



Os fundos de pensão podem oferecer empréstimos aos participantes como uma alternativa estratégica de investimento, realocando até 15% dos recursos nesta modalidade. Com a utilização de apenas 2,1% dos recursos garantidores das fundações, essa opção possui características e regras específicas para o segmento, que serão apresentadas a seguir.

Características do empréstimo para fundo de pensão:

Rentabilidade

O primeiro destaque entre as características dos empréstimos para fundo de pensão é em relação à rentabilidade. A legislação, no Art. 25, da Resolução CMN 4.994, apresenta uma definição clara sobre qual é a taxa mínima que precisa ser cobrada na operação de empréstimo, porém não existe uma definição legal sobre a taxa máxima.

Em contrapartida, não podemos esquecer que o empréstimo aos participantes ofertado pelo fundo de pensão concorre diretamente com o oferecimento do serviço por outras instituições, ou seja, as fundações precisam estar atentas às taxas praticadas pelo mercado para garantir que a concessão de crédito será competitiva e, conseqüentemente, percebida como vantajosa pelos participantes.

Quando analisamos as taxas praticadas pelos bancos para empréstimo consignado para pessoa física, percebemos o quanto podem ser elevadas, chegando a variar entre 15,5% até 22,8% a.a. Isso resulta em uma grande margem para se trabalhar de forma competitiva e garantir a rentabilidade desejada com esse modelo de operação.

Garantia

Outra característica importante: a modalidade tem garantias que reduzem o risco de inadimplência, tais como:

- Amparo legal para fazer o desconto em folha;
- Reserva dos participantes;
- 35% das verbas rescisórias – a fundação pode fazer uso de até 35% da rescisão do contrato de trabalho do participante ativo que se desligar, para fazer a quitação do empréstimo;
- Constituir Fundos e Seguros para mitigar riscos individuais;
- 10% do saldo do FGTS e 100% da multa do FGTS, no caso de demissão sem justa causa (essa apesar de prevista na legislação, ainda não está disponível para operacionalização).

Ou seja, a própria legislação prevê alguns atributos que aumentam a segurança para as fundações, além do próprio formato também trazer características que reforçam isso.

Impacto social

Além dos pontos anteriores, oferecer empréstimos aos seus participantes gera um impacto social relevante para as fundações. Os principais destaques incluem:

Condições diferenciadas de taxas e prazos;

Suspensões temporárias de cobranças em situações críticas;

Iniciativas de consultorias de educação financeira, podendo ser tanto pessoal quanto coletiva.

Essas práticas estão alinhadas com a visão e a missão das entidades de previdência.

Valor agregado ao plano

Oferecer empréstimo aos participantes é uma forma de agregar valor aos planos oferecidos administrados fundações, atraindo novos participantes e apoiando na retenção dos atuais.

Os riscos do empréstimo para fundos de pensão e como mitigá-los

Apesar das características positivas citadas anteriormente e da possibilidade de alcançar boas margens de rentabilidade, essa operação também envolve riscos, assim como qualquer outra operação similar.

Alguns riscos, por exemplo, são:

Redução da renda: redução do salário/benefício e/ou a inclusão de descontos obrigatórios (Pensão alimentícia, etc).

Desligamento da patrocinadora.

Encerramento do benefício (aposentadoria/pensão) durante o curso do empréstimo.

Risco operacional: o empréstimo possui uma gestão complexa e pulverizada em diversos contratos e, dessa forma, necessita de um bom sistema para mitigar os riscos operacionais.

Ações judiciais por parte dos participantes.

A boa notícia é que **todos os riscos previstos para as operações de empréstimo para participantes de fundo de pensão podem ser amenizados.**

Uma das formas seria por meio de um seguro para o empréstimo, que vai auxiliar até em caso de óbito do participante, ou até aberturas para renegociação. Afinal, muitas coisas podem acontecer na vida do participante enquanto ele paga um empréstimo. Por isso, ter a flexibilidade de renegociar para aumentar o prazo das parcelas pode ser crucial no controle de riscos da operação.

A própria educação financeira é uma estratégia neste sentido. Ter iniciativas para gerar maior organização e planejamento financeiro para os participantes, diminuindo o endividamento e comprometimento financeiro.

Por fim, o **investimento em tecnologia**. Ter uma ferramenta, como um software, que te suporte nessa operação adequadamente, é um importante mitigador de riscos.

Isso porque estamos falando de uma operação bastante complexa que lida com um alto volume de dados. Portanto, investir em uma plataforma adequada e com capacidade para o crescimento irá garantir maior segurança em sua operação.

Por que uma operação com tanto potencial ainda não alcançou a disseminação que poderia?

Com o empréstimo, podemos alcançar excelentes rentabilidades, com garantias e estratégias de mitigação de riscos. Apesar disso tudo, **as fundações alocam um volume financeiro baixo, que hoje está na faixa de 2,1% de seus recursos garantidos, contudo, a legislação permite que se aloque até 15%.**

Um dos motivos para isso é um dilema ético. A previdência tem como missão incentivar a poupança previdenciária, portanto, a oferta de empréstimo pode parecer conflitante. Porém se pararmos para refletir, percebemos que não há conflitos, já que, normalmente, os participantes que precisarem de empréstimos irão contratá-lo de qualquer maneira.

Ou seja, a não oferta/divulgação, pela fundação, de seu empréstimo, na prática “empurra” seus

participantes para buscar empréstimos em outras instituições, que, como vimos nesse artigo, praticam taxas de juros maiores e condições menos atrativas do que as que seriam oferecidas pela fundação.

Não temos que incentivar a contratação de empréstimos, mas é fundamental que os participantes saibam de sua existência e de seus diferenciais, e caso precise, ele estará disponível.

As oportunidades para as fundações

Tudo isso abre uma grande oportunidade para as fundações. Isso porque, com a tecnologia correta, é possível diversificar os investimentos, garantindo uma excelente rentabilidade a partir da oferta de empréstimo aos participantes.

Abrir e/ou ampliar essa operação ainda traz outros benefícios, como já visto acima, que ajudam tanto na atração de participantes quanto na retenção.

Por meio de tecnologia robusta e adaptada às necessidades do setor, é possível diminuir os custos e garantir uma operação saudável e escalável para oferecer o crédito aos participantes.

***Amílcar Collares Chaves** é Diretor de Crédito da Matera; Luiz Nuss é especialista em Gestão de Carteira de Empréstimos

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 03.12.2024.