

Solidez sob pressão: crescimento, regulação e IA no crédito digital

**Pesquisa Fintechs de Crédito
Digital 2026**



Conteúdo

01

Mais crédito,
mais clientes
08

02

Um portfólio
que escolheu
a solidez
15

03

Maturidade
tecnológica: foco
no que funciona
24

04

Regulação:
um novo campo
de competição
32

05

Captação: o setor
amplia suas fontes
de financiamento
41

Considerações
finais
48

Contatos
51

Apresentação
03

Principais
destaques
06

Apresentação

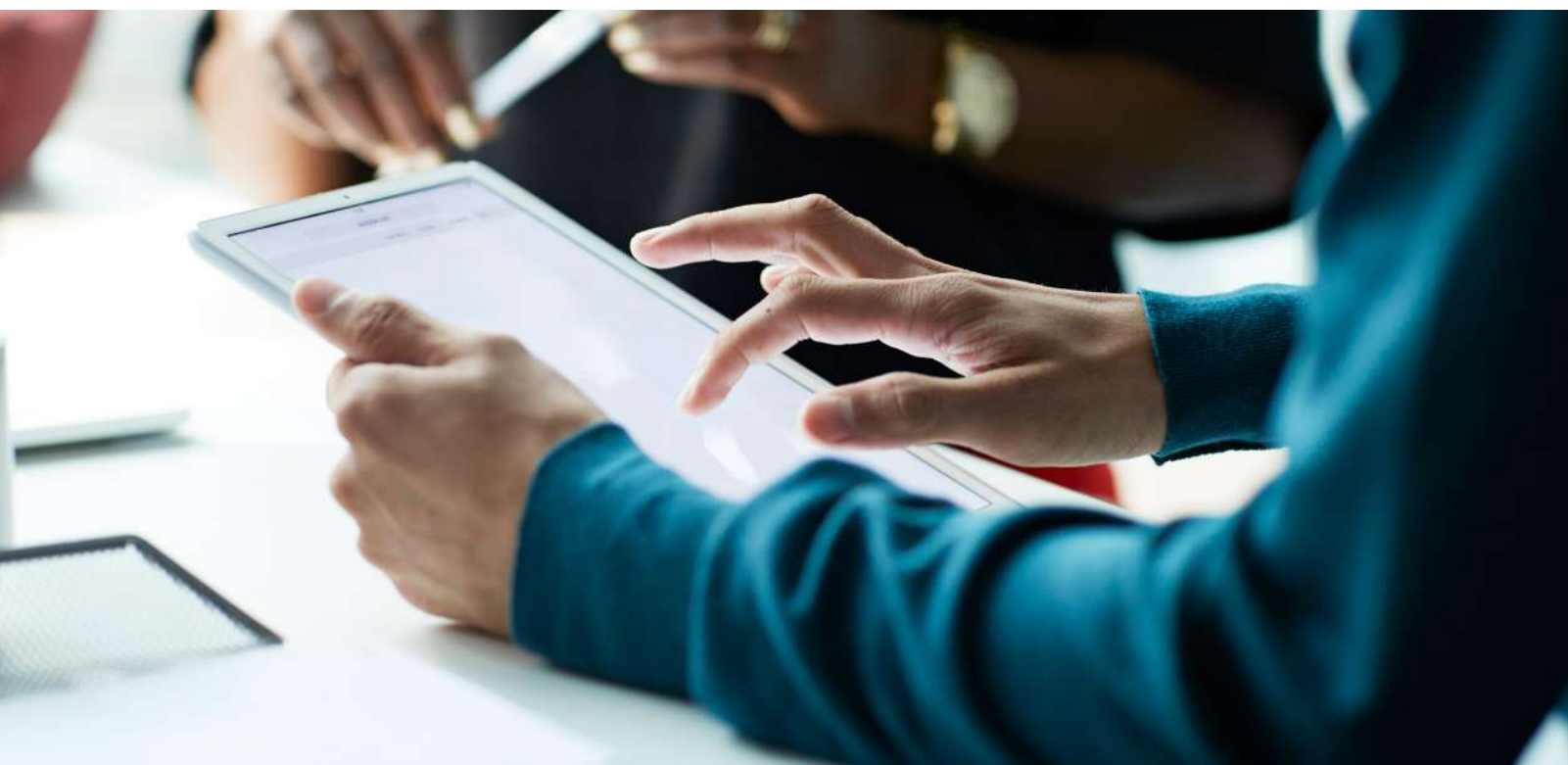


O ecossistema de fintechs de crédito no Brasil deu, em 2025, mais uma prova de solidez. Dessa vez, o cenário foi ainda mais desafiador: a Selic encerrou o ano em 15%, as incertezas do ambiente internacional pressionaram os mercados e o custo de captação permaneceu elevado.

Ainda assim, as empresas participantes da 6ª edição da Pesquisa Fintechs de Crédito Digital, realizada pela PwC Brasil e pela Associação Brasileira de Crédito Digital (ABCD), registraram crescimento expressivo no crédito concedido, na base de clientes e na maturidade operacional. A pesquisa ouviu, ao longo de dez semanas, cerca de 40 empresas do segmento de crédito digital associadas à ABCD, **e representa uma amostra do setor no Brasil.**

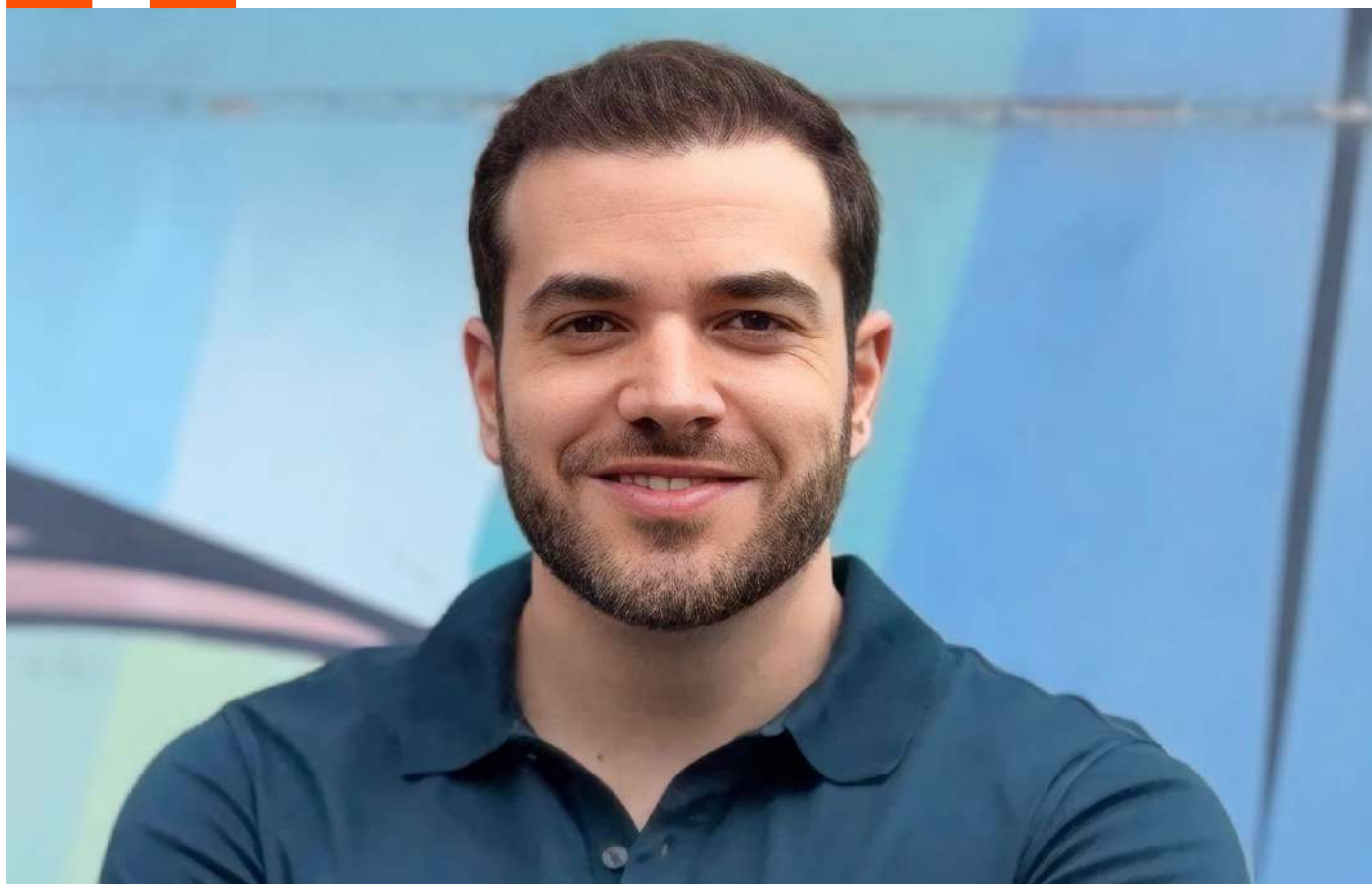
O volume de crédito concedido pelas fintechs da nossa amostra atingiu R\$ 53,8 bilhões em 2025 – um aumento de 51% em relação ao ano anterior. A base de clientes pessoas físicas ultrapassou 94,9 milhões (considerando clientes no Brasil e no exterior), e o segmento de pessoas jurídicas superou 72 mil empresas atendidas, com crescimento de 30% em relação a 2024.

O que esta edição revela, além dos números, é uma transformação qualitativa do setor. Nove anos após o início da série histórica, o setor sustenta o patamar de maturidade alcançado em 2023: 60% das fintechs participantes já estão em fase de consolidação, com faturamento ou investimento total acima de R\$ 20 milhões.



A inteligência artificial deixou de ser uma promessa para se tornar uma prioridade declarada: 62% das fintechs já estudam ou desenvolvem soluções de IA, enquanto 96% afirmam que pretendem implementá-las ou expandi-las nos próximos dois anos.

E a regulação, com novas resoluções sobre capital mínimo, *Banking as a Service* e tributação, tornou o ambiente mais complexo. Após um ciclo de abertura que viabilizou a expansão do ecossistema, o Banco Central elevou a régua. Navegar esse novo ambiente com agilidade se tornou, em si, uma vantagem competitiva.



A regulação ficou mais exigente e o capital mínimo subiu. Algumas fintechs terão dificuldade para se adaptar, mas muitas outras já estão capitalizadas, inovando e preparadas para esse novo ciclo. Os benefícios para a população já são concretos e devem continuar crescendo. Foi difícil chegar até aqui, mas o setor alcançou um novo patamar de maturidade. Por isso, os próximos anos tendem a ser positivos, com crescimento mais sólido e geração de valor para a sociedade e os acionistas.”

Daniel Gomes,
CEO da Nexoos e diretor-presidente da ABCD

Principais destaques



Sexto ano consecutivo de crescimento

O volume de crédito concedido pelas fintechs participantes atingiu R\$ 53,8 bilhões em 2025, um aumento de 51% em relação aos R\$ 35,5 bilhões de 2024. O crescimento é majoritariamente orgânico: 82% da expansão veio de operações existentes.



Base de clientes em expansão

As fintechs somaram 86,1 milhões de clientes pessoas físicas no Brasil em 2025 (um crescimento de 40% em relação a 2024) e 8,7 milhões no exterior, totalizando 94,9 milhões. No segmento de pessoas jurídicas, o crescimento foi de 30%, elevando o total para 72.249 empresas atendidas.



Portfólio mais sólido, taxas mais competitivas

O crédito sem garantia, que respondia por 60% das ofertas em 2019, caiu para 14% em 2025. O consignado para trabalhadores do setor privado subiu de 40% para 47% nas fintechs. No rotativo do cartão, a taxa média das fintechs foi de 115% ao ano, contra 442% na média do mercado.



IA se torna prioridade estratégica absoluta

62% das fintechs já utilizam soluções de IA e 96% pretendem implementá-las ou expandi-las nos próximos dois anos. Esse é o maior índice de intenção registrado para qualquer tecnologia ao longo desta série histórica.



Capital próprio domina e FIDC avança

Em 2025, o custo de capital seguiu elevado, mantendo pressão sobre as estratégias de captação das fintechs. Nesse cenário, o capital próprio ganhou ainda mais relevância – passou de 46% para 51% – enquanto os FIDCs se recuperaram da queda de 2024 e voltaram a patamares mais próximos do histórico. A captação ainda é cara, mas as fintechs encontram caminhos mais eficientes para financiar suas carteiras. Para 2026, 65% das fintechs apontam os FIDCs como principal fonte de captação.



01

Mais crédito, mais clientes

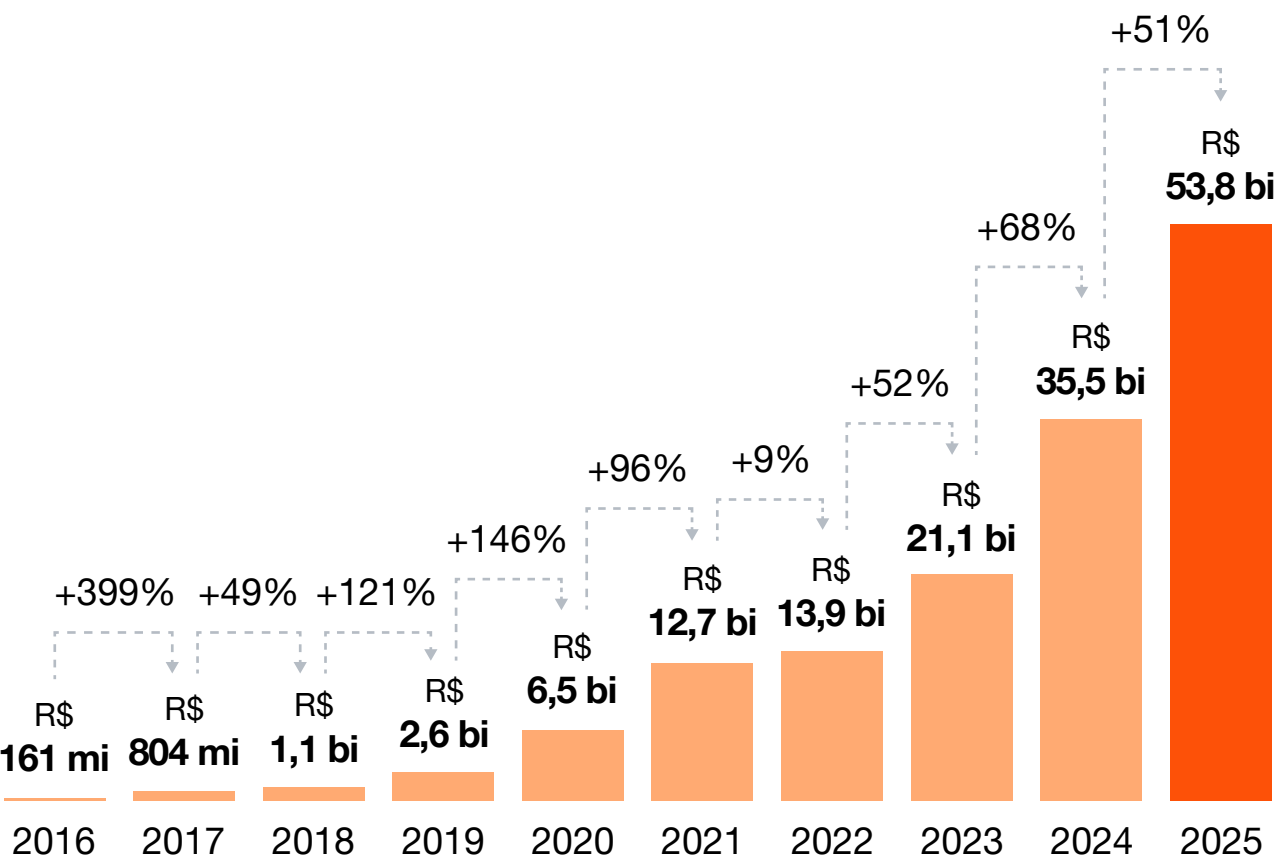
Em um ambiente de juros elevados e maior aversão ao risco, as fintechs de crédito digital voltaram a surpreender em 2025, registrando crescimento robusto pelo sexto ano consecutivo. O setor combina maturidade operacional com expansão de mercado, sustentado por uma base de clientes cada vez mais ampla e por receitas em trajetória consistente de crescimento.

As empresas participantes desta edição registraram aumento de 51% no volume de crédito concedido, que passou de R\$ 35,5 bilhões em 2024 para R\$ 53,8 bilhões em 2025.

O resultado prolonga uma trajetória notável. Em 2016, quando teve início a série histórica desta pesquisa, o volume concedido era de R\$ 161 milhões. Em menos de uma década, esse número foi multiplicado por mais de 330 vezes, com crescimento entre 9% e 146% ao ano, sem jamais recuar.

Esse resultado é fruto de uma combinação que o setor vem construindo ao longo dos anos: eficiência tecnológica, experiência do cliente e gestão disciplinada do risco. Os três eixos sustentam o crescimento mesmo sob pressão.

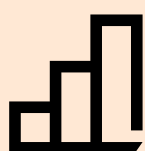
Volume anual de crédito concedido



Em 2025, a expansão do setor foi predominantemente orgânica: 82% do crescimento veio do aumento das operações existentes, e apenas 18% do lançamento de novos produtos. Esse perfil reflete a maturidade das carteiras e a eficiência crescente na originação de crédito, mais do que uma aposta na inovação do portfólio.

Quase 95 milhões de pessoas atendidas

A ampliação do crédito veio acompanhada de um crescimento expressivo na base de clientes. As fintechs pesquisadas somaram 86,1 milhões de clientes pessoa física apenas no Brasil em 2025 – uma alta de 40% em relação ao ano anterior. Somados os 8,7 milhões de clientes atendidos no exterior, o total ultrapassa 94,9 milhões de pessoas físicas.



O avanço das fintechs vai além do crédito mais barato. Em diversos segmentos, o diferencial é o acesso: chegar a públicos que o sistema tradicional historicamente atendia mal ou deixava de fora.



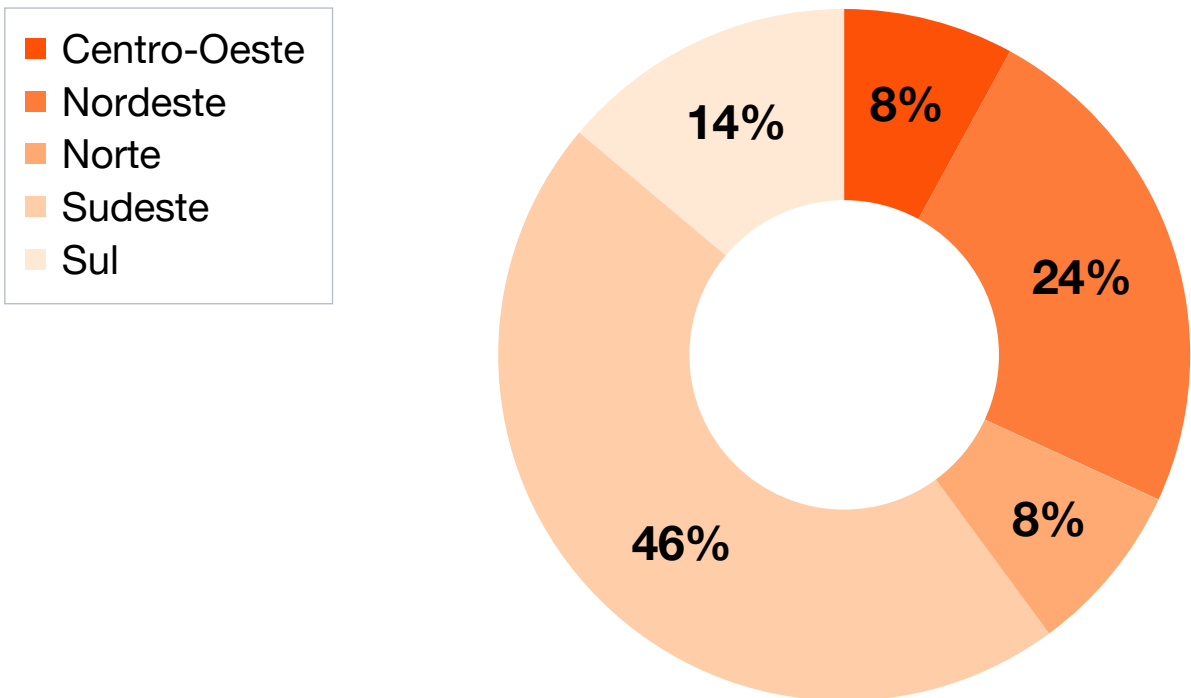
É o caso do consignado privado e do INSS ou até mesmo o BNPL (compre agora, pague depois). “Em muitos desses segmentos, a alternativa real do tomador não é o crédito bancário tradicional, mas o cheque especial, o rotativo do cartão ou o financiamento informal”, afirma Marcelo Buosi, COO da QI Tech e vice-presidente da ABCD.

O Nordeste segue como uma das praças mais relevantes para o setor. A região concentrava 38% da base de clientes em 2023 – participação que recuou para 27% em 2024 e 24% em 2025, à medida que outras regiões cresceram.

Em números absolutos, porém, a base nordestina continuou avançando e alcançou 20,7 milhões de clientes. O dado evidencia uma característica importante do setor: a expansão nas regiões historicamente menos atendidas pelo sistema financeiro tradicional não perdeu força e passou a ocorrer em paralelo ao crescimento em outros mercados.



Distribuição geográfica dos clientes pessoa física



Expansão de 30% na cobertura empresarial

No segmento de empresas, o avanço foi de 30%: as fintechs de crédito pesquisadas passaram de 55.637 clientes pessoas jurídicas em 2024 para 72.249 em 2025. A composição dessa base permanece concentrada em microempresas (com receita bruta anual de até R\$ 360 mil). Elas representam 91% dos clientes PJ.

Ao mesmo tempo, cresce o atendimento a empresas de maior porte. Cerca de 300 clientes com faturamento superior a R\$ 300 milhões já são atendidos por fintechs, o que revela que essas empresas não estão mais restritas ao nicho das pequenas operações e começam a competir diretamente com instituições financeiras tradicionais em segmentos mais sofisticados.

A distribuição geográfica dos clientes PJ também se transformou. O Sudeste concentra hoje 56% dessa base – contra 48% em 2024 e 33% em 2023. Isso reflete a expansão das fintechs de crédito nos principais centros de negócios do país.

300 empresas

com faturamento acima de R\$ 300 milhões já são atendidas por fintechs. O setor avança além do nicho das pequenas operações.



Consignado muda o perfil do setor

Uma mudança relevante no perfil das fintechs participantes se refere ao público-alvo. Em 2024, 47% das empresas operavam simultaneamente com clientes PF e PJ. Em 2025, esse percentual caiu para 34%. No mesmo período, a fatia de fintechs com foco exclusivo em pessoas físicas subiu de 34% para 47%.

Esse movimento traduz, em parte, o avanço do crédito consignado para trabalhadores do setor privado – uma modalidade que ganhou força expressiva em 2025. Também indica uma tendência de especialização: à medida que o mercado amadurece, as fintechs tendem a aprofundar sua atuação nos segmentos em que têm maior vantagem competitiva. Essa concentração no consignado, porém, carrega um sinal de atenção para o próximo ciclo.



Para Willer Marcondes, sócio para Serviços Financeiros da Strategy&, transformações em curso trazem desafios operacionais, mas também abrem espaço para um mercado mais saudável: “As principais mudanças no consignado são operacionais, como autenticação facial, restrições às renovações antecipadas, mais transparência para o consumidor. Somado ao limite de endividamento caindo de 45% para 40%, isso vai pressionar o produto, mas não são barreiras intransponíveis. No fim, mais transparência e mais proteção ao consumidor tendem a criar um ambiente mais sustentável para todos que operam nesse mercado”.

Em ritmo firme

A trajetória de crescimento é inseparável da maturação estrutural do setor. Pela segunda edição consecutiva, 60% das fintechs participantes estão em fase de consolidação (com faturamento ou investimento total acima de R\$ 20 milhões). Apenas 2% se encontram no estágio inicial de operação – o menor percentual desde o início da série histórica.

O porte das equipes acompanha essa evolução. Um quarto das empresas já conta com mais de 300 funcionários e 9% ultrapassaram a marca de mil. O que era, há alguns anos, um ecossistema de startups em busca de validação se tornou um conjunto de operações robustas, com estrutura, governança e escala para competir em um mercado financeiro cada vez mais exigente.

60%

das fintechs em fase de consolidação
pelo 2º ano consecutivo

2%

ainda no estágio inicial de operação
menor percentual da série histórica

1 em 4

fintechs com mais de 300 funcionários
25% das participantes

9%

ultrapassaram mil funcionários
operações de grande porte

Critério de consolidação: faturamento ou investimento total acima de R\$ 20 milhões.
Fonte: Pesquisa Fintechs de Crédito Digital 2026 – PwC Brasil / ABCD.



02 Um portfólio que escolheu a solidez

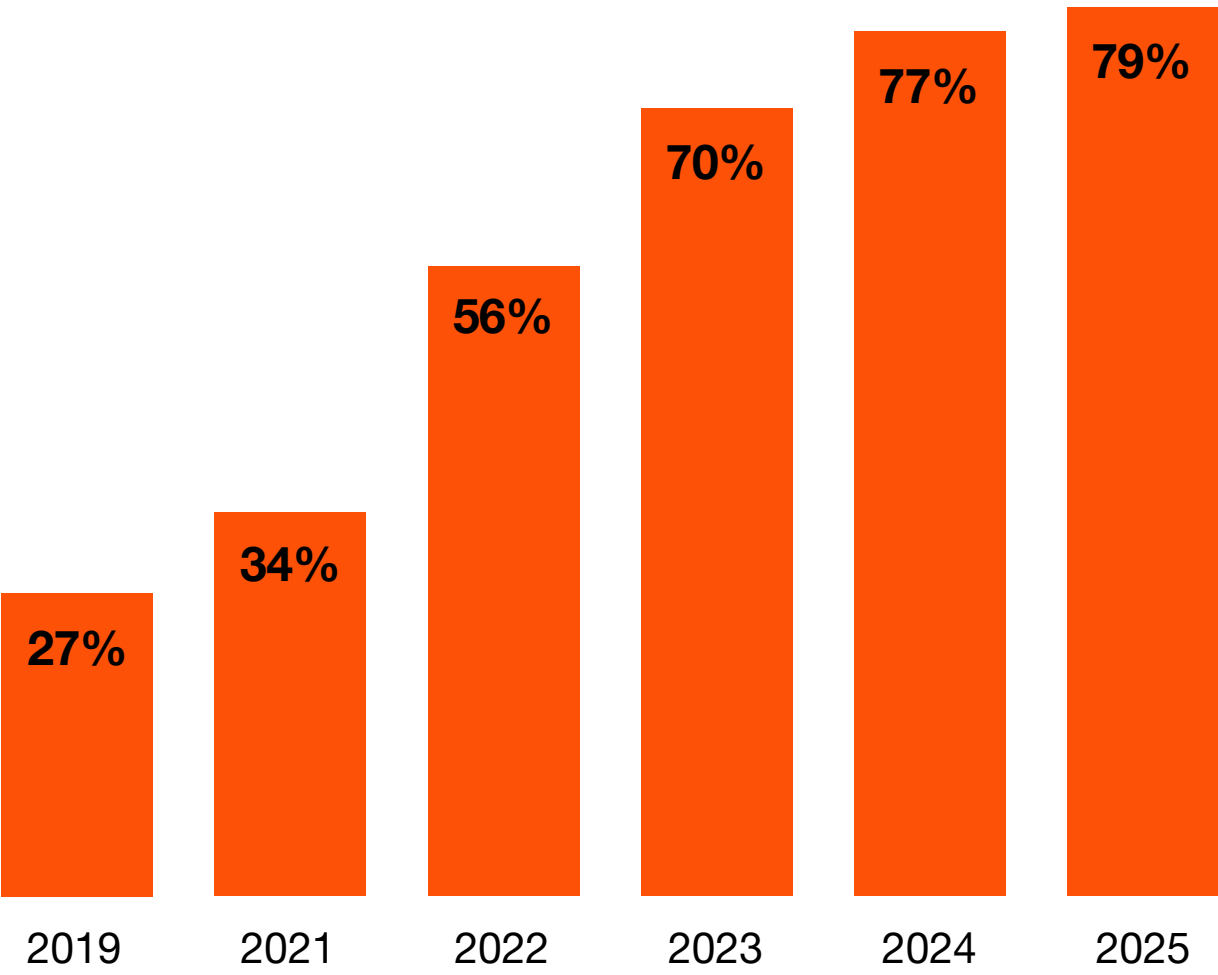
A composição da oferta de crédito das fintechs brasileiras mudou ao longo dos últimos anos – e 2025 aprofundou essa tendência. O crédito sem garantia, que respondia por 60% dos produtos ofertados em 2019, está presente em apenas 14% das fintechs pesquisadas em 2025.

No mesmo período, o crédito consignado para trabalhadores do setor privado passou de modalidade emergente a um dos principais eixos de crescimento do setor – reflexo de uma adaptação estratégica a um ambiente de juros elevados, em que operações com maior colateral oferecem equilíbrio melhor entre rentabilidade e inadimplência.

O avanço das garantias

Em 2021, apenas 34% das fintechs aceitavam garantias de qualquer natureza. Em 2025, esse percentual atingiu 79%, o maior da série histórica. Operações colateralizadas permitem taxas mais competitivas, reduzem a inadimplência e ampliam o acesso a tomadores de crédito que, em condições normais de mercado, não se qualificariam para transações sem garantia. Entre as modalidades mais adotadas estão os consignados e os recebíveis, seguidos por aplicações financeiras e por bens e imóveis.

Empresas que aceitam bens como garantia



O produto que a regulação destravou

O crédito consignado para trabalhadores do setor privado foi o produto com maior crescimento em 2025: passou a ser oferecido por 47% das fintechs participantes, contra 40% no ano anterior. O consignado para servidores públicos também registrou um leve avanço, atingindo 15% das empresas.

Esse movimento acompanha mudanças regulatórias recentes que ampliaram e aprimoraram o Novo Consignado Privado, facilitando a operação por meio do Crédito do Trabalhador e reduzindo os riscos para as instituições financeiras. Para as fintechs, o produto combina duas vantagens estratégicas: o risco de crédito é mitigado pelo desconto em folha e a concessão de empréstimos pode crescer de forma mais rápida e eficiente do que em modalidades mais complexas.

Os números de carteira confirmam a dimensão dessa virada. O saldo total em consignado – somando trabalhadores do setor privado, beneficiários do INSS e servidores públicos – saltou de R\$ 1,7 bilhão em 2023 para R\$ 7,4 bilhões em 2024 e, em seguida, para R\$ 15,8 bilhões em 2025. Em dois anos, os produtos de crédito que envolvem consignação multiplicaram por nove o volume de crédito concedido pelas fintechs participantes.

Portfólio concentrado

Os dez produtos mais relevantes para pessoas físicas responderam por 74,4% do saldo total das carteiras das fintechs em 2025, ante 50% em 2024 e 67,2% em 2023. O aumento da concentração reflete a decisão do setor de reduzir a dispersão de produtos e aprofundar sua presença nas modalidades com melhor equilíbrio entre escala e risco.

10 principais produtos para pessoa física		Saldo total em carteira (R\$ bi)
Categoria		2025
 Crédito não consignado		10,4
 Crédito consignado para trabalhadores setor privado		8,5
 Crédito consignado para beneficiários do INSS		7,1
 Cartão de crédito – rotativo		6,4
 Cartão de crédito – à vista		4,3
 Cartão de crédito – parcelado		2,2
 Aquisição de veículos		0,8
 Crédito consignado para servidores públicos		0,2
 Aquisição de outros bens		< 0,1
 Microcrédito		< 0,1
Subtotal		40
Participação no saldo total das carteiras		74,4%

Valores arredondados para uma casa decimal. “< 0,1” indica saldo inferior a R\$ 100 milhões.

O crédito empresarial em cinco produtos

No segmento de pessoas jurídicas, cinco produtos concentram 65% do saldo total das carteiras em 2025. O líder é a aquisição de outros bens, com crescimento consistente: de R\$ 1,86 bilhão em 2023 para R\$ 2,65 bilhões em 2025. Para as empresas, o produto permanece como o principal destino de crédito das fintechs participantes.

O capital de giro com prazo superior a 365 dias ocupa o segundo lugar, com R\$ 1,64 bilhão em carteira em 2025. É o produto cuja queda de taxa de juros foi mais expressiva no período (de 45% para 30,5% ao ano nas fintechs), o que pode ter contribuído para a retomada do volume após a queda registrada em 2024.



O movimento mais relevante em termos de crescimento relativo é o desconto de duplicatas e recebíveis: praticamente inexistente no portfólio em 2023, chegou a R\$ 129 milhões em 2025. O avanço sinaliza uma entrada gradual das fintechs no mercado de recebíveis para PMEs – segmento com alta demanda reprimida e afinidade natural com o modelo operacional dessas instituições.

Um dado que merece atenção: a participação dos cinco principais produtos no saldo total do segmento PJ caiu de 88,5% em 2023 para 56,2% em 2024, e subiu para 65% em 2025.

5 principais produtos para pessoa jurídica		Saldo total em carteira (R\$ bi)		
Categoria		2023	2024	2025
	Aquisição de outros bens	1,86	2,17	2,65
	Capital de giro – prazo acima de 365 dias	1,87	1,31	1,64
	Capital de giro – prazo até 365 dias	0,36	0,32	0,27
	Desconto de duplicatas e recebíveis	< 0,1	0,06	0,13
	Capital de giro – teto rotativo	< 0,1	< 0,1	< 0,1
Subtotal		4,09	3,86	4,69
Participação no saldo total das carteiras		88,5%	56,2%	65,0%



Seletividade como estratégia

No segmento para a pessoa física, a demanda pelo consignado supera em muito a oferta atual: as fintechs receberam 79,8 milhões de solicitações para trabalhadores do setor privado em 2025 e aprovaram 11% delas. O volume solicitado chegou a R\$ 306,9 bilhões – contra R\$ 20,6 bilhões efetivamente concedidos. O dado indica o potencial de crescimento da modalidade e o grau de seletividade com que as fintechs estão construindo esse portfólio.

A taxa de aprovação varia significativamente entre os segmentos e segue uma lógica clara de gestão de riscos. Para servidores públicos, 33% das solicitações foram aprovadas, o que corresponde a 46% do volume solicitado. Entre os beneficiários do INSS, os índices ficaram em 21% e 20%, respectivamente. No consignado para trabalhadores do setor privado, em que há maior risco de desligamento, apenas 11% das solicitações foram atendidas, o que corresponde a 7% do volume total solicitado.



O padrão reforça que o crescimento expressivo da carteira foi construído com critério, não apenas com velocidade, mas também é o retrato de um produto que ainda está amadurecendo. Como destaca Marcos Masuchi, da Creditas, ainda são necessários alguns ajustes operacionais para que o produto cumpra sua promessa em escala: “São mecanismos que automatizam a portabilidade de crédito quando o cliente troca de emprego, monitoramento de folha em tempo real, integrações finas com sistemas de RH e evoluções nos processos de cobrança, escrituração e repasses”.

**Crédito consignado:
taxas de aprovação por
segmento em 2025**

Números mostram
demanda represada

79,8 mi

solicitações recebidas

R\$ **306,9 bi**

volume solicitado

R\$ **20,6 bi**

volume efetivamente
concedido (7%)

Onde as taxas são mais competitivas

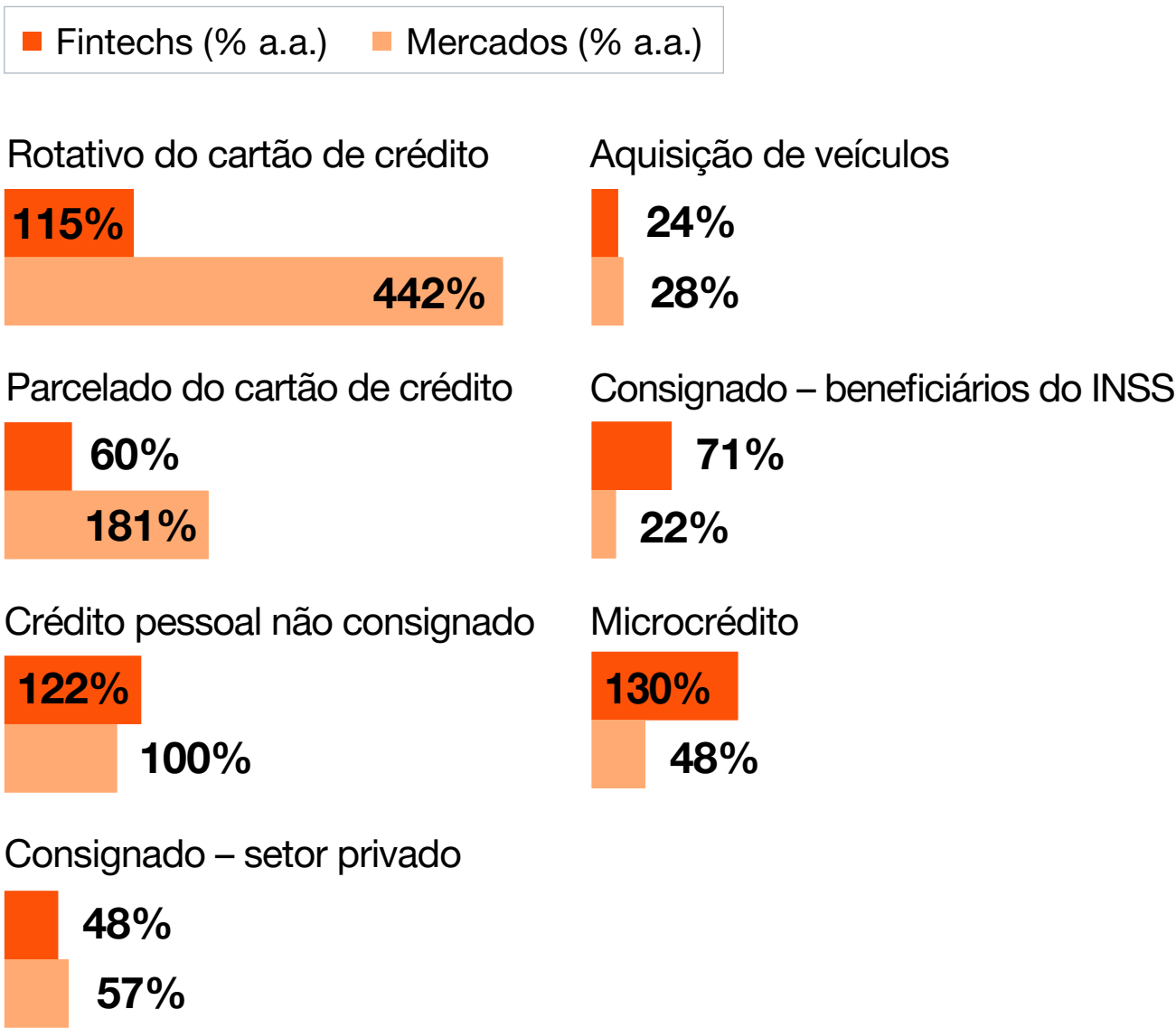
Em quatro das sete categorias pesquisadas, as fintechs praticaram taxas de juros abaixo da média do mercado em 2025. Nas demais, crédito pessoal não consignado, microcrédito e consignado para beneficiários do INSS, as taxas ficaram acima da média – reflexo do perfil de risco dos tomadores atendidos em cada modalidade. A diferença mais expressiva segue sendo o rotativo do cartão de crédito: 115% ao ano nas fintechs, contra 442% na média do mercado.

No crédito pessoal não consignado, a dinâmica se inverte: as fintechs registraram uma taxa média de 122% ao ano em 2025, acima dos 100% do mercado. Esse resultado reflete, em parte, o perfil de risco dos tomadores atendidos pelas fintechs nessa modalidade – segmento em que a ausência de garantias torna a precificação mais sensível ao risco do cliente.

No consignado para trabalhadores do setor privado, a vantagem das fintechs reaparece: 48% ao ano, contra 57% da média do mercado. Em aquisição de veículos, o resultado foi semelhante: 24% contra 28% ao ano.

A taxa média cobrada pelas fintechs a pessoas físicas subiu de 68,8% em 2024 para 71,9% em 2025 – reflexo direto da Selic mais alta. A média do mercado, porém, avançou mais no mesmo período: de 53% para 62% ao ano. Em termos relativos, portanto, as fintechs encareceram menos do que o restante do setor.

Juros cobrados ao cliente pessoa física por modalidade de crédito



No segmento de pessoas jurídicas, o destaque foi a redução das taxas de capital de giro com prazo superior a 365 dias, que caíram de 45% para 30,5% ao ano nas fintechs. A taxa média PJ ficou em 24,6% ao ano – abaixo dos 24,9% registrados pelo Banco Central para o mercado como um todo.

Inadimplência: controle com nuances

A inadimplência média entre pessoas físicas nas fintechs de crédito pesquisadas foi de 10,1% em 2025, contra 9,5% em 2024 – uma alta modesta que precisa ser contextualizada. No crédito livre, o índice chegou a 36,3%, e 81 milhões de brasileiros constavam como negativados ao longo do ano. Nesse cenário, manter a inadimplência praticamente estável em relação ao ano anterior reflete a eficácia dos modelos de concessão e a crescente adoção de garantias.

Por categoria, o cartão de crédito rotativo registrou o menor índice da série histórica: cerca de 4%, contra 8,7% em 2024. Por outro lado, houve aumento na inadimplência em crédito pessoal não consignado, consignado privado e microcrédito – movimentos que merecem acompanhamento à medida que o portfólio nessas modalidades se expande.

No segmento de pessoas jurídicas, a inadimplência média permaneceu em 3,4% pelo segundo ano consecutivo – mesmo patamar de 2024 e abaixo dos 5,3% registrados em 2023. O índice está praticamente em linha com a média do mercado, segundo o Banco Central, que registrou 3,5% nas operações com PJ em 2025. O resultado consolida uma virada de qualidade que o setor vem construindo desde 2022.



Esse controle, porém, tem um custo em termos de volume. O setor optou por crescer menos do que poderia para preservar a qualidade da carteira, uma decisão que traduz disciplina. Como pondera Daniel Gomes, CEO da Nexoos e presidente da ABCD, “as fintechs estão originando menos do que poderiam para manter a inadimplência controlada. Em outro contexto, muito desse crédito teria sido concedido, mas, em 2025, o risco pesou mais do que a demanda”.



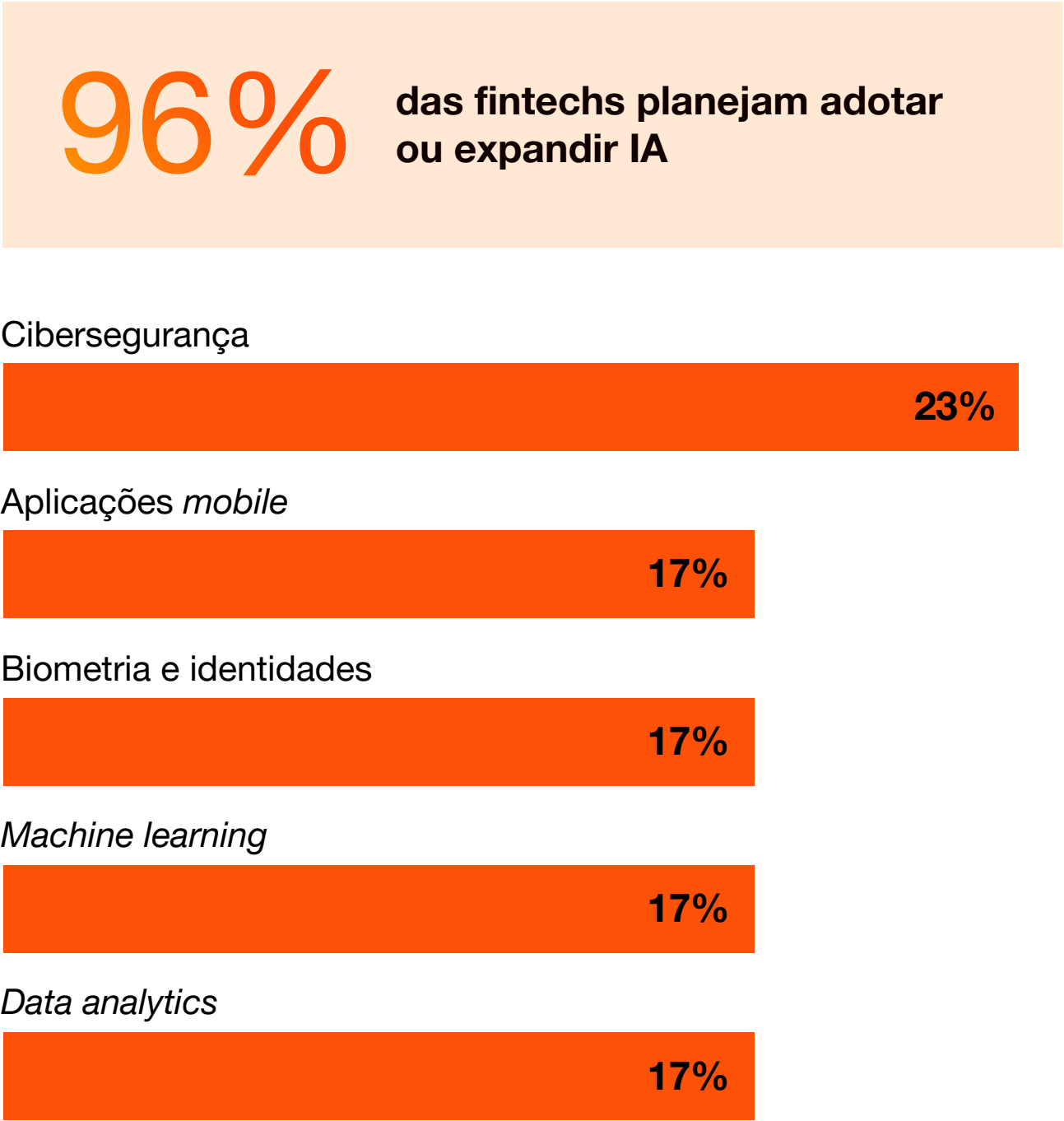
03

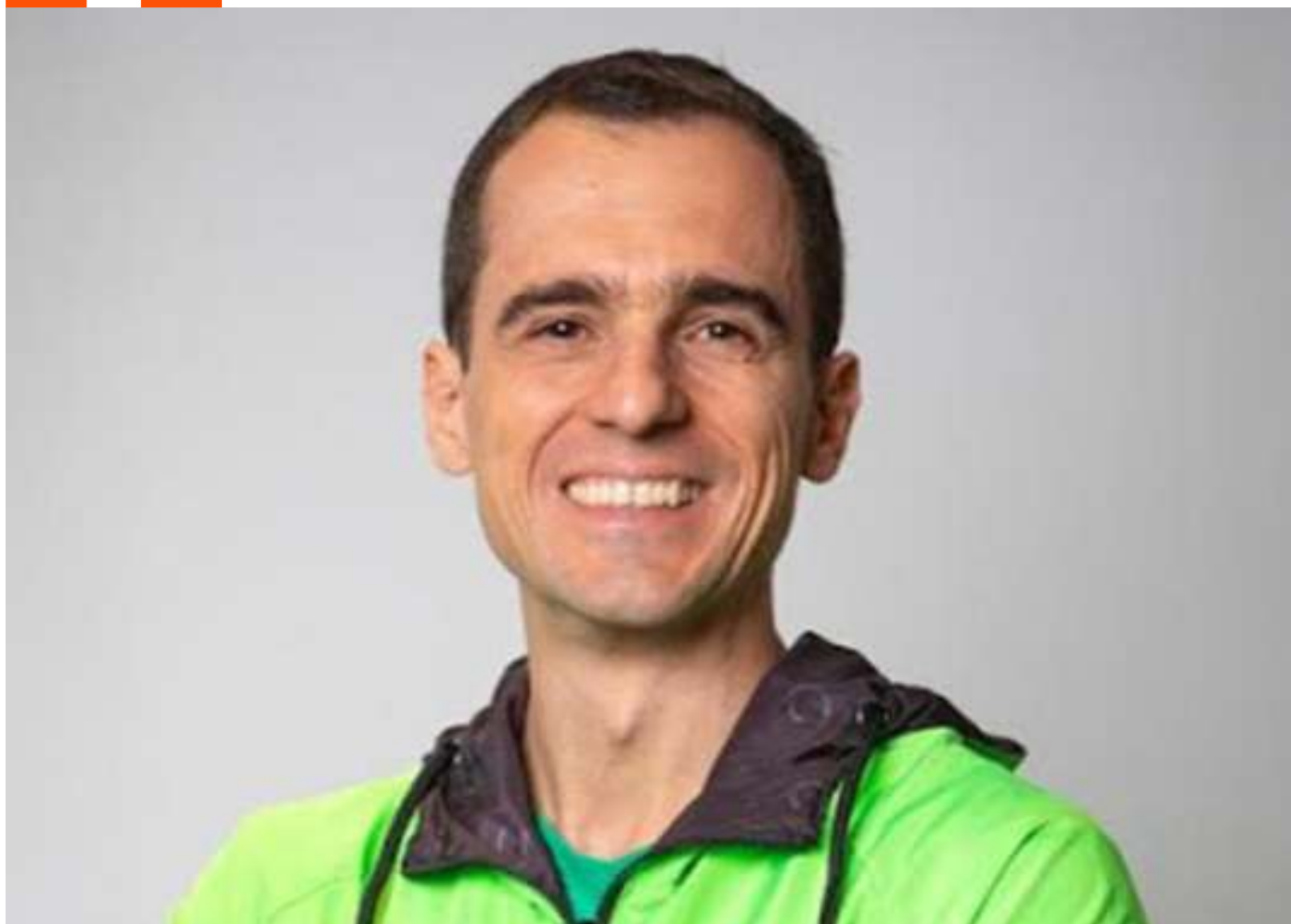
Maturidade tecnológica: foco no que funciona

Nas primeiras edições desta pesquisa, o mapa tecnológico das fintechs era marcado pela experimentação. *Blockchain*, *IoT*, robôs, *OCR*. As empresas testavam um amplo conjunto de ferramentas, muitas vezes em paralelo, em busca de vantagem competitiva. Em 2025, esse cenário mudou. O uso declarado de diversas tecnologias recuou em relação aos picos anteriores, e o setor convergiu para um conjunto mais reduzido e sólido de soluções.

A queda indica uma abordagem mais seletiva. As fintechs aprenderam, ao longo de quase uma década, o que de fato gera eficiência operacional e estão concentrando recursos nisso. Nos próximos dois anos, o cenário tecnológico das fintechs será definido por dois vetores. O primeiro é a IA – com 96% de intenção de adoção ou expansão do uso, ela vai reconfigurar desde a concessão de crédito até a experiência do cliente. O segundo é a cibersegurança, que combina pressão regulatória com riscos operacionais crescentes.

Demais tecnologias planejadas





O foco e a seletividade demonstram maturidade. O grande desafio das fintechs nos próximos anos será desenvolver a ambidestria, a capacidade de equilibrar apostas novas e produtos *core* ao mesmo tempo. Trabalhar no que gera resultado mais imediato mantém a empresa saudável no curto prazo. Explorar novos espaços é o que torna a empresa relevante daqui a três ou cinco anos.”

Marcos Masuchi,
VP de Produto e Design da Creditas
e vice-presidente da ABCD

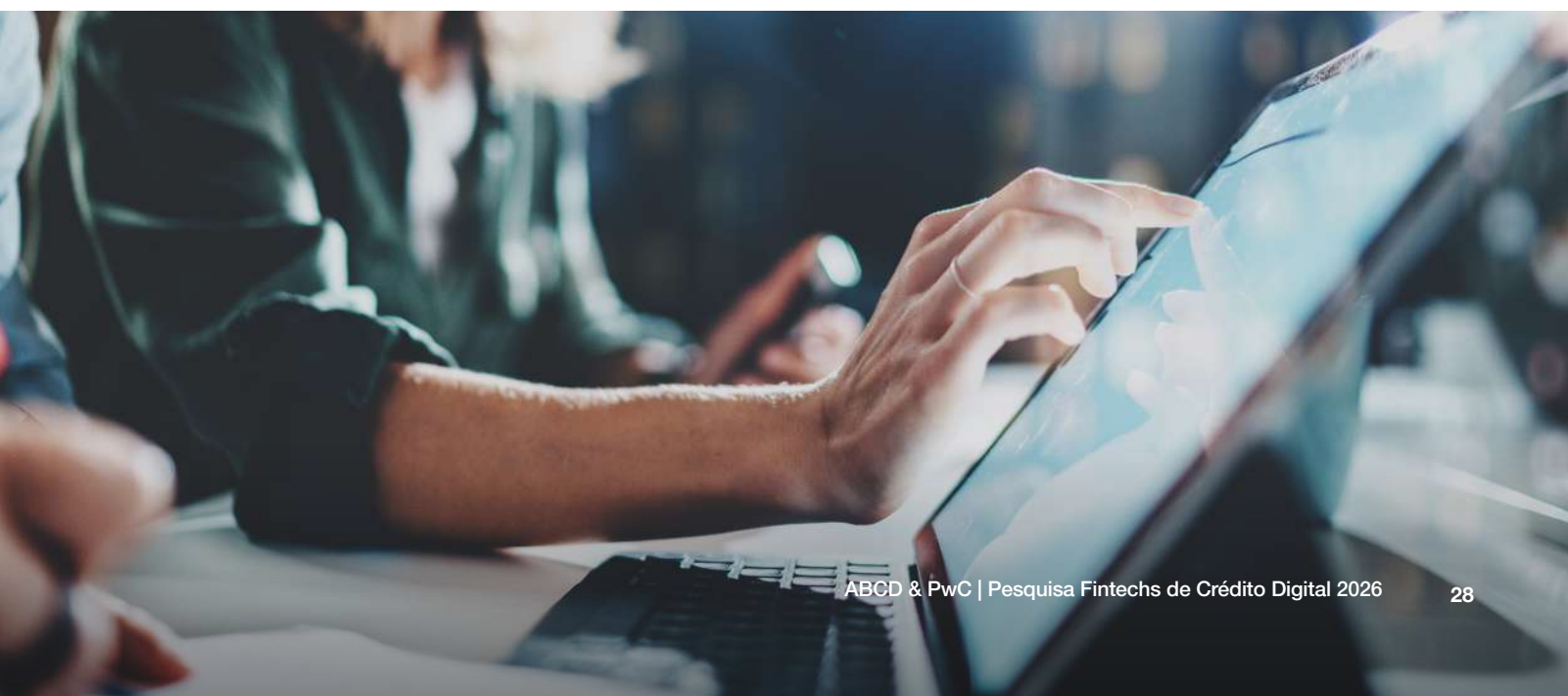
IA: de promessa a prioridade absoluta

Em 2024, 67% das fintechs declaravam estar estudando ou desenvolvendo soluções baseadas em IA. Em 2025, 62% já utilizam a tecnologia de forma efetiva em suas operações. E 96% afirmam que pretendem implementar ou expandir soluções de IA nos próximos dois anos – o maior índice de intenção registrado para qualquer tecnologia ao longo da série histórica desta pesquisa.

O que mudou em relação a anos anteriores é o grau de comprometimento. A IA deixou de ser um projeto paralelo para se tornar parte integrante do núcleo do planejamento estratégico. Para a maioria das fintechs, a questão não é mais se vão adotar – é como e em que escala.

Na prática, essa adoção se organiza em duas frentes. A primeira, já em operação em empresas mais avançadas, é a automação de processos de ponta a ponta: agentes autônomos em vendas, formalização, *back-office* e cobrança.

A segunda, em franca evolução, e potencialmente mais transformadora, é o uso da IA no próprio ciclo de desenvolvimento de produto: da especificação à escrita de código. “Reestruturamos completamente a forma como pesquisamos, especificamos, prototipamos e construímos soluções usando IA em todas as fases. O ciclo entre ideação e *deploy* comprimiu significativamente”, descreve Marcos Masuchi, VP de Produto e Design da Credits e vice-presidente da ABCD.



A adoção em escala da IA vai além dos times internos das fintechs – alcança também quem opera a infraestrutura em que esses modelos rodam. Como observa Marcelo Buosi, COO da QI Tech e vice-presidente da ABCD, “modelos de decisão por IA exigem dados consistentes, com baixa latência e padronização rigorosa. Isso inclui APIs com SLAs apertados, motores de decisão versionados, capacidade de *replay* histórico para validar modelos. Isso está longe de ser *commodity*”. A maturidade tecnológica do setor, portanto, se mede também pela qualidade da infraestrutura que sustenta a IA.

Cibersegurança: a segunda prioridade

Junto com a IA, a cibersegurança desponta como a segunda prioridade tecnológica para os próximos dois anos. O dado não surpreende: à medida que as fintechs crescem em escala e sofisticação das operações, o perímetro de risco digital se expande na mesma proporção.

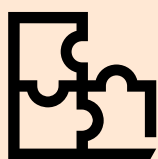
O movimento também é induzido pelo ambiente regulatório. A Resolução BCB nº 498/2025, que estabelece requisitos para credenciamento de provedores de serviços de tecnologia da informação, e a Resolução Conjunta nº 18/2025, com diretrizes de qualidade e governança das informações, elevaram o patamar de exigência para todo o setor em termos de segurança cibernética.

A natureza das ameaças impõe uma resposta coletiva. *Deepfakes* usados para burlar reconhecimento facial no cadastro de clientes, documentos sintéticos que enganam sistemas automatizados de verificação e ataques simultâneos a múltiplas instituições em curtos intervalos de tempo – esses são golpes que se replicam pelo ecossistema, não se limitam a uma única fintech.

Pix e Open Finance: consolidação e recuo

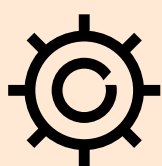
No campo das iniciativas de inovação financeira, os dados de 2025 revelam um movimento que merece atenção. O Pix, presente em 71% das fintechs em 2024, recuou para 66% em 2025. O Open Finance, que envolvia 44% das empresas no ano anterior, caiu para 32%.

A queda não significa desinteresse. Entre as fintechs que ainda não operam com determinadas funcionalidades do Pix, a maioria afirma que pretende fazê-lo nos próximos dois anos, assim como 51% das fintechs que ainda não participam do Open Finance planejam aderir no mesmo período. O que os números sugerem é uma combinação de fatores.



Do lado interno, a IA passou a concentrar recursos e atenção estratégica, deixando menos espaço para outras iniciativas. Do lado externo, o próprio regulador desacelerou: dilatou prazos, retirou prioridade de produtos e reduziu o ritmo de transformações na esteira do Pix e do Open Finance.

Em paralelo, novas agendas mandatórias passaram a dominar o planejamento do setor. A Reforma Tributária traz mudanças estruturais na apuração e no recolhimento de impostos. Com o *split payment*, o tributo deixa de transitar pelo caixa da empresa e vai direto ao governo no momento da transação, eliminando uma folga de liquidez que hoje compõe o capital de giro de muitos negócios. A duplicata escritural, por sua vez, promete transformar a gestão de recebíveis das empresas ao criar um registro eletrônico unificado e rastreável dos títulos de crédito.



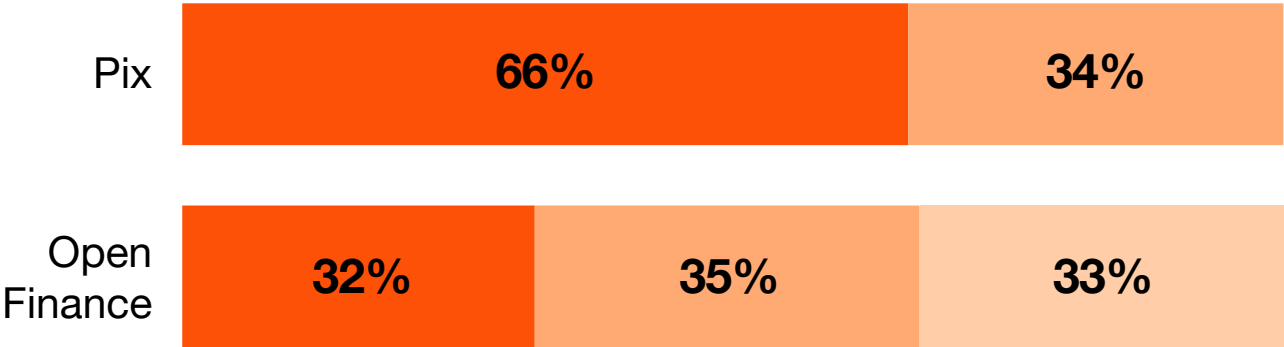
São temas que exigem adaptação, criam oportunidades e, por isso, passaram a competir diretamente com outras iniciativas. O Drex é o caso mais emblemático: com indefinição sobre o futuro da plataforma, o mercado simplesmente retirou a aposta.



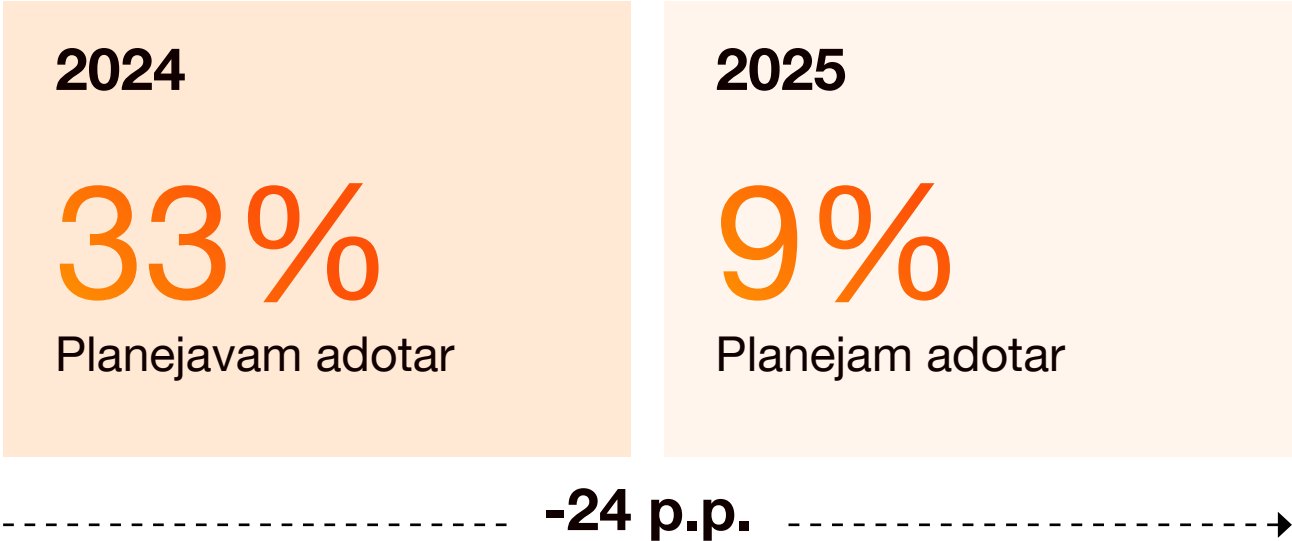
O interesse das fintechs no real digital caiu de 33% em 2024 para 9% em 2025 entre as que planejam adotar a tecnologia nos próximos anos. O ceticismo em relação ao calendário e à aplicabilidade prática do DREX parece ter crescido, enquanto soluções com retorno mais imediato, como a IA, concentram os investimentos disponíveis.

Na outra ponta, o *marketplace* de ativos digitais e as soluções de microcrédito descentralizado registraram avanço: 13% e 17% de adoção atual, respectivamente, com interesse crescente para os próximos dois anos. São nichos ainda pequenos, mas que indicam uma diversificação gradual das frentes de inovação.

Três iniciativas de inovação financeira em momentos distintos



Drex perde adesão





04 Regulação: um novo campo de competição

Com um conjunto denso de novas resoluções em vigor – sobre *Banking as a Service*, capital mínimo, governança de dados e tributação –, a capacidade de navegar pelo ambiente regulatório se tornou, ela própria, uma vantagem competitiva. As fintechs que conseguem cumprir as exigências com agilidade saem à frente. As que acumulam atrasos enfrentam custos crescentes de conformidade e de risco regulatório.

Os dados da pesquisa refletem essa transformação. As prioridades regulatórias ocupam um espaço central na agenda das empresas, e os temas em discussão para 2026 e 2027 indicam que esse cenário não se simplificará tão cedo.



“Governança é uma palavra que vai ter que ser fortalecida para esse ecossistema, tanto por exigência do regulador, que vai impor mais controles, e do investidor, que quer certeza de que os recebíveis existem e estão devidamente precificados, quanto da própria liderança da fintech, que precisa olhar para a sobrevivência de longo prazo”, afirma Willer Marcondes, sócio para Serviços Financeiros da Strategy&.

BaaS e capital mínimo: as resoluções que redefinem o mercado

As duas regulações com maior impacto declarado pelas fintechs em 2025 são a Resolução Conjunta nº 14/2025, que eleva o capital mínimo exigido para operação, e a Resolução Conjunta nº 16/2025, que regulamenta a atividade de *Banking as a Service*.

A resolução sobre capital mínimo é citada por 40% das fintechs como prioridade regulatória. Para as empresas menores – ainda concentradas nos Segmentos S4 e S5 do Banco Central, que reúnem mais da metade das participantes –, o aumento representa pressão direta sobre a estrutura de capital e pode acelerar movimentos de consolidação ou de busca por novos sócios.

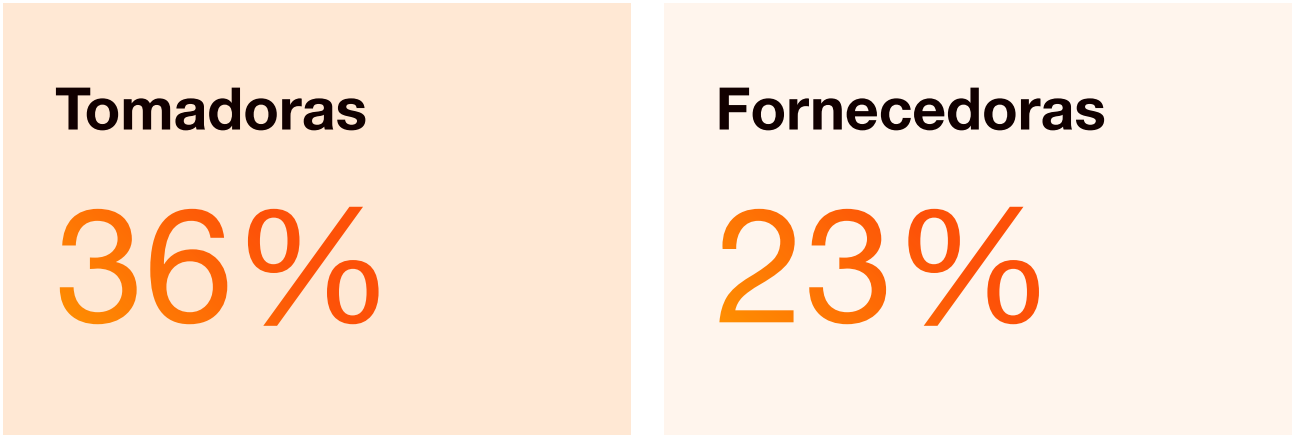
Já o tema do BaaS, regulado pela Resolução Conjunta nº 16/2025, afeta dois grupos: os fornecedores do serviço, que precisam adequar sua infraestrutura e governança às novas exigências, e os tomadores, que dependem dessas plataformas para operar sem licença bancária própria. Em 2025, 17% das fintechs operavam nessa modalidade, recuando de 25% em 2024.

Mas esse recuo não deve ser interpretado como retração do modelo. O que diminuiu foi o número de operadores, não o volume. Com a regulação definindo responsabilidades e exigindo governança mais sólida, o mercado de BaaS se concentrou em provedores mais estruturados. O resultado é um segmento com menos *players*, porém maior em volume agregado e mais maduro operacionalmente.

Tudo isso torna ainda mais relevante a clareza regulatória sobre o tema. A Resolução Conjunta nº 16/2025 é apontada como prioridade por 36% das fintechs na perspectiva das tomadoras e por 23% na perspectiva das fornecedoras.

O impacto assimétrico da regulação do BaaS

Citam a Res. Conjunta 16/2025 como prioridade regulatória



O efeito combinado dessas duas regulações tende a redesenhar a arquitetura do mercado e, não necessariamente, a reduzir o volume de crédito disponível. *Players* menores que não consigam atingir o novo patamar de capital poderão migrar para o modelo de parceria com provedores de BaaS, saindo do perímetro regulado sem necessariamente deixar o mercado.

Montar internamente uma operação com múltiplas licenças, infraestrutura tecnológica intensiva e escopo amplo de serviços passou a exigir capital regulatório significativamente maior do que na configuração anterior – quando uma Sociedade de Crédito Direto (SCD) operava com R\$ 1 milhão de capital mínimo.

Com a nova metodologia, o valor varia conforme as atividades exercidas e pode superar dezenas de vezes esse valor em operações mais complexas. Para a maioria das fintechs, contratar infraestrutura como serviço passou a ser a decisão economicamente mais racional.

Não à toa, cresce o número de fintechs que optam pela licença de SCD: 56% das participantes já têm autorização do Banco Central para operar como SCD ou SEP, contra 44% em 2024. No mesmo período, os correspondentes bancários subiram de 26% para 29% das empresas, revertendo a tendência de queda observada nos anos anteriores.

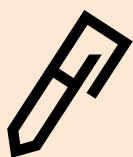
Ao mesmo tempo, a barreira tecnológica – que, por anos, foi o principal diferencial das fintechs – está caindo: plataformas robustas e escaláveis são hoje mais acessíveis do que há três anos. A tensão entre uma barreira subindo e outra caindo vai definir, nos próximos anos, quem compete e em qual posição.



Provisão para perdas esperadas de crédito: avanço consistente, com pontos de atenção

A implementação das Resoluções CMN nº 4.966/21 e BCB nº 352/23 segue em estágios distintos entre as fintechs participantes. Os maiores avanços estão principalmente em processos mais operacionais. O reporte ao SCR – o repositório de informações de crédito do Banco Central – registrou 35% de conclusão.

A baixa contábil de créditos irrecuperáveis (*write-off*) e a construção da governança interna para o cálculo da perda esperada também ultrapassaram 29% de implementação. São etapas que dependem mais de adaptação de sistemas e rotinas do que de modelagem sofisticada.



Os maiores atrasos se concentram nos pontos de maior complexidade técnica, como a incorporação de variáveis macroeconômicas prospectivas (o chamado *forward-looking*), que obriga as instituições a projetar cenários futuros de desemprego, crescimento e outros indicadores para estimar perdas antes que elas ocorram.

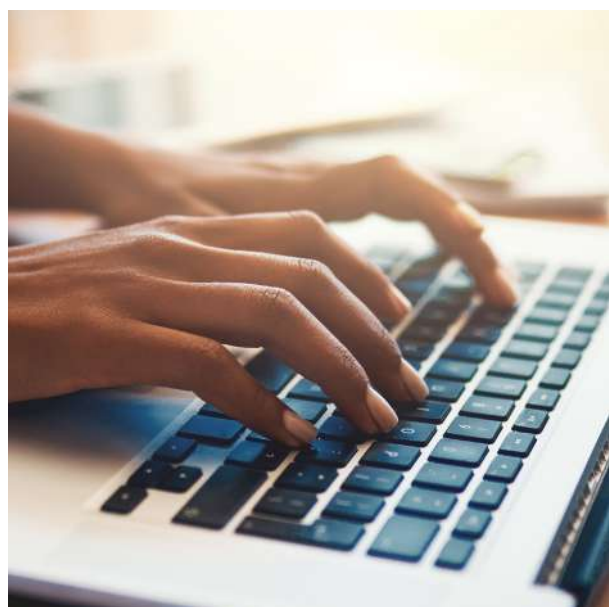
Os outros são o desenvolvimento dos motores de LGD, ou seja, os modelos que calculam quanto a instituição deixa de recuperar quando um cliente entra em inadimplência, e a provisão pelo modelo completo, que combina três componentes em uma única equação: a probabilidade de o cliente não pagar (PD), o valor exposto no momento do calote (EAD) e a parcela que não será recuperada (LGD). Integrar os três de forma consistente, auditável e calibrada para a carteira de cada instituição é o desafio técnico mais complexo de toda a implementação.

No caso das instituições que adotarão a metodologia simplificada, é importante garantir a robustez e a confiabilidade das informações, além da governança adequada e dos controles relevantes para o pleno atendimento da provisão, de acordo com o perfil e o porte da empresa.

Em 15% dos pontos analisados, as fintechs ainda estão atrasadas em relação ao cronograma previsto. Num ambiente em que a qualidade da carteira é cada vez mais escrutinada – por investidores, reguladores e parceiros de *funding* – a plena implementação da regulação de perdas esperadas de crédito é um requisito de credibilidade.

68%

**dos pontos relevantes
já implementados**



Mais avançados

Reporte ao SCR (CADO 3040)



Write-Off



Governança para a perda esperada



Motores de Cálculo da Probabilidade de Default (PD)



Pontos de atenção*

Forward-looking (PD macro)



Motores de Cálculo da Perda dado o Descumprimento (LGD)



Modelo completo (PD x EAD x LGD)



Modelo Simplificado (Anexos I e II da Resolução BCB 352/2023)



*Não iniciado ou em discussão inicial.

Tributação e portabilidade: a agenda de 2026

Dois temas concentram a atenção crescente das fintechs e devem ocupar parte da agenda regulatória nos próximos dois anos.

O primeiro é o PLP 128, que propõe o aumento das alíquotas de Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) para instituições financeiras. Citado por 30% das fintechs como prioridade regulatória, o projeto representa uma pressão direta sobre a rentabilidade do setor, quando muitas empresas acabaram de atingir o equilíbrio operacional e dependem da geração de caixa para financiar sua expansão.

O segundo é a portabilidade de crédito, apontada por 23% das fintechs como tema relevante para 2026 e 2027. A regulamentação do tema tem potencial para reconfigurar a dinâmica competitiva do setor: ao facilitar a migração de contratos entre instituições, ela aumenta a pressão por taxas mais baixas e por um serviço de melhor qualidade – terreno historicamente favorável às fintechs, mas que exigirá velocidade de resposta e eficiência operacional ainda maiores.

No radar mais amplo estão também a Resolução Conjunta nº 18/2025, sobre qualidade e governança das informações, a Resolução BCB nº 498/2025, que regulamenta o credenciamento de provedores de serviços de tecnologia, e os desdobramentos da Reforma Tributária para o setor financeiro. Juntos, esses temas compõem um ambiente regulatório que exigirá das fintechs a capacidade de transformar exigências em oportunidades.



No radar para 2026-2027

Tributação	PLP 128 Aumento das alíquotas de CSLL para instituições financeiras	30% das fintechs
Crédito	Portabilidade de crédito Facilita a migração de contratos entre instituições	23% das fintechs
Governança	Resolução Conjunta nº 18/2025 Qualidade e governança das informações	
Tecnologia	Resolução BCB nº 498/2025 Credenciamento de provedores de serviços de tecnologia	
Tributação	Reforma Tributária Desdobramentos para o setor financeiro	



05

Captação: o setor amplia suas fontes de financiamento

Crescer 51% em volume de crédito com a Selic em 15% exige resposta clara a uma pergunta essencial: de onde vem o dinheiro? Em 2025, a resposta das fintechs foi mais de continuidade do que de ruptura. O capital próprio seguiu como principal fonte de financiamento. O FIDC foi o instrumento que mais avançou no período. E os mercados de capitais – debêntures e securitização – apresentaram variação mínima.

Capital próprio: ainda dominante, mas com limites reconhecidos

O uso de capital próprio como fonte de financiamento subiu de 46% para 51% entre as fintechs de crédito digital em 2025. É o maior percentual da série histórica. Esse resultado reflete dois movimentos simultâneos: a maturação de um setor em que 60% das participantes já estão em fase de consolidação, com receita ou investimento acima de R\$ 20 milhões, e a dificuldade de captar recursos externos num ambiente de juros elevados. Com o custo de *funding* alto, o capital próprio se tornou a escolha mais previsível – e, para muitas fintechs, a mais racional.

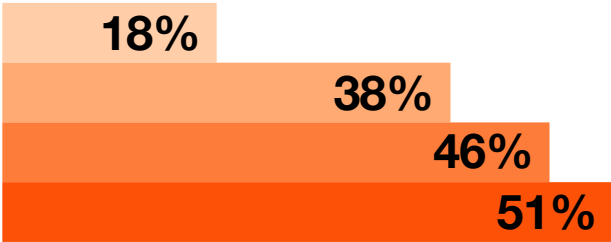


O capital próprio tem vantagens evidentes. Ele não depende de janelas de mercado, não dilui o controle acionário e permite um crescimento mais controlado. Mas há um limite claro: não é escalável indefinidamente. À medida que as carteiras de crédito crescem, a necessidade de *funding* aumenta proporcionalmente. Dependendo exclusivamente de recursos internos limita o potencial de expansão.

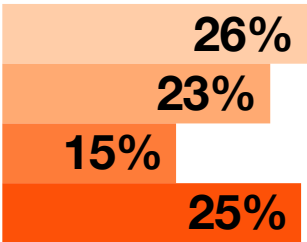
Principais fontes de financiamento



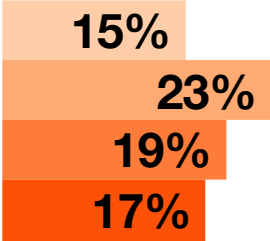
Capital próprio



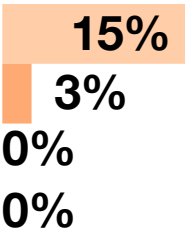
FIDC



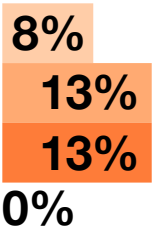
Debêntures



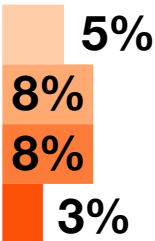
Emissão de ações preferenciais



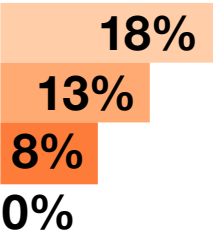
Emissão de ações ordinárias



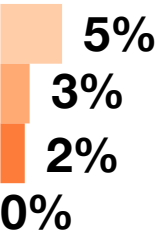
Dívida conversível em ação



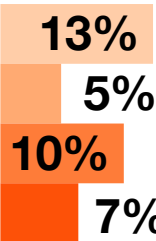
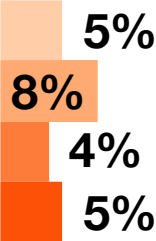
Participação externa



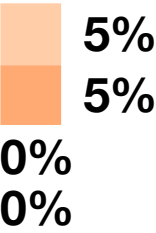
Operação ativa vinculada



Securitização e certificados recebíveis



Organizações de fomento



O mercado de capitais hesita e o FIDC avança

Em 2025, os instrumentos tradicionais de mercado de capitais não avançaram. As debêntures, utilizadas por 19% das fintechs em 2024, recuaram para 17% em 2025. A securitização e os certificados de recebíveis registraram variação mínima. Com a Selic a 15%, o custo de emissão de dívida pressionou o uso desses instrumentos.

O FIDC seguiu um caminho diferente. Seu uso subiu de 15% para 25% das fintechs em 2025. Foi o maior crescimento entre todas as fontes de captação no período. A estrutura do FIDC permite distribuir o risco da carteira entre investidores, sem depender das mesmas janelas de mercado exigidas pelas debêntures, o que o torna mais acessível para fintechs com carteiras maduras e histórico de desempenho.



Nesse perfil de fintechs, as vantagens estruturais do FIDC vão além da distribuição de risco. Como explica Marcelo Buosi, COO da QI Tech e vice-presidente da ABCD, “acesso direto a investidores institucionais, subordinação de cotas, governança mais robusta, isenção de come-cotas. Tudo isso se traduz em captação a uma taxa mais competitiva”.

A grande aposta para 2026

O avanço de 2025 é expressivo, mas os números de intenção indicam que o movimento está longe de terminar. Para 2026, 65% das fintechs consideram os FIDCs uma fonte prioritária de captação, ante 25% que já os utilizam.

A disparidade entre o uso atual e a intenção futura tem uma explicação direta no custo do dinheiro. Como observa Daniel Gomes, CEO da Nexoos e presidente da ABCD, “o custo de captação com investidores institucionais, que são os investidores por trás dos FIDCs, ainda está muito alto. Essas captações geralmente acompanham a taxa Selic acrescida de um *spread*. No momento, ambos seguem elevados. Por isso, muitas fintechs têm priorizado outras formas de *funding* enquanto esse custo não cai”.

Mas essa não é a única barreira. Para uma parcela das fintechs, o desafio é operacional: o FIDC também exige histórico de carteira e capacidade operacional de estruturação, requisitos que parte do setor ainda está desenvolvendo. Estruturar um FIDC exige definir política de elegibilidade, sistema de cessão automática, controladoria diária e relação com administradora, custodiante e gestora. É uma operação que demanda competências de mercado de capitais que muitas fintechs ainda não têm internalizadas.

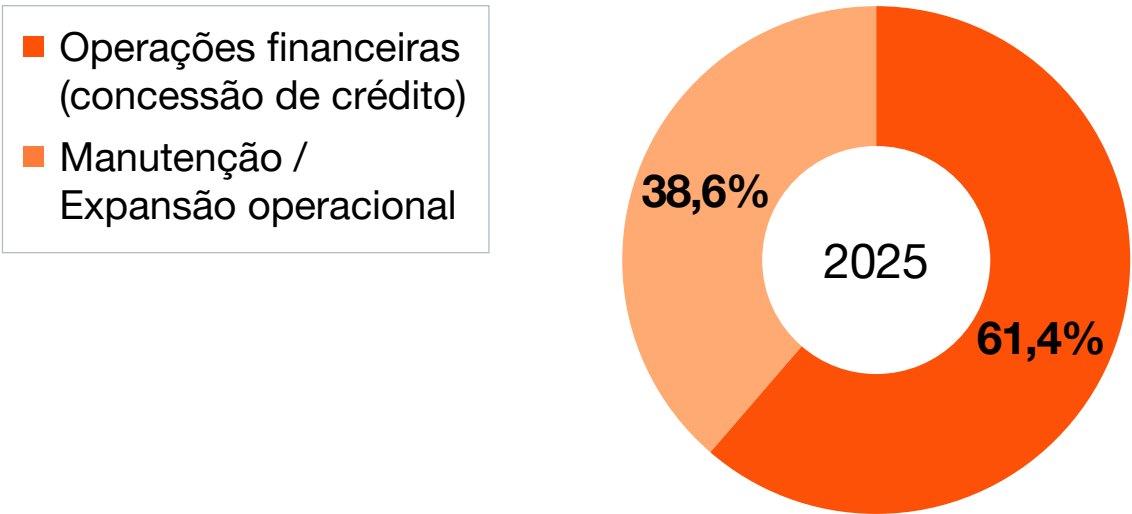
As fintechs que já conseguiram acessar o instrumento podem concentrar esforços na originação e na análise de crédito enquanto o risco é distribuído entre investidores, o que libera capital para novas operações. A queda dos juros esperada nos próximos ciclos deve acelerar esse movimento de forma significativa.



Mais crédito, menos expansão

A destinação dos recursos captados pelas fintechs também revela uma escolha estratégica. Em 2025, 61,4% dos recursos (capital ou lucro reinvestido) foram direcionados a operações financeiras, ou seja, à concessão de crédito. Os 38,6% restantes foram para manutenção e expansão operacional.

Destino dos recursos captados



Esse percentual cresceu de forma consistente: em 2022, a proporção era de 51,8% para operações financeiras e 48,2% para expansão. A tendência reflete o foco das fintechs em aproveitar ao máximo a capacidade já instalada antes de ampliar a estrutura – uma postura coerente com um ambiente de custos de capital elevados.

Esse mesmo espírito aparece nas ações declaradas para a melhoria da performance. Em 2025, 57% das fintechs revisaram seus modelos de concessão de crédito, o indicador mais alto da série. O desenvolvimento de novos produtos, por sua vez, foi citado por 40% das empresas, recuando dos 52% registrados em 2024. O setor operou, em 2025, em modo de otimização: extrair mais valor do que já existe antes de apostar em novas frentes.



Custo de *funding* é, talvez, o componente mais subestimado da disputa [com os grandes bancos]. Banco grande capta no varejo via depósito à vista, poupança e CDB, que rendem abaixo do CDI. Fintech tipicamente capta via FIDC, debênture ou CR, com remuneração ao investidor em CDI mais um *spread* relevante. Essa diferença, que pode chegar a 200 ou 400 pontos-base, é o que decide se uma fintech consegue ou não competir em segmentos commoditizados, em que o *spread* permitido é pequeno e o custo do dinheiro pesa demais no preço final.”

Marcelo Buosi,
COO da QI Tech e vice-presidente da ABCD

Considerações finais



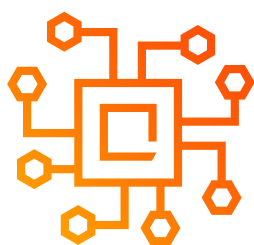
Quase uma década de pesquisa oferece uma perspectiva que um único exercício não permite. Em 2016, as fintechs de crédito digital eram um fenômeno promissor, mas ainda periférico no sistema financeiro brasileiro. Em 2025, respondem por R\$ 53,8 bilhões em crédito concedido, atendem quase 95 milhões de clientes pessoa física e competem de igual para igual com as instituições tradicionais em diversas categorias de taxa de juros. Por trás desse resultado está a consolidação de um modelo que aprendeu a crescer sob pressão.

O setor deixou de provar que é viável e passou a definir como quer crescer. Essa transição aparece em diferentes dimensões: na seleção de tecnologias – menos experimentos, mais foco na IA e na cibersegurança –, na composição do portfólio de crédito – menos exposição ao crédito sem colateral, mais consignado e garantias – e na estratégia de captação – capital próprio ainda dominante, com o FIDC avançando como principal aposta para o próximo ciclo.

Os desafios, porém, não desapareceram. A Selic acima de 14% comprime as margens e eleva o custo de financiamento. O ambiente regulatório ficou mais denso em 2025, e os temas de 2026 e 2027, como portabilidade de crédito, Reforma Tributária e os desdobramentos do BaaS, prometem manter esse ritmo. A inadimplência em algumas modalidades voltou a subir, e a base de clientes em crescimento impõe uma escala maior de governança e de gestão de risco.

O que distingue o momento atual é a capacidade demonstrada pelo setor de transformar restrições em disciplina. As fintechs que chegaram à fase de consolidação fizeram isso enfrentando juros altos, liquidez restrita e concorrência crescente sem abrir mão do crescimento. Essa combinação de resiliência e ambição é o ativo mais valioso que o ecossistema construiu ao longo de quase uma década.

Para o próximo ciclo, três vetores vão definir quem avança e quem fica para trás.



Inteligência artificial: com 96% das fintechs declarando intenção de implementar ou expandir soluções de IA nos próximos dois anos, a tecnologia se tornou uma condição de competitividade. A adoção é ponto de partida – a verdadeira vantagem competitiva está na velocidade de adaptação.



Regulação: capital mínimo, provisão para perda esperada de crédito, portabilidade de crédito e BaaS – esses temas exigem adaptação rápida. As fintechs que acumularem atraso no cumprimento enfrentarão custos crescentes e risco regulatório.



Financiamento: o FIDC avançou em 2025 e concentra 65% das intenções de captação para 2026, mas o custo do dinheiro e a exigência operacional do instrumento ainda limitam o acesso. Reduzir essas barreiras é condição para sustentar o próximo ciclo de expansão sem depender exclusivamente do capital próprio.

O ecossistema de fintechs de crédito digital chegou à maturidade. O próximo desafio é crescer à altura dela.



O setor se provou. Cresceu de forma consistente, evoluiu em estrutura, ampliou a base de clientes e mostrou resiliência mesmo num cenário de juros altos. Hoje as fintechs já não competem por taxa. Competem por serviço, atendimento, relevância para o cliente. O próximo ciclo vai exigir mais. No segmento de pessoa jurídica, a reforma tributária e o *split payment* vão eliminar o colchão fiscal que hoje integra o capital de giro das empresas, e isso vai criar uma demanda estrutural por crédito que as fintechs têm condições de atender.”

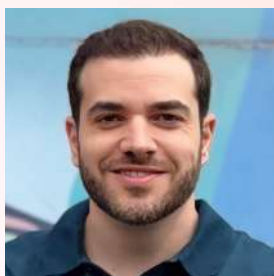
Willer Marcondes,
sócio para Serviços Financeiros da Strategy&

Contatos

ABCD

Fundada em 2016, a Associação Brasileira de Crédito Digital (ABCD) tem como missão fomentar e desenvolver, por meio de tecnologia e inovação, o sistema operacional, jurídico e financeiro do mercado de crédito, fortalecendo a representação do setor, em benefício da sociedade e do desenvolvimento econômico e social do País.

Nossos membros atuam das mais diversas formas no ecossistema de crédito brasileiro, sempre com o intuito de oferecer melhores produtos e serviços para a sociedade como um todo.



Daniel Gomes

Diretor-presidente

contato@creditodigital.org.br



Claudia Amira Fiaschitello

Diretora executiva

claudia.amira@creditodigital.org.br

PwC Brasil

Somos um Network de firmas presente em mais de 140 territórios, com mais de 370 mil profissionais dedicados à prestação de serviços de qualidade em auditoria e asseguração, consultoria tributária e societária, consultoria de negócios e assessoria em transações.



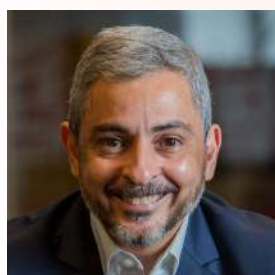
Lindomar Schmoller

Sócio e líder de Serviços
Financeiros da PwC Brasil
lindomar.schmoller@pwc.com



Willer Marcondes

Sócio para Serviços
Financeiros da Strategy&
willer.marcondes@pwc.com



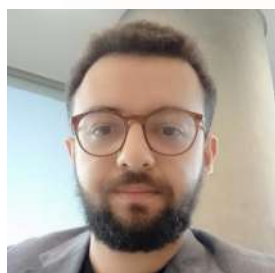
Luiz Ponzoni

Sócio e líder de Consultoria
em Risk Transformation
luiz.ponzoni@pwc.com



Luiz Guedes

Diretor de Consultoria
em Risk Transformation
luiz.guedes@pwc.com



Bruno Candea

Gerente de Consultoria
em Risk Transformation
bruno.candea@pwc.com



Siga a PwC nas redes sociais



Neste documento, “PwC” refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada firma membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure