



Compre agora,

pague depois,

ganhe sempre.



Compre agora, pague depois na AL

Compre agora, pague depois, ganhe sempre.

"A América Latina, onde as fintechs crescem exponencialmente, está prestes a testemunhar uma adoção em larga escala do Buy Now Pay Later (BNPL, ou compre agora, pague depois).

O conceito já existe há algum tempo, mas as novas tecnologias estão trazendo essa revolução para toda a América Latina, uma região com taxas de inclusão financeira tradicionalmente baixas."

A abordagem compre agora, pague depois é exatamente o que parece: você pega o celular e procura algo que deseja em um aplicativo ou site, seja uma peça de roupa ou um bem de consumo durável, como uma lavadora e secadora.

Em seguida, solicita a entrega para o mesmo dia e paga mais tarde de várias maneiras, que podem incluir parcelas sem juros, ou até mesmo por meio de um plano de pagamento baseado em crédito de longo prazo.

O compre agora, pague depois (BNPL) é um grande negócio. De acordo com um relatório publicado pela Allied Market Research, o mercado global de BNPL gerou US\$ 90,69 bilhões em 2020 e estima-se um total de US\$ 3,98 trilhões até 2030, resultando em uma taxa de crescimento anual composta de 45,7% de 2021 a 2030.¹

Cerca de 69% dos consumidores da geração do milênio estariam mais propensos a fazer compras se o compre agora, pague depois estivesse disponível.²

Para as empresas, o BNPL aumenta as opções de pagamento, o que, por sua vez, diferencia as ofertas de produtos e serviços, o que, por sua vez, aumenta as conversões de vendas e permite que os compradores considerem a possibilidade de comprar mais. Um verdadeiro ciclo virtuoso está em crescimento.

O BNPL não é novo; basta lembrar dos cartões de crédito das lojas de departamentos utilizados na segunda metade do século XX.

Graças à tecnologia, no entanto, está sendo uma novidade para milhares de pessoas que passaram a ter acesso a serviços bancários devido ao surgimento das fintechs. Afinal, plataformas bancárias digitais como a da Mambu permitem um rápido dimensionamento e gerenciamento de parceiros do ecossistema, de tal forma que qualquer pessoa envolvida na entrega e financiamento de bens de consumo e insumos de negócios podem operar sem obstáculos e com grande agilidade. A melhor parte é que essa tendência tem muito a crescer.

De acordo com dados do Banco Mundial, cerca de 56% dos latino-americanos usam serviços bancários, em comparação com cerca de 85-90% nos EUA.³

Ao solicitar financiamento por motivos pessoais ou profissionais, foram considerados pouco rentáveis pelas instituições financeiras tradicionais. Atualmente, a tecnologia está mudando esse cenário.

A ascensão das fintechs ofereceu serviços como pagamentos a milhões de pessoas que nunca tiveram uma conta bancária antes, e esses serviços se transformaram em outros produtos como empréstimos, seguros e plataformas para compra e venda de títulos.

A pandemia acelerou essa tendência, já que os auxílios emergenciais foram concedidos na forma de cartões bancários em muitos países, essencialmente atendendo a dezenas de milhões de pessoas, que passaram a ter meios de fazer compras online enquanto ficavam em casa esperando a flexibilização da pandemia. E essa tendência deverá continuar.

De acordo com alguns estudos, as vendas de e-commerce no varejo em todo o mundo tiveram crescimento anual de...

27.6%



em 2020, ano marcado pela Covid, atingindo a cifra de...

US\$ 4,28 tri

As vendas mundiais totais no varejo tiveram queda de...

3.0%

atingindo a cifra de US\$ 23.839 trilhões⁴.



1 <https://www.globenewswire.com/news-release/2021/08/25/2285991/0/en/Buy-Now-Pay-Later-Market-to-Reach-3-98-Trillion-By-2030-Allied-Market-Research.html>

2 Insider Intelligence, RBC Markets, Mambu Research

3 <https://www.americanbanker.com/payments/news/visa-mastercard-enlist-fintechs-to-reach-latin-americas-unbanked>

4 <https://www.emarketer.com/content/global-ecommerce-update-2021>

A América Latina passou à frente nessa tendência global; as vendas de e-commerce aumentaram...

36.7% 

enquanto no restante do mundo, as vendas totais no varejo sofreram queda de...

3.4% 

Em paralelo, a Federação Latino-Americana de Bancos (FELABAN) registrou taxa média anual de crescimento dos bancos digitais de...

144% 
na década de 2009-2019 na região⁵

Além disso, o grupo comercial apontou que a expansão dos bancos digitais poderia ter sido...

50% maior apenas entre 2020 e 2021.


Sendo assim, a América Latina está pronta para viver um boom do BNPL.

Uma pesquisa da researchandmarkets.com revela que o setor de soluções de pagamento BNPL na região deve crescer 92,9% ao ano, atingindo US\$ 9,2 bilhões em 2022.⁶

Além disso, espera-se que a adoção de pagamentos BNPL cresça de forma constante no período previsível e registre uma taxa de crescimento anual composta de 40,2% entre 2022 e 2028.

⁵ https://felaban.s3-us-west-2.amazonaws.com/noticias/Reporte%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera%202021%20VII_1.pdf

⁶ https://www.researchandmarkets.com/reports/5305007/latin-america-buy-now-pay-later-business-and?utm_source=BW&utm_medium=PressRelease&utm_code=7x4q6z&utm_campaign=1654314++2022+Latin+America+Buy+Now+Pay+Later+Business+and+Investment+Opportunities+Report&utm_exec=jamu273prd



O BNPL está em alta, assim como a tecnologia de suporte: o digital banking.

A era da experiência do usuário

O mundo está evoluindo para uma nova era em que a tecnologia poderá otimizar as experiências do usuário, ou seja, as empresas provedoras de serviços financeiros não irão mais utilizar o estilo “pegar ou largar”. Em vez disso, passarão a oferecer pacotes infinitos de produtos personalizados para atender a necessidades pessoais e corporativas.

O BNPL e o domínio mais amplo das finanças integradas embedded finance, (ou seja, entidades como varejistas, empresas de logística, empresas de tecnologia e até cervejarias oferecem serviços bancários, por exemplo, crédito) deverão impulsionar essa tendência.

E o melhor de tudo é que, com a plataforma da Mambu, as empresas

terão muito mais facilidade para oferecer BNPL e soluções financeiras integradas, em termos de lançamentos rápidos a custos mais baixos e de forma a simplificar a inovação e a integração com outras partes interessadas e parceiros.

Essa conveniência é fundamental e oportuna, porque estima-se que a capitalização de mercado para empresas de finanças integradas

atinja US\$ 7,2 trilhões na próxima década.⁷

Esse número é o dobro do valor somado dos 30 maiores bancos do mundo atualmente e mais do que os PIBs nominais somados da Índia, França e Itália.

As histórias de sucesso da América Latina já estão dando resultados.

A Kueski, uma empresa mexicana de crédito ao consumidor e especialista em BNPL e cliente da Mambu, obteve...

\$202mi

em financiamento em 2021 para poder expandir seu modelo de BNPL.⁸

Em breve, a receita recorrente anual deverá atingir a cifra de...

\$100mi

um sinal que o setor, que já é promissor, está ficando cada vez mais aquecido.

E está prestes a bombar em outras áreas da indústria, à medida que o comércio se torna cada vez mais digital.

Uma pesquisa da Mambu com cerca de 3.000 consumidores, realizada em maio de 2021, revelou que:

81%

estariam interessados em adquirir um seguro de saúde por meio de um aplicativo e quase metade deles pagaria um pequeno prêmio por essa comodidade.⁹

60%

preferem fazer um empréstimo estudantil diretamente com a instituição acadêmica em vez de usar um banco.

86%

estariam interessados em comprar gêneros alimentícios em uma loja com autoatendimento.

⁷ <https://www.businessinsider.com/embedded-finance-explainer?IR=T>

⁸ <https://techcrunch.com/2021/12/02/mexican-bnpl-player-kueski-secures-202m-as-it-nears-100m-in-arr/>

⁹ <https://www.mambu.com/insights/press/retail-sector-set-to-account-for-almost-half-of-embedded-finance-market>

Na Argentina, a Ualá, fintech multinacional e também cliente da Mambu, oferece a seus mais de 3 milhões de usuários um espaço digital para gerenciamento das finanças pessoais e desenvolvimento e construção de históricos de crédito, sem precisar de contas de bancos tradicionais que, historicamente, são de difícil acesso.

O aplicativo móvel opera por meio de um cartão Mastercard de débito/pré-pago gratuito que permite que os usuários façam compras online e em lojas físicas, inclusive por meio de soluções compre agora, pague depois (BNPL).



Vivenciando a inovação com a Mambu

"O sucesso do BNPL depende, essencialmente, da capacidade de aumentar ou reduzir a escala da plataforma rapidamente."

O aumento de escala e a inovação em um sistema bancário tradicional são desafiantes, dispendiosos e muitas vezes "desajeitados" em comparação à experiência flexível e ágil encontrada no core banking digital da Mambu.

Com a plataforma certa, qualquer pessoa que entre no nicho de BNPL pode facilmente orquestrar e lançar serviços financeiros de ponta a ponta hiperpersonalizados, sem qualquer codificação ou trabalho pesado.

O resultado final é um ecossistema bastante disponível e atento às demandas dos consumidores, sem aprisionamento por fornecedores.

A plataforma bancária em nuvem da Mambu, a componibilidade e as APIs consolidadas aceleram a orquestração, integração e automação de jornadas financeiras personalizadas.

Instituições não bancárias, como provedores de comércio eletrônico, podem aderir ao BNPL em questão de semanas ou meses, em vez de anos. Essa velocidade permite que as organizações se adaptem rapidamente às preferências do consumidor e acompanhem as mudanças do mercado.

Ao trazer inovação aos pagamentos, capacitamos as plataformas de comércio eletrônico para que tenham vantagem competitiva, oferecendo mais opções e uma excelente experiência de usuário aos consumidores.

Com a Mambu, você consegue focar na otimização, simplificação e automatização de seu negócio, direcionando os investimentos para a expansão da base de clientes.

Além disso, simplificamos o processo de compliance, tirando o fardo de seus ombros ao tornar seus produtos confiáveis, seguros e em conformidade com a legislação.



Mambu.

Tornamos realidade a transformação financeira.

mambu.com

hello@mambu.com