

Por Nilton Molina (\*)



No último trimestre, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divulgou estudo que revelou, mais uma vez, que estamos vivendo cada vez mais. Segundo o Instituto, a expectativa de

vida média do brasileiro ao nascer em 2018 chegou em 76,3 anos, o que representa um aumento de três meses e quatro dias no intervalo de um ano. É importante incluirmos ao debate outro dado relevante. Também segundo o IBGE, a expectativa de sobrevida média à idade alcançada de uma pessoa de 70 anos em 2015 é de mais 15 anos. Em 2000, este mesmo indicador apontava para uma sobrevida média de 12 anos.

Mas, afinal, de que país estamos falando? Enquanto especialista e estudioso em longevidade e demografia, afirmo que deixaremos de ser um país jovem nos próximos 40 anos. Este cenário traz impactos para vários segmentos econômicos. Neste momento, no entanto, vou me ater ao mercado em que atuo há mais de 50 anos: o de seguros de vida e previdência, ramo que, segundo dados da CNseg, representou 2,3% do Produto Interno Bruto brasileiro no período de janeiro a novembro de 2019.

O primeiro aspecto da minha análise é o da previdência social e posso afirmar sem sombra de dúvidas que o fenômeno da longevidade exigirá reformas cada vez mais frequentes. A matemática é simples: se vamos viver mais, é preciso garantir o pagamento da chamada aposentadoria por mais tempo. Consequentemente, será fundamental, minimamente, contribuir por mais tempo. Adiciona-se a isto mais um ingrediente: a queda na taxa de reposição, fator que aliado às melhorias da saúde impulsionam a longevidade.

Isso revela uma oportunidade para o segmento de previdência complementar. No entanto, é preciso ressaltar que o esforço de poupança do brasileiro, mesmo na iniciativa privada, deverá ser maior em volume e em tempo de contribuição para garantir a reserva financeira mais adequada na hora de desacelerar a rotina de trabalho.

Já quando olhamos o mercado seguro de vida, temos algumas possibilidades de análises. Pelo ponto de vista dos produtos de risco de morte, a longevidade e o aumento da expectativa de vida da população favorecem que estas soluções fiquem, na verdade, mais baratas.

Quando temos tábuas atuárias mais atualizadas, o mercado pode oferecer seguro de vida cada vez mais competitivo, uma vez que o tempo de vida do indivíduo passa a ser maior, tendo impacto direto no preço. Ou seja, se tem a expectativa de viver mais, o cliente pagará mais tempo e, consequentemente, pagará um valor menor referente a esta proteção.

Outra questão é que as pessoas estão cada vez mais ativas e permanecerão por mais tempo no mercado trabalho, o que tornará cada vez mais recorrente a contratação de produtos e soluções garantidoras da renda, Diária por Incapacidade Temporária, Diária de Internação Hospitalar e Renda por Invalidez.

Não há dúvidas de que a longevidade, juntamente com a maior conscientização financeira da população e a estabilidade econômica, serão fatores que certamente contribuirão para alavancar ainda mais o mercado de seguro de vida e previdência e fazer com que este segmento alcance patamares históricos.

(\*) **Nilton Molina** é Administrador de Empresas, atua na área de seguros e previdência há 55 anos. Foi membro do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), do Conselho Nacional de Seguridade Social e do Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPC). Um dos fundadores da Bradesco Vida e Previdência e da Icatu Seguros. Diretor da CNSeg. É Presidente dos Conselhos de Administração da Mongeral Aegon Seguros e Previdência S/A, do Fundo de Pensão Multipatrocinado da Mongeral Aegon e do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon.

**Fonte:** Abrapp em Foco, em 01.10.2020