

12/12/2013 - 00:00

Detalhes que rendem

Por Karla Spotorno

Uma forma bastante simples de um investidor em previdência aumentar a renda na aposentadoria é prestar atenção a detalhes técnicos. São atributos pouco charmosos, raramente questionados por quem planeja a aposentadoria e negocia a contratação de um plano de previdência aberta, como o PGBL ou o VGBL, e normalmente desconhecidos do consumidor. Entre essas condições técnicas está a tábua atuarial, que indica a longevidade das pessoas e, portanto, por quanto tempo uma seguradora deve pagar a renda vitalícia contratada por seu cliente.

Em uma simulação feita pela Mapfre Previdência, a diferença na renda vitalícia pode ser 9,5% superior se o investidor tiver em seu contrato de PGBL ou VGBL a tábua atuarial AT-2000. No exercício, um investidor com 65 anos e R\$ 300 mil que contratasse hoje a renda vitalícia receberia R\$ 1.281,79 mensalmente segundo a AT-2000 e R\$ 1.170,31 conforme a BR-EMS, a primeira tábua desenvolvida com base no histórico de mortalidade e sobrevivência dos participantes dos segmentos de seguros de pessoas e de previdência complementar no país, e apresentada em 2010 para substituir a AT-2000. A diferença se deve ao fato de a primeira tábua considerar uma longevidade menor do que a segunda. Quanto mais longo o investidor, maior será o número de pagamentos da seguradora ao cliente, o que reduz o valor da renda mensal.

Condições de mercado
Veja quais são as tábuas atuariais e os juros na conversão dos planos de previdência vendidos atualmente

Seguradora	Tábua atuarial	Taxa de juros**
Indesco	BR-EMS	0%
Uilabanco	BR-EMS	0%
Santander	BR-EMS	0%
BC	BR-EMS	0%
ife*	BR-EMS	0%
	AT-2000	---

(/sites/default/files/gn/13/12/arte12inv-101-previ-d1.jpg)

A diferença no valor fica ainda maior ao se considerar um outro detalhe técnico: os juros na conversão do patrimônio acumulado pelo investidor em renda

vitalícia. Essa taxa é uma rentabilidade garantida pela seguradora depois que o cliente vende o seu patrimônio para comprar uma renda até o fim da vida. A maioria das empresas oferece juro zero ao vender hoje um plano de previdência (*veja a tabela*). Nesse caso, fica garantida apenas a correção pelo índice de inflação, como manda o regulamento. Pela simulação da Mapfre, a renda do mesmo investidor passaria a ser de R\$ 1.773,24 se ele contasse com taxa a 3% ao ano. Um aumento nada desprezível de 51% na renda mensal do aposentado.

O motivo de tantas seguradoras não garantirem mais um juro é a mudança no cenário dos investimentos e a incerteza quanto ao futuro. "Garantir uma rentabilidade no período da concessão [da renda vitalícia] é complicado, não me parece sustentável considerando que assegurar hoje, com as atuais condições [de Selic e inflação], já não parece viável", afirma Gustavo Lendimuth, superintendente de produtos de previdência do Santander.

Na Mapfre Previdência, a única entre as seis companhias que responderam ao levantamento desta reportagem que oferece juros de 3% na conversão, a previsão é de mudança nesse atributo. A partir do ano que vem, a taxa deverá ser de 1,5% ao ano. A tábua também vai mudar para a BR-EMS. Segundo Maristela

Goarayb, diretora de previdência e vida resgatável do grupo Mapfre Serviços Financeiros, as condições atuais vigoram até o fim do mês e foram tema de campanha de venda do produto. "O cliente não se dá conta da importância dos atributos técnicos", afirma Maristela, explicando que, assim que passaram a chamar atenção para essas questões, os clientes começaram a dar maior valor aos planos.

Falar de questões tão técnicas chega a ser ousado. Pela complexidade dos temas, uma explicação requer tempo e boa vontade dos ouvintes. "A terminologia na área de previdência e seguros não ajuda muito", afirma Lúcio Flávio de Oliveira, presidente da Bradesco Vida e Previdência e vice-presidente da Fenaprevi, federação das empresas do setor.

É preciso dizer que esses atributos técnicos importam para quem realmente planeja contratar a renda vitalícia. Originalmente, o plano de previdência traz embutido esse objetivo. É por isso que, ao comprar um PGBL ou VGBL, o investidor precisa dizer qual a data de saída do plano, ou seja, quando pretende se aposentar e passar a receber a renda vitalícia, e também precisa assinar concordando em contratar determinadas condições técnicas, como a tábua atuarial. Antes da tal data de saída, contudo, o cidadão pode portar o plano para outra seguradora com outras condições ou resgatar o seu patrimônio. Atualmente, é o que mais se tem visto - seja pela juventude da população poupadora ou dos próprios planos GBLs, que nasceram há pouco mais de uma década. "O brasileiro ainda converte pouco em renda vitalícia", diz Oliveira, da Bradesco.

A planejadora financeira Letícia Camargo, certificada com o selo CFP, ressalta que esses atributos técnicos não podem ser prioridade do investidor quando ele já sabe que não vai contratar a renda vitalícia. Nesse caso, entre optar por um plano com tábua AT-2000 e taxa de carregamento de 5% na entrada (que incide sobre o valor da contribuição) e outro com BR-EMS e zero de carregamento, o melhor pode ser a "pior" tábua, segundo explica a CFP. Uma simulação feita pela Bradesco demonstra essa equação. Um investidor que aos 40 anos faz um aporte único de R\$ 300 mil em um plano aposenta-se aos 65 anos com uma renda vitalícia de R\$ 3.474,90, caso tenha zero de carregamento e tábua BR-EMS. Se tiver no contrato 5% de carregamento e tábua AT-2000, vai se aposentar com uma renda de R\$ 3.411,86.

Letícia lembra que os planos de previdência podem ser usados com diferentes objetivos, inclusive para planejamento sucessório. Explica que a reserva nesse tipo de aplicação financeira não entra em inventário no falecimento do titular. Ou seja, não demora a chegar nas mãos dos herdeiros, e eles não precisam desembolsar o imposto de transmissão sobre esse patrimônio, que no Rio de Janeiro e em São Paulo subtraem 4% do valor total. No caso do VGBL, o imposto de renda incide somente sobre a rentabilidade do patrimônio. A menor alíquota na tabela regressiva definitiva é de 10% para recursos aplicados há mais de dez anos.

A contratação com vistas a planejamento sucessório é uma das qualidades do plano de previdência ressaltadas pelo Itaú Unibanco. De forma geral, a seguradora do maior banco privado do Brasil afirma que, na data da aposentadoria, a contratação da renda vitalícia pode não ser a melhor alternativa para o cliente. "Julgamos mais vantajoso para o cliente a utilização de resgates programados em vez de optar por receber o benefício em forma de renda mensal vitalícia, por exemplo. Isso porque o cliente perde o acesso ao montante total de recursos e não poderá utilizá-lo em caso de uma necessidade não prevista", explica Claudio Sanches, diretor de produtos de investimento e previdência do Itaú Unibanco.