



---

**Nós BANCAMOS**

**Aqui a PRIMEIRA PESSOA  
É Você.**



# TENDÊNCIA DE MERCADO

## CORREIO BRAZILIENSE



Aparelhos da PagSeguro, uma das empresas que atuam no mercado que, apenas no ano passado, movimentou R\$ 1,36 trilhão e que ganha concorrentes a cada dia - Divulgação PagSeguro

### Guerra das maquininhas cresce no varejo brasileiro

Turbinadas pelo aumento do número de microempreendedores, empresas de meios eletrônicos de pagamento responderão por 60% das vendas em cinco anos, segundo associação do setor



## EXAME



### NEGÓCIOS

### Concorrência no mercado brasileiro de "maquininhas" indica consolidação

# POSIÇÃO GOVERNAMENTAL

**Duas intervenções importantes modificaram a forma de funcionamento da indústria de meios de pagamento:**

- A primeira deu-se no âmbito do sistema de defesa da concorrência, que, a partir de uma investigação da Secretaria de Direito Econômico (SDE) sobre a existência de Práticas inibidoras da competição da bandeira Visa e da adquirente Visanet, que mantinham uma relação de exclusividade entre si. Foi exigida a suspensão dessa relação contratual de exclusividade por meio da assinatura de um Termo de Compromisso de Cessação de Prática (TCC).
- A segunda intervenção foi do próprio Banco Central do Brasil (BCB). Este exigiu que todas as bandeiras fossem transparentes com relação às suas práticas comerciais, aumentando o acesso a informações por outras adquirentes. Isso permitiu que qualquer adquirente tivesse acesso às maiores bandeiras do mercado, Visa e Mastercard.

# FOCO DO NEGÓCIO

O EU BANCO utilizará a plataforma digital da empresa F&O TECNOLOGIA - "PASSAPAG", ganhando com isso considerada experiência, anos no mercado de soluções de pagamento. Além de ofertar, na mesma logística (NE), diversos produtos financeiros\* dotados de "Spread".

*\*Seguro de Vida e Saúde, Previdência Privada, Empréstimo Consignado, Financiamento veicular e seguro auto.*

## MEIOS DE PAGAMENTO E ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

- Resolução 4649 BACEN



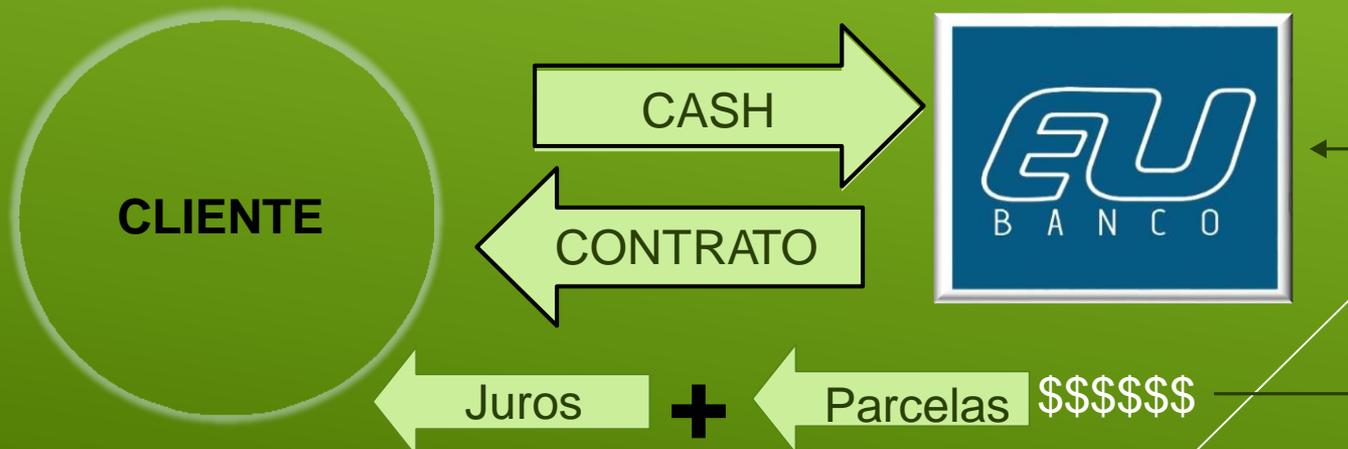
**Nossa Visão:** Cada operação é uma oportunidade

**Nossa Política:** Otimizar ganhos; baixar custo fixo; diminuir risco; buscar performance com aumento do retorno do capital investido pelos Investidores e garantir a valorização da equipe operacional; aumentar o QI da Empresa

# MODELO CONTRATUAL DE CAPTAÇÃO

## ❖ Renda fixa: Instrumento Particular de Mútuo em Dinheiro

- ❖ Taxas oferecidas são consolidadas no valor total do mútuo
- ❖ Pagamento de parcelas de rentabilidade
- ❖ Pagamento do saldo ao fim do mútuo
- ❖ Carência mínima
- ❖ Contrato cível fora de regulação



# NOVOS PILARES DE VALORIZAÇÃO

- Scalability - Escalabilidade
  - Sunkness – Custos e Despesas que se tornam Ativos
  - Spillovers – Ideias, a Inovação, as leis, a política corporativa e a vontade de vencer
  - Synergies – o poder das adjacências, “embrace and extend”
- 

# MAPA OPERACIONAL

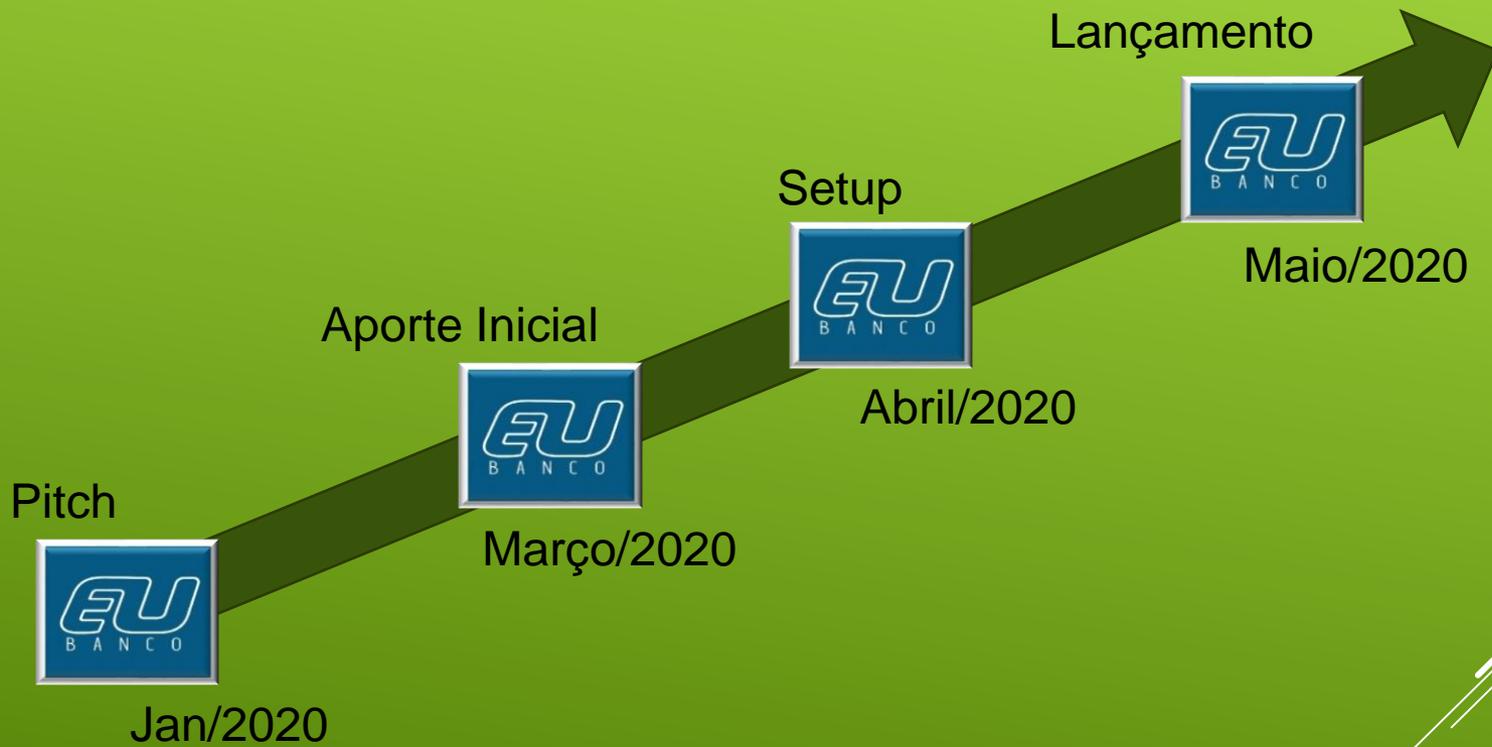
<b>Garantia 01</b>	<b>Títulos e dinheiro Integralizados no CNPJ/MF</b>	<b>US\$3.330.487,80 (66,60%)</b>	<b>R\$13.655.000,00</b>
<b>Garantia 02</b>	Ativos operacionais e recebíveis	US\$1.669.512,20 (33,40%)	R\$ 6.845.000,00
<b>Total de garantias</b>		US\$5.000.000,00	R\$20.500.000,00

<b>Gastos pré-operacionais</b>	<b>R\$6.500.000,00 (12 meses, 5 mil maquininhas)</b>	<b>Compra de máquinas/treinamento da equipe/implantação e manutenção do escritório/despesas comerciais.</b>
<b>Capital de giro inicial</b>	R\$1.000.000,00	Comissões Equipe de vendas/ imprevistos/oportunidades de compra de contratos
<b>Capital campanha e divulgação</b>	R\$3.000.000,00	propaganda e mkt.
<b>Capital Ampliação</b>	R\$10.000.000,00 (Segundo Ano)	Aumento da praça

# INGRESSO NA SOCIEDADE (MERGING)

## Oportunidades:

- Ampla participação em todos os *business units*
  - Ampliação contínua da base de clientes
  - Esforço sinérgico e robustez para outras operações financeiras
  - Rápido ponto de equilíbrio
  - Valuation pós-implantação
- 



# Contato

[www.eubancobrasil.com.br](http://www.eubancobrasil.com.br)

