

12 ETAPAS PARA LANÇAR SUA FINTECH DE CARTÃO

O caminho direto para tirar sua fintech do papel — do regulatório ao primeiro cartão emitido —
sem queimar 18 meses construindo infraestrutura.

ALGORIX

SUMÁRIO

03	ALGORIX em Números
04	Introdução
05	Valide o problema antes da infraestrutura
06	Defina o nicho e o ângulo do cartão
07	Escolha o modelo regulatório
08	Escolha parceiro de BaaS ou processamento
09	Desenhe a stack tecnológica mínima
10	Onboarding digital abaixo de 3 minutos
11	Estruture o unit economics
12	Construa o motor antifraude desde o dia 1
13	Compliance LGPD e resoluções do BC
14	Planeje a curva de funding
15	Escolha os primeiros 1.000 clientes
16	Meça métricas de SaaS e financeiras
17	Fale com um especialista

ALGORIX em Números

A ALGORIX é uma processadora de cartões com mais de 20 anos de atuação no mercado de meios de pagamento eletrônico. Operamos 98% do workload em IBM Cloud, com arquitetura resiliente distribuída em datacenters de duas regiões diferentes. Atendemos administradoras, varejistas, fintechs e instituições financeiras em todo o Brasil.

3 MI

Transações processadas mensalmente

5 MI

Beneficiários em nossa base

+200 MIL

Estabelecimentos homologados

Introdução

Lançar uma fintech de cartão não é mais um problema tecnológico — é um **problema de priorização**. A infraestrutura necessária já existe como serviço. Vencem as fintechs que usam esse tempo economizado em **posicionamento de nicho, unit economics saudável e crescimento disciplinado**. Este material organiza as **12 etapas críticas** que separam uma fintech que sobrevive ao primeiro ano de uma que queima capital antes de validar o produto.

Cada etapa foi organizada para ser lida em ordem, mas você pode usar o sumário como índice de consulta. Ao final, você encontra o contato direto com um **especialista ALGORIX** para tirar dúvidas ou iniciar o processo.

Valide o problema antes de construir infraestrutura

80% das fintechs que falham gastaram recursos construindo tecnologia antes de validar mercado. Rode **landing page**, **waitlist** e entrevistas com **50+ potenciais clientes**. Só saia desse passo com **problema validado** e **dor mensurável**.

01

Defina o nicho e o ângulo do cartão

Cartão para **freelancers, autônomos, caminhoneiros, imigrantes, servidores públicos, estudantes, criadores de conteúdo**. Nichos específicos convertem **5 a 10x melhor** que "cartão para todos".

02

Escolha o modelo regulatório da fintech

IP (Instituição de Pagamento), **SCD** (Sociedade de Crédito Direto), **SEP** (Sociedade de Empréstimo entre Pessoas), **correspondente bancário**. Cada modelo tem capital mínimo, prazo de autorização no BC e escopo diferente. Ou opere como **BaaS via parceiro licenciado** — é o caminho mais rápido.

03

Escolha o parceiro de BaaS ou processamento

Critérios: **tempo de mercado**, **transparência de API**, **flexibilidade de customização**, **onboarding digital pronto**, **integração com bandeira** para operações de arranjo aberto. A ALGORIX oferece **white label completo com bandeira Elo** — sua marca, nossa infraestrutura.

04

Desenhe a stack tecnológica mínima viável

Core bancário (via parceiro), **app mobile** (iOS + Android), **painel web**, **integração de onboarding** (KYC + KYB), **motor antifraude**, **gateway de pagamento**, **webhooks**. Não construa do zero o que parceiro já entrega pronto.

05

Defina o onboarding digital abaixo de 3 minutos

Foto do documento, selfie com prova de vida, CPF, comprovante de endereço digital, aprovação em tempo real. Fintech com onboarding acima de 5 minutos perde **40% dos cadastros** em abandono. Esse passo é **inegociável**.

06

Estruture o unit economics do cartão

CAC (custo de aquisição), **LTV** (valor no tempo), **margem de interchange**, **custo de funding**, **provisão de inadimplência**, **custo do cartão físico**. Sem unit economics saudável nos primeiros **10 mil clientes**, a fintech não sobrevive à próxima rodada.

07

Construa o motor antifraude do dia 1

Fintech é alvo preferencial de fraude: **conta laranja, roubo de identidade, chargeback fraudulento**. Motor antifraude precisa estar ativo **antes do primeiro cartão emitido** — depois de fraude instalada, a recuperação custa **10x mais**.

08

Compliance LGPD e resoluções do BC

Monitoramento de operações atípicas e registro de consentimento LGPD.

09

Planeje a curva de funding

Fintech de cartão **queima caixa antes de gerar receita**. Round seed precisa durar **18 a 24 meses** até break-even unitário. Tenha **runway**, métricas claras de crescimento e relacionamento ativo com fundos antes de precisar do próximo cheque.

10

Escolha os primeiros 1.000 clientes com cuidado

Os **primeiros mil usuários** definem o DNA do produto. Convide **embaixadores**, rode **beta fechado**, colete feedback semanal, itere. Crescimento viral em fintech vem de **NPS alto**, não de mídia paga.

11

Meça crescimento com métricas de SaaS e financeiras

DAU/MAU, ativação no D1/D7/D30, retenção por cohort, receita por usuário ativo, NPS, churn mensal. Além das métricas de produto, monitore métricas regulatórias (**capital mínimo, índice de Basileia, exposição a risco de crédito**).

12

Fale com um especialista

A ALGORIX é a **infraestrutura white label** que já colocou dezenas de fintechs no mercado — do **BIN à bandeira Elo**, do **onboarding ao app**, do **processamento à cobrança**. Sua fintech em semanas, não em anos. Fale com um especialista.

TELEFONE

(21) 97101-0806

E-MAIL

vendas@algorix.com

ENDEREÇO

Rua Uruguaiana, 10 - gr. 406
Rio de Janeiro – RJ

SITE

algorix.com/fintech