

Em entrevista exclusiva ao Blog Abrapp em Foco, Daniel Pereira, Sócio-Diretor da Wedan, desenvolveu dois temas que considera importantes para o fomento do sistema de Previdência Complementar Fechada. Um deles é o segmento de compartilhamento de riscos dos planos de benefícios das entidades fechadas com as seguradoras e resseguradoras.

Ainda que o mercado esteja bem desenvolvido na cobertura de riscos de morte e invalidez, mostra-se contudo incipiente para os produtos de renda, sobrevivência e desvios de hipóteses. O consultor aborda alguns dos desafios e iniciativas das entidades para navegar no compartilhamento dos produtos com o mercado segurador.

Em outra frente, a comunicação e orientação dos participantes em relação aos planos de benefícios e a expectativa de renda futura é outro ponto fundamental para o fomento do sistema, segundo ponto de vista do especialista. Neste sentido, a Resolução n. 32/2019 representa uma importante inovação para dinamizar a comunicação e a educação financeira e previdenciária no sistema. Leia a seguir a entrevista na íntegra:

Coberturas de morte e invalidez

As coberturas de risco de morte e invalidez pelas seguradoras é um mercado com bom funcionamento, podemos dizer que é uma realidade no setor de entidades fechadas, com preços atrativos. Embora não seja um mercado com grande número de seguradoras, é um segmento que está funcionando bem.

Produtos de renda

O mesmo não podemos dizer da cobertura de renda vitalícia. Recentemente vimos uma entidade que, no processo de migração de plano de benefício definido para contribuição definida, trabalhou com uma seguradora que oferecia a opção de renda vitalícia. A reação dos participantes não teve grande entusiasmo. Foram poucos os que optaram pelo produto. O motivo é que o valor cobrado era muito caro. Hoje temos apenas uma seguradora no mercado que oferece este tipo de cobertura, ou seja, ainda não há uma concorrência. Ainda falta amadurecimento para esse mercado.

Importante para o fomento

O mercado de compartilhamento de riscos é muito importante para o crescimento da Previdência Complementar Fechada. Tem a ver com as perspectivas de fomento para o setor. É preciso avançar com maior sinergia entre as EFPC e as seguradoras com produtos mais atrativos e acessíveis. Também é preciso aumentar a aproximação entre Susep e Previc com o mercado.

Planos mais atrativos

O participante de planos CD puros querem ter mais opções na hora da aposentadoria. É fundamental ter a opção por um seguro de sobrevivência. Caso contrário, o plano não fica tão atrativo ao participante.

Stop Loss

A Resolução CNSP nº 385 trouxe a opção de uma nova cobertura, que é o stop loss. Trata-se de um produto de limitação de perdas que favorece o equilíbrio dos planos de benefícios para as entidades. É um produto de desvio de hipóteses atuariais. Ainda não há produtos disponíveis no mercado. É importante que se avance também nessa direção. Hoje o mercado tem apenas bem desenvolvida a cobertura de morte e invalidez, é preciso muito mais.

Riscos aos patrocinadores

Para os patrocinadores também é importante que possam contar com cobertura de seguros para os planos administrados por suas entidades fechadas. A cobertura é importante para a contabilização dos benefícios pós-empregos nos balanços, de acordo ao pronunciamento CPC n. 33 [Comitê de Pronunciamentos Contábeis]. Uma cobertura adequada dos riscos dos planos reduz a necessidade de provisões para a cobertura de tais benefícios.

Participação de resseguradoras

A Lei n.109/2001 já autorizava a celebração de contratos de resseguro pelas EFPC. Com a Resolução CNSP n. 380, a regra foi regulamentada, confirmando que todas as EFPC têm a prerrogativa de transferir seus riscos diretamente a uma resseguradora, sem a contratação prévia de uma seguradora. A legislação aponta que a resseguradora deve ter atuação local. Atualmente, existe apenas uma resseguradora local apta a atuar neste mercado, que é o IRB. Porém, ainda não conheço produtos dessa resseguradora em funcionamento no mercado de EFPC.

Risco de sobrevivência

Há uma entidade que contratou uma seguradora para cobertura de benefícios de morte e invalidez e abriu a possibilidade para contratar cobertura para o risco de sobrevivência, com a possibilidade de participação de resseguradora. Porém, o risco ficou em aberto, nenhuma proposta foi selecionada. Não houve aceitação das condições de preços apresentadas. O seguro funciona mais ou menos assim, por exemplo, se eu tenho 40 anos de idade e pretendo me aposentar aos 60 anos. Daí posso contratar uma renda de sobrevivência após os 85 anos de idade. Pois bem, no caso citado, não houve seleção de produto para cobrir esse risco.

Maior concorrência

A ideia de permitir a entrada de resseguradoras é que, como mostra a experiência internacional, são instituições maiores que as seguradoras. Teoricamente podem oferecer coberturas mais atrativas para as EFPC, mas ainda não é uma realidade para o mercado brasileiro. Se houver a atuação de maior número de resseguradoras no futuro, isso é um fator positivo que pode melhorar as condições de concorrência neste mercado. Ainda faltam produtos e coberturas mais atrativas para o risco de sobrevivência e de desvio de hipóteses.

Resolução n. 32

A Resolução CNPC n. 32 trouxe uma importante inovação que é a preocupação que diz respeito à entrega do benefício ao participante. É uma preocupação que mostra que não basta apenas bater a meta esperada para o plano, mas é preciso olhar e projetar para o que será entregue de fato ao participante. Qual será o nível de benefício, porque há uma grande diferença se o benefício será de 10% ou 70% dos últimos salários.

Risco de frustração

Há também a questão do tempo de recebimento da renda programada. Nós já temos casos de planos e participantes que esgotaram o saldo de conta, com o término do vínculo com a entidade. É preciso então, trabalhar com a expectativa de benefício do participante, para evitar o risco de frustração.

Consciência de benefício definido

Existe ainda uma consciência que prevalece de planos BDs, de rendas maiores, mas no caso de planos CDs ou CVs é bem diferente. As entidades devem alertar, segundo a nova resolução, qual é a expectativa de benefício de acordo ao nível de contribuição. Tem de alertar sobre o tempo de contribuição e a renda no futuro.

Simulador

A nova resolução indica a obrigatoriedade de se oferecer um simulador e informações acessíveis aos participantes. É preciso apresentar infográficos aos ativos e também aos assistidos, mostrar qual o percentual do saldo de conta. Mostrar em quanto tempo o saldo irá se esgotar de acordo ao nível de resgate. Isso tudo tem de ser mostrado no simulador. Porque, vamos supor que um participante queira resgatar 2% do saldo de conta por mês, seu benefício irá terminar em um prazo de mais ou menos 50 meses, isso é pouquíssimo tempo.

Postergação de aposentadoria

O que está por trás disso tudo é uma tendência de postergação de aposentadoria. Com a redução das taxas de juros da economia, o participante terá de poupar por mais tempo se quiser contar com um benefício adequado em sua aposentadoria.

Check-up previdenciário

Outro ponto importante é o acompanhamento dos participantes no período pós-laborativo. É preciso acompanhar a curva previdenciária do participante, mesmo após a aposentadoria. É importante oferecer uma espécie de check-up previdenciário. É uma ideia parecida com a de um check-up médico, ver quais são os “remédios” indicados para melhorar o plano de benefícios de cada participante, com uma atitude preventiva. Com isso, a entidade estará estimulando a consciência financeira e previdenciária.

Sistemas inteligentes

A inovação da nova resolução está em linha ainda com a quarta revolução industrial, com a maior utilização de analytics, insights e comunicação mais interativa com os participantes. As entidades terão de investir, por um lado, em sistemas inteligentes, que possam propiciar melhores resultados aos planos. Por outro, deve investir em pessoas, para que os colaboradores possam se tornar verdadeiros consultores previdenciários para os participantes.

Capital humano

Por trás da tecnologia sempre é preciso contar com pessoas capacitadas. As novas inteligências sempre virão das pessoas, por isso, é preciso investir sempre em capacitação, com otimização do atendimento. O capital humano é indispensável, sempre focado no cliente.

Fonte: Abrapp em Foco, em 20.07.2020