

*Suitability* ou, em tradução livre para o português, adequação. Esse é um termo que deve ficar cada vez mais em evidência na contratação de um plano de previdência privada nos próximos anos, ao lado da definição do regime de tributação e do tipo - PGBL ou VGBL. O registro está no DCI de hoje.

Escolher um plano que tenha prazo de resgate mais longo ou curto e definir os riscos, optando por uma carteira com investimentos mais focados em renda fixa, como títulos do tesouro e debêntures (títulos de empresas privadas), ou em renda variável, como ações, são os dois principais itens que compõem a *suitability*.

Ou seja, o investidor deve ter cada vez mais opções, e mais liberdade na escolha do plano que melhor se adeque ao seu perfil.

"Uma pessoa mais jovem, por exemplo, tem em seu favor um bem muito caro: o tempo. Ela pode focar em valorização do seu investimento, em aumento do valor de seus ativos. Com isso, logo a gente pensa em renda variável, um importante instrumento que ajuda a valorizar a poupança", avaliou Marcelo Wagner, superintendente de riscos da BrasilPrev.

As empresas de previdência, lideradas pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), pleiteiam junto ao governo federal mudanças nas regras de alocação de ativos, disciplinadas pela resolução 3.308 do Conselho Monetário Nacional, de forma a flexibilizar as possibilidades de aplicações para permitir mais investimento em renda variável, por exemplo.

Atualmente, os fundos das entidades abertas de previdência complementar, que definem onde o dinheiro do cliente será investido, podem aplicar apenas 49% dos recursos em renda variável e possuem uma série de limitações.

"O cliente compra o produto empacotado. É o plano dele que adquire cotas em determinado fundo e esse fundo tem regras. O que nós queremos fazer é flexibilizar essas regras para dar mais opções de investimentos ao cliente", explicou Osvaldo Nascimento, presidente da Fenaprevi.

Wagner afirma que o investidor deve definir qual o seu projeto de vida na hora de escolher o plano. De acordo com ele, o cliente deve ser orientado no momento da compra e deve ficar claro para ele que a aplicação pode ter uma valorização positiva ou negativa.

As empresas de previdência costumam aplicar um questionário ao consumidor para definir qual o plano que melhor se aplica ao seu perfil. A BrasilPrev oferece desde planos que têm 100% dos ativos investidos em títulos públicos e privados, até produtos que têm 51% dos recursos destinados a renda fixa e 49% aplicados em ações. Os fundos são divididos em dois grandes grupos, os "risco alvo", oferecidos para consumidores que querem acompanhar os investimentos, e os "data alvo", em que a pessoa precisa apenas definir o prazo de resgate.

Para Nascimento, com a taxa básica de juros (Selic) em 11,75% ao ano, um excelente portfólio para as pessoas mais jovens, que visam resgate no longo prazo, são os planos que aplicam em títulos públicos. De acordo com ele, partindo do pressuposto de que os juros vão cair, essa carteira continuará a render prêmios até 6% acima da inflação.

Outro item que deve ser observado na contratação é a cobrança do imposto de renda: na tabela regressiva, a alíquota vai diminuindo até, após 10 anos do plano, atingir 10%, enquanto na progressiva é calculada sobre o valor resgatado (quanto maior a renda, maior a alíquota, que pode chegar a até 27,5%). A regressiva é recomendada para pessoas que terão renda baixa no resgate ou fundo com prazo mais curto.

Por fim, o investidor deve observar o tipo do plano. No PGBL, o valor pago mensalmente pode ser abatido do IR, porém, no resgate, o imposto é cobrado sobre o valor total da carteira. No VGBL, não há desconto no IR, mas o imposto é cobrado apenas sobre o rendimento do dinheiro aplicado no plano.

**Fonte:** DCI, em 19.01.2015.