

Google



a relação do brasileiro com dinheiro

fevereiro 2022



o que fizemos

OBJETIVO

Entender a relação do brasileiro com dinheiro de maneira abrangente e em todos seus impactos na vida das pessoas - ganhar, gastar e investir

METODOLOGIA

pesquisa
Quali + Quanti

Fase 1: Quali

Dez/20

Parceiro: Liga Pesquisas

Metodologia e amostra: entrevistas em profundidade com especialistas (8) e pessoas de diferentes perfis (84)

Driver: profundidade

Resultado: hipóteses atitudinais do que impacta a relação do brasileiro com dinheiro

Fase 2: Quanti

Abr-Mai/21

Parceiro: Provokers

Metodologia e amostra: entrevistas com brasileiros 18+, bancarizados ou não, de todas as classes e regiões do Brasil (1576)

Foco: abrangência

Resultado: segmentação atitudinal do Brasil na relação com o dinheiro

contexto

como o passado influencia o presente



Matrizes históricas

Portugueses (colonizadores)

Índios (caça, pesca, coleta)

Africanos (escavidão)

Curto Prazo vs Longo Prazo



Colonização católica

A esperança de uma **salvação vindoura**

Condena **juros, lucro, cobiça**

Sem necessidade de **trabalhar além do necessário para a sobrevivência**



Desigualdade social

A maior influência negativa na perspectiva de **mobilidade social**



Gap em educação

Dificuldade para **planejar como ganhar, gastar e investir**

Gap de **Educação Financeira**

as verdades

do brasileiro



#1
Medo de não ter dinheiro é uma constante

AB: Saúde/Educação
CDE: Necessidades básicas

#2
Dinheiro é fonte de conflitos/tabu

Pouca discussão nas famílias
Estabilidade reduz a tensão

#3
Consumo é uma forma de pertencer

Baixa perspectiva de mobilidade social: consumo > poupar

#4
O brasileiro não faz dinheiro, ele ganha dinheiro

Ganhar dinheiro = Trabalho
Progresso vs Sobrevivência

do quali para o quanti...
uma segmentação atitudinal

#40

atributos atitudinais,
desenvolvidos a partir da
pesquisa quali, foram
usados para a construção
dos segmentos

1-5 escala de concordância

(concorda totalmente – discorda totalmente)

Alguns exemplos:

Não gosto de falar do meu dinheiro, acho que não é assunto para conversa

Acho que o dinheiro sempre **corrompe as pessoas,** por isso é uma coisa ruim

É importante **poupar mensalmente,** sempre guardo um pouco do que ganho

Acredito que **só se deve gastar o que se têm**

Acredito que o banco só quer me passar a perna, pegar o dinheiro do meu bolso

Dinheiro traz a felicidade

Acho que **nunca vou conseguir enriquecer** ou ter dinheiro suficiente

Dinheiro é o caminho mais rápido para conquistar **poder e status**

Luto contra as contas, sofro com a organização do dinheiro e preciso de ajuda para controlar meus gastos

Prefiro **gastar com aquilo que eu quero** antes que o meu dinheiro acabe

Gosto de deixar meu dinheiro investido, porque assim ele trabalha pra mim

Me sinto confuso quando o assunto é finanças/economia

Me sinto empolgado de acompanhar o que está acontecendo com meu dinheiro/meus investimentos

Me sinto seguro cuidando eu mesmo do meu dinheiro e das minhas finanças

A saúde vai e vem **o importante é ter dinheiro**

Não me preocupo com o futuro, estou vivendo no presente

Dinheiro é apenas uma **forma de sobrevivência** e para pagar as contas que tenho

Dinheiro é apenas uma **recompensa pelo trabalho realizado** com muito esforço e suor

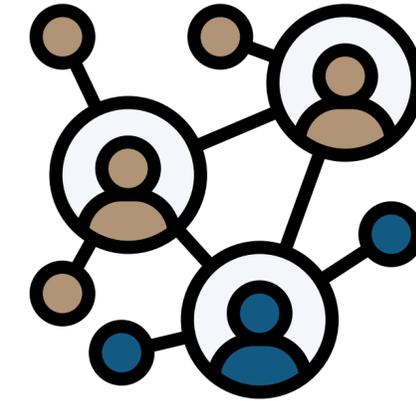
um segmento é definido por um grupo de pessoas com necessidades e atitudes similares

Além de responderem questões de comportamento, todos os entrevistados são convidados a **classificar uma lista de atributos atitudinais usando uma escala de 5 pontos**, de acordo com suas crenças pessoais.

Pessoas com perfil de resposta similar, são agrupadas em um mesmo segmento...



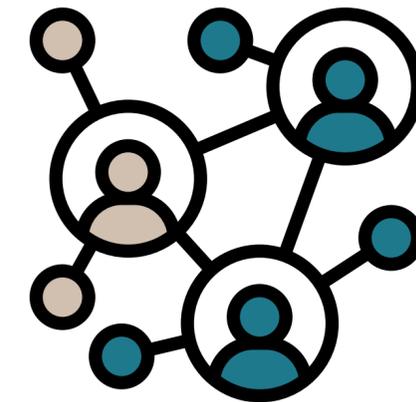
=



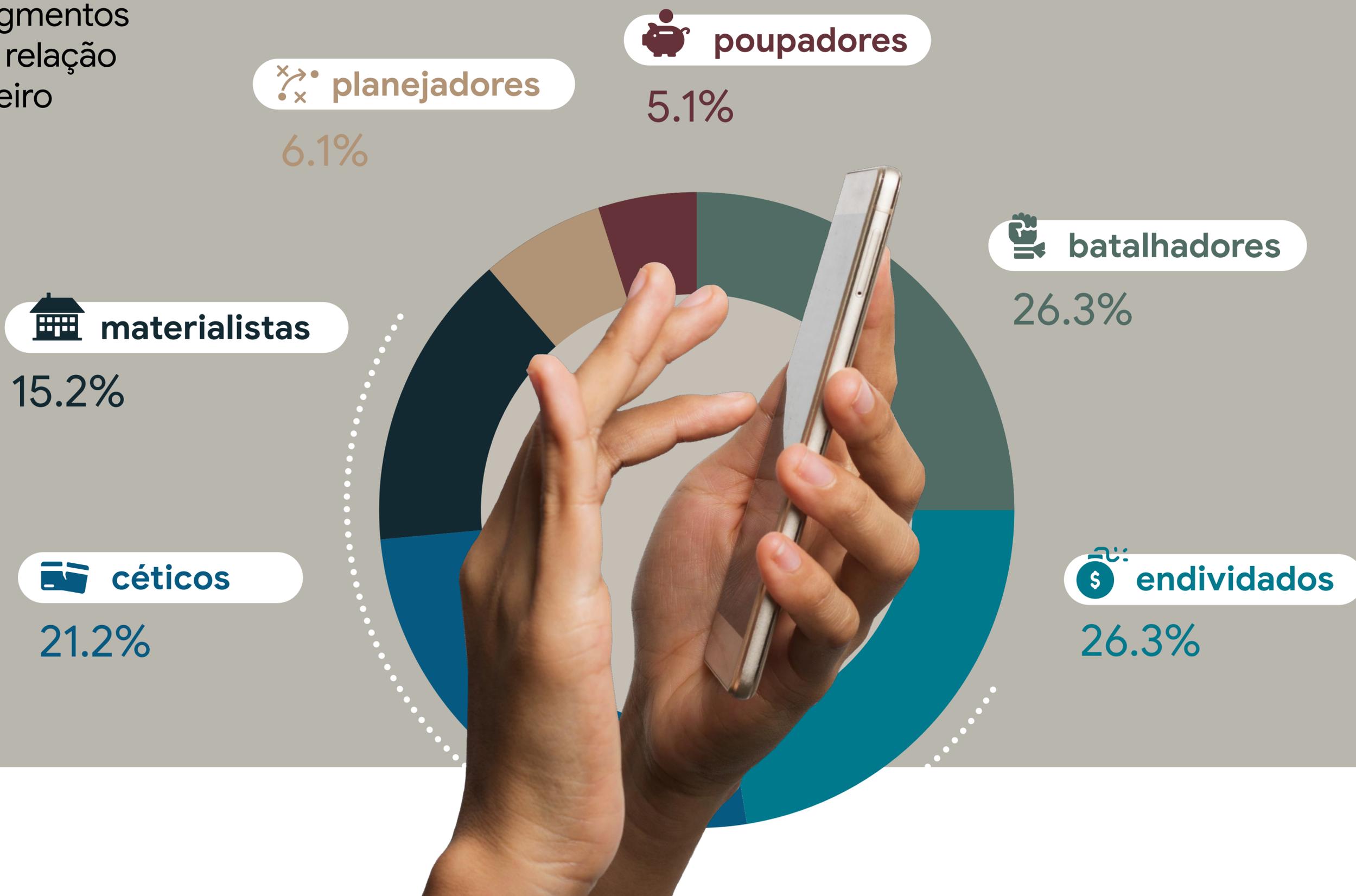
... enquanto pessoas com perfil de resposta diferente são divididas em diferentes segmentos



≠



Temos 6 segmentos
no Brasil na relação
com o dinheiro





batalhadores

26.3% 41M

Para este segmento, a realidade da relação com dinheiro é **ádua e muito dura**

Para este segmento, dinheiro é apenas uma **forma de sobrevivência e para pagar contas e não tem a ver com felicidade**. Por isso acreditam que o dinheiro corrompe as pessoas e o **consideram algo ruim**.

Investimento para esse segmento **não** é uma **forma de ganhar dinheiro**. Para eles o único jeito de **ganhar dinheiro é fazendo o que sempre fez, trabalhando e dando duro**. Porém, acreditam que o **cenário externo influencia muito** sua possibilidade de sucesso.

Quando querem ganhar dinheiro **preferem iniciar um negócio, ao invés de investir ou poupar**.

Enxergam o **banco como um viabilizador** dos seus planos e são os mais **resistentes a fazer compras online**.

PARA ESTAS
PESSOAS DINHEIRO
É PARA

✓ **ganhar**





endividados

26.3% 41M

Para este segmento, a relação com dinheiro é de **estar sempre correndo atrás para a conta fechar.**

Este segmento fica **confuso quando o assunto é finanças ou economia.**

Luta contra as contas e **sofre com a organização do dinheiro**; precisa de **ajuda para controlar os gastos** e, por isso, tem medo constante de perder tudo o que tem.

Não consegue poupar, **os gastos consomem tudo.** Usa **o cartão de crédito para esticar o orçamento** para então conseguir pagar as contas.

Sentem que **difficilmente** vão conseguir enriquecer ou ter **dinheiro suficiente**

PARA ESTAS
PESSOAS DINHEIRO
É PARA

✓ pagar





céticos

21.2% 33M

Para este segmento, o dinheiro **torna as pessoas reféns**, por isso prefere manter distância.

Este segmento está **desacreditado**, acha que **nunca conseguirá enriquecer ou ter dinheiro** suficiente. Para ele, os **bancos só querem passar a perna e pegar seu dinheiro**.

Desacreditado também das pessoas, pois **acha o mundo muito competitivo** e acredita que **não tem espaço para ele**. Acredita que as **pessoas muito ricas são corruptas** e conseguiram o que tem fugindo das regras.

Para ele, **falar do dinheiro** que tem **não é assunto para diálogo** e inclusive **evitam conversar sobre dinheiro** dentro de casa para **evitar brigas**. Este afastamento também vale para conteúdos de **educação financeira**.

Não enxerga no empreendedorismo uma saída para seus problemas financeiros.

PARA ESTAS
PESSOAS DINHEIRO
É PARA

▼ **evitar**



materialistas

15.2% 24M

Para este segmento, a relação com dinheiro é **imediate**, quer usufruir de **tudo** que ele pode oferecer.

Este segmento **vive o presente**, sem se preocupar com o futuro. **Prefere gastar** com aquilo que quer **antes que o dinheiro acabe**.

Para ele, **dinheiro traz felicidade** e é o **caminho mais rápido para conquistar poder e status**. No seu entendimento, “a *saúde vai e vem* **o importante é ter dinheiro**”.

Não se importa de pagar um pouco mais caro para ter aquilo que deseja ou algo melhor e acredita que **só os serviços particulares** de saúde e educação **funcionam**, porque **o que é bom é caro**.

É o público mais desconfiado com bancos, pois acredita que eles só querem pegar seu dinheiro.

PARA ESTAS
PESSOAS DINHEIRO
É PARA

gastar





planejadores

6.1%

9.5M

Para este segmento, **dinheiro investido é dinheiro trabalhando para ele fazer mais dinheiro.**

Este segmento tem o hábito de **poupar mensalmente**. Gosta de deixar seu dinheiro investido para **o dinheiro trabalhar para ele**.

Está sempre em busca de conhecimento; **conteúdos e cursos de educação financeira despertam interesse** e ensinam **como cuidar melhor das economias**; com isso, **se torna referência na família** quando o assunto é cuidar do dinheiro.

Além disso, é o muito conectado e **realiza majoritariamente suas compras online, mesmo as do dia a dia**; é também o público que menos se identifica como católico.

Como possui investimentos diversificados, ficam **empolgados de acompanhar o que acontece com seu dinheiro/ investimentos**.

É o segmento que mais consegue **vislumbrar caminhos para enriquecer** e atingir seus sonhos.

PARA ESTAS
PESSOAS DINHEIRO
É PARA

✓ **multiplicar**





poupadores

5.1% 8M

Para este segmento, a relação com o dinheiro é de **aprendizado e de respeito**, sem correr muitos riscos no ganhar e no investir.

Este segmento é muito semelhante aos planejadores: **poupar mensalmente** é muito importante e por isso **sempre guarda um pouco do que ganha**, e está sempre em busca de conhecimento em **conteúdos de educação financeira**. Com isso, também se torna referência na família quando o assunto é cuidar do dinheiro.

As principais diferenças estão no **apetite a risco**, já que poupadores são focados principalmente na poupança, na **maior caça a descontos em compras** e busca por pechinchar, além de **confiar um pouco mais nos bancos** como enablers de seu sucesso.

Por fim, é o público que mais utiliza o **ambiente digital para compras online** e comparar preços e ofertas; é também onde vemos maior penetração de evangélicos.



PARA ESTAS
PESSOAS DINHEIRO
É PARA

▼ guardar

**um olhar
mais profundo
sobre cada
segmento**

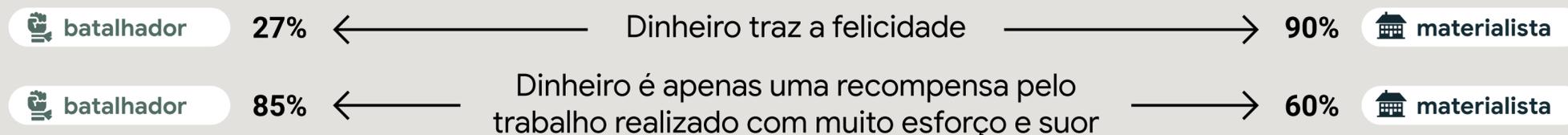


Exemplos de atitudes que mais os diferenciam

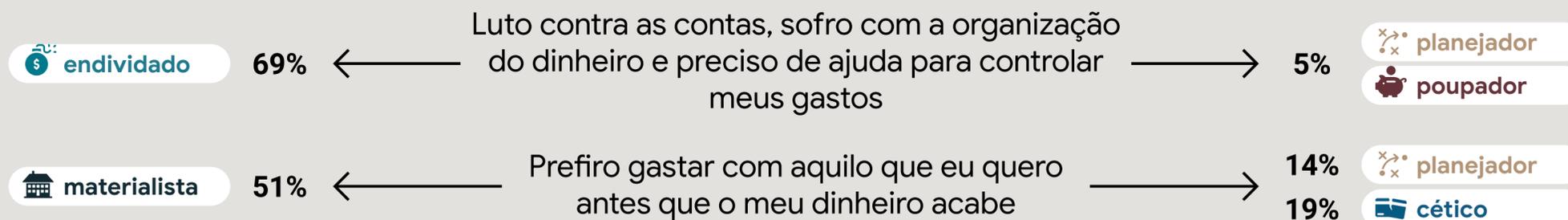
Olhamos os %s de **concordo e concordo totalmente** que mais diferenciam os segmentos da média do Brasil



SIGNIFICADO DE DINHEIRO



GASTAR VS POUPAR



EDUCAÇÃO FINANCEIRA

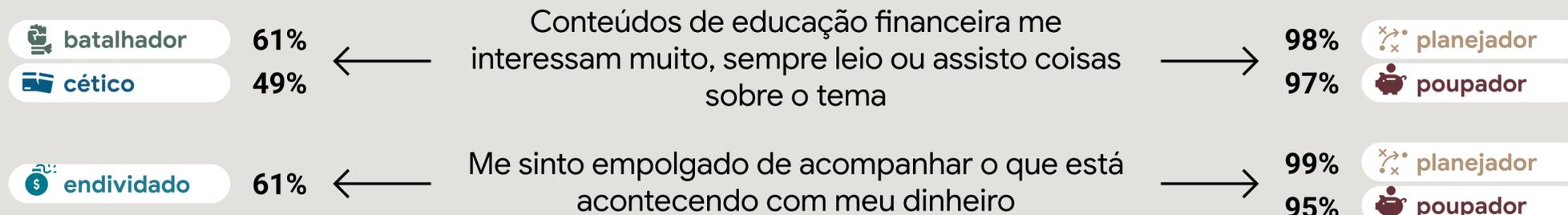
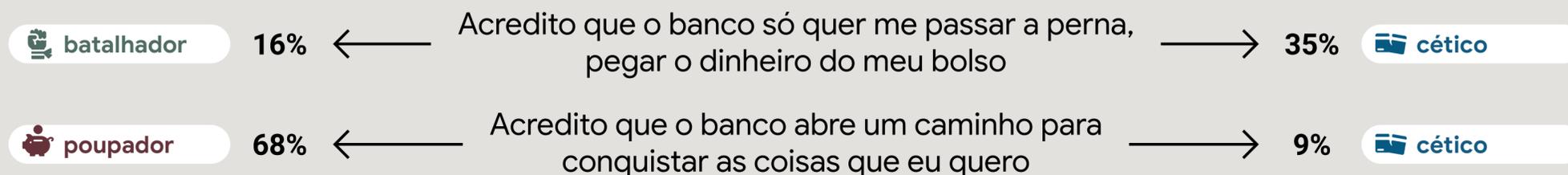
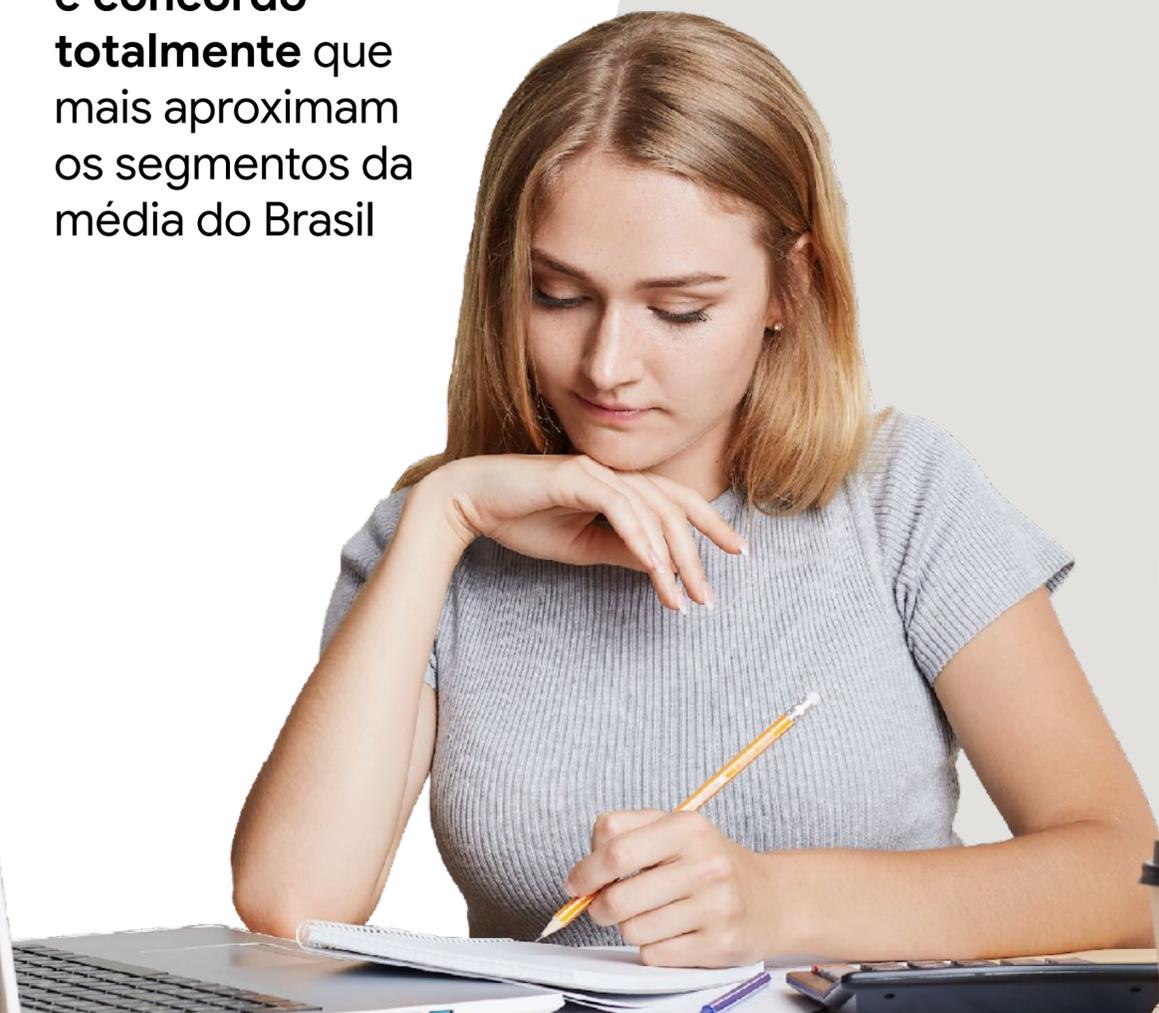


IMAGEM BANCOS



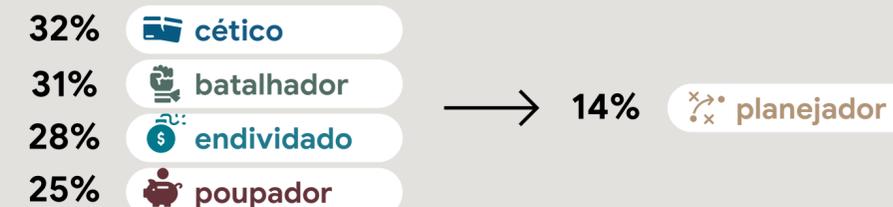
Exemplos de atitudes mais comuns/com menor variação

Olhamos os %s de **concordo e concordo totalmente** que mais aproximam os segmentos da média do Brasil



FALAR SOBRE DINHEIRO

Evito conversar sobre dinheiro na minha casa para evitar brigas



ACÚMULO DE PATRIMÔNIO

Acredito que ganhar dinheiro só depende de mim, é preciso correr atrás



O que eu tenho, conquistei aos poucos

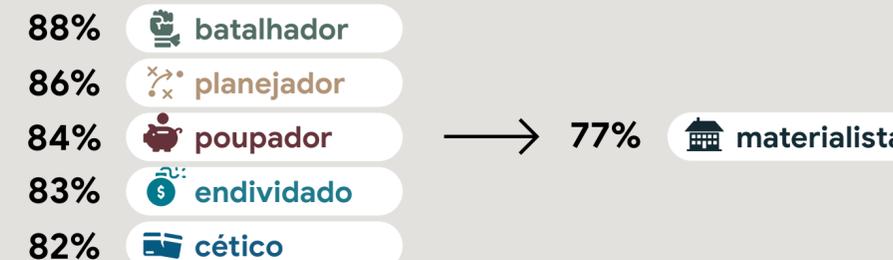


O mundo está muito competitivo, tem muita gente lutando para ganhar dinheiro e não tem espaço pra mim

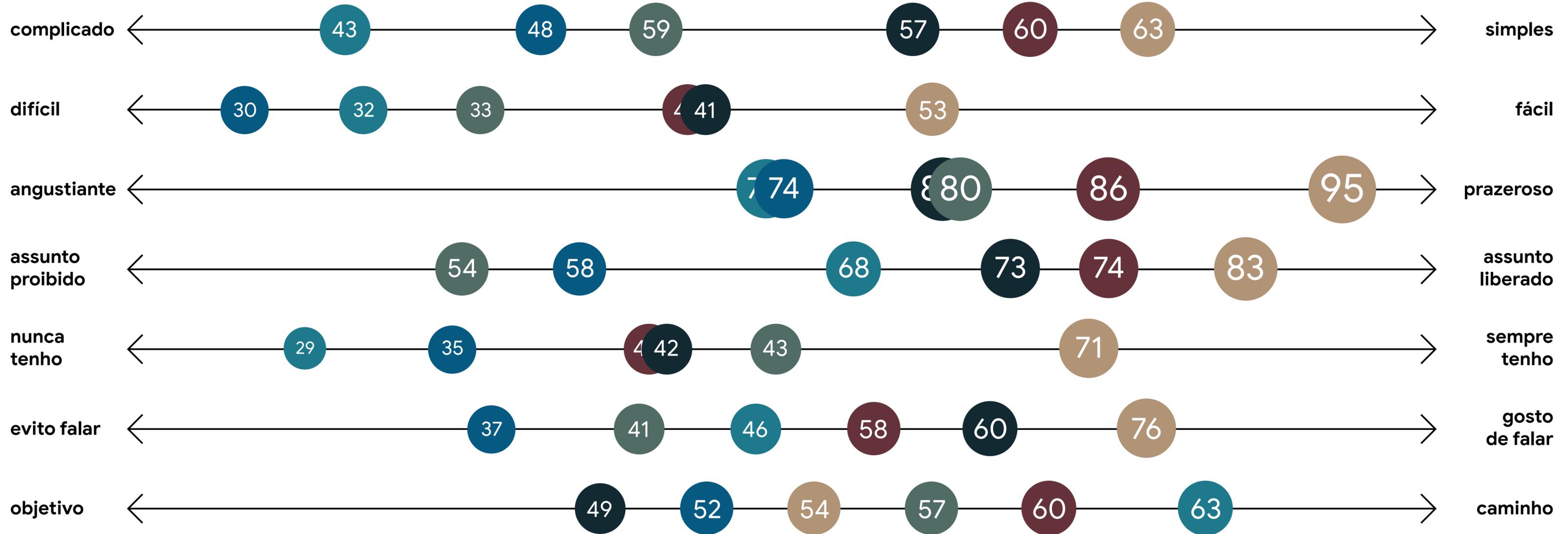


QUANTO GASTAR

Acredito que só se deve gastar o que se têm



dinheiro é...



 planejador

 poupador

 materialista

 endividado

 batalhador

 cético

planejadores

Gastar é CALMO, TRANQUILO 😊

Poupar é EMPODERAMENTO

Investir é ENTUSIASMO, CONFIANÇA

poupadores

Gastar é NERVOSISMO

Poupar é ENTUSIASMO

Investir é EMPODERAMENTO

materialistas

Gastar é ALEGRIA

Poupar é CURIOSO 🤔

Investir é EMPODERAMENTO

céticos

Gastar é TRISTEZA

Poupar é SURPRESA

Investir é MEDO, ANSIEDADE

batalhadores

Gastar é TRISTEZA

Poupar é EMPODERAMENTO

Investir é ALEGRIA

endividados

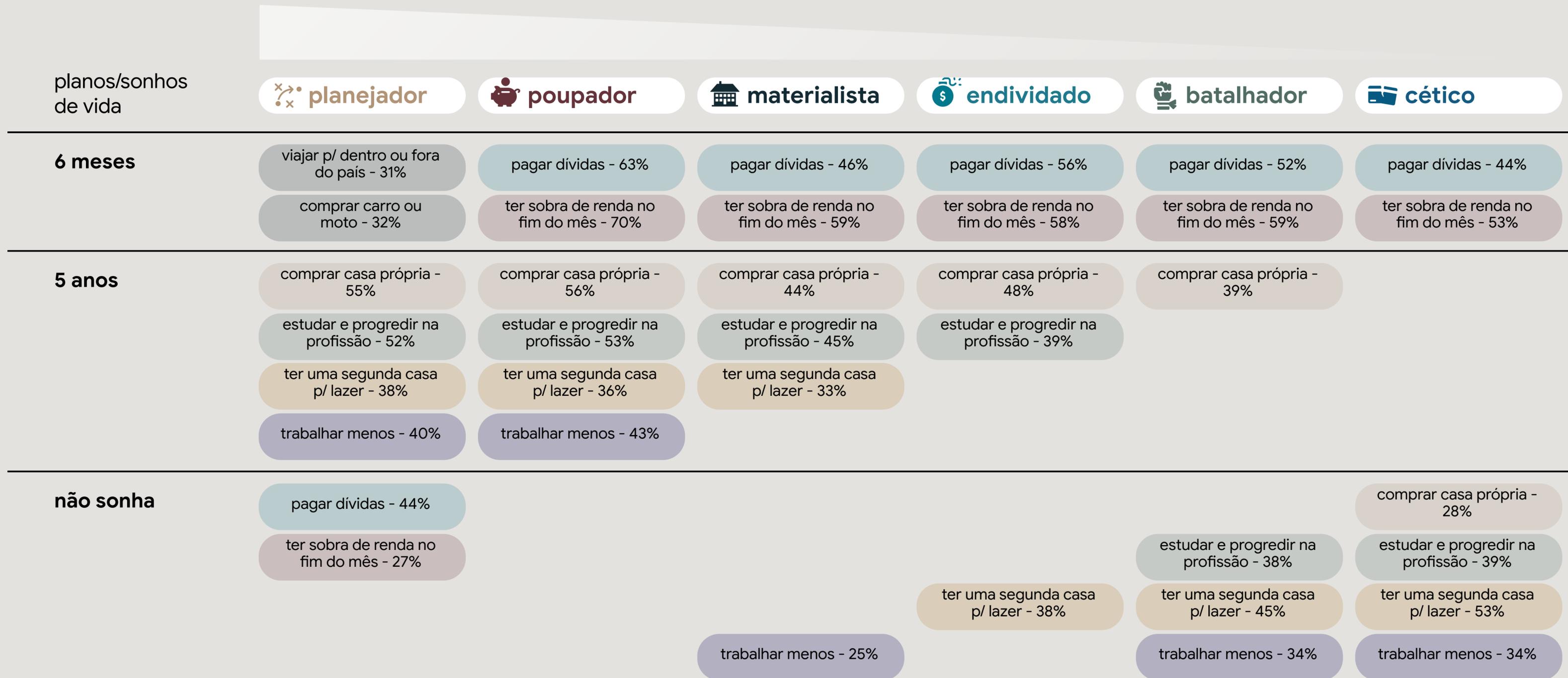
Gastar é TRISTEZA

Poupar é CONFIANÇA. AUTOESTIMA

Investir é MEDO, ANSIEDADE



Quanto mais positiva é a relação com dinheiro, maior a capacidade de sonhar; se livrar das dívidas e sobrar dinheiro é o plano de curto prazo mais comum



Um olhar demográfico para os segmentos...

renda

+ renda

 planejador

- renda

 endividado

= renda

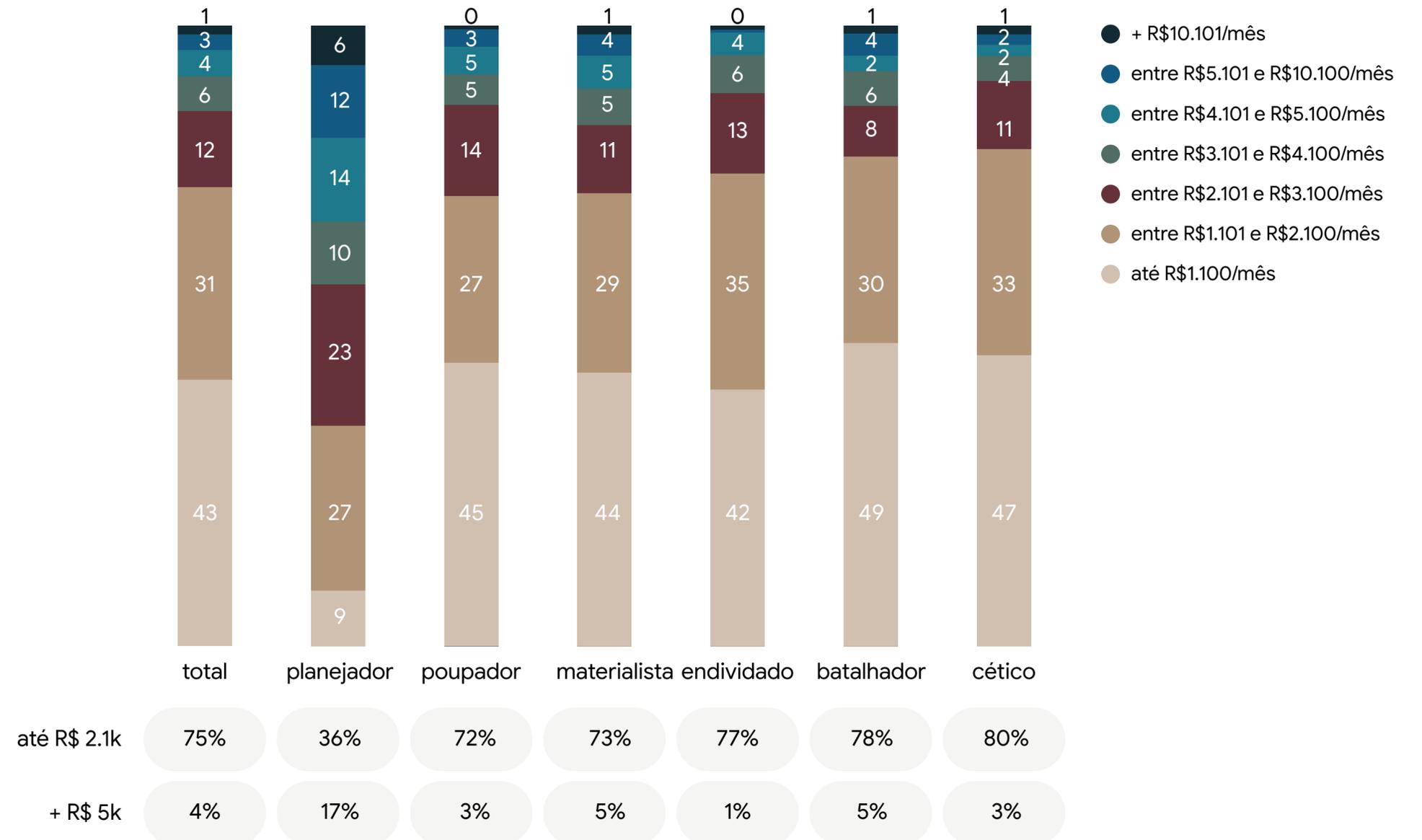
 poupador

 batalhador

 cético

 materialista

Renda individual por perfil



Um olhar
demográfico para
os segmentos...

🔗 fase da vida

+ solteiros/novos

🏠 materialista

🐷 poupador

+ casados

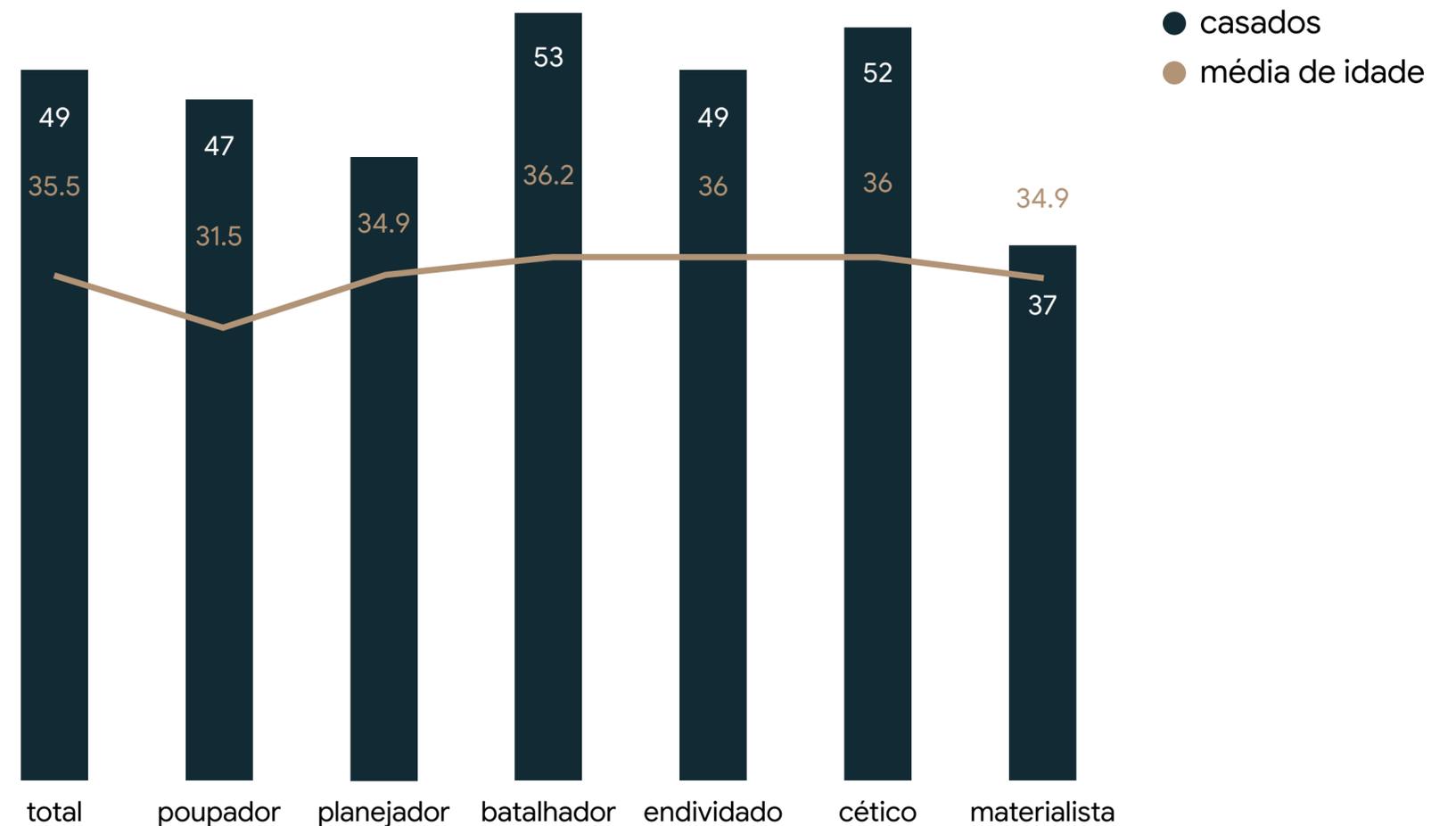
📍 planejador

👊 batalhador

💰 endividado

📁 cético

Estágio de vida

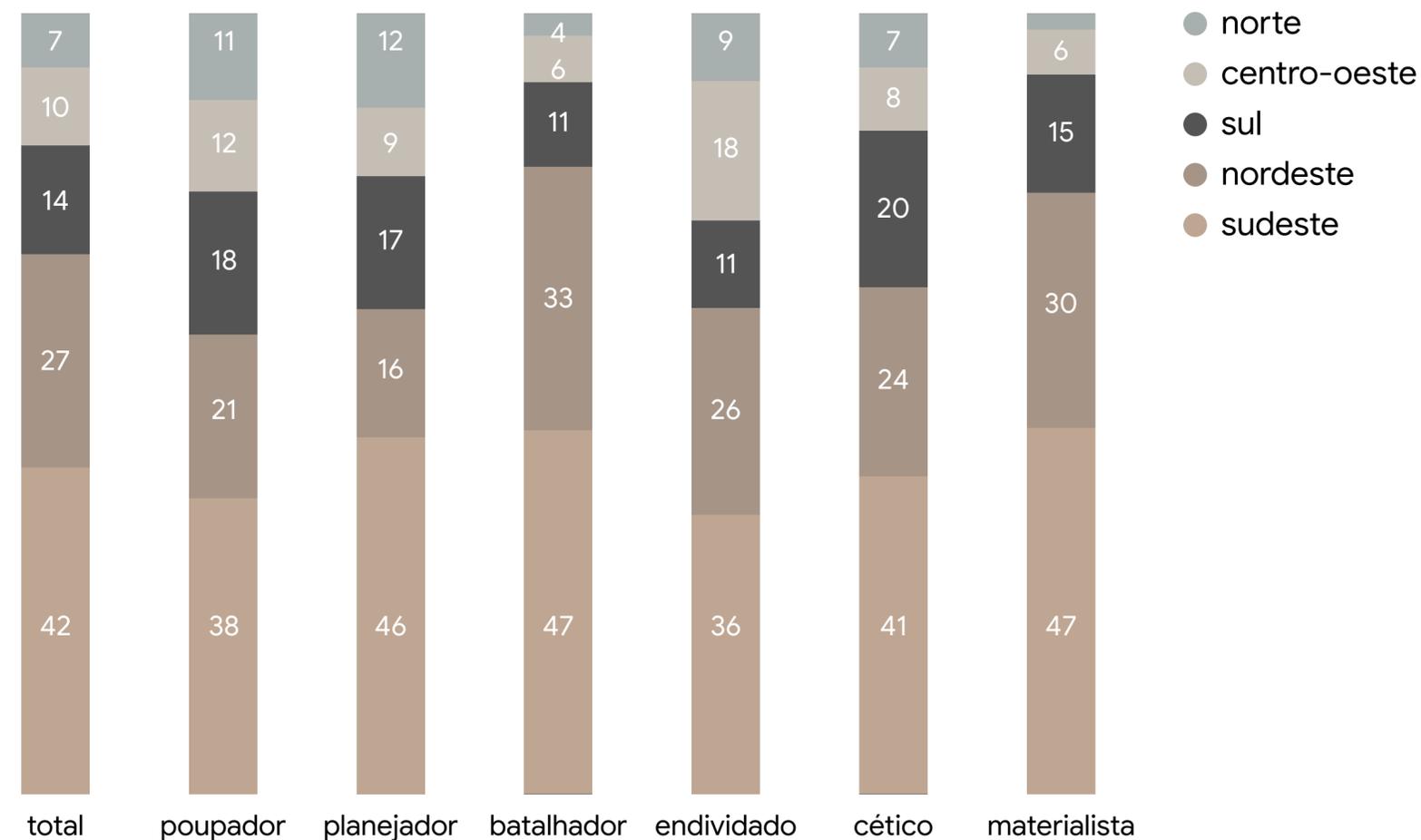


Um olhar demográfico para os segmentos...

geografia



Região



Um olhar
demográfico para
os segmentos...

educação

+ escolarizados

 **poupador**

 **planejador**

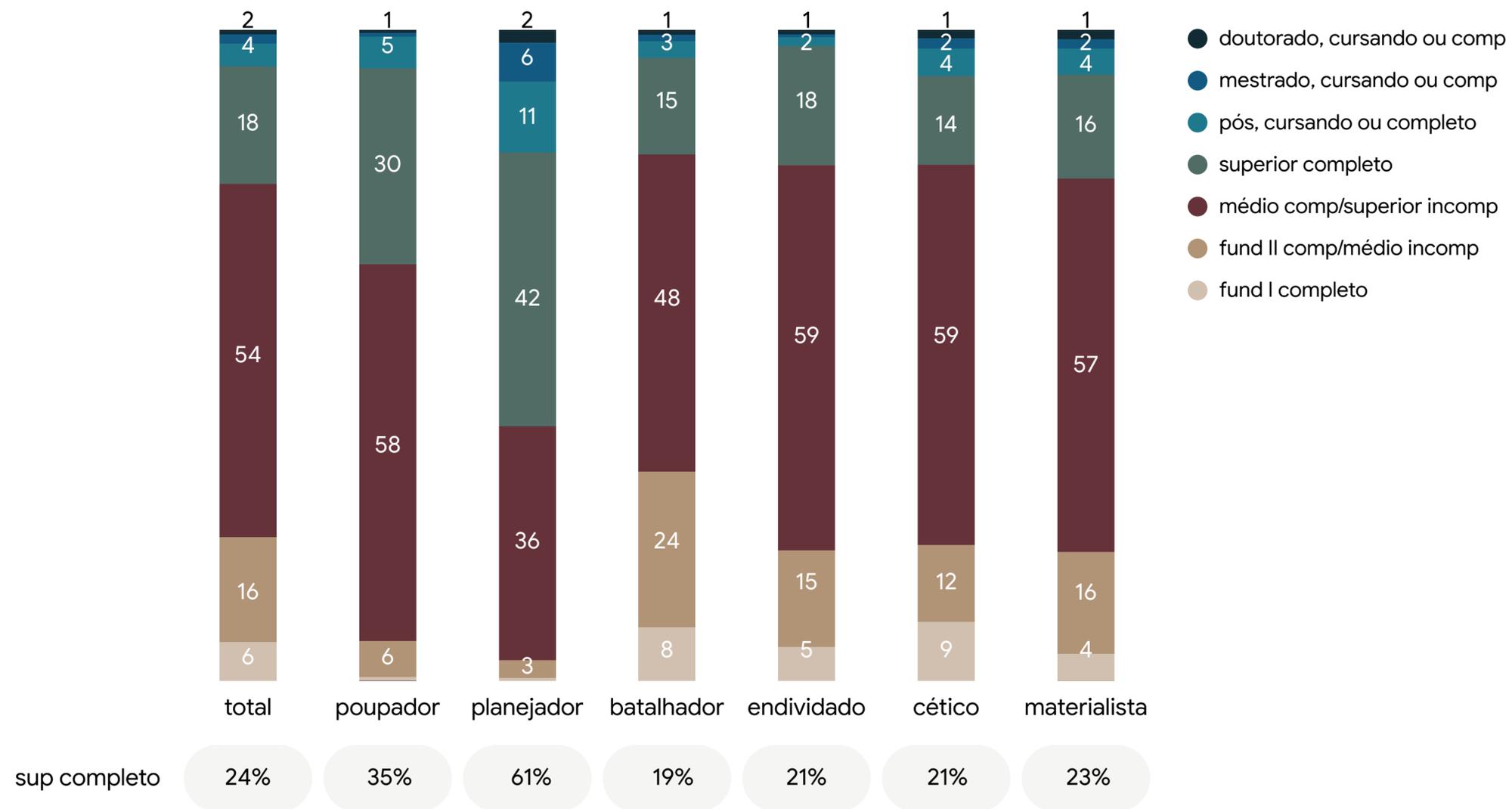
- escolarizados

 **batalhador**

 **endividado**

 **cético**

 **materialista**



Um olhar demográfico para os segmentos...

trabalho

+ trabalho/estudo

 poupador

 planejador

 materialista

 cético

+ dona-de-casa

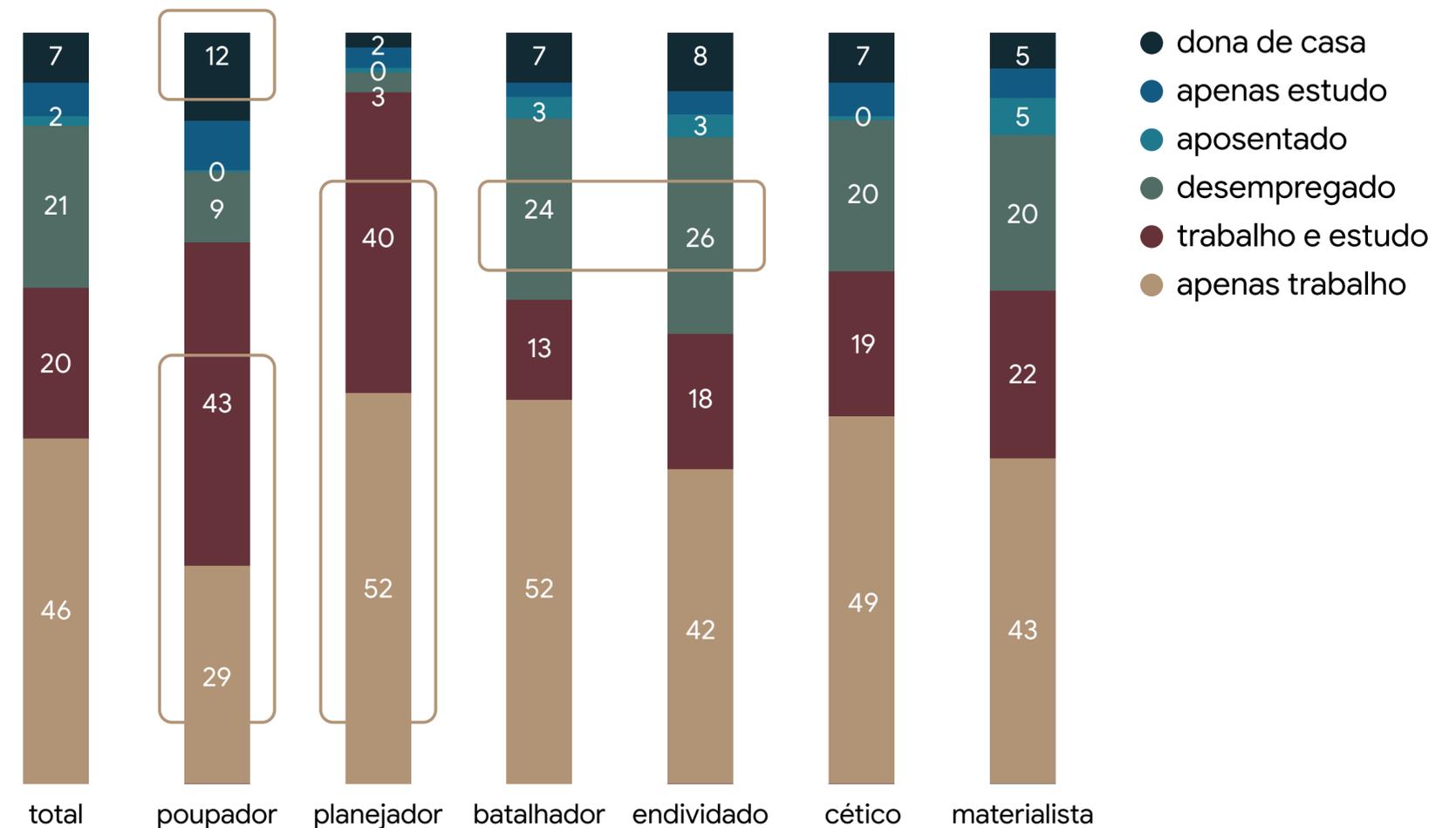
 poupador

+ desempregado

 batalhador

 endividado

Ocupação



Um olhar demográfico para os segmentos...

negócio

+ estável
(CLT e funcionário público)

 planejador

 endividado

 cético

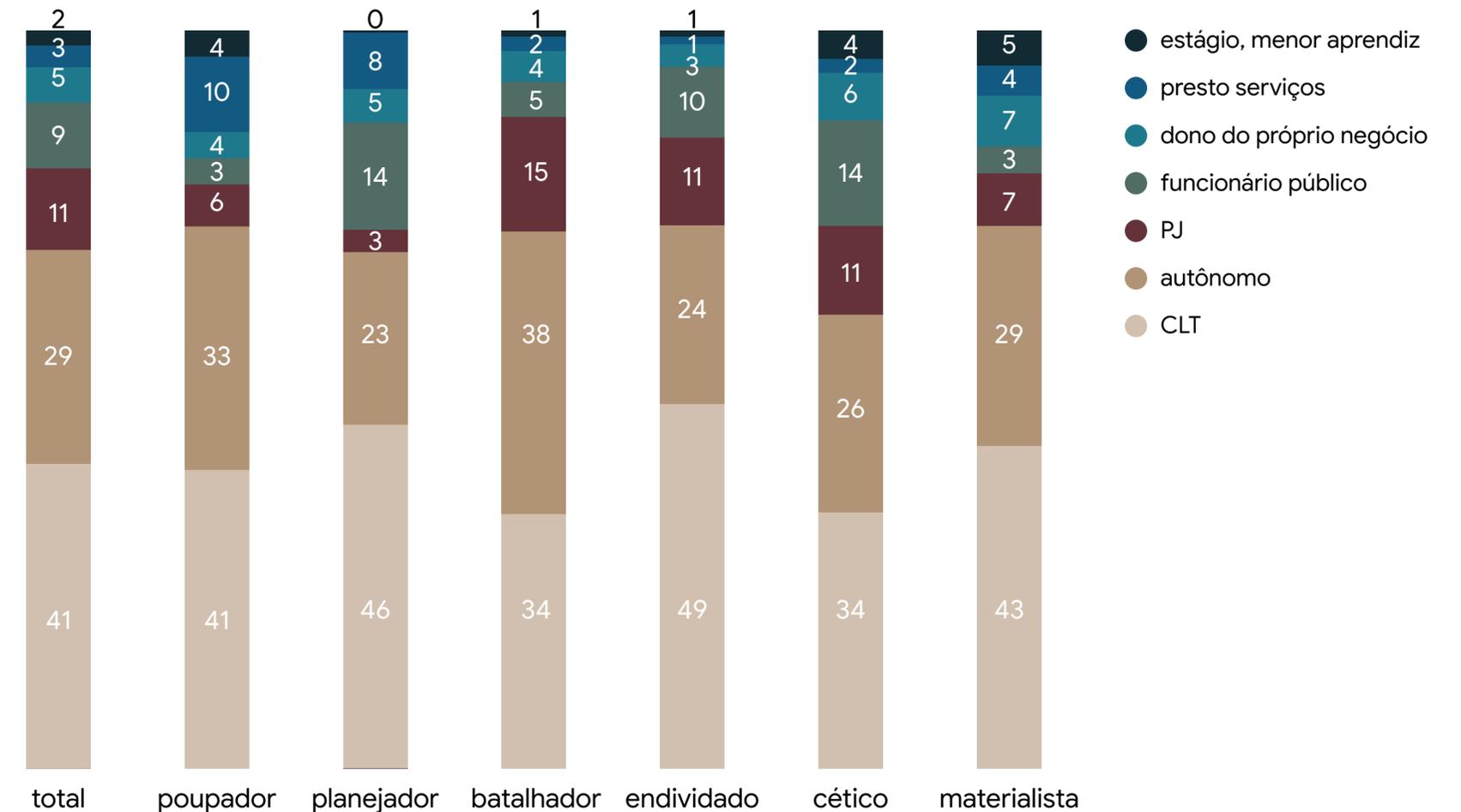
- estável
(autônomo, PJ, empreendedores)

 poupador

 batalhador

 materialista

Quem trabalha, trabalha como?



Um olhar
demográfico para
os segmentos...

	 poupador	 planejador	 batalhador	 endividado	 cético	 materialista
 renda	média	+ alta	média	+ baixa	média	média
 fase da vida	+ solteiros	+ casados	+ casados	+ casados	+ casados	+ solteiros
 geografia	+ sul + centro-oeste/norte	+ sul/sudeste	+ sudeste + nordeste	+ norte + centro-oeste	+ sul	+ sudeste + nordeste
 educação	+ escolarizado	+ escolarizado	- escolarizado	- escolarizado	- escolarizado	- escolarizado
 trabalho	+ trabalho/estudo + dona-de-casa	+ trabalho + trabalho/estudo	+ trabalho + desemprego	+ desemprego	+ trabalho	+ trabalho/estudo + aposentado

A person is holding a blue credit card in their right hand and a smartphone in their left hand. The smartphone screen displays a financial application interface with a table of data. The background is a blurred indoor setting with a wooden table and some papers. A large, semi-transparent circular graphic is overlaid on the right side of the image.

como o
se relacionam com
→ produtos financeiros?

EM RELAÇÃO À posse de produtos

Penetração de **produtos financeiros** por perfil
(variação em p.p. vs o total BR)

	Total (%)	Planejador	Poupador	Materialista	Endividado	Cético	Batalhador
PIX	68	22	14	-1	3	-8	-5
Conta Poupança	60	18	1	2	-3	-3	1
Cartão de Crédito	58	29	1	-1	6	-9	-4
Conta Corrente em banco	55	32	6	2	5	-8	-9
Carteira Digital (Google Play, Apple Pay)	44	34	7	2	4	-5	-10
Conta Digital em instituição fin./ banco digital	38	42	27	-1	-1	-2	-11
Investimentos (ex. poupança, renda fixa, etc)	19	81	0	2	-11	0	-9
Conta Salário ou Benefício	18	9	-6	-2	6	-2	-3
Maquininha de cartão própria	12	2	7	0	3	-4	-1
Seguro (Automóvel, Vida, Residencial etc.)	12	24	-5	3	-3	-2	-2
Financiamento (imobiliário, automóvel, etc),	11	12	-2	-1	0	1	-3
Previdência privada	4	11	-3	2	-3	-1	-1
Título de Capitalização	3	4	2	1	1	1	-1
*IM (Índice de Multiplicidade)	4.1	3.2	0.4	0	0	-0.5	-0.6

- **Planejadores** são os que mais possuem produtos financeiros, sendo 100% de penetração de investimentos.
- **Batalhadores** são os menos “bancarizados”, com gaps relevantes em investimentos e carteiras digitais.
- **Endividados** possuem mais penetração do que poupadores e materialistas; o gap está em investimentos e seguros.
- **Bancos digitais** são mais fortes em planejadores e poupadores e estão longes de batalhadores.
- **Poupadores** são os que mais possuem maquininhas próprias de cartões.
- **Céticos** ficam abaixo em quase todos os produtos, exceto financiamentos e títulos de capitalização.

EM RELAÇÃO ÀS

atividades transacionais atuais

Atividades financeiras que **sempre** fazem

(variação em p.p. vs total)

Faço Sempre (%)	Total (%)	Planejador	Poupador	Materialista	Endividado	Cético	Batalhador
Consulta de saldo/extrato/fatura	68	28	11	-2	4	-10	-3
Fazer saques	60	9	4	1	5	-6	-4
Fazer transferências e pagamentos	55	38	28	-2	2	-8	-7
Pagamento de boletos e títulos	51	37	27	1	-1	-7	-6
Fazer PIX	49	39	28	6	2	-13	-9
Pagamento com cartão de crédito	49	27	11	2	1	-9	-4
Aplicar na poupança	22	23	16	5	-6	-5	-2
Parcelar a fatura do meu cartão	12	0	-3	-2	2	-5	3
Usar empréstimo direto em conta	5	0	7	0	1	-3	0
Deixar dinheiro rendendo na minha conta	28	45	28	6	-14	0	-4
Pagamento cartão virtual para compras online	25	26	19	8	-1	-6	-7
Consulta de rendimento dos meus investimentos	24	66	28	2	-11	-4	-7
Investimento em Renda Fixa (CDB, LCI, etc)	7	33	5	1	-5	-1	-3
Investimento em Ações	7	34	4	2	-5	-3	-2
Investimento em Fundos	6	26	12	0	-5	-1	-1
Previdência	5	13	5	0	-4	-2	1

Planejadores e Poupadores são os mais ativos em transações financeiras, das mais corriqueiras às mais complexas.

A discrepância em Saques é a menor entre os perfis, indicando a importância do dinheiro vivo para os menos bancarizados.

Endividados são os mais distantes de atividades ligadas a investimentos, desde mais ativas (aplicações) quanto mais consultivas.

Endividados e Batalhadores são os que mais parcelam a fatura do cartão e os que menos deixam dinheiro rendendo na conta.

EM RELAÇÃO ÀS

atividades transacionais que querem melhorar

Atividades financeiras que **querem melhorar** (%)

Produto	Ação	Planejador	Poupador	Materialista	Endividado	Cético	Batalhador
investimento	Deixar dinheiro rendendo na minha conta	17	37	33	50	34	33
investimento	Investimento em Ações	60	56	37	29	36	20
investimento	Aplicar na poupança	15	35	33	37	31	30
investimento	Investimento em Fundos	59	45	35	28	33	18
investimento	Investimento em Renda Fixa (por exemplo, CDB, LCI, LCA)	56	45	33	28	34	18
investimento	Previdência	31	45	31	29	28	26
investimento	Consulta de rendimento dos meus investimentos	25	35	25	37	28	25
pagamento	Fazer PIX	6	10	19	27	21	21
pagamento	Pagamento cartão virtual para compras online	25	32	24	29	33	29
pagamento	Pagamento por DDA (Débito Direto Autorizado)	29	31	29	27	25	21
pagamento	Parcelar a fatura do meu cartão	13	24	25	22	25	19
empréstimo	Usar empréstimo direto em conta	19	32	32	27	27	26
empréstimo	Fazer empréstimos	20	31	35	31	26	29

Mesmo com % de uso acima da média, **Planejadores e Poupadores** são os que mais almejam melhorar suas habilidades investidoras

Endividados também possuem forte intenção de melhorar suas habilidades em investimento, especialmente em conta rendeira e poupança

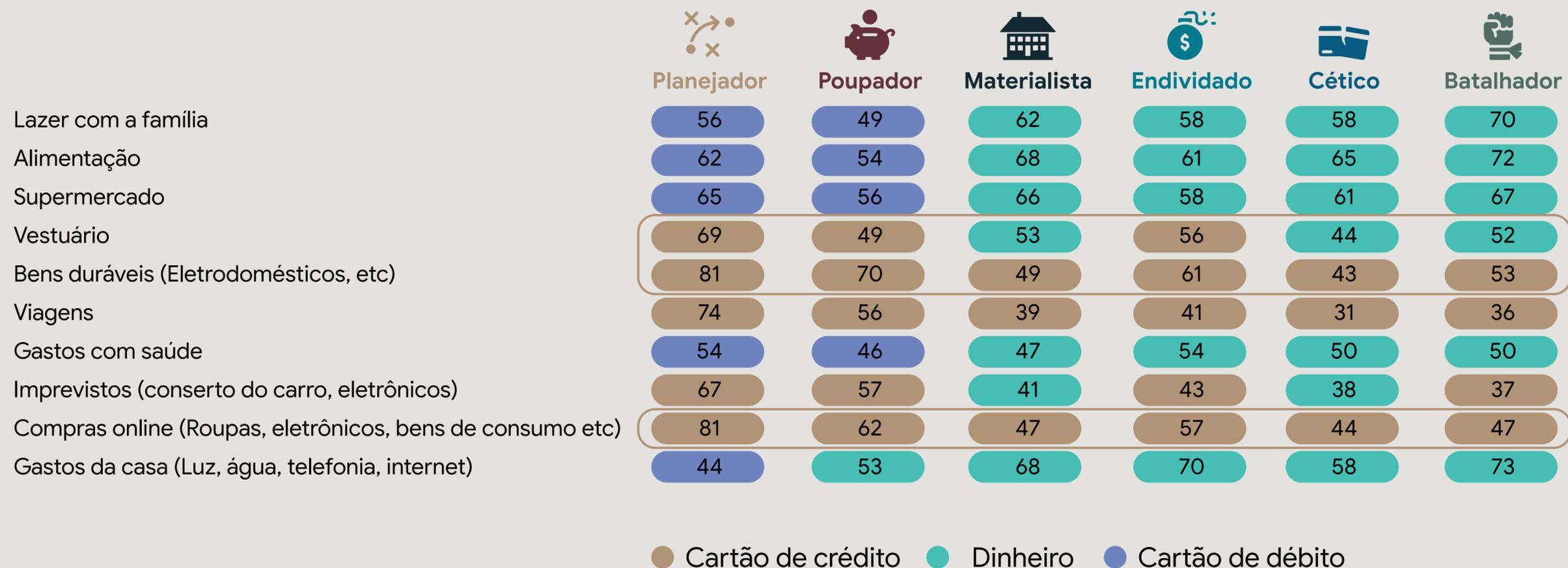
Endividados, céticos e Poupadores querem melhorar habilidades de pagamentos com PIX, cartão e DDA

Materialistas são os que mais pretendem aprimorar sua tomada de crédito

EM RELAÇÃO AOS

meios de pagamento

Como preferem pagar (%) - meio preferido



● **Planejadores e Poupadores são os que menos usam dinheiro**, colocando o débito como um substituto vs demais perfis

● **Cartão de crédito é bem difundido para compras grandes**, como bens duráveis, viagens e compras online

● **Função débito não é predominante** em nenhuma compra de Materialistas, Endividados, Batalhadores e Céticos

● **Materialistas acabam usando mais dinheiro** que perfis como Endividado e Batalhador para vestuário e imprevistos

ENTENDENDO O QUE É investir/ poupar

O que é investir para você?

Diferença em relação ao total em p.p.

		Total (%)	Planejador	Poupador	Materialista	Endividado	Cético	Batalhador
comportamento	Planejar um futuro, realizar sonhos e conquistar coisas	55	12	12	3	-5	-3	1
comportamento	Poupar dinheiro, juntar dinheiro	49	-11	-11	1	-2	2	4
produto	Obter retorno financeiro a partir de uma aplicação financeira	37	33	8	1	1	2	-12
comportamento	Estudar, investir em conhecimento	36	9	9	-4	9	-1	-10
produto	Obter retorno financeiro a partir de uma aplicação financeira com algum risco envolvido	26	29	-3	1	1	1	-8
comportamento	Empreender e arriscar abrindo o meu negócio	22	-15	-4	5	-1	-2	5
comportamento	Economizar, pagar o mínimo possível nas coisas que desejo	21	-15	-7	-5	-1	4	6
comportamento	Reformar a casa, investir no meu imóvel	19	-14	-7	3	1	-3	4
comportamento	Adquirir bens duráveis, eletrodomésticos etc	12	-10	0	2	0	-4	4



Significados estritamente ligados a produtos de investimento são compreendidos com mais força apenas por Planejadores



A preocupação em poupar é maior que a de retornar para a maioria dos perfis, com exceção do Planejador e do Poupador



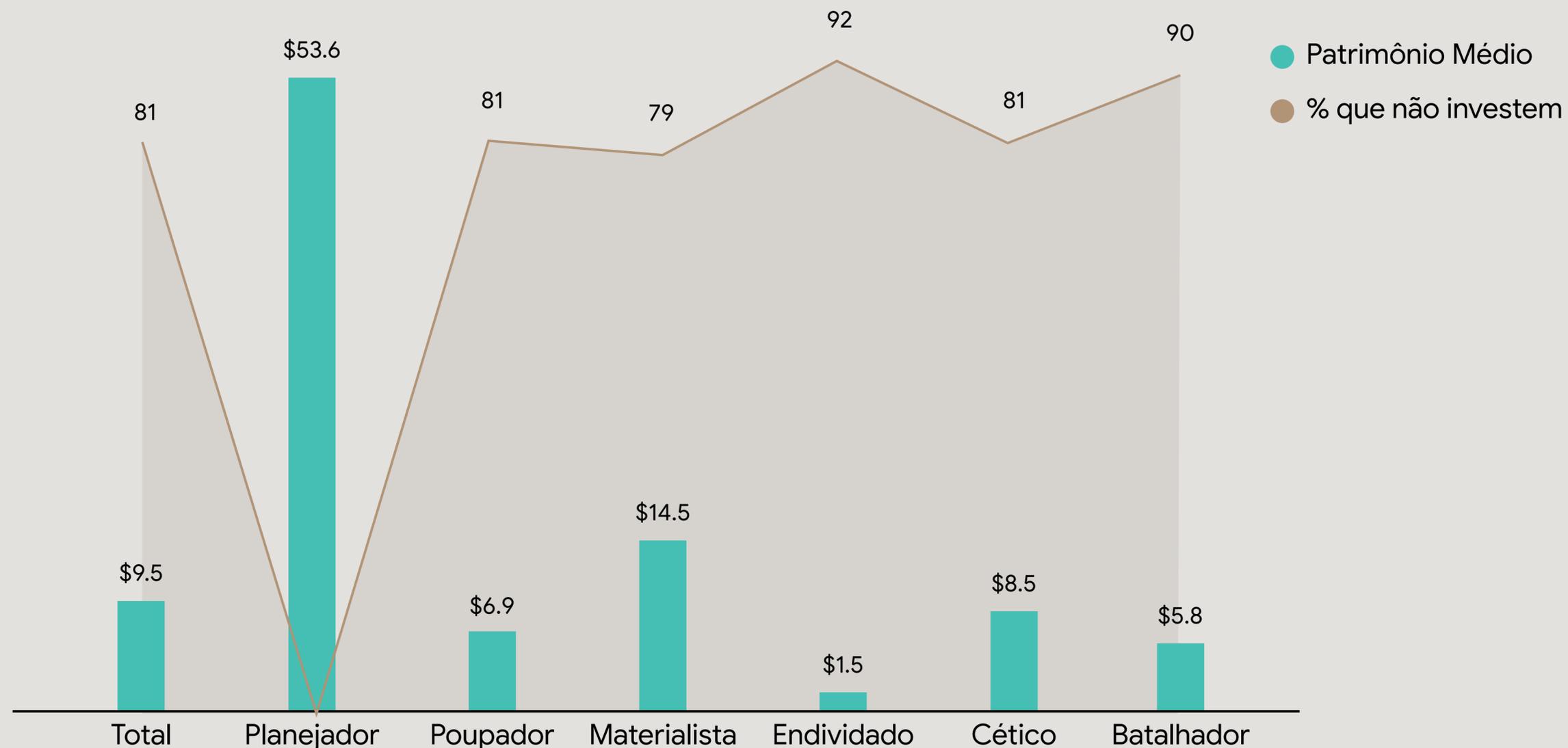
Batalhadores atribuem mais significados comportamentais para investir, como empreender, economizar, reformar etc.



A ligação de investir com estudo é tão forte entre endividados quanto em planejadores/poupadores

status de investimento entre os segmentos

Investimento médio vs % de investidores



Planejador se destaca com o valor médio do patrimônio investido na sociedade brasileira; 100% do público tem dinheiro investido.

Mesmo com drivers diferentes do uso do dinheiro, **pouadores investem menos que materialistas.**

Endividados são os que mais sofrem para investir - com patrimônio guardado bem inferior a céticos e batalhadores.

status de investimento entre os segmentos

	 Planejador	 Pougador	 Materialista	 Endividado	 Cético	 Batalhador
Poupança	63	19	12	6	13	7
Ações	43	0	9	1	4	3
Renda Fixa	51	0	9	2	8	3
Criptomoedas	30	0	7	1	4	1
Previdência	15	0	5	1	3	1
Imobiliário	15	0	3	1	1	1
Títulos públicos / Tesouro direto	35	0	5	1	5	1
Fundos	21	0	3	1	3	2
Títulos de capitalização	4	0	2	1	0	1
Exterior	10	0	4	0	3	0
Opções / derivativos	8	0	1	0	0	0
Debêntures	3	0	1	0	0	0
Não investe	0	81	79	92	81	90

Planejadores são os únicos com 100% de investimento / poupança e com carteira marcada por ampla diversificação.

Mesmo com uma relação mais próxima e construtiva com o dinheiro, **Pouadores não saem da poupança.**

Materialistas e céticos diversificam mais do que Batalhadores e Endividados, este sendo o público menos investidor no Brasil.

Por que investem desta forma

	Geral	Exceções
Poupança	Investimento de baixo risco	Investimento prático (Materialistas)
Ações	Investimento de alto potencial de retorno	Investimento que equilibra carteira (Batalhador); Investimento que estou experimentando (Endividado e cético)
Renda Fixa	Investimento de baixo risco	Investimento que estou experimentando (Materialista)
Criptomoedas	Investimento de alto potencial de retorno	
Previdência	Investimento de retorno garantido	Investimento que estou experimentando (Planejador, Endividado, Materialista)
Imobiliário	Investimento de alto potencial de retorno	Investimento que equilibra minha carteira (Planejador); Investimento com retorno garantido (Endividado)
Títulos públicos / Tesouro direto	Investimento de baixo risco	Investimento que estou experimentando (Endividado)
Fundos	Investimento de baixo risco	Recomendação de pessoas em que confio (Planejador); Investimento prático (Batalhador)
Títulos de capitalização	Investimento de baixo risco	Investimento de retorno garantido (Planejador); Investimento que estou experimentando (Materialista)
Exterior	Investimento de alto potencial de retorno	
Opções / derivativos	Investimento que estou experimentando	
Debêntures	Investimento que estou experimentando	Investimento democrático (Planejador); Investimento de retorno garantido (Batalhador)

Motivos oscilam entre baixo risco e alto potencial de retorno - estes mais direcionados a ações, cripto e imobiliários

Endividados e Materialistas estão mais presentes em fases de experimentação, especialmente em renda fixa, previdência e tesouro direto

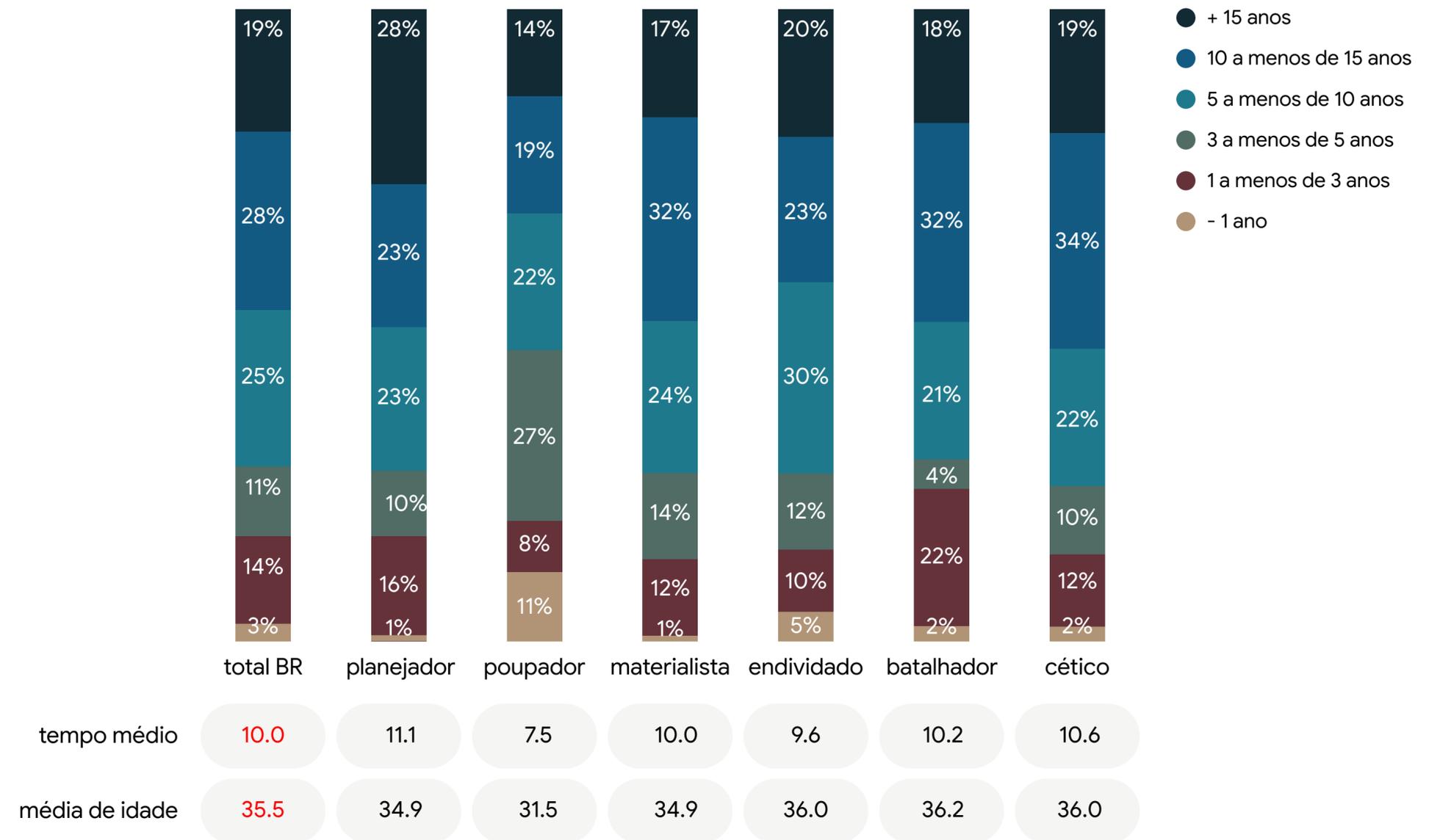
Planejadores têm mais razões diferentes da média, como equilíbrio da carteira, acesso e confiança de pessoas para alguns produtos

A person is holding a blue credit card in their right hand and a smartphone in their left hand. The smartphone screen displays a payment app interface with a table of transactions. The background is a blurred indoor setting with a wooden table and some papers. A large, semi-transparent circular graphic is overlaid on the right side of the image.

como o
se relacionam com
→ marcas financeiras?

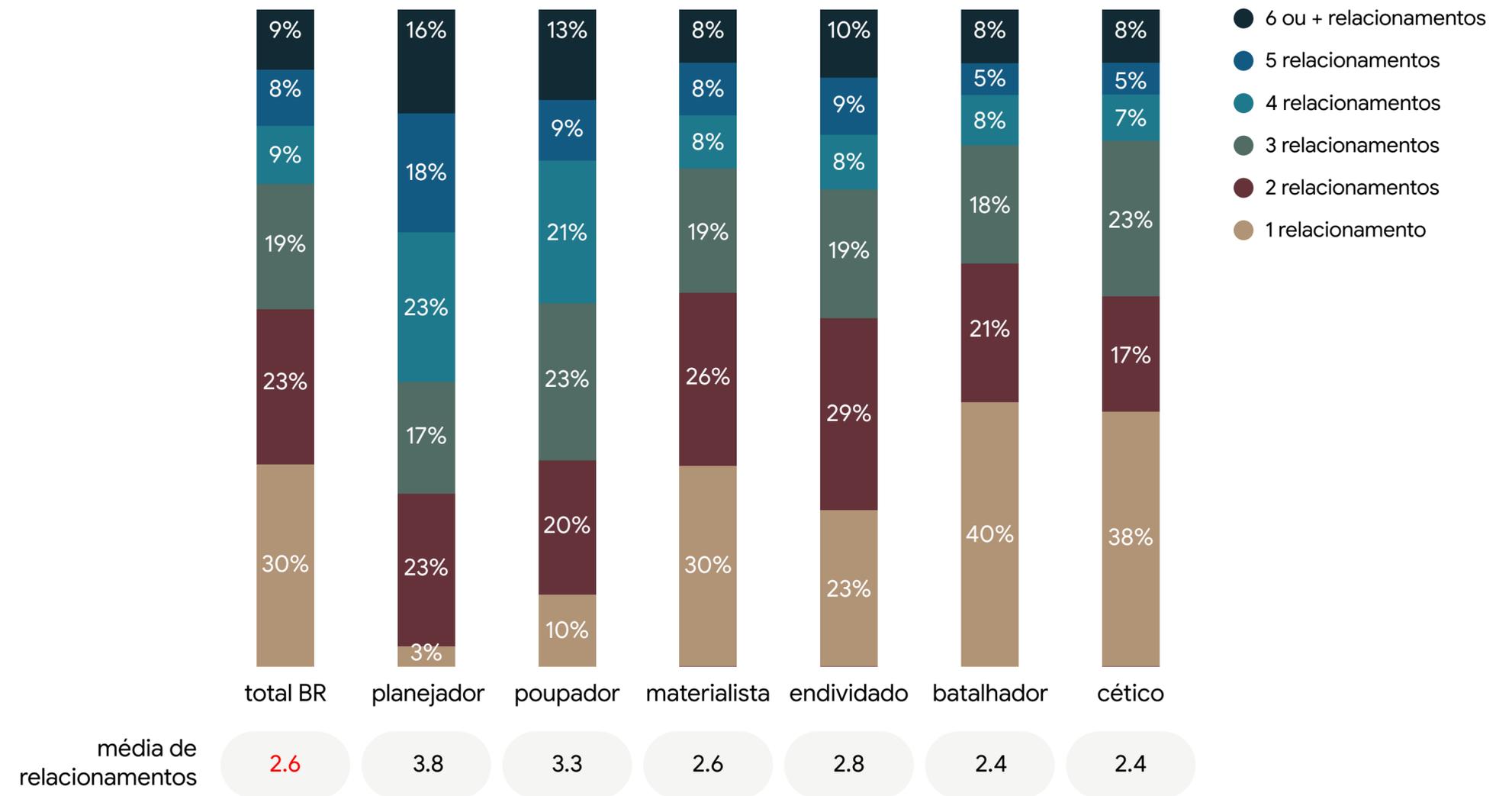
Em geral, temos um longo histórico de relacionamento com marcas de instituições financeiras

Há quanto tempo possui conta

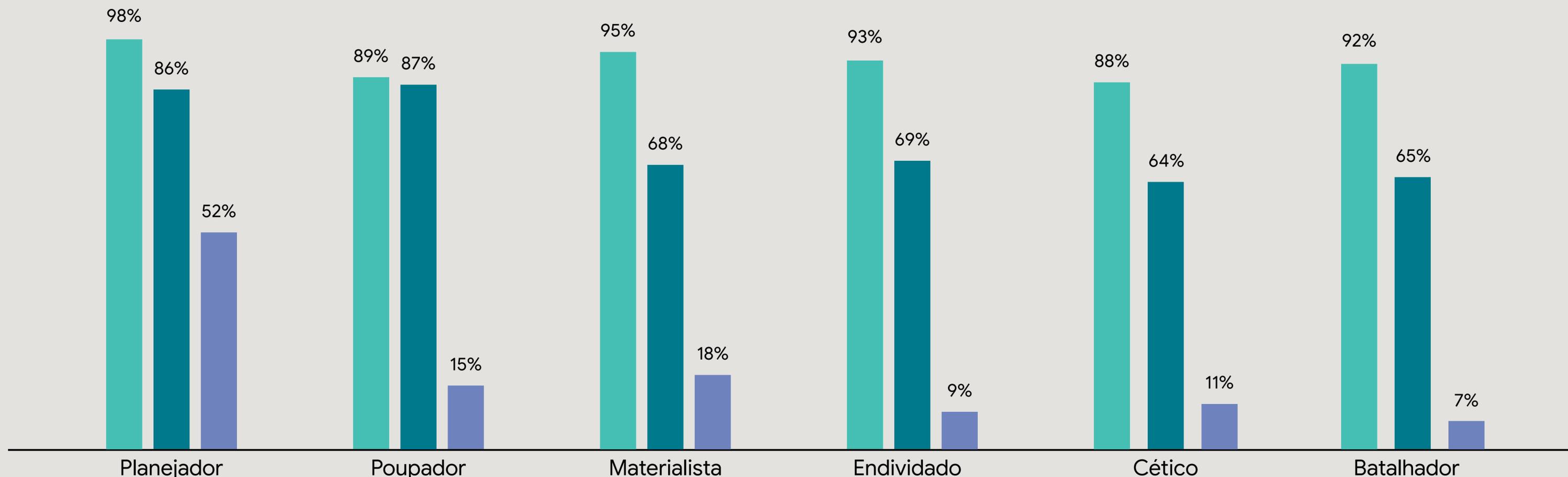


É comum que clientes tenham vários relacionamentos com bancos, tradicionais ou digitais

de relacionamentos por segmento bancos tradicionais ou digitais



Relacionamento entre os segmentos e os tipos de marcas



● Tem relacionamento com banco tradicional

● Tem relacionamento com banco/carteira digital

● Tem relacionamento com corretora

Tradicionais são fortes em quase todos segmentos, com menor intensidade entre pougadores e céticos.

Digitais são bem mais presentes entre Planejadores e Pougadores e perdem força nos demais.

Corretoras estão basicamente pautadas entre planejadores, sendo os materialistas seu 2o maior alvo.

Google

→
**a relação
do brasileiro
com dinheiro**

fevereiro 2022

