



**AirFOX**

**Via Varejo & Airfox**  
**SETEMBRO 2018**

## O Negócio

Via Varejo assina parceria exclusiva com a Airfox para o desenvolvimento de um aplicativo móvel de soluções de pagamento.

## Por que Airfox?

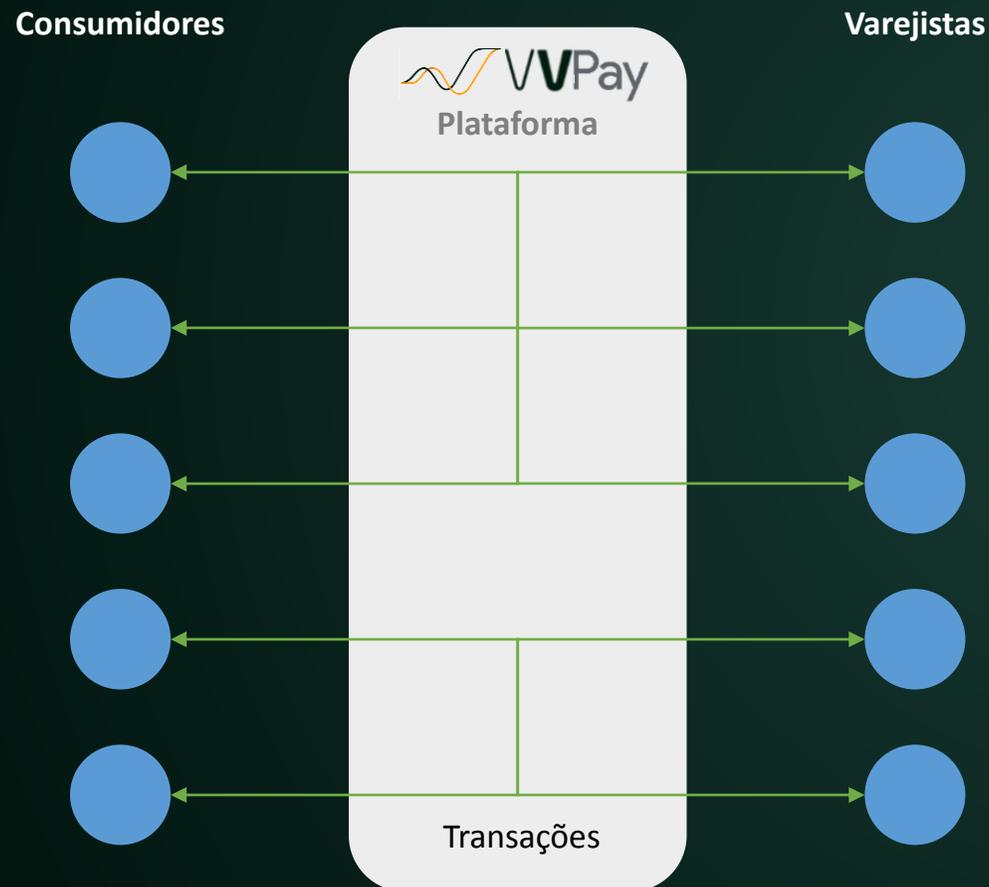
Baseada em Boston, EUA, e incubada no Laboratório de Inovação de Harvard, a AirFox é uma carteira digital, já em operação, desenvolvida para o mercado brasileiro. A carteira possui recursos importantes que se assemelham as necessidades da Via Varejo na oferta de crédito. Seu fundador e atual CEO, Victor Santos, esta na lista Forbes 30 under 30 – Empreendedorismo Social – graças aos ideais da Airfox de realizar a inclusão financeira para a população desbancarizada utilizando empréstimos via celular através do blockchain.

## Termos do acordo

A Companhia possui opção de compra de até 80% (oitenta por cento) do capital da Airfox. Esta opção de compra é válida por três (3) anos, sujeita a condições usuais em transações dessa natureza.

# As Carteiras Digitais devem ser projetadas como uma plataforma que conecte consumidores e varejistas e se beneficie de suas transações

## VV Pay irá funcionar como uma plataforma



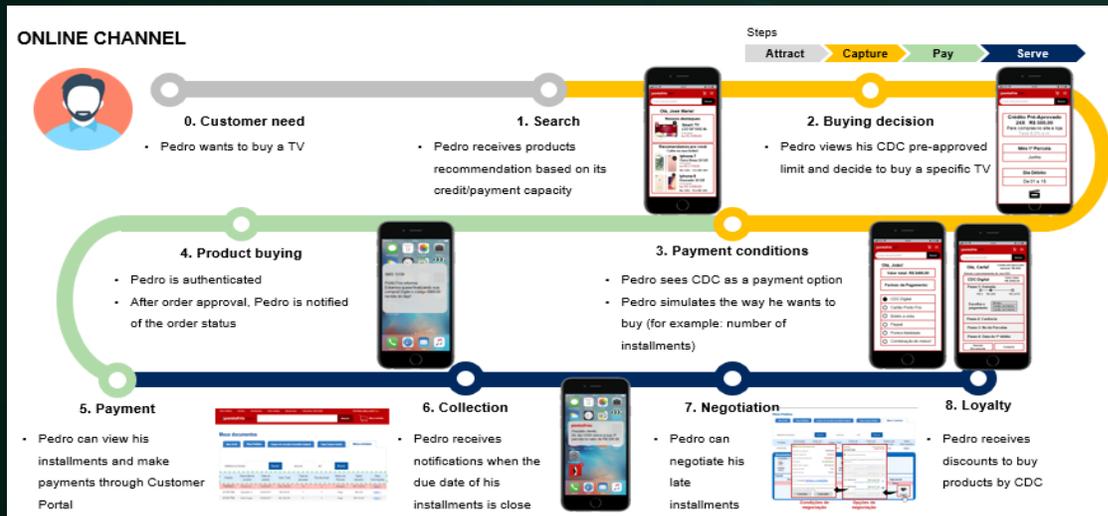
## Modelo de Negócios Plataforma

- **Plataforma de pagamento:** Consumidores e varejistas devem usar o VV Pay como plataforma para suas transações financeiras
- **Efeito de rede:** O modelo de negócios depende do volume de transações, que cresce em conexão com a adoção pelos usuarios (consumidores e varejistas); seu valor é aumentado à medida que o volume de transações aumenta
- **Proposta de Valor:** Para se beneficiar plenamente do volume de transações, a VV Pay deve oferecer uma proposta de valor atraente para varejistas e consumidores.
- **Mais tráfego, mais usuários:** a proposta de valor impulsionará a adoção que gerará mais tráfego e mais usuários

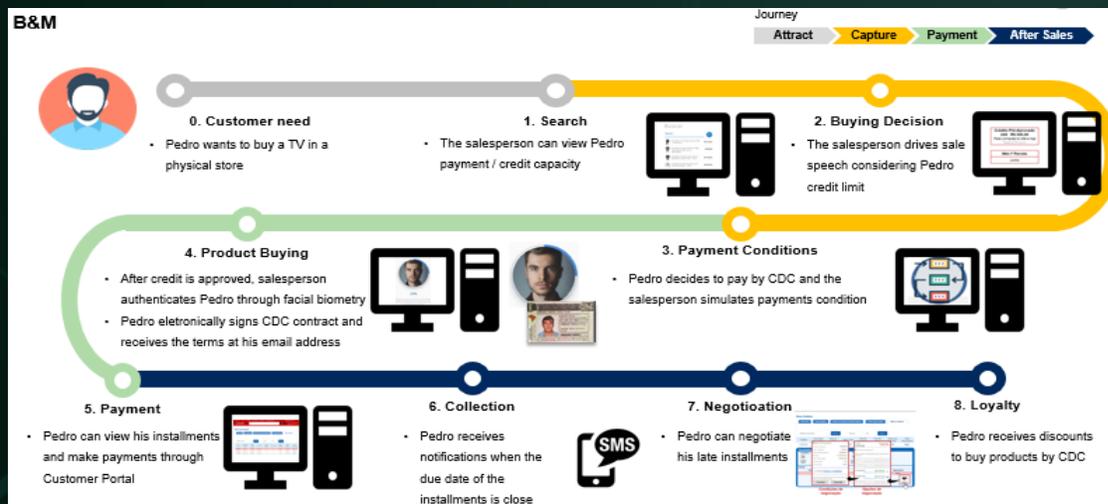
# A oferta vai melhorar a experiência de nossos clientes com a digitalização do CDC...

## Nova jornada do consumidor com carnê digital

Online



Lojas Físicas



## Potenciais alavancas do app



### Experiência do Consumidor:

- Experiência de compra e pagamento sem atritos
- Gestão de Portfólio (histórico de transações)
- Portal do Consumidor (Compras no carnê feitas no site ou nas lojas)
- Atualizações automáticas de parcelas vencidas
- Notificações via Push no App



### Via Varejo:

- Melhor gestão perfil do consumidor
  - Prévia do Portfólio
  - Uso de dados alternativos
- Melhora na gestão da inadimplência
- Melhora no controle de fraudes através de mecanismos de autenticação
- Redução nos custos de operação do carnê e boletos

# ...e também oferecerá proposta de valor aos varejistas que se beneficiarão das vantagens de pagamento e de outras funcionalidades

## Vantagens do VV Pay para os varejistas

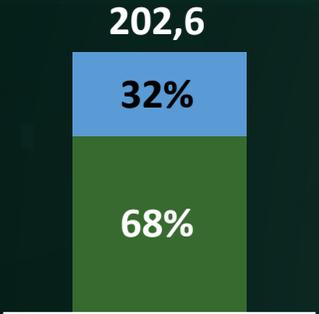
---

- **Redução de despesas com taxas:** VV Pay pode oferecer taxas competitivas aos varejistas
- **Melhora no ciclo de capital de giro:** VV Pay irá oferecer ciclos de pagamentos mais competitivos quando comparados aos D+30 dos competidores atuais
- **Transações mais rápidas:** transações mais rápidas melhoram a produtividade do varejista parceiro
- **Aceita qualquer cartão de crédito ou débito:** Como uma adquirente, VV Pay elimina a necessidade da maquininha
- **Redução nos custos com boletos:** VV Pay pode oferecer preços competitivos para emissão de boletos
- **Pagamentos através de QR codes:** VV Pay habilita o uso de QR code para pagamentos, possibilitando consumidores a receber “dinheiro de volta” e varejistas reduzirem seus custos
- **Depósito/Saque:** Incremento no tráfego da loja com a habilitação dos varejistas para depositar/sacar no VV Pay para usuários que utilizam dinheiro
- **Oferecer Empréstimos:** No futuro, depois de obter um breve histórico de transações do varejista, a VV Pay poderá oferecer empréstimos diretamente no aplicativo, em conformidade com os regulamentos brasileiros.

# O efeito de rede na Via Varejo: abrange 68% da população, possui grande expertise em serviços financeiros e é o maior vendedor de celulares

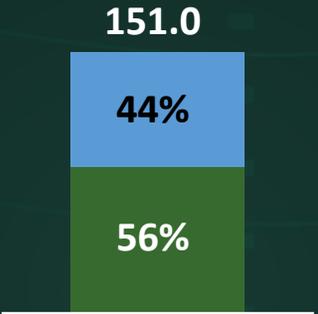
População coberta pelas Lojas Via Varejo

- População Coberta (Milhões)
- População não coberta (Milhões)



% Pop. acima 18 anos que são clientes

- População Registrada na base Via Varejo (Milhões)
- População não Registrada (Milhões)



Market Share Via Varejo na venda de celulares<sup>2</sup>



Número de propostas de crédito por ano

- Propostas cartões Co-Branded (Milhões)
- Propostas Carnê (Milhões)



Recebíveis do Carnê

- Recebíveis R\$ Bilhões (2T18)



Número de parcelas do Carnê pagas por mês

- Parcelas pagas (Milhões)

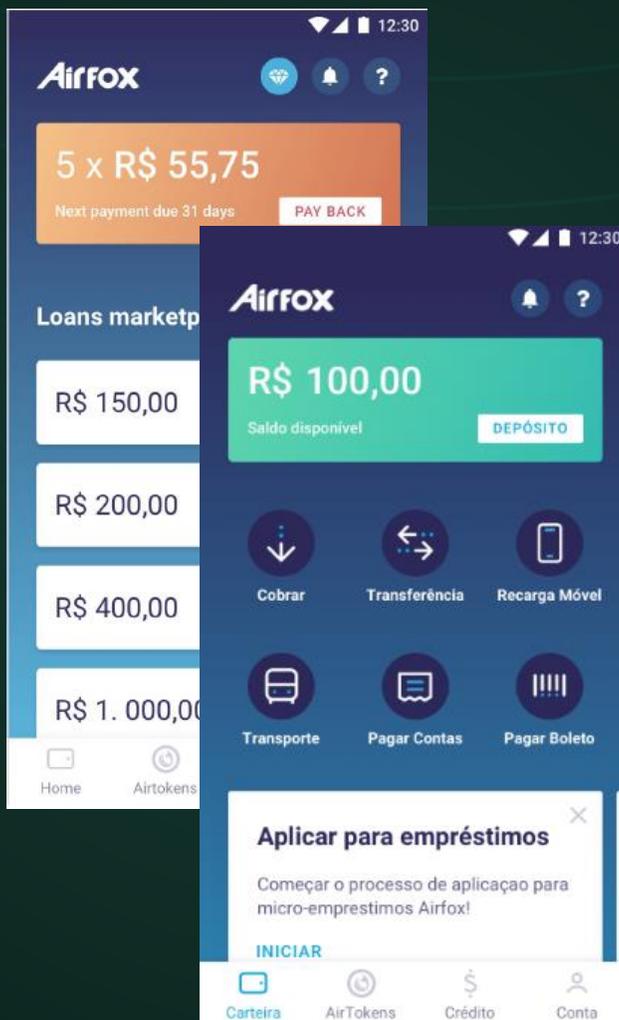


<sup>1</sup>Considera que cada loja Via Varejo cobre o PIB da Micro-região onde está localizada <sup>2</sup>GFK

# Airfox: muitos recursos já estão operacionais e há várias novas funcionalidades no pipeline para lançamento

## Recursos Airfox

- Crédito na conta da Airfox com boleto, nas lotéricas, correios, transferência bancária e mais de 200 mil pontos de venda
- Envie dinheiro para outros usuários por número de celular ou QR code
- Cobrar de outros usuários
- Pagar contas e boletos
- Recarga de celular
- Recarga de bilhete único
- Envie o recibo da transação por email



## Recursos Futuros

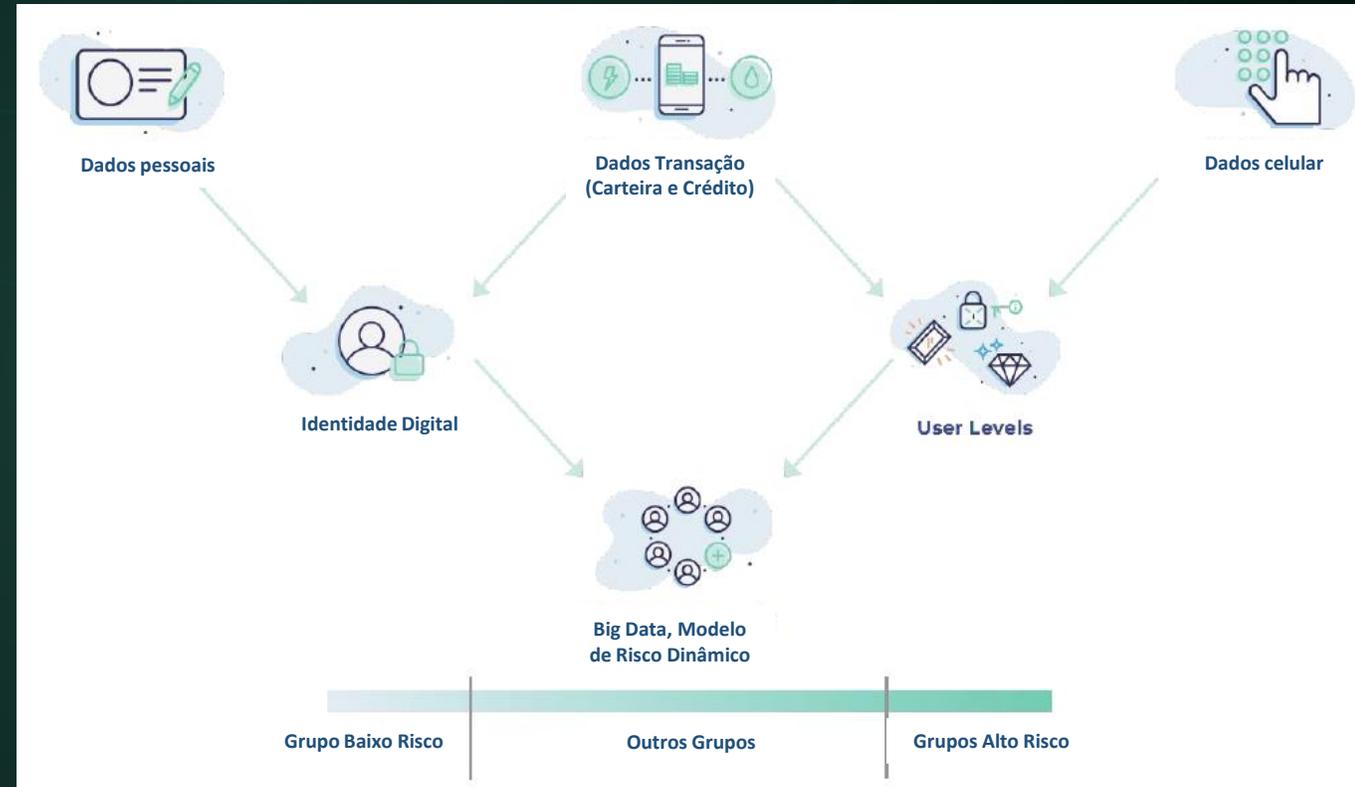
- Passagem aérea e passagem de ônibus
- Uber, Netflix, m-commerce
- Cartão pré-pago
- IOS App
- Retirar dinheiro
- Transferência de dinheiro para conta bancária
- Obter empréstimos depois de gerar histórico de transações, sujeito à conformidade com a regulamentação bancária brasileira
- Empréstimos P2P, sujeitos ao cumprimento da regulamentação bancária brasileira

# A empresa possui experiência no uso de dados alternativos, “Machine Learning” e Inteligência Artificial

## Abordagem Airfox para microcrédito

- Opt-in apenas: para microcrédito, os usuários concordam em compartilhar informações pessoais, dados do aplicativo (GPS, histórico de chamadas, histórico de SMS e contatos) e conexão a contas sociais
- Não é necessário histórico de crédito: a Airfox usa os padrões de transações digitais e móveis da pessoa para criar um índice de confiabilidade
- Ciência de dados / “machine learning”: os algoritmos proprietários da Airfox determinam se a pessoa deve obter o empréstimo e ajuda a determinar o tamanho e o prazo de pagamento

## O modelo de crédito da Airfox



# Três pilares fundamentais da tecnologia da Airfox



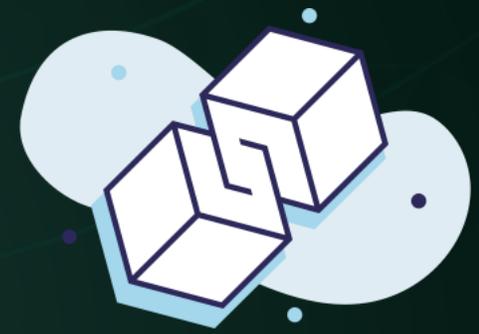
## Data science

Novos modelos de crédito dinâmicos



## Celular

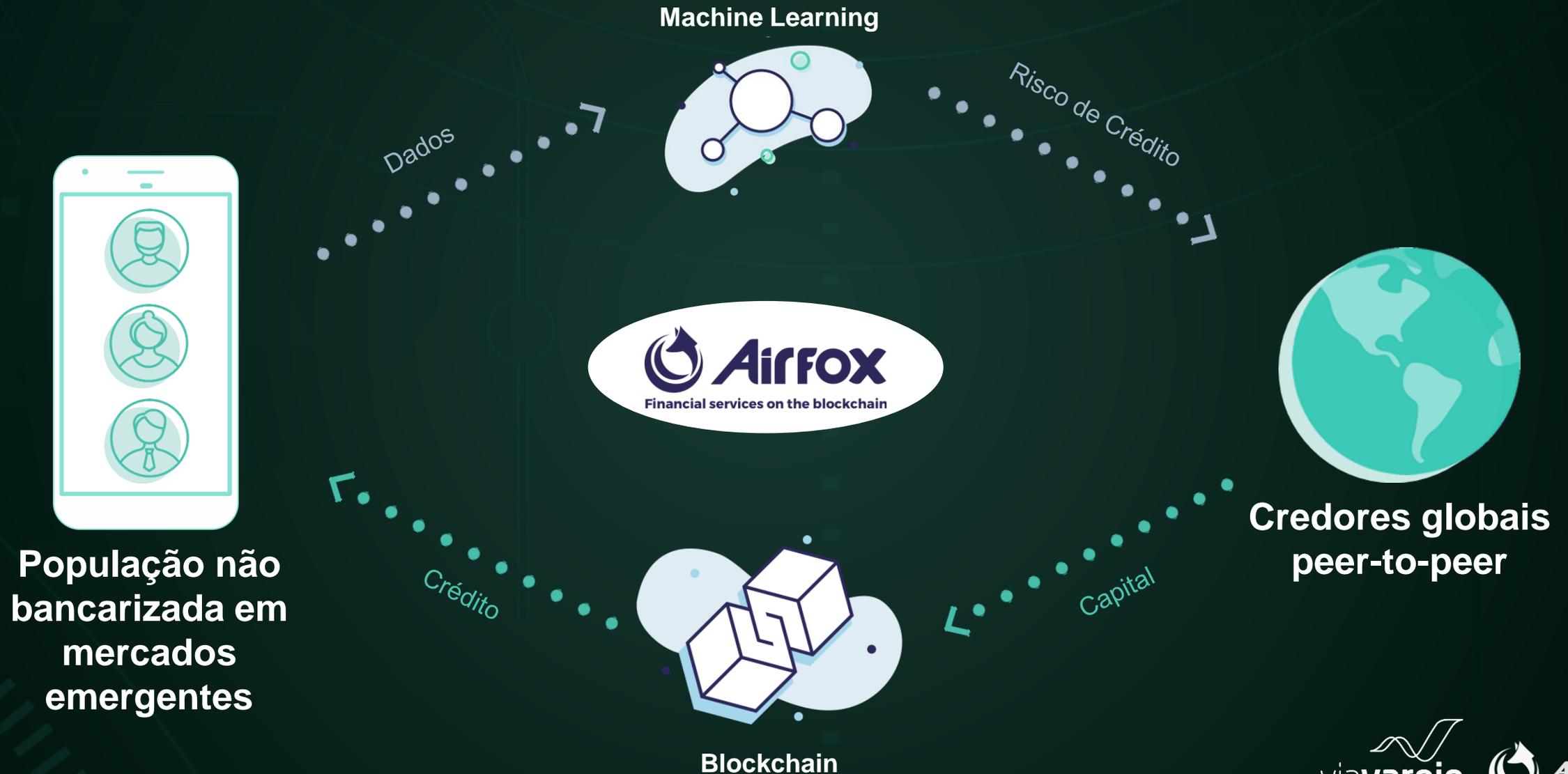
Fiat ecosystem, dados de contas sociais, fonte para base de dados de crédito, pagamentos, rede pertencente a operadora de telefonia móvel



## Blockchain

Acesso a capital mais barato e a credores globais com taxas mais baixas

# Ainda em fase de análise, a plataforma de empréstimo P2P existente pode ser uma virada de jogo no futuro



# Os executivos possuem experiência relevante em empresas líderes em tecnologia



**Victor Santos**

Co-founder, CEO



**Gustavo Ribeiro**

Brazil



**Emanuel Moecklin**

Technology



**Pablo Bello**

Product



**Andrew Wang**

Operations



**Justin Hoffman**

Business Operations



**Luke Bayas**

Engineering



**Katie Sedat**

Marketing

