



3º SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

CICLO DE RENDAS Proposta de fomento ao mercado de rendas

Realização:



Patrocínio:



Apoio:





O QUEBRA CABEÇA DAS RENDAS

ANOS 60 – Foi disseminada a crença de que o **Consumidor Racional**, a partir de certa idade, deveria **anuitizar o máximo de seu patrimônio** por intermédio de seguros, transferindo o risco de longevidade e de mercado para uma seguradora.

Em 1965 o artigo “Uncertain Lifetime, Life Insurance, and the Theory of the Consumer” de Menahem E. Yaari, no Jornal Científico Review Of Economic Studies (Oxford Press), influenciou a criação de uma série de produtos, leis e regulações reforçando a obrigatoriedade da anuitização de reservas de aposentadoria em diversos países.

ANOS 2000 – Popularização do termo “**Quebra-Cabeça das Rendas**” ou “**Annuity Puzzle**”

Em 2011 Richard Thaler publicou um artigo demonstrando o dilema que surge de dois irmãos gêmeos aos 65 anos:



A

Utilizando todo seu patrimônio disponível decidiu investir diretamente no mercado financeiro assumindo riscos de mercado, crédito, liquidez, operacional, saúde e de longevidade para obter uma renda mensal de USD4.000 ao mês até o final de sua vida.



B

Com o mesmos recursos que seu irmão comprou uma renda vitalícia junto a uma seguradora no valor de USD4.000 por mês, transferindo os riscos de investimento, saúde e longevidade para a seguradora.



Qual irmão parece ter mais chance de permanecer feliz até o final da vida ?





O QUEBRA CABEÇA DAS RENDAS

A partir dessa pergunta muitas outras perguntas e estudos passaram a ser realizados, exemplos:

Do lado dos consumidores:

- Quais as barreiras psicológicas para compra de uma renda vitalícia ?
- Como evitar que o cliente veja uma renda somente como mais um instrumento financeiro sem levar em conta seu aspecto securitário ?
- Qual melhor momento para comprar uma renda ?
- Como simplificar o entendimento dos riscos futuros para o cliente potencial de uma renda ?

Do lado das Seguradoras (Provedores de Renda):

- Qual a melhor maneira de mitigar os riscos de mercado sem gerar custos excessivos (precificar) ?
- Como compatibilizar a sofisticação da gestão por ALM em mercados de capitais primitivos ?
- Como ofertar as melhores opções de rendas sem ter a visibilidade completa do patrimônio dos clientes ?
- Como atuar em mercados onde o setor público é o principal provedor de anuidades ?

Do lado dos Policy Makers:

- Será que existe um nível adequado de anuitização a ser perseguido para uma população (índice de maturidade)?
- Quais os melhores sistemas, políticas e leis para induzir, incentivar ou ainda obrigar as pessoas transformar seu patrimônio em renda ?
- O mercado de capitais deve ter incentivos para criar instrumentos e veículos financeiros que suportem a gestão de ativos por ALM ?
- Como incentivar a criação de produtos securitários que protejam os clientes no longo prazo ?
- Como incentivar a geração de uma poupança individual de aposentadoria para ser posteriormente anuitizada ?



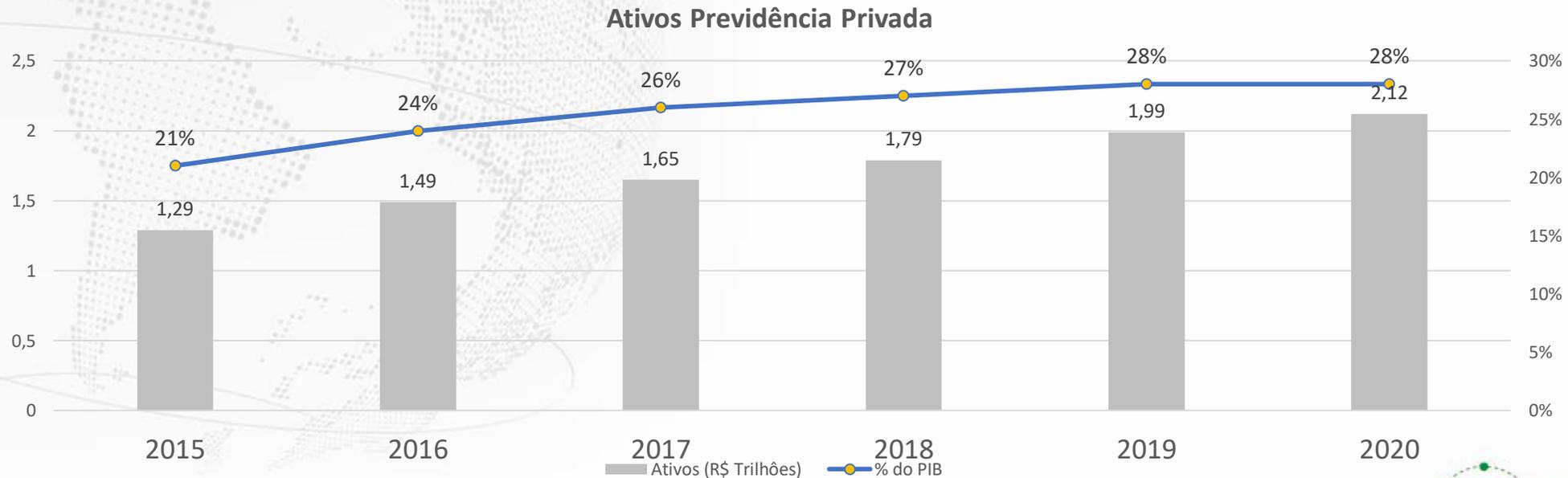


CONSTATAÇÕES IMPORTANTES – 1

Há muito espaço para aumento da poupança previdenciária privada no Brasil

Em 2020 os ativos previdenciários das EFPC e das EAPC corresponderam a 28% do PIB, apresentando tendência de crescimento nos últimos 5 anos, mesmo em momentos críticos como na pandemia de COVID-19.

Apesar do crescimento da relação Ativos Previdenciários/PIB ainda há um longo caminho a ser percorrido em relação aos demais países. Em 2019 apesar do Brasil figurar entre as 10 maiores economias do mundo, nossa posição na relação Ativos Previdenciários / PIB era a 30ª (segundo dados da OCDE).



Fonte: PREVIC/SUSEP



3º SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE
PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR



CONSTATAÇÕES IMPORTANTES – 2

Resumo das diferenças entre previdência aberta e fechada

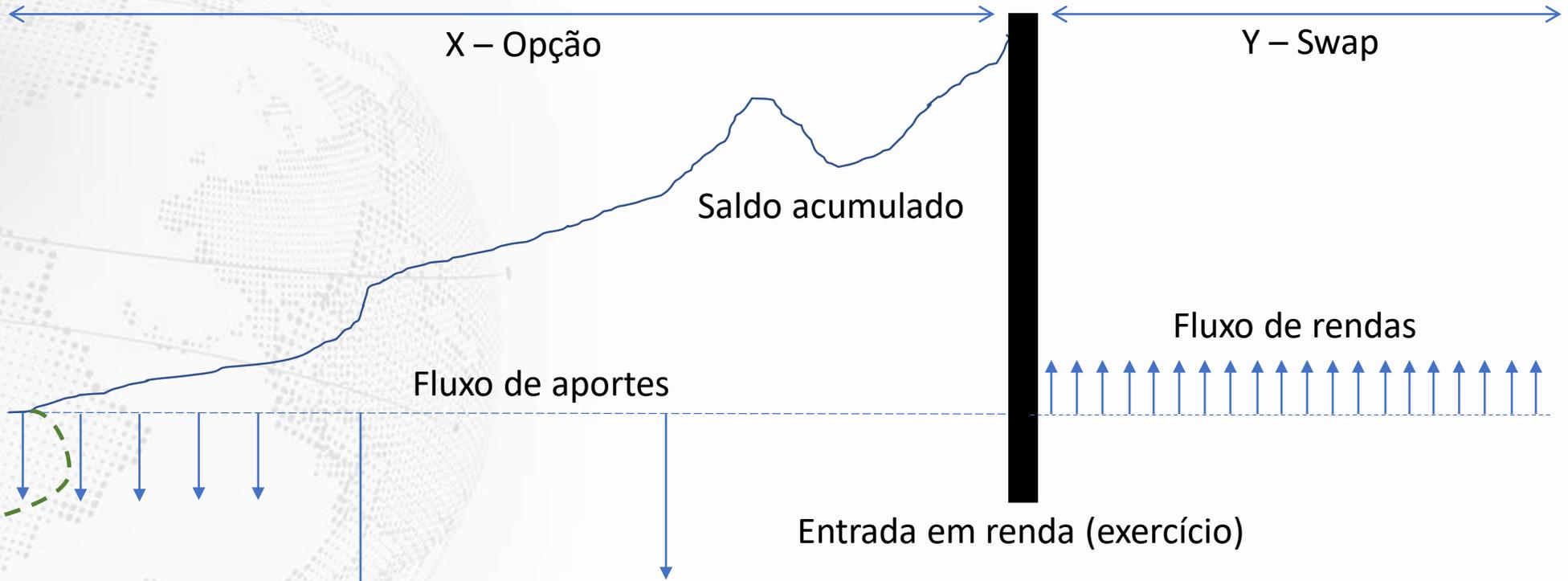
EFPC	Seguradoras/EAPCs	Constatações
Maior parcela dos recursos são aportados por entidades patrocinadoras.	Maior parcela dos recursos são aportados por pessoas físicas em seguros por sobrevivência.	Características intrínsecas dos sistemas determinam formas de acesso aos recursos na fase a conceder, bem como o formato das relações com os participantes ou segurados. Seguradoras / EAPCs: relação de consumo EFPC: relação mutualista e cooperativista
Resgates em eventos específicos	Resgates com carências ao longo da fase a conceder	Comunicação entre os sistemas é possível, porém as características de acesso aos recursos seguem regras próprias.
Portabilidade é possível para Seguradora/EAPC com acesso ao recurso por intermédio de uma renda (CV)	Portabilidade é livre tanto para/entre Seguradoras/EAPCs, bem como para EFPCs.	A rendas CV são de difícil entendimento e precificação por todos os envolvidos no processo (cliente e seguradoras) e são fruto de uma decisão irreversível .
Possibilidade de rendas e benefícios em regime atuarial (BD,CV) e financeiros (CD)	Rendas em regime atuarial (CV) ou pagamentos programados	





CONSTATAÇÕES IMPORTANTES – 3A

Como precificar uma renda a ser concedida no futuro, hoje ?



Hoje o cliente contrata um fluxo futuro de pagamentos com taxa de juros pré-prefixada para daqui X anos por um período de Y anos, a ser corrigida por inflação.

Seguro, Swaption ou Ambos?

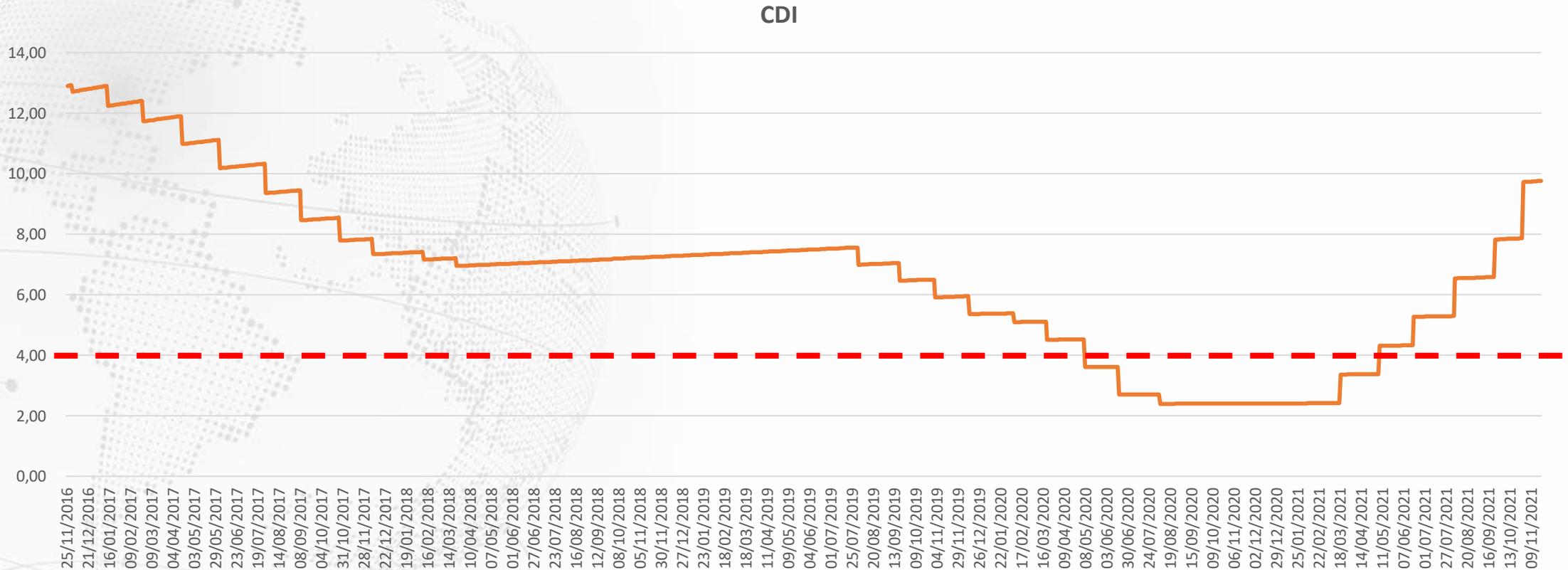
Opção futura, sem data de expiração bem como de exercício, de troca de taxa flutuante/cota por um fluxo de período indefinido a taxa pré (Exotic Swaption)





CONSTATAÇÕES IMPORTANTES – 3B

Há 5 anos uma taxa de juros de 4% a.a. para calcular uma renda seria boa ou ruim ?



Daqui 5 anos uma taxa de juros de 4% a.a. para calcular uma renda será boa ou ruim ?

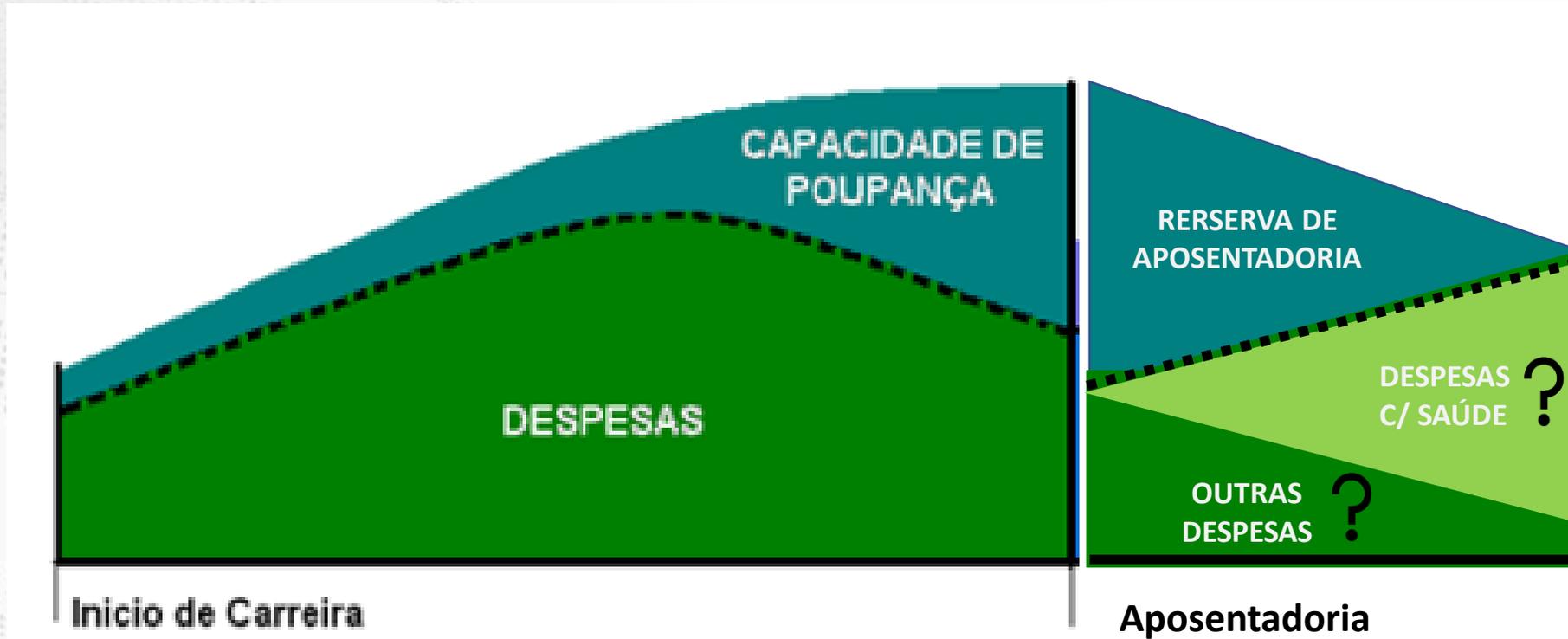
Afinal qual o melhor momento de entrada em renda ?





CONSTATAÇÕES IMPORTANTES – 3C

Como será o amanhã ?

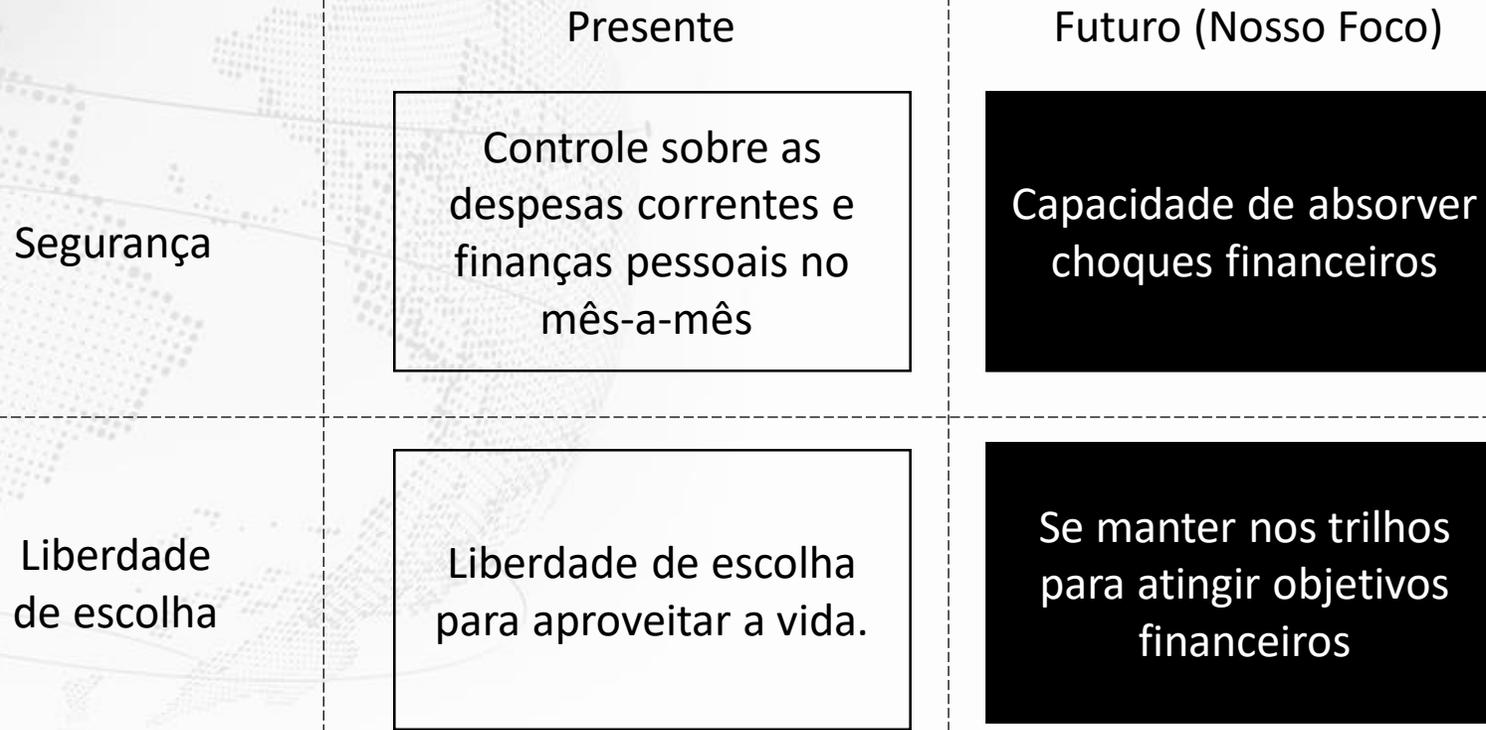




CONSTATAÇÕES IMPORTANTES – 4

Uma luz no fim do túnel ?

Segundo Consumer Financial Protection Bureau (CFPB), agência do governo dos EUA responsável pela proteção do consumidor no setor financeiro, o conceito de Bem-Estar Financeiro se baseia em 4 elementos:





MERCADO ABERTO DE RENDAS



Que caminho
queremos percorrer ?



3º SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE
PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR



MERCADO ABERTO DE RENDAS

10 anos de inovações concretizadas

Meios Remotos - estrutura digital na prestação de serviços de seguridade.

Tábua BR móvel - expectativa de vida do mercado brasileiro no momento da opção.

Pagamento Financeiro Programado – uso parcial dos recursos da fase a conceder.

O que ainda pode acontecer

Investimentos – Evolução para normas de investimento de caráter principiológico.

Cotações online – Open Insurance como catalizador de cotações.

Arena competitiva – novos mecanismos de precificação de rendas.

Ciclos de Renda – ampliar as coberturas oferecidas.

Consequências

Digitalização – Menos custos, uso de dados, personalização e maior concorrência.

Maior Capacitação na Venda - Planejamento de aposentadorias e benefícios.

Aprimoramento da Comunicação – Maior transparência e simplificação.





EVOLUÇÃO 1 – ARENA COMPETITIVA DE TAXAS

Protagonismo das seguradoras

Seguradoras como provedoras naturais das rendas.
Reforço ao caráter securitário das rendas.
Parâmetros mínimos de precificação que melhoram o ALM.

Market Place de Rendas

Clareza nas regras para o cliente.
Transparência nas remunerações.
Assessoria especializada.

Como ficaria então a regra de cálculo da renda ?

Tipo e Prazo da renda: Definido no momento da opção. ✓

Tábua Atuarial: Definida no momento da opção. ✓

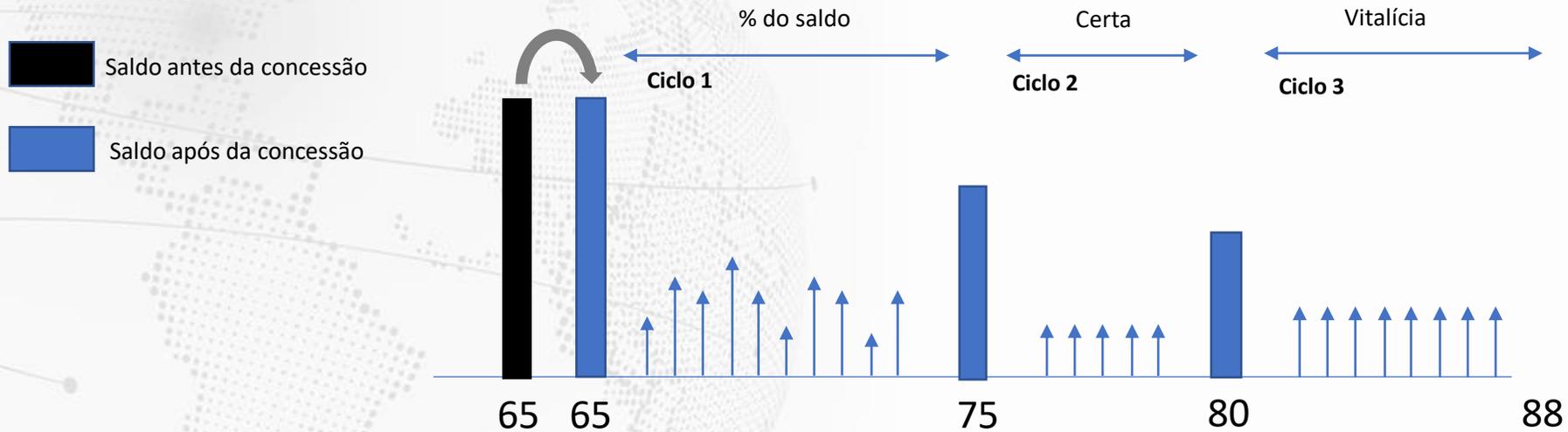
Taxa de juros: Válida no momento da renda. ⚠ **Novidade !!!**





EVOLUÇÃO 2 – CICLOS DE RENDA

Possibilidade criar ciclos de renda, com períodos variáveis e de características distintas de recebimento.



- A cada final de ciclo pode haver nova opção de renda
- Suporte e assessoria para opção e oferta de coberturas adicionais
- Leva em conta momento de vida e condições econômico-financeiras do mercado
- Rendas em cotas possibilitam portabilidade parcial e total





3º SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

Agradecimentos

Amâncio Paladino Messina Alvino
XP Vida e Previdência S/A

amancio.paladino@xpcs.com.br

Realização:



Patrocínio:



Apoio:

