

ÍNDICE FINANZERO DE

EMPRES TIMO



Novembro de 2022

FinanZero

O que é o Índice FinanZero de Empréstimo?

O Índice FinanZero de Empréstimo (IFE) é o primeiro relatório mensal que mede a demanda por crédito na internet. O objetivo desse estudo é disponibilizar informações relevantes de forma objetiva, transparente e totalmente orientada a dados para facilitar o entendimento das principais tendências relacionadas ao mercado de crédito brasileiro.



| Sobre o IFE

Realizado em parceria com a **Conversion**, agência de Search Engine Optimization (SEO), o IFE analisa três diferentes bases de dados, na seguinte ordem:

1. Base de clientes da FinanZero, soma cerca de 464 mil cadastros.

O objetivo dessa análise é traçar um raio-x dos brasileiros que precisam de empréstimos;

2. Termos de buscas, relacionados ao mercado de crédito, no Google em novembro, foram analisadas 3,86 milhões de consultas no buscador. A finalidade deste levantamento é entender as tendências de consumo reveladas por meio do comportamento digital do brasileiro. Trata-se de um conjunto de dados que traz a movimentação mensal, considerando os seguintes critérios:

- volume de buscas total
- volume de busca por empresas
- volume de busca por empresas: bancos x especializadas x fintechs

Além disso, o levantamento compara o acesso ao site dos principais players do segmento para mensurar a demanda real na internet.

3. Pesquisa de intenção online realizada com 500 brasileiros conectados à internet, busca traçar perspectivas, entender a intenção e as razões para os entrevistados tomarem crédito nos próximos meses.



1. Base de clientes da FinanZero >



2. Buscas no Google >



3. Pesquisa de intenção >



4. Conclusão >

| Sumário

Principais insights do mês	6
1. Raio X do consumidor	8
Tendências de comportamentos dos consumidores, segundo a base de usuários da FinanZero	
2. Comportamento Digital	19
Google revela as principais buscas sobre o mercado de crédito	
3. Para traçar perspectivas	23
O IFE realiza mensalmente uma pesquisa de intenção com 500 pessoas de todas faixas etárias, classes sociais e regiões do Brasil	
4. Conclusão	27
Metodologia	30

PRINCIPAIS INSIGHTS



1. Em novembro, a FinanZero apresentou aumento no número de pedidos de créditos, em relação a out/22.
2. O motivo 'dívidas' foi a principal razão para as solicitações de empréstimos no país. Na sequência, 'negócio próprio' segue sendo o principal motivo dos pedidos de créditos em 7 dos 9 estados nordestinos.
3. Entre as solicitações de **Refinanciamento de Automóveis**, 'dívidas' também se manteve como o principal motivo para os pedidos nessa modalidade.
4. Já na categoria **Home Equity** (Refinanciamento de Imóveis), a razão 'renovação de casa' foi a principal para solicitações.
5. Comportamento digital: em nov/22, as **buscas por termos relacionados a empréstimos no Google** apresentaram recuo de -27,8% em relação a out/22.

6.

Em nov/22, a **pesquisa de intenção manteve estabilidade no percentual de entrevistados que pretendem pedir empréstimo nos próximos 90 dias**, em relação à pesquisa anterior.

7.

Além disso, dos 11 motivos analisados na pesquisa de intenção de novembro, **cinco alcançaram os maiores patamares do último semestre**.

1. Base de clientes FinanZero

Raio-X do Consumidor:

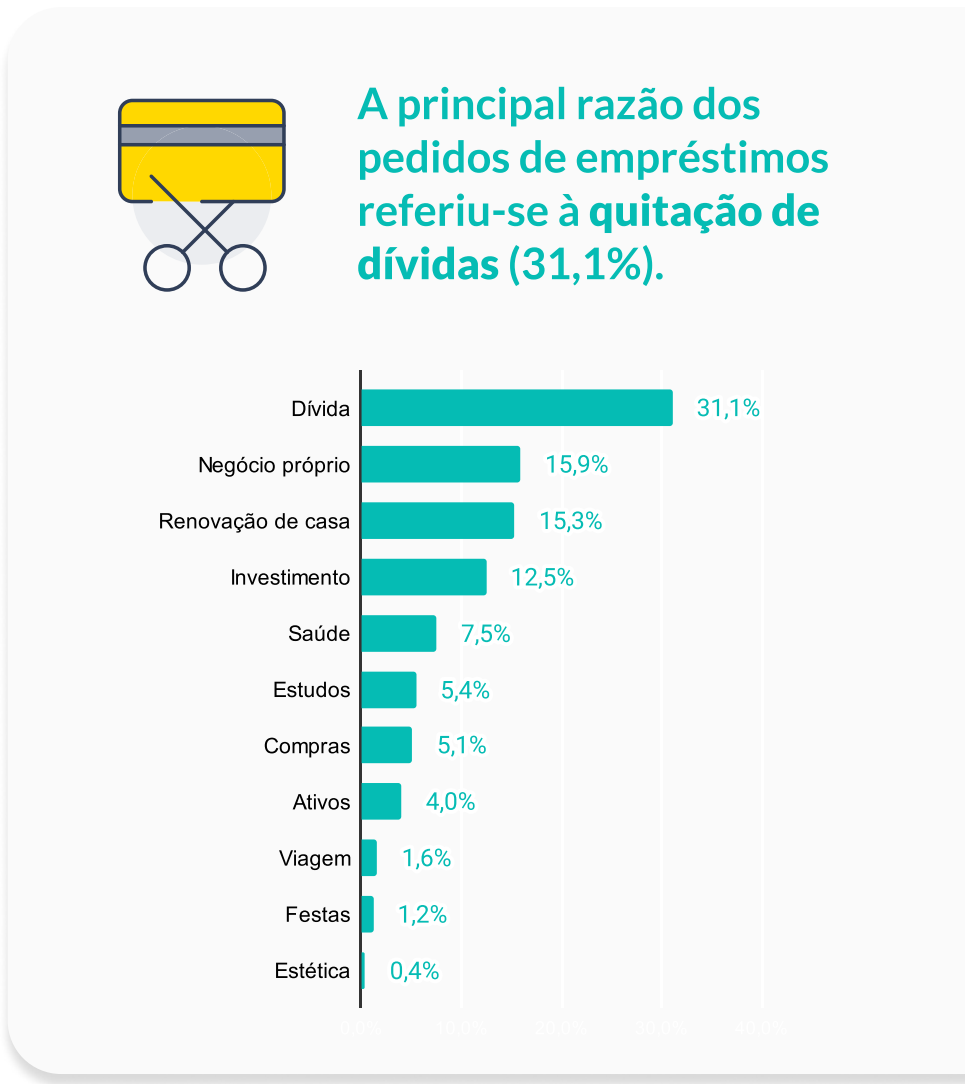
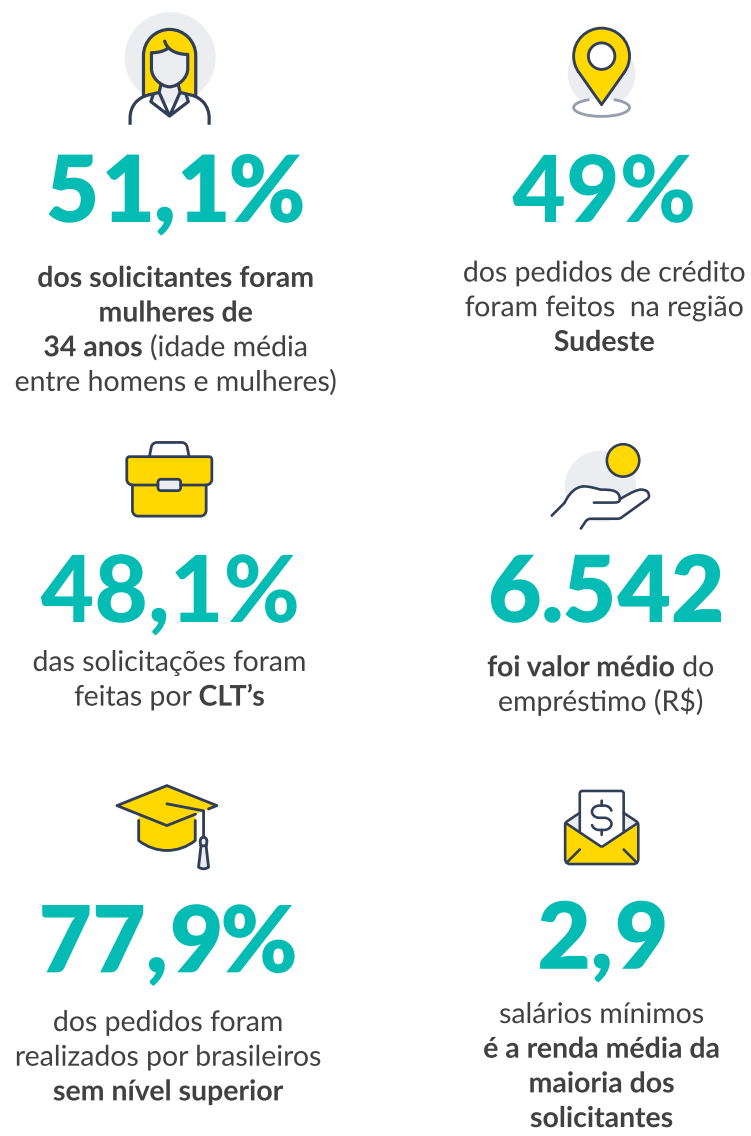
tendências de comportamentos,
segundo a base de usuários da
FinanZero

1.1

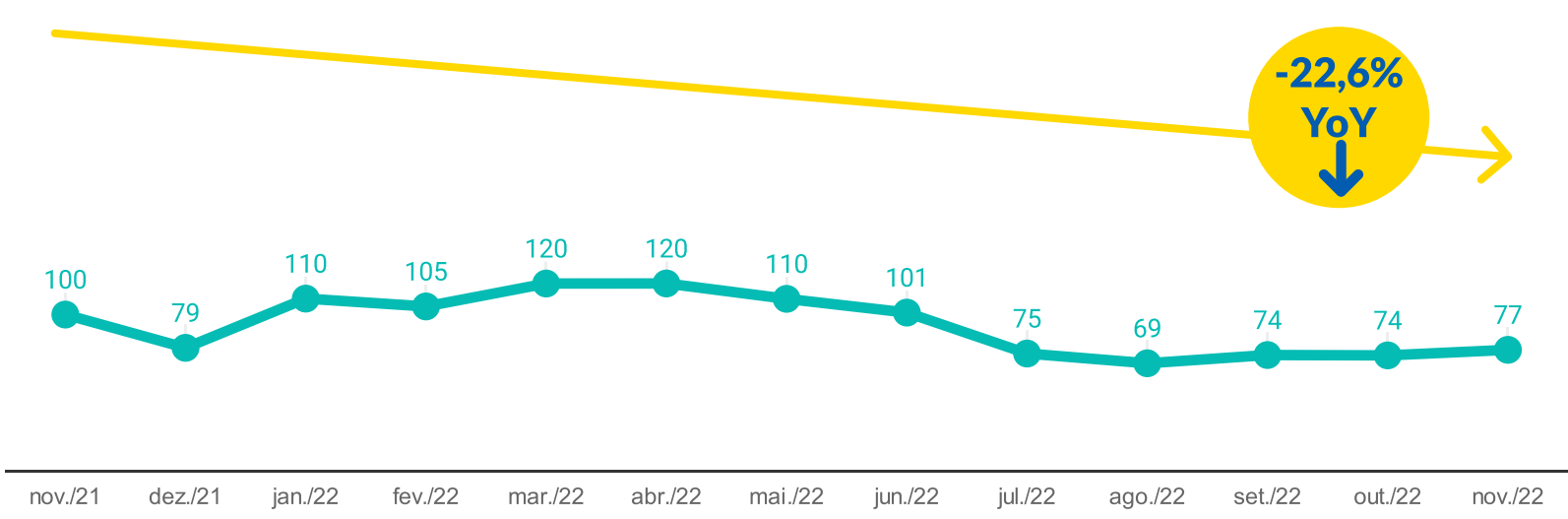
Crédito Pessoal



Perfil médio do solicitante de empréstimo em novembro/22

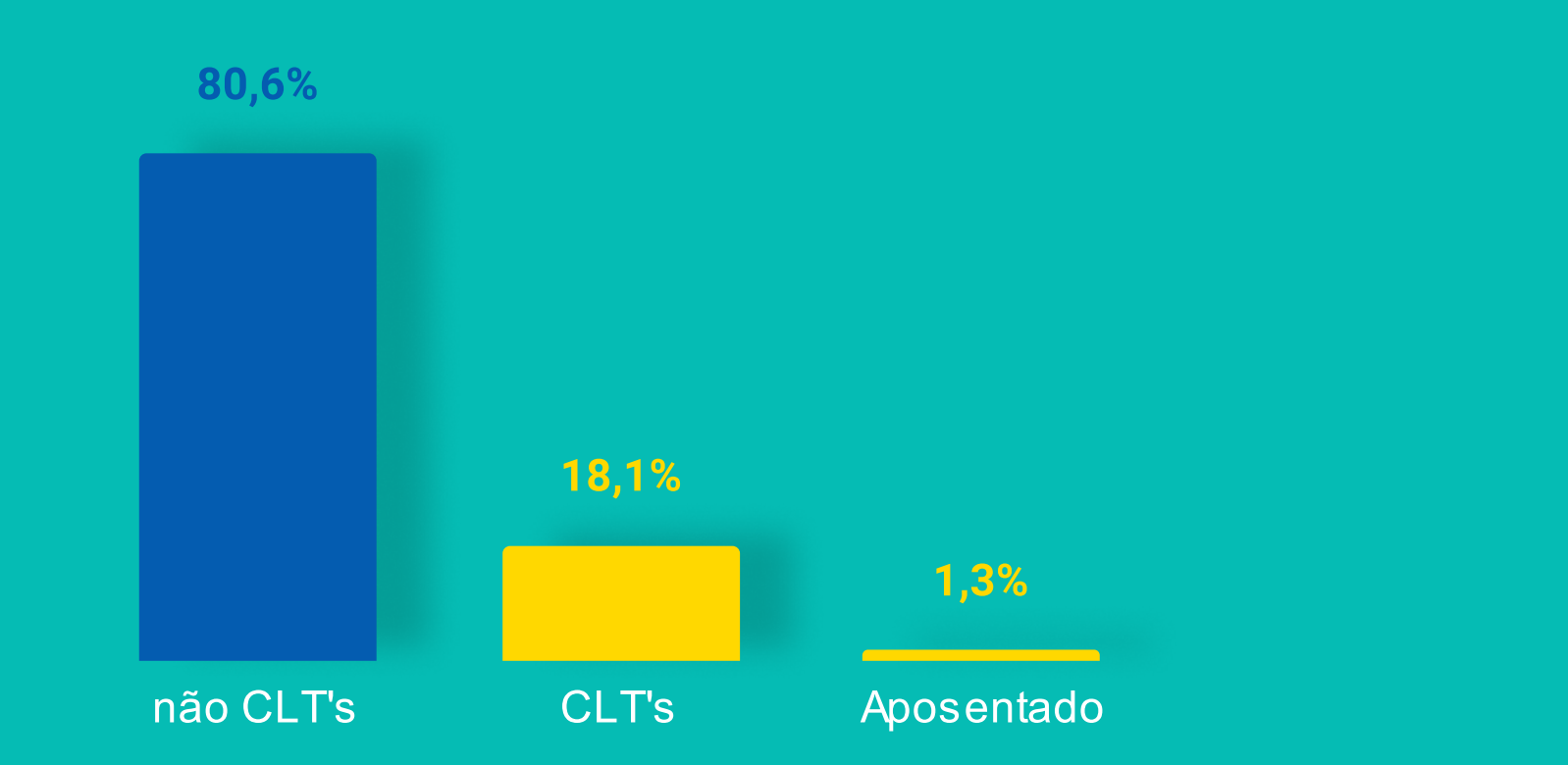


Em novembro, a Finanzero aumentou cerca de +4,8% no número de pedidos de crédito pessoal, quando comparado com o mês anterior (out/22). Já em relação ao mesmo período do ano passado, teve recuo de -22,6%.



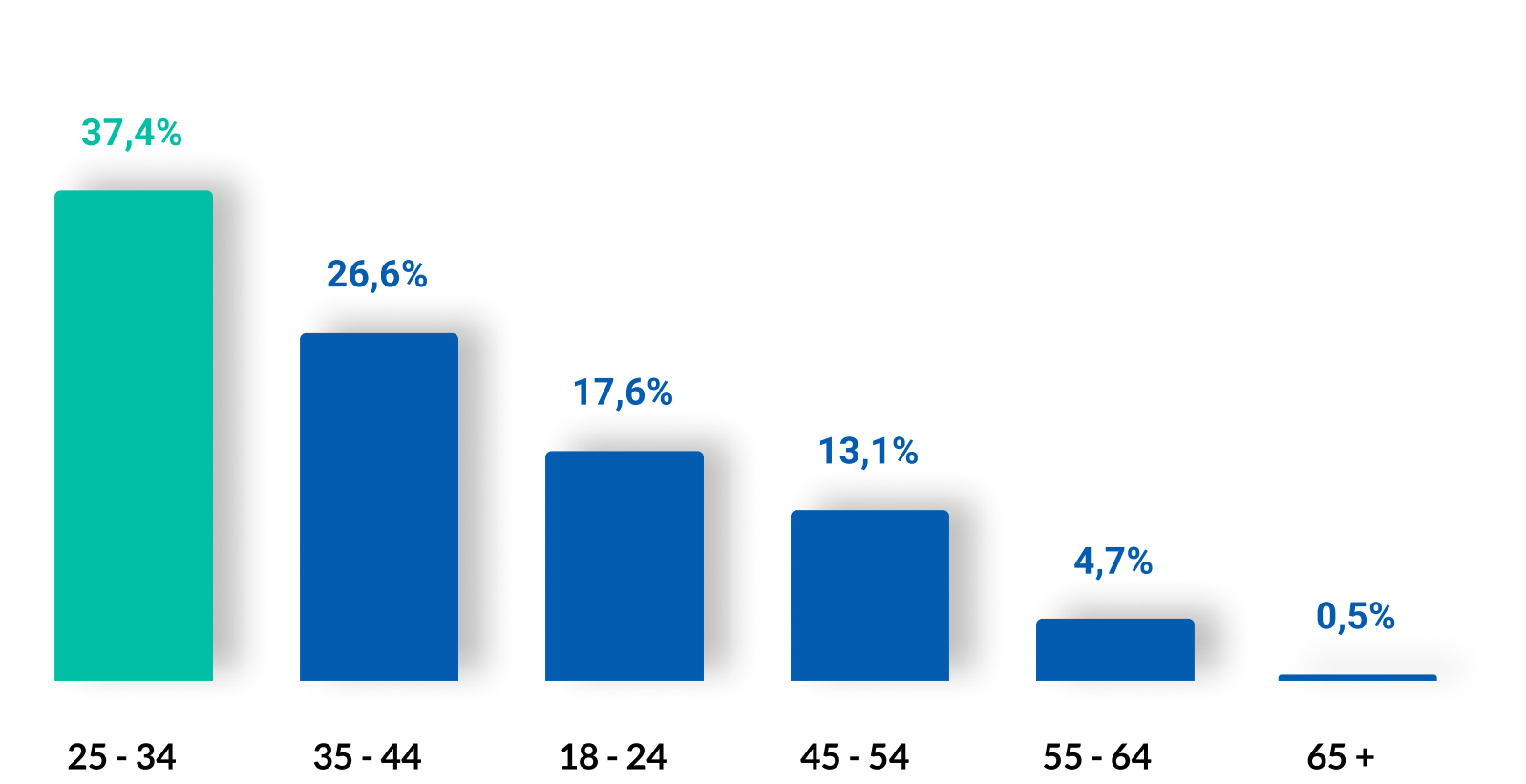
Também foi possível perceber em novembro/22 que 80,6% dos solicitantes de empréstimos para "negócio próprio" não são CLT's.

Ocupação dos solicitantes de empréstimos para negócio próprio

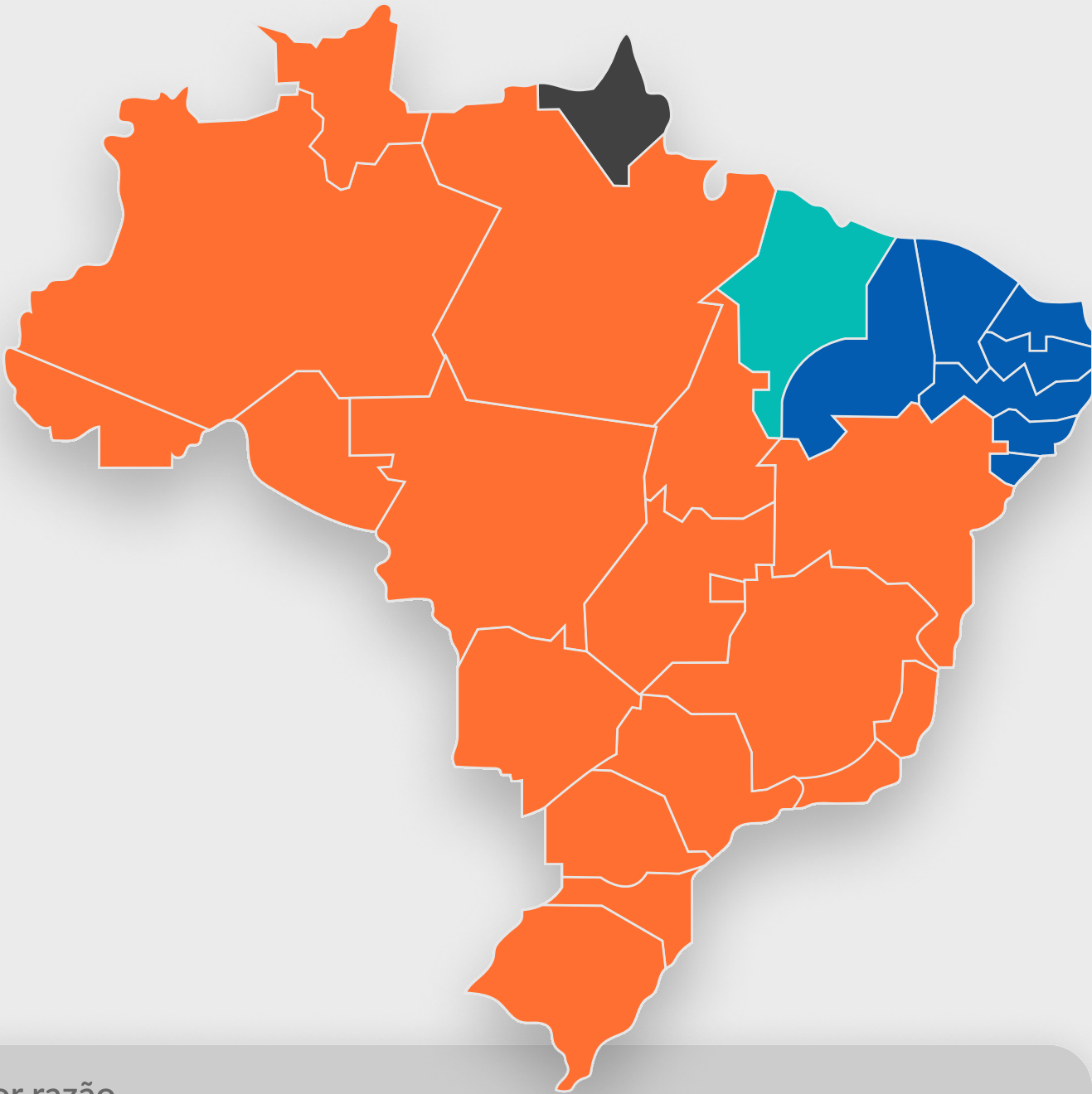


Destes solicitantes não CLT's, aproximadamente 37% possuíam idades entre 25 a 34 anos.

Faixa etária dos solicitantes não CLT's para negócio próprio



Em novembro, **dívidas** prevaleceu como o principal motivo dos pedidos de crédito na maioria dos estados brasileiros. Na sequência, apareceu **negócio próprio**, sendo destaque em 7 dos 9 estados do Nordeste, seguido por **investimento** e **renovação da casa**.



Pedidos de crédito por razão

AC	Dívidas	21%	MA	Investimento	21%	RJ	Dívidas	30%
AL	Negócio Próprio	21%	MG	Dívidas	33%	RN	Negócio Próprio	21%
AM	Dívidas	23%	MS	Dívidas	32%	RO	Dívidas	30%
AP	Renovação da Casa	20%	MT	Dívidas	30%	RR	Dívidas	22%
BA	Dívidas	22%	PA	Dívidas	21%	RS	Dívidas	38%
CE	Negócio Próprio	22%	PB	Negócio Próprio	21%	SC	Dívidas	36%
DF	Dívidas	30%	PE	Negócio Próprio	21%	SE	Negócio Próprio	22%
ES	Dívidas	30%	PI	Negócio Próprio	21%	SP	Dívidas	37%
GO	Dívidas	31%	PR	Dívidas	37%	TO	Dívidas	24%

Fonte: Base de usuários da FinanZero outubro/22

1.2

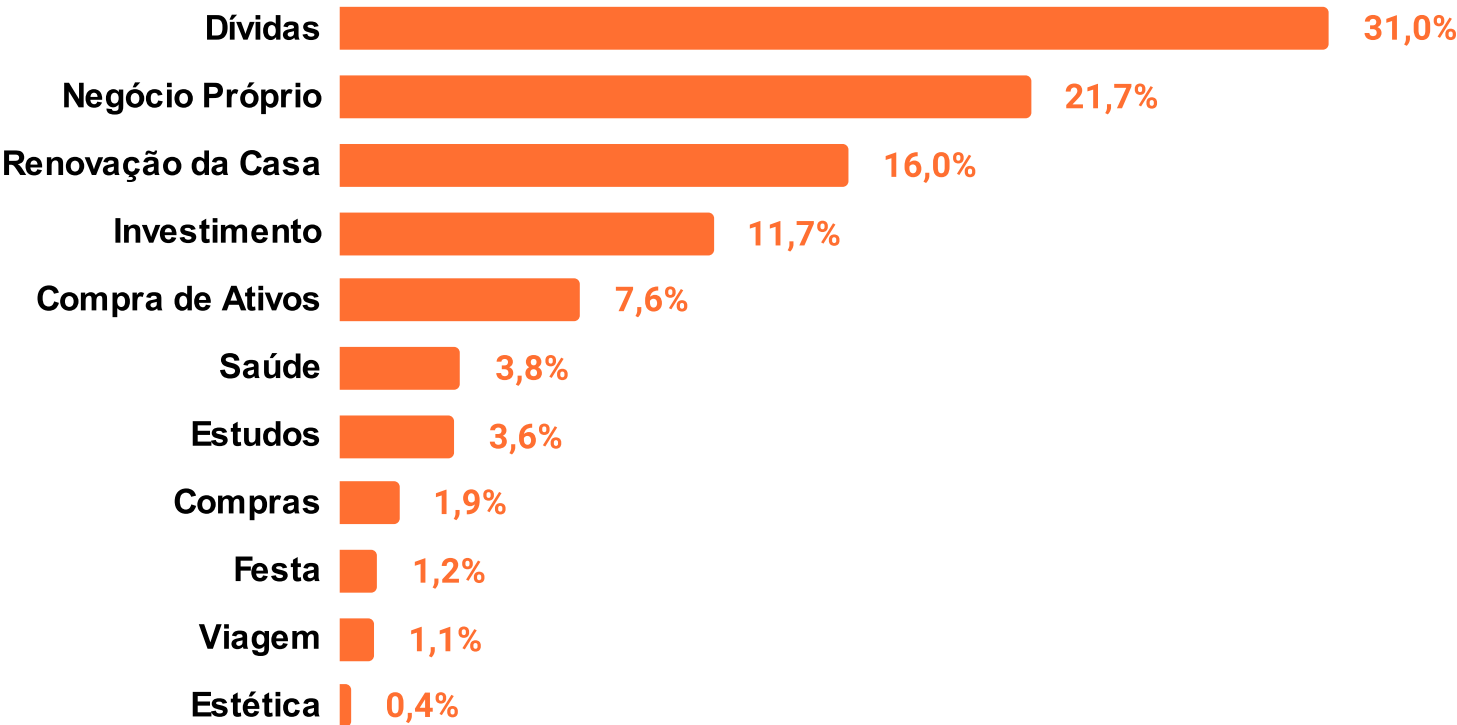
Empréstimos com Garantia de Veículo





Em novembro, a maioria das solicitações de Refinanciamento de Veículo foram destinadas para dívidas, com 31%, seguida por negócio próprio, com 22%.

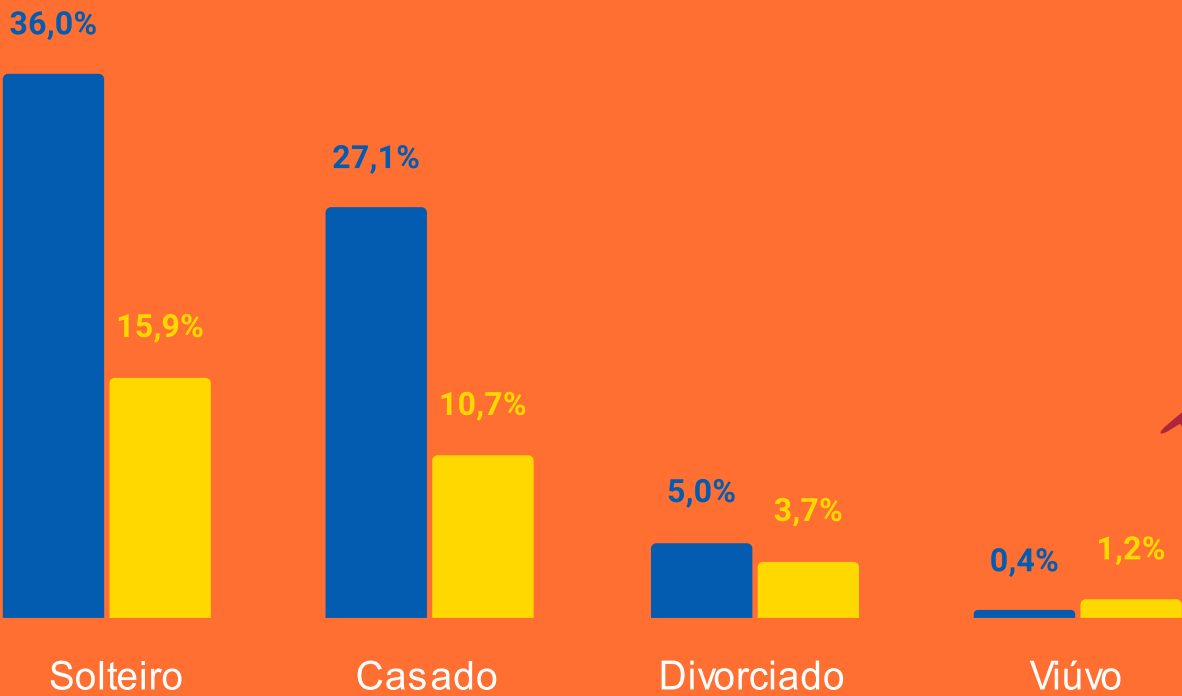
Motivos para Refinanciamento



Dentre os pedidos para Refinanciamento, a maior parte foi feita por homens solteiros (68,%).

Estado civil dos solicitantes de Refinanciamento por gênero

Feminino Masculino



1.3

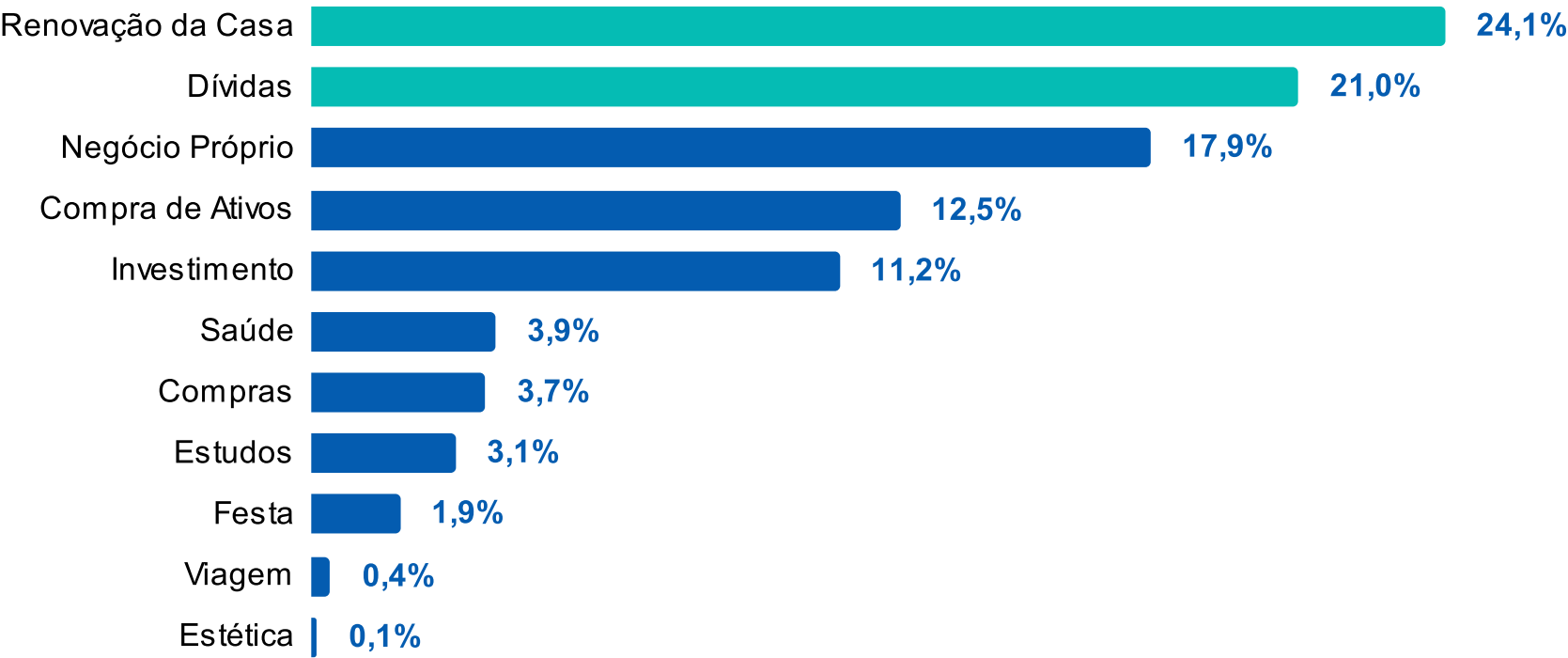
Empréstimos com Garantia de Imóvel





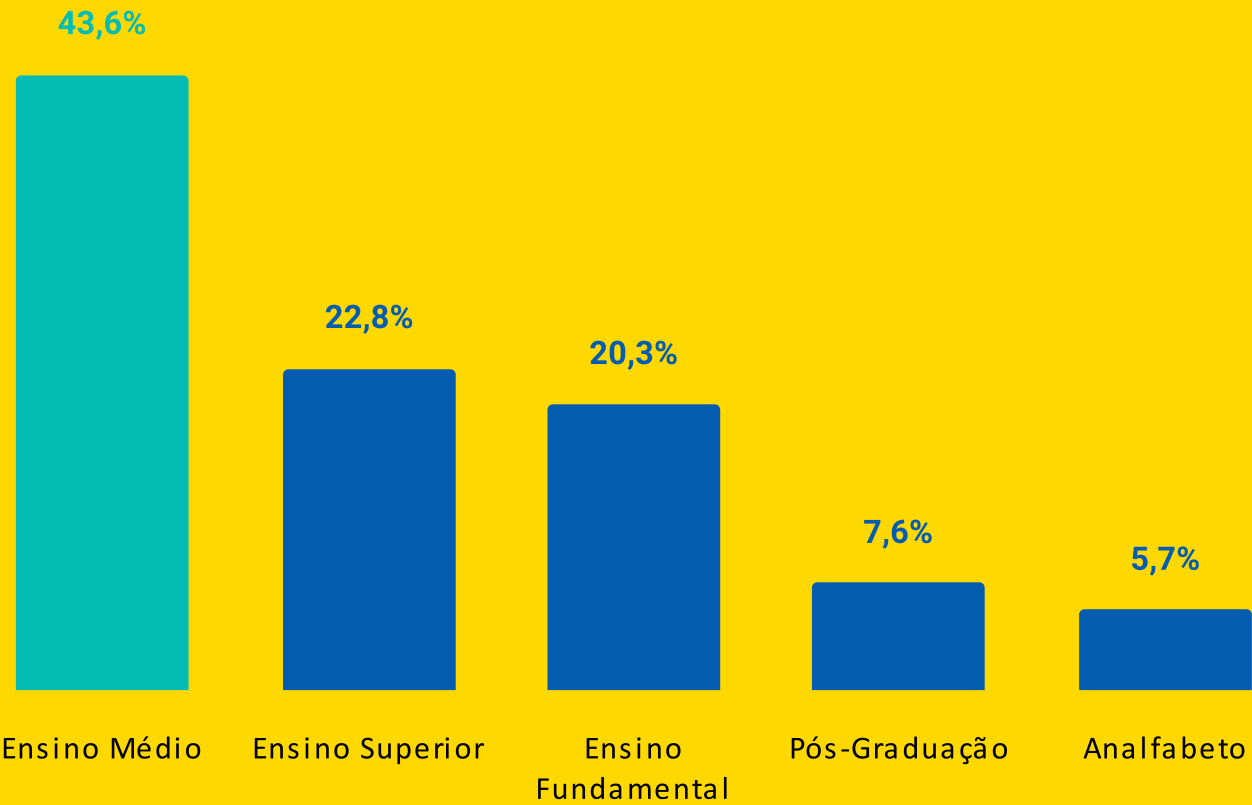
Já na modalidade Home Equity, a maioria das solicitações foram para renovação da casa (24%), seguidas por dívidas (21%) e negócio próprio (18%).

Motivos para Home Equity



Dentre os pedidos na categoria de Refinanciamento de Imóvel, cerca de 43,6% dos solicitantes completaram até o Ensino Médio.

Escolaridade dos solicitantes de HE



Segurança é tudo:

dicas de como fazer empréstimo sem cair em golpes





Em momentos mais sensíveis, durante a busca por empréstimo rápido e fácil, é preciso redobrar os cuidados para evitar golpes na internet. Pensando nisso, produzimos um *checklist* do que fazer quando precisar solicitar crédito online:



1. Pesquise as informações cadastrais da empresa, como, por exemplo, o CNPJ, e verifique a segurança do site;



2. Além dos dados cadastrais, pesquise a reputação da empresa diante dos consumidores, como sites de reclamações, redes sociais da marca e até mesmo no Google;



3. Não faça pagamentos antecipados para a liberação do crédito. Empresas corretas não exigem (e nem devem exigir) esse tipo de taxa;



4. Exija uma cópia do contrato, pois o documento reúne todas as informações da transação financeira;



5. Evite repassar informações pessoais via telefone. Caso necessário, aguarde o atendente informar os dados para depois confirmar.

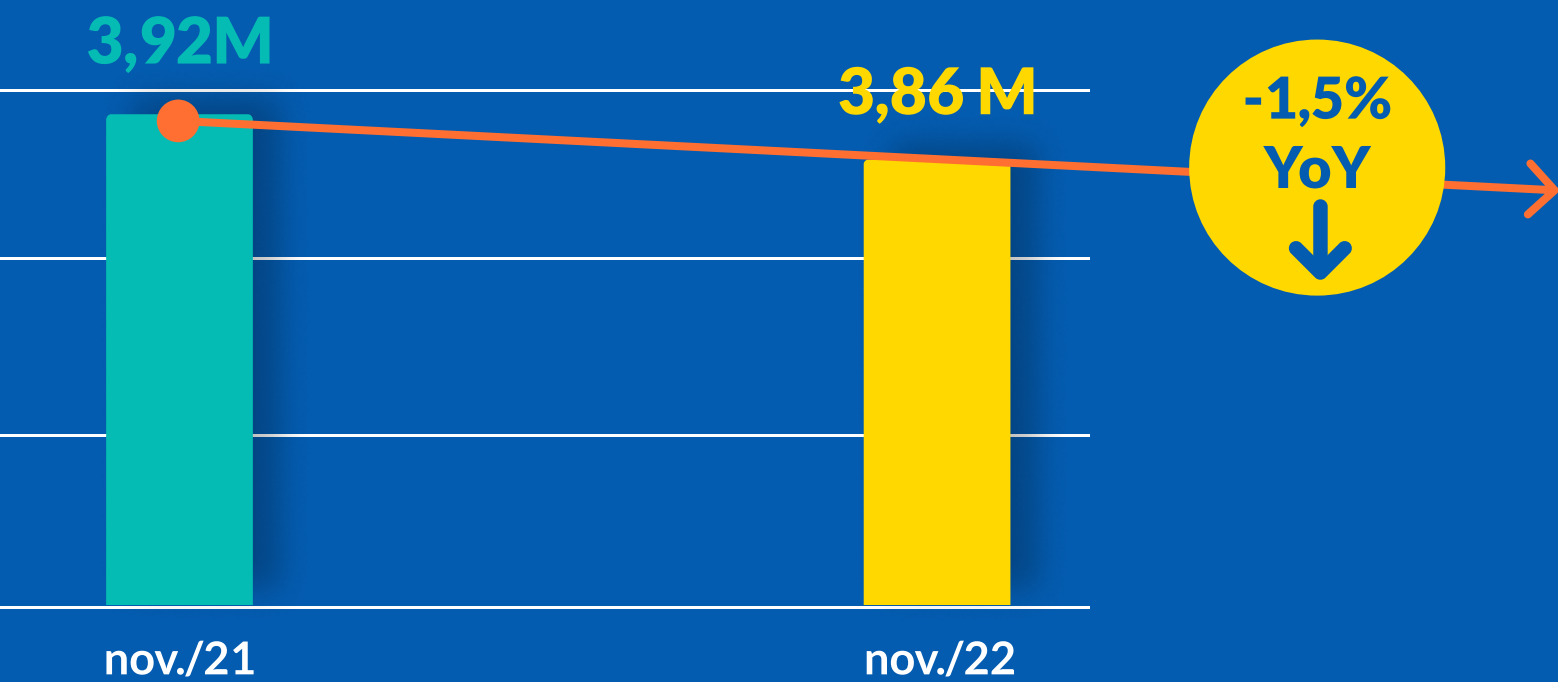
2. Buscas no Google

Comportamento digital:

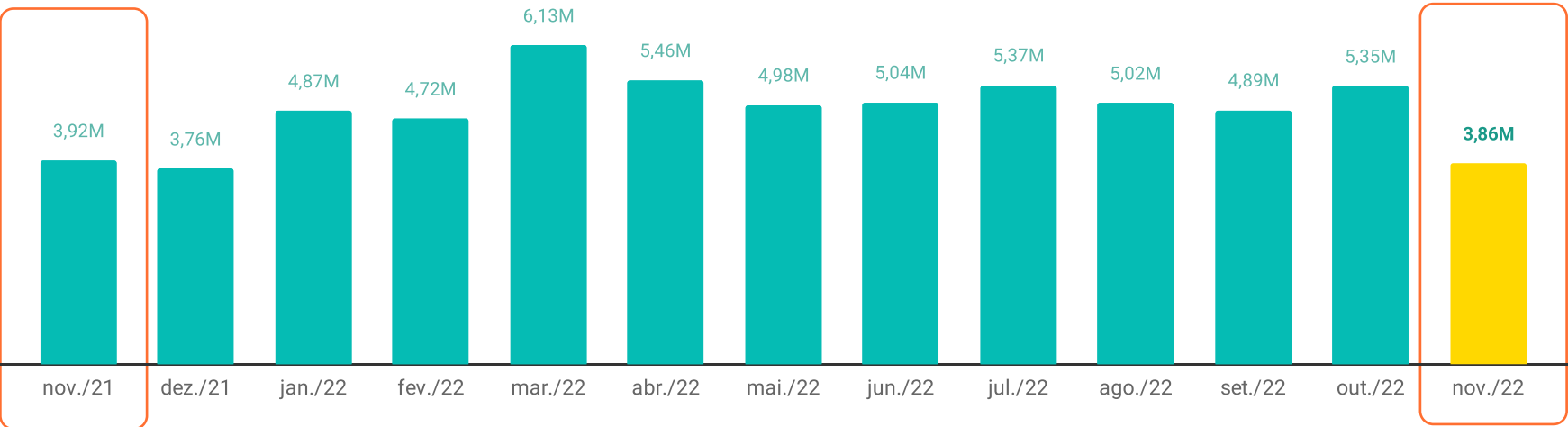
Google revela principais buscas sobre o mercado de crédito em novembro/22

As buscas por termos relacionados a empréstimos no Google apresentaram queda de -27,8%, em relação ao mês passado, e retração de -1,5% no comparativo com o mesmo período do ano anterior (nov/21).

Buscas por termos relacionados a empréstimos



HISTÓRICO



Fonte: FinanZero com dados de Google.

Exploding topics: os interesses de busca no Google mostraram pesquisas direcionadas à procura sobre o crédito fornecido pelo governo federal. Além disso, também foram observadas expressões relacionadas a empréstimo online e para negativado.

Interesse de busca
Novembro 2022



Mesmo período
anterior



Fonte: Google Trends.
Data 01/11 até 30/11/2022 em comparação com o intervalo de dias anterior ao do período.

Em novembro/22, no volume de buscas por empréstimos, as fintechs representaram cerca de 28,7%, já os bancos concentram 62,4%.

Volume por tipo de buscas

Fonte: FinanZero com dados de Google. Dados de novembro/22

Varejo
2,2%

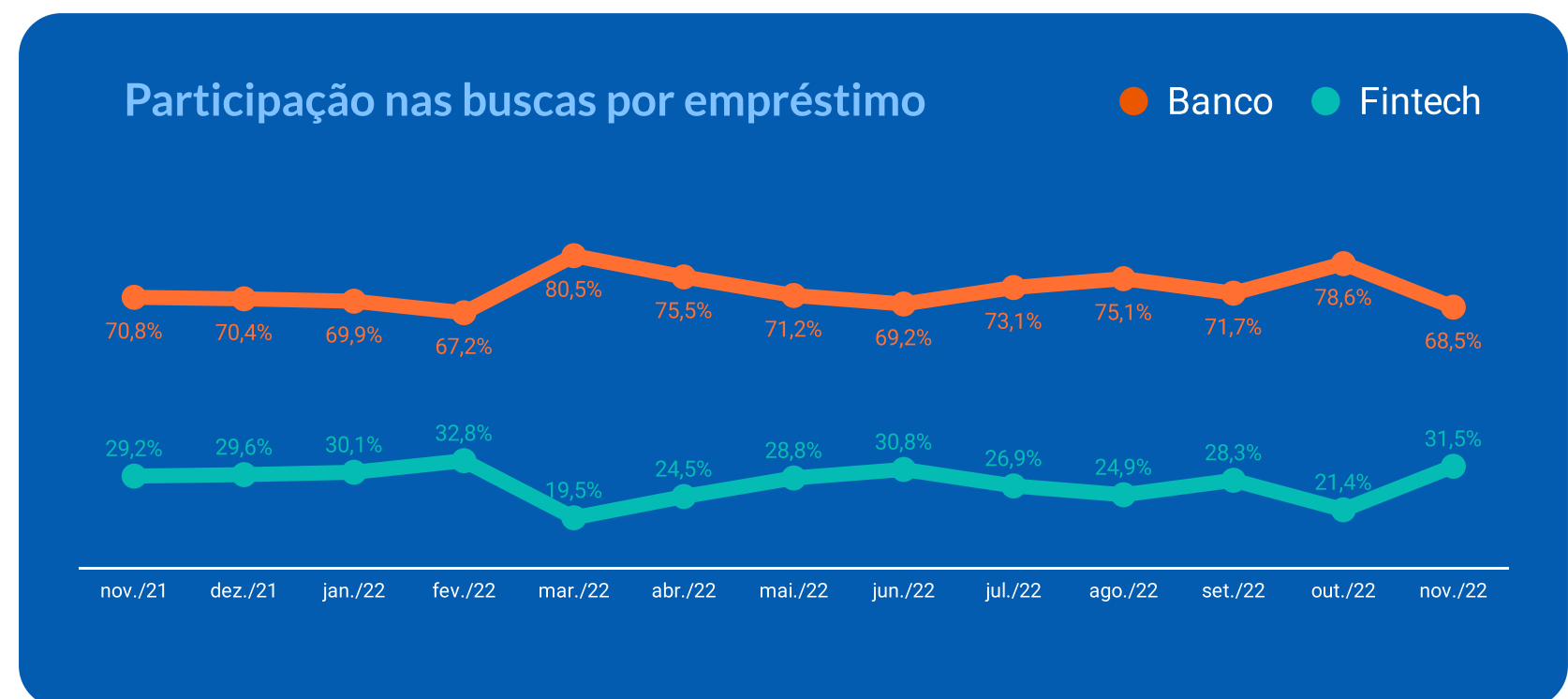
Fintech
28,7%

Consignado
6,7%

Banco
62,4%



Enquanto na participação das buscas por empréstimos, comparada aos bancos, as fintechs apresentaram aumento de +10,1 pontos percentuais em relação ao mês anterior. Já no comparativo anual, houve crescimento de +2,3 pontos percentuais.



3. Pesquisa de intenção:

Para traçar perspectivas

O IFE realizou uma pesquisa entre os dias 01.12 a 09.12, com 500 pessoas de todas faixas etárias, classes sociais e regiões do Brasil

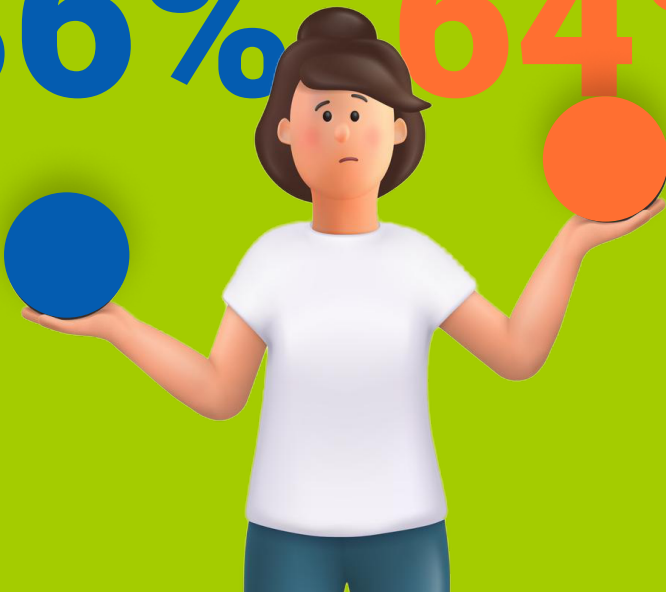
A pesquisa de intenção de novembro apontou estabilidade em relação ao mês anterior, com percentual de 36% dos entrevistados que responderam que pretendem solicitar crédito nos próximos 90 dias.

Você pretende pedir um empréstimo nos próximos 90 dias?

SIM

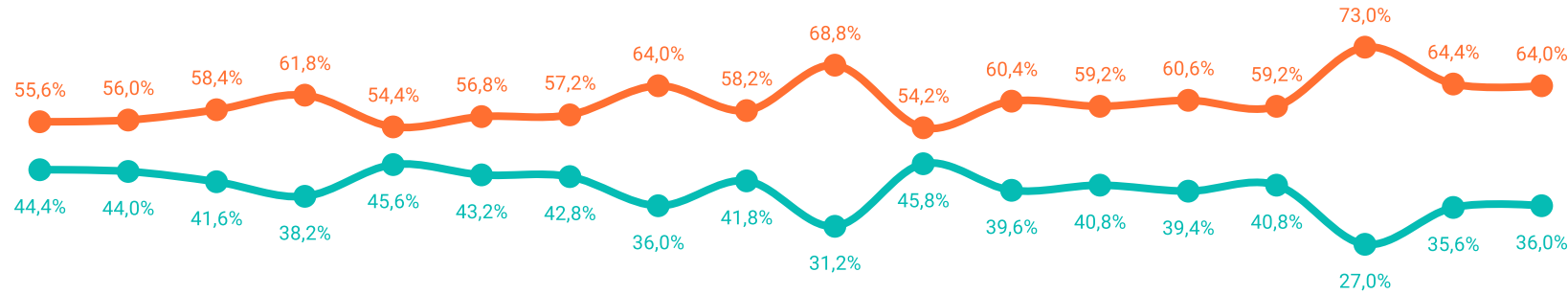
NÃO

36% 64%



HISTÓRICO

● Não ● Sim



jun./21 jul./21 ago./21 set./21 out./21 nov./21 dez./21 jan./22 fev./22 mar./22 abr./22 mai./22 jun./22 jul./22 ago./22 set./22 out./22 nov./22

Fonte: FinanZero com agência Conversion. Entrevista com 500 internautas - 01.11 a 09.11 de 2022.

Fora isso, a pesquisa mostrou que os brasileiros mantiveram a preferência em buscar por empréstimos de forma virtual. Esse dado apresentou estabilidade no percentual em relação a out/22. Já as agências bancárias físicas tiveram queda de 2 pontos percentuais em nov/22.

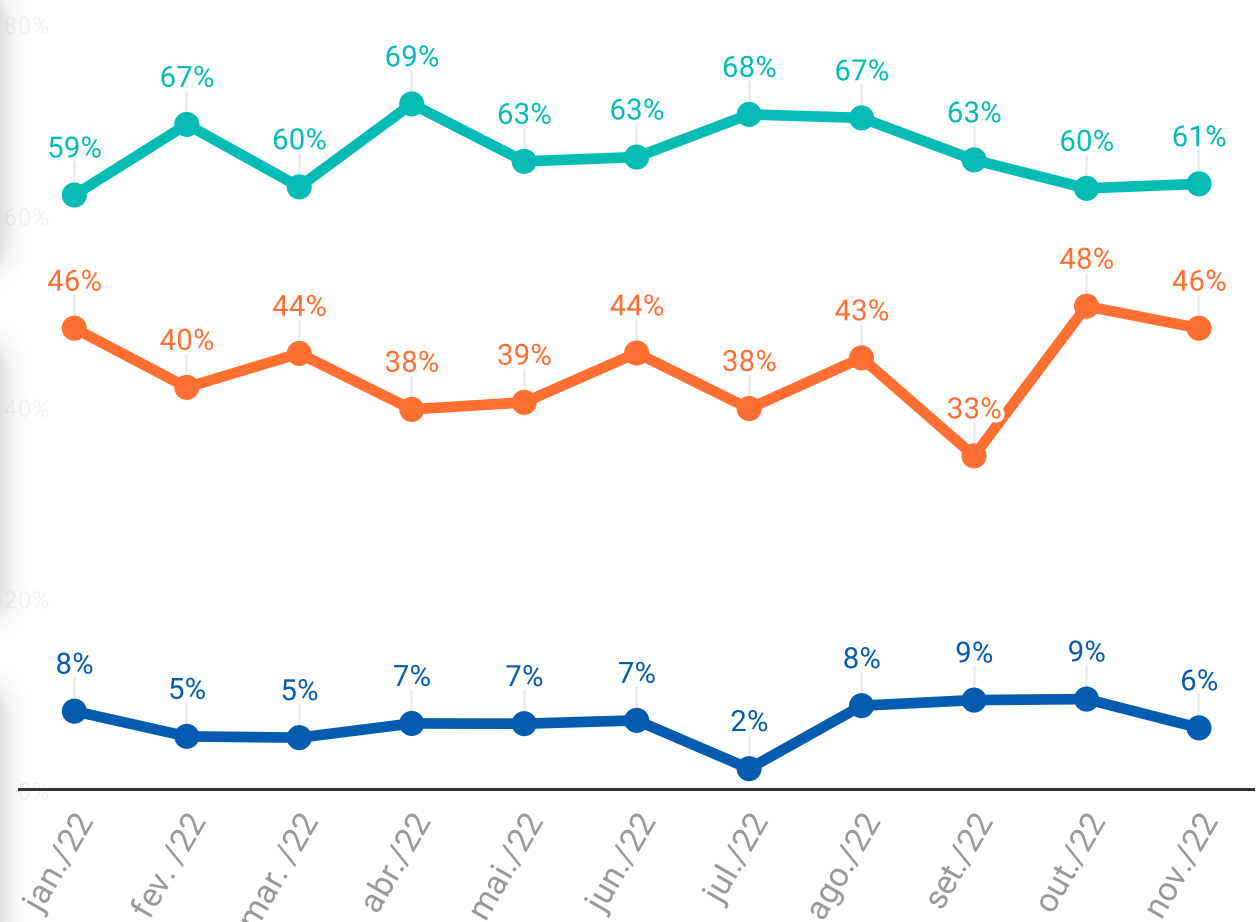
Como você pretende pedir o empréstimo?

Pesquisa de intenção com possibilidade de múltipla escolha

Pretendo solicitar um empréstimo online

Pretendo solicitar um empréstimo direto em uma agência bancária física

Pretendo solicitar um empréstimo informal (parentes, agiota etc.)



Fonte: FinanZero com agência Conversion. Entrevista com 500 internautas - 01.12 a 09.12 de 2022.

Por fim, o levantamento apontou ainda que em nov/22, entre os motivos para pedido de empréstimo nos próximos 90 dias, três das onze categorias analisadas registraram os maiores patamares dos últimos seis meses. Com destaque para “compras”, que teve crescimento de +3,4 pontos percentuais em relação ao mês anterior.

Qual(s) seria(m) o(s) motivos(s) para o pedido do empréstimo?	JUN/ 22	JUL/ 22	AGO/ 22	SET/ 22	OUT/ 22	NOV/ 22
Dívidas	36,8%	42,1%	35,3%	35,6%	39,3%	36,7%
Negócio próprio	22,6%	23,9%	27,0%	23,0%	23,6%	23,9%
Investimento	30,9%	18,8%	22,6%	20,7%	27,0%	21,1%
Compras	15,7%	12,2%	16,2%	16,3%	19,7%	18,9%
Renovação da Casa	18,1%	19,8%	22,6%	15,6%	16,3%	20,0%
Viagem	12,8%	11,2%	8,8%	12,6%	11,2%	13,3%
Estudos	11,3%	12,2%	7,4%	10,4%	12,9%	8,9%
Saúde	12,3%	10,2%	9,3%	7,4%	10,1%	13,3%
Compra de ativos	6,4%	4,1%	6,4%	5,9%	7,3%	8,9%
Festa	2,0%	2,0%	2,9%	1,5%	1,7%	5,0%
Estética	2,5%	3,1%	3,4%	0,7%	3,4%	5,0%

Fonte: FinanZero com agência Conversion. Entrevista com 500 internautas • 01.12 a 09.12 de 2022

Conclusão

| **Análise final**

Em novembro, a **procura por empréstimo pessoal na FinanZero aumentou 4,8% em relação ao mês anterior**. Essa alta já era esperada devido aos eventos de fim de ano. E, justamente por consequência dos gastos dessa época, que se somam às contas fixas dos primeiros meses do começo do próximo ano, como IPTU, IPVA, despesas com educação, compras, parcelas etc., a tendência é a de que os pedidos de crédito continuem crescendo nesta reta final do ano e no início de 2023.

Trata-se de um cenário que evidencia a realidade econômica na qual o país ainda se encontra, em que o alto índice de desemprego, inflação e aumento dos preços têm impactado o acesso dos brasileiros a itens básicos do dia a dia para manutenção da saúde e bem-estar e diminuído o poder de consumo. Como consequência, grande parte da população acaba buscando nas linhas de crédito uma alternativa rápida para quitar as contas do mês.

Não à toa, este cenário foi explicitado nesta edição do IFE, que mostra que pesquisas no Google pelo termo **“empréstimo online na hora” cresceram 60350%** em novembro, ante o mesmo período do ano passado. Em paralelo, outras expressões que se destacaram e chamaram atenção foram **“quando volta o empréstimo do auxílio brasil”** e **“como fazer empréstimo com o nome sujo”**, que atingiram **1950% e 400%**, respectivamente.

Tais explosões das buscas vão ao encontro dos dados obtidos ao analisar cerca de 464 mil cadastros da própria base da fintech de crédito online. De acordo com o levantamento, **“dívidas” foi a principal motivação para os pedidos de empréstimo, com 31%, seguido por negócio próprio (16%) e renovação da casa (15%).** Além disso, na maioria dos estados as solicitações foram para este fim.

À frente desse contexto, fintechs de empréstimos online têm se destacado por oferecer assistência e modalidades mais flexíveis de crédito para o contratante. Por serem focadas 100% na atuação digital e apostar no uso de tecnologias disruptivas, elas oferecem serviços financeiros mais ágeis e desburocratizados do que as instituições financeiras tradicionais. Como resultado, mais pessoas físicas e jurídicas estão solicitando empréstimos, uma busca que cada vez mais acontece no ambiente online.

Para acompanhar tais mudanças, tendências e perspectivas do mercado de crédito, não deixe de conferir os nossos próximos IFEs.

| Metodologia

Na elaboração do IFE, a FinanZero, junto com a Conversion, analisou o tráfego online total de 20 fintechs focadas na concessão de crédito e dos termos mais buscados no segmento. Assim, representa a realidade do mercado de empréstimos e aponta possíveis tendências no setor.

Para obter acesso a estes dados, foram utilizadas plataformas de audiência, como SimilarWeb, Trends eyword Planner e SEMRUSH, além da base de usuários da FinanZero.

Com objetivo de gerar informações precisas, os dados de acesso se referem ao Brasil e são analisados no início de cada mês com referência ao período anterior.

Para a pesquisa de intenção de solicitação de empréstimos, o IFE considerou as respostas de um questionário online direcionado para 500 respondentes de todo país, entre os dias 01.12 a 09.12 deste ano, que refletem os dados do IBGE.

[Acesse aqui para receber os próximos IFE](#)



Quem fez

FinanZero

Fundada em 2016 pelo CEO Olle Widén, a FinanZero é um correspondente bancário online, pioneira no segmento dos buscadores de empréstimo no Brasil. A partir do perfil do cliente, a fintech busca por empréstimos com instituições financeiras parceiras e envia propostas pré-aprovadas para ajudar os clientes a comparar as melhores condições de crédito. De origem sueca, a FinanZero aplica sua tecnologia de ponta em situações cotidianas que facilitam a vida das pessoas e alimentam novos negócios.

CONVERSION

Fundada em 2011 por Diego Ivo, a Conversion é uma agência de Search Engine Optimization (SEO) que usa dados, tecnologia e conteúdo para destravar o potencial de crescimento em busca orgânica de pequenas, médias e grandes empresas. Em 2018 recebeu o prêmio de Melhores Agências de Performance pela ABComm (Associação Brasileira de Comércio Eletrônico) e, em 2021, lançou o Data-driven PR, frente que integra PR, Business Intelligence e Search para gerar estudos e pautas relevantes para mercado e imprensa.

IFE

Índice FinanZero de Empréstimos

Novembro de 2022

FinanZero



CONVERSION

Deseja mais informações sobre o Índice
FinanZero de Empréstimo?

**Fale com nossa
assessoria de imprensa**

Entre em contato