

Previdência complementar: Estagnação das classes A e B limita expansão dos PGBLs a 1% Baixa renda impulsiona a venda de planos e VGBL cresce 28%

Depois de anos de crescimento acelerado, a venda de planos de previdência complementar privada voltada para a classe média e alta (PGBL) praticamente estagnou em 2009. Dados oficiais divulgados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), compilados pela consultoria Siscorp, mostram que o faturamento das empresas de previdência complementar ficou em R\$ 8,2 bilhões no ano passado, com crescimento de apenas 1% comparado ao ano anterior.

Já os planos voltados para as pessoas de renda mais baixa, os chamados VGBL, tiveram crescimento de 28%, com R\$ 30 bilhões arrecadados em 2009.

O mercado de previdência responde por 9% do faturamento global do setor de seguros brasileiro que em 2009 registrou faturamento de quase R\$ 95 bilhões. Deste total, R\$ 33 bilhões aproximadamente foram gerados com as vendas de seguros em geral.

Helder Molina, presidente da seguradora Mongeral Aegon, especializada em seguros de vida e previdência, acha que as vendas de PGBL chegaram ao limite, por isso cresceram menos. "Acredito que o contingente que declara no formulário completo já está muito próximo do número de pessoas que compraram o PGBL", disse Molina.

Ele se refere ao tratamento tributário do PGBL (sigla de Plano Gerador de Benefícios Livres), mais vantajoso para aqueles que fazem a declaração no formulário completo do Imposto de Renda - quem ganha mais de R\$ 17.215 anuais. Quem teve rendimentos tributáveis superiores a R\$ 17.215,08 em 2009, recebeu rendimentos isentos, não-tributáveis ou tributados exclusivamente na fonte, cuja soma foi superior a R\$ 40 mil, obteve, em qualquer mês, ganho de capital na alienação de bens ou direitos, sujeito à incidência do imposto, ou realizou operações em Bolsas de valores, de mercadorias, de futuros e assemelhadas.

O mercado também se ressentiu com a crise financeira e a queda de cinco pontos das taxas de juros que afetaram principalmente os resultados das empresas de previdência, explica Helio Kinoshita, diretor financeiro da MetLife.

"Um dos componentes importantes que compõe o resultado de uma seguradora é o resultado financeiro, fruto da aplicação dos recursos que estão em reserva técnica. Normalmente, as seguradoras aplicam estes recursos em papéis que têm correlação com a taxa básica de juros. Portanto, em um cenário em que a taxa de juros cai, o resultado financeiro desta aplicação também sofre uma redução", disse Kinoshita.

Uma das maiores empresas de vida e previdência entre as independentes (não ligadas a bancos), a MetLife registrou um crescimento de apenas 5,5% do faturamento em prêmios em 2009, para um total de R\$ 560 milhões. Porém, como resultado de várias ações no sentido de melhorar a eficiência e aumentar a lucratividade, a seguradora fechou o ano com lucro líquido de R\$ 106 milhões, 220% superior ao do mesmo período do ano passado.

"Crescemos 80% em ativos, melhoramos o índice de sinistralidade e diminuímos as despesas administrativas", disse o presidente José Roberto Loureiro. O lucro operacional da MetLife foi de R\$ 40 milhões, porém a seguradora teve reforço de mais de R\$ 60 milhões nos resultados por conta de créditos tributários gerados por resultados negativos durante oito anos.

A MetLife está há dez anos no Brasil, mas sua operação só começou a dar lucro em 2008. A companhia registrou crescimento de 80% nas reservas de planos PGBL e VGBL, atingindo R\$ 953 milhões.

Marisa Cauduro/Valor



José Roberto Loureiro, presidente da MetLife no Brasil: "Crescemos 80% em ativos, melhoramos o índice de sinistralidade e diminuímos as despesas administrativas"