

Carina Consumista usa bem o cartão

Toni Sciarretta

Pesquisa do Santander com 2.000 clientes identifica sete perfis de consumidor com riscos específicos

Cientes que mais precisam de orientação financeira são os jovens com pouca experiência no crédito, afirma banco

Você é uma Carina Consumista, daquelas que torram o cartão de crédito na última coleção da Fashion Week, ou está mais para um Pedro Provedor, que paga todas as contas no cartão para juntar milhas aéreas e bancar parte das férias com a família?

Uma pesquisa com mais de 2.000 clientes do Banco Santander identificou sete perfis diferentes de consumidor no cartão de crédito, cada um deles merecendo cuidados e orientações específicas para usar o plástico com responsabilidade.

No Brasil, boa parte dos clientes é de Efigênia Estabelecida, geralmente senhoras maduras, que prezam a estabilidade, gostam de ser reconhecidas e de receber "mimos" - 32% dos clientes do banco são Efigênias, várias delas funcionárias públicas, vindas do antigo Banespa.

Os clientes que mais inspiram orientação financeira são os jovens de perfil emergente, segundo Cassius Schymura, diretor de meios de pagamento do banco.

"A maioria é de recém-formados que acabaram de entrar no mercado de trabalho. Não têm experiência no crédito, não conseguem pagar as faturas inteiras e entram no rotativo. Precisam de orientação para saber que podem fazer um parcelamento com juros mais baixos."

O grupo representa 23% da amostra e foi identificado como o casal Ana e André Ascendentes. Também correm risco de descontrolar as contas os batalhadores Bia e Beto, que veem símbolo de status no cartão, mas têm renda comprometida com a casa e os filhos pequenos.

"A Carina Consumista, apesar do nome, sabe usar bem o cartão. Ela parcela e financia um padrão alto."

PARA CADA CONSUMIDOR, UMA ORIENTAÇÃO



ANA E ANDRÉ ASCENDENTES

Universitários ou recém-formados, solteiros ou recém-casados. Buscam evolução profissional e estabilidade. Gostam de viajar, sair à noite e de esportes. Concentram despesas em lojas de departamento e vestuário. Costumam parcelar

Orientação

Cuidado para não gastar mais do que pode, evitando despesas desnecessárias. Atenção às taxas do crédito rotativo; se tiver dificuldade para quitar o saldo devedor, negocie um parcelamento ou faça empréstimo com juro menor

Orientação

Reveja o orçamento doméstico. Evite entrar no crédito rotativo e no cheque especial. Considere fazer um empréstimo em condições melhores para quitar as dívidas mais caras

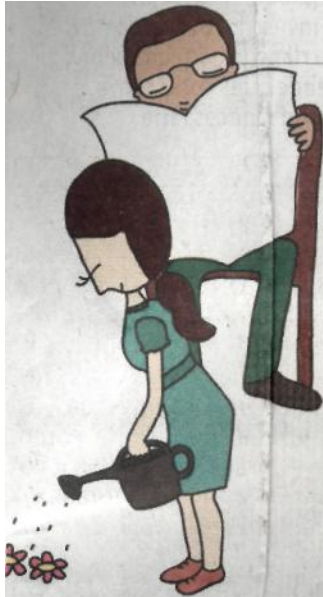
BIA E BETO BATALHADORES

A maioria é jovem, casada e com filhos pequenos. Lazer é em casa. Querem ascender socialmente e o cartão dá status. Concentram despesas em supermercados, lojas de departamento e vestuário. Parcelam compras o máximo possível e se financiam mais do que a média



A utilização deste artigo é

mais



SILMARA E SEVERINO SACRIFICADOS

Mais velhos, casados e com filhos maiores. Muitos trabalham em mais de um lugar para sustentar a família. Lazer é em casa. Concentram despesas em supermercados, lojas de material de construção e em farmácias. Têm medo dos financiamentos, não costumam fazer compras parceladas no cartão

Orientação

Peça desconto quando pagar à vista, pois o lojista terá custo menor de financiamento. Use o crédito para aquisições que possibilitem economizar no futuro, como troca de aparelhos antigos que consumam muita energia

EFIGÊNIA ESTABELECIDA

Maioria de mulheres, casadas e com filhos. Atuam há anos na mesma profissão com estabilidade. São voltadas ao bem-estar e à segurança da família. Valorizam reconhecimento e gostam de "mimos". Concentram despesas em vestuário e supermercados. Parcelam esporadicamente

Orientação

Cuidado com os "mimos" recebidos e peça desconto nas compras à vista



CARINA CONSUMISTA

Jovens, solteiras ou recém-casadas. Iniciaram carreira e buscam ascensão profissional. São práticas, estudam e correm atrás de seus objetivos. O lazer é viajar e sair com amigos. Concentram compras em lojas de grife. Fazem compras parceladas e pagam a fatura à vista

Orientação

Você consome bem e sabe se financiar. Cuidado para não descontrolar as despesas e encontre espaço no orçamento também para fazer investimentos

Orientação

Você consome e usa o crédito com responsabilidade. Como bom cliente do banco, negocia taxas e tarifas diferenciadas



Fonte: Santander

**PEDRO
PROVEDOR**

Maioria são homens, maduros, casados e com filhos dependentes. São empreendedores, buscam ascensão e estabilidade. Foco é o conforto da família. Valorizam reconhecimento e programas de milhagem. Pagam restaurantes, viagens e postos de gasolina. Optam por compras parceladas e pagam a fatura à vista



Ilustrações Juliana Mota

**RICARDO
RICO**

Maioria são homens, mais velhos, casados e com filhos crescidos. Bem-sucedidos, preocupam-se com bem-estar. Lazer é viajar. Concentram gastos com restaurantes e viagens. Fazem compras à vista e parceladas, mas pagam sempre o total da fatura

Orientação

Negocie taxas, tarifas e atendimento diferenciado no banco

Fonte: Folha de S.Paulo, São Paulo, 25 out. 2010, Mercado, p. B7.