

Por Antonio Penteado Mendonça



O nome em inglês é “UNIVERSAL LIFE”. Está longe de ser um seguro novo, mas foi com ele que as seguradoras norte-americanas conseguiram reverter a queda da produção de seguros de vida, quase meio século atrás, relativamente ameaçada por outros produtos que se tornavam mais interessantes para o investidor. Para que investir numa apólice de seguro de vida se consigo rendimento muito melhor aplicando em outros produtos, inclusive nos planos de previdência privada?

Essa era a pergunta que batia na cabeça do norte-americano comum, habituado com seguro de vida com poupança, mas descontente com o andar da carruagem. Na época, a rentabilidade era muito baixa e isso se tornou uma séria ameaça para o futuro dos seguros de vida tradicionais, comercializados desde há muito tempo, com relativo sucesso.

Ao longo dos anos, o Universal Life sofreu modificações destinadas a manter sua competitividade no mercado. Mudou bastante, não parece mais o produto originalmente criado, mas continua com o mesmo nome e atualmente é um seguro atraente, que convida o investidor a comprar uma apólice, não só pela garantia de uma indenização para os beneficiários, no caso da morte do segurado, mas principalmente pelo retorno que oferece como investimento de longo prazo.

Faz algum tempo que as seguradoras com foco em vida discutem e tentam emplacar o seguro de vida universal no mercado brasileiro. Depois de muito vai e vem, as coisas parecem que continuam na mesma, ou seja, o seguro não é lançado.

Por mais que cantem os pontos positivos do seguro de vida universal, ele só será competitivo quando o Governo reconhecer a importância de permitir que o seguro de vida tenha a mesma vantagem tributária dos planos de previdência complementar.

Não há diferença de taxa que permita cobrir o desconto na tabela do imposto de renda para quem ficar com o dinheiro aplicado por pelo menos 10 anos na previdência complementar aberta. A taxa incidente cai de 27% para 15%, ou seja, há uma redução de praticamente 50% na alíquota do imposto e isso nenhuma aplicação tradicional, por melhor que seja, conseguirá oferecer.

Alguém pode argumentar que as aplicações na bolsa de valores às vezes rendem mais. É verdade, mas isso acontece às vezes e o risco envolvido numa aplicação desta natureza é muito maior. Inclusive, dependendo da situação econômica nacional e internacional, pode não só não atingir a remuneração esperada, como até ter uma queda real, durante o período de investimento. É a célebre máxima: “maior o risco, maior o ganho, ou não”. No mundo real, o não é muito mais provável do que o ganho elevado sobre o capital aplicado. Bom lembrar que o investidor comum não é um especialista e estes estão no mercado, normalmente transacionado com altas somas de capital, capazes de permitir-lhes até reverter uma determinada situação de queda, ainda que de

forma limitada.

Sem o Governo autorizar a adoção das mesmas regras para a redução do imposto utilizadas para os planos de previdência complementar, o seguro de vida universal não tem atrativo que faça o investidor pensar nele como uma aplicação de longo prazo ou um produto para proteger sua família.

Para o Brasil, a viabilização do seguro de vida universal seria uma medida interessante. Em primeiro lugar, haveria o renascimento da concorrência que os planos de previdência complementar inibiram, por serem administrados, basicamente, como se fossem produtos bancários. Em segundo lugar, haveria a possibilidade da queda das taxas atualmente cobradas nos planos de previdência. E, em terceiro, haveria a criação de espaço para a atuação do corretor de seguros, o profissional que deveria assessorar o segurado, mas que está fora do jogo porque o plano de previdência complementar mal contempla esta opção.

Essencialmente, o seguro de vida universal não difere muito de um VGBL. Mas nem por isso sua regulamentação, de forma a torná-lo competitivo, deixa de ser importante. Ela abre novas oportunidades para o investidor. Como cada um é cada um, as necessidades variam de pessoa para pessoa. Assim, um pode preferir um plano de previdência, enquanto outro, pela sua forma de vida, será melhor atendido por um seguro de vida universal. Não há razão para não haver as duas opções à disposição do consumidor.

**Fonte:** SindSegSP, em 14.07.2017.