

Por Antonio Penteado Mendonça



A previdência complementar brasileira é dos segmentos mais bem sucedidos de nossa economia. Ao longo de pouco mais de 20 anos, após a promulgação do Plano Real até os dias de hoje, o surgimento, primeiro, do PGBL e, depois, do VGBL, modificou a realidade de investimentos do país, especialmente os investimentos de longo prazo.

Durante décadas, o investimento de longo prazo de boa parte dos brasileiros foi a caderneta de poupança, não porque a poupança tenha este desenho, mas porque não havia nenhuma alternativa. O país saía da hiperinflação e, por conta dela, não havia rendimento que conseguisse se manter vagamente rentável. Todos eram devorados pelo monstro que chegou na casa de alguns milhares de pontos por ano.

Com a estabilidade trazida pelo Plano Real, a necessidade de um investimento com outro desenho começou a tomar forma para substituir os planos de previdência privada aberta com renda definida, que seriam insustentáveis ao longo do tempo. O então Superintendente da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) Hélio Portocarrero foi o responsável pela introdução no mercado do PGBL, um produto desenhado para a complementação da aposentadoria, ou seja, um investimento com prazo ideal mínimo de dez anos, quando a vantagem fiscal realmente começa a fazer diferença.

O PGBL deveria atender as necessidades de toda a população com interesse na contratação de um plano para complementar a previdência social, absolutamente insuficiente para as necessidades de milhares de pessoas que gastam mensalmente mais do que teto da aposentadoria oficial.

Com sua implantação e desenvolvimento, ficou claro que apenas o PGBL não atenderia eficientemente as necessidades da previdência complementar aberta. Então se desenhou o VGBL, na essência um produto com premissas bastante diferentes, mas que, para o investidor comum, apenas dividiu o mercado em dois segmentos definidos pelas vantagens fiscais de cada um dos tipos de plano: o PGBL é mais interessante para o assalariado, enquanto o VGBL se adapta melhor às necessidades de quem não vive de salário.

Ao longo destes anos, os dois produtos experimentaram crescimento muito acima das taxas alcançadas pelo país. Atualmente, o VGBL tem se destacado mais, mas isso não tira a importância do PGBL. Os dois produtos juntos representam a maior reserva de longo prazo do país.

O grande diferencial dos planos de previdência complementar abertos é a sua remuneração em comparação com a caderneta de poupança. Com rendimentos variáveis, aliás, como especificado no próprio nome dos produtos - “geradores de benefícios livres” -, sua rentabilidade, nos últimos vinte anos, se mostrou mais interessante do que a da caderneta de poupança.

Mas a realidade brasileira mudou e os especialistas esperam uma inflação abaixo da meta para

este ano. Ainda que a economia dando algumas rateadas, bem representadas pela variação da cotação do dólar, até agora ninguém imagina um cenário com inflação acima de quatro por cento ao ano em 2018.

A consequência tem sido a redução impressionante da taxa de juros do Governo. Neste momento, a taxa SELIC está abaixo de seis e meio por cento ao ano, vale dizer, a rentabilidade real das remunerações baseadas nela está em torno de três por cento ao ano, infinitamente mais baixa do que os rendimentos auferidos pelos investidores brasileiros ao longo das últimas duas décadas.

Importante salientar que a remuneração atual está muito mais afinada com o resto do mundo, especialmente quando se leva em conta a remuneração dos investimentos de longo prazo.

Também é importante lembrar que o desconto da inflação mais elevada da remuneração dos planos de previdência complementar aberta trazia sua rentabilidade para patamares reais mais próximos dos três por cento do que dos números com dois dígitos das taxas de juros nominais.

A questão que se coloca é de marketing. Como as operadoras de planos de previdência complementar aberta vão se posicionar vai fazer toda a diferença para o futuro de seus produtos.

**Fonte: SindsegSP**, em 04.05.2018.