

Por Rejane Rejo Tamoto

A possibilidade de remunerar agentes de comercialização e plataformas de distribuição na venda de planos de benefícios de EFPC se tornou clara na redação do artigo 182, parágrafo 2º, da Resolução Previc 23. A medida foi bem recebida pelo setor, já que tem o potencial de fortalecer o crescimento dos planos Família, Instituído e Instituído Corporativo. Para que efetivamente seja adotada pelas entidades, será necessário discutir a flexibilização do PGA, já que o pagamento da remuneração aos agentes comerciais só pode ser efetuado com sobras do fundo administrativo, constituídas a partir de 31/12/2017.

O Superintendente-Geral da Abrapp, Devanir Silva, considera a abertura da remuneração a distribuidores fundamental para o fomento da previdência complementar, por meio do fortalecimento da cultura comercial. “Os agentes que viabilizam as novas adesões serão cada vez mais frequentes nas nossas associadas. A Resolução Previc 23 pacificou a questão, para que as entidades possam adotar esse critério comercial. Dessa forma, o fomento da previdência cada vez será mais profissionalizado, ao congregar esse tipo de prestação de serviço”, analisou.

O Assessor da Superintendência da Abrapp, Eduardo Lamers, avalia que a norma trouxe segurança jurídica aos dirigentes das entidades, já que a Lei Complementar 109, no artigo 30 do capítulo 2, menciona especificamente a permissão de utilização de corretores nas vendas de planos de entidades abertas de previdência. “Quando a Lei foi aprovada, em 2001, não fazia muito sentido a remuneração de corretores por entidades fechadas, já que os planos eram predominantemente de patrocinadas. Os planos Instituídos estavam em seus estágios iniciais”, lembrou.

Para ele, a medida é essencial para a captação de novos participantes, especialmente nos planos Família e Instituídos, que não são tão conhecidos pelo público em geral. “É necessário convencer as pessoas a aderir a esses planos, pois muitas não têm a mesma ligação com a marca, como ocorre dentro dos planos patrocinados. A venda requer argumentos sólidos e uma estratégia eficaz de distribuição, considerando o cenário competitivo com corretores que promovem os planos de seguradoras”, destacou.

Revisão de regras do PGA será crucial para o sucesso da norma

Para que o projeto de remuneração a agentes e plataformas de distribuição pelas entidades seja efetivo será necessário retomar outra discussão, sobre a flexibilização e autonomia do PGA. O parágrafo 1º da Resolução Previc 23 estabelece que o pagamento aos distribuidores seja proveniente do fundo administrativo, mas apenas com sobras de recursos administrativos a partir de 31/12/17.

Na avaliação de Lamers, o principal desafio está relacionado à rigidez e à limitação do PGA. “Na prática, restringe a capacidade de contratar agentes comerciais, uma vez que depende de recursos limitados. A discussão sobre o PGA precisa evoluir para permitir mais flexibilidade e autonomia, possibilitando investimentos adequados no negócio e na captação de novos participantes”, afirma.

Ele lembra que a flexibilização dos critérios do PGA já foi debatida no ano anterior, mas não foi deliberada de forma definitiva no Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPc). A Abrapp está fomentando esse debate novamente no âmbito do GT de Revisão da Regulação.

“A proposta da Abrapp busca quebrar paradigmas, visando o crescimento do sistema e maior autonomia para os órgãos de gestão, além da redução do custo regulatório”, pontua Lamers. Ele diz que é essencial que o CNPC desempenhe um papel ativo nesse processo, adaptando as regulamentações às necessidades do mercado e proporcionando maior segurança jurídica para a distribuição de planos de benefícios.

Inovar estuda formas de remuneração

Quem também reconhece que a restrição de utilização apenas de recursos do fundo compartilhado pode ser um obstáculo para um programa de remuneração comercial é Cleber Nicolav, Superintendente da Inovar Previdência. Segundo ele, esse ponto torna desafiador encontrar fontes de receita para a expansão comercial. Na prática, ele considera que o PGA precisaria contemplar a possibilidade de geração de receita em seu fluxo de arrecadação, não apenas com base no estoque de sobras de exercícios anteriores, para incentivar o crescimento comercial das entidades.

Por outro lado, destacou que a norma da Resolução Previc 23 é uma inovação, no sentido de impulsionar o fomento dos planos instituídos. Nicolav avalia que a mudança fortalece a cultura comercial e se assemelha ao formato utilizado pelas entidades abertas, com o atrativo das EFPC oferecerem um produto final de maior valor agregado.

“Estamos trabalhando na modelagem financeira dessa nova forma de captação de clientes, buscando alternativas para reforçar nossa força comercial, com o objetivo de escalar o crescimento do nosso mais plano mais jovem: o Família Inovar”, revelou.

Nicolav explica que a entidade estuda reservar uma verba para essa finalidade, com uma espécie de um plano de investimentos, em que se busca um break even que passa a reverter em acúmulo de capital o esforço de investimento inicial.

Atualmente, a Inovar tem mantido conversas com parceiros estratégicos para explorar esse novo cenário, que só está sendo possível após a criação dos novos associados especiais previdenciários pela Abrapp, que passou a abranger mais pessoas e a facilitar o acesso de organizações a um plano de previdência mais flexível do ponto de vista do provedor do benefício.

Embora a escalabilidade seja uma vantagem, considera que há desafios a serem superados, como a oferta de soluções integradas que envolvam planos de previdência e seguro de vida, que seria acionado caso o participante não tenha conseguido acumular um patrimônio para os beneficiários. “Nesse contexto, precisamos avançar em pontos da regulação e nas parcerias com o mercado segurador”, conclui.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 05.09.2023.