

Plantão ABRAPP em Foco: <https://blog.abrapp.org.br/blog/artigo-por-que-ajudar-os-participantes-a-planejarem-o-futuro-por-leonardo-ozorio/>

Artigo: Por que ajudar os participantes a planejarem o futuro? – por Leonardo Ozorio*

userblog agosto 26, 2022 11:35 am



Se perguntarmos às pessoas se elas sabem qual a renda mensal que precisarão para manter o padrão de vida após a aposentadoria, certamente, seremos surpreendidos com a (grande) maioria das respostas. Infelizmente, o planejamento financeiro não é algo tão disseminado entre as famílias e, conseqüentemente, a ausência de informações ou previsões sobre os gastos acaba por impactar negativamente a qualidade de vida de grande parte dos brasileiros quando saem do mercado de trabalho.

Planejar o futuro envolve muito mais do que reservar uma quantia para a aposentadoria. Envolve o conhecimento e a projeção de gastos futuros, alinhados, minimamente, com os hábitos presentes. E, se há alguém preparado para auxiliar as pessoas neste sentido – além de especialistas e educadores financeiros – podemos destacar as entidades de previdência complementar. Simuladores já fazem parte da rotina e os cálculos e previsões são revistos periodicamente. Contudo, como utilizar e interpretar os resultados ainda é um processo em andamento.

Estimular o participante a definir com clareza as premissas das ferramentas, assim como calcular com ajustes inflacionários a evolução dos seus gastos após a aposentadoria, pode não apenas contribuir com uma perspectiva mais clara, mas ajudar a todos os envolvidos com previdência complementar. Dica: comece com uma lista das despesas atuais, dos sonhos futuros/objetivos e das despesas que somente aparecerão depois da aposentadoria (por exemplo: plano de saúde e alimentação, entre outras).

Do lado do participante, os benefícios são óbvios: cenários mais transparentes quanto a evolução dos gastos, melhor planejamento, menos surpresas desagradáveis, mais tranquilidade após a aposentadoria.

Para a entidade, também há uma série de vantagens. O primeiro ponto que podemos destacar é a própria percepção de segurança do participante. Ele poderá sentir que aquele benefício previdenciário, de fato, é planejado e acompanhado para que ele consiga viver bem. Ao viver bem, automaticamente, há um ganho de imagem que pode ser exponencial para a entidade. Além disso, haverá menos questionamentos sobre as políticas de investimentos que, por sua vez, seriam orientadas exatamente pelas demandas/necessidades dos participantes.

Paralelamente, como um adicional, as entidades poderiam, inclusive, ofertar alguns benefícios específicos aos participantes, como seguros, que podem fazer a diferença para cada faixa etária.

Já do ponto de vista da patrocinadora, a imagem positiva pode impulsionar a adesão de novos participantes. Se as pessoas conseguem sentir que, de fato, este é um benefício concreto, o estímulo a novos entrantes acontece automaticamente. As patrocinadoras, com um volume maior de pessoas, conseguem inclusive benefícios fiscais relacionados ao imposto de renda, o que contribuiu para a melhor eficiência econômica.

Quando falamos em entidades multipatrocinadas, o incentivo ao planejamento financeiro seria mais um diferencial a ser oferecido e ajudaria a aumentar o volume de planos administrados.

Como últimos grupos de stakeholders envolvidos neste cenário e que não podemos deixar de citar, são as associações de participantes e a própria Previc. Um atendimento mais próximo e um planejamento de aposentadoria alinhado com os gastos previstos para o participante certamente proporcionariam menor judicialização e menor risco sistêmico. As pessoas entenderiam o que acontece com os seus investimentos e reduziriam as suas frustrações e reclamações.

Os planos teriam os seus riscos mais calibrados e, pontualmente, os gestores poderiam reduzir tentativas de maximização de retorno. Ou seja, estariam menos propensos a se aventurar em novos produtos financeiros ou assumirem posições mais arriscadas sem alinhamento com as perspectivas dos participantes. Em outras palavras, podemos dizer que, do lado sistêmico acompanhado pela PREVIC, os fundos teriam mais robustez.

Em resumo, quando o tema envolve educação, as vantagens são claras. Aproximar-se dos participantes e ajudá-los a planejar o seu futuro, com cálculos alinhados aos gastos pessoais e perspectivas, não seria um bem apenas para o participante. Independente de qual ângulo se observa, toda a indústria sairia beneficiada.

***Leonardo Ozorio, Diretor de Relações Institucionais da LUZ Soluções Financeiras**