

<http://diario.abrapp.org.br/Paginas/Detalhes.aspx?nId=40560>

## **Pesquisa nos EUA mostra que conhecer melhor o participante é o desafio**

Data da Publicação: 07/6/2017 - Diário dos Fundos de Pensão

Envolver o participante com o seu plano de benefício previdenciário é um desafio crescente diante de uma série de dificuldades da conjuntura econômica, cultura financeira e inércia provocada por fatores comportamentais. Até que ponto as Entidades Fechadas de Previdência Complementar conhecem de fato os seus participantes e sabem o que eles querem? A solução para essa dúvida passa por ações de comunicação mais eficientes e maior proximidade entre as entidades e seus diversos públicos, mas também por iniciativas que dependem de ajustes regulatórios.

“As EFPCs têm feito esforços consideráveis para envolver os participantes com seus planos de aposentadoria, incluindo educação financeira e previdenciária, perfis de investimento e simuladores, mas isso pode não ter sido suficiente”, lembra o consultor Edson Jardim, da Luz Previdência. Para conseguir um envolvimento consciente das pessoas, entretanto, talvez seja hora de voltar ao básico. “É preciso perguntar ao participante o que ele quer antes de escolher um caminho ou outro”.

Ele baseia sua análise nos resultados de pesquisa desenvolvida pela J.P. Morgan Asset Management nos Estados Unidos, em 2016, junto a mais de mil participantes de planos de Contribuição Definida naquele país (401K). O levantamento mostrou que a maioria das pessoas prefere que os gestores tomem decisões de investimento por elas, segundo 59% dos participantes consultados.

**Há vontade mas falta habilidade** - Os participantes dos 401K, apontou a pesquisa, estão cientes de que não contribuem o suficiente, mas atribuem isso ao pagamento de dívidas, insatisfação com a remuneração dos planos ou admitem que tem outras prioridades além da previdência. Enquanto 81% deles acreditam que precisam planejar, poucos o fazem de fato. Já 45% dos consultados não tem um valor estabelecido para poupar e 48% deles querem

poupar mas não sabem como começar e outros entendem não ter os instrumentos necessários para atingir seus objetivos de renda.

A conclusão é de que existe a vontade mas não a habilidade. Os 59% que preferem ter as decisões tomadas pelos gestores querem que as estratégias sejam definidas por profissionais, enquanto os restantes 41% acham melhor fazer sua própria seleção de fundos, monitorar e ajustar seus portfólios.

**Inércia a favor** - Para garantir maior envolvimento, recomenda Jardim, é importante melhorar o hábito de poupar e simplificar as decisões de investimento. “Devemos atuar de modo que a inércia do participante funcione a seu favor e não contra ele”. Para isso, as medidas mais urgentes nesse sentido seriam a aprovação da adesão automática, a elevação automática das contribuições por meio de aumentos escalonados programados ao longo do tempo e a adoção de um perfil “default” do tipo ciclo de vida, como já existe nos EUA. Para aqueles que não querem tomar decisões sozinhos, quebrar essa inércia em seu benefício é essencial, diz o consultor.

A pesquisa nos EUA mostrou que os mais jovens - na faixa etária até 30 anos – são justamente os que mais aprovam as decisões automáticas dos planos.

No Brasil, a Luz prepara pesquisa similar que deverá detectar a vontade dos participantes dos planos CD, antecipa Jardim. ( **Martha Elizabeth Corazza** )