

## **Afinz agora é Banco Múltiplo**

*Com a conquista, a Afinz se fortalece como Plataforma Aberta equipada com tecnologia de ponta para facilitar o acesso a produtos e serviços inovadores nos segmentos financeiro, não-financeiro e de saúde*

Seis meses após anunciar seu novo modelo de negócios e mudar a marca, a Afinz dá mais um importante passo para se tornar uma plataforma completa de serviços financeiros, não-financeiros e de saúde para pessoas físicas, seus empreendimentos e também para microempreendedores.

O Banco Central acaba de autorizar a Afinz a atuar como banco múltiplo, uma das poucas aprovações concedidas pelo regulador nos últimos anos. Com a decisão, a Afinz poderá acelerar a expansão de sua oferta de serviços bancários, do crédito para pessoas físicas e jurídicas, e de soluções para pagamentos, além de atuar como conexão entre seus clientes e outras instituições através de sua tecnologia de ponta, ampliando o acesso a investimentos, seguros, serviços na área de saúde, e comércio eletrônico, dentre outros.

Sobre o nome Afinz, a inspiração veio do fato de que a Plataforma Aberta oferece todos os serviços financeiros e não-financeiros disponíveis no mercado, além de soluções avançadas no segmento de tecnologia de meios de pagamentos. “Teremos produtos e serviços de A à Z no repertório da Afinz. Ao inaugurar nossa atuação como banco múltiplo, materializamos a letra B do nosso projeto. O B, de banco, era a peça que faltava e a mais importante nessa construção”, conta o Claudio Yamaguti, sócio e Presidente do Grupo Afinz.

“Como banco múltiplo, vamos distribuir um portfólio completo de soluções que atende às demandas do empreendedor, muitas vezes desbancarizados ou que não encontram serviços adequados ao seu perfil nos bancos tradicionais. Estamos construindo um *marketplace* focado na realidade do Brasil, onde 98% dos negócios são PMEs, que empregam 50% da força de trabalho e representam 27% do PIB”, destaca Yamaguti, e finaliza “além dos 45 milhões de pessoas físicas das classes C, D e E, em sua grande maioria no interior e que não tem vínculo bancário algum”. O novo modelo de negócios já permitiu que os negócios do Grupo acelerassem seu crescimento para aproximadamente 70% a partir do segundo semestre de 2020 na comparação com o ano anterior, ritmo que se mantém em 2021, e o mais importante: com rentabilidade.

A Sorocred Financeira, origem do Grupo, adotou na largada a arquitetura aberta para agregar sua ampla base de clientes. O *Open Banking* e o *Open Finance* estão estampados no DNA da Afinz, por exemplo como viabilizadora das operações de crédito das mais renomadas fintechs que hoje revolucionam o sistema financeiro no Brasil, e são fortalecidos com esta conquista. “É sobre o alicerce da Sorocred, antiga marca da empresa, e de sua trajetória de sucesso e credibilidade construída ao longo de 30 anos, que implementamos um novo modelo de negócios em total sintonia com as demandas atuais do mercado e da modernização do sistema financeiro brasileiro”, explica o Yamaguti.

Claudio Yamaguti foi conselheiro e assumiu a presidência do Grupo em 2019, e coordenou todo o processo de transformação que culminou na fundação da Afinz, com a estruturação do novo modelo de negócios. Ao final daquele ano, atraiu para o empreendimento outro profissional também com vasta experiência no setor financeiro e de pagamentos, o Carlos Zanvettor, que igualmente se tornou sócio e fundador da Afinz, liderou a preparação para atuação como banco múltiplo e agora assume como CEO desta companhia integrante do Grupo. Ambos têm vasta experiência no setor financeiro e de meios de pagamentos, e já consolidaram o time de liderança com destacada experiência e capacidade de inovação que o empreendimento exige.

“No modelo de negócios da Afinz os clientes são donos dos seus dados e têm acesso a serviços de mais qualidade, com variedade de ativos e menor custo. Entregamos uma solução segura e robusta, mas ao mesmo tempo simples porque a plataforma Afinz foi criada com o uso de tecnologia de ponta, grande capacidade de coleta de dados estruturados e não-estruturados, e inteligência artificial, o que possibilita uma análise mais assertiva do perfil dos clientes, uma oferta mais customizada de serviços e a antecipação das suas necessidades e demandas, garantindo uma experiência de compra, venda e pagamentos mais simples, transparente”, e como enfatiza o Zanvettor, “sem pegadinhas”.

A Afinz irá habilitar empresas a criar suas próprias soluções de pagamento e otimizar sua movimentação financeira, assim como acoplar conforme suas necessidades toda a oferta de A a Z da plataforma, de produtos e soluções não financeiras e de saúde. “Mesmo sem *know-how* financeiro, essas empresas tem na Afinz à sua disposição uma nova oportunidade de gerar negócios com seus clientes, inclusive como banco digital, sem ter que deixar de focar no seu negócio, já que a Afinz disponibiliza toda a estrutura tecnológica e regulatória”, esclarece Yamaguti, e enfatiza “que nossa estratégia é conectar, colaborar, co-participar, co-criar com empresas que aderirem à nossa plataforma, para co-operar, ou seja operar juntos, dentro do conceito de ecossistemas em uma via de mão dupla”.

Atualmente, a Afinz conta em sua rede B2B2C com aproximadamente 150 varejistas, que já emitiram mais de 6 milhões de cartões para os seus consumidores, e mais de 450 mil estabelecimentos comerciais ativos na adquirência. O novo modelo já permitiu que os negócios do grupo acelerassem seu crescimento para aproximadamente 70% a partir do segundo semestre de 2020, na comparação com o mesmo período do ano anterior, ritmo que se mantém em 2021.

O faturamento como emissor de cartões atingiu em 2020 a expectativa de R\$1,6 bilhão, e enquanto a ABECS projeta crescimento de 20% em 2021 o Grupo projeta crescer pelo menos duas vezes este patamar. O lucro líquido do Grupo foi de R\$18,5 milhões em 2019, e de R\$12,3 milhões em 2020, já considerando todos os investimentos na transformação de Sorocred para Afinz.

Com aproximadamente 500 colaboradores em seus quadros e centenas de outros dedicados aos seus projetos em parceiros, a empresa atua nacionalmente, e foca sua expansão em mercados onde entende haver demanda para exponencializar seu crescimento.