

FARN

**LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE
DO NORTE**

AURÉLIA BARBOSA CAVALCANTI DE ALBUQUERQUE

**UMA ANÁLISE DA PERCEPÇÃO DOS GESTORES DE ENTIDADES DE
PREVIDÊNCIA PRIVADA EM NATAL**

**NATAL/RN
2007**



FARN

AURÉLIA BARBOSA CAVALCANTI DE ALBUQUERQUE

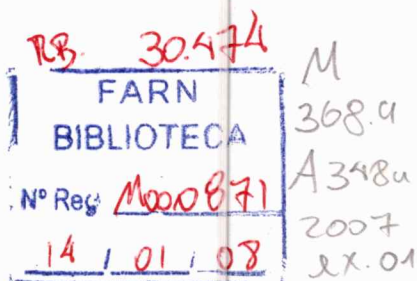
UMA ANÁLISE DA PERCEPÇÃO DOS GESTORES DE ENTIDADES DE
PREVIDÊNCIA PRIVADA EM NATAL

Monografia apresentada ao curso de
Administração de Empresas da
Faculdade Natalense para o
Desenvolvimento do Rio Grande do
Norte como requisito obrigatório para
obtenção do Grau de Bacharel em
Administração de Empresas.

Orientador:

Aluísio Alberto Dantas, M.Sc.

NATAL/RN
2007



Catálogo na Publicação – Biblioteca da FARN
Setor de Processos Técnicos

Albuquerque, Aurélia Barbosa Cavalcanti de

Uma análise da percepção dos gestores de entidades de previdência privada em
Natal/ Aurélia Barbosa Cavalcanti de Albuquerque. – Natal: FARN, 2007.
.57f.

Orientador: Aluísio Alberto Dantas (M. Sc.)

Monografia (Bacharelado em Administração de Empresas) – Faculdade
Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

1. Previdência Privada – Monografia. 2. Demanda Previdenciária – Natal –
Monografia. 3. Previdência Social – Monografia I. Título.

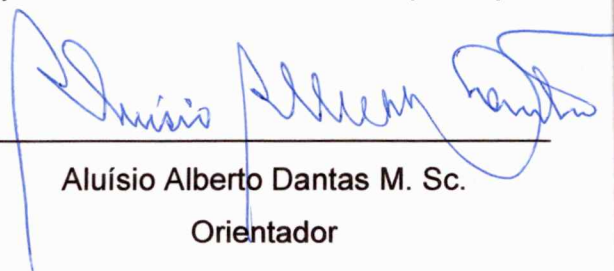
RN/FARN/BC

CDU 368.9

AURÉLIA BARBOSA CAVALCANTI DE ALBUQUERQUE

UMA ANÁLISE DA PERCEPÇÃO DOS GESTORES DE ENTIDADES DE
PREVIDÊNCIA PRIVADA EM NATAL

Monografia apresentada ao Curso de Administração de Empresas da Faculdade
Natalense Para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte e aprovado em ____ de
____ de _____, pela banca examinadora composta pelos seguintes membros:



Aluísio Alberto Dantas M. Sc.
Orientador

Karina de Oliveira Costa Bezerra M. Sc.
Membro Examinador

Carlos Eduardo Diniz M. Sc.
Membro Examinador



RESUMO

A previdência privada constitui um dos segmentos financeiros de elevado crescimento, representando hoje cerca de 20% do PIB nacional. Considerando a sua importância para a estabilidade de futuro dos cidadãos brasileiros, o presente trabalho buscou analisar a percepção dos gestores de entidades de previdência privada em Natal. O estudo foi realizado tendo por amostra as nove maiores instituições natalenses credenciadas a vender planos de previdência privada. O método utilizado para a elaboração da pesquisa foi do tipo descritiva, adotando como instrumento de coleta de dados questionário semi-estruturado. Os resultados demonstraram que o mercado previdenciário em Natal tem crescido bastante nos últimos cinco anos cujo crescimento está compatível com a realidade de outras capitais do país. A pesquisa constata que cerca de 20% a 30% dos clientes das instituições realizam investimentos em previdência privada, cujos fatores determinantes são a renda pessoal, a faixa etária e a busca pela complementação da renda futura da previdência social. Como recomendação, a pesquisa indica a necessidade de formalização de políticas de incentivo, por parte do governo e dos bancos, aos planos destinados as camadas de menor renda e aos autônomos, identificados como mercados potenciais. Recomenda-se também campanhas e estratégias focadas em novos nichos como o público feminino, e os planos destinados a crianças e adolescentes. Os quais são mercados promissores que precisam ser mais explorados e focados.

Palavras-chave: Previdência privada. Gestores. Natal.

ABSTRACT

The private welfare is one of the high growth segments of financial, accounting today about 20% of the national GDP. Considering its importance for the stability of the future of Brazilian citizens, the present study sought to analyze the perception of managers of private entities from welfare into Natal. The study was conducted with the sample the nine largest institutions natalenses accredited to sell private pension plans. The method used for the preparation of the research was descriptive of the type, adopting as a tool for collecting data semi-structured questionnaire. The results showed that the pension market in Natal has grown significantly in the last five years where growth is compatible with the reality of other capitals of the country. The survey finds that about 20% to 30% of customers of the institutions may invest in private pension, whose determinants are personal income, the age and the quest for completion of the rent's future welfare. How recommendation, the research indicates the need to formalize the policy of incentives from the government and banks, the plans for the layers of lower income and autonomous, identified as potential markets. It is also recommended campaigns and strategies focused on new niches such as female public, and plans for children and adolescents. The markets are promising that need to be more focused and exploited.

Keywords: Welfare private. Managers. Natal.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01 – Descrição das funções exercidas na previdência privada.....	32
Gráfico 02 – Tempo de atuação na previdência privada.....	33
Gráfico 03 – Percentual de clientes que investem em previdência privada.....	35
Gráfico 04 – Faixa etária que concentra a maior demanda de adesão aos planos.....	39
Gráfico 05 – Faixa de Renda para a complementação da previdência social.....	41
Gráfico 06 – Opção pela previdência privada.....	44
Gráfico 07 – Conhecimento sobre a importância da previdência privada para o crescimento econômico do Brasil.....	45

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Descrição das funções exercidas na previdência privada.....	31
Tabela 02 – Tempo de atuação na previdência privada.....	33
Tabela 03 – Existência de curso na área da previdência privada.....	34
Tabela 04 – Percentual de clientes que investem em previdência privada.....	34
Tabela 05 – Evolução da previdência privada nos últimos 5 anos.....	36
Tabela 07 – Renda predominante.....	37
Tabela 08 – Faixa etária que concentra a maior demanda de adesão aos planos	38
Tabela 09 – Participação por sexo.....	40
Tabela 10 – Faixa de renda para a complementação da previdência social.....	41
Tabela 11 – As aplicações mais procuradas entre os bancos.....	42
Tabela 12 – Planos de previdência mais procurados.....	43
Tabela 13 – Principal motivo que leva as pessoas a optarem pelo plano de previdência privada.....	44
Tabela 14 – Conhecimento sobre a importância da previdência privada para o crescimento econômico do Brasil.....	45

LISTA DE SIGLAS

ABRAPP—Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar

ANAPP – Associação Nacional de Previdência Privada

CDB – Certificado de Depósito Bancário

CDI – Certificado de Depósito Interbancário

EAPP – Entidades Abertas de Previdência Privada

EFPP – Entidades Fechadas de Previdência Privada

EPP – Entidades de Previdência Privada

FAPI – Fundo de Aposentadoria Programa Individual

FENAPREVI – Federação Nacional de Previdência Privada e Vida

FIF – Fundos de Investimentos Financeiros

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IBRE – Instituto Brasileiro de Economia

IGP-M – Índice Geral de Preços de Mercado

INSS – Instituto Nacional do Seguro Social

IR – Imposto de Renda

MPAS – Ministério da Previdência e Assistência Social

PGBL – Plano Gerador Benefício Livre

PIB – Produto Interno Bruto

SELIC – Sistema Especial de Liquidação e de Custódia

SISBACEN – Sistema de Informações do Banco Central

SPC – Secretária da Previdência Complementar

SUSEP – Superintendência de Seguros Privados

VGBL – Vida Gerador de Benefício Livre

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO..... 10

1.1 CONTEXTO E COLOCAÇÃO DO PROBLEMA 10

1.2 CARACTERIZAÇÃO..... 12

1.3 OBJETIVOS..... 14

1.2.1 Objetivo Geral 14

1.2.2 Objetivos Específicos..... 14

1.3 JUSTIFICATIVA..... 14

2 REFERENCIAL TEÓRICO..... 17

2.1 RAÍZES HISTÓRICAS DA PREVIDÊNCIA..... 17

2.2 DESENVOLVIMENTO DA PREVIDÊNCIA NO BRASIL 18

2.3 PRINCIPAIS PROBLEMAS DA PREVIDÊNCIA SOCIAL NO BRASIL 19

2.4 A PREVIDÊNCIA PRIVADA..... 21

2.5 PREVIDÊNCIA PRIVADA COMO SUPORTE ECONOMICO AO BRASIL 22

2.6 A PREVIDÊNCIA PRIVADA COMO FONTE DE INVESTIMENTO..... 23

2.7 PREVIDÊNCIA PRIVADA MAIS VANTAJOSA QUE A POUPANÇA..... 24

2.8 ENTIDADES FECHADAS DE PREVIDÊNCIA PRIVADA (EFPP)..... 24

2.9 ENTIDADES ABERTAS DE PREVIDÊNCIA PRIVADA (EAPP)..... 25

2.10 PRINCIPAIS DIFERENÇAS ENTRE PLANOS FECHADOS E ABERTOS... 25

2.11 PRODUTOS DA PREVIDÊNCIA PRIVADA..... 26

2.12 PLANO GERADOR DE BENEFICIOS LIVRES (PGBL)..... 26

2.13 VIDA GERADOR BENEFÍCIO LIVRE (VGBL)..... 27

2.14 FUNDO DE APOSENTADORIA PROGRAMA INDIVIDUAL (FAPI)..... 27

2.15 OPÇÕES DE TRIBUTAÇÃO DA PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR..... 28

3 METODOLOGIA..... 29

3.1 TIPO DE PESQUISA..... 29

3.2 UNIVERSO E AMOSTRA 29

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS..... 30

3.4 TRATAMENTO E ANÁLISE DOS DADOS..... 30

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DA PESQUISA..... 31

4.1 PERFIL DOS PROFISSIONAIS QUE ATUAM NA PREVIDÊNCIA PRIVADA
EM NATAL..... 31

4.2 ANÁLISE DO PERFIL DA DEMANDA DA PREVIDÊNCIA PRIVADA EM
NATAL..... 34

4.3 INFLUÊNCIA DA RENDA SOBRE A DECISÃO DO INVESTIMENTO..... 36

4.4 FATORES DETERMINANTES DO INVESTIMENTO 40

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES..... 46

REFERÊNCIAS..... 49

APÊNDICE 52

ANEXOS..... 55

1 INTRODUÇÃO

A formação atual do administrador brasileiro vem sendo fortemente exigente, sob os diversos aspectos que caracterizam a dinâmica do capitalismo contemporâneo, principalmente no que se refere às características e peculiaridades dos mercados atuais e potenciais, de quaisquer bens e serviços, e que constituem o foco principal das empresas e dos administradores de empresas.

O Curso de Administração de Empresas da FARN exige, no seu conteúdo programático para obtenção do grau de bacharel em Administração, que o aluno desenvolva um estudo monográfico, o qual deve ser apoiado em pesquisa rigorosamente elaborada e de formação profissional do Administrador de Empresas.

1.1 CONTEXTO E COLOCAÇÃO DO PROBLEMA

O presente estudo monográfico trata da análise da percepção dos gestores de entidades de previdência privada em Natal. O mesmo foi desenvolvido com base em pesquisa realizada com nove dos gestores da área de previdência privada dos principais bancos e seguradoras de Natal, no período de setembro a outubro de 2007.

A escolha do tema e do objeto de estudo resultou da importância e relevância de mercado que a previdência privada assume atualmente na economia brasileira e que exige conhecimentos e profissionais capacitados para o referido mercado. Além da sua expressiva taxa de crescimento, a previdência privada aberta representa atualmente, conforme Gotardo (2007, p. 50), algo em torno de 5% do Produto Interno Bruto (PIB), com base na carteira de investimentos de R\$ 100 bilhões. Somado ao peso da previdência fechada, cujos ativos somam em torno dos R\$ 400 bilhões, o sistema complementar de renda chega ao redor de 20% da economia brasileira.

A preocupação com o período de aposentadoria, nos últimos anos, conduziu a um crescimento marcante na consciência da sociedade brasileira, sobre a necessidade de manter, durante a aposentadoria, o padrão de vida conquistado durante anos de trabalho, principalmente quando se levam em consideração as deficiências do Sistema de Previdência Social no Brasil.

O Brasil, como tantos outros países, vive uma verdadeira corrida contra a própria realidade e o tempo para equacionar o problema da previdência oficial. A crise da previdência, anunciada desde o final dos anos 70, atinge níveis críticos. Tenta-se preservar a regra geral de que as contribuições dos trabalhadores na ativa sejam utilizadas para pagar aposentadorias e benefícios. No Brasil, essa relação, que um dia foi de 15 trabalhadores na ativa para um aposentado, chega a apenas 2 trabalhadores contribuindo para cada aposentado pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). (MIRANDA, 2004. p.19).

Ainda de acordo com Miranda (2004, p. 50), a previdência social limitou-se a certo patamar, ou seja, institui um limite, às contingências por eles supridas e o que exceder a este limite, ficará descoberto. Partindo deste primado é que se tem o surgimento de novas entidades privadas objetivando cobrir tais espaços. Partindo do conceito fundamental de proteção social, no qual o Estado possui o poder – dever de garantir direitos mínimos ao indivíduo, é que surge a necessidade de ampliar esta proteção principalmente quando está em jogo a dignidade social da pessoa humana.

O crescente declínio na qualidade dos serviços prestados, a mudança na legislação dos critérios para aposentadoria pela previdência social e o desequilíbrio financeiro, originaram insegurança para a maioria das pessoas, motivo este que levou à crescente procura pelos planos de previdência privada, tornando-a auxiliar da previdência social. Assim a Previdência Privada com seu caráter complementar, tem como finalidade atender aos anseios individuais em relação à preservação do modo de vida e gerar tranquilidade diante das incertezas do amanhã e dignidade aos aposentados em sua maior idade. (ABRAPP, 2007).

Este trabalho originou-se, da observação do crescente declínio na qualidade dos serviços prestados pela Previdência Social, no Brasil, motivo de insegurança para a maioria das pessoas e causa crescente da procura pelos planos de Previdência Privada. Partindo desta realidade, buscar-se-á através da pesquisa bibliográfica e de campo, analisar a percepção dos gestores de entidades de previdência privada em Natal.

Partindo-se da importância que a previdência privada gera à sociedade e à economia do país e visando analisar como os gestores percebem a previdência privada em Natal, o presente estudo irá responder à seguinte problemática:

Qual a percepção que os gestores dos principais bancos e seguradoras em Natal têm sobre a previdência privada?

1.2 CARACTERIZAÇÃO DA PREVIDENCIA PRIVADA

Um plano de Previdência Privada tem por objetivo, a priori, garantir ao beneficiário, depois da sua aposentadoria, um padrão de vida semelhante ao que tinha quando estava trabalhando.

Conforme Gradilone (2005, p.4), a Previdência Privada é o segmento do mercado financeiro que mais cresce no Brasil. Desde 1995, o patrimônio dos fundos de previdência aberta aumenta a uma taxa de 24% ao ano; ou seja, o volume de dinheiro aplicado praticamente dobra em três anos. As previsões, conforme o texto, indicam que esse ritmo impressionante tende a ser mantido, daqui para frente, quando os especialistas estimam que o patrimônio, hoje em 82 bilhões de reais, chegue a 200 bilhões em cinco anos. Esses dados valem só para os fundos que recebem contribuições individuais (ou seja, os abertos a qualquer investidor). Quando se incluem os fundos de pensão, que também têm dinheiro das empresas, o total de recursos cresce para 320 bilhões de reais, de acordo com a matéria referida.

Observa-se no texto que a previdência se transformou numa das grandes responsáveis pelos investimentos no Brasil. O crescimento explosivo das aplicações reflete uma profunda alteração na forma como os investidores estão encarando a previdência atualmente. Até pouco tempo atrás, os mais velhos pensavam no assunto. Isso mudou, hoje em dia, as pessoas perceberam que não dá mais para esperar até os estágios finais da carreira para só então começar a se preparar para a aposentadoria, o que provocou uma explosão de novos produtos para praticamente todas as idades.

Até o fim dos anos 90, segundo Gradilone (2005, p. 5), o avanço da previdência privada esbarrava numa série de imperfeições do mercado brasileiro, que começaram a ser corrigidas nos últimos anos. Afirma o autor que uma mudança importante foi a aprovação de leis mais rígidas de fiscalização das instituições

financeiras, pois no passado a falta de fiscalização acabou inviabilizando os fundos de previdência. Além disso, o investidor não podia sequer opinar sobre onde aplicar seu dinheiro, decisão que cabia inteiramente à seguradora. Havia pouca transparência e quase nenhuma preocupação com o cliente.

As novas regras fizeram crescer a confiança dos investidores e o reflexo disso aparece nas captações crescentes dos planos de previdência. Outro avanço foi o surgimento de produtos melhores. Até recentemente, os fundos de pensão respondiam por quase todo o mercado de previdência privada. Isso acontecia porque os planos abertos eram poucos interessantes para o investidor. O mercado começou a mudar em 1998, com a criação do plano gerador de benefícios livres (PGBL). Dois anos mais tarde surgiu o vida gerador de benefícios livres (VGBL). São produtos que têm uma enorme vantagem: são parecidos com os fundos de investimentos, uma aplicação já popular. (ROSSI, 2005).

Há também um fator demográfico impulsionando a previdência privada: as pessoas estão vivendo mais tempo e tendo menos filhos. E a expectativa de vida se torna num fator relevante para dimensionar o potencial de crescimento do setor. Quanto maior a longevidade de uma população, maiores são as preocupações e a necessidade de planejamento com relação às receitas necessárias até o fim da vida. Segundo Gotardo, (2007, p.51), no Brasil, a expectativa de vida ainda é menor do que se comparando aos países desenvolvidos, mas está evoluindo bastante. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) indicam, conforme o texto, que na década de 1950 a média de vida de um brasileiro era de 50 anos, enquanto em países de primeiro mundo essa média ficava em torno de 65 anos. Ao final dos anos 90, a taxa brasileira já se aproximava dos 70 anos, bem próxima dos 75 anos dos países desenvolvidos. Ainda de acordo com o texto, o IBGE divulgou com dados de 2005 que a expectativa de vida do brasileiro ao nascer já era de 71,9 anos e que para 2010 as projeções indicam uma expectativa de vida próxima aos 73,4 anos.

Os dados mencionados revelam um fator preocupante para a previdência social e um fator positivo para a previdência privada. Para a primeira se torna mais agravante à sua crise, pelo fato da população está vivendo mais tempo e dependendo

por mais tempo do recurso da aposentadoria social. E positivo a previdência privada, pelo principal fator de que consciente da precariedade da previdência social, as pessoas estão procurando cada vez mais pelos planos complementares, principalmente depois da última reforma pela qual passou a previdência social.

Os modelos de previdência privada que estão em vigor foram reformulados e tiveram de ser totalmente revistos. As mudanças na legislação ocorridas em 2005, geraram uma excelente oportunidade de mercado e a entrada de mais empresas no ramo. Segundo a Associação Nacional da Previdência Privada (ANAPP, 2007), na década de 80, menos de dez seguradoras vendiam planos de previdência privada, hoje, são 40. A sociedade está passando por uma reforma silenciosa e esse é o maior combustível da previdência privada hoje e deverá continuar sendo nos próximos anos.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo Geral

O presente trabalho tem por objetivo geral analisar a previdência privada em Natal, através da ótica dos gestores dos principais bancos e seguradoras da cidade.

1.3.2 Objetivos Específicos

- a) Caracterizar o perfil do gestor da previdência privada em Natal;
- b) Analisar o perfil da demanda da previdência privada em Natal;
- c) Identificar a influência da renda sobre a decisão do investimento na Previdência Privada;
- d) Apresentar os fatores determinantes do investimento na previdência complementar realizados pelos clientes dos principais bancos e seguradoras.

1.4 JUSTIFICATIVA

Justifica-se o presente estudo, considerando a importância que as políticas previdenciárias, públicas e privadas, exercem na economia e na sociedade brasileira. Essa importância tem caráter micro e macroeconômico, cujos reflexos são sentidos em todos os segmentos do mercado nacional, particularmente dos investimentos e mercados de capitais.

O motivo da escolha do tema deve-se ainda à dura realidade de instabilidade e de insegurança pela qual a Previdência Social vem passando há bastante tempo, devido ao enorme déficit fiscal e orçamentário. Isto vem gerando uma grande preocupação perante a sociedade e para o governo, no que se refere à aposentadoria. Sendo uma das causas principais do aumento da demanda em relação aos planos privados de previdência.

Segundo a ANAPP (2007), os ativos das entidades abertas de previdência privada constituem-se num dos mais expressivos mecanismos de formação de poupança interna, assim como segmento das entidades fechadas que acumulam patrimônios significativos.

A literatura especializada afirma que previdência privada é hoje o maior investidor institucional no Brasil. Seus ativos financeiros estão a serviço da economia nacional, fortalecendo as atividades produtivas e servindo à política econômica, direcionadas que são suas aplicações pelos órgãos governamentais. Aplicando compulsoriamente volumosas parcelas em títulos públicos, ações de companhias e outras modalidades financeiras, a poupança gerada pela previdência privada é o mais forte capitalizador de longo prazo da empresa nacional e instrumento de regulação da política econômica. (ANAPP, 2007).

Sob a ótica acadêmica, justifica-se a importância do estudo, tendo em vista que o mesmo descreve, de forma analítica e qualitativa, a percepção dos gestores dos principais bancos e seguradoras de Natal quanto ao comportamento da previdência privada na cidade.

Trata-se de tema de interesse social, profissional e econômico tendo em vista o nível de relacionamento e o volume de capital em circulação dos referidos fundos previdenciários.

Justifica-se ainda o estudo, considerando a preocupação em identificar alguns dos problemas existentes na previdência oficial. Além do mais, esse estudo apresenta elementos que podem esclarecer algumas dúvidas existentes sobre a previdência privada, como os tipos de planos e as formas de tributação. Objetivando também esclarecer a importância de se começar o mais breve possível a investir em previdência

privada a fim de possibilitar a melhoria da qualidade de vida ao cessar a atividade laboral, visando gozar de uma tranquilidade na aposentadoria.

A escolha desse tema tem importância fundamental, no momento em que se vive profundas mudanças na sociedade brasileira, que se faz repensar, dentre outras organizações, o complexo sistema previdenciário brasileiro e os problemas que vêm se acumulando, ano após ano, gerando insatisfação na sociedade e mostrando-se ainda como alternativa viável a previdência privada dentro de um contexto geral.

Neste trabalho, foram escolhidas para a pesquisa de campo, as nove instituições (sete bancos e duas seguradoras) de maior representatividade no mercado econômico de Natal e de maiores carteiras da previdência privada no Brasil, segundo dados publicados na revista Conjuntura Econômica (maio/2007, pág.49 - 51) que podem ser analisados através das figuras 01 e 02 presentes nos anexos. O estudo publicado na Conjuntura Econômica, foi preparado pela Divisão de Gestão de Dados do IBRE/FGV (Instituto Brasileiro de Economia/Fundação Getúlio Vargas), foram selecionados os grupos ou empresas seguradoras que obtiveram o melhor desempenho econômico-financeiro no ano de 2006 em quatro diferentes segmentos de atuação do mercado de previdência privada aberta.

Portanto, com o estudo foram analisados os fatores que caracterizam a previdência privada em Natal, sob a ótica dos gestores das principais instituições. Justifica-se por fim, a importância deste trabalho, considerando que o mesmo permitiu traçar algumas das principais características da previdência privada em Natal.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 RAÍZES HISTÓRICAS DA PREVIDÊNCIA

A literatura que descreve a história da previdência afirma que as raízes mais remotas do seguro social são encontradas nas associações de trabalhadores romanos, anteriores à era cristã, uma vez que as mesmas possuíam organizações estruturadas com objetivos religiosos. Essas organizações apresentavam caráter mutualista, que podiam ser considerados a fonte dos sistemas previdenciários. Consta da literatura que após o advento do cristianismo, essas associações romanas evoluíram, porém mantiveram a característica do mutualismo; foram confrarias, sodalícios, grêmios, irmandades de socorro, até chegarem aos montepios e se espalharam por toda a Europa. (SÁ, 2001, p.27).

Outra indicação bibliográfica que trata da história da previdência está em Affonso (1978, p.39), onde “as irmandades de socorro tinham como objetivo principal o seguro de enfermidade e morte, enquanto os montepios se preocupavam com a sobrevivência, invalidez ou velhice”.

Com o intuito de ressaltar o caráter histórico, descreve Sá (2001, p.27), que só no século XVII, na Europa, começaram a aparecer os montepios abertos, como movimento geral de todas as classes sociais, contando com algum apoio econômico do Estado.

Observa-se que as associações de previdência nasceram do espírito fraterno e religioso dos europeus, objetivando proteger os trabalhadores e funcionários nas suas enfermidades e proporcionando-lhes no futuro o que viria a se chamar aposentadoria por velhice ou incapacidade de trabalho.

Em síntese ao surgimento histórico de ambas as formas da previdência (oficial e privada) Nogueira assim se expressa:

Desde suas antigas origens, a seguridade se desenvolveu em dois rumos distintos, que não obstante, deveriam complementar-se. O primeiro é o da seguridade básica, estatal e compulsória, implantada com essa obrigatoriedade pela primeira vez na Alemanha, por Bismark, o “chanceler de ferro”; o segundo é o da seguridade complementar, privada e facultativa, que remota às eranoi gregas, às sodalitas

romanas, às guildas germânicas, aos montepios espanhóis e portugueses e às irmandades britânicas. (NOGUEIRA, 1985, p.13)

2.2 DESENVOLVIMENTO DA PREVIDÊNCIA NO BRASIL

Afirma a literatura que o Brasil tem uma longa história previdenciária que começa ainda nos tempos coloniais, com a concessão de auxílio as viúvas e aos órfãos dos oficiais da Marinha de Guerra. Essa tênue medida começa a ser enriquecida no Império: de um lado, por iniciativa do governo, protegendo algumas classes mais sujeitas a riscos, como as dos ferroviários, marítimos, e as elites do funcionalismo público; de outro, por iniciativa particular, no seio das forças armadas e mesmo do funcionalismo civil, ainda não contemplado. O exemplo é seguido por outras classes. No final do século passado e no início do século presente, surgem varias instituições previdenciárias entre comerciantes e autônomos. (ABRAPP, 2007).

De acordo com Sá (2003, p.28), a previdência começa a ganhar força e voltar-se para os trabalhadores privados a partir de 1919, com a Lei nº 3.724 de Acidentes de Trabalho e em 14.01.1923, com a Lei Eloy Chaves – Decreto Legislativo 4.682, introdutora das caixas de aposentadoria e pensões. Essa lei é considerada, historicamente, como o marco inicial da socialização da previdência, conforme autora.

A análise dos textos supracitados indica que o desenvolvimento da previdência em nível estatal, não chegou a inibir a evolução da previdência privada. Esta observação baseia-se no fato, atestado pela ABRAPP (2007), pois como a mesma não abrangiu de início, todas as categorias ocupacionais, a previdência social deixou descoberto os trabalhadores autônomos, os profissionais liberais, os empregadores e os trabalhadores rurais. Observa-se neste fato a razão da motivação e do surgimento das necessidades deles para se organizarem em sociedades que lhes dessem cobertura.

De acordo com dados da ANAPP (2007), a década de 60 reaviva o surgimento de muitas instituições privadas, genericamente conhecidas sob a denominação de montepios. Com este mesmo sentido complementar, já havia surgido as instituições fechadas de previdência, que congregavam empregados de uma única empresa, mais notadamente entre as organizações bancárias. Ainda de acordo com ANAPP, na

década de 70, sob o modelo da Petros, implantada na Petrobrás, registra-se o início da grande expansão das entidades fechadas de Previdência Privada.

Observa-se, portanto, que as raízes históricas conduziram a previdência brasileira a um modelo nacional baseado no binômio social-privado: a seguridade básica, que é a Previdência Social, gerida pelo Estado e voltada para garantia dos direitos mínimos de preservação de qualidade de vida; e a seguridade supletiva, facultativa, desenvolvida pela iniciativa privada para atender os anseios individuais de preservação do modo de vida.

2.3 PRINCIPAIS PROBLEMAS DA PREVIDÊNCIA SOCIAL NO BRASIL

Afirmam os estudiosos que a previdência social é uma instituição pública que tem como objetivo reconhecer e conceder direitos aos seus segurados. A renda transferida pela Previdência Social é utilizada para substituir a renda do trabalhador contribuinte quando ele perde a capacidade de trabalho. (BRASILPREV, 2007).

Nesse contexto, segundo Moura (1999, p.24), Previdência Social é a Previdência básica: de natureza social – para cumprir a função de atender a toda a cidadania; pública para não conter discriminação entre trabalhadores e compulsória, em relação aos que trabalham com carteira assinada, para alcançar o pressuposto da universalização.

A literatura especializada descreve, com evidência, que o modelo de previdência no Brasil é caracterizado por um regime de repartição, no qual a população ativa financia com suas contribuições as aposentadorias de seus inativos. De acordo com carta do IBRE (Conjuntura Econômica, 2007), um sistema de Previdência por repartição, é baseado numa transferência entre trabalhadores ativos e inativos. Afirma o texto que os trabalhadores que estão em atividade financiam, através de contribuições previdenciárias, as aposentadorias dos inativos e outros benefícios relacionados ao afastamento permanente ou temporário do mercado de trabalho, além de pensões para dependentes.

Afirma Fernando Rezende (2006) que quando o país possui uma população jovem e apresenta elevado crescimento econômico, esse regime é superavitário. No entanto, quando a população envelhece, o peso dos benefícios passa a ser crescente e ajustes no sistema são necessários. O problema do regime de repartição é que ele não

guarda relação direta entre benefícios e contribuições, ficando vulnerável as variações econômicas e as mudanças demográficas. (REZENDE, 2006, p.363).

Segundo o autor, o sistema previdenciário, é um dos mais sérios problemas na estrutura das contas públicas no Brasil. Sendo um dos principais responsáveis pelo déficit do governo federal. Esse desequilíbrio pode ser explicado por alguns motivos citados pelo autor Rezende (2006, p. 367) a baixo:

a) O Brasil vem passando por uma profunda transformação em sua estrutura etária que tem impactado direto sobre o equilíbrio atuarial da previdência. Quer dizer, a população está envelhecendo, ocasionando um estreitamento da pirâmide etária. O percentual de idosos no total da população que era de 3,1% em 1970, passou para 4,8% em 1990, segundo o autor. Isso gera uma situação preocupante aos cofres públicos, pois antes para cada aposentado existiam oito trabalhadores na ativa. Hoje a proporção é de dois trabalhadores para cada aposentado;

b) Mudanças no mercado de trabalho, como por exemplo, a revolução mundial da microeletrônica, gerando tecnologias poupadoras de mão-de-obra. Diminuindo assim, o número de empregos e consequentemente o número de trabalhadores contribuindo com a Previdência Social;

c) Aumento real do salário mínimo gera consequentemente o aumento dos benefícios previdenciários o que faz aumentar cada vez mais o déficit da previdência.

Todos esses motivos e muitos outros apontam que em algum momento o Governo e o Congresso terão que aprofundar a reforma da previdência, pois no atual modelo os cidadãos, sobretudo da classe média, que desejam manter o padrão de vida na aposentadoria são forçosamente atraídos pelos planos de complementação, os quais aparecem cada vez mais atrativos.

Outra importante abordagem é relatada por Fernandes, que apresenta a seguinte análise do problema:

Para enfrentar cada um desses problemas, que representam fontes de insegurança econômica para a idade avançada no mundo capitalista, os indivíduos e a sociedade como um todo têm desenvolvido um conjunto de esforços em três segmentos distintos: a formação de poupanças individuais, a estruturação de um sistema de previdência oficial e a

formação de entidades de previdência privada. (FERNANDES, 2000, p.75).

Observa-se, portanto, com base na literatura descrita, que surgem os planos de previdência privada, que captam recursos de seus participantes e os aplicam de forma sistemática em diferentes segmentos do mercado financeiro, estruturando seus investimentos, com taxas de retorno competitivas e ajustadas ao risco, promovendo metas desejáveis em termo de crescimento econômico e bem-estar social e vindo de encontro às necessidades da sociedade, tornando um complemento à previdência social.

2.4 A PREVIDÊNCIA PRIVADA

A previdência privada é constituída de aplicação financeira com o objetivo de complementar a aposentadoria paga pelo governo. Hoje a seguridade social paga pouco mais de R\$ 2.000,00 (Dois Mil Reais). A proposta da iniciativa privada é fazer com que as pessoas poupem durante a vida ativa a fim de ter renda quando se aposentarem. No período de contribuição, poderão se fazer aportes mensais ou periódicos. Na hora de receber, também é facultativo retirar todo o valor acumulado ou dividi-lo em parcelas mensais. (PRATES, 2006. p.60).

Para Ramos, (1998, p.25), entidades de previdência privada, são aquelas que têm, por objetivo, instituir planos privados de concessão de pecúlios ou de rendas, de benefícios complementares ou assemelhados aos da previdência social, mediante e contribuição de seus participantes, dos respectivos empregadores ou de ambos.

As empresas de previdência privada são instituições privadas criadas por entidades particulares que visam promover a venda dos planos de previdência, administrar os valores a elas confiadas, combinando segurança e rentabilidade de recursos, de forma a aumentar o valor dos benefícios dos futuros aposentados.

Segundo Póvoas (2000, p.260), o regime de previdência complementar integra as chamadas entidades de previdência regidas pela Lei 6.435, de 15.07.1977 a qual instituiu dois sistemas de previdência supletiva: a previdência privada fechada e a previdência privada aberta.

Ainda conforme o autor, o sistema fechado engloba as organizações de empregadores, que por si só ou agrupados, criam operadoras para proporcionarem, exclusivamente, aos respectivos empregados, planos de benefícios previdenciários. Sendo fechada, por seu plano servir exclusivamente aos trabalhadores dessas organizações.

As entidades abertas englobam as a operadoras, entidades associadas sem fins lucrativos e sociedades anônimas naturalmente com fins lucrativos, que instituem planos nos quais podem ser inscritas todas as pessoas que o desejam, que tenham capacidade para contratar. (PÓVOAS, 2000, p.260).

Assim, os planos de previdência privada destinam-se ao público em geral, especialmente àqueles que não possuem carteira assinada, não recolhem encargos para a previdência social, mas precisam de um mecanismo de amparo mínimo para sua inatividade futura; ou ainda, àqueles que recolheram uma parcela mensal para a previdência social, mas querem complementar sua aposentadoria para melhorar os níveis de seus benefícios no futuro. Enquanto que para os empregados de empresas e organizações públicas e privadas, destinam-se os fundos de pensão, basicamente com os mesmos objetivos, apenas que restritos para funcionários da entidade.

2.5 PREVIDÊNCIA PRIVADA COMO SUPORTE ECONÔMICO AO BRASIL

De acordo com a ANAPP (2007), constituiu-se a previdência privada em uma importante ferramenta de alavancagem da poupança interna, bem como impulsora dos mercados de capitais.

De acordo com Sá (2003, p.42), a previdência privada é hoje o maior investidor institucional no Brasil. Sua importância no plano econômico é evidente, pois funciona como fonte captadora de poupanças, cujas aplicações são normalmente canalizadas para modalidades de investimentos produtivos, dentre eles o financiamento de empresas nacionais. Ainda de acordo com a autora, o Brasil, encontra-se muito dependente da poupança externa; conta com capital estrangeiro para investir em suas empresas e gerar desenvolvimento econômico. A previdência complementar é uma forma estável para o desenvolvimento econômico, não só do Brasil, mas nos demais

países, portanto o desenvolvimento desse setor ajuda o País a não ficar tão dependente de capital estrangeiro.

Segundo Paduan (2006, p.34), nos próximos cinco anos 80 bilhões de reais deverão deixar de ser aplicados em títulos de dívida pública brasileira para se tornar investimentos diretos em empresas e projetos de infra-estrutura. Essa entrada nova de capital em setores vitais da economia é projetada com base nos movimentos recentes dos fundos de pensão. Esses mesmos fundos de pensão, conforme o autor, têm enorme importância nas economias capitalistas, principalmente nas mais desenvolvidas e esse movimento de transferência de dinheiro de títulos públicos para setores produtivos reflete uma mudança profunda no capitalismo brasileiro.

Portanto, além de desempenhar papel marcante como atividade de proteção social complementar à ação do Estado no que se refere à cobertura dos riscos sociais, a Previdência Privada, movimenta volume considerável de poupanças constituindo-se em importante fator de desenvolvimento econômico do país.

2.6 A PREVIDÊNCIA PRIVADA COMO FONTE DE INVESTIMENTO

O mercado financeiro indica que aplicar em previdência é fundamental para o desenvolvimento do país; como é bastante valioso o investidor aprender a diversificar seus investimentos, principalmente quando esta aplicação gera vários benefícios, tanto para pessoas físicas como para pessoa jurídica.

Os fundos de investimentos, estão se firmando no mercado mundial como grande meio de formação de poupança privada, devido as suas vantagens. Um exemplo é o poder de negociação, onde pequenos investidores se transformam em grandes investidores, independente dos valores aplicados, pois os recursos dos cotistas são administrados como um único patrimônio. De acordo com Sá (2003, p.55), os valores investidos em previdência privada, são aplicados no mercado financeiro e de capitais por intermédio de instituições do Sistema Financeiro Nacional.

Os movimentos financeiros realizados pelas EPP (Entidades de Previdência Privada) são objeto de intenso acompanhamento por serem de interesse das autoridades econômicas. Têm por finalidade minimizar riscos, com uma taxa de retorno

suficiente para cobrir as exigências atuariais e prazos compatíveis com o fluxo de benefícios projetados. (SÁ, 2003, p. 55)

Segundo a ANAPP (2007), dentre os diversos planos existentes no mercado, os mais procurados são o PGBL – Plano Gerador de Benefício Livre e o VGBL – Vida Gerador de Benefício Livre, têm a rentabilidade, segundo Banco do Brasil, de 12% a.a e mais a variação do IGP-M(Índice Geral de Preços de Mercado), possuindo total flexibilidade e transparência no seu perfil de investimento; portanto, o investidor pode contar com quatro opções de composições de fundos de investimento, optando pela concentração de renda fixa ou variável.

2.7 PREVIDÊNCIA PRIVADA MAIS VANTAJOSA QUE A POUPANÇA

Segundo dados informados pelo Jornal Hoje (2007), os planos de previdência usados de forma adequada, visando o longo prazo, e observando as taxas cobradas, são a melhor maneira de acumular reserva de capital para a aposentadoria. Isso também ocorre e pode ser amplificado quando comparado à caderneta de poupança. As vantagens da previdência privada são o regime tributário de alíquotas decrescentes, a isenção da cobrança do imposto de renda sobre o ganho de capital durante a fase de acumulação e os papéis de renda fixa atrelados à Selic.

Ainda conforme o texto do Jornal Hoje, na poupança não há cobrança de imposto sobre o rendimento, mas ela é substancialmente inferior ao oferecido pelos fundos de previdência, por conta do redutor que incide sobre a taxa referencial. Enquanto que os planos de aposentadoria de renda fixa (CDI) subiram 19,15% em 2005, a poupança teve retorno de apenas 9,2%. Assim o dinheiro aplicado na previdência rendeu muito mais do que os recursos investidos na poupança.

2.8 ENTIDADES FECHADAS DE PREVIDÊNCIA PRIVADA (EFPP)

As EFPP organizam-se sob forma de Sociedade Civil ou Fundação e são conhecidas também como Fundos de Pensão. Segundo Sá (2003, p.46), os Fundos de Pensão, em relação à sua constituição, são empresas sem fins lucrativos. Têm planos fechados, isto é, seu funcionamento restringe-se apenas a empregados ou dirigentes de determinada empresa ou de um grupo de empresas. Ainda conforme a autora, as entidades fechadas não podem oferecer planos individuais, nem planos coletivos onde

não exista um vínculo de trabalho. A patrocinadora pode ser pública, no caso de empresas públicas, sociedade de economia mista ou fundações vinculadas à administração pública ou privada.

A Secretaria da Previdência Complementar do Ministério da Previdência e Assistência Social (SPC/MPAS) normatiza e fiscaliza a atuação destas entidades. E de acordo com a mesma, atualmente existem no país 361 fundos de pensão, ligados a 2.248 empresas, desse total 266 são do setor privado e 95, do setor público.

2.9 ENTIDADES ABERTAS DE PREVIDÊNCIA PRIVADA (EAPP)

Segundo a lei 6.435 de 15.07.1977, entidades abertas de previdência privada são sociedades constituídas com a finalidade de instituir planos de pecúlio ou renda, mediante a contribuição de seus participantes. São classificados em entidades sem fins lucrativos e com fins lucrativos, organizadas respectivamente na forma de sociedade civis e sociedades anônimas.

As EAPP são representadas pelas entidades abertas de previdência privada e pelas sociedades seguradoras autorizadas, sendo seus planos disponíveis para qualquer indivíduo, mediante o pagamento de contribuições. Tendo como cliente em sua maioria profissionais liberais, consultores ou pequenos empresários.

2.10 PRINCIPAIS DIFERENÇAS ENTRE PLANOS FECHADOS E ABERTOS

Segundo a ANAPP (2007), o mercado de previdência privada divide-se em duas áreas distintas, as Entidades Fechadas de Previdência Privada (ou fundos de pensão) e as Entidades Abertas de Previdência Privada.

Para participar de um plano de previdência fechada é preciso ter vínculo empregatício com a empresa patrocinadora. Alguns planos são patrocinados simultaneamente por várias empresas. Regra geral, as empresas pagam uma parte da contribuição para a formação do capital do associado nos planos fechados. É uma forma de dar benefício indireto ao trabalhador que fica na empresa. Já na previdência aberta, os planos são encontrados nos bancos, corretoras e empresas específicas de previdência, estando disponíveis para a compra de qualquer pessoa.

A cartilha de finanças pessoais foca nos planos e fundos vendidos ao público (os planos abertos), que é onde, efetivamente, o participante pode colocar seu dinheiro, uma vez que a oferta de planos fechados precisa ser feita pela empresa.

2.11 PRODUTOS DA PREVIDÊNCIA PRIVADA

Segundo a ANAPP (2007), há tipos básicos de produtos de previdência privada no Brasil: PGBL, VGBL E FAPI, para quem for comprar um produto com o objetivo de obter renda futura – vitalícia, por prazo determinado, ou na forma de um capital recebido de uma única vez.

Ao analisar o histórico do mercado de previdência privada, observa-se que houve um crescimento deste, onde cabe às instituições, como bancos e seguradoras, a responsabilidade de administrar os recursos dos contribuintes; e a estes últimos, verificar qual o produto que melhor se aplica ao seu perfil e as taxas das administradoras. E principalmente, o funcionamento da parte da cobrança de impostos sobre os planos, que já sofreram algumas alterações ao longo dos anos visando à melhoria aos contribuintes.

2.12 PLANO GERADOR DE BENEFÍCIOS LIVRES (PGBL)

Fortuna (2002, p. 413) afirma que em dezembro de 1997, o Conselho Monetário Nacional regulamentou a aplicação das reservas técnicas do PGBL a serem oferecidos por bancos, seguradoras e empresas de previdência complementar, como mais uma forma de complementação de aposentadoria. Sendo este uma modalidade de investimento de longo prazo, com finalidade previdenciária, que promete assegurar o padrão de vida aos participantes da aposentadoria.

Sendo um dos responsáveis atualmente pelo desempenho positivo no mercado de previdência privada, tanto que só no segundo trimestre deste ano, conforme a ANAPP (2007), entraram nesse mercado mais de R\$ 40 milhões e o patrimônio do PGBL superou R\$ 1 bilhão ao final do primeiro semestre.

Neste plano, o cliente pode escolher o perfil do fundo, o valor das contribuições, o tempo de contribuição, e quais serão os beneficiários. E ainda pode definir o valor e a periodicidade da contribuição, como também quanto vai receber

mensalmente ao fim do período determinado. O investidor conta ainda com o incentivo fiscal concedido aos planos de previdência, pois as contribuições feitas durante o ano poderão ser deduzidas na declaração de ajuste anual.

2.13 VIDA GERADOR BENEFÍCIO LIVRE (VGBL)

Segundo a ANAPP (2007), o VGBL, oferece ao cliente o direito de resgatar, em vida, após o período de carência, uma parte ou a totalidade do montante aplicado, acrescido do rendimento auferido durante esse período.

Fortuna (2002, p.417) afirma que durante o período de contribuição variável, a remuneração estará baseada na rentabilidade da carteira de investimentos, no qual estarão aplicados os respectivos recursos, sem garantia de remuneração mínima e de atualizações de valores.

Verifica-se que o VGBL não conta com o incentivo fiscal concedido pelo PGBL; o investidor, neste caso, é tributado em relação ao ganho de capital, ou seja, o lucro. Sendo o produto ideal para pessoas que atuam na economia informal ou que estão isentas de Imposto de Renda e, por isso, não podem contar com a vantagem fiscal do PGBL.

2.14 FUNDO DE APOSENTADORIA PROGRAMA INDIVIDUAL (FAPI)

A Lei n. 9.477, de 24.07.97, instituiu o FAPI como uma nova forma de investimento voltada ao planejamento programado de uma aposentadoria individual. O mesmo é constituído sob a forma de condomínio aberto e administrado por instituições financeiras, desde que estas tenham capital realizado superior a R\$ 15 milhões e estejam credenciadas no Sisbacen ou seguradoras autorizadas pela Susep. (ABRAPP, 2007).

De acordo com Fortuna (2002), trata-se de um fundo de investimento como os FIF (Fundo de Investimento Financeiro) cujo objetivo é constituir, para o aplicador, um plano de complementação de aposentadoria básica da Previdência Social. Pode ser considerado, portanto, como um produto de previdência complementar, na forma de um condomínio capitalizado.

2.15 OPÇÕES DE TRIBUTAÇÃO DA PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

Os planos contratados a partir de 2005, segundo Brasilprev/2007, contam com duas opções de tributação: imposto de renda com ajuste anual e o imposto de renda definitivo com alíquota regressiva. A diferença das duas está na forma de incidência do imposto na hora do resgate dos recursos ou do recebimento do benefício.

Ainda conforme a Brasilprev/2007, na opção de tributação com ajuste na declaração anual, será retida na fonte a taxa única de 15% sobre qualquer resgate e o cliente ficará responsável pelo ajuste na declaração anual do imposto de renda de acordo com a tabela progressiva, conforme mostra quadro a abaixo.

Valor do Benefício/Renda	Imposto na Fonte
Abaixo de R\$ 1.313,69	0%
De 1.313,70 até R\$ 2.625,12	15,0%
Acima de R\$ 2.625,12	27,5%

Quadro 01 – Tabela Progressiva
Fonte: Brasilprev, outubro 2007

Na opção de tributação IR definitivo com alíquota regressiva, o tempo do valor da contribuição ao plano determina a porcentagem do imposto retido na fonte no momento do resgate ou do recebimento de benefícios, conforme a tabela abaixo.

Período	IR Definitivo com Alíquota Regressiva (alíquota sobre resgates e rendas)
Até 2 anos	35%
De 2 a 4 anos	30%
De 4 a 6 anos	25%
De 6 a 8 anos	20%
De 8 a 10 anos	15%
Acima de 10 anos	10%

Quadro 02 – Tabela Regressiva
Fonte: Brasilprev, outubro 2007

3 METODOLOGIA

3.1 TIPO DE PESQUISA

O presente estudo foi desenvolvido através de pesquisa bibliográfica e de pesquisa de campo. Ambas são classificadas como pesquisa descritiva, considerando que as mesmas possibilitaram realizar observações, registros e análises de alguns aspectos relacionados à previdência privada; bem como em responder aos objetivos propostos. (VERGARA, 2000).

Este plano de pesquisa foi apoiado em referências bibliográficas específicas, considerando que o pesquisador observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos.

A literatura específica relata que, com a referida metodologia, pode-se realizar estudos, mediante a análise de fatos descritivos que envolvem levantamentos das organizações. Nesse tipo de pesquisa não haverá interferência do pesquisador, isto é, ele não manipulará o objeto de pesquisa. Irá Procurar descobrir a freqüência com que um fenômeno ocorre, sua natureza, características, causas, relações e conexões com outros fenômenos. (BARROS; LEHFELD, 1986).

3.2 UNIVERSO E AMOSTRA

Trata-se de definir toda a população (universo) e a população amostral. Entende-se aqui por população não o número de habitantes de um local, como é largamente conhecido o termo, mas um conjunto de elementos (empresas, produtos, pessoas, por exemplo) que possuem as características que serão objeto de estudo. População amostral ou amostra é uma parte do universo (população) escolhida segundo algum critério de representatividade. (VERGARA, 2004, p 50)

O universo de estudo é constituído das quatorze maiores instituições credenciadas a vender planos de previdência privada no cenário econômico do país, de acordo com dados dispostos nos anexos A e B.

A escolha do referido universo partiu do estudo de bibliografia específica, onde foram selecionados os bancos e seguradoras de maior representatividade no mercado econômico brasileiro, segundo estudo extraído da Revista Conjuntura Econômica (maio/ 2007, p. 49 - 51), de acordo com figura 01 e 02 presente nos anexos, para a

formação da população, pela necessidade de delimitação do referido universo pesquisado.

Dentre as quatorze instituições presentes no universo de estudo, identificou-se a presença de nove delas na cidade de Natal. Portanto, a amostra é composta das nove maiores instituições natalenses credenciadas a vender planos de previdência privada, e são elas: Banco do Brasil, Bradesco, Banco Real, Banco Itaú, Unibanco, HSBC, Caixa Econômica Federal, Mongeral e Porto Seguro.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

Considerando os objetivos específicos da pesquisa, as informações foram coletadas mediante o preenchimento de questionários.

“O questionário caracteriza-se por uma série de questões apresentadas ao respondente, por escrito. Este, portanto pode ser aberto, pouco ou não estruturado, ou fechado, estruturado” (VERGARA, 2004, p.54).

No questionário aberto, as respostas livres são dadas pelos respondentes. No fechado, o respondente faz escolhas, ou pondera, diante de alternativas apresentadas. Também precisa ter um número de questões que seja adequado à obtenção da resposta ao problema que se busca, mas que não canse ao respondente.

O questionário constou de 14 perguntas abertas e fechadas e foi respondido pelos responsáveis da previdência privada nos bancos e seguradoras, que ocupam cargos designados de gerentes, corretores ou promotores de venda, variando de acordo com a instituição.

3.4 TRATAMENTO E ANÁLISE DOS DADOS

Uma vez coletados os dados através do questionário, estes foram tabulados e apresentados em tabelas e gráficos, ressaltando-se, que foram utilizados os instrumentos do Word e Excel. A análise foi feita mediante a interpretação das variáveis quantitativas e qualitativas, cuja interpretação de indicadores, procurou atender aos objetivos específicos e problematização da pesquisa.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DA PESQUISA

A pesquisa de campo foi realizada mediante a aplicação de questionário semi-estruturado, com a coleta direta de informações, obtidas por entrevista presencial junto aos responsáveis diretos pela previdência privada das nove maiores instituições que atuam em Natal, que são as seguintes: Banco do Brasil, Bradesco, Banco Real, Banco Itaú, Unibanco, HSBC, Caixa Econômica Federal, Mongeral e Porto Seguro.

4.1. PERFIL DOS PROFISSIONAIS QUE ATUAM NA PREVIDÊNCIA PRIVADA EM NATAL

A preocupação na identificação do perfil dos profissionais que atuam na previdência privada, decorre do interesse acadêmico em caracterizar o setor como um dos segmentos novos e que exigem qualificação profissional e experiência no campo financeiro dos seus operadores. Esse perfil partiu da classificação dos profissionais, em relação à função que ocupa nas instituições constantes do rol da pesquisa e de atuação na área da previdência privada.

A pesquisa interrogou os entrevistados a respeito da função que os mesmos exercem dentro da previdência privada. Conforme descrevem a tabela e gráfico 01, observa-se que 44% dos profissionais entrevistados são gerentes; 44% são promotores de vendas; e uma pessoa entrevistada é corretor, o que representa 12% da amostra. Essas informações mostram que a previdência privada constitui um segmento exigente no mercado financeiro, razão porque os profissionais são qualificados e ocupam funções de destaque na estrutura administrativa e funcional das entidades.

TABELA 01 – Descrição das funções exercidas na previdência privada

Função	Nº de Respostas	%
Promotor de Vendas	4	44
Gerente	4	44
Corretor	1	12
TOTAL	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

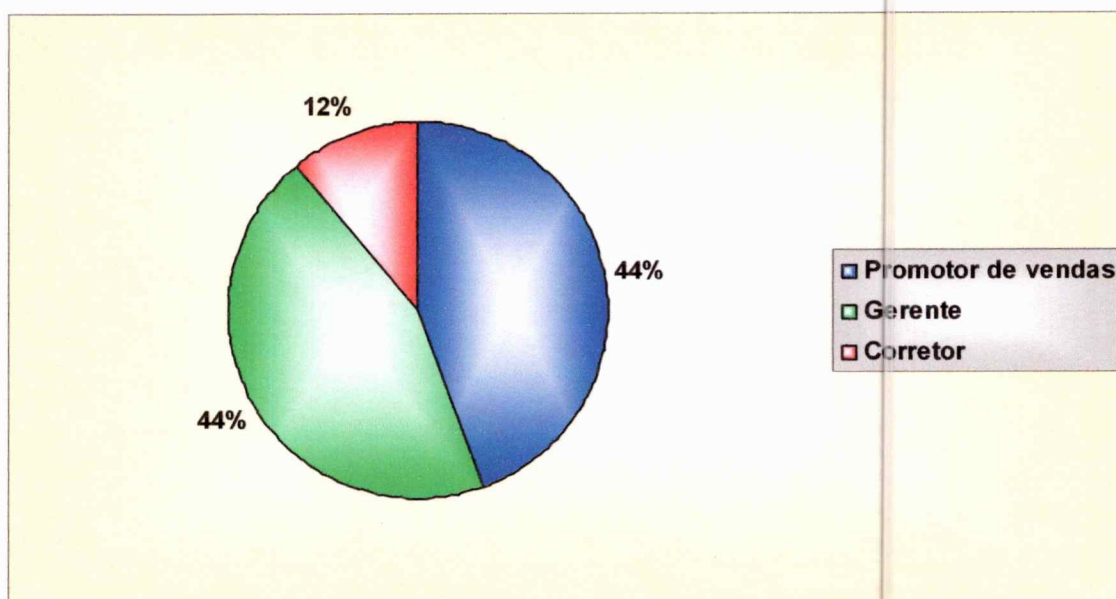


Gráfico 01 – Descrição das funções exercidas na previdência privada
Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

A presente pesquisa parte do pressuposto que o mercado de previdência privada é relativamente novo e que exige atributos profissionalizantes superiores aos segmentos convencionais de instituições financeiras. Neste sentido, houve a necessidade de diagnosticar os gestores sob diversas óticas, inclusive com relação à experiência profissional e tempo de atuação no referido setor.

Conforme descrevem os dados da tabela e gráfico 02, as estatísticas revelam que 56% dos operadores da previdência privada em Natal atuam no setor há mais de 3 anos, classificando-se no intervalo de 3 a 6 anos. As pessoas com mais de 6 anos de atuação representam 44% da pesquisa. Os dados mostram que nenhum dos 9 profissionais têm menos de três anos de experiência na área da previdência privada, o que indica claramente que são profissionais capacitados, com experiência no setor financeiro, e principalmente atualizados no que se refere ao sistema previdenciário.

TABELA 02 – Tempo de atuação na previdência privada

Tempo de atuação	Nº de Respostas	%
3 a 6 anos	5	56
Mais de 6 anos	4	44
TOTAL	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

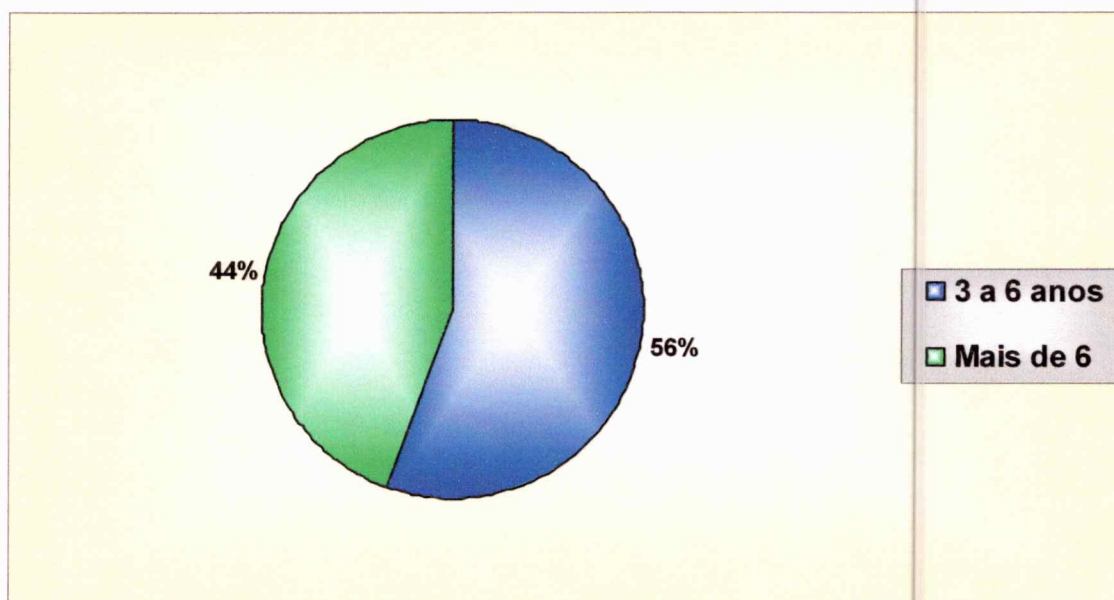


Gráfico 02 – Tempo de atuação na previdência privada

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

Os gestores entrevistados foram questionados sobre a realização de algum curso na área de previdência, cujas respostas foram tabuladas e devidamente classificadas. Essa questão foi necessária, considerando a importância do preparo destes profissionais no que se refere às questões previdenciárias, cujas respostas foram unânimes: 100% dos entrevistados têm cursos na área de previdência.

Todos afirmaram que estes cursos foram oferecidos pelas instituições, através da intranet; é forte a participação em feiras e congressos; normalmente ocorre a presença na sede regional da instituição, para treinamentos e freqüentes reuniões com profissionais da área visando atualização.

TABELA 03 – Existência de curso na área da previdência privada

Existência de curso	Nº de Respostas	%
SIM	9	100
NÃO	0	0
TOTAL	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

4.2 ANÁLISE DO PERFIL DA DEMANDA DA PREVIDÊNCIA PRIVADA EM NATAL

Um dos principais objetivos da pesquisa está voltado para a demanda da previdência privada em Natal, com destaque para os fatores determinantes da demanda e seus efeitos no mercado local. O tema foi tratado com o devido cuidado, inclusive fazendo parte do questionário aplicado aos gestores, mediante a seguinte pergunta: “Qual o percentual médio de clientes da instituição que investe em planos de previdência privada?”.

Com esta pergunta, objetivou-se analisar a demanda da previdência privada nessas instituições, em relação ao total de seus clientes. Como mostra a tabela 04 e gráfico 03, a quase metade (45%) das instituições tem adesão aos planos de previdência, com cerca de 20% a 30% de seus clientes. Os dados revelam que a demanda é significativa, tanto em número de pessoas quanto em valor de aplicação, o que revela a expressiva importância dos planos no quadro financeiro atual das pessoas e das instituições.

TABELA 04 – Percentual de clientes que investem em previdência privada

Percentual médio	Nº de Respostas	%
Até 10%	2	22
10% a 20%	3	33
20% a 30%	4	45
Acima de 30%	0	0
	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

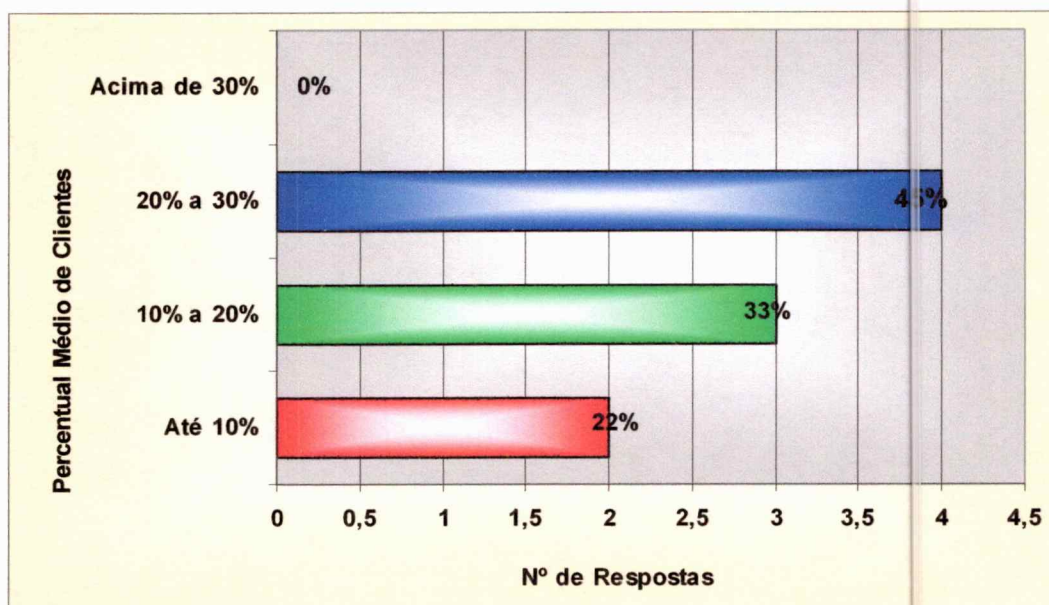


Gráfico 03 – Percentual de Clientes que investem em previdência privada
Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

Conforme se observa mais adiante, vários são os fatores que justificam tal demanda. Segundo o consultor Olegário Prestelo, em entrevista ao jornal 'Correio da Tarde' (08.09.07), a deficiência no sistema de previdência social do Governo Federal tem sido o fator determinante da procura pelos planos de previdência privada e que resultou no crescimento nos últimos anos. Ainda conforme o consultor, a intensificação dessa procura tem se refletido também no Rio Grande do Norte. Prestelo acredita que esse aumento na demanda pela previdência privada se deve, dentre outros motivos, aos valores baixos estabelecidos pelo sistema público de previdência, levando as pessoas a procurarem alternativas de complementação. Aponta também a questão tributária, onde o contribuinte privado consegue deduzir até 12% do seu imposto de renda.

A previdência privada é relativamente nova no Brasil e em Natal, cujo crescimento decorreu da crise da previdência social fortemente acentuada nos anos 80. Surgindo como alternativa de complementaridade da previdência pública, a previdência privada passou a ocupar o patamar dos principais recursos de investimento, cujo volume financeiro vem crescendo a cada ano. De acordo com dados da Fenaprevi/2007 divulgados pela Folha Online (15.08.07), o mercado de previdência complementar

aberta somou entre janeiro e julho deste ano R\$ 12,4 bilhões em captações. O crescimento foi de 26% em relação ao mesmo período anterior.

A pesquisa de campo procurou saber o nível de evolução do número de participantes nos planos de previdência privada nos últimos cinco anos nessas instituições. Quanto a este questionamento as respostas foram unânimes: 100% dos entrevistados informaram que a procura pela previdência privada tem crescido e muito na cidade de Natal. Esse resultado é bastante coerente com os divulgados pelos meios de comunicação e entidades responsáveis pela previdência privada que já foram citados anteriormente.

TABELA 05 – Evolução da previdência privada nos últimos 5 anos

Evolução	Nº de Respostas	%
Houve Crescimento	9	100
Houve Diminuição	0	0
Estagnação	0	0
TOTAL	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

A análise econômica declara textualmente que a demanda individual e agregada de bens e serviços depende, prioritariamente, da renda pessoal e dos preços de mercado dos referidos bens e serviços. Observa-se na literatura que a renda é um fator que influencia diretamente na demanda; os preços, por sua vez, apresentam relações inversas nas respectivas demandas individuais e agregadas.

4.3 INFLUÊNCIA DA RENDA SOBRE A DECISÃO DO INVESTIMENTO

Com o intuito de averiguar e analisar a influência na renda dos investidores na previdência privada em Natal, fez-se constar, no questionário de coleta direta, a seguinte pergunta: *“Em sua opinião, qual é a faixa de renda predominante das pessoas que fazem adesão a um plano de previdência privada?”*. Os gestores das instituições foram unânimes quanto à resposta desta questão: 100% deles informaram que pessoas que têm renda acima de sete salários mínimos são as que procuram mais pelos planos

da previdência privada. Assim, a presente pesquisa constata que existe uma relação direta e forte entre o investimento na previdência privada e a renda do investidor. Trata-se da confirmação teórica, vista sob a ótica dos gestores.

Os administradores esclareceram que a renda e a idade do investidor precisam ser devidamente avaliados, no momento de escolha e adesão ao plano. Às vezes, quem tem uma renda menor e é mais novo, talvez vá ter mais facilidade de aderir ao plano; no caso de um jovem, por exemplo, que não tem tantas responsabilidades financeiras, encontrará talvez mais facilidade de adesão, que um chefe de família que, mesmo ganhando melhor, tem mais responsabilidades econômicas e talvez precise estudar mais a possibilidade de realizar o referido investimento. Até porque se pode começar a investir em previdência com aportes de R\$ 50,00; mas esse valor é para crianças e jovens quem ainda não atingiram a maior idade; acima dessa idade o investimento tem que ser maior valor, para que se venha a ter um bom retorno. Até porque os planos de previdência atuam como um investimento de longo prazo.

TABELA 07 – Renda Predominante

Renda	Nº de Respostas	%
Até 3 salários mínimos	0	0
De 3 a 5 salários mínimos	0	0
De 5 a 7 salários mínimos	0	0
Acima de 7 salários mínimos	9	100
TOTAL	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

Ressaltou-se anteriormente que a faixa etária exerce influência na demanda por previdência privada. Com o intuito de constatar-se tal afirmação, foi perguntado aos gestores *“que faixa etária concentra a maior demanda de adesão aos planos de previdência”*. Como se pode ver na tabela 08 e no gráfico 04 abaixo, a grande maioria dos administradores apontaram que 78% das instituições tem seus clientes da previdência privada na faixa etária de 30 a 40 anos.

Esse resultado condiz bastante com a realidade de mercado descrita em matéria publicada no 'Jornal Carreira e Sucesso' (2007). O texto afirma que, com base em pesquisa realizada em várias capitais do país, 39,8% da demanda é realizada por pessoas da faixa etária entre 30 a 40 anos; e 24,65% esta na faixa de 26 a 30 anos.

Segundo os gestores entrevistados, esse fato explica-se devido a ser uma faixa de idade onde as pessoas começam a atingir sua estabilidade profissional e a preocupar-se com o futuro; seus salários são maiores nessa fase e onde não se terá um elevado custo de um plano de previdência privada, por ainda se ter de 25 a 35 anos de atividade profissional e recolhimento, até se aposentar. Ou seja, existe ainda um tempo futuro de investimento potencial. Consta ainda da pesquisa a informação, por parte dos entrevistados, que quem está na faixa etária dos 45 anos ainda é rentável, se adquirir um plano previdenciário complementar, considerando que ainda se terá uma previsão de 20 anos de trabalho e recolhimento. Só que a partir dos 40 anos, os depósitos pedem um valor bem maior, em relação às faixas mais jovens. Como se constatou que a partir de 40 anos ficou com 0% em relação à maioria dos clientes, pelo motivo citado acima: o valor para pessoas acima de quarenta anos se eleva bem mais e o tempo de recolhimento é menor.

TABELA 08 – Faixa etária que concentra a maior demanda de adesão aos planos

Faixa Etária	Nº de Respostas	%
Menos de 25	0	0
De 25 a 30	2	22
De 30 a 40	7	78
Acima de 40	0	0
TOTAL	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

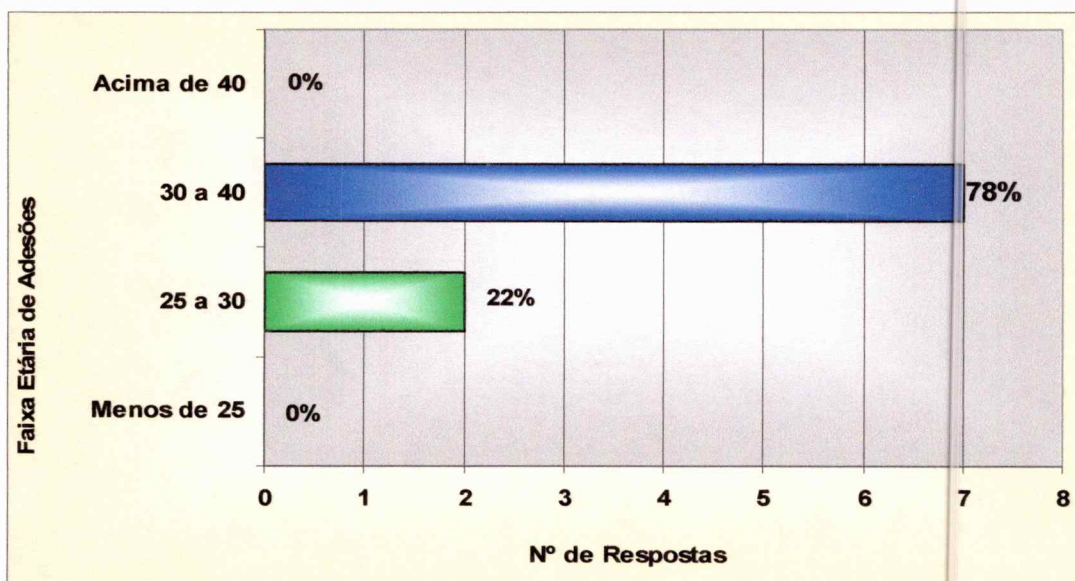


Gráfico 04 – Faixa Etária que concentra a maior demanda de adesão aos planos
Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

O perfil e características de investidores dependem de vários fatores, os quais são influenciados por situações de ordem econômica, política, cultural, religiosa e social de cada região e momento histórico. Esses fatores foram pesquisados, com o intuito de caracterizar a demanda previdenciária complementar, conforme o gênero dos investidores. Neste sentido, questionou-se os gestores sobre “a média de participação por sexo dos que investem em previdência privada”.

Como mostra a tabela 09, verifica-se que a maioria dos representantes das instituições respondeu que a proporção é de 60% de homens e 40% de mulheres; só duas instituições responderam que a proporção é de 70% de homens e 30% de mulheres. Deve-se ressaltar que os gestores identificaram que a presença maior da parte masculina se deve, dentre outros fatores, a ser deles os salários mais altos e a responsabilidade em relação à segurança da parte financeira da família, demonstrando, assim, maior preocupação com os rendimentos pós aposentadoria.

Essa realidade já difere, se comparando às cidades do sul e sudeste do país, segundo jornal o Globo (2007): hoje o público feminino já representa quase 60% da carteira de clientes de algumas empresas citadas; em outras instituições, elas já

representam 50% da demanda. Acredita-se que esse resultado seja explicado pela diferença cultural e de renda que existe entre as regiões sul e nordeste do país.

TABELA 09 – Participação por sexo

Quanto ao Sexo	Nº de Respostas	%
60% homens e 40% mulheres	7	78
70% homens e 30% mulheres	2	22
TOTAL	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

4.4 FATORES DETERMINANTES DO INVESTIMENTO

Os resultados apontados revelam que os valores de complementação de renda mais procurados são aqueles que estão entre 5 a 7 salários mínimos. Os gestores identificaram que a maior parte das pessoas que procuram por um plano de previdência esperam uma renda complementar a partir de R\$ 2 mil reais, menos que isso não acham muito interessante. Comparando com os dados apresentados na tabela 07, essas mesmas pessoas têm renda à cima de sete salários mínimos, então elas esperam se aposentar com uma renda acima de 10 salários mínimos.

A explicação mais convincente para justificar os resultados da pesquisa, é que essas pessoas vêm tendo a convicção de que, em função da crise da previdência pública e suas reformas, têm exigido situações de retardamento na concessão da aposentadoria e redução no valor do respectivo benefício. Sabe-se que o valor do benefício máximo pago pela previdência social é atualmente de R\$ 2.801,82, conforme consta da Brasilprev/2007. Assim, quem recebe um salário acima desse valor, não conseguirá manter, durante a aposentadoria, o padrão de vida que está acostumado, pois haverá redução de renda. Por isso, segundo os gestores, a justificativa à procura pela complementação da previdência social.

TABELA 10 – Faixa de renda para a complementação da previdência social

Faixa de Renda	Nº de Respostas	%
Menos de 3 salários mínimos	0	0
3 a 5 salários mínimos	1	11
5 a 7 salários mínimos	8	89
Acima de 7 salários mínimos	0	0
TOTAL	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

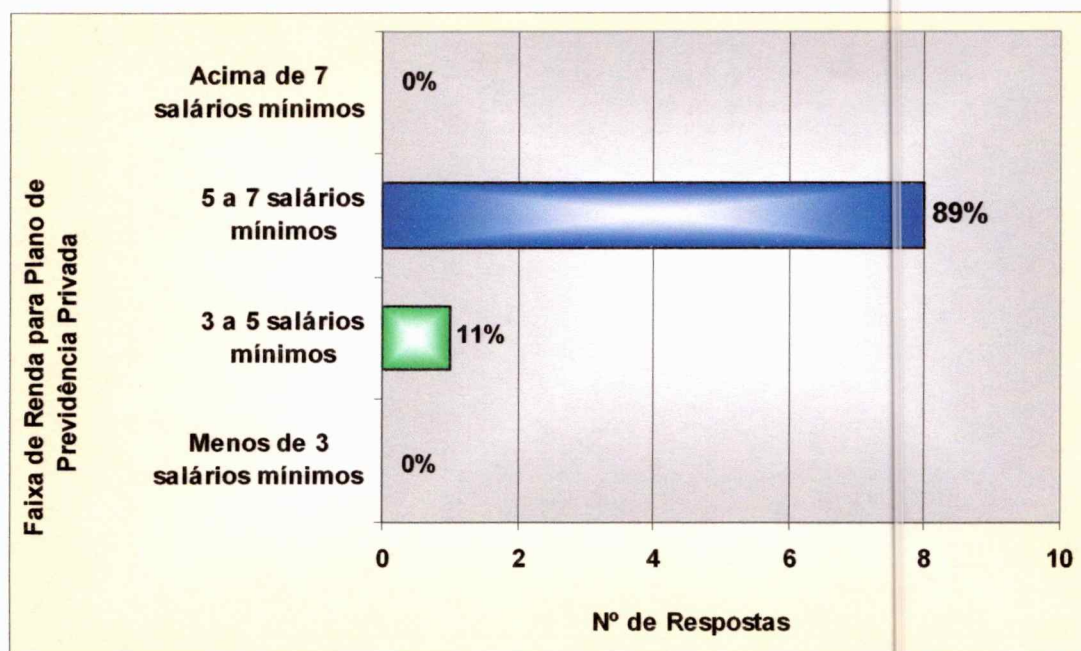


Gráfico 05 – Faixa de Renda para a complementação da previdência social

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

Procurando identificar os tipos e formas de aplicação financeira realizada pelos clientes das instituições. Foi perguntado aos gestores de carteiras de aplicação dos bancos, que tipo de aplicação financeira é mais procurada em suas instituições. De acordo com a tabela 11, a pesquisa identificou que 71% dos entrevistados indicaram o CDB, como a forma de aplicação mais procurada, seguida pela poupança, com 29% das respostas. O interessante foi identificar que em todos os bancos a previdência

privada ficou em terceiro lugar na pesquisa, passando frente das ações e ficando muito próximo de vencer a concorrência com a poupança.

Os administradores identificaram que essa procura maior pela previdência, em relação às ações, é devido ao menor risco da mesma, em termos do elevado risco do mercado acionário; bem como pela maior facilidade de manutenção que a mesma permite. Os mesmos identificaram também que a previdência, aqui em Natal, ainda não venceu a disputa com a poupança, cujas justificativas são as seguintes: pela falta de poder de investimento de muitos clientes; pela forte tributação da previdência privada e também pela falta de informação do quanto a previdência é mais rentável que a poupança, mesmo havendo cobrança de imposto de renda. Deve-se destacar que, nas duas seguradoras, a previdência só perde para os seguros de vida e os de automóveis.

TABELA 11 – As aplicações mais procuradas entre os bancos

Aplicações	Nº de Respostas	%
CDB	5	71
POUPANÇA	2	29
TOTAL	7	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

Em relação aos tipos de planos de previdência privada mais procurados pelas instituições, foi unânime o resultado da pesquisa, onde 100% dos entrevistados apontaram o VGBL como o plano mais procurado. Esse resultado está totalmente compatível com o mercado em geral, o qual aponta, segundo dados da Fenaprevi/2007, que o VGBL lidera o ranking, com 74,01% do total, contra 26,63% do PGBL. Os gestores justificam esse resultado, pelo fato do VGBL ser o produto ideal para pessoas que atuam na economia informal, tais como os autônomos; os que fazem suas declarações simplificadas do imposto de renda; ou ainda pelas que são isentas de imposto de renda.

Conforme está devidamente detalhado no referencial teórico constante do capítulo 2, deve-se destacar que, pelo fato do PGBL implicar na incidência de imposto de renda sobre o total resgatado ou recebido como renda, o mesmo torna-se menos

atrativo aos investidores. Situação esta que não ocorre com o VGBL, onde a tributação incide somente sobre o ganho das aplicações financeiras, conforme subitem 2.15 “Opções de tributação da previdência complementar”, constante do capítulo 2.

TABELA 12 – Planos de previdência privada mais procurados

Planos	Nº de Respostas	%
PGBL	0	0
VGBL	9	100
FAPI	0	0
TOTAL	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

Um dos aspectos importantes da pesquisa ocorreu com a identificação dos fatores e razões que justificam o investimento na previdência privada. Essa identificação foi feita mediante a seguinte pergunta: “Qual o principal motivo que leva as pessoas a optarem pela adesão a um plano de previdência privada?”. De acordo com a tabela 13 e gráfico 06, a pesquisa constata que 44% dos entrevistados acreditam que essa procura se justifica pela necessidade de investimento; 22% acreditam que seja com o objetivo de aumentar a renda na aposentadoria; outros 22% procuram para fazer poupança para os filhos; e os 11% restantes justificam a procura pela previdência privada pelo descrédito com a previdência social.

Esses resultados estão compatíveis com os dados da Fenaprevi/2007, os quais indicam que os maiores motivos da procura pela previdência privada são, em primeiro lugar, pela necessidade de complementação, em termos de investimento e aumento da renda. em segundo lugar, a venda de produtos para jovens e crianças, que na pesquisa refere-se à poupança para os filhos, motivo este que justifica o aumento pela procura da previdência privada em 17,8%.

TABELA 13 – Principal motivo que leva as pessoas a optarem pelo plano de previdência privada?

Motivo da Procura	Nº de Respostas	%
Investimento	4	44
Aumentar a renda da aposentadoria	2	22
Poupança para os filhos	2	22
Descrédito com a previdência social	1	1
TOTAL	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

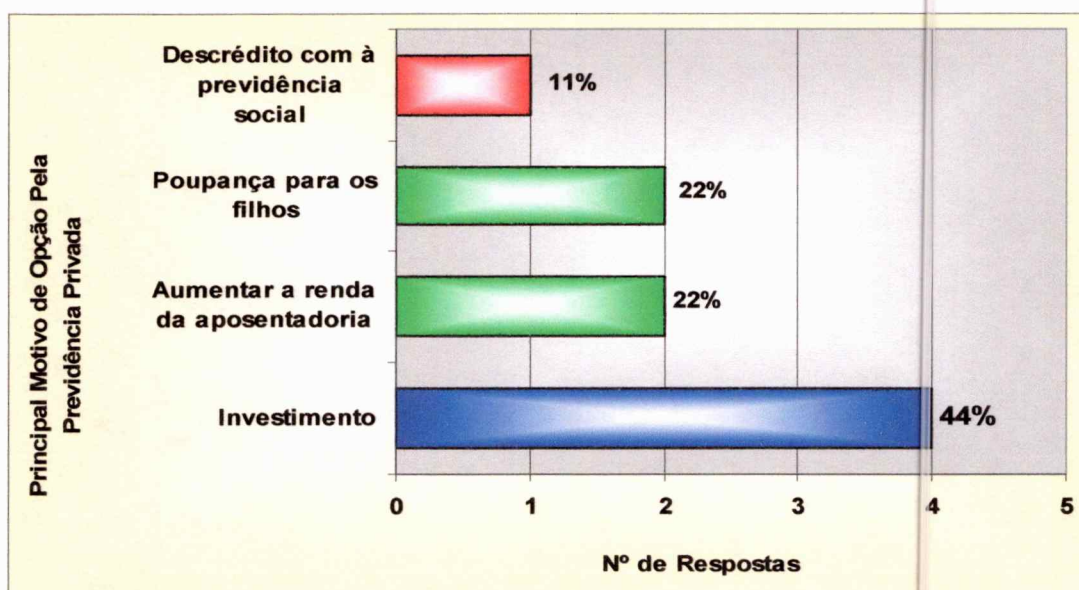


Gráfico 06 – Opção pela previdência Privada

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

Com objetivo de mensurar se os clientes dessas instituições que procuram pela previdência privada têm conhecimento da importância econômica que esta gera ao país, foi elaborado o questionamento seguinte: “As pessoas que procuram esses planos têm consciência de que a previdência privada é um dos maiores alavancadores da economia?” De acordo com tabela 14 e gráfico 07, verifica-se que 67% dos entrevistados responderam afirmativamente; verificou-se que essas 6 instituições são entidades privadas; que os clientes possuidores de previdência são pessoas que têm

bom nível de renda (conforme comprova-se no subitem 4.7); são pessoas com bom nível de instrução, que lêem bastante principalmente jornais e revistas de assuntos econômicos, de acordo com os gestores.

As três instituições restantes, duas são públicas e uma privada, tendo uma carteira de clientes de nível mais popular; as pessoas, segundo os gestores, não sabem destacar a importância econômica gerada pela previdência privada; eles atribuem a causa desse fato, à falta de cultura da maior parte da população e à falta de incentivo do governo a essa modalidade previdenciária.

TABELA 14 – Conhecimento sobre a importância da previdência privada para o crescimento econômico do Brasil

Conhecimento	Nº de Respostas	%
SIM	6	67
NÃO	3	33
TOTAL	9	100

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

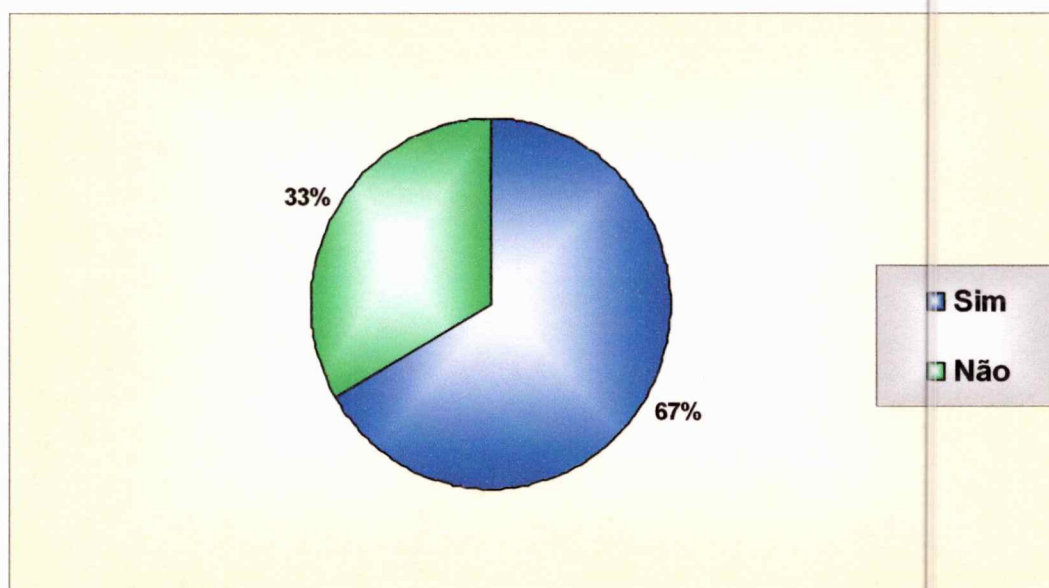


Gráfico 07 – Conhecimento sobre a importância da previdência privada para o crescimento econômico do Brasil

Fonte: Pesquisa de campo, setembro 2007

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

A pesquisa partiu do pressuposto que a crise da previdência social condicionou o surgimento da previdência privada, como alternativa de complementação de renda futura da população brasileira. Neste sentido, foram formuladas propostas de pesquisa, com o intuito básico de analisar a percepção dos gestores da previdência privada em Natal, quanto as características da previdência privada na cidade.

No que se concerne às questões levantadas, buscou-se responder à problemática central de qual seria a percepção que os gestores dos principais bancos e seguradoras em Natal têm sobre a previdência privada. A pesquisa concluiu que os gestores ocupam as funções em sua maioria de gerente e promotor, estão bem preparados para esse mercado; têm curso na área e se atualizam continuamente.

Com relação às características da demanda, observa-se que 45% dos gestores afirmam que 1/3 dos clientes participam da previdência privada em suas instituições, cujo crescimento, no número de adesões, vem registrando-se nos últimos cinco anos. Crescimento esse que é compatível com a tendência de mercado das outras capitais do país. Em relação à influência da renda sobre a decisão do investimento na previdência privada, a totalidade dos gerentes entrevistados identificaram que existe uma relação direta e forte entre o investimento na previdência e a renda do investidor.

Recomenda-se às instituições estudar formas de trazer as carteiras da previdência privada as pessoas que ganham menos, já que existe um mercado potencial a ser explorado. E o VGBL pode ser essa solução, segundo o presidente da Fenaprevi (2007), Antônio Cássio dos Santos, esse plano, pelo seu formato e simplicidade, tem-se tornado um produto de inserção social. Isso permite que as classes mais populares encontrem uma forma de poupar em um fundo. Portanto conclui-se assim que há uma barreira a ser vencida pelas instituições que vendem os planos e o governo, pois ainda existe um mercado potencial a ser explorado, através de um trabalho mais direcionado pelas entidades financeiras.

No que se refere ao perfil do investidor, constata-se que a maioria dos clientes que investem em previdência estão na faixa etária de 30 a 40 anos, são em maioria

homens e esperam uma faixa de complementação da aposentadoria acima de R\$ 2 mil reais.

Em relação aos tipos de investimentos, 71% dos gestores dos bancos esclareceram que as aplicações mais procuradas são o CDB, a poupança e a previdência. Nas seguradoras ficaram os seguros de automóveis, de vida; e em terceiro lugar, a previdência. Um ponto interessante, e que também pode ser explorado, é que a previdência privada está em concorrência acirrada com a poupança. Nesse sentido, as instituições podem fazer um trabalho mais intenso de esclarecer, aos atuais e futuros clientes, quanto mais vantajosa é a previdência em relação à poupança. E ainda que, dos que investem em previdência privada, 100% dos gestores indicaram o VGBL como o mais procurado, principalmente pela vantagem fiscal, comprovando que diminuindo o recolhimento de encargos tributários e taxas em cima da previdência privada se atrairia mais clientes.

Respondendo ao último dos objetivos específicos, ficou claro na pesquisa que os principais fatores que determinam o investimento na previdência complementar, foram apontados pelos gestores que 44% dos que procuram à previdência é objetivando fontes de investimentos; e os outros 44% é através da preocupação em aumentar a renda na aposentadoria e fazer poupança para os filhos. Mostrando aí outro mercado potencial e que tem aumentado bastante, os planos para crianças e adolescentes. Segundo a Folha Online (2007), os planos para menores ou jovens ainda têm pequena participação no total das captações, mas é responsável pela maior expansão no semestre. Recomenda-se assim às instituições aumentar os investimentos neste segmento. Atualmente só quatro empresas oferecem planos exclusivos a essa modalidade.

Como últimas recomendações, aponta-se mais outros dois mercados potenciais à previdência privada em Natal. O primeiro são os autônomos, que ainda não têm a atenção das maiorias das empresas previdenciárias. A informalidade contribui para o aumento da demanda pela previdência privada, já que muitos não contribuem para a previdência social e precisam encontrar formas para garantir a manutenção do padrão de vida na sua aposentadoria. E o segundo mercado é o feminino, que também não tem muita atenção das instituições natalenses. Elas se mostram também um

mercado bastante potencial. Nas cidades maiores elas já chegam a 60% das carteiras e Natal precisa se preparar para esse segmento. Faltam ainda produtos de previdência adequados a esse público, a tendência é de que elas puxem cada vez mais as vendas do setor, segundo Jornal o Globo(2007).

REFERÊNCIAS

AFFONSO, Almiro. **A Previdência Supletiva no Brasil**. São Paulo: LTr, 1978.

ALMEIDA, Luiz Carlos de. Previdência complementar: benefício que representa descanso. **Jornal Carreira & Sucesso**. Disponível em: <<http://www.catho.com.br>> Acesso em: 29 set. 2007.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES FECHADAS DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR. Disponível em: <<http://www.abrapp.org.br>>. Acesso em: 18 mar. 2007.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PREVIDÊNCIA PRIVADA. Disponível em: <<http://www.anapp.com.br>>. Acesso em: 18 mar. 2007.

BRASIL. **Lei nº 6.435 de 15 de julho de 1977**. Dispõe sobre todas as entidades de previdência privada. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>> . Acesso em: 20 mar. 2007.

BRASILPREV. **Previdência Social e Privada**. Disponível em: <<http://www.brasilprev.com.br/institucional>>. Acesso em: 18 out. 2007.

Carta do Instituto Brasileiro de Economia. Uma previdente contabilidade previdenciária. **Revista Conjuntura Econômica**, São Paulo, v.61, n. 03, p.6 – 8, mar. 2007.

ELOY, Patrícia. Mulheres já representam quase 60% dos clientes de previdência privada. **Jornal o Globo**. Disponível em: <<http://www.ibasm.rj.gov.br/noticias>>. Acesso em: 08 set. 2007.

FEDERAÇÃO NACIONAL DE PREVIDÊNCIA PRIVADA E VIDA. Disponível em: <<http://www.fenaprevi.org.br>>. Acesso em: 20 ago. 2007.

FERNANDES, Francisco Carlos. **Uma Contribuição à Estrutura da Atividade de Controladoria em Entidades Fechadas de Previdência Privada: uma abordagem da gestão econômica**, 2000. Tese (Doutorado em direito) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

Folha Online. **Previdência privada cresce entre jovens e classes populares.** Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro>>. Acesso em: 08 ago. 2007.

FORTUNA, Eduardo: **Mercado Financeiro: Produto e serviço.** 13 ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

GOTARDO, Pedro. Futuro garantido com crescimento. **Revista Conjuntura Econômica**, São Paulo, v.61, nº 05, p.50 – 51, mai. 2007.

GRADILONE, Cláudio. A grande estrela dos investimentos. **Revista Você S/a: Estudo Exame**, São Paulo, n. 89, p.04-26, nov. 2005.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA/FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. As maiores empresas de previdência aberta do Brasil. **Revista Conjuntura Econômica**, São Paulo, v. 61, nº 05, p. 49 – 51, mai. 2007.

LEHFELD, Neide Aparecida; BARROS, Aidi Jesus. **Fundamentos de metodologia: um guia para inicialização científica.** São Paulo: Mcgraw-hill, 1986.

MINISTÉRIO DA PREVIDÊNCIA E ASSISTÊNCIA SOCIAL. Disponível em: <<http://www.mpas.gov.br>>. Acesso em: 18 mar. 2007.

MIRANDA, Giselle. **Previdência Privada: o caráter complementar da previdência privada no Brasil.** Monografia (Graduação em Direito) – Universidade Católica de Goiás, Goiânia, 2004.

MOURA, Miriam. **Revista de Seguridade Social.** Brasília, v.9, n. 62, p. 24 – 26, ago/set.1999.

NOGUEIRA, Rio. **A crise moral e financeira da previdência social.** São Paulo: DIFEL, 1958.

PADUAN, Roberta. Sangue Novo na Economia. **Revista Exame**, São Paulo, n. 25, p. 34 – 36, dez.2006.

POVOÁS, Manuel Soares. **Na rota das instituições do bem-estar: seguro e previdência.** São Paulo: Green Forest do Brasil, 2000.

PRATES, Fábila. 16 Respostas sobre Previdência. **Revista Você S/a**, São Paulo, n. 102, p. 60-62, dez. 2006.

PRESTELO, Olegário. Planos de previdência atraem cada vez mais interessados em investir no futuro. **Jornal Correio da Tarde**. Disponível em: <<http://www.correiodatarde.com.br/editoriais/materias>>. Acesso em: 08 set. 2007.

RAMOS, Severino Garcia. **Noções de Previdência Privada Aberta.** Rio de Janeiro: FUNENSEG, 1988.

RENDIMENTO - Previdência Privada. **Jornal Hoje**. Disponível em: <<http://www.jhoje.com.br/>>. Acesso em: 08 set. 2007

REZENDE, Fernando. **Finanças Públicas.** 2 ed. São Paulo: Atlas, 2006.

ROSSI, Marcos Antônio. A grande estrela dos investimentos. **Revista Você S/a – Estudo Exame**, São Paulo, n. 89, p. 04-26, nov. 2005.

SÁ, Marina Célio Requejo de. **A previdência privada como forma de acesso à melhor qualidade de vida: possibilidades e limites.** 2001. Dissertação (Mestrado em Administração Contábil Financeira) - Centro Universitário Monte Serrat, Santos, 2001.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 5 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

APÊNDICE

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO DE PESQUISA

FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO NORTE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

Concluinte: Aurélia Barbosa Cavalcanti de Albuquerque

Professor Orientador: Msc. Aluizio Alberto Dantas

1 – Qual a função que você exerce dentro da previdência privada

() Gerente () Supervisor () Corretor () promotor de vendas

2 – Tempo de atuação na previdência privada

() Menos de 1 ano () 1 a 3 anos () 3 a 6 anos () mais de 6 anos

3 – Possui algum curso na área de previdência privada?

() Não () Sim, Qual _____

4 – Qual o percentual médio de clientes da instituição que investem em planos de previdência privada?

() Até 10% () 10% a 20% () 20% a 30% () 30% a 50% () Mais de 50%

5 – Como tem evoluído, nos últimos 5 anos, o número de participantes nos planos de previdência privada?

() Houve crescimento () Houve diminuição () Estagnação

6 – Em caso de diminuição:

a) qual tem sido o percentual médio de queda anual? _____

b) quais as principais causas? _____

7 – Em sua opinião qual é a faixa de renda predominante das pessoas que fazem adesão a um plano de previdência privada? (Em salários mínimos)

() Até 3 () 3 a 5 () 5 a 7 () Acima de 7

8 – Que faixa etária concentra a maior demanda de adesões aos seus planos de previdência? (em anos)

() 18 a 25 () 25 a 30 () 30 a 40 () 40 a 50 () Mais de 50 anos

09 – Qual é a média de participação por sexo dos investidores da previdência privada?

Masculino: _____% Feminino: _____%

10 – Para a complementação da previdência social, qual a faixa de renda do plano de previdência privada que as pessoas fazem maior adesão? (em salários mínimos)

() Até 3 () 3 a 5 () 5 a 7 () Acima de 7

11 – Em sua opinião das aplicações abaixo, qual é a mais procurada?

☐ CDB ☐ Previdência Privada ☐ Poupança ☐ Fundos Fixos ☐ Ações

12 – Em sua opinião dos planos de previdência privada abaixo, qual é o mais procurado?

☐ PGBL ☐ VGBL ☐ FAPI

13 – Em sua opinião qual o principal motivo que leva as pessoas a optarem pela adesão a um plano de previdência privada?

☐ garantia de velhice tranquila

☐ investimento

☐ descrédito em relação à previdência social

☐ aumentar a renda da aposentadoria

☐ garantia de segurança de parentes

☐ poupança para os filhos

☐ Outros, Qual _____

14 – As pessoas que procuram esses planos têm consciência de que a previdência privada é um dos maiores alavancadores da economia mundial?

☐ sim, por que? _____

☐ não, Por quê? _____

ANEXOS

ANEXO A

Figura 01 – Destaques das maiores empresas de previdência privada aberta do Brasil

Destaques				
	As maiores em patrimônio líquido	(em R\$ mil)	As maiores em lucro líquido	(em R\$ mil)
1	Itaú Vida (SP)	3.028.811	Bradesco (SP)	1.095.154
2	Bradesco (SP)	1.714.049	Itaú Vida (SP)	754.959
3	Unibanco AIG (SP)	275.468	Brasilprev (SP)	156.025
4	Brasilprev (SP)	260.485	Unibanco AIG (SP)	68.726
5	Real Tokio Marine (SP)	153.028	Real Tokio Marine (SP)	48.858
6	Porto Seguro (SP)	131.781	Caixa (DF)	43.809
7	Caixa (DF)	117.420	HSBC (PR)	16.080
8	HSBC (PR)	85.846	Porto Seguro (SP)	8.621
9	Itauprev Vida (SP)	55.461	Itauprev Vida (SP)	8.141
10	Mongeral (RJ)	34.468	Investprev (MG)	2.664
	As melhores em margem operacional	(em %)	As mais rentáveis sobre o patrimônio líquido médio	(em %)
1	Itaú Vida (SP)	210,22	Bradesco (SP)	72,26
2	Bradesco (SP)	64,93	Brasilprev (SP)	68,72
3	Real Tokio Marine (SP)	44,05	Caixa (DF)	43,50
4	Caixa (DF)	31,63	Real Tokio Marine (SP)	33,13
5	Brasilprev (SP)	30,85	Investprev (MG)	29,11
6	Porto Seguro (SP)	22,98	Itaú Vida (SP)	26,55
7	IH Seguros e Previdência (RJ)	22,05	Unibanco AIG (SP)	25,66
8	Unibanco AIG (SP)	18,25	HSBC (PR)	20,54
9	Minas Brasil (MG)	17,40	Itauprev Vida (SP)	12,42
10	Itauprev Vida (SP)	16,86	Sabemi (RS)	10,58

Fonte: Conjuntura Econômica/2007

ANEXO B

Figura 02 – Classificação das maiores empresas de previdência privada aberta do Brasil

Classificação		Empresa	Sede -	Rendas contrib. líquidas (em R\$ mil)	Desp. com benefícios e resgates (em R\$ mil)	Result. operac. (em R\$ mil)	Result. financ. (em R\$ mil)	Resultado líquido (em R\$ mil)
2006	2005							
1	1	Bradesco	SP	2.661.550	2.160.865	1.704.098	1.223.793	1.095.154
2	2	Brasilprev	SP	754.337	700.575	232.683	255.454	156.025
3	3	Unibanco AIG	SP	581.384	585.080	106.074	40.678	68.726
4	4	Itaú Vida	SP	437.567	427.115	919.836	156.907	754.959
5	6	HSBC	PR	238.868	199.044	14.144	4.914	16.080
6	5	Caixa	DF	202.376	178.270	64.004	15.437	43.809
7	7	Real Tokio Marine ¹	SP	171.923	145.800	75.733	45.285	48.858
8	9	Mongeral ²	RJ	104.453	25.892	5.399	8.931	2.432
9	10	Itauprev Vida	SP	75.174	73.479	12.678	9.718	8.141
10	11	Porto Seguro	SP	57.772	56.725	13.276	23.878	8.621
11	15	Minas Brasil	MG	10.651	10.175	1.853	1.130	919
12	14	Investprev	MG	5.327	9.219	-3.941	6.366	2.664
13	13	IH Seguros e Previdência	RJ	1.887	1.881	416	1.607	385
14	-	Sabemi	RS	1.285	268	-510	167	261

Ativo total (em R\$ mil)	Patrimônio líquido (em R\$ mil)	Prêmios ganhos (em R\$ mil)	Rentab. do PL médio* (em %)	Margem operac. (em %)	Gastos com benefícios/renda de contrib. líquida (em pontos)	Custo operac. (em %)	Independ. financ. (em pontos)	Clasws. 2006
44.927.071	1.714.049	1.392.610	72,26	64,03	0,81	11,07	0,04	1
12.574.204	260.485	33.805	68,72	30,85	0,93	16,40	0,02	2
6.704.778	275.468	47.856	25,66	18,25	1,01	6,57	0,04	3
18.869.906	3.028.811	582.672	26,55	210,22	0,98	37,66	0,16	4
2.898.856	85.846	83.560	20,54	5,92	0,83	22,40	0,03	5
4.352.955	117.420	14.621	43,50	31,63	0,88	11,72	0,03	6
4.272.428	153.028	96.936	33,13	44,05	0,85	18,74	0,04	7
188.814	34.468	44.173	7,26	5,17	0,25	59,58	0,18	8
782.068	55.461	11	12,42	16,86	0,98	9,79	0,07	9
829.854	131.781	14.640	7,13	22,98	0,98	17,99	0,16	10
176.850	11.147	11.804	8,60	17,40	0,96	37,70	0,06	11
46.786	9.527	-295	29,11	-73,98	1,73	113,14	0,20	12
17.904	8.626	65	4,57	22,05	1,00	28,78	0,48	13
4.538	2.596	0	10,58	-39,69	0,21	88,09	0,57	14

Fonte: Conjuntura Econômica/2007