

Por Antonio Penteado Mendonça



No primeiro semestre, os planos de previdência complementar abertos tiveram um desempenho em desacordo com o que aconteceu ao longo dos últimos vinte anos.

Desde o Plano Real, poucos produtos tiveram o desempenho dos planos de previdência complementar abertos. O crescimento decorrente da demanda reprimida de milhões de brasileiros durante a inflação alta foi extraordinário.

Tão logo a inflação se estabilizou e a economia passou a girar com alguma previsibilidade, o brasileiro mostrou que tinha apetite para outros produtos de poupança, especialmente de poupança de longo prazo, como os primeiros planos de previdência complementar abertos, com rendimento de 6% ao ano.

Após um curto espaço de tempo se verificou que estes planos não seriam suportáveis para as operadoras, uma vez que um produto de maturação de dez anos não pode ter garantida uma rentabilidade mínima de 6% ao ano, conforme ficou demonstrado quando a Alemanha precisou modificar a rentabilidade legal dos seguros de vida, de 3% ao ano, por ser impossível ser honrada, sem risco de quebra das seguradoras.

Foi quando surgiu o PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre), o primeiro dos dois planos de previdência complementar abertos comercializados no Brasil, que não mais garantia uma rentabilidade definida, mas sim, um benefício decorrente do comportamento da economia ao longo do tempo.

Na sequência surgiu o VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre), este sim, um plano de seguro, coisa que o PGBL não é. Todavia, para o investidor, as nuances conceituais são indiferentes. O que vale na prática é como os dois produtos funcionam e qual o mais interessante para cada pessoa.

Grosso modo, pode-se dizer que o PGBL atende melhor o assalariado, ao passo que o VGBL atende com mais eficiência os profissionais autônomos. A razão disso é o tratamento tributário incidente sobre os dois planos. No PGBL há a possibilidade do abatimento de um determinado percentual do imposto de renda anual, com a incidência final do imposto sobre todo o valor resgatado, ao passo que no VGBL o imposto é integralmente acertado no momento do resgate, incidindo apenas sobre a renda do investimento.

Ao longo dos anos, estes dois produtos se tornaram os campeões das aplicações de longo prazo, não porque a rentabilidade fosse comparável a dos investimentos de prazos mais curtos, mas porque a redução proporcional do imposto de renda sobre eles faz a diferença.

Com a crise brutal que se abateu sobre o país, havia a possibilidade de parte dos investidores

deixar de aplicar nos planos de previdência complementar abertos, não porque o desejasse, mas porque não teria recursos para isso.

Nos primeiros anos da crise, o país saltou para doze milhões de desempregados. Para se ter uma dimensão do que é isto no mundo real, por conta da crise e do desemprego, três milhões de brasileiros perderam seus planos de saúde privados.

Todavia, os planos de previdência complementar abertos mostraram uma enorme resistência à crise e continuaram com desempenho positivo, sendo os grandes responsáveis pelos resultados consolidados do setor de seguros permanecerem no azul enquanto grande parte dos setores econômicos nacionais faziam água.

Não se pode dizer que os números do começo do ano sejam uma surpresa completamente inesperada. O crescimento da economia, que ameaçou ganhar força ao longo de 2017, não se manteve, duramente atingido pela postergação da reforma da previdência social e pela fragilização do governo em função dos escândalos que atingiram seus mais altos escalões.

Num cenário de alto desemprego, com a economia patinando um pouco acima de 1%, com a indefinição das eleições, com a insegurança jurídica crescendo, com as crises turca e argentina puxando o dólar para cima, não há como se imaginar ser possível manter um crescimento que está diretamente ligado ao dia a dia das pessoas. A previdência complementar aberta pela primeira vez em vinte anos não cresceu. Quem sabe seja a hora de aproveitar para rever seus produtos.

Fonte: SindsegSP, em 14.09.2018.