

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

GILSON CARDOSO PEREIRA

**EVOLUÇÃO RECENTE DA PREVIDÊNCIA PRIVADA ABERTA NO
BRASIL**

**FLORIANÓPOLIS-SC
2006**

GILSON CARDOSO PEREIRA

**EVOLUÇÃO RECENTE DA PREVIDÊNCIA PRIVADA ABERTA NO
BRASIL**

Trabalho de Conclusão de Curso submetido ao Departamento de Ciências Econômicas, do Centro Sócio-Econômico da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: José Antônio Nicolau

FLORIANÓPOLIS
2006

GILSON CARDOSO PEREIRA

**EVOLUÇÃO RECENTE DA PREVIDÊNCIA PRIVADA ABERTA NO
BRASIL**

Esta monografia foi apresentada como Trabalho de Conclusão de Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota média _____, atribuída pela banca examinadora integrada pelos professores abaixo mencionados.

Florianópolis, 18 de Abril de 2006.

Professores que compuseram a banca examinadora:

Prof^o. José Antônio Nicolau
Orientador

Prof^o. Rabah Benakouche

Prof^a. Patrícia Bonini

AGRADECIMENTOS

Aos meus queridos pais, João e Nilza, pelo apoio constante que me proporcionaram, deixando, muitas vezes, de realizar seus objetivos para concretizarem os meus.

Aos meus irmãos Carlos, Adriane, Sérgio, André e João Paulo (*in memoriam*) por estarem sempre ao meu lado.

Em especial a minha futura esposa Elisa pelo suporte, incentivo e amor, pois sem ela não conseguiria concluir este trabalho.

Ao meu orientador Professor Nicolau, que doou parte de seu tempo com sugestões e explicações, orientando e transmitindo suas experiências na realização do meu trabalho.

A todos os professores do Departamento de Ciências Econômicas, os quais contribuíram para minha formação acadêmica.

A Deus, que foi a minha força e o meu refúgio nos momentos mais difíceis de minha vida.

RESUMO

PEREIRA; Gilson C. **A Evolução recente da Previdência Privada Aberta no Brasil**. 2005. 49fs. Trabalho de Conclusão de curso (Graduação em Ciências Econômicas) – UFSC; Florianópolis; 2005.

As entidades Abertas de Previdência Privada (EAPP) são empresas que colocam seus planos previdenciários no mercado, os quais podem ser adquirido pelo público, devido ao fato de os indivíduos terem a necessidade de manter os mesmos padrões de vida após a aposentadoria. Por esse motivo surgiu a Previdência Privada, que é uma forma de poupança a longo prazo, para que na aposentadoria o indivíduo não sofra uma redução grande na sua renda familiar. Os planos de Previdência Privada Aberta vêm ganhando espaço no mercado e crescendo a cada ano, um dos motivos deste crescimento é o déficit da Previdência Social (órgão administrado pelo governo).

Este estudo apresenta um levantamento das rentabilidades dos principais planos de Previdência Privada comparando com a caderneta de poupança, além de uma pesquisa de campo avaliando o perfil dos compradores de Previdência Privada Aberta da cidade de Florianópolis - SC. Os dados serão apresentados em forma de planilhas e gráficos, para uma melhor visualização e interpretação.

A pesquisa conseguiu atingir seus objetivos mostrando que é preciso se preocupar com a aposentadoria e, para isso deve-se planejar o futuro e uma forma de planejamento do futuro é fazer uma Previdência.

Palavras-chave: Previdência Privada; aposentadoria; Previdência Social.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Receitas dos Planos de Previdência Privada, no Brasil, 1994 –2004...	09
Tabela 2: Rentabilidade dos planos de Previdência Privada Aberta no Brasil, período de Junho 2003 à Julho 2004.....	10
Tabela 3: Contribuintes X Não Contribuintes da população ocupada total–2001.	24
Tabela 4: Quantidade de Beneficiários da Previdência Rural.....	29
Tabela 5: Rentabilidade da Caderneta de Poupança de 2000 a 2004.....	39
Tabela 6: Rentabilidade do VGBL de 2000 a 2004.....	39
Tabela 7: Rentabilidade do PGBL de 2000 a 2004.....	40
Tabela 8: Escolaridade dos compradores de Previdência Privada.....	42
Tabela 9: Renda pessoal mensal dos comparadores de Previdência Privada.....	42
Tabela 10: Faixa etária dos compradores de Previdência Privada.....	44
Tabela 11: Contribuição com a Previdência Social.....	45
Tabela 12: Os motivos mais decisivos para comprar o plano de Previdência Privada.....	46
Tabela 13: Quantia depositada.....	46
Tabela 14: Recomendaria a um amigo a fazer um plano de Previdência Privada	47
Tabela 15: Preferências de investimento.....	47
Tabela 16: Produto contratado.....	48

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Ciclo de Vida do Consumo e da Poupança.....	14
Gráfico 2: Média do Valor dos Benefícios em 2002.....	24
Gráfico 3: Taxa de Crescimento populacional média anual por década – 1960/2050.....	26
Gráfico 4: Evolução da expectativa de vida ao nascer no Brasil (1991 a 2001)....	27
Gráfico 5: Contribuição por produto Junho/2004.....	32
Gráfico 6: Ranking por volume de Contribuição – Junho de 2004.....	33
Gráfico 7: Ranking do PGBL – Junho de 2004.....	34
Gráfico 8: Ranking do VGBL – Junho de 2004.....	34
Gráfico 9: Rentabilidade VGBL, PGBL e Caderneta de Poupança em 2003.....	40
Gráfico 10: Rentabilidade VGBL, PGBL e Caderneta de Poupança em 2004.....	41
Gráfico 11: Tipo de Contribuição.....	43
Gráfico 12: Gênero.....	44
Gráfico 13: Estado Civil.....	44

SUMÁRIO

1- INTRODUÇÃO.....	15
1.1- Problemática.....	15
1.2- Objetivo Geral.....	18
1.3- Objetivos Específicos.....	18
1.4 - Metodologia.....	18
2. MARCO TEÓRICO	20
2.1 – A Teoria do ciclo de vida do consumo e da poupança.....	20
2.2 – Assimetria da Informação e Incerteza	23
3. CARACTERÍSTICAS DO SETOR PREVIDENCIÁRIO BRASILEIRO.....	29
3.1 - Previdência Social no Brasil	29
3.2 – Aposentadoria Rural	34
3.3 - Previdência Privada	36
3.4 - Regulação do Setor	42
4. AVALIAÇÃO DA PERFORMANCE DOS INVESTIMENTOS.....	45
4.1 - Tipos de aplicação e rendimentos.....	45
4.2 - Perfil dos compradores de Previdência Privada Aberta em Florianópolis-SC	48
4.2.1 - Dados sobre identificação	49
4.2.2 - Avaliação dos clientes	52
5. CONCLUSÃO	50
6. REFERÊNCIAS.....	52
7. QUESTIONÁRIO.....	61

A Evolução recente da Previdência Privada Aberta no Brasil

1- INTRODUÇÃO

1.1- Problemática

As entidades de Previdência Privada Aberta têm apresentado, nos últimos anos, um significativo crescimento de vendas de planos previdenciários e obtido um crescimento substancial em sua participação na economia brasileira (tabela 1). Os especialistas do mercado acreditam que a Previdência Privada Aberta deverá se tornar muito brevemente o melhor produto para investidores, tanto no que se refere à rentabilidade das aplicações, quanto no aspecto fiscal.

Quanto mais a economia crescer, a inflação estiver controlada e a renda aumentar, mais o mercado de Previdência Privada vai evoluir. Os planos de previdência aberta estão se popularizando no Brasil e o consumidor passa a ter uma série de alternativas para investir seu dinheiro e poupá-lo em longo prazo. A tendência é o surgimento de produtos direcionados a nichos cada vez mais específicos. No Brasil, o setor de previdência aberta complementar tem forte presença dos bancos, que detêm 70% dos negócios do mercado. Segundo levantamento feito pela Associação Nacional de Previdência Privada (ANAPP, 2003) os planos individuais concentram 76% das vendas, seguidos pelos produtos empresariais (20%) e para menores de idade (4%).

Em pesquisa mensal realizada pela Associação Nacional de Previdência Privada (ANAPP) os dados extracontábeis apontam crescimento da receita em junho de 2004 de 37,29% em relação ao mesmo período de 2003.

Para explicar esse desempenho, diversos fatores podem ser levantados e definidos como importantes, tais como: situação deficitária da Previdência Social, rentabilidade dos planos de Previdência Privada e as estratégias dos bancos.

Tabela 1: Receitas dos Planos de Previdência Privada, no Brasil, 1994 – 2004.

Ano	Receitas de Planos R\$ em mil	Varição Anual (%)
1994	670.382	-
1995	1.050.181	56,7
1996	1.397.918	33,1
1997	2.163.893	54,8
1998	3.185.200	47,2
1999	3.803.716	19,4
2000	5.093.711	33,9
2001	7.344.721	44,2
2002	9.426.562	28,3
2003	14.615.578	55,0
2004*até mês de Junho	8.648.880	-40,8

Fonte: ANAPP (Jun/2004)

A situação deficitária crônica da Previdência Social, órgão administrado pelo governo, tem ocasionado uma procura pelos planos de Previdência Privada, sobretudo pelas classes sociais mais elevadas. A Previdência Social, na maioria das vezes, não permite que a família disponha da mesma renda mensal depois que o indivíduo termine sua atividade profissional. Preocupado com a possibilidade de não manter o mesmo padrão de vida após a aposentadoria, muitos fazem os planos previdenciários privados com o intuito de usufruir uma renda maior após a aposentadoria. Pelo modelo que o Brasil adota, o sistema de repartição, são os trabalhadores ativos que sustentam os inativos. Os técnicos chamam isto de “pacto de gerações”, quer dizer que os trabalhadores de hoje vão sustentar os de ontem. Essa lógica funciona enquanto as contribuições dos trabalhadores ativos é superior à saída de recursos para sustentar os inativos. O modelo funcionou na década de 50 no Brasil, quando o número de contribuintes (trabalhadores em atividades) era superior aos inativos, a taxa de crescimento

populacional era mais de 3% e a expectativa de vida era de aproximadamente 52 anos. De acordo com o modelo, quanto maior o rendimento do trabalhador, maior a sua queda quando o trabalhador começar a receber os benefícios da aposentadoria pública, pois o valor do benefício possui um teto máximo de 10 salários mínimos. Nesse contexto, a Previdência Privada surge com o objetivo de completar, ou repor, a diferença entre o rendimento da atividade e o da inatividade.

Outro fator importante é a rentabilidade das aplicações nos planos previdenciários, uma vez que os principais planos de Previdência Privada, o Vida Gerador de Benefícios Livres (VGBL) e o Plano Gerador de Benefícios Livre (PGBL), têm apresentado uma boa rentabilidade em relação à caderneta de poupança. (Tabela 2)

Tabela 2: Rentabilidade dos planos de Previdência Privada Aberta no Brasil, período de Junho 2003 à Julho 2004.

Produto	Varição mensal	Produto	Varição mensal
PGBL – Fix	16,07	VGBL - Fix	15,86
PGBL – V15/30	20,86	VGBL – V15/30	19,31
PGBL – V30/30	25,28	VGBL – V30/30	23,66
PGBL – V40/30	28,31	VGBL – V40/30	26,28

Fonte: Bradesco (2005)

Outro fator que está alavancando o crescimento da Previdência Privada são as estratégias que os bancos estão adotando, sendo as principais, a formação de equipe qualificada de vendas nas agências e a abertura de departamentos administrativos para fornecer toda a assistência aos clientes.

Com isso, dado a relevância do tema, é importante aprofundar o estudo sobre a característica do processo de implementação da Previdência Privada Aberta no Brasil.

1.2- Objetivo Geral

Analisar a evolução da Previdência Privada Aberta no Brasil nos últimos 10 anos, mostrando o perfil dos compradores de Previdência Privada Aberta, a confiabilidade dos compradores através dos órgãos que regulam o setor.

1.3- Objetivos Específicos

- a) Realizar o estudo comparativo entre a Previdência Privada Aberta no Brasil, versus Previdência Social nos últimos 10 anos;
- b) Descrever a regulação da Previdência Privada Aberta, no Brasil;
- c) Identificar e analisar o perfil dos compradores de planos de Previdência Privada Aberta;
- d) Fazer o estudo comparativo entre a caderneta de poupança e os planos de Previdência Privada Aberta.

1.4 - Metodologia

Os métodos utilizados foram à pesquisa bibliográfica e o estudo de caso, como técnicas para obtenção dos dados necessários para fornecer as respostas requeridas aos objetivos formulados. Sendo assim a pesquisa assumirá um caráter mais amplo e significativo. O método proposto deve iniciar-se, primeiramente, com o levantamento bibliográfico sobre as entidades abertas de Previdência Privada, compreendendo na consulta de livros didáticos, revistas e sites, para depois chegar na pesquisa de campo.

Outro método a ser utilizado será o comparativo entre a Previdência Privada Aberta no Brasil, mostrando aos compradores de Previdência Privada Aberta sua confiabilidade e a segurança que seus produtos possuem, através de dados secundários extraídos de sites e livros. Usando o mesmo método com o objetivo de mostrar a rentabilidade dos planos de Previdência Privada Aberta referente à caderneta de poupança, onde os dados serão extraídos do site do Banco Bradesco.

Para mostrar o perfil do comprador de Previdência Privada Aberta, foi realizada a pesquisa de campo junto a clientes do Bradesco das agências da grande Florianópolis-SC. Deste Universo foi escolhida uma amostra de 100 questionários, o questionário aplicado foi através de telefone, nos meses de janeiro a março de 2005. Preenchendo-se questionário via telefone, as perguntas fora estruturadas, serão feitas às mesmas perguntas na mesma seqüência para os clientes. O questionário foi elaborado em duas etapas, como segue questionário anexo.

Foram elaboradas questões no sentido de ter respostas objetivas para facilitar o trabalho do entrevistado. Contudo, o campo de pesquisa do presente estudo ficou restrito aos compradores de Previdência Privada Aberta da Bradesco Vida e Previdência da cidade de Florianópolis – SC.

2. MARCO TEÓRICO

Com o objetivo de amparar o trabalhador após sua inatividade, surge a Previdência Privada, pois o cidadão trabalha sua vida toda pensando no seu bem estar, não importa a sua origem nem o grau de desenvolvimento das pessoas, com isso o objetivo do capítulo é mostrar quais as dificuldades que o comprador de Previdência Privada tem ao adquirir um plano de aposentadoria, mostrando quais os aspectos a serem analisados.

Serão abordados a opinião de diversos autores, seus conceitos teóricos, métodos e instrumentos de análise, que são de extrema importância para o trabalho em questão.

Neste capítulo será exposta a teoria necessária para o entendimento e compreensão do trabalho a ser definido. O mesmo divide-se em tópicos para melhor entendimento, facilitando a organização e lógica de estudo. Será fundamentada a teoria do ciclo de vida do consumo e da poupança, risco, incerteza, assimetria de informação e regulação.

2.1 – A Teoria do ciclo de vida do consumo e da poupança

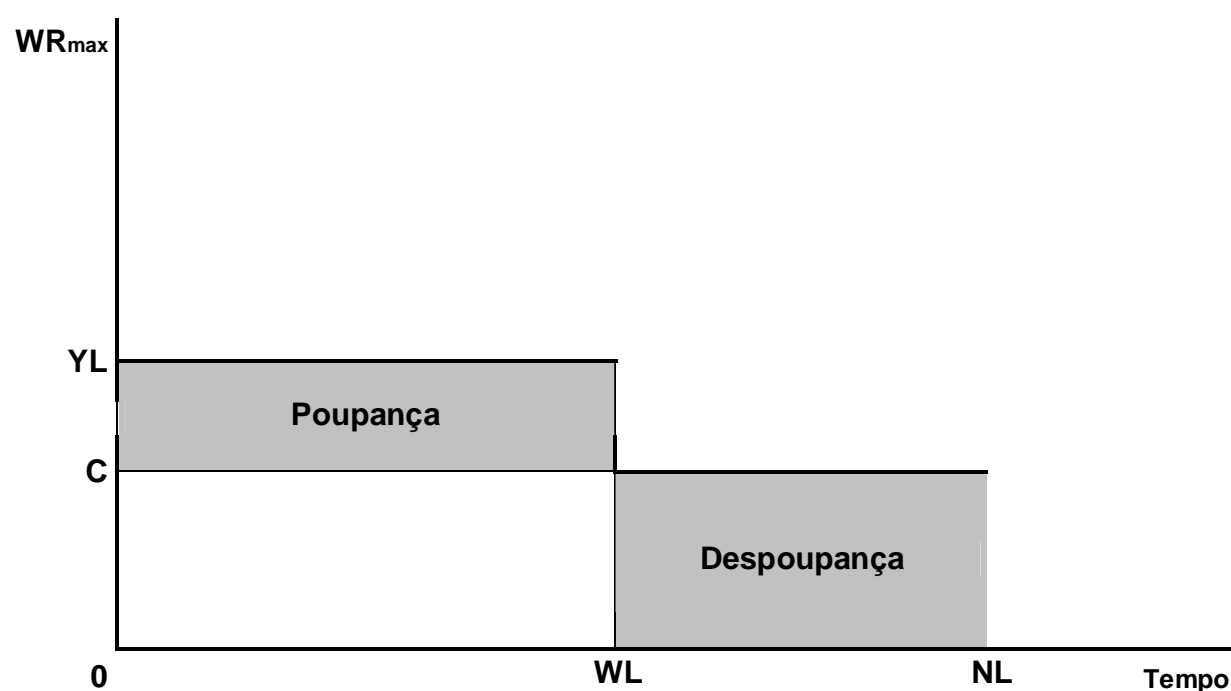
Entende-se que a Previdência Privada é uma poupança onde os indivíduos aplicam uma certa quantia em dinheiro para desfrutar na sua aposentadoria. Poupança é aquela parcela da renda não consumida pelas famílias, indivíduos e governo de um país, e que não é dispendida imediatamente para o consumo de bens e serviços. Essa disposição que as pessoas têm em restringir sua satisfação atual em troca de benefícios futuros, faz com que parte dos seus ganhos seja economizada e possam se transformar em expectativa de satisfação futura.

Nesse sentido, Modigliani (1986), *apud* Dornbusch (1991, p.305) afirma que:

“A teoria do ciclo de vida especificamente começa a partir de um planejamento de consumo para toda uma vida de um individuo e desenvolve a partir desse ponto uma teoria macroeconômica do consumo e da poupança.... a teoria focaliza indivíduos, planejando seu comportamento de consumo e poupança no decorrer de longos períodos com a intenção de alocar seu consumo da melhor maneira possível por toda a sua vida”.

O gráfico 1 mostra claramente a idéia desenvolvida por Modigliani da teoria do ciclo de vida do consumo e da poupança.

Gráfico 1: Ciclo de Vida do Consumo e da Poupança.



Fonte: Dornbusch(1986, p. 310).

Onde:

YL: renda do trabalho

C: consumo

WL: anos de trabalho

NL: anos de Vida

A figura mostra que o indivíduo acumula ativos durante sua vida ativa (YL), aquilo que não é consumido será poupado (YL-C), no final da vida de trabalho o mesmo passa a viver desses ativos (NL-WL), despoupando até o final de sua vida.

De acordo com Dornbusch (1991, p.310):

“Durante os anos de trabalho, o indivíduo poupa para financiar o consumo durante a aposentadoria. A poupança forma ativos, como a riqueza dos indivíduos ou os ativos aumentam durante a vida ativa e alcançam um máximo na idade de aposentadoria. Deste período em diante, os ativos declinam porque o indivíduo vende ativos para pagar o seu consumo corrente”.

Na vida ativa o indivíduo tem que acumular ativos para financiar o seu consumo durante a aposentadoria, ou seja, ele vai ter que poupar durante sua vida ativa para ter condições de se sustentar durante sua inatividade. Abaixo segue cálculo do nível de ativos que o indivíduo tem que acumular para sua aposentadoria, ou seja, o valor de ativos que o individuo tem que acumular para se manter após sua inatividade.

$$WR = C \times (NL - WL)$$

Onde:

WR = Ativos acumulados

C = Consumo

NL = anos de vida

WL = anos de trabalho

Ainda a esse respeito Mondigliani *apud* Dornbusch (1986, p.311) comenta que:

“A teoria do ciclo de vida do consumo e da poupança, as pessoas não querem consumir ao longo de suas vidas precisamente na mesma hora nem no mesmo volume, do que ganham como renda. Sendo assim, elas poupam e despoupam como forma de consumirem suas rendas da vida no padrão que desejam. Comumente, a teoria argumenta que elas querem poupar enquanto trabalham, e então usar as poupanças para financiar os gastos nos anos de aposentadoria”.

A teoria do ciclo de vida do consumo e da poupança deixa claro que o indivíduo durante sua vida ativa ele consome somente o seu necessário, para que o restante de sua renda não consumida gere uma poupança, pois o mesmo está pensando na sua aposentadoria, onde ele estará na sua inatividade, com isso a poupança vai financiar sua aposentadoria.

Alguns autores, entre eles Kotlikoff e Summers *apud* Dornbusch (1981, p.315), discordam da teoria do ciclo de vida do consumo e da poupança, onde argumentam que a maior parte da poupança é com a intenção de gerar heranças e não só para viabilizar o consumo do indivíduo na sua aposentadoria, pois o volume de riqueza é realmente muito grande para que as pessoas tenham poupado somente para a aposentadoria.

Este pensamento vem de encontro de que os indivíduos investem em seus ativos, como em imóveis, móveis etc... passando riquezas para seus descendentes para que eles usufruam na sua vida, deixando aos descendentes uma vida mais tranqüila.

Como a Previdência Privada Aberta é um investimento de longo prazo é necessário que o indivíduo não tenha dúvida sobre o seu investimento, para que com isso ele reduza esse risco, como mostra o item 2.2 deste trabalho.

2.2 – Assimetria da Informação e Incerteza

Os compradores quando decidem aplicar na Previdência Privada, por mais que seja sua avaliação sobre o mercado, o mesmo não terá nenhuma certeza sobre o retorno que lhe será proporcionado, é necessário que ele conheça o grau de risco que está disposto a assumir, para que com isso possa fazer sua melhor escolha. Deve reduzir a assimetria de informação que tem do produto, ou seja, possuir maiores informações sobre o produto para que o vendedor na hora da contratação não o influencie na decisão, pois se trata de um investimento de longo prazo, onde é essencial o comprador estar ciente do grau de risco que está correndo.

Com isso, risco pode ser medido pela volatilidade histórica do fundo, ou seja, a tendência de sua rentabilidade a apresentar oscilações ao longo do tempo, comparando a rentabilidade do seu produto com os rendimentos de outros.

De acordo com Gitman (1987, p.131):

“no sentido mais básico, risco pode ser definido como possibilidade de perda... Quanto mais certo for o retorno de um ativo, menor sua variabilidade e, portanto, menor o seu risco”.

Ainda a esse respeito Gitman (1987, p.131) comenta que:

“A diferença entre risco e incerteza, conforme definida pelos estatísticos, relaciona-se ao conhecimento das probabilidades ou chances de ocorrerem certos resultados. O risco existe quando quem toma decisões pode estimar as probabilidades relativas a vários resultados... a incerteza existe quando quem toma decisões não tem nenhum dado histórico”.

Estamos habituados às condições de risco e incerteza, lidamos com o risco todos os dias em suas mais variadas formas, pois em situações que podem parecer de alto risco para uma pessoa poderão ser consideradas de risco aceitável para outras, naturalmente, esta questão torna-se mais importante no mundo dos negócios, onde a avaliação dos riscos é fundamental para a tomada de decisão.

Kritzman (1995, p. 40) *apud* Bernsteien e Damodaram afirmou que:

“Risco é geralmente definido como incerteza. Ela surge de conhecimento imperfeito ou de dados incompletos. Os eventos de risco são caracterizados por variações aleatórias. Jogar moeda, por exemplo, é considerado um evento aleatório, pois é governado pelo acaso. Os preços das ações, por mais que tenham sido corretamente calculados, também parecem ter um grande componente aleatório. A influência do acaso, todavia, não significa sermos completamente ignorantes sobre os valores que uma variável aleatória pode assumir. Podemos estudar os dados históricos como indícios de valores que uma variável pode assumir no futuro”.

Os vendedores de Previdência Privada Aberta conhecem mais o mercado que os clientes e, por isso, ocorre uma assimétrica de informação em que os vendedores têm maior informação do produto que o cliente. É devido a este fato que esse setor de previdência precisa ser fiscalizado, dando segurança e confiabilidade aos clientes.

De acordo com Pindyck e Rubinfeld (1999, p.697):

“O vendedor de um produto freqüentemente possui melhores informações a respeito de sua qualidade do que o comprador. Informação assimétrica desse tipo cria um desvio de eficiência de tal forma que os produtos de baixa qualidade tendem a eliminar os de alta qualidade do mercado. Esse desvio de eficiência de mercado pode ser eliminado se os vendedores fornecem certificados e garantias ou encontrarem outras formas de manter uma boa reputação para seus produtos”.

Em termos simples, ocorre a assimetria na informação quando um dos agentes numa dada transação dispõe de uma informação (crucial) que o outro não tem. O vendedor tem mais conhecimento do produto do que o cliente.

Raul Marinho (1998) afirma que:

“A assimetria de informações é um fenômeno relativamente recente na história do homem. Antes da evolução das tribos primitivas para as supertribos que originaram as cidades modernas, as pessoas se conheciam mutuamente e a assimetria de informação era praticamente nula. Hoje em dia, o homem vive no anonimato em decorrência da hiper população: ninguém mais conhece e a assimetria de informações é enorme. O networking é, na verdade, uma estratégia para diminuir os efeitos das enormes aglomerações em que vivemos. Nós ficamos menos anônimos e, conseqüentemente, as informações sobre nós ficam mais simétricas”.

Os vendedores podem solucionar o problema da informação assimétrica enviando sinais aos compradores sobre suas características e qualidades de seus produtos, dando aos clientes confiabilidade e segurança para que o mesmo possa fazer sua melhor aplicação, deixando assim o cliente mais informado sobre o produto que esta adquirindo.

Ainda a esse respeito Pindyck e Rubinfeld (1999, p.667) observa que:

“A informação assimétrica explica a razão de muitos arranjos institucionais que ocorrem em nossa sociedade. Ela nos ajuda a compreender por que as empresas automobilísticas oferecem garantias para peças e serviços de automóveis novos; por que empresas e funcionários assinam contratos que incluem incentivos e recompensas; e por que os acionistas necessitam monitorar o comportamento dos administradores de empresas”.

As empresas oferecendo garantias nos produtos, passa para o cliente uma maior segurança do produto adquirido. Já os incentivos aos funcionários das empresas, faz com que os funcionários trabalhem sempre motivados, gerando assim uma maior qualidade no produto vendido.

Antes de o cliente comprar um plano de Previdência Privada ele pode se interar de como está a rentabilidade dos produtos de previdência seu histórico de rentabilidade. Com isso o cliente vai diminuir seu risco, pois está sabendo como é a instituição que vai administrar seu dinheiro para sua aposentadoria futura.

Segundo Michel Speace *apud* Pindyck e Rubinfeld (1999, p. 675), em alguns mercados, os vendedores enviam sinais aos compradores, transmitindo informações a respeito da qualidade de um determinado produto.

Pindyck e Rubinfeld (1999, p. 680) comentam que:

“Os certificados e as garantias sinalizam de forma eficaz a qualidade do produto, já que uma garantia ampla é mais dispendiosa para o produtor de itens de baixa qualidade do que para o produtor de artigos de alta qualidade. (É maior a probabilidade de um item de baixa qualidade necessitar de serviços de assistência durante o período de sua garantia, os quais terão de ser pagos por seu produtor.) Conseqüentemente, atendendo a seus próprios interesses, os fabricantes de itens de baixa qualidade não oferecerão garantias amplas. Os consumidores poderão então, corretamente, tornar a garantia ampla como um sinal de alta qualidade, estando dispostos a pagar mais pelos produtos que as oferecem.

Um dos grandes motivos para que a Previdência Privada esteja evoluindo, é pela confiança que esta instituição passa para o cliente, com isso o

concessionário na hora da venda de um plano de previdência ele pode argumentar como por exemplo quanto tempo à instituição está no mercado, se estão saudáveis financeiramente, se existe muitas reclamações em órgãos de defesa do consumidor, número de clientes, facilidades para colher maiores informações no caso agências bancárias quando a instituição for bancária entre outras.

Os consumidores podem se defrontar com a seleção adversa, segundo Varian (1994, p.655) seleção adversa se refere à situação onde um lado do mercado não pode observar as ações o tipo ou qualidade dos bens no outro lado do mercado. Por esse motivo é denominado de problema de tipo oculto.

Isso ocorre quando os produtos de baixa qualidade expulsam do mercado os de alta qualidade devido ao alto custo de obter informações. Nesse caso de seleção adversa o comprador de Previdência Privada Aberta não sabe se o investimento que ele está fazendo hoje na Previdência Privada se ele vai poder usufruir no futuro, pois a previdência é um investimento de longo prazo. O comprador não sabe se a empresa contratada para administrar seu dinheiro vai estar bem financeiramente ou quebrada para administrar sua aposentadoria.

Os consumidores podem se defrontar também com o chamado perigo moral, onde os consumidores não possuem nenhuma informação sobre o mercado, segundo Varian (1994, p.655) perigo moral se refere a situações onde um lado do mercado não pode observar as ações do outro. Por esse motivo é algumas vezes chamado de problema de ação oculta. Onde a falta de informação pode abrir alterações no contrato.

Ação oculta pode-se entender que uma vez feita a opção para o plano, os gestores do plano tomam decisões que prejudicam o cliente. Nesse caso tendo como saída para o comprador é analisar a regulação do setor.

Ainda a esse respeito, outra sinalização que os vendedores podem oferecer é a regulação das entidades. Regulação no sentido de proteger ou assegurar o consumidor de um produto, onde a empresa fornecedora do produto não fica totalmente livre, para tomar as decisões que cabem a eles.

Pinto Jr. e Fiani (2002, p. 515) definem regulação como:

“Qualquer ação do governo no sentido de limitar a liberdade de escolha dos agentes econômicos. Dessa forma, quando um agente regulador fixa uma tarifa para um determinado serviço, está restringindo a liberdade que uma empresa tem de estabelecer o preço pela sua atividade”.

Segundo Boyer *apud* Canguilhem (1980, p. 41), regulação é o ajustamento, de acordo com certas regras ou normas, de uma infinidade de movimentos ou de atos e de seus efeitos ou produtos, que sua diversidade ou sua sucessão torna-os estranhos uns aos outros.

Nesse sentido, Eizirik (1977, p. 31) comenta que regulação é uma ação do governo no sentido de editar normas e fiscalizar seu cumprimento, em um determinado mercado, limitando a liberdade de atuação de seus participantes, controlando qualquer movimento das empresas referente ao mercado em que ela atua, quer dizer que cada mercado terá um órgão que cuidará e fiscalizará suas atitudes, para que o consumidor não fique lesado.

Ainda a esse respeito Eizirik (1977, p.31) afirmou que:

“Devemos notar, antes de mais nada, que as legislações por meio das quais se estabelecem os modelos regulatórios são elaboradas tendo em vista os interesses da política econômica em um Estado determinado, em um dado momento. Daí então suas características próprias, variando assim as formas como os Estados regulam os mercados; considere-se ainda que, dentro de um mesmo país, diferentes mercados exigirão diferentes regulações”.

Ainda neste sentido o próximo capítulo irá mostrar as características do Setor de Previdenciário brasileiro, mostrando como são administrados, formados e regulados a Previdência Social e a Previdência Privada Aberta.

3. CARACTERÍSTICAS DO SETOR PREVIDENCIÁRIO BRASILEIRO

Este capítulo destina-se a avaliar os objetivos propostos deste trabalho, analisando a *performance* deficitária da Previdência Social e a evolução da Previdência Privada Aberta no Brasil e o objetivo da regulação no setor previdenciário brasileiro.

3.1 - Previdência Social no Brasil

A previdência possui dois grandes objetivos: garantir a reposição de renda dos seus segurados contribuintes quando não mais puderem trabalhar e evitar pobreza entre as pessoas que, por contingências biológicas ou acidentais não possam participar por meio de mercado de trabalho, do processo de produção de riqueza nacional.

A estrutura do sistema previdenciário brasileiro é dividida em 4 (quatro) partes:

- Trabalhadores do setor privado: a contribuição é obrigatória possui sistema de repartição simples, com benefício definido (teto de 10 salários mínimos), é administrado pelo INSS.
- Funcionários Públicos (federal, estadual ou municipal): a contribuição é obrigatório são servidores públicos, possui sistema de repartição com benefício definido (última remuneração), e administrado pelos respectivos governos.
- Militares Federais: a contribuição é obrigatória, são servidores públicos possui sistema de repartição com benefício definido (última remuneração), e são administrados pelo governo federal.

- Previdência complementar: contribuição optativa, administrados por fundos de pensão abertos ou fechados, sistema de capitalização, fiscalizado pelo ministério da Previdência Social e pelo Ministério da Fazenda.

A Previdência social foi estruturada a partir da década de 40, no governo de Getúlio Vargas. O sistema adotado foi centrado no Modelo de Repartição Simples, também conhecido por pacto de gerações. Através deste modelo, as contribuições mensais dos trabalhadores ativos, mais as parcelas correspondentes às empresas, são acumuladas num único caixa, que custeia as aposentadorias e demais despesas e benefícios atribuídos ao Instituto.

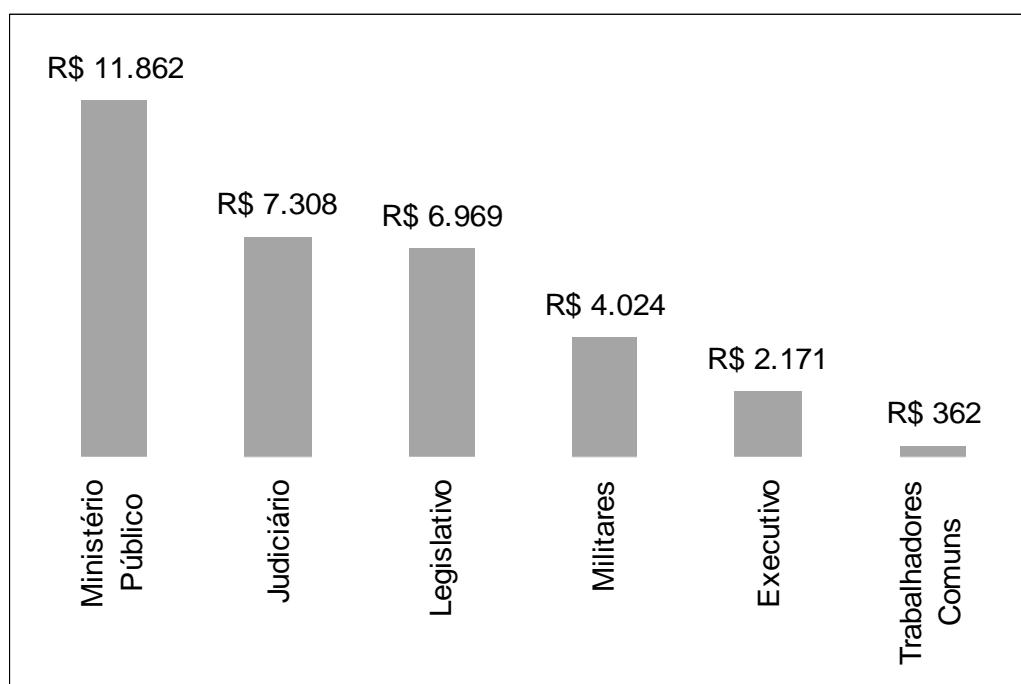
Segundo Emediato (1998, p273), “o sistema de repartição simples é baseado na solidariedade” (entre gerações), “o dinheiro entra e é imediatamente dividido para pagar a conta dos aposentados”.

A Previdência Social tem como objetivo de proporcionar meios de subsistência aos trabalhadores e suas famílias na velhice, morte ou invalidez, a Instituição da Previdência Social existe no mundo todo, porém os valores dos benefícios pagos pela Previdência Social (INSS) são bem inferiores ao salário que o trabalhador recebia durante sua vida útil profissional, impossibilitando que ele e seus familiares tenham o mesmo padrão de vida anterior. Essa situação se agrava à medida que o salário é mais elevado, fazendo com que muitos, em idade de aposentadoria, continuem trabalhando.

Segundo pesquisa realizada pelo Ministério da Previdência Social, em 2002, a necessidade de financiamento da Previdência Social foi de R\$ 56,8 bilhões, sendo R\$ 17 bilhões do Regime Geral de Previdência Social (RGPS) trabalhadores do setor privado, e R\$ 39,8 bilhões da Previdência para os servidores públicos. Uma das diferenças entre o que se gasta com funcionários públicos e trabalhadores comuns é o valor das pensões e aposentadorias, entre os trabalhadores comuns, a média dos benefícios em 2002 não chega a dois

salários mínimos: R\$ 362,00. Entre os funcionários públicos, a média varia: R\$ 2.171,00 para civis do poder executivo, R\$ 4.024,00 para militares, R\$ 6.969,00 para servidores inativos do poder legislativo, R\$ 7.308,00 para servidores do poder judiciário e R\$ 11.862,00 no caso dos aposentados e pensionistas do Ministério Público Federal. Conforme gráfico.

Gráfico 2: Média do Valor dos Benefícios em 2002



Fonte: Secretária de Previdência Social/MPS, 2005.

Conforme levantamento feito pelo IBGE existem 40,7 milhões de brasileiros que estão fora do sistema previdenciário, o que representa 57,7% da população ocupada total. Conforme tabela abaixo.

Tabela 3: Contribuintes X Não Contribuintes da população ocupada total - 2001

Contribuintes(A)	Não – contribuintes(B)	Total(A+B)	% de contribuição A/B
29.883.440	40.696.703	70.580.143	42%

Fonte: PNDA 2001/IBGE

Elaboração: Secretária de Previdência Social/MPS

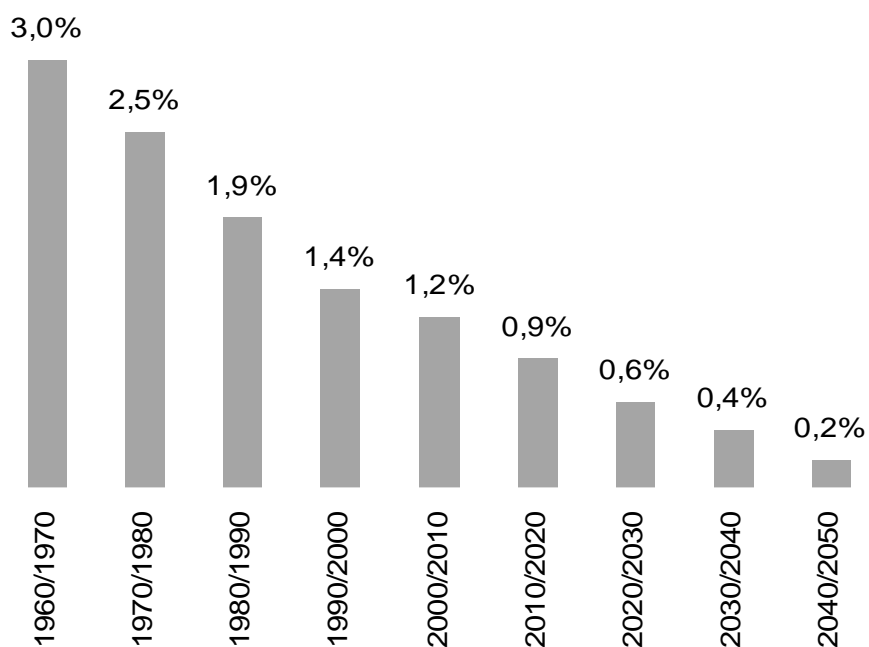
Mas esse equilíbrio está sendo quebrado por diversas razões, tais como:

- Redução de novos trabalhadores ingressantes no sistema, que por sua vez pode ser decorrente da queda da natalidade;
- Aumento da expectativa de vida;
- Diminuição do número de trabalhadores sem carteira assinada;
- Aposentadorias precoces sem o devido tempo de contribuição;
- Uso dos recursos da previdência para outras finalidades.

Na década de 50, existia 8 trabalhadores ativos (contribuintes) para 1 aposentado, já no ano de 2000, a estimativa era de apenas 1,9 contribuinte por aposentado, segundo levantamento feito pelo IBGE. No início da criação do modelo previdenciário público, sobrava muito dinheiro no caixa da previdência, pois era tão volumosa essa quantia que os políticos não souberam aplicar corretamente esses recursos para no futuro custear as atuais aposentadorias. Caso isso fosse feito estariam preservando os objetivos da previdência e evitando as dificuldades que o país está enfrentando.

De acordo com pesquisa realizada pelo IBGE, mostra que nos próximos 50 anos, deverá ser mantida a tendência observada nas últimas décadas de queda da taxa de crescimento populacional no Brasil. Conforme gráfico abaixo.

Gráfico 3: Taxa de Crescimento populacional média anual por década – 1960/2050

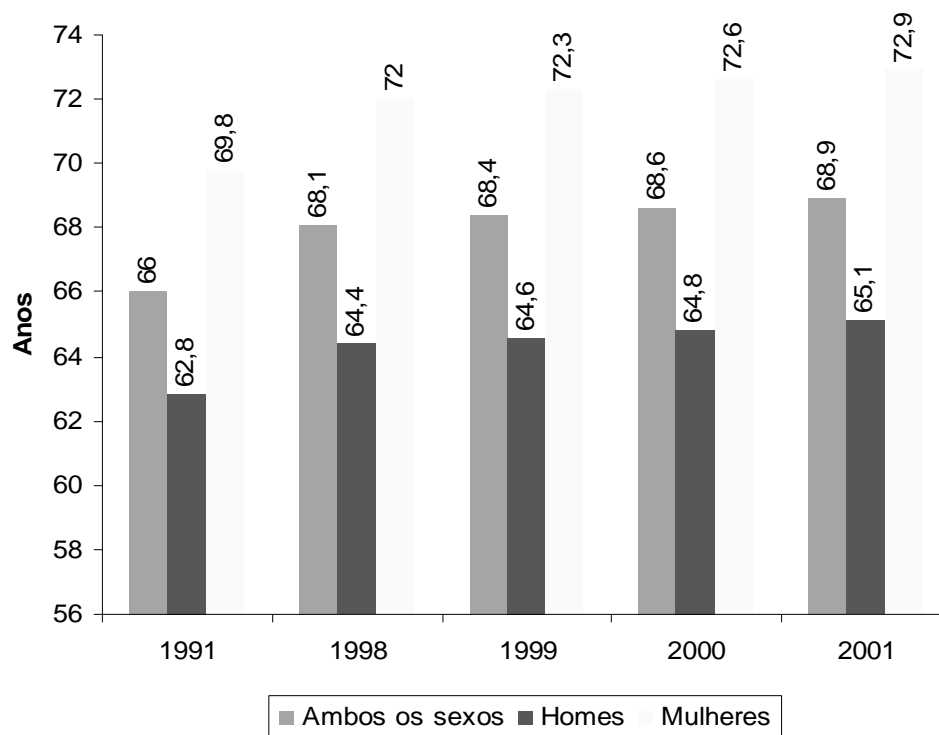


Fonte: IBGE

Elaboração: SPS/MPS

Podemos observar no gráfico 4 que a expectativa de vida do brasileiro vem aumentando, mais aposentados, e, menos trabalhadores na ativa contribuindo, em 2001 atingiu 68,9 anos, sendo 65,1 para homens e 72,9 para mulheres. Como mostra o gráfico abaixo.

Gráfico 4: Evolução da expectativa de vida ao nascer no Brasil (1991 a 2001)



Fonte: IBGE
Elaboração: SPS/MPS

Com esses dados expostos podemos observar que a Previdência Social está passando por sérios problemas e conforme expectativas mostradas, a tendência é piorar, outro fator que está contribuindo para o déficit da Previdência Social é a aposentadoria rural, conforme será analisado no item 3.2. Considerando que os compromissos sociais são direitos adquiridos e irreversíveis, é lógico que quem vai arcar com as conseqüências será o cidadão, através de impostos, pois a Previdência Social está falida.

3.2 – Aposentadoria Rural

A Constituição de 1988, complementada pelas Leis 8.212 (Plano de Custeio) e 8.213 (Planos de Benefícios), de 1991, passou a prever o acesso

universal de idosos e inválidos de ambos os sexos do setor rural à Previdência Social, em regime especial, no valor de 1 (um) salário-mínimo nacional, desde que comprovem a situação de produtor, parceiro, meeiro e os arrendatários rurais, o garimpeiro e o pescador artesanal, bem como respectivos cônjuges que exerçam suas atividades em regime de economia familiar, sem empregados permanentes (v. Constituição Federal, 1988, art. 195, § 8º).

De acordo com as modificações introduzidas, as mulheres trabalhadoras rurais passaram a ter direito à aposentadoria por idade, a partir dos 55 anos, independentemente de o esposo já ser beneficiário ou não, ou receberem pensão por falecimento do cônjuge. Os homens também tiveram uma extensão de benefícios com a redução da idade para concessão de aposentadoria por velhice, de 65 anos para 60 anos, e passaram a ter direito à pensão em caso de morte da esposa segurada.

As formas de financiamento não foram feitas através da contribuição sobre os salários ou rendas recebidas, válidas para os contribuintes do setor urbano, mas a forma de contribuição do trabalhador rural que já era praticada anteriormente foi mantida, consistindo numa porcentagem sobre o valor da produção comercializada (2,3%), sendo que seu recolhimento fica sob a responsabilidade do comprador. As regras da previdência rural exigem a comprovação de tempo de contribuição presumido por meio de comprovação de trabalho rural, para o que é necessário utilizar diversos expedientes (declarações de sindicato rural, provas testemunhais, entrevistas, documentação do terreno, notas de venda de produção).

Mesmo assim, como indica a tabela abaixo, aumentou consideravelmente o número de beneficiários da aposentadoria rural, embora a população rural tenha diminuído nos últimos anos.

Tabela 4 – Quantidade de Beneficiários da Previdência Rural

Ano	1991	1993	2000	2001	2002	2003
Total de benefícios rurais – inclusive pensões	4.080.400	5.370.597	6.493.872	6.621.259	6.869.592	7.029.02
Por tempo de contribuição	-	-	5.661	6.068	6.567	6.938
Por Idade	2.240.500	3.113.715	4.012.127	4.117.371	4.287.817	4.403.561
Por invalidez	-	444.847	415.177	413.399	415.607	420.263

Fonte: DATAPREV (2005)

Enquanto que em 1991 o total de beneficiários da aposentadoria rural passou de mais de 4 milhões, esse número aumentou para mais de 7 milhões em 2003. Indiretamente, no entanto, a previdência rural arrecada uma contribuição advinda da porcentagem sobre o valor da produção comercializada. Mesmo assim, essa porcentagem não consegue e nem deve financiar todos os gastos com a aposentadoria dos segurados especiais por idade no âmbito rural.

Esse benefício está garantido em lei até 2006 e, para ser mantido, exigirá do Congresso a aprovação de mudanças na legislação. Embora o regime de seguridade especial para trabalhadores rurais seja definido em lei, será preciso mexer na constituição. Instituída pela Constituição de 1988, a aposentadoria rural beneficia mais de 7 milhões de trabalhadores rurais. Para receber um salário mínimo, eles precisam comprovar tempo de serviço de até 15 anos no campo e ter idade acima de 55 anos (mulheres) e 60 anos (homem). Como a legislação só mantém estas condições até 2006, se não houver mudanças, só terá direito ao benefício quem, até lá, atingir a idade mínima de aposentadoria.

3.3 - Previdência Privada

O surgimento da Previdência Privada no Brasil foi à função dos indivíduos terem a necessidade de manter o mesmo padrão de vida após a aposentadoria, com isso surgiu a Previdência Privada.

A Previdência Privada é uma forma de poupança de longo prazo para evitar que a pessoa na aposentadoria sofre uma redução muito grande de sua renda. Qualquer pessoa que receba mais do que o teto de benefício da Previdência Social (INSS) deve se preocupar em formar uma poupança, seja através da Previdência Privada ou de recursos administrados por sua própria conta. O processo de poupança consiste em duas fases, na primeira o poupador acumula um capital, durante todo esse processo, este capital receberá rendimentos, na segunda fase, que coincide com a aposentadoria para a maioria das pessoas - mas não necessariamente, é o momento de receber os benefícios. Nesta fase, o poupador não faz novas acumulações, embora continue se beneficiando do rendimento sobre o capital acumulado. Naturalmente o valor dos benefícios deve ter uma relação de proporção com o capital acumulado. Quanto maior o capital, maior o benefício.

As instituições credenciadas pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) a operarem no mercado de Previdência Privada são denominadas Entidades Abertas de Previdência Privada, também podendo ser Sociedades Seguradoras autorizadas. Os especialistas do mercado acreditam que a Previdência Privada Aberta deverá se tornar muito brevemente o melhor produto para investidores, tanto no que se refere à rentabilidade das aplicações, quanto no aspecto fiscal. Quanto mais a economia crescer, a inflação estiver controlada e a renda aumentar, mais o mercado de Previdência Privada vai evoluir.

Os planos de Previdência Aberta estão se popularizando no Brasil e o consumidor passa a ter uma série de alternativas para investir seu dinheiro e poupá-lo em longo prazo. A tendência é o surgimento de produtos direcionados a nichos cada vez mais específicos, apesar da vasta relação de nomes para os planos no mercado, a maior parte deles se insere nas modalidades de mais destaque: o Vida Gerador de Benefícios Livres (VGBL) e Plano Gerador de Benefícios Livre (PGBL), que juntos representam 73% do mercado, levantamento feito pela ANAPP.

Com a popularização dos planos de Previdência Aberta o consumidor passa a ter várias opções de investir seu dinheiro. Sendo que na Previdência Privada Aberta os dois produtos líderes atendem pela sigla PGBL e VGBL.

Tem como público alvo todas as pessoas que desejam desfrutar de um futuro tranquilo ou para aqueles que no presente, querem guardar dinheiro para seus filhos, contando com ótima rentabilidade. Abaixo segue características dos produtos. Quadro 1.

Quadro 1: Características dos planos de Previdência Privada, PGBL e VGBL.

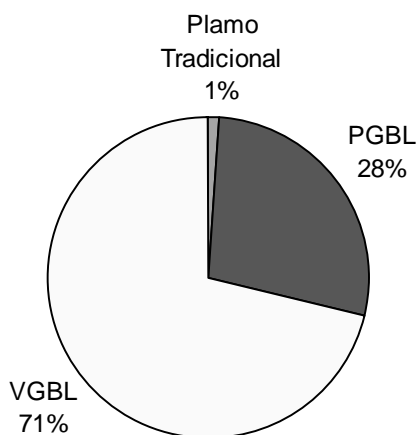
PGBL	VGBL
<ul style="list-style-type: none"> • O PGBL é um plano que permite acumular recursos para sua aposentadoria e manter o padrão de vida da sua família através de coberturas de rendas vitalícias ou temporárias. • Você tem duas opções de contribuição: mensal ou única. • É possível efetuar aplicações adicionais a qualquer momento. • O participante tem 100% da rentabilidade líquida obtida na gestão de Fundo de Investimento Especialmente Constituído – FIE. • São quatro opções de composição de fundo para você escolher. • Em caso de falecimento do participante, o saldo acumulado poderá ser resgatado pelos beneficiários. • As contribuições (exceto as efetuadas ao Plano de Pecúlio) são dedutíveis do 	<ul style="list-style-type: none"> • Um plano em que o participante pode acumular recursos para seu futuro, transformando-os em renda vitalícia ou renda temporária. Também é possível resgatar tudo de uma só vez. • Durante o período de acumulação, os recursos aplicados são isentos de tributação sobre os rendimentos, conforme legislação em vigor. • Você pode fazer aplicações adicionais a qualquer momento. • O participante tem 100% da rentabilidade líquida obtida na gestão de Fundo de Investimento Especialmente Constituído – FIE. • No momento do recebimento de renda ou resgate, o Imposto de Renda incide somente sobre os rendimentos auferidos, e não sobre todo o montante. • Caso ocorra o falecimento do participante, o

<p>Imposto de Renda de Pessoa Física, conforme legislação em vigor.</p>	<p>saldo acumulado no VGBL poderá ser resgatado pelos beneficiários.</p> <ul style="list-style-type: none"> • As contribuições efetuadas ao VGBL não são dedutíveis no Imposto de Renda.
---	---

Fonte: Bradesco (2005)

No Brasil, o setor de previdência aberta complementar tem forte presença dos bancos, que detêm 70% dos negócios do mercado. Os planos individuais concentram 72% das vendas, seguidos pelos produtos empresariais (25%) e para menores de idade (3%). A grande estrela do mercado atende pela sigla de VGBL, desde de que chegou, em março de 2002, o VGBL vem ganhando mercado e já ultrapassou o PGBL que já existe cerca de 5 anos. Em outubro de 2003, segundo a ANAPP, o VGBL representava 42% do mercado, contra 31% do PGBL, representando 72% do total dos planos. Somente no mês de Junho de 2004 o mercado teve o seguinte fechamento. Como mostra o gráfico abaixo.

Gráfico 5: Contribuição por produto Junho/2004

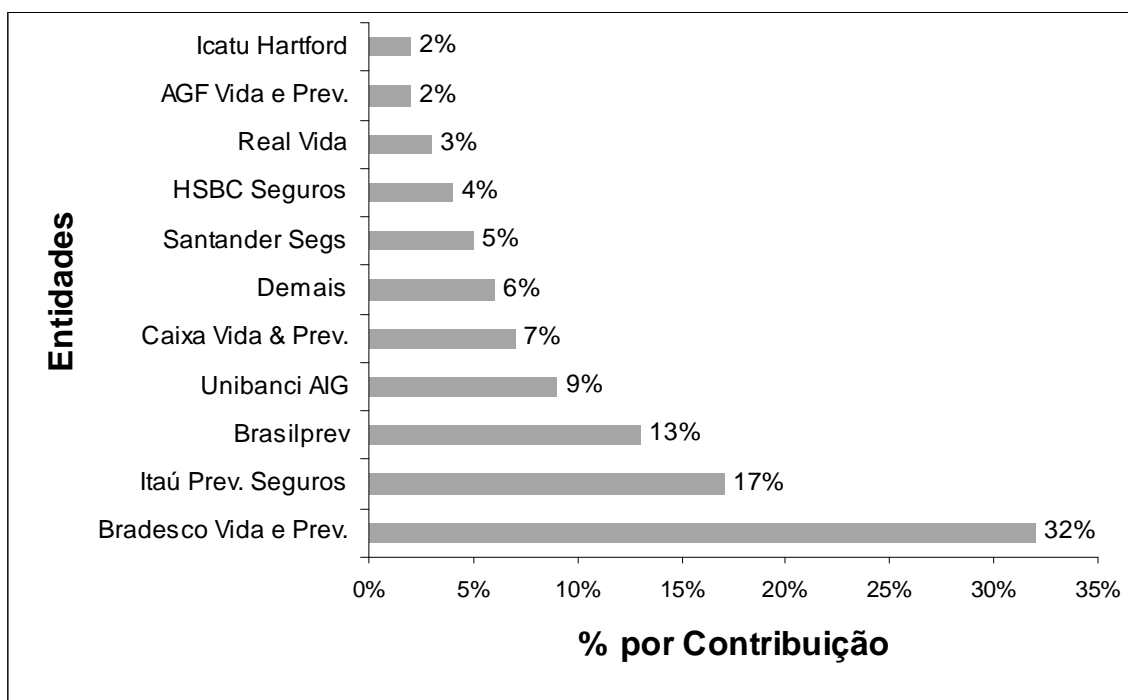


Fonte: ANAPP(Jun/04)

De janeiro a julho de 2003, foram comercializados R\$ 7,5 bilhões em planos previdenciários, contra os R\$ 4,4 bilhões no mesmo período do ano passado. Deste total, o PGBL representa R\$ 2,3 bilhões, contra R\$ 2,9 bilhões do VGBL e R\$ 2,2 bilhões de planos tradicionais, conforme dados da ANAPP.

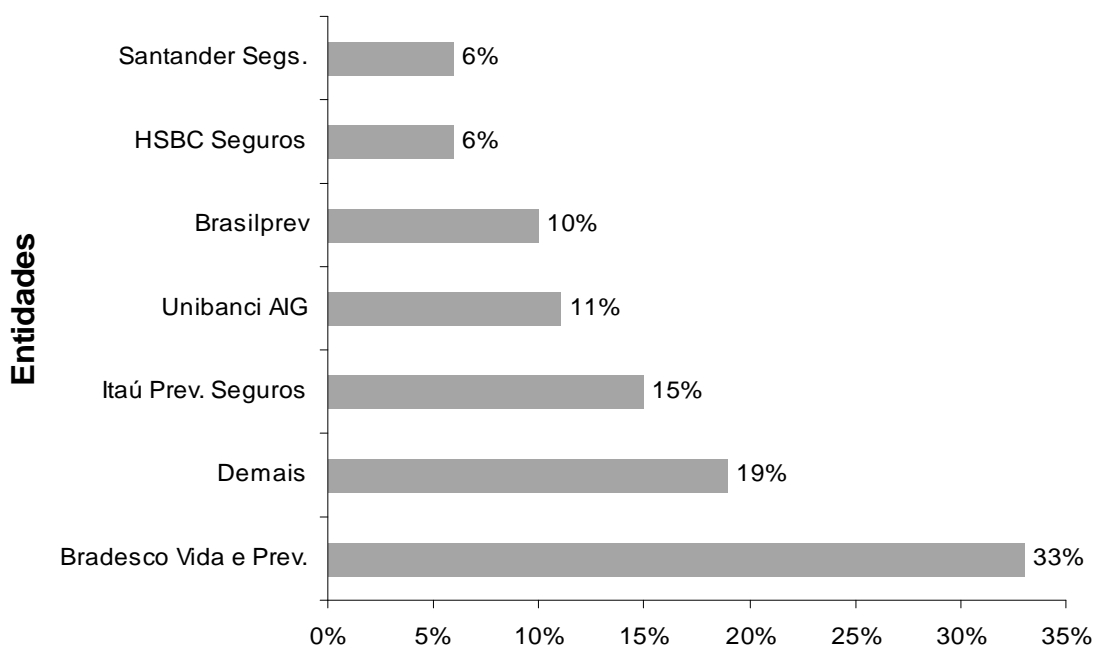
Com o crescimento da Previdência Privada Aberta, a empresa que mais se destaca é a Bradesco Vida e Previdência, líder de vendas do segmento. Segundo dados da ANAPP mostra que a Bradesco Vida e Previdência é a líder em volume de contribuição, além de liderar as vendas dos PGBL, VGBL. Como mostra os gráficos abaixo.

Gráfico 6: Ranking por volume de Contribuição – Junho de 2004



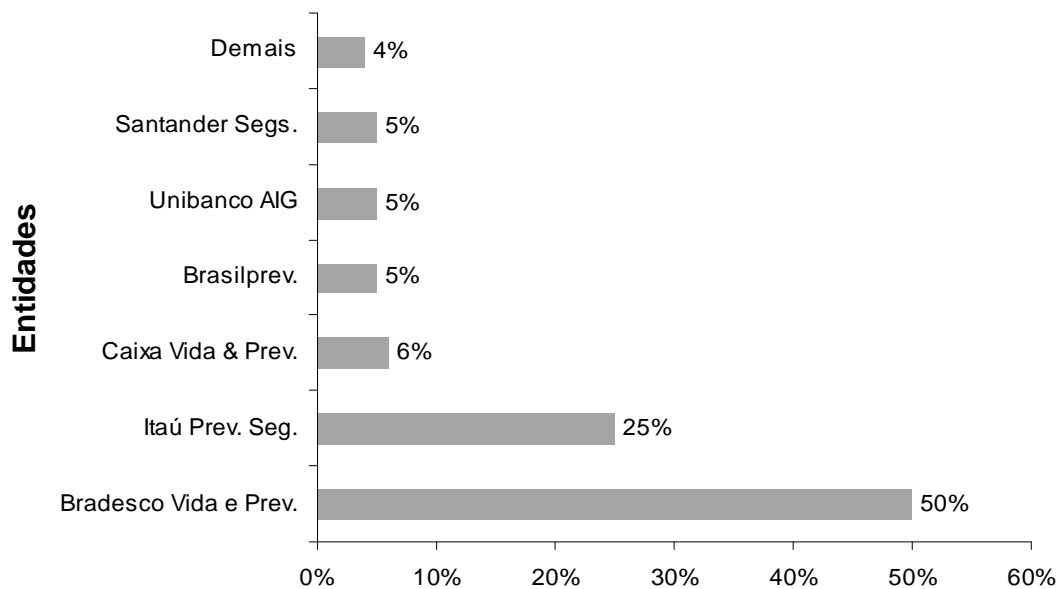
Fonte: ANAPP (2004)

Gráfico 7: Ranking do PGBL – Junho de 2004



Fonte: ANAPP (2004)

Gráfico 8: Ranking do VGBL



Fonte: ANAPP (2004)

3.4 - Regulação do Setor

Para tornar o setor mais confiável e conseqüentemente mais atrativo para os clientes, a Previdência Privada Aberta possui órgãos que regulam e fiscalizam suas transações. Com isso os órgãos definem, em normas, a política previdenciária que o mercado tem de seguir, assim como estabelecem a disciplina operacional e técnica em relação às atividades, passando segurança e confiabilidade aos clientes.

Os órgãos normativos definem, em normas, a política previdenciária que o mercado tem de seguir, estabelece rígidas normas para criação, administração e fiscalização das empresas de planos de previdência.

Para todos os efeitos o órgão normativo é um legislativo menor, que vai emitindo as suas resoluções, sobre os assuntos que são postos à sua consideração pelo respectivo órgão executivo.

Segundo a ANAPP (Associação Nacional das Previdências Privadas), nenhum ente privado é mais controlado pelo Poder Central do que as entidades abertas de previdência.

A) Conselho Monetário Nacional - CMN

O Conselho Monetário Nacional (CMN) é o órgão deliberativo máximo do Sistema Financeiro Nacional. Ao CMN compete: estabelecer as diretrizes gerais das políticas monetária, cambial e creditícia; regular as condições de constituição, funcionamento e fiscalização das instituições financeiras e disciplinar os instrumentos de política monetária e cambial.

O CMN é constituído pelo Ministro de Estado da Fazenda (Presidente), pelo Ministro de Estado do Planejamento e Orçamento e pelo Presidente do Banco

Central do Brasil (Bacen). Os serviços de secretaria do CMN são exercidos pelo Bacen.

B) Conselho Nacional de Seguros Privados - CNSP

O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) é o órgão normativo das atividades securitárias do país, foi criado pelo Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1996. A principal atribuição do CNSP, na época da sua criação, era a de fixar as diretrizes e normas da política governamental para os segmentos de Seguros Privados e Capitalização, tendo posteriormente, com o advento da lei n.º 6.435, de 15 de julho de 1977, suas atribuições se estendido à Previdência Privada, no âmbito das entidades abertas.

Abaixo se as seguintes atribuições do CNSP:

- Fixar diretrizes e normas da política de seguros privados;
- Regular a constituição, organização, funcionamento e fiscalização dos que exercem atividades subordinadas ao Sistema Nacional de Seguros Privados, bem como a aplicação das penalidades previstas;
- Fixar as características gerais dos contratos de seguro, Previdência Privada Aberta, capitalização e resseguro;
- Estabelecer as diretrizes gerais das operações de resseguro;
- Conhecer dos recursos de decisão da SUSEP e do IRB;
- Prescrever os critérios de constituição das Sociedades Seguradoras, de capitalização, Entidades de Previdência Privada Aberta e Resseguradores, com fixação dos limites legais e técnicos das respectivas operações;

- Disciplinar na corretagem do mercado e a profissão de corretor.

C) Superintendência de Seguros Privados - SUSEP

A Superintendência de Seguros Privados é o órgão responsável pelo controle e fiscalização dos mercados de seguro, Previdência Privada Aberta, capitalização e resseguro, foi criada pelo decreto-lei n.º 73, de 21 de novembro de 1966.

Abaixo segue as atribuições da SUSEP:

- Fiscalizar a constituição, organização, funcionamento e operação das Sociedades Seguradoras, de capitalização, Entidades de Previdência Privada Aberta e Resseguradores, na qualidade de executora da política traçada pelo CNSP;
- Atuar no sentido de proteger a captação de poupança popular que se efetua através das operações de seguro, Previdência Privada Aberta, de capitalização e resseguro;
- Zelar pela defesa dos interesses dos consumidores dos mercados supervisionados;
- Promover o aperfeiçoamento das instituições e dos instrumentos operacionais a eles vinculados, com vistas à maior eficiência do sistema Nacional Seguros Privados e do Sistema Nacional de Capitalização;
- Promover a estabilidade dos mercados sob sua jurisdição, assegurando sua expansão e o funcionamento das entidades que neles operem;
- Zelar pela liquidez e solvência das sociedades que integram o mercado;

- Disciplinar e acompanhar os investimentos daquelas entidades, em especial os efetuados em bens garantidores de provisões técnicas;
- Cumprir e fazer cumprir as deliberações do CNSP e exercer as atividades que por este forem delegadas;
- Prover os serviços de secretaria executiva do CNSP.

4. AVALIAÇÃO DA *PERFORMANCE* DOS INVESTIMENTOS

Neste capítulo será avaliada a *performance* dos tipos de investimentos através de dados obtidos e em seguida serão demonstrados os resultados obtidos através da pesquisa de campo.

4.1 - Tipos de aplicação e rendimentos

Antigamente não existia uma maneira de financiar a casa própria em longo prazo, com isso o sonho do brasileiro de adquirir a sua casa estava longe, sendo privilégios de poucas pessoas que tinham condições. Sendo assim, em 1964 foram criados mecanismos específicos para as pessoas adquirirem recursos. Um deles é o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço o F.G.T.S., as empresas passariam a depositar recursos na conta do empregado, dando-lhe direito de resgate somente quando fosse desligado da empresa e futuramente para aquisição da casa própria, a outra maneira foi à caderneta de poupança, que visaria captação de recursos das poupanças populares na qual foi implantada em 1964/1965 através de um conjunto de empresas que em suas atividades, se dedicariam a esse segmento, constituindo-se assim, o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos o S.B.P.E. Na prática esse sistema consiste em entidades financeiras públicas e privadas, chamadas também de agentes financeiros, que buscariam recursos da população, para exatamente financiar o sonho da casa própria.

A caderneta de poupança oferece algumas vantagens como: liquidez total e imediata (sendo que só haverá rendimentos para recursos que completarem 30 dias), isenção de Imposto de Renda (Pessoas físicas e condomínios), não se exige valor mínimo para depósitos.

A caderneta de poupança é regulamentada pelo Governo Federal, através do C.M.N. – Conselho Monetário Nacional, pelas mãos do Banco Central os rendimentos e Imposto de Renda são iguais em todos os bancos, sendo a única diferença entre eles é os serviços extras que os bancos oferecem (como internet, talões de cheque, atendimento diferenciado a clientes e entre outros).

A Tabela nº 5 mostra a rentabilidade da poupança mês a mês no período de 2000 a 2004.

Tabela 5 – Rentabilidade da caderneta de poupança de 2000 a 2004

Ano/Mês	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
2000	0,71	0,70	0,72	0,61	0,75	0,69	0,65	0,70	0,58	0,63	0,60	0,60
2001	0,63	0,53	0,67	0,64	0,68	0,63	0,74	0,84	0,64	0,79	0,67	0,70
2002	0,76	0,57	0,67	0,72	0,71	0,64	0,76	0,75	0,68	0,77	0,75	0,86
2003	0,99	0,86	0,88	0,90	0,96	0,90	1,05	0,90	0,82	0,82	0,66	0,69
2004	0,61	0,51	0,67	0,57	0,65	0,66	0,69	0,70	0,65	0,61	0,60	0,74

Fonte: Pesquisa de campo - Bradesco

Tabela 5 mostra que a rentabilidade da caderneta de poupança não passa de 1% (um por cento) ao mês, com isso torna-se menos atrativa comparando com os planos de Previdência Privada Aberta, como mostra as tabelas 6 e 7, aonde os planos de Previdência Privada Aberta sempre estão com uma melhor rentabilidade, em relação à caderneta de poupança.

Tabela 6 – Rentabilidade do VGBL de 2000 a 2004

Ano/Mês	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
2000												
2001												
2002			0,84	1,22	1,16	1,08	1,26	1,18	1,13	1,43	1,52	1,63
2003	1,82	1,67	1,69	1,72	1,90	1,73	1,87	1,54	1,47	1,44	1,50	1,18
2004	1,13	0,85	1,07	0,76	0,97	1,04	1,01	1,03	0,97	1,00	1,02	1,25

Fonte: Pesquisa de campo – Bradesco

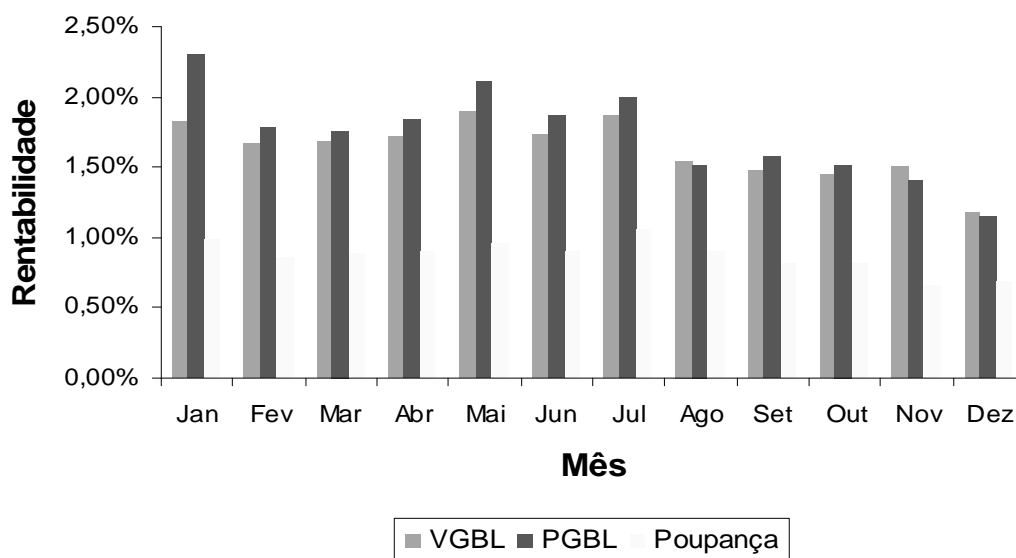
Tabela 7 – Rentabilidade do PGBL de 2000 a 2004

Ano/Mês	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
2000	1,23	1,24	1,21	1,07	1,25	1,16	1,07	1,16	1,01	1,05	0,99	0,97
2001	1,02	0,81	1,01	0,95	1,08	1,04	1,24	1,33	1,10	1,28	1,16	1,16
2002	1,27	1,04	1,14	1,23	(1.20)	0,66	0,52	1,05	1,36	1,58	2,03	1,86
2003	2,31	1,79	1,75	1,84	2,11	1,87	1,99	1,52	1,58	1,52	1,41	1,15
2004	1,11	0,85	1,08	0,76	0,99	1,03	1,00	1,03	0,96	1,01	1,02	1,27

Fonte: Pesquisa de campo - Bradesco

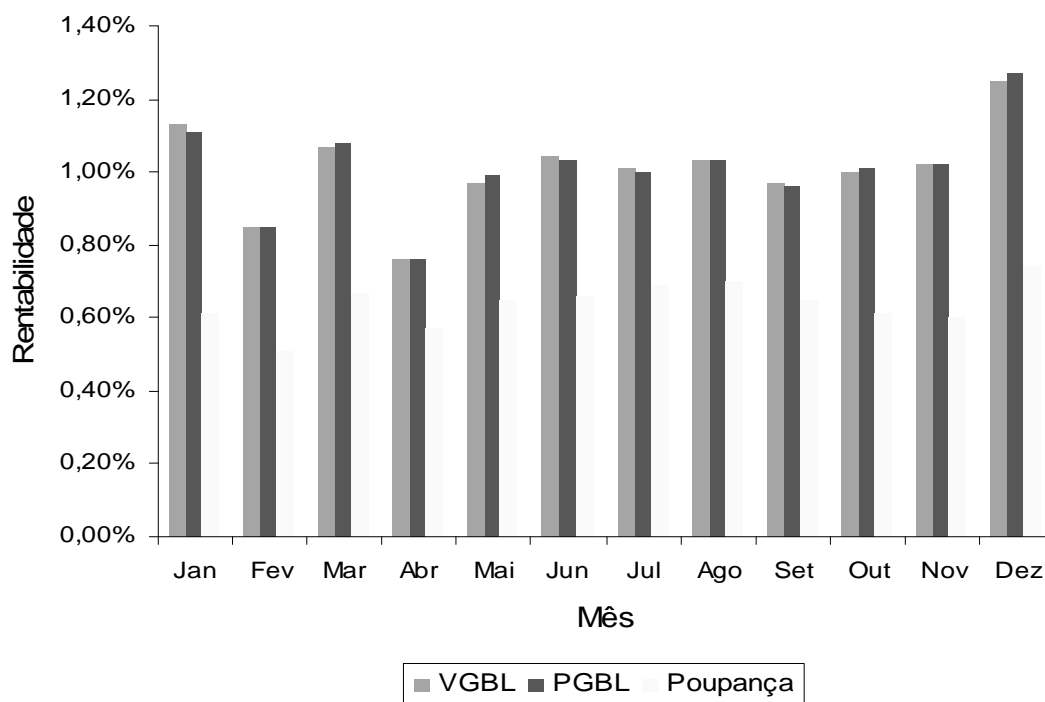
Podemos notar que os planos de Previdência Privada, possui uma rentabilidade mais atrativa do que a caderneta de poupança, isso é um dos principais motivos do aumento nas vendas de Previdência Privada, planos não só como aposentadorias mais como investimentos de média em longo prazo. Como mostra gráfico abaixo.

Gráfico 9: Rentabilidade VGBL, PGBL e caderneta de poupança em 2003.



Fonte: Bradesco Vida e Previdência 2003

Gráfico 10: Rentabilidade VGBL, PGBL e caderneta de poupança em 2004



Fonte: Bradesco Vida e Previdência 2004

4.2 - Perfil dos compradores de Previdência Privada Aberta em Florianópolis-SC

Visando colher respostas para os objetivos do presente trabalho, passou-se a elaborar um questionário específico para ser aplicado a uma amostra de compradores de Previdência Privada na cidade de Florianópolis-SC. Com ele pretende-se ter uma imagem do perfil dos compradores de Previdência Privada Aberta.

As etapas executadas para obtenção das respectivas respostas, assim como de análise e interpretação dos dados levantados passam a ser relatada nas páginas seguintes.

4.2.1 - Dados sobre identificação

Como já foi dito, a primeira parte do questionário apresenta a identificação dos entrevistados que estão adquirindo o plano de previdência. Como sua escolaridade, renda mensal média, estado civil, idade e gênero do entrevistado.

TABELA 8 – Escolaridade dos compradores de Previdência Privada.

Escolaridade	Nº de pessoas entrevistadas	%
1º grau	16	16%
2º grau	32	32%
3º grau	31	31%
3º grau incompleto	14	14%
pós – graduado	7	7%
Total	100	100%

Fonte: Elaboração própria

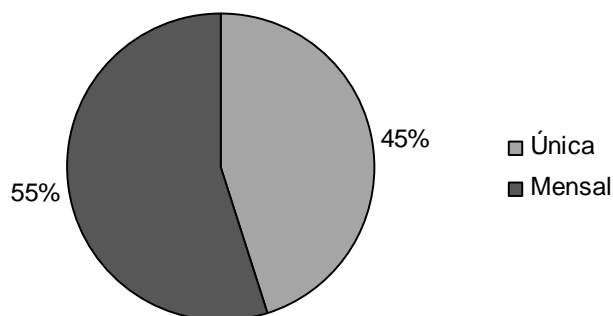
Por essa tabela constata-se que 52% (cinquenta e dois por cento) dos clientes tem um curso superior ou estão concluído, isso vem ao encontro que o comprador de Previdência Privada, tem um certo grau de instrução, ou seja, pessoas que tem conhecimento no que estão aplicando.

TABELA 9 – Renda pessoal mensal dos compradores de Previdência Privada.

Renda Pessoal mensal média	Nº de pessoas entrevistadas	%
Até 1 mil	7	7%
Até 2 mil	42	42%
Até 3 mil	28	28%
Até 4 mil	7	7%
Até 5 mil	5	5%
Até 6 mil	1	1%
Até 7 mil	1	1%
Até 8 mil	2	2%
Até 9 mil	0	0%
(+) 9 mil	7	7%
Total	100	100%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 11: Forma de contribuição escolhida pelos clientes



Fonte: Elaboração própria

A renda declarada é resultado da somatória dos rendimentos que o cliente tem no mês, como salários e outros investimentos. A tabela mostra que a 93% (noventa e três por cento) dos compradores de Previdência Privada tem uma renda mensal superior à R\$ 1.000,00, sendo que destes 70% (setenta por cento) ganham entre R\$ 1.000,00 e R\$ 3.000,00.

Não é uma renda muito alta, mas vem ao encontro com a forma de contribuição que o comprador de Previdência Privada está procurando como mostra a gráfico acima, que 55% (cinquenta e quatro por cento) dos compradores de Previdência Privada estão procurando planos mensais, ou seja, planos mais em conta, de baixo valor, e 45% (quarenta e cinco por cento) contrataram planos de contribuição única.

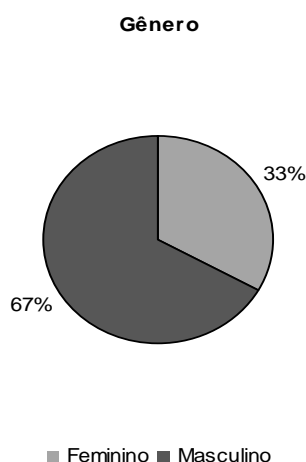
Os planos mensais referem-se a planos que os clientes pagam mensalmente, pagam sempre numa data especificada, como por exemplo todo dia 5 ou 10. Já os planos de contribuição única, são planos que os clientes pagam de uma única vez, podendo contribuir novamente a qualquer momento, com isso aumentando sua reserva.

TABELA 10 – Faixa etária dos compradores de Previdência Privada.

Idade	Nº de pessoas entrevistadas	%
(-) 20	2	2%
(-) 30	28	28%
(-) 40	37	37%
(-) 50	13	13%
(-) 60	7	7%
(-) 70	13	13%
Total	100	100%

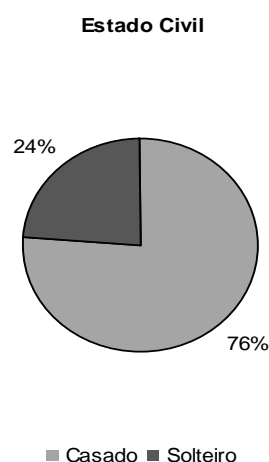
Fonte: Elaboração própria

Gráfico 12: Gênero dos compradores de Previdência Privada



Fonte: Elaboração Própria

Gráfico 13: Estado Civil dos compradores de Previdência Privada



Fonte: Elaboração Própria

A tabela mostra que 37% (trinta e sete por cento) dos compradores de Previdência Privada possuem idade entre 30 a 40 anos. Por aí constata que é uma clientela mais madura, são pessoas que já pensam na sua aposentadoria e também é faixa etária onde as pessoas estão se estabilizando financeiramente e pessoalmente.

Mostra também que apenas 13% (treze por cento) possuem idade entre 60 a 70 anos, conclui-se que não estão pensando na aposentadoria, pois a maioria já está aposentada, mas sim por ser uma boa aplicação ou pelos incentivos fiscais.

Projetando-se os valores da tabela acima, mostra que 67% (sessenta e sete por cento) dos compradores de Previdência Privada são homens. Por ser o homem o chefe da casa, onde toma a frente das aplicações da família. Mostra também 76% (setenta e seis por cento) dos compradores de Previdência Privada são casados, enquanto 24% (vinte e quatro por cento) solteiros, isso vem de encontro com a faixa etária dos compradores de Previdência Privada, onde apenas 2% (dois por cento) dos clientes possuem menos de 20 anos.

TABELA 11 – Contribuição com a Previdência Social.

Contribui com a Previdência Social	Nº de pessoas entrevistadas	%
Sim	80	80%
Não	20	20%
Total	100	100%

Fonte: Elaboração própria

Nesta tabela mostra que 80% (oitenta por cento) dos clientes contribuem com a Previdência Social, mas adquiriram o plano de Previdência Privada com o intuito de aumentar sua renda na aposentadoria, desfrutando de uma qualidade de vida melhor. Visto que na Previdência Social existe um teto máximo, onde o aposentado pode desfrutar de sua aposentadoria até 10 (dez) salários mínimos.

4.2.2 - Avaliação dos clientes

A seguir este estudo passa a analisar as respostas da segunda parte do questionário, onde os clientes informam e emitem suas opiniões sobre sua aplicação.

TABELA 12 - Os motivos mais decisivos para comprar o plano de Previdência Privada

Motivos para comprar um plano de previdência	Nº de pessoas entrevistadas	%
Competência do corretor?	3	3%
Compromisso de reciprocidade bancária?	10	10%
Preocupação com a aposentadoria?	49	49%
Recomendação de um amigo/familiar/outro?	0	0%
Propaganda sobre o assunto?	0	0%
Pelos incentivos fiscais?	0	0%
Porque o plano está associado a um banco?	0	0%
Por ser uma boa aplicação?	38	38%
Total	100	100%

Fonte: Elaboração própria

Apesar de oito alternativas apenas quatro foram citadas, sendo que três merecem ser destacadas: 10% (dez por cento) adquiriu o plano através de compromisso de reciprocidade bancária, 38% (trinta e oito por cento) por ser uma boa aplicação e 49% (quarenta e nove por cento) preocupação com a aposentadoria. Mostra que os compradores de Previdência Privada estão cada vez mais se preocupando com a aposentadoria, pensando em desfrutar de uma renda extra na sua aposentadoria. Vale ressaltar que 10% (dez por cento) foi por compromisso com de reciprocidade bancária, isso não é uma atitude profissional, mas vem ocorrendo diariamente nas agências, pois como mostra a tabela a cada 100 (cem) pessoas que contratam planos de Previdência Privada 10 (dez) compram por reciprocidade bancária.

TABELA 13 – Quantia depositada.

Quantidade depositada	Nº de pessoas entrevistadas	%
é a desejada	39	39%
é a possível	53	53%
É a experimental	8	8%
Total	100	100%

Fonte: Elaboração própria

Cinqüenta e três por cento (53%) dos clientes responderam ter aplicado a quantia possível, mostrando uma certa confiança no plano de Previdência Privada, onde a renda disponível que eles possuíam aplicaram na Previdência Privada.

TABELA 14 – Recomendaria a um amigo a fazer um plano de Previdência Privada.

Recomendaria a um amigo a fazer um plano de previdência	Nº de pessoas entrevistadas	%
Sim	94	94%
Não	1	1%
não está seguro	5	5%
Total	100	100%

Fonte: Elaboração própria

Noventa e quatro por cento (94%) dos clientes responderam que indicariam a Previdência Privada a um amigo, mostrando assim que a Previdência Privada começa a ser entendida pela população como instrumento válido e possivelmente valioso para sua aposentadoria. Isso vem ao encontro com a tabela onde mostra os motivos mais decisivos que levou o cliente a contratar o plano de Previdência Privada, constatou que 87% (oitenta e sete por cento) dos clientes contrataram o plano por ser uma boa aplicação ou por preocupação com a aposentadoria.

TABELA 15 – Preferências de investimento.

Alternativas de investimentos	Nº de pessoas entrevistadas	%
Investiria mais no meu negócio/atividade	10	10%
Aplicaria em imóveis para viver de aluguel	39	39%
Faria aporte nos planos de previdência	48	48%
Aplicaria na caderneta de poupança	0	0%
Investiria numa nova atividade	0	0%
Faria um misto em aplicações em ações/moeda/outras	0	0%
Faria um curso de aperfeiçoamento	3	3%
Total	100	100%

Fonte: Elaboração própria

Faria aporte nos planos de previdência, corresponde à intenção de 48% (quarenta e oito por cento) dos entrevistados. Significa que quase a metade dos

entrevistados entendeu o sentido da previdência e pretende continuar contribuindo para aumentar sua reserva para a aposentadoria. Esta afirmativa reforça-se porque 49% (quarenta e nove por cento) dos entrevistados adquiriram o plano de previdência com a preocupação com a aposentadoria e 38% (trinta e oito por cento) por ser uma boa aplicação como já foi citado.

Isso vem ao encontro, pois 94% (noventa e quatro por cento) dos compradores de Previdência Privada indicariam um amigo a fazer o plano de Previdência Privada, mostrando-se satisfeito com a aplicação.

TABELA 16 – Produto contratado.

Nome do produto	Nº de pessoas que contrataram		Total
	Mensal	Única	
VGBL	40	43	83%
PGBL	15	0	15%
VRGP	0	2	2%
PRGP	0	0	0%
Total	55	45	100%

Fonte: Elaboração própria

Como mostra a pesquisa 83% (oitenta e três por cento) dos planos contratados é o VGBL, plano que vem liderando o mercado em todas entidades que comercializam Previdência Privada, inclusive a Bradesco Vida e Previdência. Desses 83% (oitenta e três por cento) que contrataram o VGBL contribuem mensalmente 40 pessoas contra 43 que contribuiriam de uma única vez.

Aqui mostra que todos os clientes que contrataram o PGBL aplicaram mensalmente, isso quer dizer que significada uma aplicação de longo prazo, pois se necessitarem solicitar o resgate, iram pagar 15% (quinze por cento) de Imposto de Renda sobre o capital resgatado. Já no caso do VGBL 15% (quinze por cento) Imposto de Renda apenas em cima dos rendimentos, nunca em cima do capital aplicado.

Isso mostra que no VGBL á aplicações mensais pensando mais na aposentadoria e também aplicações de uma única vez, buscando além da aposentadoria uma boa aplicação financeira.

5. CONCLUSÃO

A Previdência Privada vêm apresentando, a cada ano, um expressivo crescimento, em função dos indivíduos terem a necessidade de manter o mesmo padrão de vida após sua aposentadoria, outro ponto é o déficit da Previdência Social onde a cada ano que passa o rombo é maior. Atrelado a este crescimento é a disseminação cada vez maior da informação, pois hoje em dia o indivíduo tem acesso rápido à sua aplicação, através da Internet, podendo inclusive efetuar resgates ou aportes, ou seja, aumentando sua reserva para a aposentadoria.

Outro ponto relevante é a situação da Previdência Social onde é preocupante, pois é cada vez menor o número de trabalhadores ativos para sustentação de um inativo aposentado, continuando nessa situação, e considerando que os direitos trabalhistas são direitos adquiridos, irreversíveis e que não podem ser eliminados, a União (o país) não terá outra alternativa se não usar recursos destinados a outras áreas para custear essa defasagem, como aliás, já vem fazendo.

Um dos objetivos desta pesquisa foi mostrar que a Previdência Privada Aberta possui uma das melhores rentabilidades do mercado sendo alvo não só como um plano para a aposentadoria, mas como uma boa aplicação em médio prazo, onde os indivíduos procuram as melhores rentabilidades. Vale a pena ressaltar que os planos de Previdência Privada Aberta que possui maior procura são Plano Gerador de Benefícios Livres (PGBL) e o Vida Gerador de Benefícios Livres (VGBL), onde juntos representam 73% do mercado, conforme levantamento feito pela ANAPP (Associação Nacional de Previdência Privada) em março de 2002.

Devido à disponibilidade de dados, foi analisado a característica do comprador de Previdência Privada Aberta dos clientes da Bradesco Vida e Previdência na região de Florianópolis-SC.

Na pesquisa ficou notável que 52% compradores de Previdência Privada Aberta estão cursando ou tem um curso superior, logo se deduz que a propensão à compra está diretamente relacionada ao nível de escolaridade e ao nível de esclarecimento sobre o assunto. Na mesma pesquisa foi analisado o gênero e o estado cível do comprador onde se constatou que 67% são do sexo masculino e 76% dos compradores são casados. Mostrando que pessoas com mais idade estão se preocupando com a aposentadoria, com isso homem que está tomando esta iniciativa caracterizando como o “chefe da casa”. Têm-se aí, três das principais características do comprador de planos de previdência: alto nível de escolaridade, sexo masculino e com estado cível casado.

Foram apresentadas na pesquisa informações importantes, que poderá ajudar na formulação ou reformulação de estratégia de venda por parte das seguradoras e empresas seguradas ao setor de Previdência Privada.

Sugere-se uma pesquisa de opinião de compradores de Previdência Privada Aberta de outras localidades e outras áreas econômicas do país, no sentido de se avaliar o comportamento do comprador nesse mesmo assunto, outro ponto a ser aprofundado é a pesquisa no sentido de perceber a importância da entidade bancária como a principal vendedora do produto, como mostra pesquisa da ANAPP (Associação Nacional de Previdência Privada) em março de 2002, onde os bancos atingiram 70 % do mercado.

6. REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DA PREVIDÊNCIA PRIVADA (ANAPP). **Estatísticas**. Disponível em: <<http://www.anapp.com.br>> Acesso em: 10 ago.2004

Atos Normativos e Pareceres Jurídicos. Disponível em: <susep.gov.br>. Acesso em: 25/04/2005.

BERNSTEIN, P. L, DAMODARAN, A. **Administração de Investimentos**. 1ª. ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

CANGUILHERM, G. A noção de regulação: um rápido histórico.In: BOYER, R. **A teoria da Regulação**: uma análise crítica.São Paulo: Livraria Nobel S.A., 1990, cap.1.

DORNBUSH, R. **Macroeconomia**. São Paulo: Makron Books, 1991, 5ª ed, cap.2.

EIZIRIK,N.L. Razões e objetivos da regulação dos mercados. **O papel do Estado na regulação do Mercado de Capitais**. Rio de Janeiro: IBMEC, 1977, cap.2.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 3ª. ed. São Paulo. Harbra, 1987.

MARINHO, Raul. **Assimetria de Informações**. Disponível em: www.vocesa.abril.com.br. Acesso em 25/04/2005.

PINDYCK, R.S. e RUBINFELD, D.L Mercados com Informação Assimétrica. In: PINDYCK, R.S. e RUBINFELD, D.L **Microeconomia**. São Paulo: Makron Books, 1999, 4ª ed, cap. 17.

PINTO JÚNIOR, H.Q.; FIANI, R. Regulação Econômica. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org.) **Economia Industrial**: fundamentos teóricos e práticos no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002, cap.22.

Seguros. Disponível em: <www.fazenda.gov.br>. Acesso em: 25/04/2005.

VARIAN, H. R. **Microeconomia: princípios básicos**. 2ª. Ed. Rio de Janeiro: Campus,1994.

ZIMMERMANN, Clóvis. **A Previdência Rural brasileira no contexto das políticas.** Disponível em: <www.espacoacademico.com.br>. Acesso em: 05/01/2006.

7. QUESTIONÁRIO

I Parte - Identificação do entrevistado

1) Escolaridade:

- 1º grau 3º grau incompleto
 2º grau pós – graduado
 3º grau

2) Renda familiar mensal média:

- até 1 mil até 6 mil
 até 2 mil até 7 mil
 até 3 mil até 8 mil
 até 4 mil até 9 mil
 até 5 mil + 9 mil

3) Seu plano é de contribuição:

- mensal única

4) Idade: ____ anos

- 5) Masculino () Feminino

6) Casado:

- Sim Não

7) Contribui com a Previdência Social?

- Sim Não

II Parte – Perguntas e Opinião

1) Quais os motivos mais decisivos para comprar o plano? (cite até três alternativas)

- competência do corretor

-) compromisso de reciprocidade bancária
-) preocupação com a aposentadoria
-) recomendação de amigo/familiar/outro
-) propaganda sobre o assunto
-) pelos incentivos fiscais
-) porque o plano está associado a um Banco
-) por ser uma boa aplicação
-) _____

*(outra opção esclarecer)

2) O valor depositado é a quantia:

-) desejada
-) a possível
-) experimental

3) Você recomendaria a um amigo a fazer um plano de Previdência Privada?

-) sim
-) não
-) não está seguro

4) Se você tem ou tivesse recursos suficientes, em que você investiria pensando na sua aposentadoria?

-) investiria mais no meu negócio/atividade
-) aplicaria em imóveis para viver de aluguel
-) faria aporte nos planos de previdência
-) aplicaria na caderneta de poupança
-) investiria numa nova atividade
-) faria um misto de aplicações em ações/moeda/outras
-) faria um curso de aperfeiçoamento
-) * _____

(outra opção - esclarecer)

5) Qual é o produto contatado?
