTIVA**

* Fonte: 2013 KPMG tecnologia inovação & inquéritos de transformação de negócios



© 2016 KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. Member firms of the KPMG network of independent firms are affiliated with KPMG International. KPMG International provides no client services. No member firm has any authority to obligate or bind KPMG International or any other member firm vis-à-vis third parties, nor does KPMG International have any such authority to obligate or bind any member firm. All rights reserved.

A essência de modelos que estão despontando



O QUE TODAS AS EMPRESAS ACIMA TEM EM COMUM?

Elas são

- Leve em ativos
- Ricos em Dados
- Baseada em plataforma
- Focada no cliente

Receita >US\$10 bilhões,
Pagamentos >US\$250 bilhões,
Valor de mercado maior do que todos os bancos negociados em bolsa de valores na Alemanha

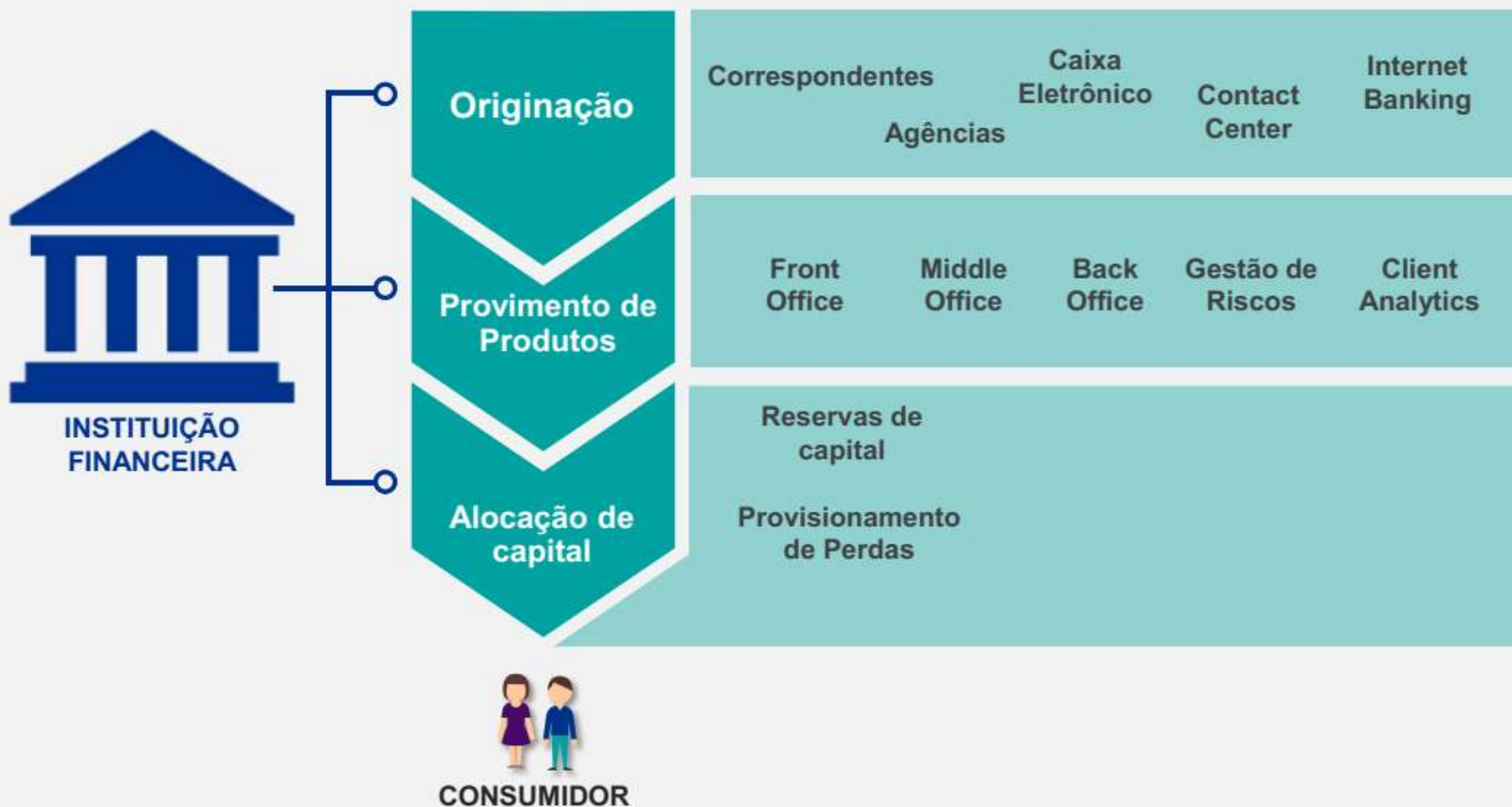


330% maior que a PayPal, 96% dos pagamentos online efetuados na China não envolvem nenhum banco



Tendências disruptivas irão forçar os bancos e as IFs a redesenhar seu modelo de negócios ...

Tradicionalmente as instituições financeiras operam e controlam todos os 3 principais blocos de seu modelo operacional:



...deixando de ser mero provedor de produtos, passando a ser um guardião do bem estar financeiro



Fintech tem o potencial de mudar a estrutura tradicional de setores da indústria de serviços financeiros



Fonte: MIT Media Lab



Assumir Riscos como Organização

- Grandes Organizações não gostam de assumir riscos
- Como criar agilidade para poder errar pequeno e barato?

Pensar Digitalmente

- Acompanhar o que a tecnologia pode fazer e integrar isso na vida das pessoas para prover a melhor possível experiência para seus clientes

'Customer Centricity' na Prática

- Sem sistematicamente conectar com seus clientes e desenhar tudo em função deles tudo é teoria:
- Ex: Friendsurance:
 - Testes com usuários semanais
 - Processos desenhados baseados em 'personas' que evoluem constantemente
 - NPS a cada ponto do Lifecycle do cliente
 - Equipe interdepartamental assegurando integração de experiência

Assumir Riscos No Nível Pessoal

- A razão pela qual grandes organizações não gostam de correr riscos é porque não faz sentido para os indivíduos por trás dela
- Cultura 'Safe to Fail'
- Encorajar 'Intrapreneurship'

Trabalhar Digitalmente

- Há coisas que simplesmente máquinas fazem melhor
 - Fazer dados fluir
 - Analisar dados
- Insuretechs estão nascendo puramente digitais

Metodo Lean Start Up

- Minimum Viable Product
- Interações aceleradas
- Abandono do modelo de plano rígido

(A revolução **Fintech** no Brasil

connect@fintechlab.com.br



... IFs tradicionais enfrentam barreiras culturais para se adaptar ao ambiente Fintech

01 Principais obstáculos culturais para as IFs, quando comparado com Fintechs:



02 Risco enfrentado pela atual cultura bancária

- “O perigo para as IFs não é cair no desuso, como vivido por agências de viagens ou Kodak. O perigo é que modelos de negócio inovadores tomem pedaços de cada parte dos portfólios de produtos — roubando seus melhores clientes e forçando redução de taxas”
- “No seu pior cenário, as IFs tornam-se provedores de funções de backoffice, com menor crescimento e margens decrescentes”

Se IFs mudarem sua cultura 03

- Eles vão precisar reinventar seu ciclo de desenvolvimento de produto
- Conhecerão a evolução das necessidades do cliente com novas ofertas
- Alavancarão data and analytics

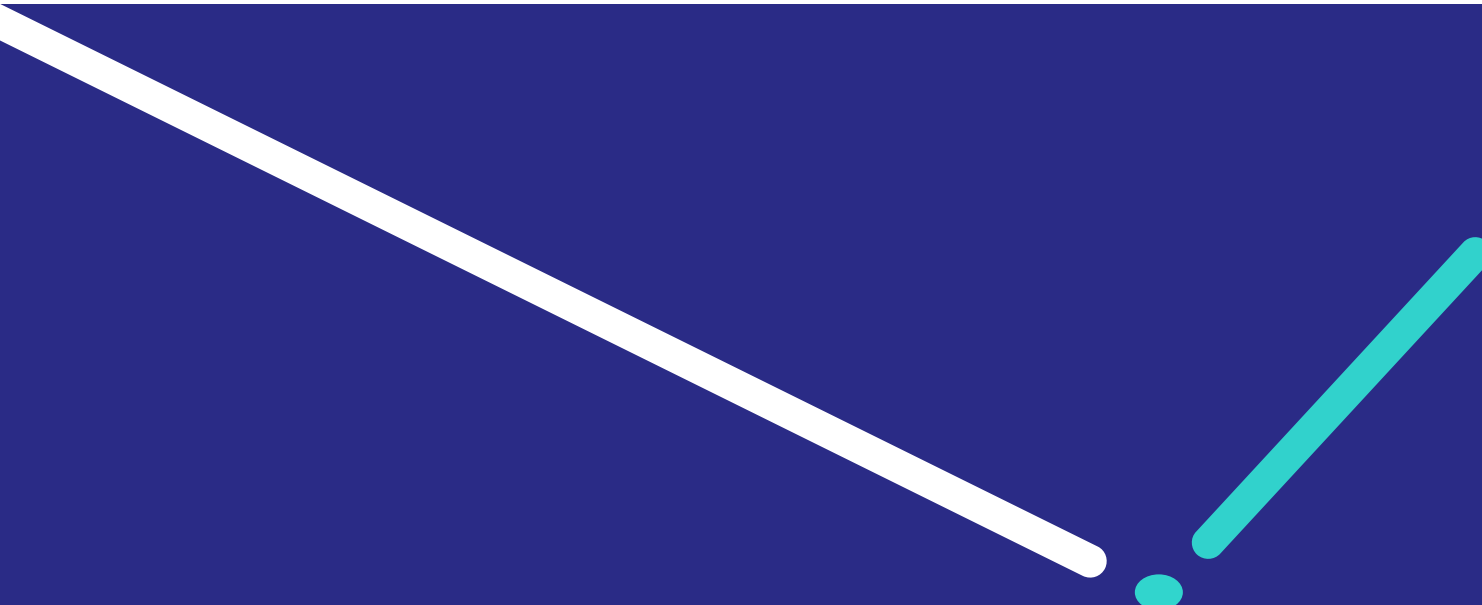


QUEREMOS VOCÊ!



DESAFIOS

- 1. Descomplicar a linguagem financeira para população de média renda e que não atue no setor**
- 2. Educar para migração do perfil tomador para o perfil investidor**
- 3. Ter uma plataforma única e simples para controle financeiro**



bs2.