

Por Guilherme Brum Gazzoni



Momentos de crise são perturbadores. Não, não utilizo “perturbador” como sinônimo de incômodo, de estorvo, e sim de agitação, de provocação, me referindo ao poder que todo momento difícil possui de retirar as coisas de suas ordens normais, nos demovendo de nossas zonas de conforto, em busca de nova acomodação.

As transformações pelas quais o Brasil passa nos mais diversos aspectos, sejam eles econômicos, sociais e culturais, são muito profundas. As empresas, pequenas ou grandes, públicas ou privadas, estão se dedicando intensamente a cortar custos e a adquirir maior eficiência em seus processos administrativos e operacionais. As pessoas, que não raro enfrentam redução de renda (referendando a expectativa de encolhimento do PIB per capita) e, para piorar, se deparam com aumento de custos, estão readaptando seus planos de acordo com a realidade, alterando hábitos de consumo e, quando disponível, poupança. Mesmo os governos federal e estaduais recentemente aderiram à necessidade de revisão de condutas e passaram a discutir medidas para cortes de gastos e/ou aumento de arrecadação, na difícil matemática de fechar a conta orçamentária que famílias e organizações já vinham tendo de enfrentar.

O momento que vivemos dificilmente deixará alguém ileso e irá alterar substancialmente nossa maneira de agir. E ainda não temos a dimensão exata da profundidade de seus impactos, pois o processo de mudança não terminou. A ele somam-se outras mudanças que já vinham ocorrendo nos últimos tempos, com destaque às modificações demográficas e tecnológicas que em outros artigos debatemos, e pronto: estão reunidas as condições necessárias para que haja uma ruptura com a formatação anterior e para que modificações estruturais ocorram, alterando para sempre nosso meio e o ambiente ao nosso redor. É como uma tempestade, um terremoto cuja magnitude desconhecemos, mas que nos traz uma certeza: pouca coisa ficará como estava antes.

Como, então, será a previdência complementar desse futuro para o qual nos dirigimos e que brevemente encontraremos? É possível traçar alguns prognósticos que nos permitam enxergar, durante a tempestade, quais alicerces resistem e quais serão modificados?

Sem querer esgotar o tema, vamos discutir algumas dessas mudanças estruturais que acreditamos estar por vir.

Planos de benefícios mais flexíveis - espera-se consolidação de estruturas que agreguem baixo ou nenhum risco para patrocinadores e que contenham mais flexibilidades para que participantes façam suas escolhas, com o grau de risco e de custo que isto envolve. Isto não significa necessariamente uma simplificação de modelagens. Mesmo que haja tal tendência, especialmente em momento de crise e de corte de custos, há espaço e demanda para que modelos de planos sejam mais do que veículos de acúmulo financeiro e agreguem ferramentas que auxiliem as pessoas a maximizar seu planejamento para o futuro. Tais ferramentas compreendem desde instrumentos de proteção a riscos, como seguros - preferencialmente opcionais, em nome da flexibilização - até de assunção a riscos, como perfis de investimento, que permitam a adoção de posturas mais ou menos arrojadas, passando pela imprescindível necessidade de maior informação e interatividade entre plano e participante.

Evolução tecnológica e conectividade - o uso de ferramentas tecnológicas é, não há dúvidas, o próximo passo estrutural a ser dado quando se fala em comunicação com participantes e com patrocinadores. As pessoas estão cada vez mais acostumadas a analisar opções e tomar decisões via internet, muitas vezes com aplicativos na palma da mão, e com a previdência complementar não poderá ser diferente. Todo o processo de relacionamento, começando com o ato de ingressar no plano e indo até o momento da eventual saída, pode e deve ser informatizado, remanescendo o contato por outros meios como uma alternativa e opção àqueles casos que assim necessitarem. Vejo como fundamental, especialmente, que as pessoas possuam acesso a uma estrutura online que reúna: 1 - as informações às quais precisa ter acesso (saldos, contribuições, relatórios e informativos); 2 - as ferramentas para planejamento (simulações; projeções; instruções e educação previdenciária); e 3 - os recursos para tomadas de decisão (resgate; empréstimo; mudança de perfil; aumento de contribuição).

Fundos de pensão cada vez mais profissionais, atuando como administradores de planos - os fundos de pensão deverão se comportar como administradoras de plano, seja de um grupo específico (vinculado a uma empresa ou conglomerado corporativo; a uma classe setorial) ou a um grupo randômico e sem maiores semelhanças entre si (como já vemos em alguns fundos multipatrocinados). Com maior independência para ser mais do que uma extensão do RH da patrocinadora, os fundos enfrentarão participantes cada vez mais exigentes, sedentos pelas tecnologias e modelagens flexíveis que antes comentávamos, e patrocinadoras/instituidoras igualmente desejosas por produtos de baixo risco, baixo custo e alta satisfação. Nesse cenário, maior rentabilidade e custos menores serão diferenciais importantes e, para chegar lá, as entidades precisarão de uma organização cada vez mais autônoma e profissional, nutrida, se assim permitido, pelos recursos próprio dos fundos de pensão utilizados para sua gestão e estruturação. É possível, até, que haja uma maior concentração no número de administradores, com a fusão ou migração das estruturas hoje existentes, em prol de maior escala, melhores serviços e menores custos.

Se é a crise o momento certo para realinhar estruturas e refazer, melhor, aquilo que já estava feito, temos então as condições necessárias para já nos posicionar em direção à previdência complementar que em breve será realidade.

(*) **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 Comercial da GAMA Consultores Associados.

Fonte: [GAMA Consultores Associados](#), em 21.09.2015.