



FinanZero

IFE

Índice
Finanzero
de Empréstimo

EDIÇÃO ESPECIAL | 1º SEMESTRE DE 2023

O que é o IFE Índice FinanZero de Empréstimo?

Publicado desde 2021, o **Índice FinanZero de Empréstimo (IFE)** é o primeiro relatório mensal que mede a demanda por crédito na internet. O objetivo de nossos estudos tem sido disponibilizar informações transparentes, relevantes objetivamente e totalmente orientadas a dados para facilitar o entendimento das principais tendências relacionadas ao mercado de crédito brasileiro.

O IFE abrange três seções: o **Relatório de Inadimplência**, com um panorama dos pedidos de empréstimos realizados na FinanZero por pessoas que possuem restrições de crédito; o **Relatório de Crédito para Negócio Próprio**, com informações sobre as solicitações de crédito para quem deseja empreender ou investir no negócio próprio; e o **Relatório dos Objetivos Financeiros**, também gerado todos os meses a fim de traçar perspectivas acerca dos sonhos e metas financeiras dos brasileiros ao longo do ano. Nesta edição especial, você encontra uma análise não mensal, mas envolvendo o **mercado de crédito durante todo o primeiro semestre de 2023**.

Para acessar versões anteriores e futuras deste relatório, visite nossa página em <https://finanzero.com.br/indice-de-emprestimo/>

O **Índice FinanZero de Empréstimo** é uma publicação mensal produzida de forma totalmente digital em parceria com a agência de conteúdo e SEO, Conversion (www.conversion.com.br).

Sumário

Nosso Olhar | Da Geração Z aos prateados: como a faixa etária determina a busca por empréstimos 3

1. Relatório de Crédito Pessoal 7

Perfil médio e comportamento semestral dos tomadores de crédito pessoal, segundo base de usuários da FinanZero.

1.2 Relatório de Inadimplência 10

Perfil médio semestral dos solicitantes inadimplentes e tendências de comportamentos digitais dos consumidores.

1.3 Relatório de Crédito para Negócio Próprio 13

Mapa semestral do empreendedorismo e tendências de comportamentos digitais dos consumidores.

Para além dos empréstimos: a revolução do Open Banking 16

Como a FinanZero é impactada pelo sistema bancário aberto.

2. Tendências de Comportamento do Consumidor de Crédito 21

Google revela as principais buscas semstrais sobre o mercado de crédito.

3. Pesquisa de Intenção 23

O IFE compila dados semestrais sobre o interesse dos brasileiros em empréstimos.

4. Relatório de Objetivos Financeiros dos Brasileiros 25

O IFE revela as metas financeiras dos brasileiros no semestre.

Sobre o IFE 27

Metodologia 28

5. Análise Final 29

NOSSO OLHAR |

Da Geração Z aos prateados: como a faixa etária determina a busca por empréstimos

O endividamento e a inadimplência dos brasileiros têm sido temas recorrentes, que ganharam destaque especialmente durante o período da pandemia de covid-19. Esse círculo se abre com a queda nos rendimentos, a dificuldade em manter o consumo das famílias — principalmente de itens básicos —, a alternativa encontrada em modalidades de crédito mais acessíveis, como o cartão de crédito e, então, se fecha com o acúmulo das dívidas e na dificuldade em arcar com elas.

Não é à toa que essa edição semestral do Índice FinanZero de Empréstimos (IFE), mostra, desde o ano passado, como a prioridade das pessoas foi conseguir terminar 2023 com o sossego de ter as contas pagas. Esse horizonte econômico é importante de se esmiuçar, porque ele determinará as possibilidades de o consumo voltar a crescer de forma saudável e, com isso, fazer a economia brasileira viver dias melhores.

No primeiro semestre deste ano, a cada três brasileiros que nos solicitaram empréstimos, um estava fazendo-o para arcar com dívidas (31%). É, de longe, a principal motivação para recorrer ao sistema financeiro em busca de dinheiro — seguida por planos como renovar a casa e abrir ou mexer no próprio negócio (15%) ou investir em algo (12%), que pode ser, inclusive, também no empreendimento particular.

Há, contudo, diferenças relevantes no recorte geracional dos solicitantes. Elas ajudam a entender com mais profundidade a faceta mais geral do endividamento do país. Permitem ver, por exemplo, que há uma tendência de pessoas mais velhas (45 anos em diante) em estarem mais envoltas em dívidas do que as gerações mais novas. Essas, ao contrário, recorrem à FinanZero em busca de empréstimos para investir em suas empresas, embora também estejam endividadas.

Em outras palavras, há indícios de que os jovens, especialmente na faixa etária de 25 a 34 anos, os millennials, estão se envolvendo mais no empreendedorismo do que as demais gerações. Para conquistar esse objetivo, muitos deles estão buscando assistência externa. Os mais velhos, por sua vez, estão precisando de dinheiro para pagar dívidas passadas — e, em segundo plano, para reformar a casa. São experiências econômicas profundamente marcantes para o país, que vê uma geração mais nova buscando renda em seus empreendimentos em um contexto de endividamento, enquanto convive com desafios do orçamento dos mais velhos, cujas dívidas são mais robustas.

Recortes ainda mais específicos deixam esse fenômeno evidente: a chamada Geração Z (18-24 anos), por exemplo, é a que menos pediu dinheiro emprestado para pagar dívidas (27%) entre todas as faixas etárias, mas recorreu mais à FinanZero no primeiro semestre para seus próprios negócios e investimentos (ambos com 14%) do que os mais velhos.

Ao contrário, a Geração X (45-64 anos) solicita empréstimos, sobretudo, para lidar com o endividamento (36%). Pouco mais de 9% dessas pessoas pretendem usar o dinheiro recebido para investir, enquanto 13% pensam no negócio que administram. Esses números ficaram ainda mais marcantes na geração prateada (65+): 36% querem recursos para pagar dívidas, 7% para colocar na empresa que possuem e 7% para investir.

OS JOVENS E O EMPREENDEDORISMO

Um dos dados mais interessantes do IFE da primeira metade do ano é sobre a Geração Z, que está apenas iniciando sua relação com o contexto econômico. Esses jovens que estão entrando no mercado de trabalho e se formando na universidade já convivem com dívidas, mas têm planos muito claros para o futuro.

Para corroborar com este cenário, dados do Monitor Global do Empreendedorismo (GEM), realizado em 2022, revelaram que

IDADE	Dívidas	Renovação da Casa	Negócio Próprio	Investimento	Saúde	Estudos	Compras	Compra de Ativos	Viagem	Festa	Estética
18-24	26,78%	10,41%	13,61%	14,23%	8,69%	11,10%	5,77%	5,93%	1,45%	1,71%	0,32%
25-34	29,56%	14,78%	15,63%	13,26%	7,75%	6,45%	4,98%	4,45%	1,43%	1,37%	0,36%
35-44	32,73%	17,43%	14,97%	11,45%	7,19%	5,38%	4,50%	3,78%	1,31%	0,87%	0,38%
45-54	35,60%	17,86%	14,06%	9,17%	8,23%	4,78%	4,33%	3,45%	1,34%	0,72%	0,45%
55-64	37,26%	18,29%	13,28%	7,96%	10,01%	3,17%	4,53%	2,98%	1,50%	0,50%	0,51%
+ 65 anos	36,39%	21,10%	7,65%	7,29%	14,75%	2,04%	5,27%	2,67%	1,83%	0,47%	0,54%
Total Geral	31,24%	15,34%	14,57%	12,01%	8,11%	6,58%	4,90%	4,31%	1,40%	1,15%	0,38%

oito dos 23,9 milhões de jovens brasileiros entre 18 e 24 anos já possuem seu próprio negócio. Além disso, uma pesquisa do Sebrae, também divulgada no ano passado, mostrou que 80% dos brasileiros entrevistados com até 24 anos de idade já tinham considerado abrir o próprio negócio antes mesmo de atingir a maioridade.

Como mostra o IFE, os zennials são os que mais solicitam empréstimos para investir em estudos (11%), para comprar ativos (6%), como bitcoins ou ações, por exemplo, assim como para investir (14%). Da mesma forma, se equiparam com os mais velhos no desejo de abrir ou injetar recursos em negócios próprios (14%).

Segundo Olle Widén, CEO e cofundador da FinanZero, os números apontam para um caminho promissor.

“Os dados sugerem que a geração mais nova se mostra inclinada a empreender ou buscar carreiras próximas a isso, ao mesmo tempo em que valoriza um bom nível educacional. Por outro lado, a alta taxa de jovens já endividados é um desafio que o país precisará lidar. O ideal é que eles não cheguem a essa fase da vida já sobrecarregados com dívidas”.

É uma realidade semelhante à geração Y, ou millenials, (que atualmente compõem a principal camada produtiva do país). Na faixa dos 25 aos 44 anos, eles também precisam emprestar dinheiro para

pagar dívidas (31%), mas são os que mais solicitam empréstimos para tocar as próprias empresas (15%). Perto de 6% deles manifestam a intenção de utilizar os recursos para estudar, o que dá peso à sua experiência socioeconômica como um todo.

O futuro próximo dirá se esses brasileiros terão sucesso em seus projetos, apesar dos desafios que terão que atravessar.

PROJETOS DA VIDA ADULTA

Conforme se avança na faixa etária dos clientes da FinanZero, mais alta fica a motivação das dívidas para pedir dinheiro emprestado. Essa taxa é de 36% para a Geração X e para a Geração Prateada. Algumas explicações podem ajudar a iluminar esse fenômeno. Em primeiro lugar,

muitas dessas pessoas experimentaram uma queda brusca nos rendimentos médios durante a pandemia, quando não perderam o emprego, por exemplo. O mais comum, na verdade, foi ver algumas casas terem as contas mais centralizadas em uma única pessoa (geralmente a mais

velha), à medida em que alguns membros deixaram de trabalhar.

Mas não é só: a inflação, inclusive de alimentos, encareceu as contas domiciliares significativamente.

Para quem é o arrimo da casa, a saída era manter o consumo por meio de outras modalidades de crédito, como o cartão, o empréstimo de um amigo ou familiar ou ao sistema financeiro. Muitos brasileiros acima dos 50 anos também lidam com despesas de consumo mais caras, como financiamentos de imóveis, por exemplo.

Nem tudo nessas faixas etárias são espinhos, porém. Na verdade, o segundo maior motivo da Geração X para pedir dinheiro emprestado é para reformar a casa (18%), número que é de 10% para a Geração Z e de 15% para os Millenials. Os brasileiros entre 45 e 64 anos também solicitam empréstimos à FinanZero para tocar seus negócios (14%) e para investimentos (8%).

A experiência é mais distinta, mesmo, para a Geração Prateada. É a que mais recorre a empréstimos para renovar a casa (21%) e para cuidados de saúde (15%), assim como para fazer compras (5%). Por outro lado, é a que menos o faz para tocar negócios (8%) ou para investir.

Por fim, há algumas motivações que reuniram todas as gerações: em média, 1,4% delas chegaram à FinanZero procurando empréstimo para pagar uma viagem. Da mesma forma, em torno de 5% das faixas etárias solicitam dinheiro para fazer

compras diversas – que devem se diferenciar, de fato, na hora final do consumo. Há ainda uma fração ínfima, mas parecida, de gente que usa os recursos para fins estéticos (0,4%).

“Em face da constante evolução do nosso cenário econômico, as projeções econômicas nem sempre são eficientes. Contudo, acreditamos que nos próximos relatórios do IFE muitos desses dilemas e oportunidades observados no primeiro semestre estarão em outro patamar. Ou, mais do que isso, já estejam resolvidos”, finaliza Widén.



Olle Widén

CEO e cofundador da FinanZero



Acompanhe o panorama completo do primeiro semestre nas próximas páginas. Boa Leitura!

1

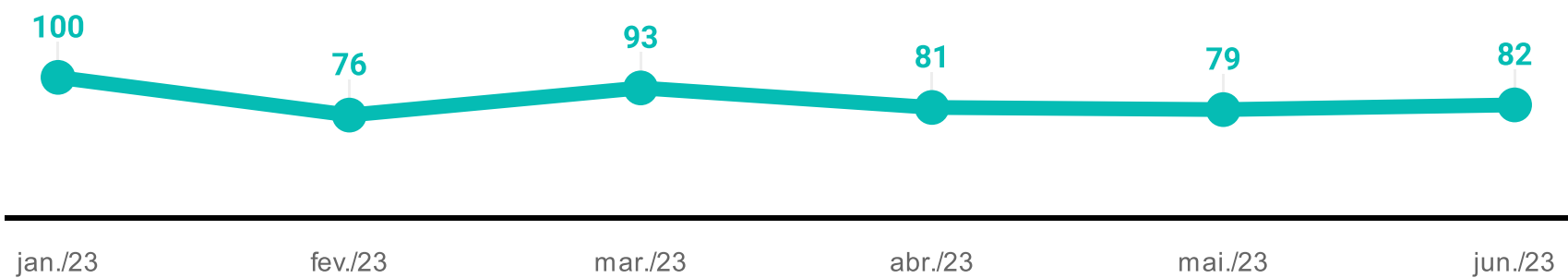
Relatório de Crédito Pessoal



Com médias mensais semelhantes quanto ao número de pedidos feitos à FinanZero, o primeiro semestre deste ano se revelou um período marcado pela estabilidade nas solicitações de crédito — sobretudo os meses de abril, maio e junho de 2023.

A visão panorâmica dos seis primeiros meses, nesse sentido, sugere a possibilidade de um cenário igualmente constante ao longo da segunda metade do ano.

 Pedidos de crédito pessoal (1º Sem./23)




Fonte: Base de usuários da FinanZero


Perfil médio do solicitante de crédito pessoal no 1º semestre

Afinal, qual foi o perfil predominante daqueles que buscaram crédito no primeiro semestre?


Como demonstram nossos dados, um grupo bem dividido entre homens e mulheres, ambos na faixa de 25 a 34 anos, e em sua maioria pessoas solteiras. Por sua vez, dívidas, renovação de casa e negócio próprio foram as principais razões para a busca por empréstimos durante o semestre, com algumas particularidades conforme as diferentes faixas etárias.




50,4%
são homens e a idade geral é de 25 a 34 anos




51,8%
são da região Sudeste




53,4%
são trabalhadores de regime CLT




29,8%
solicitaram valores de R\$8.000 a R\$12.499




76,6%
são pessoas sem nível superior




18,2%
possuem renda de R\$1.800 a R\$2.199



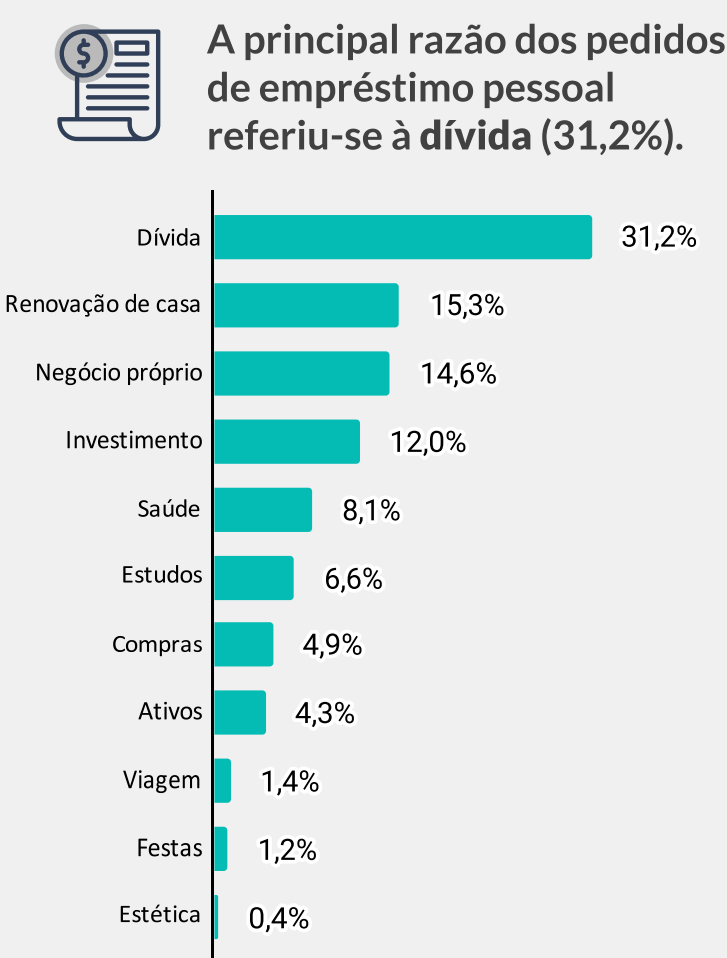
64,8%
são pessoas solteiras



45,7%
são funcionários privados



7,8%
são funcionários públicos



Fonte: Base de usuários da FinanZero

Durante o primeiro semestre, **dívida** se destacou como o motivo predominante para a busca por crédito em diversos estados.

No Rio Grande do Sul, por exemplo, essa razão representou 38% das solicitações, seguido por São Paulo e Paraná, ambos com 37%. Por outro lado, nos estados do Ceará, Amapá e Maranhão, **investimento** obteve destaque em relação ao resto do país. Já em Pernambuco, Piauí e Alagoas, os pedidos giraram em torno de **negócio próprio**.



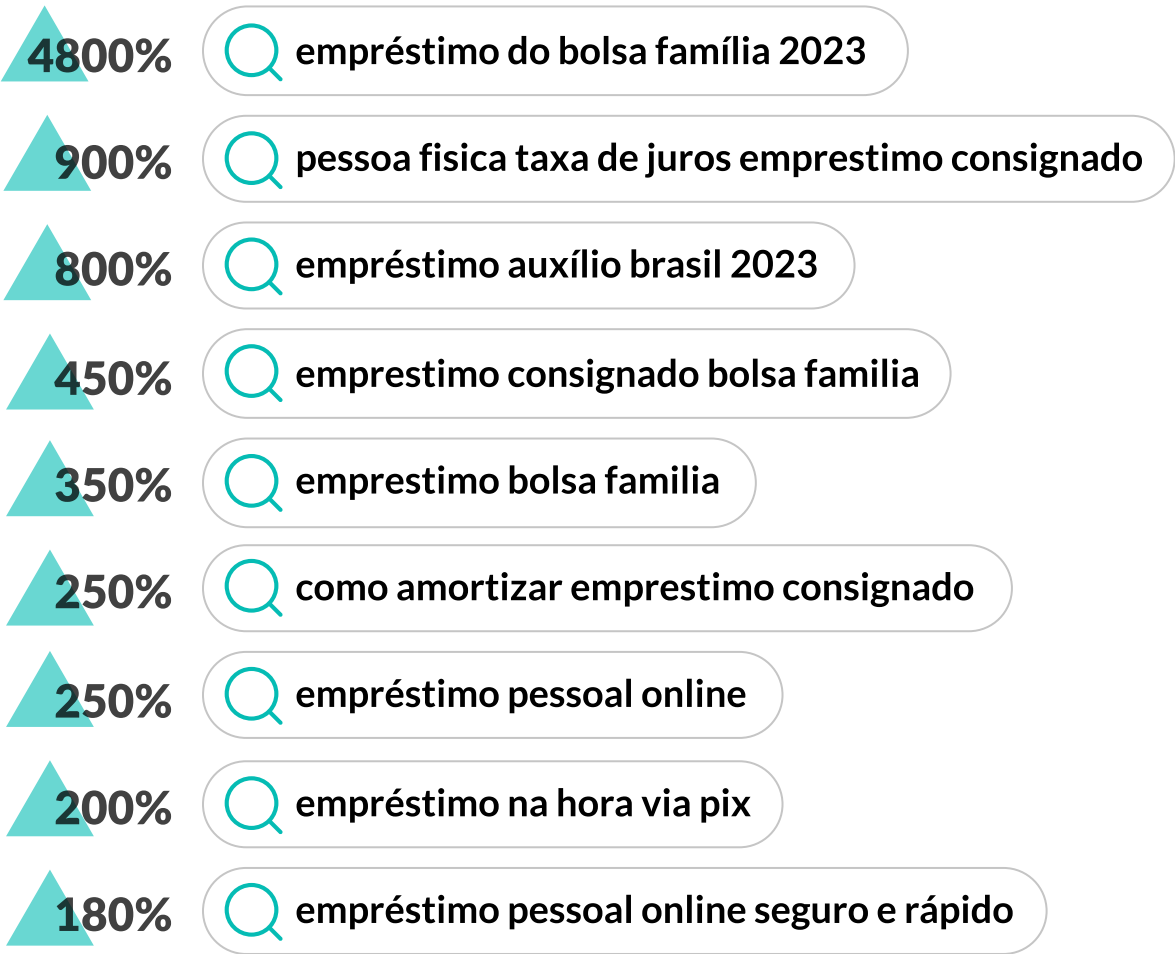
Pedidos de crédito pessoal por razão

AC	Dívidas	22%	MA	Investimento	21%	RJ	Dívidas	30%
AL	Negócio Próprio	20%	MT	Dívidas	29%	RN	Dívidas	20%
AP	Investimento	19%	MS	Dívidas	32%	RS	Dívidas	38%
AM	Dívidas	24%	MG	Dívidas	32%	RO	Dívidas	29%
BA	Dívidas	22%	PA	Dívidas	20%	RR	Dívidas	21%
CE	Investimento	21%	PB	Dívidas	20%	SC	Dívidas	36%
DF	Dívidas	31%	PR	Dívidas	37%	SP	Dívidas	37%
ES	Dívidas	30%	PE	Negócio Próprio	22%	SE	Dívidas	21%
GO	Dívidas	29%	PI	Negócio Próprio	21%	TO	Dívidas	23%

Fonte: Base de usuários da FinanZero

Quando o assunto é **empréstimo pessoal**, o que os brasileiros mais pesquisaram na internet no primeiro semestre?

Dentre as buscas semestrais por termos relacionados ao tema no Google, aqueles que tiveram maior destaque foram:



Fonte: Google Trends.
01/01/2023 até 30/06/2023
em comparação com o semestre anterior.

1.2

Relatório de Inadimplência



Perfil do Público

Quem foram os solicitantes inadimplentes que buscaram crédito no semestre?

No geral, é possível ver muitas semelhanças entre o perfil dos solicitantes gerais e aqueles inadimplentes ao longo do semestre: ambos fazem parte do mesmo grupo etário, são, em sua maioria, indivíduos solteiros e se dividem igualmente entre homens e mulheres.

No grupo de pessoas com restrição de crédito, no entanto, a parcela dos pedidos feitos por brasileiros sem formação superior é ainda maior, chegando a cerca de 80%.

Perfil do solicitante com restrição de crédito no 1º sem. /23



51,8%

são mulheres e a idade geral é de 25 a 34 anos



50,2%

são da região Sudeste



79,8%

são pessoas sem nível superior



19,6%

possuem renda de R\$1.800 a R\$2.199



49,8%

são trabalhadores de regime CLT



30,2%

solicitaram valores de R\$8.000 a R\$12.499



63,4%

são pessoas solteiras



41,8%

são funcionários privados

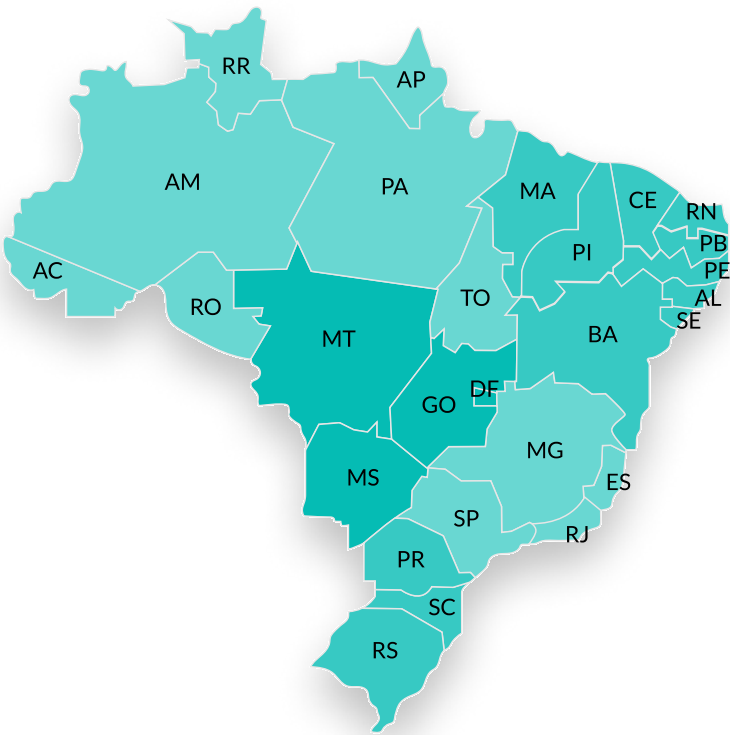


8%

são funcionários públicos

Também à semelhança do panorama de solicitações, os pedidos feitos por solicitantes com restrição de crédito giraram em torno das **dívidas**, razão que predominou em todo o país.

Os estados com maior representatividade no que diz respeito a este motivo estiveram na região Sul: Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná.



 Pedidos de empréstimos por razão

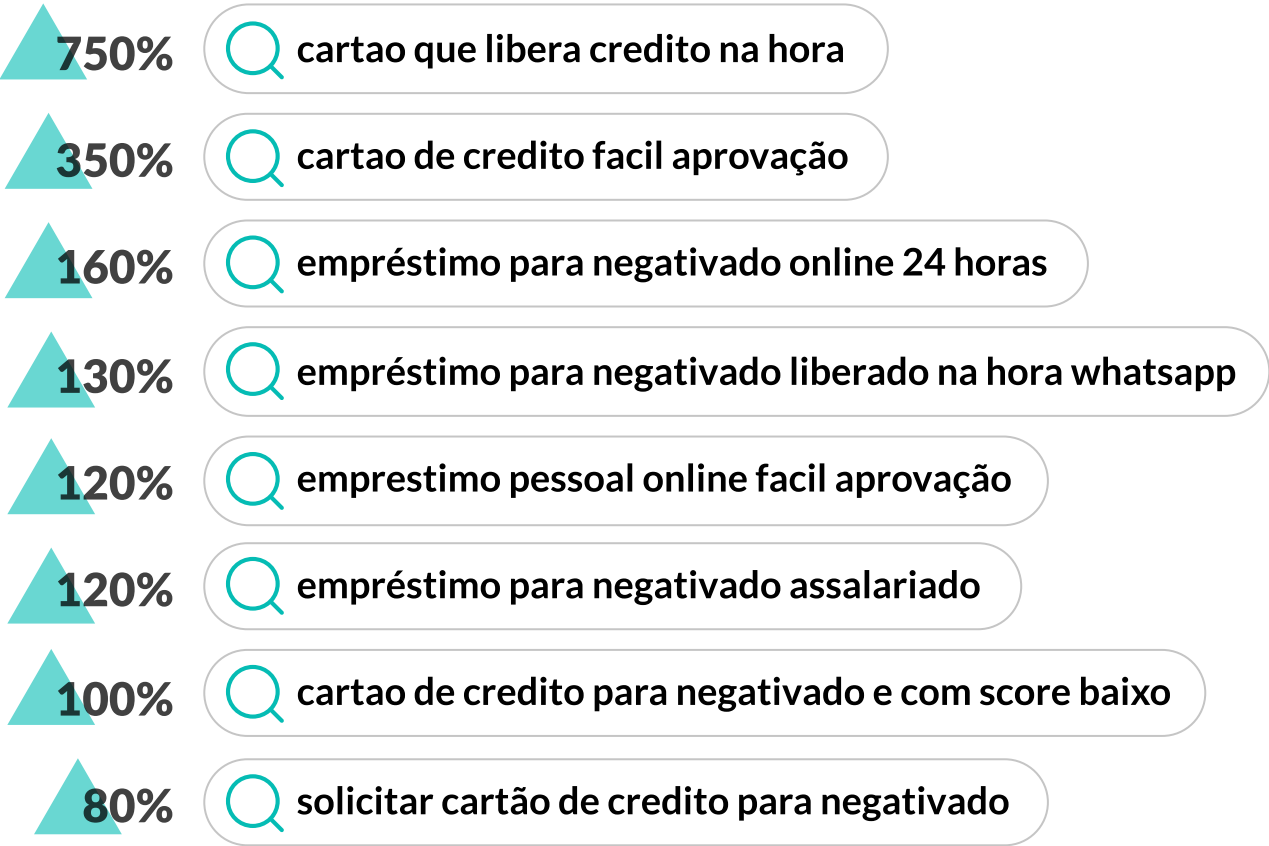
AC	Dívidas	29%	MA	Dívidas	25%	RJ	Dívidas	37%
AL	Dívidas	26%	MT	Dívidas	39%	RN	Dívidas	27%
AP	Dívidas	24%	MS	Dívidas	40%	RS	Dívidas	48%
AM	Dívidas	28%	MG	Dívidas	42%	RO	Dívidas	37%
BA	Dívidas	30%	PA	Dívidas	26%	RR	Dívidas	29%
CE	Dívidas	25%	PB	Dívidas	27%	SC	Dívidas	47%
DF	Dívidas	40%	PR	Dívidas	46%	SP	Dívidas	45%
ES	Dívidas	39%	PE	Dívidas	29%	SE	Dívidas	29%
GO	Dívidas	38%	PI	Dívidas	25%	TO	Dívidas	31%

Fonte: Base de usuários da FinanZero

Quando o assunto é **inadimplência**, o que os brasileiros mais pesquisaram na internet no primeiro semestre?



Dentre as buscas semestrais por termos relacionados ao tema no Google, aqueles que tiveram maior destaque foram:



Fonte: Google Trends.
01/01/2023 até 30/06/2023
em comparação com o semestre anterior.

1.3

Relatório de Crédito para Negócio Próprio



Perfil do Público

Qual foi o perfil predominante daqueles que buscaram crédito para o próprio negócio durante o semestre?

Ao longo do primeiro semestre, as solicitações de crédito com finalidades relativas a negócio próprio revelaram bastante sobre o perfil mais recente dos empreendedores brasileiros:

Pessoas não celetistas, sem formação superior e partes da chamada geração millennial — composta pelos nascidos entre as décadas de 1980 e 1990.

 Solicitante de crédito para negócio próprio no 1º sem. /23



49,9%

são mulheres e a idade geral é de 25 a 34 anos



46,6%

são da região Sudeste



76,1%

são pessoas sem nível superior



21,5%

possuem renda de R\$3.700 a R\$5.999



77,9%

são trabalhadores não CLT



33%

solicitaram valores de R\$8.000 a R\$12.499



64,1%

são pessoas solteiras



17,4%

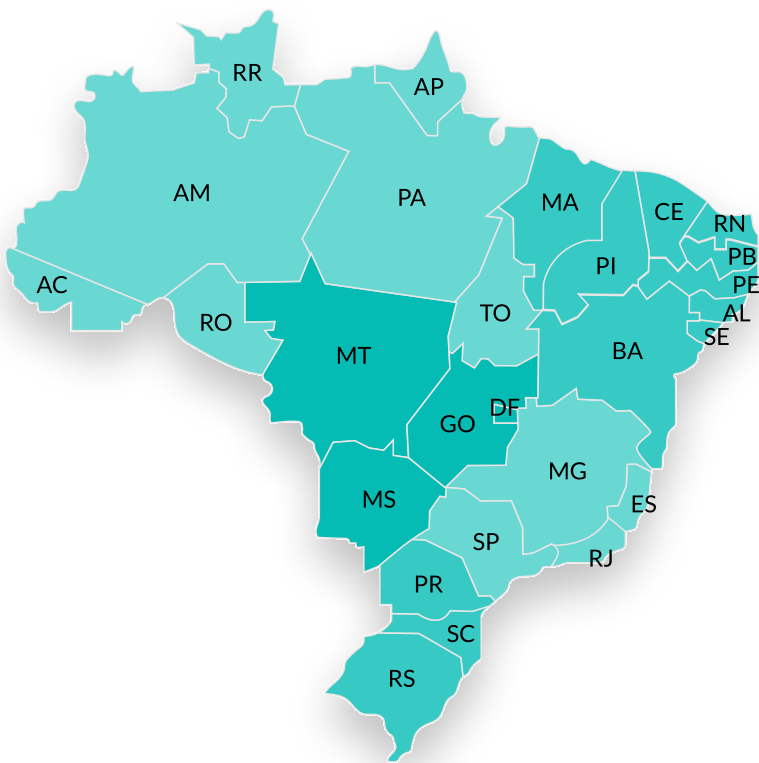
são funcionários privados



3,2%

são funcionários públicos

Padrão também observado ao longo de 2022, os pedidos de empréstimo para **negócio próprio** se concentraram nos estados do Nordeste durante o primeiro semestre de 2023. As maiores representatividades, por sua vez, apareceram em Pernambuco, Piauí e Ceará.



 Pedidos de empréstimos por estado | **negócio próprio**

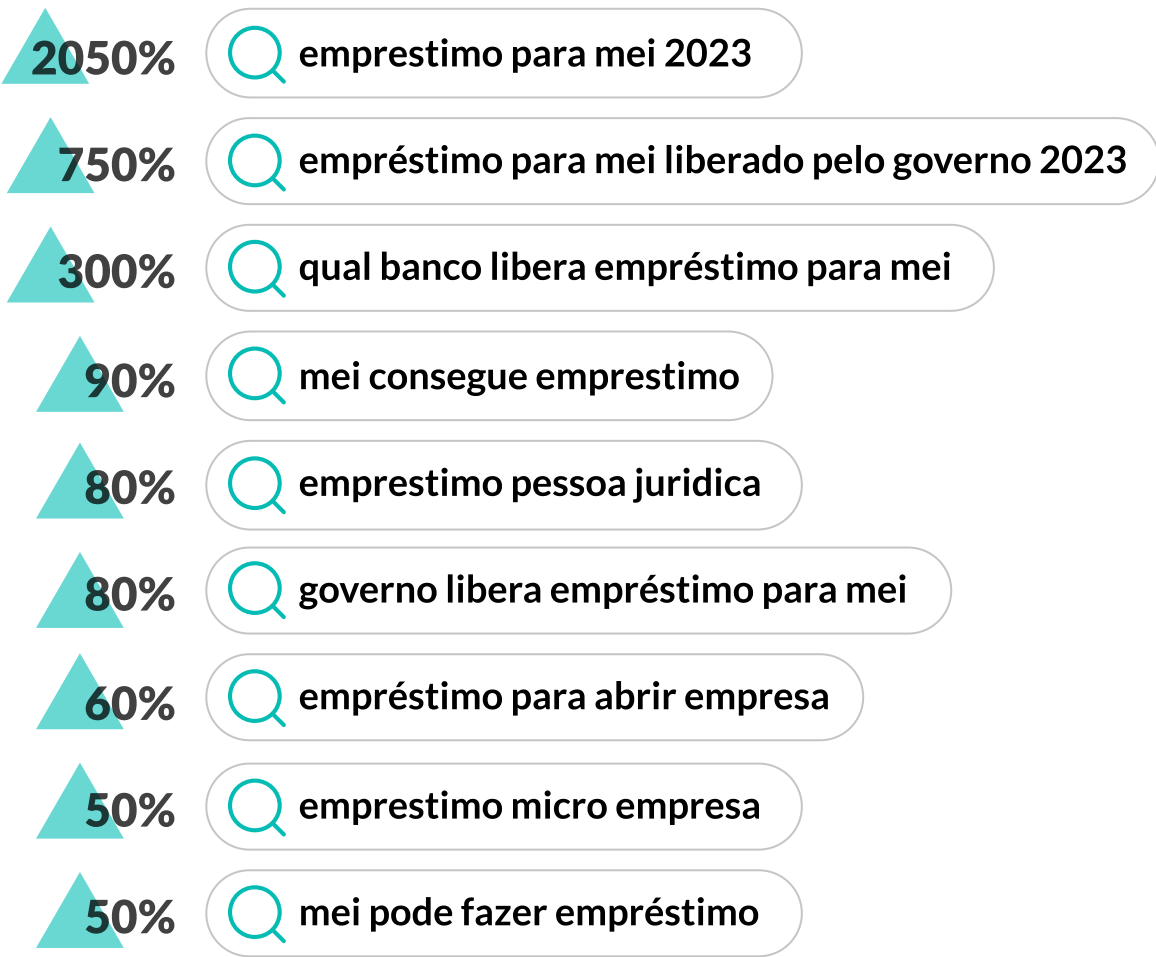
AC	16%	MA	20%	RJ	15%
AL	20%	MT	14%	RN	20%
AP	16%	MS	13%	RS	12%
AM	16%	MG	13%	RO	14%
BA	19%	PA	17%	RR	17%
CE	21%	PB	20%	SC	13%
DF	15%	PR	12%	SP	12%
ES	15%	PE	22%	SE	20%
GO	15%	PI	21%	TO	17%

Fonte: Base de usuários da FinanZero

Quando o assunto é **negócio próprio**, o que os brasileiros mais pesquisaram na internet no primeiro semestre?



Dentre as buscas semestrais por termos relacionados ao tema no Google, aqueles que tiveram maior destaque foram:



Fonte: Google Trends.
01/01/2023 até 30/06/2023
em comparação com o
semestre anterior.

Para além dos empréstimos: a revolução do Open Banking



Por:
Rodrigo Cezaretto
Diretor Operacional da FinanZero



Nosso trabalho não é apenas emprestar dinheiro.

Na verdade, nosso desafio está em entender as demandas econômicas das pessoas e, a partir delas, elaborar produtos que sejam eficazes em satisfazê-las. Em outras palavras, precisamos conhecê-las cada vez mais de perto. Quando esse circuito se fecha, ganhamos novos clientes, ao mesmo tempo em que eles percebem que existem alternativas financeiras que se adaptam às suas realidades.

Nosso trabalho antes, então, é emprestar soluções.

Temos feito isso de diversas formas – como se vê neste relatório. Nossas pesquisas, por exemplo, exploram não só o que faz com que as pessoas venham até nós em busca de recursos, mas também onde elas pretendem utilizá-los e como isso impacta a economia doméstica e, a nível macro, o próprio país. Depois, tudo se transforma em matéria-prima para projetarmos novas linhas de crédito, funcionalidades e, claro, soluções práticas para (futuros) clientes.

É por isso que o Open Banking se adequa perfeitamente ao nosso negócio. O que era chamado de “revolução” do sistema bancário há três anos é hoje uma realidade perene para instituições financeiras e as pessoas que se relacionam com elas.

Do ponto de vista do cliente, o Open Banking otimiza a gestão dos seus recursos, à medida que entrega a ele a possibilidade de circular por dentro do sistema bancário. Para as instituições, a mudança está justamente nessa capacidade de se aproximar melhor de seu público, elaborando melhores produtos financeiros – que, ao fim, afetam a sua necessidade mais imediata ou seu desejo mais inequívoco.

A grande revolução do Open Banking é a sua capacidade de utilizar a relação que cada um possui com seu(s) banco(s) para expandir a capacidade bancária de oferecer soluções às necessidades financeiras – seja em forma de produtos, de atendimento ou de relacionamento.

Para nós, o Open Banking foi apenas uma ferramenta para aperfeiçoar esse nosso esforço. Hoje, diante do conjunto de informações que temos nas mãos oriundas de todo o sistema bancário – como movimentações e histórico de relacionamento –, nossos parceiros podem realizar avaliações muito mais precisas do perfil de cada cliente, se adaptando a diferentes realidades por meio de decisões bem informadas.

É assim que podemos ofertar linhas de crédito customizadas para diferentes pessoas com distintos objetivos financeiros. Cada um deles exige suas próprias taxas de juros, prazos de pagamento e demais condições.

Levar essas diferenças em conta é transformador não só para quem nos pede dinheiro, mas para os contextos em que essas pessoas estão inseridas.

Um cliente que solicita empréstimo para abrir um negócio, por exemplo, pode ter acesso a um tipo de crédito adequado à sua realidade e à sua posição no sistema a partir da análise possível via Open Banking. De toda forma, isso não significa dizer apenas que a abertura da própria empresa será facilitada, visto que suas futuras operações também serão beneficiadas pelos serviços personalizados e a maior integração de dados do sistema financeiro aberto.

É assim que, se o negócio prosperar, ganham todos: o futuro empreendedor, nós e o mercado de modo geral.

O mesmo para as pessoas que precisam de dinheiro para quitar suas dívidas – outra realidade mapeada nas nossas pesquisas. Ao possibilitar o acesso a uma ampla gama de instituições financeiras via Open Banking, de um lado, nosso trabalho permite que brasileiros de todo o país contem com obtenções de crédito mais ágeis e condições que cabem melhor no bolso, alterando positivamente o orçamento dessas pessoas e suas famílias. Já de outro, ainda dinamizamos o consumo dos setores econômicos – que voltam a ter um consumidor em potencial.

Nosso trabalho, dessa forma, é conhecer as pessoas.

Isso passa, claro, pela segurança delas. Uma das preocupações mais fortes do Open Banking, desde o início, foi com o manejo dos dados pessoais de quem está integrado ao sistema. À época, a legislação brasileira sequer tinha um dispositivo como a Lei Geral de Proteção de Dados (LGDP) que, em vigor atualmente, protege a circulação dessas informações e pune empresas que não se debruçam sobre essa segurança.

Essa era nossa preocupação também: antes mesmo da LGDP, fizemos uma grande auditoria nos processos de coleta, manuseio e arquivamento de dados dos nossos clientes para estar em compliance com a legislação embrionária. A ideia, ali, não era apenas aperfeiçoar nosso manejo dessas informações, mas já estarmos prontos para todas as potencialidades do Open Banking – como acontece agora.

O mais interessante de tudo isso é que o futuro, com suas revoluções, não é tão distante do presente. Cada vez mais estaremos perto da vida cotidiana dos nossos clientes, usando essa proximidade para fazê-lo ambicionar e materializar seus objetivos financeiros, como ter a própria empresa, fazer uma viagem, organizar uma festa de casamento ou pagar as dívidas e voltar a ter fôlego no orçamento. É um caminho contínuo – e onde nós estamos trilhando desde o começo.

Esse é o nosso trabalho.

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

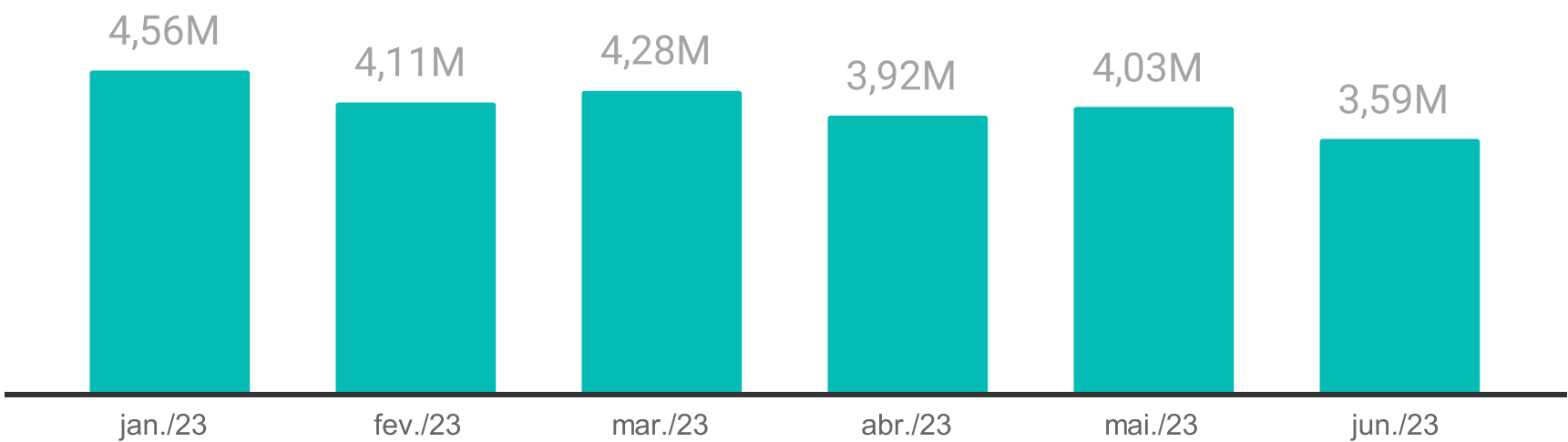
Tendências de Comportamento do Consumidor de Crédito



Para entender as tendências de comportamento ao longo do primeiro semestre, foram consideradas as buscas sobre o mercado de crédito a cada mês no Google.

Durante os seis primeiros meses de 2023, a quantidade mensal de buscas sobre o assunto permaneceu entre 3 e 4 milhões, com destaque para janeiro, momento em que foi registrado o total de 4,56 milhões de pesquisas envolvendo o mercado de crédito. Os menores volumes de buscas, em contrapartida, estiveram ligados aos meses de abril e junho.

Buscas por termos relacionados a empréstimos

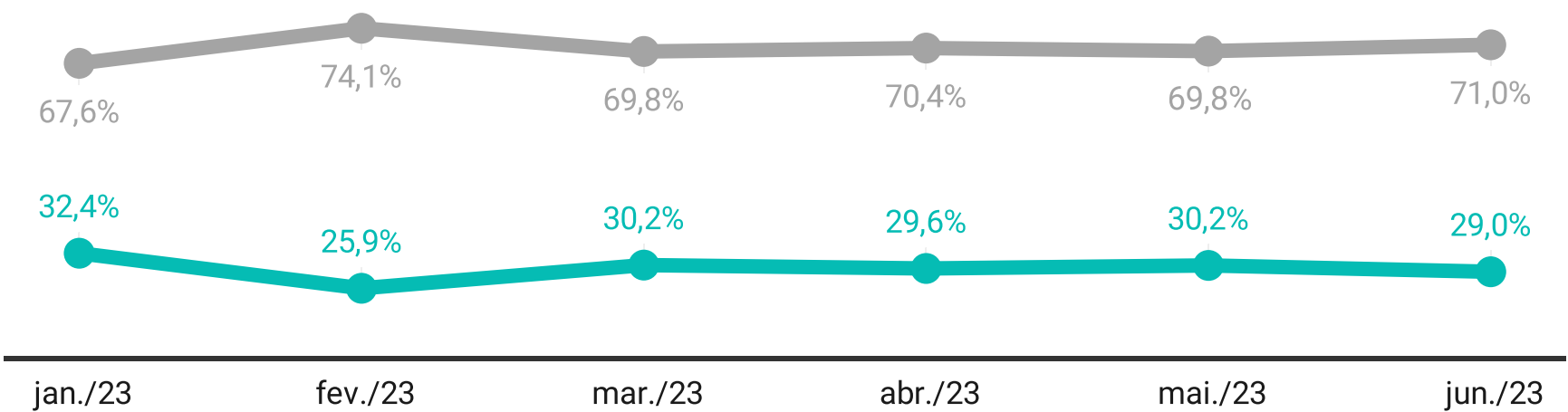


Fonte: FinanZero com dados do Google.

O levantamento também indicou a participação de diferentes instituições financeiras no volume de buscas semestral por crédito.

De janeiro a junho, é possível afirmar que o volume de buscas relacionadas aos bancos foi mais expressivo em comparação com aquele envolvendo as fintechs. Em períodos como abril, por exemplo, 7 em cada 10 pesquisas a respeito do assunto estavam relacionadas à modalidade bancária.

Fintechs vs Bancos | Participação nas buscas por empréstimo



Fonte: FinanZero com dados do Google.

3

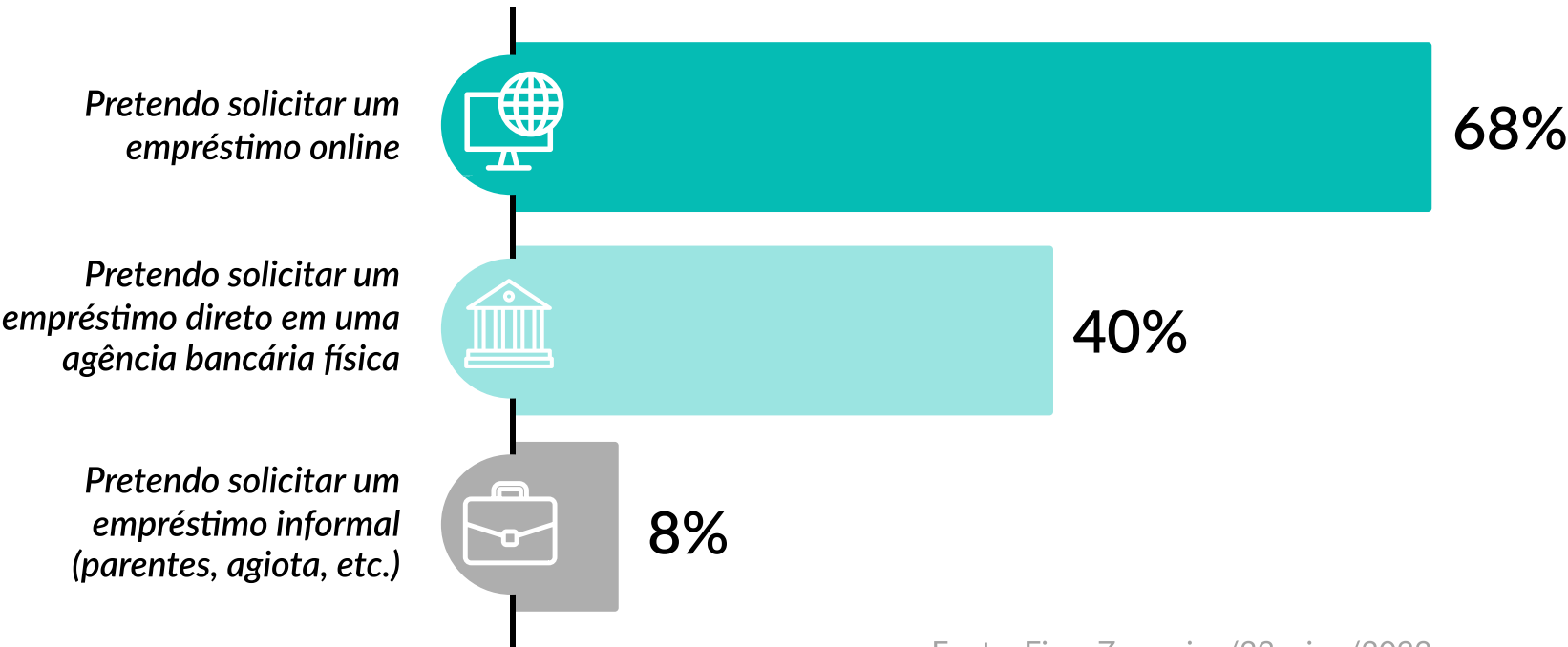
Pesquisa de Intenção



De acordo com o total de respostas obtidas nos primeiros seis meses de 2023, é possível constatar que a maioria dos respondentes prefere solicitar empréstimos de forma online.

Tal modalidade é amplamente preferível quando comparada às outras formas de solicitação, tendo 68% das respostas.

Como você pretende pedir um empréstimo?*

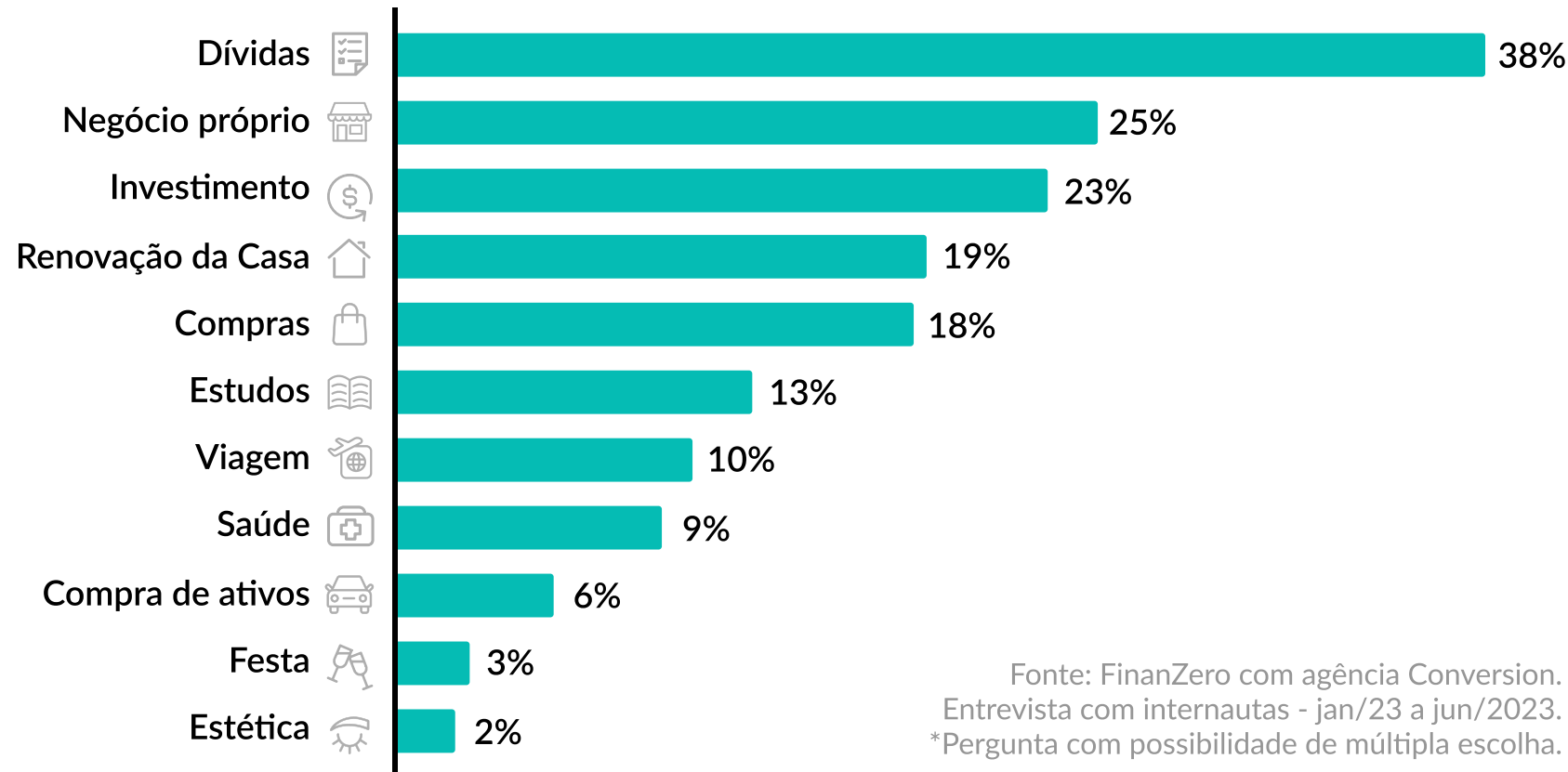


Fonte: FinanZero - jan/23 a jun/2023

Ao investigar os motivos que fariam com que as pessoas solicitassem empréstimo, a soma dos resultados mensais obtidos no primeiro semestre mostrou que as dívidas estiveram presentes em 38% das respostas.

Em sequência, vemos **negócio próprio**, com 25%, e investimento, com 23%.

Qual(s) seria(m) o(s) motivo(s) para o pedido do empréstimo? *



Fonte: FinanZero com agência Conversion. Entrevista com internautas - jan/23 a jun/2023. *Pergunta com possibilidade de múltipla escolha.

4

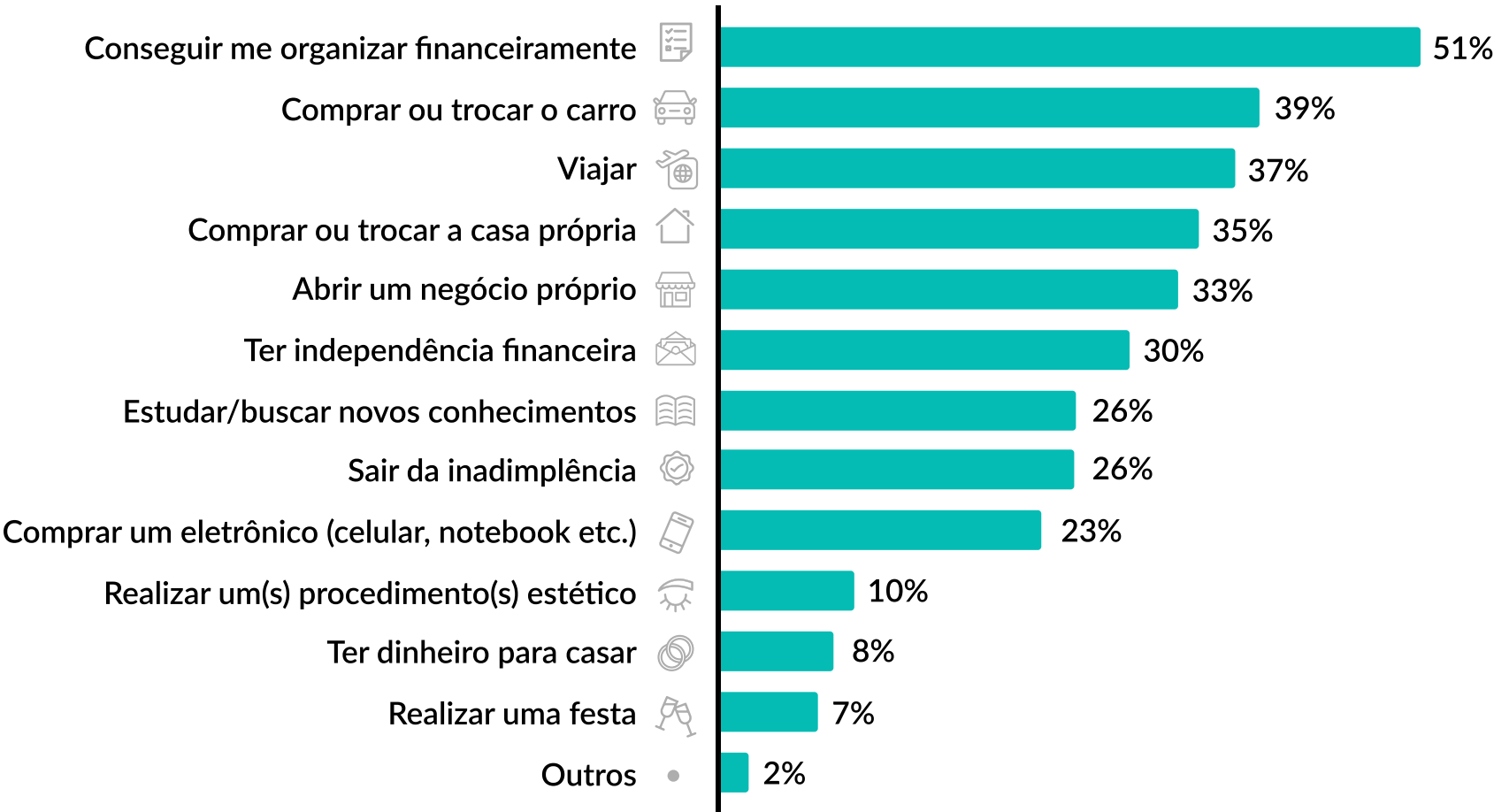
Relatório Objetivos Financeiros dos Brasileiros



Ao longo de todo o primeiro semestre de 2023, brasileiros de Norte a Sul puderam compartilhar seus principais desejos financeiros a cada novo IFE.

Como o gráfico abaixo revela, as metas mais recorrentes estiveram ligadas à **organização financeira**, **compra ou troca do próprio carro** e **viagens** — objetivo mais apontado do que atingir a própria **independência financeira**, por exemplo, ou investir em um **novo imóvel**.

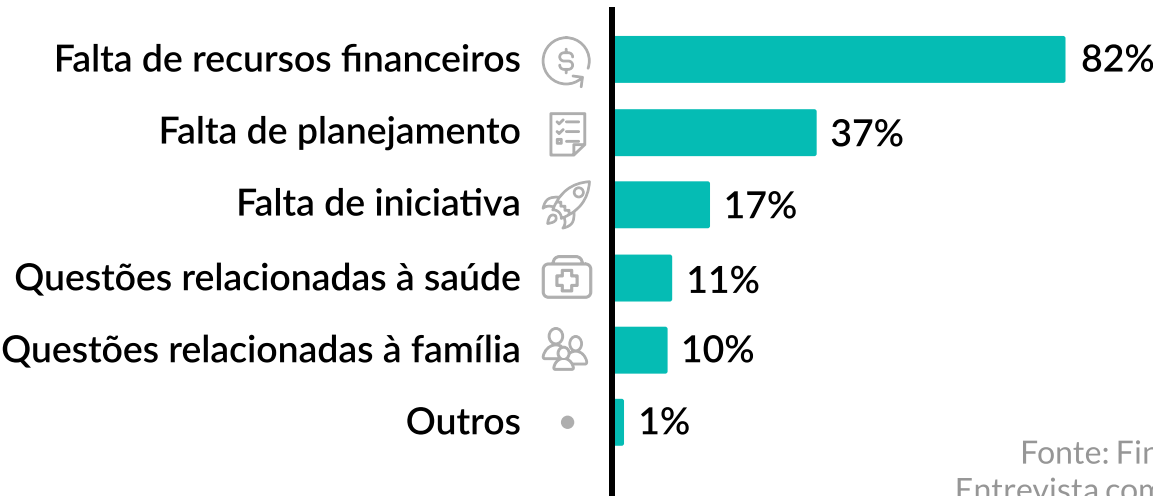
 Assinale os objetivos financeiros que você gostaria de realizar:*



E quanto aos impedimentos para a realização de tais objetivos?

Ao que revelaram as respostas de janeiro a junho, o grande vilão para a maioria dos brasileiros foi justamente a **falta de recursos financeiros**, seguida pela **falta de planejamento**.

 O que você acha que te impediria de realizar este sonho?*



Fonte: FinanZero com agência Conversion.
Entrevista com internautas - jan/23 a jun/2023.
*Pergunta com possibilidade de múltipla escolha.

Sobre o IFE

Realizado em conjunto com a **Conversion**, agência de conteúdo e SEO, o IFE considera as seguintes bases de dados:

1. Base total de clientes da FinanZero durante todo o semestre.

2. Termos de buscas semestrais relacionadas ao mercado de crédito no Google. 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 semestral, 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, a pesquisa compara o acesso ao site dos principais players do segmento para mensurar a demanda real na internet.

3. Pesquisa de intenção online realizada com brasileiros conectados à internet, de todas as classes sociais, faixas etárias e regiões do país. No total, foram entrevistadas 3 mil pessoas durante os primeiros seis meses de 2023.

Metodologia

Na elaboração do IFE, a FinanZero, com a Conversion, analisou os pedidos de empréstimos solicitados na base de clientes da fintech de crédito online, que, no primeiro semestre de 2023, contou com mais de 13 milhões de cadastros.

Já em relação às pesquisas realizadas na internet, mais especificamente no Google, o IFE considerou 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 Keyword Planner e SEMRUSH, além da base de usuários da FinanZero.

Para a pesquisa de intenção de solicitação de empréstimos, o IFE considerou a soma semestral das respostas de um questionário online direcionado a 500 respondentes de todo o Brasil a cada novo mês. O índice de confiança é de 95% e uma margem de erro de 5,7 pp. O perfil dos respondentes, por padrão, reflete o IBGE.

5

Análise Final



Análise Final

Estabilidade: essa é a palavra que melhor resume o cenário dos pedidos de crédito à FinanZero na primeira metade do ano, mais especificamente a partir de abril.

Isso porque, após o pico no número de solicitações em janeiro e certas oscilações nos dois meses seguintes, a chegada do segundo trimestre de 2023 inaugurou um período marcado pela constância na quantidade total de pedidos de empréstimo — que desde então vêm contando com diferenças mensais de apenas 2 a 3 pontos percentuais.

Por falar em constâncias, ao que nossos dados indicaram, três foram os principais motivos por trás do interesse em crédito pessoal a cada novo mês. A maior e mais recorrente preocupação entre os solicitantes girou em torno das **dívidas** (31,2%), justificativa para 3 em cada 10 pedidos de crédito e que é ainda um problema que afeta 78% das famílias brasileiras segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC).

Além do endividamento, quem recorreu ao crédito ao longo de janeiro a junho também o fez sobretudo para **renovar a casa** (15,3%), utilizá-lo no **próprio negócio** (14,6%) e **investir** (12%). Para se ter uma ideia, juntas, essas razões justificam mais de 70% das solicitações recebidas de Norte a Sul em todo o semestre.

DONOS DO PRÓPRIO NEGÓCIO: QUEM SÃO E O QUE PROCURAM OS EMPREENDEDORES BRASILEIROS

Juntamente à visualização do mercado nacional de crédito, muitos dos dados compilados durante o último semestre possibilitaram o delineamento do perfil e comportamento de solicitantes específicos, dentre eles os brasileiros que possuem negócio próprio.

Das solicitações de empréstimo relacionadas a um empreendimento do tipo, por exemplo, a maioria foi realizada por pessoas solteiras, na faixa etária de 25 a 34 anos, sem nível superior e com contrato no regime CLT. Tais pedidos ainda apareceram com mais força na região Nordeste, principalmente em estados como o Piauí, Pernambuco e Ceará, cujas representatividades se revelaram as maiores do Brasil.

Já as buscas sobre o tema no Google destacaram algumas das dúvidas comuns entre quem possui ou pensa em empreender no país — no geral, indagações a respeito da concessão de crédito a Microempreendedores Individuais (MEI) e outras modalidades de pessoas jurídicas.

“Dados como o acima destacam não apenas quem são e onde se concentram nossos empreendedores, mas também a necessidade constante de linhas de crédito voltadas às demandas específicas dessas pessoas”, pontua Rodrigo Cezaretto, diretor operacional da FinanZero. “Trata-se, sem dúvidas, de um público de grande importância para o mercado de crédito, que, por sua vez, pode contribuir ainda mais para que os donos de negócios adquiram novos equipamentos, contratem colaboradores e ampliem suas operações”.

OS OBJETIVOS FINANCEIROS DOS BRASILEIROS NO 1º SEMESTRE

Se existe algo com o que a FinanZero se preocupa é em buscar entender as diversas facetas que compõem a vida financeira dos brasileiros — e isso, claro, significa ter atenção às aspirações e metas da população. Não à toa, mensalmente, pessoas de todo o país foram incentivadas a revelarem ao IFE quais haviam sido seus principais objetivos envolvendo as finanças, entre alternativas como realizar festas, adquirir bens de consumo, se casar e realizar a tão almejada independência.

Mas, afinal, quais foram as maiores metas dos respondentes entrevistados pelo índice durante os seis primeiros meses de 2023?

Como esperado, o pódio dos desejos foi encabeçado por aquele que parece ser o sonho geral de qualquer brasileiro: **conseguir se organizar financeiramente (51%)**, o que

reforça uma dor comum na hora de entender os próprios gastos e cuidar do orçamento.

Já o foco no **novo automóvel (39%)**, a segunda maior meta compartilhada pelos respondentes, ganhou ainda mais força em meio ao anúncio do barateamento dos veículos populares por parte do governo federal, cujo novo programa de estímulo ao setor automobilístico prevê a redução dos impostos de diversos modelos. Vale destacar, aliás, que a conquista do novo carro foi muito mais mencionada do que a aquisição de outros bens, como **casa própria (35%)** e **dispositivos eletrônicos (23%)**.

Por fim, reforçando o desejo de vivenciar novas experiências culturais, complementou o ranking a meta de **viajar**, presente nas respostas de 37% dos entrevistados. O impedimento? Seja para as novas viagens ou quaisquer das outras aspirações, um vilão já conhecido: a **falta de recursos financeiros (82%)**.

“A escolha de metas financeiras como a compra de um carro, a organização das contas e viagens revela uma preocupação abrangente com áreas variadas da vida financeira dos brasileiros”, conclui Cezaretto. “Essa diversidade de objetivos demonstra que as pessoas estão atentas a diferentes aspectos e prioridades em relação ao seu dinheiro: o cuidado das finanças pessoais, o investimento em bens duráveis e, por fim, a valorização dos momentos de lazer”.

Nesse contexto, fintechs de empréstimo online têm se destacado por oferecer assistência e modalidades flexíveis de crédito para o contratante, contribuindo para a melhoria da vida financeira dos brasileiros. Trata-se de um segmento que têm impulsionado avanços significativos ao concentrarem-se na atuação digital e adotarem tecnologias disruptivas, o que resulta em serviços financeiros ágeis e desburocratizados para os usuários

Como resultado, mais pessoas físicas e jurídicas estão solicitando empréstimos, uma busca que cada vez mais acontece no ambiente online.

Para acompanhar as mudanças, tendências e perspectivas do mercado de crédito, não deixe de conferir nossas edições mensais e digitais do IFE.



Rodrigo Cezaretto

Diretor Operacional da FinanZero