



ANBIMA

A trajetória financeira
do brasileiro



O briefing

Tudo surgiu de uma pergunta muito interessante: como as pessoas lidam com o dinheiro?

Afinal, vivemos um momento desafiador: a maior parte da população chega à terceira idade sem conseguir viver apenas com o dinheiro da aposentadoria. Além disso, temos todos os dias notícias na mídia sobre a reforma da previdência e as mudanças que visam acomodar a grande demanda futura à pouca contribuição realizada ao INSS.

É fato que a maioria da população não tem hábitos de gerenciamento financeiro: não costuma poupar, investir e nem mesmo falar sobre dinheiro. Há muitos dados quantitativos sobre o uso de produtos e serviços financeiros, mas ainda se sabe pouco sobre as razões que levam as pessoas a não os utilizar constantemente.

Por isso, contratamos uma agência para realizar uma pesquisa para entender melhor como o brasileiro lida com dinheiro ao longo da sua vida, entendendo motivações, crenças e comportamentos que influenciam seus costumes financeiros.

Sáímos em viagem pelo Brasil, com o objetivo de mergulhar na vida das pessoas e descobrir as diferentes formas de como elas constroem suas trajetórias financeiras.

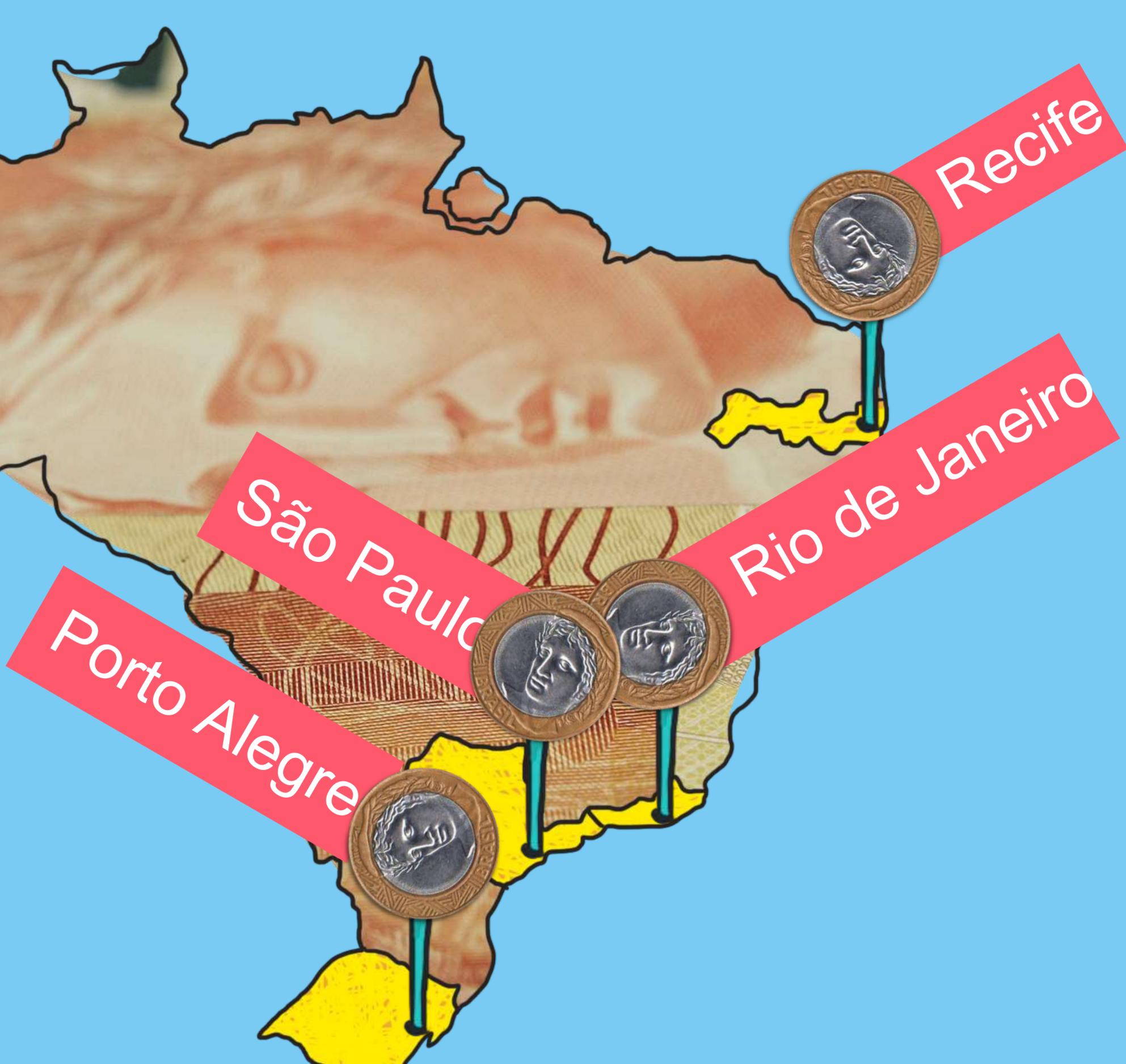
Esse foi um projeto sobre dinheiro, mas também sobre todo o universo de sentimentos que motivam a relação que construímos com ele.

O resultado de todo esse estudo é uma segmentação que apresenta diversas perspectivas de vida - e a forma como cada um desses perfis se comporta economicamente.



Metodologia

Este estudo tem uma natureza essencialmente qualitativa e segue o método desenvolvido pela Na Rua de abordagem das pessoas onde elas circulam, ou seja, na rua. Para cumprir nosso objetivo desenhamos uma amostra robusta, que permitisse segurança no desenho de diferentes perfis - que serão quantificados em uma fase posterior pelo DataFolha.



Metodologia

Começamos com a abordagem de pessoas na rua, em quatro cidades que carregam características muito próprias e representativas da diversidade brasileira – São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre e Recife.

Falamos com pessoas das classes A (25%), B (25%) e C (50%), de 18 até 70 anos. Nesta fase buscamos também as pessoas que participaram da segunda etapa de vivências etnográficas, realizadas nas casas e em situações cotidianas dos entrevistados (onde fizemos um mergulho mais profundo em suas vidas).

Metodologia

Ao todo realizamos 400 entrevistas de rua (100 em cada cidade), com duração de aproximadamente 20 minutos, e 24 vivências (6 em cada cidade) com duração de aproximadamente 6h, sempre utilizando exercícios projetivos que nos ajudavam a conversar sobre o tema.

O campo foi realizado entre os dias 13 de fevereiro e 10 de abril de 2017.



400
entrevistas
de aprox. 20 minutos



24
vivências
de aprox. 6 horas



Metodologia

Em uma terceira fase realizamos três grupos co-criativos onde ANBIMA, DataFolha e Na Rua sentaram junto com 15 participantes para falar sobre dinheiro, refletir sobre a segmentação desenhada e também sobre como as instituições financeiras podem ganhar mais relevância e proximidade com o público.

Os grupos foram realizados nos dias 17 e 18 de abril de 2017.

Logo no início das abordagens, descobrimos insights fundamentais sobre o tipo de relação que as pessoas desenvolvem com suas finanças, e a dimensão que esse tema acaba ganhando - premissas que nos guiariam ao longo do estudo.



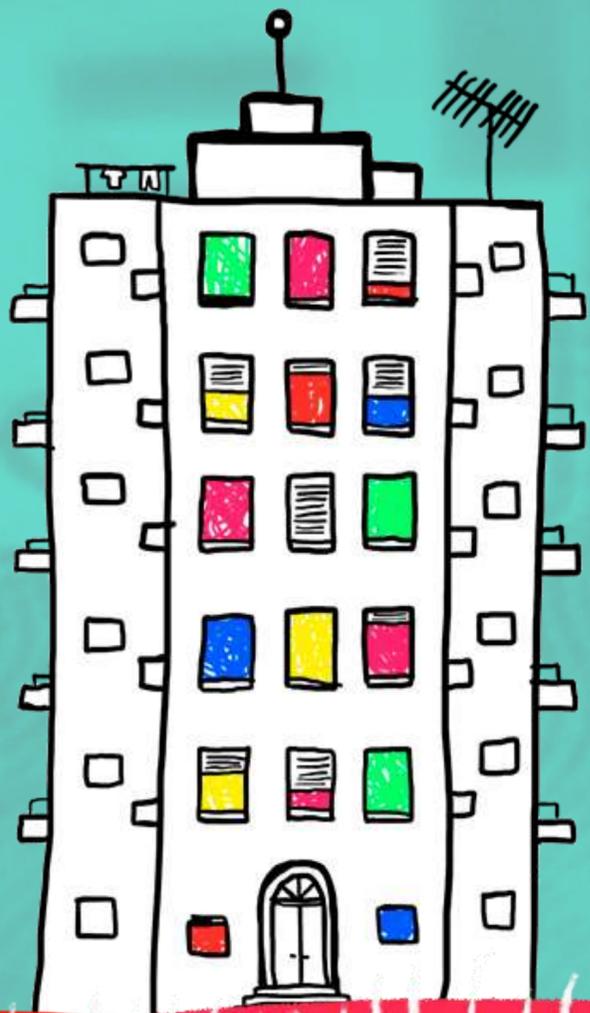
O primeiro deles foi que, ao perguntarmos sobre dinheiro, a resposta sempre dizia respeito ao que as pessoas faziam com ele - compras de bens, financiamento de cursos, viagens, ajuda a familiares, etc.

Aprendemos que para a grande maioria da população o dinheiro em si não tem muito significado se for dissociado daquilo em que ele se transforma: a vida das pessoas.

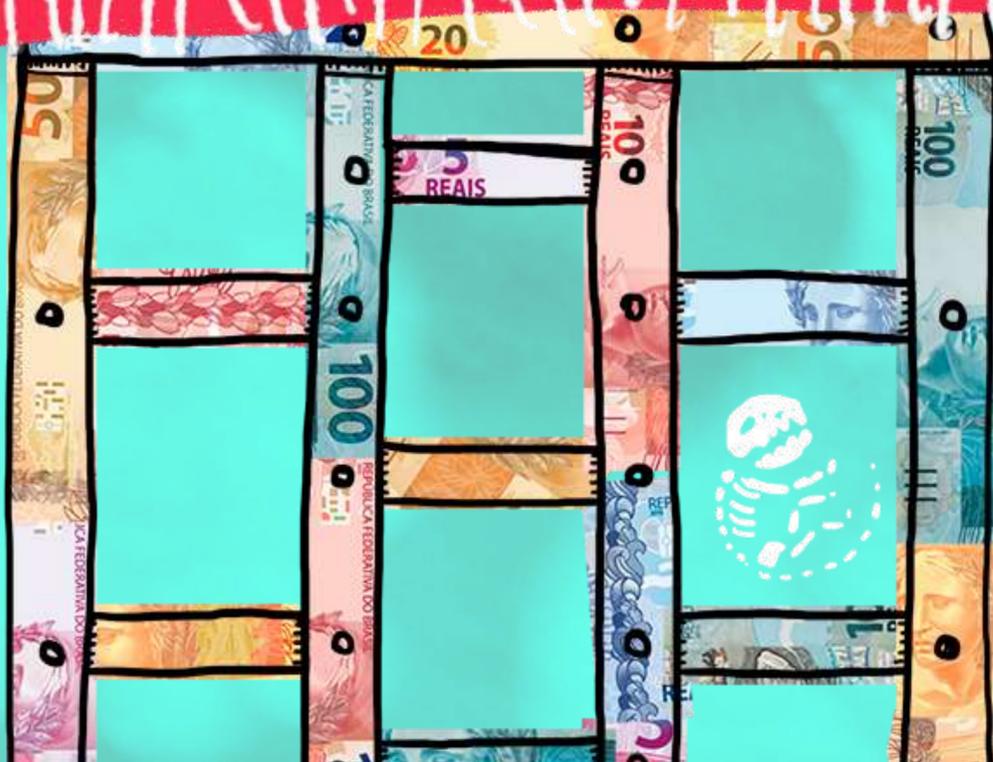
pra falar de dinheiro,
é preciso falar da vida

Se falar sobre dinheiro inclui falar da vida, podemos imaginar a importância e amplo espectro que esse tema ganha. O dinheiro está indiretamente presente em todos os aspectos: imagem pessoal, status, como atuamos nos papéis de pai, mãe ou filho, que valores temos. O modo como gastamos e gerenciamos (ou não) o nosso dinheiro diz muito sobre quem somos.

Porém, isso não significa que dinheiro “é tudo” ou que é, concretamente, a coisa mais importante para a maioria das pessoas. Muitas vezes ele “desaparece” embaixo de assuntos mais profundos, mesmo estando lá - assim como as fundações subterrâneas de um edifício sustentam todos os andares que vemos da rua.



Dinheiro é
alicerce da vida



Para a grande maioria das pessoas o dinheiro simboliza também nossa potência. Não só porque ele é resultado de nossa capacidade produtiva, de nosso sucesso ou insucesso, mas também porque o uso dele nos faz sentir mais poderosos. Por outro lado, descobrir os limites da nossa potência (da nossa capacidade financeira) gera desconforto.

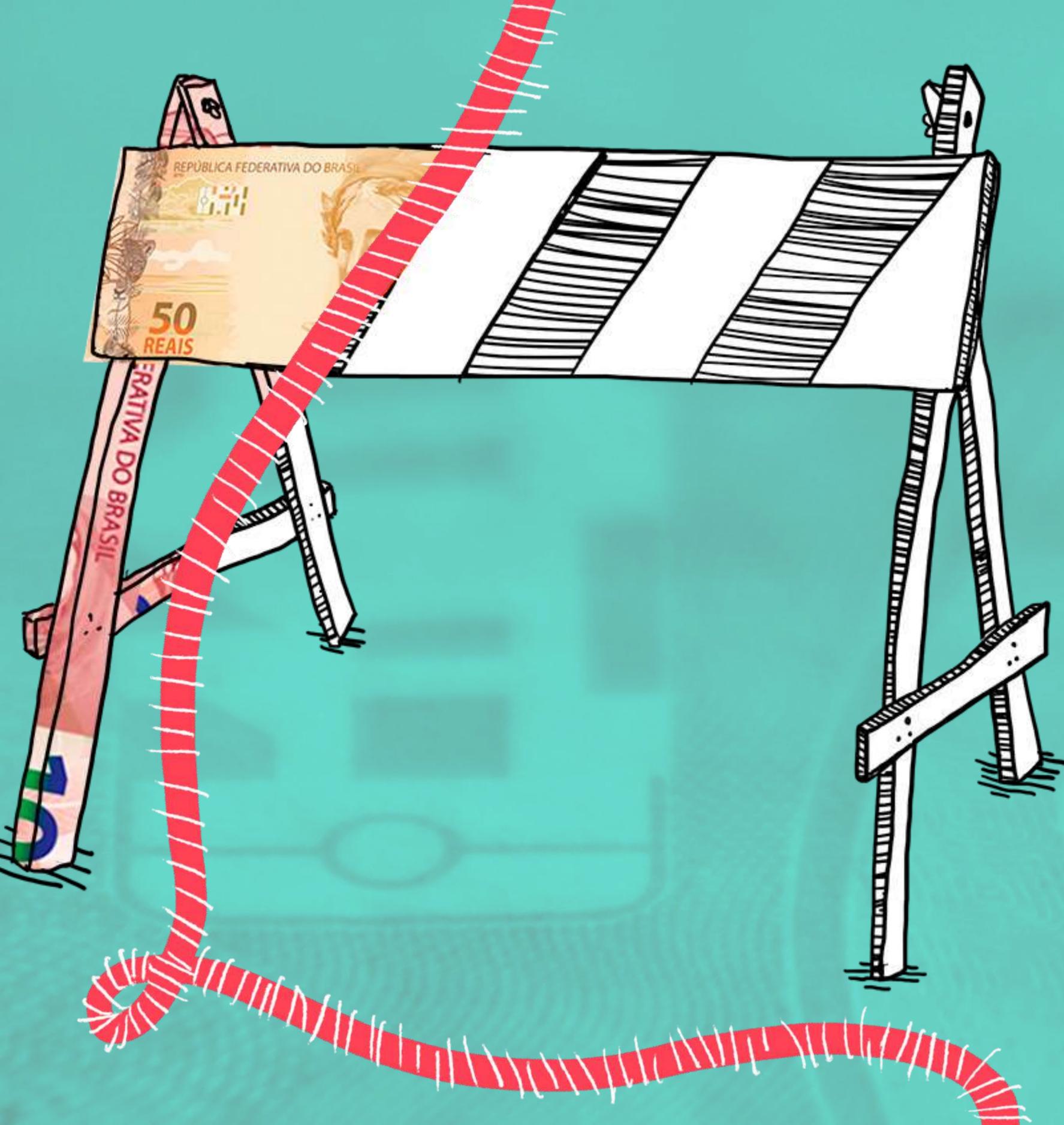


Dinheiro é um
indicador de
potência



Quando um limite é colocado à potência das pessoas observamos que elas reagem de forma bastante diversa, mas sempre há um posicionamento em relação a ele:

- Há os que tem *medo ou respeito pelo limite*, e se propõem a vencer pela persistência ou com uma estratégia para superar o desafio – são os mais organizados, e poupadores por excelência;
- Tem aqueles que *evitam enxergar o limite*, sempre encontrando meios de conseguir mais dinheiro por outras vias/pessoas para não se verem impotentes;
- Outros que *reclamam do limite*, considerando que *ele é* menos relevante do que uma causa ou seu sonho;
- Por fim, há os que *negam o limite*, deslocam sua potência para outro lugar, cultivando valores subjetivos que ficam à frente e acima do dinheiro.

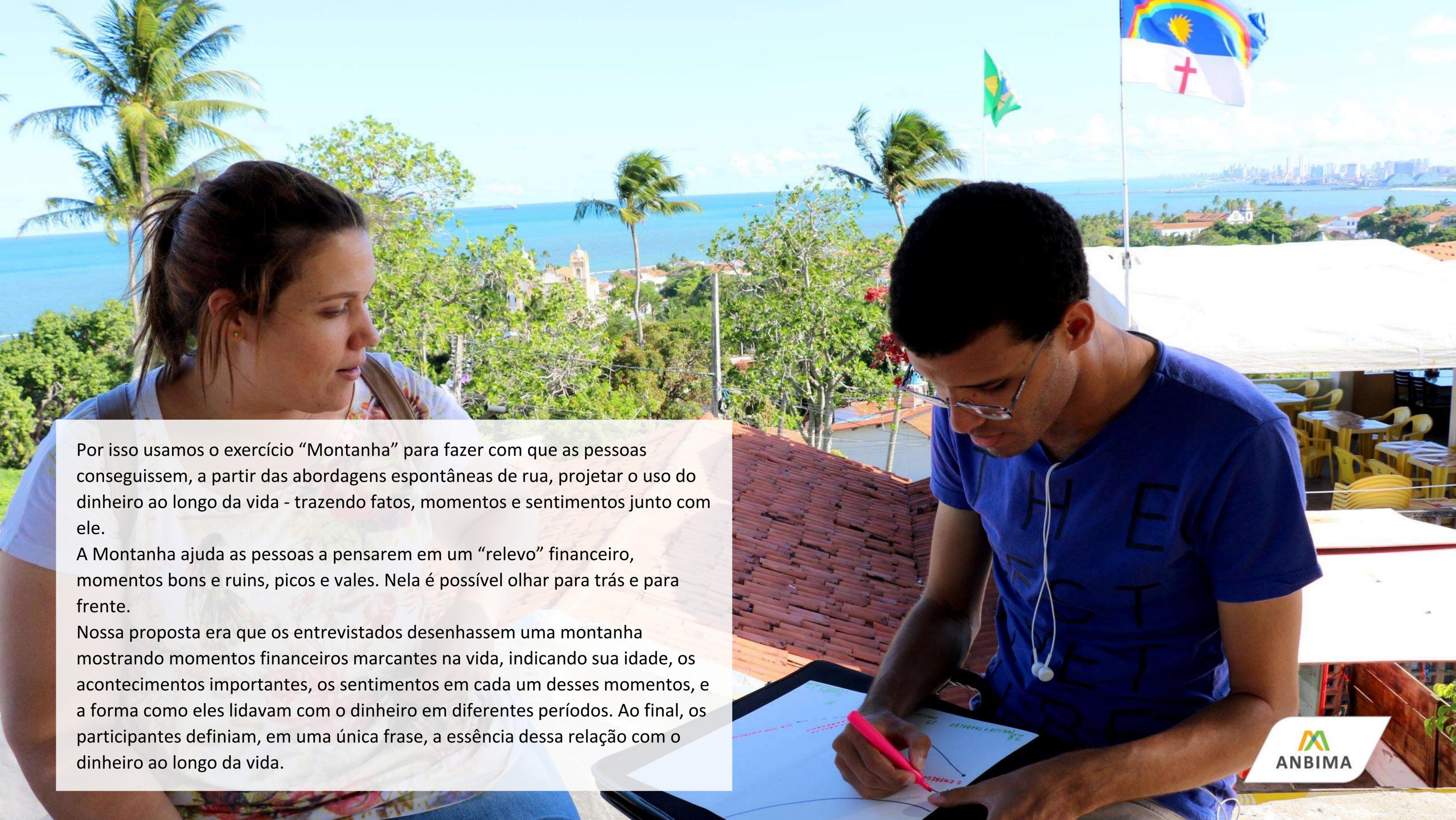


Lidar com dinheiro mostra
como lidamos com limites

trajetória \neq presente

Tudo isso apresenta um desafio maior ao projeto:

Essas dimensões “escondidas” do dinheiro (e os comportamentos que vão se criando a partir delas) acompanham a história das pessoas, e não apenas a situação econômica no momento presente.
É preciso ir mais longe

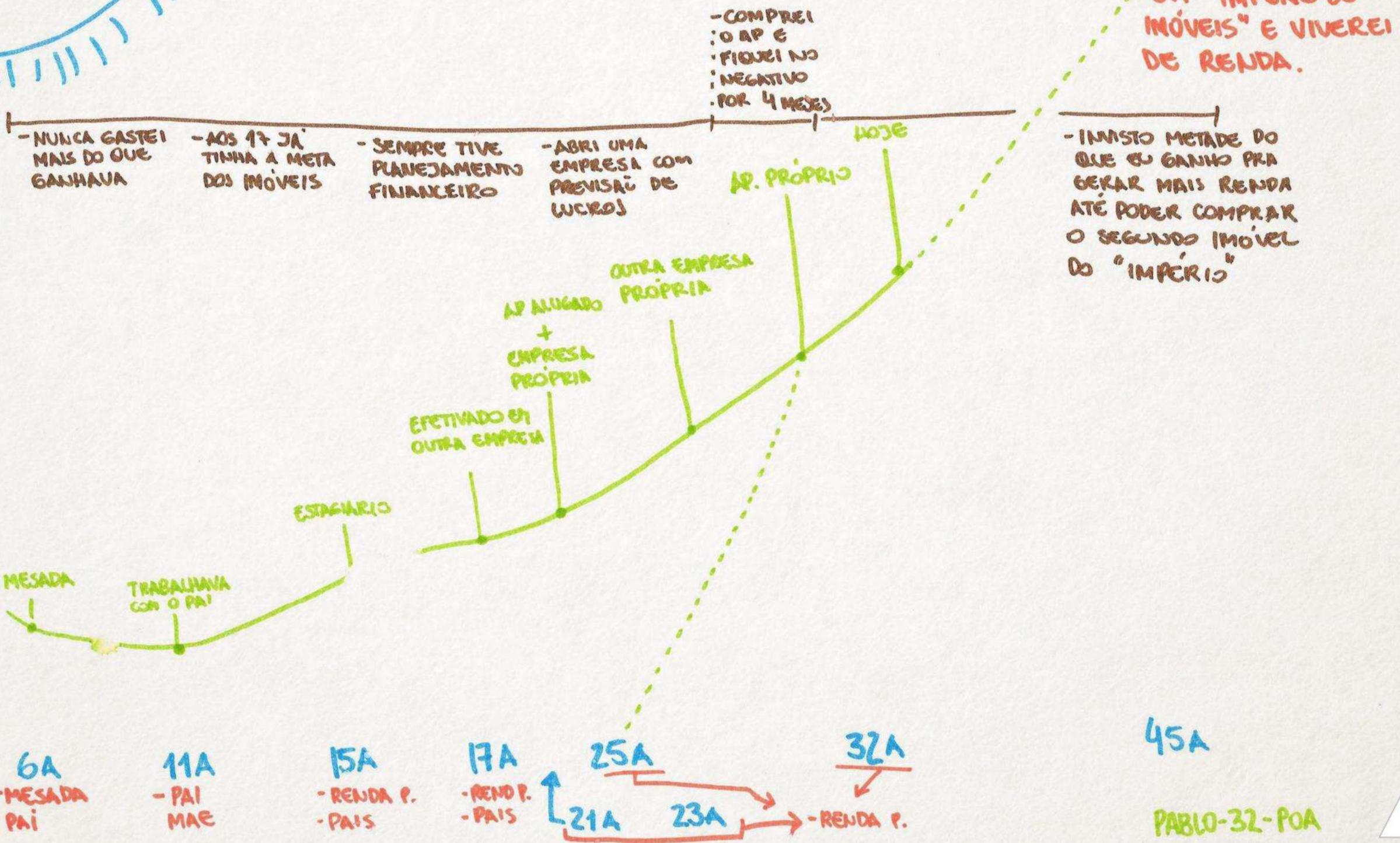


Por isso usamos o exercício “Montanha” para fazer com que as pessoas conseguissem, a partir das abordagens espontâneas de rua, projetar o uso do dinheiro ao longo da vida - trazendo fatos, momentos e sentimentos junto com ele.

A Montanha ajuda as pessoas a pensarem em um “relevo” financeiro, momentos bons e ruins, picos e vales. Nela é possível olhar para trás e para frente.

Nossa proposta era que os entrevistados desenhasssem uma montanha mostrando momentos financeiros marcantes na vida, indicando sua idade, os acontecimentos importantes, os sentimentos em cada um desses momentos, e a forma como eles lidavam com o dinheiro em diferentes períodos. Ao final, os participantes definiam, em uma única frase, a essência dessa relação com o dinheiro ao longo da vida.

É BEM SIMPLES USAR
O DINHEIRO SEM
SE DEIXAR SER
USADO POR ELE:
MATEMÁTICA.



400
montanhas

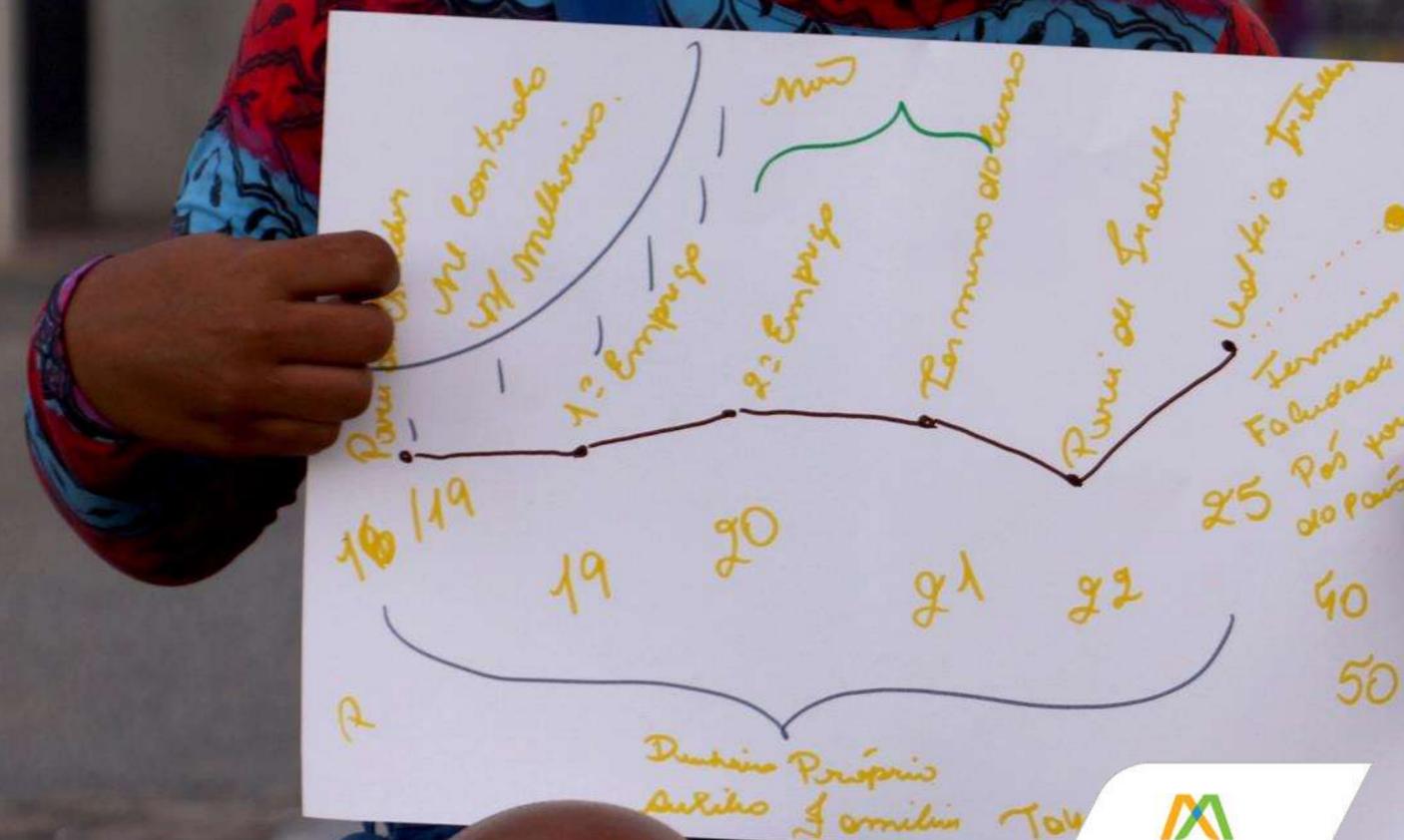
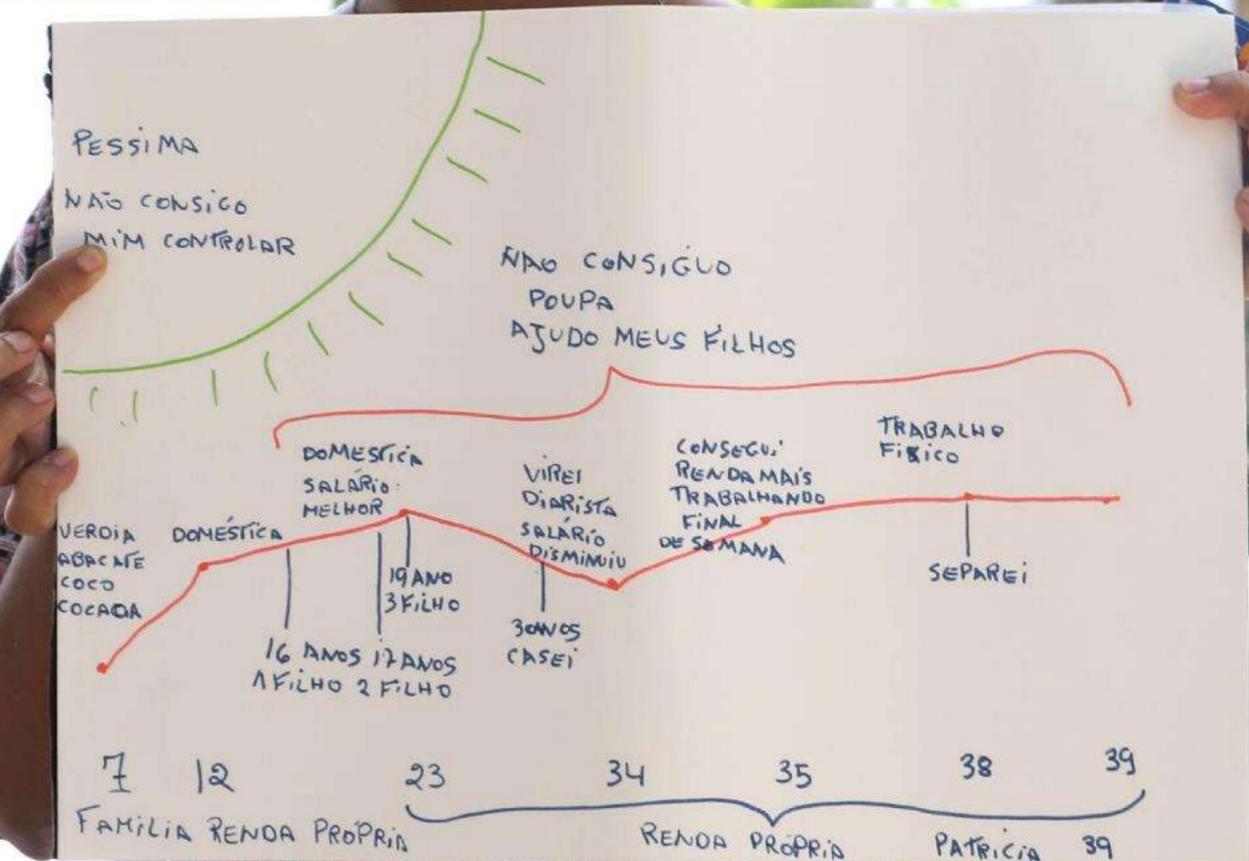
que apresentaram padrões de comportamento financeiro
(mas sobretudo apresentaram formas de conduzir o caminho pessoal)

a montanha de cada um

Olhar para a própria trajetória faz as pessoas se conhecerem melhor, observarem repetições de comportamentos e atitudes ao longo da vida, entendendo seus erros e acertos.

Muitos entrevistados se emocionaram ao olhar o exercício pronto, e ao se dar conta do que fizeram e de porque lidaram com o dinheiro daquela forma. A Montanha gera reflexão, criando um olhar distanciado dos participantes sobre si mesmos e abrindo espaço para questionamentos. Ela faz isso de modo lúdico e delicado, sem a rigidez dos números.

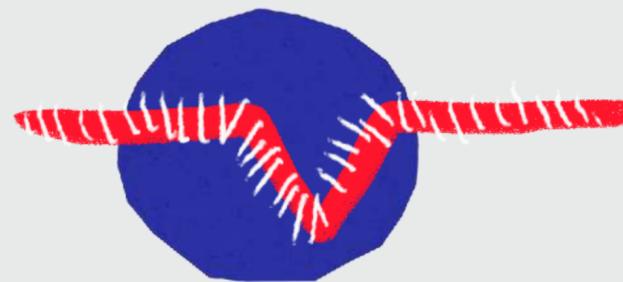
Mesmo não tendo sido pensada com esse intuito, percebemos que a Montanha poderia servir muito bem como um primeiro passo de um processo de educação financeira.



A Montanha nos mostrou padrões de comportamentos em relação a dinheiro:



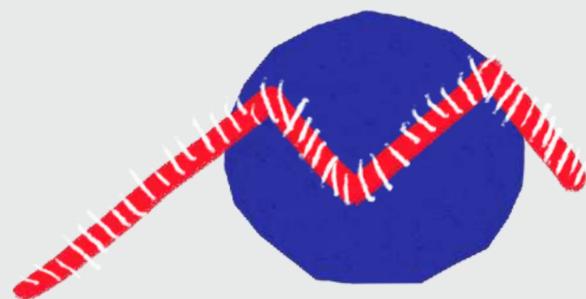
A maior parte das pessoas espera que seu futuro seja pelo menos um pouco melhor do que o hoje (relevo mais alto no final), mas tem dificuldade de projetá-lo mais concretamente. Por isso, aposentadoria praticamente não aparece nos exercícios;



As turbulências da vida, em geral relacionadas a trabalho (como a demissão de um emprego) ou a vida pessoal (como divórcio ou reestruturação familiar), são muitas vezes pontos de virada e mudanças no comportamento das pessoas;



Muitos desenhos já indicavam na sua forma (crescimento ascendente constante ou muito desordenado e inconstante) o tipo de perfil dos entrevistados, mostrando mais ou menos organização e dedicação com o seu dinheiro.



Relevos com grandes variações formando escarpas muito radicais também indicam a personalidade do entrevistados, ou a intensidade emocional sentida em um momento difícil;



Pessoas com personalidade mais criativa não levam o exercício tão a sério, com se fosse um gráfico, enquanto outros são muito meticolosos...



Principalmente, o exercício da Montanha foi também um catalizador da nossa conversa e fez os participantes se abrirem mais naturalmente sobre um assunto nem sempre muito fácil de se abordar.

A partir do estudo das montanhas, e da análise da essência pessoal por detrás desses desenhos, chegamos a uma segmentação com 5 tipos de comportamento em relação ao dinheiro, como um mínimo múltiplo comum da trajetória de todos os Brasileiros:







Construtor

um perfil dos
que crescem
devagar e
sempre



Despreocupado

peças mais
abertas ao fluxo
da vida



Camaleão

aqueles que se
viram nos 30''
em qualquer
cenário



Sonhador

gente que deixa
o sonho conduzir
seus passos



Planejador

os que calculam
suas metas de
crescimento

São 5 perfis diferentes entre si, com valores e motivações muito próprios, mas que precisavam de uma outra dinâmica para se revelarem em seus detalhes.

Por isso batemos a campainha e entramos na casa (e na vida) de pessoas Brasil afora - cada um deles, representando o comportamento dessa segmentação que foi sendo construída tão naturalmente.



O exercício agora foi decupar a “Linha da Vida”: um novelo de linha era entregue ao entrevistado, que o desenrolava e pendurava de parede a parede na sua casa.

Memórias, objetos, documentos, familiares – tudo o que representasse um momento importante era fotografado e colocado em ordem cronológica, junto com textos e vinhetas escritas pelas próprias pessoas.

Aqui tivemos oportunidade de entender mais profundamente cada momento financeiro importante. O resultado foi uma longa reflexão através da reconstrução do caminho que tomaram com seu dinheiro – um trabalho que, ao fim, trouxe igualmente a emoção de se poder olhar e refletir sobre a vida com um olhar de fora, quase de um observador de si mesmo.



a linha da vida





2015

MORA VA
COM
MEUS
PAIS

COMECEI A
BALHAR
WORKHARD
RA TELE

PLANETA
DESDE
2009!!!



#work

DA
ASA
PAI

COMPREI
A PE!!!

DI
MINH
MAE

CURSO
DE
GESTÃO
ESTRATÉGICA
E GV



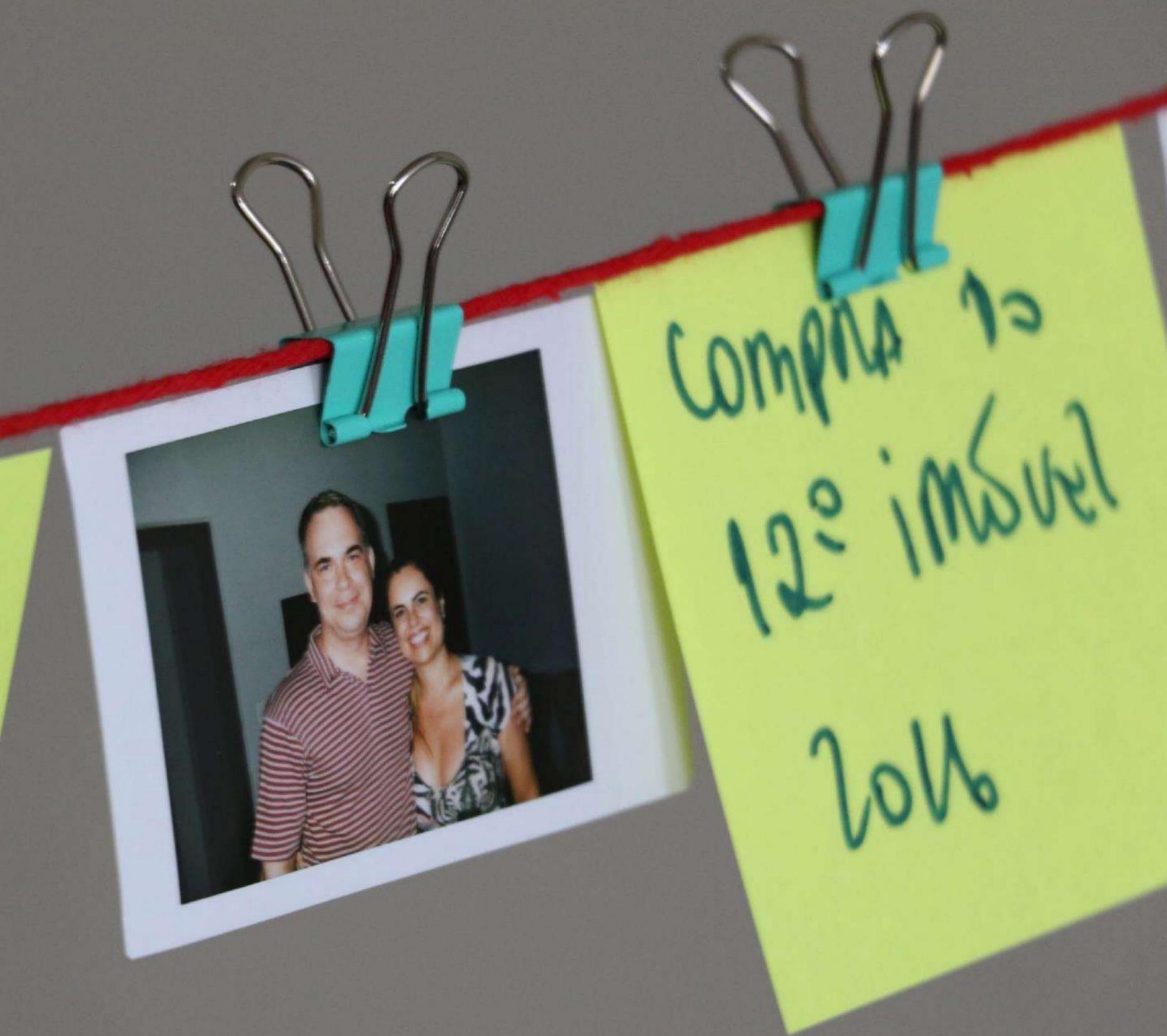
DE
EMPRESA
30% +



COMECCO









RECREAÇÃO
1ª EXPERIÊNCIA
BEM SUCIEDIA
13 ANOS

ELIUS
1º TRABALHO
OFICIAL
16 ANOS
IPANGUA, SC

WARNER
BROS
RECORDS
1ª SUBIDA
DE FANTASMA
18 ANOS

NYC
SCHOOL OF
VISUAL ARTS
"VIDEO =
PRODUÇÃO"

1º
CASAMENTO
NYC
GUSTAVO



NYC
SEMANA DA
AMAZONIA
→
20 ANOS

AMAZONIA
INICIA A CONTA
TRUÇÃO DO LIVRO
"CAMINHO FEITO"
14 ANOS DE
ANOTAÇÕES



2º
CASAMENTO
ACRE
LÓRIS
CR DO SUL

AMAZONIA
OCIDENTAL
CR DO S
ACRE

RIO
ARQUEOLOGIA
5 ANOS 1/2
TRABALHO
BIBLIOTECA

2º
CASAMENTO
ED O
MILRO
ECCO GLAUB

1994
PROGRAMA
DE SUSTENTABILIDADE
EM UMA
FABRICA!



ALTO
GLAUB
APR 2019
1ª CASA
2010
CR TERESOP



1ª
CASAMENTO
ED O
MILRO
ECCO GLAUB





1º Emprego na
lavanderia aos
23 Anos.

Trabalhei na
padaria em
2010.

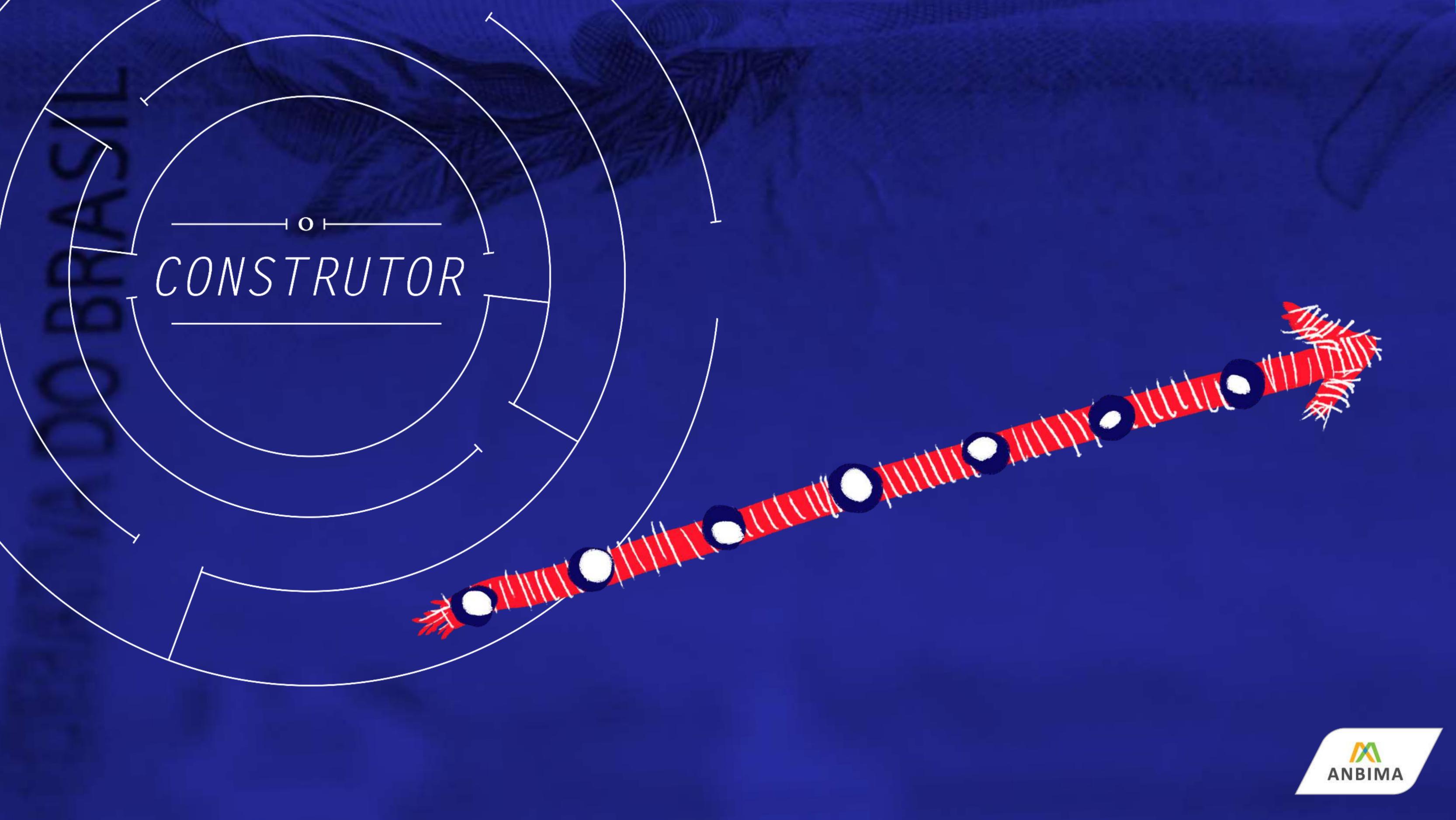
Camareira
em um hotel
2016.
26 Anos.

2016 (2016)
Cabelezeira
em um salão
2016



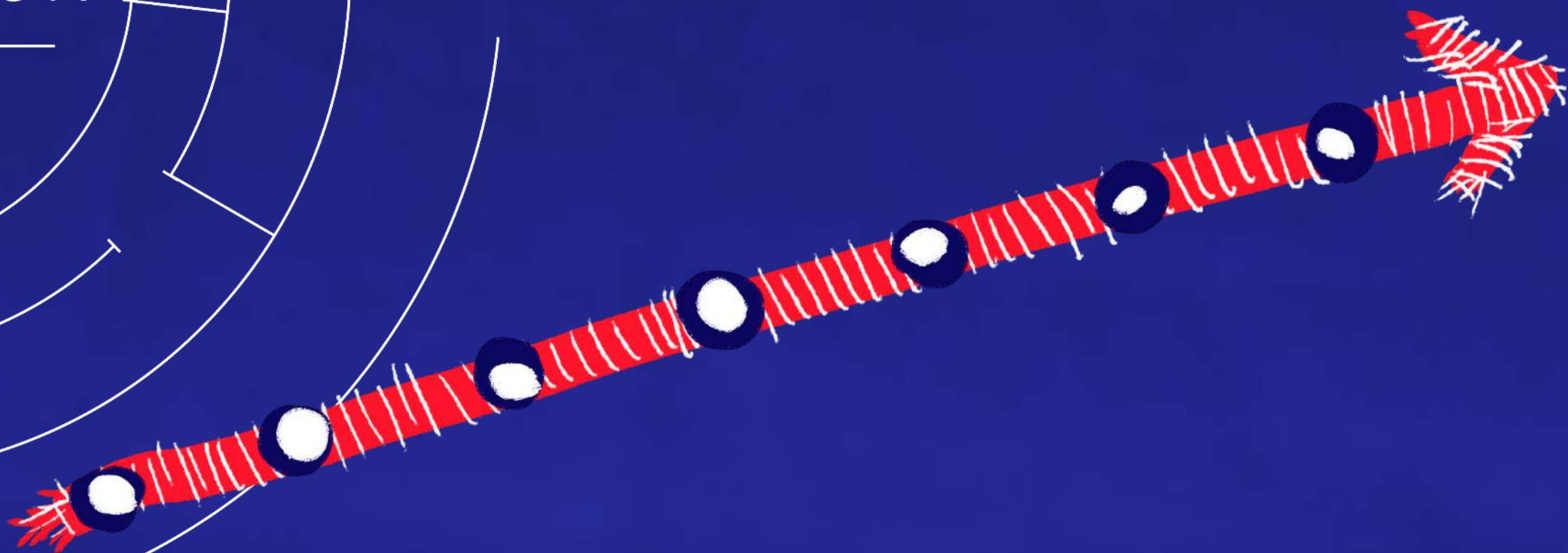
Parati
com o
mistura de
sabores de
estudo

Parati



DO BRASIL

101
CONSTRUTOR





VITOR HUGO, 20

Impressor de gráfica e lutador

Classe C / Recife

Vitor Hugo trabalha durante o dia em uma gráfica mas o que ele gosta mesmo de fazer é lutar boxe. Por isso decidiu economizar o máximo que pode do que ganha na gráfica para investir em treinos e competições. Para Vitor toda economia é importante, então ele vai a pé todos os dias até local do treino para não gastar com transporte. Vitor vem construindo aos poucos sua carreira, mas prefere seguir com calma e consistência a se arriscar demais. Para ele a dedicação é fundamental, e quando lembra do esforço que faz todos os dias pelo boxe percebe que está no caminho certo.

Ele nos mostrou seu trabalho, e depois, no mesmo dia, seu treino de boxe e suas conquistas no esporte.





VIRGÍNIA, 43

Arqueóloga

Classe B / Rio de Janeiro

Desde cedo Virgínia quis trabalhar e ganhar seu próprio dinheiro - aos 13 anos já fazia recreação na escola onde estudava, e em troca recebia bolsa de estudos. Ao longo de vida fez muitas coisas diferentes: estudou audio-visual em NY e antropologia no Rio, escreveu um livro sobre sua experiência com populações indígenas e hoje faz a gestão da sua empresa, que serve de hub para projetos ambientais e culturais de amigos e parceiros. Tendo atuado em todas essas áreas e conhecido muita gente, nos conta que tudo isso aconteceu em seu tempo, sempre um passo de cada vez.

Virgínia tem muito orgulho de sua trajetória e prazer em ser empresária, mas também tem os pés no chão e gosta de pôr a mão na massa, como quando reformou o banheiro de casa junto com seu marido.



DENISE, 30

Secretária

Classe B / Rio de Janeiro

Denise se formou em Produção Cultural na UFF, mas logo depois disso seu lado realista a levou a fazer uma segunda graduação com o objetivo de ganhar mais dinheiro, escolhendo o curso Gestão de RH. Já trabalhou como analista de RH mas recentemente trabalhava como secretária executiva, cargo que aceitou pelo salário maior.

Conta que é muito metódica e gosta de ter os pés no chão. Quando foi morar com seu ex-namorado decoraram a casa devagar, um ambiente de cada vez. Escolheram juntos cada móvel, e foram comprando aos poucos, conforme iam juntando dinheiro. Quando se separaram foi muito difícil se desfazer do apartamento e de tudo que tinham conquistado juntos. Sentiu que dava um passo pra trás ao voltar para a casa da mãe - abrir mão da sua casa foi uma perda difícil.

Mas tem confiança de que vai reconquistar tudo de novo em breve, quer morar sozinha assim que conseguir um novo trabalho na área de RH. Denise nos mostrou a persistência do construtor, que nunca desiste na primeira tentativa.







CLÁUDIO, 62

Comerciante

Classe A / Porto Alegre

Cláudio é comerciante e tem um bar de sucesso em Porto Alegre, frequentado por pessoas locais, e também por turistas que vem de longe. Começou com uma portinha, e o espaço foi crescendo à medida que o negócio prosperava. Quando se deu conta, estava tocando um estabelecimento muito maior do que ele mesmo havia imaginado no início.

A empresa, portanto, não foi bem um sonho: foi resultado do trabalho do dia a dia, que naturalmente foi ganhando a forma que tem hoje. Seus passos sempre foram muito seguros: abriu mão de uma proposta de criar uma franquia da sua marca, transformando o bar em uma rede, só porque prefere ter certeza e controle de como os clientes são atendidos.

Vivenciamos com ele um dia inteiro de trabalho, e parte do seu esforço em manter toda a estrutura de pé: de um jeito simples, modesto, mas sempre crescente, ele vai levando a vida com a frase que gosta sempre de repetir: “é o olho do dono que engorda o gado”





ZELITA, 50

Diarista

Classe C / São Paulo

Zelita veio ainda jovem do Piauí tentar a vida em São Paulo. Engravidou cedo e teve que parar os estudos, mas sempre foi muito perseverante, provendo tudo para os filhos sozinha.

A maior parte do que ganha nem passa pelo banco, fica no bolso da jaquetinha que guarda no armário do quarto (sempre trancado a chave), ou vai para direto para pagar as contas (que faz questão de deixar sempre em dia). Aos poucos conseguiu guardar o suficiente para comprar material de construção e colocar de pé sua casa, que fica em um antigo terreno de ocupação que conseguiu regularizar em seu nome. Hoje a casa de três andares e é seu maior orgulho, contando com espaço e conforto para os dois filhos e até para as famílias que eles formarem no futuro. Seus filhos, já crescidos, ainda precisam da sua ajuda quando gastam mais do que deviam. Mesmo reclamando, vemos nela o orgulho de poder ajudá-los e ser a mãezona que segura a onda quando eles se descontrolam financeiramente.

Participamos de um almoço de domingo típico, um churrasco feito na sua garagem onde ela reuniu família e amigos com muita fartura.



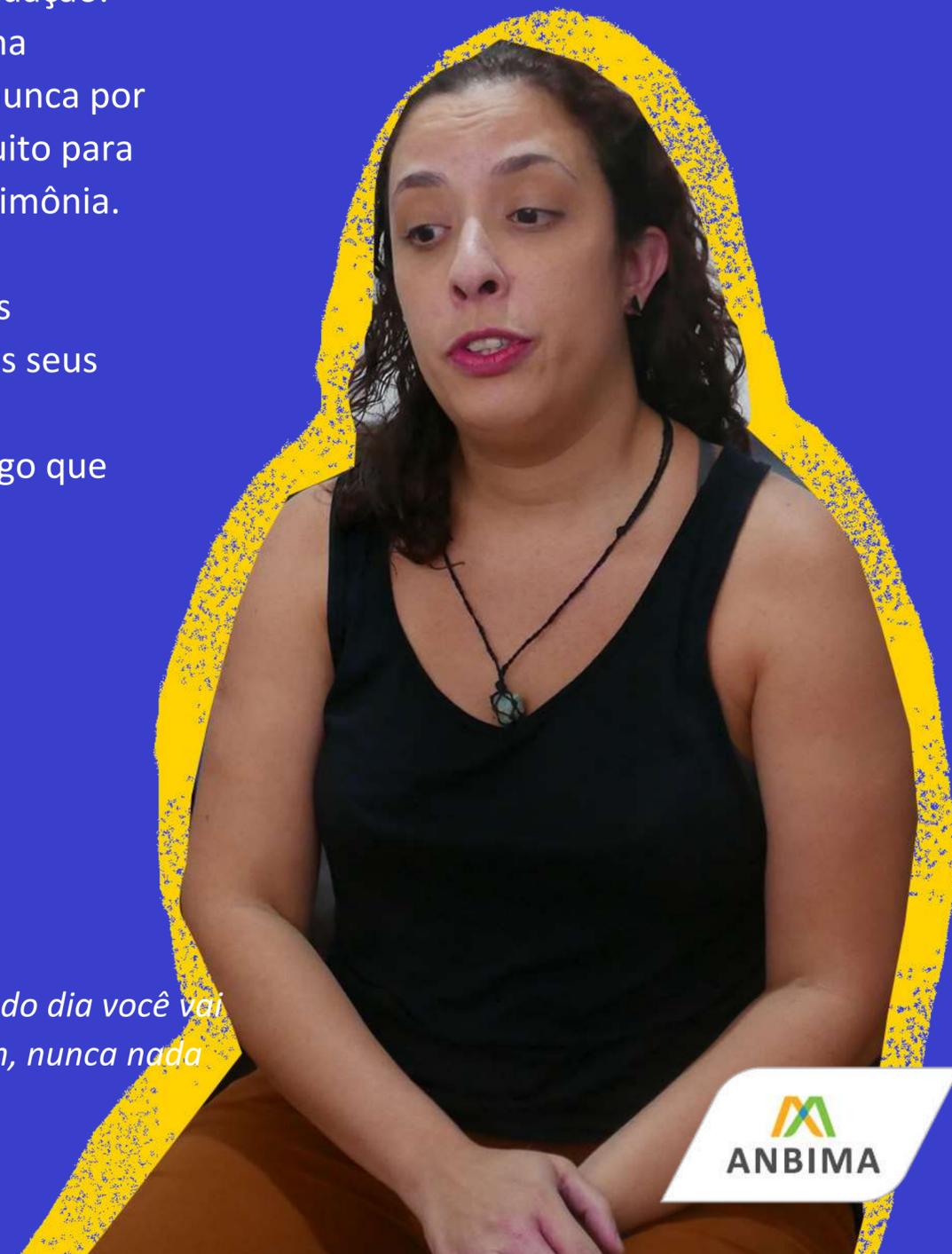
— | 0 | — CONSTRUTOR

O mais disciplinado dos perfis, o Construtor gosta de ter sempre o controle da situação. Não se arrisca, prefere se sentir seguro em todas as situações. Ele desenvolve uma relação interessante com os limites que encontra pela vida, não se intimidando nunca por eles. Mas isso não significa que ele chega a desafiá-los; simplesmente batalha muito para realizar o que quer, e acaba conseguindo - mas sempre pouco a pouco, com parcimônia.

O construtor costuma ser humilde e persistente, e a dedicação envolvida em suas realizações é o que confere valor a elas. Conquistar algo sem esforço não está nos seus planos, pois nesse caso ele seria privado de grande parte do prazer da conquista. Portanto, para o Construtor **o esforço é parte intrínseca do valor do dinheiro**, algo que imprime ainda mais importância à soma acumulada.

“Cada etapa da minha vida, cada oportunidade que eu vi, foi como um degrau. E cada degrau que eu subi foi uma conquista. Minha empresa, minha casa (que chamo de castelinho) são minhas maiores conquistas”
— Virginia, RJ

“eu acho que cada dia é uma batalha, todo dia você vai construindo aos poucos. Pra mim é assim, nunca nada veio fácil” Denise



— | 0 | — CONSTRUTOR

O Construtor tem muito orgulho de sua capacidade de organização – e ele acaba sendo aquele a quem todos recorrem financeiramente. Embora tenda a ser econômico, quando ele se dispõe a ajudar os outros isso o transforma em uma pessoa importante em seu círculo familiar e social. Ele reclama de ter que ajudar, mas no fundo isso se torna uma fonte de reconhecimento pessoal, quase um sentido para a sua vida. Por isso é bastante voltado aos outros e às suas necessidades, muitas vezes não tendo um desejo pessoal específico (comprar algo para si, por exemplo) por trás do seu exercício de poupança ou investimento.

As pessoas nesse segmento **dispensam grandes estratégias e ferramentas financeiras, pois cuidam do dinheiro dia após dia**, em pequenas quantidades, mas de forma consistente. São mais intuitivos/emocionais do que estratégicos/rationais, mas acabam alcançando objetivos importantes no longo prazo. Muitas vezes guardam dinheiro em casa, e gostam de uma certa concretude financeira – querem visualizar ou ter prova constante do dinheiro.

Muitas vezes precisam de alguém que os impulsionem em situações novas e oportunidades onde não entrariam de primeira.

“eu sou uma pessoa muito perseverante. Brinco que tenho descendente árabe...então minha lojinha tem que ter tudo bem negociado. Eu vou pechinchar, nem que seja por apenas um real. Porque esse um real pode ser investido em algo importante pra mim”





— | O | —
CONSTRUTOR
e o sistema financeiro

Acumular dinheiro é uma fonte de prazer para este segmento, e ele certamente utilizará serviços bancários se tiver conhecimento e renda para isso.

O grande desafio do sistema financeiro é dar ao construtor a mesma sensação de segurança e concretude que ele tem ao ter o dinheiro na mão, ou guardado em casa. E, como ele tem um sistema de acumular devagar e sempre, tende a ficar sempre em investimentos mais garantidos e previsíveis.

“Eu comecei a investir pelo achismo, mas depois passei a confiar no gerente do banco. A gente tem que confiar em alguém, né? E se tu tem conta no banco, é porque tu confia”

Controlador

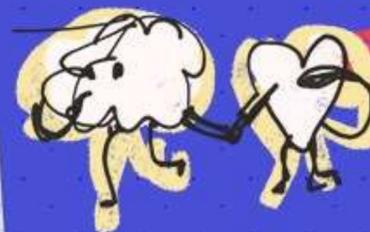


Devagar e sempre



CONSTRUTOR

Desconfiado



Vive no presente



Tem medo de perder



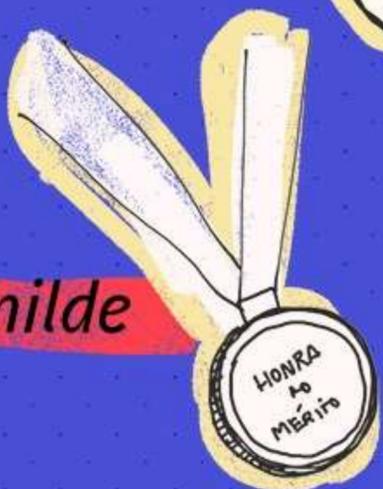
Realizador



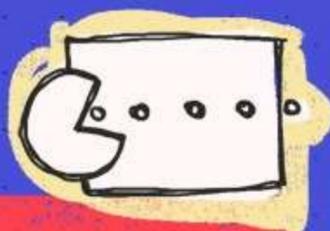
Prevenido

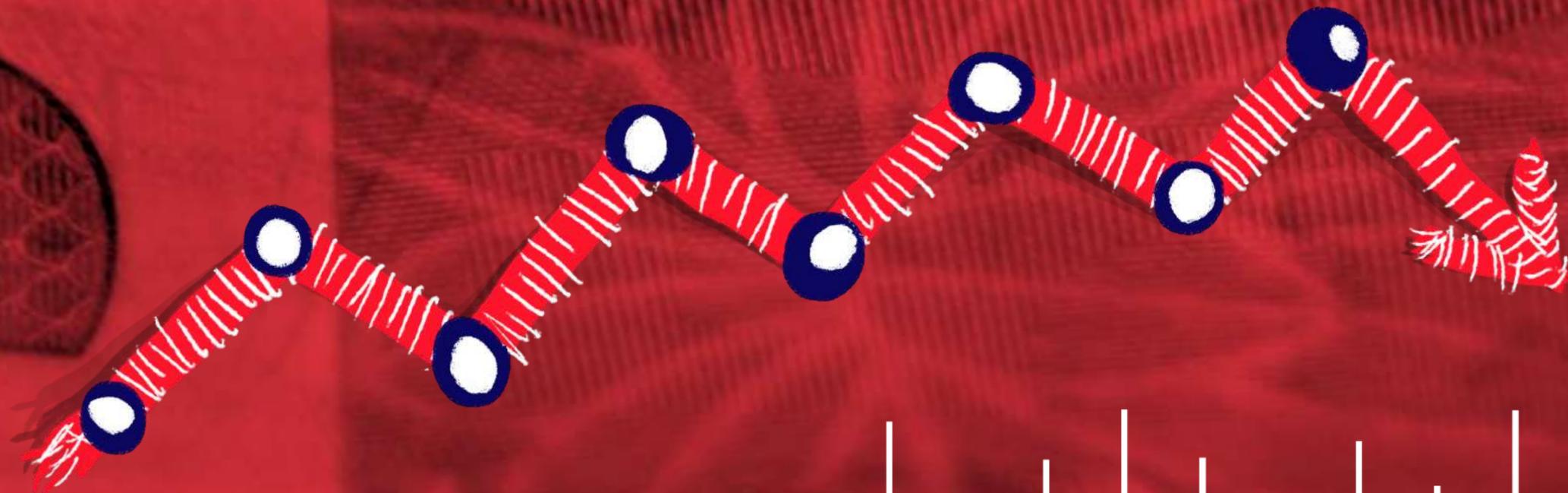


Humilde



Perseverante





o DESPREOCUPADO



LARISSA, 22

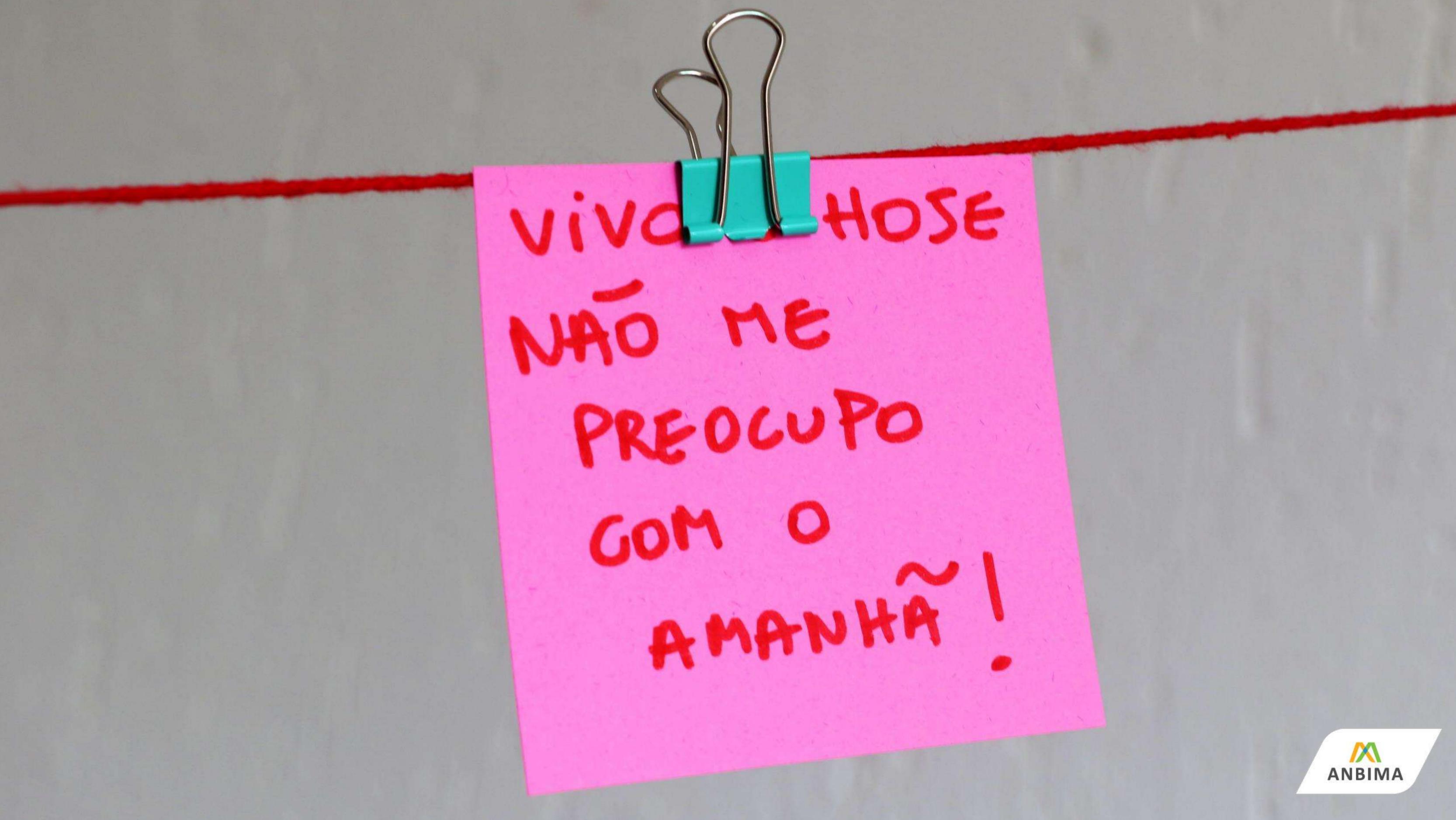
Esteticista

Classe A / São Paulo

Larissa é uma menina que deixa a vida seguir seu rumo, sem se preocupar muito, mas em compensação nunca deixa passar uma oportunidade. Se algo não dá certo é porque “não era pra ser”. Trabalha como esteticista em um salão que costumava frequentar - recebeu convite do dono para se instalar lá.

Veio do interior e divide a casa com seu irmão aqui em São Paulo, mas ainda tem muita dificuldade em pagar as contas, e por isso acaba pedindo dinheiro para a mãe quando a coisa aperta. Tem certeza de que vai estar bem financeiramente no futuro, apesar de hoje a realidade ainda ser diferente. Mas isso não a impede de sair e gastar, mesmo que tenha que contar com os amigos pra pagar a conta de vez em quando.

Acompanhamos ela até o seu trabalho, onde ela atendeu um cliente, e depois em um programa com suas amigas.



VIVA JOSÉ HOSE

NÃO ME

PREOCUPO

COM O

AMANHÃ!

ADRIANA, 48

Recepcionista

Classe A / Recife

Adriana nasceu em uma família em que dinheiro não era um problema, e nunca se preocupou em guardar seu próprio dinheiro. Tudo o que ganha em seu trabalho como gerente de um salão de beleza investe em si mesma, comprando aquilo que lhe dá vontade, ou pagando tratamentos de beleza.

Fica tranquila por seu marido ter uma situação estável no trabalho, e acha que pode gastar seu dinheiro consigo mesma. Usa o cartão de crédito do seu chefe como uma forma de controle externo: “O meu nome pode ficar sujo, mas o dele não”. O patrão empresta o cartão e depois desconta o valor direto do seu salário, o que faz ela não receber um tostão há 4 meses.

É muito vaidosa e gosta de se produzir, mudar o visual sempre - inclusive resolveu cortar o cabelo no meio da nossa vivência! Também a acompanhamos em um dia de praia com o marido, e quando saiu às compras.







JOSÉ, 54

Trabalha com bicos

Classe C / Recife

José é aquele cara sempre alegre, cheio de amigos, e que topa todos os convites que aparecem de última hora. Especialista em curtir a vida, não perde uma praia, e foi assim que, no meio de uma quarta-feira, o encontramos com uma turma de amigos em uma praia de Olinda.

Irmão mais novo da família, é o único que não fez faculdade. Conta que hoje todos os irmãos estão bem com exceção dele, e por isso se arrepende um pouco de não ter estudado. Nunca pensou nisso porque sempre teve sua mãe para lhe prover, e tem até hoje: quando a coisa aperta liga pra ela e pede ajuda financeira. Também conta com os amigos para ajudar aqui e ali, com a conta do bar, porque está sempre sem nada na carteira.

Depois da praia fomos com ele até sua casa, conhecer mais um pouco da sua rotina, que consiste em fazer bicos variados nos intervalos da curtidão.



JONATHAN, 36

Funcionário Público

Classe B / Porto Alegre

Jonathan é funcionário público meio que por acaso - passou em um concurso sem saber muito bem o que queria fazer da vida, e desde então se divide entre o trabalho no TRE e as aulas em que é professor de capoeira (muito mais pela filosofia do que pelo dinheiro).

É daqueles que não sabem muito bem lidar com o dinheiro porque gosta muito de gastar. De vez em quando chega até a ter uma poupança, mas torra toda a grana em viagens com os amigos. Da última delas, voltou com a conta estourada e com um cartão de crédito todo pendurado (divididos em prestações que duraram o resto do ano). Vê o dinheiro como uma coisa que serve para dar prazer e proporcionar bons momentos: "do que adianta ganhar dinheiro e morrer com ele na mão? Quando eu tenho, é pra gastar mesmo!"

Seguimos a saída do trabalho formal, quando ele se transforma em mestre de capoeira (o momento do dia em que ele é mais feliz).







JÚLIA, 30

Estudante

Classe C / Rio de Janeiro

Julia mora com a mãe - no momento esta desempregada e é sustentada pelos pais. O dinheiro está curto, mas nem por isso ela deixa de fazer compras. Diz que vive o hoje, e tem certeza de que logo estará recolocada no mercado.

Já tentou juntar dinheiro, mas nunca conseguiu porque ela toma decisões impulsivas: viagens, emprestar dinheiro pra algum amigo, etc. Por exemplo, quando perdeu o emprego há alguns meses e ganhou uma boa quantia em dinheiro ela gastou tudo em passeios e reforma do apartamento da mãe. Pra ela, o dinheiro é para realizar suas vontades conforme elas vão aparecendo. As coisas acontecem em sua vida sempre muito por acaso, e por isso, pensar no futuro pra ela é algo bem difícil. “Meu dinheiro nunca foi pro futuro, sempre foi pro presente”.

Acompanhamos Julia indo à região da Uruguaiana (equivalente carioca à rua 25 de março), lugar onde costuma fazer compras do dia a dia.



TROCA-SE TEM
PULSEIRAS
PINOS E
BATERIAS
PARA RELOGIOS
PILHAS e BAT
PARA
BR
CALCULADORA

◦ DESPREOCUPADO



Os Despreocupados são pessoas que têm especial prazer na fluidez dos acontecimentos da vida, e na possibilidade que ela traz de estarem integrados com o mundo lá fora: pessoas, situações, eventos, novas oportunidades.

Isso faz com que o Despreocupado não se planeje nem se comprometa muito seriamente com nada, pois isso exigiria foco e estreitaria seu horizonte – significaria abrir mão de outras coisas. Ele prefere aguardar o que a vida pode lhe trazer hoje, vivendo intensamente um dia de cada vez.

Por outro lado, as pessoas nesse segmento são muito competentes em aproveitar as oportunidades que aparecem à sua frente, o que de certa forma compensa a ausência quase total de planejamento em suas vidas. Embarcar nas oportunidades reforça sua crença de que “tudo vai dar certo”. Se algo não dá certo, é porque “não era pra ser”. É um jeito emocional de lidar com vida, de fazer a dificuldade “sumir”.

“Eu nunca planejei o futuro, e tudo sempre aconteceu por acaso. Já ganhei muito dinheiro com umas ideias que me vinham do nada, e eu me jogo sem muito medo. Enquanto as coisas estão dando certo, tô dentro. Quando não estiverem mais, aí eu acho outra coisa pra viver”



“Nunca juntei dinheiro, nunca consegui juntar, porque eu sempre gostei de viver o hoje. Quando fui demitida, eu recebi um bom dinheiro e em vez de guardar, gastei tudo em lazer. Faz bem pra mim.”

o DESPREOCUPADO

Naturalmente, o Despreocupado não está atento ao que acontece com seu dinheiro, e isso molda a forma como ele vive a vida (ainda que ele esteja no negativo). Sabe os valores por alto e não tem prazer em lidar com atividades financeiras (e nem com o banco).

Porém, quando está em situação difícil o Despreocupado não se desespera: sempre dá um jeito de superar um desfalque financeiro, por exemplo, conseguindo algum dinheiro emprestado ou doado (ainda que seja pela mãe).

A relação do Despreocupado com o dinheiro é fugaz – assim como ele entra, sai. Tendem a gastar sem pensar, pois querem gratificação imediata. O resultado é que praticamente não vêem o dinheiro, não experimentam o seu acúmulo, e acabam por não conseguir criar um laço com ele. Apenas vivem das sensações e prazeres que ele proporciona: compras, diversão, viagens, etc.

Na maioria das vezes o Despreocupado tem um “porto seguro”, em geral alguém da família, que usa como ponto de apoio para ajuda financeira. Esse recorrer à família (quase sempre) gera um pouco de preocupação e culpa, mas que são rapidamente esquecidas.

“Eu sou despreocupado. Eu sou aquele tipo de pessoas que vai encontrar uma conta de luz de dois meses atrás. E aí, sem problemas, eu pago!”

“Eu sou muito otimista, penso que as coisas sempre vão dar certo. Hoje eu não ganhei, mas amanhã posso correr atrás pra conseguir, quem sabe?”

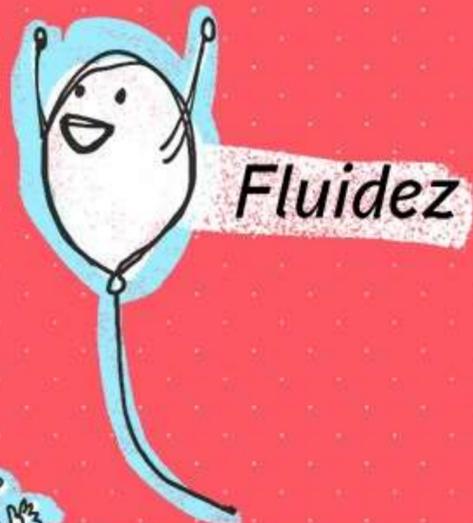


o DESPREOCUPADO e o sistema financeiro

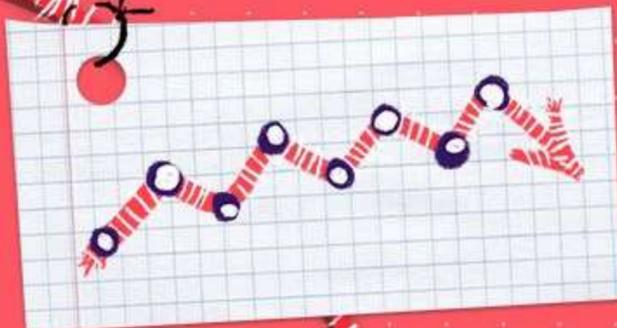
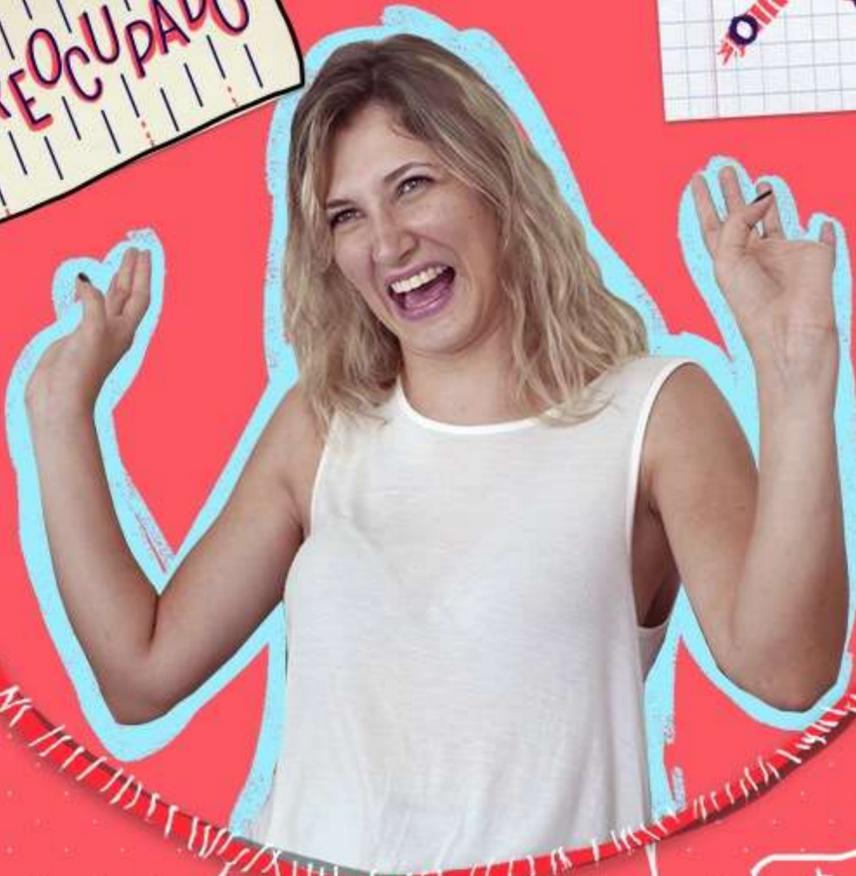
O Despreocupado vive o hoje, e para ele a ideia de investimento (que pressupõe um ganho futuro) não faz muito sentido. Portanto não são ligados em possibilidades de aplicações e rendimento, e costumam ficar no básico. O crédito é uma oferta financeira que sempre soa interessante, pois os ajuda a não deixar para amanhã o que querem hoje - mesmo que se enrolem nos juros.

Paradoxalmente, mesmo evitando enxergar suas limitações, o Despreocupado precisa de um limite externo - algo ou alguém que não o deixe ficar completamente perdido financeiramente. Por isso controles externos automáticos como limite do cartão ou do cheque especial, que para ele parecem delimitar até onde ele pode ir, são o que permitem que ele não perca totalmente o controle, e consiga se estabelecer dentro de um “modo seguro”.

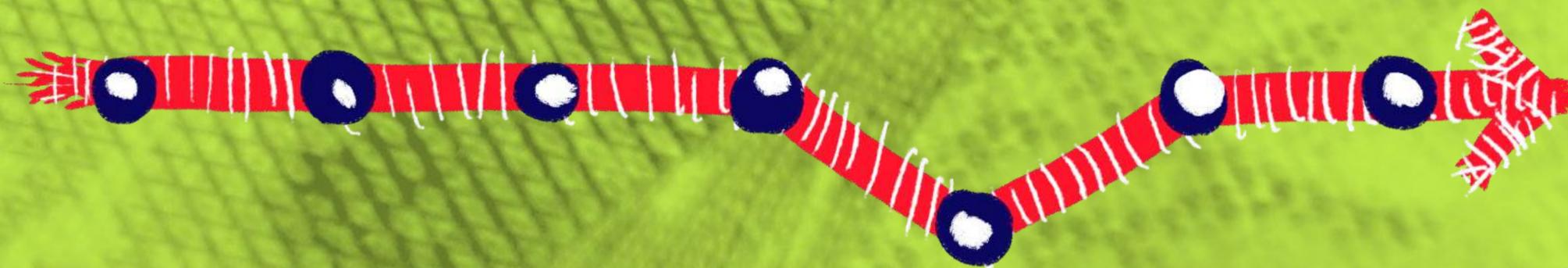
“Sou daquelas que precisam ter telefone pré pago pra não receber uma conta milionária. Da mesma forma, não poderia ter um cartão com limite muito alto porque certamente iria gastar mais do que eu posso. Preciso desse controle que vem do banco.”



• DESPREOCUPADO



o Cama Leão



M^a DA PENHA, 70

Massagista

Classe B / Recife

Dona Penha é viuva, avó, e passa bastante de seu tempo cuidando dos netos para seus filhos. Já teve uma vida abastada quando seu marido era vivo, com duas empregadas pra cuidar da casa, mas hoje a realidade é diferente e tem que fazer mágica pra seu dinheiro chegar ao final do mês. Ela tem vários truques para ganhar dinheiro, desde aproveitar as promoções de diversos mercados, até alugar a vaga de garagem para gerar mais renda.

Fomos conhecer sua casa e depois acompanhamos D. Penha e seus netos até os diversos mercados que frequenta para comparar preço e fazer uma compra semanal.



Laticínios

SOBERANO **VENDA**
DESCRÇÃO

LEITE UHT ELEGE INTEGRAL IL

QUANTIDADE: 2

VALOR UNITÁRIO: 2.98

VALOR TOTAL: 5.96

SUBTOTAL: 46.38

LEITE UHT ELEGE INT IL 5.96-
2x2.98

Preço: Padrão
Cliente: ANOIBA VIRGINIA

SOBERANO

Shelves stocked with various products including:

- Fanta bottles (orange and lemon flavors)
- Prokimo and Cokissimo cereal boxes
- Various snack packages

OFERTA
FANTA LARANJA
R\$ 4.49

ESQUECEU? APROVEITE.

Refrigerated display case containing:

- Gillette Mach3 and Venus razors
- Other personal care products

ESQUECEU? APROVEITE.



ENITA, 53

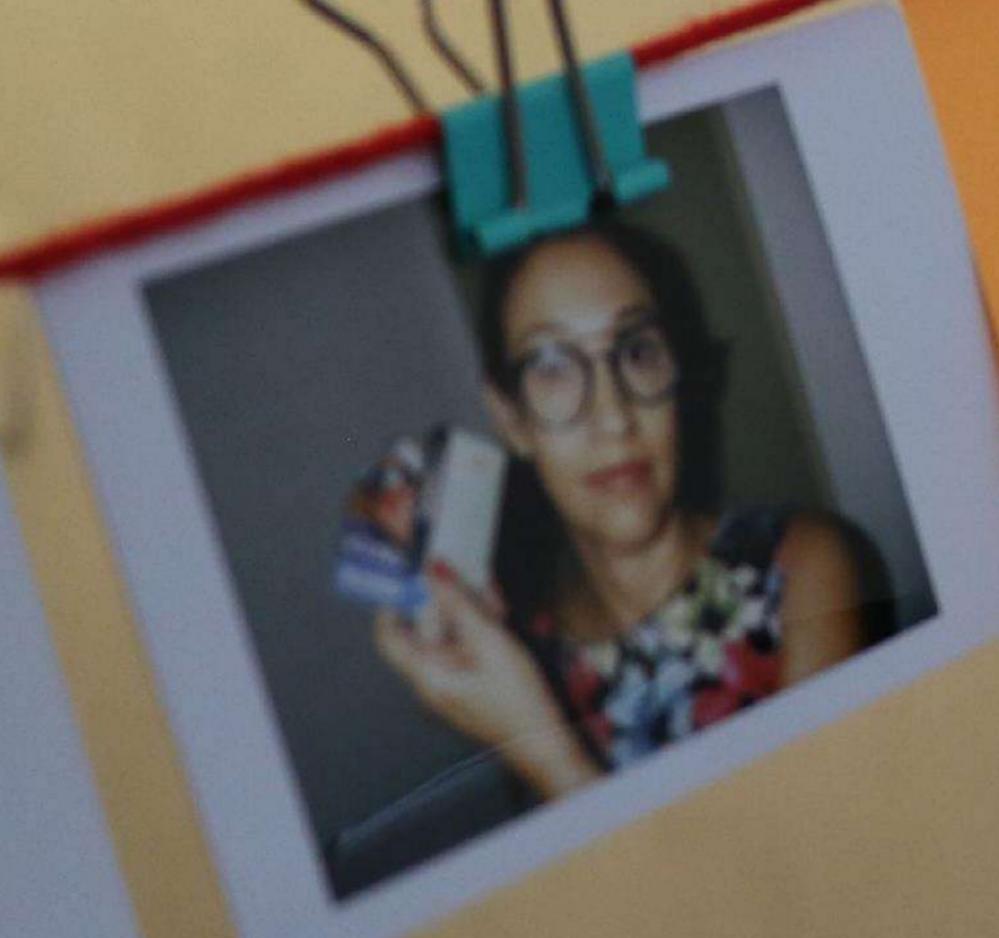
Professora

Classe B / Porto Alegre

Enita leva a vida como quem tenta se cobrir com um cobertor curto, cada hora cobrindo uma parte diferente e deixando outra de fora. Brinca que tem dois casamentos, um com seu marido e outro com o banco. Isso porque tem várias dívidas que nunca acabam, e ela já fez mais de 5 empréstimos (alguns deles para pagar outros mais antigos).

Por isso sente que, literalmente, vive pra pagar as contas. E sente também que nunca se relacionou positivamente com o dinheiro. Só faz compras parceladas, e usa o crédito para jogar as contas para o próximo mês - mas não perde nunca o seu bom humor. Conhecemos sua casa e depois fomos com ela até o mercado, onde ela nos mostrou suas estratégias para economizar.





4º empréstimo
5º empréstimo
6-
7-

2015-ano
- pai fale-
e mãe
Alzheimer
morar
muito go



Filiação
pai fale-
mãe
Alzheimer
morar
muito go

A partir de
2015-ano
- pai fale-
e mãe
Alzheimer
morar
muito go

AGNES, 31

Vendedora

Classe C / Porto Alegre

Agnes sempre viveu no perrengue, mas tem a sorte de morar (junto com seus dois filhos e marido) em um pequeno apartamento que ganhou de seu pai. É ela quem paga as contas, mesmo estando com o nome sujo desde que estourou o limite do cartão.

Quando morava com os pais, sempre tinha tudo do bom e do melhor, mas quando se mudou, foi um choque de realidade. Começou a viver só com o essencial, o que cabia no bolso.

Sua mãe cuida de seus filhos quando ela está na jornada de trabalho, mas às quartas-feiras, seu dia de folga, ela os busca para almoçarem juntos. Também é na folga que ela se vira fazendo trufas que vai vender no dia seguinte para complementar a renda.

Seguimos Agnes desde seu trabalho até o almoço com os filhos e acompanhamos sua produção de bombons.

STYLLUS
BAZ
utilidades para você e s



EBROU,
COU

AR
ie seu lar
3022-5338
Family Foguete, 100-1j 07
Ajudar?

Santa Ceia
Santa Ceia

ROBERTO, 46

Taxista

Classe C / Rio de Janeiro

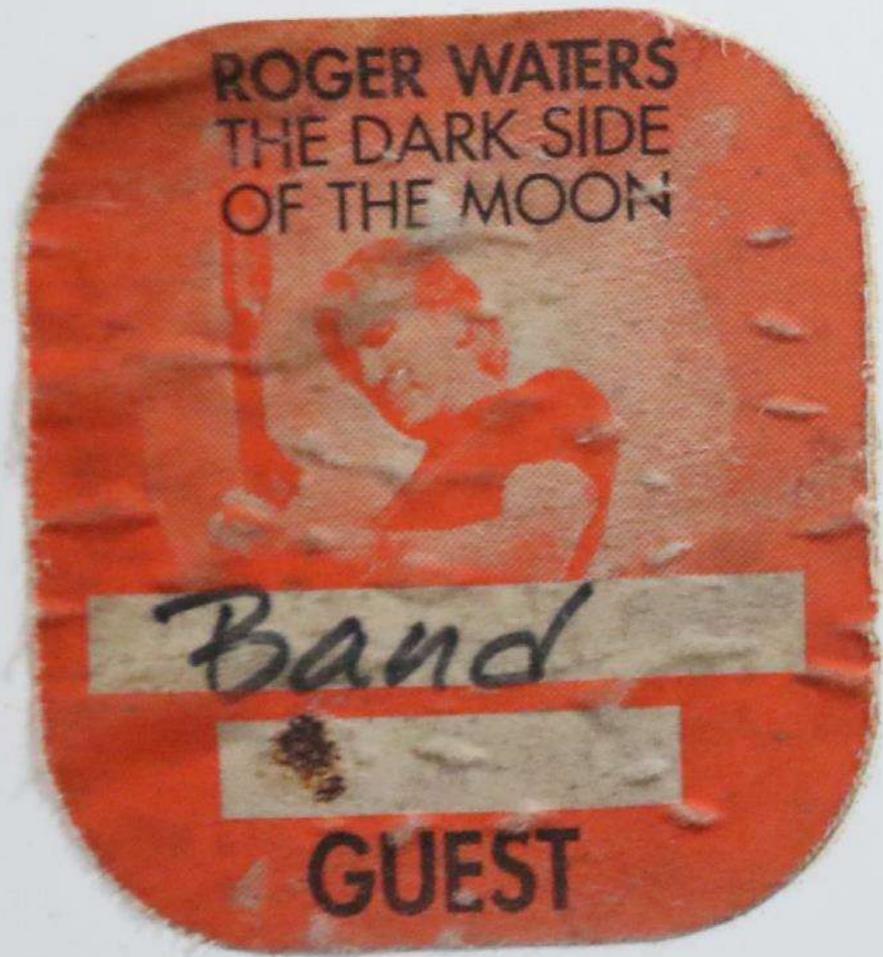
Roberto era taxista até pouco tempo, mas seu carro foi apreendido e hoje está se virando fazendo todo tipo de bico. Quem o conhece agora não sabe, mas ele já teve emprego de carteira assinada, quando trabalhava em banco.

Sempre levou a vida bem até virem os 3 filhos e o orçamento se apertar. Tudo isso não o abala, ele diz preferir a vida mais livre que teve depois de sair do banco. Hoje a sua situação se complicou por causa das dívidas, e então resolveram, ele e a esposa, mudar para uma casa muito menor para conseguirem gastar menos com aluguel e ir pagando o que devem. Diz que é apenas uma fase, sabe que voltarão a um equilíbrio. A vida está difícil, mas a união da família e a alegria mostra, como ele diz, que “a felicidade a gente adapta à vida que está levando”.

Fomos até a casa nova de Roberto logo após a sua mudança. Fomos com ele até o mercadinho onde já ganhou a confiança da dona para comprar compra fiado, e depois acompanhamos o almoço da família.



td
passa



FELIPE, 30

Vendedor

Classe B / São Paulo

Felipe se formou em Gestão Ambiental, mas nunca teve chance de trabalhar na área. Conseguiu um emprego em uma multinacional que lhe dava um salário bom, que pagava as contas e ficou por lá 4 anos. Desde que foi demitido em um corte de custos da empresa teve que ajustar sua vida à nova realidade: resolveu dividir casa com os amigos, e começou a fazer os bicos que apareciam.

Sempre muito alegre, não vê o pouco dinheiro que entra como um problema, ao contrário, sempre consegue fazer as coisas que realmente deseja muito, como viajar, por exemplo, mesmo que seja acampando. Quando ainda trabalhava não tinha o costume de olhar sua conta-corrente, sabia que gastava menos do que ganhava, e não precisava se preocupar.

Acompanhamos Felipe na sua volta do trabalho temporário que está fazendo agora até em casa, depois em um chopp com os amigos, seu programa preferido.



PASSEI

PAIS

Nota Fiscal
 Aviso ao Cliente
 Seu tempo para ligar ou ir em uma agência da SABESP? USE O APLICATIVO SABESP MOBIL

Valor a pagar 44,76 **Valor a pagar** 44,76 **Valor a pagar** 44,76

Tributos
 PIS/PASEP e COFINS

Qualidade da Água - Decreto Presidencial 3440/05 Portaria Ministério de Saúde 2914/11

Parâmetros	Aliquota (%)	Base de Cálculo (R\$)	Valor (R\$)
Mínimo Exigido	7,30	Ministerio de Saúde 2914/11	3,27
Amostras Realizadas	148	Coliformes totais Escherichia Coli	148
Eventuais análises fora dos padrões foram refeitas acompanhadas de inspeções sanitárias	148	Coliformes totais	148
Sistema de tratamento - OATWAPPAQUAVAPWCA	148	de inspeções sanitárias	148
décargas do ponto de coleta e outras ações para garantir a qualidade de água	148	Alimentar Coletadas em -12/16	148

Agência de Atendimento
POUPATEMPO SE - R DO CARMO
DE SEG A SEX - DAS 07H AS 19H

82860000000 2 44780097144 7 82006505671 0 51912817022 1

VIA SABESP

RGF
 00650567167
 Codif 08.083.003.0022.0087.0000.0000

Autenticação mecânica de agente autorizado

ATENÇÃO
 NÃO RASURE OU PERFURE ESSE CANHOTO

Mês de Referência
 FEVEREIRO/17

Vencimento
 08/03/17

Carimbo do caixa no verso

Total a Pagar
 R\$ 44,76

731W09L08N000067

Folha 1 de 1



O Camaleão

O Camaleão é aquele que aceita as coisas como elas são, adapta-se ao mundo em vez de fazer sua vontade vencer - o nome do segmento vem justamente dessa capacidade de se enquadrar bem em qualquer situação. Muitas vezes vive momentos de dificuldade, mas segue levando a vida de uma forma positiva e fazendo os ajustes necessários. Tem convicção de que, apesar das dificuldades, consegue realizar aquelas coisas que são realmente importantes para ele - e por isso não vê muito sentido em expor os seus perrengues.

O segredo do Camaleão, para viver relativamente bem com o dinheiro que ele tem, é encontrar prazer e realização pessoal naquilo que é mais cotidiano, natural, e que exige pouco esforço financeiro. Costuma valorizar os prazeres simples, não tem grandes ambições: o suficiente para um chopp com os amigos no final de semana já é felicidade.

Entre esses prazeres estão também coisas mais intangíveis, pouco relacionadas com dinheiro: festinhas em casa com amigos próximos e família, atividades esportivas ou intelectuais, etc. Se sente bem ao manter a vida dentro de expectativas realistas.

“Eu não preciso viver no luxo.

A grana pra mim serve pra pagar as contas e tomar umas com os amigos. De resto eu tô bem, obrigado!”



“Eu acho que já nasci feliz, independente da minha condição. Acho que sou camaleão, sempre tô me adaptando. Se eu tiver um pouco, vou ser feliz com pouco. E se tiver mais, vou ser feliz com mais. Tento passar isso pros meus filhos”

o Camaleão

O Camaleão nunca tem dinheiro para necessidades ou desejos extras, mas lida bem com os limites e, em vez de contorná-los, simplesmente adapta-se a eles. Entregar-se às imposições externas sem deixar que elas lhe tragam muita frustração é justamente seu grande feito: viver bem apesar de toda a dificuldade.

Camaleões são pessoas previsíveis, constantes e conservadores (no sentido de não procurarem mudar a situação em que vivem). Contam frequentemente com amigos e parentes quando precisam de ajuda. Também são bons em convencer outras pessoas a ajudá-los (quando compram fiado de pequenos comerciantes, por exemplo) e em desenvolver pequenas gambiarras financeiras que lhes permitem seguir em frente. Têm conta-poupança para não pagar taxa mensal, possuem mais de um cartão de crédito com datas de vencimento diferentes, pedem emprestado a uma pessoa para pagar a outra.

O dinheiro é algo bastante fugaz na sua vida: não por gastar muito, mas porque sempre tem várias dívidas. Mesmo assim é criterioso ao lidar com dinheiro: para ele todo dinheiro é dinheiro, e faz o pouco render muito na sua mão.

“O dinheiro que passa na minha mão já tem destino. Ele não sobra, quando aparece já vai pra uma despesa que tá passada.”



o Camaleão e o sistema financeiro

As pessoas nesse segmento são bastante desconfiadas na sua relação com o dinheiro, pois raramente têm boas experiências nessa área (muito devido ao seu próprio desinteresse).

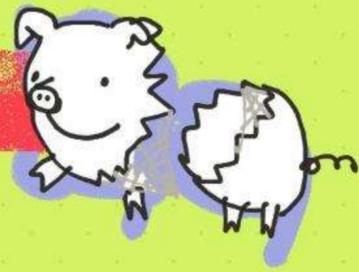
O Camaleão não consegue investir e fazer planos para o futuro, uma vez que o dinheiro é sempre pouco – passa por ele, mas não se acumula a ponto de fazê-lo ganhar novas perspectivas. Mas se interessam em aprender mecanismos (dentro de ofertas e produtos financeiros básicos) que os ajudem a dar conta do dia a dia.

“Dinheiro na minha conta é que nem manteiga na chapa quente!”

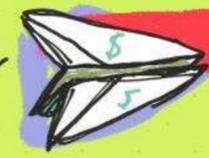
A gente agora usa a conta poupança, porque é uma conta que não tem tarifa. Conta corrente a gente não tem mais”



Realista

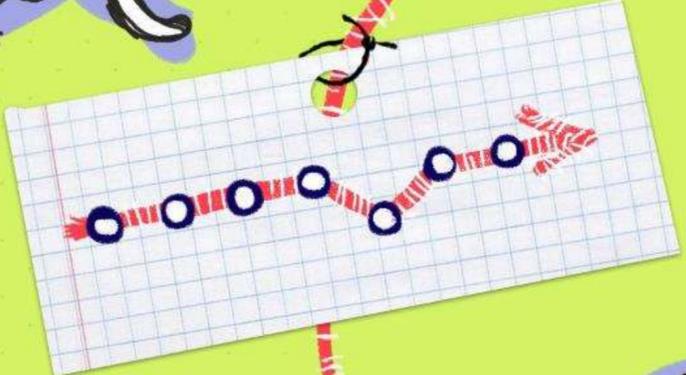


camaleão



Devagar e sempre

Faz gambiarras



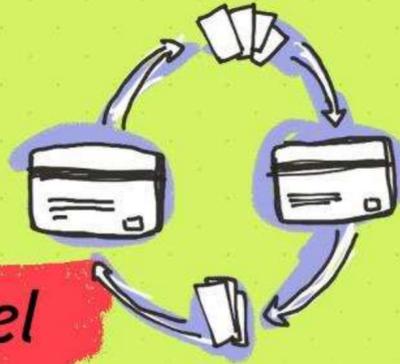
Valores intangíveis

Despretensioso

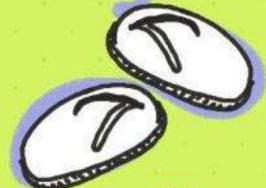


Zona de conforto

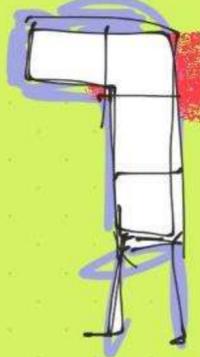
Previsível



Simplicidade

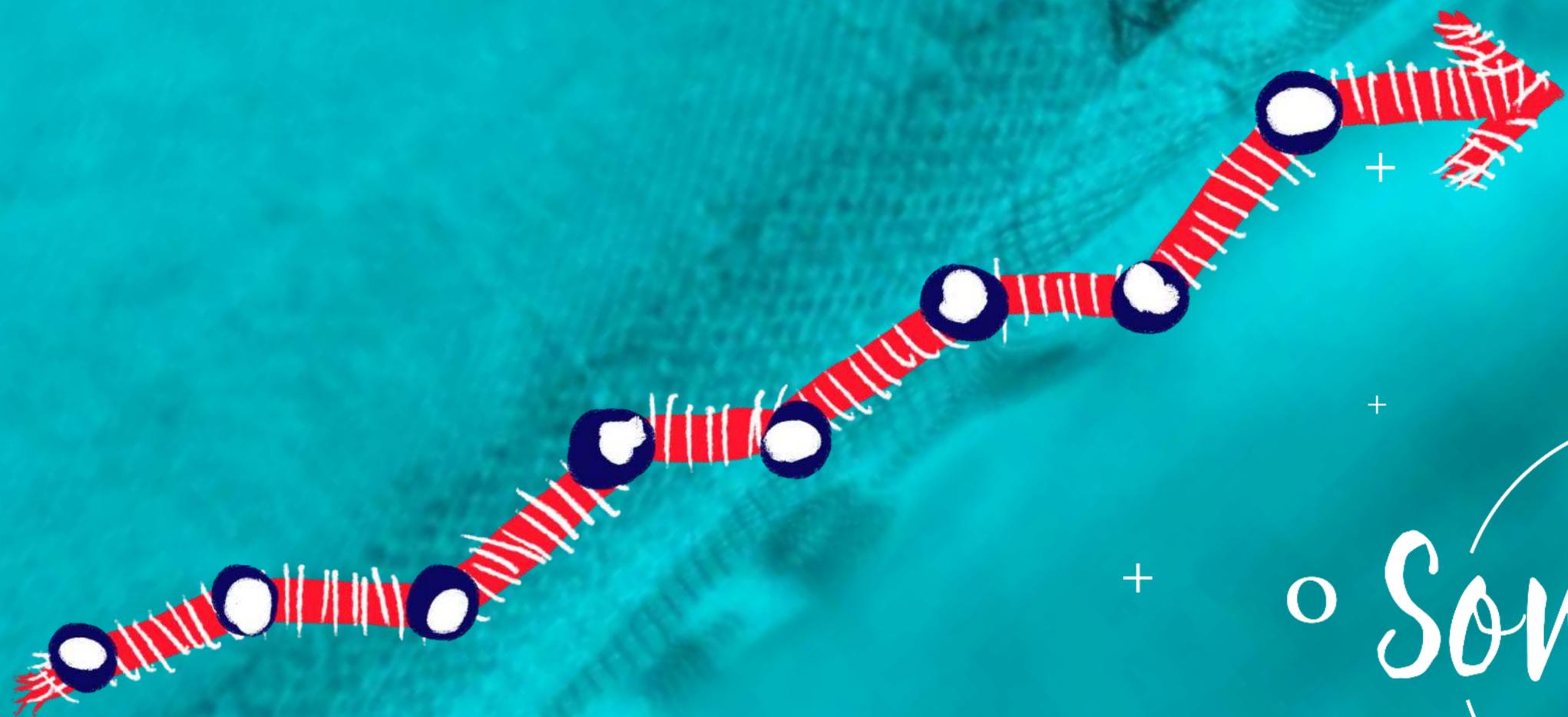


Adaptável



Expectativas baixas





o Sonhador

ISABELA, 20

Radialista

Classe C / Recife

Desde pequena Isabela sonhava em trabalhar em rádio e ficar famosa o bastante para um dia entrevistar seus ídolos da música como Lady Gaga e Ivete Sangalo. O trabalho que ela faz hoje na rádio Amparo FM é voluntário e não lhe paga nada, mas ela tem certeza de que ganhará muito em visibilidade, aumentando as chances de ter sucesso no futuro.

Acha que um dia alguém vai descobrir seu talento e ela finalmente terá uma chance. Mesmo que os amigos achem que ela sonha alto não pensa em desistir, muito menos em mudar de emprego. Tampouco pensa ter uma atividade adicional, que lhe gere alguma renda - a não ser que esse outro trabalho se adequasse a seus horários na rádio, sua prioridade absoluta.







EVELISE, 31

Estudante e Assistente Social
Classe B / Porto Alegre

Evelise viveu durante um tempo a situação que muitos desejam: um emprego público que proporcionava a estabilidade financeira que ela precisava. Mas, vivia sempre com o pensamento em um sonho antigo: algo lhe dizia que ela tinha que continuar estudando depois da faculdade. Com apoio dos pais, resolveu seguir seu coração: largou tudo para se jogar no sonho de fazer mestrado e doutorado em serviço social.

Para isso mudou de cidade, onde teve se adaptar à nova realidade de estudante, contando com muito menos dinheiro. Mora com amigas em uma república no centro de Porto Alegre - e nos conta que divide com elas muito mais do que as contas, divide também momentos importantes da sua vida desde que não tem mais a família por perto..

Tendo deixado pra trás salário e carreira tradicional, hoje faz alguns freelas enquanto estuda (para ajudar nas despesas). Passamos um dia inteiro com ela, acompanhando sua rotina de aulas e trabalho.

28 ANOS

SAÍ DA GARIBALDI PARA
FAZER MESTRADO EM
PORTO ALEGRE

DEIXEI A VIDA
ESTÁVEL QUE TINHA
PRA IR ALÉM DO
QUE ME FAZIA FELIZ
E FEZ!



FELIZ
COM
EM
MOMENTO

LEONARDO, 46

Empresário

Classe A / São Paulo

Leo é um cara cheio de ideias - elas podem vir a qualquer momento, então conta que usa post-it para não deixar escapar nenhuma delas. Ainda adolescente, colocou em uma lista os países em que sonhava viajar e anos mais tarde já havia passado por todos eles.

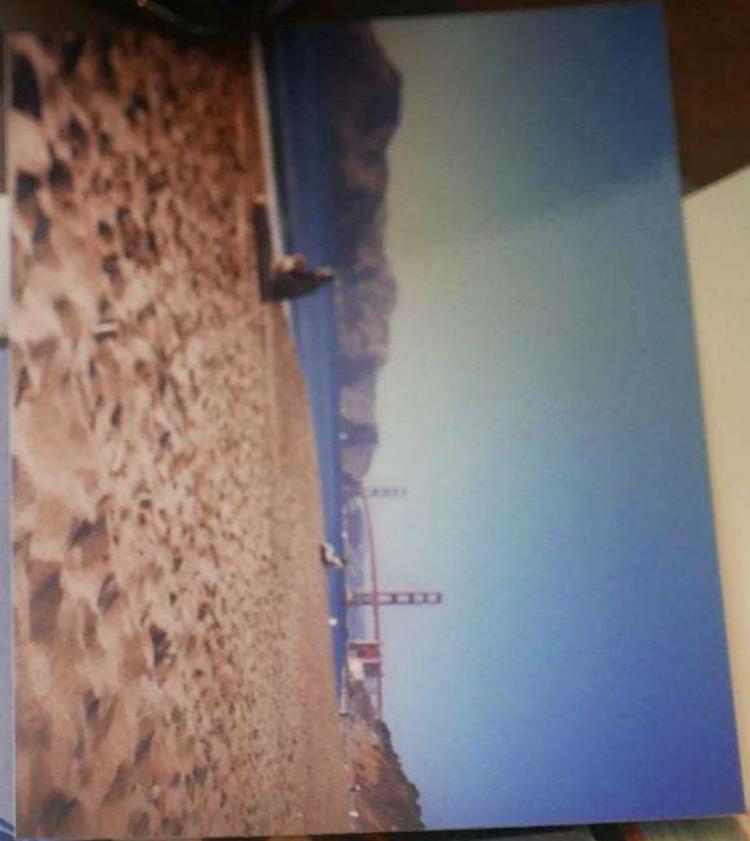
Há um tempo, foi convidado a trabalhar em uma empresa que ofereceu um salário 4 vezes maior do que ele ganhava à época. Não aceitou porque sentia que isso poderia distanciá-lo dos seus sonhos. Hoje é casado, tem um casal de filhos pequenos, e está tentando empreender com uma confecção de roupas infantis. Ainda não conseguiu passar da fase dos perrengues, mas segue confiante que um dia o negócio vai prosperar e vender para todo o país. Seu próximo passo é alugar um carro e sair apresentando ele mesmo a marca e a nova coleção por todo o nordeste.

Ele nos recebeu em seu home-office, onde ficam guardadas todas seus livros sobre empreendedorismo e os objetos antigos que coleciona.



REPÚBLICA

TBN





THOMAS, 53

Empreendedor Classe A / Rio de Janeiro

O Thomas sempre teve vários projetos na cabeça, e realizou vários deles. Filho de uma família de classe media alta, morou fora do Brasil e chegou a abrir um café em Paris - voltando depois para cá e criando no Rio uma marca de sucos que produz artesanalmente na sua casa, e vende em lanchonetes pela cidade.

Nos conta que às vezes se deixa levar pela emoção ao tentar empreender, e talvez por isso ele já tenha quebrado algumas vezes, e recomeçado outras tantas.

Hoje possui um ateliê onde fabrica móveis de metal, e sonha em finalmente emplacar um grande negócio. Muito intuitivo, mas também muito desorganizado, ele precisa de alguém ao lado para ajudá-lo a não se perder nas próprias ideias. Encontramos com Thomas trabalhando em seu ateliê, instalado em um galpão de uma antiga fábrica, na região portuária do Rio.



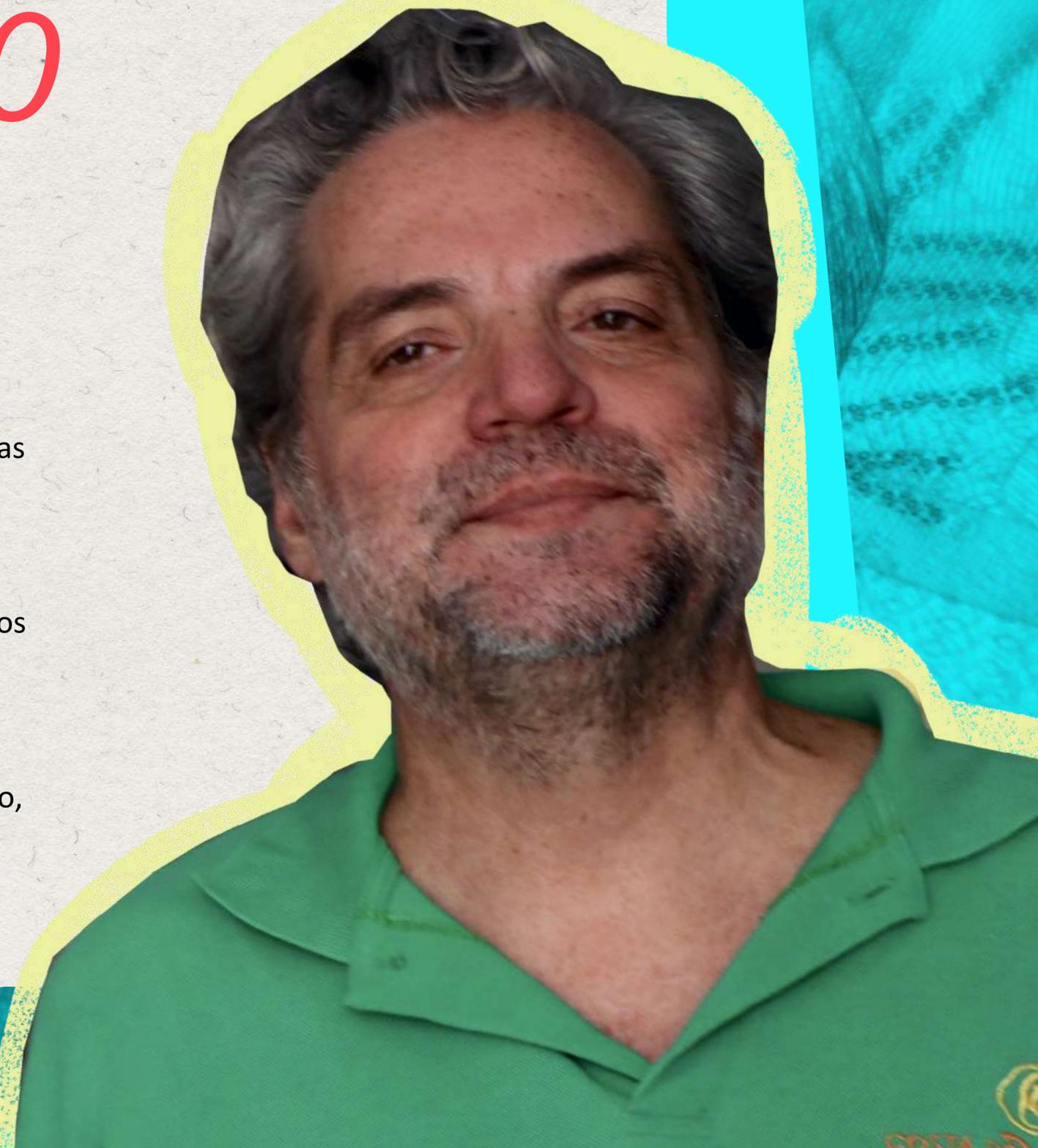
GILBERTO, 60

Dono de bar

Classe B / São Paulo

Gilberto nasceu em Olímpia, no interior de SP, e desde os 14 anos estudou música. Já correu atrás de diversos sonhos no campo das artes: já foi ator, músico e dono de restaurante. Sua paixão maior é a música, mas ao longo do tempo teve que abrir outras frentes para sobreviver: foi dono de diversas casas noturnas na rua Augusta, e hoje aluga quartos de seu apartamento para estudantes estrangeiros.

Ele nos conta com muita naturalidade todas essas mudanças de atividade, e também os eventuais problemas financeiros que teve, chegando ao ponto de vender um apartamento que possuía nos Jardins para pagar parte de suas dívidas. Ele vai pontuando seus problemas financeiros e os localizando lado a lado da história econômica do país, e das armadilhas que elas impuseram ao povo. Como, por exemplo, quando o Collor confiscou o dinheiro de milhões de pessoas. Gilberto gostaria que o mercado financeiro funcionasse com menos ganância e cobrasse juros menores.





Assessoria Contábil
Consultoria Empresarial
Planejamento Tributário

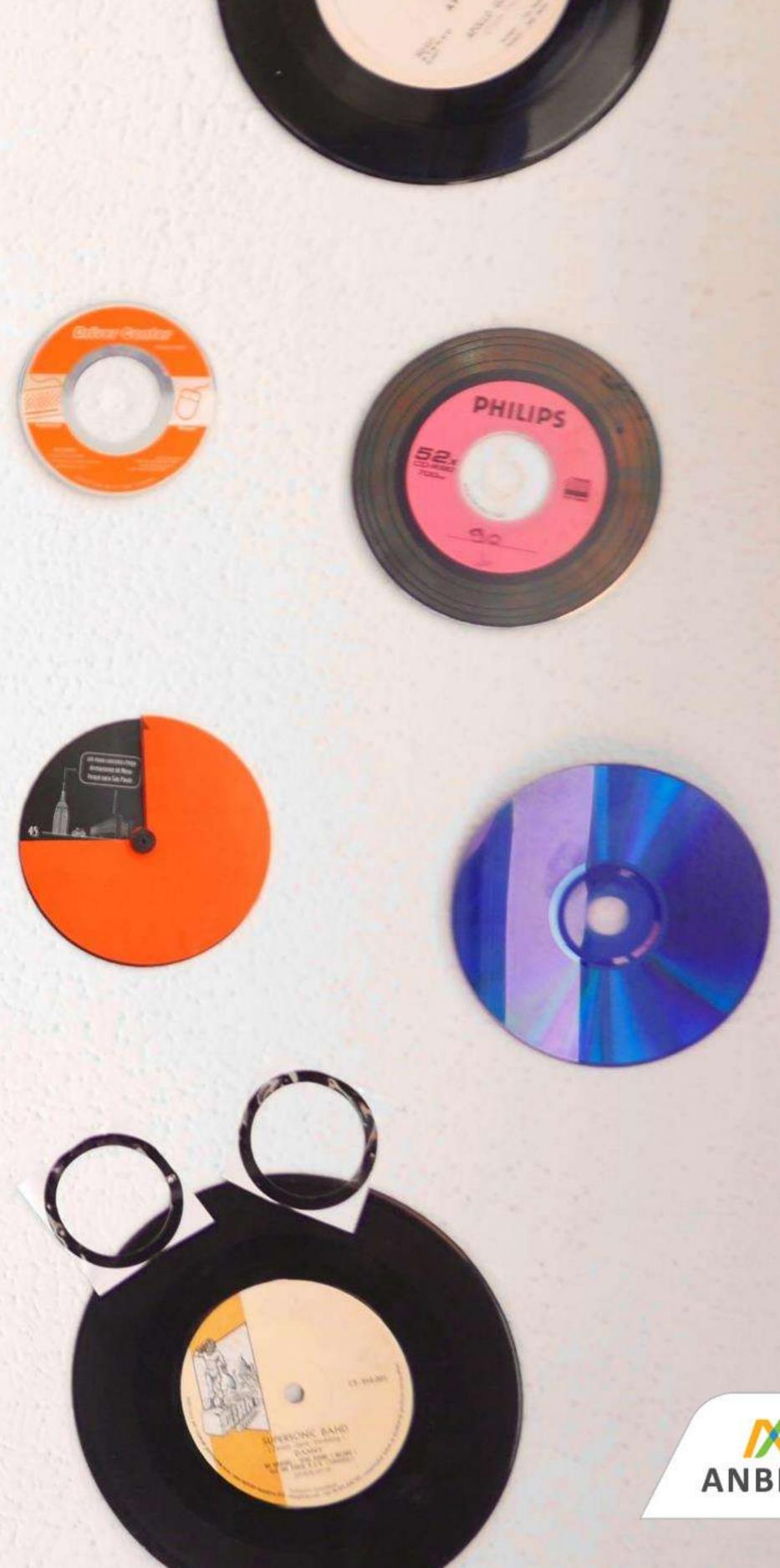
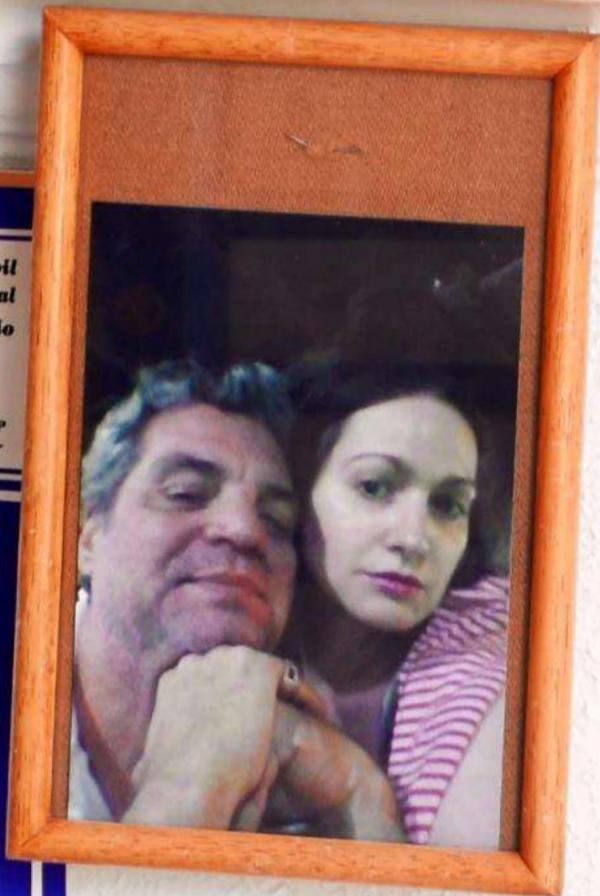
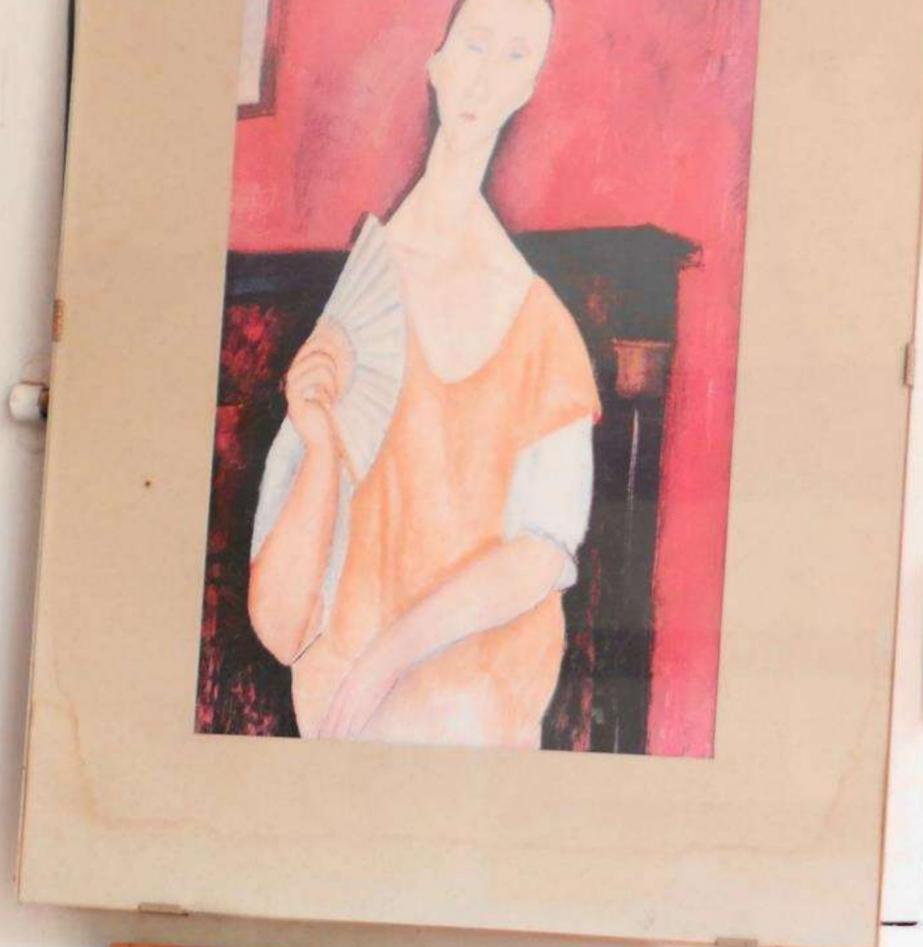
ORGANIZAÇÃO RUBRO CONTABILIDADE

Rua Maestro Vasconcelos CA
Tel. Fax: (11) 2958-1038

angaiba - Sao Paulo - SP
- rubros@uol.com.br

FEVEREIRO 2017

DOMINGO	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA	SABADO
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	



o Sonhador

O Sonhador, como o nome já diz, é movido por sonhos. Ele é impulsionado por uma grande força interior: uma ideia ou um plano grandioso, que desenvolve a partir de sua intuição, e com o qual acredita que terá muito sucesso, ganhando o reconhecimento de todos à sua volta quando realizado.

Ele tem uma mente inquieta, está sempre pensando em uma nova oportunidade de investir em algo, empreender, e é muito ligado nas oportunidades - mas sempre com a paixão influenciando suas escolhas.

Para este segmento o propósito daquilo que ele faz e o prazer que isso lhe proporciona são muito importantes – seja em investimentos em negócios, ou em si mesmo (cursos, compras, etc.). Seus sonhos são sempre construídos em cima de valores e fortes crenças pessoais - por isso o Sonhador é tão resiliente. Mesmo quando seus planos não saem como esperado ele permanece orgulhoso, otimista, e acreditando no futuro. O excesso de confiança faz com que ele seja envolvente e convença as pessoas a compartilharem do seu sonho (e com isso tenta fazer o universo conspirar a seu favor). No fundo, esse é um perfil impulsivo, que se joga em um caminho que nem sempre é muito racional).



“Eu sou um pouco impulsivo, gastei 32 mil reais em uma máquina de estamperia para fazer camisetas - achei que era o destino, fui lá e comprei. O investimento não chegou a se pagar, mas eu quero que esse retorno venha de outra forma agora, estampando a fórmica dos móveis que estou fazendo. Tento fazer um controle de danos.”

“Eu prefiro mil vezes trabalhar mais pelo meu sonho pessoal, do que trabalhar pros outros. Esse negócio de cumprir meta dos outros acabou comigo”



o Sonhador



A liberdade é um valor muito importante para este segmento. Por isso, as regras podem representar limitações na busca do seu sonho – ele pode, por exemplo, reclamar das normas do mercado financeiro, pois gostaria que lhe permitissem ganhar mais, ou ter mais crédito. Nesses momentos a realidade a sua volta aparece como “inimiga”, o traz para o chão quando ele gosta de voar.

Dinheiro é fundamental para suas empreitadas, mas não há um apego ao dinheiro em si, ao valor numérico. O dinheiro é principalmente um meio para realizar o sonho, que sempre é grandioso – não apenas em termos financeiros, mas no que ele pode trazer para a sua vida em termos de sucesso, e visibilidade.

As somas altas (em comparação aos gastos cotidianos ou à renda) que envolvem seus sonhos fazem do Sonhador alguém ousado, que confia muito no futuro. Para ele qualquer quantia não é dinheiro - muitas vezes perde oportunidade de construir uma poupança por acreditar que é inútil se preocupar com pequenos valores que circulam no dia a dia.

É bastante comum as pessoas desse segmento terem um parceiro ou familiar que funciona como o seu porto seguro, alguém muito mais organizado e pé-no-chão, que segura as pontas enquanto o Sonhador voa.

“Eu to gastando 25 anos no fundo de garantia por causa de uma intuição que diz que meu sonho vai dar certo”

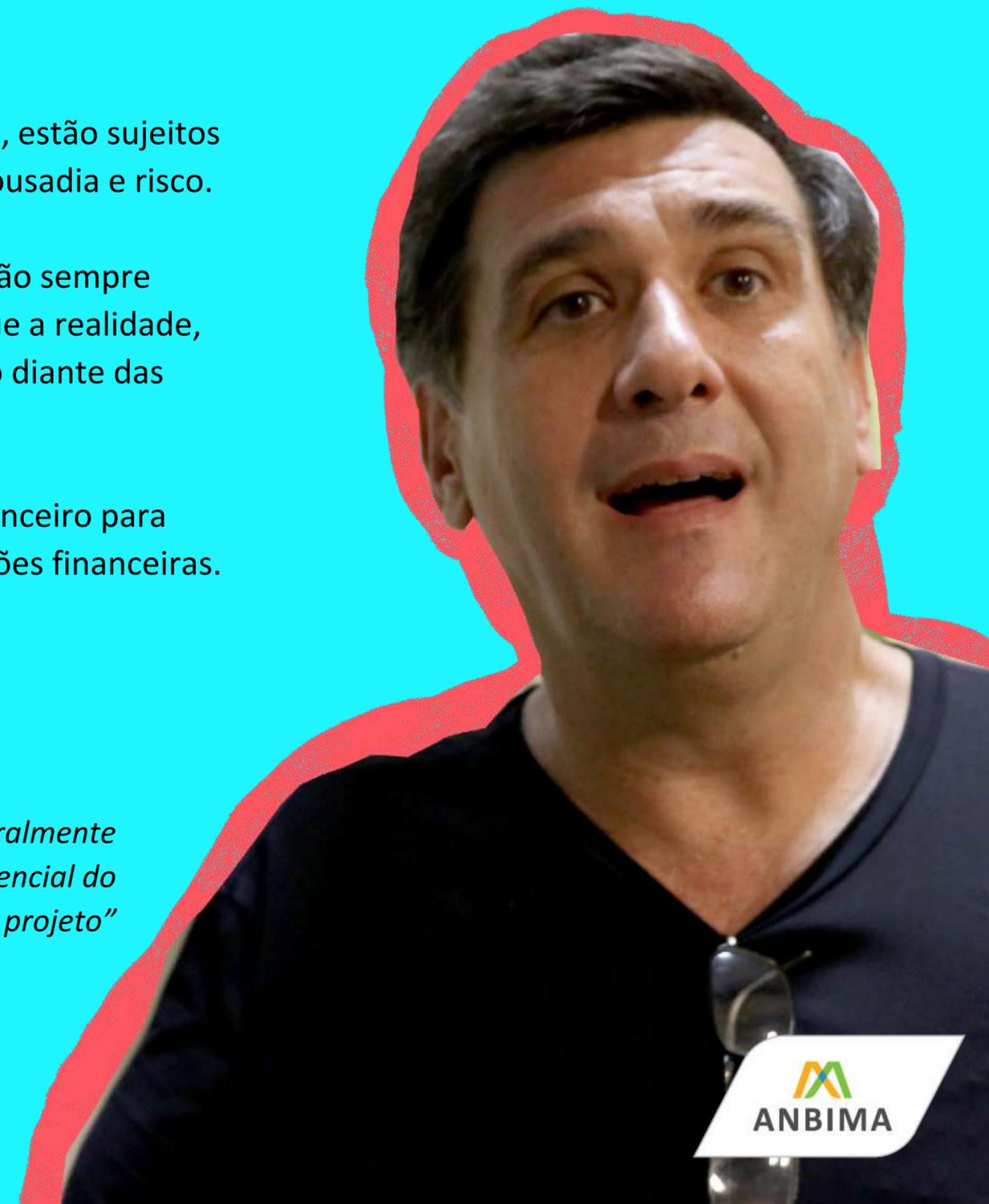
o Sonhador e o sistema financeiro

Os investimentos financeiros do Sonhador são inconstantes, estão sujeitos a altos e baixos, e em geral são feitos com grande dose de ousadia e risco.

Para este segmento as ofertas de aplicações e crédito estarão sempre aquém do que ele gostaria. Sua visão é sempre maior do que a realidade, gerando um pequeno, porém constante, nível de frustração diante das limitações impostas a seus planos.

Mas, se ele possui recursos suficientes, usará o sistema financeiro para conseguir o que quer e entenderá minimamente de aplicações financeiras.

“Eu sonho e sonho sozinho. Eu acho que geralmente o banco tem um jeito de trabalhar, de que não considera muito o potencial do meu projeto”



Grandiosidade



Arrisca



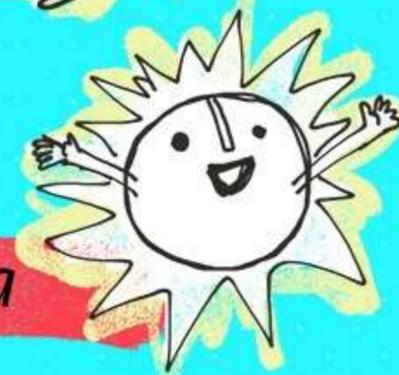
Envolvente/sedutor

Intuitivo

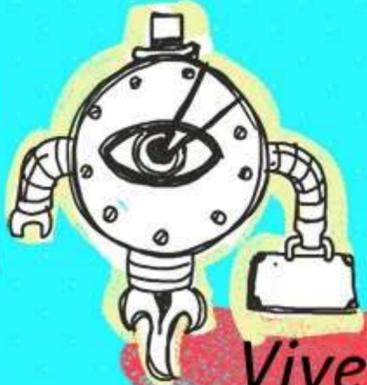


O inferno são os outros

Otimista



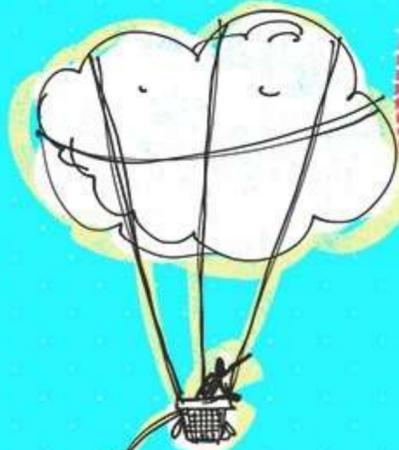
Vive no futuro



Curioso



Idealista



Gosta de ser diferente



o PLANEJADOR

- ✓
- ✓
- ✓



CHERRY, 25

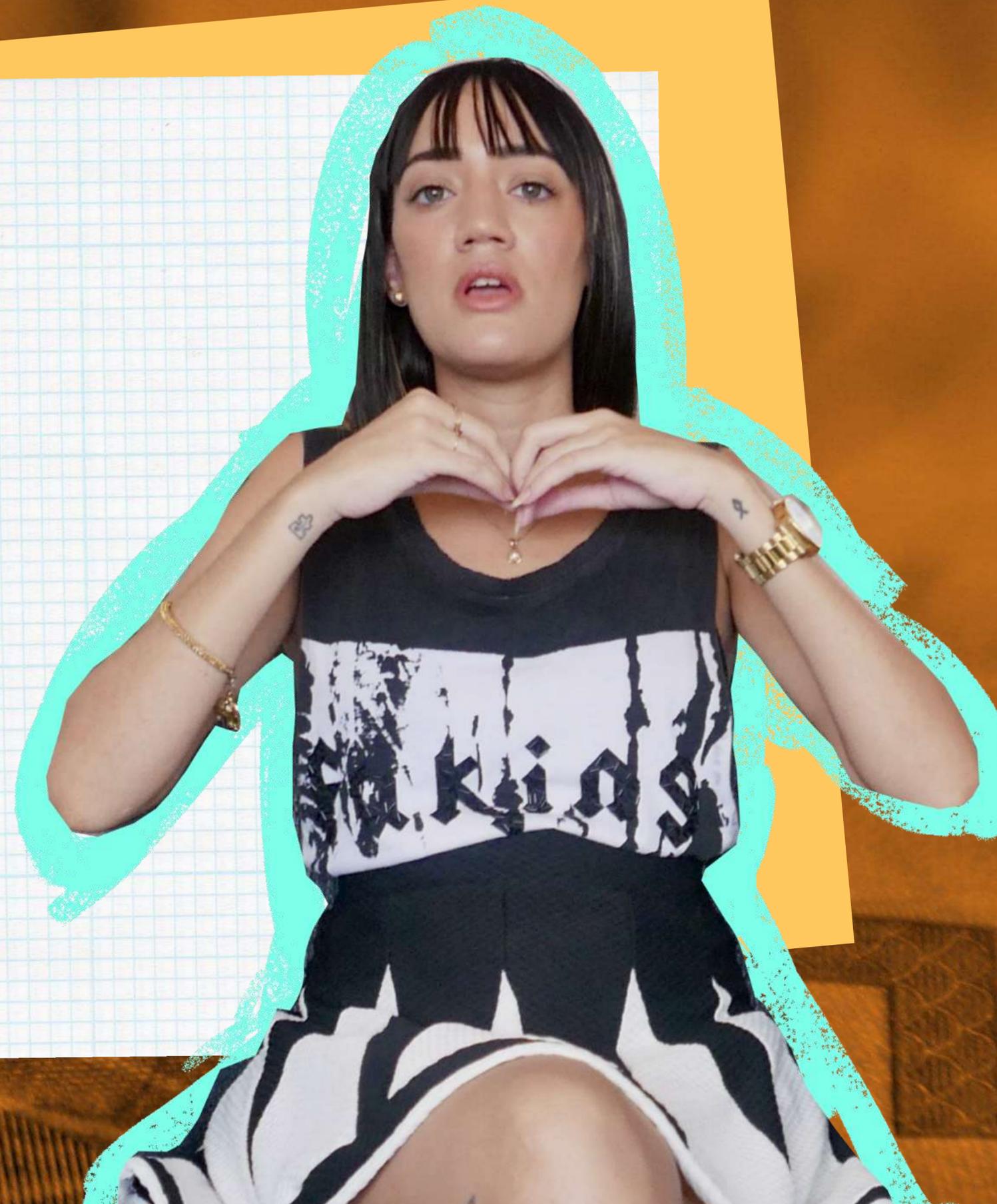
Blogueira

Classe C / Recife

Cherry vem pensando já há algum tempo a sua carreira de blogueira de moda, na qual está investindo bastante de seu tempo fora do trabalho que tem como secretária executiva. Mas ela planeja tudo com muita racionalidade e não dá passo maior que a perna. Um bom exemplo disso foi ela ter vendido boa parte de seu guarda-roupa para levantar dinheiro, que usa como investimento em conteúdo e produção do blog. Ela também abriu mão de comprar um carro, anda de transporte público hoje para economizar o máximo que pode.

Não imagina sua vida sem uma poupança, e embora tenha muitos planos e desejos não abre mão da segurança de guardar dinheiro.

Nós acompanhamos um dia de filmagem para seu blog.







ZÉ, 62

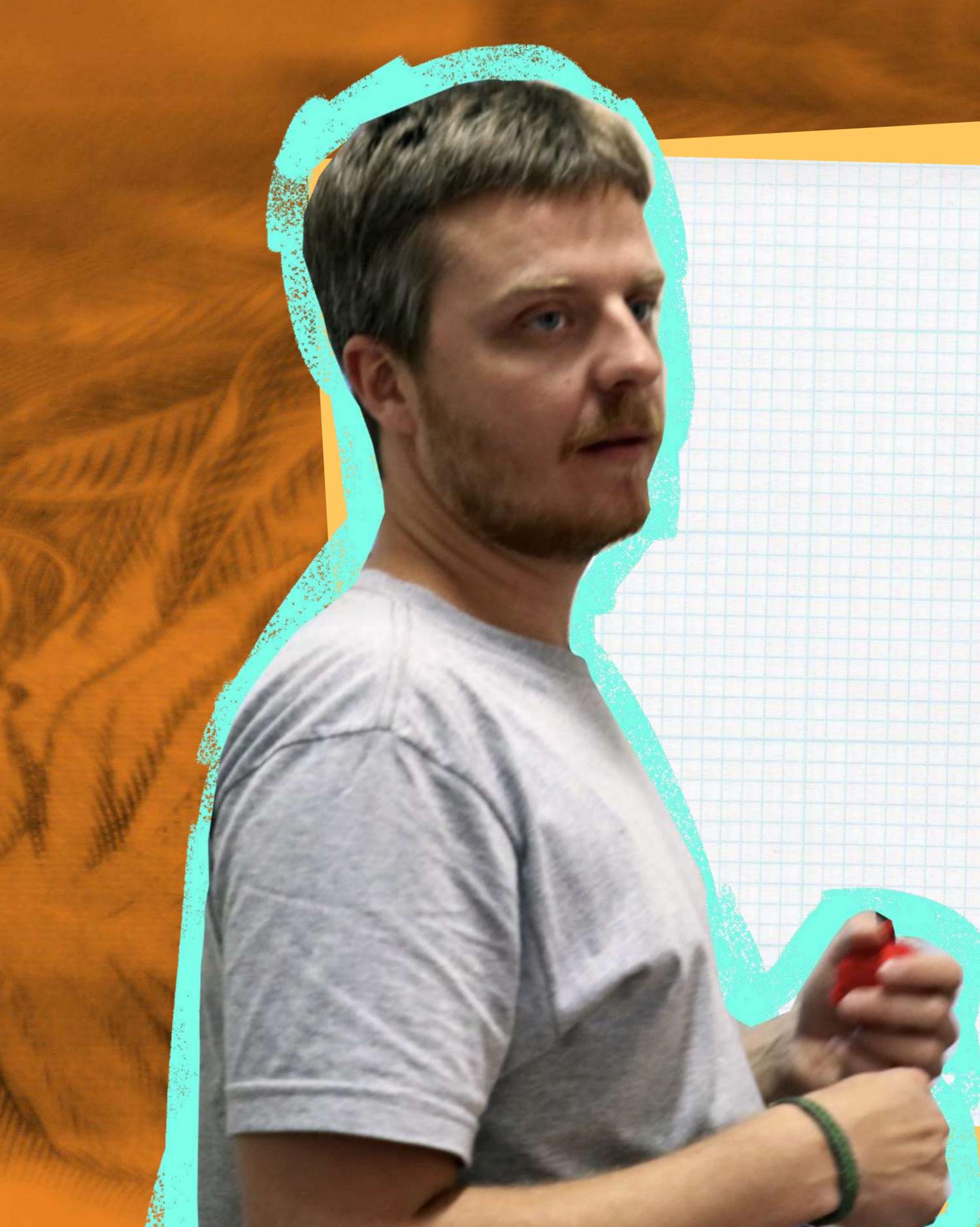
Empreendedor Classe C / Recife

Seu Zé tornou-se empreendedor após 8 anos de trabalho de carteira assinada, que foram encerrados com a demissão do hotel onde trabalhava. Essa talvez tenha sido a melhor coisa que lhe aconteceu, pois logo em seguida ele tomou corajosamente a decisão de investir toda a sua rescisão em um bar. Mas não era só mais um bar naquela região - ele decidiu que seria o primeiro bar no seu bairro a ter TV a cabo para passar os jogos de futebol. Foi um sucesso absoluto, mas isso não o deixou satisfeito e acomodado.

Dessas pessoas que nunca param de pensar em oportunidades, Seu Zé então faz coisas paralelamente ao gerenciamento do bar, como por exemplo alugar as mesas e cadeiras que possui para eventos, nos dias em que o bar não abre. Além de empresário de sucesso ele é também reconhecido pelo seu envolvimento social com a comunidade local.

E foi na comunidade onde mora que conversamos com ele, seguindo em um tour onde ele nos mostrou o imóvel onde era o bar antigamente e onde ele está hoje, contando bastante de sua história.





JEISON, 32

Empresário
Classe B / Porto Alegre

Jeison diz que o espírito empreendedor sempre esteve nele por herança, sua família é de empreendedores e ele sempre quis ter seu próprio negócio. O sonho começou pequeno e inusitado: ele vendia alfajor na praia junto com a namorada.

Com o tempo a demanda foi aumentando e ele viu a oportunidade disso virar um negócios sério, estruturado. Em menos de 3 anos ele saiu da produção caseira, em banho-maria na panela, para uma estrutura que contava com um sócio, 6 empregados e maquinário próprio. Foi seguindo sempre assim que ele abriu sua fábrica, que hoje produz cerca de 2 mil alfajores por dia, distribuídos em mais de 300 pontos de vendas de Porto Alegre. Jeison os garante que nos próximos 5 anos terá dominado o mercado em vários estados e, ainda esse ano, já vai ter que mudar o local da fábrica, que está ficando pequeno demais pra seus planos.

Ele nos levou para conhecer sua fábrica e todo o processo de produção.



No RS e SC
temos mais
de 300 pontos
de venda



Seu referencial
no segmento de
aluguéis no
Brasil.

ALAIN, 46

Advogado

Classe A / Rio de Janeiro

Alain aprendeu o valor do dinheiro muito cedo, quando seu tio lhe deu a oportunidade de trabalhar em seu escritório operando a máquina de xerox. Lhe disse que deveria guardar sempre 50% do que ganhava, lição que aprendeu e repete até hoje. É uma pessoa que leva muito a sério suas metas, colocando todas elas em uma planilha de excel com cronograma para acontecerem.

Foi assim que até este momento Alain conseguiu comprar 12 imóveis (pelo menos 1 a cada ano, nos últimos 9 anos). Seu pensamento está sempre no amanhã - gosta de pensar que aos 65 anos poderá optar, se quiser, por parar de trabalhar, mesmo já tendo acumulado renda suficiente para sustentar algumas gerações.

Acompanhamos um dia de trabalho e a folga para o almoço. Com Alain entendemos que o perfil planejador precisa ter tudo na ponta do lápis (porque gosta de demarcar os seus passos e vibrar a cada conquista).



10
MENT



COMPRA 10
12,0 imóvel
2016

ARIANE, 28

Analista de RH

Classe C / São Paulo

Ariane brinca que o maior amor da vida é o excel, onde faz todos os cálculos que precisa para planejar seu futuro, construindo metas para si mesma a cada dois anos. Muitas vezes ela bate suas metas antes do planejado - como foi o caso da casa própria, que planejava comprar até os 28 anos, mas comprou com 25. Tudo parte de uma grande estratégia: comprar um apartamento na planta em uma região mais afastada para, depois de construído e valorizado, ela poder vender, e usar o dinheiro como entrada em outro, este último no bairro onde realmente deseja morar.

Ariane consegue seguir suas metas com muito planejamento e poupança - ela guarda 30% do seu salário no mesmo dia em que ele entra na conta. Ela é apaixonada pelo seu trabalho e se dedica muito, mas parte do dinheiro ganho também é usado em viagens, em passeios com as amigas, e principalmente em gastronomia, que ela adora.

Sua próxima meta é fazer cursos de coaching, para daqui a alguns anos ter sua própria empresa de consultoria. Nós a acompanhamos na volta de seu trabalho até sua casa, na sua rotina de relaxar e cozinhar um jantar.



o PLANEJADOR

Os Planejadores são pessoas pragmáticas, que vivem plenamente na realidade e sabem lidar bem com ela - o que faz deles indivíduos muito competentes no que se propõe a realizar. O Planejador não se assusta nem se incomoda com limitações, muito pelo contrário. Movido por desafios, consegue realizar o que deseja, contornando ou ultrapassando aquilo que encontra pelo caminho. Ele é muito seguro de sua capacidade de organização e realização, e confia na sua alta racionalidade.

Para este segmento as metas são fundamentais. O Planejador costuma estipular para si mesmo objetivos a serem cumpridos em um tempo determinado, e frequentemente isso o estimula a seguir em frente e crescer.

Independentemente de sua classe social, o Planejador é, em geral, alguém bem-sucedido em seu negócio, investimento ou trabalho. Quando sua renda é maior ele tende a saber mais sobre mercado financeiro e utiliza esses serviços para fazer o seu dinheiro crescer.

“Eu e meu marido nos planejamos demais. Fizemos o financiamento do nosso apartamento, e a previsão de pagar, que era de 20 anos, reduziu pra 4..tudo por causa de planejamento”

“Tudo na minha vida é planejado: o custo, o benefício. Avalio todas as opções para não gastar tanto e aproveitar mais”



o PLANEJADOR



A relação do Planejador com o dinheiro em si (valor acumulado) é bem forte. O acúmulo e crescimento financeiro são fontes de prazer que superam todas as outras, mais emocionais.

Enquanto outros segmentos se apegam ao sentido e ao porquê do trabalho, o Planejador é mais racional e deixa de lado os valores subjetivos para focar no resultado numérico. Ele prioriza o resultado final e não mede esforços para ganhar mais: pode mudar de profissão, cidade ou área de atuação, compra e vende imóveis.

O acúmulo do dinheiro já é uma conquista em si, e pode ser mais relevante do que aquilo que ele compra ou proporciona para si e sua família. Isso faz dele uma pessoa bastante flexível em relação a vários aspectos da vida – exceto em relação ao seu objetivo de ganhar e acumular dinheiro. Ele também é bastante determinado e sempre acredita que pode fazer e ganhar mais.

“Eu sempre soube onde quis chegar, desde que eu me entendo por gente. Eu conto todos os meus gatos, pra que eles se enquadrem em 50% da renda. Hoje é ainda mais fácil, porque minha receita é maior. Quando era ela menor, eu planejava o quanto eu podia sair e gastar”

o PLANEJADOR e o sistema financeiro

O Planejador da classes AB é possivelmente o *heavy user* do sistema financeiro. Ele não só entende de finanças, mas gosta de usar o sistema a seu favor. Como para ele ver o dinheiro acumulado se multiplicando é um prazer, o sistema financeiro que oferecer o maior número de possibilidades de visualização e projeção futura, e também ferramentas de planejamento certamente ganhará sua atenção.

Mas é importante notar que ele pode também acumular dinheiro de formas mais concretas, adquirindo bens, ou investir em negócios lucrativos em vez de investir diretamente no mercado financeiro.

O Planejador da classe C parece seguir esse caminho também.

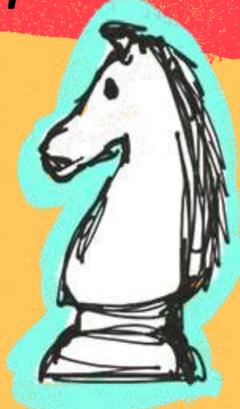
“ Tô sempre atento as oportunidades dentro das minhas possibilidades. Eu invisto muito em imóveis pra ter uma renda futura. Se aparece um e tenho a chance de comprar, eu compro, mesmo que aperte um um pouquinho”



Obsessivo



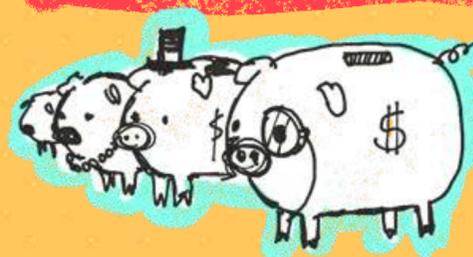
Competitivo



Movido a desafios



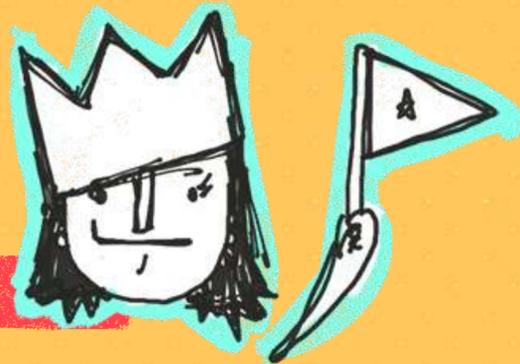
Sempre insatisfeito



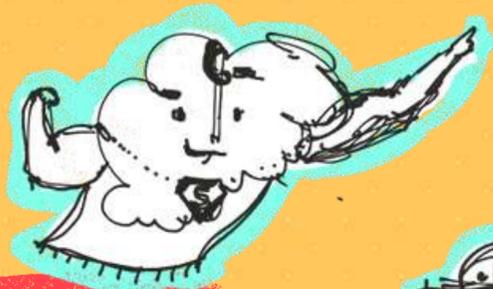
Enxerga passos à frente



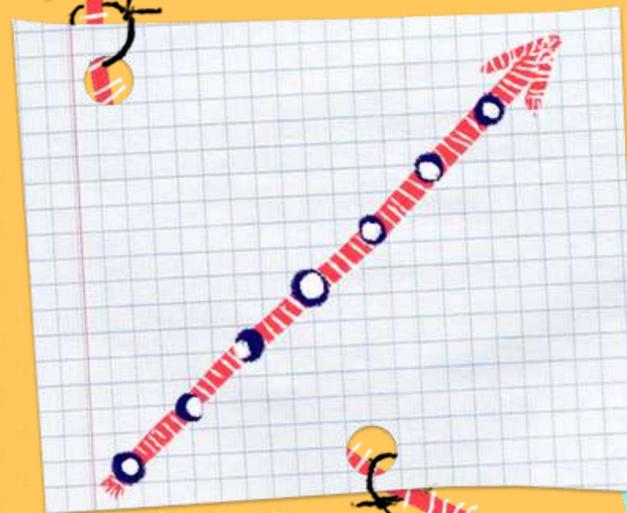
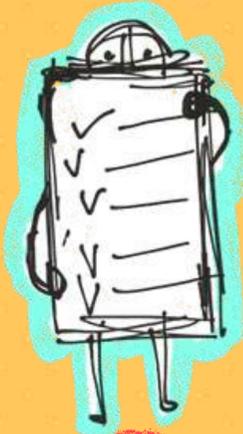
Líder

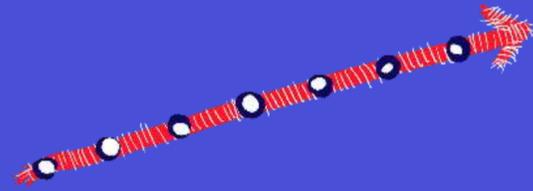


Muito racional



Traça metas





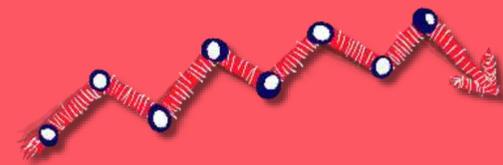
CONSTRUTOR

faz acontecer
dia após dia

pequenos valores/
valores contínuos

pequenas conquistas
materiais são
investimentos

realista e
perseverante



DESPREOCUPADO

as conquistas
acontecem ao acaso

valores inconstantes

poupança para
emergência

otimista



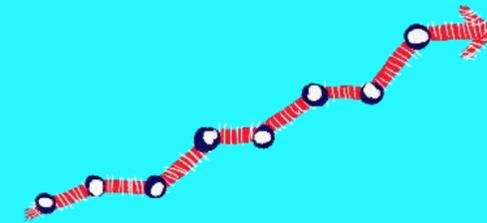
Camaleão

se desdobra para chegar
ao fim do mês

valores que beiram
o essencial

entra no crédito para
pagar as contas

perspectiva contínua



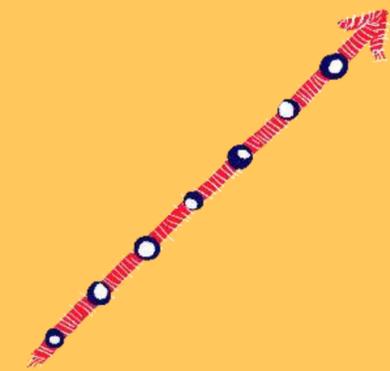
Sonhador

motivado pelo futuro

precisa de valores
grandes para agir

ideia de investimento
acontece
ocasionalmente

expectativa
emocional



PLANEJADOR

atento às oportunidades

maximiza os recursos

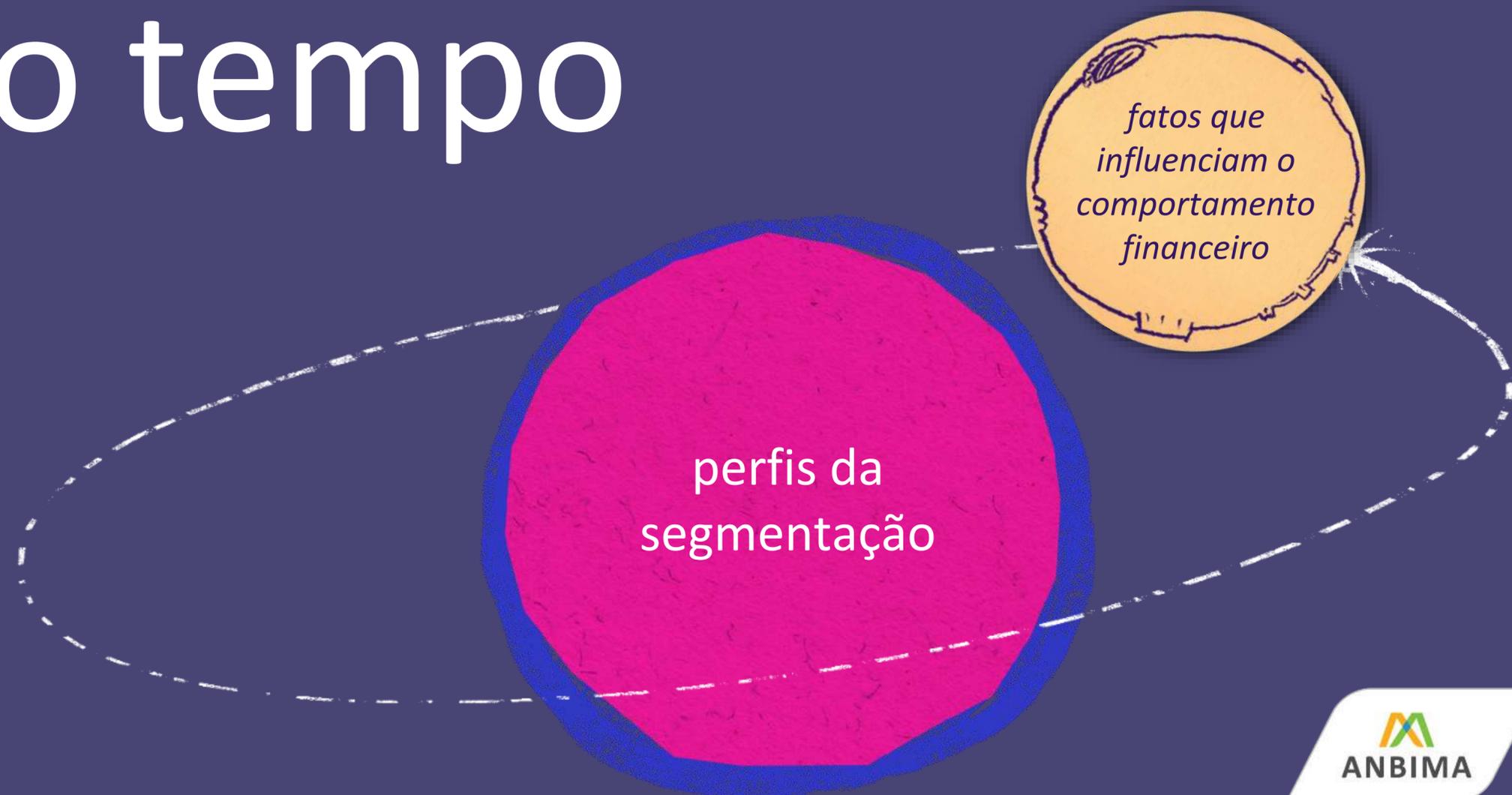
investidor constante

objetivo racional

Bater a campainha e entrar na casa das pessoas Brasil afora foi muito inspirador: tivemos a chance de perceber o movimento que impulsiona as transformações sociais e culturais que essas famílias vêm experimentando dia a dia, e também conseguimos mergulhar de cabeça nessa nova dinâmica.

Pudemos sentir alguns movimentos tomando forma, hábitos de consumo se modificando, e sobretudo os novos valores iluminando a formatação da vida financeira dessas pessoas. Estamos chamando esses fatores de

espírito do tempo



Descrença na política e no governo



A percepção de que as regras mudam muito ao longo do jogo gera instabilidade e uma desconfiança generalizada da esfera pública, e assim, imaginar o futuro fica muito difícil.

O foco volta para si, e para aquilo que se é capaz de fazer sozinho para se assegurar - preferem não contar muito com o bem comum, e puxam pra elas a responsabilidade de promover mudanças:

Zelita, construtora que trabalha como diarista e percorre longas distâncias de ônibus e trem, entende que a forma de melhorar o transporte coletivo é encontrando trabalho mais perto de casa (assumindo, ela mesma, algo que seria competência do estado). Trabalhando na periferia de Osasco, ela aumenta a qualidade da sua locomoção, mas diminui a sua própria renda.

Com a previdência pública acontece o mesmo. Já que mais à frente as regras podem mudar novamente, encontramos muitas pessoas que fazem planos privados para garantir renda na velhice. Existe a sensação de que o trabalho informal, que depende mais do seu próprio esforço e menos de políticas públicas, pode ser a solução para a aposentadoria.

Seu Zé, comerciante do Recife, se mantém ativo no trabalho informal para complementar a aposentadoria base. Ao longo da vida produtiva se preocupou em conseguir comprar a casa própria (sua principal segurança), já pensando que os recebimentos do INSS seriam insuficientes para garantir uma velhice tranquila.

De todos os perfis, o planejador é aquele que melhor consegue se organizar para depender menos do governo: cético por natureza, ele sabe jogar bem com as regras do jogo mesmo quando elas mudam



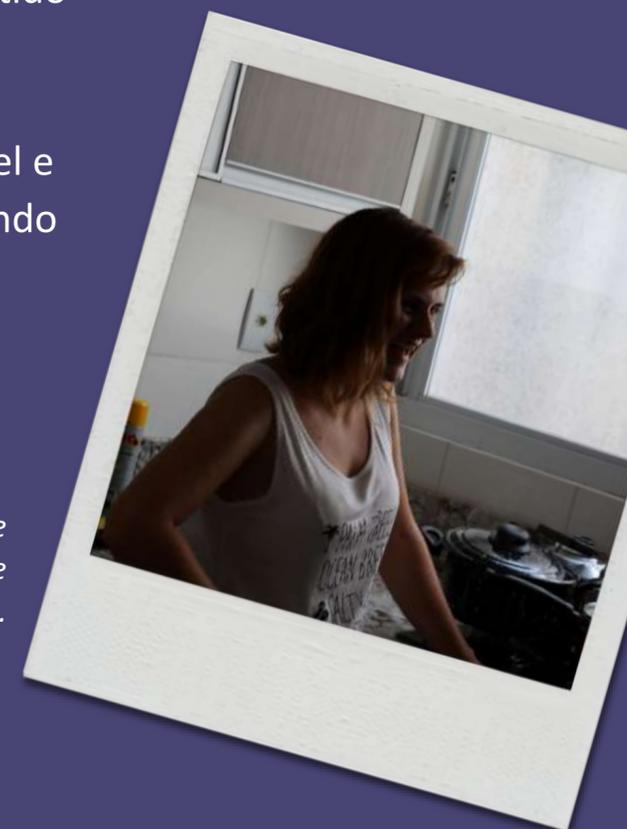
Necessidade de encontrar propósito no trabalho

Mesmo em tempos de crise, conhecemos muitas pessoas fazendo uma escolha ou mudança de carreira com muito significado pessoal, em busca de um sentido maior (ou mais nobre) no resultado do trabalho que desenvolvem.

Quem mergulha de cabeça nessa ideia abre mão de um caminho mais estável e linear para seguir seus sonhos, rompendo com as expectativas da família e indo contra a corrente para seguir um plano próprio.

Sensação de crescimento pessoal substitui o “dinheiro” como objetivo final.

A Eveline, de Porto Alegre, largou a vida de concursada no interior para recomeçar uma nova carreira - mas pra isso teve que cortar em 60% os seus gastos mensais. Também assumiu um formato de crescimento menos convencional, em que abdica de um plano de previdência estruturado para contar apenas com o esforço do seu trabalho presente.



O perfil sonhador é, por excelência, muito apaixonado pelas suas causas e tenta viabilizar um meio de produção que tenha sinergia com as suas crenças. Isso vai se fortalecendo cada vez mais em um mundo em que as carreiras lineares são cada vez menos comuns.



Protagonistas: os primeiros

Gente que está preocupada em não seguir a trajetória dos pais para conseguir mudar a história da sua família;

São pioneiros e têm orgulho disso - primeiros a cursar uma faculdade, primeiros a viajar pra fora, primeiros a falar uma segunda língua, primeiros a trabalhar com uma profissão que não era comum em seu meio.

Existe um desejo de integração, de nivelar por cima: pegar do mundo novo e trazer pro antigo, como quem faz um intercâmbio entre as realidades.

Esses protagonistas têm o papel de estimular a família e os amigos a trilhar os novos caminhos na vida. Despertam neles novas perspectivas, são embaixadores dos novos valores e querem transformar a trajetória das pessoas ao redor que dividem a mesma origem.

A Ariane se descola dos seus irmãos porque decidiu romper o histórico da sua família. Foi a primeira a se formar em uma universidade e a conseguir um cargo de chefia em uma grande empresa.

Tudo o que aprende nesse novo universo, ela leva de volta aos seus familiares e amigos em forma de conselhos, convites e referências.



Um comportamento que incide mais em millennials e em perfis com curva de crescimento mais ascendente - aqueles que topam sair da zona de conforto para buscar novas perspectivas.

Filhos da classe AB com dificuldade de encontrar seu espaço

Enquanto o protagonismo é um comportamento forte entre os Millennials da classe C, em várias casas encontramos jovens da classe média alta se sentindo um pouco desencaminhados.

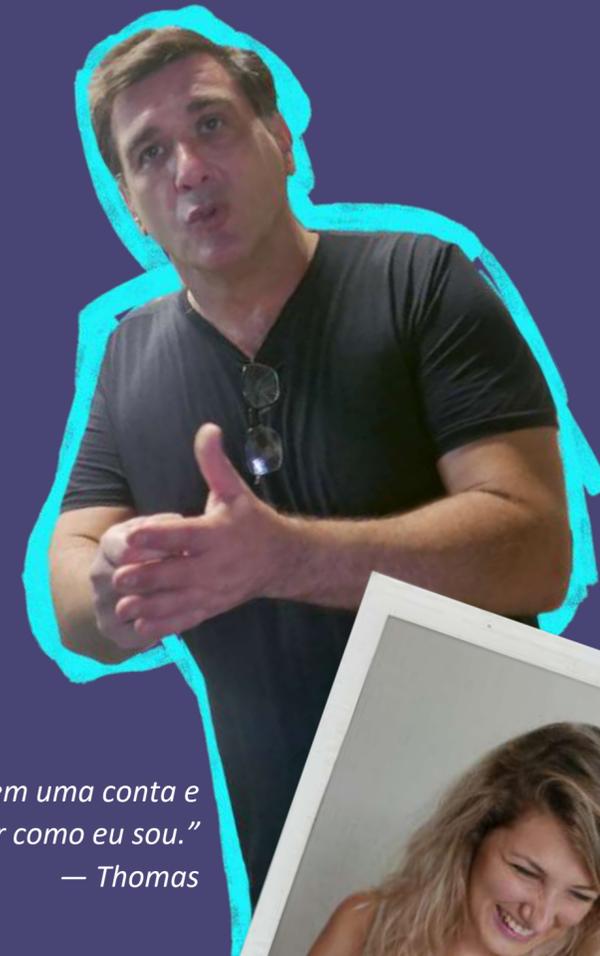
Eles foram criados com muito mais conforto e estabilidade do que vivem hoje - pais supriram a ausência em casa com proteção e mimo, gerando filhos mal acostumados e despreparados para enfrentar um país cada vez mais concorrido. Hoje vivem momento de ansiedade e incerteza em relação à manutenção do seu padrão de vida: se a avó morava em um bairro nobre, é provável que o filho tenha seu primeiro apartamento em um bairro mais afastado.

Essa busca por um espaço (que parece perdido) tem a ver com o crescimento econômico e profissional da classe C, e também com o fato da população (como um todo) experimentar uma realidade mais “nivelada”, em que as relações se tornam mais igualitárias e a concorrência por trabalho/ estudo/ espaço aumenta.

“Tive pouca educação financeira e uma infância privilegiada. Nunca tinha pegado em uma conta e isso me fez uma pessoa instável. Hoje, tento ensinar minha filha a não ser como eu sou.”
— Thomas

A Larissa deixou o quarto próprio na casa dos pais, para morar em uma república onde divide quarto com outras pessoas. Com o trabalho que desenvolve hoje, não se imagina mantendo sozinha as regalias que sempre foram proporcionadas pela sua família.

O camaleão é o principal perfil que representa esse conflito entre expectativa e realidade - fazendo com que as pessoas aprendam a se adaptar no padrão de consumo atual.



Sentimento de andar para trás



De uma forma geral, estamos vivendo um momento em que o poder de consumo diminuiu consideravelmente - e com ele diminuí também as perspectivas e sonhos.

Entramos nas casas de pessoas que ganharam uma nova dimensão de vida com o crescimento econômico, e agora precisam abrir mão de algumas dessas conquistas. O sentimento é de perda e recomeço, ter que dar um passo pra trás para, quem sabe, depois seguir em frente.

A esperança é de que esse retorno seja temporário, que o momento econômico crítico passe e as oportunidades voltem a aparecer. Há um senso de responsabilidade maior também como aprendizado de todo esse processo.

Aqueles que mais sofrem são os que mais cresceram na última década (classe C) e viram seu horizonte se expandir não apenas em termos financeiros e de poder de compra, mas também culturalmente.

Gilberto teve que vender o apartamento nos Jardins para quitar dívidas, e hoje precisa dividir a casa com estudantes para pagar as contas

Denise, construtora do Rio, fez muitas contas para ter certeza que poderia assumir o compromisso com a faculdade e depois teve que trancar a matrícula.

É uma frustração que atinge a todos, mas em cheio o construtor, um perfil que cresce vagarosamente mas dá passos seguros - e de repente se vê abrindo mão das conquistas que ele tinha como certas (pelo seu jeito cauteloso de assumir compromissos). Os outros perfis também sofrem, mas são mais acostumados com eventuais perdas e as percebem como parte do processo.



Escambo e compartilhamento

Em um contexto onde praticamente todo mundo se sente perdendo, o escambo vira uma moeda. Esse compartilhamento ou troca de produtos, serviços e experiências que sempre existiu, agora ressurgiu potencializado em função da crise e aperto financeiro.

Grupos online de trocas ou empréstimo de serviços e produtos são cada vez mais comuns, assim como espaços comerciais compartilhados que abrigam coletivos, coworkings e lojas. Muitos compartilham casa para manter o padrão de vida que tinham até pouco tempo. São aspectos que viabilizam os sonhos e abrem novas e alternativas fontes de renda que ajudam a driblar a crise.

Nesse processo ocorre uma troca de prioridades onde o que prevalece são os aspectos emocionalmente mais importantes, como morar em um bairro legal dividindo a casa com amigos ou abrir mão do carro para fazer mais viagens.

Também começa a se configurar uma nova formação de “família”, agora estendida aos amigos e pessoas com valores semelhantes - onde há compartilhamento não apenas de bens, mas da vida, através da construção de novos relacionamentos.

Felipe 30, camaleão de São Paulo, que divide a conta da casa - mas sobretudo divide uma visão de vida com os companheiros de república

Cherry, planejadora do Recife, que troca suas roupas pelos serviços de uma nutricionista (e com isso consegue maximizar os recursos disponíveis, em um momento de grana tão curta).

O compartilhamento abre portas e muitas oportunidades para esse perfil que é sempre cheio de jogo de cintura e também quase sempre desapegado. Assim ele multiplica suas possibilidades.

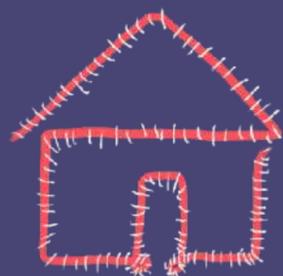




Novas motivações

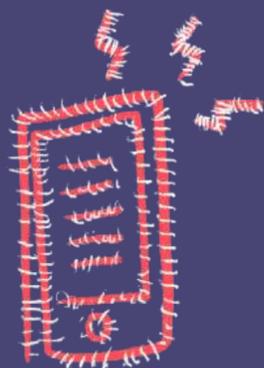
Todas essas mudanças de mundo refletem, na verdade, as transformações de comportamento que dão cara ao nosso tempo. Isso porque as **motivações se alteram junto com os novos movimentos sociais e culturais** - o que, invariavelmente, impacta também na forma de consumo.

Durante esse contato com tantas pessoas diferentes, de lugares diferentes, pudemos perceber alguns valores rompendo o senso comum:



a casa própria já não é mais um sonho unânime

Pessoas que fazem as contas e descobrem vantagem em pagar um aluguel que seja menor do que os juros de um dinheiro aplicado, outras que estão acostumadas com a liberdade das novas relações de trabalho e não querem se prender a um lugar. Novos formatos de família, e conceitos de lar que fogem do tradicional.



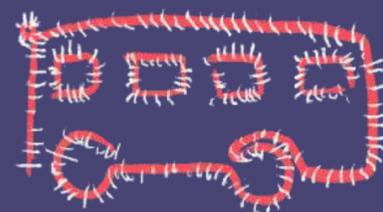
novas maneiras de aprendizado

O processo de formação profissional ganha possibilidades que fogem da receita convencional, e a universidade não é o único caminho para o sucesso. Existe um comportamento empreendedor que exalta o "aprender fazendo". Nesse sentido, o dinheiro que seria usado para financiar um curso universitário acaba sendo investido em outras prioridades.



sem dinheiro, mas também sem espaço

O impulso de comprar a qualquer custo passou, e deu lugar a um consumo um pouquinho mais atento. Casas, armários e guarda-roupas lotados, eletrodomésticos novos, e uma falta de espaço que deixa claro o exagero do brasileiro nos anos de consumo desenfreado. Parece que a crise, além de dificultar o acesso ao dinheiro, também foi importante para despertar um olhar diferente sobre o uso do crédito.



a redescoberta dos serviços públicos

A classe média sendo obrigada a recorrer ao transporte coletivo, ao atendimento do SUS e também ao ensino público. Um movimento que, em um primeiro momento, assustou uma parcela da camada AB que se viu experimentando esses serviços com os quais ela não estava acostumada. Mas agora, em um segundo momento, está ajudando a estimular um novo olhar sobre o bem comum - incentivando transformações.



Novas motivações



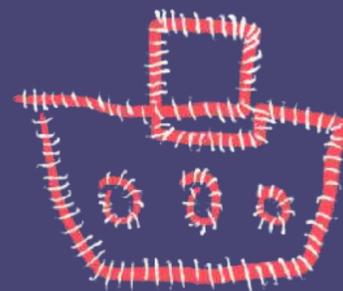
donas de si

As mulheres empoderadas, que dão as cartas da sua própria vida e que agora (mais do que nunca) se sentem livres para ser/ agir/ pensar. Pessoas que fazem questão de manter uma independência financeira - e com isso conseguem priorizar os gastos e a gestão da casa (e da família) sob uma ótica feminina.

Zelita, construtora de São Paulo, pagou ao marido pedreiro para que ele construísse o segundo andar da sua própria casa - só pra deixar bem claro quem é que manda no pedaço.



Luis, filho da Zelita, estourou o cartão de crédito da mãe ao comprar (escondido dela), um tênis da Nike de 700 reais - de um modelo igual ao que ele viu em uma serie que ele acompanha pelo Netflix



todo mundo no mesmo barco

A horizontalidade da informação, cada vez mais acessível a todos, torna mais igualitárias as referências. O parâmetro de classes sociais acaba fazendo menos sentido - e as pessoas começam a se dividir não pela renda, mas pelos interesses em comum. Essa é uma transformação que tem grande impacto no consumo, porque rompe a barreira do desejo (embora ainda não resolva a barreira do acesso).

Novas
motivações

Sentimento
de andar
para trás

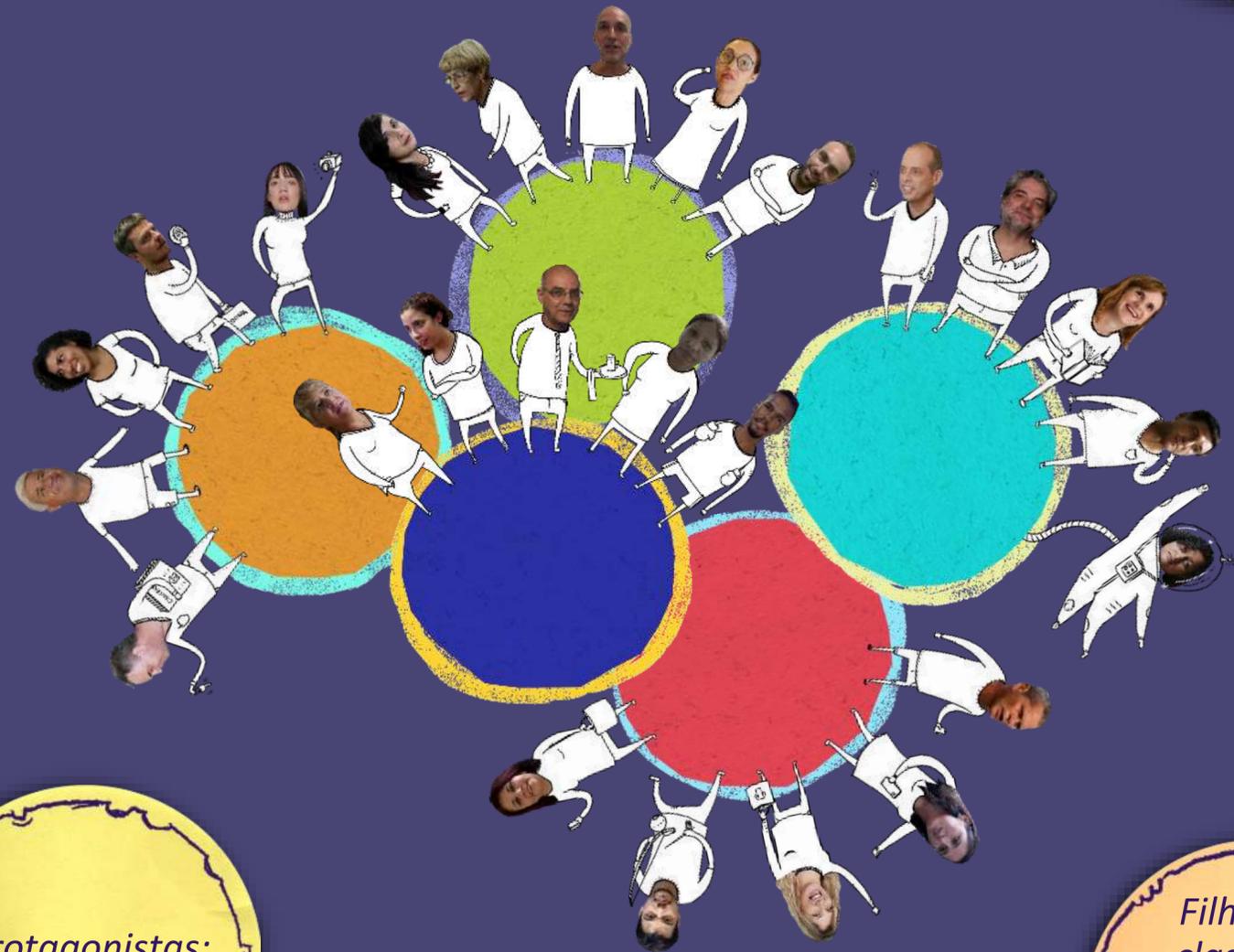
Necessidade
de encontrar
propósito no
trabalho

Escambo e
compartilhamen
to

Protagonistas:
os primeiros

Descrença
na política e
no governo

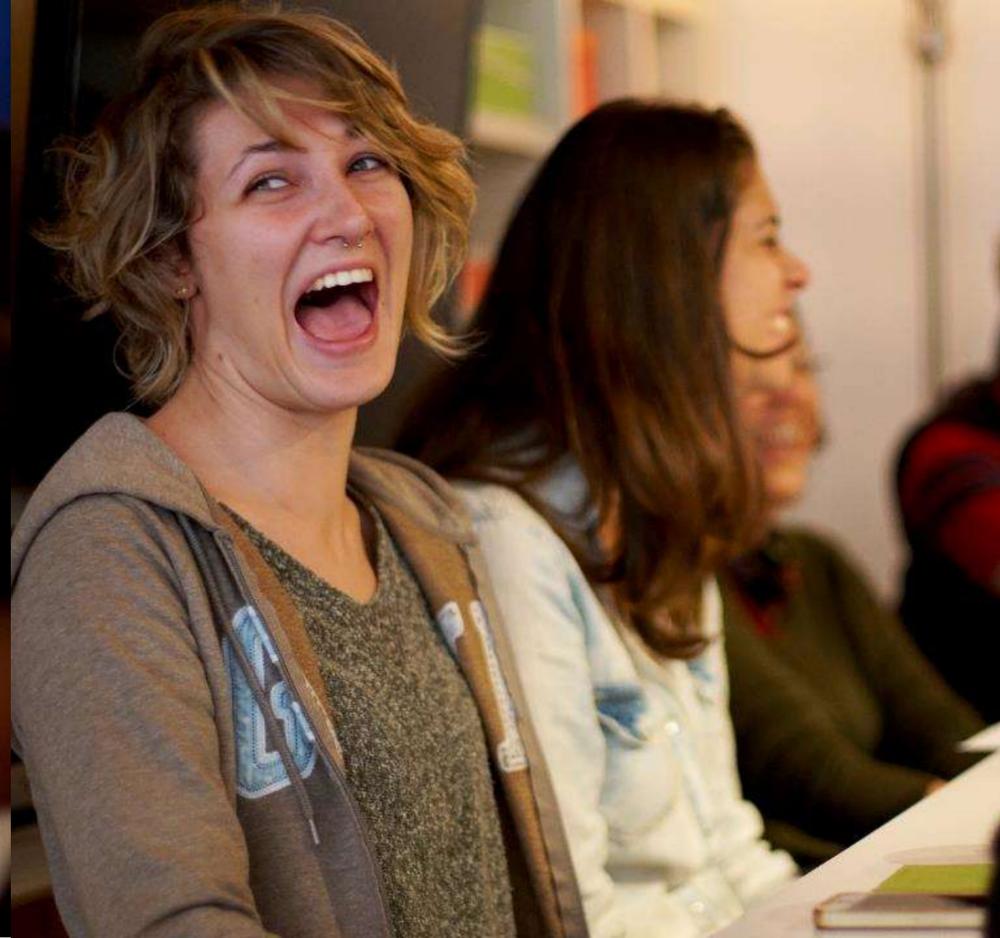
Filhos da
classe AB
com
dificuldade
de encontrar
seu espaço





Como as instituições financeiras podem chegar mais perto das pessoas e ganhar relevância emocional junto aos 5 segmentos?

Em busca de confirmações para essas respostas realizamos três grupos onde reunimos 15 pessoas dentro dos perfis em uma dinâmica de discussão co-criativa.



—| 0 |— CONSTRUTOR



Desconfiado por natureza, é o cara que gosta do dinheiro na mão, sempre à vista, o que significa que ele prefere investir em coisas mais concretas, como bens e imóveis.

Cauteloso com serviços bancários, muitas vezes acham que o banco ganha mais em cima de seus erros do que de seus acertos e, como não entende muito de finanças, duvida que lhe apresentem as melhores soluções.



É preciso materializar os investimentos e as ofertas, traduzindo taxas, juros e regras em dinheiro: “daqui a um ano você vai ter XX na conta”. Usar maneiras mais interessantes de visualização do dinheiro aplicado e mostrar o quanto está crescendo.

Existe a oportunidade de embalar os produtos financeiros com uma linguagem mais lúdica, visual, semelhante a dos aplicativos de celular - permitir dar nomes a fundos/poupanças diferentes como “troca de carro”, “viagem de final de ano”; imagens que indicassem como estão indo em relação ao objetivo que traçaram.

Um bom insight pode vir da indústria de software, que cria embalagens, caixas e displays para materializar a venda de algo virtual (que se baixa através de um código).

—| 0 |— CONSTRUTOR



Autossuficiente, acha que o desenvolvimento do seu dinheiro vem da sua produção própria, do seu trabalho - que ele não pensa em parar nunca.

Sente que sua maior garantia de segurança é seu esforço incansável, e quando pensa no futuro não sonha com aquela imagem idealizada de aposentadoria à beira da praia.

Ao mesmo tempo, são obcecados por segurança e por isso podem se interessar por produtos como previdência, se elas forem ofertadas como garantias extras.



O desafio é estimular o Construtor a sair da zona de conforto, mas sempre respeitando seu perfil conservador e metódico: contatos ativos do banco com ofertas que envolvem valores menores, constância e baixo risco.

O banco pode mostrar que consegue ajudá-lo a fazer os recursos crescerem até o tamanho necessário para uma aposentadoria ainda mais garantida.

— | 0 | —
CONSTRUTOR



Por essência, as pessoas desse perfil precisam de um empurrãozinho e ajuda para fazerem escolhas, pois não sabem usar ferramentas financeiras sozinho.

Elas possuem muito potencial, mas precisam ser estimuladas.

“Eu tenho o meu jeito certo de fazer as coisas e não saio muito desse caminho porque sinto necessidade de ter o pé no chão. Mas de vez em quando chega aquele amigo que te apresenta coisas diferentes, te chacoalha um pouco e acaba te incentivando a tentar coisas novas.”



É papel do banco ensinar, propor serviços e despertar novos olhares que vão além das perspectivas que ele está acostumado.



o DESPREOCUPADO



Esse target é o mais desafiador por não gostar de pensar nos limites e focar apenas nos seus desejos. O banco representa formalidade, burocracia, e pode ficar no lugar do “pai severo”.

Porém, contam com o banco e seus mecanismos para um certo controle externo - os limites que aceitam para não inviabilizar completamente sua vida financeira.

“Eu nunca vou deixar de curtir um programa ou comer em um lugar especial porque estou economizando”



É preciso pensar com a lógica do pré-pago - poder usar crédito até hora que acabar

O limite externo é bem-vindo, desde que combinado com o próprio cliente (funcionando como uma espécie de terceirização da sua auto-regulação)

o DESPREOCUPADO



A relação efêmera com dinheiro o afasta do banco, não pensa em investir ou poupar. Não pensam a longo prazo, vivem o momento.

Além disso, conta mais com a família e amigos próximos na hora do aperto. Só corre pro banco em último caso.

Prefere investir em si mesmo (auto-gratificação).



O banco precisa estar acessível na hora certa - ele só vai procurar o banco quando lhe interessar, nas outras horas não pensa em dinheiro.

Não dá para esperar regularidade e autocontrole desse target - operações que exigem prazo específico ou onde se tem que esperar para fazer retiradas podem não funcionar.

Por outro lado, operações automáticas podem funcionar bem (débito automático para contas, depósito automático em poupança no dia em que cai o salário, etc) - se ele não vir nem “sentir” o dinheiro saindo, talvez consiga até poupar um pouco.

O mote “invista em você”, com produtos desenhados para promover gratificação imediata, pode fazer sentido para um target entregue às experiências.

o camaleão



Prefere dever ao amigo do que ao banco, não só pelos juros, mas também porque sente maior compreensão, consideração, frente à frieza do banco.

Queria que o banco olhasse pra sua trajetória e não apenas para o momento de dificuldade, o que nunca acontece; quando ele tem dinheiro o banco “está de bem”, quando não tem “está de mal”.



Ser o banco que ouve mais, cuida e ensina, ajudando a construir nele uma autoestima financeira.

Ser parceiro na alegria e na tristeza: aquele que propõe, chega junto e negocia mesmo nas horas difíceis. Não esperar coerência - tem que saber que um dia ele tem, outro dia não.

“A gerente me conhece há tanto tempo. Será que não conta todo o meu histórico? O banco sabe que eu tenho potencial, apesar dessa fase ruim”



o Camaleão



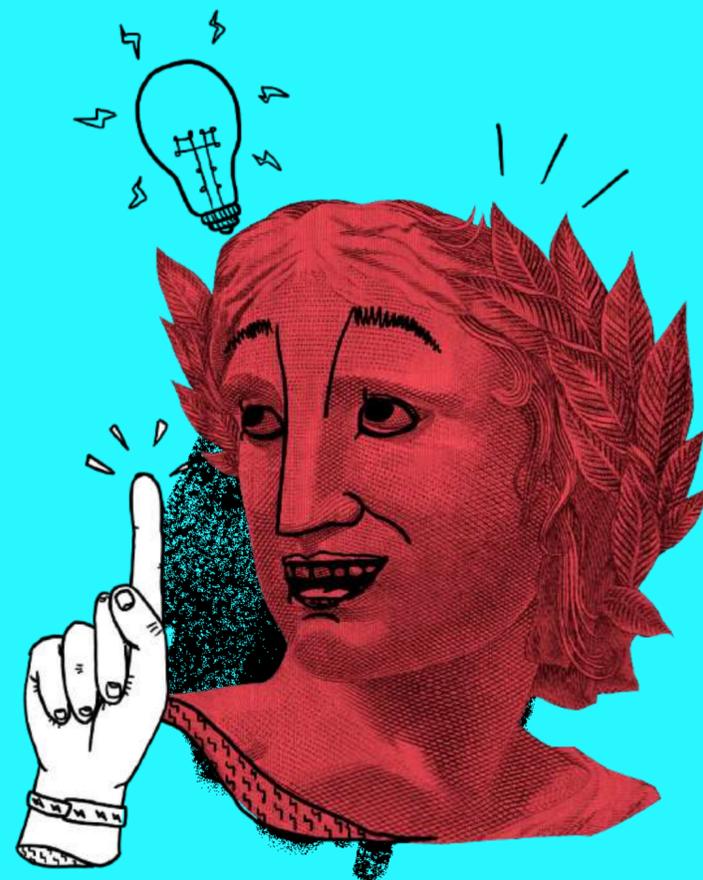
O fluxo do entra e sai do dinheiro faz ele ser muito ligado ao hoje, é difícil prever o futuro. Até pouco tempo a aposentadoria pública era alguma garantia, além de contar sempre com seu jogo de cintura e capacidade de adaptação.

Não é ligado no movimento das coisas, no novo - seus valores mudam pouco e não dá grandes passos financeiros sozinho.



Lembrar que se preocupam com as dívidas e fazem grande esforço para tentar equilibrar as contas, embora nem sempre consigam. Por isso talvez seja o segmento que mais pode ser impactado por uma educação financeira e recursos que o ajudem a visualizar para onde vai o dinheiro - gráficos didáticos, estratificados por áreas de gasto, etc.

o Sonhador



Gosta de se ver como um Planejador e, embora tenha boas intenções, falta nele pragmatismo e racionalidade.

Acredita que uma hora algo grande vai acontecer com ele, e essa confiança excessiva pode desorganizá-lo financeiramente. Vislumbra o futuro e a aposentadoria a partir disso, em vez de se planejar com mais cautela.

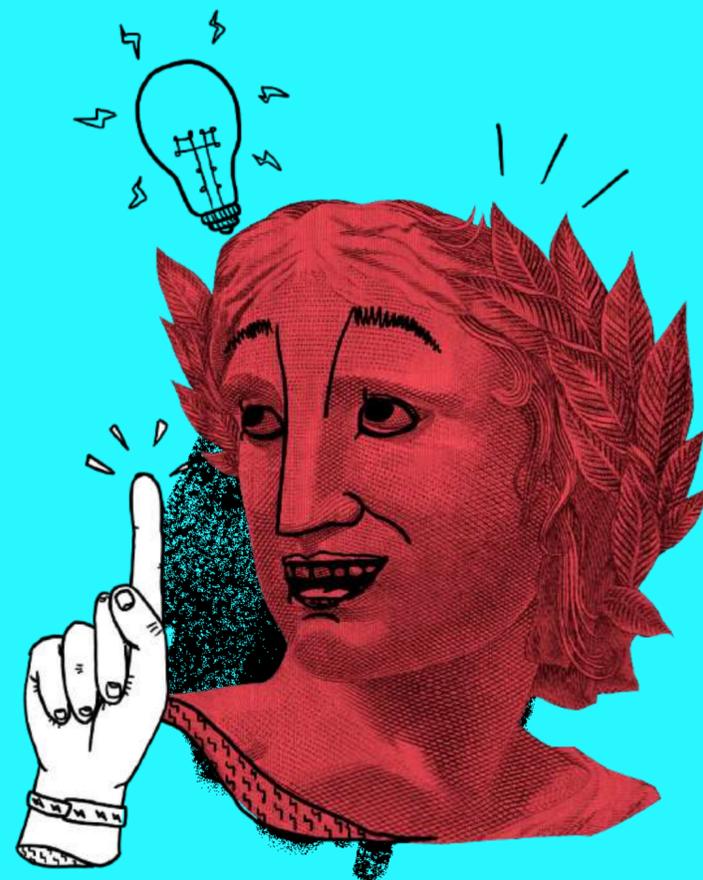
“Eu sou muito intuitivo, mas às vezes sou desorganizado e me perco com isso”



Oferecer ferramentas de planejamento e organização que sejam atrativas e fáceis de usar.

O banco pode mostrar que ele pode ser protagonista sim, se tomar as rédeas das suas finanças, ao invés de focar apenas na intuição.

o Sonhador



Se desorganiza na emoção da busca do sonho -
que considera nobre, sagrado.
Quando as coisas não vão bem a culpa parece sempre ser dos outros e, naturalmente, do banco também.

Pensa investimento com ambição, como o lugar de valores altos - o que o faz ser um investidor mais eventual do que constante



Ele não precisa que o banco o estimule a sonhar (como fazem muitas propagandas do setor); mas precisa muito daquele sócio pé-no-chão, que respeita seu potencial e o ajuda a colocar o plano de negócios de pé. Este papel o banco poderia assumir, organizando *por ele, no lugar dele*.

Acenar com contrapartidas de seu interesse (mais crédito é algo que é sempre bem-vindo, por exemplo) sempre que ele seguir passos no caminho do investimento mais constante, mesmo que em menor valor.



Organizados e conhecedores do mercado, são o cliente ideal de qualquer instituição financeira. Tem um pragmatismo acentuado, e metas de longo prazo, o que lhes permite circular por uma variedade maior de investimentos.

Conversam de igual para igual com o gerente, e muitas vezes sentem que o banco lhes oferece menos do que seu potencial poderia usar.



Oferecer plataformas e ferramentas interessantes, sofisticadas para o seu planejamento em direção às metas.

Ofertar um menu grande de investimentos que acompanhem suas metas e planejamento de longo prazo. Afinal, este perfil circula tanto entre investimentos mais arriscados como nos mais garantidos (previdência privada), pois coloca seus ovos em várias cestas diferentes.

o PLANEJADOR



Autodidatas, acreditam ser mais espertos que o serviço bancário - sabem quando um produto não é o certo pra eles mesmo quando o banco lhe sugere. Gostariam de mais transparência e detalhamento de produto nas ofertas.

Vêm uma discrepância entre o que ele poderia fazer com seu dinheiro e o que o banco oferece, e podem buscar bancos especialistas em investimento que prometem personalização e rendimento melhor, além da confirmação de seu status de investidor.



Reconhecê-lo pelo que é, respeitar seu conhecimento.

Acompanhá-lo na boa expectativa que tem do futuro, e oferecer produtos e serviços condizentes com seu estilo pessoal e capacidade de investimento.

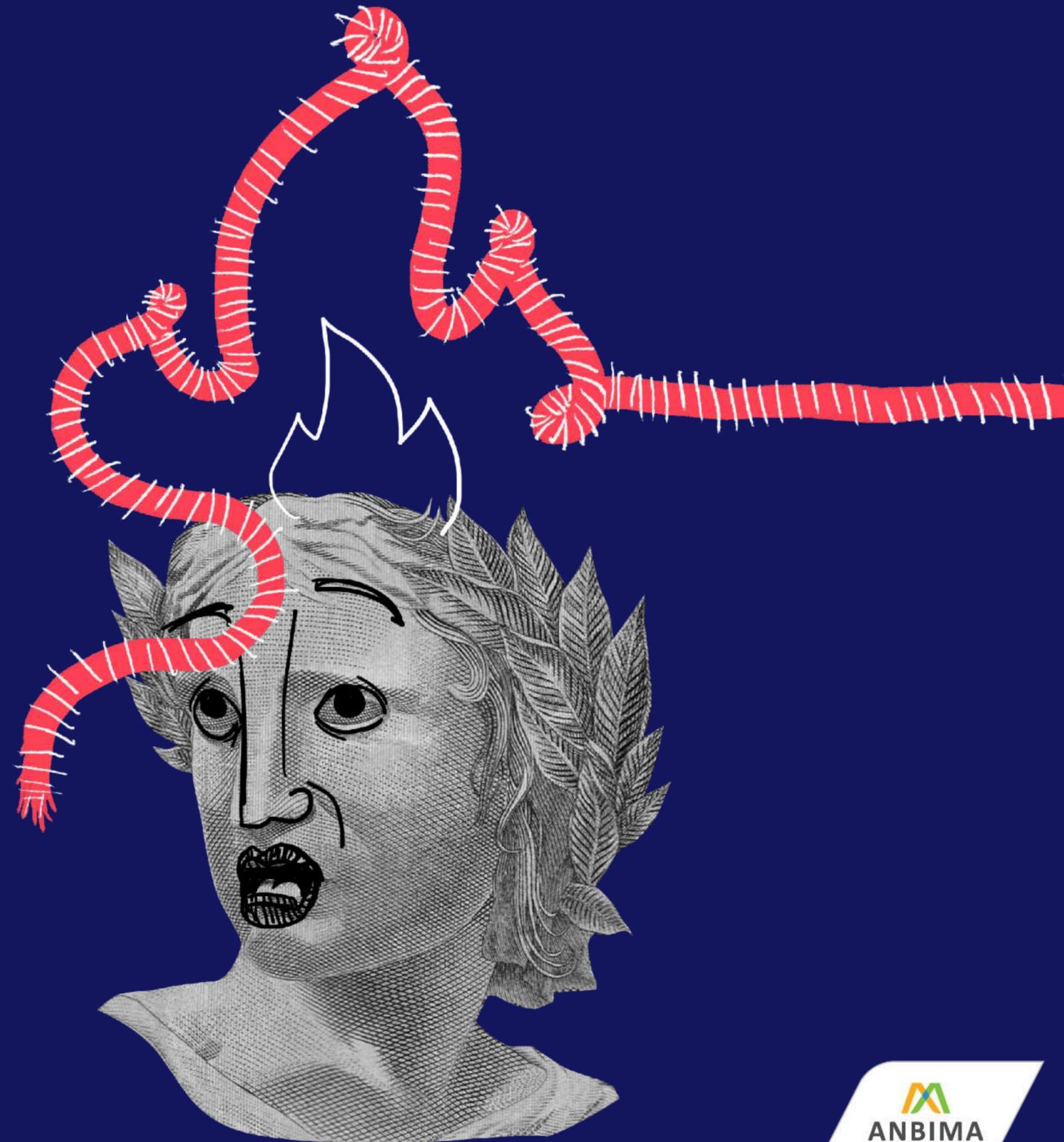
“Quando eu sei que naquele dia eu vou ao banco eu me preparo antes de ir, porque sei que vão me oferecer aplicações que não são o que eu preciso só para gerente bater sua meta”

o PLANEJADOR



Provocações

Algumas ideias para pensar a educação financeira e tirar o melhor de cada segmento

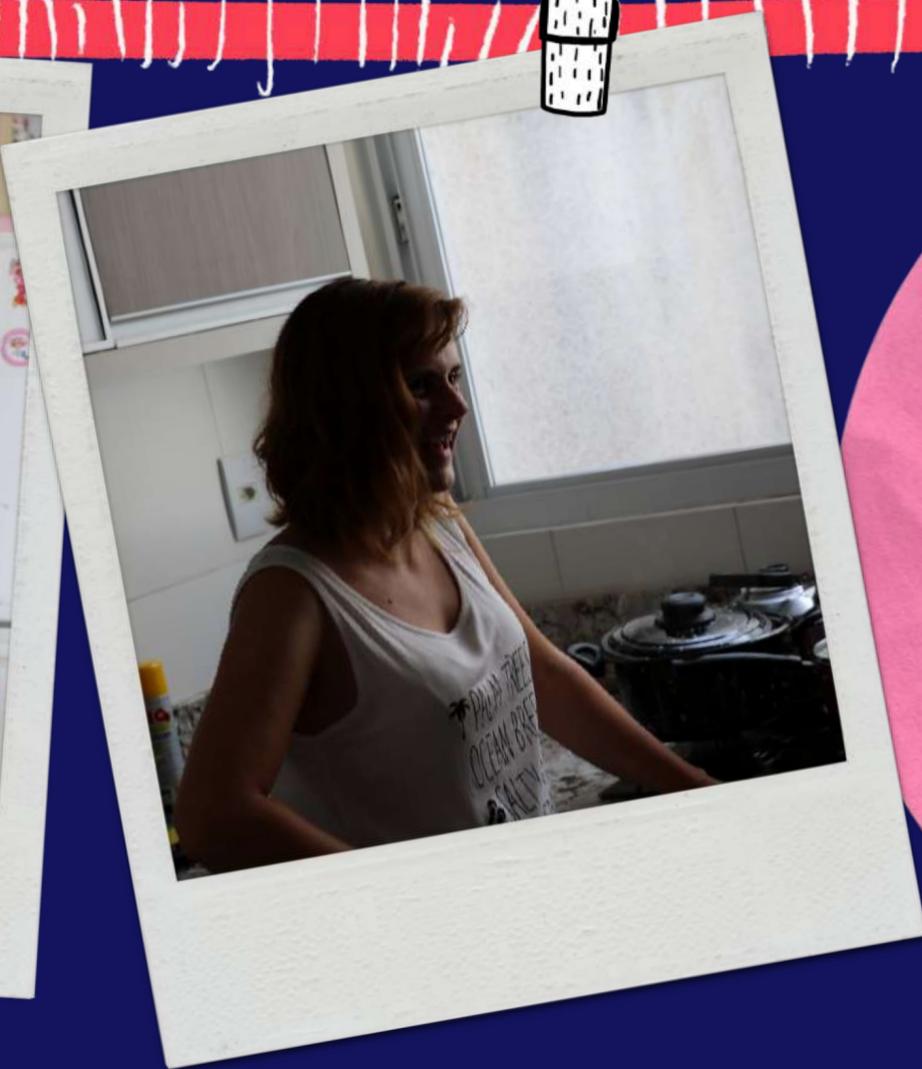
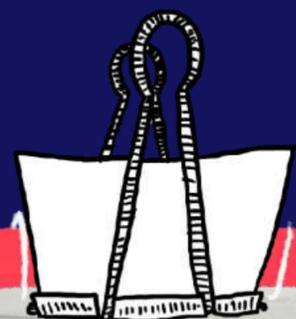




Transformar dinheiro em vida

Contextualizar, traduzir o “dinheirês” e gestão financeira para o resultado que podem trazer para a vida das pessoas.





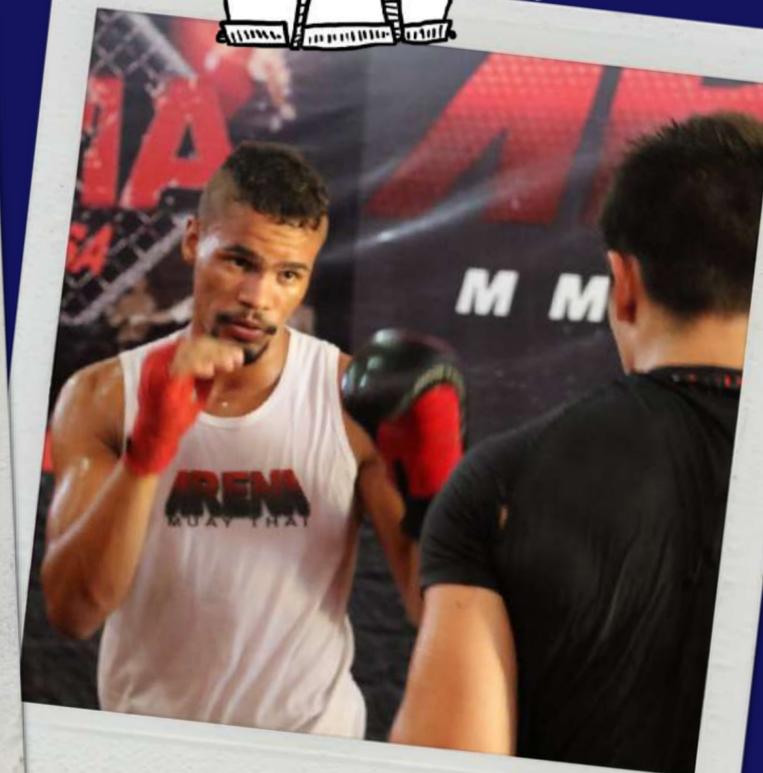
Des-idealização de comportamentos

Abrir mão do desejo de que todas as pessoas se tornem planejadores.



Respeito pela diversidade de valores, crenças e comportamentos

Acreditar que todos podem aprender a viver melhor dentro de seu perfil (continuando a ser quem são).





Empoderamento personalizado

Oferecer ferramentas que ajudem
cada perfil a se conhecer melhor e a
fazer escolhas conscientes.