



Operações de Banking as a Service têm até dezembro para se adequar às novas regras

Prazo ocorre em um mercado que deve crescer 18,3% ao ano até 2030 e amplia a atenção sobre governança e infraestrutura tecnológica

As instituições autorizadas pelo Banco Central que possuíam contratos vigentes de Banking as a Service em 1º de dezembro de 2025, data em que a Resolução Conjunta nº 16/2025 foi publicada, têm até 31 de dezembro de 2026 para adequar suas operações às novas regras, conforme estabelece o artigo 22. O modelo permite que empresas ofereçam serviços financeiros aos seus clientes por meio da infraestrutura dessas instituições. A regulamentação define requisitos para contratos, segurança, governança, monitoramento e relacionamento com os clientes.

Embora a responsabilidade formal pela adequação recaia sobre as instituições autorizadas, as empresas contratantes precisam acompanhar esse processo para que seus serviços aos clientes não sejam prejudicados. “Empresas de diferentes setores passaram a utilizar o Banking as a Service para oferecer contas, cartões, crédito e pagamentos aos seus clientes. Com a nova regulamentação, precisam conhecer melhor os parceiros que sustentam essas operações e verificar se possuem infraestrutura de tecnologia com processos compatíveis com as regras do Banco Central”, explica Caren Benevento, advogada da AsapTech.

A norma define as responsabilidades das instituições prestadoras e das empresas contratantes, chamadas de entidades tomadoras. Entre as medidas estão a segurança das operações, os papéis e responsabilidades de cada um, os procedimentos de atendimento ao cliente, o compartilhamento de informações e as condições para o encerramento da parceria. “A adequação envolve muitas camadas, desde a tecnologia envolvida no processo, até os dados coletados e a forma como o cliente é atendido no dia a dia. O consumidor vai questionar a empresa contratada, não o prestador de serviços de meios de pagamento, seja ele numa compra online ou ainda numa compra presencial, e a operação precisa assegurar todo este processo”, afirma a advogada.



Divulgação

“A adequação envolve muitas camadas, desde a tecnologia envolvida no processo, até os dados coletados e a forma como o cliente é atendido no dia a dia.

Em caso de descumprimento, o Banco Central poderá impor restrições e estabelecer prazos para a regularização dos serviços e dos contratos. Em situações que afetem a segurança e a solidez do Sistema Financeiro Nacional ou do Sistema de Pagamentos Brasileiro, a autoridade também poderá determinar a suspensão ou o encerramento do contrato de BaaS.

Mercado em expansão exige mais controle

O prazo de adequação ocorre em um período de crescimento do Banking as a Service no Brasil. Segundo projeção da Grand View Research, o mercado brasileiro deve crescer, em média, 18,3% ao ano entre 2023 e 2030. A receita do setor, estimada em US\$ 538 milhões em 2022, poderá alcançar aproximadamente US\$ 2,06 bilhões em 2030.

O Banking as a Service permite que empresas ofereçam serviços financeiros por meio da infraestrutura de instituições autorizadas,

sem desenvolver toda a operação do zero. Um supermercado pode lançar um cartão próprio, um marketplace ou ainda oferecer contas e integrar pagamentos à jornada de compradores e vendedores, assim como uma empresa de tecnologia pode incluir Pix ou crédito em sua plataforma. Esses serviços podem ampliar o relacionamento com os clientes e ao mesmo tempo, aproximam empresas de diferentes setores das responsabilidades de um mercado que lida diretamente com dados e dinheiro.

De acordo com a Pesquisa Febraban de Tecnologia Bancária 2026, o Brasil registrou 240,8 bilhões de transações bancárias em 2025. Desse total, 83% ocorreram nos canais digitais e 78% foram realizadas pelo celular.

Para o consumidor, abrir uma conta, solicitar um cartão ou realizar um pagamento pode parecer simples. Por trás dessa experiência, existe uma infraestrutura que autentica o usuário, protege os dados, autoriza a transação, processa os valores e registra cada etapa. “O serviço pode carregar a marca da empresa, mas precisa estar apoiado em instituições autorizadas e em uma infraestrutura preparada para operar dentro das regras do mercado financeiro. Segurança, compliance e tecnologia precisam fazer parte da operação desde o início, porque qualquer falha pode afetar a continuidade dos serviços e a confiança do cliente”, explica Marcel Sarmento, Chief Revenue Officer da AsapTech.

O que diferencia a IA que gera receita da IA que reduz custo?

A inteligência artificial virou prioridade nos orçamentos corporativos, mas poucas empresas sabem dizer se esperam que ela traga crescimento ou economia. ➡➡

O reflexo da Reforma tributária na geografia dos negócios

A reforma tributária afeta apenas a forma como as empresas calculam e recolhem seus tributos. Ela também traz reflexos indiretos que podem influenciar uma decisão concreta e estratégica nos negócios: onde as empresas escolhem estar. ➡➡

O ano ainda não terminou: como recalibrar a rota e fugir do vermelho

O último trimestre costuma chegar acompanhado de uma sensação de urgência. Metas precisam ser alcançadas, projetos concluídos e resultados apresentados. ➡➡

Transformações aceleradas desafiam a capacidade de adaptação das empresas de tecnologia

A adoção acelerada de inteligência artificial nas empresas tem colocado a área de Recursos Humanos em um novo desafio: preparar os profissionais para mudanças cada vez mais frequentes no trabalho. Além da capacitação técnica, o processo exige atenção à adaptação das equipes, das lideranças e ao desenvolvimento de habilidades comportamentais e socioemocionais. ➡➡

Para informações sobre o

MERCADO
FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Reprodução: <https://www.sucessodontopresencial.com.br/ vendas/>



Evento de gestão para clínicas chega à décima edição

Com a proposta de aproximar gestão e prática clínica na rotina de profissionais que também comandam seus próprios negócios, o Grupo ICOM realiza, de 6 a 8 de novembro, no Royal Palm, em Campinas, a décima edição do “SucessOdonto”, seu principal encontro presencial dedicado à administração e ao marketing para clínicas. A expectativa é reunir 6,2 mil participantes em uma programação que terá, entre os convidados, o empresário Joel Jota e o grupo Menos é Mais. A edição marca dez anos de trajetória, período em que mais de 30 mil profissionais participaram dos encontros promovidos pela companhia. A comemoração ocorre em uma fase de expansão do grupo, que atende mais de 14,5 mil clínicas e registrou, por meio de sua base de clientes, R\$5,576 bilhões em receitas em 2025. A presença de milhares de visitantes também deve gerar reflexos na economia de Campinas, especialmente nos segmentos de hotelaria, gastronomia, transporte e comércio (www.sucessodontopresencial.com.br). ➡➡

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Foto: divulgação



Adolescentes entregam certificados em formatura de idosos do Inova 60+ Digital no CIB

@O Centro de Inovação Blumenau (CIB) foi a casa de uma feliz coincidência na última terça-feira (29). Na mesma tarde em que 15 estudantes do 9º ano da E.E.B. Prof. Giovanni Trentini, de Rio dos Cedros, chegavam para o primeiro encontro do projeto De Guru para Guri, 20 idosos se preparavam para celebrar a conclusão de uma jornada de aprendizagem no 60+ Digital. Os adolescentes tinham uma programação preparada para conhecer o CIB, participar de uma conversa com um Guru e fazer uma dinâmica. Mas, ao perceber que naquele mesmo dia aconteceria a formatura dos participantes do 60+ Digital, os organizadores do programa tiveram a ideia de aproximar os dois grupos. Os jovens escolheram estar presentes na celebração dos idosos e a dinâmica planejada ficou para outro momento. Assim, foram os próprios jovens que entregaram os certificados aos idosos, celebrando com eles a conquista. Uma das idosas comemorou com pulos de felicidade ao receber o certificado. ➡➡

Leia a coluna completa na página 2

Vetores do Varejo

Se o emprego continua forte, por que o consumo não acompanha?

Por Lyana Bittencourt

➡➡ Leia na página 5



Automóveis

Via
Digital
Motors

Por Lucia Camargo Nunes



➡➡ Leia na página 6