

Associação brasileira dos fundos de pensão fechados irá criar Universidade Abrapp e segue com iniciativas de fomentar novos programas de educação financeira

Por Ernani Fagundes

A Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc) estuda soluções para proteger as aposentadorias e pensões privadas do risco da longevidade por meio de "sinergias" com o segmento de produtos de seguros e resseguros.

O diretor superintendente da Previc, Carlos Alberto de Paula, argumentou que essa sinergia é fundamental porque as pessoas estão vivendo mais e melhor. "Nós tivemos alterações no perfil da nossa sociedade", justificou.

As mudanças na regulamentação podem ser aprovadas nos próximos 30 ou 40 dias pelo Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPC). "Mas isso depende da aprovação do colegiado do CNPC, onde a Previc é apenas um dos integrantes, um voto", diz o diretor.

Ele lembrou que 80% dos recursos dos fundos de pensão ainda são de planos de benefício definido (BD), carteiras já fechadas para o ingresso de novos participantes devido aos riscos de sustentabilidade de longo prazo.

"Essa é uma agenda fundamental, operações de hedge [proteção] na área de previdência em relação a passivos. Assim como se tem hoje operações de hedge [proteção] em relação a ativos", afirmou. Carlos Alberto explicou que a agenda de "casamento" de produtos de seguros com previdência não é nova. "Houve um momento de bastante lucidez de nossos legisladores em 1978, na antiga resolução nº 1 que já previa a possibilidade de sinergia entre o mercado de previdência e o de seguros, e em alguns casos, previa essa necessidade e a determinava".

Mas depois, ele contou que o sistema previdenciário fechado passou por transformações nas últimas décadas, principalmente com a criação de planos de contribuição definida (CD) e de contribuição variável (CV). "E essa resolução nº 1 foi deixada um pouco de lado", argumentou.

"O segmento de fundos de pensão é bem-sucedido no Brasil. Há mais de 30 anos paga benefícios. Mas hoje, alguns planos são bem novos, como a previdência associativa, e algum outro plano patrocinado é criado. Ao mesmo tempo temos planos bem maduros, de benefício definido (BD), que já estão fechados inclusive a novos ingressos de participantes. E eles, os de BD vão passar por um processo de alteração, na medida em que essa massa de participantes vai diminuir", completou Carlos Alberto.

## **Educação previdenciária**

No setor, os principais desafios atuais são buscar novas adesões de participantes e segurar os atuais contribuintes de planos CD e CV da intenção de resgatarem suas reservas. "Muitas vezes, o participante acumula uma reserva importante e resolve resgatar tudo", admite a técnica especializada em gerência de previdência da Fundação dos Servidores da Finep, do Ipea, do CNPq, do Inpe e do Inpa (Fipecq), Consuelo Vecchiatti, também coordenadora de educação da Associação Brasileira das Entidades de Previdência Complementar (Abrapp).

Diante da realidade, o segmento tem incentivado a criação de programas de educação financeira e previdenciária nas entidades. "Na Previc, há o registro de 94 programas aprovados", citou Consuelo sobre a pesquisa divulgada ontem.

## **Fundos associativos**

Enquanto os fundos de pensão patrocinados enfrentam dificuldades para atrair as novas gerações, os planos associativos como a da Quanta e das seções OABPrev nos Estados - que não dependem diretamente de empresas patrocinadoras - buscam estratégias comerciais para adesões.

"Montamos uma ação itinerante e nos últimos dois meses montamos 52 ações [palestras] e 1,6 mil atendimentos em 14 municípios do Rio de Janeiro, chegamos onde os advogados estão. Até novembro serão 2 mil atendimentos", disse Carla Cristina Schibuola, superintendente da OABPrev-RJ.

Carla Cristina contou que numa pesquisa com 810 advogados do Rio de Janeiro, 88% se preocupavam com a aposentadoria, "mas não fazem nada por isso"; 75% não tinham plano de previdência complementar; 25% não contribuíam nem para o Instituto Nacional de Previdência Social (INSS) e 36% achavam que eram muito novos para pensar na aposentadoria. "Fizemos um convênio com o INSS nessa ação. Nossa concorrência é com planos de previdência aberta do Itaú e Bradesco", diz.

**Fonte:** [DCI](#), em 14.10.2014.