

Vale se manter atualizado com as novidades de inovação e startups que a StartSe sempre trás. Aqui mais uma notícia:

https://www.startse.com/artigos/gol-fintech-pagol-startups/

Como muito bem disse o Brett King há alguns anos atrás:

> *"Quando se fala de disrupção, não existe outra indústria que nos últimos 250 anos tenha enfrentado tanta competição de novos players como a bancária."*

E de fato, a competição vem de todos os lados!

Cada vez mais indústrias buscando potencializar ao máximo as oportunidades de

vinculação e monetização a partir de seus canais de relacionamento com os clientes!

Quem mais ganha é o cliente final, afinal a competição promove a evolução constante da sofisticação e qualidade dos serviços (geralmente) com a redução dos preços!

E assim vemos os bancos (especialmente os de varejo) tendo que subir cada vez mais a barra nos seus serviços:

1. Como manter ou aumentar a relevância para os clientes em um mundo em que cada vez mais as jornadas de consumo são digitais e os players digitais é quem controlam esse canal de relacionamento e interação?
2. Em um mundo em que os players de outras indústrias passam a prestar serviços similares aos seus, como buscar um nível tal de diferenciação que mitigue os riscos de ser comoditizado e intermediado por aqueles que controlam as jornadas de relacionamento e consumo (seja no mundo físico, seja digital)?
3. Especialmente para os grandes bancos múltiplos de varejo, como manter o mesmo ritmo de inovação, velocidade no time-to-market e atualização tecnológica frente aos novos concorrentes digitais que geralmente focam seus esforços em.um segmento mais específico e nascem sob novas plataformas digitais (muitas vezes cloud native) de custos flexíveis e escaláveis, sem as amarras e o peso de plataformas legadas monolíticas, ao mesmo tempo usufruindo de largada de muitos recursos avançados de AI e Analytics (simplesmente pelas suas plataformas serem nativamente digitais).
4. Ainda na linha de plataformas digitais, como lidar com o fato de que as barreiras de entrada de caráter tecnológico e operacional são cada vez menores, dado o ecossistema cada vez maior de plataformas “prontas” na modalidade SaaS?
5. Na linha de concorrentes digitais, nunca esquecer das big techs, com seus recursos financeiros e tecnológicos difíceis de superar.
6. Como desenvolver a “sabedoria” para identificar em quais áreas faz mais sentido investir para se manter suficientemente eficiente e diferenciado para competir (e vencer) e em quais áreas faz mais sentido buscar cooperação e sinergias (competição versus colaboração).
7. E por último (mas não “por fim” dado que esse texto não tem o propósito de ser exaustivo), considerar ainda um fator super relevante para o qual não se tem muito poder de escolha, que são as determinações do órgão regulador (cada dia mais pró competição e pró “desconcentração” de

mercado). Os efeitos do Pix no Brasil e do Open Finance (esse último acho que mais maduro na Europa) mostram na prática o quanto os mecanismos dos reguladores podem transformar a dinâmica do mercado.