

MERCADO DE CRIPTOATIVOS

INFORME SETORIAL

‘Vão sobrar uns 5 ou 10 bancos digitais’

Renato Ejnisman Presidente do Next, do Bradesco, diz que boa parte dos bancos e das carteiras digitais deve desaparecer. Renato Ejnisman está há 15 anos no Bradesco e, antes do Next, já comandou o Bradesco BBI e a área de alta renda do banco.

O Estado de S. Paulo.

O ano de 2022 será de transformação para o Next, o maior dos bancos digitais do Bradesco, que tem ainda Bitz e Digio no portfólio. A ideia, segundo o CEO, Renato Ejnisman, é ampliar a oferta de produtos e avançar no crédito, tudo para que o Next avance no “pelotão da frente” dos neobancos. “Vai ter espaço para cinco, dez grandes players digitais. Está se criando um pelotão da frente, e o Next está, na minha opinião, neste pelotão”, disse Ejnisman ao Olhar de Líder, do Estadão/broadcast.

Confira, a seguir, os principais trechos da entrevista:

Como o sr. vê o cenário para o restante de 2022?

O ano de 2021 foi muito focado em crescimento, porque tínhamos a visão de que esse é um negócio de escala. Saímos de 3,7 milhões de clientes para 10 milhões. Isso nos permitiu estar no pelotão da frente. Entrei no Next em março de 2021, e falava que precisávamos ter um crescimento sustentável. Hoje, o foco é muito mais

em monetizar. Esse monetizar tem um aspecto financeiro, para termos um negócio saudável e sustentável.

E qual é o foco atual?

Temos investimentos, conta corrente, seguros, um marketplace, uma plataforma de promoções e experiência (para o usuário). Não dá para falar que vamos pegar um só produto e que isso vai nos fazer atingir os nossos objetivos. Este ano é bastante importante, de transformação, e vamos aumentar a nossa base de produtos. Tem muita coisa que estamos vendo em seguros, e uma frente muito relevante é PJ (pessoa jurídica).

Como o sr. vê a chegada de concorrentes estrangeiras?

Com muita naturalidade. Há cinco anos, o mercado financeiro era muito bem descrito por cinco grandes bancos. Hoje, só em instituições que estão habilitadas no Pix, estamos falando de mais de 700. Pela mudança de legislação e de tecnologias, a barreira de entrada deixou de existir, ou passou a existir de outra forma. Vai ter espaço para cinco, dez grandes players digitais. Está se criando um pelotão da frente, e o Next está, na minha opinião, neste pelotão.

O Next visa a quais públicos?

Não é muito diferente dos demais bancos digitais. É um público que tende a ser mais jovem, principalmente se comparado a um banco incumbente, e de mais baixa renda.

Vai haver mais cautela no crédito?

Até julho do ano passado, o Next não tinha uma política de crédito própria, era uma política do Bradesco adaptada. Nossa primeira política começou em julho de 2021, e já estamos na quinta versão. O que fizemos foi estabelecer uma dinâmica digital, testamos no menor tempo possível. Com isso, conseguimos crescer a nossa

carteira, em relação a antes de julho, em quase quatro vezes. Durante muito tempo, vimos uma queda na inadimplência, porque, com um modelo focado no público do Next, conseguimos aumentar a concessão para o melhor tomador. Mas, nessas últimas semanas, estamos de olho se essa tendência vai virar.

A princípio, o cenário continua o mesmo?

Estamos fazendo um monitoramento semanal da nossa carteira. É uma cabeça muito digital, não temos medo de fazer ajustes se forem necessários.

O Bradesco tem bebido da fonte do Next?

Hoje, a abertura digital das contas do Bradesco tem muito do que foi aprendido no Next. No caso da carteira de crédito, sem dúvida, é uma via de duas mãos. Temos uma dinâmica muito boa com o pessoal do crédito do Bradesco, e eles acompanham algumas das nossas iniciativas. Eu não tenho dúvida de que isso vai fomentar, e tem fomentado, uma série de mudanças na forma de conceder crédito do Bradesco.

Depois da Aarin, há outras aquisições no radar?

Temos. Fizemos dois movimentos. O primeiro foi essencialmente a compra da carteira de clientes pessoa física do BS2. Eu e o Marcos (Magalhães), CEO deles, nos conhecíamos, foi um papo muito fácil. Como eles estavam querendo sair desse negócio e para nós fazia sentido, foi um ganha-ganha. Nesse negócio da Aarin, eles vão dar uma série de soluções quando tivermos a oferta de pessoa jurídica. Mas também estamos olhando outras frentes e novos mercados.

Mercados novos significa internacionalização?

A internacionalização seria interessante, é algo que sempre faz coçar a cabeça. O próprio Octavio (de Lazari Junior, presidente do Bradesco) já mencionou. Não é tão difícil replicar esse modelo. Faz muito sentido, mas temos uma oportunidade tão

grande aqui no Brasil que, apesar de estar sempre no radar, por enquanto resolvemos não apertar o botão.

Núcleo de Inteligência – ADECE/SEDET

Edição 502 – Em 06 de julho de 2022

Os textos do conteúdo exposto neste informativo não são de autoria do Governo do Estado do Ceará.