

A crise econômica, com a inflação alta reduzindo o poder de compra da população e o desemprego aumentado, provocou um crescimento nos saques em poupança e em várias aplicações financeiras nos últimos meses. E esse movimento chegou também à previdência privada.

Segundo Leonardo Lourenço, superintendente de Marketing e Produtos da Mongeral Aegon, houve um aumento dos saques em previdência.

“Tem aumento de resgates nas apólices, mas por enquanto as pessoas não estão desistindo da aposentadoria”, afirma o executivo.

O problema, alerta Lourenço, é que as pessoas estão sacando recursos aplicados há pouco tempo e, com isso, pagando uma alíquota muito maior de imposto de renda, de até 35%, para resgatar as aplicações em planos PGBL e VGBL.

Como a maioria opta pelo sistema de tributação regressiva, o impacto de quem saca pouco tempo depois da aplicação é muito maior. “Além de perderem o planejamento para a aposentadoria, ainda vão sofrer uma tributação maior”, diz.

No caso da Mongeral, entre setembro de 2014 e agosto de 2015, houve um aumento de 88% dos resgates dos planos de previdência.

E, dos resgates, a maior parte, ou 69%, ocorreram em planos com apenas 13 meses de vigência. Ou seja, todos pagaram a alíquota máxima, de 35%.

Tributação regressiva

Quem aplica em previdência privada costuma optar automaticamente pelo sistema de tributação regressiva, que vai caindo com o tempo.

Ele começa com alíquotas muito maiores que as cobradas nas demais aplicações de renda fixa, que variam de 22,5% até seis meses a 15% após dois anos, mas termina com alíquotas mais baixas, de 10%. Mas o prazo para obter esse benefício é muito maior.

As alíquotas dos PGBL e VGBL começam com 35% para resgates até dois anos, 30% para quatro anos, 25% até seis anos, 20% para oito anos, 15% até dez anos e finalmente 10% acima de uma década de aplicação.

Imposto sobre o principal

O problema é que muita gente aplicou em previdência recursos de emergência, que podem ser necessários no curto prazo. E aí, boa parte da aplicação fica com o governo.

Se a aplicação é em PGBL, a situação é pior, pois o imposto incide sobre todo o valor resgatado, e não apenas sobre os rendimentos, como ocorre com o VGBL.

Incentivo ao alongamento

A piora da situação econômica, porém, acaba levando as pessoas a ter de apelar para as economias e, às vezes sem conhecer direito o funcionamento da tributação, acabam sacando sem verificar se há outras aplicações com imposto menor.

“A pessoa passa a olhar para o que tem dentro de casa e vê a previdência e resgata”, diz Lourenço.

“É uma pena, pois o governo criou esse mecanismo para incentivar o investimento de longo prazo, mas as pessoas que começaram há pouco tempo e optaram por esse regime de tributação, quando sacam, além de perderem o planejamento, ainda vão sofrer tributação maior”, diz.

Seguros afetados pela crise

Outros tipos de seguros também foram afetados pela crise, afirma Lourenço. Segundo ele, sofrem mais os ligados a desemprego, atividade industrial ou à atividade econômica do país.

“O que afeta é a capacidade financeira da família, se não tem dinheiro, o seguro não é prioridade diante das contas de supermercado, água, luz”, explica.

“A vantagem é que a crise veio depois de um período de grande riqueza, as famílias compraram muito, chegaram a um padrão de vida que nunca tiveram”, diz. “E se o padrão de vida é ameaçado, a pessoa começa a se preocupar mais e faz seguros”, diz.

Mais proteção para a renda e dinheiro de volta

A Mongeral, segundo Lourenço, vem percebendo um aumento da venda dos bens relacionados a perde da renda.

O seguro Diária de Incapacidade Temporária, por acidente ou doença, que era vendido como complemento, hoje responde por 20% das vendas. “Isso mostra o medo da população perder a renda em uma eventualidade de acidente”, diz.

Outra mudança foi o aumento dos seguros que garantam algum retorno para o segurado. “Agora há os produtos regatáveis, nos quais a pessoa paga o seguro de vida e depois de alguns anos recebe uma parte ou todo dinheiro de volta”, diz Lourenço.

“Não é um grande percentual da nossa carteira, mas dobrou em relação ao ano passado”. Na falta de dinheiro, afirma Lourenço, as pessoas procuram opções que garantam algum retorno no futuro.

Seguradoras mais seletivas

No caso da Mongeral, a empresa se concentra nos segmentos de vida e previdência. Outras com atuação em setores como veículos ou seguros empresariais podem sofrer mais, acompanhando o desempenho dos setores e da economia.

“As vendas de seguro de vida mantêm a curva de crescimento, mas os planos ligados a atividade laboral foram impactados pela crise”.

Nesse caso, as seguradoras podem se tornar mais seletivas na hora de aceitar vender um seguro que envolva cobertura em caso de demissão.

“Uma empresa que trabalha com seguros que dão proteção para desemprego vai evitar determinados setores com maiores dificuldades, como engenheiros de petróleo, ou aumentar as exigências”, diz.

Fonte: [Exame](#), em 18.09.2015.