35. Desconto hiperbólico e o planejamento previdenciário

Sebastião Bergamini Junior

O desconto hiperbólico consiste no comportamento viesado de descontar o futuro a uma taxa desproporcionamente elevada, resultando em atribuir pouca importância aos beneficios que a pessoa terá no futuro. Esse comportamento reflete a valorização da fruição de prazeres imediatos, a desconsideração de necessidades no futuro e o desequilibrio no tratamento dos beneficios que estão distribuidos no tempo. De acordo com as finanças comportamentais o desconto hiperbólico dificulta ou impede a execução de um planejamento financeiro adequado, resultando em sérias dificuldades para a pessoa obter independência financeira e, portanto, prover o custeio de uma aposentadoria digna.

Este comportamento está amplamente disseminado no país e as estatísticas apontam que mais de 95% das pessoas que se aposentam no Brasil não são capazes de fazer frente a seus gastos com recursos próprios, ou seja, não detem uma efetiva independência financeira. Como resultado, estas pessoas se acomodam em uma combinação de três péssimas soluções: continuar a trabalhar depois de aposentados; ajustar seu padrão de vida, pela redução de seus gastos e rebaixamento de seu padrão de consumo; e se tornar dependente de suporte financeiro de terceiros, como filhos e outros familiares.

Os avanços da neurociencia explicam este comportamento e, se valendo de registros de atividade cerebral, os pesquisadores constataram que quando o individuo planeja o seu futuro financeiro utiliza a mesma região cerebral que processa e analisa informações relativas a confiança em ou a atração por outros individuos. Este processo de dissociação entre o “eu hoje” com relação ao “eu amanhã”, faz com que o “eu amanhã” seja tratado como uma terceira pessoa. Por esta razão, é dificil para grande parte das pessoais adotar ações proativas consistentes voltadas para a conquista de sua independencia financeira, na medida em que seus neurônios indicam que isto equivale a fazer algo em favor de um completo estranho (1).

O planejamento financeiro abrange também o previdenciário, relativo às ações que devem ser tomadas para que a pessoa possa usufruir uma aposentadoria decente. A previdencia oficial gerida pelo Instituto Nacional do Seguro Social- INSS proporciona valores reduzidos de beneficios, que não atendem plenamente as necessidades da maioria das pessoas. Por este motivo tem sua atuação reforçada pelo sistema de previdencia complementar, que está subdividido em dois: o sistema aberto, no qual qualquer pessoa pode aderir aos planos ofertados por bancos e seguradoras, distribuidos em duas modalidades de plano (Plano Gerador de Beneficio Livre – PGBL e Vida Gerador de Beneficio Livre – VGBL), e o sistema fechado ou de fundos de pensão, que contempla os planos de beneficios criados por empresas e voltados para conceder beneficios exclusivamente a seus funcionários.

Existem duas diferenças importantes entre os dois sistemas: (a) no aberto os planos são custeados exclusivamente com recursos do interessado, enquanto que nos fundos de pensão o interessado participa do custeio de forma compartilhada com as empresas patrocinadoras; e (b) o sistema de previdencia complementar fechado constitui um diferencial de acesso restrito para a atração de capital humano pelas empresas patrocinadoras, ao passo que os fundos do sistema aberto permitem a democrática adesão de qualquer pessoa, motivo pelo qual se torna o foco das considerações feitas a seguir.

No sistema aberto, a grande diferença entre os planos é a forma de tributação, onde o PGBL permite dedução do valor aplicado na base de cálculo do IR em até 12% da

(*) contador aposentado do BNDES, certificado pelo Instituto de Certificação dos Profissionais de Seguridade Social – ICSS; foi membro do Conselho Fiscal (2002/07) e do Conselho Deliberativo da FAPES (2007/11).

renda bruta anual e que, por este motivo, enseja a abrangente tributação, que incide sobre o principal e os rendimentos por ocasião do resgate. No VGBL não está prevista a dedução para efeitos fiscais do valor aplicado, portanto apenas os rendimentos são alcançados pela tributação no momento do resgate. Note que tanto no PGBL quanto no VGBL a tributação sobre os rendimentos fica suspensa enquanto os recursos estiverem investidos, característica que os diferencia das demais formas de aplicação em produtos financeiros.

Esta digressão sobre algumas características da previdencia complementar aberta é prólogo para analisar dois temas interrelacionados: o desempenho médio dos planos de beneficios existentes nos sistemas aberto, ou seja, a adequação do PGBLs e do VGBLs para os poupadores interessados em prover sua aposentadoria; e as possíveis formas de superação do desconto hiperbólico, na busca de formas que possam permitir que a pessoa se liberte dos raciocinios tortuosos que impedem sua almejada independência financeira quando ingressar na aposentadoria.

Reportagem de julho passado (2) analisou o desempenho médio de rentabilidade nos últimos dez anos, comparando os fundos do sistema fechado (fundos de pensão) com os fundos do sistema aberto, segregando estes entre fundos de renda fixa e fundos multimercados. Entre 2004 e 2013 a rentabilidade dos fundos de pensão superou os fundos do sistema aberto de renda fixa em oito dos dez anos e superou os fundos multimercado em nove dos dez anos. Note que o desempenho dos PGBLs e VGBLs também é significativamente inferior a média dos fundos de investimentos em geral, de acordo com as estatísticas da ANBIMA.

Estes dados indicam que é pífio o desempenho dos fundos do sistema aberto no longo prazo, demonstrando sua inadequação para cumprir suas finalidades previdenciárias e sinalizando a racionalidade do processo de alocação da poupança financeira em fundos de investimento em geral. Em consequência, este desempenho desestimula a adesão de participantes ao sistema de previdência complementar aberto, alem de contribuir para a disseminação do uso do desconto hiperbólico.

O ramo das finanças comportamentais vem desenvolvendo ferramentas que auxiliem as pessoas a superar o viés do desconto hiperbólico. São animadores os resultados de um experimento realizado com um grupo de pessoas para reduzir a dissociação entre o “eu hoje” e o “eu amanhã”, a partir de fotos obtidas com o uso de um programa de computador que “envelhece” suas feições. As fotos assim obtidas foram apresentadas a elas quando tomavam decisões relativas ao seu futuro financeiro, o que aumentou a propensão a poupar entre 25% e 35%. Ao se verem de forma concreta no futuro as pessoas transferiam as decisões que antes eram associadas a estranhos para regiões do cérebro que estão associadas à própria pessoa. Curiosamente, esta propensão a poupar aumentou adicionalmente de 10% a 15% quando foram acrescentados sorrisos às fotos envelhecidas.

(1) Aposentadoria: eu não sou você amanhã. Aquiles Mosca. Valor Econômico, 01.10.2014.
(2) Fundos de pensão superam ganhos de PGBLs e VGBLs. Sérgio Tauhata. Valor Econômico. 16.07.2014.

(*) contador aposentado do BNDES, certificado pelo Instituto de Certificação dos Profissionais de Seguridade Social – ICSS; foi membro do Conselho Fiscal (2002/07) e do Conselho Deliberativo da FAPES (2007/11).