



INOVAÇÃO NOS SERVIÇOS DE PAGAMENTO

# Nova revolução da SIBS abre os bancos a tudo

A dona do Multibanco - a FinTech nacional mais conhecida -, entrou no futuro. Depois do MB Way, lança o SIBS API Market, e abre a banca a outros setores.

Em 1997, quando apareceu a Netflix, o mercado de aluguer de vídeos era dominado, pela Blockbuster. Ao contrário do serviço de *streaming* da Netflix, alugar um filme na Blockbuster era um processo longo, ineficiente e, caso deixasse passar o prazo de devolução da cassette VHS, pagava-se uma coima por cada dia de atraso.

O *board* da empresa recusou adaptar o modelo de negócio, em parte, porque as coimas tinham bastante peso na faturação total da Blockbuster. Em 2000, as coimas representaram 12% das receitas da empresa, ou seja, 800 milhões de dólares.

Dez anos depois, a Blockbuster faliu. Vingou a Netflix porque se adaptou à evolução da experiência de consumo dos consumidores.

Em Portugal, a SIBS é a Netflix dos serviços de pagamentos. Com o MB Way, pagar tornou-se tão ágil como ver um filme na plataforma de *streaming*. Segundo a CEO da SIBS, Madalena Cascais Tomé, todos os meses fazem-se mais de um milhão de transferências através do MB Way.

"Os hábitos de pagamento e, sobretudo, os hábitos de compra, estão a alterar-se. Esta é a grande diferença" com o passado, disse a CEO.

O MB Way é o espelho da altera-

ção do paradigma dos pagamentos, que se querem mais ágeis, rápidos, seguros e instantâneos, potenciada pelas tecnologias digitais, e que culminará com o desaparecimento das notas e moedas.

Mas o numerário tem sido "resiliente", disse a CEO. Prova disso é que "os pagamentos eletrónicos já existem há 35 anos, mas ainda há pagamentos em numerário".

Certo é que os pagamentos eletrónicos vieram para ficar e estão a ser utilizados cada vez mais em Portugal, uma tendência em crescendo e que acompanha a evolução da experiência de compra e dos pagamentos na era digital.

"As compras e os pagamentos eletrónicos têm vindo a aumentar, cresceram três vezes mais do que os levantamentos nos últimos dez anos", realçou Madalena Cascais Tomé. "A própria evolução para o comércio *online* vai acelerar esta tendência, porque no digital e no *e-commerce* todas as compras são eletrónicas, e o comércio digital está a crescer quatro vezes mais do que as compras físicas", frisou.

A CEO acredita que as tecnologias digitais vão potenciar a inovação em torno da experiência do cliente, traduzindo-se na "convergência" de vários setores de atividade.

Central neste contexto de con-

fluência é o "conceito de mobilidade porque podemos fazer tudo, em qualquer sitio e a qualquer hora", explicou Madalena Cascais Tomé. "Isso obriga a uma adaptação de todos os ecossistemas, não só do financeiro, mas também do comércio, do retalho, e de todos os outros setores", salientou.

Isto significa que onde dantes havia uma separação nítida entre diferentes indústrias, há agora diluição, numa articulação digital e conveniente em benefício do consumidor.

No contexto da Diretiva comunitária de Serviços de Pagamento 2 (DSP2), "os serviços financeiros estão a dar o exemplo para a abertura do acesso à conta ou para a iniciação do serviço de pagamentos", desde que haja autorização prévia do consumidor, referiu a CEO da SIBS.

## Troca de informação imediata

Na prática, num futuro (muito) próximo, sempre que alguém contratar um serviço de telecomunicações, por exemplo, deixará de ter de confirmar um conjunto de informação para aderir ao serviço.

Entre as principais inovações regulatórias operadas pela DSP2 (ver página seguinte), a diretiva prevê a utilização dos API - *Application Programming Interface*, que são formas

padrão através das quais os sistemas bancários se abrem às novas tecnologias e permitem que elas integrem funcionalidades.

Assim, não será necessário confirmar um conjunto de informação para aderir a um pacote de telecomunicações (ou outro serviço), porque a operadora consegue recolher as informações bancárias junto dos bancos onde estão as contas.

Neste sentido, tal como fez com a infraestrutura de multibancos, a SIBS vai lançar brevemente no mercado a SIBS API Market, plataforma de *open banking* "que vai permitir o desenvolvimento de serviços entre os vários participantes, quer os bancos, quer estes novos *players*, que vão poder, através das APIs, ter acesso à conta, iniciação de pagamentos e confirmação de fundos [dos clientes], e desenvolver novos casos de uso" inovadores para o consumidor.

Da próxima vez que comprar um bilhete de cinema *online*, já não terá de inserir o número do cartão de crédito, o seu nome e o código que vem na parte de trás do cartão de crédito.

O mesmo aplicar-se-á às compras de bilhetes de avião, pagamentos de água e luz, alojamento ou compras do supermercado.

Isto porque, o cinema aonde vai, a companhia aérea, a fornecedora



de água e luz, o hotel onde vai ficar e o supermercado da sua preferência vão aceder à informação bancária da conta do cliente, desde que tenham a respectiva autorização.

Passadas décadas e onze mil multibancos depois, a SIBS "ainda tem o ADN de uma *startup*", salientou Madalena Cascais Tomé.

Num ciclo de inovação conti-

DIRETIVA COMUNITÁRIA DE SERVIÇOS DE PAGAMENTO II

## A era da banca aberta

A diretiva 'DSP2' abre os serviços financeiros, que deixam de ser exclusivos dos bancos.

O setor financeiro passou por uma "evolução demasiado rápida nos serviços de pagamento", e o legislador teve de regular esta atividade, disse Tiago Correia Moreira, advogado no escritório Vieira de Almeida (VdA).

A DSP2, "que já foi transposta e já está em vigor", segue-se à primeira DSP, que surgiu "quando o legislador europeu percebeu que

havia um mercado que vivia da prestação de serviços acessórios ou principais à banca tradicional", explicou o advogado.

O grande objetivo da DSP2 consiste em criar "um mercado único para os serviços de pagamento que seja seguro, eficiente, inovador e concorrencial", explicou Hélder Rosalino, administrador do Banco de Portugal.

Assim, segundo Helena Correia Mendonça, advogada da VdA, o diploma "estendeu obrigações regulatórias a operadores que antes não estavam sujeitos a estas regras". E, como explicou Rosalino, regula também dois serviços de pagamento que "eram bastante utilizados em alguns países da União Europeia, mas encontravam-se fora do âmbito de aplicação da DSP".

Em primeiro lugar, surgem os serviços de informação sobre contas, uma realidade nova. Com a autorização do cliente, permitem a uma "entidade tecnológica, que não tem de ser um banco, agregar numa *app*, informação sobre diferentes contas de um cliente", explicou o advogado. Assim, uma pes-

soa com várias contas bancárias poderá ver o saldo que tem em cada uma, sem sair da mesma *app*.

Em segundo lugar, aparecem os serviços de iniciação de pagamentos, que permitem às pessoas pagarem por um bem ou serviço sem saírem do *site* onde estão e sem necessitarem de introduzirem os seus dados financeiros, ou efetuar uma ordem de transferência, como ainda hoje acontece. Neste caso, "uma entidade assume o papel de iniciar o pagamento, fazendo a ponte entre o consumidor e o banco", disse o advogado.

"Com este enquadramento, as entidades devidamente autorizadas passam a poder aceder às contas para iniciar pagamentos e recolher informação, fazer uma leitura

do nosso perfil financeiro e, a partir daí, oferecer serviços inovadores e com valor para os clientes", frisou o administrador do BdP.

Apesar de ser difícil antecipar os corolários da evolução do sistema financeiro, a DSP2 encerra em si mesma ilações que, embora ainda não estejam totalmente materializadas, configuram um esboço do que será esta indústria num futuro próximo.

Neste sentido, assinalou Rosalino, a diretiva "remete-nos para um novo paradigma que muitos classificam de 'era da banca aberta', onde o acesso à informação abre oportunidades para a oferta de serviços financeiros inovadores".

Desde logo, este diploma traduziu-se num "alargamento porque



Cristina Bernardo

nuo, a SIBS lançou este ano, entre outros, o serviço "Viva Go", que associa o cartão Viva Viagem ao cartão bancário do utilizador, e que desconta de forma pós-paga as viagens que utiliza. "Torna-se numa tipo de cartão *contactless*", explicou a CEO. O dinheiro físico há-de desaparecer; só não se sabe quando. ● AVM

criou confiança, ao passar a regular entidades que dantes não estavam reguladas, o que criou mais liberdade e mais mercado", frisou Correia Mendonça.

E a própria dinâmica do setor financeiro também se tornou mais aberta, alterando "a cadeia de valor da prestação de serviços financeiros, porque terceiras entidades vão aceder às contas, vão ter parcerias, produtos complementares, informações e vão oferecer novos serviços", disse o administrador do BdP. A troca de informações entre bancos e FinTech "vai fazer com que as contas bancárias se tornem numa espécie de matéria-prima, sobre a qual serão desenvolvidos esses serviços de valor acrescentado", disse. ● AVM