

# Previdência não é só plano

Por Sérgio Tauhata e Fernando Torres | Valor

**SÃO PAULO** - Basta falar em planejamento para aposentadoria com seu gerente de banco que a primeira sugestão que virá serão os famosos PGBl (Plano Gerador de Benefício Livre) e VGBl (Vida Gerador de Benefício Livre), cujas carteiras de investimentos totalizam R\$ 252,2 bilhões, segundo dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi).

**O negócio é acumular**  
Liquidez, rentabilidade, risco e benefícios fiscais (diferenciam produtos que permitem aumentar o)

	PGBL	VGBl	Fundos de investimento	Fundos
<b>Vantagens</b>	Cliente pode ativar o valor da contribuição na declaração completa do imposto de renda com limite de até 12% de seu salário tributável. Esse valor pode ser reinvestido	Benefício apenas sobre o ganho com a rentabilidade	Possibilidade de rendimentos maiores. No curto prazo o imposto de Renda é menor que os de produtos previdenciários (degar como tabela regressiva progressiva, que começa em 22,5% e atinge 27,5%)	Benefício de-retor valores Propriet
<b>Desvantagens</b>	Benefício fiscal apenas no longo prazo. O índice sobre todo o valor acumulado. Além da taxa de administração, há taxa de carregamento sobre os valores aportados	Não tem dedução de parcelas. Na tabela regressiva, o IR começa em 20%, mas vai aumentando até alcançar 27,5% após dez anos. Também tem carregamento	Il antecipado ("come cotas"), cobrado a cada seis meses, reduz a rentabilidade. Taxas de administração ainda altas	Riscos e mercados voláteis. Além disso, há taxas de administração

Antes de tomar qualquer decisão, é preciso ter em conta que os dois tipos de plano estão longe de ser uniformes, como pode parecer. O que une as siglas entre si são apenas as regras tributárias e os limites de alocação impostos pela legislação (veja quadro ao lado). As características, no entanto, variam tanto quanto são diferentes as empresas que fazem a gestão e o investimento dos portfólios.

Além das diferenças entre os planos e as modalidades, lembre-se também que é possível usar outros mecanismos – fora dos produtos tradicionais – para acumular riqueza no médio e longo prazos. “A previdência é apenas um dos produtos”, afirma o superintendente de gestão de patrimônio do HSBC, Gilberto Poso. Na lista de instrumentos que podem ser usados com o mesmo objetivo, ou de forma combinada, ele cita a aplicação em títulos de inflação por meio do Tesouro Direto, fundos multimercados, fundos imobiliários, fundos de ações e imóveis.

Mesmo sem serem produtos de previdência, fundos de gestoras independentes como a Tempo Capital, CSHG, Fama, IP ou Dynamo garantiram rendimentos reais bem acima do CDI e do Ibovespa nas últimas décadas, o que gerou uma boa acumulação para os cotistas. Dedicar um tempo a encontrar gestores competentes que batam o mercado de forma consistente nos próximos anos, portanto, também pode ser uma estratégia para compor a diversificação do portfólio para a aposentadoria, uma vez que essas casas não oferecem os planos tradicionais PGBl e VGBl.

Para os mais conservadores, que têm receio de sair da renda fixa e buscar alternativas, Poso reforça que “são os ativos reais que vão dar potencial de rendimento mais significativo para a carteira no longo prazo”. E quando se tem esse horizonte, diz ele, as oscilações ao longo do período não devem atrapalhar.

Entre os planos de previdência, uma modalidade que tende a se tornar mais comum é o chamado “life cycle”, ou ciclo de vida. Pode ser tanto um PGBl quanto um VGBl, mas com uma característica particular: faz o balanceamento automático da carteira conforme a idade – ou ciclo de vida – do participante. Se os comparássemos a carros, seriam as versões flex dos produtos de renda. “O life cycle se adapta ao perfil e vai reduzindo a exposição em renda variável conforme os anos passam e a aceitação de risco diminui”, afirma Mateus Schaumlöffel, diretor da XP Seguros.

Ainda quando se fala de PGBl e VGBl, o mercado distribui produtos divididos em três perfis: conservador, moderado e agressivo. São as senhas para carteiras mais focadas em renda fixa, no primeiro caso; em uma parcela pequena de renda variável, no segundo; e em ações, mais perto do limite de 49% permitido pelas regras do setor, no terceiro tipo.

Além da rentabilidade, as principais características a serem observadas em produtos previdenciários de prateleira são as taxas de administração, cobradas anualmente e que incidem sobre o valor total poupado, e de carregamento, um percentual fixo sobre cada contribuição feita. Nem precisa dizer que, quanto menores, melhor. Mas, no caso do carregamento, há planos isentos, principalmente quando as contribuições têm valores maiores, o que representa um ganho significativo ao longo da acumulação.

Por isso, a portabilidade – a transferência de plano para outra instituição – é uma importante arma para garantir as melhores condições. “É possível fazer isso sem ter de pagar Imposto de Renda ou prejudicar o tempo de acumulação”, explica Camila Zago, planejadora financeira com o selo CFP pelo instituto brasileiro que certifica esses profissionais.

Na hora de receber o benefício, os clientes que optaram por planos com renda vitalícia devem ficar atentos também às tábuas biométricas ou atuariais. São tabelas com estimativas da probabilidade de sobrevivência, invalidez ou morte de um grupo da população. Esses cálculos geram um fator utilizado para definir o valor do benefício a que você terá direito. Portanto, no final do tempo de acumulação, pode ser importante portar os valores de diferentes produtos para aquele com a melhor condição.

“A questão dos planos de previdência é que você paga uma conveniência. Com um mínimo de conhecimento, é possível fazer o mesmo que os planos fazem”, afirma o especialista em finanças pessoais Mauro Calil.

© 2000 – 2012. Todos os direitos reservados ao Valor Econômico S.A. . Verifique nossos Termos de Uso em <http://www.valor.com.br/termos-de-uso>. Este material não pode ser publicado, reescrito, redistribuído ou transmitido por broadcast sem autorização do Valor Econômico.

Leia mais em:

<http://www.valor.com.br/especiais/2898740/valorinveste-previdencia-nao-e-so-plano#ixzz2Blzu14ZB>