

A escolha de um plano de Previdência Privada Aberta

Francisco Galiza

Mestre em Economia (FGV)

Nos últimos anos, o mercado de previdência privada aberta no Brasil obteve elevadas taxas de crescimento. A tabela 1, dada a seguir, sinaliza este ponto. Ao final de 1996, este setor tinha, de Provisões Técnicas, R\$ 3,2 bilhões, com uma receita anual de R\$ 1,4 bilhões. Passados 4 anos, os valores dessas duas variáveis devem aumentar, em média, 5 vezes (para R\$ 15,0 bilhões e R\$ 8,5 bilhões, respectivamente).

Tabela 1 - Mercado de Previdência Privada Aberta – R\$ bilhões

| Anos | Prêmios | Provisões Técnicas |
|--------------|----------------|---------------------------|
| 1996 | 1,4 | 3,2 |
| 1997 | 2,2 | 4,6 |
| 1998 | 3,3 | 7,0 |
| 1999 | 3,8 | 10,2 |
| 2000e | 8,5 | 15,0 |

e: estimado

O objetivo deste artigo, entretanto, não é analisar as razões para esta elevação, conseqüente, dentre outros motivos, da baixa remuneração oferecida pela previdência oficial e também pelo benefício fiscal propiciado por um plano privado. Agora, a intenção é analisar somente os aspectos positivos e negativos dos 2 tipos de planos existentes no mercado brasileiro – o de rentabilidade mínima e o PGBL. Ou seja, assume-se que o consumidor irá, após avaliar as diversas opções existentes (por exemplo, caderneta de poupança, comprar imóveis, etc), fazer um plano de previdência privada aberta, como proteção adicional de seu futuro.

O primeiro tipo de plano a operar neste mercado consistiu no de garantia mínima (ou benefício definido), que oferecia, como característica principal, um ganho mínimo de IGPM+6% ao ano, independente da taxa de remuneração obtida pela entidade de previdência com as provisões técnicas. No caso da rentabilidade do plano ultrapassar este patamar, o ganho adicional era dividido entre o poupador e a companhia. Em geral, a parte do poupador variava entre 50% e 80%, dependendo da empresa e do prazo de permanência no plano. Quanto maior a permanência, maior o ganho, agora denominado de excedente financeiro. Para o consumidor, esta garantia, característica do mercado brasileiro, era o principal fator de convencimento na compra de um produto novo, em um regime de altas taxas de inflacionárias, sem contar os traumas advindos das perdas em negócios similares no passado (tipo montepio). Por outro lado, para as companhias, esta situação era também confortável, já que as taxas obtidas no mercado financeiro sempre superavam (com exceção de 1994, ano do Plano Real) este patamar. Por exemplo, em 1995, a taxa média do CDB foi de IGPM+26,43%.

Tabela 2 – Taxas Médias do Mercado Financeiro

| Anos | CDB-Pré | IGP-M | Taxa de Juros Real |
|--------------|----------------|--------------|---------------------------|
| 1990 | 1749,11% | 1699,70% | 2,75% |
| 1991 | 606,27% | 458,37% | 26,49% |
| 1992 | 1616,98% | 1174,67% | 34,70% |
| 1993 | 2904,53% | 2567,34% | 12,64% |
| 1994 | 1158,19% | 1246,62% | -6,57% |
| 1995 | 45,71% | 15,25% | 26,43% |
| 1996 | 22,89% | 9,20% | 12,54% |
| 1997 | 21,13% | 7,74% | 12,43% |
| 1998 | 23,65% | 1,78% | 21,49% |
| 1999 | 21,50% | 20,10% | 1,17% |
| 2000e | 15,50% | 7,50% | 7,44% |
| 2001e | 13,00% | 5,20% | 7,41% |

Fonte: De 1990 a 1999, Conjuntura Econômica, FGV
e: *estimado*

Porém, nos últimos anos, a situação deste mercado sofreu algumas transformações importantes. Inicialmente, pelo lado da demanda, houve o desejo de determinados consumidores em assumir maiores riscos em produtos mais voláteis – tanto nos ganhos como nas perdas. Neste caso, um perfil típico seria o daqueles clientes mais novos e as aplicações no mercado acionário. Do mesmo modo, as companhias começaram a ficar receosas quanto à possibilidade de pagar a garantia mínima de IGPM+6%, sobretudo diante de taxas de juros decrescentes. Afinal, juro real de 6% ao ano é um valor elevado em uma economia estabilizada! A tabela 2 indica como agora as margens são mais estreitas.

Neste cenário econômico, surge espaço para o segundo tipo de plano, o PGBL, seguindo o padrão de outros produtos internacionais. Neste caso, as empresas não mais se responsabilizam pela garantia mínima. Em contrapartida, todo o excedente financeiro (se houver, naturalmente) fica para o poupador. Para este ano, o saldo do patrimônio deste tipo de investimento deve atingir R\$ 1,5 bilhão, 10% do total das Provisões Técnicas do mercado de previdência aberta.

Em função desta análise, ressaltamos os seguintes pontos. Primeiro, o Plano PGBL tem como principal qualidade a possibilidade de se trabalhar com perfis de investimentos de maior risco. Segundo, em nossa opinião, ainda há demanda no mercado brasileiro para o Plano com Garantia Mínima, sobretudo para aquele consumidor receoso com as oscilações das taxas de juros.