

Cresce interesse na classe C

Estabilidade econômica do País é apenas um dos fatores que provocaram crescimento

Aos poucos, a indústria da previdência privada passa a exercer seu papel de instrumento de proteção social, ao atrair para a previdência complementar, com exigência de baixo valor para ingresso nos planos, a clientela que anteriormente contava apenas com os benefícios da previdência oficial, patrocinada pelo governo. As classes média e alta continuam sendo o principal foco para as empresas que trabalham nesse segmento, mas as pessoas de estratos de renda mais baixa passam a ocupar gradualmente maior espaço na carteira de clientes de empresas que trabalham com planos de previdência privada e seguro.

O interesse crescente de clientes com esse perfil de renda pela previdência privada reflete uma combinação de fatores, segundo especialistas do mercado. Em linhas gerais, começa pela estabilidade econômica, a mesma que atraiu a classe média para o segmento por possibilitar investimentos de longo prazo, passa pela constatação de que a aposentadoria acenada pela previdência oficial é insuficiente como garantia de renda no futuro até chegar à maior disponibilidade de recursos para aplicação, pelo processo de ampliação da oferta de emprego e, por tabela, de renda.

O diretor-executivo da área de Seguros, Vida, Previdência e Capitalização do Banco Itaú, Osvaldo Nasci-

mento, diz que a tendência é que as pessoas de todas as classes sociais se interessem cada vez mais pelos planos de previdência complementar. “O sistema de previdência oficial, que trabalha em regime de repartição, depende de reformas estruturais para cobrir o pagamento de benefício básico”, comenta. Nascimento diz que podem ocorrer minirreformas previdenciárias a cada novo governo, como ocorreu com os dois últimos, para o aperfeiçoamento do sistema, mas sem mudança no modelo em vigor. Por isso, diz Nascimento, cercada por apelos que contém, a previdência privada deve ganhar mais espaço também entre as classes de renda mais baixa, interessadas em formação de poupança de longo prazo.

O acesso de pessoas de menor renda ao mercado é facilitado ainda pela adoção, pelas empresas, de valores (tiques) mais baixos para o ingresso nos planos, aponta Juvêncio Braga, diretor da Caixa Vida e Previdência. Com valores médios de RS 30 a RS 50, é possível comprar um plano de previdência complementar. Outra facilidade, explica, é que não há obrigatoriedade de o partici-

pante fazer depósitos mensais nos planos. “A programação de depósitos é interessante do ponto de vista da disciplina”, lembra Braga, que destaca a necessidade de assiduidade nos depósitos para que o processo de acumulação possa ser feito com baixos valores.

A flexibilidade para o aporte de recursos vale também para eventuais retiradas, embora não indicadas, para não atrapalhar o objetivo de formação de poupança de longo prazo. É possível fazer a retirada de recursos da reserva acumulada sem restrições, desde que o participante respeite o intervalo de 60 dias entre um resgate e outro. Fora as retiradas na metade do caminho, o investidor poderá, no término do processo de acumulação, sacar integralmente os recursos, optar pelo recebimento de uma renda mensal vitalícia ou, ainda, de um rendimento temporário.

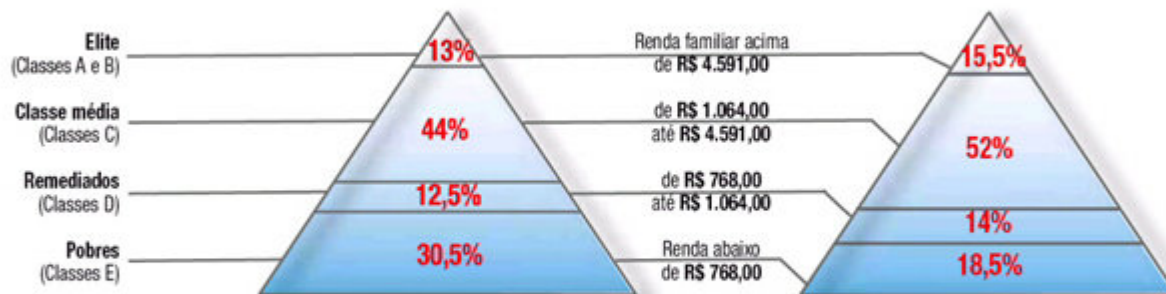
Uma mudança observada também no segmento de renda mais baixa é que a contratação de plano de previdência privada deixa de ter foco exclusivo em aposentadoria e passa a ser direcionada para um projeto de educação dos filhos, em geral pela compra do Plano Gerador de Benefício Livre (VGBL). “O que temos observado é que o foco dos clientes de previdência já não é só a aposentadoria. Tem muita gente comprando planos para, com aportes de pequenos valores, garantir a educação dos filhos”, diz Braga.

Para Antonio Eduardo Trindade, diretor de Vida e Previdência do Unibanco, o crescimento econômico, que, com aumento de emprego e renda, abriu as portas do mercado de previdência complementar à classe média desde a criação do Plano Real, em 1994, possibilita agora a chegada de pessoas de menor renda à rede de proteção social oferecida pelos planos abertos de previdência.

Osvaldo Nascimento, do Itaú, diz que os planos de previdência privada tendem a ser o principal instrumento de acumulação de poupança de longo prazo para os integrantes das classes C e D, à medida que se for reforçando o processo de inclusão social, e que o mercado está atento a essa clientela sem tirar o foco da classe média, “nicho muito importante, onde há ainda muito espaço para o crescimento do mercado”.

POBREZA MENOR, CLASSE MÉDIA MAIOR

Segundo a FGV, a pobreza despencou desde 2002. Com isso o miolo da pirâmide engordou e agora é a maioria absoluta



Fonte: FGV

