

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

Marcelo Tomaz Lejarcegui dos Santos

**ANÁLISE QUALITATIVA DOS PLANOS EM PREVIDÊNCIA PRIVADA
ABERTA DO BANCO SIGMA**

Porto Alegre

2010

Marcelo Tomaz Lejarcegui dos Santos

**ANÁLISE QUALITATIVA DOS PLANOS EM PREVIDÊNCIA PRIVADA
ABERTA DO BANCO SIGMA**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso de Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de bacharel em Administração.

Professor Orientador: Prof. Gilberto de Oliveira Kloeckner

Tutor Orientador: Prof. Mauro Mastella

Porto Alegre

2010

Marcelo Tomaz Lejarcegui dos Santos

**ANÁLISE QUALITATIVA DOS PLANOS EM PREVIDÊNCIA PRIVADA
ABERTA DO BANCO SIGMA**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso de Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de bacharel em Administração.

Aprovado em __ de _____ de 2010.

BANCA EXAMINADORA:

Prof.

Prof.

DEDICATÓRIA

À Cibele, minha esposa, pelo suporte incondicional e fins de semana sacrificados.

AGRADECIMENTOS

Pela gentileza, agradeço aos anônimos entrevistados. E pelo apoio devo agradecer aos orientadores Prof. Gilberto de Oliveira Kloeckner e Professor Mauro Mastella.

Epígrafe

*"Só do insensato é agir sem fim, razão nem tento.
Contempla, no presente, o futuro e o passado.
Faze, apenas, aquilo em que fores versado."*

Lysis, discípulo de Pitágoras.

RESUMO

A Previdência Privada Aberta é um mercado crescente no cenário nacional. A contratação de um plano de Previdência Privada é uma decisão financeira pessoal de extrema importância e este trabalho busca analisar as diferentes alternativas possíveis entre os planos de determinada instituição financeira. São muitas as implicações e opções relativas aos planos e suas modalidades, portanto o intuito é auxiliar potenciais participantes e profissionais da área para as escolhas adequadas. Para isso, o objetivo desta pesquisa é identificar as variáveis que devem ser consideradas para se escolher um plano de previdência. Possui como objetivos específicos diferenciar os planos ofertados, verificar os perfis dos clientes de Previdência Privada em Lavras do Sul e analisar os planos da instituição pesquisada. Os resultados encontrados indicam as escolhas que podem ser tomadas de acordo com os perfis estabelecidos.

Palavras chave: previdência privada, finanças pessoais, planos de previdência, benefícios e aposentadoria.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 Características dos planos oferecidos pelo Banco Sigma.....	21
Quadro 2 Tabela Progressiva para o cálculo mensal do IRPF a partir do exercício de 2011, ano-calendário de 2010.....	22
Quadro 3 Dados dos participantes.....	25
Quadro 4 Intenções dos participantes.....	26
Quadro 5 Perfis encontrados.....	28

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	10
1. PREVIDENCIA PRIVADA ABERTA.....	12
1.1. CARACTERIZAÇÃO DE PERFIS.....	14
1.2. TRIBUTAÇÃO DE PREVIDÊNCIA.....	16
1.3. PGBL E VGBL.....	17
2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	19
3. ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	21
3.1. PLANOS DE PREVIDÊNCIA PRIVADA ABERTA DO BANCO SIGMA.....	21
3.2. RESULTADOS DA PESQUISA DE CAMPO E ANÁLISE.....	24
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	31
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	33

INTRODUÇÃO

No Brasil, conforme Molina (2010) em artigo, existem mais automóveis com seguro, que também é um tipo de prevenção, do que titulares de previdência complementar. Molina (2010) explica que "o seguro do carro é uma preocupação imediata e palpável, já que, na prática, protege um bem material. Já a cultura do guardar, do investimento, bombardeada pelo consumo desenfreado e na crença do crédito fácil, fica de lado." No entanto, o mesmo autor concorda que essa realidade está mudando gradativamente. Conforme a SUSEP (2010) existiam no Brasil, em outubro de 2009, mais de 9 milhões de planos contratados. Conforme os boletins estatísticos disponibilizados por essa instituição, o volume de contribuições em Previdência Privada Aberta em 1998 foi de 3.289.316, enquanto em 2008 o total acumulado chegou a 8.230.983, valores em R\$ mil, apresentando um crescimento considerável em apenas dez anos.

No período colonial houveram algumas primeiras manifestações de previdência com o fundo de pensão dos empregados da Santa Casa de Misericórdia de Santos em 1543 e o surgimento de diversos montepios como, por exemplo, a Organização do Montepio dos Oficiais da Marinha da Corte em 1795 (ROMANO, 2007, p. 16). Mas o marco inicial da Previdência Privada brasileira surgiu no século XIX, no Brasil imperial, com o Montepio Geral de Economia dos Servidores do Estado - MONGERAL - que oferecia planos de previdência, criado pelo Barão de Sepetiba em 10 de janeiro de 1835 e em funcionamento até os dias de hoje. Este era anterior à Previdência Social que só teve início no século XX, em 24 de janeiro de 1923, com a Lei Elói Chaves, lei nº 4.682 (SUSEP, 2010).

Hoje as dez maiores companhias no mercado brasileiro de previdência são: Brasilprev Seguros e Previdência SA, Bradesco Vida e Previdência SA, Itaú Vida e Previdência SA, HSBC Vida e Previdência (Brasil) SA, Caixa Vida e Previdência SA, Santander Seguros SA, Mongeral SA Seguros e Previdência, Capemisa Seguradora de Vida e Previdência SA, Sul América Seguros de Vida e Previdência SA e Icatu Hartford Seguros SA (SUSEP, 2010).

O presente trabalho busca analisar os planos de Previdência Privada Complementar oferecidos por instituição financeira que denominaremos Banco Sigma em substituição do nome original devido a não autorização de seu uso em trabalhos acadêmicos. Dessa forma pretende auxiliar o participante e o profissional nessa relevante tomada de decisão que é optar por um plano de previdência complementar. De acordo com Molina (2010), em artigo para o jornal Valor Econômico, "escolher a melhor forma de investir em planos de proteção não é

uma tarefa fácil para a maioria das famílias brasileiras. As empresas devem investir na formação de seus profissionais, qualificando-os como autênticos consultores de benefícios." A questão é: quais as melhores alternativas de planos de acordo com os perfis dos clientes de Previdência Privada Complementar?

Visando a resposta dessa questão, o trabalho apresenta os seguintes objetivos:

Objetivo geral

Identificar as variáveis relevantes que devem ser consideradas para tomar a decisão de escolha de um plano de previdência.

Objetivos específicos

- Classificar e distinguir os diversos tipos de planos oferecidos pela Previdência Privada Aberta.
- Verificar os perfis dos clientes de previdência complementar de acordo com suas características e intenções.
- Analisar os diversos tipos de planos oferecidos pelo Banco Sigma.

Em face à diversidade de classificações e siglas dos planos de Previdência Privada e da importância da escolha correta, pois é um planejamento para a vida do contratante, o presente trabalho pretende facilitar e clarear essas opções de planos. O senso comum é de que o fato do contratante declarar seu Imposto de Renda Pessoa Física - IRPF - pela forma completa ou simplificada é o que define a melhor alternativa. No entanto, a ideia deste trabalho é verificar se essa simplificação é correta ou se existem outras variáveis que devem influir na melhor escolha. Na contratação do plano em agências bancárias, essa decisão e o entendimento da questão podem ser prejudicados pelo próprio movimento de pessoas, espera de atendimento, pressa, estresse, e outros fatores. No autoatendimento existe hoje a possibilidade do consultor online, porém muitos ainda não utilizam por dificuldade ou por julgarem certa impessoalidade nesse tipo de atendimento. Este trabalho pretende auxiliar quem adquire e quem oferece na melhor escolha em planos de Previdência Privada Aberta.

Na introdução o tema será contextualizado e apresentado. No primeiro capítulo serão apresentados os conceitos e contexto histórico da Previdência Privada. Em seguida são caracterizados os perfis de investidores conforme estudos existentes, e apresentada a tributação em previdência e as modalidades de planos. No capítulo dois serão apresentados os procedimentos metodológicos utilizados. No terceiro capítulo são expostos os planos ofertados pelo Banco Sigma para pessoas físicas, os resultados da pesquisa de campo e a análise. E finalmente a conclusão com as considerações finais e avaliação dos resultados obtidos, bem como sugestões para novos estudos.

1. PREVIDENCIA PRIVADA ABERTA

A Constituição Federal de 1988 define Previdência Privada no caput de seu artigo 202 que teve redação alterada pela Emenda Constitucional nº. 20, de 15 de dezembro de 1998:

Art. 202. O regime de previdência privada, de caráter complementar e organizado de forma autônoma em relação ao regime geral de previdência social, será facultativo, baseado na constituição de reservas que garantam o benefício contratado, e regulado por lei complementar.

A lei complementar a que se refere o artigo é a LC nº. 109, de 29 de maio de 2001, que trata do Regime de Previdência Complementar.

Observa-se que a Constituição Federal define Previdência Privada como complementar à Previdência Social. Amaral Filho (2005, p. 68) ressalta que "o trato das questões relativas a Previdência Privada deve necessariamente passar pela análise da Seguridade Social." E explica que sendo a Previdência Privada parte integrante da Seguridade Social então é necessário conceituá-la e defini-la. Concorda com Weintraub (2005, p. 15) que entende que "a compreensão da Previdência Complementar Privada depende de um estudo pelo gênero Seguridade Social. [...] a Previdência Privada é espécie que acompanha a Previdência Social".

A Seguridade Social é definida pela Constituição Federal de 1988 no seguinte artigo:

"Art. 194. A seguridade social compreende um conjunto integrado de ações de iniciativa dos Poderes Públicos e da sociedade, destinadas a assegurar os direitos relativos à saúde, à previdência e à assistência social. "

Então, conclui Amaral Filho (2005, p. 70), "somente haverá Seguridade Social se houver a prestação dos três serviços, saúde, previdência e assistência social, de maneira continuada, concomitante e integrada". E pode haver erro de conceito ao se incluir outros programas de bem-estar e justiça social. Para o autor a ideia de bem-estar é mais ampla que o conceito de Seguridade Social. E complementa Amaral Filho (2005, p. 74): "Todas as demais ações e serviços que vierem a se juntar à Seguridade Social com esse propósito estarão fundadas no campo da proteção social".

Viana e Nadal (2007, p. 30) alertam para não haver confusão entre Seguridade Social e Segurança Social que a primeira é uma provisão para o futuro e a segunda para o presente e que diz respeito à política de Segurança Pública, relativa à preservação da ordem pública, prevenção e repressão ao crime. Esses autores definem Seguridade Social, sob perspectiva política, como "técnica protetiva que tem como finalidade o atendimento da necessidade

social". E ainda, "o conceito político aponta uma finalidade do Estado, a proteção da necessidade social, tendo por fundamento um risco a ser coberto ou um evento determinante". Para Amaral Filho (2005, p. 77) "a formação do conceito de Seguridade Social decorre da necessidade de inserção de benefícios e serviços por parte do Estado a todos que não possuíam condições de fazê-lo", seria o assistencialismo no âmbito da proteção social.

Para Viana e Nadal (2007, p. 31) "o Estado é criado com o objetivo de satisfazer necessidades comuns e gerais de um dado povo. [...] é uma construção fictícia, estruturada sob o fundamento de que o homem, por excelência é um ser gregário e tem muitas necessidades". Segundo esse autor, desde tempos remotos percebe-se que os homens tem aptidões diversas e que utilizando-as em conjunto e de forma organizada os resultados são mais eficazes e satisfatórios na busca de atender as necessidades. Em etapa posterior, descobriu-se que organizando-se com estruturas mais sólidas, um poder maior e subordinante, havia uma tendência de maior permanência dessa sociedade. Weintraub (2005, p. 15) complementa que "a vida organizada socialmente gera, além das seguranças da vida civilizada, riscos inerentes à existência das pessoas em sociedade".

Seguindo o resgate histórico, Amaral Filho (2005, p. 77) analisa que foi da proteção comum das comunidades, movidas pelo sentimento de solidariedade, que surge o mutualismo, que consistia na arrecadação de contribuições para o auxílio a quem necessitasse. Segundo esse autor, "posteriormente, surgiu o 'seguro social', cujo modelo foi copiado do 'seguro privado', por meio do qual se garantia o indivíduo contra infortúnios, mediante o pagamento de parcela específica" denominada prêmio. De acordo com Weintraub (2005, p. 16) o seguro privado tem sua origem na Babilônia com os riscos que corriam suas caravanas de mercadores. Fenícios e gregos aplicavam métodos similares para se arriscarem no comércio marítimo. Romanos formavam grupos de seguros para funerais dos participantes. O Império Inglês difundiu pela Europa o uso de seguros seguindo seus moldes, influenciando nos campos atuarial, estatístico e de pulverização dos riscos. Para esse autor, a apresentação do seguro privado evidencia o caráter securitário do seguro social. Por viver em sociedade, o ser humano corre riscos específicos, os chamados riscos sociais, análogos ao sinistro securitário. Weintraub (2005, p. 15) destaca que: "Justamente por estar inserida na rede de proteção social da Seguridade Social é que há toda diferenciação da Previdência Privada em relação ao simples seguro privado". Este até possui uma existência paralela à Previdência Privada, como nos casos das entidades abertas de previdência complementar que mantem, além dos planos previdenciários privados, planos de seguro de vida, mas diferenciada.

A Previdência Privada tem a característica de ser complementar à Previdência Pública.

Essa complementaridade acontece como suplemento facultativo dos benefícios da Previdência Social. Na expectativa de manutenção do padrão de consumo na aposentadoria, o trabalhador tem a opção de participar do sistema previdenciário privado. (WEINTRAUB, 2005, p. 72)

Para Kahneman (2003), em entrevista à Revista Bovespa, "a partir do momento em que existe um sistema de previdência social ou qualquer outro sistema paternal de prevenção, estamos, de fato, dizendo que as pessoas precisam de ajuda para administrar suas vidas." A questão passa a ser como caracterizar e classificar quem precisa dessa ajuda administrativa.

1.1. CARACTERIZAÇÃO DE PERFIS

Previdência Privada é definida por Ritter (2007, p. 33) da seguinte maneira:

A previdência privada é uma forma de poupança a longo prazo para evitar que a pessoa na aposentadoria sofra uma redução muito grande de sua renda. Qualquer pessoa que receba mais do que o teto de benefício da Previdência Social (INSS) deve se preocupar em formar uma poupança, seja através da previdência privada ou de recursos administrados por sua própria conta.

Rodrigues, (2007, p. 13) explica que:

De acordo com as hipóteses do ciclo da vida, a renda dos indivíduos tende a sofrer flutuações sistemáticas ao longo da vida. Dessa forma, o comportamento da poupança seria determinado pelo estágio do ciclo da vida em que o indivíduo se encontra.

E Neri, Carvalho e Nascimento (1999, p. 6) ensinam que:

Segundo a teoria do ciclo da vida, a poupança para a aposentadoria advém do desejo individual de manter um padrão estável de consumo ao longo do ciclo da vida. Em função disso, os indivíduos abrem mão de uma parcela de consumo durante a vida ativa para poder estabilizar o padrão de consumo na velhice, quando em geral ocorre uma queda no rendimento do trabalho.

Também, conforme Neri, Carvalho e Nascimento (1999, p. 8) são poupadores os indivíduos restritos por liquidez, que "são aqueles cujo desejo de consumo está além das disponibilidades líquidas. Normalmente se esperaria que indivíduos restritos por liquidez não poupassem, já que a poupança é vista como o excedente de renda em relação ao consumo."

E ainda Neri, Carvalho e Nascimento (1999, p. 8) consideram:

Entretanto, uma das motivações para a poupança nesse caso é a acumulação para aquisição de bens indivisíveis de alto valor unitário, representados principalmente por imóveis. Essa situação é induzida pela inexistência de mercados de crédito perfeitos, indutores de restrições por liquidez.

Há também, de acordo com Neri, Carvalho e Nascimento (1999, p. 8), a demanda por motivos precaucionais, que ocorre devido a incertezas relacionados ao futuro e que podem

afetar o bem-estar. É quando uma situação de incerteza motiva o poupador adiando o consumo para o momento em que a tranquilidade for restabelecida. Considerando que a poupança reserva recursos que estarão disponíveis no futuro, a decisão de poupar está também relacionada com a natureza e extensão da incerteza. Dessa maneira, a poupança será proporcional e o consumo presente inversamente proporcional à incerteza relacionada à renda futura.

Outro comportamento de poupança tratado por Neri, Carvalho e Nascimento (1999, p. 9) é o de herança, onde a ideia é poupar para financiar o consumo dos descendentes. Conforme o autor, indivíduos deixam herança por três razões: altruísmo, controle e acidente. Altruísmo é quando há uma preocupação com as próximas gerações. Controle é quando quer compensar os herdeiros pelos serviços prestados enquanto o doador vivia. E acidente é quando a imprevisibilidade da morte não permite o planejamento exato do consumo dos recursos e assim resta sempre uma certa quantia ao morrer.

Assim temos entre os poupadores a longo prazo: i) os que administram o ciclo da vida, ii) os restritos por liquidez com objetivo de aquisição, iii) os precaucionais e iv) os para herança. E Previdência Privada é uma forma de poupança a longo prazo, partindo dessa ideia temos quatro perfis básicos de participante de Previdência Privada Aberta Complementar por classificação motivacional.

Guadagnin (2007, p. 34) constata em sua amostra de clientes de uma agência bancária que, entre os participantes de planos de Previdência Privada, há mais homens do que mulheres. O pesquisador acredita que isso se deve a condição de serem eles os provedores principais de suas famílias na maioria das situações verificadas. De acordo com a idade a maioria dos participantes se encontra entre 41 e 60 anos, o que o autor justifica em função de certa estabilidade econômica e potencial de gerar renda nessa faixa etária. Este grupo é seguido pelo que tem clientes entre 21 e 40 anos, estes possuem o incentivo do menor prêmio a ser pago em relação ao benefício devido a menor idade. Também o autor explica que normalmente é nesse período que as pessoas casam e têm filhos, tornando-as mais sensibilizadas para essas questões. Ainda de acordo com Guadagnin (2007, p. 34) os clientes com dois ou mais dependentes são os que tem maior preocupação com a aposentadoria e com o futuro porque mais pessoas irão usufruir do benefício. Também possuem essa preocupação os clientes com renda entre 11 e 30 salários mínimos, estes por outro motivo, porque possuem condições de efetuar as contribuições mensais sem comprometer suas finanças. Conclui o pesquisador que os clientes compram o plano com o motivo principal de aumentar a renda na aposentadoria. E que muitos, porém, mostram preocupação com a família buscando poupança,

pensão e pecúlio.

1.2. TRIBUTAÇÃO DE PREVIDÊNCIA

A Lei nº. 5.172 de 25 de outubro de 1966, denominada de CTN - Código Tributário Nacional, em seu terceiro artigo define Tributo:

"Art. 3º Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada."

Conforme Fabretti (2009, p. 56) os tributos classificam-se, quanto à pessoa que suporta o ônus, em diretos e indiretos. Neste estudo impactam os tributos diretos que, segundo esse autor, são os que recaem sobre pessoa física ou jurídica que tem relação pessoal e direta com o fato gerador. São os tributos que incidem sobre o patrimônio e a renda, e são considerados tributos de responsabilidade pessoal. Fabretti (2009, p. 75) também explica que a concretização da hipótese tributária prevista na lei que gera a obrigação tributária, é o fato gerador. Logo, receber renda, inclusive benefício previdenciário ou resgate de valor é fato gerador de Imposto de Renda.

De acordo com a Receita Federal (2010), o Imposto de Renda Retido na Fonte - IRRF tem como base de cálculo para fatos geradores, entre outros, os Rendimentos do Trabalho e os Rendimentos de Capital. Estes representam o valor do rendimento constituído pela diferença positiva entre o valor de alienação, líquido do IOF (Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, ou relativas a Títulos e Valores Mobiliários), e o valor da aplicação financeira, com alíquota de até 22,5%. Do rendimento bruto mensal do trabalho, com alíquota de até 27,5%, são deduções, entre outras, as contribuições para entidade de previdência complementar domiciliada no país, destinadas a custear benefícios complementares assemelhados aos da Previdência Social, da qual o titular também deve ser contribuinte. Também é dedução o valor de até R\$ 1.499,15 correspondente à parcela isenta dos rendimentos provenientes de aposentadoria e pensão pagos por entidade de previdência complementar, a partir do mês em que o contribuinte completar sessenta e cinco anos de idade.

Para Araújo Neto (2010, p. 15), são três os momentos passíveis de tributação: i) aportes de capital ao fundo pela empresa ou contribuinte/segurado; ii) retorno dos

investimentos das contribuições feitas pela entidade; iii) pagamento dos benefícios.

Ainda de acordo com Araújo Neto (2010, p. 19):

O diferimento fiscal é um dos grandes atrativos dos produtos de previdência privada. Mas ainda são poucas as pessoas que efetivamente entendem quais são as vantagens desse tratamento, pois no momento do resgate o investidor terá que pagar o imposto devido, sendo que este varia dependendo do tipo de tributação escolhido (progressivo ou regressivo).

Esse autor, Araújo Neto (2010, p. 26), conclui em seu estudo:

A tributação sobre a renda torna os planos de previdência complementar menos atrativos, de certo modo o regime de tributação IIT [sobre os benefícios] traz mais incentivo para aplicação nos fundos de previdência, vez que a tributação somente vai ocorrer no final da operação, havendo, portanto, um diferimento, que em nada se confunde e nem se caracteriza como benefício fiscal que seria mais adequado ao setor.

1.3. PGBL E VGBL

PGBL é a sigla para Plano Gerador de Benefício Livre, os planos assim denominados caracterizam-se por não garantir remuneração mínima durante o período de diferimento, ou seja, desde o início do plano até o resgate a remuneração será exclusivamente a rentabilidade do fundo de investimento instituído. De acordo com a SUSEP (2010) os planos PGBL seguirão três modalidades de carteira: Soberano, Renda Fixa ou Composto. Soberano é a modalidade de aplicação em títulos do Tesouro Nacional, do Banco Central e créditos securitizados do Tesouro Nacional. Renda Fixa tem as mesmas aplicações acrescidas de investimentos de renda fixa. Composto permite aplicação em renda variável até 49% do patrimônio líquido do fundo de investimento. Ao final do período de diferimento o valor do benefício é calculado conforme provisão matemática na data da concessão.

VGBL é a sigla para Vida Gerador de Benefício Livre, é definido pela SUSEP (2010) como plano de seguro de pessoas com cobertura por sobrevivência. Ocorre, de acordo com a SUSEP:

[...] quando, durante o período de diferimento, a remuneração da provisão matemática de benefícios a conceder for baseada na rentabilidade da(s) carteira(s) de investimentos de FIE(s), no(s) qual(is) esteja(m) aplicada(s) a totalidade dos respectivos recursos, sem garantia de remuneração mínima e de atualização de valores e sempre estruturados na modalidade de contribuição variável.

De acordo com Weintraub (2005, p. 91) em *Previdência Privada - Doutrina e Jurisprudência* "o VGBL é um plano híbrido, união de Previdência Privada e seguro de vida, onde parte das contribuições feita pelo segurado vai compor a reserva para cobrir o risco de

morte, e outra parte, destina-se à aposentadoria, será aplicada num fundo de investimento."

O FIE de acordo com a Resolução CNSP N°98 de 2002 da SUSEP é aquele:

[...] cuja carteira seja composta conforme as diretrizes estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional na regulamentação que disciplina a aplicação dos recursos das reservas, das provisões e dos fundos das sociedades seguradoras, das sociedades de capitalização e das entidades abertas de previdência complementar, bem como a aceitação dos ativos correspondentes como garantidores dos respectivos recursos.

Além dos planos PGBL e VGBL existem variações destes regulamentadas pela SUSEP, mas que não são comumente ofertados no mercado, são eles: PRGP - plano com remuneração garantida e performance, PAGP - plano com atualização garantida e performance, PRSA - plano com remuneração garantida e performance sem atualização, PRI - plano de renda imediata, VAGP - vida com atualização garantida e performance e VRGP - vida com remuneração garantida e performance.

2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este trabalho desenvolve um estudo de caso exploratório amplo sobre planos de Previdência Privada Aberta Complementar do Banco Sigma. Esta denominação substitui a verdadeira, pois a instituição não autoriza seu uso em trabalhos acadêmicos. O objeto de estudo são os planos oferecidos por essa instituição e os sujeitos de pesquisa são os participantes dos planos. As informações utilizadas são apenas aquelas publicamente divulgadas.

Yin (2005, p. 20) ensina que o estudo de caso permite uma investigação para se preservar as características holísticas e significativas dos acontecimentos da vida real, tais como ciclos de vida individuais, processos organizacionais e administrativos, entre outros. Esse autor indica o estudo de caso para quando se quer deliberadamente lidar com condições contextuais como é o presente trabalho. É um método abrangente de estratégia de pesquisa.

Para o desenvolvimento deste estudo é aplicado um instrumento de coleta de dados aos participantes. Esse instrumento é um formulário com questionário e itens a serem observados, conforme modelo no Anexo I. É instrumento estruturado e aplicado preferencialmente face a face. O instrumento de coleta contribui e é essencial para se atingir o objetivo específico de verificar os perfis dos clientes de Previdência Privada Complementar conforme suas características e intenções. Foi obtida autorização prévia do administrador da unidade para a aplicação da pesquisa com os clientes.

Na primeira parte são obtidos os dados dos planos dos participantes, aqui verifica-se as variáveis VGBL e PGBL explicadas no capítulo anterior e caracteriza-se os planos quanto ao tipo de tributação.

A segunda parte do instrumento é composta pela questão que procura entender a intenção e motivação do entrevistado ao adquirir o plano. As alternativas de resposta são estabelecidas de acordo com as conclusões de Neri, Carvalho e Nascimento (1999, p. 9) quanto aos perfis e demandas dos poupadores. Lembrando que, conforme Ritter (2007, p. 33), Previdência Privada é uma forma de poupança a longo prazo. Acrescida aos quatro perfis e motivações de poupadores de Neri, Carvalho e Nascimento (1999, p. 9) há a alternativa referente ao diferimento fiscal mencionada por Araújo Neto (2010, p. 19) como motivação do participante. Ainda disponibiliza-se a opção do entrevistado citar outro motivo não elencado.

A terceira parte do instrumento é composta pelos dados do cliente. Esta é montada tendo como referência os dados, questões e alternativas utilizados na pesquisa de Guadagnin

(2007, p. 28) em seu trabalho que tinha por objetivo traçar o perfil de clientes de Previdência Privada em determinada agência bancária. Os itens de classificação etária, número de dependentes econômicos e grau de formação possuem os mesmos intervalos e alternativas de respostas para inclusive possibilitar a comparação de resultados. A estes itens foi acrescida a questão que se refere ao percentual que o participante compromete de sua renda para investir no plano de previdência com a ideia de se estimar a importância do plano para o cliente e o impacto em seu orçamento.

A amostra de entrevistados será de pelo menos vinte clientes do Banco Sigma que contrataram planos de Previdência Privada Aberta Complementar na agência Lavras do Sul, que serão abordados na própria agência bancária.

3. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo primeiro são apresentados os planos oferecidos pelo Banco Sigma, os tipos e suas características. Em seguida são apresentados os resultados obtidos na pesquisa de campo e uma análise comparando dados obtidos com a bibliografia estudada e relacionando-os com os produtos em oferta pelo banco.

3.1. PLANOS DE PREVIDENCIA PRIVADA ABERTA DO BANCO SIGMA

Os planos oferecidos pelo Banco Sigma para pessoas físicas se dividem em Individual e Júnior. Os planos da modalidade Individual ainda se subdividem em planos Pecúlio e planos Exclusivo. Em todos esses planos a contribuição é aplicada em um fundo de investimento em cotas de fundos de investimento especialmente constituídos (FIE). As contribuições do participante permanecem aplicadas junto com outras contribuições formando uma reserva destinada à utilização do participante para a realização de seu projeto. Verifica-se as principais características desse planos obtidas na página que a instituição mantém na internet no Quadro 1.

Planos e características	Individual Pecúlio		Individual Exclusivo		Júnior	
	PGBL	VGBL	PGBL	VGBL	PGBL	VGBL
Aporte mensal mínimo	R\$ 100	R\$ 60	R\$ 400		R\$ 50	R\$ 25
Aporte único mínimo	R\$ 3.000		R\$ 10.000		R\$ 3.000	
Benefício complementar	Pecúlio por morte		-		Pensão por prazo certo	
Benefícios opcionais	Pensão ao cônjuge		Pensão ao cônjuge		-	
	Pensão aos menores		Pensão aos menores		-	
	-		Pecúlio por morte		-	
	-		Pensão por prazo certo		-	
Idade para contratar	14 a 69 anos		14 a 99 anos		Responsável: 14 a 69	
					Beneficiário: até 20	

Taxa de administração	3,00% a 3,40% a.a.	1,50% a 3,40% a.a.	2,00% a 3,40% a.a.
-----------------------	--------------------	--------------------	--------------------

Quadro 1 - Características dos planos oferecidos pelo Banco Sigma

Fonte: dados da página dos planos de previdência do Banco Sigma na internet.

Em todas as modalidades oferecidas, o Banco Sigma disponibiliza dois tipos de planos: o PGBL e o VGBL.

O Banco indica em sua página na internet o PGBL para quem declara o Imposto de Renda no formulário completo e justifica informando que os aportes podem ser deduzidos da base de cálculo do IR até o limite de 12% da renda bruta anual tributável, de acordo com a Lei 9.532/97. Isto é condicionado ao cliente contribuir para o INSS ou regime próprio de servidores públicos. No entanto, a incidência do Imposto de Renda será sobre o valor total, ou seja, capital e rendimento, quando do recebimento de renda ou resgate. O valor mínimo de aporte mensal é de cem reais.

O plano VGBL é indicado pela instituição pesquisada para quem declara o Imposto de Renda no formulário simplificado ou para quem é isento, justificando a indicação explicando que as contribuições não podem ser abatidas na declaração anual do Imposto de Renda. Também indica para clientes que já possuam plano PGBL e que pretendem investir mais de 12% da renda bruta anual em Previdência Privada. Já no VGBL, quando ocorrer o resgate ou recebimento de renda o IR incidirá somente sobre os rendimentos. Neste plano o aporte mensal deve ser de no mínimo sessenta reais.

Seguindo a legislação vigente, a instituição disponibiliza duas alternativas de tributação: a Tributação Progressiva Compensável e a Tributação Regressiva Definitiva.

Na primeira incide IRRF com base na alíquota de 15% antecipada com ajuste na declaração anual. No período de recebimento incidirá IR conforme Tabela Progressiva do Imposto de Renda que estiver vigente, podendo variar de zero à 27,5% dependendo do valor. O Quadro 2 apresenta a Tabela Progressiva da Receita Federal atualizada.

Base de cálculo mensal em R\$	Alíquota %	Parcela a deduzir do imposto em R\$
Até 1.499,15	-	-
De 1.499,16 até 2.246,75	7,5	112,43
De 2.246,76 até 2.995,70	15,0	280,94
De 2.995,71 até 3.743,19	22,5	505,62

Acima de 3.743,19	27,5	692,78
-------------------	------	--------

Quadro 2 - Tabela Progressiva para o cálculo mensal do IRPF a partir do exercício de 2011, ano-calendário de 2010.

Fonte: página da Receita Federal na internet.

Na segunda forma, Tributação Regressiva, incide o IRRF de forma definitiva e exclusiva no resgate ou durante o recebimento de renda, não podendo ser restituído. Esta é variável, iniciando com 35% e reduzindo 5% a cada dois anos de investimento até chegar a alíquota mínima de 10% quando ultrapassar o prazo de dez anos. Assim, na Tributação Regressiva quanto maior o prazo de investimento menor a alíquota de imposto a recolher pelo participante.

Incidem também nos planos taxa de administração financeira e taxa de carregamento, ambas cobrem despesas de administração dos planos. A taxa de administração varia conforme Quadro 1 de acordo com o valor do aporte inicial. A taxa de carregamento divide-se em taxa antecipada ou pré e taxa postecipada ou pós. A taxa pré incide no momento do aporte e decresce em função do valor do aporte e do saldo acumulado, variando até 4%. A taxa pós é decrescente em função do tempo de permanência e incide nos resgates e portabilidades. Se o plano tem menos de um ano incide 1,5%, se tem de um a dois anos incide 1% e se o tempo de permanência é maior que dois anos não incide taxa de carregamento postecipada.

Os benefícios complementares e opcionais apresentados no Quadro 1 são explicados a seguir:

a) Pensão ao cônjuge: pagamento de renda mensal vitalícia ao cônjuge ou companheiro(a) na ocorrência de falecimento do titular durante o período de cobertura.

b) Pensão aos filhos menores de 21 anos: pagamento de uma renda mensal aos filhos até a maioridade se falecer o cliente durante o período de cobertura.

c) Pecúlio: pagamento único ao(s) beneficiário(s) indicado pelo cliente se este vier a falecer durante o período de cobertura.

d) Pensão por prazo certo: no plano Júnior no caso do falecimento do responsável financeiro o mesmo valor das contribuições será pago pela instituição periodicamente em conta-corrente do menor, ou de seu tutor legal, até que complete 21 anos. No plano Exclusivo é pagamento de renda mensal paga ao beneficiário indicado durante o prazo estabelecido, de cinco a trinta anos, em caso de falecimento do cliente durante o período de contribuição.

As opções de recebimento dos planos oferecidos pelo Banco Sigma são as seguintes, todas a partir dos 50 anos de idade do participante:

a) Renda Mensal Temporária: pagamento ao participante durante o prazo contratado, cessa ao término do prazo estipulado ou com o falecimento do cliente.

b) Renda Mensal Vitalícia: pagamento a partir da idade determinada pelo participante até seu falecimento.

c) Renda Mensal Vitalícia com prazo mínimo garantido: pagamento a partir da idade determinada pelo participante até seu falecimento. No caso de falecimento do titular durante o prazo garantido estipulado, o(s) beneficiário(s) indicado(s) pelo cliente recebe(m) a renda mensal até o fim desse prazo.

d) Renda Mensal Vitalícia reversível a beneficiário indicado: pagamento a partir da idade determinada pelo participante até seu falecimento. No falecimento do titular, o beneficiário indicado pelo cliente recebe a renda mensal total ou parcialmente.

e) Renda Mensal Vitalícia Reversível ao cônjuge com continuidade aos filhos menores: pagamento a partir da idade determinada pelo participante até seu falecimento. No caso de falecimento do titular a renda é revertida ao cônjuge ou companheiro(a). Ou, na falta deste, reverte aos filhos até atingirem a maioridade.

3.2. RESULTADOS DA PESQUISA DE CAMPO E ANÁLISE

Na pesquisa de campo foram contactados vinte clientes da agência Lavras do Sul, alguns com até quatro planos, totalizando 39 planos. Na Tabela de Respostas apresentada no Anexo II estão transcritas todas as respostas da pesquisa, na primeira linha estão as questões do formulário de coleta de dados do Anexo I e nas linhas seguintes as respectivas respostas de cada entrevistado.

Os dados dos participantes entrevistados, questões 3.1 a 3.5 do Anexo I, são os seguintes: Da amostra obtida, 90% são do gênero masculino e apenas 10% são mulheres. Setenta e cinco por cento estão entre 41 e 60 anos, 15% de 61 anos ou acima e 10% entre 21 e 40 anos, nenhum com 20 anos ou menos. Setenta por cento tem até dois dependentes econômicos e trinta por cento possuem de três a cinco dependentes. A maioria possui curso superior, 55% dos entrevistados, 25% não passaram do ensino médio, 10% iniciaram o curso superior sem concluir e também 10% possuem pós-graduação. Em relação a quanto de sua renda dedicam os participantes aos planos, 60% deles dedicam menos de 2% da renda; 30% dedicam de 2 a 4%; 5% destinam de 4 a 6% da renda à Previdência Privada e também 5% diz

dedicar mais de 10%. Essas classificações e os percentuais encontrados podem ser observados no Quadro 3.

Gênero	Faixa etária	Dependentes	Grau de instrução	Percentual da renda dedicado
10% feminino	0% até 20 anos	0% nenhum	25% até ensino médio	60% menos de 2
90% masculino	10% de 21 a 40	70% até 2	10% superior incompleto	30% de 2 a 4
	75% de 41 a 60	30% de 3 a 5	55% grau superior	5% de 4 a 6
	15% 61 ou mais	0% mais de 5	10% com pós-graduação	0% de 6 a 8
				0% de 8 a 10
				5% mais de 10

Quadro 3 - Dados dos participantes

Fonte: o autor.

Pode-se observar que grande maioria, 90% contribui com menos de 4% de sua renda, percentual abaixo do que normalmente se contribui em planos fechados de previdência complementar. A liberdade de se determinar o valor de contribuição induz que se atribua uma menor parcela do orçamento pessoal para a previdência, isto compromete o desempenho do plano como forma de manter o padrão de consumo do participante quando chegar a etapa do benefício. Coerentemente, dos doze entrevistados que dizem destinar menos de 2% de sua renda para a Previdência Privada Aberta Complementar apenas um tem por objetivo principal a aposentadoria, questão 2.1 do Anexo I. Os que pretendem utilizar o plano na aposentadoria, exceto um, contribuem com 2 a 6% da renda mensal.

As intenções dos entrevistados, questão 2.1 do Anexo I, se refletem nos seguintes percentuais demonstrados no Quadro 4: o que motivou 35% dos entrevistados a participar de um plano de Previdência Privada foi a questão de herança, adquiriram os planos para os descendentes. Os motivos para aposentadoria e por precaução foram os definidos por 20% da amostra cada como principais. Quinze por cento não se enquadraram nas alternativas expostas, estes se referiram a outro motivo. Coincidentemente era o mesmo outro motivo: reciprocidade a instituição financeira, ou seja, como possuem outros produtos oferecidos pela instituição participam também de planos de previdência com a ideia de manter ou melhorar nível de relacionamento com a instituição. Dez por cento aderiram aos planos como forma de poupar a longo prazo para adquirir bens no futuro. Nenhum cliente definiu a dedução do IRPF como principal motivo para o investimento, resultado inesperado pelo fato de ser este um argumento comumente usado na oferta dos planos.

Alternativa que mais motivou a participar de um plano de Previdência Privada?	percentual
Para a aposentadoria (manter padrão de consumo estável ao longo do tempo):	20,00%
Para adquirir no longo prazo bens de maior valor sem precisar financiar:	10,00%
Por precaução (deixar o consumo para depois, incertezas em relação ao futuro):	20,00%
Para os descendentes (herança):	35,00%
Para deduzir do IRPF anual:	0,00%
Outro. Qual? <u>Reciprocidade à instituição.</u>	15,00%

Quadro 4 - Intenções dos participantes

Fonte: o autor.

Comparativamente, tanto em Guadagnin (2002, p. 36) como em Guadagnin (2007, p. 30) o principal motivo de aquisição de plano de Previdência Privada mais escolhido foi o de aumentar renda na aposentadoria com 66% e 49,44% respectivamente. Enquanto nesta pesquisa o principal motivo que predominou com 35% foi o de herança, poupança para os descendentes. A aposentadoria teve escolha de 20% dos pesquisados, segunda opção mais escolhida empatada com poupança por precaução. Essa diferença de resultados poderia ser explicada pela predominância de planos do tipo Júnior entre os planos contratados na agência Lavras do Sul. No entanto, ao observarmos em Guadagnin (2007, p. 31) os planos Júnior também predominam. Planos do tipo Júnior são aqueles em que o cliente contrata como responsável financeiro em benefício de um menor, geralmente filhos ou netos. Tem também a característica de garantia da continuidade do pagamento das contribuições até que o menor complete 21 anos se acontecer morte prematura do responsável financeiro. Dos 39 planos contratados pelos respondentes 20 são Júnior e 19 do tipo Individual. Plano do tipo Individual, ao contrário dos planos Júnior, o beneficiários é o próprio cliente, mas com possibilidade de contratar junto cobertura de pensão ao cônjuge e aos filhos. Daqueles que declararam contribuir com plano de Previdência Privada para os descendentes, exceto um, todos os demais possuem plano Júnior. Dos motivados por aposentadoria, coerentemente todos possuem pelo menos um plano do tipo Individual.

A mesma questão apresenta resultado coincidente na presente pesquisa e na realizada por Guadagnin (2007, p. 30), em ambos levantamentos os clientes que escolheram outro motivo não elencado nas alternativas definiram sempre o mesmo principal motivo para contribuir com plano de Previdência Privada: reciprocidade à instituição. Nesse item Guadagnin (2007, p. 30) obteve 11% com frequência 10 e esta pesquisa 15% com frequência 3. Esse motivo também foi mencionado por pelo menos dois outros clientes como segunda razão para terem o produto do banco. Os clientes explicam que como possuem outros

produtos e serviços da instituição (conta-corrente, financiamentos, seguros, etc.) resolveram também adquirir planos de Previdência Privada como forma adicional de manter bom e crescente relacionamento com o banco.

Mais da metade da amostra possui mais de um plano de Previdência Privada na instituição, estes possuem de dois a quatro planos. Dos onze entrevistados que possuem mais de um plano, sete possuem os dois tipos VGBL e PGBL, três não sabem e apenas um entrevistado possui seus dois planos na modalidade VGBL. A maioria então dos que possuem mais de um plano possuem ora uma modalidade, ora outra, o que indica planos com objetivos distintos ou simplesmente falta de critério fiscal na escolha, pois nenhum desses participantes chegou a destinar 12% de sua renda, o que justificaria a opção por nova modalidade. No geral 20% não souberam responder o tipo de seu(s) plano(s), e os que responderam o fizeram com certa incerteza.

Quanto ao tipo de tributação a maior parte dos participantes respondentes não sabem a opção escolhida. Este sub-item da pesquisa retrata bem o que também se observou nas outras questões: desconhecimento dos clientes quanto às variáveis que influem nos resultados de seus planos. Normalmente esses planos são contratados no ambiente da agência, então se o cliente não conhece essas variáveis pode-se concluir que essas decisões são tomadas pelo atendente que atua dessa forma como um consultor financeiro e assumindo grande responsabilidade. Destaca-se então a importância do treinamento do atendente bancário para orientar de forma correta e assim fornecer a explicação e o conhecimento àquele que adquire o produto da instituição financeira. Esta importância ainda é aumentada pelo fato de que planos de Previdência Privada são investimentos de longo prazo e de grande influência nos projetos do cliente e ainda de seus familiares. O arrependimento em investimentos desse porte têm um custo que vai além do financeiro tanto para o cliente e familiares quanto para a empresa que o atende. Produtos de longo prazo fidelizam o cliente e sua satisfação ou encantamento com os resultados poderá inclusive fidelizar gerações.

Percebe-se certa falta de critério entre as variáveis escolhidas pelo cliente, talvez muitas vezes sugeridas pelo colaborador bancário, com suas intenções e perfil. Por exemplo, entre os clientes motivados pela aposentadoria todos têm seus planos com Tributação Progressiva, exceto um que desconhecia o tipo de tributação de seu único plano. No entanto, ao examinar as diferenças entre a Tributação Progressiva e Regressiva percebe-se clara vantagem na espécie Regressiva para que pretende investir no longo prazo.

Enfim, o perfil geral do cliente de Previdência Privada Complementar da agência Lavras do Sul do Banco Sigma é alguém que participa de mais de um plano, prefere planos

VGBL, não possui conhecimento quanto ao tipo de tributação de seus planos, é interessado em seus descendentes, é do gênero masculino, tem de 41 a 60 anos de idade, possui até dois dependentes econômicos, com grau superior de instrução e dedica menos de 2% de sua renda à Previdência Privada Complementar.

As semelhanças de perfil com a amostra pesquisada em Guadagnin (2007, p. 28) estão no gênero, na faixa etária, na quantidade de dependentes econômicos. As diferenças de perfil estão no grau de instrução, nesse predominava o ensino médio, e no já mencionado motivo de aquisição de plano de Previdência Privada. Então há um alinhamento entre os perfis dos participantes de ambas as agências, uma em Lavras do Sul, Rio Grande do Sul, e outra em Clevelândia, Paraná. Os perfis constatados podem ser de grande utilidade no ambiente das empresas na elaboração de estratégia de marketing e planos de negócios para a oferta dos produtos, bem como na preparação das equipes de funcionários para a correta abordagem.

Para a busca da solução do problema apresentado no capítulo introdutório deve-se então definir os perfis obtidos na amostra. Para tanto pode-se defini-los de acordo com os motivos na ordem de predominância e verificar as características que prevalecem em cada um. Assim chega-se aos perfis demonstrados no Quadro 5. Por exemplo, o Perfil II é aquele representado pelas respostas dos formulários 1, 5, 9 e 11 da tabela do Anexo II, e definido pelas respostas que predominam. Da mesma forma os demais perfis.

perfil	motivo	gênero	faixa etária	n° de dependentes	instrução	percentual da renda que dedica
I	descendentes	masculino	de 41 a 60	até 2	até pós-graduação	até 4%
II	aposentadoria	masculino	de 41 a 60	1 a 5	superior	2 a 4%
III	precaução	masculino	a partir de 41	1 a 5	superior	até 2%
IV	reciprocidade	masculino	a partir de 41	até 2	até superior	até 2%
V	aquisição de bens	masculino	de 41 a 60	até 2	até ensino médio	até 2%

Quadro 5 - Perfis encontrados

Fonte: o autor.

Na busca de respostas para o problema deve-se verificar para cada perfil as variáveis apresentadas nos planos ofertados que devem ser indicadas.

Para o Perfil I, em função de sua preocupação com os descendentes são favoráveis os planos VGBL, que de acordo com a teoria estudada são planos híbridos de previdência e

seguro de vida. O plano Júnior é específico para essa necessidade. A Tributação Regressiva Definitiva é indicada por serem propostas que sugerem o longo prazo e no resgate acima de dez anos incide 10%, enquanto na Tributação Progressiva incidem 15% independente do prazo de investimento. Se o prazo for de 8 a 10 anos se equivalem. Se o prazo for inferior a oito anos o recolhimento será maior na Regressiva, será de 20 a 35%. Portanto considerando que o júnior resgate o plano aos 21 anos, no momento de escolher o tipo de tributação será vantajosa a Regressiva quando este tiver até 11 anos.

Para o Perfil II, convém indicar plano tipo Individual, modalidade PGBL para quem declara IR no formulário completo, também com tributação Regressiva por serem também proponentes de plano de longo prazo. Os planos PGBL são tributados pelo total, capital e rentabilidade obtida, então a suposta vantagem dos plano PGBL para quem declara IR na forma completa é muitas vezes apenas um diferimento na tributação. Considerando que os perfis característicos dos participantes são de quem não dedica mais do que 4% de sua renda à Previdência Privada, então para o declarante do IR no formulário completo a dedução presente sobre o IR será até esse percentual e no período de benefício incidirá de 7,5% até 27,5%. Não menos que 7,5% na aposentadoria, pois se declara no formulário completo deduz-se que sua renda seja superior à R\$ 1.499,15 no presente e que espera aposentar-se com renda semelhante ou maior. Deduzir 4% hoje e recolher 7,5% na aposentadoria certamente não é vantagem, especialmente para o Perfil II que visa pelo menos manter o padrão de consumo na aposentadoria. No entanto, deve entrar nesse cálculo a parcela a deduzir do IR definida pela Receita Federal conforme Quadro 2. Considerando a parcela a deduzir, será vantajoso o PGBL quando o produto da renda futura pela alíquota descontado da parcela a deduzir for até 4% do benefício. Pela tabela atual isso ocorre para renda mensal até R\$ 2.555,00, conforme demonstração que segue: sobre um benefício mensal hipotético de R\$ 2.555,00, de acordo com a Tabela Progressiva da Receita Federal vigente, incide a alíquota de 15%, ou seja, R\$ 383,25. Este valor subtraído da parcela a deduzir resulta em R\$ 102,31 a recolher. Este valor a recolher corresponde a 4% da renda. Portanto, para o cliente do Perfil II que dedica 4% de sua renda à Previdência Privada, declara IR no modo completo e projeta uma renda de até R\$ 2.555,00 é vantajoso o PGBL, pois esse cliente abate no presente 4% do IR e recolherá na sua aposentadoria até esse percentual, considerando uma projeção estável na Tabela Progressiva da Receita Federal. Em síntese, o PGBL será favorável quando o produto entre o benefício projetado e a alíquota incidente subtraído da parcela a deduzir resultar em percentual sobre o mesmo benefício estimado inferior ao percentual que o cliente dedica no presente para a Previdência Privada. Nas demais situações e quando o participante preenche a declaração do

IR no formulário simplificado, o VGBL será sempre vantajoso pelo simples fato de que nesse planos apenas o rendimento é tributado.

O Perfil III, IV e V devem optar por planos tipo Individual VGBL com Tributação Progressiva. O Perfil III, poupador por precaução, não sugere prazo e é de difícil projeção. Na indefinição prevalece o VGBL e a Tributação Progressiva pelas razões já apresentadas. O Perfil IV sugere prazos bem menores. Um cliente desse perfil, por exemplo, mesmo não questionado a respeito na entrevista, observou que resgatará seu plano em doze meses. Para o Perfil V a projeção é facilitada quando se sabe o valor do bem que pretende adquirir e o quanto pode contribuir regularmente com o plano. Se o prazo for superior a dez anos será vantajoso, assim como explicado para o Perfil I, a Tributação Regressiva. Fica a sugestão que em uma próxima pesquisa seja incluído item referente ao período de aportes estimado pelo participante, para uma melhor definição das variáveis que devem ser indicadas para cada perfil. Na análise dos resultados verifica-se a importância dessas estimativas.

É importante ressaltar que estas indicações não são definitivas, são apenas considerações levando em conta os perfis encontrados na amostra pesquisada. Pois este estudo demonstra a complexidade das implicações em Previdência Privada e confirma a suspeita inicial de que a simplificação de orientações não é recomendável, dadas as muitas variáveis envolvidas. O ideal é a boa preparação do consultor financeiro para a elaboração de estudo individualizado e criterioso para cada proponente de participação em plano de Previdência Privada Aberta.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho pretende verificar o que é relevante no momento em que se toma a decisão de investir em Previdência Privada. A ideia é contribuir para a escolha correta auxiliando clientes, potenciais clientes e funcionários de instituições financeiras. O mercado de Previdência Privada demonstra-se crescente e de fundamental importância para uma cultura financeira segura e madura para a qual rumam os brasileiros.

A pesquisa realizou-se em cidade de pequeno porte com economia baseada na produção primária, o que limitou o estudo determinando pequena amostra de clientes e com cultura regionalizada que não representa fielmente o brasileiro típico. Em Lavras do Sul, a principal produção é a pecuária bovina de corte e esta tem forte influência na cultura local. É comum ouvirmos de pecuaristas quando o assunto é previdência: "minha aposentadoria tá pastando lá fora". Portanto é uma realidade bem distinta daquela existente nos grandes centros urbanos e em outras regiões.

Os resultados demonstram que as variáveis que compõem os diversos tipos e modalidades de planos podem e devem adequar-se ao que pretende o cliente com aquele investimento. O trabalho define em parte as variáveis para os perfis encontrados. Quanto às variáveis referente a tributação a teoria vista explica que não há necessariamente benefício fiscal e sim um diferimento, e a pesquisa evidencia que a tributação não é determinante na escolha segundo a perspectiva dos participantes. O trabalho também traz implicações gerenciais demonstrando que existe margem para uma melhor adequação entre expectativas dos clientes e a gama de produtos ofertados.

Para novos estudos do assunto fica a sugestão de se incluir a resposta de reciprocidade à instituição financeira como alternativa para a questão referente ao que motiva o cliente a adquirir um plano de Previdência Privada. Esta alternativa embora não esteja relacionada nos tipos de poupadores de longo prazo da bibliografia estudada, esteve presente pela palavra dos respondentes nesta pesquisa e em outra utilizada como referência, corroborando com sua inclusão em próximos levantamentos.

Na presente pesquisa a fidelidade dos dados é limitada em função do conhecimento e lembrança do cliente daquilo que contratou. Então, outra sugestão que pode agregar valor ao estudo do assunto é o acesso a dados internos de uma agência bancária para uma maior fidelidade de informações em relação ao que é de fato contratado. Com dados internos poderia ser elaborada estatística fiel da carteira de Previdência Privada e ainda poderiam ser

abordadas as tendências. Fica também a sugestão de estabelecer fórmulas de cálculo da remuneração líquida e desenvolver simulador com a possibilidade de impositação das variáveis de tipos de planos, modalidades e tributação. É importante que em uma próxima coleta de dados seja abordada a questão do prazo de investimento pretendido pelo cliente, para uma melhor definição dos perfis e variáveis a serem indicadas.

A contribuição deste estudo é auxiliar na escolha de planos de Previdência Privada explicando as variáveis de escolha e relacionando-as com o consumidor, suas intenções e características. Pretendeu-se sair da simplificação relacionada ao tipo de declaração de imposto de renda do potencial participante, mesmo porque o tipo de declaração e a renda pode variar ao longo do tempo. E assim confirmou-se que esta questão é secundária na satisfação do participante e que outras variáveis exercem impacto no resultado esperado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARAL FILHO, Léo do. **Previdência privada aberta**. São Paulo, Ed. Quartier Latin, 2005.

ARAÚJO NETO, Raul Lopes de. **O Papel da tributação na criação da poupança interna gerada pelas entidades de previdência complementar e seus reflexos econômicos**. Brasília, Universidade Católica de Brasília, 2010. Disponível em: <<http://www.mdireito.ucb.br/sites/000/53/00000129.pdf>> Acesso em: 27 jul. 2010.

BANCO SIGMA. **Página dos planos de Previdência Privada do Banco Sigma na internet**. Acesso em: 31 out. 2010.

BOLETINS ESTATÍSTICOS [da] SUSEP. Brasília, 1995, 1998, 1999, 2008 e 2009. **Anuais**. Disponíveis em: <<http://www.susep.gov.br/menuestatistica/estatisticas.aspx>>. Acesso em: 07 jan. 2010.

FABRETTI, Láudio Camargo. FABRETTI, Dilene Ramos. **Direito tributário para os cursos de administração e ciências contábeis**. São Paulo, Ed. Atlas, 2009.

GOVERNO FEDERAL. **Constituição Federal de 1988**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm> Acesso em: 27 jul. 2010.

GOVERNO FEDERAL. **Emenda constitucional nº. 20 de 1998**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/Emendas/Emc/emc20.htm#art202>. Acesso em: 27 jul. 2010.

GOVERNO FEDERAL. **Lei complementar nº. 109 de 2001**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp109.htm>. Acesso em: 27 jul. 2010.

GOVERNO FEDERAL. **Lei ordinária nº. 5.172 de 1966**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L5172.htm>. Acesso em: 27 jul. 2010.

GUADAGNIN, Romualdo. **O perfil do cliente que compra o plano de previdência privada do Banco do Brasil, agência de Itapejara D'Oeste/PR**. Itapejara D'Oeste, Universidade Federal do Paraná, 2002.

GUADAGNIN, Romualdo. **A comercialização de planos de previdência privada na agência do Banco do Brasil de Clevelândia-PR**. Clevelândia, UFRGS, 2007. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/14187/000649498.pdf?sequence=1>> Acesso em: 27 jul. 2010.

KAHNEMAN, Daniel. **A riqueza em ações é tarefa de longo prazo**. São Paulo, Revista Bovespa, 2003. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/InstSites/RevistaBovespa/87/Entrevista.shtml>>. Acesso em: 26 jul. 2010.

LEME, Fernanda Paes. **Consumidores de Previdência Privada na década de 1990**.

Fenaprevi. Disponível em: <<http://www.fenaprevi.org.br/Site/818/5071.aspx>>. Acesso em: 26 jul. 2010.

MOLINA, Helder. **A necessidade de se prevenir para a aposentadoria**. Valor Econômico, 08, jan. 2010. Disponível em: <<http://www.valoronline.com.br/impreso/investimentos/119/107190/a-necessidade-de-seprevenir-para-a-aposentadoria>> ou em: <<http://www.anabb.org.br/novoSite/clipping/Clipping08012010.htm#10>>. Acesso em: 08 jan. 2010.

NERI, Marcelo. CARVALHO, Kátia. NASCIMENTO, Mabel. **Ciclo da vida e motivações financeiras (com especial atenção aos idosos brasileiros)**. Rio de Janeiro, IPEA, 1999. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/pub/td/td0691.pdf>> Acesso em: 27 jul. 2010.

RECEITA FEDERAL. **Alíquotas do Imposto de Renda Retido na Fonte**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/aliquotas/contribfont.htm>> Acesso em: 15 nov. 2010.

RECEITA FEDERAL. **Imposto de Renda Retido na Fonte – IRRF**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/irrf/conceito.htm>> Acesso em: 15 nov. 2010.

RODRIGUES, Vanessa Dutra. **Hora de pendurar as chuteiras! E agora? Considerações sobre a questão da longevidade e a previdência privada**. Porto Alegre, UFRGS, 2007. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/14237/000649504.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 27 jul. 2010.

RITTER, Elianne Luiza. **Previdência Privada Aberta - uma nova cultura para um futuro tranquilo**. 2007. Porto Alegre, UFRGS, 2007. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10183/13986>> Acesso em: 25 jul. 2010.

ROMANO, Luiz Carlos. **Estudo do problema de comercialização do produto Brasilprev - plano de previdência complementar, na agência do Banco do Brasil S.A.** - São Marcos - RS. São Marcos-RS, UFRGS, 2007. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/14113/000649863.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 31 jul. 2010.

SCHURÉ, Édouard. **Os grandes iniciados - Pitágoras**. São Paulo, Martin Claret Editores, 1986.

SUSEP, Superintendência de Seguros Privados. **História do seguro**. Disponível em: <<http://www.susep.gov.br/menususep/historiadoseguro.asp>>. Acesso em: 07 jan. 2010.

SUSEP, Superintendência de Seguros Privados. **Resolução CNSP N°98 de 2002**. Disponível em: <<http://www.susep.gov.br/textos/resol098.htm>>. Acesso em: 02 nov. 2010.

VIANA, Lael. NADAL, Fábio. **Direito previdenciário sintetizado**. São Paulo, Ed. Método, 2007.

WEINTRAUB, Arthur Bragança de Vasconcellos. **Previdência privada - Doutrina e Jurisprudência da**. São Paulo, Ed. Quartier Latin, 2005.

YIN, Robert K. Estudo de Caso: planejamento e métodos. Porto Alegre, Ed. Bookman, 2005.

ANEXO I - FORMULÁRIO DE CARACTERÍSTICAS

1. DADOS DO(S) PLANO(S) DO CLIENTE:

1.1. Quantos planos possui? _____.

1.2. Qual(is) o(s) plano(s)? Marque com um X.

Planos	INDIVIDUAL	JÚNIOR	VGBL	PGBL	TRIBUTAÇÃO REGRESSIVA	TRIBUTAÇÃO PROGRESSIVA
1						
2						
3						
4						
5						

2. INTENÇÕES DO PARTICIPANTE:

2.1. Qual das alternativas a seguir mais o motivou a participar de um plano de Previdência Privada Complementar?

- a) Para a aposentadoria (manter padrão de consumo estável ao longo do tempo);
- b) Para adquirir no longo prazo bens de maior valor sem precisar financiar;
- c) Por precaução (deixar o consumo para depois por incertezas em relação ao futuro);
- d) Para os descendentes (herança);
- e) Para deduzir do IRPF anual.
- f) Outro. Qual?

3. DADOS DO PARTICIPANTE:

3.1. Gênero:

- a) feminino;
- b) masculino.

3.2. Faixa etária:

- a) até 20 anos;
- b) de 21 até 40 anos;
- c) de 41 até 60 anos;
- d) 61 anos ou mais.

3.3. Dependentes econômicos:

- a) nenhum;
- b) até 2;
- c) de 3 até 5;
- d) mais de 5.

3.4. Grau de instrução:

- a) até ensino médio;
- b) superior incompleto;
- c) superior;
- d) pós-graduação.

3.5. Aproximadamente, qual o percentual de sua renda é dedicado às contribuições para a previdência complementar?

- a) menos de 2%;
- b) de 2 a 4%;
- c) de 4 a 6%;
- d) de 6 a 8%;
- e) de 8 a 10%;
- f) mais de 10%.

4. Observações:

5. Formulário N°: _____ Data: ____/____/_____.

ANEXO II - TABELA DE RESPOSTAS DA PESQUISA DE CAMPO

formulário	1.1	individual	júnior	vgbl	pgbl	trib.regr.	trib.prog.	2.1	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5
1	4	1	3	2	1		4	a	b	b	c	c	c
2	2		2		1	1	1	d	b	c	c	c	b
3	2	1	1	1	1	1	1	d	b	c	b	a	b
4	3	1	2	2	1		3	b	b	c	b	a	a
5	4	4		1	1		4	a	b	c	b	c	b
6	3	2	1	1	1		3	f	b	c	b	b	a
7	1		1					b	b	c	b	c	a
8	1		1	1				d	b	c	b	d	a
9	1	1		1			1	a	b	c	c	b	b
10	1	1						f	b	d	b	a	a
11	1	1		1				a	b	c	b	a	a
12	2	1	1	1	1	1	1	d	b	c	b	c	b
13	2	1	1					c	b	c	b	c	a
14	3	1	2					c	a	d	c	c	f
15	1		1		1	1		d	a	c	b	a	b
16	3	2	1	2	1			c	b	d	b	c	a
17	1	1		1				f	b	c	b	c	a
18	1		1		1			c	b	c	c	c	a
19	1	1		1				d	b	c	c	c	a
20	2		2	2				d	b	b	b	d	a
totais	39	19	20	17	10	4	18	20	20	20	20	20	20

Tabela 1 - Respostas obtidas dos formulários.

Fonte: o autor.