

## Cartão de loja e cartão de crédito são as modalidades mais contratadas após oferta da instituição financeira, mostram SPC Brasil e CNDL

*SPC Brasil alerta para cuidados na contratação de crédito. Empréstimo pessoal é a modalidade que mais deixa os brasileiros com o nome sujo*

De acordo com uma pesquisa do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), as modalidades de crédito que os brasileiros mais possuem são cartão de crédito (61%), cartão de lojas (40%) e crediário/carnê (26%). O levantamento mostra que, entre os que tomaram empréstimo consignado, a grande maioria (76%) solicitou à instituição financeira, assim como o financiamento (71%), empréstimo pessoal (69%), crediários (48%) e cheque pré-datado (48%). Por outro lado, **cartão de loja (50%) e cartão de crédito (42%) foram adquiridos em sua maioria após a oferta da empresa.**

“O consumidor deve desconfiar de todas as formas fáceis de crédito, inclusive os pré-aprovados, pois quanto mais fácil for o acesso, mais altos tendem a ser os juros cobrados nas operações. A princípio tudo parece simples e sem custo, mas uma hora a conta chega para pagar”, explica o educador financeiro do SPC Brasil, José Vignoli.

Considerados opções de crédito mais baratas que o cartão de crédito e o cheque especial, ainda que possuam altas taxas de juros, os empréstimos também podem acabar levando os consumidores à inadimplência. De acordo com os dados da pesquisa, o empréstimo pessoal é a modalidade que mais deixa os brasileiros com o nome sujo: entre os que tomaram empréstimos pessoais em financeiras, 23% estão com o nome sujo por causa do serviço; já entre os que tomaram empréstimo em financeira, esse percentual foi de 18%. Em seguida, aparecem o financiamento (14%) e os gastos com crediário e carnê (13%).

Segundo a pesquisa, ao receber as propostas de aumento do limite ou de crédito extra, 36% analisam e avaliam de acordo com o orçamento, mas 24% não chegam nem a ver a proposta, sendo que para 17% o motivo é porque sabem que o orçamento não permite.

Para a economista-chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti, a facilidade na obtenção de crédito pode esconder armadilhas que, mais à frente, podem tornar a dívida

difícil de pagar. “Às vezes, o consumidor se vê diante de imprevistos e precisa recorrer ao mercado de crédito. O ideal, sempre, é que se constitua reserva financeira para esses momentos, mas, se não for o caso, é preciso analisar as taxas de juros e ver se as parcelas caberão no bolso. Caso contrário, poderá ter problemas depois”, explica. “Independentemente da oferta das instituições ser boa, vale considerar as condições e reais necessidades de contratar o crédito.”

## **Metodologia**

A pesquisa traça o perfil de 601 consumidores de todas as regiões brasileiras, homens e mulheres, com idade igual ou maior a 18 anos e pertencentes às todas as classes sociais. A margem de erro é de 4,0 pontos percentuais e a margem de confiança, de 95%.

Acesse a pesquisa na íntegra e a metodologia em:

<https://www.spcbrasil.org.br/imprensa/pesquisas>

### **Imprensa:**

Renan Miret

(11) 3254 8810 | (11) 9 7215 6303

[renan.miret@inpresspni.com.br](mailto:renan.miret@inpresspni.com.br)

Vinicius Bruno

(11) 3251 2035 | (11) 9 7142 0742

[vinicius.bruno@spcbrasil.org.br](mailto:vinicius.bruno@spcbrasil.org.br)

Cinara Lopes

(61) 3213 2006 | (61) 9 8154 9557

[cinara.lopes@inpresspni.com.br](mailto:cinara.lopes@inpresspni.com.br)