

**Texto elaborado por Marcondes Candido, Conselheiro do Sebrae Previdência, a partir do Curso Economia Comportamental e Previdência Complementar, realizado nos dias 11 e 12/08 pela UniAbrapp, sob supervisão da prof. Carolina Felix.**

Os sistemas de previdência e investimentos fundamentam-se na confiança de que os contribuintes receberão benefícios no futuro, tendo como base o valor da reserva que resulta das economias realizadas e da rentabilidade obtidas ao longo do tempo. Contudo, especialmente na América Latina, ainda existe carência significativa na formação de poupança pública e privada suficiente para suprir as necessidades dos futuros aposentados.

E, acumular poupança exige adiar desejos imediatos para obter benefícios futuros, um comportamento influenciado por vieses cognitivos que afetam nossas decisões de investir ou consumir no presente.

No contexto das decisões sobre investimentos em previdência, os vieses cognitivos atuam como atalhos mentais que, frequentemente, justificam a não formação de poupança futura. O cérebro humano utiliza esses mecanismos para simplificar julgamentos e decisões, tornando-os automáticos, o que pode ser útil em situações cotidianas, mas também pode gerar equívocos em contextos mais complexos, como a decisão de investir em previdência complementar.

Os vieses cognitivos são relevantes porque favorecem tomadas de decisão rápidas, poupando energia mental. Por exemplo, ao dirigir, grande parte das ações ocorrem de maneira automática. Conforme dados apresentados aproximadamente 95% das decisões são baseadas na intuição ou instinto e nem parecemos ter consciência delas, enquanto apenas 5% demandam raciocínio lógico e análise racional, exigindo maior dispêndio energético. Por instinto de sobrevivência, o cérebro tende a economizar energia, o que pode resultar também em comportamentos de procrastinação.

Na previdência complementar, destacam-se três principais vieses: viés do presente, viés da inércia e viés de aversão à perda. O viés do presente refere-se à preferência pelo consumo imediato em detrimento de benefícios futuros; o viés da inércia envolve o adiamento recorrente de decisões; já o viés de aversão à perda considera o investimento como uma perda, uma vez que implica renunciar ao bem-estar atual para um ganho incerto no futuro.

O tema assume especial relevância para a previdência complementar, sobretudo diante dos dados e projeções demográficas futuras. Durante o curso, a Prof. Carolina ilustrou a importância da formação de reserva futura com a apresentação de três gráficos que refletem o etarismo da população brasileira: um dos gráficos referente ao ano de 1950, outro a 2025 e o terceiro com projeção para 2100, conforme mostrado a seguir.

Em 1950, o Brasil possuía uma população de aproximadamente 53 milhões de habitantes, majoritariamente composta por jovens na base da pirâmide etária, conforme pode ser visto no primeiro gráfico. No modelo de repartição simples que temos na previdência pública brasileira, em que os trabalhadores ativos financiam os benefícios dos aposentados, a proporção de beneficiários era reduzida e a maioria da população economicamente ativa contribuía, resultando em um sistema previdenciário superavitário.

Em 2025, com 212 milhões de habitantes, conforme observado no segundo gráfico, a antiga estrutura piramidal deu lugar a uma distribuição populacional semelhante à forma de uma vela. A base diminuiu substancialmente, o segmento intermediário aumentou e, devido a maior longevidade, observou-se um incremento significativo no número de pessoas em idade de aposentadoria. Consequentemente, surge tem-se menos contribuintes diante de um grupo cada vez maior de beneficiários.

As projeções para 2100 indicam diminuição da população brasileira para cerca de 163 milhões, conforme pode ser observado no terceiro gráfico, composta predominantemente por indivíduos de idade média elevada e maior longevidade. Esse cenário representa desafios relevantes para o financiamento da previdência pública, visto que haverá menos contribuintes e mais beneficiários, tornando-se uma preocupação central para a formulação de políticas governamentais.

Desta forma, quais medidas devem ser tomadas para garantir que todos recebam benefícios compatíveis no futuro? Reduzir benefícios seria a uma alternativa? Aumentar a idade para aposentadoria outra? Aumentar a alíquota de contribuição? Fazer um esforço para estimular a formação de poupança futura individualizada? São questões que devem ser debatidas com brevidade de forma a encontrar alternativas sustentáveis ao longo do tempo.

Ciente destes problemas e de que o cidadão de renda menor tem dificuldade de constituir esta poupança futura criou-se no Brasil uma alternativa de investimento por meio do Tesouro RendA+. Embora não seja de domínio da maioria, investir neste título público do Tesouro Direto é uma oportunidade facilitada aos brasileiros para formar reserva complementar à sua aposentadoria. O Tesouro RendA+ funciona como uma "poupança programada", onde o investidor aplica recursos durante o período de trabalho e, ao se aposentar, recebe o valor acumulado em parcelas mensais durante 20 anos.

Por sua vez, os planos de entidades fechadas, como o Sebrae Previdência e outros similares, tem adotada a prática da inscrição automática para ampliar a participação e incentivar o crescimento da poupança futura. Essa estratégia utiliza os próprios vieses cognitivos a favor dos participantes, facilitando o ingresso no plano ao exigir ação apenas daqueles que desejam se desligar, em vez de depender da decisão ativa de adesão.

No entanto, a inscrição automática, por si só, não é suficiente. É fundamental promover a saúde financeira dos participantes, oferecendo informações claras e ferramentas que reduzam experiências negativas, desinformação e pré-julgamentos.

Tanto entidades fechadas quanto abertas precisam desenvolver processos que valorizem a experiência dos participantes, diminuindo os pontos de fricção e aumentando o engajamento por meio de ferramentas e comunicações alinhadas ao perfil, interesses e objetivos de cada público – desde iniciantes até veteranos já em benefício.

Além da comunicação personalizada, as entidades podem adotar ações adicionais para aumentar o engajamento e a participação. Uma sugestão é incentivar o aumento do valor das contribuições, aproveitando benefícios como o desconto do imposto de renda. Para isso, uma alternativa seria investir em comunicações individualizadas, informando, por exemplo, quanto o fundo previdenciário do participante cresceu em um ano, a rentabilidade do plano e quanto poderia ser aumentado o aporte aproveitando o benefício fiscal. Para apoiar essa iniciativa, o envio de um boleto sugerindo o valor da contribuição, já calculado conforme a renda, pode facilitar a tomada de decisão.

Por fim, a economia comportamental destaca a importância de ações que revertam o impacto negativo dos vieses cognitivos, colocando-os a favor dos participantes, de modo a aumentar o patrimônio futuro. Superar a postura passiva e investir em estratégias proativas, centradas nas necessidades futuras e iniciadas desde já, é fundamental para transformar vieses negativos em aliados do planejamento financeiro para a aposentadoria.

**Fonte:** [Sebrae Previdência](#), em 02.09.2025.