



Revolucionando a Educação Financeira Infantil no Brasil

Análise de mercado baseada no caso Greenlight e projeções estratégicas para o Brasil.

JANEIRO 2026

Oportunidade de Mercado de R\$ 5 Bilhões

Com baixa penetração e alto potencial de crescimento

37.9M

Crianças no Brasil

Apenas 26% bancarizadas atualmente. TAM de 20M nas classes A, B e C1.

\$2.3B

Benchmark Greenlight

Valuation alcançado em 7 anos com 6.5M usuários e \$228M de receita.

R\$ 317M

ARR Projetado 2030

Cenário realista com 1.2M de usuários ativos e ARPU de R\$ 22.

16x

Retorno Potencial

Para investidores Seed em 4 anos, com valuation de saída de R\$ 1.6B.

14.9%

CAGR Fintech

Crescimento anual composto do mercado fintech brasileiro até 2034.

Premium

Diferenciação

Educação financeira gamificada + Investimentos reais (Tesouro/CDB).

O Caso Greenlight - Benchmark Global

De Startup a Unicórnio em 7 Anos: \$2.3B de Valuation



Modelo de Negócio

Subscription: \$4.99 - \$14.98 / mês

B2B2C: White-label para bancos

Receita 2024: \$228.5M (+16% YoY)

Investidores Estratégicos

Andreessen Horowitz (a16z), TTV Capital, Canapi Ventures, Wells Fargo Strategic Capital, JPMorgan Chase, Drive Capital

Tamanho de Mercado - EUA vs Brasil

Brasil Representa 59% do Mercado Americano em População

Métrica	EUA	Brasil	Ratio
População 5-17 anos	64M	37.9M	59%
Contas para menores	~15-20M	10M	50-67%
Penetração atual	25-30%	26%	Similar
Mesadas (Poder de Compra)	\$30 / semana	R\$ 100 / mês	3.3x (EUA > BR)
Usuários Greenlight	6.5M (10.2%)	-	-

TAM Brasil Breakdown

37.9M

Total Addressable Market

População total 5-17 anos

20M

Target Market

Classes A, B e C1 (Público-alvo)

10M

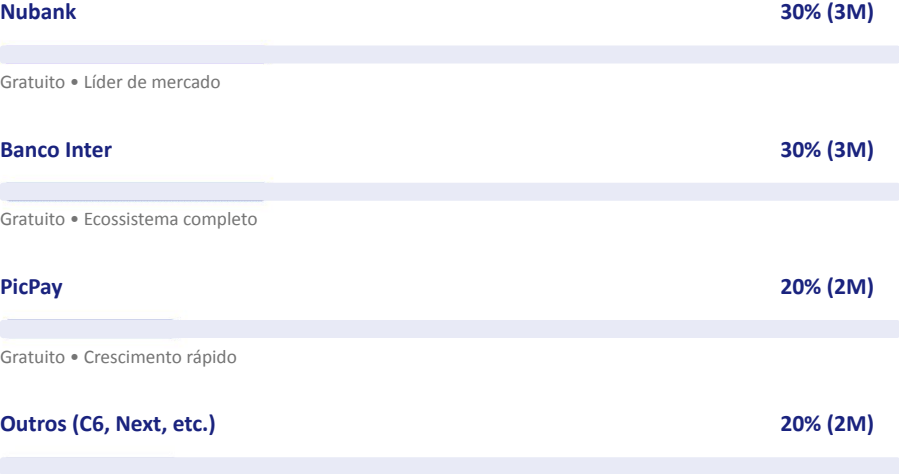
Serviceable Market (SAM)

Digitalmente ativos hoje

Mercado Brasileiro Atual

10 Milhões de Contas, 80% Concentradas em 3 Players Gratuitos

Market Share (Contas <18 Anos)



Player Pago: Mozper (México)

R\$ 25/mês • ~50K cartões • Único player cobrando mensalidade relevante, mas com baixa penetração.

✗ Sem Educação Financeira

Nenhum player atual oferece conteúdo estruturado ou trilhas de aprendizado.

✗ Sem Investimentos

Acesso bloqueado a Tesouro Direto e Renda Variável para menores.

✗ Controles Básicos

Falta de granularidade em limites por categoria e geolocalização.

✗ Sem Gamificação

Experiência bancária tradicional, pouco engajadora para crianças.

A Oportunidade

Diferenciação premium em um mercado

Drivers de Crescimento do Mercado

Convergência de 4 Fatores Macro Acelera Adoção



Bancarização Digital Acelerada

7% da Geração Z nunca pisou em uma agência bancária física.

26% nunca fizeram um depósito em dinheiro físico.



Mesadas Digitalizadas

56% das famílias brasileiras já pagam mesada regularmente.

R\$ 100 valor típico mensal para 61% das famílias.



Educação Financeira em Foco

83% dos pais acreditam que devem ensinar finanças aos filhos.

227% crescimento na busca por "kids debit card"



Crescimento Fintech Brasil

14.9% CAGR do mercado fintech brasileiro até 2034.

\$19.1B Tamanho projetado do mercado em 2034.

Funding e Valuation Greenlight

\$556M Captados em 6 Rodadas - Valuation Cresceu 92% em 6 Meses

Rodada	Data	Montante	Valuation	Líder
Seed	Jun/2017	\$7.5M	-	Relay Ventures
Series A	2017-18	\$20M	-	-
Series B	Set/2019	\$54M	-	Drive Capital
Series C	Set/2020	\$215M	\$1.2B	Canapi, TTV
Series D	Abr/2021	\$260M	\$2.3B	a16z
TOTAL	-	\$556M	\$2.3B	47 Investidores

Crescimento de Valuation

+92%

Em apenas 6 meses (Set/20 a Abr/21), saltando de \$1.2B para \$2.3B.

Principais Investidores

Andreessen Horowitz (a16z)

TTV Capital

Canapi Ventures

Wells Fargo Strategic Capital

JPMorgan Chase

Métricas de Performance Greenlight

Unit Economics Saudáveis: LTV:CAC de 3:1 e Payback de 3 Meses

Operacional (2024)

\$228.5M

Receita Anual
+16% YoY

6.5M

Usuários Totais
Pais + Crianças

\$35

ARPU Anual
~\$2.93/mês

2.2%

Churn Mensal
Retenção média 6 anos

Unit Economics

3:1

LTV:CAC Ratio
Benchmark Saudável

3 Meses

Payback Period
Recuperação rápida

\$20

CAC Estimado
Custo de Aquisição

\$60

LTV Estimado
Lifetime Value

Canais de Aquisição

Paid Social
Pais Millennials / Gen Z

Parcerias B2B
160+ Bancos & Credit Unions

Greenlight Classrooms
Educação K-12 Gratuita

Produto Greenlight - Diferenciação

Plataforma Completa: Cartão + App + Educação + Investimentos



Cartão de Débito Mastercard

FDIC insured até \$250K

Controles parentais em tempo real

Bloqueio por categoria ou loja específica



App Mobile (Pais + Crianças)

Mesadas automatizadas e gestão de tarefas

Metas de economia visuais

Notificações de gastos em tempo real



Educação Financeira

Greenlight Level Up™ (Gamificado)

Greenlight Classrooms (100+ vídeos)

Conteúdo educativo Morningstar



Investimentos

Conta de corretagem em nome dos pais

ETFs recomendados e pesquisa de ações

Sem taxas de transação para trading

Posicionamento Granix

Educação Financeira Premium + Investimentos Brasileiros



Educação Financeira Gamificada

Conteúdo adaptado à realidade brasileira com missões, badges e rankings.

Storytelling com personagens locais

Integração com currículo escolar (BNCC)



Controles Parentais Avançados

Segurança e visibilidade total para os pais.

Geolocalização do cartão

Limites por categoria/loja/horário

Alertas inteligentes de gastos



Investimentos Simplificados

Acesso real a produtos de investimento para menores.

Tesouro Direto (Selic, IPCA+)

CDBs de bancos parceiros

Simulador de rentabilidade



Programa de Recompensas

Incentivos reais para bons hábitos financeiros.

Cashback em parceiros educacionais

Pontos por conclusão de missões

Descontos em cursos e livros



Integração Escolar

Ecossistema conectado com instituições de ensino.

Parcerias com escolas particulares

Dashboard para professores

Modelo de Receita Granix

Subscription Tiered + B2B2C - ARPU Médio R\$ 22/mês

<div><div>Básico</div><div>R\$ 14,90/mês</div><div><div>✓ 1 Cartão</div><div>✓ Controles Parentais Básicos</div><div>✓ Educação Gamificada</div></div></div>	<div><div>Família (Core)</div><div>R\$ 24,90/mês</div><div><div>✓ Até 3 Cartões</div><div>✓ Controles Avançados</div><div>✓ Investimentos (Tesouro/CDB)</div><div>✓ 1% Cashback</div></div></div>	<div><div>Premium</div><div>R\$ 39,90/mês</div><div><div>✓ Até 5 Cartões</div><div>✓ Todos Investimentos</div><div>✓ 2% Cashback</div><div>✓ Consultoria Mensal</div></div></div>
--	---	---

Parcerias B2B2C

Bancos Digitais

White-label ou co-branding. Revenue share.

Escolas

Programa educacional. R\$ 10/aluno/mês (subsidiado).

Empresas

Benefício RH. R\$ 15/família/mês.

ARPU Esperado

R\$ 22,00

Blend: 60% Família, 30% Básico

Comparação

Mozper: R\$ 25/mês

Nubank/Inter: Grátis

Projeções Financeiras - 3 Cenários

Cenário Realista: 1.2M Usuários e R\$ 317M ARR até 2030

Conservador

R\$ 81M

ARR em 2030

Premissas

CAC R\$ 100 • Churn 3.5%
ARPU R\$ 18 • Orgânico

Ano	Usuários	ARR
2026	25K	R\$ 5.4M
2027	75K	R\$ 16.2M
2028	150K	R\$ 32.4M
2029	250K	R\$ 54M
2030	375K	R\$ 81M

Realista

BASE CASE

R\$ 317M

ARR em 2030

Premissas

CAC R\$ 70 • Churn 2.8%
ARPU R\$ 22 • Parcerias B2B

Ano	Usuários	ARR
2026	50K	R\$ 13.2M
2027	175K	R\$ 46.2M
2028	400K	R\$ 105.6M
2029	750K	R\$ 198M
2030	1.2M	R\$ 316.8M

Agressivo

R\$ 750M

ARR em 2030

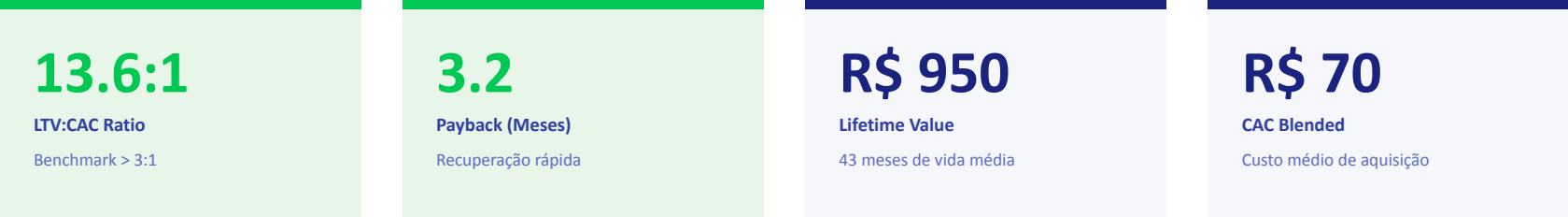
Premissas

CAC R\$ 50 • Churn 2.2%
ARPU R\$ 25 • Expansão LATAM

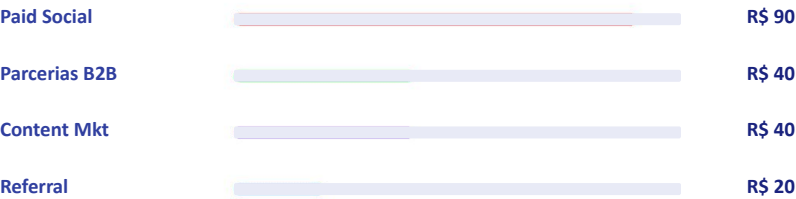
Ano	Usuários	ARR
2026	100K	R\$ 30M
2027	350K	R\$ 105M
2028	800K	R\$ 240M
2029	1.5M	R\$ 450M
2030	2.5M	R\$ 750M

Unit Economics Granix - Cenário Realista

LTV:CAC de 13.6:1 e Payback de 3.2 Meses - Modelo Altamente Escalável



Breakdown de CAC por Canal



Comparação com Greenlight

Métrica	Greenlight	Granix
LTV:CAC	3:1	13.6:1
Payback	3 meses	3.2 meses
Eficiência	Standard	4.5x Melhor

Comparação Granix vs Greenlight

Granix Pode Atingir 30% da Escala da Greenlight em Menos Tempo

Métrica	Greenlight (Ano 7)	Granix (Ano 5)	Ratio / Delta
Usuários	4 Milhões	1.2 Milhões	30% da Escala
ARR (Receita)	\$197M	\$63M (R\$ 317M)	32% da Receita
Penetração Mercado	6.3%	12%	1.9x Maior
Funding Total	\$550M	\$77M (R\$ 385M)	7x Mais Eficiente
LTV:CAC	3:1	13.6:1	4.5x Superior

Trajectoria Acelerada

Granix atinge 1.2M usuários em 5 anos, comparado aos 7 anos que a Greenlight levou para atingir 4M, aproveitando a maturidade digital atual.

Maior Penetração

O mercado brasileiro, sendo menos maduro e com menos competidores de nicho, permite capturar 12% de share mais rapidamente.

Eficiência de Capital

Modelo B2B2C e pricing premium permitem atingir 30% da escala da Greenlight consumindo apenas 14% do capital investido.

Competição Brasil - Análise SWOT

Granix se Posiciona como Premium em Mercado Dominado por Gratuitos

Principais Competidores

Player	Preço	Análise
Nubank 3M Usuários	Gratuito	Força: Brand forte, base massiva. Fraqueza: Sem educação financeira.
Inter 3M Usuários	Gratuito	Força: Ecossistema completo. Fraqueza: Foco em adultos/superapp.
PicPay 2M Usuários	Gratuito	Força: Cashback, parcerias. Fraqueza: Lançamento recente.
Mozper 50K Cartões	R\$ 25/mês	Força: Educação básica. Fraqueza: Preço alto, marca estrangeira.

SWOT Granix



Forças

- Educação financeira robusta e gamificada
- Único com investimentos (Tesouro, CDBs)
- Controles parentais avançados
- Programa de recompensas real



Fraquezas

- Marca nova, sem reconhecimento inicial
- Pricing premium vs concorrentes gratuitos
- Necessidade de educar o mercado



Oportunidades

- 74% do mercado ainda não bancarizado
- Competidores ignoram educação profunda
- Crescimento fintech 14.9% CAGR
- Regulamentação favorável (Res. 4.753)



Ameaças

- Incumbentes lançarem features similares
- Poder aquisitivo limitado (Classe C/D)
- Churn alto se não houver engajamento

Roadmap de Execução 5 Anos

De MVP a Líder de Mercado: 1.2M Usuários em 2030



Estratégia de Go-to-Market

Abordagem Híbrida: B2C (Paid Social) + B2B (Parcerias) Reduz CAC em 50%




Riscos e Mitigações

5 Riscos Principais e Estratégias de Mitigação

Competição Incumbentes

Impacto Alto

Nubank/Inter dominam com ofertas gratuitas.


 Diferenciação premium (Educação + Investimentos) e foco em parcerias B2B para validação.

MITIGAÇÃO

Poder Aquisitivo

Impacto Médio

Mesadas 3.3x menores que EUA.


 Plano básico acessível (R\$ 14.90) e subsídios via parcerias com escolas e empresas.

MITIGAÇÃO

Churn Alto

Impacto Alto

Risco de desengajamento após setup.


 Gamificação robusta, conteúdo semanal novo e programa de recompensas (cashback).

MITIGAÇÃO

Regulamentação

Impacto Médio

Custos de compliance e mudanças legais.


 Compliance robusto desde o início (Lei 10.406) e parceria com instituição regulada.

MITIGAÇÃO

CAC Elevado

Impacto Alto

Custo B2C pode inviabilizar economics.

 Foco agressivo em canais B2B (CAC 50% menor) e programa de referral viral.

MITIGAÇÃO

Tese de Investimento

6 Razões Estratégicas para Investir na Granix Agora



Mercado Massivo & Inexplorado

35 milhões de jovens no Brasil. **74% ainda desbancarizados**. Um oceano azul de oportunidade em um país continental.



Modelo Validado (Benchmark)

Greenlight provou o modelo nos EUA com valuation de **\$68+**. Tropicalização adaptada à realidade local.



Unit Economics Superiores

LTV:CAC de **13.6:1** e Payback de 3.2 meses. Uma máquina de vendas eficiente e pronta para escalar capital.



Moat Estratégico

Único player combinando Educação Financeira profunda + Acesso real a Investimentos. Barreira de entrada alta.



Escalabilidade B2B2C

Estratégia de distribuição via escolas e empresas reduz CAC em **50%** e acelera penetração de mercado.



Timing Perfeito

Maturidade digital pós-Pix, regulamentação favorável (Res. 4.753) e demanda crescente dos pais por educação financeira.

Estrutura de Investimento - Seed Round

Buscamos R\$ 15M para Atingir Product-Market Fit e Escala Inicial

Investimento Total

R\$ 15M

Equity

15%

Valuation (Post)

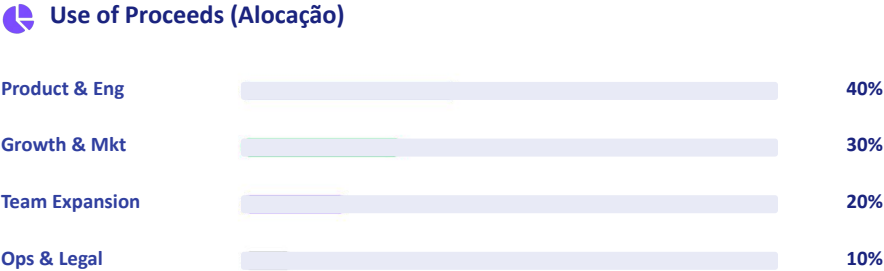
R\$ 100M

Runway

24 Meses

Instrumento

SAFE / Equity



Objetivo Principal (Series A Ready)

Atingir 175K usuários ativos, validar canais B2B e alcançar R\$ 46M de ARR run-rate até o final de 2027.

Próximos Passos

Cronograma de Execução: Próximos 12 Meses

Q1

Estruturação (Mês 1-3)

- Fechamento Rodada Seed
- Contratação CTO & Head de Growth
- Setup Jurídico & Compliance

Q2

Produto (Mês 4-6)

- Desenvolvimento MVP
- Beta Fechado (500 usuários)
- Campanha de Waitlist

Q3

Lançamento (Mês 7-9)

- Lançamento Público (App Stores)
- Primeiro Piloto B2B (Escola)
- Início Marketing de Influência

Q4

Escala (Mês 10-12)

- Lançamento Módulo Investimentos
- Meta: 50k Usuários Ativos
- Preparação Series A

Foco imediato

Garantir Funding e Montar Core Team

Status: Em Captação

Vamos construir o futuro financeiro do Brasil?

Estamos prontos para escalar.



Contato

Totó Busnello

Founder & CEO

 toto@granix.com.br

 www.granix.com.br

 linkedin.com/in/totobusnello

Junte-se à Rodada Seed