



14CBA
CONGRESSO BRASILEIRO DE ATUÁRIA

Mercado de Rendas

Agosto/2024

■ Apresentação



BERNARDO CASTELLO



MIBA 1.717



22 anos de mercado segurador



bernardo.castello@bradescoseguros.com.br



■ Estatísticas da longevidade



55%

De crescimento no número de pessoas com idade entre 60-64 anos de 2010 a 2023

50+

No Brasil, já temos mais pessoas acima de 50 anos do que adolescentes de até 17 anos de idade

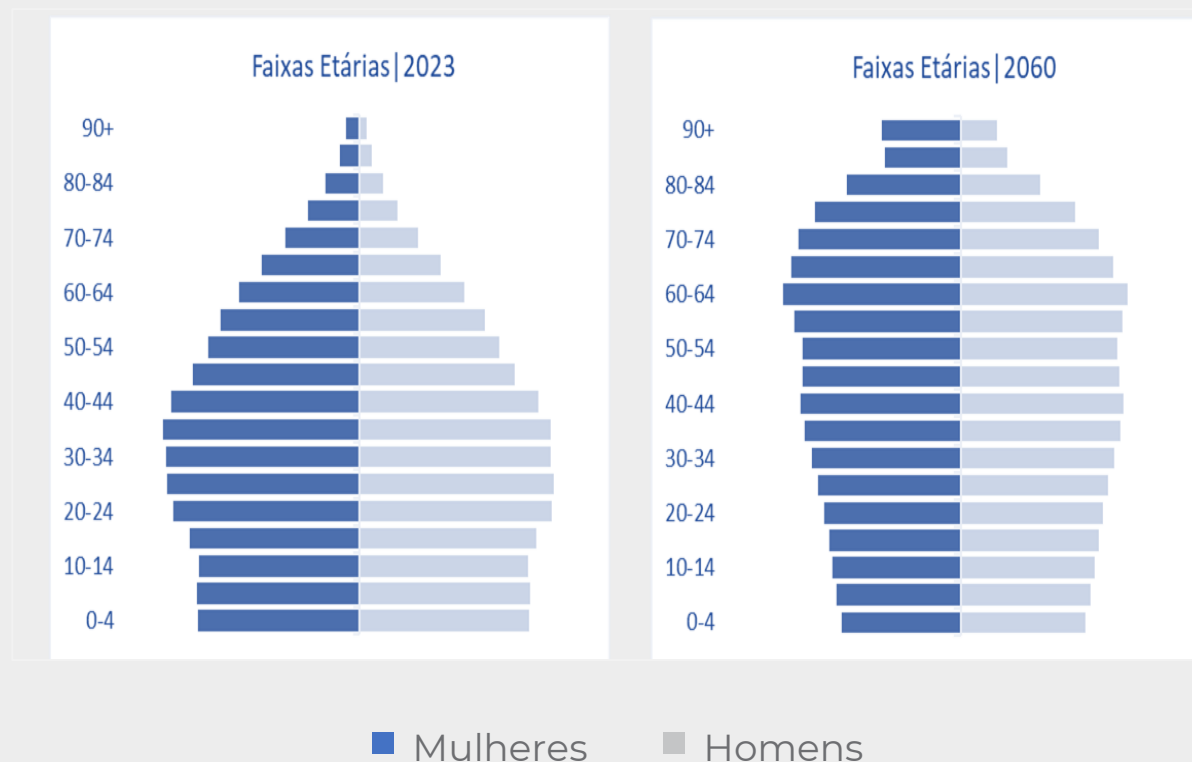
Público Sênior

Representa 15,7% da população brasileira

Fonte: Projeção da população por sexo e idade, 2018 – IBGE atualizado em 06/04/2020

■ Estatísticas da longevidade

Transformação populacional




As pirâmides ao lado ilustram o envelhecimento da população brasileira para os próximos anos.

Observe:

- Diminuição progressiva de pessoas nos grupos etários mais jovens (base da pirâmide).
- Tendência crescente nas porcentagens dos grupos de idade localizados no topo da pirâmide.
- Tendência de aumento da expectativa de vida, que é um resultado positivo de fatores sociais como: maior nível de educação, avanço da medicina e prática regular de exercícios físicos.

Fonte: Projeção da população por sexo e idade, 2018 – IBGE atualizado em 06/04/2020

■ Oportunidade



As mudanças demográficas transferem os encargos da idade para os indivíduos, aumentando a lacuna de proteção da aposentadoria

■ Tendências de Renda no Brasil

O mercado de renda nacional está em desenvolvimento e já vemos iniciativas estabelecidas



Plano de desenvolvimento de mercado



Ministério da Fazenda

Agenda de Reformas Financeiras 23/24



Novo Marco Regulatório
Resolução CNSP 463/464



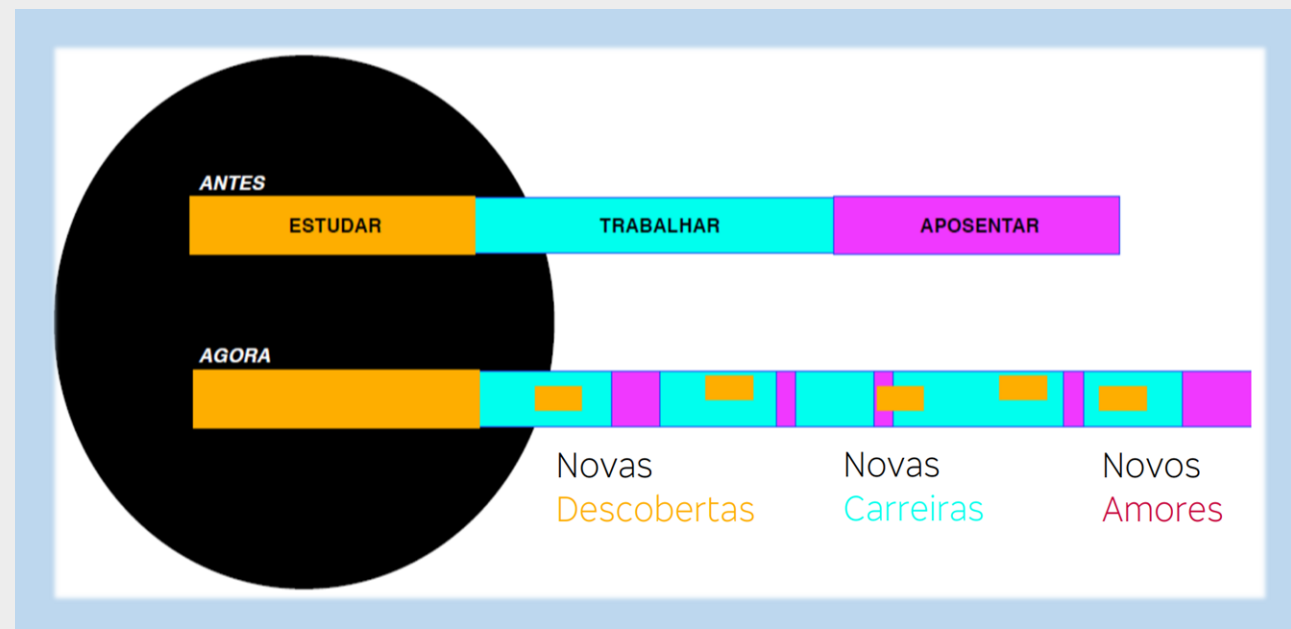
Tesouro Direto

Renda+ Educa+



■ Para todas as realidades

O mercado de renda deve compreender e atender os novos ciclos de vida, descolando do tradicional estudar, trabalhar e aposentar para adaptar-se as novas realidades.



A habilitação de renda torna-se uma necessidade ao longo da vida, deixando de ser algo exclusivo da aposentadoria.

■ Mercado de Previdência Privada

Histórico de comercialização

Fechada

- 1904** Fundada Previ-Caixa, primeira EFPC.
- 1911** Instituiu-se a Caixa de Pensão dos Operários da Casa da Moeda
- 1923** Aprovação da Lei Eloy Chaves
- 1933** Formou-se os Institutos de Aposentadorias e Pensões (IAPs)
- 1977** Previdência complementar foi regulamentada pela Lei n.º 6.435

Dispõe sobre as entidades de previdência privada, e dá outras providências.

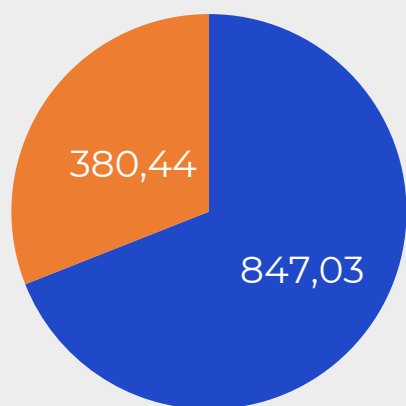
Aberta

- 1980** Surgem os primeiros planos de previdência aberta, sem a necessidade de vínculo empregatício
- 1999** Comercialização dos planos PGBL
- 2001** Lei Complementar 109: regras mais claras e rigorosas para operação dos planos de previdência aberta
- 2002** Comercialização dos planos VGBL
- 2010** O mercado se diversifica com a oferta de novos tipos de fundos de previdência.

■ Mercado de Previdência Privada

Reservas em R\$ Bilhões

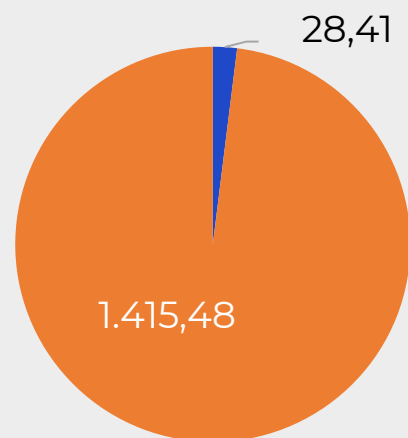
Fechada



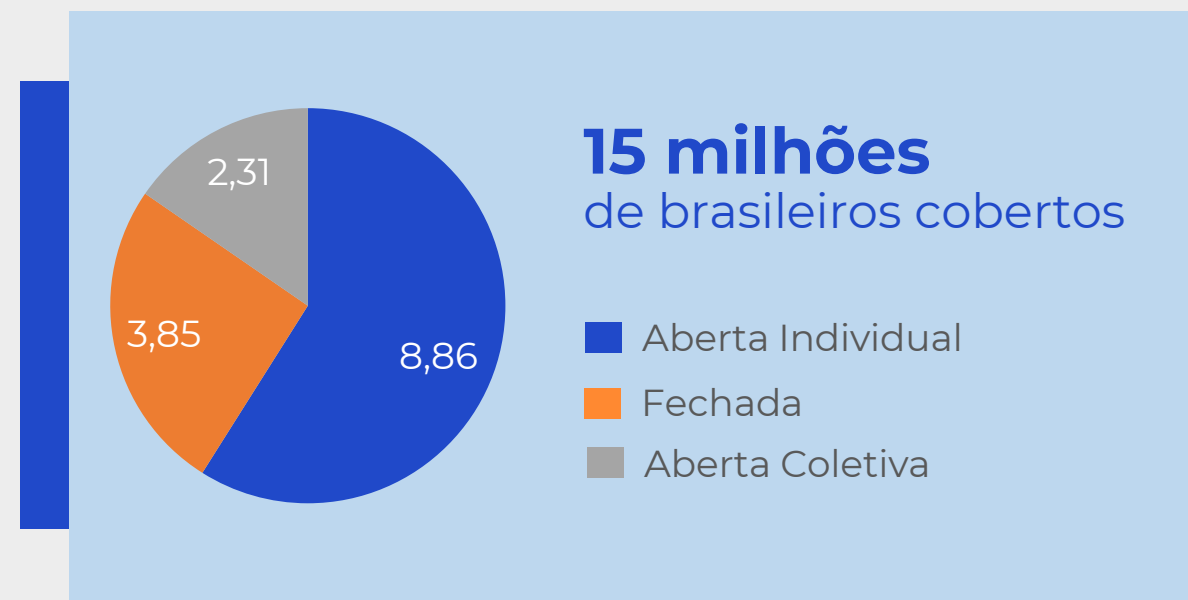
■ Reserva Concedidos

Valores em R\$ Bilhões

Aberta



■ Reserva a Conceder



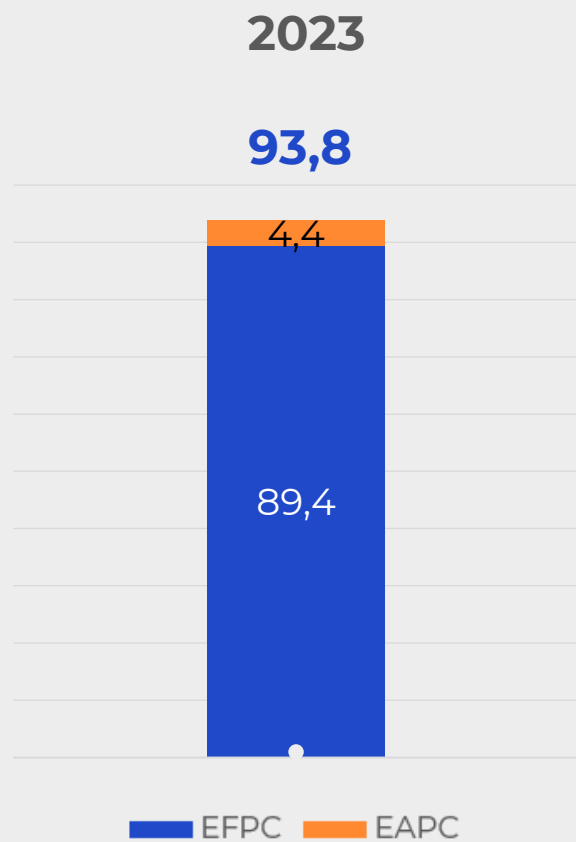
■ Aberta Individual
■ Fechada
■ Aberta Coletiva

Valores em Milhões

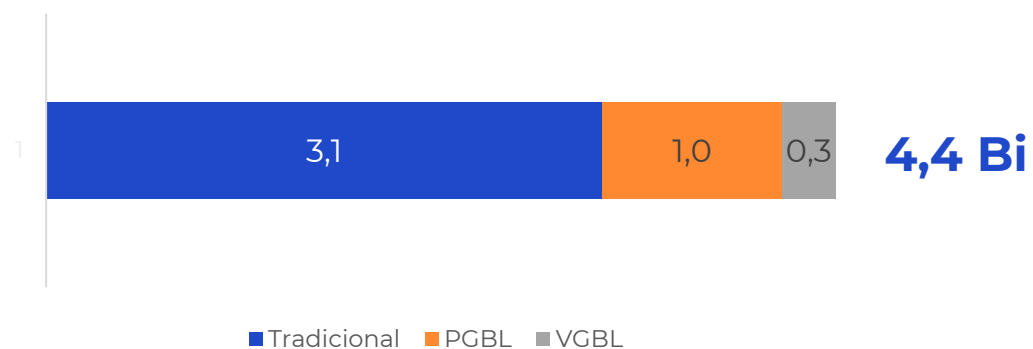
Fonte: Previc Balancetes Contábeis de set/2023 e Painel Inteligência de Mercado de Seguros Susep - Maio/2024

■ Mercado de Previdência Privada

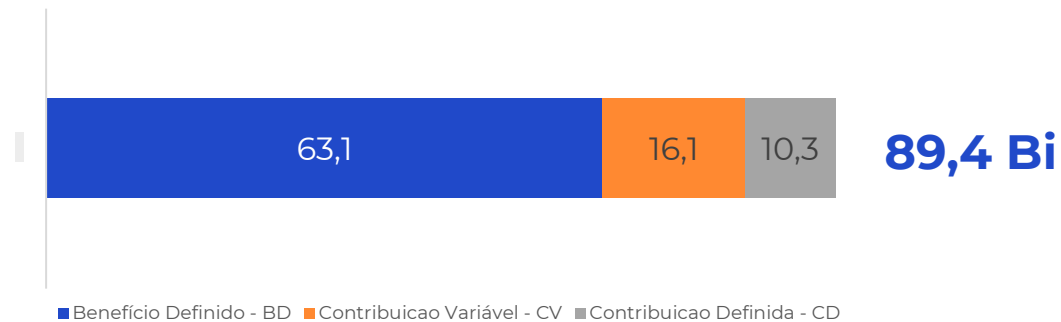
Benefícios Pagos em R\$ Bilhões



Aberta



Fechada



Fonte: Ministério da Previdência Social

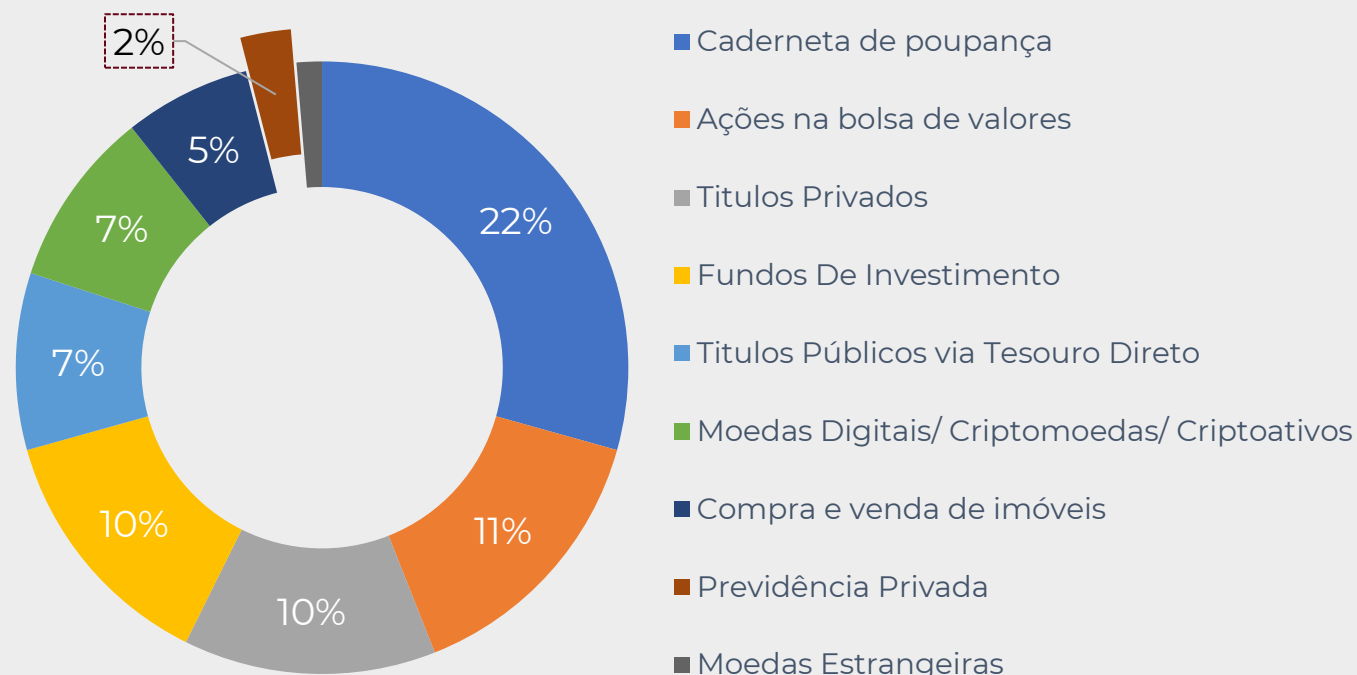
■ Mercado de Previdência Privada

Características de cada Entidade



	 Formação da Poupança	 Resgate	 Portabilidade	 Conversão em Renda
Fechada	Contribuições mensais de patrocinadores e participante	Esporádicos, em geral, no rompimento do vínculo empregatício	Recursos de origem de previdência fechada, portados para a aberta, são acessados pelo participante apenas como renda	Em geral, recebimento à vista de até 25% da reserva e o restante transformado em renda
Aberta Coletiva	Contribuições mensais da instituição e participante	Limitado conforme regras contratuais	Limitado conforme regras contratuais	Em torno de 25% dos participantes convertem em renda na data de aposentadoria
Aberta individual	Aportes do participante	A qualquer tempo	Portabilidades sem restrição	Em torno de 5% dos participantes convertem em renda na data de aposentadoria

■ Conhecimento espontâneo sobre os investimentos



Estudo realizado pela Anbima, aponta que a caderneta de poupança continua sendo referência no quesito investimento pessoal.

A poupança é o produto mais citado espontaneamente pela população, com índice de 22%

A previdência privada fica no fim da lista.

Fonte: Raio X do Investidor Brasileiro – 7ª edição - Anbima

Tipos de investimentos utilizados

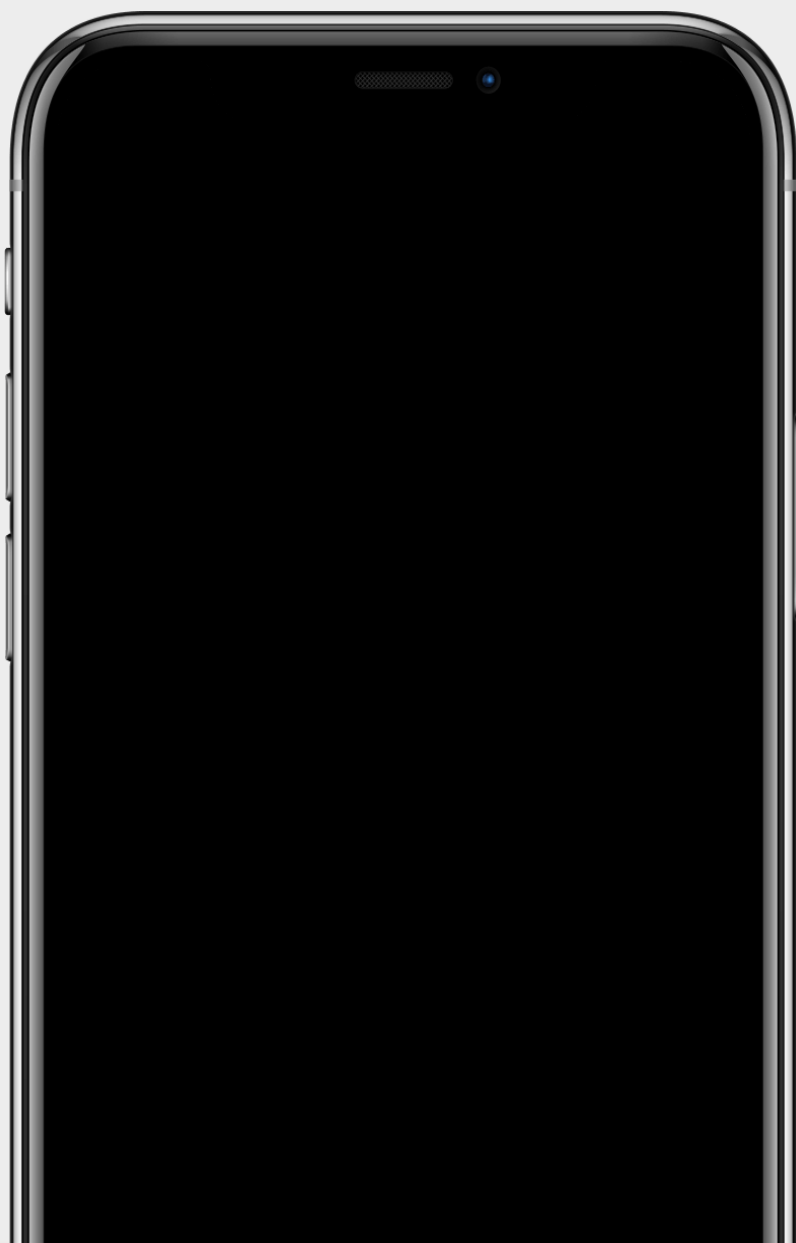
	Geração Z (16-27 anos)	Millennials (28-42 anos)	Geração X (43-62 anos)	Boomers (63+ anos)
Caderneta de poupança	16%	24%	29%	31%
Títulos privados	5%	7%	3%	3%
Fundos de investimento	6%	5%	3%	3%
Moedas digitais/ criptomoedas/criptoativos	8%	5%	2%	0%
Ações na bolsa de valores	3%	3%	2%	1%
Previdência privada	1%	3%	3%	3%
Títulos públicos via Tesouro Direto	2%	3%	1%	1%
Moedas estrangeiras	2%	1%	1%	1%
Compra e venda de imóveis	4%	5%	4%	2%
Em casa/no colchão	6%	3%	2%	1%
Ouro	1%	1%	0%	1%
Não utiliza/não conhece	58%	54%	58%	60%

Fonte: Raio X do Investidor Brasileiro – 7ª edição - Anbima

Educação Previdenciária

Sociedade carece de educação previdenciária, principalmente sobre os conceitos de renda como, por exemplo:

- O que é renda;
- Benefícios em ter renda;
- Como acumular para uma renda satisfatória; entre outros.



Desafio: Entender a realidade de um público que segue aplicando na poupança (geração X), frente a uma geração Z imediatista que não enxerga valor em poupar e que se atrai por promessas de ganhos rápidos (apostas)

■ Trabalho de conscientização



Uma pessoa tem 45 anos e
renda mensal de
R\$ 25.000

Informações relevantes:



45 anos



Costuma viajar com a família



Renda mensal de
R\$ 25.000,00



Possui um bom plano de saúde



Responsável pela
formação dos filhos



Deseja manter seu estilo de vida
na aposentadoria aos 65 anos



Teto da Previdência INSS 2024: R\$ 7.786,02

Trabalho de conscientização



Uma pessoa tem 45 anos e
renda mensal de
R\$ 25.000



Sabe:

- Deseja se aposentar aos 65 anos com 80% de sua renda mensal (R\$ 20.000)
- Contratou uma previdência PGBL com um aporte inicial de R\$ 300.000 e contribuição mensal de R\$ 3.000 (12% de sua renda)



Não sabe:

- Sua renda futura seria de R\$ 16.920 (R\$ 9.134 + R\$ 7.786 do INSS), **abaixo do esperado**
- Para alcançar seu objetivo, seu aporte inicial deveria ser de R\$ 560.000 ou sua contribuição mensal de R\$ 4.600



Gostaria de saber:

- Se tivesse **contratado sua previdência antes**, aos 40 anos da mesma forma que fez aos 45, atingiria seu objetivo sem necessidade de nenhum aporte extra

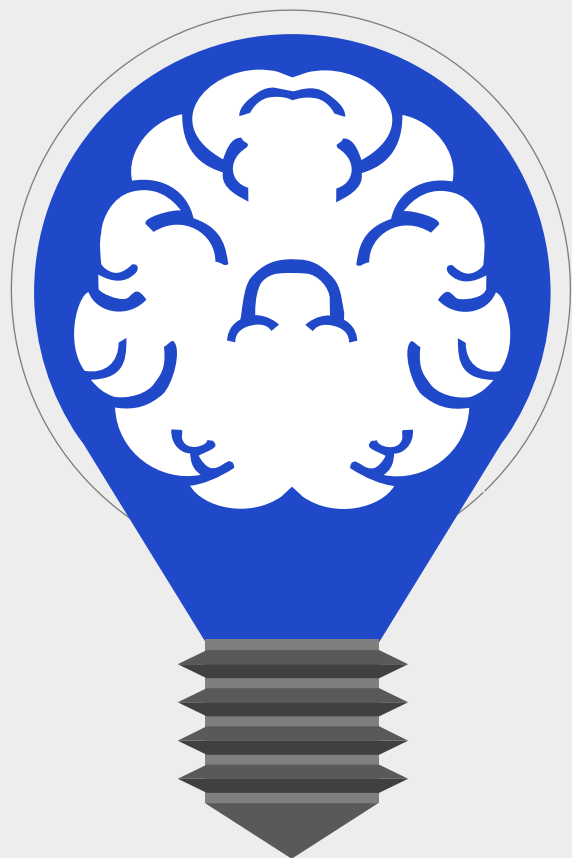
O desenvolvimento do mercado de renda é um **processo contínuo** e requer:

1. Comunicação com os clientes e a sociedade

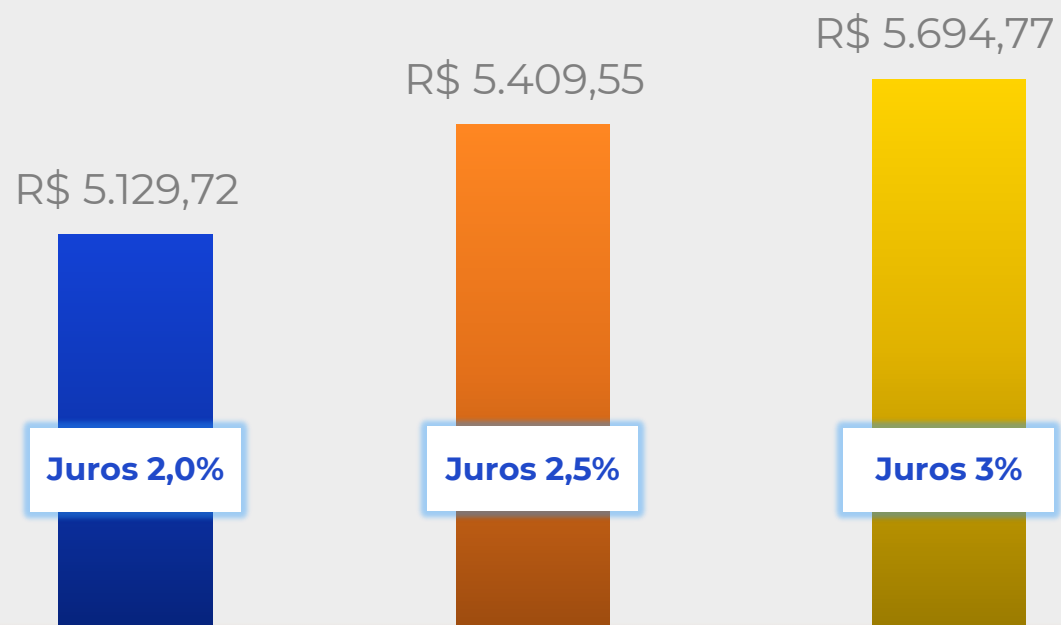


14CBA
CONGRESSO BRASILEIRO DE ATUÁRIA

■ Para Refletir...



Você trocaria uma reserva de **R\$ 1 Milhão** por uma renda vitalícia de:



Condição Técnica: Tábua BR-EMS 2021, pessoa do sexo masculino e 65 anos



14CBA
CONGRESSO BRASILEIRO DE ATUÁRIA

O desenvolvimento do mercado de renda é um **processo contínuo** e requer:

1. Comunicação com os clientes e a sociedade

2. Ampliação da cultura previdenciária

3. Consultoria



14CBA
CONGRESSO BRASILEIRO DE ATUÁRIA

3. Consultoria



Provocação

Hoje temos especialistas de investimento, por que não termos o especialista de aposentadoria?

■ Desafios do Mercado de Renda



Evitar insatisfação com relação aos valores da renda (alinhamento de expectativas)



Planejar as contribuições para atingir a renda desejada



Acompanhar a performance da carteira de previdência



Conscientizar sobre a renda adequada



Relacionamento

■ Desafios do Mercado de Renda



Gestão da carteira de investimentos

Requer parcimônia na diversificação da carteira de concedidos diante do contexto de instabilidade política e econômica observada historicamente no Brasil.



Preço

Mercado com tendência a ampla concorrência na oferta de renda.



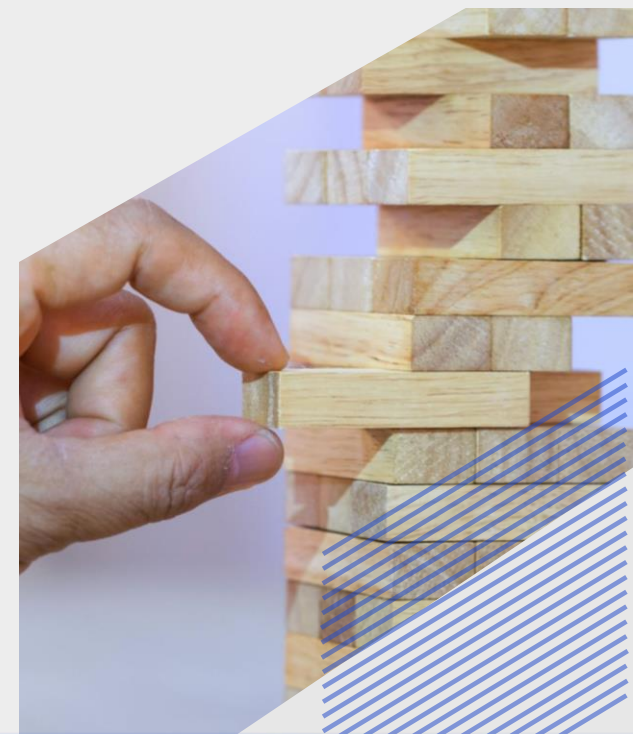
Longevidade

Estimar o comportamento da sobrevivência da população frente aos avanços da medicina e tecnologia.



Casamento de Ativos e Passivos

Expertise para gestão e monitoramento de ALM, fluxo de caixa e reinvestimento.



Sustentabilidade

■ Oportunidades incrementais



Continuidade de previdência ao beneficiário



Pagamento Sinistro em forma de Renda (Vida e Previdência)



Novas modalidades de renda, como *variable annuities*



Oferta combinada de Novos Produtos (crédito consignado, doenças graves, etc)

■ Papel do Atuário



Desenhar metodologia de **precificação** e adapta-la de forma dinâmica para o ambiente do *open insurance*.

Desenvolver proposta de **subscrição** para análise e aceitação do risco.

Viabilizar o **resseguro** com foco nos desvios de longevidade e juros

Promover o casamento de ativos e passivos na **gestão de investimentos**.

Incorporar visão **wealth planning** diante do contexto dos ciclos de renda.

Acurácia na mensuração da **provisões** técnicas



14CBA
CONGRESSO BRASILEIRO DE ATUÁRIA

Obrigado!