

Conferencista
Luiz Neia Júnior
CEO da Crédito Ficou Fácil

Conferencista
Leonardo Spaine
Consultor Hoper Educação

WEBINAR HOPER
CONECTE-SE COM ESPECIALISTAS HOPER

Captação e Gestão da Permanência

Veja o peso crescente do Financiamento Estudantil

SEJA BEM-VINDO!

**Aguarde, o webinar já irá começar!
das 15h às 16h**

- Para perguntar utilize o Q & A (*Question and Answers*) no canto inferior da tela.
- A gravação e os slides estarão disponíveis até o final da tarde de hoje no site da Hoper: www.hoper.com.br/webinars

Apoio:

principia

Lyceum

FIGOU FÁCIL

ESTRATÉGIA FINANCEIRA & CUSTOMER SUCCESS

Captação e Permanência: a Engenharia Financeira no Ensino Superior

Como transformar o financeiro em motor para Captação e Permanência



A Pressão Financeira e o Impacto na IES



78%

das famílias brasileiras
estão endividadas

Fonte: Conf. Nacional do Comércio

70%

dos alunos do privado
nas classes C, D e E

Fonte: Mapa Ensino Superior

~50%

dos cancelamentos
originados por fator financeiro

Fonte: Semesp

O contexto financeiro do aluno não é um obstáculo externo — é o campo onde a IES deve atuar estrategicamente.

O Desafio é econômico.

O Sonho é do Aluno.

A Ponte é a Instituição.



O diploma como projeto de vida

Para 70% dos alunos das classes C, D e E, o ensino superior é o maior vetor de ascensão social e realização pessoal.



A mensalidade da sua IES: Muro ou Ponte?

O modelo de precificação e as condições de pagamento definem se a IES aproxima ou afasta o aluno do seu sonho.



Transparência financeira inegociável

A confiança do aluno é construída na clareza das condições financeiras desde o primeiro contato com a IES.

A Armadilha da Mensalidade Simbólica



01



Estratégia de Experimentação

Mensalidade simbólica atrai matrícula por impulso. O aluno entra pela oferta, não pelo projeto educacional.

02



O Choque Tarifário

Na "Hora da Verdade" — segundo boleto, renegociação — o aluno descobre o real custo. Frustração e desconfiança emergem.

03



Evasão Precoce (Early Churn)

O gargalo se instala nos primeiros 90 dias. Alto custo de aquisição desperdiçado. KPIs de permanência em colapso.

A mensalidade simbólica sem pós venda não é estratégia de captação — é uma armadilha de evasão disfarçada de oferta.

O Custo de Estudar Vai Além da Mensalidade



Captação Tradicional

A Ilusão do Desconto

O desconto na mensalidade cria falsa percepção de acessibilidade. A IES compete por preço, não por valor, comprometendo a sustentabilidade financeira.



Custo Total de Acesso

O Custo Oculto

Materiais didáticos, práticas laboratoriais, uniforme e transporte formam um "custo real" que o aluno desconhece no momento da matrícula.



Modelo Ideal

Venda Consultiva

Transformar a matrícula em uma venda consultiva: mapear a realidade financeira do aluno e apresentar soluções que viabilizem toda sua jornada acadêmica.

Engenharia Financeira



Risco da Sobrecarga

A conciliação exaustiva entre trabalho e estudo compromete o engajamento, reduz o desempenho e acelera a evasão.



Viabilidade Orçamentária

Devolver ao aluno a tranquilidade financeira é devolver a ele energia cognitiva e emocional para engajar no projeto acadêmico.



Financiamento Estudantil como Pilar

O financiamento estudantil é o grande instrumento de viabilização do Sucesso do Aluno — e deve ser tratado como estratégia institucional, não burocracia.



**Quando o aluno
tem paz financeira,
ele forma.**

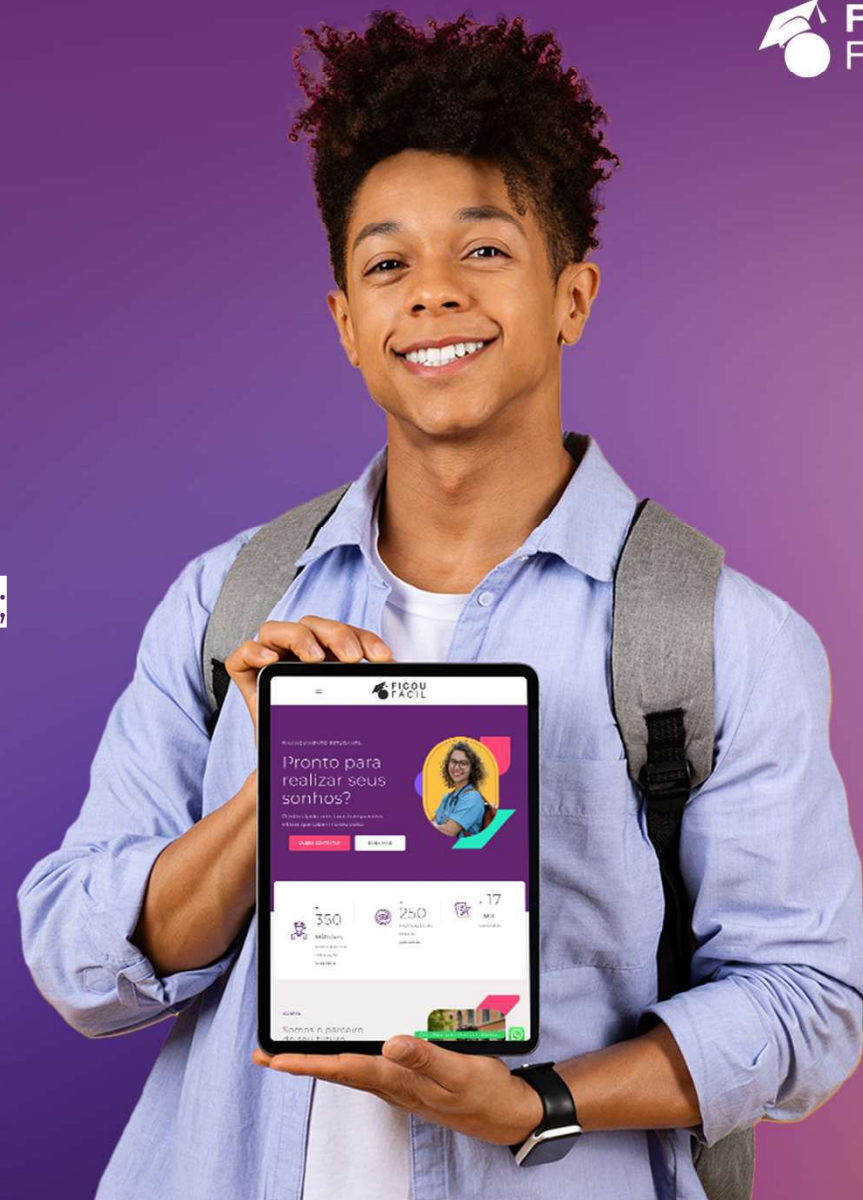
HOPER
EDUCAÇÃO

Estratégia para a Sustentabilidade Financeira no **Ensino Superior Privado**

- **Garantir** a permanência acadêmica dos estudantes;
- **Reduzir** a inadimplência com maior previsibilidade
- **Fortalecer** a saúde financeira do aluno

Crédito Estudantil | **Retenção**

Sustentabilidade Financeira



Financiamento Estudantil e Permanência Acadêmica



- **O financiamento privado** amplia o acesso ao ensino superior;
- **A sustentabilidade financeira** é determinante para a permanência acadêmica.

⇒ **INEP:** as dificuldades financeiras estão entre as principais causas de evasão



Economia comportamental: múltiplas obrigações elevam o risco de inadimplência



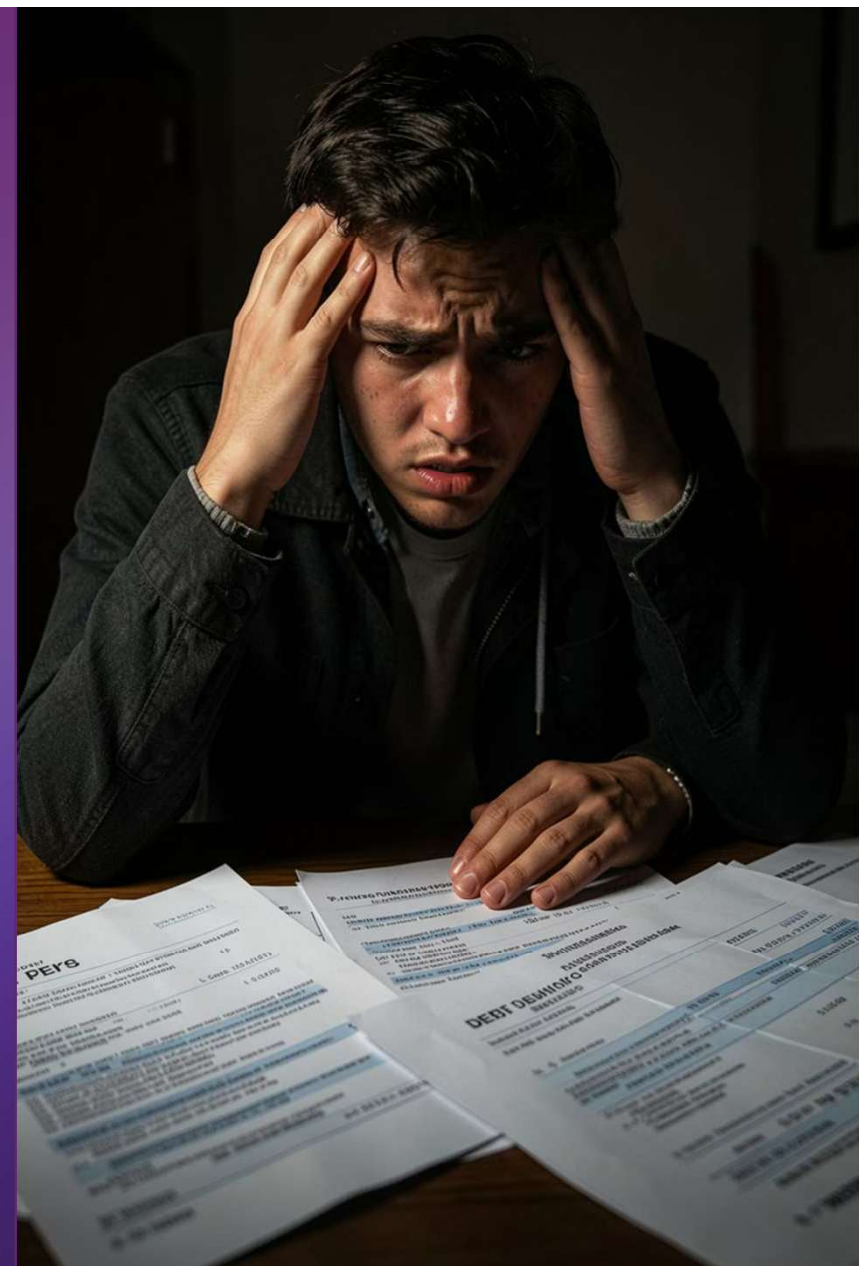
Estresse Financeiro: a pressão econômica aumenta a evasão

O Acúmulo de Parcelas e Seus Impactos

Maior Risco de Inadimplência

Risco Elevado de Evasão

Desempenho Acadêmico em Queda



Fundamentação Científica: Por Que Funciona?

A estratégia de não acúmulo de parcelas é sustentada por quatro pilares teóricos consolidados na economia e nas ciências comportamentais.

1 - Restrição Orçamentária

Na microeconomia, indivíduos possuem limite finito de renda. O acúmulo de parcelas reduz a renda discricionária e aumenta a propensão à exclusão do consumo educacional.

2 - Economia Comportamental

Thaler e Kahneman demonstram que pressão financeira reduz capacidade cognitiva e aumenta decisões de curto prazo, elevando o comportamento de evasão de obrigações complexas.

3 - Teoria do Capital Humano

Becker estabelece que educação é investimento de longo prazo. Para se concretizar, o aluno precisa permanecer matriculado e manter sustentabilidade financeira durante o curso.

4 - Evidências de Retenção

Pesquisas sobre permanência universitária confirmam que suporte financeiro adequado, previsibilidade de pagamento e redução da pressão econômica são fatores diretamente ligados à retenção.



O Que é a Condição de **Não Acúmulo** de Parcelas



Alongamento de Prazo



Carência Estruturada



Consolidação Contratual

Unificação de dívidas em uma única operação com condições sustentáveis e previsíveis.



Substituição da Obrigação

Troca da operação anterior por nova estrutura financeira, eliminando o acúmulo de parcelas.

Benefícios Diretos para o Aluno

Sustentabilidade Financeira

Redução do Estresse Financeiro

Continuidade Acadêmica

Inclusão Educacional





Impacto Estratégico para as Instituições de Ensino

Redução da Evasão

Menor Inadimplência

Captação Mais Eficiente

Maior Valor de Longo Prazo



Estudo de Caso: **INSPIRALI**

Ao implantar o modelo de não acúmulo de parcelas na Inspirali, o primeiro ano de operação confirmou alta aceitação da solução e forte aderência às necessidades dos estudantes.

308

Alunos Financiados

Total de alunos que contrataram financiamento estudantil no primeiro ano.

48 (16%)

Alunos Atendidos

Estudantes que se beneficiaram diretamente da solução no primeiro ano de operação.

75

Contratos Formalizados

Operações financeiras estruturadas sob o modelo de não acúmulo de parcelas.

R\$ 5,16 M

Volume Financeiro

Total em financiamentos estudantis gerados pela implantação do modelo.



Os indicadores evidenciam elevada aceitação da solução, forte aderência às necessidades de sustentabilidade financeira dos estudantes e relevante potencial de escalabilidade do modelo.



Uma Estratégia de Sustentabilidade Educacional

- Evita o acúmulo de parcelas, reduz o risco financeiro e preserva a permanência do aluno.
- Conecta-se à realidade do mercado, incorporando economia, comportamento e crédito estudantil.
- Gera benefícios concretos: menos evasão, mais eficiência e maior inclusão.

Preserva o Aluno

Pagamento viável · menos estresse · mais permanência

Fortalece a Instituição

Carteira saudável · menor evasão · eficiência operacional

Amplia a Inclusão

Acesso contínuo ao ensino superior com sustentabilidade



FICOU
FÁCIL



NOVOS PARADIGMAS PARA TRANSFORMAR O MUNDO

GESTÃO COM
RESULTADO

INFORMAÇÕES
ESTRATÉGICAS

SOLUÇÕES DE
APRENDIZAGEM



Tecnologia para transformar a Educação

O PARCEIRÃO PRO SEU SUCESSO

CONTE COM O

FINANCIAMENTO ESTUDANTIL

QUE **MAIS CRESCE** NO PAÍS E

ESQUEÇA A BUROCRACIA

FINANCIAMENTO

ESTUDANTIL

FACILITADO

CONHEÇA NOSSO PLANO DE AÇÃO



Parceria de verdade é assumir o risco para você ir além

Receita Garantida todos os meses

Mais receita

Menos evasão

Mais liberdade pra crescer

 principia



INDCAP HOPER

Captação de alunos da graduação Brasil

Leitura atualizada de abril de 2026.

Neste relatório, você encontra:

- ✓ Os movimentos mais recentes da captação
- ✓ A dinâmica entre presencial, semipresencial e online
- ✓ A consolidação do *Intake* 1 de 2026
- ✓ *Insights* mensais para leitura rápida do mercado

Exclusividade Hoper: Acesse o vídeo com os principais destaques do relatório para ampliar a leitura do mês e baixe o arquivo **gratuitamente**. [→](#)

ABRIL 2026

PAINEL DE INDICADORES

Edição aberta ao mercado

IndCap Índice da Captação de Matrículas



HOPER
EDUCAÇÃO

CONSULTORIA HOPER

Marketing

Captação

Ampliar o número de alunos ingressantes por meio de estratégias de comunicação online e offline.

Retenção

Reduzir a evasão de alunos através de ferramentas inovadoras de relacionamento.

Conversão

Estruturar um escritório de conversão, suportado por ambiente digital, call center e CRM visando ampliar o número de alunos.

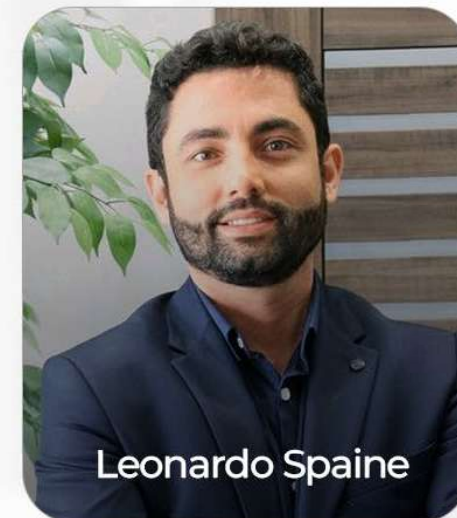
Fale com um especialista da Hoper e descubra oportunidades de crescimento.



Cibele Schuelter



Gidel Dehungaro



Leonardo Spaine





Gestão Sistêmica

para Instituições de Educação Superior

Forme-se para *liderar* uma IES com *visão estratégica*, *gestão integrada* e foco em *resultado*.



Turma 2026



Início
11 de junho



Duração
4 meses



Formato
Online - Ao vivo



Certificação
Hoper

Domine áreas essenciais para *liderar* uma instituição de ensino superior com visão sistêmica:



Mercado e Estratégia



Ensino e aprendizagem



Gestão de IES



Gestão de pessoas



Regulação Educacional



Escaneie o QR Code
e saiba mais



WEBINAR

Captação sob pressão:

como vencer mensalidades,
modalidades e mercado incertos.

15h

10/06
JUNHO



Luan Dimas Seixas
Diretor de Marketing



Fernando Cesario
CMO

ESPM

Gidel Deungaro
Consultora

HOPER.
EDUCAÇÃO



Mediador
João Vianney
Sócio consultor Hoper

Apoio:



Caio Polizel

Novo **CEO** Hoper



Jeferson Vinhas

Presidente do Conselho da Hoper



HOPER[®]
EDUCAÇÃO



hoper@hoper.com.br

Samuel Treicik

Diretor Comercial Hoper



comercial@hoper.com.br



comercial@hoper.com.br
www.hoper.com.br

Fale com a nossa equipe



+55 45 9970 0403

Av. República Argentina . 3370 . Sala 3 . Jd. Panorama . CEP 85856-578 . Foz do Iguaçu/PR

 @hopereducacao.oficial

 /HoperEducacao

 @hopergrp

 /hoper-educacao