

Grupo sentiu que a vida melhorou nos últimos anos, mas tem dificuldade em pagar as contas

Por Joyce Carla

Ruanderson Cleiton dos Santos Silva tem 23 anos, é assistente de compras e mora em São Mateus, na zona leste de São Paulo. Ele faz parte de um dos grupos que mais procuram seguros no País: os jovens de periferia.

Um estudo da Serasa mostrou o perfil dos brasileiros que adquiriram algum tipo de seguro no início deste ano, e os jovens de bairros da periferia das grandes cidades estão em quinto lugar. Este grupo é o que detém o maior percentual entre os 11 grupos dominantes da população, reunindo 16,8% dos cidadãos.

Silva fez um seguro de vida que é resgatável. Segundo ele, todo mês é debitado um valor de sua conta que fica acumulado em uma espécie de poupança.

— Esses débitos são feitos por até cinco anos, quando eu tenho que resgatar o dinheiro. Caso aconteça algo comigo nesse período, eu serei indenizado. Se eu vier a óbito, um beneficiário previamente nomeado recebe a indenização.

Ele explica que ficou interessado tanto pela recompensa ao final do período como pela garantia de que sua família terá um amparo financeiro, caso aconteça alguma coisa com ele.

## **Perfil**

O grupo de jovens da periferia tem entre 21 e 35 anos. A maior parte deles é solteira, de baixa escolaridade e nasceu e cresceu nos espaços periféricos dos centros urbanos ou rurais do País.

Segundo informações da Serasa, apesar da idade, as baixas condições financeiras podem ser limitadoras de atividades comuns à faixa etária e distanciar esse grupo dos chamados “antenados”.

Mesmo com pouco acesso, valorizam as marcas, principalmente como forma de inclusão social ou demonstração de algum status. Vestuário e cosméticos são categorias que podem cumprir esse papel nesse universo.

Para Renato Meirelles, presidente do instituto de pesquisas Data Popular, o acesso à tecnologia aumenta as oportunidades que esse grupo tem, seja de estudar ou de se dar melhor no mercado de trabalho.

— A mesma coisa acontece com o gasto de faculdade. Quando ele não tem mais a segurança de que ele vai poder contar com o Prouni ou com o Fies, ele passa a investir mais em conseguir uma bolsa na própria universidade ou em segurar os gastos de alguma forma para conseguir mantê-lo na faculdade.

Do ponto de vista da ocupação, podemos dividir o grupo em três partes: trabalhadores da iniciativa privada ocupando cargos pouco expressivos e de baixa remuneração, trabalhadores informais e desempregados. Uma pequena parte recebe algum tipo de ajuda governamental.

O acesso aos bancos é limitado, mais concentrado no grupo que possui emprego formal, ainda que de forma básica (conta-corrente ou conta salário). Cartão de crédito, crediário ou outras formas que permitam parcelar as compras são os meios mais utilizados de crédito e dos quais dependem para ter acesso aos bens de valor um pouco mais elevado.

De acordo com a pesquisa, 8 em cada 10 jovens desse grupo já tiveram algum tipo de dificuldade para honrar seus compromissos financeiros. Apesar disso, são pessoas otimistas e têm uma percepção de que a vida mudou para melhor nos últimos anos, principalmente pelo maior acesso a bens de consumo que, na infância, suas famílias não tinham. Acreditam que suas vidas e o País continuarão a melhorar.

## **Pesquisa**

O levantamento da Serasa leva em conta 11 grupos dominantes da sociedade brasileira, de acordo com a segmentação Mosaic Brasil. De todos os consumidores que tiveram consultas de crédito feitas pelas seguradoras no período, o grupo com o maior percentual é o de adultos urbanos estabelecidos, responsável por 26,07% do total.

O grupo tem, em geral, entre os 30 e 60 anos, boa escolaridade e já atingiu um padrão de vida relativamente confortável. Em seguida, responsável pelo segundo maior percentual de consultas de crédito feitas pelas seguradoras do País, está o grupo elites brasileiras (19,29% do total), que engloba os adultos acima de 30 anos, com alta escolaridade, bem empregados ou donos do próprio negócio, desfrutando de alto padrão de vida.

A lista segue com os donos de negócio (13,92%), grupo composto predominantemente por homens, na faixa de entre 25 e 55 anos e com negócio próprio. Em seguida, em quarto lugar entre os grupos com maior percentual de consultas de crédito realizadas pelas seguradoras, vem a juventude trabalhadora urbana, ou seja, indivíduos em sua maioria com até 35 anos, solteiros, moradores das regiões metropolitanas e grandes centros urbanos.

**Fonte:** [R7](#), em 16.06.2015.