





# AGENDA

- 1 | O setor dos pagamentos encontra-se em (R)evolução
- 2 | O lado da oferta
- 3 | O lado da procura
- 4 | O papel dos reguladores

1 | O setor dos pagamentos encontra-se em (R)evolução



# 1 | O SETOR DOS PAGAMENTOS ENCONTRA-SE EM (R)EVOLUÇÃO

Novos serviços de pagamento trazem **novos players** ao setor financeiro.

**Novos players e novos serviços**



**Regulação**

Novas atividades e novos *players* no mercado financeiro exigem o **acompanhamento/ajuste da regulação e supervisão.**

**Inovação tecnológica**



A inovação tecnológica e a alteração de comportamento dos consumidores conduziu ao **desenvolvimento de novos serviços de pagamento.**

**Novas exigências dos consumidores**



Os consumidores exigem opções de pagamento mais **seguras, fáceis e convenientes.**



# 1 | O SETOR DOS PAGAMENTOS ENCONTRA-SE EM (R)EVOLUÇÃO

## GLOBALIZAÇÃO DOS PAGAMENTOS

Pagamentos *cross-border* como requisito

## INSTANTANEIDADE E CONTINUIDADE

*Real-time* é o novo standard

## DILUIÇÃO

Operação de pagamento diluída/integrada na experiência do utilizador



## NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO

- Gratuitidade
- *Banking-as-a-service*
- Transferências imediatas
- *Open Banking vs Open Services*

## NOVOS PLAYERS

- Grandes comerciantes
- *BigTech*

## MAIS TECNOLOGIA

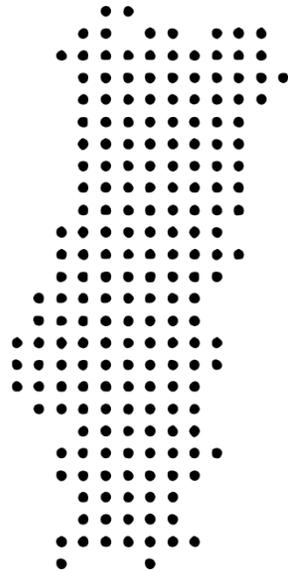
- Equipamentos
- Canais
- Processamento

2 | O lado da oferta



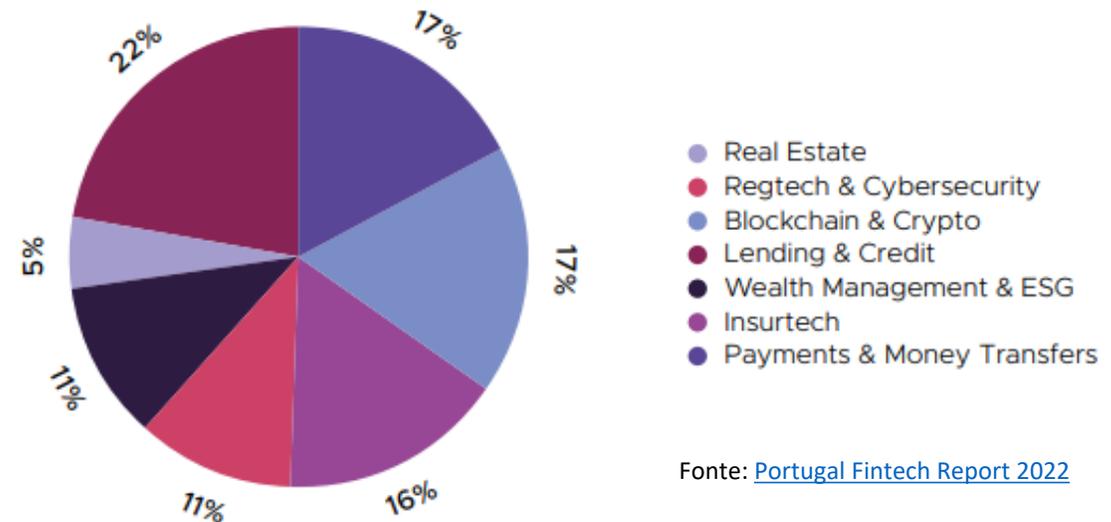
## 2 | O LADO DA OFERTA

Os pagamentos estão entre as principais áreas de atuação das *fintechs*



### Fintechs Per Vertical

In terms of distribution per vertical, Portuguese Fintechs are biasing towards Payments & Money transfers, Insurtech and Blockchain and Crypto Verticals.



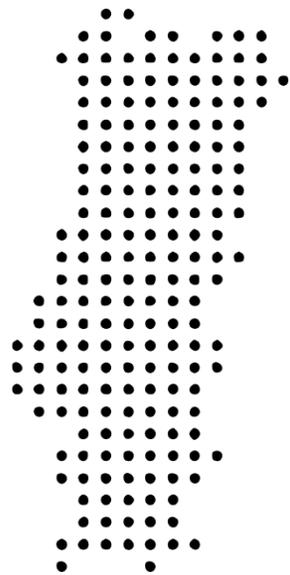
**17% das FinTechs Portuguesas** atuam na área de Pagamentos e transferências de fundos

Fonte: [Portugal Fintech Report 2022](#)

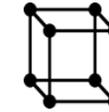
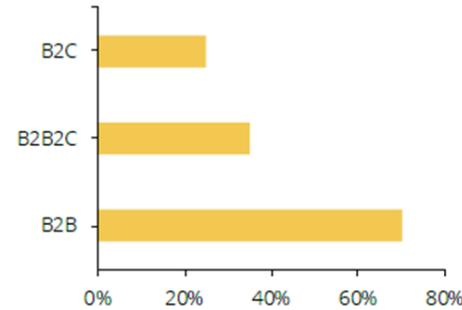


## 2 | O LADO DA OFERTA

Predomina o modelo de colaboração entre as *FinTechs* e as instituições financeiras



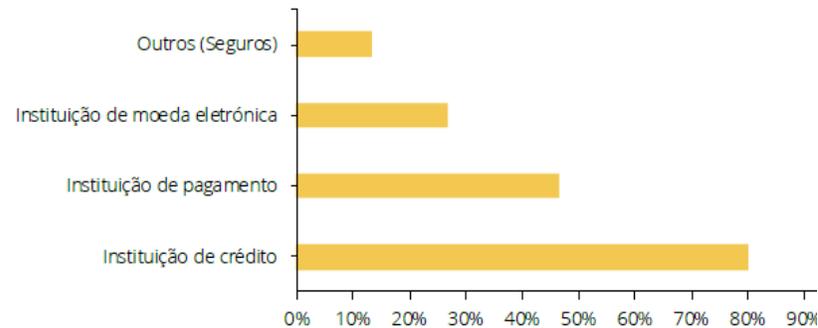
Modelo de negócio



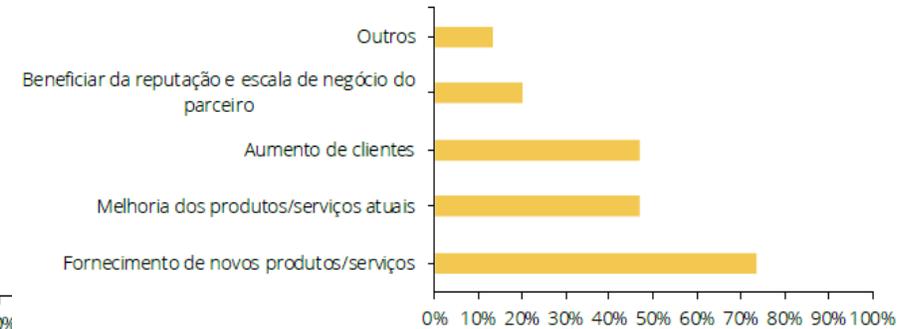
Setores



Colaboração com instituições financeiras



Propósito da colaboração





## 2 | O LADO DA OFERTA

As *BigTech* são os novos *players* que maiores desafios colocam

Pagamento é uma atividade complementar ao *core business*

Grande base de clientes

Sede fora da Europa



Subsidição cruzada de atividades de pagamento (economias de rede e de escala)

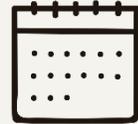
Elevado grau de utilização de informação



## 2 | O LADO DA OFERTA

As *BigTech* são os novos *players* que maiores desafios colocam

### Situação atual



Atualmente, as *BigTech* prestam serviços *front-end* (p.ex. carteiras virtuais), em cooperação com os PSP (p.ex. Apple Pay), contando com as infraestruturas de compensação e liquidação existentes (p.ex. cartões)

### BigTech “aaS”

As *BigTech* fornecem serviços baseados na *cloud* para bancos e outros PSP como seus clientes / parceiros, permitindo-lhes atender às necessidades crescentes dos utilizadores

BigTech  
“aaS”



BigTech  
“alternative”



BigTech  
“interface”



BigTech  
“alternative”

As *BigTech* fornecem soluções de pagamento *end-to-end* em concorrência com bancos e outros PSP, alavancando os instrumentos de pagamento tradicionais e os acordos de compensação e liquidação relevantes, ou estabelecendo outros acordos (moeda eletrónica, moedas virtuais, etc.)

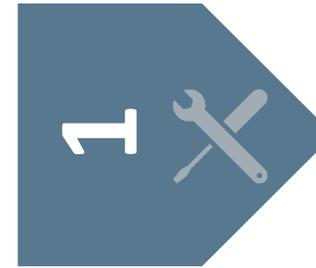
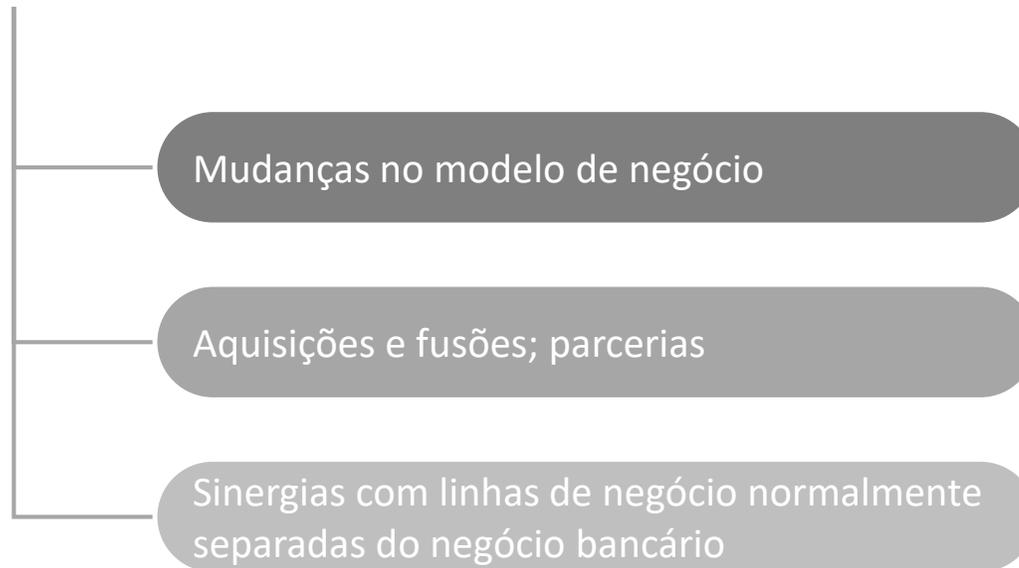
BigTech  
“interface”

As *BigTech* assumem o relacionamento com o cliente atuando como TPP no âmbito da DSP2 e relegando os bancos e outros PSP para o *back-end* (p.ex., detenção de fundos, emissão de instrumentos de pagamento, processamento de pagamentos)



## 2 | O LADO DA OFERTA

A resposta dos bancos e prestadores de serviços de pagamentos depende da sua capacidade de adaptação ao mundo digital



Transformação dos sistemas de IT instalados (*legacy*) para sistemas tecnologicamente mais modernos



Recursos humanos com competências em áreas de inteligência artificial, *machine learning*, *data analytics*



Redução da rede de balcões físicos e substituição por sistemas automáticos de resposta/atendimento ao cliente



## 2 | O LADO DA OFERTA

### Oportunidades e riscos da inovação tecnológica: *BigTech* e *FinTech*

#### OPORTUNIDADES

Cooperação com bancos e outros PSP



Aumento da base de clientes



Oferta de modelos de negócio flexíveis e ágeis



#### RISCOS

Barreiras à entrada



Ganho de confiança dos utilizadores



Obtenção de liquidez (já que não captam depósitos)





## 2 | O LADO DA OFERTA

### Oportunidades e riscos da inovação tecnológica: Bancos

#### OPORTUNIDADES

Simplificação e automatização de processos; redução de custos



Novas oportunidades de negócio



Melhorar experiência do utilizador



#### RISCOS



Maior concorrência; desintermediação



Redefinição de modelos de negócio



Gestão de sistemas pesados; controlo de ameaças cibernéticas; cadeia de pagamentos mais complexa

3 | O lado da procura



## 3 | O LADO DA PROCURA

2021

ANO MARCADO PELA RETOMA DO CRESCIMENTO DOS PAGAMENTOS, INTERROMPIDO PELA PANDEMIA DE COVID-19

REFORÇO DOS NOVOS HÁBITOS DE CONSUMO E DE PAGAMENTO

No ano de **2020**, com a pandemia de COVID-19 em Portugal, registou-se a **primeira redução, desde 2013**, no número e no valor anual dos pagamentos de retalho.

Em **2021**, verificou-se uma evolução positiva face a 2020 e **foram superados os valores de 2019**: aumentos de mais de 3% na quantidade e de quase 8% no valor dos pagamentos de retalho face a 2019.

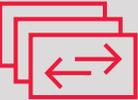
A **tecnologia *contactless***, os **pagamentos *online*** e as **transações efetuadas através de telemóveis ou outros dispositivos**, continuam a facilitar a realização de mais pagamentos e fazem parte do dia a dia dos consumidores portugueses.

Fonte: Relatório dos Sistemas de Pagamentos 2021



### 3 | O LADO DA PROCURA

## Os Pagamentos em Portugal em 2021

	Quantidade	Valor	
	<b>+15%</b>	<b>+15%</b>	Cartão
	<b>+3%</b>	<b>+11%</b>	Débito direto
	<b>+9%</b>	<b>+14%</b>	Transferências a crédito
	<b>+28%</b>	<b>+50%</b>	Transferências imediatas
	<b>-18%</b>	<b>-1%</b>	Cheques

Crescente **preferência por instrumentos de pagamento eletrónicos**, em detrimento dos baseados em papel.

Os **cheques reduziram 18,3% em quantidade e 1,3% em valor**, em termos homólogos.

Os **instrumentos de pagamento eletrónicos** — cartão de pagamento, débitos diretos e transferências — **augmentaram 13,9% em quantidade e 14,4% em valor**.

**99,5% dos pagamentos de retalho foram efetuados com instrumentos eletrónicos** (não considerando o numerário).



### 3 | O LADO DA PROCURA

Em 2021, manteve-se a trajetória de crescimento na utilização da tecnologia *contactless* e das compras *online*



**40%**

DAS COMPRAS SÃO  
*CONTACTLESS*

Crescimento de 102% em  
quantidade e 131% em valor.



**14%**

DAS COMPRAS  
COM CARTÕES EMITIDOS  
EM PORTUGAL SÃO *ONLINE*

Cresceram 47% em número e 52% em  
valor.



**65%**

DAS COMPRAS *ONLINE*  
SÃO NO ESTRANGEIRO

66% do valor total das compras  
*online* com cartões emitidos em  
Portugal.



### 3 | O LADO DA PROCURA

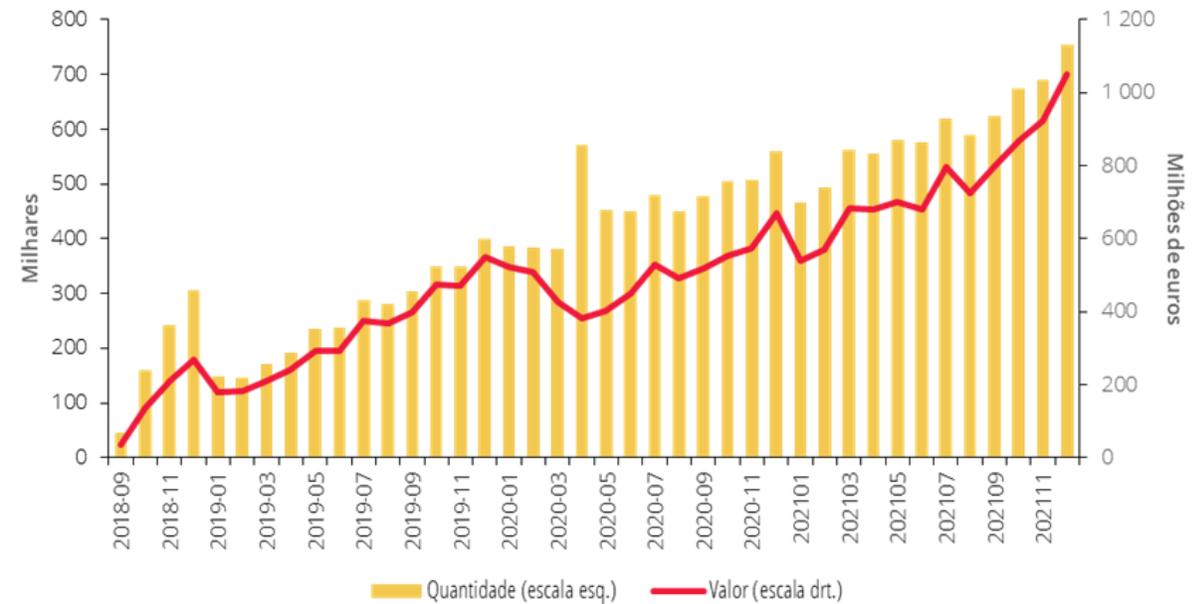
As transferências imediatas têm enorme potencial e deverão ser o novo normal na Europa

**0,2%**  
DAS OPERAÇÕES DO SICOI  
7,2 milhões de transferências imediatas.

**1,6%**  
DO VALOR DAS OPERAÇÕES DO SICOI  
9 mil milhões de euros.

### TRANSFERÊNCIAS IMEDIATAS PROCESSADAS NO SICOI

Quantidade em milhares e valor em milhões de euros





### 3 | O LADO DA PROCURA

## Oportunidades e riscos da inovação tecnológica: Consumidores

### OPORTUNIDADES

Inclusão financeira



Serviços mais rápidos,  
convenientes e  
customizados



Redução de custos e  
maior disponibilidade



### RISCOS



Privacidade e  
proteção de dados



Práticas de  
*marketing*  
abusivas



Produtos  
bancários  
descontinuados

## 4 | O papel dos reguladores



## 4 | O PAPEL DOS REGULADORES Os princípios



### Neutralidade regulatória

- Garantir um tratamento justo e equilibrado entre os incumbentes e os novos operadores, seguindo o princípio "*same business, same risks, same rules*"



### Neutralidade tecnológica

- **Remover as barreiras à inovação**, adaptando os *standards* às novas realidades e tecnologias, e promovendo segurança e eficiência no contexto do interesse público.



### Cooperação entre autoridades

- Desenvolver **ações coordenadas entre reguladores e supervisores** sobre riscos prudenciais, proteção do consumidor, prevenção do branqueamento de capitais, etc.



### Prevenção e segurança

- **Identificar novos riscos e atividades não autorizadas** usando novas tecnologias e regulamentação / supervisão e identificando onde essa ação é prioritária.



### Proximidade com os inovadores

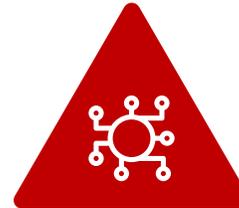
- Estabelecer canais de comunicação com os inovadores, sejam incumbentes ou FinTechs:  
**Fintech +;**  
**Portugal FinLab;**  
**Fintech Meetings;**  
**Reuniões bilaterais.**



## 4 | O PAPEL DOS REGULADORES A preparação interna



01



ABERTURA E  
RELACIONAMENTO  
COM O EXTERIOR

02



PRODUÇÃO DE  
CONHECIMENTO E  
ATUALIZAÇÃO  
PERMANENTE

03



EXPERIMENTAÇÃO  
E INOVAÇÃO  
INTERNA

04



ADEQUABILIDADE  
DA REGULAÇÃO



## 4 | O PAPEL DOS REGULADORES

### Oportunidades e riscos da inovação tecnológica: Reguladores

#### OPORTUNIDADES

Simplificar e automatizar *reports* e melhorar a capacidade de tratar grandes quantidades de informação



Melhorar a regulação e as metodologias de supervisão



Promover a inovação do ecossistema (global)



#### RISCOS



Cibersegurança e fraude



Concorrência *versus* eficiência



Inovação *versus* segurança

