



FDC
LONGEVIDADE

Outubro 2021

PREVIDÊNCIA

TrendBook Setorial

REALIZAÇÃO



PATROCÍNIO



PARCEIRO TÉCNICO



CARTA AOS LEITORES

O prolongamento da vida humana é uma importante conquista da civilização e retrata os avanços da Ciência e da sociedade do conhecimento. A longevidade traz também o imperativo de articular atores sociais, empresariais e públicos para a garantia dos direitos da população acima de 60 anos. Viver - muito e com qualidade - é um direito humano inalienável e, como tal, precisa ser garantido pela agenda de desenvolvimento socioeconômico das nações, com a parceria e a cooperação dos diferentes agentes do tecido social: empresas, academia e terceiro setor, especialmente.

A Fundação Dom Cabral está atenta à questão e consciente da sua responsabilidade. Há 45 anos, a instituição escolheu a educação como forma de contribuir para o desenvolvimento sustentável da sociedade. Contamos com nossa história, nossos princípios e valores, para sonhar com um futuro mais próspero, justo e inclusivo, para todas as pessoas. Temos um compromisso ético e apoiamos as organizações públicas, privadas e do terceiro setor e as lideranças empresariais, sociais e políticas para endereçar os grandes desafios dos tempos contemporâneos.

É neste contexto que lançamos mais um estudo do FDC Longevidade, uma iniciativa de geração e disseminação de conhecimento no campo da gestão em longevidade. Agradecemos a parceria com a Brasilprev e, juntos, fazemos um convite para você aprofundar o entendimento sobre o assunto, ampliar a consciência sobre as suas responsabilidades e inspirar novas práticas cidadãs e organizacionais que possam contribuir para alcançarmos padrões básicos de civilidade e bem-estar a quem hoje já vive a maturidade e todos que pretendem chegar lá. Este deve ser um desejo e um compromisso de todas as pessoas e instituições comprometidas com os direitos humanos e os princípios democráticos.



ANTONIO BATISTA
DA SILVA JUNIOR

Presidente Executivo
Fundação Dom Cabral

CARTA AOS LEITORES

Para a Brasilprev, fomentar a discussão sobre Longevidade é primordial. Está no nosso DNA olhar para os longevos com atenção especial, afinal, somos uma empresa de previdência complementar e que tem como propósito transformar o jeito como o brasileiro se prepara para o futuro.

Os longevos são cada vez mais atuantes e influentes na sociedade, definitivamente mais presentes no mercado de trabalho e aliado às novas tecnologias, contrariando o que muitos pensam. Com grande potencial de consumo e em uma escalada exponencial não só no país, mas em todo o mundo, estamos unindo forças à Fundação Dom Cabral para a realização desse estudo setorial qualitativo, que pretende analisar os impactos da longevidade no Brasil e proporcionar a criação de um livro de tendências sobre esse mercado.

Iremos mapear todo o ecossistema 60+, os gatilhos gerados a partir dos avanços da medicina e do aumento na expectativa de vida da população; as expectativas de uso de reserva financeira versus as necessidades e os desejos dessas pessoas e seus diferentes perfis. Enfim, entre outras tantas questões relevantes neste mercado em ascensão, queremos dar foco total no nosso trabalho com a Fundação Dom Cabral para beneficiarmos os longevos com mais qualidade de vida, os mantendo longe da ociosidade, e assim gerarmos também novas oportunidades de negócio.

Vale ressaltar, que olhar para longevidade não significa estar atento somente às pessoas de “mais idade”. Todos os pontos que desejamos mapear e atender com essa parceria são imprescindíveis para qualquer cidadão, independentemente da fase ou do momento vivido.

Essa é uma pauta que diz respeito à sociedade de modo geral, pois a longevidade é contínua e faz parte do nosso ciclo da vida!



ÂNGELA ASSIS

Presidente da Brasilprev
Seguros e Previdência

EDITORIAL

É com muita alegria que seguimos produzindo conteúdos sobre Futuro & Longevidade, trazendo luz para essa pauta latente da extensão da vida somada às necessidades de se repensar a sociedade, os negócios e nossos planos de vida.

Esse mergulho especial endereça a uma grande dor do envelhecimento sem planejamento: a conta da aposentadoria não fecha. As finanças precisam considerar essa nova visão para a maturidade e ajudar a orientar o nosso futuro prateado.

Se ainda não acompanhou esse Tsunami Prateado que está chegando, aproveite para começar a leitura pelos 3 Trendbooks anteriores, sobre Sociedade, Negócios e Pessoas.

Boa leitura!



LAYLA VALLIAS

é especialista em Economia Prateada, cofundadora do Hype50+ e coordenadora do maior estudo sobre longevidade do país, Tsunami60+.



Mariana Fonseca

é jornalista, futurista, cofundadora da Pipe Social e Pipe.Labo, uma das cabeças do @HidraPodcast e coordenadora do maior estudo sobre longevidade do país, Tsunami60+.

EQUIPE

COORDENAÇÃO & EDIÇÃO:

Layla Vallias e Mariana Fonseca

ATENDIMENTO & GESTÃO:

Laiane Dantas e Michelle Queiroz

PESQUISA & REDAÇÃO:

Lidia Zuin, Maisa Infante e Pedro Hércules

REVISÃO: Tânia Lins

DESIGN: Thais Erre Felix

AGRADECIMENTOS ESPECIAIS

Ana Amélia Camarano, Candice Pomi, Carlos de Paula, Luis Ricardo Marcondes Martins, Marcia Belluzzo Dessen, María Eugenia Norambuena, Mariane Coimbra, Michael Garvin, Nelson Ignacio Katz, Roger Spitz.

BEM-VINDOS!

A Revolução da Longevidade apresenta transformações e desafios de diferentes tipos para a sociedade: precisamos preparar nossas escolas, negócios, organizações e as pessoas para uma vida mais longa. Para ajudar nessa missão, tenho o prazer de coordenar o FDC Longevidade, iniciativa pioneira da Fundação Dom Cabral na geração e disseminação de conhecimento relevante, contribuindo para promover uma visão estratégica no campo da educação executiva.

Em 2020 e 2021, o FDC Longevidade lançou três estudos inéditos sobre o impacto da longevidade na vida das pessoas, nos negócios e na sociedade. Nas próximas páginas você vai ler o nosso primeiro estudo setorial, que trata de um assunto importantíssimo para o futuro de todos nós: a previdência!

Boa leitura,



**MICHELLE
QUEIROZ COELHO**

Professora-associada da FDC
e coordenadora do FDC Longevidade.

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1:

A CONTA DA APOSENTADORIA 08

► CONTEXTO

A Revolução da Longevidade em um tweet 09

Um olhar para os desafios das aposentadorias 10

Para onde vai a geração sanduiche 14

► PREVIDÊNCIA

Fechadas ou abertas, as previdências privadas estão se reinventando, com o mercado de seguros vindo junto. 17

7 dicas sobre finanças para quem quer viver bem a própria longevidade! 24

CAPÍTULO 2:

SOLUÇÕES FINANCEIRAS PRATEADAS 27

► RENDA

Hora de escolher entre carregar bagagem ou acumular milhagem 28

Trabalho Prateado: Gig Economy + Empreendedorismo 31

► FINANÇAS

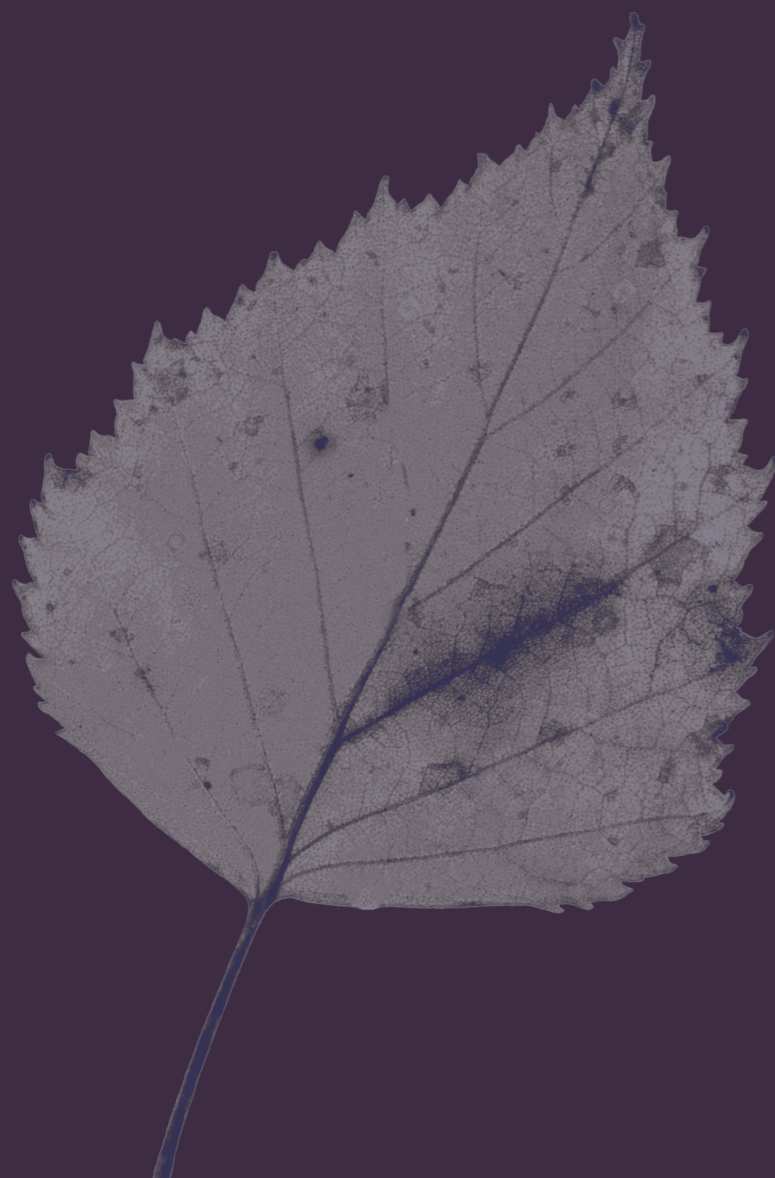
Dois pontos de atenção: Cibersegurança e produtos financeiros 34

Antes de abrir a carteira, pegue seu lápis e papel 38

Os investidores prateados de hoje e dos próximos anos 41

Inteligência artificial para ajudar no planejamento da aposentadoria 45

REFERÊNCIAS 47





CAPÍTULO I

A CONTA DA APOSENTADORIA



A REVOLUÇÃO DA LONGEVIDADE EM UM TWEET

Uma das maiores e principais conquistas da humanidade, a longevidade é um presente, porém também um desafio. Vivendo cada vez mais e tendo cada vez menos filhos, o envelhecimento da população, foi intitulado uma das quatro megatendências para o século, pela ONU, e vai impactar radicalmente a forma como nos relacionamos, trabalhamos e planejamos nossas vidas. Se no Brasil de 1950, chegar até os 50 era viver muito, hoje, a expectativa de vida é de mais de 70 anos e estamos envelhecendo rápido: enquanto a França levou 115 anos para dobrar de 7% para 14% a proporção de 60+ na população, o Brasil fez isso em menos de 20 anos!

- **HÁ MAIS PESSOAS ACIMA DE 60 ANOS NO BRASIL DO QUE CRIANÇAS ATÉ 5 ANOS DE IDADE. NO RIO DE JANEIRO E RIO GRANDE DO SUL, JÁ TEMOS MAIS PESSOAS ACIMA DE 60 DO QUE ADOLESCENTES DE ATÉ 14 ANOS.**

Fonte: IBGE

- **EM 2050, O BRASIL SERÁ O SEXTO PAÍS MAIS VELHO E ESTARÁ NA FRENTE DE TODOS OS OUTROS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO.**

Fonte: IBGE

- **A CADA ANO, UM RECÉM NASCIDO VIVE APROXIMADAMENTE 3 MESES A MAIS DO QUE AQUELES QUE NASCERAM NO ANO ANTERIOR.**

Fonte: OCDE



UM OLHAR PARA OS DESAFIOS DA APOSENTADORIA

“Com a pandemia, podemos estar diante de uma mudança de paradigma econômico”

ANA AMÉLIA
CAMARANO

em entrevista ao
FDC Longevidade

PESQUISADORA ESPECIALISTA EM ENVELHECIMENTO POPULACIONAL, ANA AMÉLIA CAMARANO AJUDA A PENSAR A APOSENTADORIA E A LONGEVIDADE

Como a população brasileira está envelhecendo, quais arranjos familiares vêm sendo feitos e como se organiza a vida desses “novos velhos” em um mundo onde a longevidade é cada vez mais presente? Todos são temas que fazem parte do dia a dia de Ana Amélia Camarano, pesquisadora do Ipea (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) na área de demografia, com ênfase em Envelhecimento Populacional.

Ana Amélia é graduada em Economia, com mestrado em Demografia e doutorado em Estudos de População pela London School of Economics. Atenta ao momento atual e seus desafios, ela vem se dedicando desde 2020 a olhar – e pesquisar – os impactos da Covid-19 na vida dos mais velhos. Ao longo da sua carreira, Ana Amélia tem estudado os desafios que a longevidade impõe às famílias, aos idosos, às políticas públicas, ao trabalho e, claro, à aposentadoria. Nesta entrevista exclusiva ao FDC Longevidade, ela fala um pouco sobre as perspectivas para o universo da aposentadoria.

1. No Brasil, na sua visão, qual seria um formato viável para endereçar os desafios da previdência?

Hoje, metade dos domicílios no Brasil tem um idoso. Nesses domicílios, 71% da renda vem dos idosos e 16,9% deles vivem apenas da renda do idoso. São quase 6 milhões de pessoas que, se esse idoso morrer, ficarão sem nenhuma renda.

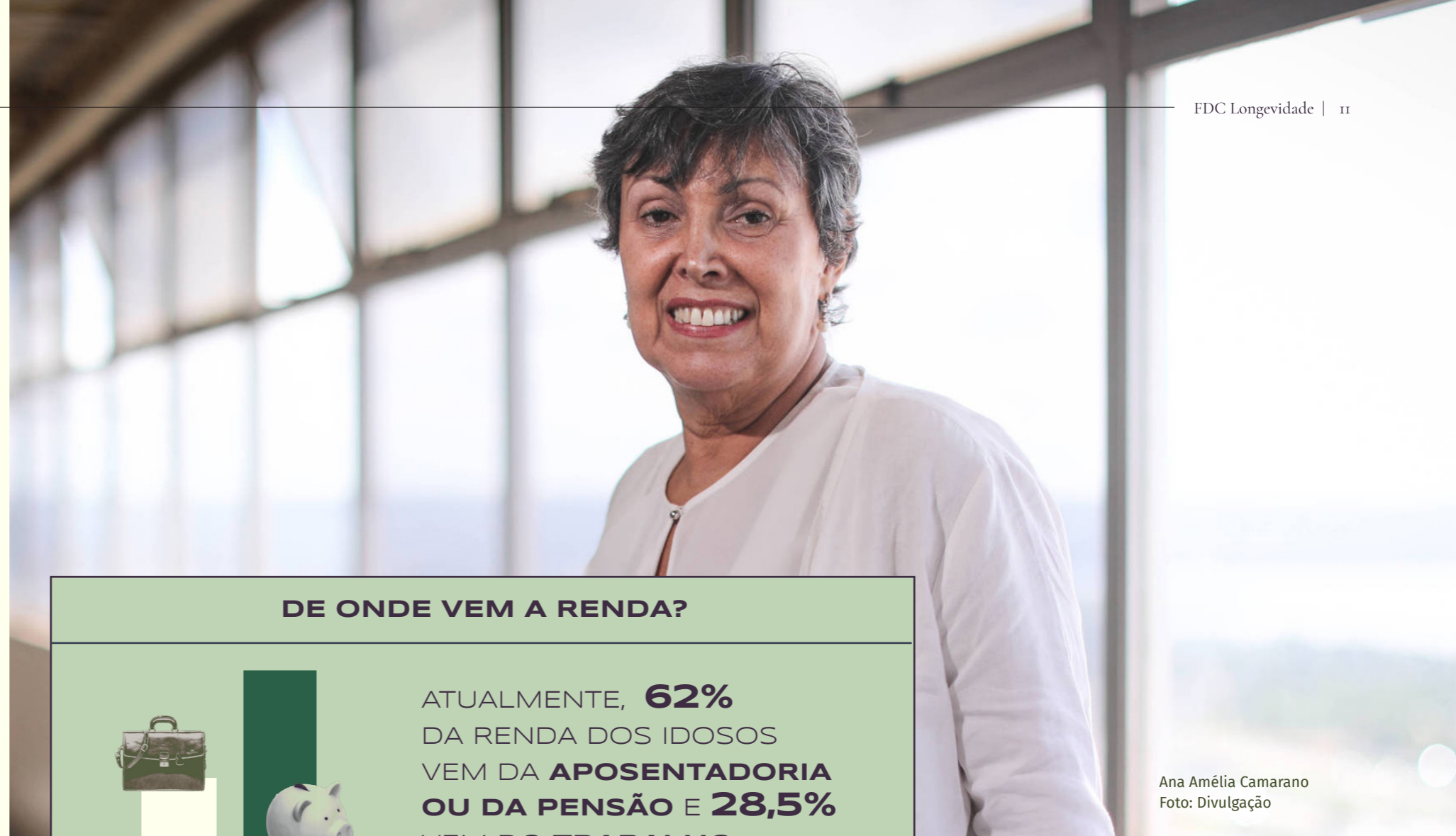
2. E a renda desse idoso vem da aposentadoria ou do trabalho?

62% da renda vem da aposentadoria ou da pensão e 28,5% vem do trabalho.

3. Qual o desafio do sistema previdenciário?

O grande desafio é como financiar essa política. Nós temos um modelo de repartição simples, pelo qual quem está na ativa contribui para quem está inativo. O desafio é que o bolo cresce cada vez menos porque tem relativamente menos gente em idade de trabalhar. Daqui uns 10, no máximo 15 anos, esse bolo vai diminuir numericamente por conta da aceleração da queda da fecundidade.

“Outra coisa que contribui para esse bolo diminuir é o aumento do número de pessoas que está na idade de trabalhar ou está trabalhando mas não contribui para a seguridade social.”



DE ONDE VEM A RENDA?



ATUALMENTE, **62%** DA RENDA DOS IDOSOS VEM DA **APOSENTADORIA OU DA PENSÃO** E **28,5%** VEM DO **TRABALHO**.

Ana Amélia Camarano
Foto: Divulgação

E a tendência é diminuir ainda mais porque com as novas ocupações e a uberização do trabalho, as pessoas também não contribuem. Por outro lado, o número de beneficiários ainda cresce e, com o aumento da longevidade, o tempo que essas pessoas passam recebendo também aumenta. Então, você tem uma balança em que um prato cresce e outro decresce.

4. Você acha que vai existir aposentadoria no futuro?

Não sei. Se não tivesse tido a pandemia, eu diria que não ia acabar. Mas com a pandemia, eu acho que podemos estar tendo uma mudança de paradigma econômico.

O filme que ganhou o Oscar (Nomadland) mostra um pouco o fim da aposentadoria. São idosos nômades que estão morando em trailers e correndo pra trabalhar. Então, isso ainda é uma incógnita.

5. O que precisa ser feito para melhorar a situação da previdência, aposentadoria e renda?

Nesse momento, o mais importante é ter informações atualizadas e de boa qualidade. Estamos vivendo um apagão de dados. Para fazer projeção de população, o último dado que temos é de 2010. A PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua) de 2020 ainda não teve divulgada a parte que fala de renda. E o

que já saiu dessa pesquisa mostrou uma queda no emprego de idosos, o que tem a ver com a pandemia.

5. Qual foi o impacto da pandemia na renda e na aposentadoria?

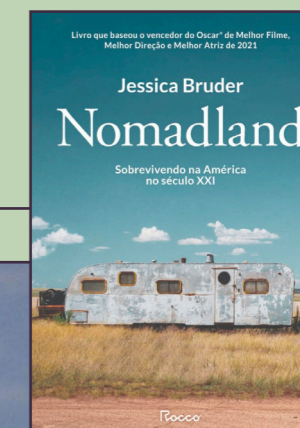
Na aposentadoria não teve impacto porque a renda é vitalícia. Está tendo impacto naquelas pessoas que estavam na idade de aposentar, porque o INSS ficou fechado e o processo está mais devagar. Na renda do trabalho, com a redução de vagas, quem mais perdeu foram os idosos e as mulheres. Parte dos idosos pode ter escolhido deixar de trabalhar para não ter que sair e se expor. E parte pode ter sido mandado embora.

6. Quais características as pessoas vão ter que seguir desenvolvendo para encarar esse mundo mais longo?

Hoje em dia, o fundamental é flexibilidade e criatividade. E as pessoas vão ter que fazer treinamento e capacitação continuada ao longo da vida pra poder ter criatividade. Porque o mundo está cada vez mais digital e isso também exclui muita gente do mercado de trabalho, inclusive idosos, que sofrem com preconceito por ter mais dificuldade de se adaptar às mudanças tecnológicas. Então, é importante fazer capacitação continuada para acompanhar as mudanças e o mercado.



NOMADLAND E O FUTURO SEM APOSENTADORIA



Norte-americanos mais velhos que colocam o pé na estrada em busca de trabalho é a realidade contada no livro *Nomadland - Sobrevivendo na América do Século XXI*, da jornalista Jéssica Bruder. O livro deu origem ao filme que venceu o Oscar 2021, estrelado por Frances McDormand, com participação de alguns personagens reais do livro. A história é uma reportagem feita por Jéssica, que acompanhou diversos maduros em suas vidas nômades. Pessoas que por necessidade começaram a morar em seus veículos e rodar o país em busca de trabalhos temporários nos galpões da Amazon, em acampamentos e colheitas.

A maioria das pessoas retratadas são mulheres, que acabam sendo maiores vítimas de uma aposentadoria ruim ou de uma “não aposentadoria” do que os homens. “As mulheres nos Estados Unidos ganham menos do que os homens ao longo da vida. A maior parte do trabalho não remunerado de cuidados de familiares e da casa recai sobre os ombros das mulheres — e elas frequentemente passam um tempo fora da força de trabalho tradicional fazendo isso. E, como resultado, muitas têm uma aposentadoria mais baixa”, conta Jéssica em uma entrevista ao portal UOL. O livro foi publicado no Brasil pela Editora Rocco.

COMO VIMOS NO TRENDBOOK FDC LONGEVIDADE SOCIEDADE, ALGUNS PAÍSES JÁ ESTÃO REPENSANDO SUAS PREVIDÊNCIAS SOCIAIS DE ACORDO COM A LONGEVIDADE DA POPULAÇÃO.

CANADÁ

O governo canadense gastou, desde 2014, mais de US\$ 1 bilhão de dólares em diferentes programas de apoio aos idosos. Por meio do Service Canada, cidadãos seniores têm acesso à informação sobre diferentes programas federais e, no site Canada.ca/Seniors, os canadenses podem consultar os serviços oferecidos pelo governo. No que diz respeito à reinserção dos seniores no mercado de trabalho, o programa Targeted Initiative for Older Workers, por exemplo, ajuda pessoas com 55 a 64 anos a desenvolver novas habilidades e encontrar empregos por meio, por exemplo, do trabalho de organizações sem fins lucrativos como a Third Quarter Initiative.

PERU

O programa Pensión 65 foi criado em 2011 e oferece o valor de 250,00 soles (aproximadamente 355 reais) bimestralmente para peruanos acima de 65 anos de idade que necessitam de recursos para subsistência. Com o objetivo de reduzir a pobreza e vulnerabilidade dos idosos e diminuir as desigualdades sociais, é um programa de sucesso no país e que durante a pandemia da COVID-19 foi especialmente importante para a população mais vulnerável.

URUGUAI

Considerado um dos melhores sistemas previdenciários da América Latina, a previdência social uruguaia conquistou sustentabilidade até pelo menos 2040. Segundo o ministro do trabalho, Ernesto Murro, pela primeira vez na história do país, são 15 anos seguidos de aumento de aposentadorias e pensões, superando o aumento dos preços de consumo. No país, o direito à seguridade social é tido como um direito humano fundamental. Há um Seguro Nacional de Saúde que engloba todos os trabalhadores, sejam eles do setor público ou privado, além dos aposentados e pensionistas. O segurado tem a possibilidade de escolher a instituição prestadora dos serviços de saúde, e a Junta Nacional de Saúde paga ao cidadão a taxa, que é financiada por meio de contribuições feitas pelos empregados e pelo trabalhador.

JAPÃO

O contexto japonês é de decréscimo populacional combinado a uma maior expectativa de vida. Em 2016, pessoas com 60 anos ou mais já ocupavam 11,8% da força de trabalho. Contudo, muitos desses profissionais são contratados em postos irregulares, o que significa que seus pagamentos passam a ser reduzidos de 50% a 70%. Por isso, o governo criou uma ementa para que houvesse uma maior estabilização na contratação de seniores, incentivando a abolição do sistema de aposentadoria obrigatória, o aumento da idade para que isso aconteça ou a introdução de um sistema de recontração de funcionários, de modo a diminuir o buraco deixado entre trabalhadores elegíveis para receber a pensão de senioridade aos 65.

CHINA

Em 2019, a China já contava com mais de 173 mil instituições de cuidados à população sénior, sendo que 140 mil delas são comunitárias. Com a previsão de que, até 2050, 40% do país tenha mais de 60 anos, a China aumentou, desde 2018, o valor básico da aposentadoria de trabalhadores que passaram por empresas privadas, agências governamentais e instituições públicas por 15 anos consecutivos. Além disso, o país também contribuiu com fundos para os residenciais para idosos, bem como facilitou que investidores estrangeiros contribuíssem com essas instituições. Diante disso, é esperado que a indústria de cuidados aos seniores alcance um valor de 7,7 trilhões de yuans em 2020 e 22,3 trilhões até 2030, conforme estimativas do Qianzhan Industry Research Institute.

Para onde vai a Geração Sanduíche?

“As pessoas viverem mais do que a própria aposentadoria é algo muito contemporâneo. E com a questão da aposentadoria cada vez mais difícil, não há política pública que sustente todo esse crescimento. Por isso, a renda dessas pessoas vai depender muito mais do indivíduo do que de apoio social ou governamental”

CANDICE POMI

psicóloga, pesquisadora, especialista em gerontologia e mentora da longevidade na Beyond Age.

COM VIDA PROLONGADA, PESSOAS QUE SE DESDOBRAM ENTRE O CUIDADO COM OS PAIS E OS FILHOS PRECISAM ENCONTRAR CAMINHOS PARA GERAR E CUIDAR DO PRÓPRIO DINHEIRO.

De um lado estão os pais idosos que precisam de cuidados; do outro, filhos que ainda dependem dos pais e netos bancados pelos avós. Entre essas duas pontas, pessoas que precisam dar conta da própria vida e também ajudar — financeira, física e emocionalmente — os pais e os filhos. É a chamada Geração Sanduíche.

Muitas vezes são pessoas com mais de 50 anos, ou até com mais de 70 anos, com gastos financeiros que não imaginavam ter nessa idade, quando esperavam ter que arcar apenas com as próprias despesas, já que os pais ou estariam vivendo tranquilamente da sua aposentadoria ou já não estariam mais aqui. Com relação aos filhos, o plano era que estariam muito melhor do que estão hoje, mais bem estabelecidos financeira e emocionalmente. Mas não foi o que aconteceu: muitos filhos nem sequer saíram de casa ou então voltaram depois de um divórcio ou de uma demissão.

A pesquisa Tsunami60+, realizada em 2018 pelo Hype50+ e Pipe.Social, aponta que 38% dos brasileiros com mais de 55 anos têm pais vivos. Já a Síntese de Indicadores Sociais: uma análise das condições de vida da população brasileira, divulgada pelo IBGE em 2016, aponta que 25,3% dos jovens entre 25 e 34 anos ainda vivem na casa dos pais.

O prolongamento da vida dos pais e o retorno dos filhos trouxeram novos desafios para essa turma, que precisa lidar com uma planilha financeira mais complexa sem abrir mão da própria qualidade de vida.

OS MILLENNIALS CHEGARAM À GERAÇÃO SANDUÍCHE

A pesquisa ainda ressalta que a Covid-19 impulsionou uma mudança no perfil da Geração

Sanduíche, que está ficando mais jovem, mais feminina e mais diversa. Se antes ficavam “espremidas” nessa categoria principalmente as pessoas da Geração X (nascidas entre 1965 e 1980) e da Baby Boomers (nascidas entre 1946 e 1964), agora os millennials (nascidos entre 1981 e 1996) compreendem mais de um terço dos cuidadores multigeracionais nos Estados Unidos. E as mulheres ocupam grande parte desse posto, representando uma proporção maior de cuidadores, com um aumento de quatro pontos percentuais apenas nos últimos dois anos (64%).

A chegada dos millennials à Geração Sanduíche traz um grande impacto nas finanças deste grupo, que vive em um cenário no qual a aposentadoria praticamente não existe mais e o trabalho se estende ao longo da vida. Porém, com a necessidade de cuidar dos pais e dos filhos, fica cada vez mais desafiador gerenciar uma vida profissional e pessoal.

Desafio que é intensificado, porque os gastos necessários para que a Geração Sanduíche mantenha seus dependentes com qualidade de vida são altos. A mesma pesquisa indica que, nos Estados Unidos, gastam-se em média mil dólares por mês para cuidar de um parente mais velho.

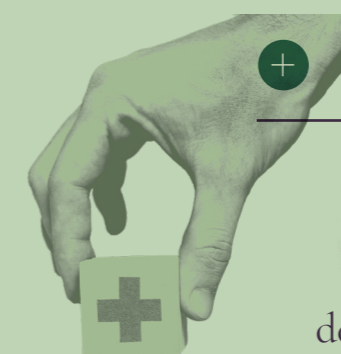
No Brasil, os gastos também são altos. De acordo com o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), o piso salarial de um cuidador gira em torno de R\$ 998,00 para jornadas semanais de 42 horas. Se jogarmos luz

DOIS GRANDES DESAFIOS PARA A GERAÇÃO SANDUÍCHE

VEJA O QUE DIZ A PESQUISA “CAREGIVING AND COVID-19: HOW THE PANDEMIC IS EXPANDING THE SANDWICH GENERATION”, CONDUZIDA PELA NEW YORK LIFE, NOS ESTADOS UNIDOS, EM 2020, SOBRE ESSE PERFIL CADA VEZ MAIS COMUM DE MADUROS.

+ RENDA

48% de todos os membros da Geração Sanduíche esperam permanecer em uma posição de prestação de cuidados pelos próximos seis anos. No entanto, para fazer isso, quase um quarto (22%) precisará ajustar suas finanças nos próximos 12 meses. E como fazer isso? Como ter renda para sustentar a si, aos pais, aos filhos e, muitas vezes, aos netos?

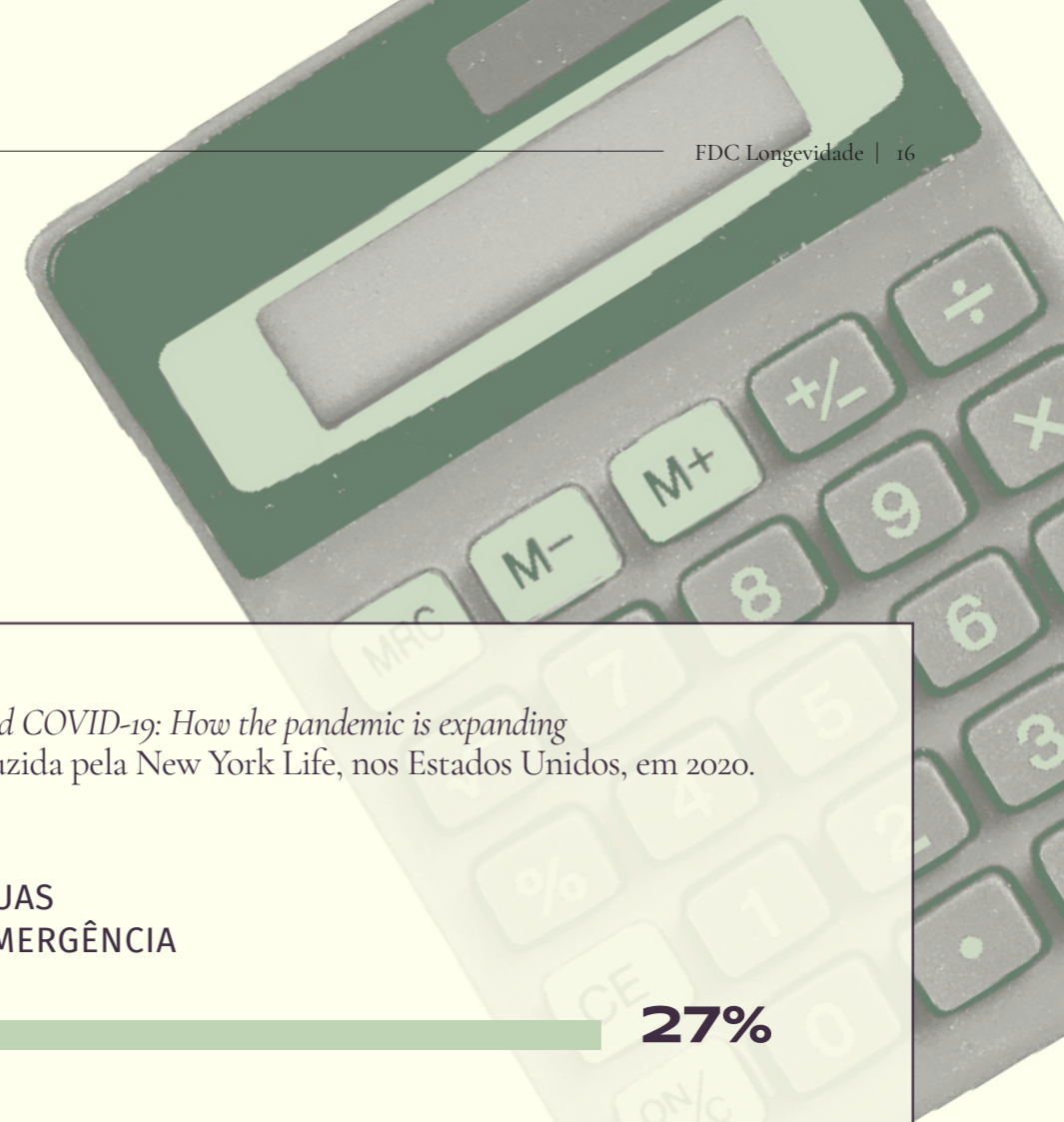


+ SAÚDE E BEM-ESTAR

Os sacrifícios da Geração Sanduíche muitas vezes acontecem às custas de sua própria saúde física e emocional. A tarefa de cuidador é exaustiva e pode levar à depressão, já que o indivíduo dedica muito tempo à função e se esquece de si: não tem tempo para atividades físicas, termina relacionamentos e pode até parar de trabalhar.

sobre o Estado de São Paulo, por exemplo, a média salarial chega a R\$ 1.500,00. E os gastos com os cuidadores são apenas um item de uma cesta muito maior de produtos e serviços necessários para esse cuidado. Como resolver a equação financeira dessa geração que

precisa viver a própria vida e cuidar do outro? Não existe uma resposta única. Mas, cada vez mais, as pessoas precisarão assumir a responsabilidade e desenvolver a habilidade de cuidar de suas próprias finanças.



A maneira como a Geração sanduiche paga pelos custos de assistência



ESTÃO PAGANDO POR ESSES CUIDADOS COM OS PRÓPRIOS ORÇAMENTOS DIÁRIOS



ESTÃO ECONOMIZANDO MENOS



ESTÃO CONTRIBUINDO MENOS PARA A APOSENTADORIA



ESTÃO TRABALHANDO MAIS HORAS



ESTÃO USANDO SUAS ECONOMIAS DE EMERGÊNCIA



ESTÃO PAGANDO MENOS DÍVIDAS



ESTÃO COMPARTILHANDO CUSTOS COM UM IRMÃO



ESTÃO ATRASANDO O PAGAMENTO DE OUTRAS CONTAS



ACEITARAM UM TRABALHO ADICIONAL



Fonte: Pesquisa “Caregiving and COVID-19: How the pandemic is expanding the sandwich generation”, conduzida pela New York Life, nos Estados Unidos, em 2020.

FECHADAS OU ABERTAS, AS PREVIDÊNCIAS PRIVADAS ESTÃO SE REINVENTANDO, COM O MERCADO DE SEGUROS VINDO JUNTO

“No máximo em 10 anos faremos outra reforma da previdência. Nosso modelo é baseado em repartição simples: trabalhadores de hoje contribuem para pagar os de ontem. Até um ponto, o aumento do número de trabalhadores era maior que o de aposentados. Mas, desde os anos 1980, temos uma redução substancial da natalidade. Cada vez menos contribuintes e mais aposentados. Não ser necessários novos ajustes, como aumentar a contribuição ou elevar o tempo de contribuição”

MAÍLSON DA NÓBREGA,

economista e ex-ministro da Fazenda, em evento em agosto de 2021 no Instituto Fernand Braudel de Economia Mundial.

CADA VEZ MAIS PESSOAS BUSCAM ALTERNATIVAS AO SISTEMA PÚBLICO: VISANDO À APOSENTADORIA, ELAS QUEREM PRODUTOS MAIS TRANSPARENTES E FLEXÍVEIS.

Talvez soe estranho para o leitor a ideia de que juntamos em um mesmo texto os temas Seguros e Previdência. Mas essa combinação não é por acaso. Em todo o mundo, até agora, os sistemas públicos e os produtos financeiros para os maduros eram desenhados considerando que os anos prateados seriam de enorme exposição a riscos — de morte, acidentes e fragilidades — e de curta duração. Quando o chanceler de ferro Otto von Bismarck inaugurou a primeira pensão para trabalhadores acima de 70 anos, em 1889, a expectativa de vida de um prussiano era de 45 anos. Em 1935, quando os Estados Unidos instalaram seu sistema de Seguridade Social, a idade oficial para virar pensionista era 65 — três anos acima da expectativa de vida do norte-americano típico.

Essa combinação de riscos e aposentadoria está presente até na linguagem que utilizamos para tratar do tema. O próprio sistema público brasileiro traz essa relação todo o tempo: contribuímos para o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), e o órgão que fiscaliza as Previdências Complementares Abertas (por exemplo, VGBL, que você contrata na plataforma do seu banco) é a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP).

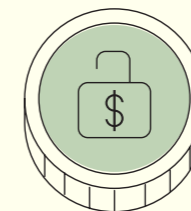
Acompanhado do setor de saúde, o mundo das previdências e aposentadorias tem sido um dos primeiros a virar de ponta cabeça com o Tsunami Prateado. Isso significa que sistemas públicos e privados têm sido forçados a mudar em todo o mundo, se adequando não só para serem solventes — capazes de pagar todos os benefícios para as pessoas com o dinheiro que têm — mas, também, para atender a uma maturidade muito mais dinâmica e diversa, que passa longe da ideia original de se recolher aos aposentos aos 65 anos. Os dados

da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) mostram essa aceleração do envelhecimento populacional aqui e lá fora, e projetam um mundo bem mais prateado daqui a menos de 30 anos.

Todos os jornais do mundo falam de reformas nos sistemas previdenciários embaladas por esses desafios. Os Estados Unidos, por exemplo, fizeram sua maior mudança em uma década, no fim de 2019. E, é claro, no Brasil, fizemos também nossa própria reforma na mesma época. No nosso caso, foram fixadas novas regras sobre contribuição e idades mínimas para se aposentar. Mas, ainda, economistas apontam que nossa reforma deve ser insuficiente para tantas mudanças em torno da nova longevidade, o que torna ainda mais importante olharmos para o sistema privado de Previdência e Seguros.

AS PREVIDÊNCIAS PRIVADAS NO BRASIL

Em cada país a forma como as previdências privadas funcionam tem grandes variações em seus aspectos, como os incentivos fiscais, as regras de aportes e retiradas, e muito mais. Aqui, o universo da previdência privada se divide em dois grandes tipos: a previdência complementar fechada e a previdência complementar aberta ou individual. Segundo o mais recente Relatório Gerencial de Previdência Complementar, da Subsecretaria do Regime de Previdência Complementar (SURPC), esses planos, juntos, carregam hoje 2,26 trilhões de reais, o equivalente a quase 30% do PIB brasileiro. Metade desse valor está em cada uma das modalidades.




AS PREVIDÊNCIAS COMPLEMENTARES ABERTAS (EAPC):

são aquelas que podem ser acessadas por qualquer pessoa, conforme as regras de cada uma, e que contêm as famosas modalidades Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) e Vida Gerador de Benefícios Livre (VGBL), as quais provavelmente você já ouviu seu gerente de banco falar.



AS PREVIDÊNCIAS COMPLEMENTARES FECHADAS OU OS FUNDOS DE PENSÃO (EFPC):

são aqueles criados por empresas ou instituídos por entidades de classe, associações e sindicatos. Na prática, para além de algumas diferenças regulatórias, trata-se de produtos que só podem ser oferecidos para funcionários daquelas empresas ou associados de entidades deste último grupo. É importante dizer que as previdências feitas por empresas costumam contar com o patrocínio delas, ou seja, com aportes feitos também por elas em nome do trabalhador.


 PARCELA DA POPULAÇÃO COM MAIS DE 65 ANOS	1960	2018	2050
	BRASIL	8%	17%
Países DA OCDE	3%	9%	22%

Fonte: Dados e projeções da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).

Nos últimos anos tem crescido rapidamente a adesão de brasileiros a esses planos, que já somam quase 17 milhões de pessoas.

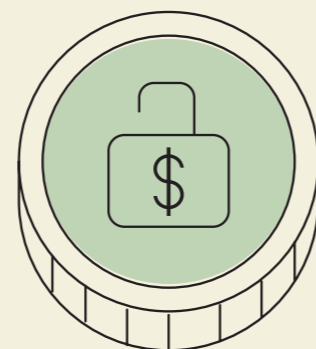
EVOLUÇÃO DA POPULAÇÃO EFPC / EAPC

(em milhares de pessoas)



2012	→	12.881
2014	→	13.952
2016	→	16.685
2018	→	16.160
2020	→	16.715

Fonte: Relatório Gerencial da Previdência Complementar, 3º Bimestre/2021, Secretaria Especial de Previdência e Trabalho, Ministério da Economia.



• DOIS MERGULHOS

AS PREVIDÊNCIAS COMPLEMENTARES ABERTAS

Para entender melhor os desafios e as oportunidades da previdência complementar, sempre de olho na nova longevidade, batemos um papo com Marcia Belluzzo Dessen, planejadora de finanças pessoais e conselheira da Planejar. Depois de 25 anos no Citibank, Marcia foi empreendedora em educação executiva por outros 20 anos. Mais recentemente, tornou-se planejadora e palestrante em finanças pessoais, escrevendo semanalmente sobre o tema na Folha de S. Paulo e com um livro publicado sobre o assunto.

Como o aumento da expectativa de vida tem impactado o planejamento financeiro dos brasileiros?

A longevidade passa a ser um período muito longo. De repente, aos 65 anos, você vai viver mais 30, talvez 40. O que fazer com esse tempo? Com esse ganho de vida, que a ciência nos deu, temos que mudar a mentalidade: nos preparar emocionalmente e financeiramente para uma terceira, quarta carreira, que vai acontecer depois da aposentadoria, tanto para buscar novas fontes de renda quanto para explorar novos interesses.

A instituição dos planos de previdência aberta — VGBL e PGBL — deu certo para os brasileiros?

O ganho para as pessoas poderia ter sido maior. O produto, quando nasceu, não foi posicionado exatamente como seguro de vida, com caráter previdenciário, pela dificuldade do brasileiro lidar com seguros. Optou-se por colocá-lo como produto de investimento. A questão é que não são fundos de investimento quaisquer: é um seguro de vida e um plano de previdência. Quem administra é uma seguradora, e isso não é por acaso. Além disso, tem atributos fiscais e sucessórios que nenhum outro tem. Esse ruído de comunicação deixou o consumidor com dificuldade de entender do que se trata.

Quais são esses atributos únicos?

Um exemplo é o PGBL. Para quem tem renda tributável, faz declaração completa do imposto de renda e é contribuinte do INSS, existe a possibilidade de diferir 12% da renda tributável. Você pode pegar 12 mil de uma renda de 100 mil reais, não pagar os 27,5% de imposto de renda no ano e adiar para o dia do resgate ou da conversão

para renda. Ainda nesse sentido, você pode escolher o regime de tributação entre o regime tributável da tabela progressiva e o regime de tributação definitiva da tabela regressiva. Nesse último, quanto maior o prazo, menor a alíquota. Além desses aspectos fiscais, tem também o sucessório. Há o entendimento jurídico de que o montante acumulado em previdência, na morte do titular, não é herança e não entra no inventário: você indica um beneficiário ou mais e o percentual de cada um, que receberá o valor. Isso permite manifestar a vontade de transmitir herança, sempre dentro do limite dos 50% do patrimônio. Ou seja, a previdência privada permite investimento, planejamento fiscal e sucessório num só lugar.

Como as pessoas têm lidado com momento de usufruir do dinheiro guardado?

Quem já está aposentado, usufruindo da renda do patrimônio acumulado, precisa proteger esse capital. A maioria dos agentes comerciais indica que as pessoas tomem mais risco. No período em que a taxa Selic foi mantida em 2%, com a inflação subindo, houve uma migração massiva para investimentos de maior risco. Se é alguém jovem, em fase de acumulação, tudo bem, pois tem capacidade e tolerância para assumir riscos. Já quem está em fase de desinvestimentos, complementando sua pensão do INSS, precisa preservar seu capital. O objetivo dessa pessoa de 60, 70 anos não é bater o CDI, é preservar o patrimônio. Aquele capital constituído será o provedor. Vai ganhar menos? Talvez, mas já não tem capacidade ou tolerância à tomada de maiores riscos. Claro que quem é rico, com patrimônio folgado, pode correr mais riscos, porque tem capacidade, mas a grande maioria não se enquadra nesse perfil.



• DOIS MERGULHOS

O OUTRO LADO DA MOEDA: AS PREVIDÊNCIAS COMPLEMENTARES FECHADAS OU OS FUNDOS DE PENSÃO

Uma das principais mudanças que têm atingido os sistemas de todo o mundo diz respeito à relação entre as contribuições que as pessoas fazem para os sistemas e os benefícios que recebem no futuro. Os sistemas privados mais antigos e muitos sistemas públicos ainda hoje operam sob regimes de benefício definido (BD), nos quais o participante sabe exatamente a regra que vai definir o valor dos benefícios que ele vai acessar. Num mundo com expectativa de vida constante e muito mais gente contribuindo do que aposentada, isso funcionava muito bem. Esse mundo já não existe em lugar algum. Sistemas públicos, como o brasileiro, mantêm esquemas desse tipo, com contribuintes arcando com as diferenças; mas os sistemas privados sofrem muito mais, já que não têm acesso a outras fontes de receita que não sejam os retornos dos investimentos ou as contribuições de participantes. Por isso, muitos fundos não mais oferecem esquemas BD, substituindo-os pelos de contribuição definida (CD), nos quais cada contribuinte acumula um valor que será investido e utilizado por

ele no futuro, similar a outros tipos de investimentos. Há, também, os de contribuição variável (CV), que reúnem aspectos de ambos os modelos.

Essa mudança teve impacto ainda mais relevante nos fundos de pensão, que foram, no Brasil, instituídos ainda na década de 1970, muito antes das previdências abertas. Para falar desse outro lado do mercado de previdências do país, conversamos com Luis Ricardo Marcondes Martins, diretor-presidente da Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (Abrapp).

Como o comportamento da sociedade em relação às previdências mudou nos últimos anos?

Os fundos de pensão nascem num mundo diferente. As pessoas, lá atrás, ingressavam numa empresa pensando numa carreira de 30 anos, que iriam se aposentar ali. Junto com isso, tinham uma grande preocupação com segurança na relação laboral. Da mesma

FINTECH

A palavra fintech é uma abreviação do inglês financial technology (tecnologia financeira). Esse termo é usado para se referir a startups e empresas que desenvolvem produtos financeiros digitalizados ou que utilizam tecnologias para inovar o setor através de novos serviços e novas plataformas.

INSURTECH

Combinação de insurance com technology (segurança e tecnologia, no inglês), esse termo é usado para se referir a startups e empresas que usam tecnologia para inovar no setor de seguros.

forma, fazia sentido para o empresário oferecer esse benefício. Era um perfil de trabalhador diferente. O que acontece é que os empresários pararam de criar fundos de pensão patrocinados — o último, da Toyota, foi criado em 2008. Isso gera uma preocupação: o sistema ficou estagnado e fomos obrigados a sair da caixa, mas sem perdermos nossa grande característica, que é o cunho social. Não somos do segmento financeiro. Nossa atividade-meio tem essa capitali-

zação gigante de um trilhão, mas nosso fim é social, ou seja, pagar benefício. Ao mesmo tempo, com a reforma da previdência de um lado e a percepção do aumento da expectativa de vida — tem quem fale da morte da morte, de vivermos 120 anos —, as pessoas perceberam que vão receber menos do governo e viver mais, então, precisam poupar.

Os planos de benefício definido (BD) e contribuição variável (CV) trazem, ao mesmo tempo, um lado de acumulação e usufruto, e outro, de seguro. Como essa questão funciona no mercado hoje?

As pessoas estão sujeitas a três grandes riscos sociais: a morte, a invalidez e a velhice. Para a velhice, eu acumulo recursos. Para morte e invalidez, pensando na

minha família e em mim mesmo, eu faço um seguro. Os planos instituídos (aqueles de associações etc.) têm feito essa distinção utilizando a CD, além de outras flexibilizações, como resgate parcial em tempo menor. Esse tipo de mudança torna o sistema mais atraente para o jovem, o nativo digital.

Como o sistema fechado tem se adaptado?

Nossa concorrência hoje é cada vez mais com pre-vitechs, fintechs e plataformas de investimentos. Fizemos hackatons e agora um hub de previdência, trazendo startups para perto das grandes entidades, realizando mentoria. Com as patrocinadas era mais fácil crescer, a gente pescava no aquário. Agora é mar



aberto. Estamos criando planos mais flexíveis, como o PrevSonho, com antecipação de benefício para realizar um sonho; e, também, estamos buscando atrair os familiares de quem já está no sistema. Por fim, o outro desafio é o da rentabilização, inovar em estratégias de gestão de ativos para bater as metas atuariais e, para isso, também correr mais riscos, indo para multimercados e renda variável.

De olho nesse movimento — mas ainda com alguma timidez —, têm surgido entre as fintechs nacionais soluções que buscam agregar tecnologia ao processo de contratação e gestão de planos de previdência, e, é claro, gerir parte desses 2,26 trilhões de reais em ativos sob gestão. Em países como Estados Unidos e Inglaterra, com sistemas próprios de previdência privada, também já existem soluções inovadoras para atender a

esse mercado. Em torno disso, tem surgido um subsegmento das fintechs: as previtechs (ou retiretechs, em inglês), startups de tecnologia dedicadas a melhorar a experiência da jornada de aposentadoria. Conheça algumas delas a seguir.

CASES

CONHEÇA EMPRESAS QUE ESTÃO REPENSANDO A FORMA DE PLANEJAR A APOSENTADORIA PELO MUNDO:

+ **ONZE**
onze.com.br

Com menos de um ano de vida, a previtech brasileira fundada em outubro de 2020 já realizou sua Série A, captando em maio deste ano 53 milhões de reais da Ribbit Capital, que já investiu nos sucessos Nubank, Brex e Guiabolso. O modelo de negócios da Onze aposta em dois fatores: o primeiro é a facilidade de oferecimento de planos de previdência para os colaboradores de uma empresa, permitindo a criação de contribuições com desconto em folha, em que é possível ter maior aderência aos planos do que quando se depende

do aporte direto; e, o segundo é a introdução de um serviço de checkup financeiro grátis, no qual colaboradores podem tirar dúvidas sobre suas finanças e se planejar melhor.

+ **PENSIONBEE**
pensionbee.com

Criada em Londres, em 2014, a PensionBee busca atacar um desafio específico dos usuários do sistema previdenciário britânico: no Reino Unido, é comum que uma pessoa que tenha sido empregada em várias instituições e tenha contribuído para diversos fundos de pensão diferentes — como se as previdências complementares fechadas, de que falamos lá em cima, fossem muito mais comuns do que aqui — enfrente dificuldades de gestão na hora de pensar em desacumulação. Diante desse desafio, e com uso de tecnologia, essa previtech oferece a consolidação dos diversos planos em um só lugar. Além disso, automatiza

a apropriação dos benefícios fiscais, reduzindo o trabalho do usuário contribuinte ou por quem já utiliza a renda complementar.

+ **SILVUR**
silvur.com

Planejar para a aposentadoria não é uma tarefa fácil em nenhum lugar do mundo. Há diferentes estratégias para maximizar o ganho com os sistemas públicos, para sanar dúvidas de utilização de suas reservas dos privados, reduzir gastos com saúde e até calcular o custo de vida de onde você pode vir a morar. O que a Silvur — retiretech norte-americana — faz é combinar todos esses assuntos em um só aplicativo, que ajuda quem vai se aposentar daqui a alguns anos a olhar todas essas questões em um só lugar, de forma simplificada e buscando a melhor combinação de escolhas possível. Junto com isso, a plataforma permite que assinantes acessem um clube de benefícios, para ficar de olho nos principais gastos do maduro.



POR FIM, OS **seguros que já existem** e **aqueles que os novos tempos exigem**

“Nos Estados Unidos, o seguro mais usado pelas pessoas na maturidade é o seguro de Long-term Care (cuidados de longo prazo). Qual o risco de quem tem 80, 90 anos de idade precisar de cuidados intensivos, que são caros? Não tem isso no Brasil. Esse é o seguro que eu gostaria de comprar, se tivesse. A indústria brasileira precisa desenvolver seguros para riscos que não existiam antes.”

Marcia Dessen,
planejadora CFP® e conselheira da Planejar.

Um dos pontos importantes na conversa com Luis Ricardo Marcondes Martins, diretor-presidente da Abrapp, é a separação entre os veículos de acumulação de riqueza para o futuro e os seguros de vida e invalidez. Mas, para além disso, surgem novas ne-

cessidades de seguros contra riscos que eram mais raros ou com os quais lidávamos de outras formas no passado. No Brasil, parece haver uma oportunidade ainda maior: no mundo, a penetração de seguros é de 7,2% em média (11,4% nos Estados Unidos). Por aqui, estamos ainda em 4%.

Um desses produtos, já muito popular em países como os EUA, é o seguro de Cuidados de Longo Prazo, que cobre custos de Instituições de Longa Permanência, cuidadores profissionais e outros. Segundo o Departamento de Saúde e Serviços Humanos do governo americano, 1 a cada 4 cidadãos de lá, com 65 anos de idade, vai precisar gastar mais do que 50 mil dólares com cuidados dessa natureza.

Mais uma vez, surge uma nova vertente de fintechs: as insurtechs. No Brasil, já há vários exemplos, com casos, inclusive, patrocinados por grandes seguradoras, em busca de novos canais de vendas e inovação.

SELECIONAMOS ALGUNS CASOS MAIS PRÓXIMOS AO TEMA DE FINANÇAS PARA A LONGEVIDADE, PARA VOCÊ CONHECER.

+ MINUTO SEGUROS

Brasil
minutoseguros.com.br

Aproveitando a facilidade de distribuição de produtos financeiros pela internet, a Minuto Seguros junta em uma só plataforma 16 seguradoras, oferecendo ao cliente maior número de informações e comparações que auxiliem na tomada de decisão. Foi uma das selecionadas brasileiras para a concorrida lista InsurTech 100, da FinTech Global. Distribui seguros de automóveis, acidentes pessoais, empresas, residência, viagem e vida.

+ TOMORROW

Estados Unidos
tomorrow.me

A Tomorrow é uma startup norte-americana que auxilia o usuário a pensar em toda a sua sucessão, ajudando na produção de um testamento e

guiando o cliente por todos os temas onde há espaço para tomada de decisão, conforme as leis de seu Estado, como apontamento de um responsável em caso de decisões médicas e opções em caso de cuidados em situações graves. No mesmo processo, a plataforma oferece seguros de vida, de acordo com os desejos do usuário, e o orienta quanto ao processo legal para tornar o testamento válido. Merece destaque também pela experiência de usuário e forma como lida com o tema delicado da morte.

+ EVERPLANS

Estados Unidos
everplans.com

Num processo que também contém oferta de seguros de vida, a Everplans consiste em um serviço de assinatura de um repositório de informações e documentos essenciais, com opções de terceiros que podem ter acesso a esses dados em situações específicas. O usuário insere testamento, dados de seguros de vida e saúde, informações de contas em bancos e muitas outras. Em seguida, aponta quem pode ter acesso — a qual ou a quais dessas informações — e em que circunstâncias.

7 DICAS SOBRE FINANÇAS PARA QUEM QUER VIVER BEM A PRÓPRIA LONGEVIDADE!

CABELOS BRANCOS OU NÃO: VOCÊ TAMBÉM FAZ PARTE DO TSUNAMI PRATEADO, E É IMPORTANTE CUIDAR BEM DO SEU DINHEIRO PARA SURFAR A MATUREZADE ESTENDIDA.

Por Pedro Hércules*

Se você tem acompanhado os Trendbooks até aqui, já sabe que há uma revolução em andamento sob os nossos pés: nós estamos vivendo cada vez mais e melhor. Essa mudança tem movimentado governos e empresas no mundo todo. Os primeiros estão preocupados com a forma como ela já está impactando suas estruturas de custos e serviços, desde a atenção básica à saúde, orçamentos de educação e lazer e, é claro, com a Seguridade Social, a boa e velha previdência, que está sendo adequada em diversos países. Já as empresas estão atentas às oportunidades de como produzir produtos e serviços para os maduros de hoje e amanhã, de olho em capturar um pedaço de seus gastos. Mas, e você?

Independentemente de seu momento de vida, você já está vivendo essa revolução. Certamente, conhece maduros que estão vivendo bem mais e melhor que os pais e os avós, talvez você até seja um deles. E, para surfar o Tsunami Prateado, você também tem que se

preparar. Como o tema desse Trendbook setorial é finanças e aposentadoria, não tem outra opção: temos que falar de dinheiro.

Afinal, parafraseando Carl Fox, no clássico Wall Street (1987), dinheiro é só uma coisa de que você vai precisar caso esteja vivo amanhã. E, pode apostar, tem muito amanhã pela frente para a maior parte de nós.

Mas por onde começar? Para este artigo, após conversas com diversos especialistas que nos dão suas opiniões em outros textos, optei por apontar algumas questões que considero mais urgentes. Coisas que merecem sua atenção no curtíssimo prazo para buscar maiores chances de conforto nos próximos (muitos) anos. Vamos falar de Previdência Social, Previdência Privada e Planejamento.



Temos que falar de previdência

Eu sei que só de ler os termos INSS, tempo mínimo de contribuição, regras de transição e tal, a gente já sente um certo desconforto. Parece um assunto muito complicado e, a depender da sua idade, algo para se pensar só daqui a muito tempo. Bom, não vou tentar te convencer de que o assunto seja simples — não é, embora seja um pouco mais simples do que você imagina. Mas é muito importante que você olhe isso com atenção, pois pode fazer muita diferença mesmo muito antes da aposentadoria.

Os motivos são muitos, mas espero que esses três sejam persuasivos o suficiente para convencê-lo a pensar na aposentadoria:

1 PRIMEIRO:

você provavelmente já contribuiu, contribuiu ou vai contribuir de alguma forma para o INSS, seja você empresário, funcionário de uma empresa ou concursado. Bom, isso quer dizer que você já tem algum dinheiro em jogo, o que me parece um ótimo motivo para olhar com atenção esse tema.

2 SEGUNDO:

o dinheiro! Ao se aposentar, você vai receber do governo, pelo resto da vida, um valor que tende a ser muito relevante no pagamento de suas despesas, que muitas vezes podem até crescer nesse momento da vida. Definir uma boa estratégia aqui é muito importante. Hoje, a diferença entre o piso e o teto do benefício no Regime Geral chega a quase 6 x (R\$ 1.100,00 e R\$ 6.433,57). Alguns fatores influenciam no valor que você irá receber, como o momento de sua aposentadoria e o montante contribuído mensalmente. As decisões que você tomar agora podem impactar o quão mais perto do teto você vai estar ao se aposentar ou acessar algum outro benefício, o que nos leva ao...

3 TERCEIRO:

além de acessar um dinheiro no futuro, contribuir também torna você um segurado em outros sentidos. Todo mundo contribui pensando no que vai receber lá na frente, mas existem vários outros motivos pelos quais também chamamos a Previdência Social de Seguro Social. Ainda olhando para o Regime Geral, no qual os contribuintes do mercado privado se enquadram, existem benefícios como aposentadoria por invalidez, auxílio-doença e salário-maternidade, incluindo alguns que se estendem a seus dependentes, como a pensão por morte.

DICA I: A primeira dica você pode fazer agora mesmo, que é acessar o portal Meu INSS, do governo federal. Aposto que você também vai se surpreender com o que vai encontrar ali. Nele, você acessa diversas informações, podendo inclusive pagar contribuições em atraso, mas a ferramenta que quero que você conheça é o Simulador de Aposentadoria, disponível logo na primeira página — com um resumo do que falta para sua aposentadoria e as várias opções de regras de transição que foram criadas na mais recente reforma do sistema (em 2019). É uma boa forma de se inteirar da sua situação.

DICA II: Procure um advogado previdenciário. Para quem está acostumado ao tema no dia a dia, pode ser que a leitura dos materiais nos sites oficiais seja suficiente para entender sua situação e pensar numa estratégia. Para os outros, 99,9% de nós, esse tipo de decisão pode ser difícil e a linguagem inacessível. Nesses casos, uma boa ideia é consultar um profissional que entenda do tema e que lhe mostre qual o melhor caminho no seu caso, para seguir tranquilo daqui em diante.

DICA III: Dê uma olhada se sua empresa ou entidade de classe oferece algum tipo de previdência complementar fechada. No mundo das previdências privadas, existem dois caminhos principais, as abertas e as fechadas. As fechadas são aquelas criadas por empresas para a adesão de seus funcionários e outras associações. Vale entender qual o tipo a que você poderia ter acesso e as regras, pois, em muitos casos, são opções bastante interessantes de se preparar para o futuro, sobretudo quando existe um patrocínio — quando a empresa também

contribui junto com você. Há muitos casos de empresas que oferecem a seus funcionários a opção de dobrar os aportes, ou seja, colocar o mesmo tanto de dinheiro que o funcionário. Não aderir pode significar deixar “dinheiro na mesa”. Vale dar uma olhada.

DICA IV: Considere alocar parte da sua carteira de investimentos em fundos de previdência privada aberta. Os bancos e as corretoras oferecem diversas opções de fundos hoje, com taxas de administração e estratégias para todos os gostos. São produtos desenhados para dar vantagens fiscais e sucessórias, desde que bem utilizados e que você tenha paciência para investir para o futuro — parte dessas vantagens é para quem pode esperar pelo menos 10 anos para utilizar os recursos. Além de ficar atento às taxas — que podem variar muito para produtos idênticos em bancos e corretoras diferentes —, é importante estar em paz com duas escolhas que você faz desde o início: a categoria e o tipo de tributação.

DICA V: Escolha bem a categoria da sua previdência privada. Há muita diferença entre PGBL e VGBL. Essa escolha vai determinar se, na hora do resgate, você vai pagar impostos sobre tudo o que estiver dentro do fundo (PGBL) ou só sobre os rendimentos (VGBL). Mas por que alguém escolheria pagar sobre tudo indo para o PGBL? Aí que está o pulo do gato. Se você faz a declaração completa do Imposto de Renda, o PGBL permite que você aplique até 12% da sua renda bruta tributável naquele ano, deixando para ter a tributação sobre essa renda só no resgate. É como se aquele pedaço da sua renda não tivesse acontecido no ano

corrente, e só fosse ser considerada lá no futuro. Se essa modalidade se encaixa nas suas contas, é, de novo, dinheiro deixado na mesa não utilizar. Para dar certo, uma boa ideia é consultar um contador para ajudá-lo com os cálculos. Ah! Só contribuintes do INSS podem usar esse caminho. Tá aí mais um bom motivo para seguir as dicas do início do artigo.

DICA VI: Dê atenção ao tipo de tributação da sua previdência privada. Isso pode lhe custar muito dinheiro no resgate. Tipos de tributação: regressiva definitiva e progressiva compensável. É importante ter muita atenção aqui, pois a diferença pode ser enorme. Na regressiva definitiva, a tributação segue uma tabela que começa em 35% — bem acima das demais aplicações financeiras — e termina em 10% depois de 10 anos — a menor alíquota para aplicações tributáveis. Marcia Dessen, entrevistada para este estudo, nos deu a dica dessa estratégia de ouro: se bem utilizado em combinação com um PGBL, isso pode significar trocar um imposto de quase 27,5% que incidiria sobre seu salário (aqueles 12% do item anterior) por um imposto de 10%! Já na compensável, os resgates entram junto com salários e aluguéis, seguindo a tabela do IR tradicional. Faz sentido em alguns casos, quando a renda mensal total fica abaixo de um determinado patamar.

DICA VII: Uma dica final: Planejamento Uma última sugestão é buscar um profissional que possa te ajudar a olhar todos esses temas em conjunto, olhando seu patrimônio, família e planos, e pensando nas soluções que fazem sentido. Em países como os EUA e na Europa, já é comum contratar esse tipo de serviço, que

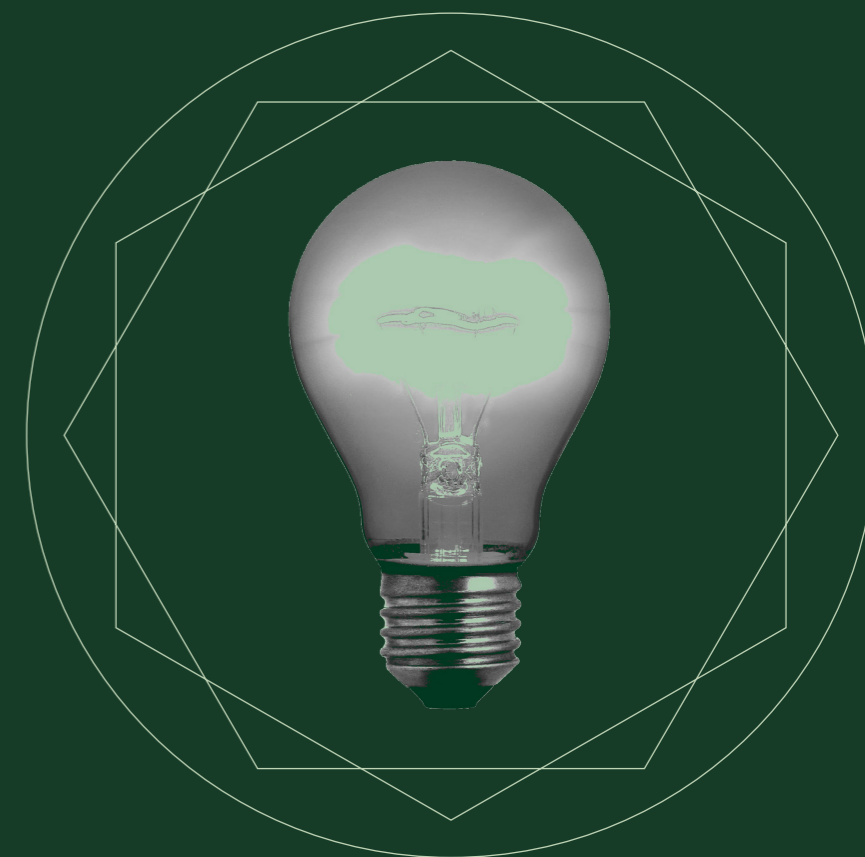
também tem crescido no Brasil. Normalmente ao tratar desses temas no Brasil lidamos com profissionais ligados a instituições financeiras, que são remunerados de acordo com a venda de produtos e manutenção de contas. O papel desses profissionais é fundamental, mas acredito que também faz sentido buscar um olhar mais holístico e independente. Nesse sentido, sugiro olhar o site da Associação Brasileira de Planejamento Financeiro (planejar.org.br), que é sem fins lucrativos e cuida de uma certificação chamada CFP (Certified Financial Planner). Os profissionais com essa certificação podem atuar como planejadores financeiros pessoais, ajudando a pensar em todos esses temas da vida financeira de uma pessoa. No site há uma lista de profissionais e mais detalhes sobre esse tipo de serviço.

Muita coisa ficou de fora deste texto. Planejamento sucessório, seguros, sua carteira de investimentos em geral e por aí vai. Mas espero que essa visão resumida o ajude a navegar suas finanças e, mais importante, a planejar para celebrar e desfrutar da longevidade ao máximo!



PEDRO HÉRCULES

*É formado em Ciências Econômicas pelo Insper, com parte da graduação na Universidade de Columbia em Nova York e é planejador financeiro certificado CFP. Apresenta o @HidraPodcast e, desde 2018, trabalha com a Pipe.Social em seleção e avaliação de negócios de impacto e em projetos de pesquisa.



CAPÍTULO 2

SOLUÇÕES FINANCEIRAS PRATEADAS

HORA DE ESCOLHER ENTRE CARREGAR BAGAGEM OU ACUMULAR MILHAGEM

“Os cinquentões podem não estar somente no meio de suas vidas, mas no meio de suas carreiras”

CHIP
CONLEY
fundador da
Modern Elder Academy

ASSIM COMO MUITOS ADOLESCENTES PARAM POR UM PERÍODO — UM GAP YEAR — PARA REFLETIR SOBRE UMA NOVA FASE DA VIDA, OS MADUROS PODEM APROVEITAR A “APOSENTADORIA” PARA REFLETIR E FAZER NOVAS ESCOLHAS PESSOAIS E PROFISSIONAIS.

A adolescência é uma fase de transição da infância para a vida adulta, um período de mudanças e incertezas. E a meia-idade, aquele período entre 45 e 65 anos, também é uma fase de transição e muitas incertezas. Por isso, vem sendo chamado de Segunda Adolescência, ou Middlecence.

Esse conceito é objeto de estudo da gerontologista e fundadora da Odyssey Group Coaching LLC, Barbara Waxman, para quem a meia-idade é um momento de questionamento das escolhas que já foram feitas e reflexões sobre os próximos passos. Ela conta em seu site: “Passei a maior parte da minha carreira ouvindo pessoas no meio de suas vidas e ajudando-as a entender onde estão e para onde estão indo. Mesmo aquelas com realizações extraordinárias relatam que se sentiram perdidas, como se algo estivesse faltando em suas vidas”.

MIDDLESCENCE

Um período de transição entre os 45 e 65 anos, criado pelos padrões de longevidade do século XXI. Assim como a adolescência, termo popularizado pelo psicólogo Stanley Hall, muitas vezes é acompanhado por mudanças físicas, emocionais, sociais e econômicas.

Fonte: Barbara Waxman, gerontologista e fundadora da Odyssey Group Coaching LLC.

A sensação de vácuo e de estar perdido costuma vir junto com as mudanças físicas, como andropausa e menopausa, e também as produtivas, como a aposentadoria, que marcam a segunda metade da vida. É um momento delicado, mas que traz uma sabedoria que pode contar pontos a favor da maturidade.

É o que explica Candice Pomi, psicóloga, especialista em Gerontologia, mentora em Longevidade na Beyond Age e formada em Transições de Vida, pela Modern Elder Academy – escola norte-americana referência nos estudos de longevidade, criada por Chip Conley especialmente para pessoas acima de 50 anos se prepararem para a segunda metade das suas vidas. Ela propõe que uma das reflexões a serem feitas nesse momento da vida é se você deseja carregar uma bagagem ou acumular milhagem. “A segunda adolescência é como se a gente passasse por uma adolescência com repertório e sabedoria. E aí a pessoa pode decidir se vai se livrar de coisas que não funcionaram na primei-

ra metade da vida e ter a chance de fazer com que o novo ciclo seja mais leve.”

Fica para trás, portanto, a ideia de um velho enferrujado, que não quer aprender. “Hoje, mesmo quem já passou dos 60 anos continua se exercitando, fazendo amizade, sonhando com novas coisas, se aventurando em novas carreiras e novos empreendimentos”, diz Candice.

Um dos desafios desse momento é conciliar as conquistas da maturidade com a vida que se quer levar. Justamente por serem ativos e estarem com disposição, os maduros desejam continuar produtivos, mas



esbarram em contingências do próprio mercado de trabalho e também da vida que construíram até o momento. Por isso, quanto antes se começa a pensar e construir essa segunda metade da vida, melhor.

“As pessoas precisam entender que a probabilidade de chegarem aos 100 anos é enorme. Então, como querem viver os anos a mais que estão ganhando, seja do ponto de vista físico, social ou financeiro? Porque até quem se preparou e teve a chance de fazer um pé-de-meia, muitas vezes, não se preparou do ponto de vista social e emocional”, ressalta Candice.

Os benefícios de fazer essa reflexão, pausar o cotidiano frenético para olhar o que se construiu e o que se quer construir — e como construir — são enormes. Mas não podemos esquecer que não é todo mundo que consegue esse respiro. Afinal, os mais velhos são o sustento de muitas famílias. Dados do Instituto de Pesquisas Aplicadas (Ipea) de 2020 apontam que 35% dos domicílios brasileiros têm pelo menos um idoso e, em 16,9%, eles são os únicos provedores de renda da família.

“Quem pode se dar ao luxo de parar um ano? Existe um gap financeiro muito grande, então, esse gap year é só pra quem pode, o que, pra mim, é uma parcela muito pequena da população”, afirma. Isso mostra o quanto é preciso investir cada vez mais em educação financeira e planejamento de vida para que mais pessoas tenham a chance de desfrutar das milhagens acumuladas na vida.

carpe diem x como vai ser a minha vida no futuro

O dilema: A expressão latina *carpe diem*, extraída de uma das odes de Horácio, significa “aproveitar o dia”. E o que isso tem a ver com o envelhecimento? Já que a perspectiva é que as pessoas vivam mais de 100 anos, é preciso praticar o *carpe diem* sem se esquecer de planejar um pouco o futuro financeiro e também emocional. Para Candice Pomi, a cultura “*Carpe Diem X Como vai ser a minha vida no futuro*” ainda é um dilema, porque o Brasil não tem a cultura do planejamento. “Somos um país que está envelhecendo pobre. Na cabeça de muita gente, um golpe de sorte é melhor do que um planejamento. Acham que economizar 50 reais por mês não vai levar a lugar nenhum então, é melhor curtir a vida”. Porém, para chegar lá na frente com um colchão financeiro, quanto antes esse planejamento começar, maiores são as alternativas. Vale perguntar: Como eu quero viver os anos a mais que eu estou ganhando? Seja do ponto de vista físico, social e financeiro. Já pensou nisso?

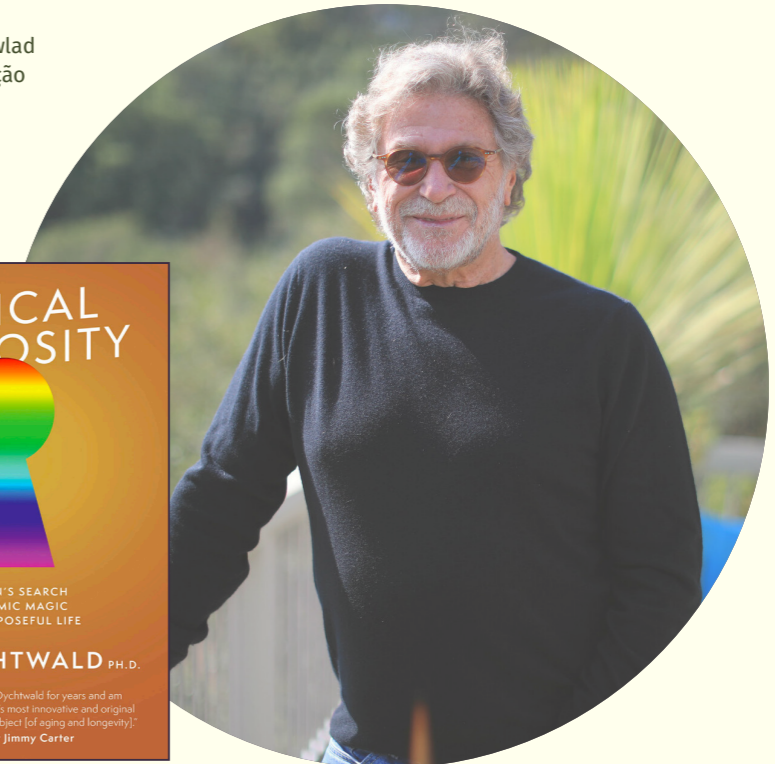
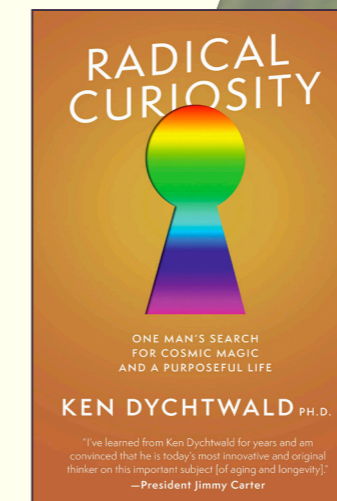


+ DICA DE LIVRO

RADICAL CURIOSITY

FUNDADOR DA AGE WAVE, KEN DYCHTWALD, DE 70 ANOS, FALA DA IMPORTÂNCIA DA CURIOSIDADE PARA A LONGEVIDADE.

Foto: Ken Dychtwald
Crédito: Divulgação



Grande referência quando o assunto é longevidade, Ken Dychtwald, psicólogo, gerontólogo e fundador da Age Wave — empresa que orienta companhias e governos no desenvolvimento de produtos ou serviços para maduros —, lançou em abril de 2021 um livro de memórias no qual reflete sobre a própria trajetória.

Em *Radical Curiosity*, ele ensina sobre propósito, legado, aceitação e transições da vida por meio da própria história. É um livro no qual ele compartilha as mais diferentes experiências, como o dia da morte do seu pai e o contato com personalidades como Barack Obama e Arnold Schwarzenegger, além do próprio casamento e do relacionamento com seus filhos.

São passagens extremamente pessoais, mas que mostram como a curiosidade é ponto-chave para que a vida se encha de experiências e ensinamentos. Apesar do medo que admite sentir — do envelhecimento e da morte —, ele segue em direção ao momento presente para vivê-lo com a intensidade exigida e aprender com o que vier. A obra pode ser vista como um guia que mostra como é possível ser curioso em qualquer fase da vida, independentemente da idade. Em última análise, *Radical Curiosity* é um apelo para que as pessoas acrescentem mais propósito e empatia às próprias vidas, independentemente da idade.

TRABALHO PRATEADO: GIG ECONOMY + EMPREENDEDORISMO



“Um futuro com 100% dos trabalhadores empregados em regime de CLT não existe. Não vivemos mais a realidade da década de 1940, quando a lei trabalhista foi criada”

ANDRÉ MELO
RIBEIRO

advogado trabalhista,
em entrevista ao jornal
Valor Econômico.

EM BUSCA DE RENDA E DE SE MANTEREM ATIVOS, OS MADUROS REPRESENTAM UMA FATIA ENORME E CRESCENTE DE EMPREENDEDORES E FREELAS NO BRASIL.

A idade da aposentadoria é coisa do passado. Afinal, cada vez mais, os maduros precisam se manter ativos no mercado de trabalho.

Segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua do IBGE, referente ao primeiro trimestre de 2021, pessoas na faixa de 40 a 59 anos representavam 44,1% das pessoas ocupadas no país, e os idosos com mais de 60 anos, 8,9%. Em 2014, esse número era de 37,6% e 6,5%, respectivamente. Este trabalho na maturidade pode vir de um emprego formal, já que grandes empresas como PepsiCo e Unilever



TAXA DA POPULAÇÃO BRASILEIRA OCUPADA* POR FAIXA ETÁRIA ANO A ANO

2014	18 a 24 anos	14%
	40 a 59 anos	37,6%
	60+	6,5%
2015	18 a 24 anos	13,2%
	40 a 59 anos	39,4%
	60+	6,9%
2016	18 a 24 anos	12,8%
	40 a 59 anos	39,6%
	60+	7,1%
2017	18 a 24 anos	12,5%
	40 a 59 anos	40%
	60+	7,3%
2018	18 a 24 anos	12,5%
	40 a 59 anos	40%
	60+	7,8%
2019	18 a 24 anos	12,5%
	40 a 59 anos	40,4%
	60+	8,2%
2020	18 a 24 anos	12%
	40 a 59 anos	41,4%
	60+	8,3%
2021	18 a 24 anos	11,1%
	40 a 59 anos	44,1%
	60+	8,9%

De acordo com o IBGE, população ocupada - refere-se aquelas pessoas que, num determinado período de referência, trabalharam ou tinham trabalho mas não trabalharam (por exemplo, pessoas em férias).

começam lentamente a olhar para esse público, mas a tendência é que cada vez mais a força de trabalho madura tenha uma renda que venha do empreendedorismo ou das relações mais flexíveis e informais impostas pela GIG Economy.

O que vai determinar onde o maduro melhor se encaixa é a capacidade de investimento e a necessidade de cada pessoa. Por mais que alguns empreendam em busca de realização pessoal, existe uma parcela considerável de pessoas que empreende em busca da sobrevivência (como vimos nos capítulos anteriores deste estudo, a conta da aposentadoria não fecha e tende a fechar cada vez menos).

A pesquisa Maturis em Tempo de Covid-19, conduzida pela Maturi, em 2020, apontou que a pandemia impactou negativamente a situação financeira de 53,3% das pessoas pesquisadas (a grande maioria acima de 51 anos). E, para sair da crise, 13,8% delas começaram a empreender e 30,5% procuraram novo emprego. Dados do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), de 2018, mostram que 21% dos aposentados continuam trabalhando, sendo que 47% deles seguem no mercado por necessidade financeira.

A GIG Economy — ou a economia baseada em bicos, freelas — traz oportunidades de trabalhos mais temporários e flexíveis, que combinam com o momento de vida daqueles maduros que querem se manter ativos, porém sem ter de cumprir longas jornadas de trabalho. É também

uma forma de trabalho muito usada por quem precisa fazer renda rapidamente, seja para sobreviver ou complementar a aposentadoria.

GIG ECONOMY PARA A MATURIDADE

Também conhecida como economia de bicos, a GIG Economy é centrada em trabalhos temporários e flexíveis, exercidos por profissionais autônomos e freelancers em vez de funcionários em período integral. No fundo, essas pessoas são mais empreendedoras do que trabalhadores tradicionais, mesmo quando não se veem dessa maneira.

O grande ponto de interrogação da GIG Economy é que ela pode significar relações de trabalho mais precárias, com baixa remuneração e muitos riscos. O desafio é encontrar uma relação saudável e equilibrada para que o trabalho cumpra sua função, seja de renda ou realização pessoal, sem comprometer a saúde ou a situação social do trabalhador, em especial daquele profissional mais velho.

Para além dos aplicativos de transporte e delivery, exemplos tradicionais da GIG Economy, já existem modelos que oferecem a flexibilidade e possibilidade de uma renda mais imediata, com carga horária que faz sentido para os maduros. Veja na página a seguir.

+ MEESHO

Sediada em Bangalore, na Índia, a Meesho permite que vendedores ofereçam seus produtos on-line e, depois, finalizem a venda em plataformas sociais como Facebook, Instagram e WhatsApp. Em artigo publicado na plataforma Money Times, em 2019, o cofundador e CEO da Meesho, Vedit Aatrey, diz que os vendedores são, principalmente, pequenos varejistas, mulheres, estudantes e cidadãos aposentados, sendo que 70% são donas de casa que encontraram liberdade financeira e uma identidade de negócios sem precisar sair de casa.

+ NATURA

A empresa de beleza possui mais de 1,8 milhão de consultoras na América Latina. Além da venda de cosméticos, a Natura tem buscado oferecer oportunidades diferenciadas de negócio para as consultoras. Uma delas é a Consultora Treinadora, na qual as próprias consultoras treinam novas profissionais. O potencial de ganho médio com essa atividade representa aproximadamente 50% adicional em relação à atividade de Consultoria de Beleza. A Natura também oferece outras oportunidades profissionais para sua rede de consultoras, como se tornar Empresária de Beleza, que

são as donas das lojas franqueadas “Aqui Tem Natura”, e Líder de Negócios, cuja função é orientar um grupo de consultoras, apoiando-as nas atividades do dia a dia para desenvolverem os seus negócios. “Esses novos papéis contribuem para aumentar os caminhos de desenvolvimento do negócio e da profissionalização de toda a rede”, explica Penelope Uiehara, diretora de marketing de relacionamento da Natura.

+ HOME AGENT

Fundada em 2011, é uma startup de atendimento ao cliente na qual os atendentes tra-

balham no sistema home office. A empresa oferece toda a estrutura tecnológica para que esse trabalho possa acontecer de forma segura e eficiente. Os agentes de atendimento são contratados no regime CLT e possuem uma escala definida. Porém, por trabalharem de casa, não gastam tempo com deslocamento. Segundo a empresa, entre 2017 e 2018, os trabalhadores economizaram quatro horas no trânsito por dia, ou 60 dias de vida em um ano. Esse sistema beneficia muitos grupos, como pessoas com deficiência, maduros e mães. A média de idade dos funcionários da empresa é de 35 anos, sendo que 93% são mulheres.

EMPREENDENDO COM 50+

O empreendedorismo formal é também uma oportunidade para os maduros criarem negócios relevantes para a sociedade e para a própria vida. É o caso de Pedro Wilson que, aos 69 anos, criou a 50Mais Courier Sênior, com o objetivo de trazer de volta ao mercado de trabalho uma geração com mais de 50 anos que, hoje, pode trabalhar em entregas de última milha.

Pedro faz parte de um grupo que cresce bastante. Segundo o Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021, em 2020 o Brasil ganhou 14 milhões de empreendedores. E o grupo que mais cresceu foi justamente o de pessoas com idade entre 55 e 64 anos, com um crescimento de 115% em relação ao ano anterior.

A formalização como Microempreendedor Individual (MEI) tem sido uma alternativa para esses empreendedores, principalmente aqueles que precisam da renda de seus empreendimentos para sobreviver. A pesquisa perfil do MEI, realizada pelo Sebrae em 2019, aponta que 26% dos Microempreendedores Individuais têm mais de 50 anos. E esse grupo lidera o ranking dos que empreendem porque precisam de uma fonte de renda (42%).

E quais são as vantagens que essa faixa etária tem na hora de empreender? Em entrevista ao estudo FDC Longevidade Pessoas, o diretor-superintendente do Sebrae SP, Wilson Poit, cita a tolerância como uma característica importante. “Tem muitos jovens com MBA, bem formados, mas que não gostam de gente, não têm tolerância, respondem tudo de bate-pronto”.

A inteligência emocional também conta ponto a favor dos maduros. A experiência de vida e com trabalhos anteriores fornece uma bagagem de relacionamentos e a capacidade de lidar com hierarquias e com o próprio trabalho que favorecem os maduros. O fato é que será cada vez mais incomum encontrar aposentados que não trabalhem.

Com os empreendedores maduros surgem também oportunidades para novas soluções financeiras, como investimentos para uma segunda carreira, para o lançamento do próprio negócio e também para uma aposentadoria futura, já que não sabemos ao certo até quando vai esse futuro e precisamos nos preparar.

DOIS PONTOS DE ATENÇÃO: CIBERSEGURANÇA E PRODUTOS FINANCEIROS



“Só em Washington que buscar soluções para as necessidades de 100 milhões de pessoas pode ser chamado de um ‘fardo impagável’. No setor privado, o nome disso é oportunidade”

JODY HOLTZMAN

vice-presidente sênior de Liderança de Ideias e Inovação de Mercado na Associação Americana de Pessoas Aposentadas (AARP), em entrevista ao jornal Financial Times em 2014

O TSUNAMI PRATEADO IMPULSIONA ESSES DOIS MOVIMENTOS NO MERCADO FINANCEIRO, PREOCUPADOS COM O PERFIL DO CONSUMIDOR MADURO.

No Trendbook FDC Longevidade Negócios, falamos sobre o fato de que a imensa maioria da riqueza nos Estados Unidos está nas mãos de pessoas com 55 anos ou mais, que acumulam nada menos que 69% dos bens e ativos daquele país, segundo o Federal Reserve, o Banco Central dos Estados Unidos. No Brasil, a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua, de 2019, traz um dado semelhante, olhando do ponto de vista da renda: brasileiros com 50 anos ou mais estão consistentemente entre os de maior renda, com as faixas de 50 a 59 disputando a

liderança com os acima de 60. Por um lado, isso aponta para a pujança de um mercado já existente e de que temos falado ao longo dos estudos para FDC Longevidade. Por outro, o atingimento dos anos de maturidade também pode significar maiores desafios para gerir as próprias finanças. Segundo o artigo “The elderly, cognitive decline and banking”, publicado em 2017 na revista inglesa The Economist, o pico de nossas capacidades de lidar com finanças é atingido em torno dos 55 anos, entrando em declínio relativo em seguida — aqui há todo um universo de produtos e usabilidade a ser explorado também.

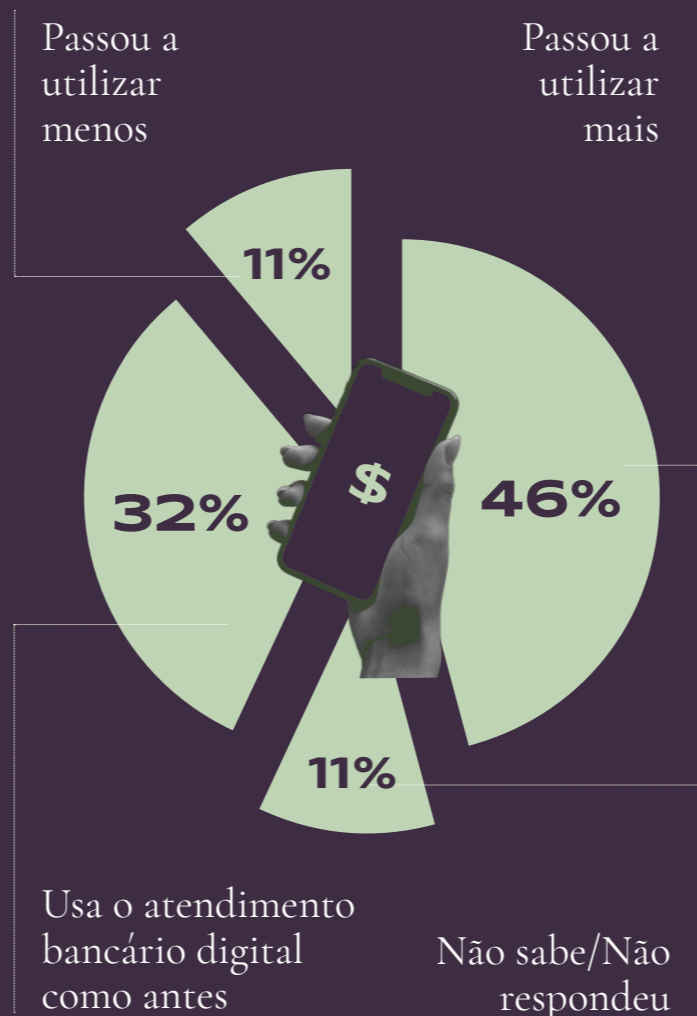
Combinando tudo isso com a proliferação recente das ferramentas digitais, muitas das quais todos tivemos de adotar desde o início das medidas de restrição à circulação impostas pelo combate à pandemia da COVID-19, em 2020, temos uma bomba de riscos, que já

CIBERSEGURANÇA (CYBERSECURITY)

Segundo a IBM, Cibersegurança é a prática de proteger sistemas críticos e informações sensíveis de ataques digitais. Também chamada de segurança de tecnologias da informação, medidas de cibersegurança são desenhadas para combater ameaças contra sistemas e aplicações em rede, sejam essas ameaças originadas de dentro ou de fora de uma organização.

Fonte: Observatório FEBRABAN, junho de 2021.

IMPACTO DA PANDEMIA NO USO DO ATENDIMENTO BANCÁRIO DIGITAL (%) ENTRE OS RESPONDENTES 60+



Fonte: Observatório FEBRABAN, dezembro 2020.

está explodindo. O grupo torna-se um alvo prioritário para criminosos de todos os tipos, em busca de lhes tomarem parte desse patrimônio arduamente conquistado. Uma pauta importante para a cibersegurança.

Somente contra os maduros, o número de ataques registrados pela Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN) aumentou 60% desde o início das restrições em 2020. Se há o crescimento desses ataques, há também uma corrida do mercado buscando atender a demanda dos usuários. E, como maiores vítimas, esse público prateado passa a ser pauta importante no desenvolvimento de alta inovação de base tecnológica.

“(em 2020) O número de ataques de phishing, a chamada pescaria digital, cresceu 100% em relação ao ano passado, enquanto os golpes da falsa central telefônica e do falso funcionário de banco tiveram crescimento ainda maior, de 340%.”

Observatório FEBRABAN, junho 2021

O desafio de prevenção a fraudes em processos on-line abriu caminho para empresas brasileiras de tecnologia focadas no tema, as idtechs, que têm movimentado o mercado de investimentos e M&A (fusões e aquisições) no último ano. A unico e a idwall são exemplos desse movimento.

CASES

CONHEÇA ALGUMAS INICIATIVAS QUE SÃO REFERÊNCIA NO BRASIL E MUNDO AFORA NO APRIMORAMENTO DE CONHECIMENTOS DE TECNOLOGIA E CIBERSEGURANÇA:

+ CAREFULL, EUA getcarefull.com

A proposta da startup nova-iorquina é simples: aprender os padrões de gastos de uma pessoa e prestar atenção quando há alterações relevantes. Primeiro, o usuário dá à plataforma acesso aos dados de transações de suas contas bancárias, em corretoras, e de cartões de crédito. Em seguida, ele aponta quem são as pessoas que podem ajudá-lo com esses temas: um parceiro, filho ou amigo. Com os dados, a inteligência artificial do aplicativo começa a chamar a atenção quando há gastos diferentes dos últimos meses, seja em volume, seja em lojas, onde o usuário não costuma comprar. Ainda, a plataforma entende os dias de pagamentos recorrentes — como aluguel e luz — e avisa quando há um possível pagamento atrasado ou duplicado.

+ UNICO unico.io

Com aporte de 625 milhões de reais da General Atlantic e Softbank (famoso investidor de tecnologia, com Alibaba e Uber entre seus cases

de sucesso), a unico se tornou um unicórnio em agosto de 2021, ultrapassando o valor de mercado de 1 bilhão de dólares. Atualmente, atua em duas frentes: unico check e unico people. Com o check, a empresa cria um sistema de onboarding e transações que verifica a identidade do usuário a partir de uma selfie tirada com a câmera do celular, permitindo desde análise de crédito até transações com maior segurança. O people é uma ferramenta para Recursos Humanos, que facilita a contratação de funcionários em até 43 minutos, com checagem de identidade e assinaturas eletrônicas.

+ IDWALL idwall.co

A idwall também está na corrida, tendo levantado 210 milhões de reais em junho de 2021, com diversos investidores brasileiros de venture capital olhando para sua expansão. Sua solução também lida com onboarding, de olho na validação de identidade, compliance e antirrisco. A ferramenta extrai dados de documentos a partir de fotos, utiliza a selfie do usuário para autenticação via biometria facial, faz background check e determina a veracidade da documentação fornecida.

As três empresas já atendem alguns dos maiores players do mercado nacional, com altas demandas por segurança em suas transações.

NOVOS PRODUTOS LIGADOS A CRÉDITO

A mudança de olhar das instituições financeiras para os maduros traz também a necessidade de inovações do lado da concessão de crédito. O **crédito consignado**, que permite descontos das parcelas a pagar diretamente do salário ou dos benefícios a receber do INSS, foi um enorme sucesso desde sua criação em 2003, tanto pela alta demanda por parte dos consumidores aposentados quanto pela rentabilidade para acionistas de instituições financeiras. Desde abril de 2021, é liberado ao tomador dessa modalidade de crédito comprometer até 40% de sua renda com as parcelas. Pensando nos maduros, que ingressam nessa modalidade geralmente por serem aposentados ou pensionistas, existe aí uma possibilidade de se tomar um crédito geralmente mais barato e antecipar desejos de consumo.

Por outro lado, o crédito consignado é frequentemente apontado como causador de problemas para os 60+ e objeto de abusos, como diz o economista André Braz, em entrevista ao jornal O Globo, em março de 2021, na reportagem “Calote só cresceu entre pessoas acima de 60 anos em 2020, com maior adesão a consignados”: “As aposentadorias já são pequenas no geral e há a dificuldade de o idoso se manter. Quando ele pega o empréstimo para o filho, para o neto, às vezes isso é acordado entre eles, mas às vezes não, e o idoso acaba arcando com um ônus que não pertence a ele”.

Por conta disso, novas modalidades de crédito, adequadas ao perfil do consumidor maduro, têm sido

desenhadas. É nesse contexto que entra a ideia das **hipotecas reversas**. No Raio X do Investidor Brasileiro 2020, da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA), vemos que a maioria dos investidores brasileiros que poupam o fazem para comprar um imóvel. Se o brasileiro faz

suas economias para ter um imóvel próprio, por que não poder utilizar esse imóvel e ao mesmo tempo consumir parte desse patrimônio acumulado?

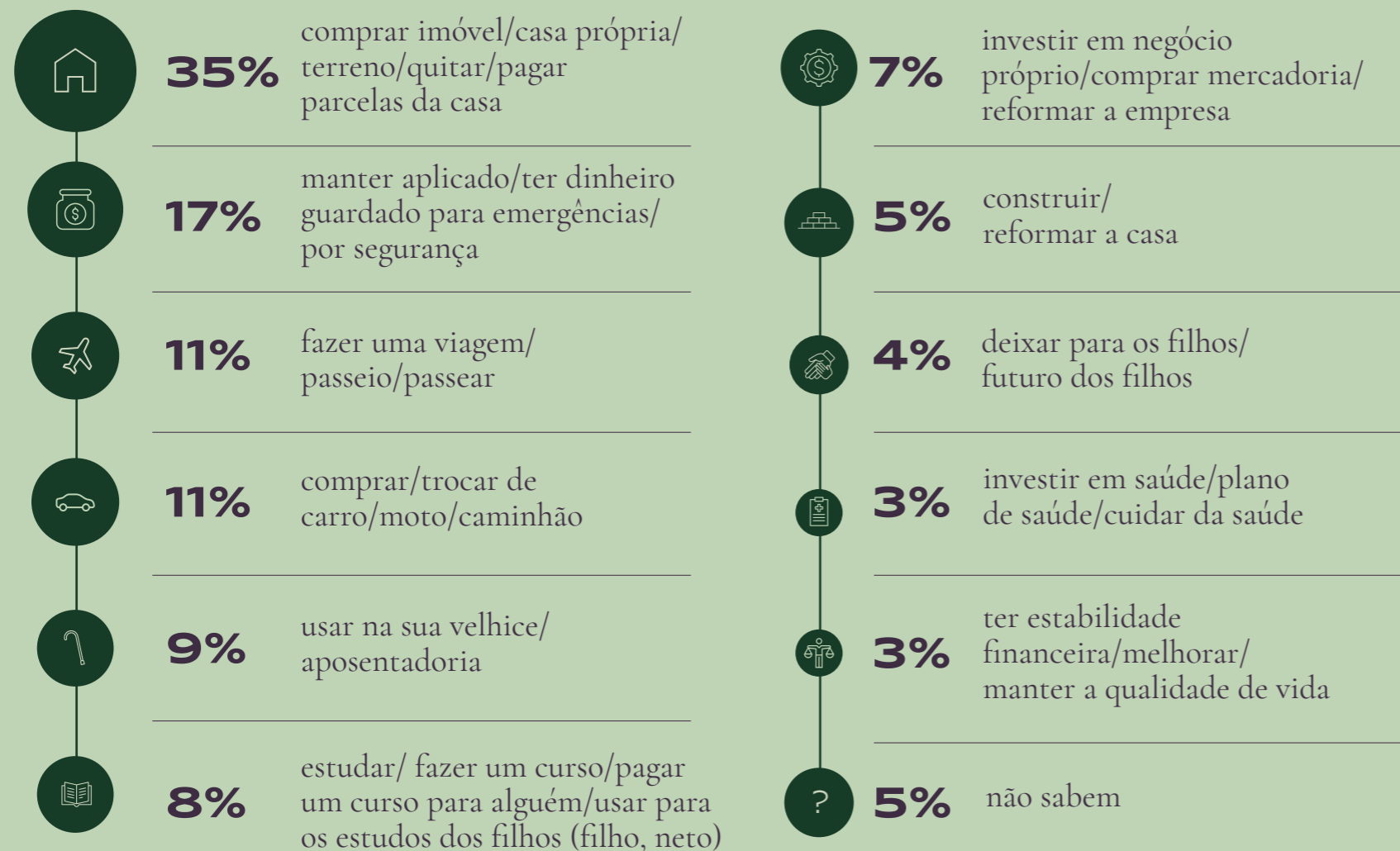
Embora ainda não regulamentado no Brasil, o instrumento já é comum em países como França e

Estados Unidos. O doutor em finanças comportamentais Jurandir Sell Macedo Jr., defensor da criação, explica o mecanismo: “Ao contrário dos financiamentos normais, na hipoteca reversa, é como se o banco fosse comprando o imóvel lentamente, com pagamentos de uma renda mensal. Se a renda for paga por um prazo fixo, ela é direcionada aos herdeiros em caso de morte do morador, e o imóvel passa a ser do banco na data estipulada. Já se o idoso optar por receber a renda enquanto viver, ela se extingue quando a pessoa morre, ocasião em que o banco recebe o pagamento.”, em artigo na Forbes, em dezembro de 2020.

O acesso a diferentes fontes de financiamento gera, também, o desafio de como lidar com diversas dívidas ao mesmo tempo. E a decisão de que dívida manter e qual quitar pode ter impactos imensos na vida de uma pessoa. Segundo o Banco Central, em junho de 2021, o juro médio do cartão de crédito estava em 329,7% a.a. enquanto o do crédito consignado girava em torno de 18,7% a.a.! Por conta disso, diversas startups têm produzido soluções de olho na oportunidade de mercado, aqui e fora. Essas soluções olham para pessoas com dívidas de diversas naturezas e em quaisquer estágios de suas vidas, mas a crescente participação dos maduros no mercado de crédito — que pode se expandir ainda mais com a hipoteca reversa, por exemplo — aponta também para a necessidade de inovações desenhadas especificamente para eles, desde a experiência do usuário até a oferta de soluções.

O QUE O INVESTIDOR BRASILEIRO ESPERA REALIZAR COM O RETORNO DAS APLICAÇÕES (%)

Fonte: Raio X do Investidor Brasileiro 2020, da ANBIMA.



ANTES DE ABRIR A CARTEIRA, PEGUE SEU LÁPIS E PAPEL

“Com quase 54% dos brasileiros sem algum tipo de proteção de renda, seja previdência privada ou seguro de vida – e, com medo de enfrentar o envelhecimento dependendo de ajuda financeira da família ou amigos – é preciso quebrar as barreiras culturais para a poupança, como o viés de consumir vs. poupar, que faz parte do nosso dia a dia.”

NELSON KATZ,

CFO da Brasilprev, em entrevista para o FDC Longevidade

A EDUCAÇÃO FINANCEIRA É ESSENCIAL PARA UMA VIDA SAUDÁVEL NA LONGEVIDADE E PRECISAMOS COMEÇAR JÁ.

Não é exagero: com apenas um scroll no Instagram certamente você irá se deparar com cursos milagrosos que te ajudam a enriquecer sem esforço. A promessa é tentadora, mas como diz o ditado, nem tudo que reluz é ouro. Antes de abrir a carteira, pegue seu lápis e papel e invista em educação financeira, é o que conta com exclusividade ao FDC Longevidade o especialista no assunto Nelson Katz, CFO da Brasilprev – empresa que há quase 30 anos atua com previdência privada e nasceu quando investir no longo prazo era ainda mais raro no país.

Quando e como devemos começar a poupar?

É muito importante que os jovens pensem no futuro e comecem hoje. Nesse processo, investir na educação é fundamental, pois isso nos prepara para gerar valor – seja trabalhando numa empresa ou seja por conta própria – e, por consequência, renda para os indivíduos. Ter diversas fontes de renda, Previdência Social, Previdência Complementar, outros ativos e renda de trabalho, traz maior segurança financeira na maturidade.

Quais seriam alguns novos produtos ou serviços financeiros para uma vida longa?

Devemos pensar em produtos e serviços que tragam qualidade de vida às pessoas. Um exemplo seria um produto onde a pessoa contrata um plano para que no futuro o uso dos recursos poupados seja direcionados para cobrir as despesas médicas/hospitalares com incentivos fiscais, ou seja, a pessoa acumula durante anos e, no momento de utilizar os recursos, resgata ou contrata um benefício mensal que pagará seu seguro saúde, remédios, médicos, hospitais etc. Isso com redução ou até isenção na cobrança de IR. Outro produto que pode ser analisado é o crédito hipotecário reverso para as pessoas maduras. O produto se propõe a dar liquidez ou renda ao indivíduo por meio de crédito, entregando em garantia uma parte da sua casa.

O que podemos aprender com outros países em relação à educação financeira para a aposentadoria?

Ainda no que tange à educação financeira, informação e conhecimento são fundamentais, mas muitas

vezes não suficiente. É importante criar mecanismos que nos ajudem a corrigir comportamentos e, para isso, podemos utilizar features baseadas em finanças comportamentais. Como nos planos de previdência complementar corporativos (chamados 401k) nos Estados Unidos, onde os empregadores, ao desenhar seus planos podem escolher que, por default, todos seus empregados sejam inscritos automaticamente. Aquele participante que não se atentou para optar, já está inscrito e contribuindo. Olhando de outra forma, estamos falando de mudar o esforço humano para renunciar a poupar. Outro serviço que existe no mercado americano é para aquelas pessoas que começam a contribuir com um percentual menor e querem aumentar esse percentual nos próximos períodos. Para essa situação, a pessoa pode deixar predefinido, no momento da angariação, um aumento gradativo no seu valor de contribuição (por exemplo, começar poupando 4% da renda e daqui 6 meses elevar para 10%). Sabemos que é mais difícil num segundo momento as pessoas voltarem a decidir que querem poupar menos, mas no momento da adesão, onde as simulações foram discutidas e apresentadas, o participante entendeu que o esforço de poupar deve ser maior e no momento inicial precisa ajustar seu orçamento mas entende que num momento futuro (quanto menor o prazo melhor) é para aumentar a poupança.

COMUNICAÇÃO

Com cada vez mais adeptos aos serviços financeiros online, as empresas e instituições precisam ajustar a

forma de se comunicar com clientes, de todas as idades, que estão planejando seu futuro. É o que conta com exclusividade ao FDC Longevidade Michael Garvin, CFO da Principal Financial Group e María Eugenia Norambuena, gerente geral da Principal Financial Group, em sua sede no Chile:

“Durante a pandemia da Covid-19, vimos que não só os mais jovens estão usando nossos canais digitais, como pessoas de todas as idades também. Por isso, desenvolvemos mais serviços e ferramentas digitais, sem deixar de disponibilizar um canal por telefone para que, em um futuro próximo, nossos produtos sejam de autoatendimento e a jornada do cliente mais simples possível”.

A internet facilitou e democratizou, inclusive, o que Michael e María consideram como uma ferramenta essencial no planejamento financeiro: a assessoria personalizada, que entende profundamente os prazos, perfil de risco, grupo familiar e características particulares de cada um – e que antes era restrita ao contato presencial nas agências do grupo. Conheça a seguir alguns cases de instituições financeiras que vem criando novas formas de se comunicar com seus clientes prateados:

CASES PARA VOCÊ CONHECER!

+ GRUPO BRADESCO SEGUROS

BRASIL

Há 16 anos, o Grupo Bradesco Seguros dá luz aos desafios da longevidade por meio do seu portal de conteúdo Viva a Longevidade que, entre tantos assuntos, aborda também a importância da educação financeira para a maturidade.

Foto: Reprodução Revista Apólice

+ STASH

ESTADOS UNIDOS

Para incentivar os quase dois terços de Millennials americanos que não investem no futuro, a startup Stash convidou a influenciadora nonagenária Baddie Winkle para ser a embaixadora da marca.

Foto: Divulgação



+ BANK4ELDER

ESPANHA, PORTUGAL, ITÁLIA E ALEMANHA

O projeto Innovate Ways of Banking Designed for and by the Elderly foi uma iniciativa conjunta de organizações privadas e públicas na Espanha, Portugal, Itália e Alemanha que mapeou e avaliou a necessidade dos residentes acima de 50 anos ativos e desenvolveu e testou um produto financeiro em quatro interfaces: ATM, web, mobile e TV. O projeto deu tão certo que recebeu mais investimentos públicos para sua implementação.

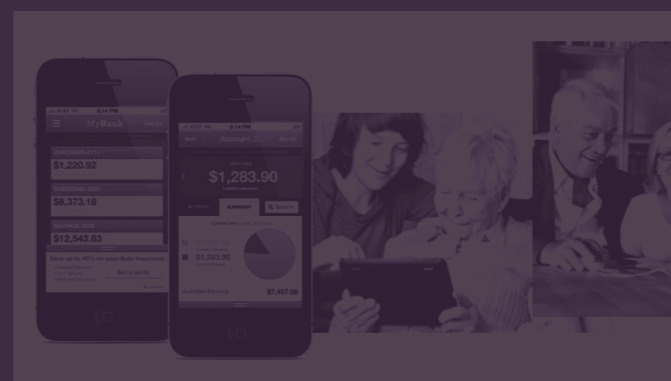


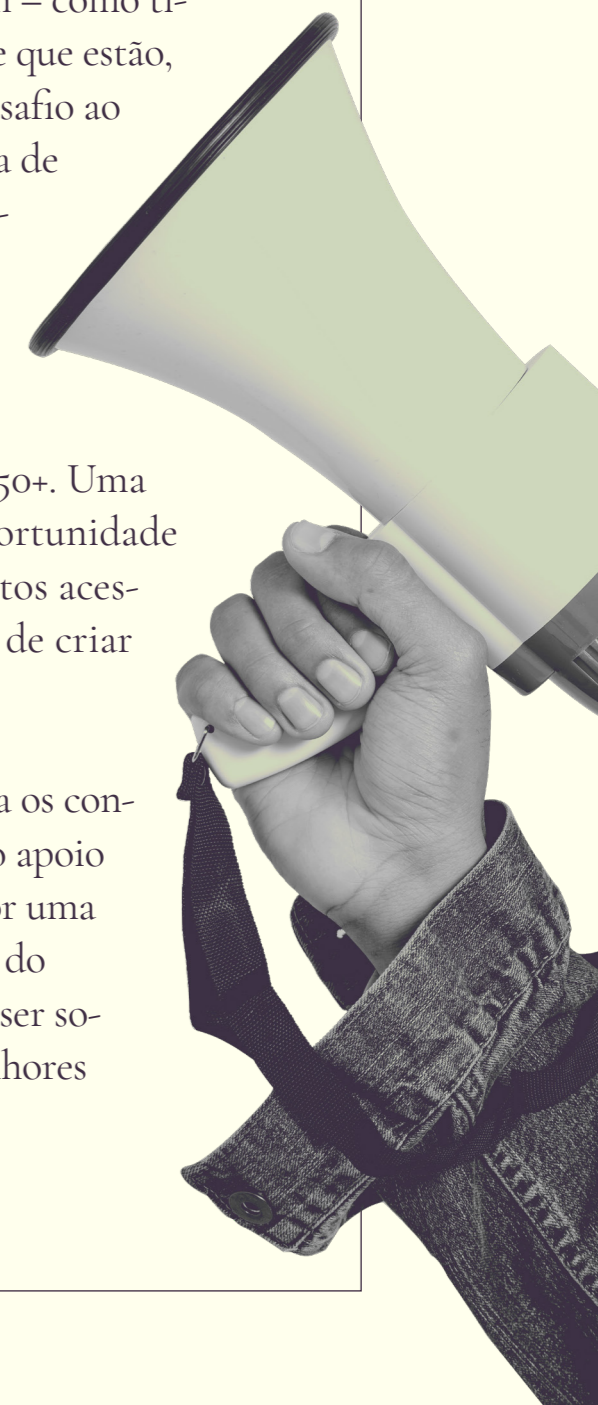
Foto: Reprodução NeuroMedia



3 DICAS DE COMO INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS PODEM SE COMUNICAR COM O PÚBLICO 50+

A CONSULTORIA HYPE50+ DÁ ALGUMAS SUGESTÕES PARA INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS ACERTAREM NA HORA TRAZER O TEMA DA LONGEVIDADE PRA MESA

- 1 Os brasileiros 50+ fazem parte da geração carpe diem – como tiveram uma surpresa positiva ao chegar bem na idade que estão, vivem e valorizam o hoje – o que acaba sendo um desafio ao tentar incentivar produtos para o futuro. Uma forma de se comunicar com os consumidores prateados é mostrar que, por entendê-los, promove benefícios claramente perceptíveis a serem aproveitados desde já.
- 2 O medo da falta de segurança e fraude é um impeditivo para alguns produtos financeiros para os 50+. Uma dica importante é transformar esse desafio em oportunidade – facilitando o entendimento do processo com textos acessíveis, letras grandes e legíveis e sem a necessidade de criar novas senhas.
- 3 O digital é importante, mas o humano também. Para os consumidores maduros, a segurança de ter a um clique o apoio de um profissional pode ser o que faz ele escolher por uma instituição ou a outra. Vale a pena mapear a jornada do usuário identificando quais pontos de atrito podem ser solucionados com tecnologia e quais seriam muito melhores com o acolhimento de alguém de carne e osso.



OS INVESTIDORES PRATEADOS DE HOJE E DOS PRÓXIMOS ANOS

“Dois dos colegas de Stan estão com quase 100 anos e continuam com suas ações da Berkshire. A extraordinária durabilidade desse grupo — junto com o fato de que Charlie (Munger, vice-presidente da companhia) e eu temos 97 e 90 anos, respectivamente — nos traz a uma pergunta interessante: Será que ser proprietário de ações da Berkshire estimula a longevidade?”

WARREN BUFFET

investidor lendário, em sua carta aos acionistas da Berkshire Hathaway

ELES SÃO OS MAIORES INVESTIDORES ENTRE AS PESSOAS FÍSICAS QUE ESTÃO NA B3, MAS CADA VEZ MAIS JOVENS ENTRAM NA BOLSA PARA SE PREPARAR PARA O FUTURO LONGEVO.

Em sua mais recente carta a seus colegas acionistas da Berkshire Hathaway (avaliada em 648 bilhões de dólares, em 17 de agosto de 2021), o lendário investidor americano, Warren Buffett, faz uma curiosa observação a propósito de um grupo de médicos de que se tornou sócio em 1959, liderados pelo “alegre e generoso oftalmologista”, Dr. Stan Truhlsen, com 100 anos recém-completos no início de 2021:

“Dois dos colegas de Stan também estão com quase 100 anos e continuam com suas ações da Berkshire. A extraordinária durabilidade desse grupo — junto com o fato

de que Charlie (Munger, vice-presidente da companhia) e eu temos 97 e 90 anos, respectivamente — nos traz a uma pergunta interessante: Será que ser proprietário de ações da Berkshire estimula a longevidade?”

Também com um histórico impressionante de retornos, temos aqui no Brasil exemplos similares de investidores longevos em plena atividade, como Luiz Barsi Filho (82), o também lendário maior investidor pessoa física da Bolsa de valores brasileira e que acumulou R\$ 2 bilhões com seus investimentos. É claro, todos com carteiras cheias de ações, seja de negócios que administram de perto, seja de outros. E eles não estão sozinhos. Brasileiros com mais de 56 anos representavam 15% dos 3,2 milhões dos CPFs com ativos sob custódia na B3, em julho de 2021, detendo 53% do valor total sob custódia pertencente a ela.

“A minha renda fixa são as ações. Eu só invisto em ações. Em nada que seja derivativo eu invisto, a não ser que seja lançar algumas opções. E sabe por que eu não invisto? Porque não dá lucro. Eu ganho muito mais com as ações. [...] O cidadão precisa ter a consciência de que deve esperar o tempo necessário para que a empresa possa gerar riqueza, fazê-la circular e distribuir essa riqueza”

Luiz Barsi Filho, em entrevista à Revista Exame, em novembro de 2020, comentando sobre a dificuldade dos investidores locais em lidar com a Bolsa de valores.



ENTRE OS INVESTIDORES COM 60 OU MAIS ANOS DE IDADE, QUE POSSUEM INVESTIMENTOS FINANCEIROS:

+	POUPANÇA	80,1%
+	TÍTULO PRIVADO	17,6%
+	FUNDOS	13,6%
+	PREVIDÊNCIA PRIVADA	8,3%
+	AÇÕES	4,3%
+	TÍTULO PÚBLICO	2,6%
+	MOEDA ESTRANGEIRA	2,2%

Mas a disposição por carregar ativos de maior risco em suas carteiras ainda é exceção, segundo a 3ª edição do Raio X do Investidor Brasileiro, ano 2020, publicada anualmente pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBI-MA) e com dados referentes a 2019. O retrato traz um investidor brasileiro maduro bem mais cauteloso com seus investimentos.

Junto com isso, os entrevistados com 60 anos ou mais — e que não se aposentaram — esperam se aposentar, em média, aos 65,7 anos, com 47,5% contando com o INSS como principal fonte de renda na aposentadoria. Parte da aversão ao risco, ou seja, a opção por investimentos com menores chances de perdas e com menor volatilidade, pode ser explicada pelo momento de vida: diferente das exceções citadas no início deste texto, em geral. As pessoas aos 60 anos estão em uma fase de relativa menor produção de novas riquezas por meio do trabalho, optando pela redução dos riscos de perda de patrimônio em seus investimentos, uma vez que não teriam tanta disponibilidade de tempo e produtividade para recompor grandes perdas.

Mas, além disso, é importante lembrarmos que a desconfiança dos brasileiros maduros com relação aos produtos do mercado financeiro vem de uma sucessão de traumas vividos nas últimas décadas. Vamos imaginar uma brasileira que tenha completado 61 anos em 2021 e que construiu uma carreira exitosa desde os 20 (idade que tinha em 1980), com sobras para investimentos ao longo da vida adulta.



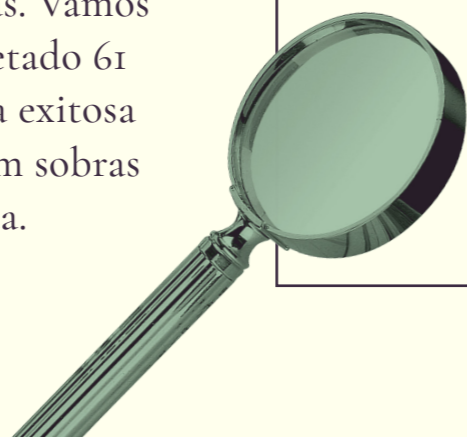
Dos 22 (1982) aos 34 (1994), nos primeiros anos de sua carreira profissional, essa pessoa só viu uma inflação (medida pelo IPCA) abaixo dos 100% ao ano em 1986, quando chegou a 79,65%. No momento mais grave, viu os preços subirem

2.477%, em 1993. Com o dinheiro virando pó assim que recebia o salário, a investidora buscava primeiro consumir, o mais rápido possível, o necessário e, em seguida, investir seus recursos em qualquer produto que protegesse o valor do dinheiro, como imóveis, a poupança e o então famoso “overnight”, produto que rendia juros diários, diferentemente da poupança, com seus reajustes mensais.

Se nossa investidora optou pelo mercado financeiro, a estratégia funcionou em alguns momen-

ABAIXO UMA VISÃO SOBRE OS DESAFIOS ECONÔMICOS VIVIDOS POR NOSSOS INVERSTIDORES MADUROS DE 1980 PRA CÁ!

DÉCADA DE 1980	DÉCADA DE 1990	DÉCADA DE 2000	DÉCADA DE 2010
<ul style="list-style-type: none"> • Início do período de hiperinflação. • Instabilidade política com troca de regime. • A “década perdida” economicamente para a América Latina. 	<ul style="list-style-type: none"> • Plano Collor 1: confisco da poupança. • Instabilidade e impeachment. • Fim da hiperinflação com Plano Real. • Juros altos para o investidor. • Crises no fim da década e maxidesvalorização do real. 	<ul style="list-style-type: none"> • Explosão do dólar em 2002 • Boom das commodities e crescimento da Bolsa brasileira. • Juros altos para o investidor. • Crise de 2008. • Maior preço histórico da Petrobrás. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estagnação econômica. • Juros altos para investidor. • Instabilidades políticas e impeachment. • Retomada da Bolsa e queda de juros e inflação desde 2016. • Crise mundial com Covid-19



tos. Por exemplo, em 1987 viu um índice de inflação de 363% contra uma poupança que rendeu 427%. No entanto, entre vários outros traumas ligados aos planos de contenção da inflação, em 16 de março de 1990, viu suas economias congeladas por 18 meses para qualquer valor acima de cerca de R\$ 18 mil. Era o chamado Plano Collor 1. Nos anos 1990, a mesma investidora viu a maxidesvalorização do real, em 1999, corroendo o poder de compra de suas economias em mais de 91,6%. Em seguida, aos 42, viu outra disparada da moeda, por preocupações eleitorais. Após um período de mais estabilidade, dos seus 43 aos 47, veio a crise de 2008, seguida pela derrubada da Bolsa de valores, que só retornou aos seus patamares, sem ajustes, quando a investidora completou 57 anos em 2017. Ou seja, se ela tivesse investido num fundo de investimentos com retorno próximo à média da Bolsa, seu dinheiro não teria rendido nada por mais de nove anos. Nem pergunte o que teria acontecido se nossa corajosa investidora tivesse comprado ações da Petrobrás, uma das mais indicadas por analistas na época, pouco antes da crise de 2008.

Em 2016, ano em que nossa brava investidora completou 56 anos e em que talvez já estivesse se aposentando (a depender do tempo de contribuição, lembrando que não havia então uma idade mínima), os mercados iniciaram um ciclo razoavelmente mais estável. O índice Ibovespa disparou 165% desde o início daquele ano, com um grande solavanco nos primeiros meses da pandemia de 2020. A inflação esteve sob controle, dentro das metas do Banco Central. E até o dólar se

comportava melhor, variando 25% até 2019, seguido por uma nova disparada em 2020 (em torno de 30%), com o agravamento da Covid-19 mundo afora. Essa combinação, somada à inédita queda nas taxas de juros desde então, fez o número de CPFs cadastrados na B3 saltar de cerca de 500 mil para 3,2 milhões de brasileiros no período. Mas enquanto o número de CPFs aumentou quase 6x, o daqueles com 60 anos ou mais cresceu bem menos, indo de 125 para 352 mil (2,8x).

NOVOS INVESTIDORES TOMANDO MAIS RISCO

O outro lado da moeda é o grande crescimento do número de investidores jovens. Aqueles com até 39 anos eram 175 mil e 35% do total de investidores em 2016. Hoje, são cerca de 2 milhões de brasileiros e 59% dos CPFs na Bolsa. Unidos das novas plataformas de investimentos providenciadas pela proliferação das corretoras digitais no país, os investidores recentes também começam a comprar ações com valores cada vez mais baixos. Também em 2016, a média dos primeiros investimentos mensais de pessoas físicas em renda variável girava em torno de R\$ 5.712,00. Hoje, está em R\$ 352,00! Isso sinaliza o fomento a uma geração de investidores tomando riscos em ações desde cedo, com menores aportes que dão acesso a investimento a mais pessoas, podendo então aproveitar o tempo e os “juros compostos” de que tanto falam ganhadores como Barsi e Buffet.

Na carta citada no início deste texto, Buffett também pede desculpas aos seus sócios por uma perda de 11

bilhões de dólares. Segundo ele, um erro pessoal, que está “longe de ser o primeiro deste tipo, embora seja um bem grande”. Apesar disso, a companhia fechou o ano de 2020 com um lucro de 42 bilhões de dólares, também afetado pelas tormentas da pandemia. Ainda assim, e mesmo tendo passado por sua parcela de crises desde o início da carreira, Warren permanece confiante no mercado financeiro americano e insiste “Nunca aposte contra a América”. Muitos aspectos diferenciam o grande investidor de 90 anos de um investidor maduro brasileiro tradicional. Mas se investir suas economias no mercado financeiro brasileiro foi um jogo duro e para poucos nas últimas décadas, o mercado parece estar virando em direção a mais investidores tomando mais risco desde cedo.



Com um país tão diverso como o Brasil, é necessário destacar que registrando mais de 14 milhões de desocupados e mais de 34 milhões de trabalhadores sem carteira assinada o cenário de investimentos é para poucos. Além da falta de renda, há também uma grande desinformação: mesmo com dinheiro para poupar, apenas um em cada quadro jovens da geração Z se preparam para seu futuro. Nesse cenário, a educação financeira se torna um assunto urgente!

Fonte: IBGE 2021 e CNDL 2019



INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PARA AJUDAR NO PLANEJAMENTO DA APOSENTADORIA

AS INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS NÃO SÓ VÃO NOS AJUDAR A VIVER 200 ANOS COMO PODEM DAR SUPORTE NA SAÚDE FINANCEIRA E NA REVISÃO DA APOSENTADORIA.

Por Lidia Zuin*

No Brasil, a expectativa mais conservadora do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) é que, em 2060, haja mais maduros do que jovens vivendo no país, o que acompanha uma tendência global já observada em países como o Japão, por exemplo. Contudo, apesar de a longevidade ter aumentado ao longo dos anos, o desafio é garantir uma vida confortável na maturidade — e isso inclui não só a saúde do corpo, mas também da mente e das finanças.

Se, por um lado, os Millennials e a Geração Z mal consideram a aposentadoria uma possibilidade em seu futuro, cada vez mais startups do setor de fintech e insurtech têm trazido soluções baseadas em tecnologias emergentes, como a Inteligência Artificial (IA).

Segundo pesquisa publicada pela Business Insider em 2020, 80% dos bancos americanos já estão cientes dos potenciais benefícios de se usar IA e machine learning em suas operações. Na verdade, 75% dos respondentes disseram estar investindo mais de 100

bilhões de dólares em ferramentas de implementação da tecnologia. Áreas como administração de risco e geração de receita através de novos produtos e serviços são as mais visadas.

A IA pode ser utilizada no planejamento de aposentadoria desde soluções mais diretas, como um algoritmo que lança notificações para avisar que um usuário não está contribuindo o suficiente para garantir uma aposentadoria sustentável, ou mesmo para fazer uma análise mais abrangente de um perfil específico. Esse é o caso da Assured Allies.

Fundada em 2017, nos Estados Unidos, a empresa se tornou pioneira no uso de análise de dados e ciência comportamental para a criação de programas de suporte à longevidade tanto do ponto de vista médico quanto financeiro. A startup conta com uma equipe de cerca de 40 funcionários, os quais advêm de áreas como o setor de cuidados, ciência de dados, serviço social e medicina.

Criada por profissionais das áreas médica e de ciência de dados, a Assured Allies oferece gratuitamente planos de suporte baseados em técnicas de administração médica e análise preditiva de dados. Com uma abordagem mais proativa e, portanto, focada em prevenção e gerenciamento de crise, a empresa oferece serviços de assistência psicossocial para a criação de um plano de envelhecimento individual e recomendação de serviços de apoio, além de checagens contínuas para que se possa coordenar toda a estratégia de cuidados, gerando dados que alimentam o algoritmo, o que permite evitar ou lidar com eventuais crises. Para a Assured Allies, a meta é possibilitar que os segurados possam envelhecer em suas casas. Assim, a empresa atua organizando as finanças e também melhorando a acessibilidade dos lares desses segurados.

APRENDIZADO DE MÁQUINA + OPEN BANKING

Conforme mais empresas de gestão de dados têm aplicado a Inteligência Artificial e a aprendizagem de máquina em seus sistemas, cada vez mais se torna viável que soluções de planejamento e segurança possam aliar tecnologias e bancos de dados. No setor bancário, para além das soluções baseadas em IA para detecção de fraudes ou atendimento ao consumidor via chatbot, a chegada do Open Banking também promete uma maior abrangência do uso de dados para a oferta de serviços mais precisos e customizados, por exemplo, com recomendações que possibilitam a redução de impostos e o aumento dos benefícios da aposentadoria.

OPEN BANKING

Também conhecido como Open Finance, trata-se de um novo modelo de tratamento de dados utilizado por instituições financeiras. O cliente pode agora consentir em compartilhar seus dados com outras instituições do setor, assim tendo controle sobre suas informações e também possibilitando a oferta de serviços e benefícios mais personalizados.

Fora isso, a IA também já é bastante utilizada no setor médico, seja para a detecção de doenças na análise de exames de imagens ou mesmo na confecção de tratamentos e remédios que visam à cobertura de doenças decorrentes do envelhecimento, por exemplo. Em outros casos, a solução pode estar na engenharia genética e na nanotecnologia: institutos como o SENS Research têm pesquisado tratamentos genéticos que visam retardar o envelhecimento ou, em última instância, rejuvenescer seus pacientes, tudo com ajuda de IA e redes neurais.

O instituto é dirigido pelo gerontólogo e pesquisador Aubrey de Grey, que continuamente dá depoimentos de que hoje já temos pessoas que irão viver mil anos, se desejarem. Se no Japão o governo já vislumbra um plano de vida para centenários, quando falamos da possibilidade de viver por mais novecentos anos, a equação se torna ainda mais complicada no que diz respeito ao planejamento financeiro.

Para Grey, novamente a IA será a grande aliada à medida que se torna uma tecnologia comum entre todas as indústrias e os segmentos da vida. As gerações mais novas serão especialmente beneficiadas nesse sentido, conforme nasceram já em um contexto de digitalização de registros. O fato de as insurtechs estarem acompanhando essa tendência demonstra que faz sentido apostar na análise de dados como uma ferramenta que nos acompanhará daqui em diante como uma aliada para a longevidade e o bem-estar, tanto biológico quanto financeiro.



LÍDIA ZUIN

É jornalista, mestre em semiótica e doutora em artes visuais pela Unicamp. Atua como pesquisadora de tendências e tecnologias emergentes, palestrante e colunista dos sites TAB UOL e O Futuro das Coisas.

REFERÊNCIAS

ESTUDOS e PESQUISAS

Estudos do FDC Longevidade Negócios, Pessoas e Sociedade, realizado pela Fundação Dom Cabral com patrocínio da Unimed-BH e coordenação técnica da Hype50+

Tsunami60+realizado pela Hype50+ e Pipe.Social, 2018
www.tsunami60mais.com.br

Caregiving and Covid-19: How The Pandemic is Expanding The Sandwich Generation, New York Life, 2020

Dados e Projeções da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE)

Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua do IBGE, 2021

Qianzhan Industry Research Institute, 2020

Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), 2018

Relatório Gerencial de Previdência Complementar, da Subsecretaria do Regime de Previdência Complementar (SURPC), 2021

Maturis em Tempo de Covid-19, estudo realizado pela startup Maturi e Noz Inteligência em 2020

Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e da

Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), de 2018

Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021, de 2020

Perfil do MEI, realizada pelo Sebrae em 2019

Federal Reserve, o Banco Central dos Estados Unidos 2020

Observatório Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN), 2021

Raio X do Investidor Brasileiro 2020, da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA)

Banco Central, em junho de 2021

How AI is changing everything, Business Insider 2020

LINKS

Carta de Warren Buffet para acionistas do Berkshire Hathaway, 2020
www.berkshirehathaway.com/letters/2020ltr.pdf

Novos investidores precisam aprender cultura do longo prazo, diz Barsi, Exame 2020
www.invest.exame.com/mf/novos-investidores-precisam-aprender-cultura-do-longo-prazo-diz-barsi

The elderly, cognitive decline and banking, The Economist

www.economist.com/finance-and-economics/2017/02/11/the-elderly-cognitive-decline-and-banking

Saiba o que é uma hipoteca reversa, Forbes
www.forbes.com.br/forbes-money/2020/12/jurandir-sell-saiba-o-que-e-uma-hipoteca-reversa-uma-necessidade-nos-dias-atuais/

Calote só cresceu entre pessoas acima de 60 anos em 2020, com maior adesão a consignados, O Globo

www.oglobo.globo.com/economia/calote-so-cresceu-entre-pessoas-acima-de-60-anos-em-2020-com-maior-adesao-consignados-24931915

Universa, UOL

www.uol.com.br/universa/noticias/redacao/2021/05/31/jessica-bruder-autora-do-livro-nomadland-que-inspirou-filme-do-oscar.htm

Jessica Bruder, Nomadland

www.jessicabruder.com/nomadland-ii

Canada.ca/Seniors,

www.canada.ca/en/employment-social-development/campaigns/seniors

Singapore National Employers Federation

www.snef.org.sg/incentives/workpro/

Meu INSS

meu.inss.gov.br

Barbara Waxman

barbarawaxman.com

Modern Elder Academy

www.modernelderacademy.com

Radical Curiosity, Ken Dychtwald

www.amazon.com/Radical-Curiosity-Search-Cosmic-Purposeful/dp/1951213319