Inclusão financeira Pesquisa da Plano CDE com FGV disseca perfis comportamentais desses segmentos

Classes C, D e E planejam, poupam e constroem ativos

Adriana Cotias
De São Paulo

Eles têm renda mensal familiar per capta na casa dos R$ 800 e são muito numerosos: reúnem 113 milhões de pessoas e equivalem a quase 60% da população brasileira. Esse universo, que representa as classes C, D e E, está longe, porém, de ser homogêneo nos seus hábitos financeiros. Em comum, esse público tem uma relação distante com os bancos, o que se contrapõe ao uso de algum tipo de tecnologia. Mas ao contrário da generalização corrente de que os mais pobres vivem uma relação caótica com o dinheiro, a grande maioria tem controle e organização de suas finanças, apesar do cobertor mais curto.

Essa é uma das conclusões do estudo "Segmentação financeira nas classe C, D e E – O impacto de perfis comportamentais na inclusão financeira", conduzido pela Plano CDE, instituto especializado em radiografar as camadas menos favorecidas, em conjunto com o Centro de Estudos em Microfinanças e Educação Financeira da Fundação Getulio Vargas (FGV). A pesquisa, que será apresentada hoje em São Paulo, foi encomendada pela J.P. Morgan Foudantion com o objetivo de aprimorar ações de educação financeira com impacto social. Os principais dados foram antecipados para o **Valor**.

Entre os 1,5 mil entrevistados nas diversas regiões do país em cidades de todos os portes, metade diz ter conta em banco, mas só 7% deles usam esse canal básico de relacionamento financeiro mais de uma vez por mês. No conjunto, 27% deles mostram alguma capacidade de poupança e guardaram dinheiro no último ano, enquanto uma parcela de 17% tem reserva para emergência relativa a um mês de salário. Só que esse pequeno excedente, quando existe, fica em geral escondido dentro de casa.

Os pesquisadores foram além do tradicional perfil sócio-econômico e geográfico e refinaram a amostra com entrevistas qualitativas a ponto de identificar três grupos por características predominantes: conservadores (19%), planejados (11%) e desorganizados (10%), além de perfis mistos, que combinam essas molduras de alguma forma.

"O comportamento explica melhor as variações de uso do dinheiro do que a renda", diz Mauricio de Almeida Prado, sócio-diretor da Plano CDE. "Havia muito estereótipo nas classes C, D e E, de que todos são desorganizados e não têm controle do dinheiro, mas dois terços da população têm alto controle e organização e consegue construir ativos", diz.

Conforme resume, o perfil conservador puro não poupa, é muito desconfiado, pouco afeito a tecnologias, mas paga as suas contas. O desorganizado é aquele que realmente tem dívidas em atraso, é o mais sossegado e não vê relação entre poupança e planos de longo prazo. Já os planejados conseguem ter hábitos de consumo dentro de suas expectativas de renda, a maioria poupa e tem, em geral, mais informações financeiras que os demais.

Ao esquadrinhar esses perfis, prossegue Prado, é possível pensar não só em produtos financeiros mais adequados para cada um dos grupos, bem como a linguagem e o meio de contato.

"O conservador tem um distanciamento grande dos bancos, é desconfiado, mas poderia se oferecer um seguro, uma previdência como acesso", exemplifica. "O canal é o varejo de alimentos, a farmácia, com a mensagem poupe para ter estabilidade ou segurança." O desorganizado, por sua vez, demanda educação financeira e é muito focado no entorno familiar e só pensa no curto prazo. "A mensagem aqui é que com melhores escolhas de longo prazo, ele pode dar mais bem estar à família."

Para o coordenador do centro de estudos de microfinanças da FGV, Lauro Gonzales, o estudo mostra que houve um grande avanço na inclusão financeira no Brasil — 57% da população nas classes C,D e E tem conta em banco —, mas há um longo caminho a trilhar na questão do uso e da qualidade dos serviços.

"A disponibilidade financeira existe, mas a adequação à necessidade da população mais pobre deixa a desejar", diz. "Cerca de 7% usa o banco mais de uma vez por mês, é um número muito baixo." Mesmo entre os planejados, uma proporção importante (25%), quando poupa guarda o dinheiro em casa. "Do ponto de vista econômico, eles estão pagando para poupar porque tem o custo de oportunidade dos juros", diz.

Ao se compreender que há comportamentos não unicamente explicados pela renda, é possível buscar as motivações de poupança ou crédito para cada grupo, prossegue Gonzales. Essa pode ser uma ferramenta poderosa para o sistema financeiro.

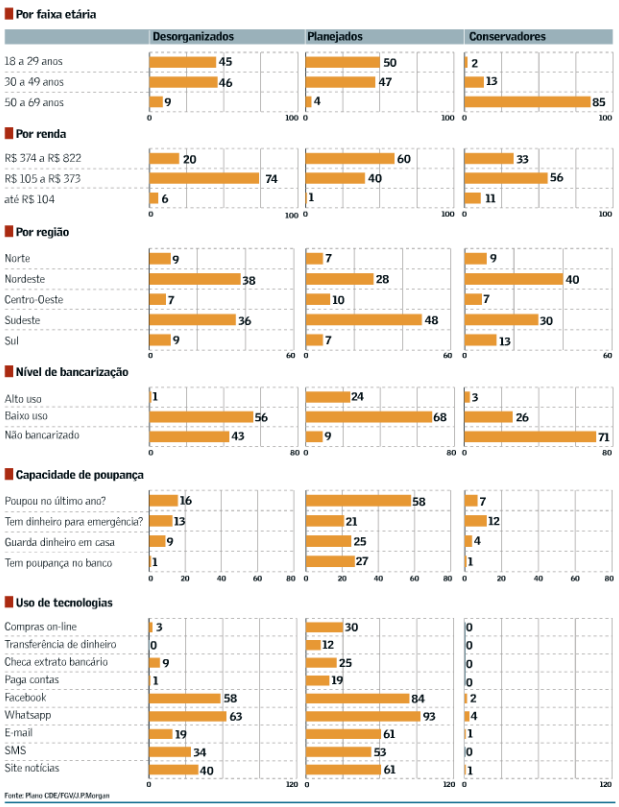
"Talvez os bancos fiquem mais atentos à diversidade de perfis porque um novo ciclo de crescimento econômico não deve ser orientado para o consumo como se viu no passado", diz. Conforme lembra, nos anos pré-crise, quando o Brasil testemunhou a ascensão das classes C, D e E, "tanto crédito ao consumo não cabia no PIB". O fim dessa história é que o endividamento das famílias aumentou, a inadimplência também e ainda hoje as instituições tentam depurar essa onda.

Chris Cooper, chefe de filantropia para América Latina e Índia da J.P.Morgan Chase Foundation, diz que o objetivo da entidade é ajudar comunidades aonde o grupo americano tem presença, financiando pesquisas que possam ser usadas por governos, formuladores de políticas públicas ou organizações sem fins lucrativos para melhorar a vida da população de baixa renda. Ele conta que pesquisas semelhantes, não idênticas, foram feitas no Reino Unido, Índia, Filipinas e também nos Estados Unidos. "Ficamos satisfeitos ao ver que os resultados e a metodologia foram considerados inovadores e úteis para determinar estratégias para melhor servir as pessoas de baixa renda de acordo com seus perfis e necessidades específicas", afirma.

Nos EUA, a fundação é parceira e fundadora do Financial Solutions Lab, uma parceria de US$ 30 milhões que já existe há cinco anos com o Center for Financial Services Innovation, um esforço para incentivar o sistema financeiro e a comunidade tecnológica a atender os mais pobres. "O laboratório está ajudando os empreendedores sociais a melhorar e dimensionar produtos e serviços e enfrentar desafios financeiros específicos dos consumidores."

Os hábitos financeiros das classes C, D e E

Perfis e comportamentos (em %)



Fonte: Plano CDE/FGV/J.P.Morgan

'Fintech' pode ser elo de inclusão

De São Paulo

Como parte do público das classes C, D e E é altamente digital, as emergentes empresas de tecnologia financeira ("fintech") podem cumprir um papel importante de inclusão financeira dessas camadas, segundo Mauricio de Almeida Prado, sócio-diretor da Plano CDE.

"Há uma demanda a ser atendida. Se não forem os bancos, vão ser as fintechs que vão supri-la", diz. "Não sei se faltou aos bancos entender os perfis ou se a infraestrutura deles está preparada para uma lógica diferente de valor de produto para tíquetes muito baixos." Ele lembra que os grandes bancos já despertaram para a tendência e podem ser consolidadores dessas iniciativas.

Pelos dados levantados na pesquisa "Segmentação financeira nas classe C, D e E – O impacto de perfis comportamentais na inclusão financeira", o perfil do planejado é o único que utiliza instrumentos financeiros on-line. Mas os desorganizados também usam intensamente a internet.

Para Paulo David, fundador da Biva, plataforma de empréstimo ponta a ponta para micro e pequenos empreendedores, as informações do estudo valem ouro. "Esse é um indivíduo de quem se tem pouca informação seja porque não está formalizado, seja porque não tem um histórico de crédito."

O empresário comenta que as fontes tradicionais de análise de risco, como o Serasa ou outros birôs, não são insumos suficientes para separar o bom do mau empreendedor. Por isso, a companhia coleta dados de outras formas, como redes sociais, analisa quem indicou e o horário em que o candidato ao crédito acessa a plataforma. Se, por exemplo, o dono de uma pizzaria faz uma solicitação às 21 horas numa sexta-feira à noite, no melhor dia de movimento, isso pode ser um alerta de risco.

A missão, agora, é ajustar a tecnologia para identificar os diferentes perfis. "O maior sonho é filtrar o planejado", afirma. Uma análise imprecisa pode custar caro. A empresa, que só em 2016 emprestou perto de R$ 10 milhões, viu na carteira de microempreendedores a inadimplência chegar a 15% no início do ano, enquanto a performance das pequenas e médias situa-se na casa dos 6% a 8%.

As conclusões da pesquisa podem levar as fintechs não só a refinar a oferta de produtos para a baixa renda, como também direcioná-las para corrigir alguns desvios de comportamentos daquilo que seria a boa prática das finanças, pontua André Cunha, fundador da Ewally, plataforma que oferece a microempreendedores e profissionais autônomos, como diaristas, eletricistas e encanadores, a possibilidade de receber pagamentos por meio do celular e fazer transações similares às de caixas eletrônicos. ***(AC)***

A 'América grande' da promessa de campanha de Trump

Palavra do gestor

Jorge Simino

O slogan de campanha de Donald Trump, presidente eleito dos Estados Unidos, não deixa de ser curioso. Em tradução livre "fazer a América grande novamente" permite diversas observações.

A primeira delas é uma espécie de metonímia geográfica (a parte pelo todo). Os estadunidenses insistem na apropriação do termo continental como sinônimo de nacionalidade. Mas isso deve ser um preciosismo meu.

A segunda observação, mais objetiva, é que os Estados Unidos da América continuam sendo grandes. Basta lembrar que continuam sendo a maior economia do planeta, a maior potência militar, a maior potência na produção de ciência e tecnologia e a maior potência na produção de cultura de massa (em televisão, cinema e música são imbatíveis).

Da segunda observação acima nasce a pergunta: então porque o "novamente"? Provavelmente por um saudosismo que remete ao pós-Segunda Guerra mundial quando o país tinha 50% do PIB do planeta, governava na prática a Alemanha e o Japão, sem contar as bases militares instaladas ao redor do planeta.

Pois bem, atualmente é simplesmente impossível reproduzir as condições objetivas do pós-guerra. Os motivos são tão óbvios que dispensam indicação minuciosa. Mas a tentativa de recriar o impossível há de custar caro e aqui reside o problema maior.

Entre as tantas dúvidas sobre como será o governo Trump, é possível apostar que ele repetirá, na esfera econômica, o mantra dos presidentes republicanos dos últimos 50 anos: corte de impostos e aumento de gastos, principalmente os militares. Vejamos um breve retrospecto, sempre usando os dados dos relatórios do Escritório de Orçamento do Congresso (CBO).

No governo Reagan, que sempre provoca suspiros apaixonados nos republicanos, o déficit nominal em relação ao PIB saltou de 2,6%, no último ano do governo Carter, para 5,0% em 1985, primeiro ano do segundo mandato, e voltou para 3,0% no final do governo . A dívida pública federal em poder do público saltou de 25,2% do PIB para 39,8% do PIB, no último ano do governo (1988).

Na sequência, no governo de Bush sênior, o déficit saltou de 3,0% do PIB para 4,5% do PIB, muito em função da primeira guerra com o Iraque. Por conta disso, a dívida pública federal em poder do público saltou de 39,8% do PIB para 46,6% do PIB, em 1992.

O democrata Clinton navegou em um período de forte crescimento da economia combinado com controle das despesas (os gastos militares tiveram redução equivalente a 1,5% do PIB), o resultado foi uma reversão do déficit para um superávit de 2,3% do PIB. Como consequência, a dívida pública federal em poder do público recuou de 46,6% do PIB para 33,6% do PIB, no último ano do governo, em 2001.

O governo de Bush júnior transforma o superávit de 2,3% do PIB, no último ano do governo Clinton, em um déficit de 3,1% — ou seja, uma variação 5,4 pontos percentuais do produto, de novo graças ao mantra "menos impostos mais armas e guerras".

Assim, a dívida pública federal em poder do público saltou de 33,6% do PIB para 39,3% do PIB em 2008. Mas, graças à crise do sistema financeiro de 2008, as contas públicas em 2009 mostraram um déficit de 9,8% do PIB.

Entra em campo o governo Obama e, graças à crise do sistema financeiro de 2008, recebe um déficit de 9,8% do PIB no primeiro ano de seu mandato, em 2009.

Num trabalho talvez pouco reconhecido, o governo Obama reduziu o déficit para 3,1% do PIB, mas o esforço para salvar o sistema financeiro elevou a dívida pública em poder do público de 39,2% do PIB para 73,6%. A dívida bruta atualmente equivale a 105% do PIB.

O último exercício do CBO aponta uma evolução da dívida pública federal em poder do público, para os próximos dez anos, atingindo 85,5% do PIB em 2026. Importante: essa evolução é o cenário base do CBO, sem "manobras" fiscais adicionais. E assim chegamos ao presidente eleito Trump.

A questão crucial aqui é que uma nova rodada de deterioração das contais fiscais dos Estados Unidos tem um ponto de partida relativamente muito pior que aqueles observados no passado. Em função disso, a taxa do título do tesouro americano de dez anos já saltou de 1,85% ao ano (08 de novembro) para 2,35% ao ano. (23 novembro).

No primeiro semestre de 2018, quando teremos o primeiro orçamento totalmente elaborado pelo novo governo, não será uma surpresa se essa taxa estiver entre 3,0% e 4,0% ao ano (imaginando uma inflação de 2,0% e um juro real dentro da média histórica de 2,0% ao ano).

Nesse provável novo patamar de preço, do ativo considerado de menor risco do planeta, todos os demais ativos ao redor do mundo terão que sofrer algum tipo de ajuste de preço.

E o ajuste será mais ou menos intenso quanto maior ou menor for a percepção de desequilíbrio interno em cada economia individualmente, portanto, os emergentes que se cuidem (nós, os tupinambás, inclusive). Para quem gosta de emoção, o biênio 2017/2018 promete.

Jorge Simino é diretor de investimentos e patrimônio da Fundação Cesp
E-mail: jorge.simino@funcesp.com.br

Este artigo reflete as opiniões do autor, e não do jornal Valor Econômico. O jornal não se responsabiliza e nem pode ser responsabilizado pelas informações acima ou por prejuízos de qualquer natureza em decorrência do uso destas informações.