

SMART PAYMENTS

DA INOVAÇÃO AO SERVIÇO

MEIOS DE PAGAMENTO SEGURANÇA CONSUMIDOR

SMARTPAYMENTS CONGRESS

Fintech

IfThenPay vai avançar para solução MB Way

4 Abril, 2018



Com um posicionamento discreto desde a fundação, em 2005, a IfThenPay está a poucos dias de ultrapassar os mil milhões de euros de pagamentos transacionados através dos seus serviços.

A fintech portuguesa IfThenPay nasceu em 2005. Até agora a empresa tem-se posicionado no mercado de uma forma discreta, mas a probabilidade de já ter utilizado os serviços desta empresa de Santa Maria da Feira para pagar um serviço ou uma compra é grande.

Afinal os pagamentos por referência Multibanco são o “método preferido dos cidadãos e empresas para pagamentos à distância em Portugal”, recordam os cofundadores e co-CEO da empresa, Filipe Moura e Nuno Breda.

A empresa está a preparar a diversificar o negócio e considera a internacionalização.

Esta instituição de pagamentos, devidamente regulada e supervisionada pelo Banco e Portugal, decida-se à partilha de “entidades de referência Multibanco” para empresas e outras organizações. O serviço surgiu em 2005, numa altura em que apenas grandes empresas, como a EDP, tiravam partido deste método de pagamento devido ao grande volume de faturas emitidas.

A IfThenPay recorda que a maioria dos cidadãos faz há muitos anos habitualmente pagamentos por referência Multibanco. Nas caixas automáticas a percentagem de pagamentos chega aos 36% e no homebanking já soma mais de 60%. O desenvolvimento do comércio electrónico na Internet popularizou ainda mais esta forma de pagamento. Sem este método de pagamento disponível, as vendas dos websites em Portugal não avançam, refere uma nota de imprensa.

A partilha das entidades de referência permitiu que, ao longo de 12 anos, já tenham sido transacionados através dos serviços da empresa pagamentos na ordem dos 987 milhões de euros. Dentro de poucas semanas, antevem os cofundadores, esse valor deverá atingir e ultrapassar os mil milhões de euros.

Até 2017, a empresa optou por uma presença discreta, concentrando-se apenas nas operações com o objetivo de, por um lado, “liderar o mercado” e, por outro, “democratizar a utilização das referências multibanco junto empresas e associações”.

A IfThenPay vai continuar a dedicar-se ao negócio das referências Multibanco partilhadas, que acredita ainda tem muito para crescer incluindo no segmento B2B. O lançamento de um serviço MB Way, um método de pagamento promovido pela SIBS, está para breve. A seguir será a vez de investir em mercados internacionais, embora ainda seja prematuro avançar detalhes.

Uma fintech com 12 anos é ainda uma exceção num mercado que está a crescer e em transformação. Em entrevista por escrito os co-CEO da empresa responderam também em conjunto. Que conselhos dão às empresas que entram agora no mercado? “Sejam inovadores. Perguntem onde conseguirão ter utilidade para os outros. Percebam onde têm valor acrescentado. Pratiquem o bem”.

Smartpayments – Como surgiram as ideias que deram origem ao vosso serviço de partilha de referências multibanco?

Filipe Moura/Nuno Breda – Tudo começou em 2005, quando verificamos a dificuldade das corporações de bombeiros, clientes [da IfThen] na altura, em cobrar as quotas dos seus associados. Os bombeiros não tinham nem know-how técnico, nem capacidade financeira, para terem uma entidade multibanco própria e efetuar as integrações necessárias.

Nós tivemos então a ideia, inovadora na altura, de partilhar uma entidade multibanco por várias corporações de bombeiros e desenvolver toda a componente tecnológica do serviço, com ligação direta à SIBS, permitindo oferecer o serviço chave-na-mão e a um custo mais reduzido. O sucesso foi imediato e rapidamente alargamos este serviço a todas as empresas.

- **“Aliando um método de pagamento tradicional, e da preferência dos portugueses, a um mercado em crescimento exponencial como o das vendas online, rapidamente se tornou um método de pagamento incontornável nas lojas online”**

A partir daí, como evoluiu?

F.M./N.B. – Rapidamente percebemos que este era também o método ideal para os pagamentos online, pela sua simplicidade, segurança e aceitação. Aliando um método de pagamento tradicional, e da preferência dos portugueses, a um mercado em crescimento exponencial como o das vendas online, rapidamente se tornou um método de pagamento incontornável nas lojas online e, como tínhamos previsto, é o método preferido e utilizado hoje em dia por todas as faixas etárias e classes sociais.

E, foi assim que nasceu a IfThenPay. Como descreveriam a empresa atualmente?

F.M./N.B. – A IfThenPay é uma instituição de pagamento portuguesa, regulada e supervisionada pelo Banco de Portugal. Partilhamos entidades de referências Multibanco para as empresas, e afins. Atua desde 2005 e até setembro de 2017 teve uma postura “low-profile” na comunicação, mas não nas operações. O objetivo foi, desde o início, tornarmo-nos líderes nas referências Multibanco partilhadas, democratizando o seu uso pelas empresas de todo o tipo e dimensão, e trazer as referências Multibanco para meios para os quais não tinham sido pensadas, como o comércio online.

Um dos maiores riscos das empresas, em qualquer sector, é o foco em exclusivamente um produto ou serviço. Pretendem diversificar? Quando?

F.M./N.B. – Iremos em breve, e por proposta do nosso parceiro SIBS, lançar o MB Way.

Temos também um projeto para um serviço internacional, que será desenvolvido e lançado no momento que entendermos que acrescentamos valor às soluções existentes.

□ **“Existe uma relação direta entre referência Multibanco e o número de fatura o que permite o registo automático das faturas pagas”**

Afirmaram recentemente que o vosso crescimento deverá também passar pela evolução para o mercado B2B. Qual é o ponto de situação?

F.M./N.B. – De há uns anos para cá, uma boa parte dos nossos clientes, já é do B2B. Na prática, o que o nosso cliente faz é gravar no seu sistema e imprimir nas suas faturas a referência Multibanco, com o benefício imediato de recebimento mais rápido das mesmas. Ainda ganha simplicidade na identificação de quais as faturas que já foram pagas, devido à integração dos pagamentos no software de faturação.

Existe uma relação direta entre referência Multibanco e o número de fatura o que permite o registo automático das faturas pagas. Os ganhos de tempo administrativo são elevados, e as pessoas são libertadas para tarefas mais úteis. Já hoje temos muitos clientes, de pequena, média e grande dimensão (algumas já cotadas em Bolsa).

O que diferencia a vossa solução de pagamento de outras no mercado?

F.M./N.B. – A nossa solução passa pela parte tecnológica e pelo atendimento à empresa cliente. O nosso nível de integração tecnológica é elevado, estando disponíveis meios para integração com qualquer sistema. O nosso serviço é totalmente em tempo real, ou seja, a pessoa ou empresa paga a referência Multibanco num terminal ATM ou no “homebanking”, e, no momento seguinte, tratamos essa informação no nosso sistema, e fazendo-a chegar de imediato ao sistema do nosso cliente.

Disponibilizamos várias formas para o cliente acompanhar os seus recebimentos através do back-office ou de aplicações móveis (iOS, Android, WindowsMobile). Acresce ainda o foco no cliente. No mais recente inquérito de satisfação, o nosso serviço de atendimento recebeu a pontuação de 95% a nível de qualidade de serviço.

Como preferem pagar os clientes? Nas ATM ou através do “homebanking”?

F.M./N.B. – A percentagem de pagamentos através do homebanking é de 60%, com tendência para crescer, pela comodidade que traz.

O que precisa fazer uma empresa para aderir ao vosso método de pagamento?

F.M./N.B. – Apenas têm de aderir ao nosso “Contrato de Adesão”.

Um detalhe que vos distingue é a simplificação ao máximo do tarifário. Não há qualquer custo adicional?

F.M./N.B. – O nosso tarifário é muito simples, porque os nossos clientes gostam de preços simples. O cliente só paga 0,70 euros por referência Multibanco efetivamente utilizada. Se o pagador não a usar, a empresa cliente não paga. Não há qualquer custo adicional.

O pagamento por referência Multibanco só pode ser utilizado, exclusivamente, em Portugal. Porque motivo o modelo não é exportado?

F.M./N.B. – Neste momento, só pode ser usada em Portugal, pois está dependente da SIBS. Acreditamos que a SIBS leve este sistema para outros países, e assim, acreditamos ser parceiros dela nesses países também.

Estão então dispostos a disponibilizar os vossos serviços noutras geografias?

F.M./N.B. – Sim, desde que vejamos que temos valor a acrescentar nesse sentido. Temos um projeto para desenvolvimento dum serviço internacional, mas estamos a estudar o momento correto para desenvolver e lançar esse projeto. Por outro lado, ainda sentimos que temos muito para fazer aqui em Portugal nas referências Multibanco tanto nas vendas online como nos softwares de faturação.

“Não nos parece que [o pagamento por referência Multibanco] desapareça tão cedo, pois está muito enraizado e é transversal a todas as idades e classes”

Pode conceber-se atualmente um cenário em que a referência Multibanco, pela sua especificidade circunscrita a Portugal, desapareça face a outros métodos emergentes nacionais ou estrangeiros?

F.M./N.B. – Em Portugal, o pagamento por referência Multibanco é, de longe, o método preferido pelos cidadãos e empresas portuguesas para pagamentos à distância.

Há mais de 30 anos que há Multibanco em Portugal, com muitas máquinas ATM disponíveis e com os bancos a permitir pagar referências Multibanco por homebanking e nas suas aplicações para smartphones.

Não nos parece que desapareça tão cedo, pois está muito enraizado e é transversal a todas as idades e classes. Acreditamos que a SIBS consiga avançar para outros países com o sistema. Por outro lado, há um sistema internacional que já se afirmou como relevante e reconhecido, o PayPal, que é totalmente complementar ao nosso no seu sistema próprio e cartões de crédito.

São autorizados pelo Banco de Portugal para operar no mercado de pagamentos. Quais foram as principais dificuldades enfrentadas aquando do processo de licenciamento junto do Banco de Portugal?

F.M./N.B. – Foram elevadas. O processo demorou cerca de quatro anos. Mas compreende-se, tem de haver muitos cuidados na atribuição destas “Licenças para Instituição de Pagamento”, pois só nós, em 2017, já movimentamos mais de 300 milhões de euros das empresas clientes.

São também uma das entidades autorizadas a operar no âmbito da nova directiva PSD2. O que significa na prática?

F.M./N.B. – Sim, estamos autorizados para atuar na diretiva PSD2. É uma Diretiva Europeia de Serviços de Pagamento que tem como objetivo permitir um maior grau de operação às Instituições como a nossa. Permite-nos ter acesso a uma conta de pagamento ou de depósito à ordem, desde que autorizada pelo titular, enquanto Third Party Providers (TPP) for payment services. Após esta autorização dos titulares das contas, poderemos dar ordens de pagamento e transferências de fundos em nome destes.

Qual a relação entre a IfThen e a IfThenPay?

F.M./N.B. – A IfThenPay nasceu de cisão da IfThen, uma empresa de informática com cerca de 20 anos, que faz software para corporações de bombeiros e afins, e gestão de produção).

Atualmente são duas empresas independentes que atuam em áreas distintas, mas o desenvolvimento de soluções focadas nos clientes, muitos deles instituições de utilidade pública, foram uma experiência enriquecedora a todos os níveis e uma mais valia para os nossos colaboradores.

Que recomendações fazem a outras fintech que estão a dar os primeiros passos no mercado?

F.M./N.B. – Sejam inovadores. Perguntem onde conseguirão ter utilidade para os outros. Percebam onde têm valor acrescentado. Pratiquem o bem.