

## Case: Oportunidades de Negócio - Segmento INSS

O INSS disponibiliza mensalmente a base de dados de benefícios concedidos no portal de dados abertos: <https://dados.gov.br/dados/conjuntos-dados/beneficios-concedidos-plano-de-dados-abertos-jun-2023-a-jun-2025>.

Utilizando os 3 últimos arquivos de concessão (jan/25 a mar/25), responda:

### Parte 1: Identificação das Cidades Mais Atrativas

Quais seriam as 30 cidades mais atrativas para a inclusão de uma agência, considerando como principal fator o número de benefícios incluídos?

### Parte 2: Análise de Viabilidade Financeira

Considerando os seguintes custos:

- Investimento inicial: R\$ 100.000,00
- Custo fixo mensal: R\$ 15.000,00
- Custo por cliente: R\$ 50,00 mensais
- Receita média por cliente: R\$ 150,00 mensais

Responda:

1. Quantos clientes são necessários para um ponto de atendimento atingir o ponto de equilíbrio mensal?
2. Considerando uma taxa constante de novas concessões igual à média mensal observada nos meses analisados, em quanto tempo os 30 pontos de agência indicados na Parte 1 teriam o seu breakeven, caso não houvesse perda de benefícios?

### Parte 3: Consideração da Duração dos Benefícios

Considerando que um benefício temporário (Espécie = auxílios) tem uma duração média de 3 meses, enquanto que um beneficiário permanente (todos com exceção dos auxílios) vivem em média até os 80 anos, recalcule o tempo necessário para que os 30 pontos de agência indicados na Parte 1 atinjam o breakeven, assumindo que a base de clientes de cada agência evolui de acordo com a média de inclusões dos meses analisados e considerando a rotatividade de beneficiários temporários.

### Desafio Opcional: Novo Produto de Crédito

O banco pretende implementar um novo produto de crédito voltado apenas para beneficiários permanentes que possuem perfil de crédito. As condições do produto são as seguintes:

- **Beneficiários permanentes do sexo masculino até 60 anos de idade:** Liberação de até R\$ 20.000,00, com uma taxa de 1,6% a.m e um prazo de 30 meses.

- **Beneficiários permanentes do sexo masculino até 70 anos de idade:** Liberação de até R\$ 15.000,00, com uma taxa de 1,6% a.m e um prazo de 30 meses.
- **Beneficiários permanentes do sexo masculino até 80 anos de idade:** Liberação de até R\$ 10.000,00, com uma taxa de 1,6% a.m e um prazo de 30 meses.
- **Beneficiários permanentes do sexo feminino até 60 anos de idade:** Liberação de até R\$ 20.000,00, com uma taxa de 1,6% a.m e um prazo de 30 meses.
- **Beneficiários permanentes do sexo feminino até 70 anos de idade:** Liberação de até R\$ 10.000,00, com uma taxa de 1,6% a.m e um prazo de 30 meses.
- **Beneficiários permanentes do sexo feminino até 80 anos de idade:** Liberação de até R\$ 10.000,00, com uma taxa de 1,6% a.m e um prazo de 30 meses.
- **Beneficiários permanentes do sexo feminino até 85 anos de idade:** Liberação de até R\$ 5.000,00, com uma taxa de 1,6% a.m e um prazo de 30 meses.

Considerando que 20% dos clientes que possuem perfil de crédito contratarão o empréstimo em sua totalidade (nas 30 agências das localidades sugeridas):

D1. Qual será a receita que o banco terá com este empréstimo, para o grupo que será incluído no primeiro mês de funcionamento da agência, no prazo total do produto?

D2. Considerando que 5% dos clientes que contratam o produto não pagam nenhuma parcela, qual será o lucro do banco em 30 meses, para o grupo de clientes considerado acima?

**Crie uma apresentação, storytelling, para demonstrar como apresentaria as análises e principais insights de negócio obtidos.**