B3 & Claro

Discovery e Mapeamento de Jornada

Conectando o Futuro do Mercado Financeiro

A Oportunidade Central

Distribuição em Larga Escala

A Claro possui **dezenas de milhões de clientes ativos**, incluindo uma base crescente de usuários do seu ecossistema financeiro (Claro Pay).

A oportunidade mapeada consiste em utilizar esse canal massivo para **democratizar o acesso ao mercado de capitais** através da infraestrutura e dos produtos da B3.

O foco inicial são produtos de baixa barreira de entrada: renda fixa acessível, ETFs e o fracionamento de ações, atingindo novos perfis de público.



Pilares Tecnológicos da Parceria

Conectividade 5G

Acesso rápido, fluido e sem latência ao mercado financeiro. A infraestrutura da Embratel/Claro garante que o usuário tenha informações de mercado em tempo real.

Cibersegurança

A confiança é o principal pilar para novos investidores. A união da segurança institucional da B3 com a proteção de rede da Claro cria um ambiente blindado.

Cloud / Edge

Processamento de dados na "borda" permite a criação de dashboards de investimentos ultrarrápidos e personalizados para cada cliente diretamente no app.

Discovery: Sinergia de Negócios

Oportunidade B3

Democratização do Acesso: Alcançar as classes C e D que ainda não investem via corretoras tradicionais.

Educação Financeira: Criar um novo canal direto para letramento financeiro de milhões de brasileiros.

Volume e Escala: Aumentar o número de CPFs na bolsa através de micro-investimentos.

Oportunidade Claro

Monetização da Base: Nova linha de receita (taxas, float ou revenda) sobre a base do Claro Pay.

Retenção (Stickiness): Clientes que investem via ecossistema Claro reduzem drasticamente o churn.

Valor Agregado (ARPU): Evoluir de uma empresa de telecomunicações para um hub de serviços de valor.

Discovery: Perfil do Novo Público

- **Perfil:** Usuário do Claro Pay, familiarizado com pagamentos digitais (PIX), mas iniciante em investimentos.
- **Principais Barreiras:** Medo de perder dinheiro, linguagem complexa do mercado financeiro e falta de capital inicial alto.
- **Solução:** Oferta de *Renda Fixa Acessível* (CDBs com liquidez diária) e *Fracionamento de Ações/ETFs* (permitindo compras de R$ 10 ou R$ 20).
- **A Jornada Ideal:** Precisa ser 100% mobile, intuitiva e integrada ao ecossistema que ele já utiliza todos os dias.



Persona 1: O Poupador Cauteloso



João Silva, 38

Motorista Autônomo

> *"Trabalho duro todo dia. Quero guardar dinheiro para imprevistos, mas acho que bolsa de valores é lugar só para quem é rico e entende do assunto."*

Perfil & Dores

- **Renda:** ~R$ 3.500/mês.
- **Uso:** Cliente Claro Controle, usa Claro Pay para contas básicas e PIX.
- **Dores:** Medo de perder o pouco que sobra. Acha as corretoras tradicionais intimidadoras e com muita burocracia.

A Solução B3 + Claro

- **Produto Foco:** Renda Fixa com liquidez diária e aportes a partir de R$ 10.
- **A Jornada:** Um botão de "Guardar Dinheiro" direto no Claro Pay, sem jargões, usando a chancela de segurança B3.

Persona 2: A Jovem Conectada



Mariana Costa, 24

Estudante / Assistente

> *"Vejo vídeos no TikTok sobre investir e fazer o dinheiro render, mas tenho preguiça de abrir conta em outra plataforma só pra isso."*

Perfil & Dores

- **Renda:** ~R$ 2.200/mês.
- **Uso:** Cliente Claro Flex (Pré), consome muito pacote de dados com redes sociais.
- **Dores:** Fricção (não quer baixar outro app). Falta de dados móveis no fim do mês para acessar bancos tradicionais.

A Solução B3 + Claro

- **Produto Foco:** Fracionamento de Ações e ETFs de tecnologia que ela conhece.
- **A Jornada:** *Zero-Rating* (navegar na área de investimentos sem gastar a franquia) e bônus de internet ao investir.

A Jornada do Novo Investidor

1. Aquisição

Descoberta da função de investimentos via SMS, Push Claro ou banner no Claro Pay.

2. Onboarding

Abertura de conta de investimentos simplificada utilizando os dados já validados pela Claro.

3. Primeiro Aporte

Compra da primeira fração de ETF ou CDB através de uma interface de "1 clique".

4. Fidelização

Engajamento contínuo através de educação e recompensas no ecossistema Claro.

Oportunidades: Produto & Engajamento

- **Zero-Rating (Free Data):** A Claro pode oferecer navegação sem consumo de franquia de dados para a seção de investimentos, incentivando o acesso diário para checagem de rendimentos e leitura de educação financeira.
- **KYC Compartilhado (Frictionless Onboarding):** Como a Claro já possui os dados cadastrais do cliente, o fluxo de abertura de conta na corretora parceira (infra B3) pode ser reduzido a um aceite de termos (Opt-in).
- **Gamificação Tele-Financeira:** Oferta de bônus em pacotes de dados (Ex: ganhe 2GB) ao realizar o primeiro aporte ou ao completar módulos de educação financeira da B3 disponíveis no app.
- **Linguagem Simplificada:** Substituir jargões como "Volatilidade" e "CDB 100% CDI" por metas reais como "Reserva de Emergência" e "Acelerar meu dinheiro".

Mapeamento de Jornada: Soluções

Estágio da Jornada	Dor / Barreira do Usuário	Solução Integrada (B3 + Claro)
Conhecimento	"Investimento é só para quem é rico."	Campanhas via SMS/App focadas em *Fracionamento de Ações* a partir de R$ 10.
Consideração	"Não sei onde colocar meu dinheiro com segurança."	Curadoria automatizada de produtos conservadores (Renda Fixa/Tesouro) usando chancela B3.
Ação (Aporte)	Processo de TED/PIX para corretora é longo e confuso.	Débito direto do saldo do Claro Pay ou pagamento via PIX integrado no app.
Acompanhamento	Gráficos complexos e excesso de informações na tela.	Dashboard simplificado via Edge Computing, mostrando apenas o rendimento total e evolução patrimonial.

Service Blueprint: A Jornada Integrada

Camada do Serviço	1. Descoberta	2. Onboarding	3. Transação (Aporte)	4. Retenção
Cliente (Ações)	Recebe SMS promocional ou visualiza banner no app. Clica para saber mais.	Aceita os termos de abertura de conta com 1 clique (opt-in).	Escolhe o valor (ex: R$ 20) e confirma usando a senha do Claro Pay.	Acompanha saldo no dashboard diário e resgata bônus de dados.
Frontstage (Visível)	Banner no app com "Navegação Grátis" (Zero-Rating).	Tela limpa de consentimento CVM (sem necessidade de enviar CNH/RG).	Interface simplificada "Guardar Dinheiro" ou "Fração de Ações".	Dashboard gamificado mostrando evolução patrimonial e recompensas.
Backstage (Invisível)	Algoritmo de propensão cruza perfil do cliente para exibir oferta.	APIs cruzam KYC da Claro com sistema WaaS (Wealth as a Service) da corretora.	Roteamento da ordem para a B3, liquidação e registro de custódia fracionada.	APIs B3 atualizam o valor das cotas e rendimentos em tempo real no app.
Processos de Suporte	Plataforma de mensageria em massa da Embratel.	Motor de risco, prevenção à fraude e banco de dados centralizado da Claro.	Conectividade 5G / Fibra garantindo baixa latência na execução da ordem.	Edge Computing da Claro para renderizar gráficos de forma rápida no celular.

Benchmarking: O Cenário Competitivo

Players do Mercado	O que fazem bem (Práticas UX / Produto)	Oportunidade & Diferencial (Claro + B3)
Nubank (NuInvest)	**Simplicidade extrema e foco em Metas.** A função "Caixinhas" tangibiliza o investimento (ex: "Reserva de Emergência") e remove os jargões do mercado financeiro.	**Recompensas em Telecom (Cross-Sell).** Atingir metas financeiras pode liberar benefícios diretos no Claro Clube ou bônus de dados na franquia do mês.
Mercado Pago / PicPay	**Fricção Zero e Rentabilidade Automática.** O saldo da carteira rende 100% do CDI automaticamente, acostumando o usuário com a percepção de ganho diário.	**Trilha para Produtos B3 (Upsell).** Evoluir do saldo automático para a oferta curada e confiável de ETFs e ações fracionadas diretamente via B3.
Toro / Inter / Rico	**Educação Financeira Integrada.** Oferecem forte base de conteúdos educativos, lives e relatórios para guiar os primeiros passos do investidor.	**Letramento com "Zero-Rating".** O cliente Claro acessa a trilha educacional da "B3 Educa" sem consumir seu pacote de dados (navegação patrocinada).

Aplicações Recomendadas para o MVP



Investimento por Metas

Em vez de oferecer "CDB a 110% CDI", oferecer botões guiados por objetivos: "Viajar", "Comprar Moto" ou "Reserva Rápida". A mecânica simplifica a alocação de fundos em produtos seguros da B3.



Educação Gamificada ("Learn to Earn")

Módulos rápidos de educação financeira (Pílulas B3 Educa). Ao concluir um quiz sobre poupança ou ações, o usuário ganha "moedas" para trocar por serviços Claro ou cashback no aporte.



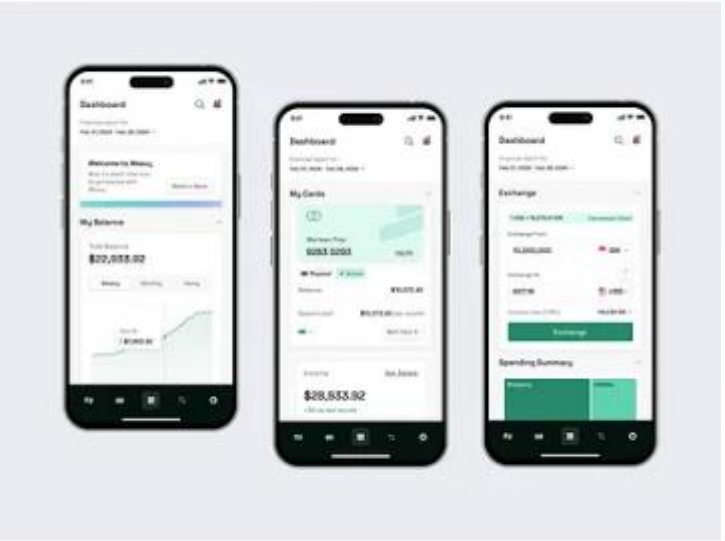
Zero-Rating Garantido

Uma aplicação nativa no Claro Pay onde 100% da navegação dentro da aba "Investimentos" é bancada pela operadora. Essa é a funcionalidade definitiva para romper a barreira das classes C e D.

Proposta de Interface: Fluxo do Usuário







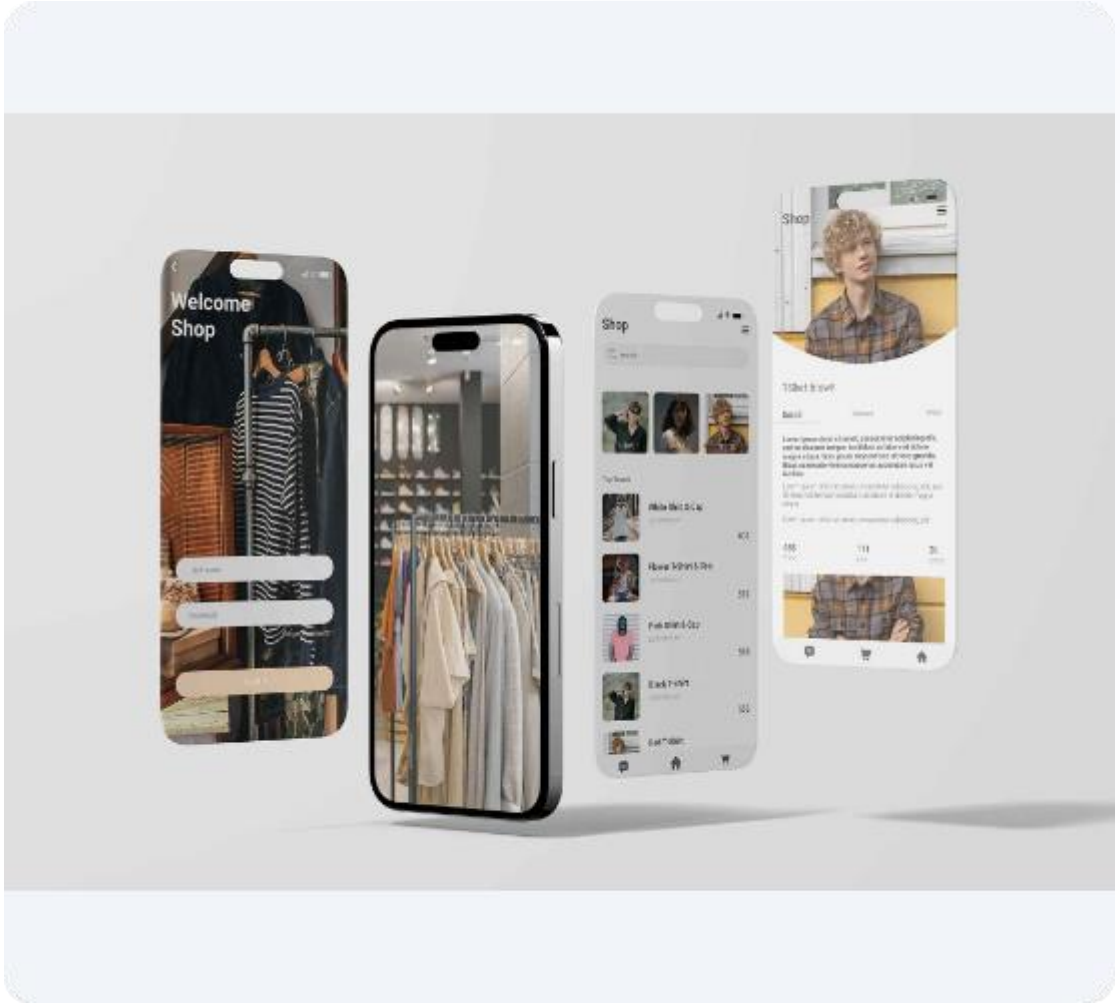
1. Descoberta: Banner nativo no Claro Pay sugerindo investimento sem consumo da franquia de dados (Zero-Rating).

2. Vitrine: Produtos da B3 apresentados com linguagem simples (ex: "Reserva de Emergência" ou "Fração de Ações").

3. Retenção: Dashboard gamificado mostrando evolução patrimonial e metas atingidas com resgate de recompensas.

Wireframe: Onboarding "Frictionless"

- **O Fim da Burocracia:** O maior gargalo de conversão no mercado financeiro é o envio de documentos (CNH/RG) e o preenchimento de longos formulários.
- **A Vantagem Competitiva:** Como o cliente já possui um plano ou conta Claro ativa, o KYC (Know Your Customer) primário já foi realizado com segurança pela operadora.
- **Design de 1-Clique:** A tela de onboarding resume-se a um "Opt-in" (aceite de termos da corretora WaaS) e validação via biometria ou senha do próprio app Claro Pay.
- **Resultado Esperado:** Potencial aumento massivo na taxa de conversão do funil de abertura de conta em comparação às corretoras tradicionais.



A Metrificação da Oportunidade

10M+

Potenciais Novos Investidores

O Poder da Base Instalada

Convertendo uma pequena fração da base ativa da Claro para o ambiente de investimentos, a B3 pode gerar um crescimento exponencial no número de CPFs na bolsa.
A alavanca principal é transformar o hábito de recarga de celular ou pagamento de contas (Claro Pay) no **hábito de poupar e investir**, utilizando a alta conectividade como ponte para a inclusão financeira.

MVP: Arquitetura de Integração B3 & Claro

- **Camada de Identidade (Claro):** APIs de autenticação (SSO) do Claro Pay garantem o acesso do cliente logado, validando a sessão de forma invisível.
- **Camada de Wealth (Corretora WaaS):** O motor financeiro (por trás da interface Claro Pay) expõe APIs de criação de conta (Account Opening) e disparo de ordens (Order Routing) conectadas ao ambiente B3.
- **Camada de Dados (B3/Market Data):** APIs que enviam cotações em tempo real e atualizam o valor do patrimônio do cliente, otimizadas para carregamento mobile via rede 5G/Edge.
- **Segurança (Ciber):** Conexão encriptada (mTLS) garantindo que nenhum dado financeiro trafegue descoberto e respeitando rigorosamente a LGPD.



MVP: Definição de KYC "Frictionless"

Reaproveitamento de Identidade Digital

O processo de KYC (Know Your Customer) costuma ser a principal barreira de entrada nos investimentos. A parceria revoluciona essa etapa substituindo o envio burocrático de documentos por um fluxo contínuo de validação de dados em background.



1. Dados Base

O Claro Pay já possui nome, CPF, endereço, número verificado e biometria facial do usuário armazenados com segurança.



2. Enriquecimento

O "Payload" é enviado à corretora (WaaS), que checa listas restritivas (PLD/AML) e birôs de crédito em milissegundos via API.



3. Aprovação Rápida

Sem pendências, a conta na infraestrutura da B3 é aberta instantaneamente. O usuário só dá o "Opt-in" na tela do app.

Roadmap de Implementação do MVP

Fase 1 (Meses 1-2)

Design & Sandbox: Definição arquitetural, mapeamento exato das APIs (B3/WaaS) e estruturação legal do modelo KYC com a Claro.

Fase 2 (Meses 3-4)

Integração: Desenvolvimento front-end no Claro Pay e conexão via gateways seguros com o motor transacional.

Fase 3 (Mês 5)

Alfa / F&F: Testes em ambiente produtivo fechado (Friends & Family) para validação da latência e fluidez do KYC.

Fase 4 (Mês 6)

Lançamento Beta: Rollout para base selecionada (ex: 50 mil clientes Claro Pay) e início da gamificação.

Próximos Passos

Aprovação do Roadmap e Início do Sandbox Tecnológico.

Iniciativa: The Digital Financial Network