



RAFAEL PEREIRA DE OLIVEIRA

BANCO 100% DIGITAL PARA CLIENTES DIGITAIS

Trabalho apresentado ao curso MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, do Programa FGV Management da Fundação Getúlio Vargas, como pré-requisito para a obtenção do Título de Especialista.

Jose Carlos Franco de Abreu Filho
Coordenador Acadêmico Executivo

Gianfranco Muncinelli

Orientador

Curitiba - PR

2019

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

PROGRAMA FGV MANAGEMENT

MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE EMPRESAS

“Plano de Negócio apresentado como uma Startup em forma de uma Fintech para clientes usuários de plataformas digitais”

O Trabalho de Conclusão de Curso, **Banco 100% Digital para Clientes Digitais**, elaborado por **Rafael Pereira de Oliveira** e aprovado pela Coordenação Acadêmica, foi aceito como pré-requisito para a obtenção do certificado do Curso de Pós-Graduação *lato sensu* MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Nível de Especialização, do Programa FGV Management.

Data da Aprovação: Curitiba, 15 de Julho de 2019

Jose Carlos Franco de Abreu Filho

Coordenador Acadêmico Executivo

Gianfranco Muncinelli

Orientador

TERMO DE COMPROMISSO

O aluno RAFAEL PEREIRA DE OLIVEIRA, abaixo assinado, do curso de MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Turma GEE 04/2017 do Programa FGV Management, realizado nas dependências da instituição conveniada ISAE-FGV, no período de 24/1 a 23/07/2019, declara que o conteúdo do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado “Banco 100% Digital para Clientes Digitais”, é autêntico e original.

Curitiba, 15 de Julho de 2019

Rafael Pereira de Oliveira

Este trabalho é dedicado ao corpo *Docente* da ISAE - FGV que, como facilitadores,
compartilham seus conhecimentos comigo.

Agradeço ao Professor Orientador Gianfranco Muncinelli por disponibilizar recursos através de software de planilhas de cálculos, facilitando a organização dos dados, para elaboração e conclusão do trabalho “Banco 100% Digital Para Clientes Digitais”.

LISTA DE FIGURAS E GRÁFICOS

FIGURA 1 – ILUSTRAÇÃO DE UMA MATRIZ BSC BALANCED SCORECARD	19
FIGURA 2 – ANÁLISE DOS CONCORRENTES	25
GRÁFICO 1 – ÍNDICE DE CONHECIMENTO SOBRE FINTECHS POR IDADE	12
GRÁFICO 2 – PRINCIPAIS SEGMENTOS DE ATUAÇÃO DAS FINTECHS	17
GRÁFICO 3 – PARTICIPAÇÃO DE MERCADO NA CARTEIRA DE CRÉDITO.....	18
GRÁFICO 4 – MELHOR APLICATIVO DO ANO	29

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – CICLO DE VIDA DO PRODUTO	24
TABELA 2 – CONCORRENTES	27
TABELA 3 – ESTRATÉGIA DE PREÇOS	28
TABELA 4 – FORNECEDORES	35
TABELA 5 – INVESTIMENTOS EM ATIVOS	36
TABELA 6 – RECURSOS FINANCEIROS	37
TABELA 7 – CORPO OPERACIONAL DA EMPRESA	37
TABELA 8 – LEVANTAMENTO DE DESPESAS	38
TABELA 9 – FATURAMENTO	38
TABELA 10 – PORTFÓLIO DE SERVIÇOS	39
TABELA 11 – PORTFÓLIO DE PRODUTOS	39
TABELA 12 – DRE – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	40
TABELA 13 – FLUXO DE CAIXA	41
TABELA 14 – TAXA DE RETORNO	42
TABELA 15 –ANÁLISE DE SENSIBILIDADE	43
TABELA 16 – PAYBACK	44

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	10
2. A EMPRESA – DESCRIÇÃO GERAL	12
2.1. Forma Jurídica.....	12
2.2. Identificação do Negócio	12
2.3. Missão	13
2.4. Visão.....	13
2.5. Objetivos.....	13
2.6. Valor.....	13
2.7. Vantagens Competitivas.....	13
2.8. Tecnologia.....	14
2.9. Marca	14
2.10. Mercados	14
3. ANÁLISE DE MERCADO	16
3.1. Análise Setorial	19
3.2. Análise da Demanda	21
3.3. Análise da Concorrência	25
4. OFERTA DA EMPRESA	28
4.1. Posicionamento	28
4.2. 4P's do Marketing.....	29
4.3. Análise SWOT.....	30
4.4. Estratégia de Distribuição.....	31
4.5. Estratégia de Comunicação	32
4.5.1. Objetivo da Mensagem	32
4.5.2. Público Alvo	32
4.5.3. Mídias	32
4.6. Estratégia de Vendas	33

5. PLANO OPERACIONAL	34
5.1. Atendimento	34
5.2. Infraestrutura	34
5.3. Fornecedores de Software e Hardware.....	35
5.4. Gestão de Recursos Humanos	35
6. PLANO FINANCEIRO	36
6.1. Investimentos.....	36
6.2. Folha de Pagamentos.....	37
6.3. Despesas Anuais	38
6.4. Faturamento.....	38
6.5. Demonstrativo do Resultado do Exercício	40
6.6. Fluxo de Caixa	41
6.7. Análise da Viabilidade.....	42
6.8. Análise de Sensibilidade	43
6.9. Payback.....	44
7. CONCLUSÃO	45
8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	46

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Este trabalho tem como objetivo demonstrar a viabilidade para o usuário ter uma Fintech Startup operada totalmente por meios digitais na palma da mão, através de aplicativos tanto para tablets e smartphones quanto para computadores e notebook, lembrando que o termo Fintech é a junção de finanças com tecnologia, já o termo startup trata-se de quando é dado ênfase em explorar e desenvolver tal modelo de negócio de maneira escalável e repetitiva buscando aprimorar conceitos no âmbito bancário através de plataformas digitais.

Por tanto, para que pudesse ter mais viabilidade no negócio foi desenvolvido um software, através de uma linguagem de programação com um sistema bancário inteligente, que poderá ser baixado e instalado em qualquer dispositivo de comunicação móvel, independentemente do tipo de linguagem de programação do sistema que fara a leitura do nosso software.

Esta proposta irá apresentar um Banco Fictício como uma Startup em forma de Fintech e será chamado de Banco BMY S/A, por meio desta inserção digital será mostrado que mesmo sendo uma pequeno Banco é possível levar tecnologia com inovação disruptiva e incremental para os usuários de tecnologias, principalmente clientes que buscam otimizar seu tempo em frequentar agências bancárias físicas, e também, clientes que não tenham tido, ainda, um contato com algum banco, mas possua e utilize em seu dia a dia algum tipo de dispositivo móvel já citado.

O proposito está em ser um banco digital inteligente que facilitará o acesso do cliente ao sistema bancário de forma prática e rápida oferecendo assessoria financeira e trazendo o cliente para o sistema financeiro de forma simples e ágil, customizando seu tempo e otimizando seus processos em transações bancárias, com um custo bem acessível sobre produtos e serviços.

Os desenvolvedores deste modelo de Banco Digital, serão 5 sócios, (Nomes Fictícios), atuaram no nível de diretoria pois atualmente possuem as seguintes formações acadêmicas:

1º Sócio – Luiz de Albuquerque Soliver - Formação em ANCORD (Certificação para Agente Autônomo no Mercado Financeiro) e CFP (Especialização em Mercado Financeiro) - Mestre em Mercado de Capitais, com 20 anos de experiência na área de Fundos de Investimentos.

2º Sócio – Rafael Poliver - Pós-Graduado em Gestão Estratégica de Empresas - Graduação em Gestão Financeira - 8 Anos de Experiência em atendimento Bancário.

3º Sócio – Marjory Toliver - Programador em Sistema Phyton, RPA, JAVA J2ME e J2SE com especialização em aceleradoras Startups no Vale do Silício nos Estados Unidos da América e com 15 anos de experiência na área.

4º Sócio – Raul Noretas Dall Stela - Mestre em Gestão de Recursos Humanos com Especialização em plataformas digitais e Pós-Graduado em Conhecimento Jurídico, com 18 anos de experiência em RH.

5º Sócio – Renata Sullivan Noliver - PhD em Ambiente de Negócios - Pós - Graduado em Análises e Risco de Mercado, com 18 anos de experiência na área em cenário de risco.

Com essa equipe de sócios a empresa poderá contar com o conhecimento em diversas áreas no âmbito da Gestão dos Negócios, Administração de Fundos de Investimentos, Seguridade, Capitalização, Recursos Humanos e Assessoria Jurídica, zelando pela perenidade, transparência e dando lisura ao negócio, além do aporte inicial que cada sócio irá investir para criação da Empresa no valor de R\$ 5 Milhões de reais.

Sendo assim tomamos a decisão de montar uma Fintech por que identificamos uma abertura de Mercado dentro do Sistema Financeiro Nacional no segmento de Bancos operacionalizados via Plataformas Digitais, e com isso foi possível identificar através de pesquisa já citada neste capítulo, que boa parte das 60 milhões de pessoas que não são bancarizados, acabam fazendo uso de algum tipo de serviço através de uma plataforma digital seja em seu celular ou em seu tablet e notebook, e com isso foi possível identificar que ela está a um passo de entrar para o Sistema Financeiro, seja na forma de tomar empréstimos ou fazer um crediário para comprar um celular ou computador ou até mesmo adquirir algum tipo de seguro ou previdência privada ou até mesmo aplicar parte de seu salário em uma carteira de Investimentos, contudo desenvolvemos uma Fintech para captar esse público e entregar uma experiência mais ágil e prática no formato de um Banco porem 100% digital.

Com base na DRE – Demonstrativo do Resultado do Exercício e no Payback foi possível afirmar nossa tomada de Decisão para iniciar o Negócio e Criar nossa Fintech.

2. A Empresa – Descrição Geral

2.1. Forma Jurídica

Empresa Fictícia constituída como Sociedade Anônima S/A. - Utilizando-se do Regime Presumido pois seu faturamento inicial não ultrapassa o valor de R\$ 78 Milhões de reais no primeiro ano de atividade.

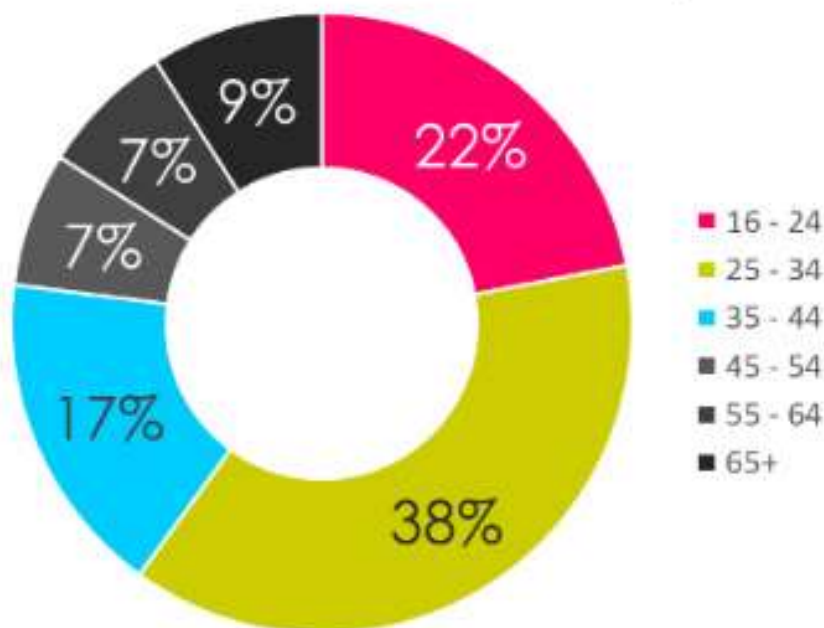
Razão Social: Bank Money Young S/A

Nome Fantasia: BMY S/A

2.2. Identificação do negócio

Banco em forma de Fintech Startup, 100% Digital, ofertará produtos tais como Investimentos, Capitalização, Seguros e Previdência através de plataformas digitais por Aplicativo para Smartphones, Tablets e Computadores, alcançando públicos de todas as idades.

Conhecimento sobre fintechs por idade



Fonte: Catarino Brasileiro Dados e Inteligência

Gráfico 1 – Índice de Conhecimento sobre Fintechs por Idade - Fonte: Catarino Brasileiro
(Publicado em 14/09/2017)

Estamos entrando em um cenário novo, porém muito conhecido, mas pouco explorado por usuários de aplicativo, até por que a cultura do brasileiro com relação a investimentos tem aumentado nos últimos anos, mas ainda continua muito pouca, e a familiaridade com plataformas de serviços e produtos bancário é recente, porem o hábito de usar Smartphone tem aumentado consideravelmente nos últimos anos, tanto que o Gráfico 1 acima, explica a concentração do conhecimento sobre Fintechs nas idades entre 16 a 44 anos.

2.3. Missão

“Ser um Banco Exponencial, Sustentável, Rentável, Portátil, Prático, Ágil e 100% Digital”

2.4. Visão

“Ser uma referência no mercado financeiro, alcançando o maior número de clientes o possível através de Inovação Tecnológica Desruptiva ”

2.5. Objetivos

Entregar para o cliente a percepção de que ter um banco ficou mais simples, pois terá um banco com o melhor custo benefício do mercado na palma das suas mãos e que otimizará seu tempo desburocratizando os meios de pagamentos para ele.

2.6. Valor

Fazer com que o cliente perceba que ele pode ter um banco a disposição 24 horas por dia como se ele, fosse o único cliente e ao mesmo tempo, entregando uma nova experiência com banco pelo menor custo benefício do mercado, prático e ágil.

2.7. Vantagens competitivas.

- Nossas taxas de administração e pacotes de serviços são as menores do mercado.
- A maioria dos nossos produtos são configurado pelo cliente via plataforma digital.

- Nosso sistema é leve para baixar e funciona em qualquer Interface.
- Nosso sistema de TED (Transferência Eletrônica) funciona 24 horas por dia.
- O cliente abre sua conta em até 5 minutos.
- A análise financeira é de forma automática e o cliente tem resposta em até 2 minutos.

2.8. Tecnologia

Chatbot: O cliente troca mensagem simultaneamente com nosso robô e obtém a resposta para sua dúvida ou sugestão em até 3 minutos, em caso de não solução a área de suporte entra em contato em seguida.

B-commerce: Através de autorização do cliente, nosso sistema analisa os locais mais frequentado por ele, seja em um ambiente físico ou online, em seguida ele recebe a oferta baseada em seu perfil de consumo.

Bigdata: Nosso supercomputador analisa a cada hora o banco de dados, armazenando as informações do B-commerce, traçando assim o perfil do cliente, uma vez que ele tenha navegado em páginas de corretoras, bancos, securitizadoras e blogs de investimentos, não só identificando se o cliente continua moderado ou arrojado para investir, mas gerando oferta de novos produtos apostando em uma nova experiência para ele.

2.9. Marca

A marca foca na valorização e remuneração do dinheiro do cliente, nosso objetivo com relação a marca é alcançar a Inelasticidade, é quando a empresa tem a certeza que o cliente não escolherá outra marca, pois se identificam com nosso modelo de negócio digital.

2.10. Mercados

Um mercado promissor e jovial pois identificamos que a maioria das Fintechs e Startups não entregam um combo ao cliente, como conta corrente, serviços, cartões de crédito e ao mesmo tempo uma carteira para investir, é possível notar que enquanto uma oferta cartão de crédito, outra não tem autorização para atuar no mercado como gestor dos recursos que o cliente disponibiliza para investir, e vice versa como é o caso das corretoras de valores.

A empresa atuará em um mercado em que estará disponível 24 horas para o cliente, estando presente onde ele for, basta ter sinal de internet ou de dados, em seus aparelhos eletrônicos para poder acessar nossa plataforma de qualquer parte do mundo.

3. Análise de Mercado

Com base em análises e pesquisas realizadas através do site da Febraban – Federação Brasileira de Bancos e também no site do Banco Central e do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas, foi possível concluir que hoje no Brasil, existem cerca de 60 milhões de brasileiros desbancarizado e que cerca de 138 milhões de brasileiros possuem algum tipo de celular segundo Fernando Paiva relatou em uma matéria para o site da Mobile Time as 14:12 horas do 21 de Fevereiro de 2018.

Após essas análises e pesquisas foi possível identificar que existe uma gama muito grande de clientes com acesso a milhares de aplicativos através de lojas virtuais instaladas na maioria dos celulares, e pensando nisso surgiu a ideia de construir um Banco operacionalizado 100% por plataformas digitais pelo cliente, pois bastará o usuário baixar o aplicativo e abrir sua conta e configura-la após fazer o upload de seus documentos (RG, CPF, Comprovante de Renda e Carteira de trabalho e Comprovante de Endereço), qual as imagens dos respectivos documentos e os dados do cadastro, serão guardados em um banco de dados em nuvem e em seguida, após uma análise via SFN (Sistema Financeiro Nacional), ele, o usuário, poderá sair operacionalizando sua conta corrente.

Hoje o Brasil é país com maior número de Fintechs segundo o BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento, e de acordo com a análise do site Conexão Fintech em 29/01/2019, maior parte das movimentações dos usuários de Fintechs, estão concentradas em meios de pagamentos e remessas com 24% das demandas seguido por tomadores de créditos com 18% e também em gestão de finanças empresariais com 15%.

Como podemos analisar na mesma pesquisa do site Conexão Fintech, Banco Digitais representam apenas (6%), foi então que identificamos uma oportunidade de implantar um modelo de Fintech com atuação em gestão financeira (8%), seguros (6%), gestão de investimentos (6%), além de ofertar crédito rotativo, porem todas estas opções poderá captar quase 30% de usuários nesse nicho que hoje na maioria das vezes precisa operar com vários bancos ou não possui nenhum banco.



Gráfico 2 – Principais Segmentos de Atuação das Fintechs – Fonte: Valor Econômico
(Publicado pelo Blog Pluga.co em 01/06/2017)

De acordo com o Gráfico 2 acima, é possível concluir que a maior parte das Fintechs mantem a mesma estratégia dos maiores bancos, que é a oferta de linhas de créditos, tanto que a maior carteira de clientes nestes bancos são clientes tomadores.

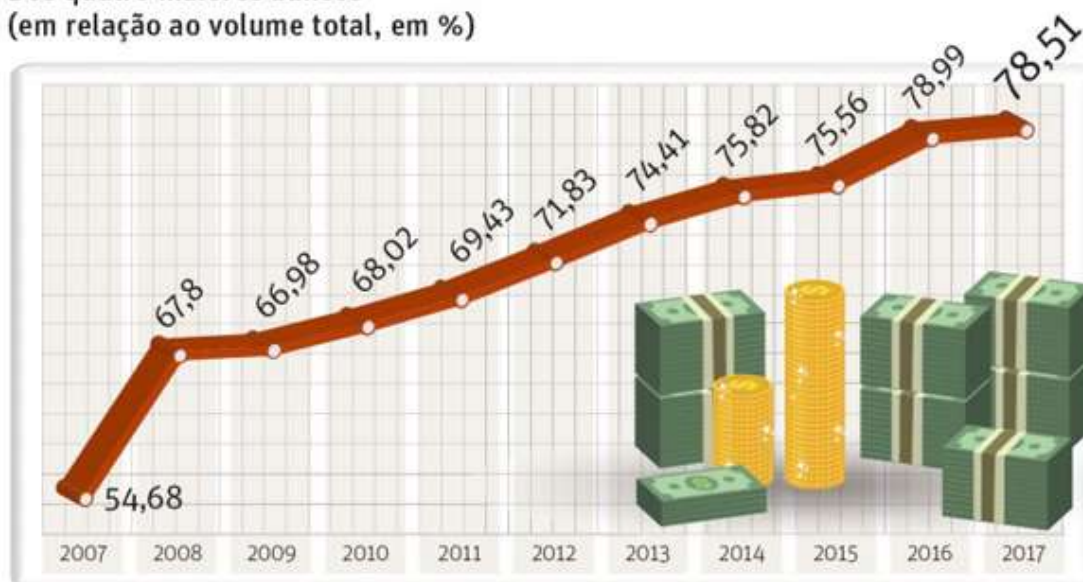
Nossa proposta é captar uma carteira de no mínimo 100 mil clientes por semestre, tanto no público de clientes Bancarizados como no público de clientes que fazem uso de algum tipo de tecnologia embarcada porem não possuem um banco.

Essa proposta de formação de carteira de clientes terá como margem de contribuição individual de cada cliente de no mínimo R\$ 50,00 mensal, pois a partir de então poderemos concluir o quanto cada cliente poderá trazer de rentabilidade para nossa Fintech.

Com essa margem de contribuição como norte o Gerente e demais funcionários terão como base o quanto cada cliente terá que adquirir de nossos produtos e serviços para o cliente se torne “rentável” para nosso plano de negócio na prática.

OPERAÇÕES DE CRÉDITO

Dos quatro maiores bancos
(em relação ao volume total, em %)



FONTE: RELATÓRIO DE ESTABILIDADE FINANCEIRA DO BANCO CENTRAL

Gráfico 3 – Participação de Mercado na Carteira de Crédito dos 4 Maiores Bancos –
Fonte: Banco Central – (Sindicato dos Bancários e Financieiros de Taubaté e Região, em 10/07/2019)

De acordo com o Gráfico 3 acima, identificamos que a preocupação dos maiores bancos é emprestar ao cliente, porém nossa proposta será cuidar da vida financeira do cliente focar em investimentos e aplicações para que se tenha sua independência financeira, pois um cliente investidor com uma boa saúde financeira poderá trazer mais recursos ao nosso Banco, tornando nossa relação perene e um ciclo sustentável e repetitivo em nosso negócio, Também foi possível observar que as grandes Instituições seguem na linha de emprestar recursos e com isso têm um custo muito alto com PCLD – Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa, sem contar que o gasto com meios advocatícios para receber o crédito novamente é enorme uma vez que, ainda em 2019, o Brasil tentar sair da crise.

No nosso modelo de negócio o cliente terá acesso a um crédito rotativo em cartão de crédito com desconto de anuidade progressivo, incentivando-o, a utilizar cada vez mais esta linha de crédito para alcançar o desconto integral de sua anuidade.

Através da nossa Fintech o cliente não precisará mais ter conta em vários bancos, pois nosso custo médio tanto para o Pacote de Serviços como para taxas para Investimentos está a baixo da média cobrado pelo mercado.

Um dos objetivos será mostrar para o usuário do sistema bancário a facilidade no manuseio do nosso aplicativo desde da abertura da sua conta bancária até para aplicar e contratar produtos e serviços como pagamentos e transferências em tempo real 24 horas por dia por meio da nossa plataforma digital.

3.1 Análise Setorial

Nossa Fintech atuara no ramo de atividade bancária tentando prospectar clientes que possuem contas em bancos e também aqueles que possuem algum tipo de afinidade com os meios digitais porem não tenham algum tipo de conta bancária.

Nosso modelo de negócio serve para desmistificar a burocracia que é ter uma conta em uma Instituição Financeira, porem dando a autonomia para o cliente na tomada de decisão sobre qual melhor produto e serviço que mais lhe atende ou que mais se adapta ao seu perfil de consumo.

Nossos clientes serão de todas as idades, incluído menores assistidos legalmente por seus responsáveis, assim como curadores e procuradores de acordo com a legislação que rege o âmbito de movimentação bancária.

No Brasil, as *fintechs* estão regulamentadas desde abril de 2018 pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) – Resoluções [4.656](#) e [4.657](#).

Conforme a matriz Balanced Scorecard, apresentado na Figura 1 abaixo, não só analisamos nosso modelo de negócio como avaliamos o comportamento financeiro do nosso cliente como também viabilizamos nossos processos para desburocratizar cada vez mais a relação do nosso cliente com nosso sistema de Conformidades (*Compliance*), zelando pela imagem da nossa empresa e da lisura nos negócios.



Figura 1 – Ilustração de uma Matriz BSC Balanced Scorecard – Fonte: Siteware, metodologias, Brasil (Publicado em 19/01/2018)

Hoje novos entrantes são considerado como ameaças para nossa empresa pois temos visto muita migração de clientes em busca de novas experiências, no sistema financeiro, vimos como as corretoras tem captado uma parcela de clientes dos grandes bancos por focar somente em investimentos, porem a falta de ética e compromisso com a verdade com clientes dentro do sistema financeiro causa um certo receio principalmente, quando o cliente é abordado por ofertas fantasiosas como por exemplo transformar R\$ 1.500,00 reais em 1,5 milhão de reais em pouco tempo, no entanto estas atitudes muitos clientes desistem da perenidade de seus investimentos e de seu relacionamento com seu banco, migrando com promessas falsas, qual acabam resgatando seus investimentos ou até cancelando produtos quando acham que onde contrataram não está sendo rentável ou o produto que está sendo ofertado pela concorrência é melhor.

Porem temos uma seara muito grande quando comparamos os clientes que usam algum tipo de tecnologia no seu dia a dia e não são bancarizados.

3.2. Análise da Demanda

O perfil de nossos clientes está entre 18 anos a 70 Anos de Idade das mais variadas tradições, etnologias, valores e crenças. Geralmente são profissionais Autônomos, Estagiários, Estudantes Universitários, Profissionais Liberais, Servidores Públicos e Empresários e suas rendas variam entre R\$ 500,00 reais há R\$ 20 mil reais e se encontram desde grandes centros urbanos até regiões periféricas de grandes cidades e em área rurais.

Nosso sistema visa facilitar o contato dos clientes com o meio bancário através de um plataforma inovadora e ágil na oferta de produtos, serviços, assessoria e consultoria de investimentos e também na contratação de seguros e capitalização, facilitando assim a escolha do cliente pelo que mais lhe convém, otimizando seu tempo sem que precise se deslocar para ir à uma agência física para resolver assuntos que possa contratar ou até mesmo resolver ou ter consultoria e assessoria através de seu próprio Smartphone, Tablets ou Computador.

Identificamos que o cliente está cada vez mais buscando ferramentas que facilite ofertar produtos e serviços de forma prática e rápida sem precisar se deslocar ou esperar para adquirir tal mercadoria.

Nosso Ticket médio poderá variar de R\$ 100,00 a R\$ 1.000,00 referente a produtos mensais, e anuais quando o aporte é único, pode variar de R\$ 10.000 a R\$ 200.000,00, e o cliente terá sempre o poder de decisão.

Nossa meta será orçada da seguinte forma:

- Mensal quando se trata de Investimentos
- Anual para Seguridade
- Anual para capitalização em média de 2 a 4 anos
- Semanal para o uso de nossos Serviços.

a. Segmentação de Mercado

Geográfica: Nossos clientes serão qualquer Pessoa Física ou Jurídica que tenha acesso as nossas plataformas digitais através da banda larga de internet qual faremos a divulgação dos nossos produtos em cidades com população acima de 100 mil Habitantes.

Demográfica: Iremos captar clientes na Classe B, C, D e E, com rendas entre R\$ 500,00 reais há R\$ 20 mil reais mensais e será ofertado produtos serviços para todas esta classes, assim como produtos de seguridade, porem no quesito investimentos será ofertado produtos de acordo com o perfil de risco e valor de aporte de cada investidor, Capitalização será abordada no segmento da Classe D e E, mesmo sabemos que é um desafio atender todas as classes, mas por se tratar de produtos distintos por segmento, nosso produto atenderá as quatro classes por possuírem características especificas para suas necessidades, incluindo nossa abordagem diferenciada para cada segmento.

Cultural: Nossos valores estão pautados no respeito ao ser humano, suas ideologias, hábitos e tradições mantendo integro a Diversidade de Gênero de cada indivíduo e também a Sustentabilidade do nosso Planeta. Nossa empresa apoia programas de desenvolvimento humano na área de tecnologia e inovação.

Psicográfica: Nossa Empresa está comprometida com o Bem Estar de nossos Clientes por isso firmamos parceria com academias e restaurantes (com cardápios com dieta equilibrada) qual oferecem até 20% de descontos para nossos Clientes.

Características Organizacional: Uma parcela, dos nossos clientes são do varejo e possuem seu banco digital porem estão em busco do "NOVO" em busca da tecnologia mais assertiva para suas necessidades no Escopo Financeiro.

b. Descrição do nosso PRODUTO e/ou SERVIÇO oferecido:

Seguro de Vida Anual - O cliente terá um limite de capital assegurado no valor mínimo de R\$ 20 mil reais e valor máximo de R\$ 2 Milhões de reais limitado a idade mínima de contratação de 15 anos a idade máxima de 70 anos (essa idade máxima de contratação se aumenta junto com o senso de expectativa de vida do Brasileiro informado pelo IBGE - Instituto Brasileiro de Geográfica e Estatísticas), este produto renova automaticamente e pode ser feito o endosso de configuração a qualquer tempo.

Seguro Residencial Anual- O cliente poderá configurar até 5 coberturas (Quebra de Vidro - Responsabilidade Civil Familiar - Vendaval e Fumaça - Danos elétricos - Vazamento de Água), além da cobertura total do Imóvel, este produto renova automaticamente e pode ser feito o endosso de configuração a qualquer tempo.

Seguro Veículo Anual, Bianual, Tri anual e Plurianual - O cliente poderá configurar somente as necessidades básicas de risco que seu veículo está exposto diariamente, ex.: um motorista "perfil prudente" (será realizado um questionário para identificar qual o perfil do motorista), poderá contratar somente danos a terceiros limitado ao valor mínimo de parcela de R\$ 100,00 mensais para seu veículo, este produto renova automaticamente e pode ser feito o endosso de configuração a qualquer tempo.

Previdência PGBL - Plano Gerador de Benefício Livre - Cliente poderá aportar mensalmente o mínimo de R\$ 100,00 ou/e um aporte único de no mínimo R\$ 1.000,00 podendo chegar até 12,5% da sua tributação anual de Imposto de Renda com 6 meses de carência para o resgate optando pelo regime de tributação Progressiva Compensável ou Regressiva Definitiva com a finalidade de retardar a tributação do imposto de renda remunerando os valores de cada aporte diariamente.

Previdência VGBL - Vida Gerador de Benefício Livre - Cliente poderá aportar mensalmente o mínimo de R\$ 100,00 ou/e um aporte único de no mínimo R\$ 1.000,00 com 6 meses de carência para o resgate optando pelo regime de tributação Progressiva Compensável ou Regressiva Definitiva com a finalidade de investimento a longo prazo ou de renda vitalícia após 20 anos de contribuição.

Capitalização - Clientes que costumam jogar na loteria federal podem aportar o recurso mínimo de R\$ 100 reais mensais por 36, 48 ou até 60 meses e depois terão seu dinheiro devolvido integralmente mais TR (Índice de Remuneração da Poupança), gerando assim uma oportunidade com sorteio e também uma forma do cliente formar uma reserva forçada para utilização futura, porem este produto não é apresentado como investimento.

Pacote de Serviço – Será composto por quantidades de transações, como transferências entre contas do nosso Banco e para outros bancos (TED/DOC), quantidades de saques e conforme a quantidade de valor de investimento, aplicado em nosso Banco, independentemente do tipo de aplicação, a partir de R\$ 100 mil reais o cliente terá isenção de

100% deste serviço, o custo deste serviço será de R\$ 10,00 a R\$ 100,00, conforme a configuração escolhida pelo cliente.

Boletos – O cliente conta com nosso serviço que gera e imprime o boleto pelo nosso app, podendo pagar em qualquer banco caso o acesso ao nosso Banco esteja limitado por fatores externos. O custo de serviço para cada boleto pode variar entre R\$ 2,00 a R\$ 5,00 dependendo do valor de cada documento. Havendo aplicação conosco a partir de R\$ 100 mil reais o cliente terá isenção de 100% deste serviço.

Assessoria e Consultoria Financeira – Este serviço será gratuito e que hoje na concorrência é cobrado e a produção de relatórios é vendido para seus clientes.

c. Ciclo de vida do Produto:

INTRODUÇÃO	CRESCIMENTO	MATURIDADE	DECLÍNIO
Momento em que o produto está sendo conhecido por todos, ritmo lento de vendas e margens altas	Nesse momento o produto começa a ser popularmente consumido, havendo um grande aumento nas vendas	As vendas neste mercado se estabilizam e o esforço é direcionado para manter a marca e reduzir custos	As vendas e os lucros estão diminuindo neste mercado e o produto necessita ser recriado para um novo ciclo de vida
	X		

Tabela 1 – Ciclo de Vida do Produto Fonte: Sebrae

Consideramos que o estágio em que estamos é de Crescimento com relação ao ciclo de vida do nosso produtos conforme mostra a Tabela 1 acima.

d. Sazonalidade e Gasto Médio

Nossa expectativa é que nossos clientes contratem maior parte dos nossos produtos no início do primeiro semestre que é início do ano letivo, identificamos que é por ser início do ano letivo, quanto aos investimentos costumam aplicar a maior parte de seus volumes após o mês de Abril quando se encerra o prazo para entrega do Imposto de Renda Pessoa Física e Jurídica.

Já o volume médio de aplicação dentro das nossas projeções poderá variar entre R\$ 3 mil reais a R\$ 100 mil reais na contratação de produtos tais como seguridade, capitalização e Serviços variam entre R\$ 100,00 a R\$ 5 mil reais, na Pessoa Física.

Já o volume médio aplicado também poderá variar entre R\$ 10 mil reais a R\$ 500 mil reais na contratação de produtos tais como seguridade, capitalização e Serviços variam entre R\$ 1.000,00 a R\$ 25 mil reais, na Pessoa Jurídica.

3.3. Análise da Concorrência

Após algumas análises identificamos possíveis concorrentes diretos, a primeira empresa, uma grande Instituição Financeira que possui cerca de 17 mil postos de atendimento por todo o território nacional, a segunda empresa uma corretora que tem ganhado mercado nos últimos anos, apresentado novos modelos de negócios para seus clientes, a última empresa um banco onde o produto principal gira em torno do crédito rotativo ofertando cartão de crédito aos seus clientes.

Iremos mostrar a seguir na Figura 2 na próxima página uma análise dos nossos concorrentes onde mostram seus principais produtos e serviços e de alguns o seu modo de operar, já na Tabela 2 na página 27, iremos analisar 3 diferentes concorrentes indiretos e diretos, de 3 diferentes segmentos, e seus principais pontos fortes para que possamos avaliar nossas forças para competir e para que possamos explorar suas fraquezas transformando em oportunidade para nossa Empresa.

	<p>com seu cartão de crédito roxo e sem taxas, a NuBank também oferece serviços de banco digital.</p>
	<p>ajuda milhares de pessoas com arrecadações virtuais para diversos projetos.</p>
	<p>intermediadora de pagamentos internacionais, para serviços como Spotify e Airbnb, e sites como AliExpress e Wish.</p>
	<p>empresa que oferece serviços de contabilidade online, especialmente para autônomos e pequenos negócios.</p>
	<p>fintech de soluções para aumento de vendas, presente em marketplaces nacionais e internacionais.</p>
	<p>plataforma de gestão financeira para seu negócio.</p>
	<p>uma plataforma completa para automatizar suas finanças, com pagamentos, recebimentos e relatórios.</p>
	<p>uma startup que mostra todos os caminhos para você se tornar um Microempreendedor Individual.</p>
	<p>empresa que faz automatização de pagamentos para negócios.</p>

Figura 2 – Análise dos Concorrentes – Fonte: Daniele Starck (Publicado em 04/12/2019)

Na tabela abaixo será mostrado nossas principais concorrentes e seus Pontos Fortes e Fracos:

Empresa	Caixa Econômica Federal	XP Investimentos	NuBank
Segmento	Banco	Corretora	Fintech
Concorrente	Direto	Direto	Direto
Produtos e Serviços	Previdência Capitalização Investimentos Seguridade Conta Corrente e Poupança Oferta Crédito	Carteira de Investimentos para todos os perfis de Risco	Serviços como Meios de Pagamentos Cartão de Credito
Pontos Fortes	Empresa Consolidada no Mercado Financeiro Maior carteira Imobiliária Home Broker Tecnologia Embarcada App Localização Geográfica	Um único segmento o Investimento Pluralidade da Carteira de Investimentos	Cartão de crédito sem anuidade. Agente Intermediário no uso de plataformas de outros bancos como solução para seus clientes.
Pontos Fracos	Morosidade nos processos Empresa Estatal Home Broker muito Lento	Agentes terceirizados que tem autorização para aplicar e resgatar e também realocar os recursos do cliente de acordo com a movimentação do mercado, isso exige que o investidor tenha que acompanhar constantemente suas movimentações para obter um retorno de seu investimento. Cobrança de tarifa para cada movimentação financeira.	Inadimplência alta. Somente 2 segmentos de atuação, Serviços e Cartão de Crédito

Tabela 2 – Concorrentes Fonte: Análise próprio do Autor

4. Oferta da Empresa

4.1. Posicionamento

Por se tratar de uma empresa ofertada por meio de plataformas digitais nossa Fintech estará sendo divulgada nas mídias digitais e rede sociais por meio de streaming.

	+ (Maior - PREÇO - Menor) -		
- (Menor - QUALIDADE - Maior) +	Preço Premium (Alta Qualidade e Alto Preço)	Alto Valor (Alta Qualidade e Médio Preço)	Super Valor (Alta Qualidade e Baixo Preço)
	Preço Excessivo (Média Qualidade e Alto Preço)	Preço Médio <u>(Média Qualidade e Médio Preço)</u>	Valor Bom (Média Qualidade e Baixo Preço)
	Assalto ao Cliente (Baixa Qualidade e Alto Preço)	Falsa Economia (Baixa Qualidade e Médio Preço)	Economia (Baixa Qualidade e Baixo Preço)

Tabela 3 – Estratégia de Preços – Fonte: Sebrae

Através da Tabela 3 acima, informamos nosso posicionamento de Preço versus Qualidade, pois com preço médio é possível captar um público maior no varejo e uma vez que entregamos produtos e serviços de qualidade média, deixamos a impressão de ser um excelente produto custo versus benefício, pois não é barato para que possa ser comparado com produtos comuns e não é caro para que seja pouco comercializado neste segmento.

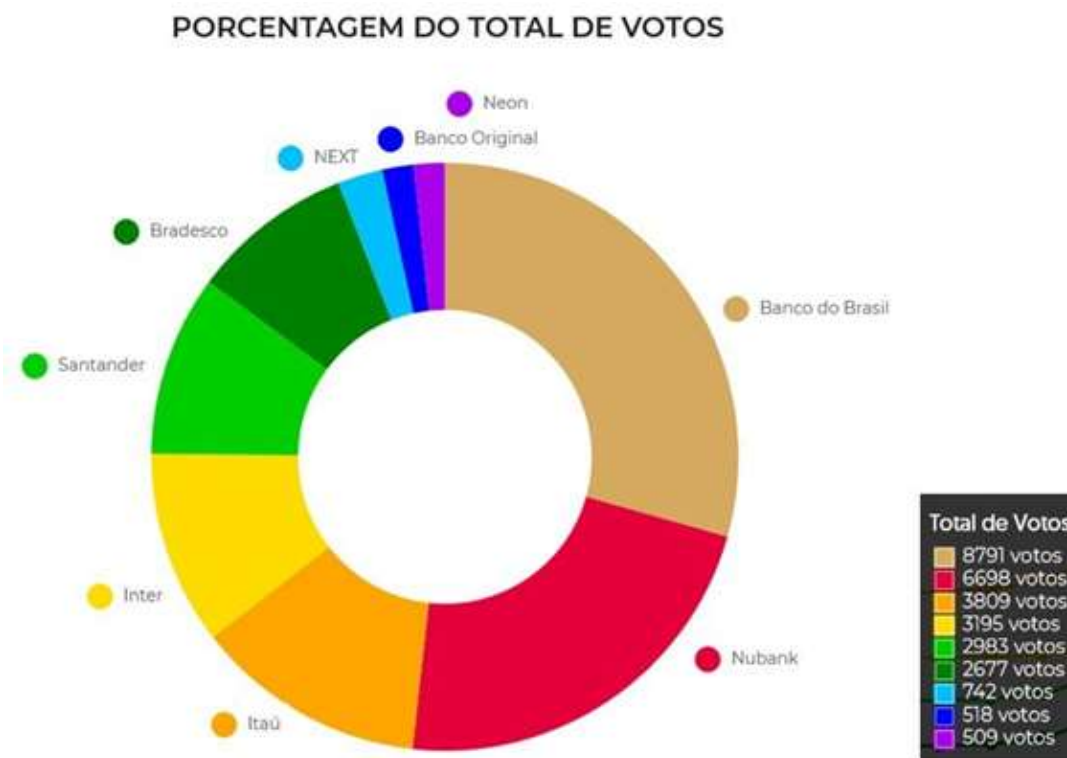


Gráfico 4 – Melhor aplicativo do Ano - Fonte: Medium (Publicado em 31/01/2019)

Após analisarmos o Gráfico 4 acima, identificamos uma oportunidade enorme no mercado pois uma vez que nossa Fintech ofertará um banco 100% operado por plataformas digitais teremos um único concorrente como Fintech, que por sua vez não possui a gama de produtos e serviços que nosso banco oferece.

4.2. 4 P's do Marketing

Preço: Nossos produtos podem variar de R\$ 100,00 a R\$ 1.000,00 referente a produtos mensais e anual, quando o aporte é único, pode chegar de R\$ 10.000 a R\$ 200.000,00.

Praça: Estamos entrando em um mercado muito promissor e tende a crescer muito pois hoje nosso público busca fazer tudo pelo celular, e ai que está nossa maior oferta.

Promoção: Nossas clientes contaram com produtos que renderam bônus por faixa de consumo seja de nossos serviços ou de nossas aplicações.

Produto: Nossos portfólio e serviços serão o mesmo que os demais ofertados por bancos e Fintechs e corretoras, mas nosso diferencial estará na forma como nosso produto será ofertado aos nossos clientes.

4.3. Análise SWOT

Ambiente Interno

FORÇAS

- Assessoria e Consultoria Financeira
- Plataforma digital ágil e prática
- Produtos e Serviços passíveis de configuração pelo Cliente
- Atendimento ao cliente 24 horas por dia
- Fundos Acessíveis com valores iniciais de R\$ 3 mil reais
- Chat comercial para dúvidas e assessoria
- Suporte técnico pelo sistema Chat Boot
- B- Commerce com ofertar de acordo de consumo
- Sistema de Big Data Analytics de ponta
- Firewall com tecnologia mais precisa na proteção de dados
- Acesso gratuito ao App sem cobrança de dados
- Analistas altamente treinados
- Suporte pelo 0800 para todo Brasil
- Sistema de pagamentos via boletos em qualquer banco

FRAQUEZAS

- Custo para captar recursos
- Aversão a risco por parte do Investidor
- Oscilação do mercado de capitais Brasileiro
- Não ter carteira de Crédito
- Não dispor de crédito Rotativo para o cliente
- Tarifa de abertura de conta e manutenção mensal

Ambiente Externo

OPORTUNIDADES

- 60 Milhões de Brasileiros segundo IBGE (11/02/2019)
- 116 Milhões de Brasileiros conectados à Internet IBGE (21/02/2018)
- 58% dos Brasileiros não possui Investimentos segundo a Anbima
- Aprovação da Reforma da Previdência

AMEAÇAS

- Queda de energia em determinadas regiões
- Sinal fraco de banda larga
- Oscilação do mercado de capitais Brasileiro
- Incertezas políticas
- Reprovação da Reforma da Previdência
- Novos Entrantes

4.4. Estratégia de Distribuição

Canal de Venda e Distribuição: O cliente receberá a oferta por telefone para abrir a conta e poderá baixar nosso App disponível na Apple Store e no Google Play tanto para seu Smartphone quanto Tablets em seguida poderá começar investir e solicitar assessoria financeira tanto para investimentos quanto para seguridade e capitalização.

Característica do nosso Ponto Comercial: Possuímos um contrato de locação por 10 anos em um edifício comercial na Avenida Paulista em São Paulo Capital próximo a saída do Metrô Paraiso (Linha Verde).

Acessibilidade: A empresa estará localizada no 17º andar, com vagas de garagem para até 10 clientes simultâneos com acesso a elevadores.

Fluxo: Como nossa assessoria, consultoria e suporte é remoto não dispomos de fluxo em nosso escritório físico de negócio.

4.5. Estratégia de Comunicação

4.5.1. Objetivo da Mensagem

É estreitar o relacionamento com o cliente fazendo com que este se lembre da nossa marca.

4.5.2. Público Alvo

Pessoas Físicas e Jurídicas que acompanham as tendências tecnológicas do mercado financeiro ou que buscam um banco pela primeira vez para investir ou para obter assessoria financeira.

4.5.3. Mídias

- **Panfletos, Folders:** Será divulgado que tipo de serviços e produtos possuímos, quinzenalmente.
- **Internet e E-mail Marketing:** O cliente será abordado semanalmente com os melhores empreendimentos para investir, para atrair atenção do cliente iremos usar uma abordagem baseada na linguagem do cotidiano e com ênfase em empreendimentos que estão de acordo com as normas da sustentabilidade.
- **Catálogos, Mala Direta e Cadastro:** No cadastro após se tornar cliente, ele poderá dispor de Check box em seu App onde habilitará ou não os Pusch da nossa comunicação por SMS, E-mail ou até mesmo por telefone.
- **Rádio e Televisão:** Faremos propagando de 20 segundos nos horários de pico e de 30 segundo nos horários normais, para atrair a atenção do cliente para nossa marca.
- **Outdoor, Banner, Faixa:** Iremos anunciar nas principais capitais Brasileiras em até 10 pontos estratégicos por cidade.
- **Revista, Jornal:** Uma vez por semana iremos expor nossa logo em jornais.

4.6. Estratégia de Vendas

Perfil dos vendedores: Terão que ter no mínimo as certificações básicas que é exigido para atuarem no mercado financeiro CPA 10 e CPA 20 e experiência mínima de 2 anos na área e que fará cursos semanalmente para se atualizar sobre o mercado e sobre o portfólio de produtos de investimentos e seguridade.

Organização da equipe: Teremos 30 analistas financeiros sendo 10 Sênior 20 Plenos e 15 Gerentes de Área e 2 Diretores.

Remuneração da equipe: Terão um volume mensal de captação no mercado no valor de R\$ 50 milhões de reais e bônus de 1% sobre o que exceder esse valor mais a participação de lucro uma vez por semestre.

Treinamentos: Terão que ter a habilidade de negociar em ambiente aberto no caso de reuniões no cliente e também ter boa conjuntura quando a negociação for por telefone.

Aptidões: Ter Resiliência, Facilidade para aprender desaprender e reaprender, saber atuar em situações de conflito, ter boa comunicação.

5. Plano Operacional

5.1. Atendimento

Como nossas operações serão realizadas em um call center iremos atender nossos clientes remotamente então fizemos uma projeção em gastos com equipamento para suportar a quantidade de usuários online e dar suporte a todos em tempo real, serão 30 analistas envolvidos nesse processo de atendimento, 20 Analistas Pleno e 10 Senior e estarão aptos para dar tanto suporte para auxiliar o usuário a operacionalizar nossa plataforma digital como dar assessoria financeira e auxílio na efetivação e contratação de nossos produtos e serviços.

Nossa Consultoria será prestada, tanto para seguros como investimentos e previdência, por nossa equipe de Gerentes, quando solicitada pelo cliente, uma vez que para este suporte especializado, segundo os órgãos reguladores necessita de formação e certificação específica.

Nossa Diretoria dará apoio Jurídico e será responsável pela atualização das diretrizes e normativos de nossos produtos e serviços acompanhando o movimento e a tendência de mercado.

5.2. Infraestrutura

Capacidade máxima de atendimento: Nosso App estará disponível para quantos downloads forem necessários e nossos servidores tem capacidade para suportar até 5 milhões de usuários simultaneamente inicialmente.

Volume de Produção/Atendimento inicial: Pretendemos montar inicialmente 100 carteiras com até 5 mil clientes cada.

Capacidade de Armazenamento de Dados: Nosso banco de dados tem capacidade no momento ilimitada de dados pois operamos em nuvem ou seja todos os dados dos clientes são seguramente guardados neste tipo de sistema.

Elenco e suas Funções dentro do Banco: Os analistas farão os papéis de assessores e consultores e suporte e os gerentes de área farão o supervisionamento e apoio aos analistas junto com os diretores coordenará a captação de recursos no mercado.

5.3. Fornecedores de Software e Hardware

Nossa infra estrutura é própria pois temos contrato de locação com cada empresa descrita na Tabela 4 abaixo e contamos com softwares e hardwares de última geração, nossos servidores, computadores, notebooks e Tablets são substituídos a cada 18 meses por novos modelos de acordo com o contrato, como consta na tabela a seguir, seus respectivos custos e prazos de entrega.

Fornecedores				
PRODUTO / INSUMO	FORNECEDORES	PERIODICIDADE DE COMPRA	VOLUMES MINIMOS	CONDIÇÕES DE PAGAMENTO E ENTREGA
Software	Arbache.com	Mensal	3	R\$ 50.000,00 a vista entrega em 15 dias
Firewall	CISCO	Anual	5	R\$ 120.000,00 em 4x s/ juros entrega em 10 dias
Rede	Furukawa	Semanal	10	R\$ 5.000,00 entrega em D+1
Roteador	CISCO	Anual	3	R\$ 250.000,00 em 4x s/ juros entrega em 15 dias
Servidores	IBM	Anual	2	R\$ 400.000,00 em 6x s/ juros entrega em 10 dias
Computadores	DELL	2 Anos	30	R\$ 110.000,00 em 10x s/ juros entrega em 4 dias
Notebooks	HP	18 Meses	15	R\$ 85.000,00 em 6x s/ juros entrega em 6 dias
Tablets	Apple	2 Anos	10	R\$ 50.000,00 em 4x s/ juros entrega em 25 dias

Tabela 4 – Fornecedores – Fonte: Próprio Autor

5.4. Gestão de Recursos Humanos

Nosso processo seletivo é feito através de uma empresa terceirizada chamada 3HRH (Gestão Terceirizada de RH e Consultoria Jurídica), que será responsável pelo recrutamento, seleção e pelas rescisões trabalhistas e contratuais e nosso serviço de limpeza já é incluso em nossa taxa de condomínio.

6. Plano Financeiro

6.1. Investimentos

Após algumas pesquisas na internet foi possível estimar, aproximadamente o valor dos ativos necessários para a empresa começar atuar no mercado financeiro através de suas Plataformas digitais, descritos na tabela abaixo.

Tendo em vista que se trata de um banco para investir, como base em nossa estimativa de captar clientes no mercado, conforme foi citado no capítulo 5 Item 5.2, estimamos que com esta carteira de clientes seja possível buscar no mercado um capital de giro de R\$ 36 Milhões de reais através destes possíveis clientes, pois como nossos Fundos possuem liquidez diária, o Analista poderá solicitar resgates mediante prévia requisição do investidor, então estes recursos estariam aplicados porem disponíveis para possíveis resgates.

INVESTIMENTOS EM ATIVOS		
DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%*
Investimento Estimado Inicial	R\$ 16.300.000,00	100%
Máquinas e Equipamentos	R\$ 6.450.000,00	40%
Software	R\$ 4.000.000,00	
Firewall	R\$ 1.100.000,00	
Rede	R\$ 850.000,00	
Roteador	R\$ 500.000,00	
Móveis e Utensílios	R\$ 1.250.000,00	8%
Mesas	R\$ 500.000,00	
Armários	R\$ 300.000,00	
Cadeiras	R\$ 150.000,00	
Armários CPD	R\$ 200.000,00	
Balcão Recepção	R\$ 100.000,00	
Computadores	R\$ 4.250.000,00	26%
Servidores	R\$ 500.000,00	
Computadores	R\$ 1.200.000,00	
Notebooks	R\$ 50.000,00	
Tablets	R\$ 2.500.000,00	
Marketing	R\$ 4.000.000,00	24%
Comerciais no Youtube	R\$ 1.000.000,00	
Outdoor	R\$ 1.000.000,00	
Comerciais em Rede Televisiva	R\$ 2.000.000,00	
Veículos	R\$ 350.000,00	2%
Fiat Palio 1.4 6V - 2017/2018 (10 Carros)	R\$ 350.000,00	

Tabela 5 – Investimentos em Ativos – Fonte: Próprio Autor

Já valor de R\$ 16.300.000,00, conforme detalhamos na Tabela 5 acima, estimamos que seria o suficiente para iniciar o negócio até por que nossos produtos de investimentos são aplicados em LTN (Letra do Tesouro Nacional), LFT's (Letras Financeiras do Tesouro), NTN- B e NTN-B Principal (Notas do Tesouro Nacional – IPCA e Principal) e Ações Blue Ship's, ou seja são produtos que já existem e estão disponíveis no mercado para compra e venda.

Neste caso nosso capital de giro será o valor dos cotistas investidos descontados da taxa de administração de cada fundo respectivamente, deduzido diariamente de cada cota negociada.

Neste caso o aporte inicial de R\$ 25 milhões por nossos sócios será usado como Investimentos e como Capital de Giro como está exposto na Tabela 6 a seguir:

Recursos Financeiros	
Investimentos	R\$ 16.300.000,00
Capital de Giro	R\$ 8.700.000,00
Total	R\$ 25.000.000,00

Tabela 6 – Recursos Financeiros – Fonte: Próprio Autor

6.2. Folha de Pagamentos

Corpo Operacional da Empresa					
Cargo/Função	Nº func.	Salário	%	Encargos	Total
Diretoria	2	25.000,00	66,34%	R\$ 16.585,00	R\$ 83.170,00
Gerente de Área	15	15.000,00	66,34%	R\$ 9.951,00	R\$ 374.265,00
Analista Sênior	10	12.000,00	66,34%	R\$ 7.960,80	R\$ 199.608,00
Analista Pleno	20	9.000,00	66,34%	R\$ 5.970,60	R\$ 299.412,00
TOTAL	47	575.000,00		R\$ 381.455,00	R\$ 956.455,00
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)					
Valor a ser retirado mensalmente				R\$ 222.000,00	
Alíquota de INSS				11,00%	

Tabela 7 – Corpo Operacional da Empresa – Fonte: Próprio Autor

6.3. Despesas Anuais

LEVANTAMENTO DE DESPESAS			
DESPESAS / ANO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
Mão-de-Obra + Encargos	R\$ 956.455,00	R\$ 956.455,00	R\$ 956.455,00
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	R\$ 222.000,00	R\$ 222.000,00	R\$ 222.000,00
Água	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Luz	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Telefone	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
Contador	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
Despesas com Veículos	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Material de Expediente e Consumo	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Aluguel	R\$ 5.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 8.000,00
Seguros	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Propaganda e Publicidade	R\$ 80.000,00	R\$ 80.000,00	R\$ 80.000,00
Depreciação Mensal	R\$ 14.083,33	R\$ 14.083,33	R\$ 14.083,33
Manutenção	R\$ 2.500,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.500,00
Condomínio	R\$ 4.000,00	R\$ 4.500,00	R\$ 5.000,00
Despesas de Viagem	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
Serviços de Terceiros	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Ônibus, Táxis e Selos	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Outros	-	-	-
TOTAL	R\$ 1.346.438,33	R\$ 1.348.438,33	R\$ 1.350.438,33

Tabela 8 – Levantamento de Despesas – Fonte: Próprio Autor

6.4. Faturamento

Nossa Estimativa de Faturamento está exposto na Tabela 9 abaixo, está em nossos produtos chaves que serão os Fundos de Investimentos seguidos pelos produtos de Seguridade e o custo direto em Produtos e serviços já presumidos estão estimados em R\$ 3.375.000,00,

	Faturamento Anual	% do Faturamento
Produtos	R\$ 41.500.000,00	64%
Serviços	R\$ 23.500.000,00	36%
Total	R\$ 65.000.000,00	

Tabela 9 – Faturamento – Fonte: Próprio Autor

Nosso Faturamento chamamos de Spread bancário é o valor cobrado por produtos e serviços contratados por nossos clientes conforme será detalhado nas Tabelas 10 e 11 a seguir:

Portfólio de Serviços			
Descrição do Serviço	VENDAS / MÊS		
	Vendas Unit.	Spread Unit.	Spread Total Faturamento
Boletos	1.100.000	R\$ 0,25	R\$ 275.000,00
Pacote de Tarifas	450.000	R\$ 2,00	R\$ 900.000,00
CMV – Custo Mercadoria Vendida			R\$ 1.175.000,00
Total Mensal - (12x Meses)			R\$ 23.500.000,00

Tabela 10 – Portfólio de Serviços – Fonte: Próprio Autor

PORTFÓLIO DE PRODUTOS			
Descrição do Produto	VENDAS / MÊS		
	Vendas Unit.	Spread Unit.	Spread Total Faturamento
Fundo Renda Fixa MIX I	1.500	R\$ 500,00	R\$ 750.000,00
Fundo Renda Fixa MIX II	600	R\$ 350,00	R\$ 210.000,00
Fundo Renda Fixa MIX III	600	R\$ 250,00	R\$ 150.000,00
Fundo Renda Fixa MIX IV	1000	R\$ 150,00	R\$ 150.000,00
Fundo Renda Variável I	650	R\$ 350,00	R\$ 227.500,00
Fundo Renda Variável II	400	R\$ 250,00	R\$ 100.000,00
Fundo Renda Variável III	1000	R\$ 150,00	R\$ 300.000,00
Seguro de Vida	400	R\$ 300,00	R\$ 120.000,00
Seguro Residencial	1000	R\$ 150,00	R\$ 150.000,00
Seguro Auto	700	R\$ 400,00	R\$ 280.000,00
Capitalização PM I	350	R\$ 350,00	R\$ 122.500,00
Capitalização PM II	250	R\$ 250,00	R\$ 62.500,00
Capitalização PM III	300	R\$ 150,00	R\$ 45.000,00
Capitalização PU I	151	R\$ 400,00	R\$ 60.400,00
Capitalização PU II	1000	R\$ 600,00	R\$ 600.000,00
Capitalização PU III	100	R\$ 595,67	R\$ 130.400,00
CMV – Custo Mercadoria Vendida			R\$ 3.458.333,00
Total Mensal - (12x Meses)			R\$ 41.500.000,00

Tabela 11 – Portfólio de Produtos – Fonte: Próprio Autor

6.5. DRE – Demonstrativo de Resultado do Exercício

ESTRUTURA GERENCIAL DE RESULTADOS		
	RECEITA DE VENDAS	65.000.000
CUSTOS VARIÁVEIS	Previsão de Custo	3.375.000
	ICMS (15,60%)	10.140.000
	Inadimplência (1,50%)	975.000
	Total	14.490.000
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		50.510.000
	DESPESAS OPERACIONAIS	1.346.438
LUCRO OPERACIONAL		49.163.562
	IRPJ (15%)	7.374.534
	CSSL (9%)	4.424.721
	IPÍ (5%)	2.458.178
	PIS (1,65%)	811.199
	COFINS (7,6%)	3.736.431
	RESULTADO OPERACIONAL	+ R\$ 30.358.499,54
	INVESTIMENTOS	- R\$ 25.000.000,00
	RESULTADO LÍQUIDO FINANCEIRO	= R\$ 5.358.499,54

Tabela 12 – Demonstrativo de Resultado do Exercício – Fonte: Próprio Autor

Através da Tabela 12 acima, é possível compreender que mesmo sanando todas as despesas e quitando os sócios a empresa obtêm um lucro de mais de R\$ 5 milhões no Primeiro ano.

6.6. Fluxo de Caixa

FLUXO DE CAIXA				
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	
RECEITA DE VENDAS		65.000.000	70.000.000	75.000.000
CUSTOS VARIÁVEIS	Previsão de Custo	3.375.000	3.375.000	3.375.000
	ICMS (15,60%)	10.140.000	10.920.000	11.700.000
	Inadimplência (1,50%)	975.000	1.050.000	1.125.000
	Total	14.490.000	15.345.000	16.200.000
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		50.510.000	54.655.000	58.800.000
DESPESAS OPERACIONAIS		1.346.438	1.348.438	1.350.438
LUCRO OPERACIONAL		49.163.562	53.306.562	57.449.562
IRPJ (15%)		7.374.534	7.995.984	8.617.434
CSSL (9%)		4.424.721	4.797.591	5.170.461
IPI (5%)		2.458.178	2.665.328	2.872.478
PIS (1,65%)		811.199	879.558	947.918
COFINS (7,6%)		3.736.431	4.051.299	4.366.167
RESULTADO OPERACIONAL		30.358.499,54	32.916.801,83	35.475.104,33

Tabela 13 – Fluxo de Caixa – Fonte: Próprio Autor

Nossa estimativa de retorno do capital investido na empresa é mensal e segundo os dados citados na Tabela 13 acima, partimos do Ano 1, tendo em vista que o ano 0 o caixa da empresa atual ainda está sem recursos proveniente de investimentos por parte dos sócios, com dados estimados, mesmo dependendo de vários fatores externos como mercado, decisões governamentais, e decisões políticas como aprovação de reformas etc., que interferem principalmente no nosso produto âncora que são nossos Fundos de Investimentos, porem nossos analistas estão treinados em mercado de crise por isso todas composições das nossas carteiras possui em sua configuração um porcentagem significativa em indices pós fixados, para garantir um equilíbrio no portfólio de investimentos dos nossos clientes.

6.7. Análise da Viabilidade

A Taxa Mínima de Atratividade (TMA) servirá para mostrar aos investidores o mínimo de retorno de resultado que uma empresa pode trazer. Para definirmos a TMA, da nossa Fintech, usamos como base a SELIC – Taxa Básica de Juros, em 6,5% a.a., a partir disto teremos o custo de oportunidade, agregando um risco médio de 2% a.a. relacionado a maior parte das nossas carteiras de investimentos que são atreladas a Renda Fixa Pós Fixado que tem como Benchmark a própria SELIC, além de uma liquidez de 2,37% a.a., apresentando a soma destes três fatores, uma TMA de 11,37% a.a. ou seja, uma TMA de quase 1% a.m. em um cenário em que a economia ainda se recupera da crise.

Para que o investidor possa tomar uma decisão se o projeto é viável, apresentamos nosso Valor Presente Líquido (VPL) e traremos os fluxos de caixas futuros de 3 anos para o valor presente líquido, com isso poderemos mostrar para nosso investidor que com nossa carteira no limite máximo de 5 milhões de clientes será possível ter um VPL de R\$ 63.207.620,90.

Porem nossa Taxa Interna de Retorno (TIR) conforme Tabela 14 abaixo, servirá para mostrar o quanto de retorno nosso projeto trará de lucro ao investirem em nosso projeto, onde nossa TIR será de 184,2% no limite máximo de clientes.

Taxa de Retorno	
TMA - Taxa Mínima de Atratividade (3 anos)	11,35%
TIR - Taxa Interna de Retorno (3 anos)	184,2%
VPL - Valor Presente Líquido (3 anos)	R\$ 63.207.620,90

Tabela 14 – Taxa de Retorno – Fonte: Próprio Autor

6.8. Análise de Sensibilidade

Fizemos uma análise de sensibilidade sobre um produto do nosso portfólio apenas para identificar em que aspecto poderíamos tomar decisões uma vez que as vendas sobre este produto, caíssem num determinado mês ou houvesse um cancelamento que superasse as vendas, como será mostrado na tabela a seguir:

Fluxo de caixa projetado - Produto " Seguro de Vida "								
Ano	0		1		2		3	
Preço de venda unitário (R\$)			300,00		300,00		300,00	
Volume (aumento de 10% ao ano) (R\$)			100,00		110,00		121,00	
Geração de caixa sobre a receita total			70%		70%		70%	
Investimento inicial (R\$)	(1.000,00)							
Custo de capital ao ano	15%							
Projeção do fluxo de caixa (R\$)	(1.000,00)		21.000,00		23.100,00		25.410,00	
Tabela de hipóteses: geração de caixa sobre a receita total								
VPL a 100%	10%	-5%	15%	25%	5%	8%		
51.435,28	6.490,75	(4.745,38)	10.236,13	17.726,88	2.745,38	4.992,60		

Tabela 15 – Análise de Sensibilidade – Fonte: Paulo Cavalcante (09/2019)

Como podemos analisar na Tabela 15 acima, no mês em que o cancelamento chega a 5% gera um saldo negativo no caixa tendo que no mês seguinte dobrar as vendas ou vender um produto que sua receita cubra o valor negativo de -5% no caixa.

6.9. Payback

Nosso Payback está Baseado nos dados da Tabela 16 a seguir e é menor que 1 Ano.

Payback		
Período	Fluxo de Saldo	Saldo
Ano 0	-16.300.000	
Ano 1	30.358.500	14.058.500
Ano 2	32.916.802	46.975.301
Ano 3	35.475.104	82.450.406

Tabela 16 – Payback – Fonte: Próprio Auto

7. Conclusão

Após o estudos e os dados apresentados neste Plano de Negócio, reforçamos nossas decisões através de análises dos 4 P's do Marketing cruzando estas análises com a Matriz SWOT, tivemos certeza para tomar a decisão de abrir nosso Banco 100% Digital pois identificamos que a interação do mundo real, com o mundo digital e o mundo virtual, tem sido um só com isso as pessoas tem procurado simplificar suas tarefas em seu dia a dia, com isso foi possível ter uma noção do tamanho do público que hoje possui um celular smartphone ou um tablet ou um computador ou notebook e que metade desse público não possui algum tipo de Banco, com isso nossa Empresa Fictícia propôs, iniciar prospectando 8% dos 60 milhões de clientes desbancarizado e dobrar nossa carteira de clientes a cada ano tanto no retorno de investimentos dos investidores como no resultado que a empresa representou e suas análises de viabilidade mostrando um Payback de 7 meses e uma TIR com quase 200% de retorno ao longo de 3 anos e uma DRE que mostrou a saúde da empresa em sanar seus compromissos logo no primeiro ano e gerar caixa, com isso afirmamos que nossa Fintech após este Plano de Negócio demonstra uma excelente viabilidade para operar no Mercado Financeiro captando Clientes e Investimentos.

8. Referências Bibliográficas

ANDRADE, Luiza. **Balanced Scorecard: Aprenda as melhores práticas para implantar na sua empresa.** Site **Siware.com.br**, Brasil 19/01/2018. Retirado de: <https://www.siteware.com.br/metodologias/bsc-balanced-scorecard/> Acesso em: 20/05/2019.

BRASILEIRO, Catarino. **Pesquisa Inédita revela perfil do consumidor fintech e suas preferencias.** Site **Catarino Brasileiro**, São Paulo 14/09/2017. Retirado de: <http://cantarinobrasileiro.com.br/blog/pesquisa-inedita-revela-perfil-do-consumidor-fintech-e-suas-preferencias/> Acesso em: 12/02/2019

BOCCHINI, Bruno. **Pesquisa mostra que 58% dos brasileiros não têm investimentos.** Agência **Brasil EBC**, São Paulo 31/08/2018. Retirado de: <http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2018-08/pesquisa-mostra-que-58-dos-brasileiros-nao-tem-investimentos> Acesso em: 04/04/2019.

CAMARGO, Adriano. **Notícias: 11% usam serviços das fintechs, mas só 4% sabem o que são esses startups.** Portal **Voit**, São Paulo 14/09/2017. Retirado de: <https://www.voit.com.br/11-usam-servicos-das-fintechs-mas-so-4-sabem-o-que-sao-essas-startups/> Acesso em: 11/02/2019.

CAVALCANTE, Paulo. **Como fazer uma Análise de Sensibilidade de um Projeto.** Site **Cavalcante**, São Paulo 08/09/2019. Retirado de: <http://www.cavalcanteassociados.com.br/article.php?id=382> Acesso em: 08/09/2019.

FINDEX, Global Database 2017. **O Brasil na Comparação Internacional¹.** Site **Banco Central**, São Paulo dez/2017. Retirado de: https://www.bcb.gov.br/nor/releidfin/docs/art4_comparacao_internacional.pdf Acesso em 15/03/2019.

FINTECH, Conexão. **Relatório BID: Brasil é o país com maior número de Fintech da América Latina.** Site **Conexão Fintech**, Brasil 29/01/2019. Retirado de: <http://www.conexaofintech.com.br/brasil/relatorio-bid-brasil-e-o-pais-com-maior-numero-de-fintechs-da-america-latina/> Acesso em 01/03/2019.

FRANÇA, Vitor & CALIFE, Flávio. (Economistas da Boa Vista SCPC). **Finanças: Inadimplência dos consumidores caiu nos últimos anos.** Site **Diário do Comércio**, São Paulo 04/09/2018. Retirado de: <https://dcomercio.com.br/publicacao/inadimplencia-dos-consumidores-caiu-nos-ultimos-dois-anos> Acesso em: 28/02/2019.

GUIMARÃES, Leonardo. **Com foco em população desbancarizada, PagBrasil lança novo meio de pagamento.** Site **Consumidor Moderno**, São Paulo fev/2019. Retirado de: <https://www.consumidormoderno.com.br/2019/02/11/com-foco-em-populacao-desbancarizada-pagbrasil-lanca-novo-meio-de-pagamento/> Acesso em 25/03/2019.

GOMES, Helton Simões. **Tecnologia: Brasil tem 116 milhões de brasileiros conectados à internet, diz IBGE (Pesquisa de 2016 – IBGE).** Site **G1 da Globo.com**, Brasil 21/02/2018. Retirado de: <https://g1.globo.com/economia/tecnologia/noticia/brasil-tem-116-milhoes-de-pessoas-conectadas-a-internet-diz-ibge.ghtml> Acesso em: 10/04/2019.

RIBEIRO, Marcus. **Fintech Startup: reinventando o jeito de lidar com seu dinheiro.** Blog **Pluga.co**, Brasil 01/06/2017. Retirado de: <https://pluga.co/blog/empreendedorismo/fintech-startup/> Acesso em: 13/02/2019.

SAKAY, Rubens. **Aprender, desaprender e reaprender.** Site **Projeto Seja Feliz**, Brasil 16/10/2010. Retirado de: <http://projeto세afeliz.com/aprender-desaprender-e-reaprender/> Acesso em: 20/01/2019.

STARCK, Daniele. **O que é uma Fintech? Blog Boleto Bancário.com**, Brasil 04/12/2018.

Retirado de: <https://blog.boletobancario.com/o-que-e-uma-fintech/#comments> Acesso em: 10/02/2019.