

Por Martha E. Corazza

Enquanto analisam a [minuta de Instrução Normativa](#) para regular o compartilhamento de riscos dos planos de previdência complementar fechada com o mercado segurador – que está em audiência pública até o próximo dia 15 -, os diversos agentes desses dois mercados discutem a construção de produtos. Eles precisarão ser atraentes para os fundos de pensão, seus participantes e suas patrocinadoras mas também devem ser capazes de despertar o apetite das seguradoras e resseguradoras.

Definidos os detalhes regulatórios, o principal desafio será encontrar uma engenharia que crie produtos interessantes para cobrir os riscos de variação nas taxas de juros e de longevidade, observa o consultor líder de Previdência da Willis Towers Watson, Evandro Oliveira.

Dessas duas variáveis de risco, ele considera a questão da taxa de juros como a mais complexa, por conta de sua grande imprevisibilidade, o que certamente dificultará a montagem desse tipo de operação de seguro a longuíssimo prazo, dentro do perfil demandado pelos planos de benefícios. “O apetite do mercado segurador e ressegurador será testado principalmente no que diz respeito à transferência do risco financeiro dos planos previdenciários, por conta da dificuldade de previsibilidade em relação ao comportamento dos juros e da falta de mecanismos eficientes para gerir esse risco”, explica Oliveira.

**Custos e volatilidade** - Nos contratos de renda vitalícia imediata, com anuidades que começarão a ser pagas dentro de 15 ou 20 anos durante um período de outros 20 anos, por exemplo, ele vê pouco interesse das seguradoras ou resseguradoras para assumir esses riscos. A imprevisibilidade e a falta de mecanismos financeiros adicionais para gerenciar esse risco reduzem o apelo comercial dos produtos e dificultam sua precificação. “Será preciso encontrar mecanismos para travar a taxa de juros para daqui a 20 anos com perspectiva de mais 20 anos, o que não é uma construção fácil, até porque os instrumentos financeiros disponíveis para as duas indústrias são os mesmos”, observa o consultor. A questão central, para os fundos de pensão, é encontrar soluções que não representem custos adicionais para as suas patrocinadoras. Dependendo da taxa de juros que for considerada num produto de anuidade diferida, o custo desse produto certamente será impeditivo para as EFPCs.

Custos e volatilidade são as duas variáveis que mais preocupam as patrocinadoras, particularmente no caso das companhias abertas, já que elas seguem regras contábeis segundo as quais os impactos em seus passivos são reconhecidos imediatamente. “A volatilidade nos compromissos dos planos, seja no juro ou na longevidade, torna importante para as companhias transferir esses riscos para as seguradoras e há mercado para isso, mas o custo será decisivo”, lembra Oliveira.

**Sustentabilidade** - O tema ainda está aberto à discussão no mercado brasileiro, conforme ressalta o presidente da Mongeral Aegon no Brasil, Helder Molina: “A proposta da Previc para a audiência pública foi um passo importantíssimo e demonstra uma tentativa de encontrar uma solução para o aumento da longevidade para os fundos de pensão fechados”. Ele sublinha, entretanto, que alguns pontos ainda precisam ser discutidos, como o pagamento de uma renda suplementar após a renda paga pelo fundo de pensão, assim como é feito no resto do mundo. A IN, reforça Molina, é um movimento importantíssimo para permitir que a Susep tenha parâmetros para aprovar a criação de produtos para operação nesse segmento: “Essa é uma discussão importante para a sustentabilidade dos fundos de pensão no Brasil e para estimular o desenvolvimento de um novo mercado de atuação para as seguradoras e resseguradoras”. Vale lembrar que o mercado segurador e os fundos de pensão em todo o mundo já convivem com esse tipo de operação há algum tempo, de forma estabilizada. “Há um crescimento consistente desse mercado, em particular no Reino Unido, na Holanda e nos EUA”, diz Molina.

**Ajustando demanda e oferta** - O debate em torno da IN deverá produzir um conjunto de sugestões voltadas aos aspectos operacionais da medida e não ao seu conceito, acredita Evandro Oliveira. Entre os pontos que estão sendo discutidos ele destaca, por exemplo, a eventual necessidade de algum tipo de aprovação adicional para que as EFPCs vinculadas à LC 108 possam compartilhar riscos com as seguradoras. A parte conceitual está adequada e a construção da IN segue na direção correta, avalia o consultor: “O conteúdo da minuta, uma vez transformado em IN, poderá representar uma alternativa interessante para que as EFPCs consigam, de maneira saudável, coexistir com o mercado segurador, restando aguardar pela formatação dos produtos”.

A complementaridade dos riscos de invalidez ou morte no período de capitalização já é oferecida amplamente, então sua aplicabilidade aos planos de benefícios é mais fácil, exigirá apenas uma discussão sobre custos e pode ser viabilizada caso os participantes concordem em pagar um prêmio, diz Oliveira. Mas a maior demanda dos fundos de pensão tem sido justamente por informações sobre os produtos que ainda não estão formatados, voltados à transferência de riscos financeiros e de longevidade, como o swap de longevidade. “A partir de agora caberá ao mercado segurador e ressegurador dar o próximo passo para cumprir sua parte nesse desafio”, pondera o consultor.

“Hoje o mercado conhece o compartilhamento do risco de morte e invalidez, mas no caso do mercado de longevidade as seguradoras e resseguradoras, como a Mongeral Aegon e o IRB vem estudando soluções para os fundos de pensão”, sublinha Helder Molina. “Em nosso caso, essa procura está lastreada no largo conhecimento do grupo Aegon, parceiro da Mongeral Aegon, que desenvolveu e continua desenvolvendo várias operações de swaps de longevidade no mercado europeu”.

**Fonte:** [Diário dos Fundos de Pensão](#), em 06.04.2016.