

O plano de previdência onde o indivíduo menos saudável tem um rendimento maior

Jennifer Maier, da Hanover RE, em pé, fala à platéia, sendo observada por Celina Silva, da Brasilprev, e João Batista, da Zurich Santander

Popular em alguns países, como os Estados Unidos e Chile, os planos annuities, ou de renda anual, são um tipo de plano de previdência em que o investidor entrega à seguradora o dinheiro que poupou ao longo da vida produtiva e tem a garantia de receber uma renda que pode ser vitalícia ou por tempo determinado.

Ainda pouco explorado no Brasil, inclusive devido a razões relacionadas à regulamentação, esse tipo de plano tem um grande potencial de penetração. E para conhecer a experiência internacional, Jennifer Maier, da Hanover RE, apresentou a palestra “Renda Anual Incrementada”, no último dia do 5º Encontro de Resseguro do Mercado Segurador, organizado pela CNseg, em 5 e 6 de abril.

Os planos de Renda Anual Incrementada, também conhecidos como Enhanced Annuities – ainda não existentes no Brasil – são um tipo particular de plano em que as condições de saúde do participante são levadas em consideração no cálculo de rendimento. “Em um seguro saúde, o risco está no indivíduo doente, enquanto que em um plano de previdência, o risco está no saudável”, afirmou Jennifer no início de sua apresentação. Isso faz sentido porque, enquanto o indivíduo menos saudável gera mais despesas para as operadoras de planos de saúde, os mais saudáveis teoricamente vivem por mais tempo, gerando mais despesas para as administradoras de planos de previdência.

Assim, nos planos de Renda Anual Incrementada, são utilizadas tabelas de mortalidade e curvas de sobrevivência para calcular quanto o segurado receberá mensalmente, de acordo com o valor aplicado, com as pessoas mais saudáveis ganhando menos.

No mercado inglês, exemplificou Jennifer, os planos de renda incrementada vitalícia foram introduzidos em 1995, com a subscrição sendo feita com a utilização de um relatório médico muito detalhado e personalizado, o que era muito oneroso para a seguradora. O passo seguinte foi uma simplificação desse relatório, com a introdução de indicadores de saúde. A avaliação da situação

sócio-econômica foi o terceiro esforço de simplificação do modelo, passando a se considerar, entre outros fatores, o CEP da residência do indivíduo.

Posteriormente, algumas mudanças na legislação inglesa, como a proibição de classificação por gênero, esfriaram um pouco esse mercado, devido à incerteza dos consumidores, que só recentemente têm retomado a aquisição do produto.

No Brasil, além das questões já citadas, contribui para a pequena dimensão do mercado de annuities o fato de ainda termos uma grande parcela da população em fase de acumulação de capital, afirmou o coordenador da mesa, João Batista, da Zurich Santander.

Outro fator apontado por João foi o fato de que, no Brasil, vemos, cada vez mais, muitas pessoas aposentadas voltando à atividade laboral, mesmo aquelas com previdência privada, que poderiam estender por mais tempo o período de acumulação. Por outro lado, segundo João, os produtos oferecidos por aqui ainda são muito rígidos, diferentemente de alguns produtos observados na Europa, com conceitos mais flexíveis de renda.

Impressionada com a sofisticação do sistema inglês, que utiliza até o CEP na avaliação de risco, Celina Silva, da Brasilprev, outra participante do painel, apontou como outro elemento dificultador para o desenvolvimento do mercado de annuities esse gap brasileiro na avaliação de risco, visto que, em nosso país, “o mercado segurador só trabalha com tábuas de mortalidade nos últimos seis anos”.

“Mas estamos trabalhando com afinco para desenvolver o produto”, concluiu João Batista ao fim do painel.

Fonte: [CNseg](#), em 07.04.2016.