

Reforma da Previdência evidencia mercado de seguros

Desde quando o Governo anunciou a reforma da previdência, a grande maioria da população voltou os olhos para as mudanças que esta nova regra traria à sua vida financeira e, conseqüentemente, como ela também afetaria a estabilidade de seus rendimentos acumulados.

No mercado de seguros não há tanta divisão. Com as mudanças, a expectativa é de que a previdência privada entre em cena instigando as pessoas a contratarem um plano que lhes forneça um pouco mais de segurança no momento de se aposentar.

No final de 2016 o texto com as mudanças foi apresentado e, de lá para cá, já sofreu diversas alterações, com as quais o mercado de seguros demonstra estar de pleno acordo, principalmente em um ponto: o Estado não proverá o suficiente para que a população se aposente da maneira que gostaria. "O start agora é fazer com que a população entenda a necessidade de investir em planos que ofereçam mais segurança ao se aposentar", diz Felipe Bottino, diretor de Produtos de Previdência da Icatu Seguros.

Para ele o mercado de seguro está de pleno acordo com essas modificações do Governo. "Acreditamos que o grande benefício de toda essa discussão é relembrar diariamente a população que não é possível contar somente com os recursos da previdência social", pontua. Visão esta que é reiterada pelo presidente da FenaPrevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), Edson Franco. "A discussão da reforma

contribui para a formação de consciência de que o Estado, sozinho, não vai conseguir prover toda a necessidade do indivíduo na aposentadoria. As pessoas já começaram a entender que precisam formar sua própria poupança. E a previdência privada é a modalidade que melhor acolhe os investimentos de longo prazo”, acredita.

Bottino acha, ainda, que a crise dos estados que deixaram de pagar a aposentadoria de algumas classes profissionais evidenciou a necessidade e urgência da previdência complementar. Além disso, para ele, a entrada de gestoras independentes e produtos mais eficientes também aumentaram a atratividade de produto. Com mínimos de entrada e taxas de administração muito competitivas.

Uma pesquisa da Fenaprevi mostra que a preocupação com o que será dos futuros idosos chega a todos, ainda que às vezes, de forma tardia. Entre os entrevistados desse levantamento, quando perguntados o que fariam se pudessem voltar no tempo em relação à questão da aposentadoria, 38% deles disseram que teriam começado a economizar mais cedo e, 25%, que teriam priorizado a aposentadoria em suas vidas. Enquanto voltar no tempo ainda não é possível, isso serve de lição para quem tem um longo caminho até se aposentar.

A Fenaprevi anunciou um aumento de 28,94% de crescimento nas contribuições aos planos de previdência em setembro de 2017 quando comparado ao mesmo período de 2016, mas o fato é que a carteira já vinha crescendo antes. Portanto, as mudanças não têm sido consideradas como fator decisivo para esse bom desempenho no último ano. “Não há dúvida de que esse ambiente deixa as pessoas mais sensíveis ao tema, mas não há um reflexo imediato em termos de aumento da carteira de previdência. Esse impacto geralmente se verifica a médio e longo prazos, no que diz respeito tanto a empresas quanto a pessoas, porque a tomada de decisão tem seu tempo próprio”, explica Jorge Nasser, diretor-geral da Bradesco Vida e Previdência. O executivo diz ainda que isso não é novidade, pois sempre que se discutiu a reforma da previdência pública no Brasil houve um aumento do interesse

da sociedade em torno da opção privada. “É natural que as pessoas passem a refletir mais sobre a necessidade de complementar a sua renda e se planejar financeiramente para um futuro mais tranquilo”, comenta.

Na visão do corretor Alexandre Gomes Cruz, da Serve Seguros, independentemente de qualquer mudança, a previdência já tinha força e o fechamento de 2018 deverá apontar os mesmos índices do ano anterior. “Houve uma procura e interesse maior [para entender o produto] depois do anúncio da reforma da previdência social, mas efetivamente os aportes continuam no mesmo patamar; as pessoas ainda não estão trazendo seus ganhos para a previdência, mas já demonstram interesse”, nota.

Novos entrantes

O fato é que a previdência privada cresce e cada vez mais pessoas querem ao menos saber como funciona esse complemento. O balanço até o final do ano passado não poderia ter sido mais positivo. Além do aumento já citado nos aportes, setembro [de 2017] fechou com mais de 13 milhões de pessoas com plano de previdência privada contratados, com os planos individuais com cerca de 10 milhões de beneficiários e, os coletivos, com os outros 3 milhões. Até o fechamento desta edição ainda não havia sido divulgado o balanço de 2018.

A justificativa para os números são as mudanças no perfil demográfico e socioeconômico brasileiro, a longevidade e o envelhecimento da população – questões que já vêm se tornando velhas conhecidas – e a inclusão social e aumento da classe média ao longo da última década.

Todas essas questões promovem um acultramento que já tem, e deverá ter ainda mais, um papel fundamental no desenvolvimento da sociedade brasileira e na maneira como ela deverá se sustentar nas próximas décadas. “Vemos cada vez mais pessoas interessadas em conhecer os benefícios do produto, um fluxo maior de novos

participantes, como de funcionários públicos, que nunca pensaram sobre o assunto e agora veem a necessidade”, reflete Bottino.

As seguradoras têm importante papel nisso, porque mesmo precisando do reforço só contrata o produto quem o conhece. Portanto, é hora delas fazerem um trabalho consistente para que essa vontade que nasce agora não se perca por conta de outras prioridades. “Diante desse cenário, o nosso desafio é atuar como agentes de conscientização da população sobre os riscos de perda de renda e de vida, e como consequência da importância de se proteger adequadamente”, esclarece Franco.

Os riscos imediatos são a grande preocupação do consumidor de seguros. A crise econômica que se instaurou no País, ao mesmo tempo em que desperta consciência de algumas necessidades, evidencia outras muito mais urgentes; se mesmo assim esse consumidor tiver a cultura do seguro o mais provável, conforme afirma Nasser, é que essa preocupação seja voltada para o seguro de automóvel ou residencial. “O seguro de vida, por exemplo, tem crescido bastante e apresenta um enorme potencial de expansão, mas ainda é um produto que precisa ser difundido para o público em geral. Nesse sentido, estamos procurando agregar aos novos produtos benefícios que tornem essa proteção cada vez mais tangível e importante não apenas para o segurado, mas também para seus beneficiários”, compara.

Apesar dos percalços, quem já tem o produto não está fazendo muitos saques, preferindo manter o dinheiro investido. “O que houve também foi uma procura por alguns planos mais acomodados, menos agressivos. Por receio da crise, houve transferências para planos mais moderados e até buscas de alternativas para correr menos riscos”, explica Silva.

Mediação

Os corretores também têm se apresentado para engrossar o coro da necessidade de previdência privada. Para isso, eles precisam de especialização tornando-se, além de tudo, um agente da propagação da

educação financeira. “O corretor pode e deve ajudar os clientes a fazerem seu planejamento de previdência. Ele pode ajudar trazendo simulações que auxiliem o cliente a tomar a decisão correta por meio de diversos aplicativos que existem hoje e que mostram desde uma estimativa da expectativa de vida das pessoas até quanto ela precisa poupar para manter o padrão de vida atual na aposentadoria. Além disso, o corretor deve estar preparado para apresentar as oportunidades de diversificação da carteira, montando um portfólio adequado às necessidades dos clientes, seja em termos de perfil de investimentos, valores e objetivo”, diz Bottino, da Icatu.

Talvez um dos pontos mais importantes, apesar de não disponível a todos, é começar o mais cedo possível a fazer a previdência. Nesse caso, o corretor precisa ficar atento aos seus clientes que estão tendo filhos. As novas gerações estão cada vez mais longevas e terão que trabalhar por muito mais tempo para uma aposentadoria confortável. “Quanto mais cedo a pessoa aderir a um plano de previdência privada melhor, pois assim ela obtém maior prazo de deferimento para alcançar a meta pretendida, seja ela de aposentadoria ou de acúmulo de reservas para os jovens. E quanto maior for o prazo de contribuição, menor será o valor do aporte exigido para alcançar essa meta”, opina o executivo da Bradesco.

A previdência complementar, conforme ressalta o corretor Alexandre Cruz, pode servir para inúmeros fatores porque ela será revertida como renda mais para frente. “É também um investimento que se faz com diversas opções de fundo que podem trazer outras coberturas, como a feita para o cônjuge, e algumas de risco, como morte ou invalidez permanente, coisas que em uma poupança comum você não teria”, diz Cruz.

A escolha de plano é um fator determinante. A previdência privada é não só uma forma de poupança, mas também de investimento, que pode abarcar diferentes perfis e expectativas.

O valor da contribuição é outro aspecto decisivo. É claro que quanto maior for o aporte, maior vai ser a renda no futuro. Porém, se a previdência privada pretende ser uma alternativa acessível a todos, é importante que o cliente a enxergue dentro das suas possibilidades, sem que isso comprometa suas necessidades imediatas. "É importante estar ciente de que previdência envolve planejamento de longo prazo. Não é aconselhável, portanto, comparar planos de previdência diretamente com outras opções de investimento no mercado, pois são conceitos e objetivos distintos. Vale lembrar que os instrumentos de poupança e acúmulo de reservas proporcionados pelos planos de previdência privada podem ser indicados não apenas para fins de aposentadoria, mas também para planejamento educacional dos filhos e dependentes. Essa modalidade, que o mercado chama de Planos para Menores, é uma das que mais têm crescido nos últimos anos", diz Nasser.

Possibilidades

Esse turbilhão de acontecimentos no País reverberou no mercado e em como ele se coloca para seus clientes e potenciais consumidores. Para um produto se tornar mais abrangente algumas mudanças precisam ser feitas. Assim será na previdência privada. A Susep anunciou em setembro que fará mudanças nas famílias PGBL e VGBL. Foram propostas cinco alterações principais, entre elas a chance de transformação de parte da provisão de benefícios em renda nos produtos. Fica ainda autorizada a inserção da figura do participante/segurado qualificado, tomando como exemplo o disposto na Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) 554/14 para investidor qualificado. Passa a vigorar também a possibilidade de os fundos preverem remuneração com base em performance ou desempenho, além da taxa de administração, entre outras questões. A modificação, também complementa e dá maior clareza à Resolução 4.444 do Conselho Monetário Nacional quanto à figura do proponente (investidor) qualificado, para o qual poderão ser criados produtos mais flexíveis, com autorização para alocação de até 100% dos recursos de previdência privada em renda variável. As novas regras consolidam ainda a autorização para ampliar de 49% para 70% o limite de alocação

de recursos em renda variável para todos os demais participantes do sistema. “Trata-se de um avanço que dará maior flexibilidade para as seguradoras desenvolverem produtos para os proponentes que buscam melhor rentabilidade no cenário de juros baixos”, diz Franco.

Como entidade que trabalha ao lado da autarquia sugerindo melhorias ao mercado, a Fenaprevi considera positivas as novas regras. A federação acredita que as alterações permitirão que as seguradoras lancem produtos mais adequados às necessidades dos consumidores em um mercado que há 15 anos não era atualizado. Com a autorização para a implementação dos Planos Programados, tanto para PGBL como para VGBL, os participantes terão à sua disposição um leque de opções mais amplo e flexível para planejar a fase de benefícios.

Com esses planos, os clientes poderão combinar resgates e recebimento de renda em um mesmo fundo, de acordo com suas necessidades. E poderão fazer alterações nos arranjos disponíveis durante a fase de recebimento do benefício, de acordo com o seu momento de vida. “A ideia de que o ciclo produtivo se encerra de maneira exata com a aposentadoria está em rápida transformação”, afirma o presidente da entidade. “Hoje as pessoas desaceleram o ritmo de trabalho após a aposentadoria sem, necessariamente, sair de vez do mercado de trabalho. Com isso, os clientes precisam de flexibilidade para decidir como querem receber os benefícios de sua previdência privada, criando fluxos combinados de renda e resgate, o que se torna possível com os novos planos”, acredita Franco.

As mudanças devem vir ainda este ano, pois há novas circulares que precisam ser lançadas antes dos produtos estarem disponíveis no mercado. Quando as novas modalidades estiverem disponíveis, os participantes poderão transferir seus recursos para os novos planos fazendo a portabilidade dos recursos. “Acreditamos que as novas famílias de PGBL e VGBL Programados terão grande atratividade com forte peso na composição das carteiras de previdência complementar no país”, diz Franco.

Opções de investimentos

PGBL e família

Criado há 20 anos, em 1997, atualmente, há 20 sociedades seguradoras e Entidades Abertas de Previdência Aberta Complementar (EAPCs) comercializando o produto.

Criação de produtos

- PGBL Programado – possibilita ao participante o planejamento de resgates programados em um único plano, sem prejuízo da conversão da provisão em renda atuarial;
- Plano com Desempenho Referenciado (PDR) – possibilita ao participante remuneração da provisão de rentabilidade do Fundo de Investimento Exclusivo (FIE), com critério de desempenho mínimo atrelado a um percentual de um índice de renda fixa.

Inovação de produtos

- Plano de Previdência Vida Planejada: no plano com essa característica, o FIE, associado ao período de diferimento, deve apresentar percentual decrescente de exposição a investimentos com maior risco, especialmente em ativos de renda variável, ao longo do período de diferimento;
- Plano com Renda Imediata (PRI) com estrutura a termo de taxa de juros para cálculo do fator de conversão em renda: nesse caso, a estrutura pode ser elaborada pela própria sociedade seguradora/EAPC. A alteração visa a criar concorrência no mercado de seguros por meio de portabilidades para produtos mais atrativos;

- Planos com garantia de estrutura a termo de taxa de juros para cálculo do fator de conversão em renda: nesse caso, a estrutura deve ser elaborada por instituição independente, com conhecida capacidade técnica.

VGBL e família

Criado em 2001, atualmente, há 20 sociedades seguradoras comercializando o produto.

Criação de produtos

- VGBL Programado – possibilita ao segurado o planejamento de resgates programados em um único plano, sem prejuízo da conversão da provisão em renda atuarial;
- Vida com Desempenho Referenciado (VDR) – possibilita ao segurado remuneração da provisão de rentabilidade do FIE, com critério de desempenho mínimo atrelado a um percentual de um índice de renda fixa.

Inovação de produtos

- Vida Planejada: no plano com essa característica, o FIE, associado ao período de diferimento, deve apresentar percentual decrescente de exposição a investimentos com maior risco, especialmente em ativos de renda variável, ao longo do período de diferimento;
- Vida com Renda Imediata (VRI) com estrutura a termo de taxa de juros para cálculo do fator de conversão em renda: nesse caso, a estrutura pode ser elaborada pela própria sociedade seguradora. A alteração visa a criar concorrência no mercado de seguros por meio de portabilidades para produtos mais atrativos;
- Planos com garantia de estrutura a termo de taxa de juros para cálculo do fator de conversão em renda: nesse caso, a

estrutura deve ser elaborada por instituição independente, com conhecida capacidade técnica.