



Opinião

E se o Facebook quiser criar um banco?

Paulo Bandeira
20 Novembro 2017

Todas as modalidades de banca mobile e funcionalidades de pagamento já existem dispersas por vários operadores do mercado mundial, faltando-lhes apenas estar reunidas num único agente do mercado.

Imaginem que abrem o Facebook um destes dias no vosso smartphone e que num canto qualquer aparece um símbolo novo com a palavra FaceBank, por baixo.

Carregando nesse símbolo ativa-se o áudio e um *chatbot* – um robô de conversação – pergunta-vos se querem abrir uma conta à ordem no Facebank. Respondem que sim e o simpático *chatbot* – com voz masculina ou feminina, como preferirem – pede-vos que façam o upload de uma foto do cartão do cidadão, pede-vos que segurem o telemóvel frente à cara para operar o reconhecimento facial e que gravem a mensagem “Quero abrir conta no FaceBank”, para reconhecimento de voz. É assim que passarão a autenticar-se no FaceBank de cada vez que quiserem aceder a vossa conta, por reconhecimento facial e de voz.

Cumpridas as formalidades a conta está aberta e pronta a usar.

Imaginem que recebem o próximo ordenado na vossa nova conta bancária do FaceBank e começam a gastá-lo.

Começam com compras online e apercebem-se que as lojas online têm hoje ao lado do logótipo da PayPal um outro logótipo do FaceBank. Carregando no logótipo do FaceBank consegue pagar as suas compras, exatamente como consegue com o PayPal. A loja prefere este novo meio de pagamento porque, por ser também cliente FaceBank, a comissão que o FaceBank lhe cobra é muito baixa ou é mesmo inexistente nas transações abaixo de determinado valor. O valor transacionado pelo PayPal começa a cair drasticamente.

Imagine que nas lojas físicas, no comércio tradicional, lhe oferecem a possibilidade de pagar em dinheiro, cartão ou através do FaceBank. Como? Enviando-lhe a conta por Messenger para o seu número de telemóvel associado à sua conta bancária. Só tem de confirmar a conta e premir o botão Pagar que surge na mensagem. Novamente, para o comerciante, por ser também cliente FaceBank, será uma transação sem comissões por ser de baixo valor ou com comissões mais baixas que as cobradas pela SIBS para transações multibanco ou por cartão. O valor de pagamentos transacionado pela SIBS começa a cair drasticamente.

Fica, assim, também a saber que pode enviar dinheiro ao seu filho através do Messenger, sem qualquer custo associado e com transferências de dinheiro imediatas, concorrendo diretamente com o MB Way.

Imagine também que vai viajar e que paga exatamente da mesma forma com a sua conta FaceBank nas lojas e comerciantes de outros países em divisa estrangeira. Como tudo se passa entre contas FaceBank o banco não lhe cobra comissões a acrescer à taxa de câmbio oficial entre os bancos centrais. Deixa de ter de trocar dinheiro ou preocupar-se com as comissões do cartão de crédito. O valor de pagamentos transacionado pela Visa ou pela Mastercard começa a cair drasticamente.

Imagine ainda que necessita comprar um carro, que pede um empréstimo ao FaceBank e que a sua gestora de conta, a simpática *chatbot*, lhe pergunta se quer um mútuo bancário normal ou um *peer to peer lending*, ou seja, um empréstimo feito por outros depositantes no FaceBank a uma taxa de juro mais baixa. A taxa de juro seria mais atrativa exatamente porque o risco de incobrabilidade não seria do FaceBank mas do depositante mutuante e o FaceBank teria apenas uma comissão de intermediação cobrada ao mutuante.

Tudo isto com um ou uma assistente comercial personalizada, um simpático *chatbot*, disponível para si 24 horas por dia 7 dias por semana.

Imagine agora que um terço dos cerca de dois mil milhões de utilizadores do Facebook abriam conta bancária no FaceBank e aí depositavam o equivalente a cem dólares cada um. O FaceBank teria um valor inicial de depósitos de cerca de setenta mil milhões de dólares (o equivalente ao resgate financeiro a Portugal em 2011).

Todas estas modalidades de banca mobile e funcionalidades de pagamento já existem dispersas por vários operadores do mercado mundial, faltando-lhes apenas estar reunidas num único agente do mercado. Eu só consigo vislumbrar um agente que consiga este feito global exatamente porque consegue integrar com um número gigantesco de utilizadores, mas também de lojas e comerciantes.

Consegue imaginar a revolução que vai ser no dia que o Facebook quiser criar um banco?

Artigo com
o apoio de:



Paulo Bandeira