



juststock\_CANVA

LENDING AS A SERVICE

## CINCO PASSOS PARA ENTENDER O LAAS E COMO ELE VAI TRANSFORMAR OS EMPRÉSTIMOS

Uma revolução está acontecendo no cenário financeiro brasileiro com a chegada do Lending as a Service (LaaS), serviço que possibilita ao varejo, fintechs, cooperativas imobiliárias, instituições educacionais, entre outros setores, oferecer empréstimos e financiamentos aos clientes, diretamente de suas plataformas.

Em vez de construir uma infraestrutura própria para processar e gerenciar crédito, por meio da tecnologia do LaaS é possível a grandes bancos emprestar também para não correntistas, que podem ter suas liberações de acordo com seus histórico nessas empresas.

Esse modelo também pode ser denominado B2B2B e B2B2C, estabelecendo uma cadeia de valor na qual a companhia que fornece o LaaS atua como facilitadora, transformando a obtenção de produtos de crédito em um processo automatizado e integrado.

“No Brasil, o LaaS surge como uma ferramenta estratégica para as empresas que buscam se destacar concedendo uma solução inovadora aos clientes.

O sucesso dessa tecnologia também está atrelado ao avanço da inteligência artificial, do aprendizado de máquina, do blockchain e da análise de big data, que propiciam melhoria contínua no LaaS”, afirma Ticiane Amorim, CEO e fundadora da Aarin, hub de techfin especializado em Pix e Embedded Finance. Para entender de fato como essa solução funciona, Ticiane destrinchou a tecnologia em apenas cinco passos.

**1 O que é o LaaS?** – O LaaS, ou Lending as a Service, é um subconjunto do BaaS (Banking as a Service) focado em empréstimo, mas indo além do serviço tradicional fornecido pelos bancos. Nesse modelo, provedores de LaaS oferecem a varejistas e outras companhias, permitindo que seus clientes obtenham empréstimos incorporados na jornada do cliente — inclusive para quem não é correntista da instituição financeira que está concedendo o crédito.

Outro ponto importante para a compreensão desse tópico é entender quais personagens estão envolvidos no LaaS:



SDI Productions\_CANVA

cliente (tomador); originador (empresa interessada em ofertar o crédito); cedente (instituição financeira emissora do crédito) e cessionário (fundo ou instituição que adquire o título).

Ao se conectar a um serviço financeiro como o LaaS, a organização parceira pode oferecer empréstimos personalizados aos seus clientes, utilizando a própria base de dados e viabilizando ofertas únicas. A adesão inclui análise de crédito e transferência de títulos para um FIDC, por exemplo, tornando a aprovação quase instantânea.

**2 Terceirização inteligente** – Neste modelo, o provedor do LaaS assume a posição de uma instituição financeira (IF), sendo responsável pela avaliação de riscos, a subscrição e o empréstimo do crédito. Também existe a possibilidade de terceirizar a gestão, junto a questões de licenças e regulações, a uma IF; nesse caso, o provedor atribui a vantagem da marca ao parceiro que viabiliza o empréstimo, ficando encarregado somente de fornecer a tecnologia e o software.

**3 Benefícios do LaaS** – Os benefícios são inúmeros, mas, para a CEO, o que destaca essa solução é a inovação na forma de conceder crédito por meio de um processo mais simplificado e inclusivo. Facilitar o acesso para não correntistas ainda amplia seu alcance.

O LaaS democratiza o crédito. Pequenas e médias empresas antes encontravam uma lacuna de empréstimo de US\$ 5 trilhões, segundo dados do Internacional Finance Corporation, e hoje veem no LaaS uma alternativa.

Além disso, conseguir crédito dentro do sistema de uma companhia que o tomador já conhece incentiva as pessoas a comprarem mais frequentemente, criando uma relação duradoura com a marca, benéfica para todos os envolvidos.

**4 Pioneirismo no LaaS** – A parceria entre Aarin e o Banco Bradesco, que já existe desde 2022, deu mais um passo recentemente, que resultou no primeiro Moto de LaaS no Brasil entre os grandes bancos brasileiros. Neste caso, a Aarin oferta a solução e o Bradesco é responsável pelo crédito que será disponibilizado aos clientes.

O projeto de grande impacto contempla correntistas e não correntistas, e visa ofertar R\$ 1 bilhão somente no 1º trimestre deste ano. A tecnologia é responsável por movimentar os empreendedores e possibilitar a ascensão dos negócios, criando ofertas com taxas personalizadas e, consequentemente, maior probabilidade de conversão.

**5 Futuro de empréstimo escalável** – A solução de crédito desenvolvida atende principalmente às necessidades das grandes empresas (enterprises), marcando um avanço no setor bancário brasileiro. Essa transformação, impulsionada pela colaboração entre fintechs e instituições financeiras tradicionais, consolida o LaaS como uma alternativa promissora e escalável, pois possui alta adaptabilidade em ferramentas já existentes.

Trata-se de um formato revolucionário no mercado por ser também dinâmico e capaz de acompanhar as mudanças do mercado financeiro, além de permitir que organizações de diferentes segmentos implementem serviços bancários nos seus negócios mediante parcerias. - Fonte e mais informações: (<https://aarin.com.br>).



juststock\_CANVA