

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE, UNICENTRO

SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, SESA

MBA ESTRATÉGIAS COOPERATIVAS

Ênfase em Negócios e Finanças

ALUNO: Douglas Weiss

Cresol 3.0. Cresol a primeira cooperativa de crédito com aberturas de contas digitais.

Rancho Queimado/Santa Catarina

2020

## RESUMO EXECUTIVO

A Cresol, desde 2016, vem implementando uma série de inovações e tecnologias para ganhar mais espaço no grande público, que se encontra nos centros urbanos, passando não só a operar com os agricultores, mas abrindo suas portas para assalariados, autônomos e empresas.

O Plano de Negócios que será apresentado em seguida vem neste sentido, de criar e implantar um aplicativo, com a finalidade de tornar a Cresol cada vez mais abrangente e de fácil acesso, uma vez que a grande maioria da população vive conectado, podendo dessa forma se associar a qualquer momento, de diversas formas, ou seja, na folga do almoço, depois do trabalho, e até mesmo aos finais de semana.

Este novo modelo, nos poupará o tempo de um analista, que hoje faz toda a parte de cadastro e abertura de conta. Maximizar o serviço do gerente de negócios, o qual deverá estar atento aos novos cooperados que entrarão em sua carteira, analisar seus perfis e fazer uma visita com os produtos mais adequados para este novo sócio. Com toda certeza vamos receber muitos cadastros ruins que não poderão receber oferta de crédito, mas os cadastros bons e com bom histórico, devemos chamar para uma primeira conversa via *whatsapp* e agendar para esse novo cooperado uma entrevista em sua agência.

Assim este aplicativo de aberturas de contas digitais, trará o benefício da redução do trabalho de cadastramento de pessoas e o aumento de seu quadro social.

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	4
1.1. Contextualização.....	4
1.2. Problema de pesquisa.....	5
1.3. Objetivo Geral .....	5
1.4. Justificativa.....	5
2. FINTECH/BANCOS DIGITAIS.....	6
3. ESTRUTURA DA PLATAFORMA E SUA UTILIZAÇÃO.....	7
3.1. Primeiro Módulo (Validações de Segurança).....	7
3.1.1. Baixar o aplicativo.....	7
3.1.2. Validar o dispositivo por SMS.....	8
3.1.3. Validar o e-mail.....	8
3.1.4. Validar a pessoa (pelo CPF).....	8
3.2. Segundo Módulo (Identificação do Usuário).....	8
3.2.1. Captura imagem do documento.....	8
3.2.2. Tecnologia OCR para ler os dados da imagem.....	8
3.2.3. Informar CEP (validar endereço).....	8
3.2.4. Tempo de análise e retorno com aprovação ou não.....	9
3.3. Terceiro Módulo (Abertura da Conta).....	9
3.3.1. Pela validação do CEP (identifica a área de abrangência).....	9
3.3.2. Liberar conta para credito (via ted ou boleto).....	9
3.4. Quarto Módulo (Ativação da Conta).....	9
3.4.1. Debitar o valor da cota do credito enviado.....	9
3.4.2. Liberar a conta para função débito.....	9
3.5. Quinto Módulo (Análise de Crédito).....	10
3.5.1. Solicitar documentos para análise de crédito (de acordo com cada coop).....	10
3.5.2. Fazer a análise.....	10
3.5.3. Consulta as fontes (serasa, serpro, etc).....	10
3.5.4. Liberar crédito (cartão, cheque especial etc.).....	10
4. PROCESSO OPERACIONAL DO SISTEMA.....	10
4.1. Estrutura de Funcionamento.....	10
4.2. Cooperativas á implementar o aplicativo.....	11
4.3. Estrutura e Operação.....	11
4.4. Meta de novos associados X custo do sistema.....	11
5. CONCLUSÃO.....	13
REFERÊNCIAS.....	14

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

O mercado bancário é um dos mais importantes para a atividade econômica brasileira. Ele é responsável pelo financiamento das produções agrícolas, da construção civil, da indústria e de todos os demais setores que promovem a geração de riquezas do país. Além do financiamento à produção, esse mercado é responsável por ser o elo entre os clientes poupadores e captadores de recursos, emprestando dinheiro para a aquisição de bens como carros, casas e outros bens de consumo, contribuindo assim de forma decisiva para o movimento da economia.

Por desempenhar papel tão importante, é possível considerar o setor bancário como sendo o pilar principal que sustenta todo o sistema financeiro e a economia de qualquer nação. Sendo um dos principais pilares de sustentação de praticamente todos os modelos econômicos adotados no Brasil, o mercado bancário vem se desenvolvendo nos últimos anos acompanhando as mudanças estruturais da economia, a evolução da sociedade e o comportamento do consumidor.

Após a disseminação do uso da internet e o acirramento da concorrência entre os grandes bancos, o desafio deste mercado foi prover a digitalização da relação com o cliente, buscando a reduzir custos e a maximizar os lucros. Com mais este desafio imposto ao mercado bancário e como uma forma de promover a competição e a redução dos custos aos clientes, no ano de 2013, o governo federal editou a Lei 12.685/13, que entre outras providências autorizou a criação dos chamados arranjos de pagamento no Brasil.

Essa mudança regulamentar foi o marco inicial para a criação dos chamados Bancos Digitais, que cresceram nos últimos anos oferecendo aos clientes um relacionamento digital, ou seja, sem a necessidade de deslocamento até uma agência e de baixo custo. A adesão de milhares de clientes a essa nova forma de se relacionar com o mercado bancário geraram uma forte pressão para que os demais participantes mudassem não só o seu posicionamento, mas principalmente a forma de se relacionar com os clientes. O setor está sofrendo mudanças de fora para dentro, alterando de forma significativa o modo como os seus membros geram valor aos seus clientes.

Dada a relevância do resultado para a vida dos usuários, pesquisar as principais implicações causadas pelos chamados Bancos Digitais no mercado bancário brasileiro se torna de vasta importância, ao passo que essas mudanças poderão beneficiar diretamente os clientes, principalmente no que se refere à facilidade e comodidade em processos antes de difícil acesso e, também no aspecto financeiro, já que a entrada dos Bancos Digitais no mercado eleva a concorrência e traz opções aos clientes, além dos bancos tradicionais.

Seguindo esta linha de crescimento e desenvolvimento dos canais digitais, as Cooperativas de Crédito, também devem buscar tanto este mercado quanto esta inovação, tendo em vista que seriam duas crescentes juntas: o crescimento dos canais digitais e o grande avanço das cooperativas.

## 1.2 PROBLEMA PESQUISA

Esta pesquisa busca responder à seguinte questão: Quais os benefícios que as aberturas de contas digitais proporcionariam às cooperativas?

## 1.3 OBJETIVO GERAL

O objetivo geral deste estudo é analisar as implicações da transformação digital, e o surgimento dos Bancos Digitais, no setor bancário brasileiro. Buscando responder ao problema de pesquisa apresentado, os objetivos específicos foram elaborados considerando as mudanças no sistema bancário brasileiro, com o processo de digitalização da relação com os clientes e o surgimento dos chamados Bancos Digitais.

## 1.4 JUSTIFICATIVA

No cenário atual em que vivemos, com o grande avanço da tecnologia, os usuários das instituições financeiras tem buscado cada vez mais a comodidade de fazer suas transações e pagamentos sem sair de casa. Muitas foram as *fintechs* que abriram para atender a este novo mercado. Segundo matéria publicada no portal de finanças O Poder360 no dia 01 de agosto de 2019, mais de 60% dos brasileiros das classes A, B e C

fazem pagamentos de contas, compras e transações bancárias por meio de canais digitais como aplicativos PayPal, PagSeguro e Google Play.

Dentro deste conceito e momento pelo qual o mercado passa é que se pode buscar novos espaços. Outra pesquisa que mostra também a grande crescente deste universo, foi publicada pela FEBRABAN, em parceria com a Deloitte, divulgada em junho de 2019, mostrando que, desde 2016, o *mobile banking* é o canal favorito do brasileiro para realizar transações financeiras, como pagamento de contas e transferência de dinheiro, chegando durante em 2018 a representar 40% de todas as transações realizadas no país, conforme mostra o quadro 01 dos anexos.

Outro dado importante são os números de contas abertas nestas plataformas, como cita a matéria do *site* O Poder360, do dia 01 de setembro de 2019, “foram abertas 2,5 milhões de contas por meio do celular somente em 2018, um aumento de 56% em relação ao 1,6 milhão registrado em 2017.” Outro dado importante que deve ser considerado, mostra que atualmente o Brasil é o terceiro país onde as pessoas passam mais tempo na internet, sendo ultrapassado apenas pela China e Indonésia. Com os brasileiros ficando uma média de 3 horas e 45 minutos diários utilizando seus celulares, o que propiciou um aumento de 45% de *downloads* de aplicativos nos 3 anos.

## **2 FINTECH/BANCOS DIGITAIS**

Apesar de ter de ter ganho força nos últimos anos pelo seu grande crescimento, o termo *Fintech* não pode considerado um conceito novo. Esse termo foi criado em 1972, contudo com um significado um pouco diferente do empregado atualmente. O termo *Fintech* foi inicialmente utilizado por Bettinger como a utilização da tecnologia da informação para a modernização dos sistemas e processos do setor bancário.

No primeiro momento, essa modernização tinha como foco os processos de *BackOffice*, visando à melhoria dos processos internos e apoio às vendas. Contudo, com o passar dos anos e com resultado positivo apresentado, essa estratégia foi elevada para todas as áreas das instituições financeiras para melhorar seu desempenho. Atualmente o termo *Fintech* está intimamente ligado aos conceitos de inovação e comodidade. No modelo atual uma inovação não precisa ser necessariamente a criação de algo novo, ou

algo que alguém nunca havia pensado, pode ser copiada e aprimorada para seu uso de acordo com sua finalidade.

Neste cenário uma inovação pode ser adotada através de uma melhoria significativa em processos e produtos, métodos ou comunicação. Já uma disrupção, é um fato que ocasiona impactos em pelo menos 50% das receitas em um período de cinco anos. Neste sentido, uma disrupção é, portanto, um cenário de profunda transformação em um período relativamente curto de tempo. Assim, a partir de 2008, em meio a uma das mais graves crises financeiras do mundo, novas instituições surgiram no setor financeiro, demonstrando inovação e disrupção dos processos até então vigentes, e passaram a ser chamadas de “*Fintechs*”. Essas instituições foram criadas com o objetivo principal de ocupar a fatia de mercado criada pelos clientes insatisfeitos com as instituições financeiras tradicionais, mas que até então não tinham opções para deixá-las (PINHEIRO, 2017).

Ao explorar um segmento de mercado de clientes insatisfeitos com as instituições financeiras tradicionais, as *Fintechs* cresceram exponencialmente e em pouco tempo. Contudo esse crescimento evidenciou de forma irreversível as falhas das instituições financeiras tradicionais. Uma falha revelada neste processo foi à ausência de preocupação com a retenção de clientes, principalmente os mais jovens. Isso porque não havia opções de substituição, um cliente insatisfeito poderia mudar de banco, mas não tinha opção de sair do mercado bancário. Devido ao sucesso apresentado por este modelo de negócio, as *Fintechs* foram se multiplicando no país.

### **3 ESTRUTURA DA PLATAFORMA E SUA UTILIZAÇÃO**

#### **3.1 Primeiro Módulo (Validações de Segurança)**

##### **3.1.1 Baixar o aplicativo**

Entrar em seu aparelho e buscar pelo ícone Cresol IB, seria o mesmo que nossos associados já utilizam para, efetuar pagamentos, consultar seus empréstimos, saldos, entre outros. Só abriria uma nova aba “Quero Fazer Parte” onde de fato seria dado o primeiro passo para sua Abertura de Conta na Cresol, onde irá digitar seu nome e sobrenome, CPF, endereço, telefone celular, e-mail.

##### **3.1.2 Validar o dispositivo por SMS**

Já feito a primeira parte do cadastro, o novo sócio terá que validar o aparelho por meio de um código em mensagem de SMS para o número cadastrado.

### **3.1.3. Validar o e-mail**

Também será enviado um código, que complementar o código enviado ao celular, e os dois serão solicitados em conjunto, em uma área só, onde validará o e-mail e também o celular.

### **3.1.4. Validar a pessoa (pelo CPF)**

O servidor estará preparado para consultar o CPF cadastrado e ligar ao nome, se constar alguma irregularidade, este terá uma classificação diferente.

## **3.2. Segundo Módulo (Identificação do Usuário)**

### **3.2.1. Captura imagem do documento**

Será solicitada imagem nítida do documento, uma foto de rosto da pessoa e por fim, uma foto do novo sócio segurando o documento.

### **3.2.2. Tecnologia OCR para ler os dados da imagem**

É uma tecnologia para reconhecer caracteres a partir de um arquivo de imagem ou mapa de bits sejam eles escaneados, escritos a mão, datilografados ou impressos. Dessa forma, através do OCR é possível obter um arquivo de texto editável por um computador. Evitando, assim fraudes por documentação.

### **3.2.3. Informa CEP (validar endereço)**

Informar o CEP de onde mora, para validar como endereço postado, facilitando um posterior atendimento presencial, em uma agência mais próxima.

### **3.2.4. Tempo de análise e retorno com aprovação ou não**



Tempo de retorno será de dois dias úteis, ideia é que todos sejam aceitos, mas cada qual alocado em uma categoria, conforme sua pontuação no *SCORE SERASA*.

### 3.3. Terceiro Módulo (Abertura da Conta)

#### **3.3.1. Pela validação do CEP (identifica a área de abrangência)**

De acordo com sua localização, identificada através do comprovante de residência, irá gerar o número da agência mais próxima e um número de conta.

#### **3.3.2 Liberar conta para crédito (via ted ou boleto)**

Para depositar será muito simples, como nas outras plataformas de bancos digitais, bastará o sócio gerar um boleto no próprio aplicativo, no valor que desejar e efetuar o pagamento, no dia seguinte o valor estará disponível em sua conta para fazer movimentações.

### 3.4. Quarto Módulo (Ativação da Conta)

#### **3.4.1. Debitar o valor da cota do crédito enviado**

No ato da abertura de conta, ao encerrar seu cadastro, será solicitado ao novo cooperado para incluir contas, com valor mínimo de R\$ 100,00. Irá gerar um boleto do valor escolhido a ser pago em qualquer instituição financeira.

#### **3.4.2. Liberar a conta para função débito**

Depois de integralizadas as cotas, a conta será liberada para efetuar pagamentos *on line*, transferências, entre outros.

### 3.5. Quinto Módulo (Análise de Crédito)

#### **3.5.1. Solicitar documentos para análise de crédito (de acordo com cada cooperativa)**

No aplicativo terá uma aba para “Simulação de Empréstimos”, onde poderá realizar simulações, e assim que achar a que melhor lhe atende, irá clicar na opção “Submeter à análise da Cooperativa”.

### **3.5.2. Fazer a análise**

Na Cooperativa esses créditos cairão em uma célula que irá tratar apenas desta modalidade, e dar uma resposta o mais rápido possível. Se for valor mais elevado, solicitar ao cooperado para se deslocar para a cooperativa mais próxima, para falar com seu Gerente de Negócios para uma melhor análise.

### **3.5.3. Consulta as fontes (serasa, serpro, etc)**

Todas as consultas serão realizadas. E para créditos de até R\$ 5.000,00, e com todas consultas sem nenhuma pendência e se encaixar dentro dos 30% da sua renda, será liberado direto pelo aplicativo, sem necessidade de comparecimento na agência.

### **3.5.4. Liberar crédito (cartão, cheque especial etc.)**

A princípio será só disponibilizado o cartão na função débito, para depois habilitar a função crédito com um valor compatível. Uma ideia nova para a função crédito do cartão seria, não gerar milhas, mas cotas capitais, e conforme sua utilização, sendo de forma correta, aumentaria o acúmulo de cotas, e como prêmio seria disponibilizado um valor maior.

## **4 PROCESSO OPERACIONAL DO SISTEMA**

### **4.1 Estrutura de Funcionamento**

Para a implantação deste sistema, não será preciso modificar muito a estrutura que hoje já está disponibilizado na Cresol. Muito pelo contrário, com o direcionamento inteligente de localização, o Gerente da carteira ficará próximo deste novo sócio e poderá entrar em contato com o mesmo, para fazer uma visita e apresentar os produtos da Cresol, evitando visitas improdutivas bem como o tempo de cadastro, pois já será feito tudo pelo novo sócio. Deixando o Gerente de Negócios, apenas com a função de elaborar uma visita estudada e assertiva na apresentação de nossos serviços.

## 4.2. Cooperativas na implementação do aplicativo

Inicialmente em todas as cooperativas filiadas ao sistema Cresol Baser, para testes e se aprovado via Confederação poderá ser utilizado para todas as cooperativas da Cresol no seu geral, pois dependerá apenas de cadastramento e liberação de acesso ao novo aplicativo, não gerando custos adicionais. Para uma maior divulgação para o público será contratada uma empresa especializada em *Marketing Digital* para nos inserir nos canais de busca, *Google, Facebook, Instagram*, entre outros, que atinja um grande número do nosso público alvo.

## 4.3 Estrutura e Operação

Hoje a Cresol Baser já conta com um departamento especializado e com profissionais capacitados que atuam em desenvolvimento de aplicativos similares, o que proporcionará maior assertividade com as configurações do sistema Colmeia.

## 4.4 Meta de novos associados X custo do sistema

Atualmente o sistema Cresol Baser conta com 246 agências de relacionamento em 10 estados brasileiros, com abrangência de 641 municípios e em expansão. Para que o novo aplicativo se pague e se mantenha será necessário um novo sócio por agência, em uma progressão aritmética por todo o ano o que propicia crescimento em um ano de 2.952 sócios. Tendo em vista que nem todos irão utilizar manutenções em suas contas, contabilizaremos apenas 1/3 destes novos sócios que utilizarão nosso pacote de serviços mais barato de R\$ 19,62, o que irá gerar por mês uma rentabilidade no primeiro mês de R\$ 1.608,84. No quadro 1, demonstra-se uma planilha de um ano para sabermos se o projeto de fato é viável.

**Quadro 1:** Plano Financeiro do Projeto

Plano Financeiro do Projeto.													
	jul/21	ago/21	set/21	out/21	nov/21	dez/21	jan/22	fev/22	mar/22	abr/22	mai/22	jun/22	
<b>Receitas</b>													
1 - Pacote de Serviço	R\$ 1.608,84	R\$ 3.217,68	R\$ 4.826,52	R\$ 6.435,36	R\$ 8.044,20	R\$ 9.653,04	R\$ 11.261,88	R\$ 12.870,72	R\$ 14.479,56	R\$ 16.088,40	R\$ 17.697,24	R\$ 19.306,08	
<b>Total Recitas</b>	<b>R\$ 1.608,84</b>	<b>R\$ 3.217,68</b>	<b>R\$ 4.826,52</b>	<b>R\$ 6.435,36</b>	<b>R\$ 8.044,20</b>	<b>R\$ 9.653,04</b>	<b>R\$ 11.261,88</b>	<b>R\$ 12.870,72</b>	<b>R\$ 14.479,56</b>	<b>R\$ 16.088,40</b>	<b>R\$ 17.697,24</b>	<b>R\$ 19.306,08</b>	
<b>Despesas</b>													
Contratação de sistema	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	
Marketing	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	
<b>Total Despesas</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	
<b>Resultado Mensal</b>	<b>-R\$ 5.891,16</b>	<b>-R\$ 4.282,32</b>	<b>-R\$ 2.673,48</b>	<b>-R\$ 1.064,64</b>	<b>R\$ 544,20</b>	<b>R\$ 2.153,04</b>	<b>R\$ 3.761,88</b>	<b>R\$ 5.370,72</b>	<b>R\$ 6.979,56</b>	<b>R\$ 8.588,40</b>	<b>R\$ 10.197,24</b>	<b>R\$ 11.806,08</b>	
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>-R\$ 5.891,16</b>	<b>-R\$ 10.173,48</b>	<b>-R\$ 12.846,96</b>	<b>-R\$ 13.911,60</b>	<b>-R\$ 13.367,40</b>	<b>-R\$ 11.214,36</b>	<b>-R\$ 7.452,48</b>	<b>-R\$ 2.081,76</b>	<b>R\$ 4.897,80</b>	<b>R\$ 13.486,20</b>	<b>R\$ 23.683,44</b>	<b>R\$ 35.489,52</b>	

Fonte: Elaborado pelo autor

Já na planilha, quadro 2, mostra o resultado financeiro da anterior, onde identifica-se que é a partir nono mês que os resultados saem do vermelho, e leva em consideração o valor do projeto de R\$ 126.000,00 e o salário de um Assistente de Negócios para análise do retorno do investimento.

**Quadro 2:** Recuperação do Investimento

Recuperação do Investimento												
	Mês 01	Mês 02	Mês 03	Mês 04	Mês 05	Mês 06	Mês 07	Mês 08	Mês 09	Mês 10	Mês 11	Mês 12
<b>Receitas</b>												
Resultado Financeiro	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 4.897,80	R\$ 13.486,20	R\$ 23.683,44	R\$ 35.489,52
Custo Colaborador	R\$ 3.516,15	R\$ 3.516,15	R\$ 3.516,15	R\$ 3.516,15	R\$ 3.516,15	R\$ 3.516,15	R\$ 3.516,15	R\$ 3.516,15	R\$ 3.516,15	R\$ 3.516,15	R\$ 3.516,15	R\$ 3.516,15
<b>Total de Receitas</b>	<b>R\$ 3.516,15</b>	<b>R\$ 3.516,15</b>	<b>R\$ 3.516,15</b>	<b>R\$ 3.516,15</b>	<b>R\$ 3.516,15</b>	<b>R\$ 3.516,15</b>	<b>R\$ 3.516,15</b>	<b>R\$ 3.516,15</b>	<b>R\$ 8.413,95</b>	<b>R\$ 17.002,35</b>	<b>R\$ 27.199,59</b>	<b>R\$ 39.005,67</b>
<b>Investimento</b>												
Desenvolvimento APP	R\$ 126.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>Despesas Totais</b>	<b>R\$ 126.000,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>Resultado Mensal</b>	<b>-R\$ 122.483,85</b>	<b>-R\$ 118.967,70</b>	<b>-R\$ 115.451,55</b>	<b>-R\$ 111.935,40</b>	<b>-R\$ 108.419,25</b>	<b>-R\$ 104.903,10</b>	<b>-R\$ 101.386,95</b>	<b>-R\$ 97.870,80</b>	<b>-R\$ 89.456,85</b>	<b>-R\$ 72.454,50</b>	<b>-R\$ 45.254,91</b>	<b>-R\$ 6.249,24</b>
Custo mensal de um Assistente de Negócios.												
Salário	INSS	FGTS	Plano Saúde	Vale Aliment	Prov Férias	Prov 13°	Total					
R\$ 1.400,00	R\$ 392,00	R\$ 112,00	R\$ 121,00	1.181,00	R\$ 151,00	R\$ 159,15	R\$ 3.516,15					

Fonte: Elaborado pelo autor

Verifica-se que o retorno deste projeto, conforme projeção, irá se pagar no décimo terceiro mês após sua implantação.

## 5. CONCLUSÃO

Pode-se observar que o mercado financeiro está em constante mudança. Uma das mais significativas é o crescimento dos bancos digitais, pois verifica-se cada vez mais brasileiros passando seu tempo, seja a trabalho ou por lazer, em seus *smartphones*. Pensando neste sentido e na expansão da marca Cresol, entendemos que a abertura de contas digitais, traria um enorme atrativo para o público das grandes cidades, filhos de cooperados entre outros, proporcionado pela comodidade e facilidade de ter sua cooperativa em suas mãos.

Analisando os quadros, verifica-se que o retorno do investimento ocorreria no décimo terceiro mês, levando-se em consideração de ter apenas uma adesão por unidade/mês, e destas adesões apenas 1/3 delas irão se utilizar do pacote de tarifa de benefícios mais acessíveis. Também está sendo considerado a prestação de serviço de um Assistente de Negócios, que seria o responsável na agência por fazer este cadastro para a abertura destas novas contas, porém sabe-se que seria preciso mais de uma pessoa para fazer estas novas aberturas de contas, pois no final do ano, seriam 2.952 novas contas, o que resultaria em 8,2 contas abertas todas os dias, considerando ano contábil de 360 dias. Então seria preciso mais pessoas, pois não daria conta do fluxo, o que traria um retorno financeiro mais rápido.

Diante dessas informações, o aplicativo para aberturas de contas digitais é viável, pois mostra que será extremamente lucrativo para a Cresol e ainda a colocará em uma escala superior às demais, com uma maior visibilidade nacional, sem nunca esquecer sua origem e essência pela qual foi criada.

## REFERENCIAS

FEDERAÇÃO BRASILEIRA DE BANCOS. **Pesquisa Febraban de Tecnologia Bancária 2017**. São Paulo: FEBRABAN, 2018. Disponível em: <http://www.ciab.org.br/download/researches/research-2018.pdf>. Acesso em: 23 fevereiro de 2020.

PINHEIRO, Vinícius. **Bancos deixam de ver 'fintechs' como ameaça ao negócio**. Valor Econômico, 02 mai. 2017. Finanças.

PODER360. **Usuários de Bancos Digitais** <https://www.msn.com/pt-br/dinheiro/economia-e-negocios>. Disponível em 30 de março de 2020

PWC. **BlurredLines: HowFinTechisshaping Financial Services** – Global FinTechReport, PWC, 2016. Disponível em 24 de março de 2020