

# Performance do setor bancário

Custos de crédito crescentes intensificam  
a pressão sobre lucratividade



Building a better  
working world

# Conteúdo

- 04 | **Sumário executivo**
- 05 | **Crédito durante a pandemia**
- 10 | **Repactuações e PDD**
  - 17 | **NPL's**
- 20 | **Margem financeira e custos**
  - 21 | **PIX**
- 24 | **Capital**

# Sobre este relatório

Este relatório analisa o desempenho dos maiores 5 bancos brasileiros\* em uma variedade de indicadores financeiros. Também analisa os principais temas, estratégias e iniciativas discutidas pelas administrações dos bancos durante as reuniões de resultados.

Use-o para se manter informado sobre os principais drivers do desempenho financeiro dos bancos, a visão das equipes de gestão e os *insights* da EY sobre as apresentações de resultados.

**\*Metodologia:** cobrimos os bancos brasileiros com um volume de ativos superior a R\$ 900 bi que operam no Brasil: Banco do Brasil, Bradesco, Itaú, Santander e Caixa Econômica Federal.

Os dados são baseados nas informações divulgadas pelos bancos nos seus sites de relações com investidores e em informação pública providenciada pelo BACEN.

# Sumário executivo



**Rui Cabral**  
Financial Performance & Risk  
Leader | Advisory Services

## Principais pontos de atenção do nosso estudo:

A pandemia da COVID-19 teve um efeito profundo nas nossas vidas e, inevitavelmente, na vida das instituições financeiras. Os números que apresentamos neste estudo são apenas um reflexo limitado desses impactos, num setor que tem sido essencial para combater os efeitos na economia da pandemia e será crucial na recuperação econômica do país.

O Retorno sobre o Capital (ROE) dos bancos brasileiros diminuiu 7,7 p.p. no 1º semestre de 2020 (1S20) em relação ao 1º semestre de 2019 (1S19), registrando uma queda acentuada nos bancos que compõem a nossa amostra.<sup>(p7)</sup>

O volume total de crédito do Sistema Financeiro aumentou 9,8% YoY, com maior ênfase para o segmento Pessoa Jurídica (PJ), que cresceu 11,5% YoY.

Para a média do grupo de bancos que constituem a nossa amostra:

- ▶ O Lucro apresentou uma queda de 24% YoY.
- ▶ A Margem Financeira Bruta aumentou 1% YoY devido ao acréscimo de volume que compensou a diminuição do spread das operações.<sup>(p19)</sup>
- ▶ A receita de Prestação de Serviços e Tarifas Bancárias recuou 4% YoY devido à diminuição das transações com cartões e a uma queda nas receitas de administração de fundos<sup>(p10)</sup>, sendo esperada uma pressão adicional devido à entrada em vigor do PIX.<sup>(p20)</sup>

- ▶ As provisões para crédito de cobrança duvidosa aumentaram 72% YoY, sendo o principal indicador responsável pela diminuição do ROE.
- ▶ Custos com pessoal e administrativos aumentaram 2% e 3% respectivamente, embora tenha sido declarado que a redução com despesas operacionais será um dos focos nos próximos trimestres alinhado com a mudança de comportamento dos clientes.<sup>(p21)</sup>
- ▶ O CET1 reduziu 161 bps para 11,44%, fruto do aumento de ativos ponderados pelo risco de crédito.<sup>(p22)</sup>

As empresas Corporate foram as principais beneficiadas com as novas contratações e renovações de crédito, na medida em que as grandes empresas utilizaram linhas de crédito existentes e abriram novas linhas de crédito para fazer frente ao período de extrema incerteza pelo qual atravessamos.<sup>(p9)</sup>

O volume de operações repactuadas dos bancos da nossa amostra alcançou R\$ 479 bi, onde 94% dos clientes beneficiados possuem rating entre AA e C e um relacionamento médio de 14 anos. Em média, 63% das operações possuem garantias.<sup>(p12, p13)</sup>

O aumento significativo nas provisões para risco de crédito foi o maior motor do declínio do ROE. A deterioração das perspectivas econômicas devido à pandemia da COVID-19 resultou no aumento substancial de provisões, com desafios para a modelagem.<sup>(p14, p15)</sup>

A woman with long dark hair, wearing a white button-down shirt, is smiling and looking down at a credit card in her left hand and a smartphone in her right hand. She is sitting at a table in what appears to be a cafe or office setting, with warm lighting and a coffee cup visible in the background.

# Crédito durante a pandemia

## Os bancos brasileiros demonstraram bastante resiliência durante a primeira fase da pandemia

Igual aos outros setores, os bancos tiveram que responder de forma rápida e decisiva à quarentena, transitando as suas operações correntes para o trabalho remoto a fim de proteger os seus funcionários e clientes.

No entanto, o setor bancário tem um desafio adicional relacionado com o seu papel essencial na sociedade. Não só tem de apoiar os seus clientes e funcionários, mas também a sociedade em geral e isso fez com que parte da sua força de trabalho continuasse trabalhando fisicamente nas agências, suportando esse papel.

Neste período de combate à COVID-19, os bancos foram essenciais num conjunto de aspectos:

### Concessão, renegociação e repactuação de crédito:

por meio destas ações de apoio aos seus clientes, o setor bancário contribuiu para que a crise atual tenha o seu impacto econômico atenuado, permitindo que o efeito da crise tenha uma configuração mais próxima de um "V" do que uma recessão mais prolongada em "U".

**Avaliação contínua de risco:** o setor bancário tem a responsabilidade de não se tornar um problema após a pandemia passar. Nesse sentido, a contínua avaliação de riscos para suportar clientes viáveis é um aspecto crucial que permite um direcionamento de recursos eficiente na economia com pouca destruição de valor. Neste sentido, os bancos têm renegociado com clientes com um perfil de longa duração de relacionamento e bom histórico de cumprimento <sup>(p12)</sup>.

**Canalização de apoios governamentais:** por meio da sua rede, o setor bancário foi crucial para a entrega de auxílio às famílias (Auxílio Emergencial) e programas de apoio às empresas (ex. Pronampe, FGI, PESE).

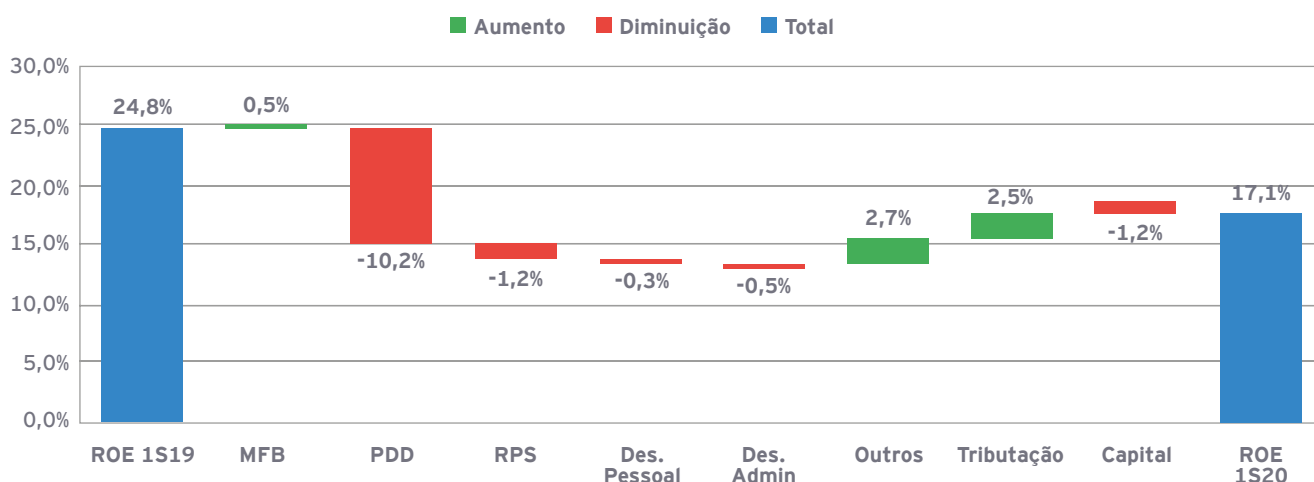
**Apoio na recuperação econômica:** é essencial que os bancos mantenham espaço nos seus balanços para continuar a conceder crédito após a pandemia, sendo um pilar no apoio à criação de novos negócios e expansão dos negócios existentes, permitindo uma recuperação econômica rápida.

Estes papéis fundamentais do setor e a forma como tem endereçado os desafios criados pela pandemia, podem permitir um aumento da confiança da sociedade e um melhor entendimento da sua importância como setor essencial da economia. Durante este período foram registrados movimentos de "fly-to-quality" do lado da captação de recursos de clientes devido a uma menor aversão a risco, mesmo num cenário de mínimo histórico no nível da SELIC.

Em termos financeiros, os bancos da nossa amostra relataram uma queda significativa no ROE no 1S20 devido, sobretudo, ao aumento significativo das provisões para risco de crédito, em conjunto com a diminuição das transações com cartões e a diminuição do volume de receitas com fundos sob administração que impactaram a receita de prestação de serviços.

O ROE do 1S20 foi o mais baixo ROE registrado pelos bancos na nossa amostra desde 2011.

## O aumento de provisões de crédito foi o maior driver de redução de ROE

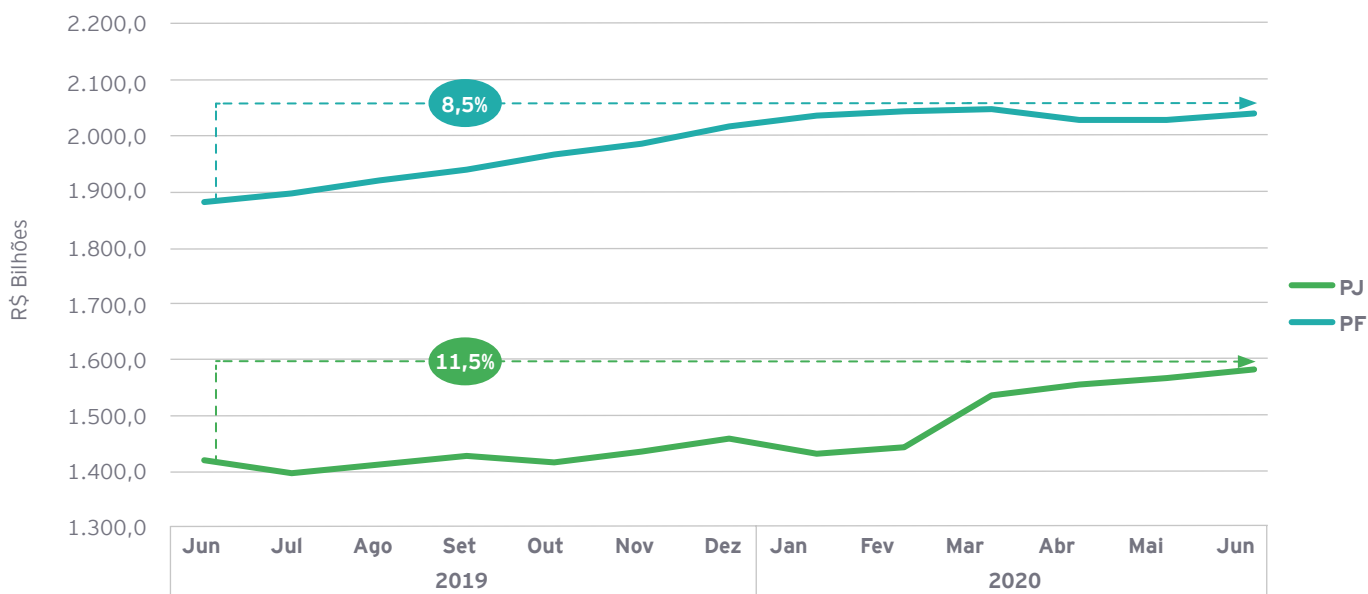


## O crescimento de crédito ocorreu sobretudo nos segmentos *corporate*

As concessões totais de crédito do Sistema Financeiro Nacional somaram R\$1.933,1 bilhão nos primeiros seis meses do ano, representando um aumento de 6,4% em comparação com o mesmo período de 2019.

Esse volume de concessões resultou num aumento do volume total de crédito do Sistema Financeiro de 9,8% YoY, com maior ênfase para o segmento PJ, 11,5% YoY.

### Saldo de crédito

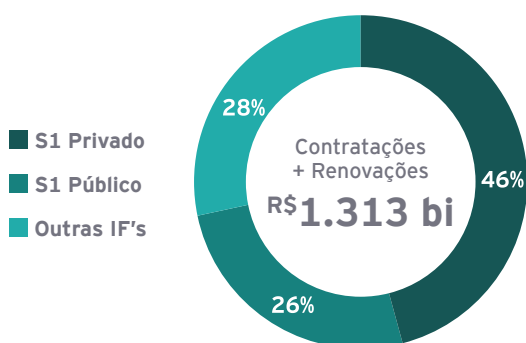


Fonte: BACEN

Segundo o BACEN, no período de 16 de março a 7 de agosto, foram contabilizados R\$ 972 bi de novas contratações<sup>1</sup> e R\$ 340,5 bi de renovações<sup>2</sup>.

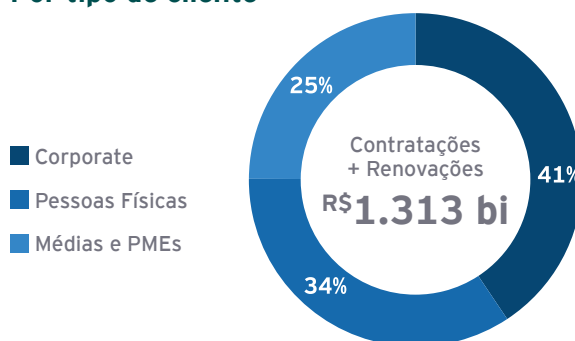
Dentro do segmento PJ, o segmento *Corporate* foi aquele que mais se beneficiou de novas contratações e renovações. Esse efeito deveu-se sobretudo a uma maior rapidez por parte das grandes empresas em segurarem linhas de financiamento junto dos seus bancos parceiros na procura por liquidez, sobretudo no primeiro trimestre.

### Por tipo de IF



Fonte: BACEN

### Por tipo de cliente



1. Incluem debentures no total de R\$ 37,1 bilhões. 2. Incluem rolagem integral de operações de crédito, inclusive com crédito novo bem como renegociação com alteração de prazo, taxas e garantias



No total do Sistema Financeiro Nacional, o crédito consignado (+4,3% nos primeiros seis meses do ano) e financiamento imobiliário (+4,5% nos primeiros seis meses do ano) foram os destaques de crescimento para o segmento Pessoa Física. Os destaques negativos vão para cartão de crédito (-16% nos primeiros seis meses do ano) e cheque especial (-8,9% nos primeiros seis meses do ano).

Parte do movimento da queda nestas linhas de financiamento se deve a um menor apetite a risco dos bancos para créditos sem colateralização, conforme mencionado nas reuniões de apresentação de resultados.

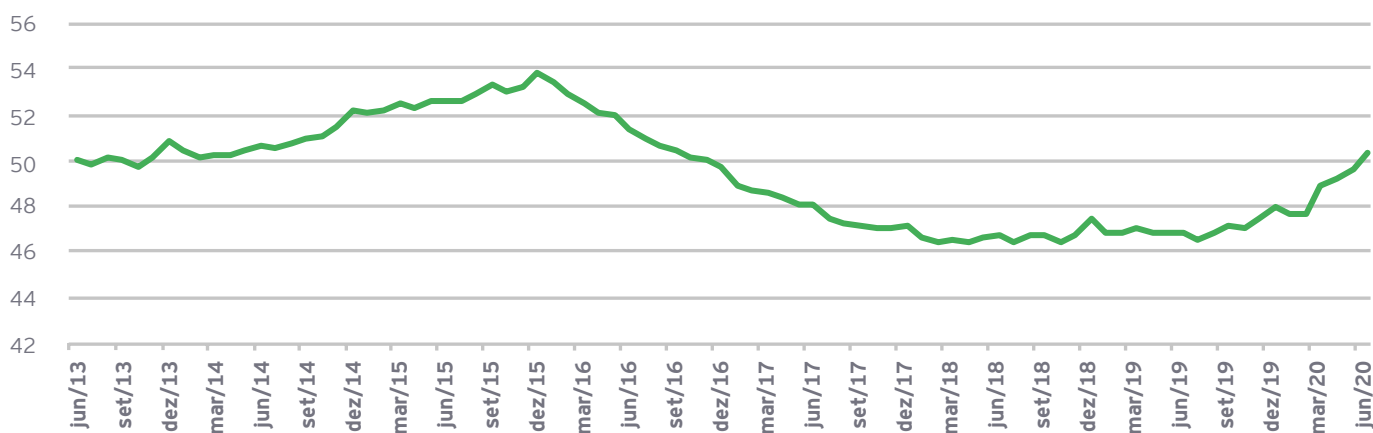
É importante notar que houve uma diminuição relevante das transações devido à pandemia que afetou o negócio de cartão

de crédito, podendo existir também uma menor demanda por este produto por parte dos clientes.

No caso específico do cheque especial, devemos lembrar que passou a vigorar em janeiro de 2020 a Resolução 4.765, que estabelece um limite para a cobrança de juros no cheque especial em 8% ao mês. Neste sentido, esta limitação pode ser um limitador para a concessão deste produto, sobretudo em períodos de alta incerteza quanto à capacidade de pagamento do tomador de crédito.

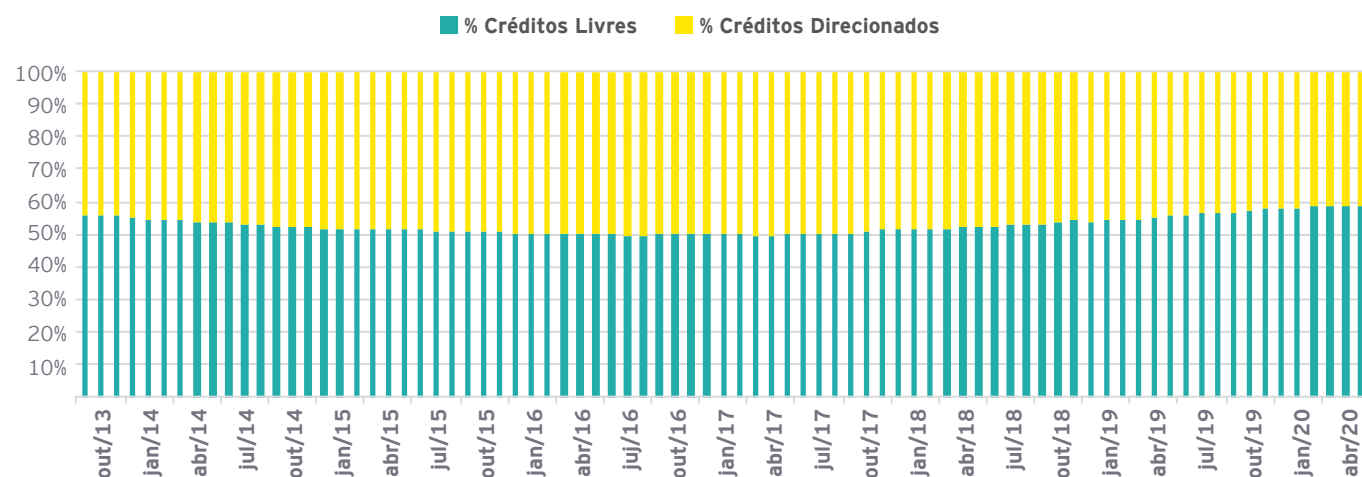
Para termos uma visão mais clara do apoio do setor financeiro à economia real, podemos observar que o nível de crédito sobre o Produto Interno Bruto ultrapassou a barreira dos 50%, nível visto pela última vez no período entre 2013 e 2016.

### Crédito do Sistema Financeiro em % do PIB



Fonte: BACEN

Esse crescimento ocorre devido ao aumento da importância do volume de Créditos Livres no total de crédito do SFN que aumentou +2 p.p YoY face aos Créditos Direcionados, continuando a tendência evidenciada desde 2017.



# Repactuações & PDD



## Perfil das repactuações

De acordo com o BACEN, o volume de operações que tiveram parcelas prorrogadas de 16 de março a 7 de agosto atingiu R\$ 797,0 bi, sendo que os bancos públicos S1 foram responsáveis pelo maior valor de operações e os bancos privados S1 pelo maior número de contratos repactuados.

Os maiores beneficiados com a repactuação foram as Pessoas Físicas, com 55% do valor de operações e 87% do volume de contratos.

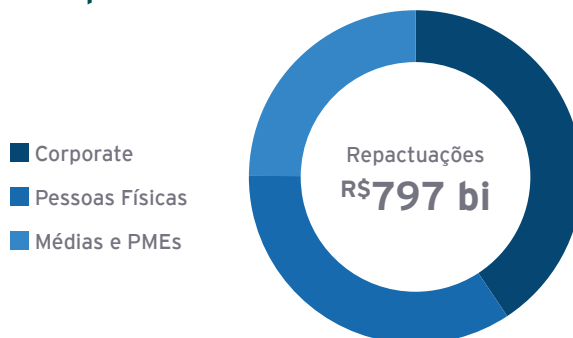
Obs: os dados referem-se à prorrogação de parcelas de operações, respeitando a mesma taxa de juros.

## Por tipo de IF



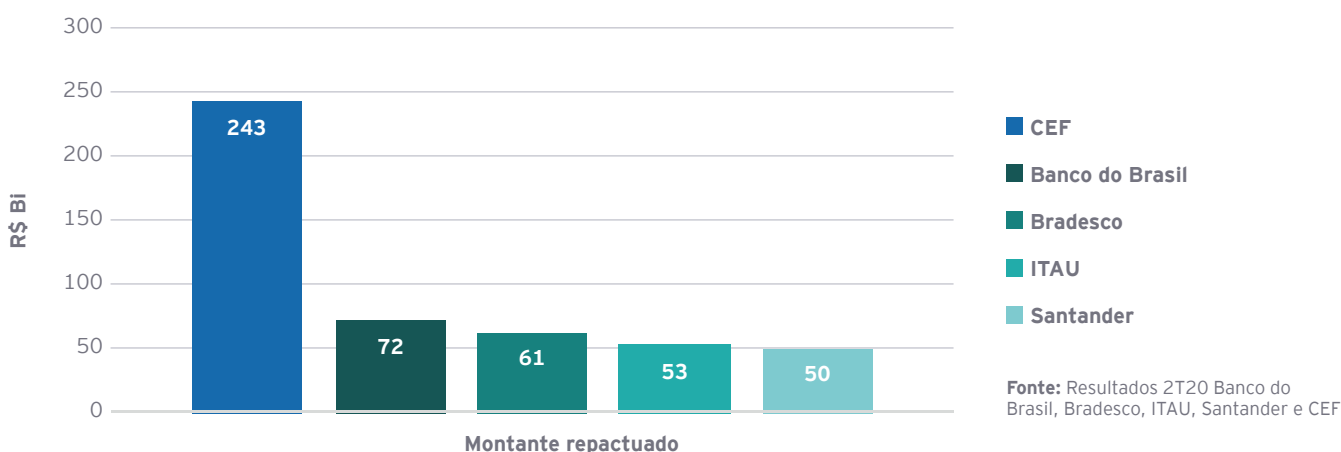
Fonte: BACEN

## Por tipo de cliente



De acordo com os valores divulgados na apresentação de resultados dos bancos da nossa amostra, foram repactuados R\$ 479 bi de crédito nos primeiros seis meses do ano, um montante significativo que ultrapassa 10% do total da carteira de crédito dos bancos analisados.

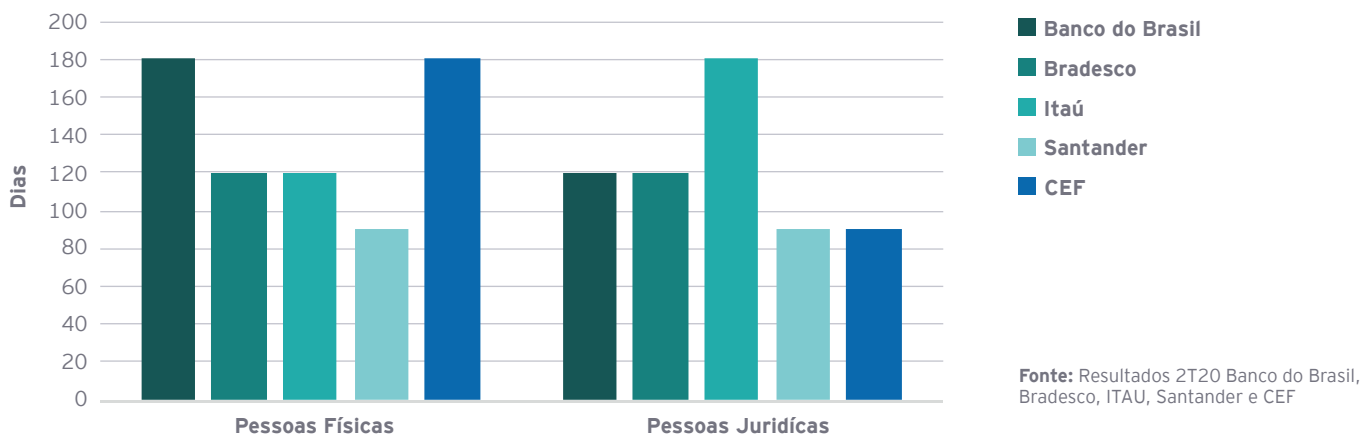
## Volume de crédito repactuado



Em termos das condições de repactuação, os bancos analisados concederam como prazo máximo 180 dias de postergação de pagamento das parcelas e um mínimo de 90 dias.

De acordo com as condições de mercado futuras, os bancos podem conceder novas postergações, no entanto, a principal mensagem passada nas reuniões com investidores é a de que existe uma melhoria e não tem sido necessário realizar novas postergações para a maioria dos clientes.

## Dias de postergação de pagamento



3. Os valores reportados pela CEF consideram a data de julho 2020, sendo que os restantes consideram junho 2020. 4. A CEF para construtoras e incorporadoras atribuiu prazos de carência de 180 dias.

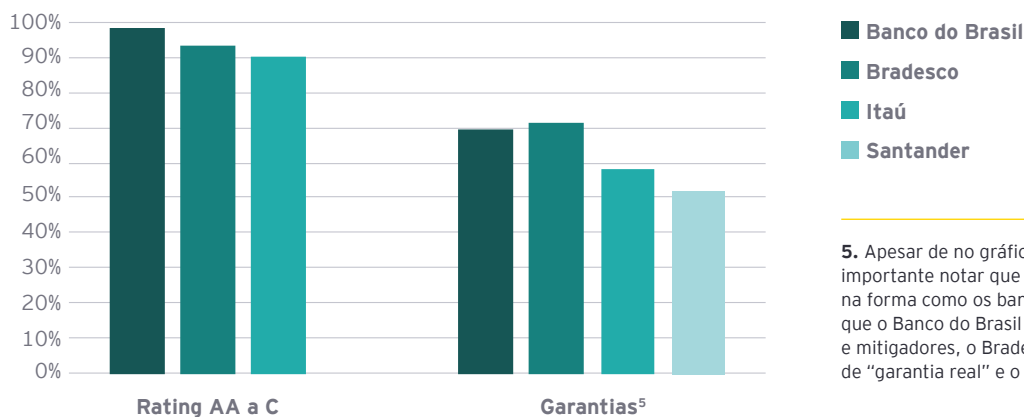
Para os bancos que concederam possibilidade de renovação da repactuação foi relatada uma diminuição dos clientes que quiseram prorrogar, sendo reportados números entre os 17% e os 35% de clientes que postergaram as suas parcelas pela segunda vez.

Devido às repactuações, é esperado que os vencimentos das primeiras parcelas comecem a ocorrer no último trimestre do ano, sendo esperado o crescimento dos créditos não performados (NPL's) até ao primeiro trimestre de 2021.

Os bancos denotaram uma preocupação com a qualidade do portfólio que foi repactuado, procurando apoiar clientes com quem tivessem longo histórico de relacionamento.

Grande parte das repactuações (94%) são de clientes com rating entre AA e C, ou seja, clientes que, no máximo, possuem até dias 60 de atraso. A maioria destas operações também possui garantias atreladas, 63% na média não ponderada da nossa amostra. Os bancos que reportaram os histórico de relacionamento dos clientes que repactuaram indicaram um relacionamento médio de 14 anos.

## Qualidade creditícia das repactuações



5. Apesar de no gráfico abaixo aparecer a comparação, é importante notar que podem existir diferenças metodológicas na forma como os bancos reportaram estes valores, sendo que o Banco do Brasil reportou o conceito de "garantias e mitigadores", o Bradesco e o ITAU reportaram o conceito de "garantia real" e o Santander o conceito de "garantias".

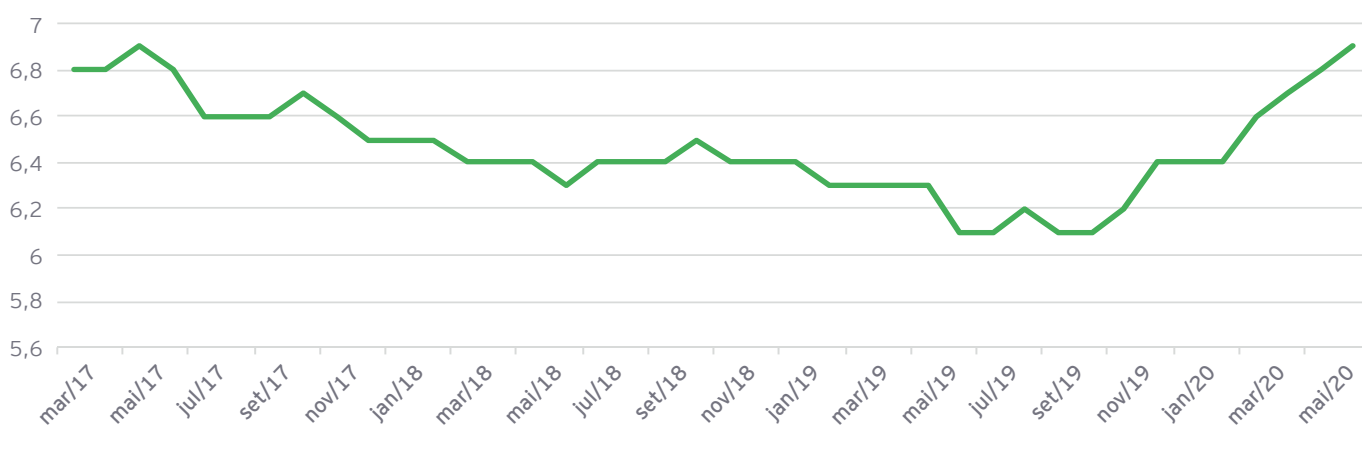
## O custo de crédito subiu substancialmente no 1S20, embora tenha evidenciado melhorias no último trimestre

Como vimos anteriormente, o aumento de PDD impactou de forma decisiva os resultados do semestre. Todos os bancos da nossa amostra referiram que baseiam o seu provisionamento nos modelos de perda esperada (IFRS9) e, por essa razão, realizaram provisionamentos com uma visão de futuro e não apenas sobre os créditos que estão em atraso.

É importante notar que a provisão baseada em perda esperada também produz provisionamento de créditos novos sem atraso, ao contrário da constituição de provisionamento baseada nos mínimos previstos na Resolução 2.682. No entanto, o principal driver do aumento da PDD foi o aumento de risco esperado do portfólio, aumentando para 6,9% o nível de provisões em relação a carteira de crédito do Sistema Financeiro Nacional.

## Percentual de provisão sobre carteira de crédito do SFN

Fonte: BACEN

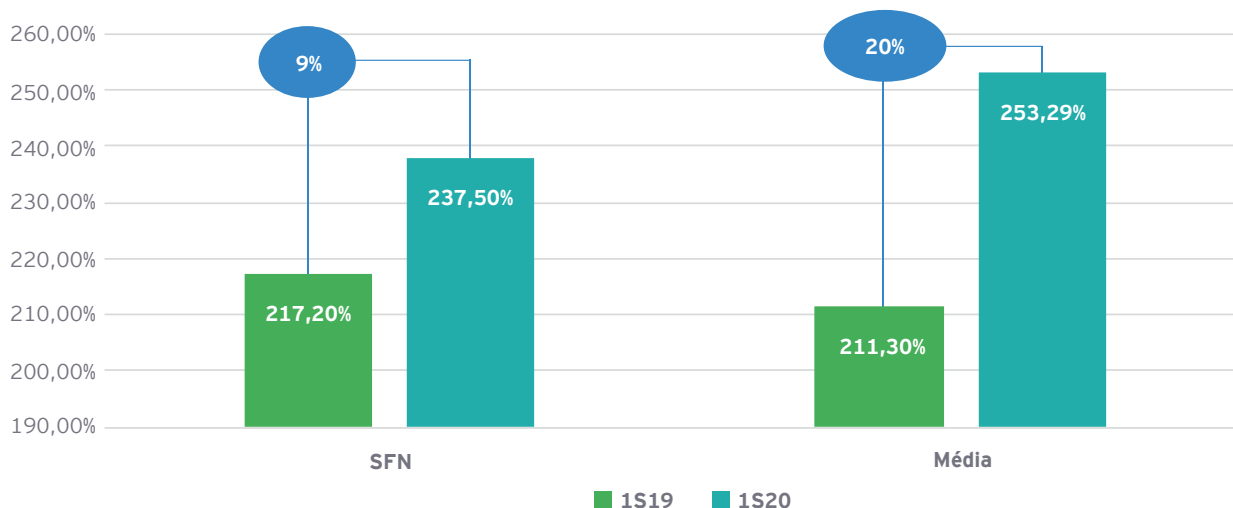


A relação entre o saldo total de provisão e o saldo das operações de crédito vencidas há mais de 90 dias encontra-se em 237,5% para o Sistema Financeiro Nacional.

A média não ponderada da nossa amostra apresenta um índice de cobertura de 253%, superior em 16 p.p. à média do SFN.

Esse valor foi obtido sobretudo devido ao aumento do índice de cobertura em 20 p.p. YoY.

## Índice de Cobertura de Provisionamento 90d



Fonte: BACEN e Resultados 2T20 Banco do Brasil, Bradesco, Itaú, Santander e CEF

Apesar de apresentarem um nível de cobertura alta, as carências concedidas possuem um efeito de achatamento da curva de inadimplência, sendo perspectivo um aumento do estoque de créditos não performantes (NPL) em que o pico seja atingido no primeiro trimestre de 2021.

Sendo assim, é cedo para perspectivar se o provisionamento realizado é suficiente, embora fique claro que os bancos procuraram ser prudentes devido ao ambiente de incerteza em torno da duração da pandemia e das consequentes restrições econômicas.

Os modelos atuais foram construídos para uma crise econômica e não para um evento "cisne negro", com disrupção simultânea das cadeias de suprimentos e na demanda das atividades econômicas. A gravidade desse impacto está além de qualquer outro na história, sendo assim os times de modelagem de risco de crédito devem cautelosamente questionar como e quando dados históricos são relevantes para a análise prospectiva de crédito.

Os modelos de crédito geralmente pressupõem um impacto gradual do cenário nas perdas, com defasagens que variam de um a seis meses. Os parâmetros estimados do modelo irão exacerbar as previsões devido aos movimentos

macroeconômicos repentinos. É provável que a volatilidade econômica atual gere resultados não intuitivos ou estimativas contra intuitivas se alguém se apoiar unicamente nos modelos.

Neste sentido, os bancos da nossa amostra relataram abordagens de *add-ons* de provisionamento baseados em estresse de forma a compor a sua provisão.

No entanto, as intervenções governamentais, como programas de subsídios temporários à população que atenuaram os impactos do desemprego, podem não ser totalmente consideradas nos modelos sendo possível novos ajustes nos próximos trimestres.

Segundo a pesquisa global de gerenciamento de risco bancário da EY / Institute Of International Finance (IIF), as empresas esperavam um aumento significativo na aplicação de dados transacionais de seus clientes, utilizando a ampla gama de dados acessíveis mas ainda inexploradas para complementar os modelos atuais. É fundamental projetar abordagens que não seguem a mesma dependência excessiva de tendências históricas que podem não se encaixar na crise de hoje, que utilizam dados transacionais e novas técnicas de modelagem.

## Utilização de Inteligência Artificial e Machine Learning



■ Usando agora ■ Será usado em 5 anos ■ Expectativa de aumento substancial em 5 anos

Fonte: 10th Annual IIF/EY Global Risk Management Survey

4. A metodologia do estudo considera o valor recuperado quando há execução de dívidas.

O impacto total da pandemia da COVID-19 em empresas e bancos ainda será visto. Acreditamos que a pandemia servirá como catalisador na busca de dados rápida e avanços na tecnologia de modelagem de risco de crédito. Esperamos que as mudanças mais imediatas sejam introduzidas dentro das estruturas de decisão de crédito, provisionamento de crédito e testes de estresse, e foquem no fornecimento

de *benchmarks* e informações de sobreposições para levar em conta as relações *forward-looking* previamente não modeladas em fatores de crédito.

A onda de mudanças incluirá modelos de *front office* que suportam monitoramento da exposição e da decisão de crédito. Essas serão áreas de impacto estratégico

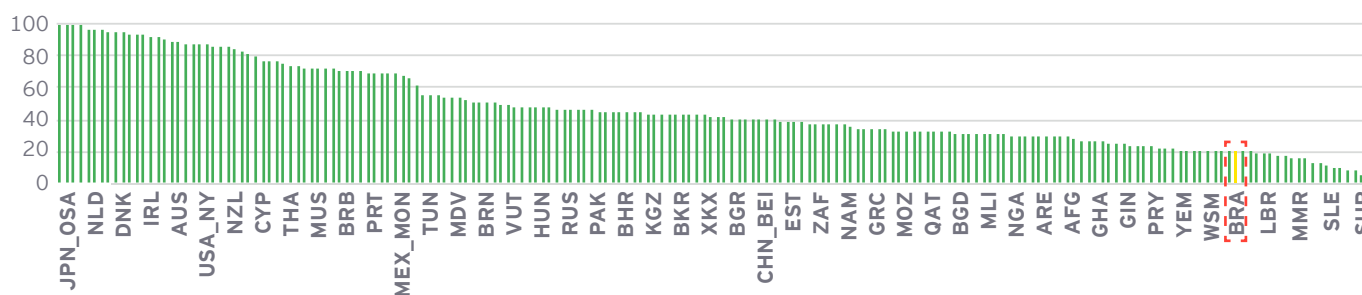
para os bancos e poderão trazer uma vantagem competitiva significativa nos negócios e no ambiente econômico.

A atualização dos modelos de risco não será uma tarefa simples, mas poderia ser uma maneira obter uma vantagem competitiva imediata para os bancos, que poderão ajustar seus modelos da maneira mais eficiente e precisa. Essa vantagem servirá para reduzir potenciais riscos futuros para o banco, mas também para atrair e apoiar os clientes que emergem melhor da crise atual. Portanto, o tempo de reação será crucial para o ecossistema inteiro.

Outro ponto crucial em crédito será a capacidade dos bancos possuírem áreas de recuperação devidamente preparadas para um período de pico, com elevados números de casos. Eficiência e efetividade serão palavras-chave para essas áreas.

O Brasil está atualmente entre os piores países em termos de recuperação judicial de crédito. Segundo dados do Banco Mundial, apenas US\$ 0,13 são recuperados de cada US\$ 1 emprestado, enquanto a média mundial está em US\$ 0,34 por US\$ 1.

## Taxa de recuperação



Fonte: World Bank

Existem algumas iniciativas que podem melhorar o ambiente externo aos bancos, como a Lei 14.043/20 que altera procedimentos para o aproveitamento tributário das perdas no recebimento de créditos inadimplentes.

Se é certo que nesse número tem condições de ambiente de negócio que não dependem diretamente dos bancos, também é verdade que existe margem para investimento em soluções de automação e *analytics* nesses processos que podem aumentar a sua eficiência e eficácia, sobretudo em períodos de maior estresse.

Como resposta às consequências do cenário atual, os modelos de cobrança e recuperação de créditos devem evoluir de uma abordagem estática (processo fixo), para uma abordagem contínua, em que a estratégia de cobrança é customizada de acordo com as características do cliente e o foco é na otimização da relação custo-benefício das ações de cobrança, com o objetivo de maximizar tanto o retorno quanto o relacionamento de longo prazo.

## Fluxo representativo de um modelo otimizado de cobrança e recuperação



# Créditos não performados NPLs



**Jamiu Antunes**

Partner | Strategy and Transactions Leader

A volatilidade do mercado, a interrupção do setor industrial e a desaceleração da atividade econômica estão resultando em problemas de liquidez e ativos não performados em todo o setor de serviços financeiros. Uma das estratégias que deve ser tomada em consideração é a alienação de NPL's.

## Benefícios na alienação de NPLs e BNDUs

A instituição financeira passa a captar recursos para novas operações de crédito por meio da alienação de sua carteira de financiamentos, reduzindo seus ativos de crédito sem elevar seus passivos.

## Principais aspectos na alienação

- ▶ Lucro acima dos ganhos de recuperação;
- ▶ Criação de uma nova fonte de recursos para combater desafios de caixa;
- ▶ Antecipação da dedutibilidade fiscal;
- ▶ Diluição do custo operacional;
- ▶ Simplificação do processo de monitoramento e cobrança;
- ▶ Situação regulatória (ex. Basileia II e III).

## Principais características

### Alienação de carteira

- ▶ As instituições financeiras transferem o risco para as empresas especializadas;
- ▶ Os recursos obtidos pela venda são convertidos em ganho;
- ▶ Retorno aproximado de 2% a 5% do total de vencidos;
- ▶ Regulamentado pela Central de Cessão de Crédito.

### Securitização de ativos

- ▶ Converte os ativos em títulos negociáveis no mercado de capitais;
- ▶ O risco é transferido para os investidores;
- ▶ Amplia eficiência no uso do seu capital;
- ▶ O custo da operação e a complexidade do procedimento são altos.





## Como a EY pode ajudar | Todas as fases



Precificação de portfólio

Due diligence

Closing da transação

Maximização do valor da transação

A hand holding a smartphone is the central focus, with a blurred background showing a calculator. The text is overlaid on a dark, semi-transparent rectangular area.

# Margem financeira e custos

## A MFB demonstrou resiliência enquanto a RPS sofreu com o ambiente de pandemia

A margem financeira bruta permaneceu resiliente considerando o movimento de SELIC, encerrando o semestre com crescimento de 1% em relação ao 1S19 e atingindo R\$ 141,8 bilhões para os bancos da nossa amostra.

Para os bancos na amostra que apresentaram a melhoria na MFB, os principais destaques foram um aumento de volume que compensou a diminuição do spread das operações. Esses fatores foram essenciais para conseguirem melhorar a sua margem financeira apesar do movimento de SELIC, que atingiu 2,25% em junho.

Os fatores principais ofensores à MFB mencionados nas apresentações de resultados foram a alteração regulatória na taxa de juros do cheque especial e a redução da taxa de juros no capital de giro próprio.

As receitas de prestação de serviços apresentaram redução de 4% em função do impacto da menor atividade econômica com alguns enfoques específicos:

- ▶ **Renda de cartões:** queda no volume transacionado e mudança de perfil de compras.
- ▶ **Operações de crédito:** menores volumes de originação devido ao cenário econômico.

No segundo trimestre observou-se uma deterioração adicional nos serviços de administração de fundos, devido à redução de suas taxas de administração dos fundos fruto de pressões concorrenciais e redução da SELIC.

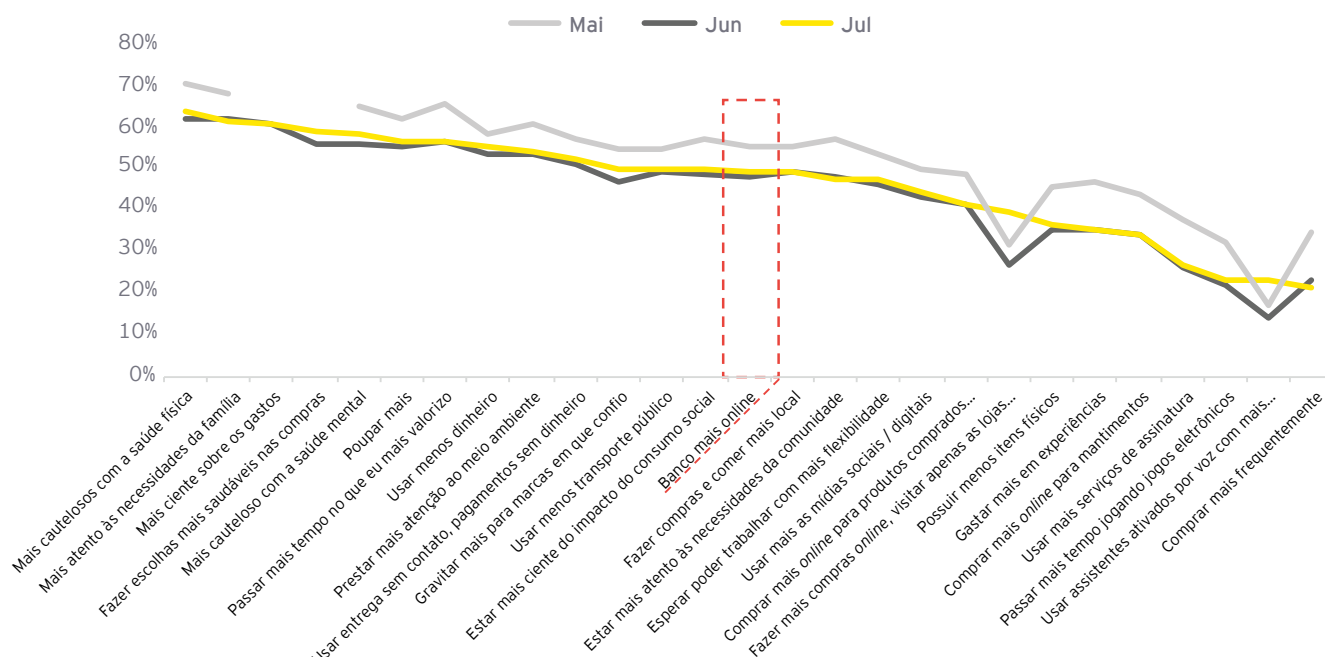
## Os bancos continuam focados na redução de custo operacional, acelerando a transformação digital

A pandemia da COVID-19 impactou de forma drástica a geração de resultados do setor por meio do impulsionamento das perdas com empréstimos. Apesar do comportamento favorável da Margem Financeira Bruta, os bancos antevêm a sua compressão sinalizando o corte de custos, incluindo reduções de pessoal, otimização o papel da rede e aumentando a dependência de recursos digitais.

Alguns bancos anunciaram metas de redução de despesas com o objetivo de acelerar o encerramento de agências e a evolução das suas plataformas digitais. Aqueles que costumavam confiar em locais agências locais se voltaram para os canais digitais e isso levou os bancos a repensarem as suas pegadas físicas.

Essas iniciativas também refletem o comportamento do consumidor.

De acordo com o **Índice do Consumidor Futuro** da EY, 50% dos entrevistados afirmam que no futuro vão interagir com os bancos de forma mais online e digital.



Fonte: EY Future Consumer Index

# Pagamentos instantâneos PIX



**Ivan Habe**  
Associate Partner | Payments Leader

## A indústria global de pagamentos está passando por grandes mudanças e transformações

Além da redução da SELIC, é esperado que a entrada em vigor do PIX possa ter impacto no modelo de negócio atual dos bancos e em suas receitas dos bancos, especificamente em TED e DOC.

Novos modelos de negócios surgem com ecossistemas que integram novas tecnologias e serviços, fomentando a colaboração entre diferentes *players*. Os serviços de pagamentos promovem a convergência entre diferentes setores e tornam-se cada vez mais invisíveis, reduzindo a fricção do processo, oferecendo maior conveniência e melhorando a experiência do cliente.

Milhares de pessoas e empresas fazem pagamentos todos os dias - empresas dentro e fora do setor de serviços financeiros. Os métodos, arranjos e a própria cadeia de pagamentos têm evoluído, buscando agregar as duas pontas, do pagador e recebedor. A transformação do processamento do pagamento torna-se um requisito essencial para que as empresas construam uma infraestrutura escalável e que possa suportar os novos métodos de pagamentos.

Os pagamentos instantâneos, conhecidos também como *real time payments (RTP)*, surgem de forma intensa e disruptiva em diversos mercados, permitindo o crescimento dos negócios em vários setores, acelerando a velocidade das transações, reduzindo riscos e fraudes, criando novas fontes de receitas, reduzindo custos de transação e alcançando novos mercados.

## O PIX vai gerar novas oportunidades aos negócios e permitir maior democratização dos pagamentos

Em novembro de 2020 ocorrerá o lançamento do PIX, novo arranjo de pagamentos instantâneos, gerido e operado pelo BACEN, baseado em uma plataforma SPI (Sistema de Pagamentos Instantâneos) e uma base de endereçamento (DICT) com interoperabilidade nacional.

Trata-se de um método inovador que possibilitará que o dinheiro seja transferido de uma conta para outra em poucos segundos, disponível 24 horas por dia, 365 dias por ano, inclusive entre contas de diferentes instituições.

O PIX possui características únicas que o distinguem de outros meios de pagamentos e poderão ser exploradas pelos consumidores e empresas, permitindo maior inclusão de pessoas no sistema financeiro, maior facilidade das transações e menores custos para usuários.

**Disponibilidade.** Clientes e empresas podem enviar e receber dinheiro 24x7x365 dias por ano.

**Velocidade.** Os fundos estarão disponíveis para o destinatário de forma imediata (até 10 segundos).

**Segurança.** As transações são baseadas na rede SFN, com tecnologias atuais de proteção, além de contar com autenticação forte para início das transações, monitoramento da rede e prevenção de fraudes.

**Conveniência.** Foco na experiência intuitiva do usuário, principalmente para o consumidor final, através do canal *mobile* (app).

**Multiplicidade de uso.** Permite todos os modelos de pagamento P2P, P2B, B2P e B2B, inclusive com a Secretaria de Tesouro Nacional (STN) como participante para recolhimento de taxas.

**Informações agregadas.** Possui notificações aos remetentes (confirmação da transferência) e destinatários (fundos disponíveis).

**Ambiente aberto.** Disponível para bancos, instituições de pagamentos, financeiras, *fintechs* e afins.

As empresas estão focadas em identificar maneiras de aproveitar o potencial de pagamentos instantâneos B2C (consumidores) e B2B (corporativo), visando aumentar sua base de clientes, ampliar sua oferta de serviços, suas receitas em vendas e redução de custos nas transferências de fundos. *Fintechs*, empresas do ramo do comércio e diversas outras indústrias já se cadastraram no PIX para aproveitar as oportunidades e oferecer novas soluções de pagamentos aos seus clientes.

O PIX também transforma e simplifica o fluxo entre pagador e recebedor, com a utilização de contas de pagamento, chaves de identificação com informações simples (CPF/CNPJ, e-mail, número do celular) e geração de *QR Code* - somado ao menor custo ao usuário final o que permitirá uma maior adoção no mercado, inclusive atendendo uma necessidade por serviços de pagamentos para a população de baixa renda e não bancarizada.

### Meios de pagamentos de maior custo e menos eficientes devem perder espaço e até desaparecer

Modelos tradicionais de pagamento e transferência como boleto, cheque, cartões de débito, DOC e TED devem ser os mais impactados - até mesmo o dinheiro físico. A longo prazo, bilhões de reais transacionados nesses meios de pagamentos poderão migrar para o PIX.

Pesquisas EY apontam que os consumidores estão utilizando cada vez mais pagamentos digitais, seja de *fintechs* ou bancos digitais, dentro de seu padrão de consumo. O contexto de pandemia tem acelerado essa mudança de comportamento. Segundo a Abecs, no 1º semestre de 2020 as compras não presenciais somaram R\$ 173,5 bilhões e cresceram 18,4% em comparação com o mesmo período do ano passado.

Pequenos negócios e até mesmo atividades da economia informal devem migrar do dinheiro, cheque, DOC e TED para o PIX, principalmente pelo baixo custo, conveniência, segurança e agilidade para confirmação do pagamento e efetiva entrega de produtos e serviços.

O mundo corporativo (B2B) também busca no PIX novas soluções de pagamento e transferências que possam endereçar suas atuais deficiências causadas pela complexidade dos processos, processamentos manuais e, principalmente, o tempo de processamento da transação.

Por fim, outros tipos de parcerias com BACEN devem alavancar ainda mais a migração de pagamentos tradicionais para o PIX. Empresas concessionárias e distribuidoras, devem permitir pagamento de contas de energia, telefonia, água, entre outros. O PIX também pode acelerar o processo para reestabelecimento do serviço para casos de inadimplência.

Os bancos têm uma clara preocupação com a perda de receita com os serviços atuais e, principalmente, com a proteção sua base de clientes para manter o dinheiro circulando dentro de casa.

### A adoção do PIX abrange uma atuação corporativa e estratégica para estabelecer parcerias e ecossistemas

A desagregação da cadeia de valor para serviços de pagamentos permite que novos entrantes concorram para se tornar a interface preferida dos consumidores. Com o PIX, novos players devem entrar na disputa pelo cliente. Para o lançamento do PIX, o mercado aposta em uma corrida pelo cadastro de contas e o registro das chaves. Os incumbentes adotam uma postura de defesa.

Existem quatro estratégias de adoção do PIX, conforme posicionamento da empresa junto ao mercado:

- 1. Aguardar.** O banco ou empresa não se cadastra no PIX (salvo obrigação regulatória) com base na decisão de não realizar nenhum investimento. Prefere aguardar e avaliar 'o que vai acontecer' e posterga sua decisão de entrada e atuação no mercado.
- 2. Reagir.** O banco ou empresa adere ao PIX mas com base em uma decisão de 'baixo custo', ou seja, busca investir o mínimo possível. Geralmente atende apenas às questões regulatórias (requisitos mínimos), tendo uma atuação limitada, orientado à TI, sem estratégia de mercado - PIX é apenas mais uma forma de pagamento.
- 3. Investir.** O banco ou empresa investe no PIX como um novo serviço para o cliente, ou seja, busca identificar e oferecer valor agregado para seus clientes, com investimento priorizado e direcionado. Possui definição clara de casos de uso, com devido alinhamento corporativo para a estratégia de oferta de serviços de pagamentos instantâneos.
- 4. Potencializar.** O banco ou empresa tem uma visão clara de sua estratégia na cadeia de valor e investe em parcerias e ecossistemas para alavancar bases de clientes. Busca novas linhas de receitas e explora parcerias com participantes (diretos e indiretos), sejam instituições financeiras, *fintechs*, comércio ou outros setores. Possui uma definição clara de *business case*, baseada em uma nova estratégia de mercado, definição do modelo de negócios e forma de monetização dos serviços.

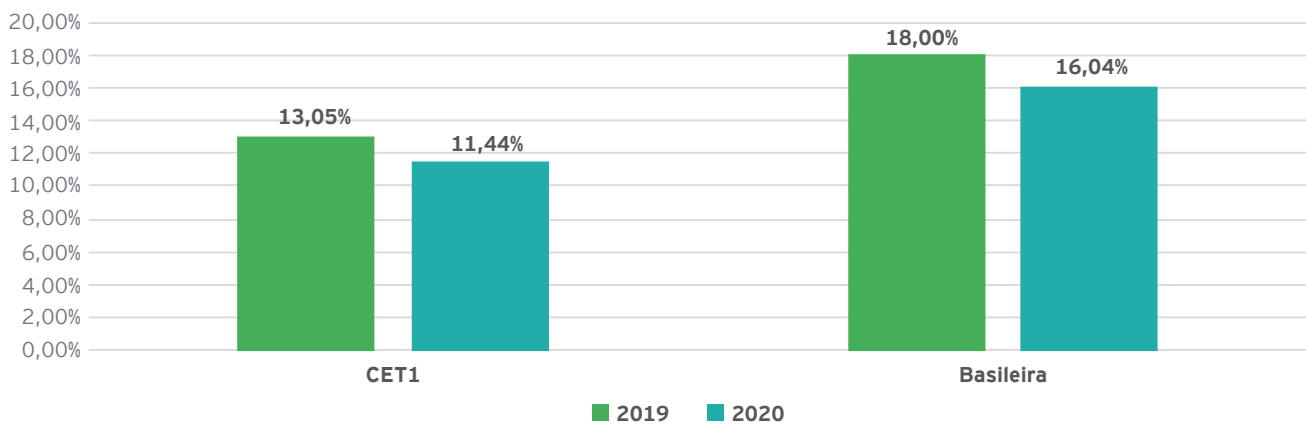


# Capital

## Os índices de capital continuam robustos

Todos os bancos da amostra possuem rácios de capital que excedem os requerimentos, embora tenham apresentado uma redução do *Core Equity Tier 1* (CET1) de 161 pontos base e do índice de basileia em 196 pontos base.

## Indicadores de capital



Fonte: BACEN e Resultados 2T20 Banco do Brasil, Bradesco, Itaú, Santander e CEF

O principal driver da diminuição de capital foi o aumento dos Ativos Ponderados por Risco (RWA) de crédito, dado o crescimento da carteira de crédito. Outros efeitos ocorreram, embora com efeito por desdobramento menor, como o impacto cambial, provisionamento de JCP e dividendos referentes ao exercício de 2019 e alta de créditos tributários.

No último trimestre, os índices de capital tem evidenciado uma melhoria fruto do resultado do período. É expectável que os índices evoluam favoravelmente tendo em consideração a geração de resultado e a Resoluçãoção

Nº 4.797, que veda o pagamento de juros sobre o capital próprio e dividendos acima do mínimo obrigatório estabelecido no estatuto social.

Os bancos assumiram que irão procurar reforçar esses rácios de forma a ficarem compatíveis com as suas definições de *Apetite a Risco*, embora com parcimônia dado que a definição de *buffer's* de capital serve, sobretudo, para que se possa ultrapassar estes períodos de estresse sem a necessidade de realizar aumentos de capital, criando os colchões de capital em momentos propícios e consumindo-os em períodos de crise.

EY

Assurance | Tax | Strategy and Transactions | Consulting

### Sobre a EY

A **EY** é líder global em serviços de garantia, impostos, estratégia, transações e consultoria. As percepções e serviços de qualidade que oferecemos ajudam a criar confiança nos mercados de capitais e nas economias em todo o mundo. Desenvolvemos líderes excepcionais que se unem para cumprir nossos compromissos perante todos os nossos stakeholders. Com isso, desempenhamos um papel fundamental na construção de um mundo de trabalho melhor para nossas pessoas, para nossos clientes e para nossas comunidades.

**EY** refere-se à organização global e pode referir-se também a uma ou mais das firmas-membro da Ernst & Young Global Limited, cada uma das quais é uma entidade legal independente. A Ernst & Young Global Limited, uma empresa do Reino Unido limitada por garantia, não presta serviços a clientes. Informações sobre como a **EY** coleta e usa dados pessoais e uma descrição dos direitos que os indivíduos têm de acordo com a legislação de proteção de dados estão disponíveis em [ey.com/privacy](http://ey.com/privacy). Para obter mais informações sobre nossa organização, visite [ey.com](http://ey.com).

© 2020 EYGM Limited. Todos os direitos reservados.

Esta é uma publicação do Departamento de Marca, Marketing e Comunicação. A reprodução deste conteúdo, na totalidade ou em parte, é permitida desde que citada a fonte.

Este material foi preparado apenas para fins informativos gerais e não deve ser considerado como consultoria contábil, tributária ou profissional. Consulte seus consultores para obter conselhos específicos.

[www.ey.com.br](http://www.ey.com.br)

[Facebook | EYBrasil](#)

[Instagram | eybrasil](#)

[Twitter | EY\\_Brasil](#)

[LinkedIn | EY](#)

[Youtube | EYBrasil](#)

EY | Contatos



### Rui Cabral

Financial Performance & Risk Leader  
+55 11 95784 4998  
[rui.cabral@br.ey.com](mailto:rui.cabral@br.ey.com)



### Jamiu Antunes

Strategy and Transactions FS Leader  
+55 11 2573 0000  
[jamiu.antunes@br.ey.com](mailto:jamiu.antunes@br.ey.com)



### Rafael Dan Schur

Sócio da EY e líder do segmento de Mercado de Serviços Financeiros para o Brasil  
+55 11 96900 7608  
[rafael.schur@br.ey.com](mailto:rafael.schur@br.ey.com)



### Ivan Habe

Associate Partner | Payment Leader  
+55 11 2573 0000  
[ivan.habe@br.ey.com](mailto:ivan.habe@br.ey.com)



### Eliane Mattos

Associate Partner | Strategy and Transactions Executive  
+55 11 2573 0000  
[eliane.mattos@br.ey.com](mailto:eliane.mattos@br.ey.com)