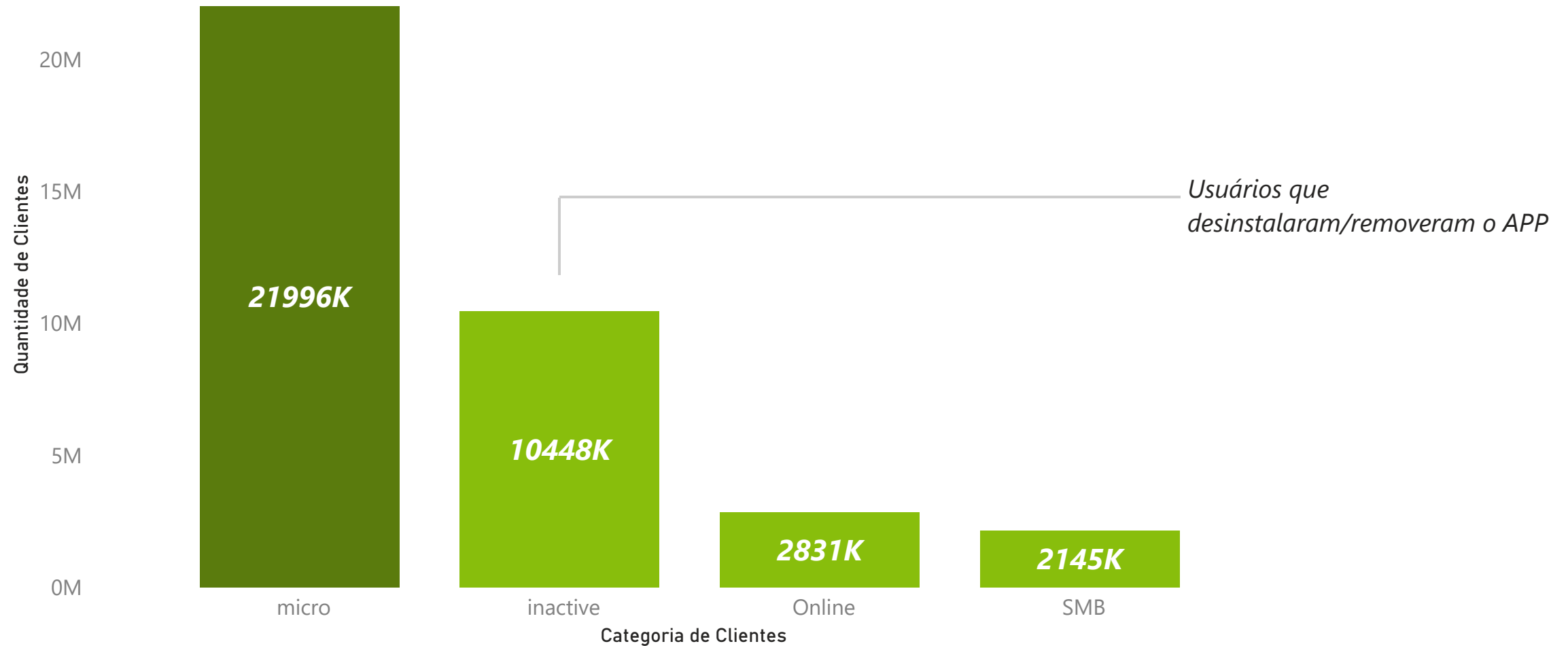


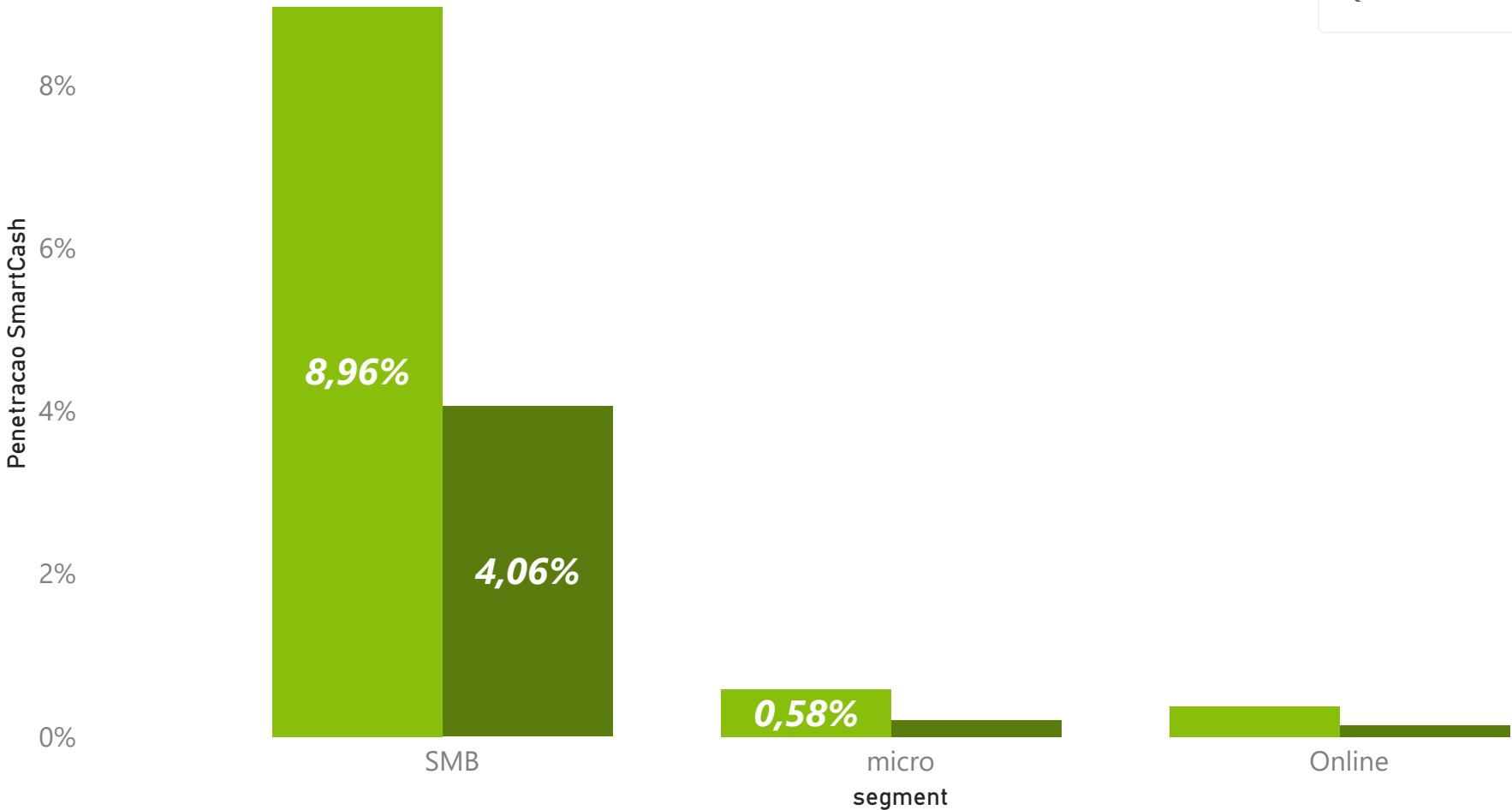
A Categoria **Micro** se apresenta maior do que as demais, sendo **até 10,25 vezes maior** que a SMB.

Volume de Cliente por Segmentação



Evolução da Penetração Smartcash: Comparativo 2024 vs 2025

Safra Ano ● 2024 ● 2025

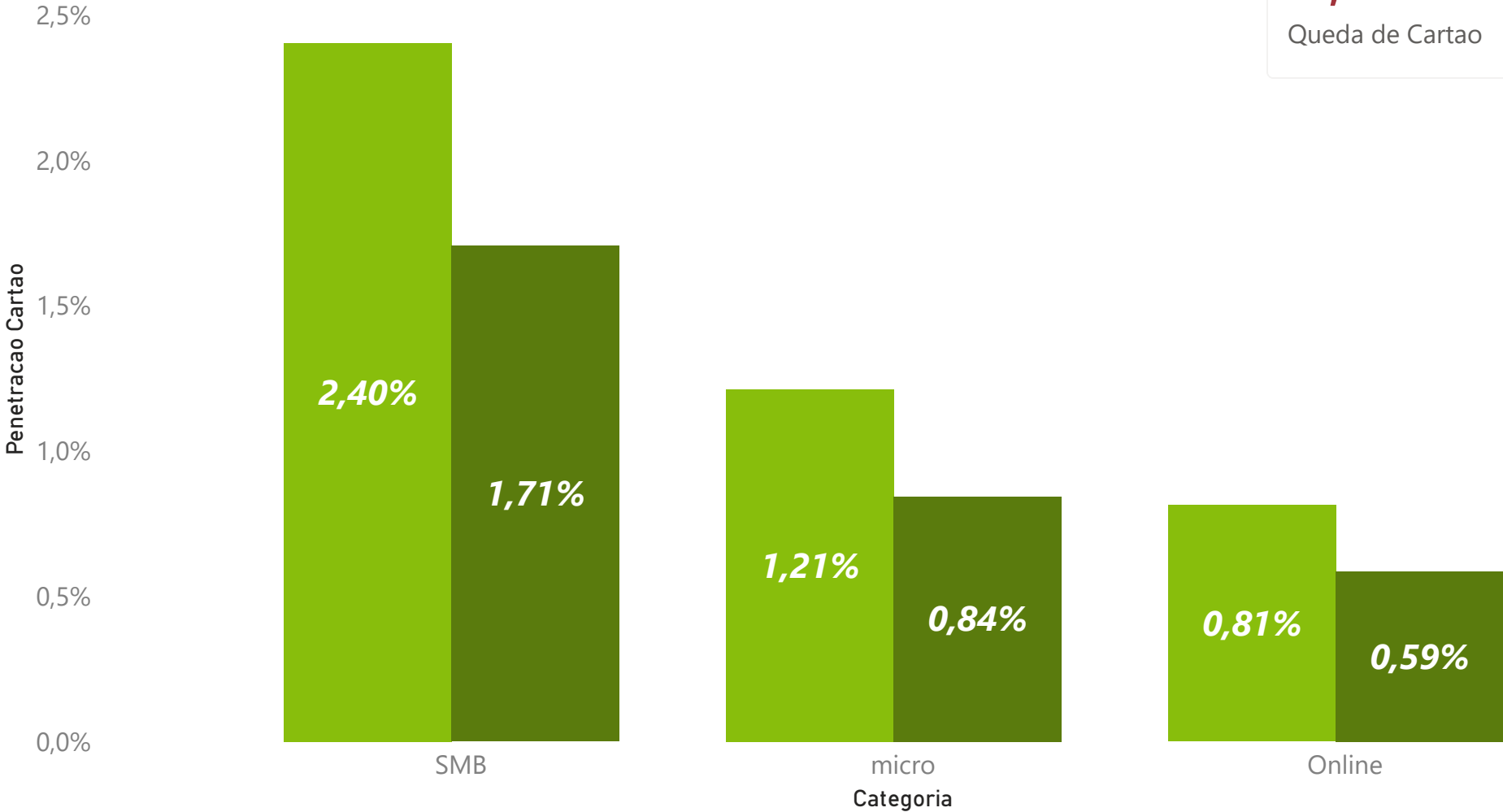


-4,91%

Queda de SmartCash

Evolução da Penetração Cartão: Comparativo 2024 vs 2025

Safra Ano ● 2024 ● 2025

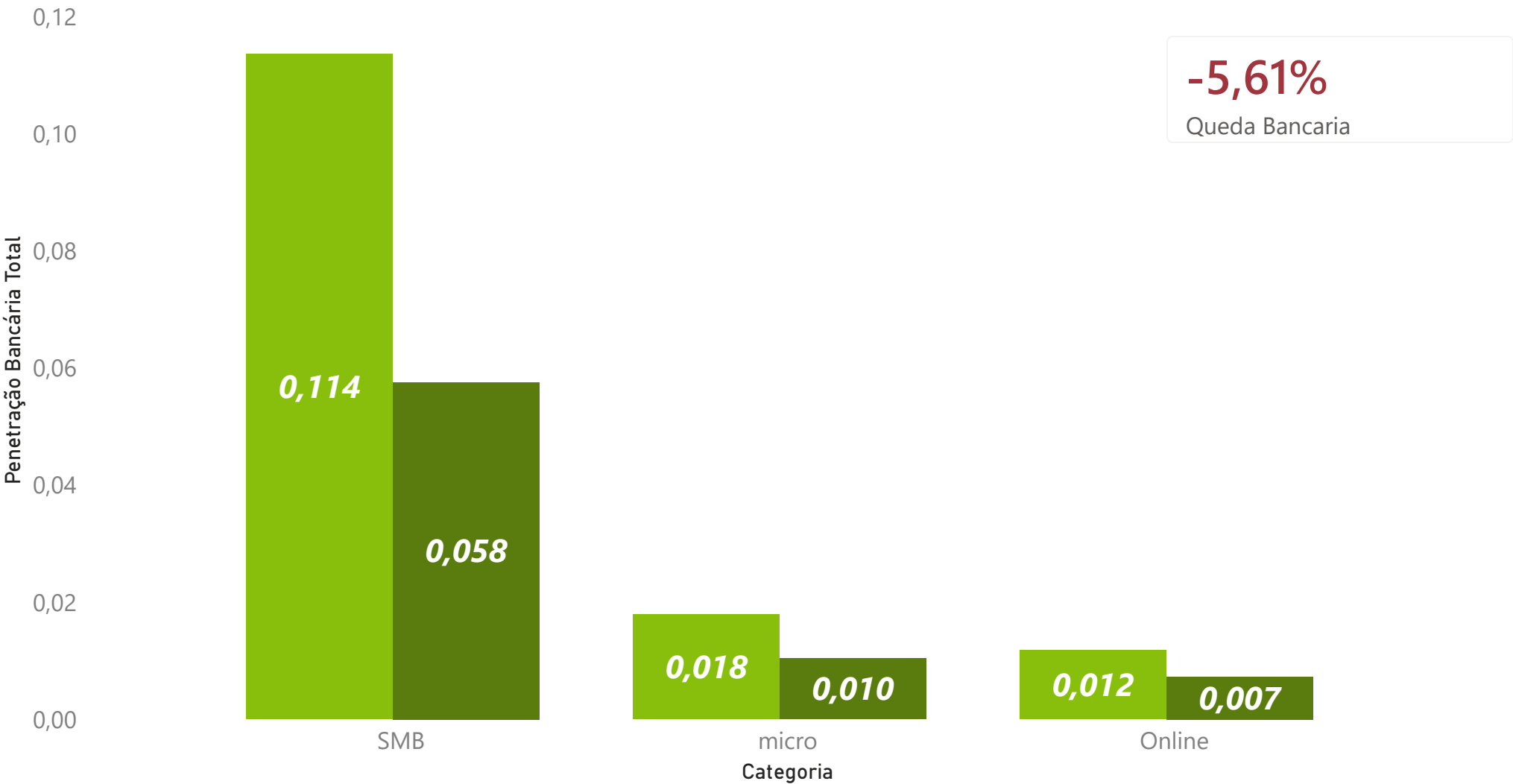


-1,42%

Queda de Cartao

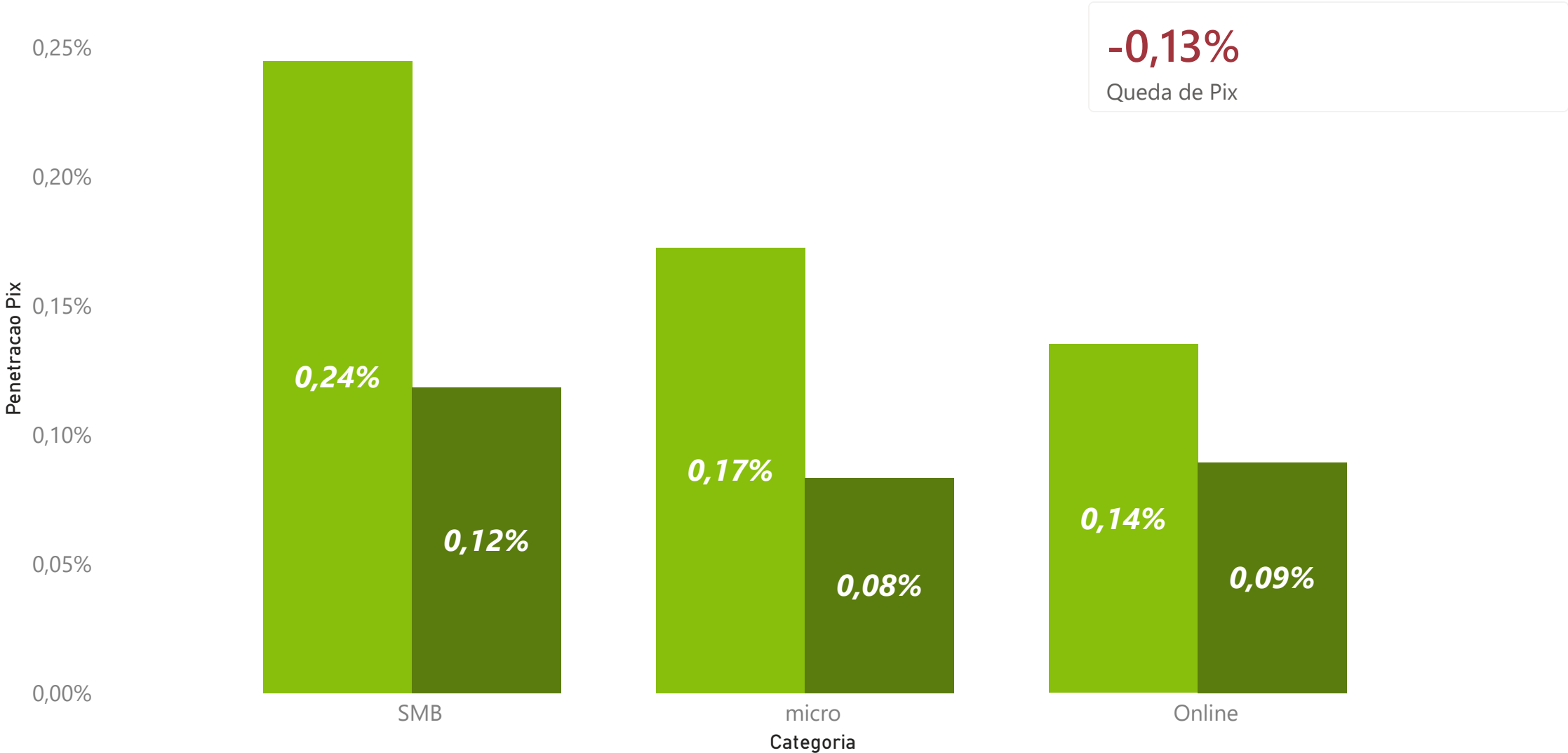
Evolução da Penetração Bancária: Comparativo 2024 vs 2025

Safra Ano ● 2024 ● 2025



Evolução da Penetração Pix: Comparativo 2024 vs 2025

Safra Ano ● 2024 ● 2025



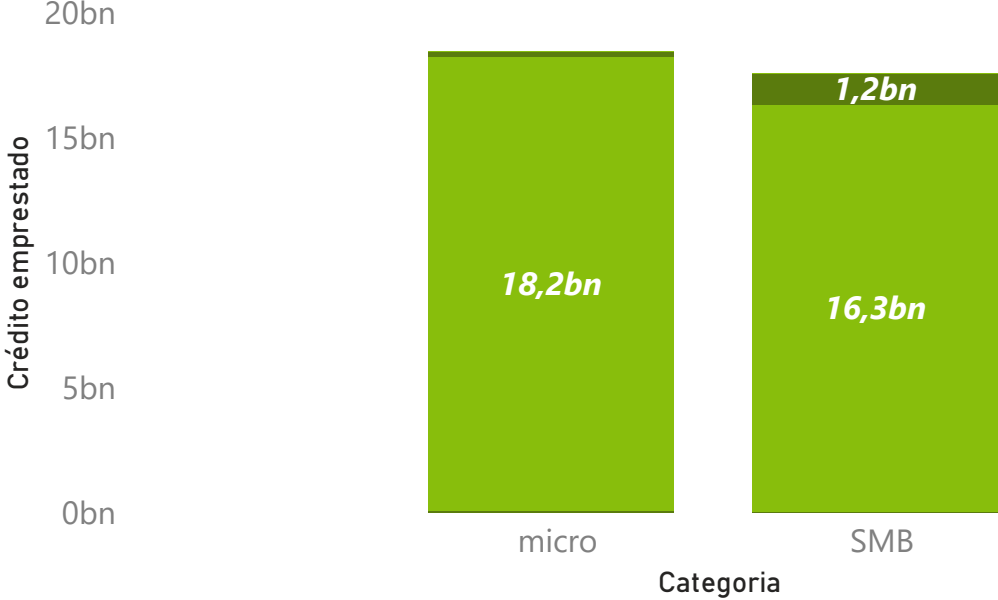
Safra Ano	2024			2025			Total		
segment	Ticket Medio Cartao	Ticket Medio Pix	Ticket Medio SmartCash	Ticket Medio Cartao	Ticket Medio Pix	Ticket Medio SmartCash	Ticket Medio Cartao	Ticket Medio Pix	Ticket Medio SmartCash
micro	113,56	1.466,89	1.977,02	96,00	728,18	1.313,88	111,92	1.417,62	1.944,97
Online	144,58	1.038,08	3.444,84	146,99	593,28	1.656,21	144,81	998,44	3.349,33
SMB	356,42	3.228,77	6.927,49	353,47	1.131,60	2.601,90	356,22	3.130,66	6.737,58
Total	153,67	1.636,26	4.947,45	129,17	745,43	2.053,12	151,47	1.577,20	4.814,67

-324,85K%

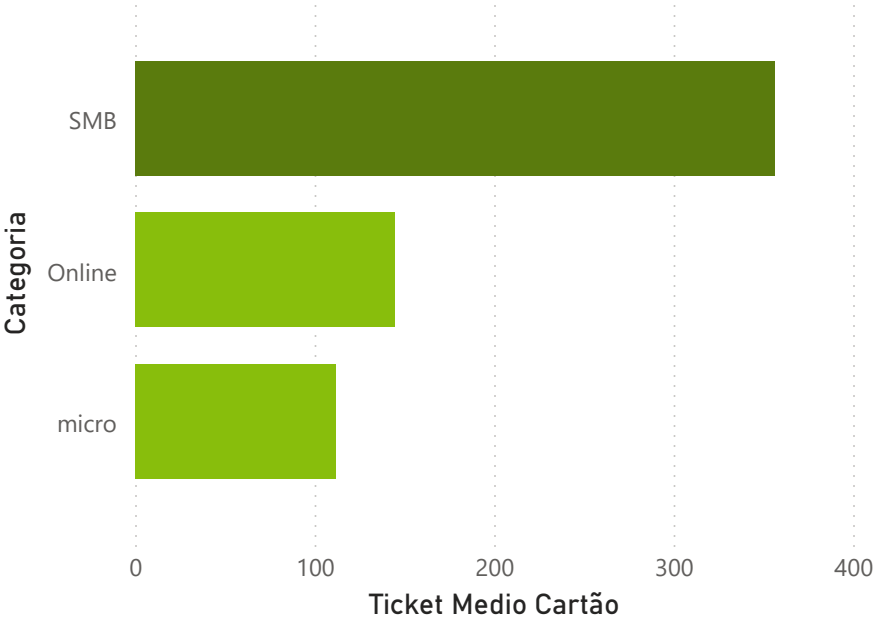
Gap Ticket (Oficial)

Produto * Segmento

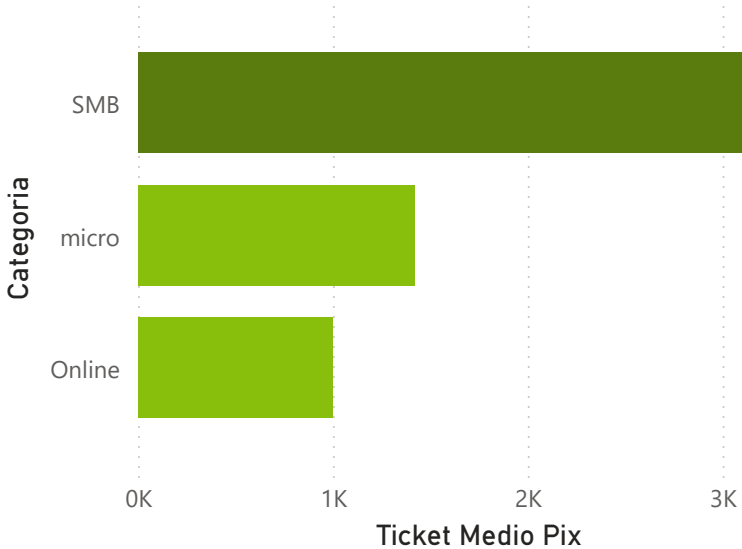
Sum of pix_credit_lent Sum of transacted_amount Sum of smartcash_amount_L... Sum of infinitecar...



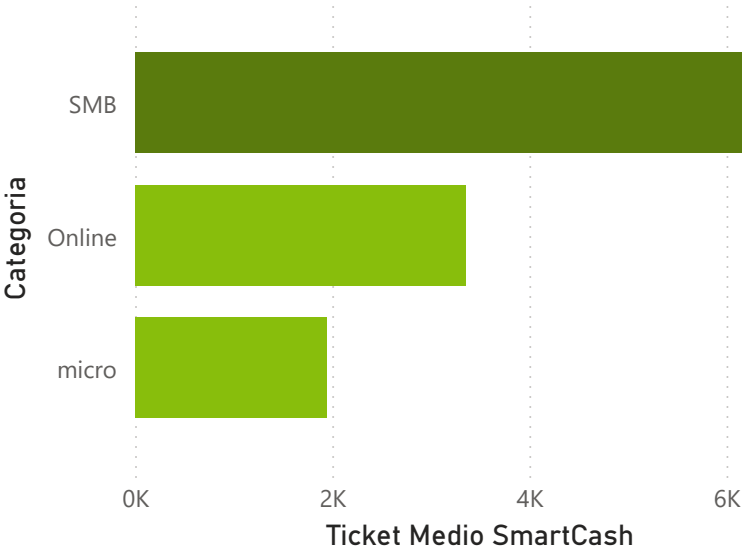
Ticket Médio Cartão * Categoria



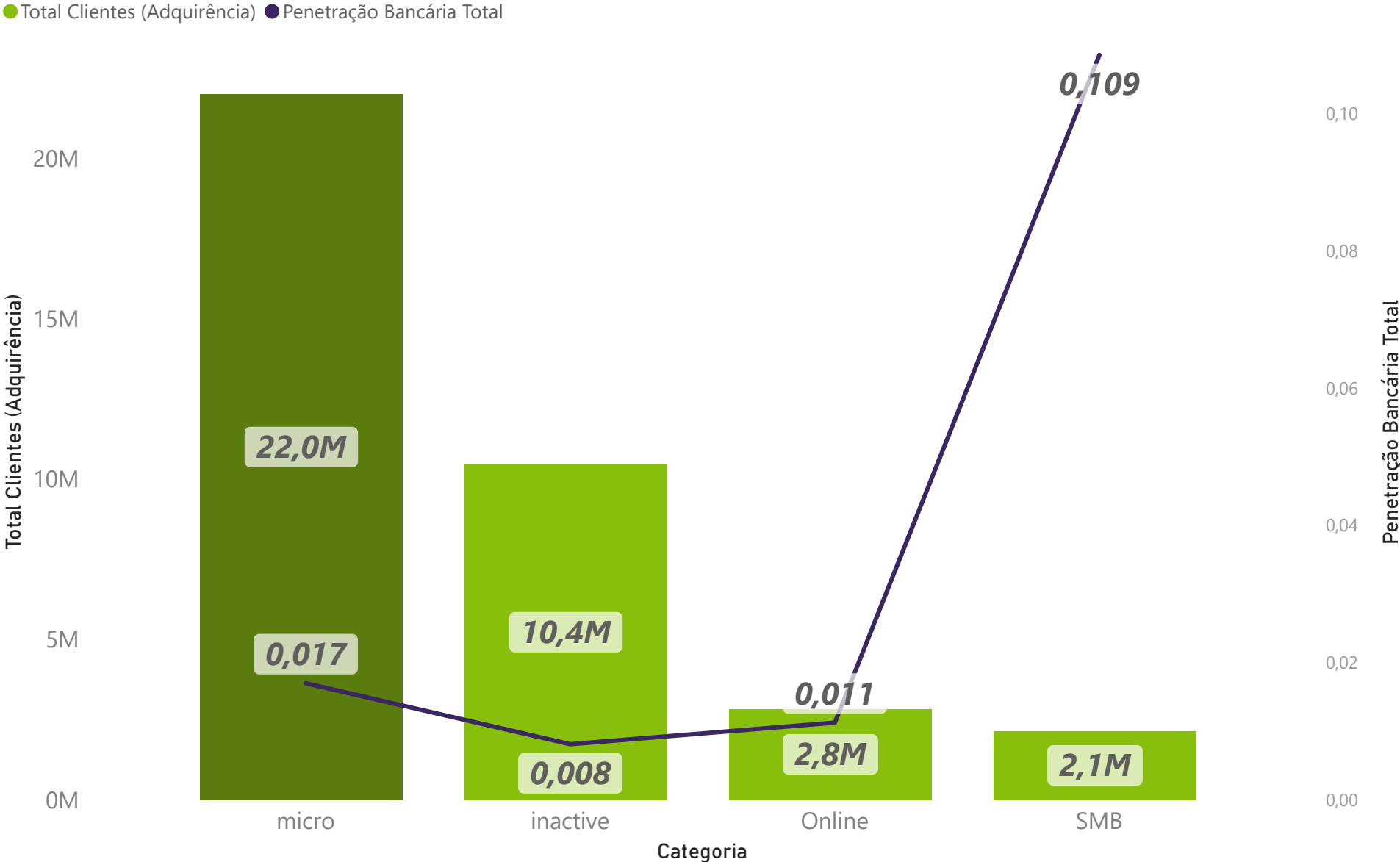
Ticket Médio Pix * Categoria



Ticket Médio SmartCash * Categoria

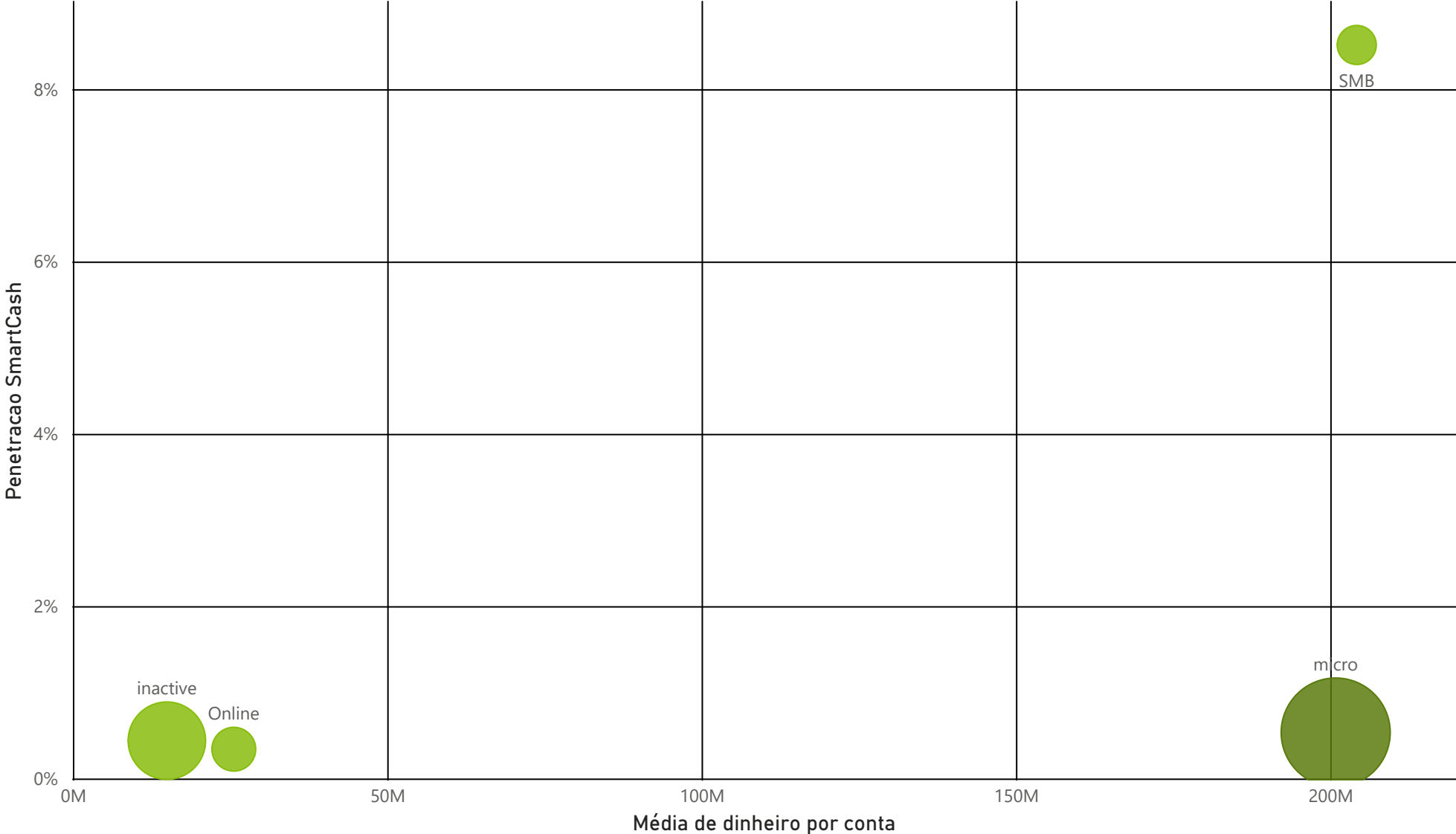


Diferença entre aquisição e penetração bancária total



Uso do SmartCash por dinheiro na conta

segment inactive micro Online SMB



Dinheiro Retido e Dinheiro Vazado por Categoria

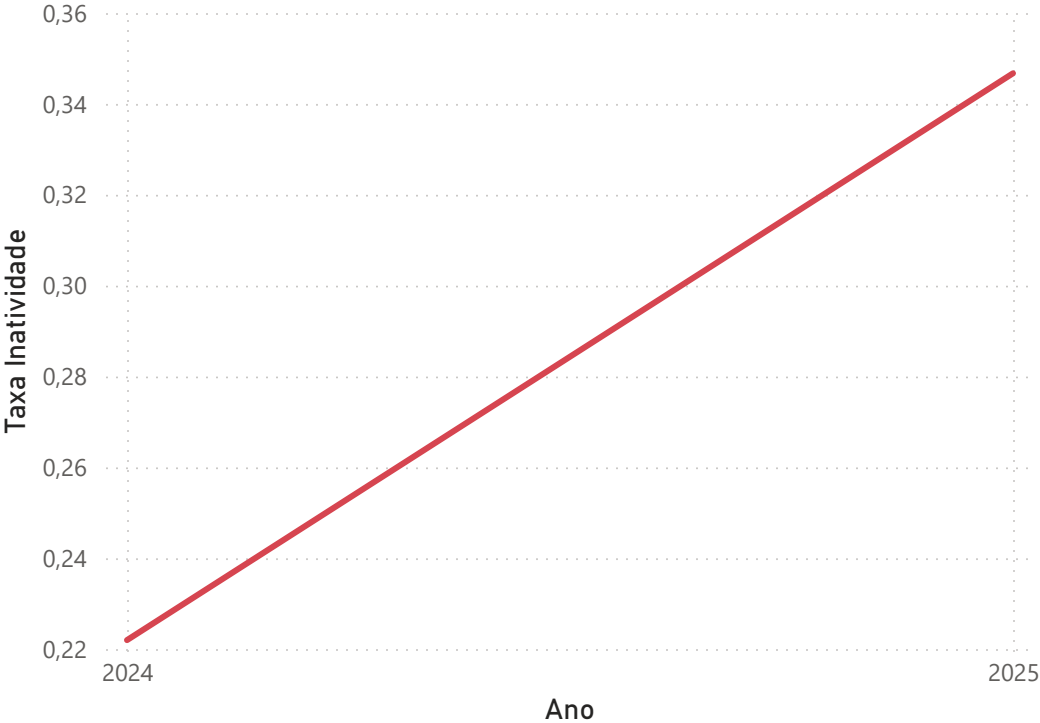
● Dinheiro Retido ● Dinheiro Vazado



99,01%

% Vazamento

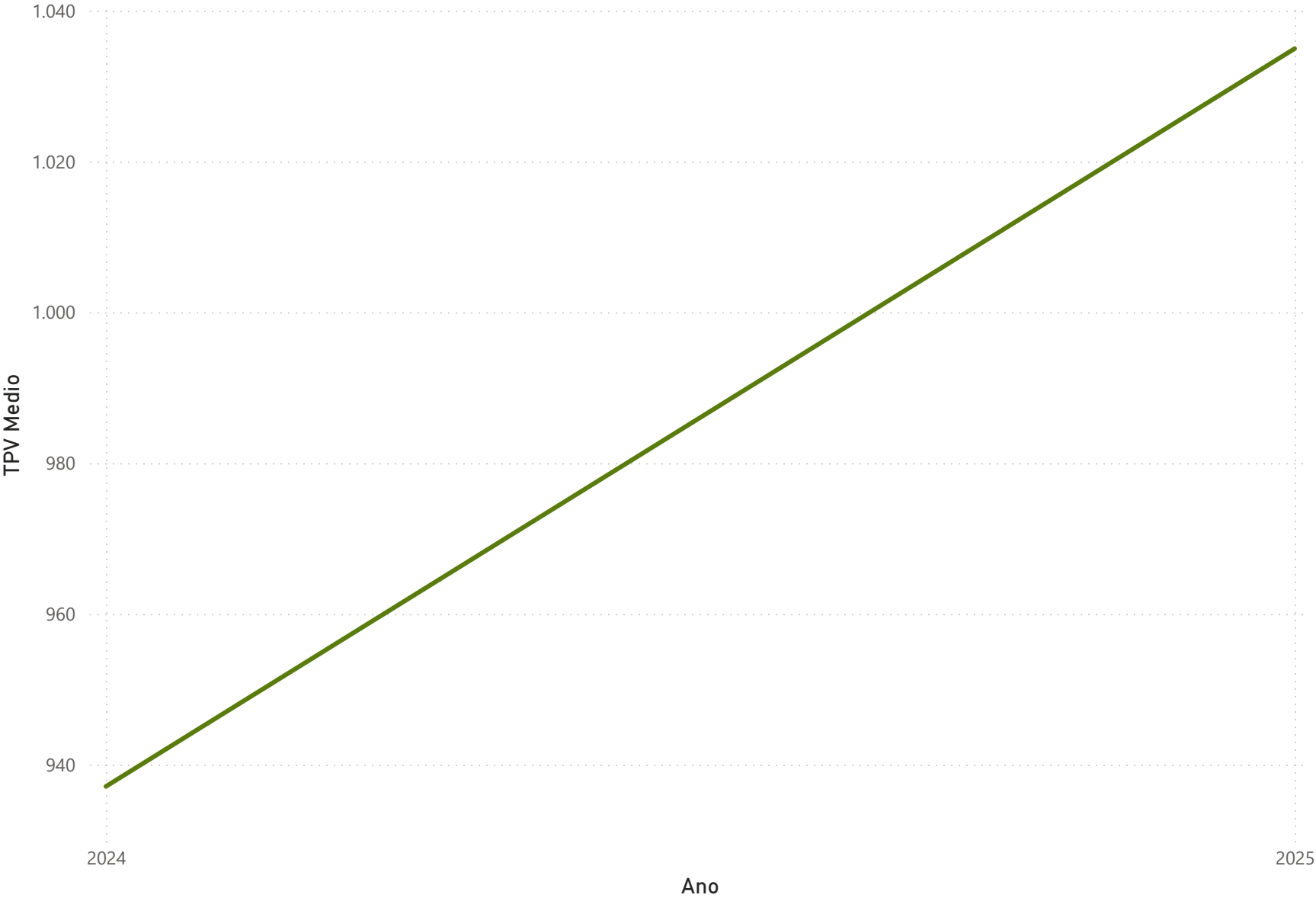
Taxa de Inatividade por ano



Clientes por ano



TPV Médio por Ano



RoadMap: Da Descrição à Predição

Para endereçar o risco de Churn e a oportunidade no Micro, propomos evoluir a arquitetura de dados para habilitar Inteligência Artificial

Problema de Negócio	Solução de IA Proposta	Wishlist
Churn Alto <i>Reagir Após o cancelamento é tarde demais</i>	Churn Prediction Model <i>(Random Forest/XGBoost)</i>	* Dados Transacionais (Nível ID) * Padrões de Recência e Frequência
Segmentação Micro <i>Tratar 22M de Clientes como iguais é ineficiente</i>	Clusterização de Personas <i>(K-means Clustering)</i>	* Dados de Navegação (App) * Open Finance
