

Análise de Oportunidades de Negócio - Segmento INSS

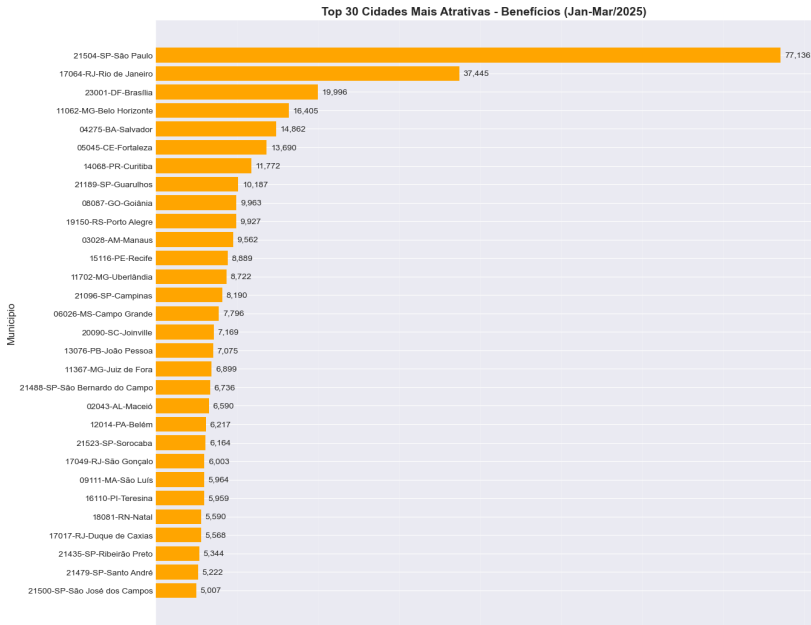
Lucas Martin De Lucca

October 19, 2025

Visão Geral do Projeto

- Análise de oportunidades de negócio no segmento de beneficiários do INSS para a abertura de agências bancárias.
- Utilização de dados públicos de benefícios concedidos de Janeiro a Março de 2025.
- Fonte de Dados: Portal de Dados Abertos do Governo Federal.
- Total de Registros: 1.565.270 novos benefícios.

Top 30 Cidades por Volume de Benefícios



Modelo de Negócio e Ponto de Equilíbrio

Custos e Receitas:

- Investimento/agência: R\$ 100.000
- Custo Fixo/agência: R\$ 15.000/mês
- Custo por Cliente: R\$ 50/mês
- Receita por Cliente: R\$ 150/mês

Margem de Contribuição: R\$ 100/cliente

Ponto de Equilíbrio Mensal:

- **150 clientes** por agência.

Breakeven do Investimento (30 agências):

- Média de 118.683 novos benefícios/mês.
- Com 100% de conversão, o breakeven ocorre em **8 dias**.

Parte 2: Análise de Sensibilidade do Breakeven

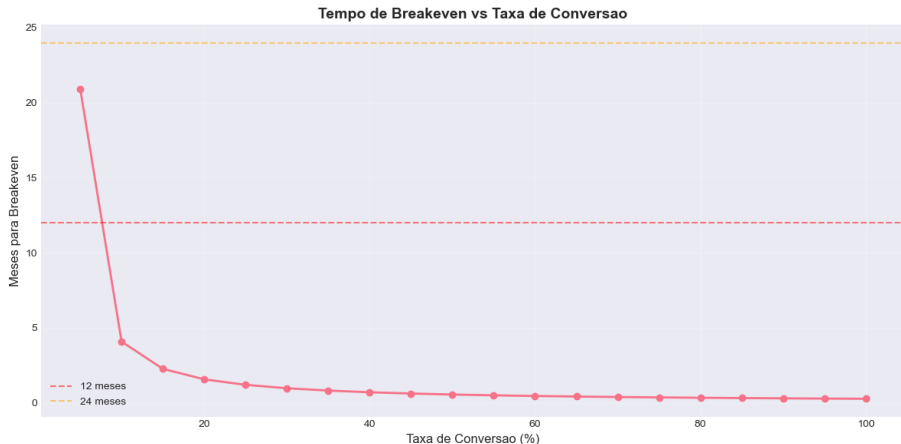
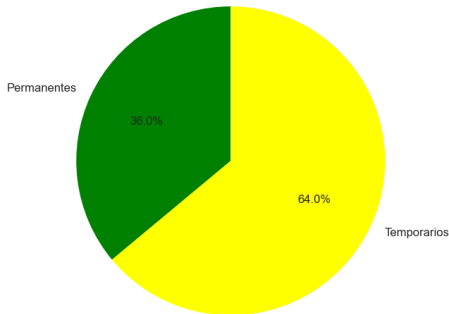


Figure: Mesmo com uma taxa de conversão de 10%, o breakeven é alcançado em apenas 2,5 meses.

Análise de Rotatividade (Churn)

Distribuição de Benefícios: Permanentes vs Temporários



Principais Pontos:

- 46,3% dos benefícios são temporários (auxílios).
- A taxa de churn mensal média é de 21.32%.
- Mesmo com a alta rotatividade, o breakeven é atingido no primeiro mês, devido ao alto volume de novos clientes.

Figure: Distribuição de Benefícios.

Potencial de Lucro com Crédito Consignado

- **Público-alvo:** Beneficiários permanentes.
- **Premissas:** 20% de contratação, taxa de juros de 1,6% a.m., prazo de 30 meses e 5% de inadimplência.

Resultados Financeiros:

- **Receita no 1º Mês (Juros):** R\$ 5,9 milhões
- **Valor Total Emprestado:** R\$ 368 milhões
- **Lucro Líquido em 30 Meses: R\$ 74,9 milhões**

Conclusão: O crédito consignado representa uma oportunidade de receita e lucro adicional extremamente significativa.

Principais Insights de Negócio

- 1 **Oportunidade Massiva:** Mercado de beneficiários INSS com volume expressivo e constante.
- 2 **Concentração Geográfica:** Foco nas 30 principais cidades otimiza a expansão.
- 3 **Viabilidade Excepcional:** Breakeven em menos de 1 mês, mesmo com alta rotatividade.
- 4 **Modelo Resiliente:** O alto volume de novos clientes supera o churn.
- 5 **Oportunidade de Cross-Sell:** Crédito consignado com potencial de lucro de R\$ 75 milhões.

Recomendações Estratégicas

- **Fase 1:** Implementar agências nas Top 10 cidades para capturar 49% do volume das 30 principais.
- **Fase 2:** Expandir para as demais cidades da lista após validação do modelo.
- **Foco no Cliente:** Priorizar beneficiários permanentes devido ao maior *lifetime value*.
- **Cross-Sell:** Introduzir o produto de crédito consignado após 3-6 meses de operação para maximizar a lucratividade.