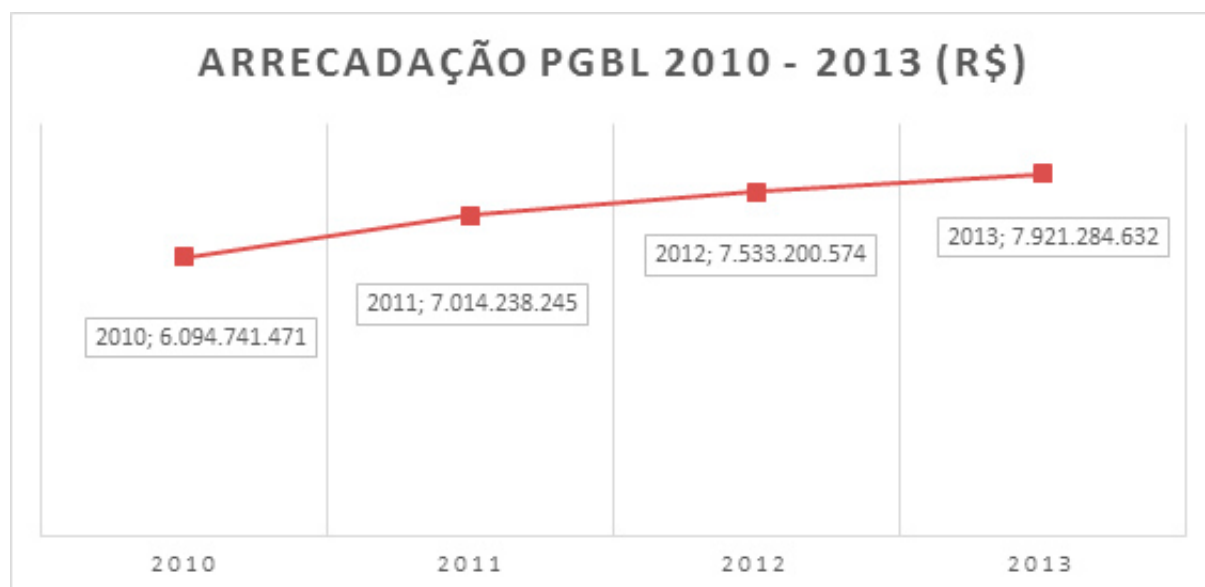


Por Guilherme Brum Gazzoni (\*)

Este duro prognóstico, de que a previdência complementar individual tem perdido apelo e corre risco de ser extinta, é a principal conclusão de um estudo realizado pelo Centre for Policy Studies (CPS), organismo inglês dedicado a estudar e debater assuntos relacionados a políticas públicas e sociais. [Clique para lê-lo na íntegra](#).

O foco aqui está na poupança previdenciária realizada diretamente pelas pessoas físicas, sem o incentivo/patrocínio de um empregador. É o que conhecemos como terceiro pilar da previdência e que, no Brasil, tem o PGBL como mais representativo produto, sendo o segundo pilar a previdência complementar profissional, que envolve empregadores e empregados, e o primeiro a previdência social e do servidor público, providas pelo Estado.

No Reino Unido, base do estudo apresentado pelo CPS, as contribuições feitas por indivíduos a esse segmento caíram 25% nos últimos seis anos. Diga-se, inicialmente, que este é um cenário bastante distinto do Brasil, onde as contribuições têm crescido ano após ano, como vemos no gráfico a seguir:



**Fonte:** Construído pelo autor a partir de dados fornecidos pela SUSEP.

Apesar de os dados retrospectivos indicarem tendências opostas entre os dois países, os argumentos apresentados pelo CPS são dignos, pelo menos, de uma reflexão aplicada ao contexto tupiniquim.

### **Previdência não combina com a geração Y**

Em sua visão, o CPS delineia que o aspecto central do declínio da previdência privada é sua incompatibilidade com os anseios da geração daqueles que hoje têm menos de 35 anos. Trata-se de um público que quer estar no controle de tudo, inclusive de sua poupança, e a ideia de deixar suas economias guardadas por décadas a fio simplesmente não combina com o modo de pensar destas pessoas.

Não é preciso ir longe para referendar essa visão, inclusive em nosso país. Dados de uma pesquisa realizada pelo Núcleo Brasileiro de Estágios (Nube) com mais de onze mil pessoas e divulgados ontem pelo Diário dos Fundos de Pensão ([clique para ler](#)) concluiu que pensar na aposentadoria

desde cedo é um hábito que quase metade (46,53%) dos jovens não tem. Outros 14% não pensam em se aposentar em momento nenhum de sua vida. Como “vender” sonhos de uma aposentadoria tranquila para este grupo se este objetivo lhes parece tão distante?

Talvez – continua o estudo – o produto previdenciário tenha sido muito adequado para outras gerações, onde havia menor rotatividade, o que permitia uma maior programação do uso da renda, e também quando os custos da primeira moradia eram relativamente menores, dando espaço a outros projetos de mais longo prazo.

O retrato hoje é outro e a previdência complementar precisa se adequar ao momento que vivemos, através de produtos mais flexíveis e que despertem maior interesse dentre os mais jovens.

### **E isto se aplica aos fundos de pensão brasileiros?**

Mesmo que voltada ao terceiro pilar previdencial e refletindo análises feitas em outro país, é certo que não são meras coincidências as semelhanças deste assunto às observações já feitas pelos fundos de pensão nacionais. Atrair e reter os mais jovens não é uma tarefa fácil. Poucos são os planos de previdência que ainda mantém níveis de adesão superiores a 90%, como era comum há não muitos anos atrás. Aqueles que conseguem tais marcas já reformularam seus meios de comunicação e passaram a conversar com seus participantes através de novos canais, como redes sociais, aplicativos em plataformas móveis e simuladores de benefícios mais completos e interativos, como mostrou a 2ª Pesquisa Raio-X, elaborada pela GAMA em parceria com a ABRAPP no ano de 2013.

Neste momento, ter uma comunicação adequada a cada um dos diversos perfis que compõem o público-alvo é algo de grande importância. Contudo, não adianta ter boa promoção se o produto não agrada. Assim, acima de tudo, é imprescindível oferecer modelagens de planos que sejam aderentes aos desejos individuais. A meu ver, flexibilidades no resgate e rentabilidade líquida competitiva (o que passa, também, por taxas de carregamento e administração em patamares equivalentes ao de outros investimentos com retornos semelhantes) são pontos de necessária melhoria que, felizmente, já estão em processo de evolução.

Na visão do CPS, ter produtos mais flexíveis e encarar as necessidades previdenciárias como algo acima das políticas de Governo é fundamental. Sobre este segundo ponto, a recomendação é que se crie, naquele país, uma estrutura independente e autônoma capaz de traçar planos estratégicos para a previdência que foquem no caráter social e longo-prazista que o assunto requer, ultrapassando os mandatos deste ou daquele governante e evitando-se o jogo de empurra-empurra entre a pasta previdenciária, que incentiva a poupança, e a pasta fazendária, que incentiva o consumo. Trata-se de uma proposta interessante e cuja validade para o Brasil deve ser pensada e discutida.

Como representante da Geração Y (e um dos poucos a poupar em planos previdenciários, dentre as pessoas de mesma idade com quem convivo), reconheço a necessidade de encararmos frontalmente a questão para termos uma abordagem mais próxima às necessidades deste público. A evolução do produto, da comunicação e da educação são os caminhos a trilhar para permitir a sustentabilidade da previdência complementar nas próximas décadas.

(\*) Guilherme Brum Gazzoni é Administrador, graduado pela Universidade de Brasília – UNB, Pós-Graduado em Finanças pelo IBMEC, e Especialização em Entrepreneurship pela Babson College – Boston / Massachusetts. É Diretor Administrativo e Operacional da GAMA Consultores Associados.

**Fonte:** [GAMA Consultores Associados](#), em 28.10.2014.