

Gestão Financeira Entre as Classes de Baixa Renda no Brasil :

Abrangente, Diversificada, Engajada

Plano CDE e Bankable Frontier Associates¹
Maio 2012

Sumário

Famílias brasileiras de baixa renda possuem hábitos financeiros complexos e ativos, utilizando uma ampla gama de instrumentos financeiros para gerenciar o fluxo de caixa diário. O crédito, quando comparado com a poupança, parece dominar em termos do número de instrumentos regularmente utilizados e a intensidade de seu uso. O amplo acesso ao crédito sem dúvida, ajudou a muitos adquirirem ativos que tornam a vida mais fácil, mas o crédito fácil também promove uma maior tentação e carrega riscos. Muitos brasileiros das classes C, D e E sonham em comprar sua casa ou carro próprios, mas muito poucos estão conseguindo guardar dinheiro para metas de longo prazo. Em vez disso, as aspirações de mudança de vida são muitas vezes relegadas as loterias e sorteios, nos quais jogar é extremamente comum, mas ganhar não é. Um marco no acesso financeiro no Brasil, o correspondente bancário, permitiu que milhões pagassem contas—incluindo pagamentos para essas numerosas e variadas modalidades de crédito—mais rapidamente e facilmente, mudando radicalmente o tempo gasto e a distância percorrida para o pagamento de contas. O acesso aos serviços bancários mais abrangentes por meio de correspondentes, no entanto, varia conforme o tipo de região e município, sendo que as pessoas no Norte e Nordeste utilizam os correspondentes para uma maior variedade de serviços. A pesquisa quantitativa, bem como investigações mais profundas em carteiras financeiras individuais são necessárias para melhor entender o impacto dos correspondentes e como esta rede pode ser aproveitada para fornecer uma ampla gama de serviços financeiros para os brasileiros de baixa renda.

O conhecimento sobre como os brasileiros de baixa renda gerenciam o seu dinheiro tem sido limitado. Pesquisas anteriores tendiam a se concentrar em áreas geográficas específicas (como favelas² do Rio ou a Amazônia), serviços específicos (como crédito ou correspondentes bancários)³ ou percepções sobre os bancos.⁴ Existem poucos dados de pesquisa ou análise antropológica abrangente sobre comportamentos financeiros e de portfólios⁵ dos brasileiros. Com o patrocínio da Bill & Melinda Gates Foundation, Bankable Frontier Associates e Plano CDE empreenderam uma série de exercícios de pesquisa qualitativa que acabará culminando em uma pesquisa nacional de acesso financeiro em 2012. Ao analisar os dados qualitativos que nós coletamos até agora, começamos a entender como os brasileiros de baixa renda nas classes econômicas⁶ C, D e E - 85% da população

¹ Com a mais sincera gratidão, os autores gostariam de agradecer os assistentes de pesquisa Dahlia Domian, Felipe Szabzon, e Juliana Estrella, tradutor Paulo Takaki, e também todos os entrevistados que compartilharam tão abertamente detalhes íntimos de suas vidas financeiras.

² Estrella, Juliana. *O efeito do microcrédito como uma política de redução de desigualdade de oportunidades e melhoria de bem-estar*. 2008. Tese de doutorado. Instituto de Pesquisas do Rio de Janeiro (Iuperj), Rio de Janeiro.

³ Kumar, A., et al. 2006. *Expanding Bank Outreach through Retail Partnerships Correspondent Banking in Brazil*. Washington DC: O Banco Mundial, e CGAP e FGV. “Branchless Banking in Brazil: Building viable networks” Apresentação feita em 16 de fevereiro, 2010. Disponível : http://www.cgap.org/gm/...1.9.../Branchless_Banking_Agents_in_Brazil.pdf

⁴ IPEA. *Sistema de Indicadores de Percepção Social. Bancos: Exclusão e Serviços*. 11 de janeiro, 2011.

⁵ Para uma exceção veja o trabalho de Eduardo Diniz com a Fundação Getulio Vargas.

⁶ As classes sociais brasileiras são divididas em cinco grupos, de A a E, onde A inclui os de renda mais elevadas, e E a mais baixa. As classes C, D e E contêm 85% da população, aqueles indivíduos com renda familiar inferior a R\$ 3.180 ou 10 múltiplos do salário mínimo. As classes sociais brasileiras são definidas de acordo com dois critérios diferentes. Um deles, aplicado pela ABEP (Associação

- conseguem fechar suas contas. A imagem que surge é fascinante e única, especialmente em comparação com países como o Quênia e a África do Sul, onde mais pesquisas sobre os comportamentos financeiros das famílias de baixa renda têm sido realizadas.

CONVERSAS COM CONSUMIDORES BRASILEIROS

Para melhor entender como as famílias nas classes C, D, E gerenciam o seu dinheiro, optamos por conversas com consumidores, individualmente e em grupo, buscando suas descrições de gestão financeira a partir da sua experiência vivida. Em abril de 2011, facilitamos sete grupos focais e realizamos 14 entrevistas individuais com 49 beneficiários do Bolsa Família em áreas urbanas, periurbanas e comunidades rurais do estado do Rio de Janeiro. Ao longo de Outubro de 2011, realizamos oito grupos focais nas áreas metropolitanas de São Paulo, Recife e Belém, conversando com um total de 64 pessoas pertencentes às classes econômicas C, D, e E. Também em outubro de 2011, realizamos uma série de entrevistas em profundidade em áreas urbanas, periurbanas e domicílios rurais no sudeste, centro e norte do Brasil. Ao todo, conversamos com cerca de 160 indivíduos, sondando as suas experiências sobre como ganhar e gastar dinheiro. Maiores detalhes sobre as metodologias de pesquisa utilizadas podem ser encontrados no Apêndice A no final deste documento.

Descobrimos que os brasileiros de menor renda são gestores financeiros ativos, que utilizam uma grande variedade de instrumentos financeiros. No entanto, se por um lado, seu orçamento familiar é bastante ativo em relação ao uso de instrumentos de poupança e de crédito; por outro lado os passivos parecem ter um peso maior do que os ativos existentes, pois encontramos muitas famílias que acumularam dívidas significativas. A regularidade da renda familiar, a flexibilidade de conseguir complementar a renda, o risco financeiro minimizado por redes sociais e a disponibilidade generalizada de crédito com parcelas que cabem no bolso criam o cenário onde as famílias compõem seu orçamento considerando também a multiplicidade de limites de crédito que têm a seu dispor. No entanto, enquanto esta flexibilidade do crédito adaptável parece ter ajudado famílias a adquirir ativos pequenos e médios tais como televisores, eletrodomésticos, telefones celulares e até motos, são poucas aquelas que estão acumulando ativos financeiros de longo prazo. Uma das maneiras que imaginam adquirir um bem de alto desembolso, como uma casa ou carro, é ganhá-lo – através da loteria ou um sorteio ligado a um título de capitalização.

Dado que os brasileiros possuem dezenas de contas a pagar por mês em qualquer canal bancário (incluindo os correspondentes bancários) pagamentos são a operação bancária de maior frequência. Portanto, não é de surpreender que 75% das transações realizadas na rede de 149.000 correspondentes bancários do país são para fazer pagamentos ao invés de realizar outras transações bancárias.⁷ Uma coisa é certa: entre os pobres do Brasil, o crédito, ao invés da poupança, reina.⁸ E os bancos, mesmo sendo vistos como seguros, não são usados primordialmente para poupanças mas como canais para crédito e pagamentos.

CLASSES SOCIAIS E O CRESCIMENTO DA CLASSE MÉDIA NO BRASIL

No Brasil, o entusiasmo e o otimismo em torno do crescimento da nova classe média, tanto em população quanto em volume de ativos, é claramente visível. O Brasil utiliza uma classificação socioeconômica que varia de A (os muito ricos) a E (os muito pobres).

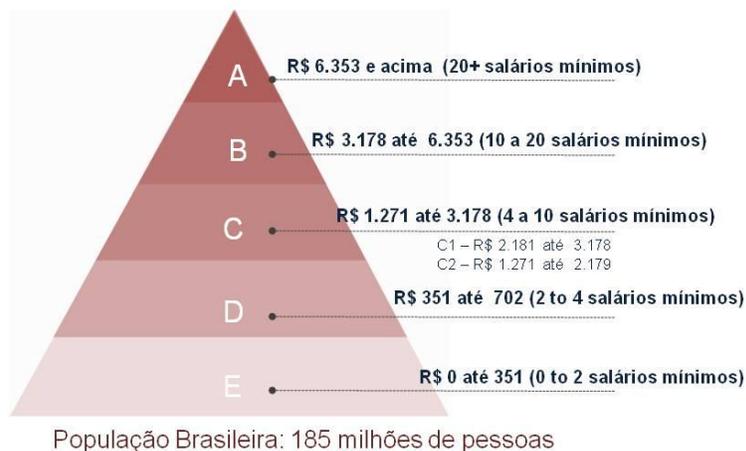
Brasileira de Empresas de Pesquisa) que considera a estrutura familiar, posse de bens e nível de escolaridade. Outra, aplicada pela FGV, considera a renda familiar, seguida das faixas de salários mínimos definidas pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Economia). Nós utilizamos a definição da FGV / IBGE.

⁷ Banco Central do Brasil, 2008, como citado em CGAP e FGV. “Branchless Banking in Brazil: Building viable networks” Apresentação feita em 16 de fevereiro, 2010. Disponível: www.cgap.org/gm/...1.9.../Branchless_Banking_Agents_in_Brazil.pdf

⁸ Economistas admitem que para muitos propósitos, poupanças e créditos são substitutos: Basu, Kaushik, 1997, *Analytical Development Economics: The Less Developed Economy Revisited*, Cambridge, MA: MIT Press. Bewley, Truman, 1977, *The Permanent Income Hypothesis: A Theoretical Formulation*, *Journal of Economic Theory*, 16(2): 252-292.

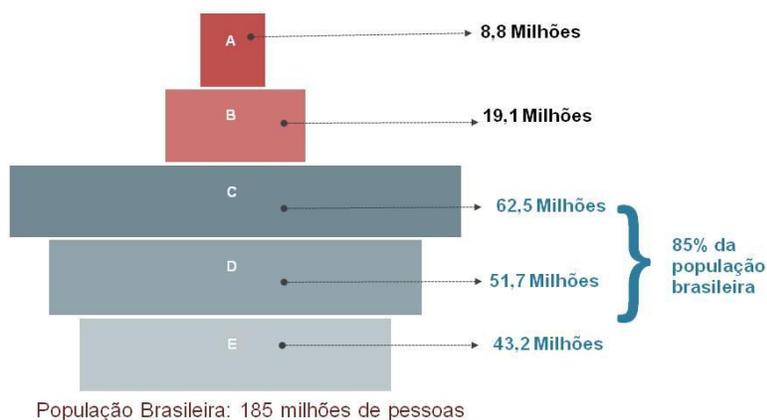
Conforme ilustrado pela Figura 1, esta classificação é baseada em faixas do salário mínimo que vão de 0 a 20 salários, com a classe E cobrindo a faixa de renda familiar mensal de 0 a 2 salários mínimos (até cerca de R\$ 635 por domicílio por mês), e a classe A a faixa de mais de 20 salários mínimos (acima de R\$ 6.353 por mês). Porém, a partir do início dos anos 90, houve uma transformação na estrutura de classes socioeconômicas que até então era representada no formato de uma pirâmide com uma larga base de desprovidos e passou a ser representada em uma forma de diamante, como representado na Figura 2.

Figura 1: Classes sociais brasileiras descritas como uma pirâmide por renda domiciliar mensal



Fonte: Plano CDE Estudo baseado na consolidação de informações do IBGE e do (PNAD 2002 e 2009), com valores deflacionados pelo IPCA com a inflação de Julho 2009. Valores de salário mínimo são de 2002, indexados pelo IPCA. Dados de renda são por nível de domicílio por mês

Figura 2: A Ascensão das Classes Médias: C, D e E



Fonte: Plano CDE Estudo baseado na consolidação de informações do IBGE e do (PNAD 2002 e 2009).

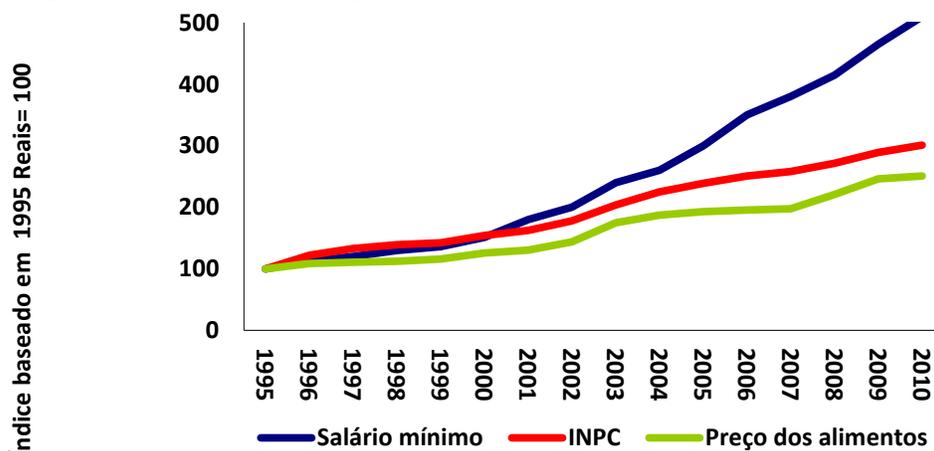
Desde a década de 90 a estabilização da economia e as políticas públicas destinadas aos mais pobres, instituídas pelo governo de FHC e Lula contribuíram para um forte crescimento econômico no Brasil e permitiram o florescimento de uma nova classe média. O número de brasileiros classificados como classe C era de 25% em 1992 e subiu para 34% em 2009.⁹

Esta mobilidade social pode ser atribuída em parte à expansão do emprego formal, que aumentou cerca de 8% (15 milhões de postos de trabalho), principalmente nos segmentos de baixa renda, nos últimos 10 anos. Não só o número desses empregos expandiu, mas também houve um aumento dos salários no setor formal. O salário mínimo aumentou 100% em termos reais, entre 1995 e 2010. O aumento no emprego formal, juntamente com a expansão de programas de proteção social de transferência de renda para os muito pobres, criou mais estabilidade e uma base previsível de renda entre os mais pobres.¹⁰ Simultaneamente, o poder aquisitivo das famílias das classes mais baixas foi aumentando à medida que as taxas de natalidade e os preços dos alimentos reais caíram, como mostra a Figura 3.¹¹ Grupos de baixa renda ganharam rendimentos mais estáveis e também mais espaço em seus orçamentos para investir em ativos.

Também parece existir um componente redistributivo para esta reorganização dos estratos sociais. A massa de renda disponível para consumo da classe A caiu 6 pontos percentuais de 1992-2009, enquanto a massa de renda da classe C aumentou em 5 pontos percentuais. Embora o crescimento do tamanho da classe média seja impressionante, a desigualdade entre as classes de maior e menor renda parece estar reduzindo em um ritmo mais lento.¹²

Outro aspecto a ser considerado é a distribuição das classes sociais entre as diferentes regiões do país. Enquanto a classe C representa a maior parte no total da população do país. Em algumas regiões, como a Norte e Nordeste as classes D e E têm uma representatividade maior, pois que juntas representaram 53% da população no Norte e 64% no Nordeste em 2009.¹³

Figura 3: Evolução do salário mínimo e preço dos alimentos 1990-2010



Fonte: Plano CDE Estudo baseado na consolidação de dados do IBGE e do Ministério do Trabalho do Brasil 2010. INPC é o Índice Nacional de Preços ao Consumidor.

⁹ Plano CDE cálculos baseados em dados do IBGE e PNAD.

¹⁰ Esses repasses sociais aumentam a renda familiar (Bolsa Família e aposentadoria rural) e também reduzem o custo de assistência médica (SUS – Sistema Único de Saúde), educação (escola pública) e alimentação (Merenda Escolar).

¹¹ A taxa de natalidade no Brasil caiu abaixo da taxa de reposição (1.85) em 2009. Fonte: IBGE/PNAD 2009.

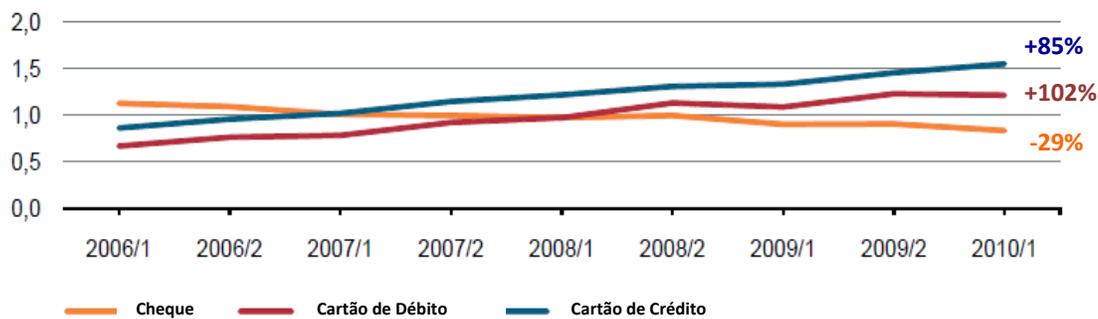
¹² Apesar do crescimento econômico que ocorreu no Brasil nos anos recentes, a desigualdade está caindo lentamente. O coeficiente GINI brasileiro atual é 0.543. Seguindo as mesmas tendências econômicas, até 2030 o país espera alcançar um coeficiente GINI próximo ao da Argentina de 2006 (0.488) e, em um cenário mais otimista, igual ao dos Estados Unidos em 2000 (0.408). Fonte: Cálculos realizados pelo Plano CDE baseados no IPEADATA e World Bank Database.

¹³ Cálculos realizados pelo Plano CDE baseados em dados do IBGE e PNAD.

A EVOLUÇÃO DOS SERVIÇOS FINANCEIROS NO MERCADO DE BAIXA RENDA NO BRASIL

Em conjunto com estas mudanças sociais, a relação dos prestadores de serviços financeiros com as classes médias e baixas mudou substancialmente. Ansiosos para ampliar sua participação em novos mercados e capitalizar com o crescimento da renda disponível nas classes médias e baixas, os bancos públicos e privados começaram a desenvolver estratégias para atender a esses clientes. No setor público, a Caixa Econômica e o Banco Popular começaram a abrir contas bancárias para os segmentos mais pobres. No Brasil, os anos entre 2003 e 2004 foram marcados por uma recuperação econômica, acompanhada por uma queda nos índices de pobreza em consequência das políticas sociais implementadas até então.¹⁴ Durante este período, 1,1 milhão de novas contas foram abertas na Caixa, dos quais 85% pertenciam a pessoas com renda mensal inferior a R\$ 500.¹⁵ Os bancos privados e as financeiras capitalizaram com a crescente parcela de trabalhadores formais e pensionistas, oferecendo empréstimos de baixo risco descontados em folha de pagamento (crédito consignado) e uma série de outros empréstimos fornecidos através de financeiras, e instituições de crédito, muitas vezes apoiadas pelos bancos. Para ter acesso a clientes de baixa renda, muitos bancos formaram parcerias com varejistas, particularmente para a concessão de crédito ao consumidor.¹⁶ Essas parcerias proporcionaram aos bancos a oportunidade de compartilhar informações sobre o histórico de crédito de clientes de baixa renda com os varejistas. Com informações sobre os consumidores em mãos e com o apoio dos bancos, esses varejistas alvejaram os segmentos de baixa renda, tornando-se os principais emissores de cartões de crédito no país, atingindo 127 milhões de usuários de cartões contra 91 milhões de cartões de banco emitidos em 2004.¹⁷ Até 2010, os brasileiros detinham 628 milhões de cartões em mãos (incluindo cartões de crédito emitidos por lojas).¹⁸ A Figura 4 mostra o crescimento do uso de cartões de débito e crédito e o declínio de cheques de 2006 a 2010.

Figura 4: Instrumentos não monetários (utilização) – Bilhões de transações/semestre, 2010



Fonte: Banco Central do Brasil e Deban

Hoje, quase todos os grandes varejistas oferecem algum tipo de crédito formal ou informal para o cliente final, inclusive em alimentos.¹⁹ Para as famílias de baixa renda em particular, há uma percepção de que a obtenção de

¹⁴ PNAD, Dieese e Centro de Políticas Sociais da FGV, 2004.

¹⁵ Carvalho, Carlos Eduardo and Abramovay, Ricardo. *O difícil e custoso acesso ao sistema financeiro*. Em Santos, Carlos Alberto dos, org. *Sistema Financeiro e as micro e pequenas empresas – Diagnósticos e perspectivas SEBRAE*. Brasília: SEBRAE. 2004. pp. 17-45.

¹⁶ Alguns exemplos são C&A e Banco IBI (recentemente adquiridos pelo Bradesco), Grupo Pão de Açúcar e Itaú, Casas Bahia e Bradesco. Outros varejistas como Pernambucanas e Magazine Luiza criaram seus próprios bancos.

¹⁷ O Brasil possui uma extensa penetração de cartões de crédito quando comparado a outros países na América Latina. Em 2004, o Brasil possuía uma penetração de 0,293 unidade de cartão de crédito per capita, enquanto o Chile, que possui uma renda per capita mais alta possuía uma penetração de 0,166 per capita. Zouain, D. M. e BARONE, F. M. *Mercado dos cartões de crédito no Brasil e sua relação com micro e pequenas empresas*. Brasília: Sebrae/FGV. Julho 2007.

¹⁸ Febraban, 2010.

¹⁹ Necessário para o consumidor, o crédito também aumenta e diferencia os serviços para o varejista, facilitando as compras e criando um canal de comunicação e promovendo a relação com o consumidor. Santos, A.M. and Costa, C.S. *Características Gerais do Varejo no Brasil*. BNDES, 1997.

crédito por meio de varejistas é mais fácil e menos burocrática. Entre os grandes varejistas como as Casas Bahia, por exemplo, os consumidores de baixa renda respondem por 80% das vendas, e a loja tem uma carteira ativa de 11 milhões de tomadores de crédito. As Casas Bahia não exigem prova de renda ou fiador para fornecer crédito.²⁰ Em alguns casos, os varejistas adotam medidas como a entrega obrigatória dos produtos para confirmar os endereços dos clientes e exigem referências de vizinhos.²¹ Estas redes de varejo possuem alcance extraordinário e são capazes de estender o crédito até mesmo em áreas remotas do país.

Desvendando uma forma de gerenciamento financeiro única no Brasil

Através da aplicação de uma variedade de métodos de pesquisa de campo em vários países,²² encontramos evidências de que os brasileiros de baixa renda têm acesso e usam uma grande variedade de instrumentos financeiros. De fato, têm uma maior diversidade de tipos de ferramentas do que aquelas utilizadas pelo mesmo público no Quênia ou na Índia. Enquanto famílias de baixa renda de todas as partes do mundo poupam e pedem empréstimos utilizando uma ampla gama de estratégias financeiras formais e informais, o nosso trabalho de campo sugere que os brasileiros de baixa renda têm um número particularmente grande de dispositivos financeiros disponíveis. No Brasil, foram identificados 46 instrumentos financeiros diferentes, formais e informais (ver Apêndice B), enquanto foram identificados 35 na África do Sul, 36 no México, 37 na Colômbia, 39 no Quênia, e 42 na Índia.²³

Figura 5: Exemplos dos instrumentos financeiros existentes no Brasil



²⁰ Prahalad C. K. and Hart, S. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*. Wharton School Publishing, 2004.

²¹ Spers, Wright and Castro. *Maapeamento do potencial de consumo da população de baixa renda no Brasil: uma análise do setor de crédito e de bens de consumo*. FEA/USP 2006.

²² Isso inclui não apenas o trabalho qualitativo feito para esta informe, mas também se baseia em pesquisas quantitativas feitas pela BFA para bancos na África do Sul, México, Colômbia, Quênia e Índia, em nome do programa GAFIS. Veja GAFIS Focus Note 2. Na África do Sul e na Índia, também utilizamos a pesquisa Financial Diaries, conforme relatado em Collins, D et al (2009) *Portfolios of the Poor*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

²³ O número de instrumentos financeiros é determinado através da agregação de todos os instrumentos formais e informais mencionados nos questionários piloto e de campo, especialmente através de perguntas específicas sobre onde as pessoas buscariam um empréstimo numa emergência. O mesmo critério por ser um instrumento único foi utilizado ao redor de todos os países. Por exemplo, uma conta de depósito bancário é um tipo de instrumento, cartões de crédito um outro tipo ao redor de todos os países.

Nota: Para uma explicação mais detalhada por favor veja o Apêndice B.

Além disso, a Figura 5 sugere que há uma ampla gama de instrumentos financeiros – formais e informais, de curto e longo prazo, tais como a poupança, crédito e ferramentas de emergência – que os brasileiros usam para administrar seus fluxos de caixa. Vários destes produtos – tais como títulos de capitalização, consórcios, e uma variedade de tipos de seguros – também são usados unicamente pelos brasileiros, o que contrasta a ampla variedade de tipos de produtos similares que existem em outros mercados.

Os brasileiros de baixa renda são gestores de dinheiro experientes e criativos, pois utilizam desde instrumentos financeiros sofisticados tais como aplicações em renda fixa e títulos de capitalização mas também costumam compartilhar salários entre duas famílias para esticar o dinheiro em dois contracheques. E como sugerimos a seguir, embora o crédito seja uma alavanca importante para o uso de instrumentos financeiros no Brasil, as pessoas que encontramos também usam uma parafernália de dispositivos de poupança, listados no lado esquerdo da Figura 5. Os brasileiros com quem conversamos - mesmo aqueles com baixa escolaridade - também têm um bom conhecimento sobre esses diferentes dispositivos. A classe C, em particular, apresenta uma certa sofisticação e habilidade em administrar o uso destes produtos. Por exemplo, em Recife, entrevistados da classe C conheciam os detalhes dos juros cobrados em cartões de lojas diferentes de acordo com o número de pagamentos que seriam feitos. As pessoas da classe C- entrevistadas em São Paulo informaram que selecionavam bancos tomando como base a melhor oferta dos títulos de capitalização. Enquanto outros comparavam as taxas de juros sobre empréstimos e sobre o cheque especial, utilizando um ou outro produto em cada banco, chegando a se relacionar com até quatro bancos.

Uma possível explicação para a presença de portfólios tão amplos parece ser a presença de rendimentos estáveis. Nosso trabalho sugere que muitas famílias brasileiras têm uma fonte básica de renda regular e bastante confiável, mesmo quando trabalham no setor informal. Embora o emprego formal (com "carteira assinada") seja altamente cobiçado por garantir um trabalho regular com remuneração estável e benefícios, descobrimos que os trabalhadores informais têm rendimentos muito mais previsíveis no Brasil do que em outros países que estudamos, incluindo o México ou a Índia. No Brasil, mesmo os mais pobres têm suas rendas complementadas por pagamentos mensais do Bolsa Família que garantiu o aporte de um valor médio de R\$ 115 por mês em 2010.

Mas, além de ter acesso a este alicerce estável de renda, as famílias tendem a ter também um componente variável na renda. Curiosamente, os rendimentos de muitos domicílios pobres costumam ser variáveis para cima. Muitas famílias de baixa renda recebem uma renda extra gerando oportunidades de trabalho informal ("bicos"), como, por exemplo, cozinhando nos finais de semana, limpando casas, vendendo roupas, cortando cabelo, ou vendendo produtos de beleza. Observamos que os pobres de outros países onde o trabalho é escasso recorrem a poupança e ao empréstimos para cobrir as interrupções da renda e os gastos inesperados, enquanto muitos brasileiros tentam a ganhar mais a partir da fontes de renda irregulares, muitas vezes informais, para satisfazer seus desejos de consumo.

A presença de serviços públicos abrangentes e razoavelmente eficazes, bem como as redes de segurança sociais também garantem que os riscos financeiros de grandes proporções se tornem menos comuns, minimizando assim a pressão psicológica sobre as famílias pobres. Por exemplo, ao contrário de outros países, os custos de saúde de emergência - incluindo os custos de transporte e vários meses de salários perdidos – estão cobertos pelo sistema público de saúde e pelas redes de segurança sociais. O serviço de seguridade social paga pensões para aqueles que contribuíram para o INSS e a constituição garante uma pensão mínima, mesmo para aqueles que atingem a idade de aposentadoria sem nunca terem contribuído para a previdência social. A garantia deste rendimento regular e a presença de redes de proteção social parecem diminuir a pressão para que as famílias de menor renda acumulem ativos financeiros para cobrir suas necessidades financeiras comuns o que motiva a acumulação de ativos em outras partes do mundo, principalmente para cobrir acidentes sérios, doenças graves, garantir a aposentadoria ou a perda do trabalho.

OS PASSIVOS DO ORÇAMENTO FAMILIAR: Consumidores de baixa renda amam, odeiam, e convivem intimamente com uma ampla variedade de instrumentos de crédito

Se o crédito é sempre uma maldição e uma benção para as famílias de baixa renda, o Brasil é um exemplo de seus excessos. Os Brasileiros com quem falamos tinham uma grande variedade de fontes de crédito para recorrer, as utilizavam com frequência e, muitas vezes, as consideravam como parte do seu orçamento mensal.

Moderador do grupo focal: “O limite do cheque especial do banco ... não é para uma emergência ?”

Resposta: “Não, se tornou uma rotina, é parte do salário.” São Paulo, Classe D

Os tipos de crédito disponíveis são amplos e facilmente disponíveis para os segmentos de menor renda

Mesmo as famílias de menor renda têm acesso a empréstimos formais e informais em dinheiro por meio de uma enorme diversidade de modalidades de crédito ao consumidor. Quase todas as compras podem ser feitas com crédito formal, com pagamentos feitos em parcelas no cartão de crédito ou no cartão de loja, também podem ser parcelados em carnê para poderem acompanhar melhor a quitação das prestações. Como mostra a Figura 6, mesmo entre as pessoas da classe E e beneficiários do Bolsa Família, observamos o uso intenso do crédito formal – com carnês e cartões de loja atingindo as classes mais baixas para compras de consumo e de pequenos bens. Há também uma importante atividade no universo do crédito informal entre os varejistas locais, empréstimos entre amigos e familiares, e empréstimos de cartões de crédito de terceiros quando as pessoas não podem ter acesso ao próprio.

As facilidades de empréstimos bancários e cheque especial também atingem as faixas de renda mais baixas. Entrevistados da classe D afirmam ser capazes de acessar os empréstimos em dinheiro nos bancos. Quase todos com emprego formal podem fazer uso dessas facilidades através de sua conta corrente ou podem mesmo acessar o empréstimo consignado com desconto em folha através de bancos ou outras instituições financeiras. Os participantes dos grupos focais relataram contratar empréstimos bancários para valores tão baixos quanto R\$ 100 (US\$ 55). Vários entrevistados em nossa amostra do Bolsa Família relataram tomar empréstimos de R\$ 200 (US\$ 110) do banco para ajudá-los a lidar com doenças na família.

Os tipos de crédito mais comuns são de curto e médio prazos, utilizados para financiar compras e fechar as despesas do dia a dia. Estes não são grandes empréstimos de longo prazo. Apenas na classe C verificamos um endividamento maior com empréstimos de longo prazo para adquirir bens como habitação e automóveis. A seguir, a Figura 6 mostra os diferentes instrumentos, formais e informais, utilizados pelos entrevistados das classes socioeconômicas mais baixas.

Famílias mais pobres às vezes conseguem obter grandes empréstimos, particularmente para capital de giro, mas geralmente usam fontes informais para obter esses empréstimos. Por exemplo, um pescador em Manaus nos explicou como ele pede emprestado R\$ 6.000 (US\$ 3.313) de um comerciante na cidade cada vez que ele leva o seu barco para uma viagem de pesca. Duas vezes por mês, ele recolhe esta quantia para pagar seus funcionários, o aluguel do barco, os suprimentos e o combustível. O valor do empréstimo - sem juros - é deduzido do valor da pesca. Enquanto ele gerencia enormes quantias de dinheiro para o seu negócio, ele só consegue ficar com cerca de R\$ 1.200-1.500 (US\$ 662-828) por mês para si próprio.

Figura 6: As modalidades de crédito disponíveis para cada classe social – até mesmo para as classes mais baixas permitem o acesso formal ao crédito para consumo, se não aos empréstimos em dinheiro.

<p>Classe C</p>	<p>Formal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empréstimos bancários (inclusive para habitação e automóveis) • Cartão de crédito • Cheque especial • Financeiras • Compras parceladas 	<p>Informal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pedir emprestado a amigos e familiares • Fiado em loja nas emergências
<p>Classe D</p>	<p>Formal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cheque especial • Cartões de lojas • Compras parceladas • Consórcios 	<p>Informal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pedir emprestado o cartão de crédito de terceiros • Pedir emprestado de amigos e familiares • Fiado em loja • Agiotas nas emergências
<p>Classe E</p>	<p>Formal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cartões de loja • Compras parceladas 	<p>Informal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pedir emprestado o cartão de crédito de terceiros • Pedir emprestado de amigos e familiares • Fiado em loja • Agiotas nas emergências

As famílias brasileiras de baixa renda convivem intimamente com o crédito, cuidando para que o orçamento se ajuste dentro dos limites de crédito disponíveis

O crédito não é apenas um instrumento pouco frequente usado para adquirir bens ou lidar com grandes emergências. Em vez disso, ele é usado regularmente para muitas compras para facilitar pagamentos de consumo e parcelar os pagamentos de forma que caibam em seus fluxos de caixa.

"O máximo que podemos fazer é tentar comprar em parcelas para conseguir algo. Acabei de quitar uma coisa, então eu compro outra no lugar e assim por diante. É desse jeito que vai, né?" Ibiúna, Classe E

Muitos dos nossos entrevistados, particularmente nas classes C e D, estavam gastando até os limites de suas rendas e utilizando as linhas de crédito a que tem acesso como parte regular dos seus orçamentos:

"Eu pego o meu salário, e a primeira coisa que faço é pagar o cartão de crédito para que eu possa gastar novamente. Eu pago para gastar dinheiro. Hoje fui ao Banco do Brasil e depusitei R\$ 530 (US\$ 292) em minha conta corrente ... Paguei meu cartão de crédito com um débito em conta corrente, R\$ 283 (US \$ 156), de modo imediato, R\$ 283 dos R\$530 (US\$ 156 do US\$ 292) foram retirados para pagar o cartão de crédito do Banco do Brasil. Então, eu usei o saldo para pagar o meu cheque especial e retirei o limite de cheque especial em dinheiro ali mesmo para usá-lo novamente. Eu pago as pequenas taxas de R\$ 20 (US\$ 11) ... Eu pago para pegar emprestado novamente." -São Paulo, Classe C

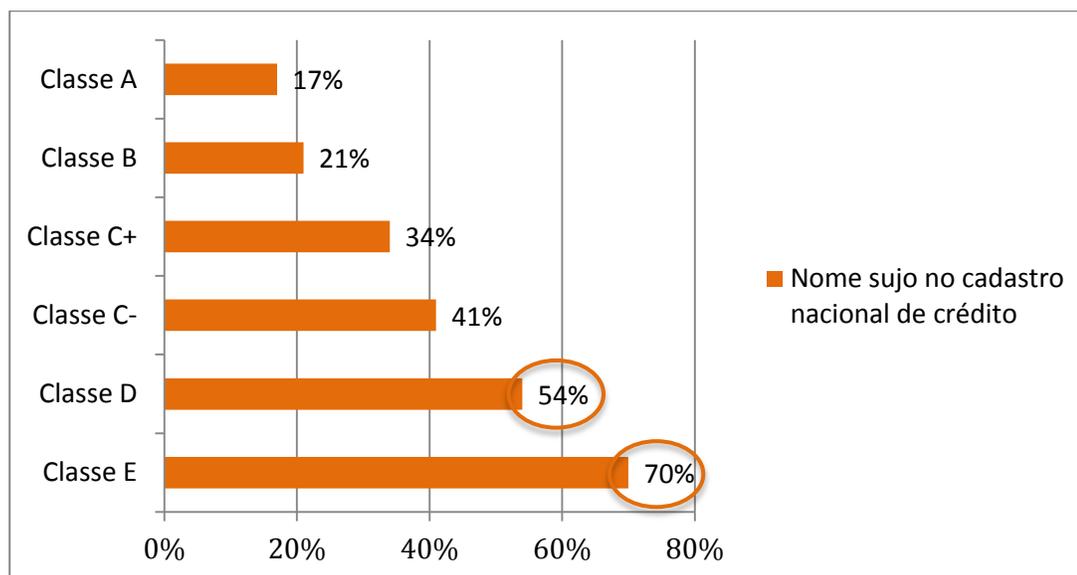
Da mesma forma, uma professora de São Paulo nos explicou que ela utilizava o limite total do cheque especial do banco todos os meses para pagar as contas, pois ela sabia com antecedência que iria exceder o seu salário. Seu marido geralmente a ajudava a preencher a lacuna no orçamento, caso contrário, ela rolava a dívida e o pagamento dos juros para o mês seguinte. Como ela, muitos sabem de antemão que as suas despesas irão exceder os seus rendimentos. Ativamente e habilmente as famílias equilibram os pagamentos e as fontes de crédito para esticar seus rendimentos ao máximo que podem, e costumam se referir a esta prática como a habilidade de “fazer o salário render” (fazer mais com menos renda). Também é comum elaborarem uma lista de prioridades entre as contas a serem pagas, atrasando os pagamentos que cobram juros mais baixos. Esta forma de utilizar instrumentos financeiros demonstra uma capacidade de lidar com as características complexas de produtos e

regras financeiras a fim de maximizar o fluxo de caixa, sem perder o acesso aos bens. Os entrevistados referem-se a esta complexa habilidade financeira de "jogar com o salário", o que implica em criar estratégias, como se estivessem jogando um jogo para maximizar os gastos com uma renda limitada e parcialmente incerta.

Descobrimos também que as famílias procuram bens de consumo com pagamentos parcelados justamente para que possam caber e se ajustar aos seus rendimentos. Esse comportamento, sem dúvida, permitiu que muitas famílias brasileiras adquirissem bens que tornam a vida cotidiana mais fácil e confortável. Porém, por terem uma parte tão grande da renda destinada ao pagamento de dívidas, qualquer redução ou perda da renda de um membro da família - mesmo que pequena e casual como dos "bicos", torna a situação impossível de ser mantida, e facilmente leva muitas pessoas a sujar seu nome.

Para alguns, ficar com o nome sujo nos cadastros de restrição ao crédito é quase esperado. Em um estudo recente conduzido pelo Plano CDE em Recife e em São Paulo com diferentes classes sociais²⁴, os entrevistados indicaram situações que são típicas entre indivíduos de sua classe social. Os segmentos D e E relataram que ter o nome sujo é típico entre os indivíduos de suas classes sociais. Como pode ser visto na Figura 7, a proporção é também alta 34 - 41% na classe C, particularmente na classe C-, onde muitos chefes de família estão informalmente empregados.²⁵

Figura 7: Quais práticas você associa com as pessoas de sua classe social?



Fonte: Plano CDE, 2010. Amostra: Recife 609, São Paulo 1006 (dados não ponderados)

TRÊS VISÕES DE CRÉDITO:

A boa: o crédito que cabe no bolso facilita a aquisição de bens que seriam inatingíveis

A complementação da renda irregular para pagar despesas adicionais é comum entre as classes C, D, E. Muitas famílias têm uma pessoa cuja renda – seja do setor formal ou informal – serve como um alicerce do orçamento

²⁴ Plano CDE, 2010.

²⁵ Quando os nomes dos consumidores são colocados na lista negra do SPC ou Serasa, são chamados de "negativados" e são impossibilitados de utilizar as fontes formais de crédito até que sua situação de crédito seja regularizada com o pagamento das dívidas ou após cinco anos, o que acontecer primeiro. O comerciante avisa ao indivíduo que ele está inadimplente antes que seu nome siga para o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) ou Serasa. O cliente possui 10 dias para restituir e limpar o nome. Se não o fizer, o comerciante tem um prazo de 5 dias para enviar o nome ao SPC ou Serasa. No Brasil, ainda não há bureau de crédito positivo para ajudar as classes mais baixas a construir um histórico de pagamentos. ("Dos Bancos De Dados E Cadastros De Consumidores." Disponível 28/02/2012: <http://jus.com.br/revista/texto/4263/bancos-de-dados-e-cadastros>)

familiar e é suplementada com distribuições regulares de programas sociais como o Bolsa Família ou a aposentadoria e ganhos irregulares de pequenos negócios e trabalhos ocasionais. O emprego regular, especialmente de carteira assinada, é muito valorizado pela estabilidade, enquanto que a renda suplementar facilita o maior acesso ao crédito.

"Meu marido ganha R\$ 1.200, e ele tem uma moto. Ele me disse: "Agora que você está vendendo Avon, vamos ver se podemos comprar um carro. Você me ajuda em casa pagando algumas contas e com o meu dinheiro eu vou pagar o carro." Eu disse que tudo bem. A parcela do carro é de R\$ 700, e eu o ajudo; com todo o dinheiro que eu ganho eu o ajudo "- São Paulo, Classe C2

Quando perguntamos por que o crédito é tão importante quando comparado à poupança, os entrevistados afirmaram que o crédito torna os bens que são caros mais acessíveis. E se por um lado alguns bens comprados via crédito parecem não essenciais, por outro estes bens trazem melhorias tangíveis significativas na qualidade de vida das pessoas. Afinal, estes bens podem abrir novas oportunidades de trabalho ou facilitar a mobilidade, tais como comprar roupas adequadas para uma entrevista no contexto brasileiro onde a "noção de estilo" é importante, ou mesmo economizar o tempo de transporte diário utilizando uma moto no lugar do transporte público.

"Consegui mobiliar a minha casa inteira. Comprei móveis através de um financiamento parcelado ... Agora eu estou pagando parcelas mensais, mas se eu tentasse comprar todos os móveis à vista, eu nunca conseguiria." Ibiúna, Classe E

Tal uso extensivo de crédito não é uma consequência da falta de compreensão ou da baixa escolaridade. Muitos entrevistados mantêm um controle cuidadoso dos valores e do número de parcelas devidas e registram mentalmente um grande número de bens adquiridos via crédito. O conhecimento dos produtos financeiros e de suas mecânicas de funcionamento aumenta com a experiência pessoal e com a aprendizagem com outros, sobretudo a família e os amigos. Mesmo entre as pessoas menos escolarizadas que não completaram o ensino fundamental e pertencem à classe E, existe uma boa compreensão dos mecanismos de crédito:

"Se for R\$300 (US\$ 165), são R\$300 em 30 dias, sem juros. Isto é chamado de promissória, o imposto já está embutido no preço das mercadorias". Goiana, Classe E

E, no final das contas, muitos vêem o crédito como sendo barato se não deixar acumular demais:

De vez em quando juros são cobrados no cartão de crédito, mas é pouco, muito pouco. Eles acrescentam uma pequena taxa ... uma taxa de R\$ 2-3 (US\$ 1,10-1,65), mas isso não faz muita diferença." Goiana, Classe E

A Ruim: Utilizar o limite total de crédito significa que ele não está disponível para emergências

Considerando que as pessoas atingem com frequência seu limite de crédito com as compras do dia-a-dia, muitas vezes o crédito não está disponível durante emergências.

"Eu penso assim, para mim e para a maioria das pessoas ... O seu cartão está no limite, mas você paga a sua fatura, e isso o libera em dois, três dias, ou mesmo em 24 horas. Você começa a comprar de novo, mas você já está devendo no mês. Nunca há dinheiro sobrando." Recife, Classe C

Desta forma, nas emergências as pessoas buscam pelos amigos e familiares para obter o dinheiro de que necessitam.

"O dinheiro se foi, minha moto quebrou, eu bati em um carro, os reparos foram de R\$ 300. Eu não tinha dinheiro, meu cartão estourou, cheio de dívidas. Eu pedi ajuda a minha mãe, e ela me emprestou o cartão dela. Eu dividi o pagamento em três parcelas. A fatura veio, e eu não fui capaz de pagar. Então ela pagou, e eu estou pagando a ela de volta lentamente." São Paulo, Classe C

Quando todas as outras opções de crédito se esgotam, recorrem aos agiotas para os empréstimos de emergência. Estes empréstimos vêm com altas taxas de juros. Porém, a demora em pagar um empréstimo do agiota significa esgotar uma fonte de recursos de emergência no curto prazo.

Facilitador do grupo focal: Que taxa de juros ele cobra?

Resposta: 30, Eu pego 100 e pago 130.

Facilitador do grupo focal: Para fazer o quê, para pagar o quê, que emergência você teve?

Resposta: Normalmente as contas de água e eletricidade, ou às vezes você tem algo inesperado: remédio para febre. Então eu vou lá e pago depois (Nota: esta pessoa pegou emprestado R\$ 300, e teve que pagar R\$390 em um mês, 30% de juros ao mês²⁶). Belém, Classe D

E A Pior: Na falta de controle, o crédito pode fechar as possibilidades e comprometer as relações pessoais

É também verdade que algumas pessoas evitam o crédito. Estas pessoas parecem estar menos preocupadas com custo e têm medo que o crédito os tornem mais propensos à tentação de gastar; temem perder o controle e o privilégio de ter acesso a empréstimos, correndo o risco de ter o nome sujo nos cadastros de crédito.

"Eu não podia limpar meu nome. Foi a minha irmã que me colocou na lista negra. Agora eu não tenho a coragem de tentar pagar com um cartão. Em vez disso, eu divido os pagamentos e pago com o carnê." Recife, Classe D

Por um lado, entre os mais pobres existe a percepção de que as alternativas informais de crédito, independentemente dos custos e riscos, são preferíveis às fontes formais, pois há menos burocracia no acesso aos empréstimos e porque as regras sempre podem ser negociadas.

Por outro lado, essas relações podem se tornar suscetíveis ao abuso e levar a um endividamento em grupo. Por exemplo, também é bastante comum entre as classes C, D, e E o pagamento de despesas com os cartões de crédito de amigos e familiares. Esta prática pode ser para uma necessidade de uma só vez, mas é particularmente comum nas compras em parcelas.²⁷

Nos pagamentos parcelados os juros costumam ser menores quando o pagamento é com o cartão de crédito, pois o risco de crédito é parcialmente partilhado com o emissor do cartão de crédito e não se restringe apenas ao comerciante. As pessoas que não têm acesso a um cartão de crédito costumam pedir emprestado o cartão de amigos para parcelar as compras e pagar os amigos mensalmente em dinheiro. Embora esta dependência de instrumentos financeiros de terceiros possa ser útil para a aquisição de ativos e nos momentos de emergência, esta prática também costuma resultar no rompimento de relacionamentos e em riscos morais, pois podem impedir amigos ou parentes de ter acesso a crédito, levando-os muitas vezes a sujar seus nomes.

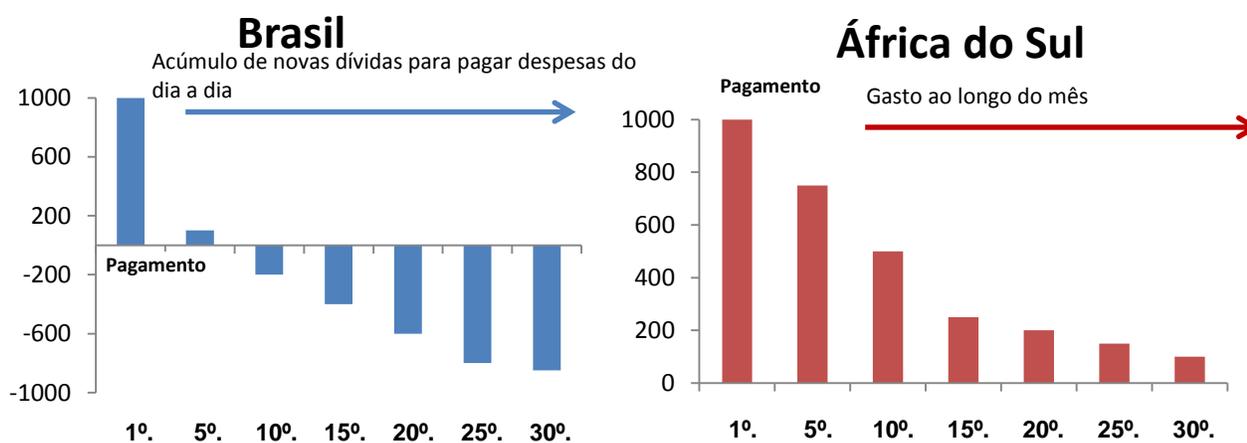
²⁶ Taxas de juros e comportamentos equivalentes de agiotas em torno destes empréstimos foram descobertos na África do Sul e descritos em detalhes no Capítulo 5 de *Portfolios of the Poor*, citado acima.

²⁷ Essa atitude também é comum em outros países. Veja por exemplo Ossandón, J. et al. 2011. "The financial ecologies and circuits of commerce of retail credit cards in Santiago de Chile." Disponível: www.imtfti.uci.edu/imtfti_2011_ossandon para uma análise de compartilhamento de cartões de crédito no Chile.

OS ATIVOS DO ORÇAMENTO FAMILIAR: Os brasileiros de baixa renda ficam presos na ciranda do crédito raramente conseguindo enxergar a necessidade de construir um patrimônio

A cultura do crédito ao consumidor no Brasil parece criar formas distintas de administrar o fluxo de caixa entre as famílias de baixa renda. Este padrão de comportamento é muito diferente daqueles que observamos em outras partes do mundo. Entre as famílias brasileiras de baixa renda, muitas vezes a renda já foi comprometida antes mesmo de ser recebida. Como uma entrevistada da classe D explicou em Belém, "O dinheiro apenas passa pelas nossas mãos." Assim sendo, o dia do pagamento permite apenas que as dívidas sejam quitadas e que novas dívidas sejam novamente acumuladas. O hábito de economizar para atender às necessidades diárias do fluxo de caixa é pouco comum no Brasil. Em contrapartida, verificamos na África do Sul que quando as famílias recebem um grande aporte de renda, como um salário mensal ou o pagamento de um subsídio do governo, elas costumam poupar e gastar lentamente à medida em que surgem as necessidades de consumo ao longo do mês. A Figura 8 representa graficamente a diferença entre os padrões de despesas domésticas entre os dois países.

Figura 8: Padrões de gasto no Brasil são significativamente diferentes daqueles encontrados entre famílias com a mesma faixa de renda na África do Sul.



Para ilustrar estas diferenças com situações da vida real, vamos examinar o comportamento financeiro de uma mulher Sul-Africana, Mimimi, e de uma mulher brasileira, Rosa. Em que pese as diferenças estruturais entre os contextos sócio econômicos destes dois países, estas mulheres de baixa renda compartilham algumas semelhanças significativas.²⁸ Em primeiro lugar, a renda familiar mensal de ambas é comparável.

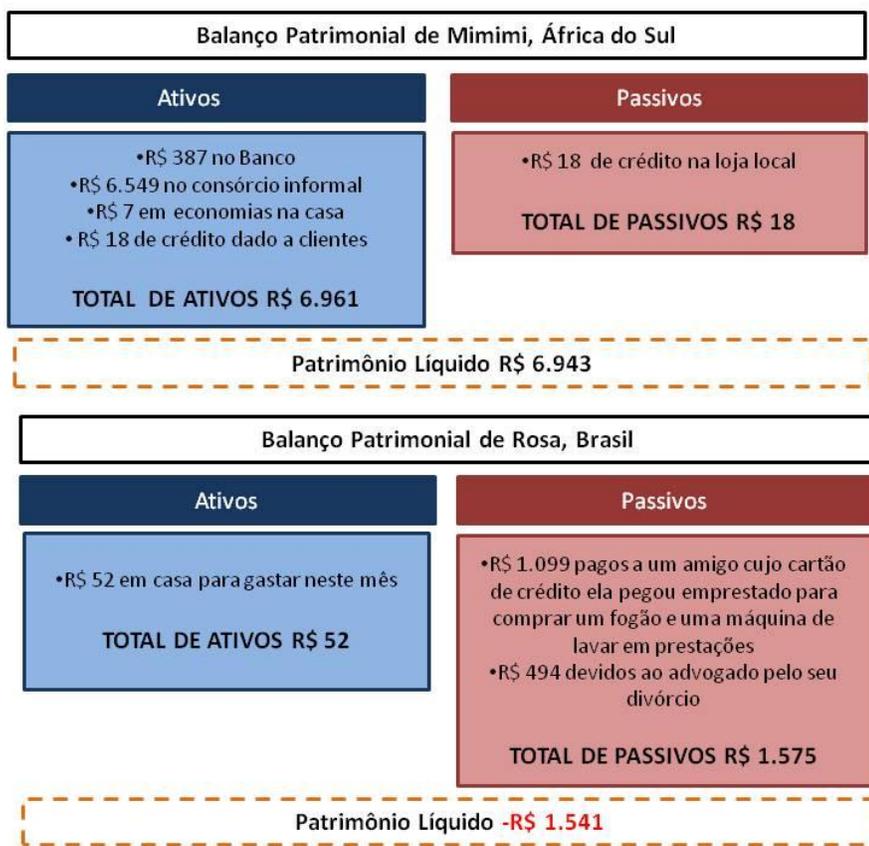
Mimimi é uma mulher de 46 anos de idade, morando na periferia da Cidade do Cabo e que administra um *shabeen* (bar de município) enquanto o seu marido trabalha como jardineiro. Mimimi é uma mulher de negócios extremamente experiente e consegue em média uma renda de R\$ 588 mensalmente com a venda de cerveja e o dinheiro que arrecada sobre o uso da *jukebox* e da mesa de sinuca no *shabeen*. Seu marido ganha um salário de R\$ 335 por mês como jardineiro em uma casa particular, recebendo seu salário diretamente em sua conta bancária. A Mimimi tem três filhos, mas dois moram na área rural com a sua mãe. O mais novo mora com ela, e ela recebe um subsídio de apoio à criança do governo no valor de cerca de R\$ 54 por mês. Apesar de ter uma renda familiar de apenas R\$ 977 por mês, Mimimi consegue economizar todo mês quase 60% do que ganha em dois consórcios informais. Como nos explicou, o casal desejava construir uma casa na área rural para ter uma "casa da família", onde eles podem organizar festas tradicionais e funerais. Durante o ano em que a conhecemos, Mimimi e o marido conseguiram economizar um pouco mais de R\$ 6.516 e boa parte deste valor foi utilizado para a construção da casa.

²⁸ De acordo com o Banco Mundial, o Produto Interno Bruto per capita, ajustado pela PPC era US \$10.360 na África do Sul e \$11.000 no Brasil em 2010. Ver <http://data.worldbank.org/country>.

Rosa mora em Belford Roxo, Rio de Janeiro, e tem aproximadamente o mesmo rendimento que Mimimi. Porém suas fontes de renda são mais diversificadas. Rosa junta o salário do trabalho como empregada doméstica, com a comissão que recebe pela venda de cosméticos e pelo recolhimento de latas para reciclagem. O pagamento do subsídio do Bolsa Família de R\$ 91 que Rosa recebe para seu filho ajuda a cobrir o orçamento quando sua renda mensal de cerca de R\$ 706 acaba. Apesar de Rosa e seu marido estarem separados, eles continuam a viver juntos porque nenhum pode arcar com o custo de viver por conta própria. Durante muitos anos, o casal juntou recursos para construir a própria casa e, pouco a pouco, investem neste projeto sempre que o orçamento permite. A Rosa gasta mais do que ela ganha, desejando adquirir eletrodomésticos novos e finalizar o divórcio com o marido. No momento da nossa entrevista, Rosa devia R\$ 1.508 a um amigo que pagou as parcelas dos seus eletrodomésticos nas Casas Bahia e pagou os honorários do seu advogado. O que orienta o comportamento de Rosa neste caso, não é o saldo devedor dos empréstimos, mas o valor das parcelas e o número delas a quitar: três no fogão e nove na máquina de lavar. Quando um parcelamento termina, Rosa costuma assumir um novo. Caso Rosa encontre uma oferta tentadora que não consiga adiar, ao invés de deixar de consumir, ela irá aumentar a sua renda naquele mês com a venda de cosméticos no porta em porta para conseguir pagar.

A Figura 9 mostra as diferenças no comportamento financeiro entre Mimimi e Rosa. Embora Mimimi também use a linha de crédito oferecida pelo seu fornecedor de cerveja a cada mês, ela tem poucas opções de crédito disponíveis. Por esta razão e para realizar o sonho da sua casa, Mimimi costuma poupar uma boa parcela de sua renda mensal no seu consórcio informal. Rosa, pelo contrário, foca boa parte da sua energia no pagamento das parcelas para comprar um fogão e uma máquina de lavar roupa para tornar sua vida mais fácil.

Figura 9: As diferenças entre ativos e passivos nos portfólios financeiros no Brasil e na África do Sul²⁹



²⁹ Deve-se notar que para uma comparação mais completa dos balanços, deveríamos considerar o valor dos ativos não financeiros, incluindo os bens que Rosa comprou. Infelizmente não temos esses dados.

Mimimi é uma poupadora muito hábil que se destacou entre as famílias entrevistadas na pesquisa de domicílios *Financial Diaries* da África do Sul. Mas, mesmo assim a maioria destas famílias pouparam um pouco das suas rendas mensais, em média de 21% a cada mês.³⁰ Os populares consórcios informais existentes na África do Sul servem como principal impulsionador destas elevadas taxas de poupança. Enquanto Mimimi parece encontrar conforto e segurança com seus ativos financeiros, Rosa prefere, como outras brasileiras, antecipar o acesso aos bens de consumo antes mesmo de conseguir pagar o preço à vista.

Apesar dos balanços financeiros brasileiros apresentarem maior relevância aos passivos, os ativos também foram acionados entre os entrevistados. Como acontece com famílias de baixa renda em vários contextos, uma das maneiras mais comuns de economizar é esconder dinheiro em casa, o que permite o acúmulo de pequenas somas. Mas, raramente esta estratégia irá servir para acumular grandes somas de dinheiro:

"Eu guardo dinheiro em casa para uma eventualidade. Se eu precisar pegar um táxi no meio da noite ... Este dinheiro em casa é só para comprar um pouco de carne, pão, remédio para as crianças". Recife, Classe D

As contas bancárias, que também competem com a poupança, raramente acumulam saldos elevados. Ao contrário, estas contas são abertas apenas com a finalidade de receber o pagamento de salários, aposentadoria, pensão alimentícia ou benefícios do governo (como o Bolsa Família) - ou para acessar uma linha de crédito.

"Eu abri [a conta bancária] precisamente para receber esta pensão à criança, para ele depositar, entenderam? ... Porque os juízes ordenaram a ele. E eu abri uma conta para ele depositar o dinheiro." Varre Sai, Classe E

"Eu abri porque eles lhe dão a oportunidade de receber um cartão com um limite e você tem a oportunidade de tomar um empréstimo se você precisar de um. Então isso nos ajuda muito." São Paulo, Classe D

Nas poucas ocasiões em que os entrevistados abriram contas bancárias com a finalidade de poupar – ou pelo menos guardar algum dinheiro – era porque tinham recebido ou esperavam receber um quantia de dinheiro, como um pacote de demissão (fundo de garantia) ou mesmo um presente. Em geral, as pessoas recebem pagamentos regulares nessas contas, mas raramente deixam um saldo de um mês para o outro. Mesmo tendo o desejo de poupar, os entrevistados acham muito tentador gastar.

"Eu faço planos com base no valor que me pagam. Se eu receber R\$ 500, eu planejo para um custo total de R\$ 500. Mesmo se eu quiser economizar R\$ 20, eu acabo usando. Estes R\$ 20 são extra. E seriam para quê? Eu acabaria levando a minha filha para comer fora no fim de semana. Se eu mantivesse no banco, não ia ficar lá por muito tempo." Natividade, Classe E

Em nosso trabalho de campo, foi raro encontrar alguém que utilizava o banco para poupar. Quando alguém o fazia, costumava ter uma disciplina excepcional. Encontramos uma mulher em uma área periurbana do Rio que economizava em uma conta do Bradesco para fazer uma grande viagem para a Paraíba, a sua terra natal, a cada dois anos. Uma viagem como esta normalmente custa cerca de R\$ 3.000-4.000 (US\$ 1.656-2.208). Outra poupadora que encontramos foi uma comerciante que conseguia poupar direcionando todas as transações em cartões de crédito e de débito para uma conta bancária que ela nunca tocava, criando assim uma poupança para ela e a sua família.

Como Mimimi na África do Sul com seus consórcios informais, algumas pessoas no Brasil utilizaram mecanismos de comprometimento da renda para conseguir guardar dinheiro para as compras que não podem ser parceladas. Esta é uma prática comum que vemos em todo o mundo em comunidades pobres, e que

³⁰ Ver Daryl Collins, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford, e Orlanda Ruthven. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009

encontramos também no Brasil. Entrevistamos uma mulher de São Paulo que contava com a ajuda de um "guardador de dinheiro", que é em geral um amigo, parente ou até mesmo um lojista ou empregador que guardava seu dinheiro para que ela conseguisse economizar.

"Deixei dinheiro economizado para viajar no final do ano. Eu disse a ela, guarde estes 300 reais, porque senão eu vou acabar gastando isso antes, e precisamos economizar para ir à praia. Então eu peguei e dei a ela para guardar. Depois adicionei mais 200. Eu acabei economizando 500 reais para nós gastarmos na praia. Se eu tivesse ficado com ele, eu teria gasto isso." - São Paulo, Classe D

Ironicamente, o parcelamento dos pagamentos funciona também como um compromisso que em geral é incorporado no comportamento. Precisamente serem vistos como uma obrigação, os parcelamentos de crédito, ao contrário da poupança, impõem a disciplina de trabalhar pouco a pouco para alcançar um objetivo, neste caso a conquista de um bem.

"[Parcelas] se tornam uma obrigação. Elas pesam na sua consciência: Eu fiz esse compromisso, eu tenho que pagar. A poupança não é assim. Com a poupança, eu invento desculpas: Não neste mês, os juros são tão baixos, eu pego uma refeição no McDonalds em vez disso, ou a tentação está me matando, então eu compro uma roupa para minha filha. A poupança desaparece." São Paulo, Classe E

Esta demanda por compromisso em produtos financeiros não é uma particularidade unicamente brasileira, pois ela também está presente em outros contextos. Por exemplo, Jonathan Morduch et al encontrou nas áreas rurais da Índia uma preferência clara por instrumentos financeiros de comprometimento da renda para microfinanças.³¹

Jogos, sorteios, e sonhos alimentam o otimismo

Brasileiros de baixa renda também usam uma série de estratégias originais para formar e manter ativos financeiros. Embora existam alguns consórcios informais, esta prática não era particularmente comum entre os entrevistados. No entanto, quando esses grupos existem, muitas vezes eles incorporam um elemento de sorte, como um sorteio para definir quem será o primeiro a levar o dinheiro. Tais grupos são frequentemente constituídos quando todos os membros querem comprar algo de valor similar, como uma moto ou um forno de microondas. Prestadores de serviços financeiros formais - bancos, financeiras³² e seguradoras de automóveis oferecem este tipo de produto para financiar as compras de ativos, em uma modalidade conhecida como "consórcio".³³

Os grandes sonhos das pessoas e o Silvio Santos, um magnata carismático da TV, tem atraído milhões de brasileiros de baixa renda para concorrer a prêmios, conhecidos como títulos de capitalização, das quais a mais popular é a Tele Sena. Por um investimento muito pequeno, como R\$ 8, a pessoa compra um pequeno título, atrelado a mini-poupanças, que também serve como um bilhete de loteria, permitindo ao seu titular participar de vários sorteios. Uma vez que o título vence, o valor pago pode ser resgatado e, às vezes com seus valores corrigidos. A Tele Sena, deprecia ao longo do tempo, mas muitos bancos, incluindo a Caixa Econômica e Bradesco, também oferecem títulos com sorteios e pagamentos de pequenos juros.³⁴

³¹ Bauer, Michal, Chytilová, Julie and Morduch, Jonathan, *Behavioral Foundations of Microcredit: Experimental and Survey Evidence from Rural India*. IZA Discussion Paper No. 4901

³² Financeiras são empresas de empréstimos, muitas vezes parcerias de grandes bancos.

³³ As pessoas interessadas em comprar uma televisão, moto, ou carro começam a pagar parcelas para a compra do bem, e um sorteio interno determina se eles vão receber o bem no primeiro pagamento, no último pagamento, ou em algum pagamento entre eles.

³⁴ Por exemplo, de acordo com bancários em Brasília. Longo prazo (24 meses ou mais) títulos de capitalização Ourocap do Banco do Brasil pagam 0.5% de juros.

Chama a atenção o fato deste instrumento financeiro não ser melhor utilizado como uma ferramenta de pequenas poupanças, considerando o seu apelo junto ao público e também a sua mecânica que de uma certa forma cria um hábito de poupar. As nossas entrevistas sugerem que a Tele Sena - embora extremamente popular - é vista mais como um jogo do que um investimento. Quando encontramos pessoas nas classes C e D que investiram mais pesadamente e intencionalmente nos títulos de capitalização de bancos, o componente do sorteio teve maior atratividade do que os juros (que são bastante pequenos, neste contexto). Na realidade, títulos de capitalização são instrumentos lucrativos para os bancos, mas oferecem pouco em troca para os clientes, que tem retornos muito baixos. Apesar da atratividade do formato de sorteio para o público, este tipo de produto é pouco atraente como forma de poupar ou investir em ativos.

O informal e ilegal³⁵ jogo do bicho é uma outra maneira popular dos brasileiros testarem a sua sorte, buscando um bom prêmio. Especialmente popular no Rio de Janeiro, os bilhetes do jogo do bicho são vendidos em muitos negócios informais e por organizadores individuais.³⁶ Mesmo oferecendo um pequeno retorno, muitas pessoas jogam o jogo do bicho, mas é raro poder ganhar um prêmio que de fato mude suas vidas.

"Eu ganhei no jogo do bicho uma vez! ... Eu sonhei com uma criança, então eu sabia que tinha que jogar no coelho. Depois dessa eu nunca mais joguei ... mas eu ganhei um bom dinheiro daquela vez."- Belford Roxo, Classe E

No entanto, jogar ou praticar a venda do jogo é arriscado: um entrevistado do grupo focal em Recife foi preso por exercer o jogo. Ele teve que pedir emprestado a um agiota para pagar multas, e isso o levou a uma espiral de dívidas.

O planejamento financeiro de longo prazo esta centrado na construção de ativos e é sustentado pela previdência

A necessidade financeira de longo prazo, poupança para a aposentadoria, é amenizada por um forte sistema público de previdência. Aqueles com trabalho regular partilham destas despesas com seus empregadores³⁷. Alguns proprietários de pequenas empresas também contribuem de forma independente. Aqueles nas classes mais baixas que não conseguem contribuir, no entanto, também têm a garantia de um salário mínimo de aposentadoria, acessando a aposentadoria por idade. Poucos expressam preocupação sobre como lidar com as despesas quando envelhecerem. Valorizam o sistema de previdência e a maioria considera este recurso adequado para as suas necessidades financeiras na aposentadoria.

Além de previdência social, as pessoas com trabalho formal recebem um Fundo de Garantia,³⁸. Ao resgatarem seus fundos de garantia, os valores que em geral são grandes, raramente são poupados, mas são usados para fazer uma grande compra ou investimento em uma casa ou veículo. Vemos muito pouco o uso de contas de poupança programadas, poupanças de longo prazo em bancos, ou compras de ações. Nossos entrevistados, particularmente aqueles das classes D e E, não enxergaram valor em instrumentos financeiros como as contas correntes e os investimentos. Por esta razão, preferem converter rapidamente os montantes de dinheiro em ativos físicos que os fazem se sentir seguros com relação ao futuro. Em primeiro lugar, isso significa possuir uma casa. Em segundo lugar, significa possuir um carro. É importante lembrar que é possível que o uso excessivo do

³⁵ Paraíba é o único estado onde o jogo é legal e regulado pelo estado.

³⁶ Muitas vezes inspirados pelos seus sonhos, os jogadores devem escolher um animal da sorte ou um número associado a esse animal e fazem a aposta - tão pequena quanto um centavo - nele a partir de um cartão desenhado ou pintado. Aqueles que escolhem o animal vencedor dividem o lucro proporcionalmente.

³⁷ O empregado contribui com um valor de 8 a 11% proporcional ao seu salário de contribuição e o empregador contribui com o restante.

³⁸ O FGTS é um fundo do trabalhador que serve com um pecúlio disponibilizado quando da aposentadoria ou morte do trabalhador, e representa uma garantia para a indenização do tempo de serviço, nos casos de demissão. Formado por depósitos mensais, efetuados pelas empresas em nome de seus empregados, no valor equivalente ao percentual de 8% do salário; em se tratando de contrato temporário de trabalho com prazo determinado, o percentual é de 2%.

crédito de pequena escala mantenha as famílias pobres constantemente se esforçando para adquirir bens sem que isto as leve a incrementar de fato seu capital, isto é correm muito sem sair do lugar , pois nunca adquirem de fato um patrimônio ou não conseguem acessar um crédito de longo prazo para conseguir adquirir uma casa.³⁹

A dona de casa brasileira é prática e percebe que pode ter uma máquina de lavar roupa hoje pagando em suaves prestações mensais , mas ela só poderá ter uma casa se ganhar muito dinheiro. É neste contexto que se insere o apelo de jogar na loteria, ter títulos de capitalização, e concorrer a sorteios informais . Mesmo pobre, a dona de casa brasileira pode ter acesso aos bens de consumo que deseja – em parcelas. Por isso, não é de se admirar que esta consumidora ceda à tentação que está presente a cada esquina, desconsiderando o valor de se poupar.

Quando o crédito não atende às necessidades, as pessoas confiam nas relações sociais e instrumentos financeiros de crédito para continuar

Com economias tão pequenas, o que as famílias de baixa renda fazem quando se deparam com uma catástrofe não coberta pelas redes de segurança social? A maioria pede emprestado ou se volta para a sua rede de amigos e familiares com alguma forma criativa para angariar fundos.⁴⁰ Os entrevistados mencionaram com frequência sobre as "vaquinhas", em que todos ajudam com um pouco para juntar uma quantia. Rifas de pertences próprios ou doados e bingos também são comuns e algumas vezes realizados para levantar dinheiro para algo importante. Enquanto vaquinhas, rifas, e bingos são mais frequentemente realizados para fins comunitários, como o financiamento de uma festa da comunidade, o apoio a uma igreja local, ou a manutenção de espaço público, também podem ser usados eventualmente para ajudar alguém que passa por alguma dificuldade. Um entrevistado lembrou:

"No meu caso, minha filha faleceu. Tudo aconteceu muito rápido. Para os medicamentos dela e o funeral eu pedi algum dinheiro para a minha irmã e os meus irmãos me ajudaram. Então nós fizemos uma vaquinha: todos contribuíram com R\$ 300 (US\$ 165) cada, o que ajudou. Mas o resto das despesas do funeral eu paguei com o cartão de crédito em parcelas". São Paulo, Classe D

Encontramos também algumas evidências de que, ao invés de acumularem ativos financeiros, as famílias costumam adquirir bens físicos, como eletrodomésticos e eletrônicos. Para algumas pessoas, esta estratégia serve para ajudá-los nas emergências, pois se os entrevistados enfrentassem momentos muito difíceis, tais coisas poderiam ser penhoradas ou vendidas.

Como na África do Sul, os funerais podem ser eventos caros para se organizar no Brasil. Ao invés de guardarem um valor para lidar melhor com esse tipo de despesas, observamos que as pessoas são pegadas de surpresa e acabam por ter que juntar dinheiro entre amigos e parentes, ou colocam despesas nos seus cartões de crédito para pagar lentamente com pequenos pagamentos mensais. A aquisição de um seguro funeral que antes era pouco freqüente, hoje se torna uma realidade para os segmentos de menor renda.⁴¹ Neste estudo, identificamos uma mudança na maneira como as pessoas se relacionam com este instrumento, pois vários entrevistados em Recife, Ibiúna e São Paulo estavam contribuindo para um seguro funeral. Uma família muito pobre rural de Goiás pagava R\$ 17 (US\$ 9,38) por mês pela cobertura do seguro funeral. Isto aconteceu a partir da constatação da

³⁹ Uma entrada é geralmente necessária para se garantir um terreno—mesmo um sem uma boa documentação. Esta é uma grande barreira para aquisição da casa própria nas classes mais baixas. No entanto, uma vez que o terreno é obtido, muitas vezes as pessoas tendem a construir e dar acabamento pouco a pouco, comprando tijolos, telhas, eletrodomésticos , etc em pequenos incrementos e muitas vezes parcelando também.

⁴⁰ Abramovay, Ricardo, org. *Laços financeiros na luta contra a pobreza*. São Paulo: Annablume/FAPESP, 2004.

⁴¹ Em outros projetos, a Plano CDE tem observado que o uso do seguro funeral entre os segmentos de baixa renda aumentou nos últimos cinco anos, provavelmente devido à falta de conhecimento anterior sobre o produto e uma percepção de preço elevado.

família de que o preço dos caixões tinha subido e queriam ter a certeza de que seus familiares poderão ser enterrados com dignidade quando chegar a hora.

CORRESPONDENTES BANCÁRIOS AUMENTAM A FACILIDADE DE SE PAGAR CONTAS. PORÉM, SEU IMPACTO NO USO MAIS AMPLO DOS SERVIÇOS FINANCEIROS É AINDA AMBÍGUO

Na compreensão do comportamento financeiro, não são apenas *quais instrumentos* as pessoas usam, mas o que realmente importa *é como* eles os usam. Um fator decisivo para a inclusão financeira no Brasil tem sido o correspondente bancário – um canal bancário que cresce cada vez mais. Esta foi uma mudança recente e rápida, sobretudo nas regiões mais periféricas e pobres do Brasil: enquanto o número de agências bancárias permaneceu estável de 2000 a 2007, o número de correspondentes bancários aumentaram significativamente a partir de uma média de 1,1 por município em 2000 para 15 por município em 2007. Dos 5.507 municípios pesquisados em 2007, apenas 117 não tinham um correspondente bancário.⁴²

O Brasil é um país único no que diz respeito ao tamanho da rede de correspondentes, mas ainda restam dúvidas sobre o impacto dos correspondentes bancários para além do pagamento de contas. Este tema será melhor abordado na seção final deste informe.

Correspondentes, em geral, são pessoas jurídicas que atuam também como agentes intermediários entre os bancos e instituições financeiras. Em geral, atuam como correspondentes de grandes bancos como Caixa Econômica, Bradesco e Banco do Brasil, servindo como um canal de acesso a serviços bancários em farmácias, supermercados, correios e as sempre presentes lotéricas. Existem dois grandes tipos de correspondentes: os correspondentes transacionais que permitem o pagamento de contas e às vezes a abertura de contas, depósitos e retiradas. Também existem os correspondentes de crédito, onde os clientes podem solicitar crédito, receber o dinheiro e pagar empréstimos, principalmente de crédito consignado. Bancos de pequeno e médio porte dependem fortemente de promotores de crédito fixos e suas "pastinhas" para vender produtos de crédito. Dada a diversidade dos serviços oferecidos pelos diferentes tipos de correspondentes, é difícil isolar a compreensão e a utilização dos consumidores em relação aos correspondentes de um modo mais geral.

Até o momento, a pesquisa teve como foco os correspondentes transacionais e concluímos que esses correspondentes são usados mais frequentemente para pagamentos. Esta constatação não significa, pela perspectiva do usuário, que isto seja ruim. Ao contrário, as pessoas adoram a economia de tempo e transporte que os correspondentes proporcionam. Nem tão pouco significa que os correspondentes não conseguiram ampliar o acesso aos serviços financeiros. Na verdade, muitas das contas a serem pagas estão vinculadas às modalidades de crédito ao consumidor concedidas aos segmentos mais pobres da população brasileira. Nossos dados indicam que os correspondentes são utilizados para uma gama mais ampla de propósitos em Belém e Recife e nas pequenas cidades sem acesso a agências bancárias.

Benefício # 1: Os consumidores apreciam a conveniência de pagar contas nos correspondentes bancários

A esmagadora maioria das pessoas com quem conversamos utilizaram correspondentes - casas lotéricas, supermercados, farmácias, drogarias, e os correios – para pagar as suas contas. Estas contas não foram apenas as contas de serviços públicos, mas também os pagamentos de outros serviços, como o ensino superior e também os serviços financeiros como parcelas devidas às redes varejistas, contas de cartão de crédito, e seguros. As famílias podem ter entre duas a uma dúzia de contas para pagar todo mês e conseguem fazer esses pagamentos em uma grande variedade de locais. A conveniência que oferecem encontra-se na economia de tempo, pelo fato das filas serem menores e na redução dos gastos com transporte.

⁴² Assunção, Juliano. Draft, January 2012 “Eliminating Entry Barriers for the Provision of Banking Services: Evidence from Banking Correspondents in Brazil.” According to the 2010 census, there are 5,561 municipalities in Brazil.

Os entrevistados mencionaram a longa espera em filas para fazer pagamentos quando só era possível utilizar agências bancárias, em alguns casos, levavam o dia todo. Em Belém, relataram que ainda costumam esperar até quatro horas nas filas de banco principalmente próximo aos dias de pagamento. Contudo, identificamos reclamações sobre as longas filas nas casas lotéricas (particularmente em áreas periurbanas densamente povoadas e às vezes quando a Mega Sena tem um grande prêmio acumulado). Este problema tem menor importância, ao menos quando se trata do pagamento de contas para os moradores dos centros urbanos, porque existe uma maior variedade de locais de pagamento de contas que também são rápidos, convenientes e abertos depois do horário comercial. Em geral, nossos entrevistados levaram cerca de 10 minutos para pagar as contas, que podem ser pagas enquanto estão na rua fazendo outras compras:

"Agora você vai à padaria para comprar pão - e para pagar algumas contas". Belém, Classe D

Benefício # 2: Correspondentes são utilizados para vários serviços nas pequenas cidades e nas regiões Norte e Nordeste

Além de pagar as contas, os entrevistados dentre as cidades e classes estão muitas vezes cientes de que as lotéricas podem ser utilizadas para resgatar benefícios do governo, em particular, os pagamentos do Bolsa Família. Mas, na maior cidade do país, São Paulo, observamos que o uso de correspondentes que não seja para o pagamento de contas e retirada de benefícios é bastante raro. Em contrapartida, o uso de correspondentes para outros serviços é muito mais comum no Norte e Nordeste, onde as longas distâncias entre os vilarejos e os centros urbanos tornam os correspondentes mais atraentes. Nestas regiões, os varejistas (em parcerias com bancos) também tendem a ser bastante sofisticados na oferta de serviços financeiros. Além disso, no Norte e Nordeste do Brasil, onde há uma concentração de segmentos de baixa renda e populações sem conta bancária⁴³, a cobertura das agências bancárias é 46% menor que a média nacional.⁴⁴

Nestas regiões, os correspondentes bancários ampliaram o alcance do sistema bancário brasileiro, e com isto os bancos têm alavancado o uso dos seus correspondentes em maior proporção.⁴⁵, As pessoas abrem contas, fazem depósitos, depositam nas contas de seus credores informais ou familiares que moram em outras localidades, e retiram dinheiro nos correspondentes, particularmente nas lotéricas que são correspondentes da Caixa Econômica. As lotéricas são vistas como sendo mais rápidas e menos burocráticas do que as agências bancárias e os usuários estão satisfeitos por ter as suas necessidades bancárias atendidas por este canal. Curiosamente, na nossa pequena amostra a geografia e o tipo do município parecem ter um papel maior do que a classe socioeconômica na definição dos tipos de serviços que as pessoas usam em correspondentes. A figura 10 explora as diferenças que observamos no uso do correspondente por tipo de praça.

Nas áreas urbanas que estudamos em Belém e Goiana, os entrevistados do grupo focal de classe D tinham usado as casas lotéricas para pagar contas, comprar títulos de capitalização, sacar e depositar dinheiro e abrir contas. O Banco Postal também foi utilizado para abertura de contas e saques. Em Recife, nossos entrevistados, das classes C2 e D estavam cientes da ampla gama de serviços da Caixa disponíveis em lotéricas, mas poucos sabiam sobre os serviços de correspondentes disponibilizados em lojas de varejo ou mesmo em correspondentes de qualquer outro banco. Nas áreas urbanas como Belém e Recife as pessoas pareciam ser mais bem informadas sobre a bandeira do banco associado a cada correspondente, até mesmo em supermercados e farmácias, o que é menos comum entre os moradores das grandes cidades e nas classes mais altas.

⁴³ 71% da população do Nordeste pretence as classes sociais D e E (IBGE 2009).

⁴⁴ A cobertura de filiais bancárias distribuídas por 10.000 adultos para o norte e nordeste é de 0,75 e 0,72 respectivamente, enquanto que a média nacional é de 1,36. Fonte: Banco Central do Brasil, Relatório de inclusão financeira, 2010.

⁴⁵ O Sudeste possui um maior número de correspondentes bancários, seguido das regiões Sul e Nordeste. Fonte: Banco Central do Brasil, Relatório de inclusão financeira, 2010.

Residentes em áreas periurbanas de São Paulo, Rio de Janeiro e Curitiba mencionaram que embora a localização e os horários de atendimento dos correspondentes sejam melhores, eles costumam estar lotados. Nem todos os serviços oferecidos pelos correspondentes foram bem avaliados pelos entrevistados, pois eles tinham outras opções de escolha nas cidades vizinhas. As pessoas também percebiam que os correspondentes não são muito bem informados e, muitas vezes, podem não ter conhecimento suficiente para realizar transações mais complicadas.

Nas cidades pequenas, dos estados de Goiás, São Paulo, Pernambuco e Rio de Janeiro descobrimos que as pessoas mesmo quando informadas sobre os serviços dos correspondentes, preferiam fazer suas transações em uma agência bancária disponível, com exceção do pagamento de contas. Em geral a preferência pelas agências em detrimento do correspondente acontece quando elas estão vazias e os funcionários do banco são solícitos. Moradores de pequenas cidades mencionaram que os correspondentes nem sempre conseguem responder às suas perguntas, mas na agência, é provável que consigam encontrar as respostas corretas e um bom serviço. Os entrevistados no estado do Rio de Janeiro explicaram que eles aprenderam a usar os caixas eletrônicos pedindo ajuda aos atendentes nas agências da Caixa. Valorizavam o fato deste banco, ter atendentes vestindo camisetas dizendo: "posso ajudar?" que oferecem uma orientação sobre o passo a passo para usar caixas eletrônicos. No entanto, quando a agência fica lotada, esta atenção se torna improvável.

Embora os entrevistados de Goiana e do estado de Pernambuco (capital e interior) relatarem que realizam saques em correspondentes bancários, é recorrente a queixa de que no início do dia os correspondentes não terem dinheiro suficiente para atender a realização de saques. Isto sugere que o Brasil não está imune aos desafios de liquidez que afetam os correspondentes bancários em todo o mundo, sendo esta uma das razões que podem inibir a utilização de correspondentes para as transações de saque.⁴⁶

Pesquisas sugerem que, em algumas áreas, os correspondentes bancários reduziram os custos de transação e o tempo de viagem, estimulando o crescimento econômico em cidades pequenas ao disponibilizar o acesso a dinheiro em áreas remotas.⁴⁷ Porém, mesmo com uma ampla capilaridade, os correspondentes não atingem a todos. Algumas pequenas cidades que visitamos nos estados de Goiás e do Rio de Janeiro não tinham nenhum correspondente bancário. Em uma cidade, os moradores costumavam pagar suas contas de energia elétrica sempre com atraso uma vez que as contas chegam às terças-feiras com data de vencimento de apenas 2 dias (ou seja quinta-feira), mas só há ônibus disponível para a cidade mais próxima às sextas-feiras, o que impede seu pagamento em dia. Da mesma forma, moradores de reservas indígenas no Amazonas precisavam percorrer longas distâncias para acessar serviços financeiros. Nossos entrevistados costumavam entregar suas contas e cartões de pagamento do Bolsa Família para uma única pessoa que ficava responsável por fazer todos os pagamentos e recolhimento dos benefícios de toda a aldeia. Uma vez que essas pessoas precisavam viajar para acessar serviços financeiros, eles tinham uma certa ambivalência sobre sua preferência entre utilizar um correspondente ou uma agência bancária.

Estes resultados podem sugerir que o conhecimento e a utilização dos canais de correspondentes bancários corresponde à demanda. Provavelmente as pessoas utilizem os correspondentes para uma maior diversidade de tipos de transações, uma vez que elas não têm maior facilidade de acesso às agências bancárias. Um estudo da CGAP-FGV-PlaNET Finance de 2010 sugeriu que o pagamento de contas é responsável por 88% das transações em correspondentes urbanos, mas apenas 40% em áreas rurais onde depósitos e saques também são bastante comuns.⁴⁸ Talvez o uso elevado de correspondentes para o pagamento de contas seja reflexo de uma

⁴⁶ Os desafios do gerenciamento da liquidez no Quênia, produto do M-Pesa de transferência de dinheiro por celular estão amplamente documentados em: Bridges to Cash: The Retail End of M-PESA.

⁴⁷ Veja por exemplo: CGAP. "Banking Agents Fuel Economic Growth in the Amazon Basin." <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.13408/>

⁴⁸ CGAP and FGV. "Branchless Banking in Brazil: Building viable networks" Presentation given 16 February, 2010. Available : www.cgap.org/gm/...1.9.../Branchless_Banking_Agents_in_Brazil.pdf

realidade enfrentada com frequência entre famílias que têm muitas contas para pagar todos os meses, principalmente em áreas urbanas onde o crédito formal no varejo é ainda mais acessível.

Figura 10: A Experiência e uso dos correspondentes bancários por região visitada



Questões pendentes: Conhecimento dos serviços e segurança

Um obstáculo para uma maior utilização dos correspondentes bancários para outras transações além do pagamento de contas aparenta ser a falta de conhecimento sobre todos os serviços disponíveis – tais como saques, depósitos, solicitação de empréstimos - oferecidos neste canal. Soma-se a isto, o fato das pessoas não identificarem os correspondentes como um bom lugar para obter informações sobre serviços bancários. Correspondentes não são vistos como especialistas bancários, particularmente nas grandes cidades. Nossos entrevistados apontaram as agências bancárias como o único lugar onde podem encontrar informações sobre produtos, taxas, e verificar saldo. Além disso, enquanto nossos entrevistados em Ibiúna, no estado de São Paulo, e Varre Sai, no estado do Rio de Janeiro, começaram a utilizar os correspondentes porque precisavam receber os benefícios do Bolsa Família, outros mencionaram que não têm necessidade de utilizar os serviços bancários para além do pagamento de contas de serviços públicos. Isto é, essas pessoas contraíram e pagaram empréstimos e deram empréstimos aos amigos em dinheiro. Elas pagaram as suas contas com cartões de crédito emprestados e pagaram as suas prestações diretamente às lojas.

Quando existem muitos canais disponíveis para realizar transações bancárias, a espera, segurança e conforto tornam-se fatores decisivos na escolha de um canal ou outro. Muitas pessoas tiveram a percepção de que os correspondentes bancários costumam atrair menos criminosos, mas também são mais desprotegidos do que as agências bancárias. Neste caso, alguns entrevistados preferiam fazer transações bancárias em um correspondente que tinha adotado algumas medidas de segurança. Neste caso, as pessoas sentem que as agências dos correios, por exemplo, geralmente têm maior segurança do que as lotéricas. Um exemplo deste fato, foi relatado por uma entrevistada de Belém por saber que terá um longo tempo de espera para pagar contas em uma agência bancária e em uma casa lotérica, preferia a agência onde, *"Há ar condicionado, você tem água, uma xícara de café, você pode se sentar. Eles não têm isso nas casas lotéricas. Você fica de pé, mas te atendem rápido, mais rápido afinal."*

Correspondentes podem ser melhorados, e se sim, de que forma?

Podemos nos perguntar se o sistema de correspondentes bancários, o qual é administrado pelos bancos⁴⁹, pode ser melhorado. Segundo o que aprendemos com nossos entrevistados, parece que as pessoas se beneficiariam de um melhor entendimento das transações que podem ser executadas em correspondentes. Com mais acesso à informação, as pessoas poderiam tomar suas decisões com maior propriedade e usar correspondentes com mais sucesso para satisfazer suas necessidades bancárias.

Como já foi referido, alguns entrevistados manifestaram preferência em obter informações sobre serviços bancários através de agências bancárias. Segundo tais opiniões, correspondentes não possuiriam conhecimento suficiente a ponto de justificar a ausência do cliente no banco. Portanto, um passo importante para melhorar os serviços promovidos pelos correspondentes e a forma em que são vistos pelo público seria melhorar o conhecimento bancário dos correspondentes. Isto poderia ser feito através de, por exemplo, investir mais em treinamento.

Ademais, se os correspondentes não são percebidos como seguros, há pouca esperança que haja expansão destes serviços, por correspondentes, para além de pequenas transações de baixa complexidade. Para aumentar o apelo aos correspondentes e possibilitar a expansão de serviços, seria necessário também investir em segurança adequada.

Deveríamos estar desapontados pelo fato das transações realizadas nos correspondentes serem predominantemente para fazer pagamentos? Pensamos que não. Esses pagamentos também refletem uma forma de inclusão financeira - fortemente dominada por crédito - em uma escala bastante ampla. Correspondentes são bastante eficazes em facilitar o acesso a um estilo de vida voltado para o crédito-consumo, tornando o pagamento das contas mensais mais fácil, rápido e conveniente para todos. O fato de não serem utilizados para muito mais, pode não ser uma falha de marketing ou de informações, mas uma lacuna na cultura financeira - uma lacuna na demanda por uma gama mais ampla de serviços financeiros.

Em outros países, a melhora na utilização de serviços bancários formais muitas vezes envolve a captura das economias que são armazenadas em reservas informais, em casa, em rebanho, ou em consórcios informais. Mas no Brasil o concorrente para os depósitos, por meio de correspondentes ou não, muitas vezes é o crédito. Com a facilidade de acesso ao crédito para emergências e com o apoio da rede de relacionamento para pequenos empréstimos ou empréstimo do cartão de crédito, o aumento dos depósitos em poupança parece não ser uma prioridade para os brasileiros das classes C, D, e E, e talvez não precise ser neste momento. O crédito serve a um propósito no Brasil que muitas vezes é tido pela poupança em outros países – ou seja, permite que as pessoas de baixa renda se envolvam em ações para além daquelas de subsistência. Enquanto isto, o crédito parece estar funcionando de forma eficiente dado a presença de redes de segurança públicas e sócias. Entretanto, endividamento excessivo continua a trazer riscos a longo prazo.

⁴⁹ Convém lembrar que os correspondentes bancários são um canal bancário e não uma entidade em si. Portanto, a possível falta de adequação dos serviços oferecidos neste canal para a população de mais baixa renda deve ser imputada aos bancos, e não ao canal.

EM BUSCA DA COMPREENSÃO DAS NUANCES DA GESTÃO FINANCEIRA NO BRASIL

O trabalho de campo qualitativo que realizamos com brasileiros de baixa renda revelou histórias fascinantes sobre uma gestão financeira ativa e criativa. No entanto, mais dados são necessários para entender melhor como a população em geral está a gerindo seus pequenos rendimentos, que proporção têm os ativos quanto comparados quantitativamente com os ativos, e como varia o conhecimento e o uso de serviços financeiros entre os diferentes segmentos sócio-econômicos, por região e por tipo de município. Até agora, podemos concluir que a presença de uma rede de segurança social relativamente generosa, de fontes de renda relativamente regulares e estáveis, e de uma cultura instituída pelo varejo de poder pagar mais tarde, os brasileiros fazem malabarismos com suas carteiras - com portfólios de muito crédito e transações frequentes. Mesmo entre os muito pobres, o acesso ao crédito formal coloca os brasileiros de baixa renda em contato com o setor financeiro, especialmente através dos correspondentes. Esta é uma conquista que parece estar ampliando o acesso a serviços financeiros úteis e inovadores de forma mais ampla e eficaz do que em qualquer outro lugar do mundo. A rede de correspondentes brasileira alcançou uma abrangência geográfica notável, resolvendo em uma grande medida o desafio da proximidade aos pontos de acesso, tradicionalmente vistos como uma barreira para a inclusão financeira.

Mais do que em outros países que estudamos, esta inclusão parece ter significado um maior acesso a uma ampla gama de instrumentos financeiros inovadores. As pessoas entrevistadas na fase qualitativa deste estudo nos mostraram como o uso de uma variedade de dispositivos de crédito os ajudam particularmente a esticar seus orçamentos e a melhorar as suas vidas. Mas eles também nos mostraram que sob certas circunstâncias, as dívidas podem levar a um estresse significativo e que a experiência comum de ter seu nome negativado junto às instituições de crédito pode excluir as pessoas de um conjunto expressivo de ferramentas úteis de gestão financeira. Ainda falta averiguar quão difundidas essas experiências estão entre a população brasileira. Na verdade, há muito mais a aprender sobre como os consumidores de baixa renda gerenciam as suas finanças de forma mais abrangente, os riscos reais e o estresse que enfrentam, e como entendem, selecionam e utilizam toda a gama de ofertas de produtos disponíveis no dinâmico mercado brasileiro.

APÊNDICE A: METODOLOGIA

Este informe se baseia principalmente em dados qualitativos coletados a partir de três fontes: grupos focais e entrevistas em profundidade realizadas em conjunto com o CGAP em um estudo sobre pagamentos de inclusão financeira do governo, realizados em abril de 2011; informações coletadas em um teste de um instrumento de pesquisa contendo perguntas detalhadas sobre instrumentos financeiros, comportamento, e correspondentes bancários em setembro e outubro de 2011; Soma-se a isto, discussões em grupos focais sobre o comportamento financeiro e a utilização de correspondentes bancários realizado em outubro de 2011.

Como parte de um estudo nacional sobre políticas de transferência de renda governamentais e de inclusão financeira, o BFA realizou 7 grupos focais com 49 indivíduos e 14 entrevistas individuais (com indivíduos selecionados a partir dos grupos focais) ao longo de duas semanas em abril de 2011. Os grupos focais abrangeram quatro locais no estado do Rio de Janeiro: um bairro de baixa renda no coração do Rio de Janeiro, uma cidade grande de baixa renda na periferia do Rio de Janeiro, uma cidade de médio porte no extremo norte do estado do Rio de Janeiro e uma cidade muito pequena no norte da fronteira do estado do Rio de Janeiro. As questões investigativas principais dizem respeito a como os beneficiários do Bolsa Família que recebem o pagamento através de uma conta bancária interagem com essa conta e com outros produtos financeiros - tanto formais como informais. A tabela abaixo fornece mais detalhes sobre os grupos focais.

Resumo dos participantes dos grupos focais - Estudo CGAP dos pagamentos de inclusão financeira governamentais

Localização	Número de Homens	Número de Mulheres	Número Total	Idade Média	Tamanho Médio de Domicílio
São Carlos (urbano)	0	10	10	39	4
São Carlos (urbano)	0	10	10	33	4
Natividade (pequena cidade)	0	6	6	35	3.5
Natividade (pequena cidade)	0	5	5	32	4
Varre Sai (cidade muito pequena)	1	7	8	35	4
Belford Roxo (periurbana)	0	3	3	38	4
Belford Roxo (periurbana)	0	7	7	40	4
TOTAL	1	48	49	36	4

O BFA, em parceria com a Bill & Melinda Gates Foundation e parceiros brasileiros, está planejando uma pesquisa de representatividade nacional sobre inclusão financeira e as perspectivas do lado da demanda em correspondentes bancários. Em preparação para a pesquisa, e para aumentar o nosso conhecimento sobre o comportamento financeiro entre as classes econômicas C, D e E realizamos cerca de 50 entrevistas individuais com indivíduos selecionados propositalmente em torno de Pirenópolis (GO), Manaus, Curitiba e São Paulo em setembro e outubro de 2011. Estas entrevistas em profundidade resultaram em investigações bastante abrangentes sobre as carteiras financeiras domésticas, cobrindo fontes e fluxos de renda, bem como o uso de uma ampla gama de instrumentos financeiros.

Finalmente, para melhor entender a experiência dos clientes de baixa renda especificamente em relação aos correspondentes bancários, o Plano CDE em parceria com a BFA realizou oito grupos focais adicionais em grandes e pequenas cidades das regiões sudeste, norte e nordeste do Brasil. Como retratado na tabela abaixo, os pesquisadores conversaram com 63 homens e mulheres entre 21-50, com fontes de renda formais e informais pertencentes às classes sócio-econômicas C, D e E. Estas entrevistas foram conduzidas nas cidades de São Paulo e Ibiúna no estado de São Paulo, Recife e Goiana em Pernambuco, e Belém no Pará.

Resumo dos participantes dos grupos focais

Localização	Classe Sócio econômica	Número de Homens	Número de Mulheres	Número Total	Idade Média	Tamanho Médio de Domicílio
São Paulo (SP)	C2	3	4	7	36	4
São Paulo (SP)	D	4	4	8	36	1
Ibiúna	E	3	5	8	37	4
Recife	C2	2	6	8	36	5
Recife	D	4	4	8	33	4
Goiana	E	5	3	8	32	3
Belém	D	3	5	8	38	3
Belém	E	3	5	8	33	4
TOTAL		27	36	63	35	4

Essas discussões abordaram elementos do comportamento financeiro, incluindo: fontes e estrutura da renda familiar; instrumentos financeiros formais e informais nas carteiras dos entrevistados; uso e atitudes em relação ao crédito; e as estratégias para formação de ativos e para lidar com emergências. Também investigamos sobre o propósito e a forma de utilização dos serviços de correspondentes bancários. Além disso questionamos se os entrevistados já haviam realizado pagamentos, aberto uma conta, verificado o saldo, feito uma transferência, pedido um empréstimo, ou feito qualquer outra transação em correspondentes bancários. Nossos entrevistados demonstraram seu grau de familiaridade com os serviços oferecidos pelos correspondentes e com os produtos financeiros em geral. Os usuários de correspondentes bancários também foram solicitados a comentar sobre o que eles gostaram ou não gostaram nestes serviços. Aplicamos como um exercício em cada um dos grupos a organização de uma lista de instrumentos formais e informais que utilizaram com menor ou maior frequência, o que provocou uma discussão rica sobre os méritos destes instrumentos e estratégias financeiras.

APÊNDICE B: GLOSSÁRIO DE INSTRUMENTOS FINANCEIRO BRASILEIROS

Quadro de instrumentos financeiros encontrados no trabalho de campo

	DISPOSITIVO FINANCEIRO	DEFINIÇÃO
POUPANÇA & INVESTIMENTOS		
1	Conta bancária, conta poupança, conta corrente, conta integrada, conta salário	Contas correntes formais abertas em um banco que permitem depósitos e saques (embora possa haver restrições quanto a quantidade e a frequência). Incluídos nesta categoria estão as contas correntes, contas de poupança, contas integradas, e contas salários.
2	Depósitos fixos ou poupança programada	Contas que pagam juros mensais para depósitos que mantêm um saldo durante um determinado período de tempo, ou depósitos adicionais regulares.
3	Cooperativa de crédito (poupança ou conta corrente em uma cooperativa)	Uma poupança ou conta corrente oferecida através de uma cooperativa de crédito, que é uma instituição financeira baseada em associação. Os membros recebem uma parte dos lucros provenientes dos juros obtidos com os empréstimos na forma de dividendos ou na forma de juros sobre a poupança.
4	Tele Sena	Esse é um tipo de título de capitalização composto por bilhetes comprados que dão a chance de ganhar dinheiro ou prêmios em um sorteio. Este produto foi lançado por uma empresa chamada Tele Sena, criada por um ícone nacional que começou a vida do zero, Silvio Santos. As pessoas que mantêm os seus bilhetes até depois do sorteio podem receber parte de seu dinheiro de volta.
5	Outros Títulos de Capitalização	Forma de poupança que aceita pequenos valores, que é comprado e que pode ser resgatados mais tarde pelo valor nominal e muitas vezes com um pequeno rendimento. A aquisição deste instrumento, frequentemente vem acompanhada de sorteios de prêmios. No Brasil, os bancos oferecem centenas de tipos de títulos de capitalização.
6	Conta poupança com uma organização de microfinanças	As contas de poupança mantidas com instituições de microfinanças, tais como Central Cresol Baser, ANDE, CEAPE, São Paulo Confia, Banco da Família, ASCOOB, Amazoncred, etc.
7	Consórcio informal, bolão	Grupos informais onde cada membro contribui em intervalos regulares, e os membros se revezam levando para casa o “pote” de dinheiro das contribuições de todos. O grupo pode estar economizando junto para comprar um bem, e pode até haver um sorteio para ver quem fica com o bem, ou de quem é a vez de ficar com o bem. Em outros grupos de poupança, cada membro contribui para um fundo por um período definido de tempo. Membros ou outros podem contrair empréstimos do fundo. No final, todo o fundo é dividido entre os membros.
8	Consórcio formal, consórcio formal para comprar um bem	Em geral, pessoa se inscreve em um consórcio em uma empresa ou instituição financeira para comprar algo em prestações. Em vez de levar o item imediatamente, as pessoas entram em um sorteio que determina a ordem de quem vai receber o item. O usuário pode obtê-lo após o primeiro pagamento ou apenas no final. Este produto é comum para a compra de carros, motos, geladeiras, televisores, etc.
9	Guarda-dinheiro - dar dinheiro a alguém para guardar	Dar uma certa quantidade de dinheiro para um parente, vizinho, amigo, comerciante, empregador, ou outra pessoa de confiança para guardar. Muitas vezes as pessoas fazem isso quando não confiam em si próprias ou em membros da família diante da tentação do consumo e utilizam este instrumento

		para que o dinheiro não seja gasto indevidamente.
10	Guardar dinheiro em casa (em casa, em um cofrinho, em si mesmo, embaixo do colchão, enterrar)	Este é o dinheiro que se esconde propositalmente em um determinado lugar como um esforço para economizar. O objetivo é não deixar o "dinheiro na mão" (dinheiro na carteira ou no bolso).
11	Aposentadoria	Pagamentos mensais feitos por uma empresa ou pelo estado, pago em forma de pensão quando o trabalhador para de trabalhar. As pessoas que contribuíram para a previdência enquanto estavam trabalhando recebem uma pensão proporcional ao seu último salário e ao tempo de contribuição.
12	Investimentos privados de longo prazo, ações, títulos, outros investimentos	Conta em uma empresa de investimentos que investe os fundos de uma pessoa, geralmente para metas de longo prazo como ensino superior ou aposentadoria. Isto inclui poupança para aposentadoria, fundos mútuos, etc.
CRÉDITO & EMPRÉSTIMOS		
a. Empréstimos de uma única parcela		
13	Empréstimos de um banco	Empréstimos de bancos comerciais, que incluem grandes empréstimos e empréstimos muito pequenos que podem ser retirados de um caixa eletrônico. Os bancos também podem oferecer empréstimos para crediário, ou para bens adquiridos com financiamento. Os empréstimos bancários também incluem empréstimos do governo oferecidos nos bancos, e crédito consignado.
14	Empréstimos de uma instituição de microfinanças	Este é um empréstimo de uma instituição de microfinanças, como o Banco do Povo, Central Cresol Baser, ANDE, CEAPE, São Paulo Confia, Banco da Família, ASCOOP, Amazoncred, etc. Estas instituições oferecem pequenos empréstimos a pessoas - normalmente microempresários - e às vezes também aceitam depósitos de poupança.
15	Empréstimos de uma financeira	Modalidade de tomada de crédito pessoal oferecido por financeiras. Não é um banco e o empréstimo não necessariamente será utilizado para investimento em um negócio. Isto inclui crédito consignado de uma financeira. Muitas financeiras têm parcerias com bancos, e podem ser até mesmo consideradas correspondentes bancários.
16	Empréstimos diretos de um programa governamental para microcrédito ou crédito rural	Empréstimos oferecidos diretamente de programas do governo, geralmente com juros baixos. Estes são muitas vezes geridos pelos bancos.
17	Empréstimo de uma união ou cooperativa de crédito	As uniões e cooperativas de crédito são de propriedade de seus membros, e geralmente têm taxas de juros mais baixas, e dividem os lucros entre os seus membros. A contratação dos empréstimos pode estar limitada aos seus membros.
18	Empréstimos de amigos, vizinhos, parentes COM juros	Empréstimos oferecidos por amigos, familiares, vizinhos ou outras pessoas que têm a expectativa de que o tomador irá pagar o principal mais uma determinada quantidade em juros.
19	Empréstimos de amigos, vizinhos, parentes SEM juros	Empréstimo informal de membros da própria rede de relacionamentos social. Estes podem ser de curto ou longo prazo, e variam de pequenas a grandes quantidades.
20	Empréstimos de agiotas	É um empréstimo de um agiota - um indivíduo que empresta dinheiro e que muitas vezes cobra juros altos.

21	Compras em parcelas, carnê de pagamentos, cadernetas, crediário, compras a prestação	As lojas oferecem uma variedade de produtos à venda em parcelas. Compradores levam o item antes de ser pago e se comprometem a fazer um certo número de pagamentos. Os pagamentos são frequentemente devidos mensalmente, e podem ser deduzidos automaticamente se são formalizados e vinculados a uma conta ou cartão de crédito. O preço dos bens adquiridos em prestações podem ser substancialmente maior do que o valor à vista.
22	Penhor de bens	Deixar um bem em uma casa de penhores em troca de dinheiro. Se você pagar o valor do bem penhorado com juros antes de um prazo determinado você pode reivindicar o seu bem. Caso contrário ele é vendido.
CRÉDITO & EMPRÉSTIMOS		
b. Empréstimos recorrentes e linhas de crédito		
23	Cheque especial ou empréstimos diretamente do caixa eletrônico	Bancos permitem saques a descoberto através de caixas eletrônicos e cheques. Os valores podem ser sacados até um limite, e o débito e os juros são deduzidos automaticamente quando o dinheiro entra na conta.
24	Compra de pequenos itens com crédito informal em lojas locais (fiado, pendura)	Um comprador leva mercadorias de uma loja e paga por elas no final da semana, do mês ou sempre que ele ou ela tiver dinheiro. Isto é feito frequentemente para coisas pequenas e básicas, como pão e leite e é muito informal. Isto é diferente das compras comuns feitas com um fornecedor (ver Crédito de Fornecedor).
25	Empréstimos ou adiantamentos de empregadores (“vale” “Adiantamento de salário”)	Empréstimos ou adiantamentos de salários oferecidos por empregadores formais ou informais. As pessoas podem ter que pagar algum juro ou ter deduções no salário em troca do empréstimo ou adiantamento. Alguns empregadores também concedem empréstimos para os funcionários para comprar bens como veículos ou laptops e deduzem as parcelas diretamente do salário.
26	Acordo de crédito com fornecedor (somente em pequenos negócios) (Acordo de crédito com o fornecedor, Limite de crédito / limite de pedidos)	Um pequeno empresário ou gerente estabelece um acordo com um fornecedor de suprir bens e ser reembolsado quando os bens são vendidos, ou em um período determinado.
27	Empréstimo de um intermediário ou comprador de seus produtos (somente para pequenos negócios)	Comum na pesca e alguns negócios agrícolas, o comprador ajuda a financiar as necessidades de capital de giro do negócio. Esta pessoa aceita o pagamento após as vendas serem feitas, ou deduzindo a dívida do pagamento das mercadorias do tomador do empréstimo.
28	Cartões de crédito	Linhas de crédito em cartões oferecidas por companhias nacionais e internacionais. Não limitados a qualquer loja em particular ou conjunto de lojas.
30	Cartões de loja	Permite a compra de mercadorias via um linha de crédito mas somente numa loja em particular, tal como: <i>Cartão Renner, C&A, Cartão Extra, Carrefour ou Bom Preço. Marisa, etc.</i>
SERVIÇOS FINANCEIROS		
31	Guardar dinheiro para alguém	Receber as economias de alguém para guardar, com ou sem remuneração ou juros.
32	Empréstimos para a amigos, vizinhos, família, COM juros	Oferecer empréstimos com cobrança de juros, mesmo para pequenos valores.
33	Empréstimos para a amigos, vizinhos, família, SEM juros	Oferecer empréstimos a amigos, familiares, etc. sem juros, provavelmente em casos de grande necessidade.
34	Prover empréstimos a terceiros como agiota (seu próprio negócio)	Similar ao item 32, mas exercido como um negócio paralelo ou profissão.

35	Provendo crédito a um cliente (somente em pequenos negócios) (Os clientes compram e pagam depois)	Similar ao item 24, mas oferecido do lado do negócio.
SEGUROS		
36	Seguro de vida	Pagamentos regulares são feitos para o plano de seguro, e a indenização é paga no momento da morte do segurado ou membro da família.
37	Seguro médico (particular) “conta de convênio”	Seguro médico privado pago, geralmente através de pagamentos mensais. O seguro cobre uma determinada porção das despesas médicas.
38	Seguro para mulheres	Este seguro oferecido por bancos (como Bradesco, Santander) abrange diagnósticos e tratamento específicos para os problemas de saúde das mulheres, como o câncer de mama e doenças uterinas. ("Seguro Mulher").
39	Seguro dentário	Seguro para tratamentos odontológicos geralmente contratados por meio de pagamentos mensais. O seguro dental pode ser fornecido por uma agência de seguro, pelas redes varejistas e também através de um sindicato de trabalhadores ou agricultores.
40	Seguro de casa	Geralmente contratado através de pagamentos mensais. A indenização é paga no caso de incêndio, inundação ou outro evento inesperado que destrua parte ou a totalidade da casa.
41	Seguro de veículo ou moto	Seguro contra danos e responsabilidades de um veículo adquirido através de pagamentos mensais.
42	Assistência Funeral Familiar, Serviços Póstumos	Um plano funeral pode ser oferecido por uma companhia de seguros, cemitério, funerária, ou banco. Estas apólices permitem que os contratantes paguem pouco a pouco e com antecedência as despesas funerárias.
43	Seguro agrícola ou pecuário	Seguro comumente contratado no início da temporada de plantio, com uma indenização prevista no caso de uma má colheita em consequência, principalmente, de adversidades climáticas. Esse seguro pode também cobrir casos de doenças ou morte de animais.
OUTRAS FORMAS DE SE CONSEGUIR DINHEIRO		
44	Cartões carregados para gastos específicos / incluem vale alimentação, vale transporte	Cartões ligados a programas governamentais ou a benefícios oferecidos ao trabalhador formal em que são carregados valores que podem ser debitados, ou utilizados para o pagamento de vale alimentação ou vale transporte público.
45	Cartões pré-pagos	Cartões com valor armazenado que podem ser usados para sacar dinheiro ou pagar por qualquer bem ou serviço e que NÃO estão associados a uma conta bancária. Esses cartões geralmente possuem uma marca e podem ser usados em todos os estabelecimentos com uma máquina POS. Alguns empregadores pagam salários com cartões de débito pré-pagos.
46	Compartilhar ou trocar salários	Uma prática em que dois ou mais assalariados trocam parte de seus salários, porque eles recebem em dias diferentes do mês e estão tentando aumentar a entrada de renda no orçamento doméstico. Por exemplo, se um amigo recebe no dia 15 do mês e o outro amigo recebe no dia 25, o primeiro a receber pode dar R\$ 100 a seu amigo no dia 15 que em troca no dia 25 devolve os R\$ 100.