

Por Antonio Penteado Mendonça



De acordo com estatísticas oficiais, os planos de previdência complementar são responsáveis por praticamente metade do faturamento do setor de seguros. 2017 não foi a exceção à regra. Este desempenho se repete, mais ou menos na mesma ordem de grandeza, faz vários anos.

A explicação para ele passa por duas vertentes diferentes. A primeira é que o brasileiro não tem o hábito de contratar seguros. A penetração do produto na sociedade ainda é bastante baixo, tanto faz o ramo ou o tipo de apólice. Os seguros de automóveis não cobrem 30% da frota nacional. Mais de 18 milhões de imóveis não têm qualquer tipo de proteção. A maioria das pequenas e médias empresas espalhadas pelo país não tem seguros ou é muito mal segurada. O seguro de transporte rodoviário é praticamente inexistente no interior e sofre sérias restrições de contratação mesmo nos grandes centros. E o seguro de vida, que no mundo é o grande contraponto aos planos de previdência complementar, no Brasil está longe deste desempenho, com menos de 20% da população com sua proteção, na maioria das vezes oferecida pelas empresas para seus funcionários. Como se não bastasse, o seguro de vida nacional é um produto sem qualquer forma de poupança, ou seja, ao contrário dos seguros de vida oferecidos nos países ricos, que remuneram o segurado depois de um tempo determinado de contribuição sem que ele morra, o seguro brasileiro é um seguro que paga apenas a morte do segurado, sem outro atrativo que impulsione sua venda.

É verdade que o setor está discutindo um seguro de vida novo, com as mesmas características dos seguros de vida mais modernos, mas ainda faltam alguns acertos para que o produto entre de vez no mercado, tornando-se um concorrente sério para os planos de previdência complementar.

Enquanto isso não acontece, os PGBL's e VGBL's continuam nadando de braçada na preferência dos brasileiros. O grande diferencial destes produtos é a redução gradual do imposto de renda de forma inversamente proporcional ao tempo que os recursos ficam aplicados. Quanto mais tempo, menos imposto. E a redução é bastante significativa quando comparada ao imposto de renda incidente sobre a maioria das demais aplicações financeiras.

Mesmo em relação à caderneta de poupança, a remuneração dos planos de previdência complementar, durante muito tempo, foi bem mais interessante e os bancos não perderam tempo em mostrar esta vantagem para o titular da caderneta de poupança, convidando-o a mudar de investimento.

O resultado foi o crescimento acelerado dos planos de previdência complementar, com destaque, nos últimos anos, para os VGBL's, que atualmente representam 44% do faturamento total do setor de seguros e uma parte muito importante de suas reservas.

O setor de seguros tem mais de um trilhão de reais em reservas legais, notadamente as reservas dos planos de previdência complementar e as reservas técnicas das seguradoras. Esta massa de dinheiro torna o setor um parceiro fundamental para o governo, na medida que, pela sua natureza, as reservas administradas por ele podem ser, em grande parte, utilizadas para financiar projetos de longo prazo, entre eles a infraestrutura necessária para o desenvolvimento nacional.

Como se não bastasse o desenvolvimento experimentado pelos planos de previdência complementar ao longo dos últimos 20 anos, quando navegaram em mar mais ou menos tranquilo, o seu desempenho dentro da crise que ainda assola o Brasil veio consolidar a sua confiabilidade e a certeza do investidor quanto ao futuro do seu dinheiro, ainda que aplicado num produto de longo prazo, que, pela sua natureza, desestimula o saque antecipado dos recursos investidos.

Com a queda da inflação e a redução dos juros em perto de 50% em um ano, os planos de previdência complementar enfrentam o desafio de se manterem competitivos num cenário com o qual o brasileiro não está habituado. Eles sofrerão correções de rumo, mas continuarão o melhor investimento de longo prazo oferecido no país.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 22.01.2018.