

Por Anna Carolina Papp, do Estadão Conteúdo

**Até novembro, R\$ 21,9 bilhões desse segmento trocaram de instituições financeiras, R\$ 5,4 bilhões a mais que o observado no ano anterior**

As discussões acaloradas sobre a reforma da Previdência, a busca por retornos mais expressivos em tempos de juro baixo e a oferta cada vez maior de produtos – incluindo os de gestoras independentes – fizeram crescer a portabilidade dos planos de previdência em 2018.

Até novembro, R\$ 21,9 bilhões desse segmento trocaram de mãos – ou seja, de instituições financeiras –, R\$ 5,4 bilhões a mais que o observado no ano anterior. O número de transferências aceitas cresceu quase 25%, passando de 95,9 mil para 119,6 mil.

“Com os debates sobre aposentadoria tão em voga, as pessoas perceberam que, com ou sem reforma, precisavam olhar com mais cuidado para a previdência complementar”, afirma Juliana Inhasz, coordenadora do curso de Economia do Insper.

“Além disso, com os juros baixos, os investidores passaram a procurar alternativas para seus planos, que muitas vezes não estavam rendendo nada.”

Optar pela portabilidade da previdência é bem mais atraente do que sacar de um fundo e aplicar em outro, explica ela, pois assim o investidor não tem de pagar o Imposto de Renda – com que teria de arcar num resgate tradicional.

Se aceita, a transferência para a outra instituição financeira leva cinco dias.

Os cinco grandes bancos de varejo – Itaú, Bradesco Banco do Brasil, Santander e Caixa – detêm mais de 80% do mercado de previdência privada – ou seja, dos R\$ 808 bilhões que o brasileiro poupa para a aposentadoria nessa modalidade.

Porém, a forte competição com gestoras e seguradoras independentes levou os bancos a, no segundo semestre do ano passado, zerar não só as taxas para o Tesouro Direto, mas também as taxas de carregamento para previdência (porcentual cobrado a cada aplicação ou resgate dos planos, que podia chegar a 5%).

“Quando os bancos baixaram essas barreiras, sobretudo a taxa de saída (cobrança para fazer o resgate do fundo), o investidor começou a se mexer e a procurar instituições em que o dinheiro dele pudesse render mais”, afirma Patrick O’Grady, presidente da Vitreo, gestora digital lançada no fim de outubro pela Vectis Partners.

Chamado de “Superprevidência”, o fundo tem cotas de dez fundos do segmento com gestoras do calibre do Verde, Adam e Ibiuna. Dos R\$ 560 milhões captados até agora, de 12 mil clientes, 15% são oriundos de portabilidade.

“Com os juros baixos, as pessoas não olham mais a rentabilidade da mesma maneira. Hoje, 80% dos fundos de previdência estão alocados em renda fixa. Assim, produtos mais elaborados, com ativos mais rentáveis, chamam a atenção”, diz.

O fim das taxas cobradas pelos grandes bancos incentivou ainda mais a migração de recursos entre as instituições financeiras, num ano que já estava mais fraco para essa modalidade.

De janeiro a novembro de 2018, segundo dados da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), a captação líquida dos fundos de previdência foi de R\$ 24,9 bilhões – bem menos do que os R\$ 42,1 bilhões registrados no mesmo período do ano anterior.

**Rouba-montes**

Com o aumento da circulação de recursos no próprio segmento em detrimento de dinheiro “novo”, o mercado foi marcado por um verdadeiro “rouba-montes”.

Pelos dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), compilados pela Siscorp, quem mais recebeu recursos líquidos de janeiro a novembro de 2018 foi a Icatu Seguros (R\$ 4,2 bilhões), seguida por Itaú (R\$ 3,7 bilhões) e pelo Banco Safra ( R\$ 1,5 bilhão).

Já as instituições que mais perderam recursos foram Bradesco (R\$ 3,9 bilhões), Banco do Brasil (R\$ 3,4 bilhões) e MetLife (R\$ 1,3 bilhão).

“O mercado tem um estoque grande que estava bem concentrado. E agora, com investidores na busca por mais rentabilidade e produtos melhores, esses recursos começam a se espalhar”, afirma Henrique Diniz, superintendente da Icatu Seguros. A plataforma tem mais de 230 fundos, de 70 gestores.

Ele cita que houve a intensificação de um movimento iniciado em 2016 de migração para fundos de previdência multimercado.

“A mudança na legislação permitiu que fundos de previdência pudessem aumentar a sua alocação em ações, o que ajudou a criar produtos mais rentáveis para diferentes perfis de investidor”, diz.

No final de 2017, o Conselho Monetário Nacional elevou de 49% para 70% a fatia de patrimônio dos fundos de previdência de varejo que podem ser alocados em renda variável.

Cláudio Sanches, diretor de produtos de investimento e previdência do Itaú Unibanco destaca que o banco passou a incentivar a portabilidade dentro da própria instituição, de acordo com o perfil do investidor.

“Aumentamos a oferta de fundos de previdência mais sofisticados, com renda variável e ativos no exterior”, diz.

**Fonte:** [EXAME](#), em 28.01.2019.